

Những người thụ động thường tự bào chữa: “Ý kiến của mình chắc chẳng có giá trị gì đâu. Nếu mình đứng lên phát biểu, có khi mọi người lại thấy mình thật ngớ ngẩn. Thôi, tốt nhất là cứ im lặng, nghe ý kiến của người khác xem thế nào. Không ít người hiểu biết về vấn đề này hơn hẳn mình, tốt nhất là mình không nói ra để không bị chê cười là ngu dốt”.

Cứ sau mỗi lần không dám đưa ra ý kiến của mình, kẻ thụ động đó lại càng cảm thấy mình ngu dốt, thua kém hơn nữa. Lần nào anh ta cũng tự hứa với bản thân rằng “lần sau” nhất định sẽ lên tiếng (nhưng anh ta cũng thừa biết mình sẽ chẳng bao giờ giữ lời).

Cứ mỗi lần bạn không dám phát biểu ý kiến là mỗi lần bạn tự giết chết sự tự tin trong mình. Và rồi càng ngày bạn càng ít tin tưởng vào bản thân mình hơn.

Trái lại, nếu bạn càng mạnh dạn phát biểu bao nhiêu, bạn sẽ càng tự tin hơn bấy nhiêu. Việc lên tiếng, vì thế, cũng ngày càng dễ dàng hơn. Đừng ngại ngần phát biểu ý kiến của mình. Đó chính là một loại “vitamin” cực kỳ quan trọng cho quá trình tạo dựng sự tự tin ở bạn đấy.

Hãy cố gắng áp dụng thật nhiều nguyên tắc tạo dựng sự tự tin. Hãy ghi nhớ phương châm: *tự nguyện* phát biểu ý kiến *bất cứ* khi nào có cơ hội (tại hội thảo kinh doanh, họp ủy ban hay các diễn đàn cộng đồng). Đừng ngần ngại. Hãy mạnh dạn lên tiếng dù là một câu hỏi, một lời nhận xét hay đề nghị. Và hãy luôn là người tiên phong đưa ra những nhận xét, chứ đừng là kẻ cuối cùng đi sau người khác.

Cũng quan trọng không kém là bạn đừng bao giờ lo lắng về việc mọi người sẽ bình phẩm bạn ngớ ngẩn hay ngu dốt. Vì