

NGƯỜI ĐÀM PHÁN

Huỳnh Minh Thuận

NGƯỜI ĐÀM PHÁN
HUỲNH MINH THUẬN

LỜI NGỎ



Các bạn thân mến!

Cách đây không lâu, tôi nhận được một dòng inbox từ một cô học trò cũ:

- Chào thầy, em có chuyện này vui quá nên muốn báo cho thầy.

- Chuyện gì, kể thầy nghe.

- Em vừa đàm phán thành công một "phi vụ". Số là, công ty em muốn mời một thầy, là giảng viên tiếng Anh khá nổi tiếng về công ty dạy cho một chương trình mà công ty tổ chức. Công ty giao em việc này, em đã liên hệ với thầy ấy nhiều lần nhưng không được. Em không biết phải làm sao thì đúng lúc đọc được một chia sẻ của thầy trên facebook: "Muốn thuyết phục ai đó hãy cho họ xem một danh sách". Và em đã áp dụng ngay. Em lên một danh sách tên tuổi của những giảng viên từng hợp tác với bên em rồi gửi email cho thầy. Thế là ông thầy khó tính ấy đã đồng ý ngay và luôn thầy ạ. Em thật sự rất vui mừng và muốn cảm ơn thầy vì điều này.

Tại sao một danh sách lại có tác dụng kỳ diệu như vậy, tôi sẽ giải thích rõ hơn với các bạn trong cuốn sách này. Điều quan trọng hơn, câu chuyện về cô học trò này một lần nữa cho chúng ta thấy rằng, để thuyết phục người khác, đôi khi chúng ta chỉ cần thay đổi một chi tiết nho nhỏ trong chiến lược của mình. Và thay đổi này không khó một tí nào. Chỉ cần biết nó, bạn sẽ làm được ngay thôi.

Đặc biệt, chính câu chuyện về cô học trò trên khiến tôi quyết định tổng hợp lại những bí quyết, kinh nghiệm thực tiễn của mình trong việc đàm phán, thuyết phục người khác một cách tốt nhất để chia sẻ rộng rãi hơn đến tất cả các độc giả.

Trong cuốn sách này, tôi cũng sẽ lần lượt chia sẻ với bạn những mẹo nhỏ trong ứng xử đời sống hàng ngày như cách tạo thiện cảm với người khác, mời một ai đó đi cafe, làm sao để khiến trách người khác một cách khéo léo, làm sao để nói chuyện cuốn hút hơn hay để cưa đổ một cô nàng...

Đọc cuốn sách này, có thể bạn sẽ: "Oh, cái này mình có đọc rồi". Đúng vậy, bởi có những bài viết của tôi đã được lan truyền mạnh mẽ trên mạng xã hội trong suốt thời gian qua và đây là lần đầu tiên tôi tổng hợp lại đầy đủ trong một cuốn sách giúp bạn dễ dàng đọc và chia sẻ cùng bạn bè của mình.

Huỳnh Minh Thuận

MUỐN EMAIL CỦA BẠN CÓ SỨC HÚT KỲ LẠ



Hãy đặt tên người nhận ở cuối email. Thường ta chỉ viết tên người nhận ở đầu email, và cuối email ta chỉ để tên mình. Vì vậy, các bạn có thể thay đổi chút xíu, chỉ cần thêm tên người nhận lần nữa ngay sau khi kết thúc email. Ví dụ:

Chào anh Hoài Linh

Công ty Vinamilk có một offer mời anh làm đại sứ thương hiệu cho một nhãn hàng của họ. Hợp đồng kéo dài hai năm và SOW (Scope of work) không mất quá nhiều thời gian của anh.

Chi tiết anh xem qua file đính kèm, có gì không rõ cứ gọi cho em anh nhé.

Cảm ơn anh Hoài Linh!

MUỐN BIẾN NGƯỜI LẠ THÀNH NGƯỜI QUEN



Hãy nói: “Anh thấy em quen lắm”. Ngay lần đầu tiên gặp ai đó ở một nơi công cộng, hay tại một bữa tiệc, cách nhanh nhất để gây sự chú ý với họ chính là câu thần chú này. Hãy tiến lại gần một cô gái đang đứng trong buổi tiệc và nói: Oh, anh thấy em quen lắm, không nhớ là gặp ở đâu nhưng chắc chắn là đã gặp em rồi (kèm theo động tác gãi đầu gãi tai, mặt tỏ vẻ cố nhớ ra đi đâu gì đó).

Với mẹo nhỏ này, chắc chắn từ một người xa lạ, cô ấy sẽ tiếp chuyện với bạn như với một người đã quen. Chúng ta đều giống nhau là ta có thể hời hợt với một người xa lạ nhưng lại rất nhiệt tình với một người quen, và cảm thấy phải giữ gìn hình ảnh với những người quen biết mình.

MUỐN GÓP Ý

Hãy dùng từ “VÀ”. Hãy tưởng tượng, sắp gửi mail cho bạn ghi: “Em làm tốt lắm, TUY NHIÊN, còn nhiều chỗ cần sửa lại”. Hay: “Con học giỏi lắm, nhưng mà môn văn thì kém quá”.

Chính chữ “tuy nhiên”, “nhưng mà”,... làm cho người nghe có cảm giác không thoải mái. Vì vậy, hãy thay nó bằng “và”. Em làm tốt lắm, và để tốt hơn nữa, em chỉ cần chỉnh sửa chỗ này. Hay: “Em làm tốt lắm, có thể nói là 9 điểm, VÀ để được

10 điểm em chỉ cần đi đầu chỉnh một tí chỗ này nữa thôi”. Con học tốt lắm, và chỉ cần cải thiện môn Văn nữa thôi là con vô đối luôn.

MUỐN GIAO VIỆC



Hãy đặt nhẹ tay lên vai nhân viên mình. Sự “va chạm” cố ý này giúp cơ thể sản sinh ra một thứ gọi là ma túy nội sinh (Endorephine). Nó giúp người tiếp nhận cảm thấy hạnh phúc hơn và dễ dàng đồng ý với bạn hơn.

MUỐN KHEN NGỢI



Hãy khen công khai. Nên nhớ câu: “Chê kín đáo, khen công khai”. Cho nên để một tổ chức phát triển, bạn cần có những buổi khen thưởng những thành viên làm tốt một cách công khai trước toàn thể mọi người. Người được khen chắc chắn sẽ trở nên cực kỳ hạnh phúc.

MUỐN NGƯỜI TA TIN



Hãy dùng “phép lặp”. Khi bạn gái giận, hãy nhìn thẳng vào mắt cô ấy và nói: “Anh biết em đang giận anh, nhưng dù chuyện gì xảy ra đi nữa, thì chắc chắn em cũng sẽ trở thành vợ anh, chắc chắn sẽ là vợ anh, không thể khác được”. Hãy lặp đi lặp lại nhiều lần một cụm từ, hay một câu nào đó nhiều lần bạn sẽ thấy hiệu quả bất ngờ.

MUỐN MỘT NGƯỜI NGƯỜI GIẬN



Hãy đưa cho họ một cốc nước. Đây là một mẹo đơn giản nhưng rất hiệu quả. Nếu bạn thấy một người đang giận dữ xông vào nhà, hãy cố tìm và đưa ngay cho họ một cốc nước mời họ uống. Sau khi uống xong thì gần như cơn giận bị dập tắt hoàn toàn. Bởi chúng ta sẽ chẳng thấy ai vừa uống nước vừa chửi lộn bao giờ. Ngoài ra, trong trường hợp bạn không thể tìm đâu ra một cốc nước thì có một cách khác hiệu quả cũng không kém. Đó là tìm cách kéo họ ng ẫ xuống. Tư thế luôn gắn li ền với cảm xúc chúng ta. Khi chúng ta ng ẫ thì khó có thể giận dữ và la to lên được.

