

DOMANDOLOGIA[®]

Riconoscere i 4 tipi di domande

Assessment sviluppato da GIOVANNICOZZA.IT - Copyright © Riproduzione vietata



Report avanzato

Mario Rossi

Direttore Generale

23/12/2019

GIOVANNI COZZA

WWW.GIOVANNICOZZA.IT

segreteria@giovannicozza.it

Gentile Mario,

per diventare eccellenti comunicatori non bisogna trascurare l'arte della Retorica e della Maieutica unite alle capacità di Ascolto ed Empatia.

Imparare ad utilizzare efficientemente le 4 tipologie di domande nel modo e al momento giusto ti aiuta a diventare il regista del processo la comunicazione, invece che esserne uno spettatore.

Le domande e l'ascolto sono due strumenti fondamentali della comunicazione nella vita e nel lavoro. Su entrambi gli aspetti spesso ci autocensuriamo. Invece chi non si blocca è grado di guidare la conversazione.

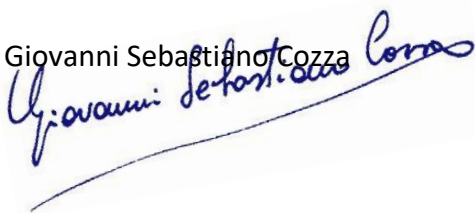
Svolgendo un'attività in cui promuovi idee, servizi o prodotti (Manager, Imprenditore, Genitore, Allenatore, Docente, Commerciale, Venditore, etc.), ti sarà capitato di chiederti: dove ho sbagliato nella comunicazione? Ecco perché è così importante conoscere e saper utilizzare tutti gli strumenti che la comunicazione ci può fornire.

Questo report ti aiuterà a capire le basi dell'arte della Domandologia® analizzando la tua conoscenza e in quale modo utilizzi i 4 tipi di domande.

La domandologia equivale a gettare le fondamenta di una buona e sapiente comunicazione.

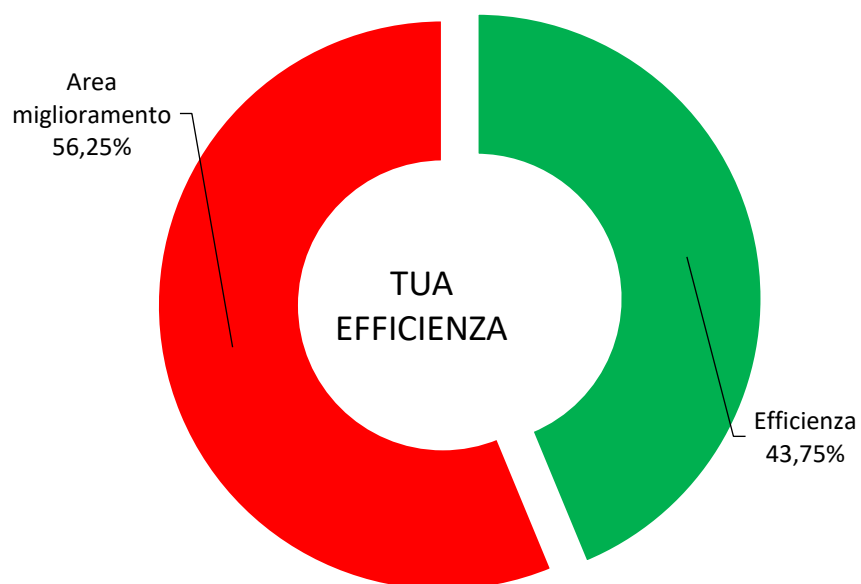
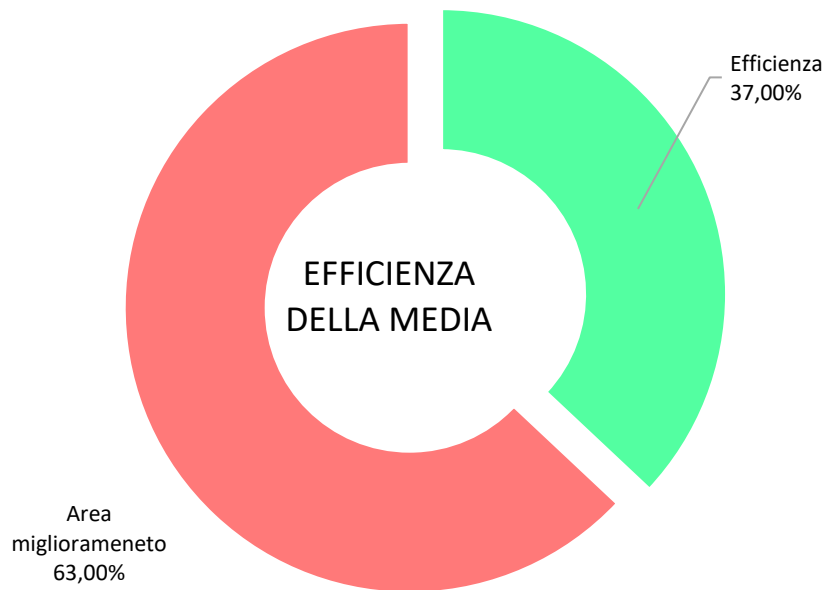
Avere delle buone fondamenta consente al consulente di poggiare la relazione su una base solida, che un giorno o l'altro, in una situazione di stress (del cliente o dei mercati) eviterà la «rottura» dei rapporti con il cliente.

E ora, buon lavoro e buona lettura!

