

PROČ se vyplatí



co nejvíc se PTÁT



Přínos otevřených otázek

Naše **rozhovory** bývají různé povahy. Mohou být **jednosměrné** - dáváme v nich pokyny a odezva na nich nic nemění. Mohou být jednosměrné i tehdy, kdy o odezvu stojíme. Mohou být - a nejčastěji jsou - **dvousměrné** - vzájemně si díky nim vyměňujeme informace. Mohou být **tvůrčí**, kdy jejich prostřednictvím podněcujeme své flow a vzájemná interakce nám pomáhá vyprovokovat naši mysl k netradičním a inovativním řešením. Konečně i nezávazná zábava a **volná debata** jsou typem rozhovoru.

Ve vztahu s našimi dospívajícími dětmi by měly převažovat dvousměrné rozhovory, jejichž kvalitu ovlivňují komunikační prostředky, které v nich pro vzájemné porozumění používáme.

Hodně rodičů komunikuje s dětmi především lineárně: zejména máme-li nějaké náročné téma, tak zkrátka sdělujeme a sdělujeme a sdělujeme... Co tím ale skutečně můžeme docílit?

- sdělováním můžeme i nechtěně atakovat sociální potřeby našeho komunikačního protějšku, tedy našeho dospívajícího dítěte
- sdělování nepodporuje udržení pozornosti příjemce sdělení
- sdělování omezuje myšlení - nedává mu prostor

Co jiného než prosté sdělování máme u dvousměrných rozhovorů k dispozici? **Otevřené otázky** - takové, které neumožňují odpověď ano/ne.



Přínos otevřených otázek

Když se v průběhu rozhovoru hodně **ptáme**, náš komunikační protějšek udržujeme "**ve střehu**". Naše sdělení tak daleko lépe přijme a ukotví, než kdybychom prostě jen sdělovali.

Co ještě dokážou otevřené otázky?

- vybízejí k převzetí **iniciativy** a tím přispívají k naplnění sociální potřeby statutu a autonomie.
- podporují **kreativitu** a iniciují **flow**.
- vedou k novým nápadům, které mohou být nositeli změny.

Úkol pro Vás: zamyslete se, **jak strukturujete své rozhovory**.

- převažují sdělení nad otázkami?
- používáte k formulaci svých myšlenek otevřené otázky?
- jste otevření nápadům svého komunikačního protějšku?
- využíváte otevřených otázek k vyloučení domněnek, které mohou zhatit úspěch celé komunikace?
- co ve Vašich rozhovorech již teď skvěle funguje?
- co si naopak vyžaduje revizi a jiný přístup?
- co můžete na svých rozhovorech změnit HNED a co Vám to může přinést?