MUỐN NHẬN BIẾT MỘT NỤ CƯỜI GIẢ DỐI



Hãy nhìn vào bụng của họ. Người Trung Quốc có câu: “Đừng bao giờ làm ăn với những người khi cười mà bụng họ không rung lên”. Lý do là khi chúng ta cười thật lòng thì bụng ta sẽ rung lên theo. Nói như vậy chứ các bạn đừng có thấy ai cười cái “ê cho rờ bụng cái coi...” là ăn đòn ráng chịu nhen, tôi không khuyến khích đi đâu này. Đây chỉ là mẹo để phân biệt một nụ cười là do mắc cười thiệt hay chỉ để xã giao thôi.

MUỐN ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ THÂN THIẾT CỦA HAI NGƯỜI



Hãy xem mắt họ nhìn vào đâu. Giả sử bạn có vợ, và vợ bạn hay hẹn hò cafe với một người đàn ông xa lạ nào đó. Vì không có chứng cứ rõ ràng nên bạn khó biết được mối quan hệ của hai người thế nào. Có một cách đơn giản là hãy để ý hướng nhìn của họ nhất là người đàn ông. Nếu người đàn ông kia nhìn vợ bạn ở vùng mắt, thì xin chúc mừng. Mối quan hệ vẫn còn bình thường. Nhưng không may, hướng nhìn của anh ta lại thường xuyên nằm ở vùng miệng vợ bạn, họ đã khá thân thiết với nhau và tình cảm của họ đã trên mức tình bạn bình thường. Còn nếu hướng nhìn kia nằm ở vùng ngực thì xin chia buồn... bạn đã mất vợ cmnr. Vì căn cứ vào ngôn ngữ cơ thể, các bạn hãy nhớ câu này: “Hướng nhìn càng thấp, quan hệ càng sâu”.

MUỐN NHỚ LẠI TÊN MỘT NGƯỜI



Hãy xin số điện thoại. Bạn gặp lại một người quen ở một bữa tiệc, nhưng không may là bạn đã quên mất tên anh ta. Cứ gọi chung chung mãi thì ngại quá. Hỏi lại thì cũng kỳ. Trong trường hợp này, bạn chỉ cần làm như sau: Hãy xin số điện thoại anh ấy. Rồi đứng đó vừa lưu số vừa hỏi: Anh muốn lưu với cái tên gì nè? Câu hỏi này thường sẽ làm người nghe rất thích vì thấy được sự quan tâm từ người khác. Và tức nhiên họ sẽ trả lời bạn bằng cái tên thật, hoặc bằng một nick name mà anh ấy thích.

Sau đó, bạn cứ gọi đúng cái tên này, nó sẽ làm anh ấy hạnh phúc vô cùng!

MUỐN TẠO THIỆN CẢM VỚI NGƯỜI KHÁC



Hãy mặc đồ giống họ. Bí quyết này còn gọi là: Đồng Bộ Hóa. Chúng ta hãy để ý, trong một bữa tiệc bất kỳ, những người ăn mặc giống nhau nhất thường hay ng ồi gần nhau, thậm chí thích chụp hình chung với nhau.

Đồng bộ hóa có nghĩa là khi bạn cố ý gây được thiện cảm với ai đó, thì hãy càng giống họ càng tốt.

Giống ở đây có thể là: Giày dép, trang phục, màu tóc, cử chỉ điệu bộ, những câu chữ họ hay dùng.

Tôi có một thằng bạn, lúc nào cũng áo thun quần short, nên mỗi lần cafe với nó thì sơ mi quần tây tôi vứt hết, chỉ mặc cái quần short với áo thun, kèm theo đôi dép lười ra gặp nó. Nó khoái lắm!

Tinh vi hơn về việc đồng bộ hóa là tốc độ và cao độ giọng nói của họ. Bạn hãy tưởng tượng, bạn vừa gặp một tai nạn xe máy, bạn cần trợ giúp nên gọi ngay cho thằng bạn thân, giọng nói bạn trở nên gấp gáp:

– Nguyên hả, mày đang ở đâu, tao bị tai nạn rồi.

Đầu dây bên kia, một giọng nói thì thào ngái ngủ:

– Ờ... ờ... Trung hả.... tai nạn thôi mà, tao đang ngủ, ngủ dậy tao chạy ra nha....

Bạn sẽ cảm nhận thế nào?

Nếu như thằng Nguyên nó cũng nói kiêu tỏ ra rất khẩn cấp và gấp gáp như Trung: “Trời ơi, mày có sao không, mày đang ở đâu, tao chạy ra liền”.

Chắc bạn đã hiểu!

MUỐN GÓP Ý, PHÊ BÌNH



Hãy nói: “Anh h ỏi đó còn tệ hơn em”. Ai cũng thích khen ngợi và ghét bị chê bai, phê bình. Nhưng có những lúc ta phải thẳng thắn chỉ ra khuyết điểm cho nhân viên, học trò, đệ tử mình. Để họ thấy mà thay đổi cho tốt hơn. Nhưng không phải lúc nào họ cũng vui vẻ đón nhận, thậm chí sẽ cảm thấy bị tổn thương và ghét mình luôn. Vì vậy, mỗi khi cần góp ý phê bình ai, cứ thêm vô câu th ần chú: “Anh h ỏi đó còn tệ hơn em”, “chị h ỏi đó còn kém hơn em”... Rồi sau đó, bạn thoải mái nói gì nói, th ề luôn. Chẳng ai giận bạn sau câu nói này!

Tôi có một học trò lớp Copywriter, suốt ngày viết sai chính tả, Tôi gọi lại bảo:

– Đọc mấy bài em viết, thấy em viết sai chính tả, thầy nhớ lại chuyện của mình. Có đi đâu h ỏi đó th ầy còn tệ hơn em. Kể nghe, lúc mới đi làm PR cho một công ty, sếp th ầy ra quy định, mỗi lỗi chính tả mà sếp phát hiện được sẽ bị phạt 100k, trừ thẳng vào t iền lương. Và thời gian đó, từ “chia sẻ”, mà th ầy lại viết là “chia sẽ”... Th ầy cứ chia sẽ, chia sẽ... mãi như vậy cái cuối tháng th ầy bị... chia sạch lương luôn.

Em giờ thì khá hơn th ầy r ồi, chỉ còn vài lỗi thôi, này nhé, để th ầy chỉ cho em xem...

Nếu là học trò của tôi, nghe nói đến đây, bạn có thấy thoải mái để lắng nghe những góp ý không!

MUỐN THAY ĐỔI SUY NGHĨ, HÀNH VI CỦA MỘT NGƯỜI



Hãy kể chuyện. Nói về việc thay đổi suy nghĩ, hành vi của người khác đúng là không gì vượt qua được sức mạnh của một câu chuyện. Hãy tưởng tượng bạn có thằng con 7 tuổi, bạn lôi nó ra và triết lý: Con phải biết nhường nhịn bạn bè, phải biết nhường nhịn những người xung quanh, nhường nhịn là một tính tốt,....

Chắc chắn, nó chẳng hiểu nhường nhịn là cái what? Tại sao phải nhường nhịn?... Chẳng ai thích nghe lý thuyết suông, kể cả một đứa trẻ!

Thay vì vậy, hãy thử thả bên tai cậu nhóc: Để mẹ kể con nghe một câu chuyện. Ngày xưa ngày xưa, có một con dê trắng và một con dê đen cùng đi qua một chiếc cầu hẹp. Nhưng không con nào chịu nhường con nào, thế là cả hai con đều lọt xuống sông. Nếu hai con dê biết nhường nhịn nhau một chút thì chẳng phải đã tốt hơn rồi sao. Trong cuộc sống, đôi khi con cũng phải biết nhường nhịn người khác một chút, đừng như hai con dê kia nha con.

Không phải trẻ con, mà ngay cả những người đã trưởng thành đều chịu ảnh hưởng bởi những câu chuyện.

Một cậu sinh viên đang chán nản việc học của mình, nếu bạn kể cho cậu nghe câu chuyện về Bill Gates đã bỏ học và trở thành tỷ phú như thế nào, thì bạn sẽ biết ngay được kết quả.

Bởi một ông thầy cuốn hút, bao giờ cũng là một ông thầy giỏi kể chuyện.

Ở lớp Vũ Khí Ngôn Từ, tôi cũng thường hướng dẫn các học viên các

mẹo làm sao để có thể kể một câu chuyện cho hấp dẫn.

Có thể nói, câu chuyện có khả năng thay đổi suy nghĩ, từ đó chèo lái hành vi của một người. Trừ trường hợp khẩn cấp, như gặp một tên cướp cầm dao đột nhập vào nhà, bạn đừng có mà: “Này, tên cướp, đứng đó, để tao kể mày nghe một câu chuyện”. Chắc chắn kể chưa xong thì bạn đã mỗi nơi mỗi khúc rồi.

ĐỂ BIẾT MỘT NGƯỜI CÓ THÍCH BẠN KHÔNG



Hãy nhìn đôi bàn chân họ. Thật vậy, trong cơ thể, đôi chân là bộ phận phản ánh rất thật cảm xúc một người vì nó ít bị kiểm soát nhất. Khi trò chuyện với ai đó, bạn chú ý, nếu hai mũi bàn chân họ hướng về bạn thì chắc chắn họ đang thích bạn và muốn lắng nghe bạn nói. Ngược lại, nếu thấy hai bàn chân họ hướng sang một hướng khác thì có lẽ bạn nên giải thoát cho họ.

Một lưu ý khác, trong trường hợp hai bàn chân hướng về hai phía khác nhau, thì căn cứ để xác định chính là đường phân giác tạo bởi hai bàn chân (đường phân giác là đường chia đôi một góc với độ lớn bằng nhau)

Manh mối này cũng giúp chúng ta có thể phát hiện được trong một đám đông trò chuyện, thì ai là những người đang thích nhau. Vì khi đó, hai người thích nhau thì những bàn chân họ sẽ có khuynh hướng vào nhau.

MUỐN TÁN TRAI



Hãy nhìn qua phải rồi nhìn xuống. Ánh mắt em là cửa sổ tâm hồn, là bài thơ hay nhất, là lời ca không dứt, là tuyệt tác của thiên nhiên. Ấy thế, chính đôi mắt kia sẽ là cái máy phát tín hiệu tinh tế và lời cuốn nhất. Nếu bạn là một cô gái thì cách để cho một anh chàng biết bạn thích anh ấy chính là đưa mắt nhìn về phía anh ta. Khi chạm phải ánh mắt anh ấy khi anh nhìn lại bạn thì bạn lập tức nhìn qua phải rồi nhìn xuống dưới đất (như thể xem có ai làm rớt tiêng không). Đó là khoảnh khắc đẹp nhất, duyên dáng nhất của một cô gái, nó sẽ phát đi một loại thông điệp kỳ diệu khiến người con trai không khó để cảm nhận được tình cảm mà bạn dành cho anh ấy.

Khi người con gái có biểu hiện nhìn qua phải rồi nhìn xuống cũng là một biểu hiện tự nhiên một cách vô thức của ngôn ngữ cơ thể khi trái tim một cô gái thổn thức. Là con trai, bạn cũng có thể dựa vào dấu hiệu này để biết tổng được cô ấy đang thích mình rồi đấy.

MUỐN XÁC ĐỊNH TÍNH CÁCH MỘT NGƯỜI



Hãy nhìn đôi bàn tay họ. Một người khi trò chuyện nếu thường để lộ đôi bàn tay thì họ là nhóm người hướng ngoại. Họ sẽ sử dụng hai bàn tay thường xuyên để minh họa cho những gì mình nói. Nhóm hướng nội thì ngược lại, họ thường giấu kỹ đôi bàn tay mình. Có thể họ sẽ để dưới găng bàn, để trong túi, để sau lưng hay bất cứ nơi nào mà bạn khó thấy nhất. Nhóm người hướng nội thường không tự tin trong giao tiếp vì vậy họ thường có khuynh hướng che giấu nhiều đi đâu khi giao tiếp kể cả đôi bàn tay mình.

MUỐN BIẾT ĐƯỢC CẢM XÚC CỦA MỘT NGƯỜI ĐÀN ÔNG



Hãy nhìn cách anh ấy nhả khói. Đây là một manh mối thú vị và rất chuẩn xác. Bạn để ý, khi một người đàn ông hút thuốc và xem cách anh ấy nhả khói, có hai trường hợp. Nếu làn khói thuốc hướng lên tức là anh ấy đang vui. Ngược lại, hướng khói thuốc xéo xuống dưới, anh ấy đang có chuyện buồn đấy.

Còn nếu thấy một người đàn ông nhả khói ra theo những hình tròn đều đặn thì anh cũng rảnh lắm đó.

Nếu hình tròn bị khuyết hoặc hình trái tim thì rất có thể anh bị sút môi.

Ngoài ra, các bạn để ý, nếu anh ta chà mạnh tàn thuốc vào gạt tàn thì chắc chắn anh đang gặp một chuyện rắc rối lớn.

MUỐN THÂN THIẾT HƠN



Hãy “va chạm”. Va chạm ở đây là va chạm về mặt cơ thể. Đó có thể là cái nắm tay, cái ôm, cái hôn.

Tuy nhiên, bạn phải tạo ra tình huống va chạm một cách tinh tế. Dẫn một cô gái đi chơi, nhớ tìm chỗ hiểm trở, lúc đó bạn thả hồn mà nắm tay dắt qua những mép đá cheo leo. Khi băng qua đường, một tay bạn nắm lấy tay cô ấy, tay còn lại đưa lên cao quơ quơ như thể dẫn một đứa trẻ băng qua con đường đầy hiểm trở.

Có một cách đơn giản để chúng ta có thể “va chạm” với bất kỳ ai, chỉ cần bạn có một chiếc điện thoại smart phone. Cách này cũng là cách tôi hay dùng và đã chứng minh được tính hiệu quả tuyệt vời của nó. Đó là chụp hình selfie. Hãy chụp hình tự sướng với đối tượng của bạn, thường ít ai từ chối việc này. Lúc đó, không khó để một tay cầm máy, một tay đặt lên eo nàng.

Có thể nói, không ai thân thiết nhau thật sự mà không có va chạm, tiếp xúc nhau về mặt cơ thể. Nếu bạn có thằng bạn trai quen nhau cả năm trời mà chẳng thấy hắn va chạm gì hết thì rất có thể: Từ lâu anh chỉ xem, chúng ta như hai chị em...

