

kiến của hấn, mình cần giữ thể diện bằng cách nói ‘không’”, mục đích của từ “không” là muốn nhận được sự coi trọng của bạn.

Nhìn từ góc độ tâm lý học, một khi ai đó đã nói từ “không” thì trong tâm sinh lý họ đều đang ở vào trạng thái kháng cự rất căng thẳng. Đường tiết niệu, tổ chức thần kinh và hệ thống cơ bắp của họ đều đang căng lên chuẩn bị tinh thần nói “không” với bạn. Nhưng ngược lại, khi một người nói “đúng vậy”, cả sinh lý và tâm lý của đều không ở tình trạng bị co rút mà là đang giãn ra chuẩn bị tiếp nhận, vì thế, nhận được càng nhiều câu trả lời “đúng vậy” của đối phương, càng có nghĩa là họ chuẩn bị chấp nhận đề nghị của bạn.

Phép biện chứng của Socrates, đáp án để thành công dẫn dắt đối phương nói “đồng ý”

Một nhân viên nghiệp vụ đã bán được một chiếc máy photocopy cho một công ty, một tuần sau anh ta đến công ty đó để điều tra tình hình dịch vụ hậu mãi. Nhân viên phụ trách của công ty này phàn nàn với người bán hàng một loạt khó khăn khi sử dụng máy, đó là: hay bị kẹt giấy và tốc độ quá chậm, v.v... nhân viên nghiệp vụ nhẩn nại nghe hết những lời phàn nàn, gật đầu không hề phản bác lại, trái lại còn nói với nhân viên phụ trách với thái độ đồng tình: “Thưa cô C, cô nói rất đúng, loại máy phô tô này quả thực là bất tiện, làm ảnh hưởng đến hiệu suất công việc của mọi người, tôi có thể thông cảm với những gì cô nói.” Tiếp đó, anh ta hỏi cô C: “Vậy xin hỏi cô, khi mọi người dùng giấy tái chế để in, không biết mọi người có nhớ tháo ghim ra không ạ?”.

Lúc này, nhân viên phụ trách mới nghĩ lại và trả lời: “Ừm... hình như là không, tôi không chắc lắm.” Nhân viên nghiệp vụ tiếp lời: “Đúng vậy, nếu ghim không được tháo ra thì dễ làm hỏng máy phô tô, hơn nữa còn có khả năng cào xước tay mọi người nữa, đúng chứ ạ?”.