

Khi chỉ có một mình, bạn là người có quyền quyết định xem kênh B hay kênh L. Nhưng khi bạn nói chuyện với người khác, họ hoàn toàn có cách để điều khiển những gì bạn nghĩ.

Có hai cách để ngăn chặn một người nào đó chuyển chúng ta từ kênh tích cực L sang kênh tiêu cực B. *Một là*, hãy chuyển chủ đề càng nhanh càng tốt với những câu như: “Xin được ngắt lời anh, John, nhưng thực ra khi đề cập đến chuyện này, tôi đã có ý hỏi anh về...”. *Hai là*, hãy tìm một lý do nào đó như: “Xin lỗi John, tôi muộn mất rồi!”, hay “Tôi phải hoàn thành việc này... Anh thứ lỗi cho tôi nhé!”.

Hãy nghiêm khắc tự hứa với mình rằng bạn kiên quyết không để cho người khác làm lung lay suy nghĩ của bạn. Hãy luôn giữ bạn ở kênh L.

Một khi bạn đã nắm bắt được bí quyết suy nghĩ đúng đắn và tích cực, thành công lớn lao và chắc chắn đang chờ đợi bạn! Tôi sẽ kể bạn nghe câu chuyện của một nhân viên bán bảo hiểm thành công vượt bậc. Anh ấy chia sẻ với tôi về những gì tốt đẹp đã thu nhận được khi suy nghĩ đúng đắn về người khác. Câu chuyện như sau:

“Khi tôi mới bước chân vào lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, tình hình thực sự rất khó khăn, cạnh tranh vô cùng gay gắt. Lúc đầu, tôi nhận thấy dường như có bao nhiêu khách hàng tiềm năng thì cũng có chừng ấy nhân viên bán bảo hiểm! Và rồi tôi sớm nhận ra thực tế - mà bất kỳ nhân viên bảo hiểm nào cũng biết: có đến 9/10 khách hàng cho biết họ chẳng cần thêm bất cứ hình thức bảo hiểm nào nữa cả.

Hãy để tôi nói với anh điều này, tôi đang làm việc cực kỳ hiệu quả không phải vì am hiểu lĩnh vực kinh doanh bảo