



8 CRITERI PER SCEGLIERE LA “BUONA DOMANDA”

1. La “buona domanda” è una sola

La "buona domanda" è quella giusta per il vostro gruppo, in quel momento, in quel contesto. Certamente non esiste una sola "buona domanda", valida in termini assoluti. Individuare un'unica domanda serve anche a non confondere l'istituzione chiamata a fornire le risposte.

2. La “buona domanda” deve incontrare gli interessi e le capacità della tua comunità di giovani

La "buona domanda" non deve essere necessariamente legata a ciò che serve di più, ma a ciò che piace di più. Strategicamente, si dovrebbe scegliere un argomento per il quale l'interesse del gruppo dell3 giovani è altissimo. Questo aiuterà a mantenere alta l'attenzione in modo che il gruppo riesca a monitorare fino alla fine.

3. La “buona domanda” non deve essere comprensibile solo all3 addett3 ai lavori

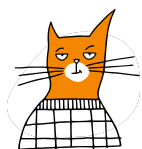
La "buona domanda" evita gli aspetti troppo tecnici, che richiedono troppo tempo ed energia per studiare l'argomento, senza comunicare al meglio la domanda, e rendendo il processo di monitoraggio accessibile solo a determinate persone.

Una domanda semplice non è necessariamente meno efficace: sarà più facile generare consenso intorno ad essa.

4. La “buona domanda” deve toccare da vicino il contesto in cui vive il tuo gruppo dell3 giovani

La "buona domanda" dovrebbe riguardare il contesto in cui si vive. Sarà più facile monitorare la relativa risposta e non scoraggiarsi se i risultati non arrivano immediatamente.

5. La “buona domanda” ha a che fare con un argomento circoscritto



Una "buona domanda" dovrebbe considerare gli sforzi per monitorare una risposta. Attenzione al rischio di esaurire il tempo o le energie. Per questo motivo è sempre meglio scegliere una domanda più piccola, ma che vi permetta di monitorarla per tutto il tempo necessario.

6. La "buona domanda" presuppone una risposta effettivamente monitorabile

La domanda deve essere formulata in modo da poter essere monitorata; cioè, deve essere possibile identificare indicatori specifici che consentano un monitoraggio obiettivo e accurato della risposta. Una domanda che non consente di elaborare indicatori rischia di essere astratta, non misurabile nel suo impatto e difficile (o troppo semplice, se siamo generici) da gestire.

7. La "buona domanda" richiede una vera risposta (non deve essere né retorica né accusatoria)

Attenzione alle "false domande". Una "buona domanda" dovrebbe essere formulata in modo da attivare una reazione dall'altra parte. Le domande retoriche, invece, suggeriscono una risposta specifica, mentre quelle accusatorie mirano a puntare il dito e non certo a ottenere informazioni.

8. La "buona domanda" fissa una scadenza ragionevole

Dovrebbe esserci sempre tempo a sufficienza per ottenere una risposta. Che si tratti di 30 giorni, 100 giorni o 365 giorni, il vostro gruppo deve dare all3 responsabili delle decisioni un lasso di tempo adeguato per rispondere alla domanda.

