

# 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 zawęża 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...