

Pytania

Pytania

Zarówno w życiu prywatnym, jak i przede wszystkim zawodowym ciągle niedocenione. Wolimy zgadywać, mówić, przekonywać... pytać rzadko!

W negocjacjach, mówi się, iż **kto zadaje pytania, ma przewagę**. Zadawanie pytań zawsze poszerza pole do działania, a nigdy nie zawęży pola do myślenia o działaniu.

Po co pytamy?

- przede wszystkim, aby zdobyć informację
- lub też aby potwierdzić lub zaprzeczyć informacją, które posiadamy
- aby uświadomić coś rozmówcy
- aby ukierunkować rozmowę na właściwe tory
- aby sprawdzić prawdomówność lub poziom umiejętności
- pytamy perswazyjnie, aby wyrzucić presję
- pytamy obronnie, aby zmienić temat lub zyskać czas

Jak widać z jednej strony można pytać, aby się dobrze komunikować, z drugiej to też dobre narzędzie perswazyjne.

Warto przypomnieć także parafrazę. Zaczyna się ona od takich zwrotów jak:

Jeśli dobrze rozumiem to chciał pan powiedzieć, że...

Z tego co pan mówi zrozumiałem, że...

Czy dobrze rozumiem, że...

O ile się nie mylę to chce pan powiedzieć, że...

Parafraza, to ujęcie swoimi słowami wypowiedzi kontrahenta, która rozwija lub modyfikuje treść oryginału, zachowując jednak jego zasadniczy sens. Służy ona sprawdzeniu zrozumienia wypowiedzi, pokazuje, że aktywnie słuchamy, poprawia komunikację.

W negocjacjach wyróżniam także tzw. „**parafrazę kupiecką**”, gdzie zamiast zachowywać treść oryginalnej wypowiedzi, kupcy „doklejają” różne supozycje.

Przykład:

Handlowiec: *Po zmianie zarządu spółki, budżety zostały zmniejszone o połowę.*

Kupiec: *Z tego co Pan mówi zrozumiałem, że spółka wasza jest zarządzana przez niekompetentny zarząd, któremu nie zależy na zwiększaniu obrotu.*

Porozmawiamy o pytaniach? Dzwońcie, piszcie...