

Trong giao tiếp xã hội, điều sợ nhất là gặp phải người chỉ luôn im lặng, lúc này, tìm cách để họ lên tiếng trở thành bước đầu tiên để bắt đầu một cuộc chuyện trò vui vẻ. Còn làm thế nào để “cây miệng” đối phương? Dưới đây là những bí quyết rất hữu dụng và vô cùng quan trọng!

*Năm nay thịnh hành loại váy nào nhỉ?*



Đưa ra một câu hỏi là cách tốt nhất để “cây miệng” đối phương, đặc biệt là những câu hỏi liên quan đến nghề nghiệp, sở thích của họ sẽ rất dễ nhận được sự hưởng ứng. Giả sử đối diện với bạn là một bác sỹ phẫu thuật thẩm mỹ, bạn có thể nhờ họ tư vấn một số câu hỏi có liên quan đến công việc của anh ấy, đại loại như: “Kỹ thuật nội soi nào mới và phổ biến nhất hiện nay?”, “Tôi muốn phẫu thuật thành mắt 2 mí, không biết có điều kiện hạn chế gì không?”. Những câu hỏi này đều liên quan đến nghề nghiệp của mình, chắc rằng anh ấy sẽ sẵn sàng giải đáp thắc mắc của bạn, rồi qua vài lần hỏi đáp, bạn có thể mở rộng phạm vi câu chuyện sang các chủ đề khác, đây là một cách rất hiệu quả khiến người khác mở lời.

Cũng với cách này, khi gặp một nhà buôn bán bất động sản, bạn có thể hỏi thăm tình hình thị trường nhà đất hiện nay, bày tỏ mong muốn được lắng nghe họ phân tích tình hình; khi gặp kỹ sư tin học, bạn có thể hỏi họ tất cả các vấn đề liên quan đến máy vi tính,... Bằng cách này, chắc chắn bạn có thể khởi đầu câu chuyện với đối phương một cách thuận lợi.

Tuy vậy, trong khi gợi chuyện, cũng có một số điều cấm kỵ cần tránh, nếu không sẽ khiến đối phương thấy phản cảm, lợi bất cập hại!