Một lưu ý khác, kỹ thuật này không chỉ áp dụng với những cặp đôi tán tỉnh nhau, mà cả những mối quan hệ khác nếu bạn muốn tăng thêm sự thân thiết với họ. Nếu bạn bán quần áo, và một khách hàng vô shop của bạn. Hãy tận dụng việc họ thử đồ để va chạm. Hãy chỉnh chỉnh sửa sửa cái cổ áo, tay áo, gài từng chiếc nút áo cho họ, buộc dây giày cho họ... Chắc chắn khách hàng sẽ cảm thấy: Nhân viên ở đây thật nhiệt tình đấy.

Có đi ầu bạn phải cẩn thận khi sử dụng kỹ thuật này. Nó phải được sử dụng một cách khéo léo. Tránh trường hợp chạm lộn chỗ là nó oánh ba má nhìn không ra luôn đó nhen.

MUỐN GIỮ NGƯỜI YÊU



TUYỆT ĐỐI ĐỪNG BAO GIỜ NÓI: EM YÊU ANH! Nghe có vẻ nghịch lý, nhưng đó lại là sự thật. Theo một cuộc nghiên cứu của Tiến sĩ John Go Go khi thực hiện trên 1000 cặp đôi yêu nhau và chia tay trong vòng 10 năm. Ông rút ra một kết luận: “Tỷ lệ cặp đôi chia tay nhau tỷ lệ thuận với số lần nói “em yêu anh” của người con gái”.

Bạn hãy nhớ lại đi, có phải bạn đã chia tay những người mà bạn sớm nói lời này với họ. Vì bạn đã

“lộ bài”. Khi người con gái nói: “Em yêu anh” thì họ đã đánh mất đi một thứ quyền lực đặc biệt. Nó giống như một bí mật đã bị phá vỡ. Con trai nó thích nghe câu đó lắm, nhưng cũng lại nhanh chán bạn cũng chính vì câu này. Thay vì vậy, hãy giữ lại, như giữ một bí mật quan trọng của mình. Có thể đi đâu này làm con trai nó bực lắm, nhưng chính cái bực đó mới giữ được chân bọn này lâu dài bên bạn.

Lưu ý sau cùng: Đi đâu này chỉ đúng với con gái, con trai thì ngược lại!

MUỐN TỰ TIN KHI BƯỚC VÀO MỘT BỮA TIỆC



HÃY VÃY TAY CHÀO MỘT NGƯỜI BẠN... TƯỜNG TƯỢNG.
Bí quyết này hơi thủ đoạn các bạn ạ. Cho nên cũng nên dùng khi cần thiết.
Nhất là khi bạn đến một nơi mà bạn chẳng quen ai.

Tôi có một thằng bạn thân. Có lần tôi mời nó tham gia một sự kiện có nhiều showbiz, tôi hỏi nó:

- Ở đây toàn người lạ, mày có ngại không?
- Yên tâm!

Vậy là tôi dẫn nó đến. Vừa bước vô tiền sảnh, miệng nó đã cười toe toét, tay vẫy vẫy chào những người quen, sải bước đi đầy tự tin.

Tôi bất ngờ lắm, quay qua hỏi nó:

- Mày quen ai ở đây hả?
- Nhiều lắm!
- Là những ai
- Những người trong tường tượng

Nó hứng thú chia sẻ: Tao dùng cách này hàng trăm lần rồi, bởi tới đâu tao cũng có những người bạn, tao luôn vui vẻ vẫy chào những người bạn trong tường tượng này. Cho nên tao luôn tự tin xuất hiện ở bất kỳ đâu.

MUỐN GỌI CHO NGƯỜI LẠ



HÃY NHẮC TỚI NGƯỜI QUEN. Lần đầu tiên tôi gọi cho Danh hài Trường Giang:

– Chào Tr. Giang, anh là Thuận, anh Hoài Linh mới cho số Giang, nên anh gọi em có chút việc quan trọng ạ!

Lần đầu tiên tôi gọi cho Trấn Thành:

– Chào Trấn Thành, anh là Thuận, anh Thanh Bạch mới cho anh số em, anh muốn gọi trao đổi với em vài hợp tác sắp tới.

Những lần gọi như thế, tôi đều nhận được sự phản hồi một cách nhiệt tình.

Khi lần đầu gọi cho A, hãy cố tình nhắc tới B, khi bạn chắc chắn A quen B. Trong những ví dụ trên, tôi cố tình nhắc tới tên những “NGƯỜI QUEN”. Chúng ta đều có tâm lý giống nhau, chúng ta cảm thấy có “trách nhiệm” khi biết được người gọi mình có quen với bạn mình. Vì vậy, không ai muốn đánh mất hình ảnh trong tình huống này. Do đó, chúng ta sẽ sẵn sàng tiếp chuyện, chúng ta cũng cảm thấy an toàn hơn khi tiếp chuyện điện thoại với một người quen theo cách bắt đầu như thế.

Nhưng tôi chẳng quen ai hết thì sao, yên tâm, cứ gọi cho Trấn Thành:

– Chào Trấn Thành, anh thân với Hari Won lắm, thân lắm, thân lắm.

Sau đó gọi cho Hari:

– Chào Hari, anh thân với Trấn Thành lắm, thân lắm, thân lắm.

Chẳng ai rảnh mà check xem bạn quen ai trước^^

MUỐN THU PHỤC NGƯỜI KHÁC



HÃY TRỞ THÀNH “THẦY” CỦA HỌ. Ai cũng có những người thầy và đặc biệt người ta thường tin vào những gì thầy mình nói. Đó cũng là truyền thống tôn sư trọng đạo, nó vốn ăn vào tiềm thức của chúng ta dù đôi khi ta không ý thức được.

Khi giảng đến bài “9 Bước Để Chốt Sales” trong Lớp Vũ Khí Ngôn Từ của mình, tôi hay nhắc đến việc tôi đã mua chiếc Macbook Air ở Zshop, đây là nơi uy tín và giá tốt nhất thị trường tại thời điểm hiện tại... Đặc biệt, chỉ cần vài triệu đến hơn chục triệu là bạn có thể sở hữu một chiếc Macbook rồi... Thì y như rằng, rất nhiều học viên của tôi đến đúng Zshop để mua Macbook.

Có lần tôi vô tình đề cập đến chuyện mình thích xài Iphone hơn Samsung vì một số cái lợi của nó đối với công việc chứ không chỉ là vẻ bề ngoài. Ví dụ, riêng tính năng Facetime của Iphone có khả năng gọi điện video với độ ổn định cực kỳ cao thôi là Iphone đã ăn đứt các đối thủ khác rồi. Tôi vẫn thường dùng tính năng này để tư vấn đối với một số bạn ở nước ngoài mà không tốn đống nào....

Thì một tuần sau đó, trong lớp tôi đã xuất hiện nhiều chiếc Iphone mới cóng.

Nhưng chắc các bạn sẽ nghĩ, đâu phải dễ để trở thành thầy của ai đó. Thật ra bạn không cần phải theo nghề sư phạm hay hành nghề đào tạo một cách chuyên nghiệp như tôi. Thay vì vậy, bạn chỉ cần tổ chức những buổi chia sẻ nội bộ hoặc đơn giản là một buổi cafe chia sẻ những kinh nghiệm, kỹ năng mà bạn biết cho nhân viên mình.

Hãy nhớ rằng, bất cứ ai học được đi đầu gì từ bạn, do chính bạn truyền đạt lại, họ mặc định xem bạn là thầy, mặc dù chính họ cũng không ý thức được, và họ cũng không hề gọi bạn là thầy. Nhưng khi đó, bạn đã nắm được trong tay sức mạnh chi phối lớn đối với họ.

