

Nói nhiều không bằng nói đúng

(36 bí quyết để chiếm được cảm tình của người khác)

Muốn có mối quan hệ xã hội tốt,
hãy bắt đầu từ những lời nói làm đẹp lòng mọi người.

36 bí quyết để có nhân duyên tốt

Im lặng - Quan sát - Lắng nghe

Đừng nói quá thẳng thắn,
khiến người nghe thấy khó chịu!

Nói chuyện không dễ nghe
sẽ khiến mọi người phản cảm
và xa cách bạn, đồng thời dần biến bạn
trở thành người có ấn tượng xấu.



Mọi người cũng muốn nghe lời nói hay!
Lời nói hay như những giai điệu đẹp



Mục lục

1. [Lời nói đầu](#)
2. [Phần một - Nghệ thuật nói chuyện: Im lặng](#)
3. [Phần hai - Nghệ thuật nói chuyện: Quan sát](#)
4. [Phần ba - Nghệ thuật nói chuyện: Lắng nghe](#)
5. [Mời các bạn tìm đọc](#)

LỜI NÓI ĐẦU

NÓI HAY, NÓI NHỮNG LỜI LỘT TAI LÀ BƯỚC KHỞI ĐẦU DẪN BẠN ĐẾN THÀNH CÔNG TRONG GIAO TIẾP

Khi khả năng giao tiếp của bạn có vấn đề, ngoài việc không thể truyền đạt chính xác nội dung thông tin, bạn còn có thể mắc lỗi với người khác. Vì nói những lời không nên nói, sẽ khiến đối phương cảm thấy phản cảm và xa lánh bạn, dần dần, quan hệ xã hội của bạn sẽ rơi vào tình trạng nguy hiểm, bạn có thể bị mọi người xếp vào danh sách tránh tiếp xúc.

Vì vậy, học nghệ thuật nói chuyện là một việc rất quan trọng, nó là nhịp cầu rút ngắn khoảng cách giữa bạn với mọi người, đồng thời, cũng là vũ khí tàng hình giúp bạn được mọi người yêu mến.

Nhưng, để nói đúng nói đủ, và thành công trong nói chuyện, ngoài việc tránh nói những câu không có nội dung, còn cần nắm được một số bí quyết khác.

Chúng ta thấy rằng, các nhà diễn thuyết, các nhà bình luận chuyên nghiệp, sở dĩ họ thu hút được sự lắng nghe của công chúng, thành công trong việc nói chuyện, chủ yếu là vì có một điểm chung, đó là "kiên trì lắng nghe và khả năng diễn thuyết bền bỉ", cộng với sự rèn luyện ngày này qua ngày khác, nên việc nói chuyện đối với họ trở nên đơn giản như ăn cơm và hít thở hàng ngày.

Vì lẽ đó, chúng tôi xin giới thiệu với các bạn - những ai đang mong muốn trở thành người dễ mến cuốn sách này. Nội dung cơ bản của cuốn sách là "im lặng, quan sát, lắng nghe - 36 bí quyết để chiếm được cảm tình của người khác". Với một vài "chiêu" cơ bản, cuốn sách sẽ đồng hành cùng bạn đọc thực hành các kỹ xảo khi nói chuyện, chỉ cần bạn chú ý luyện tập, thì vào một ngày không xa, bạn cũng sẽ trở thành người có khước ăn nói. Như vậy, dù trong hoàn cảnh nào, dù đối diện với ai, bạn đều có thể tự tin trong mọi lời

ăn tiếng nói, khiến mọi người cảm thấy vui vẻ, bổ ích khi được nói chuyện với bạn, có ấn tượng tốt đẹp về bạn, từ đó, mối quan hệ xã hội của bạn trở nên rộng rãi, và bạn sẽ trở thành nhân vật được mọi người yêu quý.

Phần một NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN: IM LẶNG

1. Lắng nghe nhiều hơn phát ngôn
2. Cách giới thiệu
3. Khi được giới thiệu và khi không được giới thiệu
4. Bắt đầu cuộc nói chuyện một cách vui vẻ (Sự khởi đầu câu chuyện một cách vui vẻ)
5. Đừng chỉ trích lỗi lầm của người khác
6. Hãy tạo cơ hội cho người khác nói nhiều về bản thân họ
7. Các phép lịch sự khi nói chuyện
8. Cách thể hiện ý kiến đối lập
9. Cấm kỵ "trống đánh xuôi, kèn thổi ngược"
10. "Sự thật" chưa chắc đã "mất lòng"
11. Đối phó với sự khắt khe và chỉ trích
12. Phân tích khả năng nói chuyện của bản thân

Nghe nhiều nói ít

"Họa từ miệng ra", câu nói này không phải là không có căn cứ, lý do là nếu bạn nói quá nhiều, nguy cơ phạm lỗi ắt sẽ tăng lên. Vì vậy, trước khi tìm hiểu nghệ thuật nói chuyện, điều quan trọng nhất là phải biết cách nói ít, đây là một bài học vô cùng quan trọng.

Một phóng viên người Mỹ từng phỏng vấn Einstein: "Công thức của thành công là gì?", Einstein suy nghĩ giây lát rồi nói: "Nếu A thành công thì công thức của thành công là: $A=X+Y+Z$, trong đó X là công việc, Y là trò chơi".

Phóng viên hỏi tiếp một cách đầy nghi vấn: "Vậy thì Z là cái gì, thưa ngài?".

Einstein trả lời: "Z chính là: hãy khóa miệng lại, nói ít và làm nhiều".

Tự cổ chí kim, các vĩ nhân của chúng ta đều nhắc nhở người đời sau hãy "nói ít, làm nhiều", nói nhiều sẽ khiến nguy cơ phạm lỗi tăng lên, vì vậy, phải học tập tinh thần "người khôn mà như ngốc nghếch". Hãy làm người có học thức, biết nói năng chừng mực, không được làm người đầu rỗng tuếch mà lại thích ba hoa, thà im lặng khiến người khác hoài nghi về năng lực bản thân, còn hơn nói nhưng lại khiến người khác nhìn thấy sự nông cạn của mình.

Vì thế, trước khi tìm hiểu nghệ thuật nói chuyện, bước đầu tiên cần nắm được là hạn chế phát ngôn.

Nói ít được coi là một đức tính tốt, nhưng con người vốn thuộc về tập thể, hàng ngày, đi học hay đi làm đều phải giao tiếp với mọi người, vì thế, chúng ta chỉ có thể chọn lựa nói ít, chứ không thể hoàn toàn im lặng. Phải luôn nhớ nguyên tắc quan trọng sau đây: dù trong hoàn cảnh nào, tốt nhất đều cần hạn chế phát ngôn, trường hợp bất đắc dĩ không thể không nói, thì phải luôn luôn chú ý, cảnh báo bản thân về nội dung, ý nghĩa của câu chuyện, câu chữ, giọng điệu và tư thế khi nói chuyện.

Hạn chế phát ngôn, không tranh lời người khác, hãy dừng lại để tâm và lắng nghe nội dung câu chuyện của người khác

Nên nói gì, trong trường hợp nào, cách nói ra sao... đều là các vấn đề đáng để chúng ta quan tâm tìm hiểu. Bất kể là thảo luận chuyên môn, đàm phán kinh doanh, chiêu đãi tiếp khách hay vui chơi giải trí, mỗi lời nói chúng ta phát ra đều phải lọt tai, khiến người khác cảm thấy hứng thú, như vậy mới được coi là nói chuyện thành công.

Hãy lấy nguyên tắc "Không nói thì thôi, nhưng đã nói là mọi người phải nể phục" làm mục tiêu học tập và rèn luyện.

Để những lời mình nói ra được mọi người coi trọng và yêu thích, không gây cảm giác chán ghét thì bí quyết duy nhất là nói ít, chỉ có nói ít mới có thể khiến ta chú tâm lắng nghe nội dung nói chuyện của người khác, đồng thời tĩnh tâm suy ngẫm ý nghĩa trong lời nói của họ, mới có thể khiến bạn đối đáp với đối phương một cách sâu sắc hơn.

Chú tâm lắng nghe lời nói của người khác, là một điều kiện quan trọng trong nghệ thuật nói chuyện, bởi người biết lắng nghe ý kiến của người khác, chắc chắn sẽ là một người điềm đạm, sâu sắc và khiêm tốn. Có thể, kiểu người như vậy ban đầu không được chú ý trong đám đông, nhưng cuối cùng, bao giờ cũng là người được kính nể nhất. Được mọi người yêu mến vì khiêm tốn, được mọi người kính nể vì biết suy nghĩ, quan hệ xã hội của người đó tất nhiên sẽ rất thành công.

Hãy là một người biết lắng nghe, đưa ra ý kiến vào lúc thích hợp!

Làm thế nào để trở thành một người biết lắng nghe? Yêu cầu đầu tiên là "chân thành". Khi người khác nói chuyện với bạn, bạn không được giành lời của họ một cách nóng vội, điều quan trọng nhất, là bạn phải chăm chú nhìn vào họ, thể hiện rằng mình đang lắng nghe họ nói một cách chân thành. Bất kể người nói chuyện với bạn là ai, địa vị cao hơn hay thấp hơn, thì hành động này đều là biểu hiện của phép lịch sự. Ngược lại, khi người khác đang nói chuyện với bạn, bạn lại luôn đưa mắt nhìn ra xung quanh, hoặc vừa nói chuyện vừa làm các việc khác, thì sẽ khiến họ có cảm giác thiếu lịch sự hoặc thiếu tôn trọng. Đặc biệt, làm như vậy sẽ khiến bạn không thể chú tâm lắng nghe nội dung câu chuyện của người khác, khi người khác hỏi ý kiến bạn, bạn cũng không thể trả lời bởi đã không chú ý lắng nghe, điều này thật thất lễ.

Khi nghe người khác nói chuyện, thỉnh thoảng thêm vào một hai câu biểu thị sự đồng tình là điều rất tốt, ngoài ra, khi bạn không hiểu ý trong lời nói của đối phương, việc đưa ra thắc mắc vào thời điểm

thích hợp cũng vô cùng quan trọng, vì nó biểu thị sự quan tâm của bạn đối với nội dung lời nói của đối phương. Tuy nhiên, không được áp đảo đối phương, tránh việc tước đoạt quyền phát ngôn của đối phương, rồi thao thao bất tuyệt những suy nghĩ của mình.

Ngoài ra, còn một việc vô cùng quan trọng, đó là: cho dù đối phương nói gì thì cũng không được sửa lỗi của họ một cách bừa bãi, bởi điều đó làm họ thấy phản cảm, thì bạn cũng không được coi là người biết lắng nghe. Ví dụ, khi bạn gặp một người suốt ngày chỉ lặp đi lặp lại một chủ đề câu chuyện, tuyệt đối không được "sửa" họ ngay tại chỗ với câu nói: "vấn đề này anh đã nói nhiều lần lắm rồi!", làm như vậy sẽ khiến đối phương bối rối, mất mặt.

Gặp trường hợp này, bạn nên kiên nhẫn lắng nghe họ nói xong, đồng thời thông cảm rằng, hoặc họ rất quan tâm đến vấn đề này, hoặc họ rất muốn nghe ý kiến của mình, nên mới làm như vậy, khi bạn đưa ra ý kiến hồi đáp cho đối phương vào thời điểm thích hợp, có nghĩa là bạn đã hóa giải thành công tình huống khó xử này.

Trường hợp nội dung nói chuyện của đối phương quá vô vị, nhạt nhẽo, bạn cũng nên khéo léo dẫn dắt câu chuyện sang một chủ đề mà cả hai cùng hứng thú, giúp cho hai người có cơ hội phát ngôn, tránh kiểu nói chuyện "độc diễn", khiến cho "kẻ bị bỏ rơi" cảm thấy mất hứng.

NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN THÀNH CÔNG

1. Cố gắng nói ít làm nhiều trong bất cứ trường hợp nào.
2. Là một người biết lắng nghe.

CÁCH GIỚI THIỆU

Khi bắt đầu một cuộc nói chuyện, nếu không có phương thức giới thiệu hợp lý, sẽ khiến nhân vật thứ 3 cảm thấy bối rối, lạc lõng, khi đó, dù người chủ câu chuyện nói chuyện vui vẻ đến đâu, thì không khí của cuộc nói chuyện cũng trở nên thiếu hài hòa. Vì vậy, để có

được cuộc nói chuyện như ý, thì màn giới thiệu mở đầu thành công luôn là một bước quan trọng.

Màn mở đầu cho một cuộc nói chuyện giữa hai người lạ mặt vừa được giới thiệu với nhau, bao giờ cũng là khó khăn nhất.

Có lẽ, ai trong số chúng ta cũng đều từng trải qua tình huống này; khi bạn đến thăm bạn bè hoặc khi bạn bè giới thiệu với bạn một người bạn mới, bạn sẽ cảm thấy không khí căng thẳng, bởi không biết phải nói chuyện gì lúc bắt đầu. Lúc này, người trung gian là bạn của hai bên nên chủ động đứng ra giới thiệu, và bắt đầu câu chuyện với chủ đề mà cả hai đều hứng thú, ví dụ:

A nói với B và C: "Đây là B bạn mình, cậu ấy rất thích xem những bộ phim kinh điển, C cũng thế phải không?".

C: "Đúng thế, tôi thích nhất là xem Casablanca".

B: "Vậy sao? Tôi cũng vậy! Hay quá! Lần sau mình cùng đi xem nhé!".

Cách bắt đầu câu chuyện như vậy, có thể sẽ xua tan không khí căng thẳng, cũng tránh được việc bị bỏ rơi, không tham gia được câu chuyện vì không quen biết. Nhất là trong các buổi gặp mặt đông người hoặc tiệc tùng cười hỏi, nguy cơ phải đối diện với người lạ là rất cao, cách giới thiệu do vậy càng trở nên quan trọng hơn bao giờ hết.

Sắp xếp những người bạn có tính chất công việc gần giống nhau ngồi với nhau, sẽ dễ tìm được mối quan tâm chung và thu hẹp khoảng cách

Giả sử bạn là người chủ trì cuộc họp mặt hôm nay, bạn sẽ làm gì để giới thiệu cho các khách tham gia quen nhau? Nếu số lượng khách quá đông, tất nhiên sẽ không thể giới thiệu từng người một, lúc này, bạn có thể giúp mọi người tự làm quen bằng cách xếp chỗ theo nhóm. Khi bố trí chỗ ngồi bàn tiệc hoặc nói chuyện, cố gắng sắp xếp những vị khách có tính chất công việc gần giống nhau ngồi cùng

nhau, giúp họ tìm được chủ đề chung khi nói chuyện, khi đó, việc thiết lập mối quan hệ cũng trở nên dễ dàng hơn. Ví dụ: giới thiệu người bạn thuộc giới nghệ thuật với nhạc sĩ, giới thiệu nhà sản xuất mỹ phẩm với nhà hóa học, giới thiệu nhà báo với nhân vật thuộc giới chính trị, quân sự,... việc ghép đôi căn cứ vào tính chất công việc tương tự thường đem lại hiệu quả rất cao.

Ngược lại, nếu bạn của bạn giới thiệu cho bạn một người có tính chất công việc không hề liên quan, khi tiếp xúc sẽ chỉ có thể nói vài câu xã giao thông thường, hoặc những câu chuyện chẳng đi đến đâu, như vậy, buổi họp mặt này bỗng trở nên khổ sở đối với bạn, bạn chỉ mong mau chóng thoát khỏi. Vì vậy, những người trung gian nhạy bén, thông minh nhất định không được bỏ qua điều này.

Chú ý từng tiểu tiết lễ nghi khi giới thiệu người khác, khiến người được giới thiệu có cảm giác được tôn trọng

Theo nghi thức quốc tế, giới thiệu với người khác một cách lịch sự, là phải giới thiệu người ít tuổi với người lớn tuổi hơn, phải thể hiện sự tôn trọng đối với khách nữ và người cao tuổi. Hơn nữa, ngoài việc phải nói rõ tên của người được giới thiệu, người trung gian giới còn nên giới thiệu qua về nghề nghiệp, sở thích của hai bên, giúp hai người vốn xa lạ có thể xích lại gần nhau một cách nhanh nhất.

Ngoài ra, nếu sợ không nhớ đầy đủ họ tên của đối phương, khi giới thiệu, chỉ cần nhắc tới tên hoặc biệt danh cũng là một biện pháp hay. Ví dụ: "Đây là bạn tôi - anh Dũng... Anh ấy đang làm việc cho một công ty mạng...", "Đây là bạn tôi - Chị Lan... Chị ấy là chủ shop thời trang Mốt... thích mua quần áo cứ gặp chị ấy sẽ được giảm giá đấy!" Với cách giới thiệu này, có thể tăng thêm ấn tượng về hai bên, không khí của buổi gặp gỡ cũng không bị gượng gạo, dè dặt.

Cuối cùng, cần chú ý một vài điểm quan trọng sau đây:

(1) Khi giới thiệu người thân của mình với bạn bè, phải nhớ nói rõ quan hệ của họ với mình. Ví dụ: "Em Hà đây là em tớ." điều này sẽ khiến đối phương biết rõ quan hệ giữa các bạn.

(2) Khi giới thiệu một người đến muộn với những người bạn đang có mặt: thứ tự thường là giới thiệu từ trái qua phải, ví dụ: "Đây là Minh Hà, đây là Trung Dũng, đây là Tú Anh, đây là Huy Giáp...". Cuối cùng, mới giới thiệu người vừa đến với tất cả mọi người: "Đây là Quỳnh Trang".

Khi được giới thiệu và khi không được giới thiệu

Rất có thể, chúng ta rơi vào vị trí của người được giới thiệu khi người khác giới thiệu xong, nên tiếp tục cuộc nói chuyện như thế nào để tránh khỏi không khí gượng gạo? Ngoài ra, khi người giới thiệu sơ ý quên không giới thiệu bạn, phải làm gì để hóa giải tình huống khó xử này? Phần này, chúng tôi sẽ giới thiệu với bạn một số phương pháp để ứng phó với hai tình huống trên, giúp bạn chủ động kiểm soát không khí vui vẻ của cuộc nói chuyện.

Ở phần trước, chúng tôi đã nêu ra vai trò quan trọng của người giới thiệu, nếu lúc đầu, người giới thiệu thực hiện tốt vai trò của mình, thì cuộc nói chuyện sẽ diễn ra rất nhẹ nhàng suôn sẻ, nhưng nếu chúng ta đổi sang vị trí của người được giới thiệu, thì sẽ phải có động thái như thế nào để duy trì không khí vui vẻ đó? Những tình huống sau đây đều là những điểm quan trọng mà bạn không thể bỏ qua.

BẠN SẼ PHẢI LÀM THẾ NÀO ĐÂY?

Khi đối diện với tình huống trên, bạn hoàn toàn có thể xử lý theo cách như sau. Nếu bạn không nghe rõ họ tên của đối phương, bạn có thể mạnh dạn hỏi lại người giới thiệu hoặc người được giới thiệu một cách lịch sự, như thế sẽ tốt hơn là giữ kín sự thắc mắc trong lòng, cũng tránh được tình trạng: vì suy nghĩ mông lung mà ảnh hưởng đến không khí của cả buổi nói chuyện, thậm chí, làm mất đi cơ hội nảy mầm cho một tình bạn tốt đẹp.

Sau khi bạn hỏi một cách kĩ càng về cách viết, cách đọc tên của đối phương, bạn hoàn toàn có thể tự tin gọi tên của đối phương, ví dụ: "anh Trường", "chị Dao", "bác Vì", điều đó không những làm cho

không khí cuộc nói chuyện tự nhiên hơn, mà còn khiến cho đối phương cảm nhận được sự tôn trọng của bạn đối với họ.

Một số người, khi giới thiệu hai người lạ quen nhau, thường có thói quen dùng tay chỉ một cách qua loa: "đây là Hà...", "đây là bạn học phổ thông của tôi...", khiến cho người được giới thiệu không nghe rõ được đầu đuôi, nhưng vì lịch sự nên ngại không hỏi lại. Vì thế, rất nhiều người gặp phải tình cảnh này, đều chỉ biết gật đầu một cách miễn cưỡng, nói với nhau vài câu vô thưởng vô phạt, rồi nhanh chóng tìm cách thoát thân. Trường hợp này hoàn toàn không có lợi, thậm chí còn gây tổn hại đáng tiếc cho việc mở rộng quan hệ xã hội. Bởi lẽ, trong quan hệ ngoại giao, ta có cơ hội làm quen với những nhân vật có năng lực, có vị trí nhất định trong các lĩnh vực khác nhau, cung cấp cho bạn những thông tin bổ ích và sự trợ giúp quý báu khi cần thiết. Có người, lẽ ra có thể trở thành tri kỷ của bạn vì nói chuyện tâm đầu ý hợp, nhưng cuối cùng lại mất đi cơ hội tốt, cũng chỉ vì sự cầu thả của người giới thiệu.

Khi chủ nhân bữa tiệc thân nhiên bắt đầu cuộc nói chuyện, mà không giới thiệu sự có mặt của bạn

Trong buổi nói chuyện, tình huống gay go nhất là người chủ bữa tiệc tiếp chuyện với bạn của anh ta, nhưng lại quên giới thiệu về sự có mặt của bạn, khiến bạn bị bỏ quên không biết phải làm gì. Lúc này, đừng bi quan nghĩ rằng, mình không được giới thiệu là mất mặt và có thái độ giận dỗi phản ứng, hoặc lỳ mặt không nói câu gì suốt cả buổi, làm như vậy chỉ khiến người khác thấy bạn mất lịch sự, càng khiến họ không muốn làm quen, giao thiệp với bạn, để lại ấn tượng không tốt về bạn.

LÚC NÀY BẠN PHẢI LÀM NHƯ SAU

Khi gặp phải tình huống này, bạn hoàn toàn có thể chủ động gật đầu một cách tự nhiên với đối phương, để biểu thị sự làm quen, khi đối phương đưa mắt nhìn bạn, bạn có thể chủ động đến gần, tự giới thiệu bản thân và tạo cơ hội làm quen với người khác. Nếu bạn thực sự e ngại, có thể hỏi chủ nhân bữa tiệc biết tên của đối phương và nhờ anh ấy giới thiệu về bạn.