Giovanni Sebastiano Cozza


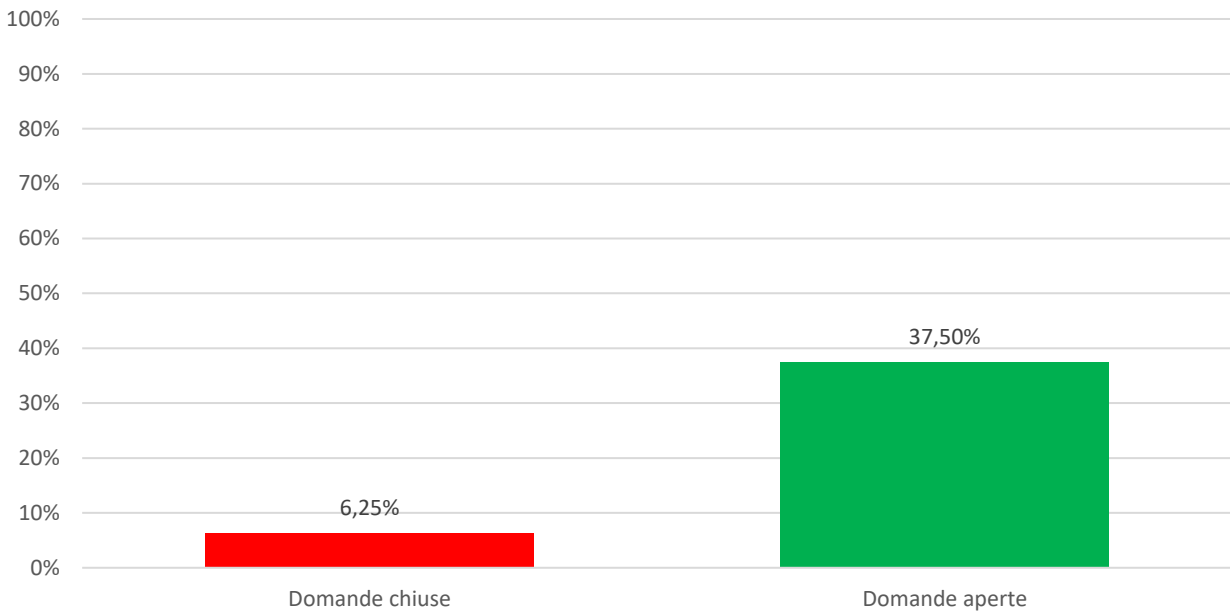
1) EFFICIENZA GENERALE.

In base alla analisi delle risposte che hai dato al [test online](#), questa è la tua la tua capacità di riconoscere le 4 tipologie di domande :



2) COMPrensione APERTE/CHIUSE

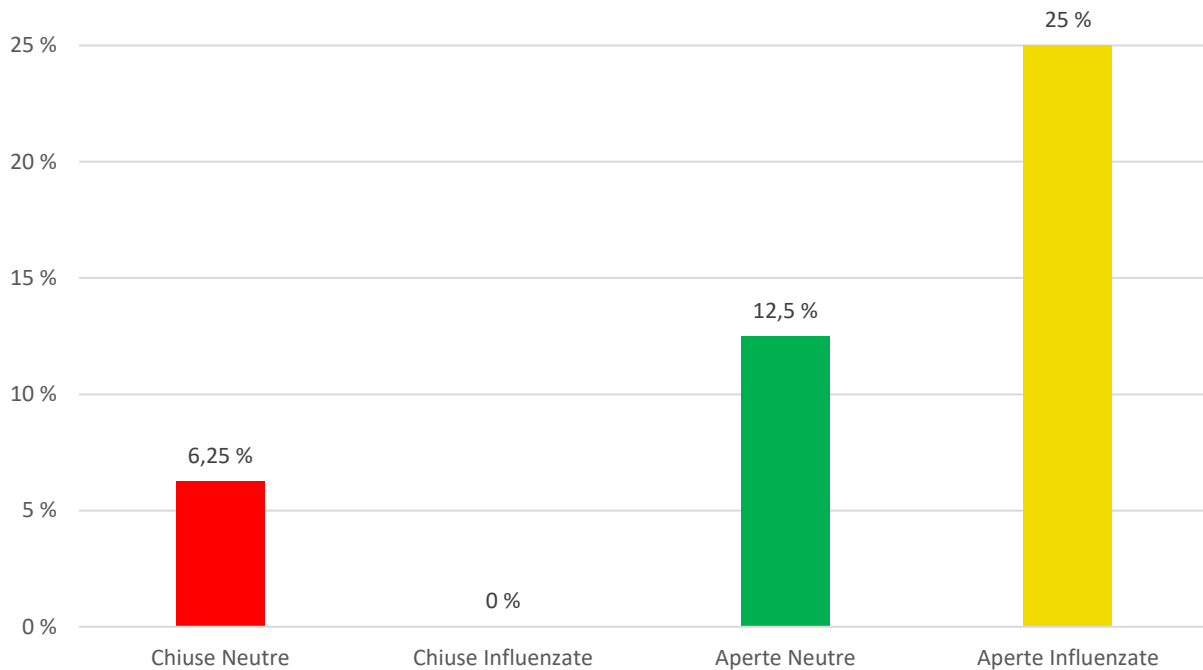
Di queste due macro categorie, sei stato in grado di riconoscere queste domande (se non hai raggiunto il 100% vuol dire che in alcune situazioni hai confuso le domande Chiuse con quelle Aperte):



3) COMPRESIONE DELLE 4 TIPOLOGIE

Suddivise per tipologia, ecco le domande che sei stato in grado di riconoscere correttamente.

Analizzando i dati puoi individuare dove dovresti migliorare la tua comprensione delle domande (il valore massimo di ogni voce è 25%):



Ora che hai compreso la tua efficienza non ti resta che capire dove puoi migliorare allenandoti a riconoscere e analizzare i 4 **tipi** di domande e loro utilizzo ottimale, quali domande sono **dannose** e quali sono **efficaci**.