Tôi cũng từng có một cô học trò, cô ấy là chủ một cửa hàng với gần chục nhân viên. Vấn đề là nhân viên cô không phục cô, nên trước mặt họ tỏ ra vô lễ nhưng sau lưng hay tụ tập nói xấu. Rồi cô ấy gặp tôi trong một buổi Cafe tư vấn. Tôi bảo:

- Em hãy dạy cho họ một kỹ năng nào đó!
- Nhưng em không biết dạy gì?
- Ok, thầy sẽ dạy cho em ngay một công thức này, một công thức khá đơn giản, em có thể học và dạy ngay cho nhân viên mình.
- Dạ thế thì hay quá.

Và tôi đã dạy cô ấy công thức “SOFTEN

- 6 Giây Gây Thiện Cảm”, một trong những nội dung của lớp VKNT. Tôi cũng hướng dẫn cô ấy làm sao để truyền đạt một cách hiệu quả.

Một tuần sau, cô chủ ấy qua Lò Copywriter, trên tay là một hộp quà thank you cẩn thận, cô bảo:

- Em cảm ơn thầy nhiều lắm, nhờ một chiêu nho nhỏ của thầy thôi mà giờ nhân viên em nó nhìn em bằng cặp mắt khác lắm thầy ạ. Có vẻ nhân viên em bắt đầu tôn trọng em hơn. Và cũng nhờ kỹ năng gây thiện cảm mà các bạn cũng biết cách gây thiện cảm với khách hàng khi đến shop em. Tuy nó còn bảo em hãy dạy thêm nhiều bài học hay như vậy nữa đi. Vì vậy, hôm nay đến đây có món quà gửi thầy, và muốn đăng ký Coaching riêng cho em dài dài luôn thầy ạ!

Một lưu ý khác: Ai cũng có một khao khát, cái mà Tiến sĩ Susan M. Weinschenk gọi là: KHAO KHÁT TINH

THÔNG. Có nghĩa là ai cũng muốn được học hỏi, hiểu biết những điều mới mẻ. Chính vì vậy, có nhiều công ty không trả lương cao, thay vì vậy, họ có chính sách đào tạo và cho nhân viên mình được học rất nhiều kỹ

năng. Điều này cũng khiến nhân viên gắn bó nhiều hơn với công ty mình.

Khi tiếp xúc với các bạn học viên ở một lớp mới, tôi thường hỏi, động cơ nào khiến em đăng ký lớp học này, các câu trả lời thường sẽ là:

– Em đọc được bài: “Bí quyết cura gái bằng Marketing”, thế là đăng ký luôn.

– Em đọc được bài: “Làm sao nói chuyện bớt nhạt”, em thấy thầy nói đúng bệnh mình, thế là đăng ký luôn.

....

Như vậy, không chỉ đối với nhân viên, mà với một khách hàng, tôi sẽ THU HÚT họ bằng cách trở thành THẦY của họ, thông qua những bài viết của mình.

Vâng, không cần tôi phải đứng trước mặt dạy họ, tôi chỉ cần dùng Facebook của mình, dùng những bài viết của mình để làm điều ấy. Và đặc biệt, làm với vài chục ngàn người cùng lúc ấy!

Gần đây nhất, tôi có một khách hàng đặt lịch tư vấn, cậu bảo: “Em chỉ xem vừa xong một nửa video clip BÍ QUYẾT CHỮA BỆNH LƯỜI của thầy là gọi ngay cho thầy luôn đó”.

Như vậy, có một cách khác nữa để dạy nhiều người hơn, đó là làm những video clip, rồi cho nó “phát sóng” trên kênh truyền hình riêng của mình, đó chính là Youtube.

Có lần, tôi google search: “Chữa bệnh lười” thì video của tôi lên vị trí số 1. Tôi cũng không nhớ mình thực hiện video này từ khi nào nữa nhưng nó thực sự có hiệu quả và chính nó mang về cho tôi nhiều khách hàng hơn.

Tóm lại:

- Muốn thu phục nhân viên, hãy trở thành thầy của họ.
- Muốn có nhiều khách hàng hơn, hãy trở thành thầy của họ.
- Muốn có tầm ảnh hưởng với bất kỳ ai, hãy trở thành thầy của họ.

MUỐN NGƯỜI KHÁC SAY “YES”



HÃY KHIẾN HỌ SAY “NO”.

Nếu bạn muốn nắm tay cô gái mới quen, thì hãy đề nghị:

- Cho anh hôn cái nha?
- Ôi không, không thể.
- Vậy nắm tay được không?
- Hi hi, nắm tay thì được ^^

Khi muốn ai thực hiện điều A, hãy đưa cho họ một điều B khó có thể chấp nhận được. Khi họ từ chối B, lúc đó hãy đưa ra A, và họ sẽ đồng ý với A.

Chiêu này thì mấy bà ngoài chợ rành lắm, nó còn gọi “nói thách”. Mua cái áo hỏi nhiều: 500k. Mình trả giá 300k nha cô. Ok, lấy đi. Mình dính chắc!

Khi ai đó say NO với chúng ta, và mình không ép họ nữa, họ có cảm giác đang được nhượng bộ, lúc này họ sẽ dễ dàng đồng ý với một yêu cầu nhỏ hơn!

MUỐN MỜI AI LÀM ĐIỀU GÌ ĐÓ



HÃY CHO HỌ XEM MỘT DANH SÁCH. Con người có thói quen bất chước. Khi họ không biết quyết định như thế nào thì thường họ sẽ theo số đông.

Ban quản trị chung cư đề nghị kể từ tháng sau sẽ tăng tiền xe lên 100k/tháng, thay vì 80k. Họ đến từng căn hộ giải thích, thuyết phục: Kết quả: 99% người dân không đồng ý. Đụng tới tiền bạc là đụng tới cái bao tử của nhiều người mà.

Lần sau, ban quản trị cử người quay lại từng căn hộ. Nhưng thay đổi cách làm. Họ cầm trên tay một DANH SÁCH. Vâng, một danh sách với những chữ ký của những người dân đã đồng ý việc tăng giá gửi xe.

Sau khi xem danh sách này, nhiều người đã dễ dàng đồng ý với chính sách giá mới và đã ký tên.

Nếu bạn muốn bán nhiều sản phẩm hơn, hãy học cách trưng ra danh sách khách hàng đã mua hàng, một cách nổi bật nhất!

Đó là lý do tôi thường xuyên công bố các thành viên tham gia vào Lò Copywriter của mình. Nói ra thật ngại quá! ^^

MUỐN ĐIỀU KHIỂN TÂM TRÍ MỘT NGƯỜI



HÃY KHIẾN HỌ PHÁT ĐIÊN LÊN. Làm sao để họ phải điên lên, hãy sử dụng: PHÉP GIẤU. Một trong bộ 13 Tử Huyệt Cảm Xúc!

Có lần tôi đi nhậu với bạn bè về trễ. Biết thế nào đến nhà là cô vợ lại làm ầm lên. Nên vừa tới cửa bước vào, tôi tung ngay chiêu của mình. Kéo vợ ngồi xuống ghế, tôi nói:

– Em à, mình sống với nhau cũng được 5 năm rồi. Tối nay anh có 2 điếu quan trọng muốn nói với em.

Mong em bình tĩnh, đừng quá xúc động.

– Hả, có chuyện gì, anh nói đi.

– Ủa, mà anh không biết có nên nói bây giờ không nữa?

– Anh cứ nói đi, có gì đâu phải giấu.