Tóm lại, tự nhiên, nhiệt thành là yếu tố vô cùng quan trọng cần phải có trong giao tiếp xã hội. So với người luôn e dè, ngại ngùng, những người mạnh dạn bắt chuyện với người lạ một cách tự nhiên mới là người được mọi người yêu thích, vì họ khiến mọi người cảm thấy dễ gần. Tất nhiên, họ sẽ trở thành "hot girl, hot boy" trong lòng mọi người.

Bắt đầu cuộc nói chuyện một cách vui vẻ

Khi nói chuyện với một người không quen biết, câu đầu tiên phải nói gì? Làm thế nào để tránh được sự gượng gạo? Lúc này, nội dung câu chuyện trở nên vô cùng quan trọng, tuyệt đối không được đề cập những chủ đề mà bạn không hiểu rõ, điều đó sẽ làm lộ ra những khiếm khuyết của bạn, đồng thời cũng khiến đối phương cảm thấy nhàm chán khi nói chuyện với bạn.

Có thể nói rằng, sau khi giới thiệu xong họ tên của hai bên, câu nói đầu tiên tiếp theo có vai trò vô cùng quan trọng. Vì đối tượng nói chuyện không thân thuộc, nên rất khó để nắm bắt trọng tâm của nội dung câu chuyện, lúc này, tuyệt đối không nên tự tin thái quá đi vào một chủ đề mình không hiểu biết hoặc vượt quá phạm vi, đẩy mình vào tình huống khó xử, không thể tiếp tục câu chuyện được.

Ví dụ: Khi cùng bạn thân đến tham dự buổi họp lớp của anh ấy, anh ấy giới thiệu bạn với một người cùng sở thích đánh bóng giống bạn, sau khi hai bên tự giới thiệu, bạn liền ra vẻ thân mật, nói đùa rằng: "Lần sau đánh bóng nhớ rủ tôi, để tôi dạy cậu mấy chiêu, cái bụng cá ngừ của cậu sẽ được làm bé rất hiệu quả đấy". Câu nói này sẽ khiến đối phương mất mặt, khó xử, nếu không có người đứng ra hòa giải, chắc chắn không khí sẽ căng thẳng, khiến chính bạn cũng thấy bị tổn thương. Mặt khác, người bên cạnh còn thầm trách bạn thiếu lịch sự, và đưa bạn vào danh sách đen những người nói năng bừa bãi.

Vì thế, nếu không muốn trở thành người khiến mọi người mất vui, việc nghiêm túc rèn luyện để bắt đầu cuộc nói chuyện thú vị, là một điều vô cùng quan trọng, về vấn đề rèn luyện như thế nào, bạn có thể tham khảo một số cách sau:

Tận dụng bối cảnh trước mắt

"Tận dụng hoàn cảnh trước mắt", có nghĩa là tìm kiếm chủ đề câu chuyện căn cứ vào hoàn cảnh hiện thực. Nếu địa điểm buổi gặp mặt là nhà hoặc tiệc cưới của bạn bè, có thể lấy quan hệ giữa đối phương với chủ bữa tiệc làm chủ đề của câu nói đầu tiên: "Anh với anh Đức là bạn học hay đồng nghiệp?", những câu hỏi như trên dù đúng hay sai, cũng đều có thể thu hút sự chú ý của đối phương. Nếu hỏi đúng thì câu chuyện sẽ được tiếp tục theo chủ đề của câu hỏi, nếu không đúng thì bạn có thể tìm chủ đề mới căn cứ vào câu trả lời của đối phương.

Ngoài ra, bạn còn có thể bắt đầu câu chuyện với một câu hỏi rất an toàn, ví dụ: "Khách hôm nay đông thật đấy!", "Hội trường hôm nay được trang hoàng thật là lộng lẫy!"... Với những câu khởi đầu đầy tính chất khen ngợi như vậy, không khí của cuộc nói chuyện sẽ nhẹ nhàng thoải mái hơn, đây cũng được coi là một trong các cách mở đầu an toàn, lịch sự.

Thăm dò

Nếu là lần đầu tiên gặp đối phương, không biết chút gì về họ, tuyệt đối không được có những câu hỏi mang tính nhạy cảm, động chạm đến đời sống cá nhân của họ, như: "Anh làm việc ở đâu?", "thu nhập hàng tháng của anh bao nhiêu?". Nếu thời điểm đó, chẳng may đối phương vừa bị thất nghiệp, thì câu hỏi này đã đẩy họ vào tình cảnh khó nói, từ đó, họ sẽ khó chịu vì sự tò mò của bạn.

Trong tình huống này, tốt nhất là bạn nên bắt đầu cuộc nói chuyện một cách thăm dò, trước tiên, hãy tìm hiểu đối phương bằng những câu hỏi với phạm vi rộng, sau đó, tiếp tục câu chuyện từ nội dung vừa khai thác được, ví dụ: "Anh có hay chơi thể thao không?", nếu câu trả lời của đối phương là "không" thì bạn có thể hỏi tiếp: "chắc là vì công việc hàng ngày quá bận nên không có thời gian?". Từ câu trả lời của đối phương, có thể xác định được thái độ của họ và biết nên tiếp tục câu chuyện như thế nào, đây cũng là một cách nói chuyện khá ổn.

Đừng chỉ trích lỗi lầm của người khác

Khi nói chuyện, nếu quan điểm của bạn và người khác có nhiều chỗ bất đồng, bạn sẽ dùng mọi lý lẽ để họ thay đổi quan điểm, hay giữ kín suy nghĩ trong lòng và hưởng ứng theo họ chỉ vì giữ hòa khí? Thái độ của bạn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến không khí của cuộc nói chuyện, vì vậy, bạn nên chú ý điều chỉnh từng lời nói, hành động của mình.

Hà Anh vừa chuyển đến nhà mới, cô mời một số bạn thân đến tham quan nhà mới để chia vui. Khi cô phấn khởi khoe với mọi người về các sản phẩm nghệ thuật đang bày trong nhà được mua từ nước ngoài, thì Phương Thảo nhanh mồm nhanh miệng phát biểu luôn: "Xin nàng, cậu mua đắt rồi! Tớ đã từng xem sản phẩm này ở trên mạng, nhưng thấy không đáng giá đó nên không mua!".

Hà Anh nghe thế ngượng đỏ mặt, trả lời: "Sao lại có thể đắt được nhỉ! Đây là tác phẩm của nghệ nhân nổi tiếng đấy! Cậu có biết nhìn đồ không! Sản phẩm này còn được đăng lên tạp chí nghệ thuật đấy".

Chúng ta thường xuyên bắt gặp những tình huống mất mặt, vì bị phủ nhận khi nói chuyện như trên, từ đó, khiến cho không khí cuộc nói chuyện trở nên căng thẳng. Đó là bởi, hiếm ai có thể chấp nhận bị người khác đánh giá thấp năng lực của bản thân, vì thế, để biện hộ cho chính mình, họ ra sức tranh luận đến cùng nhằm giữ thể diện, cho dù có làm mất hòa khí.

Kết quả là ngày hôm sau, một người bạn khác của Hà Anh - Thanh An cũng ghé thăm nhà mới, Thanh An nhìn thấy sản phẩm nghệ thuật đó thì ca ngọy hết lời về con mắt biết nhìn đồ của Hà Anh, đồng thời còn nói, khi nào ra nước ngoài cũng phải tìm mua một món giống thế. Không ngờ, Hà Anh nói với bạn: "Thực ra, cậu không cần phải đi đâu xa xôi, trên mạng cũng có bán, thậm chí giá còn rẻ hơn...".

Cùng một đồ vật, thái độ của người nói khác nhau, sẽ tạo ra phản ứng khác nhau. Điều này hoàn toàn dễ hiểu, bởi khi chúng ta phạm

sai lầm, nếu đối phương giải quyết với thái độ ôn hòa, chúng ta sẽ dễ dàng thừa nhận, nhưng nếu đối phương chỉ trích một cách gay gắt, thì chúng ta cũng sẽ quyết tranh luận cho bằng được, để giữ thể diện cho bản thân. Tuy vậy, bất kể là chỉ trích người khác hay dùng lời lẽ phản kháng lại, thì cũng đều không phải là biện pháp hay.

Trước tiên, hãy khẳng định ý kiến của đối phương, sau đó mới đưa ra ý kiến riêng, như vậy đối phương sẽ dễ dàng tiếp nhận hơn.

Tuyệt đối không bao giờ được phép có suy nghĩ "tôi phải tìm ví dụ để chứng minh những lời anh nói", điều này đồng nghĩa với "Tôi sáng suốt hơn anh, Tôi sẽ chỉ cho anh chân lý". Thái độ như vậy sẽ khiến đối phương cảm thấy khó chịu, làm họ có tâm lý đối đầu với bạn trước khi câu chuyện của bạn bắt đầu. Cho dù bạn có chân thành đến đâu thì cũng khó có thể thuyết phục được người khác, điều này hoàn toàn không có lợi cho bản thân bạn, đây thực sự không phải là cách làm thông minh.

Vì vậy, khi bạn muốn chứng minh một sự việc để người khác nhận ra suy nghĩ của họ là sai lầm, hãy khéo léo, ví dụ: trước tiên, hãy tán đồng quan điểm của đối phương, sau đó đưa ra ý kiến của bản thân, đồng thời cho rằng ý kiến của mình chỉ có tính chất tham khảo, chưa chắc đã hoàn toàn đúng, chỉ là đưa ra để thảo luận mà thôi. Dùng cách này, sẽ khiến đối phương dễ dàng đón nhận ý kiến của bạn hơn.

Ngoài ra, cũng nên tránh dùng những từ có tính chất khẳng định khi lựa chọn câu chữ trong lời nói, ví dụ: "Không còn nghi ngờ gì", "Tất nhiên là", "Không thể nào",... thay vào đó là những câu từ mang ngữ khí trung lập như "Tôi cho rằng...", "Có lẽ là như vậy", "Trước mắt có lẽ...", sẽ tránh gây cảm giác khó chịu cho người khác.

Luôn giữ thái độ ôn hòa khi lời nói của bạn bị hoài nghi hoặc bị phản đối

Nhìn từ phương diện khác, khi trong lòng buồn bực vì lập trường hoặc quan điểm của chúng ta bị hoài nghi, bạn dứt khoát phải giữ gìn phong độ, không được phản bác gay gắt, cũng không cần thiết chỉ ra sự vô lý trong cách nhìn nhận của đối phương ngay lập tức. Bạn có thể khéo léo thể hiện với đối phương rằng, mình tán đồng quan điểm của họ trên một khía cạnh nào đó. Tuy vậy, nếu bạn thấy có nguyên nhân dẫn đến sự bất đồng quan điểm giữa hai người, thì hãy trình bày suy nghĩ của bản thân một cách thật khiêm tốn, điều đó sẽ khiến đối phương chấp nhận bạn nhanh chóng hơn, giảm được những ý kiến phản đối từ họ. Hơn nữa, việc duy trì thái độ khiêm nhường, sẽ khiến cho người khác không quá hà khắc với bạn, khi phát hiện ra quan điểm của bạn là sai lầm.

Vì vậy, để tạo không khí hài hòa trong suốt cuộc nói chuyện, và khiến người khác tán đồng với những gì mình nói, điều đầu tiên là bạn hãy tôn trọng ý kiến của người khác, không được phê phán chỉ trích sai lầm của người khác một cách cặn tình.

Hãy tạo cơ hội cho người khác nói nhiều về bản thân họ

Có nhiều người thường hay mắc lỗi, đó là cứ bắt đầu câu chuyện là thao thao bất tuyệt chuyện bản thân, không cho người khác cơ hội phát ngôn, cũng chẳng hề quan tâm đến ý kiến mà người khác phát biểu, khiến họ cảm thấy bạn thiếu chân thành và ghét bạn. Vì thế, nếu không muốn trở thành kẻ đáng ghét, phải luôn nhớ không được phạm sai lầm này.

Một công ty nọ cần tuyển nhân viên nghiệp vụ, rất nhiều người đến thi tuyển, nhưng cuối cùng, người trúng tuyển lại là Trung Hiếu - một ứng viên không có tài ăn nói.

Lý do cậu ấy được tuyển chọn rất đơn giản, không phải vì ngoại hình đẹp trai, cũng chẳng phải vì nhà giàu, mà bởi cậu đã chịu khó bỏ một chút thời gian thu thập, tìm hiểu quá trình lập nghiệp của tổng giám đốc công ty đó, khi tham dự phỏng vấn, cậu nói với tổng giám đốc: "Tôi hiểu được những khó khăn 10 năm trước khi tổng giám đốc mới lập nghiệp, từ khi công ty chỉ có 2 người, qua quá trình phấn đấu để trở thành công ty với hàng trăm nhân viên như

ngày nay, tôi thực sự hy vọng mình sẽ có cơ hội học tập một vị tổng giám đốc xuất sắc như ngài."

Khác với những người ứng tuyển khác, chỉ tập trung giới thiệu thành tích của bản thân trong quá khứ, những điều Trung Hiếu trình bày đã gây được sự chú ý của vị tổng giám đốc hơn cả. Bởi lẽ, con người là như vậy, kể cả là bạn thân đến mức độ nào, họ cũng thích được nghe người khác nhắc đến thành tích của mình, chứ không muốn nghe người khác khoe khoang về những thành công mà anh ta đã đạt được.

Tràng giang đại hải không dứt khiến người khác khó chịu

Rất nhiều người, vì mục đích muốn nhận được sự tán đồng của người khác nên thao thao bất tuyệt, nói không ngừng không nghỉ. Những người làm nghề tiếp thị là dễ mắc lỗi này nhất, họ liên tục nói với khách hàng rằng, sản phẩm này tuyệt vời đến mức độ nào, khiến khách hàng không có cơ hội để nói lên suy nghĩ của mình. Thực ra, làm như vậy càng khiến cho người tiêu dùng cảm thấy khó chịu, bởi thực tế, các sản phẩm họ muốn mua đã nằm trong kế hoạch, đã được suy nghĩ tính toán, chỉ cần so sánh và cân nhắc một số vấn đề chi tiết trước khi đưa ra quyết định cuối cùng là xong. Thế nhưng, nhân viên tiếp thị lại không hề giải đáp những thắc mắc của khách hàng, họ một mực trình bày theo những gì đã được lập trình, điều này khiến khách hàng cảm thấy khó chịu và mất hứng với sản phẩm, còn nhân viên tiếp thị có thể mất đi một khách hàng tiềm năng.

Vì thế, khi người khác đang nói, nếu bạn có ý kiến khác, thì cũng nên đợi để họ nói xong, đừng nói chen ngang hoặc ngắt lời họ. Lúc này, đối phương sẽ không thể tiếp nhận ý kiến của họ, bởi khi đó, họ không hề quan tâm bạn đang nói gì, họ đang có nhiều điều muốn nói nên muốn trình bày hết suy nghĩ của bản thân. Bởi vậy, chúng ta nên cổ vũ người khác trình bày hết ý kiến của họ, đồng thời rèn luyện tính kiên nhẫn lắng nghe người khác nói.

Nhún nhường sẽ thắng lợi, khiêm tốn sẽ chiếm được cảm tình của người khác

Nếu muốn duy trì tình bạn lâu dài với đối phương, thỉnh thoảng chúng ta có thể tạo cho họ cảm giác rằng họ đã làm đúng, khi dùng lời lẽ tán dương để khẳng định, hãy dùng khiếm khuyết của bản thân để tôn lên sự xuất sắc của họ, làm như vậy mới khiến họ cảm thấy tự hào, thay vì thái độ bất mãn hoặc đố kỵ khiến cho tình hữu nghị bị sút mẻ.

Hơn nữa, người xưa đã có câu: "Khiêm tốn là bạn, kiêu ngạo là thù", nó nhắc nhở chúng ta khiêm tốn không chỉ là một đức tính đẹp mà còn đem lại cho ta nhiều lợi ích khác, vì vậy vào những lúc thích hợp, chúng ta nên hạ thấp cái tôi một chút, khiêm nhường một chút, không ba hoa tự khen mình, chỉ có như vậy mới khiến bạn được lòng mọi người.

Phép lịch sự khi nói chuyện

Ngoài việc dùng chữ viết, mọi người còn biểu thị tâm tư tình cảm thông qua nói chuyện, và đối với đối phương, thái độ của bạn khi nói chuyện thường là ấn tượng đầu tiên. Vì vậy, khi nói chuyện với người khác, phải đặc biệt chú ý một số phép lịch sự cơ bản để tạo được ấn tượng tốt trong lòng họ.

Một người không thích hoặc không có tài ăn nói chắc chắn sẽ gặp trở ngại lớn trong giao tiếp xã hội. Một người quá nội tâm sẽ khiến người khác không thể nắm bắt được tính cách thông qua giao tiếp ngôn ngữ, hơn nữa sự tương tác hai bên có hạn sẽ khiến họ không biết phải hòa đồng với bạn thế nào, dần dần, họ sẽ không muốn tiếp xúc với bạn, thậm chí, nếu có phải tiếp xúc thường xuyên thì bạn cũng rất dễ bị cô lập.

Ngược lại, một người nhanh nhẹn hoạt bát, luôn thao thao bất tuyệt khi nói chuyện, tuy rất giỏi khuấy động không khí của cuộc nói chuyện, nhưng nếu không nhìn vào hoàn cảnh mà bốt lời một cách thích hợp, thì sẽ khiến mọi người cảm thấy bạn quá nhiều lời, thậm chí nghĩ bạn luôn thích độc diễn, từ đó mất hứng thú với bạn, không muốn giao thiệp với bạn. Vì thế, để tránh xảy ra tình trạng này, bạn nhất định không được bỏ qua những phép lịch sự mà chúng tôi thống kê sau đây:

Không nên nói quá dài, luôn luôn quan sát phản ứng của đối phương

Một số người tự thấy mình có khả năng ăn nói, khi nói chuyện với người khác luôn hùng hồn đưa ra bình luận và ý kiến của mình, mà không hề quan sát xem đối phương có muốn lắng nghe hay hiểu ý mình không. Vì giữ lịch sự, đối phương sẽ không ngắt lời bạn, nhưng chắc chắn trong lòng sẽ thấy chán ngấy bạn, thậm chí có khi còn tránh bạn thật xa. Vậy nên, bạn dứt khoát không được trở thành kiểu người mù quáng đó!

Phải có thái độ vào lúc thích hợp, không nên chỉ biết im lặng

Trái ngược với kiểu người trước, kiểu người này là khi người khác hùng hồn trình bày, lại hoàn toàn không có một phản ứng gì, chỉ đáp lại hoặc đồng ý một cách lạnh lùng, thái độ lúc này của bạn sẽ làm tiêu tan nhiệt huyết của đối phương, thậm chí, họ sẽ xếp bạn vào danh sách "những người nói chuyện không ăn ý" và đoạn tuyệt mọi quan hệ với bạn. Một số người thậm chí còn không muốn đưa ra câu trả lời, chỉ im lặng nghe đối phương nói, hoàn toàn không có một phản ứng gì, điều đó có thể khiến đối phương hiểu lầm rằng, bạn là người lạnh lùng kiêu ngạo. Vì thế, muốn được lòng người khác, bạn nên có hồi đáp thích hợp khi nghe họ nói.

Ngôn từ quá văn hoa mỹ miều sẽ khiến người khác nghi ngờ sự chân thành của bạn

Một số người, khi nói chuyện thích thậm xưng, có 5 phóng đại thành 7, mục đích chủ yếu là để thu hút sự chú ý của người khác, thậm chí khi thấy người khác hưởng ứng lời nói của mình, thì bắt đầu ba hoa về tài năng của bản thân... khiến đối phương nhận ra mình quá huyênh hoang. Lâu dần, mọi người cũng sẽ nhận ra bạn là người thế nào, khi sự thực được làm rõ, mọi người sẽ đặt nghi vấn về độ chân thật của bạn.

Không nên vội vàng trách móc, phê phán người khác, điều đó sẽ khiến bạn trở thành kẻ ngốc nghếch

Chắc chắn rằng, xung quanh bạn có những người luôn thích đưa ra phán xét trong khi người khác còn đang trình bày, khiến cho không khí cuộc nói chuyện đi vào ngõ cụt. Ví dụ: khi anh A còn đang kể chuyện cười, mọi người lắng nghe đầy hứng thú thì anh B xen vào như muốn cướp lời: "Chuyện này cậu kể bao nhiêu lần rồi, chẳng có gì đáng cười cả!" hoặc khi A đang kể lại với mọi người nội dung một đoạn phim hấp dẫn thì B cướp lời nói: "Phim này tôi xem rồi, tôi thích nhất đoạn...", sau đó thao thao bất tuyệt mà không hề quan tâm đến thái độ của chủ nhân câu chuyện. Kiểu người như vậy nhìn bề ngoài tưởng như hiểu sâu biết rộng, nhưng thực chất lại khiến mọi người cảm nhận anh ta là người gốc gác chểnh mảng.

Đừng coi mình là trung tâm, khi nói chuyện không nên đưa ra quá nhiều quan điểm cá nhân

Khi nói chuyện với người khác, trừ khi họ đề nghị được lắng nghe ý kiến của bạn, muốn bạn chia sẻ ý kiến từ kinh nghiệm bản thân, còn tốt nhất là bạn không nên bộc lộ bản thân quá nhiều, tránh nói nhiều đến chuyện của mình mà quên mất cảm nhận của người khác. Vào lúc thích hợp, nên quan tâm hỏi thăm đối phương và những người thân trong gia đình, cùng bạn bè xung quanh của họ, hoặc những chủ đề mà đối phương hứng thú, cố gắng đi sâu vào những điều mà họ quan tâm, như vậy mới khiến đối phương không cảm thấy bạn nhàm chán.

Cách thể hiện ý kiến đối lập

Khi nói chuyện với người khác, chúng ta có nên đưa ra những ý kiến trái ngược không? Nếu cứ luôn phải hưởng ứng quan điểm của người khác, chắc chắn trong lòng bạn sẽ không thoải mái chút nào, nhưng nếu đưa ra ý kiến đối lập, bạn lại dễ ngại làm người khác phật lòng. Vậy, làm thế nào để đưa ra ý kiến khác một cách khéo léo, điều này quả thật không đơn giản.

