



Rodzaje pytań

Podstawą zadawania pytań jest **CIEKAWOŚĆ**.

Nie ma głupich pytań.

KAŻDE PYTANIE wyraża **POTRZEBĘ** pytającego.

Naucz się pytać tak, aby **ZACHĘCIĆ** rozmówcę i sprawić, że **ROZMOWA** stanie się **CIEKAWA**.



P Y T A N I A

RODZAJE PYTAŃ

<p>DOBRE PYTANIA</p> <ul style="list-style-type: none"> – wyzwalają energię – motywują – zachęcają do szukania własnych odpowiedzi – wzmacniają poczucie własnej wartości. 	<p>ZBIERAJĄCE INFORMACJE</p> <ul style="list-style-type: none"> – pytania o fakty Co? Kto? Gdzie? – pytania o procedury Jak? – W jaki sposób? 	<p>ORGANIZUJĄCE INFORMACJE</p> <ul style="list-style-type: none"> – obiektywne – pytania o cel Jak doszło do? – przypuszczające – pytania o cel Dlaczego nie? 	<p>ROZWIJAJĄCE INFORMACJE</p> <ul style="list-style-type: none"> – pytania hipotetyczne Co wydarzy się dalej? – pytania spekulatywne Co by było gdyby?
---	--	--	---

PYTANIA

OTWARTE:	ZAMKNIĘTE:
<ul style="list-style-type: none"> – Kto? – Co? – Gdzie? – Jak? – Kiedy? – Ile? 	<ul style="list-style-type: none"> – Czy?

Trzeba odwagi, żeby przyznać rozmówcy rację i zmienić zdanie po jego wysłuchaniu, jak również żeby zadawać pytania, które mogą doprowadzić do zmiany punktu widzenia, a nawet całkowicie zniszczyć bieżące wzorce postępowania.

Olga Rzycka