**Виды вопросов, употребляемых в деловом взаимодействии.**

**Тот, кто спрашивает, выглядит дураком всего пять минут. Тот, кто этого не делает, остается дураком на всю жизнь.(*Том Дж. Коннелли)***

Вопрос представляет собой одну из логических форм. Он включает в себя прежде всего исходную информацию, а также указание на ее недостаточность и необходимость дальнейшего дополнения и расширения. Нельзя задать вопрос, не имея представления о предмете обсуждения, так же как и для того, чтобы ответить на вопрос, нужна компетентность, способность правильно оценить содержание и характер вопроса.

Умение правильно формулировать вопросы и умело отвечать на них во многом помогает достичь лучшего взаимопонимания в деловой коммуникации. Задавать вопросы – еще один способ углубить понимание и таким образом пробудить осознанность. Профессиональные менеджеры знают, как с помощью вопросов быстро и точно получить информацию. Русская поговорка гласит: «Кто спрашивает, тот и ведет». Не умеющий задавать вопросы партнер заставляет своих собеседников угадывать его намерения и ожидания, ведь грамотно заданные вопросы позволяют направлять беседу, переговоры в нужное русло. С помощью правильных вопросов можно успешно передать свои мысли, построить цепочку умозаключений, приводящую к нужным выводам.

***Значение вопросов***при деловом взаимодействии:

· вопрос – удобная форма побуждения («Вы могли бы…?»);

· с помощью вопросов привлекается внимание партнеров;

· вопросы несут определенную информацию (вопрос «Где вы храните свои деньги?» предполагает, что спрашивающий знает, что у партнера есть деньги, а, следовательно, и есть место, где они хранятся);

· с помощью вопроса можно наводить партнера на нужный ответ (содержащийся в самом вопросе, например, вопрос, требующий согласия);

· сразу после восприятия партнером вопроса его невербалика показывает отношение человека к теме вопроса и к задавшему вопрос;

· вопросы помогают разговорить партнера;

· правильно сформулированный вопрос позволяет дипломатично исправить ошибку в аргументации или поведении;

· вопросы создают основу для доверительных отношений.

***Виды вопросов:***

· *информационные*– для сбора необходимых сведений;

· *контрольные*– для проверки, следит ли партнер за вашей мыслью;

· *для ориентации*– придерживается ли партнер ранее высказанного им мнения;

· *подтверждающие*– чтобы выйти на взаимопонимание, добиться одобрения;

· *ознакомительные*– для ознакомления с целями, мнением партнера;

· *альтернативные*– предоставляют возможность выбора;

· *направляющие*– если партнер уклоняется от темы;

· *провокационные*– с целью установить, чего в действительности хочет партнер, и верно ли он понимает ситуацию;

· *вступительные*– позволяющие заинтересовать партнера, расположить к себе, могут содержать указание на возможное решение проблем партнера;

· *заключающие*– для подведения итогов делового взаимодействия

. *закрытые и открытые (*начинаются со слов «что», «почему», «как»)

**Задание:** ответьте на вопрос, что такое некорректный вопрос и приведите примеры некорректных вопросов (3-5).