

5 MINUT: PYTANIA, KTÓRE OTWIERAJĄ

Biblioteka Wiedzy KM Sales • materiał do przeczytania i zastosowania

Pytania zamknięte często kończą rozmowę. Pytania otwarte dają przestrzeń.

Spróbuj:

- Co jest dla Ciebie teraz najważniejsze?
- Co dokładnie masz na myśli?
- Co sprawia, że tak to oceniasz?
- Co musiało się wydarzyć, żeby było lepiej?
- Jak Ty widzisz najlepsze rozwiązanie?

ĆWICZENIE

Zamień trzy swoje pytania zamknięte na otwarte:

1.
2.
3.