



10 REGOLE PER FARSI ASCOLTARE DAI CLIENTI

- 1°) esprimiti lentamente e chiaramente, senza soggezzione e fa di tutto per essere un conversatore piacevole.
- 2°) cerca di trascurare ogni tuo argomento strettamente personale.
- 3°) non monopolizzare la conversazione.
- 4°) non contraddire e, se lo fai, usa stile, tatto ed un modo piacevole.
- 5°) non interrompere colui che parla; se noti che si dilunga troppo, trova un espediente simpatico.
- 6°) ascolta attentamente e con interesse ciò che dice il tuo interlocutore.
- 7°) non turbare l'interlocutore con cambiamenti bruschi se la conversazione si allontana dall'argomento principale che ti sta a cuore.
- 8°) non imporre il tuo punto di vista, devi farlo accettare con arte.
- 9°) parla con distinzione e abbi cura della tua voce; essa deve essere chiara, le parole ben pronunciate, il timbro gradevole; anche le cose di minore importanza se dette bene attraggono.
- 10°) Non parlare mai di argomenti demoralizzanti e pessimisti, il tuo interlocutore deve sentirsi rigenerato dalla tua parola, deve sentire che vivere è bello ed interessante, che la vita offre delle grandi opportunità a tutti gli uomini di buona volontà.