

**Вопрос, как
способ
получения
информации**



Вопросы – это способ получения информации и в то же время способ переключения мыслей человека, с которым ведете беседу, в нужном направлении



Правильные вопросы

помогают:

- Проявлять интерес к личности партнера и собеседника;
- Обеспечить «взаимопроникновенность»;
- Получить информацию, выразить сомнения, проявить собственную позицию, выказать доверие, интересоваться сказанным, проявить снисхождение и показать, что вы готовы уделить разговору необходимое время; Перехватить и удержать инициативу в общении;
- Перевести разговор на другую тему;
- Перейти от монолога собеседника, к диалогу с ним.



Внутренний диалог

1) **Что?** **Где?** **Когда?** **Кто?** **Как?** **Почему?** **Какими средствами?**

2) **Факты** — Какие факты и события, относятся к рассматриваемой ситуации?

Чувства — Какие чувства в общем, я испытываю по отношению к данной ситуации? Что предположительно чувствуют другие?

Желания — Что я по-настоящему хочу? Чего хотят другие?

Препятствия — Что мне мешает? Что мешает другим?

Время — Что и когда надо делать?

Средства — Какими средствами я обладаю для того, чтобы решить эту проблему? Какими средствами

ВНЕШНИЙ ДИАЛОГ

Закрытые вопросы

да

Нет

Открытые
вопросы

Не предполагают
однозначного
ответа



РИТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

задаются с целью вызвать у людей нужную реакцию (заручиться поддержкой, акцентировать внимание, указать на нерешенные проблемы) и не требуют прямого ответа.



Пример: «Когда, наконец, люди научатся друг друга понимать?», «Можно ли считать произошедшее нормальным

событием?»

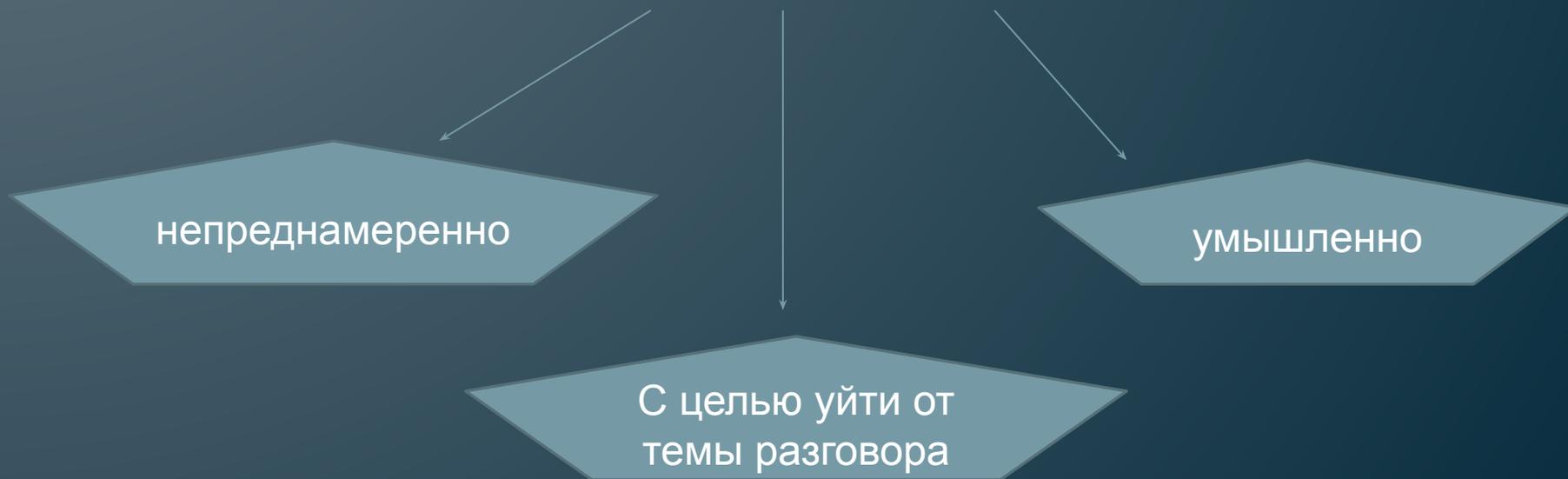
ПРОВОКАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ



задаются с целью вызвать у собеседника (оппонента) бурю эмоций, для того, чтобы человек в порыве страстей, выдал скрытую информацию, сболтнул что-то лишнее.

