

Как узнать, что скрывает человек по манере общения по телефону

Автор: Administrator
20.01.2020 02:11 -

Профессии большинства людей связаны с телефонными переговорами, где очень сложно понять, чего стоит ожидать от оппонента, можно ли ему доверять или же вся договоренность останется пустым разговором. Удивительно, но интонация, стиль общения, случайные фразы и манера двигаться при беседе по телефону могут частично дать представление о характере даже самого воспитанного собеседника или коллеги.



Трубка в правой руке, но прижата к левому уху

Странные действия, не попадание в разговоры, неуместные шутки и фразы, тихий и немного нервный голос — все это присуще человеку с низкой самооценкой. Такие люди никогда ни в чем не уверены и часто извиняются, пытаются угодить окружающим. Неуверенного в себе собеседника легко подавить. Только интроверт отразит напор любого оппонента и редко поддается чужому влиянию, несмотря на заниженную самооценку.

Не последнюю роль в деловых или личных телефонных разговорах играют местоимения. Замкнутые, неуверенные в себе и нестабильные люди часто произносят «я». Местоимение «мы» использует общительный собеседник, готовый к открытому диалогу.

Пишет много, звонит редко

Если человек немногословен во время звонка (или личной беседы), но в электронной или СМС-переписке за несколько минут может набросать «поэму», то это говорит:

- о замкнутой личности, полностью вовлеченную в собственный мир — интроверт. Диалоги с одиночкой лаконичны, «только по факту». Чтобы принять окончательное решение, интроверт должен обдумать все «за» и «против». Не стоит ожидать от такого собеседника быстрых умозаключений или трепетной беседы;
- о хитрости, собеседник «сам себе на уме». «Молчун» задает множество вопросов и красноречив в беседах. Подобная личность выудит всю необходимую информацию, сам же будет лить словесную «воду». Человек такого склада не упустит свою выгоду;
- о нежелании разговаривать. Человеку проще обозначить все в «письме», не задавая вопросов. Человек говорит мало и по делу, не переходит на «личные» темы. Человек, нелюбящий долгие разговоры — ответственный, непрогибаемый, решительный и сострадательный;
- о банальной занятости. Скорее всего партнер завален делами и ему проще дать письменные инструкции, чем заводить «задушевное» общение.

О многом расскажет начало телефонного разговора. Уже с первого слова, которое собеседник произносит, отвечая на звонок, можно практически безошибочно определить, с каким человеком мы имеем дело.

«Алло»

Любитель разговоров «по сути». «Аллекают» спокойные, доброжелательные, но закрытые люди. Беседы с таким человеком приятны, лишены нервозности. Такие люди не переносят грубости и неадекватных речей.

Совсем иной характер у произносящих «Але» или «Хеллоу». Это люди со стальными нервами, которые любят пошутить и поболтать ни о чем.

«Слушаю»

Так отвечает педант, который практически никогда не пойдет на уступки и проявление эмоций. В беседе с подобным типом личности лучше общаться с ним подчеркнуто уважительно и не допускать фривольности или шуток. В противном случае, весь диалог «насмарку».

Совсем плохо, когда из телефонной трубки доносится «Васечкин слушает». Добиваясь расположения этого «васечкина», придется немало постараться, чтобы угодить ему.

«Говорите!»

Подобным восклицанием начинает общение самодовольный и резкий человек, который не будет считаться с чужим мнением и потребностями. Грубияна останавливает только ответная грубость и напор собеседника.

Громкое «Да!» в ответ на звонок описывает доброго, доверчивого оппонента, который уже на все согласен. В то же время «дакающий» не спешит с выводами.

Чтобы понять незнакомого человека, не обязательно быть профессиональным психологом. Несколько психологических приемов, внимательность и умение «чувствовать» собеседника позволят узнать основные черты характера того, кто находится с обратного конца провода. Понимание человека с полуслова – полезный навык как в рабочей сфере, так и для поиска друзей или второй половинки.