

Hiba nem odafigyelni a beszélgetőtárs beszédtempójára, illetve túl gyorsan beszélni a telefonba, vagy értékesítéskor

Kutatások bizonyítják, hogy mindenki olyan gyorsan fogja fel a külső kommunikációs csatornákból érkező információkat, mint amilyen sebességgel saját maga kommunikál. Egy gyors beszédű emberhez gyorsabban tudunk beszélni, míg egy lassú beszédű emberhez lassabban kommunikáljunk. Egy lassabb beszédű ember nem képes fel fogni a gyors beszédet, ezért figyeljünk oda a beszélgetőpartnerünk kommunikációs sebességére.

Sokan félnek az ellenvetésektől, ezért próbálják minél gyorsabban ledarálni a scriptet. A gyors beszéd mindig lejjebb húzza a statisztikákat, mert soha semmit nem fogunk megvenni, **soha semmire nem fogunk igent mondani, amit nem értettünk meg.** (Ezért fontos a termék vagy szolgáltatás makulátlan ismerete, ugyanis nem tudunk semmi olyat eladni vagy képviselni, amit mi magunk nem értünk, vagy nem vennénk meg...)