Có nhiều người, vì sợ đắc tội với người khác nên đành phải dằn lòng im lặng, thậm chí còn luôn hưởng ứng tán dương quan điểm sai lầm của người khác, mặc dù trong lòng luôn cảm thấy ý tưởng đó thật hoang đường và khó chịu vì điều đó.

Cách xử trí này, tuy thời gian đầu có thể khiến người khác thấy bạn thật dễ gần, nhưng dần dần, họ tất yếu sẽ cho bạn là người không có chủ kiến, thậm chí thấy bạn thật giả tạo.

Vậy nên, khi bạn có ý kiến trái ngược với quan điểm, suy nghĩ của người khác, tuyệt đối không được giấu giếm che đậy mà nên nói ra một cách chân thành, phải luôn quan niệm rằng: điều làm bạn cảm thấy đắc tội với người khác không phải là bản thân ý kiến đối lập, mà là thái độ của bạn đối với quan điểm ý kiến của họ. Vì thế, thái độ của bạn khi trình bày luôn giữ vai trò quyết định.

Tiếp nhận và lắng nghe ý kiến của người khác, sau đó khéo léo trình bày quan điểm của bản thân

Có một sai lầm rất nhiều người thường mắc phải, đó là: khi thấy quan điểm của người khác không giống mình, bạn ngay lập tức lên tiếng ngắt lời, ví dụ: "Không phải vậy đâu!". Làm như vậy khiến đối phương cảm thấy rất bối rối, hơn nữa, bạn cũng trở thành người thiếu tế nhị.

Cho nên, dù ý kiến của đối phương khác với bạn, thì bạn hãy thể hiện sự tôn trọng họ bằng cách kiên nhẫn lắng nghe, sau đó mới từ tốn đưa ra ý kiến cá nhân, ví dụ: "Tôi đồng ý với quan điểm của anh, tuy nhiên, tôi nghĩ có cách này hay hơn...". Trước tiên, hãy tiếp nhận ý kiến, sau đó khéo léo trình bày suy nghĩ của mình, bằng cách này, đối phương sẽ dễ dàng chấp nhận ý kiến của bạn hơn mà cả hai vẫn cảm thấy vui vẻ.

Đừng khẳng định quan điểm của mình quá chắc chắn

Khi bạn trình bày quan điểm riêng, nên giữ cho những lời nói của mình một khoảng trống để có thể rút lui, không nên khẳng định một cách tuyệt đối và quá chắc chắn, hãy tạo cơ hội để người nghe thấy còn có điều để phản bác, như vậy, họ sẽ dễ dàng tiếp nhận hơn, đây thực sự mới là cách xử lý thông minh! Ngoài ra, bạn tốt nhất nên đưa ra một vài thông số và chứng cứ để chứng minh cho ý kiến của mình, như vậy, mới khiến người khác thực sự tin phục. Tuy nhiên, phải luôn nhớ rằng, kể cả khi bạn đã chứng minh được quan

điểm của mình là đúng đắn, vẫn phải giữ thái độ thật khiêm tốn, nhẹ nhàng, đừng làm họ nghĩ rằng mình ngạo mạn, từ đó sẽ giữ khoảng cách với bạn, ngày càng xa lánh bạn hơn!

Cấm kỵ "trống đánh xuôi, kèn thổi ngược"

Chắc chắn, bạn đã từng gặp người chỉ thích "lạc điệu" khi nói chuyện, khi bạn nói "Đông" thì anh ta lại nói "Tây", khi bạn nói "đúng" thì anh ta dứt khoát phải nói là "không đúng". Quan hệ của họ với những người xung quanh thường không được tốt lắm, thậm chí còn thường tự rước lấy thị phi. Bởi vậy, chúng ta tuyệt đối không được trở thành kiểu người thích đi ngược người khác để trở thành cái gai trong mắt mọi người!

Có người thường thích đi ngược với người khác theo thói quen, và thường tự cho mình là người sáng suốt nhất. Kiểu người này không thích phải lắng nghe ý kiến của người khác, luôn coi mình là trung tâm, đồng thời, chính vì họ cho rằng, mình thông minh hơn người nên những ý kiến của họ đều đúng đắn, sâu sắc, mọi người nghe theo họ mới là sự lựa chọn thông minh, từ đó, họ luôn muốn nổi trội hơn người trong tất cả mọi việc.

Kiểu người này nói năng lạnh lùng, nhiều lúc không biết kiêng nể ai, lấy đoạn đối thoại sau đây làm ví dụ, chắc chắn mọi người sẽ hình dung ra đặc điểm của kiểu người này:

A: "Tớ thấy buổi biểu diễn hôm nay hay thật đấy!".

B: "Hay gì! Tớ thấy rất bình thường!".

A: "Giọng hát của ca sĩ rất hay, hơn nữa sân khấu cũng rất đẹp, bỏ công đến xem cũng thấy đáng!".

B: "Xin cậu đấy, giọng thế mà cũng gọi là hay à? Khả năng cảm thụ âm nhạc của cậu kém quá! Còn sân khấu thì trông quê chết đi được, nếu ánh sáng đèn chiếu làm việc hiệu quả hơn nữa, thì mới tạm ổn. Cậu có hiểu không?".

A: "...".

Những người có thói quen chê bai người khác để chứng minh sự thông thái của mình, sẽ rất dễ làm người khác phật lòng mà không hề hay biết. Có thể chủ ý của bạn chỉ là muốn cung cấp thêm một ý kiến khác cho họ, nhưng vì bạn đã quen dùng thái độ đó để biểu thị nên khiến cho đồng nghiệp, bạn bè muốn tránh xa bạn, không muốn nghe những điều bạn tự cho là đúng.

Hãy tập thói quen biết tôn trọng và tiếp thu ý kiến của người khác

Để thay đổi thói quen đáng ghét này, điều quan trọng nhất là phải biết tôn trọng ý kiến của người khác. Khi người khác đang nói, không được hấp tấp phủ định hoặc cướp lời để nói. Bởi lẽ, sự việc luôn được nhìn từ nhiều phương diện, không có chuyện đúng - sai một cách tuyệt đối, vì thế, ý kiến của bạn cũng chưa chắc đã đúng, cách làm đúng đắn nhất là đặt mình vào vị trí của họ để suy nghĩ sự việc, sau đó, xem xét tập hợp lại để đưa ra kết luận cuối cùng.

Không nên có thái độ lên lớp, giữ thái độ hòa nhã nhẹ nhàng trước chủ đề câu chuyện

Nhiều khi, chủ đề câu chuyện của mọi người xoay quanh những chuyện vặt vãnh trong cuộc sống thường ngày, diễn ra vào lúc rảnh rỗi, lúc này, thái độ của mọi người cũng rất thoải mái, giống như một cuộc tán gẫu vậy. Những lúc đó, người khác nói chuyện với mong muốn không phải nghe bạn lên lớp mà chỉ là giao lưu vui vẻ, bởi vậy, bạn tuyệt đối không nên tự coi mình là tài giỏi và đưa ra "cao kiến" của mình, điều đó sẽ khiến người khác thấy áp lực, không khí vui vẻ vì thế mà trở nên căng thẳng, nặng nề làm mọi người mất vui.

"Sự thật" chưa chắc đã "mất lòng"

Chúng ta thường nghe câu "sự thật mất lòng", nhưng nhìn từ một góc độ khác, khi người khác góp ý, phê bình có tính chất xây dựng, liệu chúng ta có thực sự thoải mái để đón nhận, tiếp thu? Vì vậy, phải hết sức lưu ý đến thái độ khi góp ý cho người khác, nếu bạn nắm được bí quyết thì "sự thật" chưa chắc đã làm "mất lòng"!

Khi đối diện với người thân, bạn bè, đồng nghiệp, vì quan hệ khá gần gũi thân mật nên đôi lúc bạn nói năng cũng hơi thoải mái, nhất là khi nhắc đến những khuyết điểm về tính cách hoặc những điều cần khắc phục trong cách xử lý công việc, xuất phát từ mục đích muốn cho đối phương tốt lên, chúng ta thường dùng những từ ngữ có phần nặng nề một chút, chỉ mong đối phương nhận ra và thay đổi, nhưng chúng ta lại không biết được rằng, cho dù mối quan hệ có thân tình đến thế nào, thì đối phương cũng sẽ bị tổn thương vì những lời nói quá thật.

Dù sau đó, mọi người đều dùng lý lẽ "thuốc đắng giả tật, sự thật mất lòng" để biện minh cho sự nặng lời của mình, nhưng dù thế nào thì nó cũng để lại ấn tượng không tốt trong lòng người nghe. Bạn thử nghĩ xem, nếu người khác cũng vì muốn tốt cho mình mà phê bình một cách nghiêm khắc, liệu khi đó, bạn có bình thản tiếp nhận được không hay sẽ nghĩ rằng, lòng tự trọng của mình đang bị tổn thương? Chỉ cần bạn biết cách đặt mình vào vị trí của người khác, chắc chắn, bạn sẽ hiểu được tầm quan trọng của việc nói "sự thật" mà không làm "mất lòng" người khác.

Hãy dùng lời nói thể hiện thái độ thông cảm và thấu hiểu, để "sự thật" trở nên chân thành, dễ nghe hơn

Một số người rất sẵn sàng lắng nghe và tiếp thu phê bình, thực ra, nếu họ đang đau đầu vì một chuyện nào đó, thì sự góp ý của bạn lại có thể trở thành một liều thuốc quý đối với họ, khiến họ vô cùng cảm kích bạn. Nhưng vì sao, một số người khi nhận được góp ý của người khác lại luôn coi nó là "chỉ trích ác ý" hoặc "những lời nói bóng gió chọc ngoáy"? điều quan trọng nhất ở đây là: bạn có thực sự đồng cảm và thấu hiểu người trong cuộc không?

Chúng ta có thể nhìn từ một khía cạnh khác, một bên là người thân hoặc bạn bè thân thiết, một bên là những người quen thông thường, bạn sẽ dễ dàng tiếp nhận góp ý, phê bình của đối tượng nào hơn? Chắc rằng mọi người đều chọn phương án 1.

Vì đã có mối thâm giao, đã hiểu rõ về bạn, nên những ý kiến đóng góp của đối phương đều tương đối xác đáng. Trường hợp ngược

lại, nếu đổi lại vị trí, bạn lại là người góp ý cho người khác, thì trước tiên, bạn hãy nghĩ đến mức độ thân - quen trong quan hệ giữa hai người, đồng thời nghĩ xem, liệu mình có thực sự hiểu đối phương, nếu có đủ cả hai yếu tố này, thì có nghĩa là bạn đã khá thông cảm và thấu hiểu đối phương, khi đó, bạn có thể phân tích sự việc một cách thấu đáo, sâu sắc hơn, dễ được người khác tiếp nhận hơn và sẽ không bị coi là: "Đã không biết gì lại còn ở đó mà chọc ngoáy".

Cho nên, khi bạn thực sự đặt mình vào địa vị của đối phương để cảm thông và thấu hiểu họ, thì chắc chắn, bạn sẽ có thể đưa ra những lời khuyên chân thành nhất, khiến cho ý kiến của bạn trở nên hợp tình hợp lý, dễ được tiếp nhận hơn rất nhiều.

Đối phó với sự khắt khe và chỉ trích

Khi phải đối diện với sự khắt khe và chỉ trích của mọi người, nếu bạn không đủ nhẫn nại mà cãi lại đối phương, thì sẽ khiến cho sự việc trở nên phức tạp. Thực ra, trong trường hợp này, bạn có thể giải quyết bằng một biện pháp thông minh mà lại rất đơn giản, hãy xem đó là cách gì dưới đây nhé!

Khi đối diện với một người điềm đạm, luôn đủ kiên nhẫn để lắng nghe người khác dốc bầu tâm sự, thì một người thích chỉ trích bới móc, dù khó tính đến đâu cũng sẽ bị cảm hóa mà trở nên dễ tính hơn.

Từng có tình huống như sau: một vị đại biểu quốc hội gọi điện đến công ty nước máy phản ánh tình trạng nước có vẩn đục, có mùi lạ và từ chối đóng phí sử dụng nước, ông ta còn gửi thư cho một số báo, nhằm gây nhiều áp lực cho công ty nước máy này.

Công ty nước máy không dám làm vị đại biểu kia phật lòng, nên đã cử một nhân viên giỏi nhất công ty đến nói chuyện, mong xoa dịu nổi bức xúc của ông.

Anh nhân viên này đã vận dụng vũ khí vốn có để đối phó với vị đại biểu, kết quả là thành công rực rỡ. Rốt cục, vũ khí thần bí của anh này là gì vậy?

Thực ra, bí quyết rất đơn giản, chỉ cần có một chút "nhẫn nại" và "biết lắng nghe", là có thể đối phó với vị đại biểu quốc hội "càn cao" này, để ông ta trút sự tức giận một cách thoải mái trong 2 tiếng đồng hồ, nhún nhường lắng nghe, gạt đầu lia lịa biểu thị sự tán đồng, cuối cùng, thành khẩn thỉnh giáo vị đại biểu, xin ông hiến kế cải thiện tình hình nước máy và hứa hẹn sẽ cố gắng hết sức để cải thiện tình hình.

Sau sự việc đó, nhân viên công ty nước sạch còn đến thăm nhà vị đại biểu nọ 2 lần nữa, và giống như trước đó, cả 2 lần anh đều im lặng lắng nghe nỗi bức xúc của ông, cuối cùng, vị đại biểu quốc hội nọ cũng xuôi dần, không những tự mình thanh toán hết các khoản nợ phí sử dụng nước, mà còn không trách móc phê phán gì công ty nước sạch nữa.

Vì sao sự việc có thể được giải quyết một cách nhẹ nhàng đơn giản như vậy? Đó là vì vị đại biểu quốc hội thấy rằng, mình đã "chiến thắng" bằng sự phê phán gay gắt của mình, điều đó có thể giúp xoa dịu, bù đắp cho nỗi bức xúc mà ông phải chịu đựng, từ đó sự việc mau chóng được kết thúc. Qua câu chuyện trên, có thể biết được rằng chúng ta phải có thái độ thế nào khi đối mặt với sự xét nét, phê phán của người khác.

Thanh minh, biện bạch với người đang mất bình tĩnh sẽ dễ gây ra tranh cãi và không có lợi cho sự việc

Khi một người nói chuyện với bạn với tâm trạng bức tức, nếu bạn một mực tranh cãi đến cùng với họ, thì sẽ rất dễ châm ngòi cho một cuộc cãi vã, và chắc chắn sẽ không có lợi cho chủ đề mà các bạn đang bàn luận, thậm chí sẽ khiến nó ngày càng bế tắc và làm rạn nứt mối quan hệ của các bạn.

Có thể bạn không đồng tình với những điều đối phương đưa ra, hoặc đúng là đối phương đang làm trò, nhưng bạn cũng đừng vì thế mà tranh cãi làm căng, hãy im lặng lắng nghe ý kiến của họ một cách chân thành, nhún nhường xin đối phương đưa ra ý kiến giải quyết, đây mới là cách xử lý thông minh nhất trong tình huống này.

Phân tích khả năng nói chuyện của bản thân

Những người có tài ăn nói sẽ tận dụng sự hài hước hóm hỉnh để chọc cười những người xung quanh khiến không khí trở nên vui vẻ. Ngược lại, người ăn nói vụng về lại thường khiến cho không khí căng thẳng, trống rỗng. Muốn biết tài ăn nói của bản thân ở trình độ nào, hãy thử kiểm nghiệm qua các vấn đề được trình bày dưới đây.

Một người biết ăn nói có thể khiến cuộc sống của bản thân trở nên vui vẻ, thú vị hơn, còn ai nói năng kém cỏi thì nên nắm bắt cơ hội để rèn luyện khả năng này ở mọi nơi mọi lúc. Chỉ cần nghiêm túc rèn luyện, thì dần dần, bạn cũng sẽ trở thành người ăn nói hoạt bát.

Tuy rằng rất ít người có thể ngay lập tức đối đáp tự nhiên, lưu loát với người lạ mặt, nhưng cũng hiếm ai hoàn toàn không nói một câu một chữ nào, điều này chứng tỏ, dù ít hay nhiều, mọi người đều đã nắm một vài phương pháp khi nói chuyện, chỉ là không biết ứng dụng luyện tập một cách khoa học mà thôi.

Dưới đây là 20 câu hỏi về bí quyết khi nói chuyện, bạn hãy trả lời một cách chân thực, sau đó, chỉnh sửa những lỗi hay mắc phải nhất, đồng thời, tăng cường luyện tập các bí quyết đã được trình bày, cứ làm như vậy, chắc chắn khả năng ăn nói của bạn sẽ được cải thiện rõ rệt.

1. Khi phải đối diện với người lạ hoặc đông người, bạn có thường cảm thấy không biết phải nói gì?
2. Bạn có thấy rất khó khăn để nghĩ ra một chủ đề mà mọi người đều hứng thú?
3. Bạn có hay vô tình nói ra những điều mà mọi người tránh không nhắc đến?
4. Khi những điều mình nói khiến mọi người khó chịu, bạn có cảm thấy lúng túng vì không biết phải xử lý thế nào?

5. Bạn có thể trình bày một vấn đề mình muốn với nhiều đối tượng khác nhau, bằng các cách khác nhau không?
6. Nói rất nhiều khi gặp bạn bè thân thiết nhưng chẳng nói được câu gì khi đối diện với người lạ.
7. Khi tập thể không nhất trí với ý kiến của bạn, phải chăng bạn chỉ biết nhắc đi nhắc lại những lời mình đã nói trước đó?
8. Bạn có thường tranh luận gay gắt với người khác?
9. Bạn có hay bị người khác cho là cố chấp?
10. Bạn có dùng lời lẽ thể hiện sự tôn trọng thích hợp khi nói chuyện với người hơn tuổi hoặc người có địa vị cao hơn?
11. Bạn có hay bộc lộ những thái độ không nên có khi nói chuyện với người khác?
12. Bạn có khả năng quan sát thái độ của người khác để điều chỉnh thái độ của bản thân?
13. Có phải những chủ đề bạn đưa ra đều khó gợi chuyện người khác?
14. Có phải những câu bạn nói ra đều trống rỗng, lộn xộn, không có mối liên hệ với nhau?
15. Khi nói chuyện, bạn có thể thay đổi chủ đề câu chuyện một cách tự nhiên ?
16. Có phải bạn không biết phải kết thúc câu chuyện vào lúc nào ?
17. Người khác có chê bạn nói năng thiếu mạch lạc?
18. Giọng điệu bạn không hay khi nói chuyện ?
19. Bạn có hay quên tên người khác?

20. Bạn có hay văng những ngôn từ kém văn minh khi nói chuyện ?

Bạn có thể lấy giấy bút, viết ra những lỗi mình hay mắc phải nhất trong khi nói chuyện, đồng thời nghiên cứu phân tích xem mình thường mắc những lỗi này trong trường hợp nào, sau đó viết ra nguyên nhân, lấy đó làm căn cứ để không ngừng luyện tập, chắc chắn, sẽ giúp bạn cải thiện được khả năng ăn nói khi giao tiếp.

Dùng sổ ghi chép lại tình hình có tác dụng hỗ trợ rất lớn trong quá trình luyện tập

Sau khi đã tìm hiểu nguyên nhân mắc lỗi khi nói chuyện, bạn có thể dùng sổ ghi chép lại, như vậy, mới giúp cải thiện tình hình một cách hiệu quả và triệt để, đồng thời, cũng giúp bản thân nắm được bí quyết nói chuyện của riêng mình.

Bạn có thể phác thảo một bảng đánh giá thú vị như sau:

Tình hình rất tốt!

Cố lên chút nữa sẽ tốt hơn!

Run quá, lần sau sẽ cố gắng hơn!

Dùng cách này cũng giúp bạn nhìn thấy mức độ tiến bộ của bản thân, tạo thêm động lực và hứng thú luyện tập. Chỉ cần duy trì luyện tập, chắc chắn sau 3 tháng bạn sẽ tiến bộ rõ rệt.

Phần hai NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN: QUẢN SÁT

1. Ứng phó với các đối tượng nói chuyện
2. Đối tượng và thời gian
3. Nói chuyện với cấp trên
4. Sự khích lệ hữu hiệu nhất là khen ngợi của bạn
5. Cách an ủi
6. Chú tâm khi nói chuyện
7. Giữ chừng mực khi nói chuyện có tính cách khác nhau
8. Tập trung vào nội dung đối phương hứng thú
9. Chú ý những điều cấm kỵ của đối phương
10. Vận dụng trí thông minh và khiếu hài hước
11. Nghệ thuật từ chối
12. Chủ đề của câu chuyện

Ứng phó với các đối tượng nói chuyện có tính cách khác nhau

Trong giao tiếp xã hội, ta phải gặp đủ mọi loại người, có người thích nói nhiều, có người ưa im lặng lắng nghe. Khi phải đối diện với các kiểu người khác nhau, bạn phải có các cách đối phó khác nhau, mới có thể duy trì cho câu chuyện tiếp tục thật thoải mái vui vẻ mà không ảnh hưởng đến hứng thú nói chuyện.

Nếu bạn để ý một chút sẽ phát hiện ra rằng, thường gặp 3 kiểu người trong giao tiếp: người thích nói chuyện, người thích nghe nhiều hơn nói, người ít lời và chỉ đáp lời cho có lệ.

Nói chuyện với kiểu người thứ nhất tương đối nhẹ nhàng, bạn chỉ cần hơi gợi chuyện, anh ta sẽ tự tiếp tục đẩy hứng khởi, anh ấy có thể nói bất cứ chuyện gì, chỉ cần bạn chăm chú lắng nghe và có phản hồi vào lúc thích hợp, là anh ấy sẽ thấy vui và coi bạn như người tri âm.

Nhưng đối phó với kiểu người thứ 2 thì khó hơn nhiều, anh ta không những không biết cách tìm chủ đề câu chuyện, mà thậm chí nếu bạn nói đến vấn đề anh ấy không hứng thú, thì anh ta sẽ nhìn bạn một cách thờ ơ không thèm đáp lại, mặc kệ cho không khí căng thẳng... Khi phải đối diện với kiểu người này, bạn không những phải làm chủ câu chuyện, không chế không khí buổi nói chuyện, mà còn phải nghĩ cách thăm dò tìm kiếm chủ đề mà đối phương hứng thú, điều này quả thật mệt mỏi.

