

trả bất cứ khoản phí nào, xin quý công ty gửi hóa đơn đến cho chúng tôi’.

Do tự nhồi vào đầu mình những suy nghĩ tiêu cực nên chỉ trong vòng 40 phút, chúng tôi đã mất đi một hợp đồng lớn. Đau hơn nữa, vài tháng sau, chúng tôi biết tin khách hàng đó đã ký hợp đồng với một công ty có danh tiếng khiêm tốn hơn để có được sự tư vấn chuyên nghiệp mà ông ấy cần.

Chúng tôi đã không mất hợp đồng lớn đó nếu biết tập trung vào những điểm tốt đẹp ở khách hàng. Quả thực ông ấy có những phẩm chất tốt đẹp. Vâng, hầu hết mọi người đều có những phẩm chất tốt đẹp của riêng họ.”

Hy vọng rằng bạn vừa thư giãn với câu chuyện này, vừa có thể học được một nguyên tắc cơ bản để thành công: Hãy lắng nghe người khác càng nhiều càng tốt.

Hàng trăm kinh nghiệm cá nhân nho nhỏ của tôi đã cho thấy rõ điều này: *người nói nhiều nhất và người thành công nhất hiếm khi là một*. Hầu như không có ngoại lệ nào cả, người càng thành công thì càng *sẵn sàng lắng nghe người khác*. Họ biết cách khuyến khích người khác nói về bản thân, về quan điểm *của họ*, về những thành quả họ đã đạt được, về gia đình, công việc và về cả những rắc rối của họ.

Sự sẵn lòng lắng nghe sẽ:

1. Giúp bạn có thêm nhiều bạn mới.
2. Giúp bạn hiểu hơn về mọi người.

Dưới đây là một ví dụ minh họa.

Một công ty quảng cáo lớn ở New York, đương nhiên,