

bộ phận xuất khẩu cũng a dua tán thưởng ý kiến của giám đốc mà không dám phản đối, thì không biết sẽ gây ra bao nhiêu thiệt hại cho công ty. Giả sử kinh doanh không hiệu quả, lẽ nào anh ta không bị truy cứu trách nhiệm?

Nhưng anh ấy đã dùng một cách khác, chỉ cần một câu đầu tiên có thể xoa dịu tâm trạng của giám đốc: “Tôi e rằng nó quá tốt”, anh đã không khiến cho giám đốc cảm thấy mất mặt, vừa giữ được thể diện cho ông, lại vừa có thể trình bày được ý kiến của bản thân. Anh quả là “cao thủ”!

Vì vậy, khi phải phản đối hoặc từ chối một người có địa vị, nhất định bạn phải chuẩn bị đầy đủ lý lẽ để thuyết phục họ, khiến họ tâm phục khẩu phục, việc vận dụng những bí quyết đó là vô cùng quan trọng.