– Thôi được rồi, anh nghĩ mình đi ngủ đi, mai anh sẽ nói cho em được rõ nhen.

Giờ cũng khuya rồi.

Bạn nghĩ cô ấy có ngủ được không, chắc chắn là cả đêm cô ấy chỉ nghĩ đến “2 điếu quan trọng anh muốn nói với em” mà thôi. Và tức nhiên, cô vợ cũng quên luôn chuyện tôi đi về trễ. ^^

Những nhà làm phim, họ rất sành chiến lược này. Bạn có nhớ là, khi bạn xem những bộ phim dài tập, cứ đến đoạn hay nhất, cao trào nhất thì tập phim kết thúc. Bạn phải đợi cả tuần để xem tập tiếp theo. Bạn cảm thấy thế nào. Tức lắm chứ. Nhưng nhờ vậy mà bạn mới đủ động lực theo dõi hết các tập phim. Họ đang dùng PHÉP GIẤU!

Những diễn giả thì quá thành thạo việc này.

Trong một buổi diễn thuyết chốt sales, diễn giả khéo léo bảo:

– Buổi học hôm nay, tôi đã hé lộ phần nào bí mật của người giàu. Và còn 3 bí mật quan trọng nhất, tôi sẽ chia sẻ nó trong khóa học tiếp theo của mình. Hy vọng gặp lại các bạn.

Vâng, đã rất nhiều người bị thôi miên bởi PHÉP GIẤU, cho dù bạn có biết nó không, nhưng tôi dám chắc trong đời, bạn ít nhất vài lần bị chi phối bởi thứ ma lực này.

MUỐN HAI NGƯỜI THÂN NHAU HƠN?



HÃY CÙNG LÀM MỘT ĐIỀU XẤU. Đó là nghiên cứu của Tiến sĩ Joe Vitale. Giả sử hai người đồng nghiệp trong công ty, rảnh rỗi ng ồi nói xấu sếp, hoặc lén trốn sếp đi chơi thì hai người này sẽ rất thân nhau. Tôi không khuyên các bạn làm điều xấu để hảm hại ai, tôi chỉ muốn các bạn biết đây là một sự thật về tâm lý con người. Nếu hai người cùng nhau làm một điều gì đó có tính chất không tốt lắm thì họ sẽ có sự gắn kết một cách nhanh chóng hơn bất cứ cách nào khác.

Các bạn có thể chọn một hành động “xấu dễ thương” nào đó, như thông đ ồng với nhau giấu mất một chiếc giày của ông sếp khó tính khi ông đang ngủ.

Đi ều kỳ diệu sẽ xảy ra. ^^

Hiệu ứng tâm lý này đặc biệt có tác dụng với phụ nữ. Còn với đàn ông, Joe Vitale lại phát hiện, họ trở nên thân thiết nhất khi “không còn mảnh vải che thân”.

MUỐN MỘT NGƯỜI THÍCH MÌNH NGAY LẦN ĐẦU HẸN GẶP



HÃY CỐ TÌNH TẮT ĐIỆN THOẠI TRƯỚC MẶT HỌ. Với những cuộc gặp, sau khi đến và chào hỏi, bạn ng ồi xuống bàn r ồi móc điện thoại ra. Bạn để điện thoại lên bàn r ồi cố tình ấn nút tắt ngu ền để cho họ nhìn thấy. Cuộc trò chuyện sẽ trở nên tốt đẹp! Tôi vẫn thường xuyên dùng cách này với những cuộc gặp quan trọng. Hành động này lập tức tạo một ấn tượng mạnh với người đối diện, họ cảm thấy bất ngờ và cảm giác được tôn trọng tuyệt đối. Bởi thông điệp của hành động này là: Tôi muốn dành trọn vẹn thời gian cho cuộc gặp này!

MUỐN NGƯỜI TA THÍCH NGHE MÌNH NÓI



HÃY NÓI XẤU CHÍNH MÌNH. Thuật ngữ chuyên môn gọi là kỹ thuật TỰ TRÀO. Khi bạn cố tình nâng mình lên, thiên hạ sẽ đìm bạn xuống, còn khi bạn hạ mình xuống, thiên hạ sẽ nâng bạn lên. Đó là một quy luật từ lâu rồi.

Trong một buổi diễn thuyết trước tập đoàn Alibaba, Jack Ma mở đầu bằng câu nói:

“Xin các bạn thứ lỗi, vì các bạn phải làm việc cho một lãnh đạo THÍCH CHÉM GIÓ”. Ngay sau câu nói này, cả hội trường cười lên sảng khoái và chẳng ai mà không yêu mến ông, và bắt đầu lắng nghe những gì ông chia sẻ.

Trong một bài viết về mình, tôi từng viết:

Tánh nó không phải kỳ, mà rất kỳ. Không phải lớn mới kỳ, mà kỳ từ nhỏ. Dù là con trai, nhưng lúc bé, tánh nó có nét giống con gái.

Bởi con trai thì chơi súng, chơi xe, nó lại thích mặc đầm, cột tóc.

Mỗi lần cao hứng nó mặc đầm đi khắp xóm, còn cất cao giọng một bài ca cổ khiến ai cũng thương.

Nhưng nhiều người bảo, thằng này con trai mà sao ăn mặc giống con gái. À vì nó tánh kỳ.

(các bạn có thể đọc đầy đủ bài viết này ở đây: <http://bauthuan.com/tanh-ky/>)

Sự thật thì con người không ai hoàn hảo, nếu bạn biết khéo léo chia sẻ những khuyết điểm của mình, bạn sẽ dễ gây ấn tượng tốt hơn với người nghe, bạn sẽ “con người” hơn.

MUỐN BÁN ĐƯỢC HÀNG



THÌ ĐỪNG BÁN HÀNG, HÃY TÂM SỰ VỚI KHÁCH HÀNG.
Cách đây vài hôm, khi đang ng ồi uống cafe thì tự nhiên tôi nghe một giọng nói thì th ầm bên tai mình:

- Còn trẻ mà giỏi quá!
- Quay người lại thì thấy cô bán vé số.
- Cô nói con hả? Tôi hỏi.
- Đúng r ồi
- Sao cô biết con giỏi?
- Thì h ồi nãy, cô thấy con lái xe hơi chạy vô quán, mà quán này chỉ có con đi xe hơi thôi nên cô để ý thấy.
- À, giờ người chạy xe hơi và giàu có nhi ều lắm cô.
- Ủa, nhưng mà con còn quá trẻ mà giỏi vậy r ồi. Cô không biết đến khi nhắm mắt, cô có được vinh dự ng ồi xe hơi không nữa.
- Cô có con không?
- Có, cô có một đứa con gái. Con cô rất xinh đẹp đó con. (Trong đôi mắt kham khổ của người mẹ ánh lên vẻ tự hào). Cô nói tiếp:
- Nó học ở Hutech, mà mỗi năm đóng mấy chục triệu lận. Cô từ Quảng Ngãi theo nó vô SG thuê nhà trọ đi bán vé số để dành tí ền để nó đóng học phí.

R ồi tôi hỏi cô có biết facebook con bé không, tôi mở facebook xem qua thì đúng là cô bé này xinh đẹp quá. Có đi ều hình ảnh xinh đẹp, sang trọng của cô bé sao mà nó đối lập với người mẹ lam lũ của mình quá. Có gì đó nghèn nghẹn trong cổ.

