

ЗАДАЙ ПРАВИЛНИЯ ВЪПРОС ЗА ДА ПОСТИГНЕШ ЦЕЛИТЕ СИ . /Йън Купър/

ЗЛАТНИТЕ ПРАВИЛА как да планираме разговора, да задаваме въпросите си адекватно и получим желаните отговори.

Просто попитай ! В момента на запитването ви, наклонявате драстично везните във ваша полза .

Питайте за невъзможното, хората се страхуват да го правят, а това увеличава шанса ви.

Направете го **директно и открито** като изберете **подходящия начин** и се отнесете **учтиво** с човека ...

Ако искате да помолите за услуга някого, първо създайте атмосфера на **доверие и близост** с този човек.

Позитивните въпроси карат хората да търсят позитивни отговори и тези отговори са придружени с добри чувства и удовлетворение !

Никога не мислете за **отрицателния отговор**, вие просто си търсите извинение. Кое е най-лошото нещо, което би могло да ви се случи, ами най-добрия резултат ? Сравнете ползите и загубите и действайте.

Ако искате да получите ясен и точен отговор, **конкретизирайте въпроса** си и го формулирайте така, че да получите смислен отговор .

Кажете точно това, което имате предвид. **Не премълчавайте!** Попитайте за това, което ви интересува.

Казвайте истината и **навлизайте в подробностите** от лично естество, това въздейства. Понякога един смел въпрос изненадва човек и го кара да ви изслуша.

Кое е **най-очевидното** решение ? Замислете се, намерете го и тръгнете по този път.

Ако искате да направите нещо, просто го направете **без да питате**, може да получите нежелан отговор. А и вие знаете, че ще го направите въпреки отрицателния отговор.

Как бих могъл да го постигна ? **Въпроса Как** променя фокуса, кара ви да си задавате въпроси и да търсите решение. **Въпроса Как** променя съзнанието и вмъква идеята, че има решение, че вие можете и ви кара да се задействате! Щом работите по въпроса, ще намерите решение.

Какво **печели другата страна**, ако ми даде това, за което моля ? Има ли нещо важно, което бихме могли да ви предложим в замяна ?

Какви **въпроси** е най-вероятно **да ми зададат** ? Подгответе се за тях !

Когато получите положителен отговор, **спрете и млъкнете**. Ако продължавате да говорите, може да разубедите човека.

Ако не успеете първия път , попитайте **отново по различен начин**. Ако искате друг отговор, **попитайте друг човек**. **Кой знае отговора** ,кой има повече опит от мен ..

Не може да правиш същото, което си правил и вчера и да искаш различни резултати. Винаги си задавайте въпроса : **Какво бих могъл да променя ?**

Искайте **допълнителни сведения** за да разберете, допълнителни обяснения, попитайте повече хора, нищо не губите от това.

Опитайте се да зададете въпроса по такъв начин, че **да предизвикате интерес** в околните. Задавайте нестандартни въпроси. Задавайте неудобни въпроси . Дали избирате най-доброто решение или има и друго ?

Каква е **неговата цел**? Понякога човек иска просто да бъде изслушан или да намери потвърждение за взетото решение. Разберете какво иска в момента.

Не отказвайте на човек, не се знае дали няма да потърсите помощ от него след време .

Винаги искайте цената, която наистина заслужавате. Те ви плащат за усилията и лишенията, които сте полагали през годините, а не за конкретния момент.

От **време на време** няма да успявате поради най-различни причини, но ще повишите честотата на положителните отговори.

ТЕХНОЛОГИЯ НА ЗАДАВАНЕ НА ВЪПРОСИ

Въздействайте ! В момента на задаването на въпроса, човек веднага съсредоточава мислите си по конкретната тема .

Кого е най-добре да попитам ?

Кой момент е най- подходящ за моя въпрос ?

Къде е най-подходящо да се зададе ?

Определете точния човек и изчакайте да ви се удаде възможност да поговорите с него на спокойствие ...

Кой е най-подходящия човек да зададе конкретния въпрос в тази ситуация ?

Какво би направил другия на ваше място ? Попитайте Експерта – той може да даде отговор на въпросите ви...

Ако имате възможност.... ? Как бихме могли ...? Как бих могъл да разбера ...? Ефективно променя фокуса към търсенето на решение . Може да промени отрицателен отговор в положителен.

Отговорете на въпроса с въпрос . По този начин вие поемате контрола върху разговора . Въпроса принуждава съзнанието да търси отговор .