Còn kiểu người thứ 3, bạn cũng thường xuyên gặp phải trong những buổi tụ tập bạn bè. Nguyên nhân họ ít lời có thể là do ngại ngùng, cũng có thể vì thấy hội bạn này không xứng tầm để nói chuyện nên chẳng buồn đáp lời. Lúc này, bạn có thể gợi chuyện để thăm dò nguyên nhân, sau đó, phán đoán xem mình có nên tiếp tục câu chuyện đó không, nếu không thì khuyên bạn đừng tự làm khổ mình bằng cách cố nghĩ ra chuyện gì để nói, như vậy, chỉ khiến cho không khí càng thêm căng thẳng hơn.

Sau đây là một số điều cần chú ý khi nói chuyện với 3 kiểu người này, chỉ cần bạn chịu khó để ý phán đoán tính cách của đối phương, chắc chắn bạn có thể vui vẻ nói chuyện với các đối tượng khác nhau bằng nhiều cách khác nhau!

Cách 1: Đối với người thích nói chuyện, bạn nên bao quát làm chủ câu chuyện, tránh lan man lạc đề

Kiểu người này nếu chạm đúng mạch là họ có thể nói trên trời dưới biển đủ mọi chủ đề, chỉ cần nhận được phản hồi của bạn, họ sẽ nói

không có hồi kết, thậm chí còn có thể tự nhảy từ chủ đề A sang chủ đề D và đưa ra những ý mà tự mình cho là cao kiến. Cũng vì thế, mà bạn sẽ phát hiện ra rằng, những chủ đề họ đang nói đã đi quá xa so với chủ đề của câu chuyện ban đầu, hoặc ban đầu vốn đang bàn chuyện của bạn, nhưng cuối cùng lại chuyển thành chuyện của họ, điều này khiến bạn cảm thấy thật mất hứng.

Vì vậy, khi đối diện với kiểu người này, bạn phải biết giành lại quyền phát ngôn vào thời điểm thích hợp, nếu nhận thấy họ sắp chuyển sang chuyện của bản thân hoặc dẫn dắt câu chuyện đi quá xa, bạn phải có biện pháp để kéo câu chuyện về chủ đề cũ, đừng để họ tự do tiếp tục phát biểu mà không biết điểm dừng, khiến người nghe mệt mỏi và cảm thấy câu chuyện không có điểm nhấn gì.

Cách 2: Đối với người thích nghe nhiều hơn nói, nên quan sát thái độ của đối phương để thay đổi chủ đề câu chuyện vào lúc thích hợp

Kiểu người này khá bị động, thường sẽ do bạn làm chủ câu chuyện, bạn phải gợi chuyện trước thì mới có cơ hội tiếp tục sự giao lưu giữa hai người. Khi bạn phát hiện ra đối phương không có phản ứng gì với câu hỏi của bạn, có nghĩa là họ không hề có hứng thú với vấn đề đó, lúc này, bạn có thể tiếp tục đặt câu hỏi để nói sang một chủ đề mới, nhằm tránh không khí căng thẳng của câu chuyện. Nhưng, nếu sau khi đã thay đổi 2 đến 3 nội dung mà đối phương vẫn không nhiệt tình, thì hãy tìm cách kết thúc câu chuyện, cố gắng nghĩ cách duy trì tiếp câu chuyện không phải là một biện pháp thông minh.

Cách 3: Đối với người kiêu lời và chỉ đáp lời cho có lệ, bạn phải nhiệt tình chủ động bắt chuyện, hãy thăm dò phản ứng của đối phương bằng những chủ đề nóng hổi hoặc đi vào chuyên môn

Khi đối diện với kiểu người này, trước tiên, bạn phải tìm hiểu xem họ không muốn bắt chuyện vì ngại ngùng hay kiêu ngạo. Nếu họ vì ngại ngùng mà không nói chuyện, bạn có thể chủ động bắt đầu câu chuyện với chủ đề nóng hổi như "Anh thích xem bóng đá không? Tôi là fan của đội tuyển Sông Lam Nghệ An đấy!", khiến đối phương có tiếng nói chung để có thể tiếp tục câu chuyện, rồi từ từ rũ bỏ tâm lý dè dặt đề phòng với bạn.

Nếu đối phương có vẻ không nhiệt tình với chủ đề mang tính công chúng này, thì bạn có thể phán đoán rằng, họ không muốn đối thoại vì cho rằng mình ở vị trí hơn người. Lúc này, bạn có thể kích thích, dẫn dắt họ nói chuyện bằng những vấn đề mang đậm tính chất chuyên môn hơn, vì kiểu người này có lòng tự trọng rất cao, họ không bao giờ chấp nhận tỏ ra mình kém cỏi trước mặt người khác, do đó, bạn có thể nhắc đến những chủ đề mang chút kiến thức chuyên ngành hoặc liên quan đến các vấn đề chung, như "sự thành công của làn sóng phiếu giảm giá này đã đem lại cơ hội kinh doanh cho không ít doanh nghiệp nhỏ, đặc biệt là những nhà bán lẻ trong siêu thị... Anh thấy chính sách này thế nào?", mục đích là để khuyến khích họ đưa ra suy nghĩ cá nhân, nếu họ có hứng thú thì sẽ tự nghĩ cách để kéo dài câu chuyện.

Tuy vậy, điều kiện cơ bản để duy trì cuộc nói chuyện vẫn là không khí vui vẻ, nếu bạn thấy chủ đề câu chuyện quá căng thẳng, giọng điệu của hai bên đã có phần gay gắt, thì hãy tìm cách kết thúc câu chuyện vào thời điểm thích hợp, chủ động nhẹ nhàng kiếm cớ tạm thời thoái lui (ví dụ: đi toilet...) để điều hoà không khí mà không xa rời mục đích giao lưu vui vẻ, mở rộng quan hệ.

Đối tượng và thời gian

Đối tượng và thời gian nói chuyện là một yếu tố góp phần quyết định làm nên không khí vui vẻ của buổi nói chuyện. Chủ đề nào phải nói với người nào? Thời điểm nào không phù hợp cho việc tìm người để dốc bầu tâm sự. Nhất định bạn phải thật sáng suốt thì mới không bị "dội gáo nước lạnh" một cách vô cớ!

Cùng một câu chuyện, nếu bạn kể với A có thể anh ấy sẽ toàn tâm toàn ý lắng nghe, nhưng nếu nói với B, anh ta sẽ chỉ để ngoài tai mà không thể tập trung lắng nghe được, bởi anh ta đang có nỗi niềm lớn hơn cần phải suy nghĩ. Nhưng không ngờ, vài hôm sau, khi bạn phần khởi kể tiếp diễn biến câu chuyện với A, anh ta lại tỏ ra không đủ kiên nhẫn lắng nghe, khiến bạn thấy thật khó chịu.

Vì sao lại có chuyện như vậy? Điều này có liên quan đến cuộc sống, tính cách và tâm trạng lúc đó của đối phương, bạn phải thực sự

hiểu được điều này, thì mới được tránh được việc nói không đúng đối tượng và thời điểm, khiến người khác nhận ra sự thiếu khôn khéo của bạn.

Tương tự, khi bạn đang bận tối mắt tối mũi với công việc, đồng nghiệp lại cứ kéo bạn lại để kể cho bạn nghe về chuyến du lịch nước ngoài thú vị trong kỳ nghỉ vừa rồi, chắc chắn sẽ càng làm cho bạn bực bội hơn. Nếu bạn biết đặt mình vào vị trí của người khác, để đánh giá một cách khách quan về đối tượng và thời điểm nói chuyện, thì chắc chắn, bạn sẽ giảm được nguy cơ bị từ chối, bị hờ hững khi nói chuyện.

Tìm đúng thời cơ thích hợp bắt chuyện lại

Vào lúc nào thì nên dừng nói chuyện? Đừng nói chuyện khi đối phương đang bận rộn căng thẳng với công việc; không nói chuyện khi đối phương đang trong trạng thái lo lắng; không nói chuyện khi đối phương đang tức giận, cũng không nói chuyện khi đối phương đang đau khổ buồn bã. Sai lầm phát ngôn trong những tình huống trên đều có thể khiến bạn phải mất mặt trước người khác, bởi lúc này, đối phương không còn tâm trí nào lắng nghe những điều bạn nói. Muốn anh ấy lắng nghe hoặc chia sẻ những chuyện của bạn, trong khi anh ấy đang tập trung giải quyết công việc là một điều không thể, nếu lúc này bạn gặp phải thái độ ghẻ lạnh, hờ hững thì hoàn toàn không có gì phải ngạc nhiên.

Vậy nên, nói chuyện với đối phương vào lúc nào là phù hợp? Rất đơn giản, đó là vào các thời điểm đối phương rảnh rỗi, đang có tâm trạng tốt, bạn hãy căn cứ vào tình hình cụ thể để đề cập câu chuyện, chắc chắn, cơ hội nhận được hồi đáp nhiệt tình, đầy thiện ý là vô cùng lớn.

Tìm người đang vui để chia sẻ niềm vui, tìm người đang buồn để được an ủi

Việc chọn cơ hội là vô cùng quan trọng, ngoài ra, việc lựa chọn đúng người cũng quan trọng không kém, chọn đúng người thì

những điều bạn nói mới có sự cộng hưởng, mới giúp bạn giải tỏa lòng mình một cách hiệu quả.

Giả sử, người yêu tặng bạn một món quà giá trị mà bạn hằng mong ước, kết quả là bạn chạy đi tìm một người vừa thất tình để chia vui, theo bạn, đối phương sẽ cười vui cùng bạn hay bật khóc vì tủi thân?

Lấy thêm một ví dụ khác: nếu hôm nay bạn phạm phải một lỗi lớn trong công việc, bị giám đốc phê bình, bạn chạy đi kể khổ với một người đang chìm ngập trong niềm hạnh phúc vì vừa được tăng lương, chắc chắn, anh ta sẽ không thể thấu hiểu được tâm trạng đau khổ của bạn lúc này, chỉ có thể an ủi vài câu đối phó, rồi khuyên bạn lần sau không nên mắc lỗi như thế, sau này phải cố gắng hơn... những điều này khiến bạn cảm thấy không được an ủi một cách chân thành. Bởi vậy, tốt nhất là bạn nên chia sẻ với một người có cảnh ngộ tương tự, bởi có trải nghiệm và cảm giác giống nhau thì sẽ dễ đồng cảm, an ủi nhau hơn, sẽ dễ có tiếng nói chung hơn, như vậy, cũng sẽ dễ dàng bộc lộ lòng mình hơn.

Nói chuyện với cấp trên

Khi nói chuyện với cấp trên, sự lễ độ là điều vô cùng quan trọng, dè dặt hay tự tin quá đều sẽ để lại ấn tượng không hay cho đối phương, bởi thế, bạn phải biết điều chỉnh ở mức độ vừa phải. Vậy, phải giữ thái độ như thế nào khi nói chuyện với cấp trên? Ở phần này, chúng tôi sẽ đi sâu phân tích các biện pháp đối phó để giúp bạn có được biểu hiện tốt nhất.

Nhiều người rất có năng lực trong công tác, nhưng ấn tượng của cấp trên với họ lại không được tốt lắm, ngược lại, một số người lười nhác trong công việc nhưng lại được cấp trên khá tin dùng. Trước tình trạng này, bạn đã bao giờ nghĩ đến nguyên nhân vì sao chưa? Bạn đừng đổ hết trách nhiệm lên đầu “kẻ tiểu nhân” kia nhé, nguyên nhân thực sự có thể là ở thái độ của bạn, bạn nên tự nhìn nhận đánh giá lại thái độ của bản thân để từ đó rút kinh nghiệm.

Cấp trên quyết định việc thăng chức của chúng ta, vì vậy, một số người quá lo sợ với biểu hiện không tốt khi đối diện với cấp trên,

nên vâng vâng dạ dạ, thái độ xu nịnh. Trong khi thực tế, nếu tán dương một cách quá đà thì cấp trên cũng sẽ không thích kiểu nhân viên như vậy, bởi điều đó chứng tỏ bạn là người không có chủ kiến, chỉ biết a dua xu nịnh, họ sẽ không bao giờ giao cho những nhân viên kiểu này đảm đương những nhiệm vụ quan trọng.

Còn một kiểu người khác, đó là những người có “cái tôi” quá cao, họ cho rằng mình chỉ cần làm tốt công việc được giao phó, chỉ cần có năng lực thực sự, nên không cần phải cố gắng xây dựng mối quan hệ với mọi người trong công ty, vì thế, họ cũng chẳng cần lấy lòng cấp trên, cứng nhắc và thiếu khéo léo, họ thường từ chối những nhiệm vụ cấp trên giao thêm, đương nhiên, tiền đồ của họ cũng sẽ gặp trở ngại.

Hai kiểu người trên đều mắc một lỗi chung là thái độ không khéo léo khi làm việc với người khác. Khi nói chuyện với cấp trên, thực ra, bạn có thể vừa giữ được chủ kiến của mình mà vẫn không làm mất đi sự tôn trọng đối với cấp trên, những người làm được như vậy mới khiến cấp trên tin tưởng và cân nhắc giao cho nhiệm vụ mới.

Phát biểu ý kiến vào thời điểm thích hợp sẽ được cấp trên coi trọng hơn

Lẽ tất nhiên, những người đã lên được đến vị trí quản lý đều có những điểm đáng để chúng ta học tập và noi theo, họ phải thực thi trách nhiệm của người lãnh đạo trong công việc, họ có nhiều kinh nghiệm và bản lĩnh trong công việc, vì vậy, chúng ta nên coi trọng ý kiến của họ, nhưng trong những trường hợp cần thiết (ví dụ như trong cuộc họp) bạn cũng không nên e ngại đưa ra quan điểm, ý kiến khác với cấp trên, chỉ cần chú ý giữ thái độ lễ phép, khiêm nhường và chân thành khi trình bày ý kiến, chắc chắn sẽ nhận được đánh giá cao hơn là lắng nghe rồi tăng bốc, nịnh hót một cách vô lý.

Đối với cấp trên, một người nhân viên chỉ biết nhắc lại như một “con vẹt”, không bao giờ đưa ra được ý kiến, suy nghĩ riêng của mình thì sẽ không có thành tích gì cho sự nghiệp của họ. Bởi nếu bạn chỉ biết a dua theo những điều họ nói, thì việc họ tuyển bạn vào làm việc cho công ty sẽ chẳng còn ý nghĩa gì. Nếu họ là người có năng

lực, nhạy bén, thì dần dần, họ cũng sẽ đặt câu hỏi nghi vấn về khả năng giải quyết công việc của bạn. Vì thế, nếu bạn là người thông minh, có thể cảm nhận được điều này, thì khuyên bạn nên biết chủ động đưa ra chủ kiến vào thời điểm thích hợp và hết mình vì công việc.

Hãy giữ khoảng cách trong công việc, thử làm bạn với sếp khi hết giờ làm việc

Trong giờ làm việc, chúng ta nên tuân thủ đúng nguyên tắc trong quan hệ công việc giữa nhân viên với cấp trên, nhưng sau khi hết giờ làm việc, bạn có thể thay đổi vai, hãy thử làm bạn với sếp của mình, xóa bỏ khoảng cách trong công việc, quan tâm chân thành đến sếp hoặc nói chuyện thân mật, tự nhiên với họ. Ví dụ: “Chị nhà và các cháu nhà sếp vẫn khỏe chứ ạ?”, “Cuối tuần vừa rồi cả nhà em đi nghỉ ở Sapa, phong cảnh ở đó rất tuyệt, lần tới anh thử đưa cả nhà đến chơi xem!”, chỉ cần bạn thể hiện một cách chân thành, chắc chắn sếp của bạn cũng sẽ vui vẻ đáp lại, dù sao thì giữ được hòa khí trong công việc mới là điều sếp của bạn muốn nhìn thấy. Nếu làm được điều này, cả công ty và bản thân bạn đều trở nên vui vẻ và trở thành người thắng cuộc.

Sự khích lệ hữu hiệu nhất là khen ngợi

Một câu khen ngợi chân thành có tác dụng thay đổi mạnh mẽ tâm trạng của đối phương, tạo thêm động lực cho họ. Ngược lại, sự trách móc hay yêu cầu hà khắc sẽ khiến đối cảm thấy bất ổn, dập tắt nhiệt tình phấn đấu trong họ. Bạn là một người thông minh, nếu bạn muốn đối phương hoàn thành tốt một việc thì khích lệ động viên chắc chắn sẽ có tác dụng và hiệu quả hơn là chỉ trích, trách móc.

Có 2 người cùng nhau vào rừng đi săn, mỗi người săn được một đôi thỏ mang về cho vợ. Vợ của anh A vừa nhìn thấy đôi thỏ đã gào lên: “Cái gì! Anh đi cả ngày mà chỉ săn được 2 con thôi à!” Nghe vợ nói xong, anh A vô cùng thất vọng và thấy một ngày lao động vất vả của mình thật vô ích, ngày hôm sau, anh cố tình trả đũa vợ bằng cách tay không về nhà vì chẳng còn lòng dạ nào để săn bắt nữa.

Còn khi anh B cũng giống như A, mang thành quả là 2 con thỏ về cho vợ của mình, vợ nói với anh bằng giọng vui mừng đầy cảm kích: “Anh yêu, anh cừ thật! Săn được những 2 con”. Anh B nghe vợ nói thế thì nói đầy vẻ tự hào: “2 con có gì là nhiều! Chỉ là chuyện nhỏ thôi mà”. Được vợ khen ngợi, ngày hôm sau, anh càng nỗ lực hơn trước và đem về được 5 con thỏ, cả 2 vợ chồng đều vô cùng hoan hỉ.

Câu chuyện trên tuy chỉ là một ví dụ, nhưng hiện tượng này hoàn toàn có thật trong cuộc sống của chúng ta. Hãy thử tưởng tượng, nếu cấp trên của bạn yêu cầu bạn phải hoàn thành một công việc trước khi hết giờ làm việc, ông ta nói với bạn:

Trường hợp 1:

“Cô A, vì cô nhanh nhẹn, lại có khả năng nên tôi giao việc này cho cô, phiền cô một chút!”

Trường hợp 2:

“Cô A, hãy mau giải quyết xong việc này trước khi hết giờ làm, đừng có chậm chạp để tôi phải nhắc nhiều, nộp cho tôi trước 6 giờ.”

Cũng là giao nhiệm vụ, nhưng thái độ và ngữ điệu nói không giống nhau sẽ khiến người nghe có cảm giác hoàn toàn khác nhau. Nếu bạn là cô A thì cách nói nào sẽ khiến bạn chủ động hoàn thành nhiệm vụ hơn? Đương nhiên, sẽ là trường hợp thứ nhất.

Biết cách khích lệ để đạt được kết quả như ý

Khích lệ người khác bằng những lời khen ngợi có thể khơi dậy lòng tự trọng của họ, và để giữ tự trọng, người đó nhất định sẽ luôn nhắc nhở bản thân phải làm tốt hơn, như vậy, sẽ tốt hơn nhiều so với cách dùng mệnh lệnh để yêu cầu họ.

Một số người chưa hiểu được hiệu quả của cách này, chỉ nghĩ rằng, muốn người khác làm tốt một việc thì cần không ngừng kích thích, đốc thúc người đó, họ quên mất một điều là không ai thích bị không

chế và điều khiển, mọi người đều thích được chủ động làm mọi việc, hoàn toàn không muốn bị sắp xếp một cách bị động. Nếu bạn luôn ở bên cạnh để yêu cầu, thì đối phương sẽ cảm thấy không được tôn trọng, thậm chí còn cảm thấy bị xúc phạm. Kể cả sau khi bạn đã đạt được mục đích, có khen ngợi họ vài câu, thì những câu khen đó cũng bị giảm phần nào hiệu quả của nó, cảm giác thành công và tự hào cũng vơi đi ít nhiều.

Khi người khác nghe được những lời khen ngợi của bạn, họ sẽ thấy tự hào và có tinh thần trách nhiệm hơn, từ đó, càng kích thích họ chủ động hoàn thành nhiệm vụ, đồng thời, làm được những điều mọi người mong đợi. Vì vậy, khích lệ người khác bằng những lời khen ngợi để họ hoàn thành mục tiêu, mới là cách nói chuyện thực sáng suốt, giúp cả hai bên đều hài lòng và vui vẻ.

Cách an ủi

Khi bạn bè, đồng nghiệp xung quanh cần sự an ủi của bạn, những lời nói của bạn liệu thực sự có tác dụng an ủi đối với họ, khiến lòng họ dịu lại? Khi an ủi người khác cần nói thế nào, điều này đòi hỏi phải nắm được một số bí quyết, vậy, bạn hãy xem mình có biết cách an ủi người khác không nhé!

Muốn an ủi người khác, điều kiện bắt buộc đầu tiên là phải có là sự đồng cảm. Chỉ có cách đặt mình vào vị trí của họ để cảm nhận sự khó khăn, đau khổ của người khác, thì những lời an ủi mới trở nên chân thành, mới thực sự có tác dụng làm dịu nỗi đau trong lòng họ, mới đem lại sức mạnh cho họ, mới khiến họ có động lực tiếp tục phấn đấu.

Ta có thể lấy một ví dụ để chứng minh: khi chúng ta đến thăm một người bạn đang nằm viện, sau khi hỏi thăm kỹ bệnh tình của đối phương, chỉ nói được một câu chung chung như: “đừng lo lắng quá, chắc chắn anh sẽ khỏi bệnh!” Bạn nghĩ kiểu an ủi như vậy có tác dụng đến đâu? Nhất là khi tâm trạng của người bệnh vốn đã mệt mỏi sẵn, vì phải tiếp bao nhiêu người đến thăm và phải lặp đi lặp lại điệp khúc kể về bệnh tình một cách bất đắc dĩ. Đối với người bệnh,

chúng ta đến thăm là điều đáng vui với họ, nhưng những lời an ủi, động viên có tác dụng thực sự thì vô cùng ít.

Sự đồng cảm không nhất định là phải đau khổ, mang tâm trạng nặng nề cùng đối phương, nhiều khi, nói những câu hài hước hóm hỉnh lại có hiệu quả an ủi lớn hơn. Dưới đây, xin giới thiệu với bạn đọc một số bí quyết an ủi người khác, nếu chú ý luyện tập, chắc chắn sau này bạn sẽ thành công trong việc xoa dịu nỗi đau của người khác.

