

có ý kiến đóng góp. Hai người khác cũng phát biểu, nhưng chỉ lặp lại lời của tôi mà thôi. Lúc đó tôi cảm thấy như thể mình đang trò chuyện với những người ù lì vậy. Thú thực, tôi không thể hiểu được họ đang nghĩ gì nữa”. Cô nói tiếp: “Như anh thấy đấy, tôi cứ hy vọng họ sẽ nói được điều gì thiết thực, và cho tôi biết họ đang nghĩ gì. Suy cho cùng, những chính sách kia ảnh hưởng trực tiếp đến họ kia mà”.

Cô bạn của tôi chẳng hề nhận được sự giúp đỡ nào trong buổi họp. Nhưng nếu sau buổi họp, bạn nán lại hội trường một chút, rất có thể bạn sẽ nghe được những cộng sự của cô ấy bàn tán: “Tôi đã muốn nói rằng...”, “Tại sao lại không có ai đề nghị ...”, “Tôi không nghĩ...”, “Chúng ta nên tiếp tục...”.

Những người thụ động thường không bao giờ nêu ý kiến trong các cuộc họp, nhưng lại nói liên hồi sau khi cuộc họp đã kết thúc, khi mà những gì họ nói không còn thay đổi được điều gì nữa. Họ bắt chợt sáng suốt đến lạ thường khi mọi chuyện đã... quá muộn.

Các giám đốc kinh doanh luôn mong đợi được nghe những lời nhận xét. Những người luôn giấu giếm, hay ngại ngùng thể hiện mình sẽ chỉ khiến chính họ thiệt thòi mà thôi.

Hãy tập thói quen “nói lên suy nghĩ của mình”. Mỗi lần đưa ra một ý kiến nào đó, bạn đã tự khiến mình mạnh dạn hơn rất nhiều. Hãy tự tin thể hiện mình, với những ý kiến mang tính xây dựng.

Chúng ta đều biết các sinh viên đại học thường phải chuẩn bị rất vất vả cho bài luận văn. Với mục đích đó, anh sinh viên Joe dành cả buổi tối để tập trung vào việc học. Nhưng buổi tối của Joe lại thường diễn ra như sau: