

Правила за говорене и за задаване на въпроси

Публикувано от **Simonsita** на 17.02.2010

Правила за говорене и за задаване на въпроси

Да се говори добре е трудно, но не непостижимо. Преди всичко вие трябва да умеете да излагате своята идея и, второ, да поддържате разговора със задаване на въпроси. Възползвайте се от деветнадесетте правила за говорене и за задаване на въпроси:

1. Говорете стегнато. За целта подредете предварително основните неща в тезата си и не се отклонявайте от тях.
2. Говорете с въодушевление. За целта подбирайте „красиви“ думи, изказвайте кратки и целенасочени изречения.
3. Говорете логично. Използвайте думи, чието значение е в контекста на разговора.
4. Говорете вярно. Не смесвайте сродни думи, словообразувания, представки.
5. Говорете точно. Не употребявайте думи, които са свързани с близки явления, или думи, които имат отношение помежду си.
6. Говорете по необходимост. Не използвайте думи, които не носят сведения по темата на разговора.
7. Говорете по целесъобразност. Не употребявайте неоправдано често суперлативи и превъзходна степен.
8. Направлявайте разговора чрез задаване на въпроси. Изкуството да се разговаря е именно в играта на въпроси и отговори.
9. Откритите въпроси ви дават възможност да разберете намеренията на събеседника. Не ги употребявайте излишно в началото на разговора. Те са подходящи повече за средата на разговора.
10. Закритите въпроси създават известно напрежение, ограничават възможностите на събеседника ви да маневрира. Използвайте ги тогава, когато искате да насочите мислите му в желаната от вас посока. Най-подходящ е моментът на начало на контакт.

Впечатлението от тях е силно - „ето това е човек, който обича да уточнява нещата” - ще си помисли вашият събеседник, а това издига авторитета ви.

11. Реторичните въпроси са хубави, защото чрез тях бихте могли да разберете какво е мнението на другия. Не прекалявайте обаче с тях, защото те омръзват бързо, отегчават.

12. Контролните въпроси са важни, защото разкриват по индиректен начин дали другата страна ни слуша внимателно. Използвайте ги едва след като сте казали доста неща.

13. Рефлектиращите въпроси можете да използвате, за да „преобърнете” отрицателното изказване на събеседника в положително.

14. Направляващите въпроси насочват отговора в посока, която вие желаете. Бихте могли да ги употребявате през цялото време на разговора.

15. Сугестивните /подказващите/ въпроси притесняват събеседника. Това е понякога опасно за вас.

16. Алтернативните въпроси, от една страна, улесняват събеседника във вземане на решение, а от друга - това решение е изцяло във ваша полза, защото алтернативите всъщност са предложени от вас.

17. Изолационните въпроси карат събеседника да се концентрира върху даден проблем. Употребявайте тези въпроси, за да разберете по-добре неговото мнение по този проблем, който вече сте дискутирали.

18. Отлагащите въпроси са изцяло във ваша полза. Вие печелите с тях време. Използвайте го, за да мислите усилено върху отговора.

19. Контравъпросите имат ефект, когато се използват с мярка. Спазвайте това правило.