

Ankieta

Aktywne słuchanie drogą do negocjacji

Lp.	Sposób zachowania	Zawsze	Przeważnie	Okazyjnie	Rzadko	Nigdy
1	Zwracam uwagę na uczucia, wrażenia, zachowanie innych tylko w takim stopniu, w jakim interesują mnie fakty					
2	Potrafię także usłyszeć to, co nie zostało powiedziane					
3	Wystrzegam się przerywania osobie, która do mnie mówi					
4	Potrafię okazać zainteresowanie, nie udając tego					
5	Zwracam uwagę na to, aby nie zrażać się do mówiącego ze względu na jego wygląd, maniery, sposób mówienia					
6	Jestem pewien, że pozycja, status mówiącego nie ma wpływu na to, jak go słucham					
7	W trakcie słuchania wystrzegam się osądzania tego, co zostało powiedziane					
8	Nie przeszkadzam mówiącemu					
9	Próbuję zwrócić uwagę na zachowanie mówiącego, na to, co mówi jego ciało					
10	Koncentruję się na słuchaniu, odwracam swoją uwagę od zewnętrznych wydarzeń					
11	Potrafię słuchać kogoś, kto wypowiada się z trudnością, powtarza się, itp.					
12	Jako słuchający używam pozasłownej komunikacji: uśmiech, spojrzenie w oczy, kiwanie głową, przytakiwanie					
13	Potrafię krótko podsumować wypowiedź, by sprawdzić, czy właściwie zrozumiałem					
14	Kiedy nie dociera do mnie to, co ktoś mówi, to przyznaję się do tego i proszę o wyjaśnienie					
15	Słuchając, zwracam uwagę na to, czego się mogę nauczyć od mówiącego					