

Otázky, ktorým sa vyhnúť

NAVÁDZACIE OTÁZKY/_SUGESTÍVNE OTÁZKY - ich cieľom je ovplyvniť druhého, vnútiť mu určitý názor či postoj. Dávate nimi iným ľuďom najavo, akú odpoveď od nich očakávate.

*“Všetko je v poriadku, však?
... “Chutí ti, že?”
„Iste viete, že...?”
„Predsa by ste nechceli, aby...?”*

NEGATÍVNE FORMULOVANÉ OTÁZKY

Negatívne formulácie vo forme otázok, avšak v pozadí s pozitívnym zámerom, manipulujú adresáta a znejasňujú návrh.

Napr.: Nechceli by ste si to ešte premyslieť? Nemyslíte, že by sme mohli skúsiť...? Nedalo by sa...? Nepočuli ste o...? Nemohol by si...?

VIACNÁSOBNÉ OTÁZKY

Vyžadujú od partnera zodpovedať a zvládnuť niekoľko odlišných otázok súčasne. Dôsledkom je frustrácia poslucháča, zvyčajne dostaneme odpoveď len na časť toho, čo sa pýtame.

Napr.: Kedy si sa vrátila a čo si tam celý čas robila? A chystáte sa tam zas? ...

IRONIZUJÚCE OTÁZKY

Spochybujú tvrdenie partnera, narúšajú jeho presvedčenie a sebaistotu.

*„To nemyslí vážne, však?”
„Skutočne ste o tom presvedčení?”*

MÄTÚCE OTÁZKY

Majú zmiast' partnera, dezorientovať ho. Vytvárajú v mysli opýtaného nejasnosť, nejednoznačnosť, čo môže mať za následok pochybnosti o vzťahu a problémy pri odpovedi na otázku.

„Máte na mysli to, čo ja, alebo hovoríte o niečom úplne inom?”

Spracovala: Daniela Halašová

Podľa V. Khelerovej: Trénink obchodného jednání. Grada 1993