BÍ QUYẾT 1: Cảm thông nhưng đừng thương hại người khác

Như phần trước đã đề cập, điều kiện đầu tiên để an ủi người khác là sự cảm thông, vì thế, khi người khác chia sẻ, thổ lộ với bạn một chuyện đau lòng, trước tiên hãy đặt mình vào vị trí của họ để có sự cảm thông, để họ thấy rằng bạn hiểu họ, để họ thấy có người tình nguyện ở bên cạnh, cùng họ trải qua những thời khắc gian nan, như vậy, nỗi buồn của họ sẽ được vơi đi ít nhiều.

Tuy nhiên, cảm thông cũng phải có mức độ, cảm thông thái quá sẽ biến thành thương hại. Khi bạn cùng họ chìm vào tâm trạng náo nức, buồn khổ, rất có thể họ sẽ thấy rằng mình quả là đáng thương, từ đó càng khiến cho tâm trạng thêm nặng nề, bi quan, kết quả là bạn đến an ủi người khác nhưng lại đổ thêm dầu vào lửa.

BÍ QUYẾT 2: Những lời nói hóm hỉnh hài hước có sức an ủi người khác hơn

Khi an ủi người khác, không nhất định phải dùng những lời nói nặng nề buồn bã mới có tác dụng, đôi khi, pha trò bằng những câu nói vui nhẹ nhàng lại có thể khiến đối phương nhẹ lòng hơn, việc an ủi nhờ vậy có hiệu quả hơn. Lấy ví dụ đến thăm người bệnh ở phần trước: khi người bệnh đang bất lực vì phải nằm trên giường bệnh, không có việc gì làm, không được đi đâu thì bạn có thể đùa một câu như: "Cậu là sừng nhất! Tôi đang nghĩ cậu ốm nhẹ nhưng lại vờ thành nặng để trốn việc chơi vài hôm đấy!" thay vì nói những câu thăm hỏi an ủi thông thường như "Không sao đâu! Chắc chắn cậu sẽ khỏi thôi, sẽ được ra viện sớm thôi!". Nói đùa những câu như vậy không

những có tác dụng hạ bớt mức nghiêm trọng của bệnh tật, khiến người bệnh giảm bớt nỗi lo lắng mà còn giúp lòng họ dễ chịu hơn vì thấy mình còn sống hơn mọi người, chưa biết chừng khi nghĩ đến những áp lực nặng nề của công việc, họ còn cảm thấy mình may mắn vì mình bị ốm.

BÍ QUYẾT 3: Hãy an ủi sau khi đối phương thổ lộ hết nỗi lòng

Trong cuộc sống, ai cũng thường xuyên phải đối mặt với khó khăn và áp lực, tương ứng với nó, cơ hội để chúng ta an ủi người khác cũng nhiều lên. Đối với người cần được an ủi, để họ giải tỏa hết nỗi bức xúc đè nén trong lòng cũng là một phương pháp hay.

Khi bắt gặp bạn mình đang khóc lóc đầy đau khổ, việc khuyên họ đừng khóc nữa là một điều gần như không thể, lúc này, bạn có thể vỗ nhẹ vào vai họ như để tiếp thêm sinh lực cho họ, sau đó ngồi bên cạnh, để họ khóc to trút hết nỗi niềm, đợi họ khóc xong, bạn nói vài câu động viên, làm như vậy sẽ hiệu quả hơn việc ra sức khuyên họ thôi khóc, đồng thời động viên họ hãy cứng rắn lên.

Chú tâm khi nói chuyện

Vì sao nghệ thuật nói chuyện lại quan trọng đến vậy? Bởi lẽ nói không giống như viết, viết nhầm còn có cơ hội để sửa lại, nhưng lời nói ra thì giống như bát nước đã đổ đi, không thể rút lại được, nếu lỡ lời làm người khác phật lòng thì việc khắc phục trở nên vô cùng khó khăn. Vì thế, nói năng trở nên vô cùng quan trọng, trước khi nói cần suy nghĩ một chút!

Nếu không phải ở trong trường hợp tán gẫu thông thường, thì tốt nhất bạn nên soạn sẵn “bản nháp” cho những điều mình sắp trình bày, tránh nói những điều không cần thiết, để giảm bớt nguy cơ mắc lỗi trong phát biểu. Còn sau khi phát biểu, chúng ta cũng nên quan sát một chút đến thái độ và phản ứng của người nghe, bởi mình có thể nhận ra mức độ hài lòng với những điều mình nói trên khuôn mặt họ, nó cũng có tác dụng quyết định việc bạn nên nói tiếp hay nên chuyển sang một chủ đề mới.

Trước khi nói, phải chú ý thật trong bao nhiêu thì sau khi nói, càng phải để ý quan sát đến thái độ của người nghe bấy nhiêu. Khi nói chuyện, thần thái ung dung, tự nhiên, nói năng mạch lạc rõ ràng, ánh mắt không rời khỏi người nghe, thể hiện được sự chân thành, thái độ thân mật, đồng thời quan sát phản ứng của đối phương để điều chỉnh nội dung câu chuyện vào thời điểm thích hợp, nhằm giữ cho không khí vui vẻ dễ chịu trong suốt câu chuyện.

Vậy, phản ứng của đối phương sẽ phản ánh được điều gì? Dưới đây là một số phương án trả lời để bạn đọc tham khảo. Sau này, trong khi nói chuyện, bạn có thể thử tập đoán ý trong câu nói của đối phương, bạn sẽ phát hiện ra rất nhiều điều thú vị đấy!

Dựa vào ngữ khí nghi vấn hoặc ngữ khí khẳng định để phán đoán mức độ tán đồng của đối phương

Khi bạn đưa ra một phương án giải quyết và cần biết ý kiến của đối phương, nếu đối phương nói với giọng hào hứng: "Ồ, thật thế à?", điều đó có nghĩa là họ có hứng thú với những điều bạn nói, thì bạn có thể tiếp tục trình bày. Nhưng nếu đối phương chỉ đáp lại một cách lạnh nhạt: "Ừ!", sẽ chứng tỏ họ không có hứng thú nghe tiếp, khi đó, bạn có thể củng cố niềm tin cho họ bằng cách đưa ra những lợi ích khi thực hiện phương án này, dùng những ưu điểm của nó để thu hút đối phương tiếp tục lắng nghe mình trình bày.

Ngoài ra, nếu câu trả lời của họ là: "Được rồi, hãy thử làm theo cách của bạn!" có nghĩa là họ đã chấp nhận phương án của bạn, bạn đã thành công trong việc thuyết phục họ. Nhưng nếu họ trả lời: "ừm...tôi nghĩ chuyện này có thể để sau hãy bàn.", như vậy là họ đang từ chối bạn, bạn không cần thiết phải trình bày tiếp nữa, hãy chọn cho mình con đường rút lui và nhanh chóng rời khỏi hiện trường.

Cũng có thể xảy ra một tình huống khác, đó là: "Được rồi, để tôi suy nghĩ thêm đã...", chứng tỏ đối phương tuy chưa chấp nhận ngay lập tức, nhưng họ đã đồng ý cho bạn cơ hội thử nghiệm, lúc này, bạn nên chộp thời cơ thể hiện sự biết ơn và thành ý của mình, để đối phương thấy rõ tâm nguyện của bạn.

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.

Giữ chừng mực khi nói chuyện

Khi giao tiếp với người không thân thiết lắm, cần phải giữ ở mức độ nào là phù hợp, làm sao để không khiến đối phương cảm thấy mình

nông cạn, hoặc cho rằng mình đang bôi mớ đời tư của họ một cách bất lịch sự? điều này vô cùng quan trọng vì nó ảnh hưởng đến ấn tượng của người khác đối với bạn.

Tục ngữ có câu: “Người khôn ăn nói nửa chừng”, có nghĩa là khi nói chuyện với người khác nên giữ khoảng cách, không nên phơi bày hết mọi suy nghĩ của mình một cách nhanh chóng, bởi thứ nhất là bởi đối phương chưa chắc đã muốn nghe, thứ hai là có thể sẽ khiến đối phương đánh giá bạn là một người nông nổi. Vì vậy, vẫn phải quay trở lại với nguyên tắc cơ bản nhất khi nói chuyện, đó là chú ý quan sát thái độ của người nghe để phán đoán xem có nên tiếp tục chủ đề câu chuyện hay không. Cái gọi là “ăn nói chừng mực” ở đây chính là chỉ nên duy trì cuộc nói chuyện bằng những câu hỏi thăm xã giao, hỏi han tình hình của nhau trong thời gian gần đây,... không cần thiết phải nói quá nhiều, phải xem mức độ sâu đậm trong quan hệ của hai bên cũng như thái độ và phản ứng của đối phương, để quyết định xem có nên tiếp tục câu chuyện hay không.

Mức độ thân thiết trong quan hệ với đối phương quyết định nội dung cuộc nói chuyện

Một số người vốn không thân thiết với bạn lắm, nhưng bạn lại kể hết những bí mật đời tư của mình cho họ, thì sẽ khiến họ băn khoăn trăn trở và không biết phải đối xử lại thế nào, còn nếu những điều bạn nói lại liên quan đến chuyện riêng của họ, họ sẽ thấy bạn rất thiếu lịch sự, tò mò về chuyện riêng của người khác, như vậy là bạn đã tự chuốc lấy rắc rối cho mình. Cho nên, bạn cần nhớ rằng, khi người nói chuyện với bạn không phải là bạn thân, tuyệt đối không được cố gắng làm thân bằng cách này, chỉ nên dừng lại ở những lời hỏi thăm xã giao có chừng mực!

Tuân thủ nguyên tắc nói năng có chừng mực, giữ đúng đạo đức nghề nghiệp

Trong công việc, chúng ta cũng phải tuân thủ đúng nguyên tắc nói năng có chừng mực, nhất là trong quan hệ với khách hàng, tuyệt đối thận trọng không tùy tiện tiết lộ bí mật của công ty, phải giữ những nguyên tắc tối thiểu của đạo đức nghề nghiệp.

Với một số công việc có thể nắm được thông tin cá nhân của khách hàng như ngân hàng, bảo hiểm, y tế lại càng phải đề cao đạo đức nghề nghiệp. Không được nói với người thứ ba về bí mật cá nhân của khách hàng; ngoài ra, bạn có thể hỏi thăm, bàn luận với khách hàng của mình về một số chuyện vặt hoặc những điều thú vị trong cuộc sống mà họ đang quan tâm như kinh tế, sức khỏe, v.v... góp phần chuyên nghiệp hóa dịch vụ của bạn, tuy nhiên bạn cũng không nên đề cập quá sâu đến những chuyện riêng tư như thu nhập, yêu đương của đối phương, khiến họ khó chịu. Đồng thời, cũng không nên chê bai nhược điểm của các đồng nghiệp khác, điều này sẽ khiến đối phương có ấn tượng không tốt về bạn, nghĩ rằng đạo đức của bạn có vấn đề.

Tập trung vào nội dung đối phương hứng thú

Khi nói chuyện với người khác, phải tập trung vào những điều mà họ hứng thú, có như vậy, trong mắt họ, những lời nói của bạn mới phát huy tác dụng, mới là điểm quan tâm của họ. Vì thế, trước khi nói chuyện, tìm hiểu xem đối phương là người thế nào, có những sở thích gì là một việc rất quan trọng!

Nếu bạn thích văn hóa Hàn Quốc, thích xem phim Hàn Quốc, nghe nhạc Hàn Quốc nhưng bạn của bạn lại luôn miệng kể với bạn về các nhân vật nổi tiếng nhất của điện ảnh và âm nhạc Nhật Bản, chắc hẳn bạn sẽ cảm thấy chẳng có gì để nói, và mong sao cuộc nói chuyện không có điểm chung này kết thúc thật nhanh. Đây chính là hậu quả của việc không biết nói chuyện đúng với hứng thú của chủ nhân, gây nên hiện tượng ông nói gà, bà nói vịt, khiến cho câu chuyện trở nên rời rạc, tẻ nhạt. Do đó, trước khi nói chuyện, việc tìm hiểu tích cách và sở thích của đối phương để hướng câu chuyện vào chủ đề họ thích là điều vô cùng quan trọng, như vậy mới tạo được hứng thú để đối phương tiếp tục câu chuyện với bạn, có sự tương tác giữa hai bên, cuộc nói chuyện mới diễn ra vui vẻ được.

Thông thường, chúng ta có thể quan sát để phát hiện sở thích của đối phương, sau đó bắt đầu câu chuyện theo mấy hướng sau:

1. Nghề nghiệp của đối phương

Nếu bạn hoàn toàn không hiểu gì về một người nào đó, sau khi trao đổi danh thiếp hoặc được bạn bè giới thiệu, bạn có thể suy đoán sở trường, sở thích của đối phương qua nghề nghiệp, nhiệm vụ công việc của họ để từ đó tìm ra chủ đề cho câu chuyện giữa hai người. Ví dụ: nghề nghiệp của anh ta có liên quan đến dịch vụ viễn thông di động, bạn có thể bắt đầu đề tài câu chuyện từ nhạc điện thoại mới cài của mình hoặc bảng xếp hạng các bài hát nhạc chờ điện thoại di động, v.v... từ đó hỏi thăm, nhờ đối phương hướng dẫn thêm, qua đó tìm ra các chủ đề liên quan mà họ hứng thú.

2. Trang phục của đối phương

Chúng ta có thể tạm thời đoán được tính cách của đối phương qua trang phục của họ, ví dụ: người luôn thích mặc trang phục thể thao đa số đều ưa thích vận động, khi đó bạn có thể bắt đầu câu chuyện với chủ đề thể thao; còn những cô gái trẻ thích trang điểm, chải chuốt thì bạn có thể thảo luận với họ về mỹ phẩm, cách phối trang phục hoặc địa chỉ mua bán đồ trang sức,... Chỉ cần để ý một chút, ta có thể dễ dàng tìm ra chủ đề nói chuyện từ những điều đối phương hứng thú, được thể hiện ở ngoại hình của họ.

3. Sở thích của đối phương

Nếu bạn cảm thấy đối phương là một người đáng để làm bạn lâu dài, bạn có thể hỏi thăm sở thích của đối phương từ người bạn đã làm trung gian giới thiệu cho hai người quen biết, ví dụ: anh ta thích đánh bóng thì bạn hãy tạo ra cơ hội hẹn anh ấy đi đánh bóng để kết bạn; nếu anh ấy thích uống cà phê, có thể thảo luận với anh ấy về các chủ đề liên quan đến cà phê, v.v... Từ đó thu hẹp khoảng cách, tăng thêm tình cảm giữa hai người.

Chú ý những điều cấm kỵ của đối phương

Điều kỵ nhất khi nói chuyện là nói đến những điều mà đối phương ghét, hoặc nói những điều không nên nói khiến họ bực mình. Bạn tuyệt đối không được gây ra những chuyện như vậy, nếu không, cho dù bạn khởi đầu câu chuyện hoàn hảo đến đâu chẳng nữa, thì mọi

việc cũng sẽ "xôi hỏng bỏng không" chỉ vì một câu nói không đáng có của bạn.

Nhiều khi, chúng ta nghe được những lời phàn nàn đại loại như: "Anh A quả thật là vô ý, sao anh ấy lại có thể nói ra những câu như vậy được nhỉ?" hoặc "Đến chết mất, cô H. thật quá mức tưởng tượng! Chẳng lẽ cô ta không thấy vẻ mặt khó chịu của tôi lúc đó? Cứ thao thao bất tuyệt đến cuối cùng. Thật tức chết đi được!"

Những tình huống này hoàn toàn không xa lạ gì với chúng ta, chắc chắn là có ai đó đã nói những điều không nên nói mới khiến họ giận giữ đến vậy. Vì thế, khi nói chuyện, chúng ta phải đặc biệt chú ý đến những điều mà đối phương ghét để tránh nhắc đến các chủ đề đó, ta có thể để ý tới những điều này khi có cơ hội dò hỏi về sở thích, hứng thú của đối phương nhằm nhắc nhở mình khi giao tiếp với họ.

Những điều cấm kỵ được chia ở nhiều phương diện, bạn có thể tham khảo một số nét tiêu biểu được đưa ra dưới đây:

1. Cấm kỵ trong lời nói

Nhiều người có thói quen "chửi thề" khi nói chuyện như: "cái này mà cậu cũng không biết! Đúng là đầu óc bã đậu!" hoặc "Hừm, cậu đúng là ngu như lợn!"... Nếu là người bạn thân thiết, đã hiểu rõ tính cách của bạn thì họ sẽ không để tâm, nhưng với những người bạn thông thường hoặc tính cách khá nghiêm túc, không thích trêu đùa, thì dù ít hay nhiều họ cũng sẽ khó chịu vì những câu "mắng yêu" vô tình của bạn. Vì thế, trước khi nói đùa cũng cần phải xác định rõ đối tượng, nên thận trọng một chút thì hơn.

2. Cấm kỵ về phong tục tập quán

Mỗi quốc gia đều có những điều cấm kỵ đặc trưng của địa phương, trong bối cảnh xã hội toàn cầu hóa hiện nay, chúng ta không tránh khỏi việc phải tiếp xúc với nhiều đối tượng khác nhau đến từ khắp các vùng miền trên thế giới, khi chuyện trò với những người bạn ngoại quốc, bạn cũng nên chú ý đến điều này. Ví dụ: Văn hóa Trung Quốc có nhiều nét tương đồng văn hóa Việt Nam, trong các buổi

tiệc vui (nhất là tiệc cưới), tuyệt đối không được nhắc đến từ "chia li" hoặc "mất mát", bởi những từ này là biểu hiện của sự tan vỡ, không may mắn, một người lịch sự như bạn dứt khoát không được phạm phải lỗi này nhé!

3. Cẩm ky về ngoại hình

Một số người rất không hài lòng khi người khác đề cập đến ngoại hình của họ trong khi trò chuyện, nhưng có người lại vô ý không nhận ra điều này, cứ tiếp tục câu chuyện xoay quanh vấn đề ngoại hình của đối phương khiến họ phật lòng, nhưng vẫn nghĩ là mình đang thể hiện sự quan tâm đến họ, làm không khí rất căng thẳng.

Hầu hết mọi người đều coi trọng ngoại hình, cho dù là thân thì bạn cũng không nên "bóc mẽ" họ trước đám đông với những câu nói như: "Trời ạ! Sao dạo này cậu béo thế không biết!" Chẳng ai muốn nghe những câu nói làm tổn thương lòng người như vậy cả, nên câu chuyện sẽ trở nên kém vui vẻ. Nếu bạn đủ thông minh, bạn có thể khéo léo thay vào đó bằng một câu như: "dạo nà cậu có vẻ phúc hậu nhỉ!"

Vận dụng trí thông minh và khướu hài hước của bạn

Trong giao tiếp, nếu bạn có thể khuấy động không khí cuộc nói chuyện bằng trí thông minh và khướu hài hước của mình, tin rằng chỉ số giao tiếp của bạn sẽ được cộng thêm khá nhiều điểm. Nếu bạn cảm thấy mình không đủ nhanh trí và hóm hỉnh thì khuyên bạn nên cố gắng bồi dưỡng những điều này nhé, đây là một yếu tố bắt buộc để giúp bạn trở thành người thành công trong giao thiệp đấy!

Nhanh trí là yếu tố có liên quan đến trí tuệ của mỗi con người, có thể không phải ai cũng có đủ sự nhanh trí, nhưng khả năng ăn nói hài hước thì có thể được bồi dưỡng rèn luyện từ ngày này qua ngày khác. Nếu sau này bạn thể hiện sự hài hước một cách xuất sắc thì bạn sẽ ngày càng tự tin vào bản thân mình hơn, thậm chí, trí thông minh tiềm ẩn của bạn lúc này mới bộc lộ rõ nét.

Một câu pha trò đúng lúc đúng chỗ có thể khiến người ở vị trí đối địch “dừng lại”, xua tan được không khí căng thẳng, thậm chí còn được mọi người tung hô hưởng ứng.

Trong chuyến thăm Iraq, khi lên bục phát biểu, cựu tổng thống Mỹ Bush đã bị một phóng viên ném giày từ dưới lên, trong tình huống khó xử này, dưới sự “bám sát” của giới truyền thông, mọi người đều dõi theo chờ đợi phản ứng của ngài Tổng thống. Nhưng trong tích tắc, ngay sau khi chiếc giày lướt qua mặt, ông đã nói một câu: “Tôi biết anh mang giày số 10 rồi!” Câu nói này đã thể hiện sự tài trí của Bush, ông đã hóa giải thành công tình huống “bế mặt” này với sự nhanh trí, hóm hỉnh của mình và giành được sự cảm phục của nhiều người. Từ đó, có thể thấy, sự nhanh trí và hóm hỉnh là một điều vô cùng quan trọng.

Hài hước không phải là sự giễu cợt hay công kích người khác trong khi nói chuyện

Cách pha trò thực sự sáng suốt phải là “tự trào”, nghĩa là lấy bản thân mình ra làm “nạn nhân” để mọi người cười, đó mới là cách làm hay. Nhưng một số người lại nghĩ rằng, hài hước chẳng qua chỉ là nói vài câu hóm hỉnh hoặc kể chuyện hài để “cù” cho mọi người cười, nên đã đem người khác ra làm đối tượng pha trò mà không kiêng nể, phân biệt đúng sai, thậm chí có khi còn có hành vi công kích bản thân người khác, phơi bày những chuyện cá nhân mà người khác không muốn nói ra. Cách làm này được cho là không hay và kém thông minh, đồng thời, cũng khiến người khác đánh điểm trừ về nhân cách của bạn.

Rất có thể, mọi người lúc đầu thực sự vui cười vì câu nói của bạn, nhưng dần dần, mọi người sẽ có ấn tượng về sự “thiếu tế nhị” ấy, cảm thấy bạn thích lấy người khác ra để tiêu khiển và sẽ giữ khoảng cách nhất định với bạn, vì họ rất sợ sẽ có ngày chính họ cũng trở thành nạn nhân trong trò tiêu khiển của bạn.

