

Tham công thuyết phục với 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