

Phán đoán tính cách của đối phương thông qua nội dung câu trả lời của họ

Khi phải trả lời câu hỏi của người khác, những người từng trải thường không dùng cách từ chối trực tiếp, nhưng rất có thể, câu trả lời của họ khiến bạn không thể phán đoán ra điều họ muốn nói, sau khi bạn đưa ra một số câu hỏi, đối phương đều trả lời theo kiểu nước đôi, tránh dùng những từ ngữ khiến người nghe mất lòng như: “Ừm...cũng được...”, “Tốt...”, “có lẽ là được...”, lúc này bạn nên thăm dò thêm với một số câu hỏi, ví dụ:

Bạn: “Bạn thấy bộ quần áo này đẹp không?”.

Đối phương: “Ừm... cũng được đấy...”.

Bạn: “Bạn thấy nó hợp với tớ không?”.

Đối phương: “Cũng được... còn phải xem kết hợp nó với cái gì...”.

Bạn: “Nghe nói năm nay kiểu áo T- shirt này rất được ưa chuộng trong giới thời trang, thấy cậu có gu thẩm mỹ nên tớ mới hỏi để được nghe ý kiến của cậu”.

Đối phương: “Ừm... thực ra thì, trông cũng được đấy, cậu có thể suy nghĩ để mua nó...”.

Với những trường hợp như trên, chỉ cần bạn mạnh dạn chủ động đề nghị đối phương phát biểu ý kiến thì họ sẽ có ngay đáp án cho bạn. Nếu lúc này, đối phương vẫn “kín tiếng”, không muốn thổ lộ bất cứ một thái độ gì thì bạn cũng đừng ép họ, sẽ làm mất hòa khí giữa hai người, thậm chí, còn khiến họ cảm thấy bạn thật vô lý, thiếu tế nhị. Tóm lại, phải luôn giữ chừng mực khi ứng phó với những trường hợp này.