

nghệ thuật đó thì ca ngợi hết lời về con mắt biết nhìn đồ của Hà Anh, đồng thời còn nói, khi nào ra nước ngoài cũng phải tìm mua một món giống thế. Không ngờ, Hà Anh nói với bạn: “Thực ra, cậu không cần phải đi đâu xa xôi, trên mạng cũng có bán, thậm chí giá còn rẻ hơn...”.

Cùng một đồ vật, thái độ của người nói khác nhau, sẽ tạo ra phản ứng khác nhau. Điều này hoàn toàn dễ hiểu, bởi khi chúng ta phạm sai lầm, nếu đối phương giải quyết với thái độ ôn hòa, chúng ta sẽ dễ dàng thừa nhận, nhưng nếu đối phương chỉ trích một cách gay gắt, thì chúng ta cũng sẽ quyết tranh luận cho bằng được, để giữ thể diện cho bản thân. Tuy vậy, bất kể là chỉ trích người khác hay dùng lời lẽ phản kháng lại, thì cũng đều không phải là biện pháp hay.



Trước tiên, hãy khẳng định ý kiến của đối phương, sau đó mới đưa ra ý kiến riêng, như vậy đối phương sẽ dễ dàng tiếp nhận hơn

Tuyệt đối không bao giờ được phép có suy nghĩ “tôi phải tìm ví dụ để chứng minh những lời anh nói”, điều này đồng nghĩa với “Tôi sáng suốt hơn anh, Tôi sẽ chỉ cho anh chân lý”. Thái độ như vậy sẽ khiến đối phương cảm thấy khó chịu, làm họ có tâm lý đối đầu với bạn trước khi câu chuyện của bạn bắt đầu. Cho dù bạn có chân thành đến đâu thì cũng khó có thể thuyết phục được người khác, điều