

thức bài thuyết trình, như nhận ra sự am hiểu và trân trọng của ông đối với quan điểm của họ, vị chủ tịch hội đồng kết luận: “Chúng tôi đồng ý cấp kinh phí cho ông”.

Khi bạn có thể trình bày ý kiến của mình một cách rõ ràng, cụ thể, dễ hiểu, và điều quan trọng nhất là phù hợp với bối cảnh – tức phù hợp với mô thức và sự quan tâm của đối phương – bạn sẽ gia tăng đáng kể mức độ tin cậy của họ đối với các ý tưởng của mình.

Bạn đừng mãi mê đưa ra những lời diễn thuyết khoa trương sáo rỗng. Bạn phải thật sự am hiểu vấn đề. Điều bạn thuyết trình thậm chí còn khác với điều lúc đầu bạn nghĩ, bởi vì bạn cũng học hỏi thêm nhiều điều trong quá trình cố gắng hiểu được người khác.

Thói quen thứ năm giúp bạn nâng cao độ chính xác, sự trung thực trong quá trình thuyết phục, trình bày ý tưởng của bạn. Đồng thời, giúp bạn tính toán và cân nhắc mọi chọn lựa để xác định đâu là giải pháp có lợi cho cả đôi bên.

6. TIẾP CẬN TỪNG BƯỚC MỘT

Thói quen thứ năm có ảnh hưởng rất mạnh mẽ đến mỗi chúng ta vì nó nằm ngay trung tâm của *Vòng tròn Ảnh hưởng*, khác với các nhân tố khác nằm trong Vòng tròn Quan tâm như sự bất đồng ý kiến, các hoàn cảnh và hành vi của người khác... Vì thế, khi tập trung vào *Vòng tròn Ảnh hưởng*, bạn sẽ thực sự hiểu được người khác. Bạn sẽ có thông tin chính xác để hiểu được cốt lõi của vấn đề, xây dựng được các *tài khoản tình cảm* vững mạnh, đem lại cho người khác một bầu không khí chân thành, tích cực để có thể cùng làm việc với họ một cách thuận lợi. Đó là cách tiếp cận “bắt đầu từ bên trong”.