

tập một vị tổng giám đốc xuất sắc như ngài.”

Khác với những người ứng tuyển khác, chỉ tập trung giới thiệu thành tích của bản thân trong quá khứ, những điều Trung Hiếu trình bày đã gây được sự chú ý của vị tổng giám đốc hơn cả. Bởi lẽ, con người là như vậy, kể cả là bạn thân đến mức độ nào, họ cũng thích được nghe người khác nhắc đến thành tích của mình, chứ không muốn nghe người khác khoe khoang về những thành công mà anh ta đã đạt được.

Tràng giang đại hải không dứt khiến người khác khó chịu

Rất nhiều người, vì mục đích muốn nhận được sự tán đồng của người khác nên thao thao bất tuyệt, nói không ngừng không nghỉ. Những người làm nghề tiếp thị là dễ mắc lỗi này nhất, họ liên tục nói với khách hàng rằng, sản phẩm này tuyệt vời đến mức độ nào, khiến khách hàng không có cơ hội để nói lên suy nghĩ của mình. Thực ra, làm như vậy càng khiến cho người tiêu dùng cảm thấy khó chịu, bởi thực tế, các sản phẩm họ muốn mua đã nằm trong kế hoạch, đã được suy nghĩ tính toán, chỉ cần so sánh và cân nhắc một số vấn đề chi tiết trước khi đưa ra quyết định cuối cùng là xong. Thế nhưng, nhân viên tiếp thị lại không hề giải đáp những thắc mắc của khách hàng, họ một mực trình bày theo những gì đã được lập trình, điều này khiến khách hàng cảm thấy khó chịu và mất hứng với sản phẩm, còn nhân viên tiếp thị có thể mất đi một khách hàng tiềm năng.

Vì thế, khi người khác đang nói, nếu bạn có ý kiến khác, thì cũng nên đợi để họ nói xong, đừng nói chen ngang hoặc ngắt lời họ. Lúc này, đối phương sẽ không thể tiếp nhận ý kiến của họ, bởi khi đó, họ không hề quan tâm bạn đang nói gì, họ đang có nhiều điều muốn nói nên muốn trình bày hết suy nghĩ của bản thân. Bởi vậy, chúng