Hài hước cũng phải đúng lúc và đúng chỗ, phải quan sát người xung quanh

Nếu những câu nói hài hước của bạn thường xuyên làm mọi người phì cười, chắc chắn bạn sẽ càng có động lực để tiếp tục làm mọi người vui vẻ với những chuyện thú vị hơn. Tuy nhiên, hài hước cũng phải đúng lúc, đúng chỗ, đặc biệt là phải biết quan sát những người xung quanh.

Anh A là một MC truyền hình, nổi tiếng với tài phản ứng nhanh nhạy và ăn nói có duyên, anh luôn khiến khách mời tại trường quay phì cười khi đưa ra quan điểm của mình một cách độc đáo mà hóm hỉnh, có thể khẳng định, khả năng dẫn chương trình của anh rất tốt. Không lâu sau đó, anh chuyển sang làm ở một viện kiểm sát, lúc này, anh không được phép hài hước nhiều như trước nữa, bởi hình tượng bây giờ của anh phải là một cán bộ nghiêm túc, chín chắn, vì nhân dân phục vụ. Nếu anh lại pha trò, hóm hỉnh như trước đây thì chắc chắn, năng lực làm việc sẽ bị đánh giá thấp, bởi đồng nghiệp và người dân khi làm việc sẽ cảm thấy anh không đáng tin cậy.

Ngoài ra, hài hước cũng phải quan sát những người xung quanh. Nếu bạn thường xuyên gặp gỡ một nhóm bạn cố định thì nội dung trong câu chuyện cười của bạn phải phong phú, đồng thời, phải chuẩn bị thêm một số chủ đề mới mẻ để phục vụ cho cuộc nói chuyện, nếu không, bạn của bạn phải nghe câu chuyện cười đến 3, 4 lần, thậm chí nhiều hơn. Và như vậy, cho dù câu chuyện của bạn có thú vị, có buồn cười đến mức nào nữa cũng sẽ không khiến họ cười tiếp được nữa.

Nghệ thuật từ chối

Từ chối cũng là một kỹ năng trong nghệ thuật nói chuyện, một số người cuối cùng phải gánh chịu hậu quả vì đã không dũng cảm nói từ "không", còn có người mang tiếng "đắc tội" chỉ vì kiên quyết từ chối người khác. Vì thế, nói lời từ chối khéo léo như thế nào để vừa thể hiện được thành ý, mà lại không làm người khác phật lòng? Sau đây là một số điểm quan trọng bạn nhất định phải thực hiện khi từ chối, tuyệt đối không được bỏ qua nhé!

Trong cuộc sống thường nhật, có thể chúng ta thường xuyên phải đối diện với những lời đề nghị của người khác, ví dụ như nhân viên

ngân hàng gọi điện thoại tiếp thị dịch vụ thẻ tín dụng, nhân viên công ty bảo hiểm nhân thọ gọi điện giới thiệu loại hình bảo hiểm nhân thọ mới nhất, đồng nghiệp nhờ mua đồ khi bạn ra nước ngoài, sếp yêu cầu làm thêm giờ hoặc nhận thêm nhiệm vụ mới một cách đột xuất,... Những việc ngoài dự kiến như vậy đều bắt bạn phải nói lời từ chối. Nhưng thực ra, từ chối cũng phải có bí quyết, từ chối một cách hợp lý có thể khiến đối phương tâm phục khẩu phục, nếu từ chối không khéo sẽ dễ khiến người khác phật ý, thậm chí thù ghét bạn.

Vì vậy, để tránh xảy ra tình cảnh này, biện pháp duy nhất là vận dụng trí não học cách từ chối, dưới đây là một vài quy tắc bạn cần đặc biệt lưu ý:

Học 5 điều quan trọng khi từ chối sẽ giúp bạn nói “không” một cách vui vẻ

Thực ra, để nói câu từ chối “không” không hề khó khăn đến vậy, đừng tự đặt ra cho mình những giả định đầy áp lực như: “Nhỡ đâu mình từ chối sẽ làm anh ấy phật ý...”, “Từ chối ngay như vậy chắc chắn anh ấy sẽ suốt ngày gọi điện đến quấy rối...”, v.v... điều này sẽ đẩy bản thân bạn rơi vào trạng thái ngại từ chối, và tự gây cho mình những điều phiền muộn không đáng có. Chỉ cần bạn lưu tâm đến 5 điều quan trọng sau đây khi từ chối, chắc chắn lần sau bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn khi buộc lòng phải nói lời từ chối người khác:

- (1) Phải giải thích với đối phương lý do vì sao mình từ chối.
- (2) Lời lẽ khi từ chối nên kiên quyết, biểu thị sự dứt khoát, không được lấp lửng.
- (3) Không nên đẩy toàn bộ trách nhiệm về phía người khác hoặc nói bừa.
- (4) Chú ý lời nói để không làm tổn thương lòng tự trọng của người khác, khiến người khác giận bạn.
- (5) Để người khác hiểu rằng, bạn từ chối họ là một việc bất đắc dĩ.

Nhiều khi, để từ chối người khác, bạn nói đại rằng “Xin lỗi, việc này tôi không thể tự quyết định, tôi phải hỏi thêm ý kiến của mọi người trong gia đình đã...” hoặc “Để tôi về hỏi ý kiến mọi người trong nhà đã rồi sẽ gọi lại cho anh”, những cách làm này thể hiện sự thiếu dứt khoát, khiến người khác hy vọng vào bạn, khiến họ tưởng rằng chỉ cần cố hỏi thêm bạn vài lần nữa thì rất có thể bạn sẽ nhận lời, mà không hề biết rằng đây chỉ là sự từ chối khéo của bạn mà thôi. Nếu quả thực đối phương đã mất rất nhiều thời gian để kỳ kèo bạn, cuối cùng câu trả lời vẫn là “rất xin lỗi”, thì có thể, những người gọi điện kia sẽ oán hận bạn suốt đời, đồng thời cảm thấy bạn thật ích kỉ. Tuy vậy, đây chính là hậu quả của sự nhu nhược và giả tạo của bạn, nó có thể khiến bạn gặp phải hết rắc rối này đến rắc rối khác.

Phải có đầy đủ lý lẽ xác đáng khi từ chối người có địa vị

Giám đốc của một công ty thương mại ở Mỹ đã thiết kế ra một Logo tượng trưng cho ánh bình minh, hy vọng và sự tươi sáng, ông triệu tập cuộc họp để trưng cầu ý kiến các bộ phận trong công ty.

Trưởng phòng quảng cáo và trưởng phòng kinh doanh ra sức khen ý tưởng của giám đốc, họ tâng bốc rằng Logo này rất sáng tạo. Nhưng đến lượt trưởng phòng xuất nhập khẩu phát biểu, anh ấy lại đưa ra ý kiến phản đối, khiến cho tất cả mọi người trong cuộc họp đều vô cùng kinh ngạc và hồi hộp chờ đợi phản ứng của giám đốc.

Giám đốc tức giận hỏi: “Cậu không thích Logo tôi thiết kế sao?”.

Trưởng phòng xuất nhập khẩu: “Không phải tôi không thích, chỉ vì... tôi sợ nó tốt quá thôi”.

Giám đốc đầy vẻ khó hiểu đáp lại: “Tôi chưa hiểu ý cậu... cậu thử giải thích xem nào”.

Trưởng phòng xuất nhập khẩu thông thả trả lời: “Thiết kế này hơi giống với quốc huy của Nhật Bản, tôi nghĩ sản phẩm này chắc chắn sẽ được người dân Nhật Bản yêu thích”.

Giám đốc mất hết kiên nhẫn: “Đây chính là mục tiêu khi tôi thiết kế mà!”.

Trưởng phòng xuất nhập khẩu: “Nhưng với phương châm kinh doanh sản phẩm này, nó còn phải được xuất khẩu đến các khu vực khác có người Hoa sinh sống, cho dù nó được người Nhật ưa chuộng đến đâu thì tôi e rằng nó vẫn khó được người Hoa chấp nhận, điều đó sẽ gây ảnh hưởng nghiêm trọng cho chúng ta”.

Giám đốc chợt hiểu ra vấn đề: “Đúng vậy! Quả thật là tôi chưa nghĩ đến vấn đề này! Cậu nói quá đúng! Rất cảm ơn ý kiến của cậu.”

Từ những ví dụ trên, có thể thấy rằng, nếu chủ nhiệm bộ phận xuất khẩu cũng a dua tán thưởng ý kiến của giám đốc mà không dám phản đối, thì không biết sẽ gây ra bao nhiêu thiệt hại cho công ty. Giả sử kinh doanh không hiệu quả, lẽ nào anh ta không bị truy cứu trách nhiệm?

Nhưng anh ấy đã dùng một cách khác, chỉ cần một câu đầu tiên có thể xoa dịu tâm trạng của giám đốc: “Tôi e rằng nó quá tốt”, anh đã không khiến cho giám đốc cảm thấy mất mặt, vừa giữ được thể diện cho ông, lại vừa có thể trình bày được ý kiến của bản thân. Anh quả là “cao thủ”!

Vì vậy, khi phải phản đối hoặc từ chối một người có địa vị, nhất định bạn phải chuẩn bị đầy đủ lý lẽ để thuyết phục họ, khiến họ tâm phục khẩu phục, việc vận dụng những bí quyết đó là vô cùng quan trọng.

Chủ đề của câu chuyện

Khi giao thiệp, điều làm nhiều người khổ sở là không biết phải nói chuyện gì với người khác để câu chuyện trở nên rôm rả. Thực ra, chủ đề câu chuyện có thể lấy ở khắp mọi nơi, bạn càng tự nhiên thì không khí cuộc nói chuyện càng vui vẻ, thoải mái.

Nhiều người chỉ quá tập trung vào các vấn đề đại loại như “Phải nói gì với họ đây?”, “Liệu họ có thấy câu chuyện của mình trống rỗng không?”, “Chuyện này ai cũng nhắc đến rồi, liệu có tẻ nhạt quá

không?”..., sự thực là nếu bạn quá chú tâm đến việc “Phải nói chuyện gì”, thì cuộc nói chuyện của bạn sẽ rất mất tự nhiên, cho dù cuối cùng bạn chọn nói chủ đề gì thì đều không thể tập trung nói chuyện một cách chân thành, không ít thì nhiều cũng sẽ gây ra sự căng thẳng cho cả 2 người.

Về vấn đề chủ đề câu chuyện, rất nhiều người như bị chìm trong mê cung suy nghĩ, chỉ khi nào thoát khỏi mê cung này, bạn mới có thể nhanh chóng tìm ra chủ đề cần nói, sau đó, bạn sẽ phát hiện ra rằng, việc chuyện trò hoàn toàn không khó, như vậy chủ đề nói chuyện có ở khắp nơi và việc phát hiện ra nó cũng rất đơn giản.

Đừng cho rằng chỉ có những chuyện cao siêu mới đáng để bàn luận

Có một lỗi mà mọi người thường mắc phải, đó là: cho rằng chỉ có những chuyện cao siêu mới đáng để bàn luận. Mỗi khi đối diện với người khác, những người có suy nghĩ này luôn vận động đầu óc để nghĩ đến những thông tin kỳ quặc, quái đản hay những sự việc còn nằm trong bí ẩn để chia sẻ với đối phương.

Mặc dù khi nói những chuyện kiểu này, người nói hay người nghe cũng đều cảm thấy rất thỏa mãn, nhưng suy cho cùng, thì những chuyện như vậy không nhiều, bạn không thể kể mãi một chuyện ở tất cả các buổi gặp gỡ, vì thế, khi hết chuyện để kể, bạn bỗng thấy mình dường như không có gì để nói nữa.

Tuy nhiên, thực tế cũng không hoàn toàn như vậy. Ngoài những chuyện kinh dị, bí ẩn ra, mọi người cũng rất thích nghe về những kinh nghiệm trong cuộc sống thường ngày như: kinh nghiệm trong tình yêu, những chuyện trong công việc, các tình tiết trong phim truyện, nội dung trong sách báo, giới thiệu âm nhạc, chuyện lạ đó đây..., tất cả những chuyện xung quanh cuộc sống hàng ngày của bạn, của tôi đều có thể là chủ đề thú vị cho cuộc nói chuyện, chỉ cần bạn muốn chia sẻ kinh nghiệm với người khác một cách chân thành thì về nguyên tắc, mọi người đều sẽ vui vẻ, cởi mở tiếp chuyện với bạn.

Phần ba NGHỆ THUẬT NÓI CHUYỆN: LẮNG NGHE

1. Nghệ thuật giao tiếp qua điện thoại
2. Hãy thử nghe giọng nói của mình
3. Hãy là một người nói chuyện xuất sắc
4. Lắng nghe quan trọng hơn phát ngôn
5. Tìm cách làm đối phương mở lời
6. Khen ngợi một cách chân thành
7. Luôn nhớ câu cửa miệng “Xin lỗi”
8. Thành công thuyết phục đối phương bằng lý lẽ
9. Dùng các ngữ khí khác nhau để biểu đạt suy nghĩ khác nhau
10. Cách nói chuyện dùng ẩn ý
11. Cách pha trò cười
12. Nghệ thuật khiến đối phương nói câu "đúng vậy"

Nghệ thuật giao tiếp qua điện thoại

Ngoài giao tiếp trực diện, mọi người còn thường lựa chọn internet và điện thoại để tán gẫu hoặc bàn công việc. Tuy nhiên, làm thế nào để biểu đạt tình cảm một cách chân thành nhất, để người nghe lĩnh hội được tâm nguyện của mình qua phương tiện giao tiếp là máy móc vô tri vô giác, đây là một điều vô cùng quan trọng, vì vậy, bạn không được bỏ qua nghệ thuật giao tiếp qua điện thoại nhé!

Khi nói chuyện trực tiếp, mặt đối mặt, thái độ, động tác chân tay có thể giúp ta thể hiện suy nghĩ, tình cảm của bản thân, nhưng nói chuyện qua điện thoại chỉ có thể biểu đạt bằng lời nói, đặc biệt là trong cuộc sống hiện đại, tần số sử dụng tiện thoại để giao lưu tình cảm, bàn bạc công việc ngày càng cao, vì thế, nghệ thuật nói chuyện càng trở nên quan trọng.

Nói chuyện qua điện thoại cần phải đặc biệt chú ý những điều gì? Bạn có thể tham khảo hai lỗi mà người dùng thường hay mắc phải nhất dưới đây:

Không gặp nhau tay bắt mặt mừng khiến giọng nói qua điện thoại cũng trở nên lạnh lùng hơn

Vì đối tượng trước mặt là chiếc điện thoại, người ở đầu dây bên kia không nhìn thấy vẻ mặt của chúng ta nên nhiều người cũng quên luôn việc mỉm cười khi nói, lâu dần giọng nói cũng vô tình trở nên lạnh lùng, khiến chúng ta cảm thấy giọng nói qua điện thoại thật cứng nhắc, không có sức sống. Nếu cộng với sự suy đoán, tưởng tượng của đối phương, rất có thể sẽ khiến họ có một cảm giác không vui vẻ khi nói chuyện với chúng ta.

Vậy nên, việc đầu tiên phải làm khi nói chuyện điện thoại là thể hiện sự thân thiện, vui vẻ bằng một giọng nói rõ ràng, mạch lạc. Chính vì đối phương không nhìn thấy biểu hiện của bạn nên giọng nói của bạn càng phải đầy tinh thần, đầy sinh lực như thể đầy ắp niềm vui để truyền thêm cảm giác vui vẻ cho họ.

Hãy hồi tưởng lại xem giọng nói của bạn có vui vẻ không? Giọng nói của bạn có thể hiện thiện sự chí không? Nếu câu trả lời là “không” thì có lẽ bạn nên luyện giọng một cách nghiêm túc, hay đưa vào đó cả lòng nhiệt tình và sự chân thành của bạn để tạo cảm giác vui vẻ thoải mái cho người ở đầu dây bên kia.

Điều chỉnh ngữ điệu và tốc độ để đối phương nghe rõ những gì bạn nói

Điện thoại cũng chỉ là một sản phẩm khoa học kỹ thuật, nó không thể truyền đạt 100% giọng nói của bạn đến đối phương, nhất là âm thanh truyền qua điện thoại khi phát ra dù ít hay nhiều cũng sẽ chịu ảnh hưởng của một vài yếu tố, không thể rõ ràng như nói chuyện mặt đối mặt. Vì thế, khi nói chuyện điện thoại, ngữ điệu và câu chữ của bạn phải rõ ràng và giảm tốc độ, đừng nghe ở những nơi ồn ào, như vậy, người ở đầu dây bên kia mới không nghe phải tạp âm, từ đó mới nắm được thông tin mà bạn cần truyền đạt. Ngoài ra, nội dung cuộc điện thoại nên cố gắng rút gọn, phòng khi có người khác muốn gọi hoặc khi có việc gấp cần tìm bạn sẽ không lỡ một thông tin quan trọng.

Hãy thử nghe giọng nói của mình

Bạn đã bao giờ thử nghe giọng nói của mình một cách nghiêm túc? Giọng của bạn có hay không? Khẩu khí khi nói chuyện của bạn thế nào? Tuy chúng ta không thể đưa ra yêu cầu giọng nói của mỗi người đều phải hay như phát thanh viên, nhưng tối thiểu phải để người khác nghe rõ những gì mình nói, đây là một bước vô cùng quan trọng trong nghệ thuật nói chuyện.

Âm lượng, giọng nói của mỗi người khi nói chuyện đều rất khác nhau, nó không phải là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến việc nói năng rõ ràng của bạn, nhưng dù ít hay nhiều, nó cũng ảnh hưởng đến cảm giác của đối phương khi nghe bạn nói.

Người suốt ngày nói giọng choe choe, sẽ gây ấn tượng là người thô lỗ, xuề xòa, còn người nói giọng yếu ớt lại đem lại cảm giác quá yếu đuối, không có khả năng đảm nhiệm công việc. Vì thế, khi nói chuyện, ngoài yêu cầu rõ ràng về câu chữ, bạn cũng nên tìm ra các khiếm khuyết về ngữ điệu, âm lượng và tìm cách khắc phục để tạo ấn tượng tốt đẹp cho người nghe.

Dưới đây là một số vấn đề về giọng nói khi nói chuyện, nhằm giúp bạn đọc tham khảo. Nếu bạn có những trở ngại này, bạn có thể luyện tập để khắc phục, hoặc cũng có thể chú ý các diễn viên gạo cội, những người dẫn chương trình nổi tiếng trên truyền hình, để

học theo các sắc thái biểu cảm và giọng nói rất phong phú của họ, điều này sẽ giúp bạn cải thiện giọng nói trở nên biểu cảm hơn.

1. Tốc độ nói có quá nhanh không?

Một số người nói quá nhanh dẫn đến câu chữ không rõ ràng, khiến người nghe cảm thấy lơ mơ không hiểu rõ ý họ, làm họ phải nhắc đi nhắc lại vài ba lần. Như vậy, không những lãng phí thời gian mà còn khiến cả hai bên mất hứng thú. Quan trọng hơn cả là nó làm mất đi ý nghĩa của cuộc nói chuyện, những lời nói làm người khác không hiểu nổi thì nó chỉ là lời nói thừa, không chỉ khiến người nói cảm thấy đau khổ mà người nghe cũng cảm thấy khá bất tiện.

Vì vậy, bạn nên thường xuyên chú ý luyện nói cho rõ ràng, tốc độ vừa phải. Chỉ nói một lần là hiểu, không cần phải nhắc lại lần thứ hai, điều này sẽ tránh được trường hợp người dưới hiểu nhầm ý của cấp trên hoặc truyền đạt sai thông tin vì nghe không rõ mà không dám hỏi lại.

2. Âm lượng của giọng nói có nhỏ quá không?

Giọng nói quá to khiến người nghe khó chịu, nhưng nếu giọng nói quá nhỏ lại làm người nghe phải hết sức tập trung để lắng nghe, thậm chí còn phải hỏi xác nhận lại. Như vậy, xét cho cùng thì người nói nhỏ quá lại mang đến nhiều phiền toái hơn cả.

Khi nói, khẩu khí phải lên bổng xuống trầm mới tạo thêm sức biểu cảm cho câu nói, mới khiến người nghe vẫn muốn nghe tiếp, như thể âm nhạc có giai điệu cao, thấp, nhanh, chậm vậy. Nếu giọng nói đều đều mà âm lượng nhỏ, sẽ nhanh chóng làm người nghe mất kiên nhẫn, không muốn nghe tiếp nữa, khi đó, cho dù nội dung câu chuyện của bạn có hấp dẫn đến đâu, thì cũng không thể gây được hứng thú cho người nghe, điều này vô cùng đáng tiếc.

Hãy là một người nói chuyện xuất sắc

Một người nói chuyện xuất sắc phải có những điều kiện gì để tạo ấn tượng tốt trong lòng mọi người, để trở thành đối tượng được mọi

người chào mời trong lần gặp tiếp theo? Điểm quan trọng nhất đó là: im lặng lắng nghe.

Khi nói chuyện với người khác, nếu chúng ta kém hiểu biết hơn đối phương thì càng nên chuyên tâm lắng nghe câu chuyện của họ, tỏ ra hứng thú với những điều họ nói, chỉ cần làm được điều này, đối phương sẽ cảm thấy rất vui và thấy được sự coi trọng của bạn đối với họ. Đối với họ, thái độ phản ứng của bạn chính là ngôn ngữ giao lưu tốt nhất, họ đã coi bạn là một người nói chuyện xuất sắc bởi không ai từ chối sự coi trọng của người nghe.

"Mượn gió bẻ măng" Người biết lắng nghe chính là người nói chuyện thành công

Cô C đến tham dự buổi tiệc sinh nhật của một người bạn, trong bữa tiệc, cô quen và bắt chuyện với một người bạn mới là cô H. Khi được biết cô H rất am hiểu mỹ phẩm, cô C liền nhờ cô H hướng dẫn cho một số vấn đề về kỹ thuật trang điểm. Vì gặp đúng chủ đề sở trường của mình nên cô H say sưa chia sẻ không biết mệt mỏi. Kết thúc bữa tiệc, cô H vui vẻ nói với cô C: "Bạn thật thú vị, mình rất vui khi được trò chuyện với bạn, hy vọng sau này chúng ta có cơ hội hẹn nhau cùng đi chơi".

