

quyết định trừng phạt hoặc buộc thôi việc. Có làm như vậy, mới thể hiện được tính nghiêm túc, mới làm gương cho nhân viên khác. Còn nếu lúc này bạn vẫn giúp anh ta bào chữa, mong anh ta có cơ hội sửa chữa, thì sẽ không tránh khỏi việc mọi người xung quanh đánh giá bạn là người làm việc theo cảm tính, thiếu khách quan.

Ba yếu tố quan trọng để thành công khi thuyết phục người khác bằng lý lẽ: mạch lạc, ngắn gọn, sắc bén



Để thành công khi thuyết phục người khác bằng lý lẽ đòi hỏi ngôn từ phải mạch lạc, ngắn gọn, sắc bén, như vậy mới giảm nguy cơ thất bại vì bị người khác phản bác lại. Trong ba yếu tố trên, sự “mạch lạc” là quan trọng nhất, bởi nếu đối phương nghe không hiểu ý bạn, thì đương nhiên họ sẽ không tin phục bạn, vì thế, bạn phải có sự chuẩn bị từ trước, để những lý lẽ, lập luận của bạn trở nên rõ ràng, mạch lạc.

Yếu tố quan trọng thứ 2 là “ngắn gọn”, bạn phải kiểm soát bản thân để trình bày một cách có trọng điểm trong thời gian ngắn nhất, cuối cùng tổng kết vấn đề, như vậy