Tôi rút ví mua cho cô 10 tờ vé số rồi bỏ đi vì sợ là mình sẽ không kiểm soát được cảm xúc nếu nghe tiếp câu chuyện của cô. Trước khi đi, tôi kịp nắm lấy bàn tay gầy guộc của cô và nói vài lời cuối cùng:

– Cô phải vất vả lắm để có thể nuôi nấng, chăm lo cho con mình ăn học cho tới ngày hôm nay. Nhưng dù sao, cuộc sống đã ban cho cô một đứa con gái xinh đẹp như vậy cũng là một món quà, một hạnh phúc lớn. Chắc chắn sau này, cô bé sẽ yêu thương, và bù đắp lại cho mẹ mình!

Các bạn thân mến, đây cũng là lần hiếm hoi tôi mua vé số. Nếu cô ấy như bao người khác, cần xấp vé số và bảo: Mua vé số không con! Thì tôi đã không mua rồi.

Lần nữa các bạn đã thấy được sức mạnh của câu nói: **ĐỪNG BÁN HÀNG, HÃY TÂM SỰ VỚI KHÁCH HÀNG** rồi đó!

MUỐN HẸN AI ĐÓ ĐI CAFE



ĐỪNG BAO GIỜ NÓI: “Bữa nào rảnh cafe nha”.

Đây gần như cách nói quen thuộc khi bạn muốn hẹn một người mà bạn muốn gặp. Tuy nhiên, đây là cái câu kém chưa từng thấy. Vì nó chẳng bao giờ trở thành hiện thực.

“Bữa nào rảnh cafe nhen” sẽ tương đương với..... “không có cái bữa nào cả”. Một cuộc hẹn kiểu này sẽ rất xa vời, người được hẹn sẽ có cảm giác, gặp cũng được, không cũng được, không quan trọng.

Bạn cứ ngẫm lại những lần mình hẹn ai đó, bạn nói câu này đi, bạn đã hẹn gặp được chưa?

Thay vì vậy, nếu thật sự muốn thực hiện một cuộc hẹn với ai đó, bạn nên sử dụng chiến lược: “2 lựa chọn”.

CHIẾN LƯỢC 2 LỰA CHỌN LÀ GÌ?

Giả sử bạn muốn mời một cô gái mới quen đi cafe. Hãy chọn ra hai thời điểm cụ thể, càng gần thời điểm hiện tại nhất càng tốt. Ví dụ như sau:

– Em ơi, anh muốn mời em cafe nhưng không biết tối mai hoặc tối thứ bảy, bữa nào em rảnh:

– Dạ mai em bận rồi, tối thứ bảy anh nha.

– Ồ kìa vậy tối thứ bảy anh qua đón em nhé!

-YEAH!

Trong trường hợp này, giả sử tôi nói theo một cách thông thường mà bạn vẫn nói:

– Em ơi, anh muốn mời em cafe, tối mai em có rảnh không?

– Dạ, sorry anh, nhưng tối mai em có hẹn rồi, hẹn anh dịp khác nhé!

Ở đây chỉ là giả định, nhưng có phải kịch bản đáng sợ này đã từng diễn ra với bạn không?!

Con người có một nguyên tắc tâm lý: thích được tự mình lựa chọn, khi được quyền lựa chọn họ sẽ có cảm giác được chủ động thay vì bị áp đặt. Với con gái, nó còn làm cho cô ấy trở nên: Có Giá hơn! Và một lý do khác, khi đưa ra hai lựa chọn thì người ta lại ít khi nghĩ ra rằng họ còn một lựa chọn thứ 3 nữa đó là: TỰ CHỌI. Nó còn gọi là “điểm mù” trong nhận thức tức thời này.

Chuyện kể rằng có một cô vợ rất thông minh. Biết anh chồng mình lười việc nhà, nhưng là người có sĩ diện. Vợ gọi chồng lại bảo:

– Anh này, em biết anh cũng rất muốn giúp việc nhà cho em, chia sẻ khó khăn với em, nhưng có nhiều lý do khiến anh ngại. Thôi em cho anh được quyền lựa chọn nhé.

– Ố k`ề

– Rửa chén và lau nhà, anh chọn cái nào?

– Lau nhà.

Nói xong anh chồng rất vui vẻ cầm chổi lau nhà. Xong việc, vợ khen ngợi rất nhiều và bảo:

Còn việc: giặt đồ và ru con ngủ, anh chọn cái nào?

– Giặt đồ

Vậy là chồng lại tiếp tục giặt đồ. Giặt đồ xong, vợ lại thì thầm:

– Chồng em làm giỏi quá, còn hai việc cuối cùng, mình chọn luôn nhé: Rửa chén và ru con ngủ, anh chọn cái nào?

– Rửa chén.

Thế là anh chồng lại chạy đi rửa chén và cảm thấy vợ mình thật giỏi phân công công việc. Rửa chén xong, anh bước vô phòng, nhìn thấy vợ đang ngủ với con.

Lúc này anh mới nhìn một vòng quanh nhà,. Anh lẩm nhẩm:

– Lau nhà

– Giặt đồ

– Rửa chén

... Ở... Có cái gì đó sai sai....

Các bạn thân mến, Chiến lược 2 Lựa chọn luôn phát huy tác dụng thôi miên của nó, không chỉ trong việc thực hiện một cuộc hẹn, mà nó còn trong đàm phán, kinh doanh. Nhưng chắc có bạn sẽ hỏi:

NẾU TÔI ĐƯA RA NHIỀU LỰA CHỌN HƠN NỬA THÌ SAO?

Nếu bạn đưa ra quá nhiều lựa chọn lại phản tác dụng. Khi có 2 lựa chọn, người ta sẽ chọn một trong hai. Khi có 3 lựa chọn trở lên, người ta bắt đầu phải suy nghĩ rất nhiều trước khi đưa ra được lựa chọn của mình. Nói đơn giản, càng nhiều lựa chọn thì càng khó chọn. Hãy tưởng tượng, một ngày nào đó bạn bước về nhà, nhìn trên tường, có đến 3 chiếc đồng hồ và mỗi chiếc lại hiển thị một giờ khác nhau. Liệu bạn có biết bây giờ là mấy giờ?

Tương tự như vậy, nếu bạn nói: “Bữa nào rảnh cafe nhen”. Nó cũng giống như việc treo 3 chiếc đồng hồ vậy. Vì có quá nhiều lựa chọn đến nỗi người ta đã không thể chọn được một bữa nào cụ thể! Đó là lý do buổi hẹn đã không diễn ra.

Trong hoạt động giao tiếp, một cuộc hẹn hò dù ngắn ngủi nhưng mang lại rất nhiều hiệu quả cho công việc, đó cũng là cơ hội bạn được học hỏi, và mở rộng tầm hiểu biết cũng như xây dựng mối quan hệ tình cảm cho mình. Vì vậy, hãy học cách thực hiện một cuộc hẹn từ những bước cơ bản nhất. Đây cũng là một công thức khá đơn giản nhưng tỏ ra rất hiệu quả mà tôi vẫn sử dụng trong các cuộc gặp gỡ của mình, bạn cứ thử đi, sẽ thấy ngay mà!

MUỐN XUA TAN CON GIẬN



Trong cuộc sống, chắc chúng ta không ít lần rơi vào hoàn cảnh tương tương tự. Đó cũng là lúc cơn GIẬN ập đến. Nó như muốn đốt cháy cơ thể ta, khiến ta ngay lập tức có một hành động đáp trả.

Như vậy, ta nên làm gì mỗi khi giận?

