

đối phương, bạn sẽ phát hiện ra rất nhiều điều thú vị đấy!

Dựa vào ngữ khí nghi vấn hoặc ngữ khí khẳng định để phán đoán mức độ tán đồng của đối phương

Khi bạn đưa ra một phương án giải quyết và cần biết ý kiến của đối phương, nếu đối phương nói với giọng hào hứng: “Ồ, thật thế à?”, điều đó có nghĩa là họ có hứng thú với những điều bạn nói, thì bạn có thể tiếp tục trình bày. Nhưng nếu đối phương chỉ đáp lại một cách lạnh nhạt: “Ừ!”, sẽ chứng tỏ họ không có hứng thú nghe tiếp, khi đó, bạn có thể củng cố niềm tin cho họ bằng cách đưa ra những lợi ích khi thực hiện phương án này, dùng những ưu điểm của nó để thu hút đối phương tiếp tục lắng nghe mình trình bày.

Ngoài ra, nếu câu trả lời của họ là: “Được rồi, hãy thử làm theo cách của bạn!” có nghĩa là họ đã chấp nhận phương án của bạn, bạn đã thành công trong việc thuyết phục họ. Nhưng nếu họ trả lời: “Ừm...tôi nghĩ chuyện này có thể để sau hãy bàn.”, như vậy là họ đang từ chối bạn, bạn không cần thiết phải trình bày tiếp nữa, hãy chọn cho mình con đường rút lui và nhanh chóng rời khỏi hiện trường.

Cũng có thể xảy ra một tình huống khác, đó là: “Được rồi, để tôi suy nghĩ thêm đã...”, chứng tỏ đối phương tuy chưa chấp nhận ngay lập tức, nhưng họ đã đồng ý cho bạn cơ hội thử nghiệm, lúc này, bạn nên chớp thời cơ thể hiện sự biết ơn và thành ý của mình, để đối phương thấy rõ tâm nguyện của bạn.