

FOCUSED CONVERSATIONS

E' una tecnica per organizzare una sequenza di domande, che porti i partecipanti a riflettere su un qualcosa e decidere cosa fare. In inglese viene spesso indicata con l'acronimo ORID. Le domande si muovono su 4 diversi livelli, per molti aspetti simili ai livelli che si usano nella comunicazione non violenta.

1. **objective level:** domande su fatti, sulla realtà esterna
2. **reflective level:** domande che mirano a far emergere la reazione personale immediata sui dati oggettivi, una risposta interna, a volte anche emozioni o sentimenti, immagini nascoste o libere associazioni con i fatti. Sempre, quando incontriamo una realtà esterna, sviluppiamo una reazione interna alle stesse
3. **interpretative level:** domande che possano tirar fuori senso, valori, significati ed implicazioni
4. **decision level:** domande che spingono alla soluzione, portano a chiudere la conversazione, aiutano il gruppo a prendere una decisione per il futuro

Esempio:

Domande ad un gruppo di persone che ha appena visto una presentazione.

Oggettive:

1. Quali parole o frasi ricordi della presentazione?
2. Quali sono i concetti e le immagini chiave della presentazione?

Riflessive:

1. Che cosa ti ha sorpreso di più?
2. Qual è stato il punto più importante della presentazione per te?

Interpretative:

1. Che cosa si voleva dire con l'intervento? Su che cosa era?
2. Che tematiche questo dialogo ti fa emergere?
3. Quali domande più approfondite possiamo fare a chi ha fatto la presentazione, o a noi stessi?

Decisionali:

1. Cosa possiamo fare su questi temi?
2. Quale potrebbe essere il nostro prossimo passo?

FOCUSED CONVERSATIONS

Oggettive

Focus della domanda	Dati, i fatti sull'argomento, la realtà esterna
Perché si pone per prima	Assicura che tutti ragionino sugli stessi dati e condividendo la stessa lettura della realtà
Questo tipo di domande fa leva su	I sensi ed i fatti: cosa è stato visto e toccato, quali dati sono disponibili ecc.
Domande tipo	Che oggetti vedi? Che parole o frasi emergono? Che cosa è successo?
Errori e possibili difficoltà	Fare domande chiuse, o domande non abbastanza specifiche; non è chiaro il focus, le domande oggettive vengono evitate perché percepite come poco importanti, quasi triviali
Che succede se si salta questo livello	Non ci sarà terreno o base dati condivisa di ciò che il gruppo sta discutendo. I diversi commenti sembreranno sconnessi

Riflessive

Focus della domanda	La relazione personale ed emotiva con i dati
Perché si pone per seconda	Rivelano le prime reazioni del gruppo
Questo tipo di domande fa leva su	Sentimenti, umori, toni emotivi, memorie ed associazioni
Domande tipo	Che cosa ti ricorda? Come ti fa sentire? Dove ti ha sorpreso di più? Cosa ti è piaciuto. Su cosa non sei d'accordo?
Errori e possibili difficoltà	Limitare la discussione a ciò che ci piace e non ci piace
Che succede se si salta questo livello	Si perde il valore dell'intuizione, della memoria, delle emozioni e dell'immaginazione

Interpretative

Focus della domanda	Il significato, cosa si è appreso dalla situazione
Perché si pone per terza	Aiuta a far riflettere su cosa dicono dati ed emozioni gruppo
Questo tipo di domande fa leva su	Diversi significati, scopi, implicazioni, storie, valori. Considerare le alternative e le diverse opzioni possibili
Domande tipo	Che cosa sta succedendo? Di che cosa si tratta? Che cosa tutto ciò significa per noi? Che cosa stiamo imparando da tutto ciò? Qual è la visione che emerge da tutto questo? Quali considerazioni per quello che vogliamo fare?
Errori e possibili difficoltà	Uso dei dati per inserire significati precostituiti. La discussione diventa intellettuale ed astratta, si finisce a giudicare le risposte come giuste o sbagliate
Che succede se si salta questo livello	Il gruppo perde l'occasione di riflettere sul senso di dati ed emozioni sulla base delle domande precedenti. Si rinuncia ad esplorare il sistema più ampio dentro cui dovrà farsi strada la decisione da prendere.

Decisionali

Focus della domanda	Soluzioni, implicazioni, nuove idee e strade da percorrere
Perché si pone per quarta	Rende la conversazione rilevante per il futuro
Questo tipo di domande fa leva su	Consenso, implementazione, azione
Domande tipo	Qual è la nostra proposta? Che decisione prendiamo? Che cosa facciamo in futuro?
Errori e possibili difficoltà	Forzare una decisione se il gruppo non è pronto o evitare di portare il gruppo a decidere
Che succede se si salta questo livello	Le risposte alle domande precedenti non vengono usate nella vita reale