

# Pytania precyzujące

- jak nie dać się zbyć?

1. NIE dla ogólników! Chcemy zrozumieć, co Kandydat mówi.

2. Zadaję na przykład takie pytania:

- Co dokładnie masz na myśli?
- Czy możesz podać przykład?
- Kto tak powiedział / uważa?
- Co to dla Ciebie znaczy?
- Jak przejawia się to w Twojej obecnej pracy?  
Jak chciałbyś, żeby przejawiało się w nowej?
- Dlaczego uważasz, że to ważne?
- Więcej / mniej / lepiej / gorzej w porównaniu z czym? Niż co?
- Czyli... (próba parafrazy)
- Czy dobrze rozumiem, jeśli powiem, że ... (j.w.)