

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