BRIDGE

Modulo 3
Dispensa 2: Esempi di diversi tipi di domande

Tecnica per fare domande	Descrizione/esempio	Quando è utile?	Quando non è così utile?
CHIUSA	Messa a fuoco ristretta. Invita "sì/no" o risposte molto brevi. "Quanti anni hai?". “Vivi a Brighton?”.	Stabilire fatti specifici Avvia discussioni	Per ottenere informazioni nuove e inaspettate in aree non conosciute dal mentore
APERTA	Incoraggia la discussione. "Come ti senti a riguardo?" "Cosa ne pensi di …"	La maggior parte delle aperture. Per aprire la discussione e raccogliere informazioni	Con persone molto loquaci!
SONDARE	"Esattamente cosa è successo dopo?" Questo potrebbe seguire una domanda "aperta" per ottenere ulteriori informazioni	Costruisci un'immagine, ottieni maggiori dettagli	Per esplorare aree emotivamente cariche.
RIFLETTERE	"Quel confronto con il tuo cliente ti ha infastidito?" Ripeti il contenuto emotivo dell'affermazione di una persona	Situazioni emotivamente cariche.	Per imparare cosa scuote l'allievo

GUIDARE	"Suppongo che ti dispiace ora, vero?" Questo porta invariabilmente alla risposta che ti aspetti.	Ottenere l'accettazione del tuo punto di vista	Per ottenere nuove informazioni
IPOTIZZARE	"Cosa faresti se ...?" Suppone una situazione ipotetica	Molto potente per indurre una persona a pensare a nuove aree	Con una persona che ha bisogno di tempo per dare una risposta motivata
MOLTIPLICARE	Serie di domande/dichiarazioni	Mai	Sempre