СБИВАЮЩИЕ ВОПРОСЫ

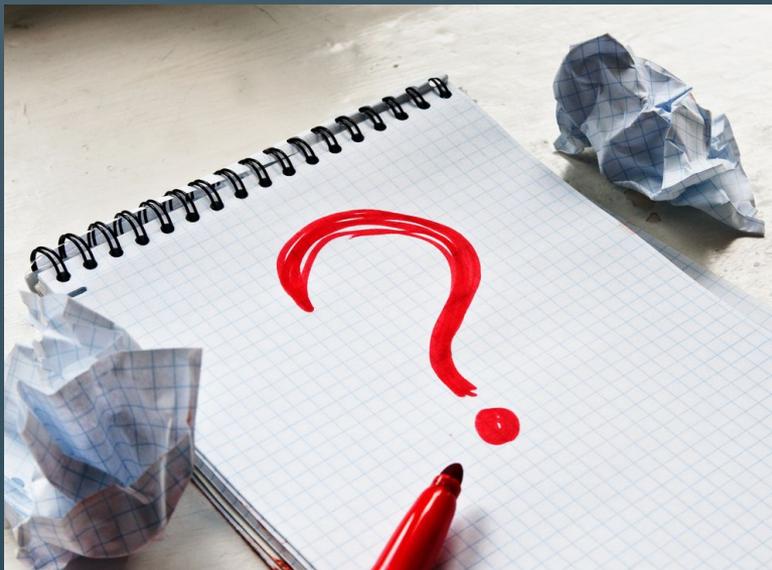
переводят внимание в область интересов спрашивающего, которая лежит в стороне от основного направления разговора



Остаточные

вопросы

направлены на опережение и требуют умения схватывать на лету реплики партнера и провоцировать его на дальнейшее раскрытие своей позиции



Например: «Вы этим хотите сказать, что?..».

Вопросы,

демонстрирующие свои знания

Их цель блеснуть собственной эрудицией и компетентностью перед другими участниками беседы, заслужить уважение партнера



вопрос

Содержит часть утверждения произнесенного собеседником. Задается, чтобы человек увидел свое утверждение с другой стороны, это помогает оптимизировать диалог, придать ему подлинный смысл и открытость



Например, на фразу «Больше никогда не поручайте мне этого!», следует вопрос - «Не поручать вам? А разве есть еще хоть кто-то, кто так же хорошо мог бы с этим справиться?»

Альтернативный вопрос

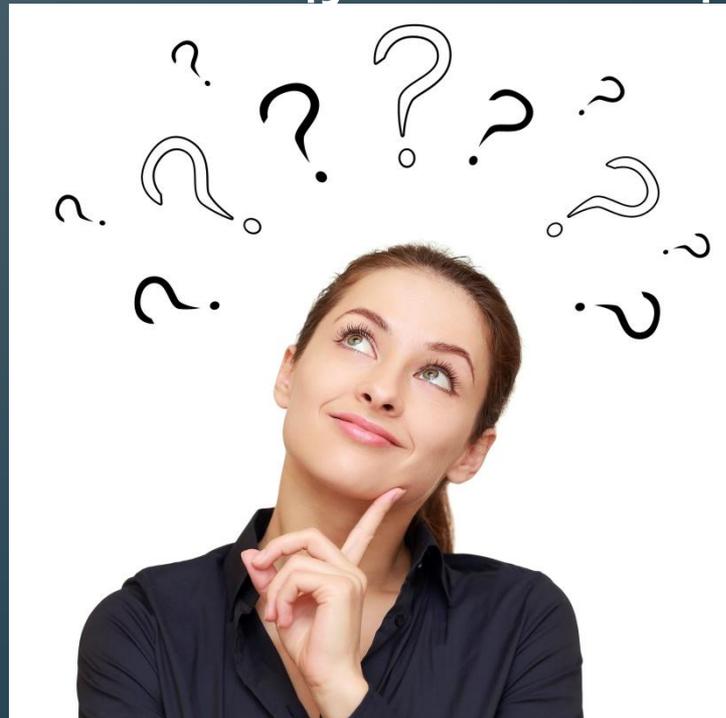
задается в форме открытого вопроса, но содержит несколько вариантов ответа.



Например: «Почему вы выбрали профессию инженера: сознательно, пошли по стопам родителей или решили поступать за кампанию, вместе с другом, а может, сами не знаете почему?».

Вопрос, заполняющий молчание

Хорошим правильным вопросом можно
заполнить неловкую паузу, порой
возникающую в беседе.



Успокаивающие вопросы

оказывают заметное успокаивающее воздействие в трудных ситуациях. Вам они должны быть хорошо знакомы, если у вас есть маленькие дети. Если они чем-то расстроены, отвлечь и успокоить их можно задав несколько вопросов. Действует этот прием незамедлительно, ведь на вопросы приходится отвечать, тем самым отвлекаясь. Точно так же можно успокоить и взрослого.



ПРАВИЛА:

- Краткость- сестра таланта
- Смягчение интонации
- Умение слушать собеседника
- Заинтересовать собеседника
- Задавать вопросы правильно

ИТОГ



Спасибо за внимание

