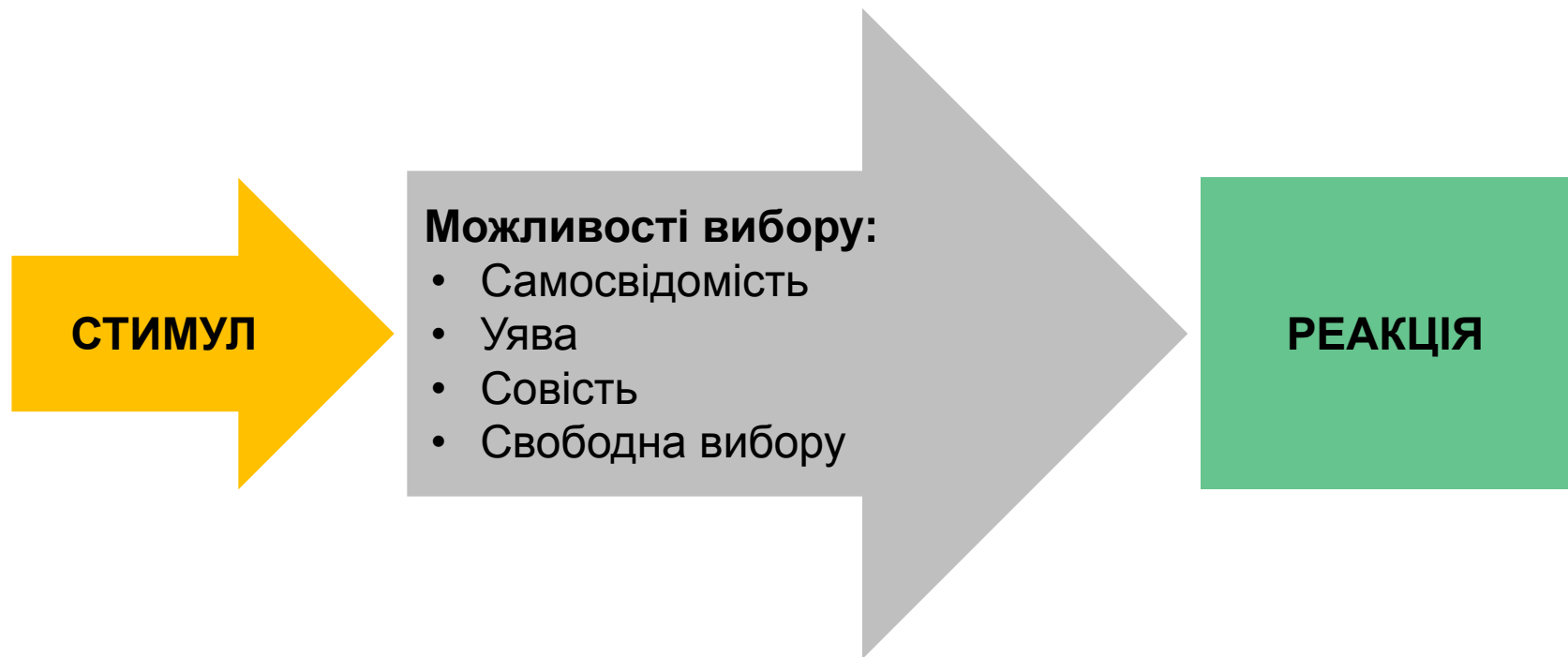
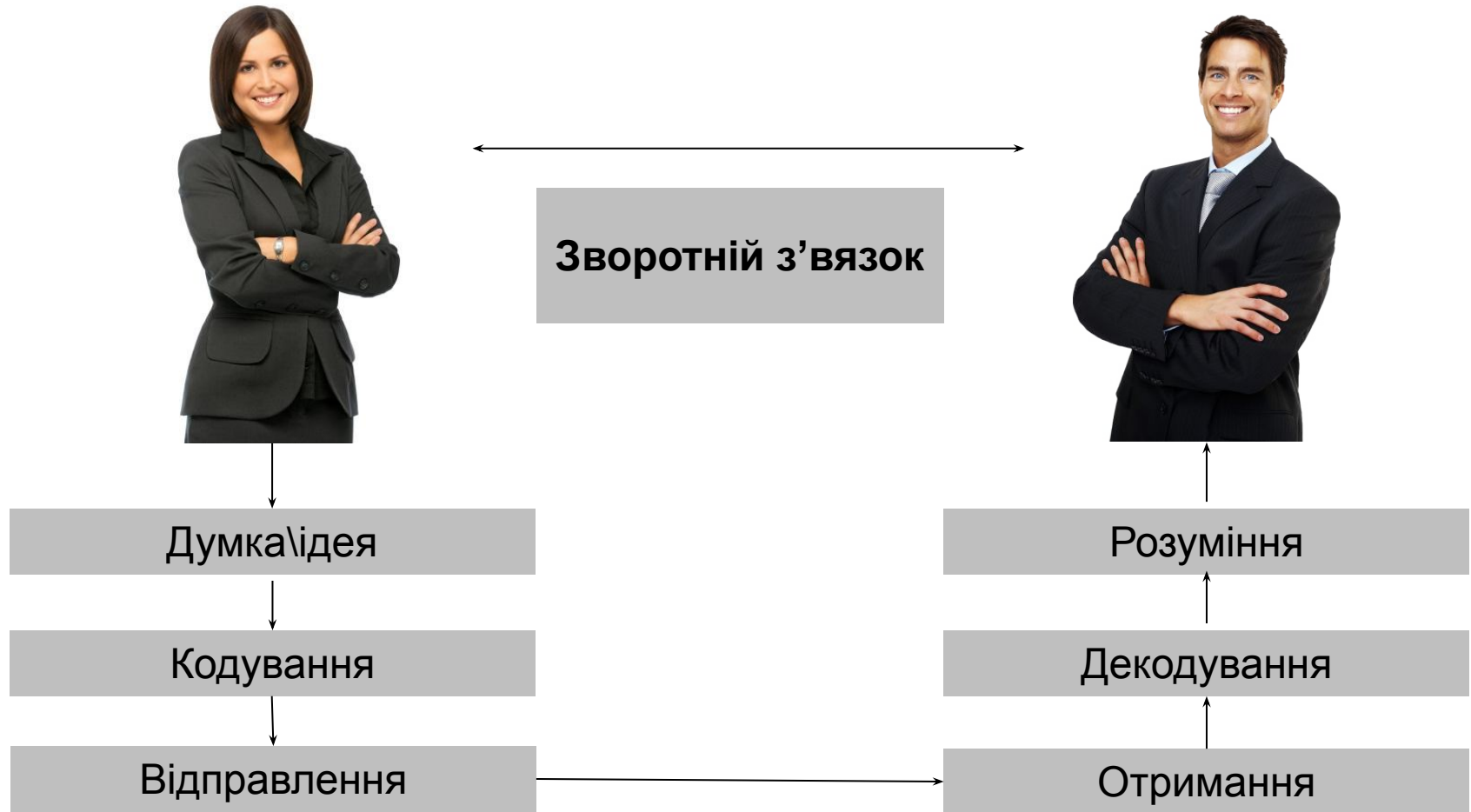


# Проактивність – навичка свідомого вибору



# КОМУНІКАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС




# ЗАДАВАЙТЕ ПИТАННЯ

Питання необхідні для досягнення двох цілей:



Зрозуміти  
потреби іншої  
людини



Почати дискусію і  
рухати її в  
потрібному  
напрямку



## ТИПИ ПИТАНЬ

**Закриті  
питання**



**Відкриті  
питання**

**Альтернативні  
питання**

## ВМІННЯ СЛУХАТИ

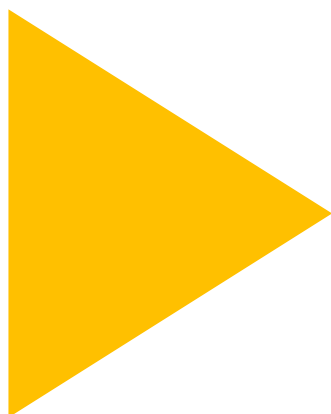
«Я люблю слухати. Я дуже багато дізнався уважно слухаючи. Більшість людей не вміють слухати».

*Ернест Хемінгуей*



ВІДНОСИНИ

ЗАКОНИ



**АРГУМЕНТИ**



ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ

ФАКТИ