Trong cuộc trò chuyện, gần như chỉ có cô H phát ngôn, nhưng vì lẽ gì mà cô ấy lại khen cô C như vậy? Thực ra, cô C chỉ đang đóng vai một người lắng nghe xuất sắc trong suốt buổi nói chuyện, tạo điều kiện để cô H thể hiện sở trường của mình, cũng chính vì thế mà cô C đã để lại ấn tượng rất tốt trong lòng cô H. Trở thành người biết im lặng lắng nghe, để người khác có cơ hội thể hiện bản thân là yêu cầu cần có đối với một người nói chuyện xuất sắc!

Lắng nghe quan trọng hơn phát ngôn

Người biết lắng nghe chắc chắn được hoan nghênh hơn người có tài nói chuyện, bởi lẽ, họ thể hiện được sự quan tâm chân thành đối với đối phương, bằng cách chăm chú nghe những điều đối phương nói. Mối quan hệ với người xung quanh của người biết lắng nghe có thể tốt hơn gấp nhiều lần so với một người chỉ chăm chăm muốn

đưa ra suy nghĩ cá nhân mà không hề để tâm đến những gì người khác nói!

Có một số người không thể tạo ấn tượng tốt cho đối phương ngay từ lần gặp đầu tiên, đó là bởi họ không biết lắng nghe những lời của đối phương mà chỉ luôn nghĩ xem mình phải chuẩn bị nói gì tiếp theo, khiến cho mắt thì nhìn đối phương nhưng đầu óc thì lại đang tính toán chuyện của bản thân, lời của người khác từ tai nọ sang tai kia rồi trôi theo gió. Có thể coi những người này hơi có phần ích kỷ và giả tạo.

Tuy hầu hết mọi người đều thích những người biết lắng nghe hơn những người biết ăn nói, nhưng số người chịu im lặng lắng nghe người khác nói quả thực là quá ít. Bởi lẽ, phần lớn mọi người đều mắc một sai lầm phổ biến, đó là: luôn vội vàng ngắt lời khi người khác chưa nói xong, làm người nói cảm thấy mất hứng, hành động này vô cùng khiếm nhã, đương nhiên đối phương sẽ không thể có ấn tượng tốt về bạn, kể cả bạn có học vấn cao thế nào đi chăng nữa thì họ cũng không thực sự kính nể bạn.

Vậy, phải làm thế nào để trở thành một người biết lắng nghe? Mọi người nhất định không được bỏ qua những mẹo nhỏ sau đây nhé!

Cổ vũ người khác kể về bản thân họ, giải đáp những vấn đề mà họ thích thú

Nếu muốn trở thành một người biết nói chuyện, trước tiên, phải làm một người biết chăm chú lắng nghe. Còn nếu muốn người khác tiếp tục nói chuyện với mình, thì phải khiến người ta có hứng thú với mình. Vì thế, đối với những chủ đề đối phương hứng thú, thì bạn phải hỏi đáp một cách chân thành, sau đó kích thích họ, cổ vũ họ thể hiện bản thân, như vậy đối phương sẽ cảm thấy thỏa mãn, đặc ý khi nói chuyện với bạn.

Ngoài ra, bạn hãy để đối phương có cảm giác rằng: đối với bạn, tất cả mọi chuyện của anh ấy đều vô cùng quan trọng. Ví dụ, như việc anh ấy thất tình nghiêm trọng hơn cả việc toàn dân thất nghiệp, việc anh ấy không khỏe quan trọng hơn cả tình hình cổ phiếu ở Mỹ,... chỉ

cần tạo được cảm giác bạn vô cùng coi trọng đối phương, họ sẽ cảm thấy bạn rất quan tâm đến họ, một cách tự nhiên, họ cũng sẽ có ấn tượng tốt về bạn.

Tìm cách làm đối phương mở lời

Trong giao tiếp xã hội, điều sợ nhất là gặp phải người chỉ luôn im lặng, lúc này, tìm cách để họ lên tiếng trở thành bước đầu tiên để bắt đầu một cuộc chuyện trò vui vẻ. Còn làm thế nào để “cây miệng” đối phương? Dưới đây là những bí quyết rất hữu dụng và vô cùng quan trọng!

Đưa ra một câu hỏi là cách tốt nhất để “cây miệng” đối phương, đặc biệt là những câu hỏi liên quan đến nghề nghiệp, sở thích của họ sẽ rất dễ nhận được sự hưởng ứng. Giả sử đối diện với bạn là một bác sỹ phẫu thuật thẩm mỹ, bạn có thể nhờ họ tư vấn một số câu hỏi có liên quan đến công việc của anh ấy, đại loại như: “Kỹ thuật nội soi nào mới và phổ biến nhất hiện nay?”, “Tôi muốn phẫu thuật thành mắt 2 mí, không biết có điều kiện hạn chế gì không?”. Những câu hỏi này đều liên quan đến nghề nghiệp của mình, chắc rằng anh ấy sẽ sẵn sàng giải đáp thắc mắc của bạn, rồi qua vài lần hỏi đáp, bạn có thể mở rộng phạm vi câu chuyện sang các chủ đề khác, đây là một cách rất hiệu quả khiến người khác mở lời.

Cũng với cách này, khi gặp một nhà buôn bán bất động sản, bạn có thể hỏi thăm tình hình thị trường nhà đất hiện nay, bày tỏ mong muốn được lắng nghe họ phân tích tình hình; khi gặp kỹ sư tin học, bạn có thể hỏi họ tất cả các vấn đề liên quan đến máy vi tính,... Bằng cách này, chắc chắn bạn có thể khởi đầu câu chuyện với đối phương một cách thuận lợi.

Tuy vậy, trong khi gợi chuyện, cũng có một số điều cấm kỵ cần tránh, nếu không sẽ khiến đối phương thấy phản cảm, lợi bất cập hại!

Không đề cập đến vấn đề tôn giáo và quan điểm chính trị

Mỗi người đều có lập trường quan điểm riêng đối với vấn đề tôn giáo và chính trị, vì vậy tốt nhất không nên tùy tiện, đột ngột nhắc đến những vấn đề nhạy cảm, riêng tư liên quan đến tín ngưỡng, giáo phái của cá nhân. Trừ khi đối phương chủ động nhắc đến - khi đó tất nhiên bạn có thể tiếp tục câu chuyện với chủ đề đó. Thế nhưng, kể cả khi hai bên có lập trường, quan điểm không giống nhau thì cũng không cần tốn thời gian và sức lực để tranh cãi, vì nó vốn dĩ thuộc về tự do cá nhân, không thể ép buộc. Nếu thực sự xảy ra tình trạng này thì tốt nhất nên dừng lại kịp thời, chuyển hướng câu chuyện sang một chủ đề khác, tránh gây không khí căng thẳng cho đôi bên.

Không hỏi về thành tích công tác của người làm cùng ngành hoặc những vấn đề mang tính chất riêng tư

Khi nói chuyện và chia sẻ những khó khăn thuận lợi trong công việc với người có tính chất công việc tương đồng, hãy nhớ rằng, bạn có thể tranh luận về cách thức và kỹ năng trong khi làm việc hay những chuyện thú vị ở nơi làm việc, nhưng không nên dò hỏi những vấn đề liên quan đến bí mật thương mại như hiệu suất làm việc, lương cơ bản hay bí quyết kinh doanh của công ty đối phương, nhằm tránh xảy ra sự ghen tỵ giữa những người cùng ngành, khiến đối phương cảm thấy khó xử.

Nói tóm lại, khi nói chuyện nên tránh nhắc tới tất cả những việc đối phương không nắm được hoặc không muốn tiết lộ, không nên để đối phương cảm thấy căng thẳng, khó xử, làm hỏng hứng thú nói chuyện.

Một học giả phương Tây đã từng nói: “Nếu ta không học được gì từ một người chúng ta gặp thì đó chính là thất bại của bạn trong giao tiếp.”

Câu nói này rất đáng để chúng ta suy ngẫm, chủ đề tốt không những khiến người khác buộc phải nói chuyện với ta, mà còn giúp ta học hỏi được nhiều điều từ câu chuyện của họ.

Kỹ năng đặt câu hỏi cũng là một vấn đề, nhưng làm sao để có cách đặt câu hỏi tốt, dưới đây sẽ đưa ra một số điểm quan trọng mà mọi người cần nắm được. Tuy nhiên, các kỹ xảo trong đó có thể thiên biến vạn hóa, mọi người cần suy ngẫm để tìm ra cách phù hợp nhất tùy theo đối tượng, tùy theo sự việc, tùy lúc tùy nơi, trong đó, thái độ khiêm nhường, lễ độ luôn là nguyên tắc hàng đầu.

Ngữ điệu phải khiến đối phương có cảm giác được tôn trọng

Một câu nói mang một nghĩa, nhưng có thể khiến người nghe có các cảm nhận hoàn toàn khác nhau chỉ vì cách đặt câu hỏi khác nhau của chủ nhân. Ví dụ: “Nghe nói công ty anh đang cắt giảm nhân viên, anh có bị sa thải không?” và “Nghe nói công ty anh đang cắt giảm nhân viên, công việc của anh vẫn ổn chứ?”, hai câu này đem lại cho người nghe cảm nhận hoàn toàn khác nhau, bạn thử nghĩ xem, khi câu hỏi của người khác đưa ra thiếu thiện chí, liệu bạn có muốn trả lời?

Nếu đổi thành vị trí người nói, bạn sẽ thấy, nên để người khác cảm thấy họ được tôn trọng khi bạn đưa ra câu hỏi, đừng khiến họ không vui.

Hỏi hay tốt hơn là hỏi đúng, đừng khiến người khác cảm thấy câu hỏi của mình là thừa

Rất nhiều người có tình trạng: đi nhà hàng thường hỏi nhân viên phục vụ ở đó: “Đồ ăn hôm nay có ngon không?”. Đi chợ mua thức ăn thường hỏi người bán: “Hôm nay cá có tươi không?”. Nếu bạn là nhân viên nhà hàng đó hoặc người bán cá đó, bạn sẽ trả lời khách hàng thế nào? Chắc chắn rằng, câu trả lời của bạn chỉ có thể là “Có”.

Tình trạng này xuất hiện ở khắp mọi nơi trong cuộc sống hàng ngày, vì thế, khi đặt câu hỏi, cố gắng tránh những câu hỏi vô nghĩa, hãy đặt câu hỏi với một cách khác.

Bạn có thể hỏi nhân viên phục vụ: “Xin hỏi, hôm nay cửa hàng có những món gì đặc sắc? Phiền cô giới thiệu cho chúng tôi được

không?” hoặc hỏi người bán ở chợ: “Hôm nay có hải sản gì ngon?”. Với cách hỏi chung chung như vậy, đối phương sẽ dễ phát huy và đưa ra ý kiến của mình hơn. Hơn nữa, với cách này, họ cũng sẽ có cảm giác được hỏi vì được tôn trọng, từ đó, họ càng sẵn lòng đưa ra gợi ý sáng suốt cho bạn, điều này sẽ có lợi cho cả hai bên. Đây là biện pháp mà một người thông minh nên chọn.

Khen ngợi một cách chân thành

Đã là con người, thì từ già đến trẻ ai cũng thích được người khác khen. Chỉ cần được nghe người khác tán dương thì trở nên rất đắc ý, tinh thần cảm thấy vui vẻ, phấn chấn. Một khi đã vui như mở cờ thì tất nhiên họ sẽ rất tích cực lắng nghe và tiếp thu những điều người khác nói. Vì thế, khi nói chuyện với người khác, đừng quên bồi thêm những câu khen ngợi đầy nhiệt thành vào thời điểm thích hợp.

Khen ngợi người khác không khiến bạn mất đi một hào một cắc nào, nhưng lại có thể đem đến niềm vui vô hạn cho người khác. Ngược lại, thái độ lạnh lùng thiếu nhiệt tình là điều khiến đối phương thất vọng nhất.

Tuy nhiên, khen ngợi phải xuất phát từ đáy lòng mới đem lại niềm vui cho người khác, nếu không sẽ chỉ đem lại cho đối phương cảm giác hờ hững, giả tạo. Vậy, lời khen ngợi phải nói thế nào cho lọt tai, nói thế nào để người khác dễ chịu? Điều quan trọng nhất nằm ở lòng nhiệt thành.

Khi bạn tán dương người khác một cách thực sự chân thành, bạn sẽ không bỏ qua một chi tiết nhỏ nào, ví dụ: “Hôm nay cô mặc đẹp thế! Ôi! Đây là thương hiệu của nhà thiết kế nổi tiếng tự thiết kế đấy... thảo nào... Chất liệu của nó tuyệt thật! Nó càng tôn lên vẻ quý phái của cô!” Khi nhận được những lời khen ngợi như vậy, chắc rằng bạn sẽ có cảm giác đối phương đang nói thật, chính bởi sự miêu tả tỉ mỉ từng chi tiết của anh ấy.

Trái lại, nếu đối phương chỉ nói qua một câu cụt lủn: “Hôm nay cô mặc đẹp quá!”, chắc bạn cũng sẽ cảm nhận thấy sự thiếu chân

thành trong lời khen ngợi của họ.

Vì vậy, để có những lời khen ngợi chân thành khiến người khác rung động, điều quan trọng nhất là nó phải được xuất phát từ đáy lòng bạn.

Người thông minh, chân thành mới có thể thể hiện lòng mình một cách sâu sắc nhất

"Giọng hát của bạn quá hay, từng câu từng chữ đều khiến tôi cảm thấy rung động, bạn hát rất tình cảm chẳng khác nào giọng hát chuyên nghiệp, tôi thấy máu trong tim mình như đang sôi sục". Nói một lời khen đầy sức mạnh, đầy nhiệt huyết như vậy thật không dễ nhưng một khi nghe được nó, chắc chắn đối phương sẽ vô cùng cảm kích và có ấn tượng tốt với bạn, bởi lẽ chỉ có người tràn đầy nhiệt tình và lòng chân thành mới có thể nói những lời khen như thế.

Sự cảm ơn chân thành sẽ khiến đối phương muốn tiếp tục “cống hiến” cho bạn vào lần sau

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta có nhiều cơ hội nhận được quà tặng hoặc lời khen từ phía người khác, lúc này, chúng ta hãy chuyển đổi vị trí cảm ơn đối phương một cách chân thành.

Cảm ơn cũng giống như khen ngợi, phải xuất phát từ trái tim, bởi những lời cảm ơn làm rung động lòng người chỉ có được khi trong lòng của mỗi người thực sự nghĩ như vậy.

Ví dụ, khi một người tặng cho bạn một món đồ, nếu thực sự cảm kích bạn sẽ cảm ơn họ: “Tuyệt quá! Đây đúng là món đồ tôi đang cần, cảm ơn cậu, cậu tâm lý thật đấy!”. Còn nếu bạn chỉ cảm ơn cho có lệ mà không xuất phát từ đáy lòng, rất có thể bạn chỉ nói: “Cảm ơn món quà của cậu.”, tình cảm thể hiện trong tâm trạng và thái độ rất dễ bị nhận ra, khi đó, ấn tượng của đối phương về bạn sẽ khó có thể tốt đẹp được.

Hãy nhớ rằng, lời cảm ơn chân thành khiến người ta muốn tiếp tục “cống hiến cho bạn”, thái độ lạnh lùng lại khiến người ta thấy bạn thật vô tình. Người thông minh như bạn hẳn phải biết mình nên làm gì.

Luôn nhớ câu cửa miệng “Xin lỗi”

Hai chữ “Xin lỗi” nghe có vẻ đơn giản nhưng lại vô cùng có hiệu quả, nó có thể khiến một kẻ ngang bướng phải cúi đầu, cũng có thể giúp tiêu tan nổi tức giận. Thế nhưng, rất nhiều người lại không biết cách tận dụng điều này để nhận được sự tha thứ và cảm thông mỗi khi mắc lỗi, điều này quả là đáng tiếc!

Thông thường, phần lớn chúng ta đều tha thứ, bỏ qua cho những lỗi mà người khác vô tình mắc phải, chỉ khi gặp phải trường hợp ai đó sai mà dứt khoát không chịu nhận lỗi, thì ta mới cảm thấy đối phương không đáng được tha thứ.

Khi người khác hạ mình xin lỗi, chúng ta sẽ động lòng vì sự lễ độ, khiêm nhường của họ và chấp nhận bỏ qua; nhưng nếu người khác mắc lỗi mà không có thái độ tích cực, thì bạn sẽ có cảm giác mình bị lấn át, cảm thấy họ thật quá đáng, đồng thời càng trở nên giận dữ vì thái độ này và quyết không tha thứ cho họ.

Lấy ví dụ như chúng ta chen lên được một chiếc xe buýt đã chật cứng người, lúc này, nếu có ai đó vô tình dẫm vào chân bạn, họ vội vàng nói lời xin lỗi: “Xin lỗi... xin lỗi... tôi không cố ý...”. Có thể bạn sẽ bỏ qua cho họ vì thông cảm với hoàn cảnh hiện tại. Nhưng, nếu sau khi dẫm lên chân bạn, đối phương còn bực dọc nhìn bạn và gắt: “Anh không tránh ra một chút được à?”, chắc hẳn bạn sẽ giận sôi lên, cảm thấy họ thật vô văn hóa và không thể tha thứ được.

Những ví dụ trên thường xuất hiện trong cuộc sống thường ngày, trong các cuộc trò chuyện của chúng ta, nếu bạn tận dụng tốt câu “xin lỗi” để xoay chuyển tình thế, chắc chắn sẽ rất có ích cho quan hệ của bạn với mọi người.

Dùng câu “xin lỗi” để nhận được sự cảm thông và tha thứ

Khi muốn xua tan cảm giác tội lỗi, không muốn làm tổn thương tình cảm với đối phương, biện pháp tốt nhất chính là nhún nhường một chút. Khi mình mắc lỗi, nếu xin lỗi ngay lập tức, thì hầu hết đều nhận được sự cảm thông và tha thứ của người khác.

Ví dụ: Bạn và một người bạn hẹn gặp, nhưng bạn vô tình ngủ quên nên đến điểm hẹn muộn mất nửa tiếng, bạn ngỏ lời xin lỗi một cách chân thành ngay khi gặp mặt, chắc chắn sẽ dễ được tha thứ hơn là dùng dằng dặc giận trách họ không thông cảm, làm như vậy cũng không làm sút mẻ tình cảm giữa hai người. Điều này mới thực sự có lợi cho quan hệ của bạn.

Thành công thuyết phục đối phương bằng lý lẽ

Nhiều người xảy ra tranh cãi khi nói chuyện, đó là vì họ thiếu lý trí, bị tình cảm chi phối công việc, hậu quả nếu nhẹ thì làm sút mẻ tình cảm, nặng còn có thể gây nguy hại đến tính mạng. Vì vậy, nhiều khi học cách dùng lý lẽ thuyết phục người khác hữu ích hơn là dùng tình cảm để làm họ lung lay, cách làm này cũng sẽ tránh để lại một số phiền toái không đáng có.

Mục đích chính của việc giao lưu trò chuyện với người khác là để tăng thêm tình cảm, làm cho mọi người xích lại gần nhau hơn, nhưng nhiều lúc, thuyết phục người khác bằng cách trực tiếp dùng lý lẽ lại hiệu quả hơn nhiều so với việc tấn công bằng tình cảm.

Đặc biệt là khi phải đối diện với 4 tình huống sau:

1. Khi đối phương đã bắt đầu có hứng thú với ý kiến của bạn
2. Khi bạn đưa ra một ý kiến mới mẻ và muốn thảo luận cùng bạn bè
3. Gặp một vấn đề vô cùng quan trọng, đã tới lúc không diễn đạt nó bằng tình cảm được nữa.
4. Khi phải làm rõ ai đúng ai sai

Có thể lấy một ví dụ chứng minh: anh A - nhân viên của bạn vì tư lợi đã ăn hoa hồng từ nhà sản xuất, khi công ty tiến hành điều tra sự việc này, bình thường anh ta khá hoạt bát, có thể coi là một trợ thủ đắc lực, nhưng lúc này bạn vẫn phải công tư rõ ràng, phải tuyên bố rõ vì sao công ty đưa ra hình thức xử lý anh ta, rồi có quyết định trừng phạt hoặc buộc thôi việc. Có làm như vậy, mới thể hiện được tính nghiêm túc, mới làm gương cho nhân viên khác. Còn nếu lúc này bạn vẫn giúp anh ta bào chữa, mong anh ta có cơ hội sửa chữa, thì sẽ không tránh khỏi việc mọi người xung quanh đánh giá bạn là người làm việc theo cảm tính, thiếu khách quan.

Ba yếu tố quan trọng để thành công khi thuyết phục người khác bằng lý lẽ: mạch lạc, ngắn gọn, sắc bén

Để thành công khi thuyết phục người khác bằng lý lẽ đòi hỏi ngôn từ phải mạch lạc, ngắn gọn, sắc bén, như vậy mới giảm nguy cơ thất bại vì bị người khác phản bác lại. Trong ba yếu tố trên, sự “mạch lạc” là quan trọng nhất, bởi nếu đối phương nghe không hiểu ý bạn, thì đương nhiên họ sẽ không tin phục bạn, vì thế, bạn phải có sự chuẩn bị từ trước, để những lý lẽ, lập luận của bạn trở nên rõ ràng, mạch lạc.

Yếu tố quan trọng thứ 2 là “ngắn gọn”, bạn phải kiểm soát bản thân để trình bày một cách có trọng điểm trong thời gian ngắn nhất, cuối cùng tổng kết vấn đề, như vậy mới giúp người nghe nhanh chóng nắm được những điểm chính, nếu không đối phương sẽ cảm thấy mệt mỏi, mơ hồ vì nội dung quá nhiều, quá rườm rà.

Còn “sắc bén” đề cập đến ở đây, chính là yêu cầu từng câu từng chữ đều được dùng một cách chuẩn xác, làm cho những lập luận quan trọng trở nên rõ ràng, không nên dẫn chứng bằng cách liên tưởng vòng vo để đối phương bắt được kẽ hở, từ đó có cơ hội phản bác lại.

Ngoài 3 yếu tố trên, để thuyết phục người khác bằng lý lẽ thành công, tất nhiên còn đòi hỏi lập luận của bạn phải lọt tai, nếu không, bạn sẽ rất khó đạt được mục đích với những lý luận của mình. Đồng thời, bạn cũng phải thường xuyên tự đánh giá xem những lập luận

của mình ở phần trước có mâu thuẫn với phần sau không, có bị trái với logic không, có như vậy, bạn mới có thể đạt được thành công khi thuyết phục người khác.

