

đều do cách cư xử của chính bạn. Và trong thực tế, không có “khoản chi” nào lớn hơn “khoản chi” không thực hiện lời hứa quan trọng đối với một người. Một lần bạn thất hứa, người ta sẽ khó tin bạn ở những lần tiếp theo. Người ta thường xây dựng niềm hy vọng từ những lời hứa, đặc biệt là khi chúng có liên quan đến sinh kế của họ.

Là bậc làm cha làm mẹ, tôi luôn cố gắng không bao giờ đưa ra lời hứa không có tính khả thi. Với những cân nhắc rất thận trọng, tôi cố gắng tính toán hết mọi khả năng bất ngờ có thể khiến tôi không giữ được lời hứa của mình.

Tất nhiên, những điều bất ngờ vẫn cứ xảy ra và tôi vẫn cố thực hiện, hoặc giải thích tình hình một cách cặn kẽ với những người có liên quan và mong được họ thông cảm. Đối với con cái, nếu rèn luyện được thói quen luôn giữ đúng lời hứa, bạn sẽ bắt được chiếc cầu lòng tin nối liền sự thông hiểu giữa bạn và bọn trẻ. Khi con bạn muốn làm một điều gì đó trái ý bạn, bạn có thể nói cho chúng biết hậu quả của việc làm đó thông qua kinh nghiệm bạn có, chẳng hạn như : “Con à, nếu con làm điều đó, bố tin rằng hậu quả sẽ là...”. Một khi con bạn đã có lòng tin nơi bạn, vào lời hứa của bạn, nó sẽ nghe theo lời bạn khuyên dạy.

Làm rõ các kỳ vọng

Hãy thử tưởng tượng những khó khăn bạn có thể gặp phải nếu bạn và sếp có những nhận định khác nhau về việc ai là người có trách nhiệm xây dựng bản mô tả chi tiết công việc của bạn.

“Khi nào tôi có được bản mô tả chi tiết công việc của tôi?”, bạn có thể hỏi.

“Tôi đang chờ anh đưa cho tôi bản đề xuất để chúng ta thảo luận”. Sếp của bạn trả lời.