Използвайте НИЕ вместо АЗ .-сключва и другия и прави проблема общ.

Направете човека срещу вас **съпричастен**

- поискайте **помощ**.
- първо се **извинете**.
- започнете въпроса с думите **Знам, че**
- искайте **разрешение** .

Осигурете им **възможност за избор** – предлагайте само положителни възможности за избор.

- накарайте ги да се чувстват добре и им **спестете главоболието**.
- предложете им **две позитивни възможности**.
- Кой са най-важните научени неща , **широк положителен избор**.

Направете така, че хората **да ви попитат това , което искате** – задайте му **същият въпрос**, той ще ви го върне .

Задавайте въпроси със вълшебната думичка „**Защото**” - те карат хората несъзнателно да мислят, че има причина и отговарят с ДА.

Задавайте въпроси, които **съдържат желания от вас** отговор – комбинирайте с комбинация от положителни алтернативи.

С какво време разполагате ? - води до уточняване на правилата пести време и недоразумения.

Задавайте въпроси, които **показват признание** и създават атмосфера на взаимно доверие. Така, че започвайте с похвала , комплимент, но ги оформяйте като въпрос.

Самопоканете се на разговор с подходящите въпроси. **Цел**– поемане контрол върху разговора, демонстриране на заинтересованост, изграждане на атмосфера на доверие.

Посейте семето на съмнението. - ПНВС

- погледнете нещата от техния ъгъл
- Кажете им, че искате да попитате нещо.
- Задайте им въпрос ПНВС

Бъдете конкретни и питайте директно, **премахнете думичката АКО.**

Какво мога да направя за да променя решението ти ?

Ако искате нещо от някого, първо поискайте малка услуга, за да улесните отговор ДА. След това добавяйте останалото **на малки порции.**

Как да попитам ? – как да направите така, че нещата да се случат, въпросът е кога, а не дали с няколко положителни варианта.

Не е важно какво казвате, а как го казвате ! Понижете гласа си в края, получава се заповедна форма, усмихвайте се, кимайте , гледайте в очите, използвайте огледален тон.

ВЪПРОСИ, КОЙТО ТРЯБВА ДА ЗАДАДЕТЕ НА СЕБЕ СИ.

Въпросите са начин да получите, това което искате от себе си.

Вземане на решение зависи от събраната информация, консултации с подходящите хора и подходящата физическа и психическа форма.

Качеството на въпросите има пряко отражение на взетите решения и на резултатите от тях.

Какво искате ? конкретни въпроси **Ако имам възможност за кое би било то ?** Пътувания, вещи, преживявания, знания, умения, кариера, взаимоотношения, навици спрямо този въпрос.

Кога мога да свърша това ? задайте срок за всяка задача и когато дойде времето я изпълнете. Ако фиксираме дата за нещо, то е много по-вероятно да се случи.

Кога работя най-добре ?

Мога ли да направя нещо различно ? от предложеното

Къде да държа нещата си ?

Защо чакам? Попитай за резултата .

Знаят ли съветниците ми какво говорят ?

Дали грешката не е в мен ?

Кой какво трябва да прави ? някои хора са по-добри в дадена дейност от други.

Кога ще се видим отново ? Задавайте този въпрос в края на всяка среща, оправете си графика

Какво бихте правили ако имате един допълнителен почивен ден ? искаме го, но после не знаем какво да правим с него.

За какво трябва да съм благодарен ? ще ви накара да се почувствате по-добре.

10 те личности на които се възхищавате ? кои са причините, качествата и как можете да ги придобиете.

Какво бих искал да променя у себе си ? преместете се с няколко години напред и предположете какво би станало с вас, ако не направите тези промени.

Мога ли да кажа НЕ ? как

Къде е скритото съкровище ? усъвършенствайте вече съществуващото, а не се хвърляйте веднага на новото

Доколко е важно това за мен ? понякога не си заслужава.

Не анализирате ли прекалено? Действайте тогава.

Защо не се получи ? Какво трябва да променя този път ?

Какво ще стане ако сгреша ? последствията и мога ли да живея с тях.

Промяна в уговорката? Проверете.

Започнете от най-простите въпроси . Най-често там се крие отговора.

Кой отговор ми носи най-силно усещане за спокойствие ? правилният отговор, интуиция.

Ако се замеся бих ли могъл да променя нещо и имам ли смелост да се замеся ?

Какво мислите да правите оттук нататък ?