Dùng các ngữ khí khác nhau để biểu đạt suy nghĩ khác nhau

Trong quá trình chuyện trò, chúng ta thường dùng các ngữ khí khác nhau để biểu thị ý kiến khác nhau. Nhấn mạnh ở điểm ngừng là một trong những cách làm phổ biến, người nói ngừng ngắt ở những điểm khác nhau, có thể hiểu ý nghĩa họ muốn nhấn mạnh cũng khác nhau. Bạn phải tinh ý nhận ra điều này để tránh gây hiểu nhầm nhé!

Một số người thường dùng cách ngừng ngắt để chia lời nói thành nhiều đoạn, giúp cho những điều họ nói trở nên rõ ràng rành mạch, có đầu có cuối hơn. Nếu có sự ngừng ngắt giữa hai câu của người nói, thì đó chính là điểm quan trọng mà họ muốn diễn tả, bạn nên chú ý để nhận ra.

Về bí quyết ngừng ngắt khi nói, chúng ta có thể xem hai ví dụ dưới đây:

Ngừng ngắt để nhấn mạnh

Kiểu ngừng ngắt này là kiểu tạo khoảng nghỉ khá lớn giữa từ hoặc câu trong lời của người nói nhằm nhấn mạnh một điều hoặc biểu thị một thái độ tình cảm nào đó. Cách này rất có hiệu quả trong việc thu hút sự chú ý của người nghe, làm tăng độ kích thích của thông tin một cách nhanh chóng.

Ví dụ: những câu mang tính kích thích với điểm ngừng khá dài kiểu như: “Những bộ phim đạt giải phim truyền hình xuất sắc nhất trong giải Oscar lần này gồm có...”, rất có sức mạnh gây sự chú ý và kích thích trí tưởng tượng của người nghe, tuy nhiên, việc sử dụng cách ngừng ngắt này cũng chỉ nên ở mức độ vừa phải, không nên lạm dụng quá nhiều, nếu không, điểm nhấn mạnh quá nhiều lại khiến người nghe không biết đâu là điều quan trọng. Ngoài ra, thời gian ngừng ngắt quá dài hoặc quá ngắn đều không có hiệu quả, có thể

làm ảnh hưởng đến tâm trạng của người nghe và gây phản tác dụng.

Ngừng ngắt ngữ pháp

Ngừng ngắt ngữ pháp là kiểu ngừng ngắt giữa các phần câu, số lần ngừng ngắt, vị trí ngừng ngắt khác nhau thì câu nói cũng mang các ý nghĩa hoàn toàn khác nhau.

Ví dụ: “Trong số nhân viên dự kiến được điều chỉnh lương lần này, có lẽ có người đã thăng chức, và có người chưa được thăng chức...”. Trong câu này, điểm nhấn mạnh là “đã thăng chức” và “chưa được thăng chức”, đặt vị trí ngừng ngắt như trong câu trên là hợp lý, nhưng nếu đặt sai chỗ sẽ có thể gây ra một chuyện nực cười, đó là: “Trong số nhân viên dự kiến được điều chỉnh lương lần này, có lẽ có hòa thượng đã được thăng chức, nhân viên chưa được thăng chức...”, khi đó không những người nói bị mất mặt mà người nghe cũng không thể hiểu đối phương muốn nói gì.

Cách nói chuyện dùng ẩn ý

Tuy chúng ta thường nghe thấy mọi người nói: “Không nên vòng vo tam quốc khi nói chuyện”, nhưng đôi lúc, dùng cách nói bóng gió một chút để diễn đạt lại là biện pháp để không ảnh hưởng đến hòa khí.

Một cán bộ phụ trách nhân sự đến gặp tổng giám đốc, đưa ra đề nghị công ty tăng lương cho nhân viên.

Tổng giám đốc nghe xong hơi cau mày nói: “Hiện nay, tình hình kinh tế chung không khởi sắc, công ty làm ăn không có lãi, anh có thể về kêu gọi mọi người hãy tăng cường đi bộ thay vì ngồi xe buýt công cộng, như vậy không những được vận động thể thao, mà còn tiết kiệm chi phí đi lại nữa đấy!”.

Người phụ trách vừa nghe xong liền đáp: “Tổng giám đốc thật là sáng suốt khi nghĩ ra cho mọi người cách rèn luyện thân thể tốt như vậy. Tuy nhiên, tôi lại có ý kiến là nếu bảo họ chịu khó đi bộ, nhờ

giày của họ rách thì chưa chắc họ đã có tiền mua giày mới đâu ạ, trường hợp họ đến yêu cầu công ty bồi thường, khi đó công ty có thể phải chi thêm một khoản nữa. Như thế chẳng thà kêu gọi nhân viên đi chân đất đến làm việc, có thể tiết kiệm được tiền sửa giày đấy ạ! Hơn nữa, nói cho cùng thì cũng tại số họ không may, ai bảo họ sinh ra trong thời đại suy thoái này, chẳng được đi xe buýt, cũng không trả nổi tiền taxi, việc này làm sao trách công ty được!”.

Tổng giám đốc nghe xong đỏ bừng mặt vì xấu hổ, cuối cùng cũng chấp thuận yêu cầu tăng lương của phụ trách nhân sự.

Quan sát phản ứng, thừa thế tấn công

Khi sử dụng cách nói chuyện dùng hàm ý nhằm đạt được mục đích nào đó, chúng ta phải vô cùng thận trọng, bạn phải hiểu tính cách của người nghe ở một mức độ nhất định, hơn nữa cũng phải vừa nói vừa quan sát phản ứng của họ.

Nếu thấy họ có một chút lung lay, bạn mới nên “thừa thắng xông lên”, tìm cơ hội để tiếp lời họ; còn nếu thấy họ bắt đầu có biểu hiện nổi giận thì hãy tấn công từ từ ở mức độ vừa phải, đừng chọc tức đối phương, nếu không sẽ làm hỏng việc, bạn không những không đạt được mục đích mà còn mang thêm tội với đối phương.

Cách pha trò cười

Một người quá nghiêm túc sẽ rất dễ khiến người khác cảm thấy khó gần. Vì thế, khi nói chuyện có thể dùng một số câu pha trò để rút ngắn khoảng cách với đối phương, cũng có thể tự nghĩ ra một số chuyện cười trong cuộc sống hàng ngày. Tuy vậy, pha trò cũng nên giữ chừng mực, đừng làm quá đà mà đắc tội với người khác.

Thông thường, các bậc cao niên thường giữ vẻ mặt nghiêm nghị ít cười để duy trì sự uy nghiêm của bản thân, làm những người ít tuổi không dám đến gần, vì thế họ thường cảm thấy cô độc.

Còn nếu người trẻ tuổi mà cũng suốt ngày nghiêm nghị, ra vẻ cao quý thì cũng khó tránh khỏi khiến người khác có ấn tượng họ cao

ngạo, kiêu kỳ, luôn cho mình là số một. Thanh niên nên vui vẻ hoạt bát, thể hiện sức sống của tuổi thanh xuân, kể cả người có tính cách khá nội tâm cũng nên thường xuyên nở nụ cười và duy trì sự tương tác qua lại một cách tích cực với những người xung quanh.

Tuy vậy, thu hẹp khoảng cách giữa những người trong một tập thể bằng những câu chuyện cười quả thực không phải là chuyện dễ dàng bởi pha trò cũng phải biết dừng ở mức độ nhất định mới không làm người khác phật lòng. Những câu nói đùa vô thưởng vô phạt có thể tạo không khí vui vẻ cho tập thể, nhưng nếu đem một người nào đó vốn có quan hệ khá tốt với bạn ra làm đối tượng pha trò trước tập thể thì rất có thể họ sẽ phật ý, gây tổn thương đến tình cảm của đôi bên, đồng thời cũng khiến người khác có ấn tượng bạn không biết giữ mồm giữ miệng.

Vậy, rốt cục nên nói đùa như thế nào mới được coi là sáng suốt? Bạn có thể tham khảo phần trình bày khá hoàn chỉnh dưới đây:

Nói đùa có chừng mực, thăm dò phản ứng của đối phương

Trong một nhóm người nếu có một người bạn khá thân, bạn có thể đem một “tật xấu” của mình hoặc của người bạn thân ra làm đề tài để pha trò cười tạo không khí vui vẻ tự nhiên. Tuy nhiên, kể cả như vậy bạn cũng không được ỷ vào mối quan hệ thân thiết với người bạn đó mà trêu chọc giễu cợt họ một cách bừa bãi, bạn cũng nên thường xuyên chú ý quan sát phản ứng của đối phương, nếu họ cười mở cùng bạn, kể tung người hứng để pha trò thì đây quả là sự phối hợp tuyệt vời. Nhưng nếu bạn phát hiện thấy họ bắt đầu có biểu hiện không vui thì nên dừng lại ở thời điểm thích hợp và hướng đề tài câu chuyện về phía mình, lấy bản thân ra là đối tượng cười đùa, như vậy có thể xoa dịu được đối phương, cuối cùng khéo léo chuyển sang đề tài khác, để kết thúc câu chuyện cười suýt gây “chiến tranh” này.

Tránh kể những câu chuyện cười dung tục một cách tối đa

Phải xem xét mối quan hệ với đối tượng nói chuyện và hoàn cảnh nói chuyện để quyết định nội dung của câu chuyện cười. Nếu tán

gẫu với những người bạn thân thiết thì phạm vi nội dung cuộc nói chuyện và chủ đề câu chuyện cười có thể thoáng một chút mà không cần giữ kẽ quá. Nhưng nếu nói chuyện trong bối cảnh có mặt người lớn tuổi hơn, hoặc có mặt người lạ, thậm chí có sự hiện diện của chuyên gia, học giả có danh tiếng thì phải tránh những câu chuyện cười bậy bạ dung tục, đừng để những người có mặt ở đó cảm thấy phải đỏ mặt xấu hổ không biết phải xử trí thế nào trong khi bạn hào hứng tiếp tục. Lúc này mọi người không tiện phê phán bạn nhưng trong lòng sẽ có những đánh giá không hay về bạn.

Khiến mọi người phì cười chỉ với một câu ngắn gọn là cách pha trò thông minh nhất

Bạn hãy quan sát để ý nội dung câu chuyện của những cao thủ về pha trò cười, họ hầu như không pha trò bằng cách công kích người khác mà thường dựa vào những sự vật xung quanh cộng thêm sự liên tưởng mở rộng của bản thân, chỉ dùng vài câu từ hóm hỉnh đã có thể khiến người bật cười, đây là một cách pha trò vô cùng thông minh. Chỉ một số người có sẵn khả năng thiên bẩm này, còn lại phần lớn đều phải "luyện miệng" nhờ việc quan sát sự vật xung quanh.

Các cách pha trò được coi là tệ hại, ngoài việc lấy người khác ra làm trò cười thì nói phóng đại, pha trò theo kiểu của tên hề cũng không phải là cách làm hay.

Một số người khi nói chuyện thường tăng sức thuyết phục cho câu chuyện của mình bằng những thái độ có phần phóng đại và dùng các động tác cơ thể, nhưng nếu có quá nhiều động tác kiểu này, sẽ khiến người nghe nghi ngờ nội dung câu chuyện của bạn: “Không biết sự thực có đáng cười như vậy không? Làm gì đến mức như vậy?”. Khi người khác quan tâm đến câu chuyện của bạn với thái độ này, họ sẽ “soi mói” thái quá tới câu chuyện của bạn, từ đó mục đích “gây cười” sẽ thất bại, như vậy, trong mắt mọi người, bạn chỉ như một tên hề bất tài.

Nghệ thuật khiến đối phương nói câu "đúng vậy"

Những người nói chuyện với nhau nên có những quan điểm và nhận thức tương đồng, như vậy câu chuyện mới có thể tiếp tục. Nếu đối phương không tán đồng với những điều bạn nói thì hai bên rất dễ xảy ra va chạm và họ sẽ có ấn tượng không tốt về bạn. Vì thế, có thể nói, việc làm cho đối phương tán đồng với bạn, nói “đúng vậy” với bạn là một kỹ năng nói chuyện vô cùng quan trọng.

Trong lần đầu tiên gặp mặt giao lưu với một người, không nên nhắc đến những chuyện mà ý kiến của hai người khác nhau ngay từ đầu, hãy hướng vào những chuyện mà hai bên đồng nhất, như vậy mới không làm ảnh hưởng đến hòa khí ngay từ lần đầu gặp gỡ làm cho cả hai không thể tiếp tục câu chuyện.

Thế nhưng, tuy hai bên đều có mục tiêu và nhận thức chung nhưng rất có thể lại có cách làm khác nhau, vì vậy, khi nói chuyện bạn phải có bí quyết dẫn dắt đối phương nói ra câu “đúng vậy”, khiến họ hoàn toàn tán đồng với cách làm của bạn, đừng để họ bất đồng ý kiến với bạn và nói ra từ “không”. Giả sử ngay từ đầu hai bên đã xảy ra tranh cãi vì bất đồng ý kiến trong cách làm, đối phương sẽ có thành kiến với bạn, cho dù sau đó bạn có đưa ra bao nhiêu lý lẽ xác đáng để thuyết phục thì họ cũng vẫn có ấn tượng không tốt về bạn, và để thay đổi điều này là rất khó.

Vì vậy, khi nói chuyện với người khác, bạn phải đón trước được tâm lý đối phương, để họ cảm thấy cuộc nói chuyện này như đang bàn bạc chứ không phải đang tranh luận. Như vậy, họ sẽ có cảm giác “mình đưa ý kiến vì được coi trọng”, và không đến mức phải nói ra từ “không” vì cảm thấy “mình đến đây là để chấp thuận với ý kiến của hấn, mình cần giữ thể diện bằng cách nói 'không'”, mục đích của từ “không” là muốn nhận được sự coi trọng của bạn.

Nhìn từ góc độ tâm lý học, một khi ai đó đã nói từ “không” thì trong tâm sinh lý họ đều đang ở vào trạng thái kháng cự rất căng thẳng. Đường tiết niệu, tổ chức thần kinh và hệ thống cơ bắp của họ đều đang căng lên chuẩn bị tinh thần nói “không” với bạn. Nhưng ngược lại, khi một người nói “đúng vậy”, cả sinh lý và tâm lý của họ đều không ở tình trạng bị co rút mà là đang giãn ra chuẩn bị tiếp nhận, vì thế,

nhận được càng nhiều câu trả lời “đúng vậy” của đối phương, càng có nghĩa là họ chuẩn bị chấp nhận đề nghị của bạn.

Phép biện chứng của Socrates, đáp án để thành công dẫn dắt đối phương nói "đồng ý"

Một nhân viên nghiệp vụ đã bán được một chiếc máy photocopy cho một công ty, một tuần sau anh ta đến công ty đó để điều tra tình hình dịch vụ hậu mãi. Nhân viên phụ trách của công ty này phàn nàn với người bán hàng một loạt khó khăn khi sử dụng máy, đó là: hay bị kẹt giấy và tốc độ quá chậm, v.v... nhân viên nghiệp vụ nhẫn nại nghe hết những lời phàn nàn, gật đầu không hề phản bác lại, trái lại còn nói với nhân viên phụ trách với thái độ đồng tình: “Thưa cô C, cô nói rất đúng, loại máy phôtô này quả thực là bất tiện, làm ảnh hưởng đến hiệu suất công việc của mọi người, tôi có thể thông cảm với những gì cô nói.” Tiếp đó, anh ta hỏi cô C: “Vậy xin hỏi cô, khi mọi người dùng giấy tái chế để in, không biết mọi người có nhớ tháo ghim ra không ạ?”.

Lúc này, nhân viên phụ trách mới nghĩ lại và trả lời: “Ừm... hình như là không, tôi không chắc lắm.” Nhân viên nghiệp vụ tiếp lời: “Đúng vậy, nếu ghim không được tháo ra thì dễ làm hỏng máy phôtô, hơn nữa còn có khả năng cào xước tay mọi người nữa, đúng chứ ạ?”. Nhân viên phụ trách: “Đúng là như vậy”.

Nhân viên nghiệp vụ nói tiếp: “Vì chiếc máy phôtô này làm việc theo chế độ in phun, giá cũng tương đối thấp, lúc đó quý công ty chọn mua chiếc này cũng vì giá thành thấp, tốc độ của nó cũng không nhanh được như kiểu in laser, xin hỏi có phải công ty muốn dùng seri máy phôtô loại trước đây?”. Nhân viên phụ trách: “Đúng vậy, dùng máy như trước đây thì tốt quá...”.

Phép biện chứng Socrates như trên đã dùng cách hỏi để khiến đối phương phải đưa ra câu trả lời “đúng vậy” một cách tối đa nhằm xoay chuyển cục diện, khiến họ tự nhận thấy mọi việc đều là do bản thân họ lựa chọn, hay do nhận thức của họ chưa đúng khiến họ lựa chọn sai. Nhờ vào những câu trả lời “đúng vậy” như thế, vô hình chung đã khiến họ thay đổi nhận thức, quan điểm, họ đang phàn

nàn phê phán bạn giờ đây quay sang tán đồng với bạn, xóa mờ sự hiểu nhầm và phản cảm với bạn, mối quan hệ với bạn nhờ đó mà trở nên tốt đẹp hơn.

Cuối cùng, bạn phải luôn nhớ rằng, sau này, khi phải chỉ ra lỗi sai của người khác và giúp họ khắc phục, bạn có thể vận dụng phương pháp của Socrates, làm cho đối phương phải nói “đúng vậy” một cách nhiều nhất, làm cho họ có thêm cảm tình với bạn. Còn khi bạn muốn nhận được sự chấp thuận của người khác, bí quyết chính là làm cho đối phương tán đồng với mọi suy nghĩ của bạn, tất nhiên sẽ giảm bớt được rất nhiều chương ngại khi nói chuyện.

MỜI CÁC BẠN TÌM ĐỌC:

101 CÂU CHUYỆN HAY DÀNH CHO BÉ GÁI

Cuốn sách trân trọng giới thiệu tới độc giả truyền thuyết về vẻ đẹp của 12 loài hoa cùng với 88 câu chuyện nhỏ liên quan. 100 câu chuyện trong tác phẩm chính là 100 món quà dành tặng các công chúa nhỏ. Hi vọng, sau khi đọc xong ấn phẩm này, các bạn gái cũng sẽ kiên cường, dũng cảm, lạc quan, lương thiện và phóng khoáng như những loài hoa... từng bước hướng đến sự hoàn mỹ.

101 CÂU CHUYỆN HAY DÀNH CHO BÉ TRAI

Cuốn sách lựa chọn những truyền thuyết thần bí về mười hai loài động vật, cùng với tám mươi tám câu chuyện mang đầy tính chất triết lí là 100 phần quà dành tặng cho các bé trai. Hi vọng các bé trai sau khi đọc xong cuốn sách này, sẽ dựa vào sức lực của bản thân, từng bước tiến tới thành công như các nhân vật trong truyện.

TRƯỜNG HỌC DANH NHÂN THẾ GIỚI

Bạn sẽ được tìm hiểu về cuộc sống, sở thích và các bí mật nho nhỏ chưa bao giờ được công bố của các danh nhân thế giới thông qua những câu chuyện thú vị và những bức tranh sinh động. Những điều được thể hiện qua mỗi câu chuyện phẩm đều là nghiêm túc. Sau mỗi câu chuyện sẽ là một bài học hữu ích. Học theo tấm gương của những danh nhân này, trong tương lai không xa, chắc chắn bạn sẽ thành công.

KHÁM PHÁ BÍ ẨN THẾ GIỚI TỰ NHIÊN

Với nguồn tri thức phong phú cùng nhiều hình ảnh trực quan, ngôn từ đơn giản, dễ hiểu... bộ sách sẽ giúp các bạn và các em giải đáp được phần nào những thắc mắc của mình về thế giới tự nhiên rộng lớn và đầy kì diệu này.

VÌ SAO TRẺ KHÔNG NGHE LỜI

Cuốn sách "Tại sao trẻ không nghe lời" tập trung vào các biểu hiện và nguyên nhân khiến trẻ không nghe lời, phân tích một cách khoa học về những khái niệm giáo dục mới. Sách được chia làm hai phần: phần một đưa ra vấn đề, phần hai giải quyết vấn đề, đơn giản, rõ ràng, dễ hiểu. Mỗi phần gồm bốn chương, chỉ rõ hướng giải quyết cho các bậc cha mẹ. Trong mỗi bài lại đi sâu hơn phân tích những biểu hiện khi trẻ không nghe lời và đề xuất cho cha mẹ những phương pháp giải quyết hiệu quả.

NÓI SAO CHO TRẺ NGHE LỜI

Con bạn rất bướng bỉnh, rất không nghe lời cho dù là bạn nói thế nào. Cuốn sách này cho bạn thấy kì thực chỉ cần thay đổi cách nói, bạn sẽ phát hiện ra rằng: Hóa ra nói như vậy, trẻ sẽ chịu nghe lời!

CÙNG CON RÈN THÓI QUEN TỐT

"Cùng con rèn thói quen tốt" là món quà tuyệt vời mà các bậc phụ huynh nên dành tặng con mình. Nó không đơn giản là một bộ truyện hay mà còn ngầm gửi những thói quen tốt sau những câu chuyện thú vị, giúp trẻ trưởng thành cũng những con vật nhỏ trong đó.

28 CÁCH ĐỂ TRỞ THÀNH NGƯỜI PHỤ NỮ GIÀU CÓ

Các cô gái xinh đẹp, hãy sử dụng trí tuệ của mình đi, tạm thời từ bỏ những ham muốn chi tiêu đáng sợ trước mặt, tích lũy tiền bạc, tiêu vào những việc có ích, sau đó hãy lên kế hoạch cho cuộc đời kim cương của mình!

PHƯƠNG PHÁP GIÁO DỤC DÀNH CHO TRẺ NHÚT NHÁT

Cuốn sách trình bày những nguyên tắc giáo dục quan trọng nhất của Học viện quân sự West Point, liệt kê đầy đủ các tổ chất cơ bản mà một người thành công cần phải có, đem lại cho các bậc cha mẹ quan niệm giáo dục tiên tiến nhất.