Chắc chắn, còn sống là ta còn giận. Thật khó có thể loại bỏ hoàn toàn thứ cảm xúc không ai mong muốn này. Nhưng người ta nói, có yêu là có giận, còn quan tâm mới giận, giận thì giận mà thương thì thương, giận nhau làm ngơ, hay chỉ là giận hờn vu vơ thôi. Đặc biệt, khi con gái giận, thì cũng đáng yêu lắm.

Có đi ầu, đó chỉ là khi cơn giận ở mức độ: Có thể kiểm soát được. Hoặc là: Giả vờ giận mà thôi!

Khi cơn giận vượt tầm kiểm soát, hầu hết nó sẽ chuyển hóa thành các hành động bạo lực, thậm chí dẫn đến chết người. Như vậy, ta phải làm sao để tiêu hóa được những cơn giận của mình đây?

KỸ THUẬT “ĐÓNG BĂNG” CƠN GIẬN

Trước hết, bạn phải nhớ 2 nguyên tắc này:

– Nguyên tắc số 1: Trong cuộc sống, chúng thường xuyên phải đưa ra những quyết định. Cũng có thể nói, cuộc sống của ta là một sự sắp xếp bởi những quyết định của chính chúng ta. Nhưng làm sao để có một quyết định đúng? Hay làm sao để biết quyết định thế nào là đúng, thế nào là sai? Dễ lắm, một quyết định của bạn, muốn biết đó là quyết định đúng hay sai thì hãy hỏi: Cảm xúc lúc bạn đưa ra quyết định là tốt hay xấu. Cảm xúc tốt cho ra quyết định tốt. Một cảm xúc không tốt, như khi bạn đang giận dữ,

mà đưa ra một quyết định thì 99,9% đó là một quyết định sai.

– Nguyên tắc số 2: Mọi người thường nghĩ, khi cơn giận đến, mình phải tìm cách xả nó, phải tiêu hóa nó, chứ không thì nó vẫn còn đó, sao mà chịu được. Thật sự thì không phải như vậy. Nếu các bạn được nghiên cứu sâu dưới góc độ khoa học về CON GIẬN, hay đọc được cuốn sách GIẬN của Thiền sư Thích

Nhất Hạnh thì các bạn sẽ biết, suy nghĩ đó là hoàn toàn sai. Bạn không cần xả cơn giận của mình đi đâu hết. Bạn chỉ cần ôm ấp nó, cố gắng chịu đựng qua một giây, hai giây, vài giây hay vài phút, hoặc lâu hơn chút nữa, thì nó cũng sẽ tự tiêu tán. Cơn giận không tự sinh, nhưng có thể tự diệt.

Vì vậy, sau này mỗi khi giận, tôi khuyên bạn là: **ĐỪNG LÀM GÌ CẢ, KHÔNG**

NÓI GÌ CẢ. Hãy cố gắng giữ im lặng và không hành động gì để đợi cơn giận tự nó tiêu hóa lấy nó. Và tôi gọi nó là: **ĐÓNG BĂNG CON GIẬN.**

Như vậy, hành động tốt nhất khi giận, đó là không hành động. Lời nói tốt nhất khi giận đó là: im lặng!

Nhưng tự nhiên một ngày, đang ngồi ở nhà có đứa xách dao qua đòi chém bạn, lúc này thì bạn phải có hành động đáp trả, hoặc bỏ chạy. Đó gọi là tự vệ chính đáng. Chứ nghe ông Thuận dặn, phải đóng băng cơn giận, cái bạn ngồi im cho nó chém đầu lìa khỏi cổ thì không còn cơ hội để đọc tiếp các status tiếp theo của Tôi đâu nhé!

MUỐN ĐƯỢC YÊU MẾN NGAY LẦN GẶP ĐẦU TIÊN



Để kể vụ này. Như thường lệ, vào một buổi sáng nọ, đúng 9h tôi có mặt ở Hồ bơi Lan Anh để dạy bơi cho mấy đứa trong CLB.

Có đi đầu sáng nay, khác với nhiều cái sáng khác.

Khác ở chỗ là có một cô gái khác, ngồi ở quầy check in. Mấy hôm trước thì không phải cô này, không hiểu sao hôm nay cô ấy lại xuất hiện khiến cho dân tình lao xao.

Mấy đứa trong CLB khen: Vừa vô thấy cô gái ấy dễ thương quá.

Có đứa bơi không lo bơi cứ ngắm cô đến nổi uống vài ngụm nước. Nhưng kịp lúc đầu lên tự an ủi nhau: Kệ, chết vì gái là cái chết rất êm ái!

Thấy tình trạng này diễn ra ngay trước mắt, sợ là kéo dài sẽ phải lo hậu sự cho tụi nó, tôi kêu cả đám lại hỏi:

– Mấy đứa có biết lý do tại sao mà cô gái này lại dễ thương hơn nhiều cô trước đây không?

Tụi này cũng thông minh và chịu khó suy nghĩ lắm. Nên vừa nghe hỏi cái cả đám suy nghĩ một hồi rồi cũng tìm ra câu trả lời bảo:

– Dạ hông biết.

Trót quớt, cảm thấy uống công khi đợi tụi nó suy nghĩ. Tôi nói luôn:

Đơn giản là vì cô ấy: BIẾT CƯỜI! Mấy đứa hông nghe người ta nói hả?

– Nói sao sư phụ?

– Người ta nói: “Em đẹp nhất khi em cười và xin chớ quên lời anh đừng để vụt mất tuổi xanh!”

Đúng vậy, Cười là một kỹ năng, những cô gái biết cười là một... kỹ nữ!

Nói vui xiu vậy thôi. Thật ra là thế này, mấy đứa cứ từ từ mà để ý đi, một người để lại cảm tình ngay lần gặp đầu tiên phần lớn là do chính nụ cười của họ. Có ai mà thích một người mà lần nào gặp cũng cái mặt gằm gằm không?

Chắc chắn là không!

Ngược lại, những ai thường xuyên BIẾT CƯỜI thì đó chính là những người cuốn hút nhất.

Cũng nói về nụ cười, trong một khóa học, tôi giúp các học viên thực hiện một bài tập, cụ thể thế này: MỌI người sẽ cười và giữ nguyên nụ cười ấy trên môi trong vòng 1 phút! Sau đó hãy tự cảm nhận cảm xúc của mình thay đổi thế nào. Chắc chắn là có một sự thay đổi rất lớn từ bên trong.

Các bạn cũng có thể tự thực hành ngay bài tập này. Bây giờ các bạn cứ thử cười. Ngày mai bước ra khỏi nhà, bạn vẫn giữ nụ cười ấy, càng lâu càng tốt. Chắc chắn, niềm vui, sức khỏe và may mắn sẽ đến với bạn cũng như những ai thường xuyên cười!

Cũng không trách một số người, vì hoàn cảnh khó khăn hay bi kịch gia đình mà nụ cười như tắt hẳn trên môi họ! Nhưng nếu một ngày nào đó, vì một lý do nào đó khiến họ bật cười thì cũng là lúc cuộc sống họ sẽ chuyển biến, sẽ tốt hơn lên.

Về nụ cười, tôi thích nhất 5 câu nói sau:

– Hãy lấy nụ cười của chúng ta để thay đổi thế giới, nhưng đừng để thế giới thay đổi nụ cười của chúng ta.

– Cuộc sống như một tấm gương, bạn cau mày thì nó cũng cau mày lại với bạn, hãy mỉm cười... nó cũng sẽ mỉm cười với bạn – Herbert Samuels

– Đôi khi nụ cười được bắt nguồn từ những niềm vui, nhưng có lúc niềm vui có được là nhờ nụ cười –

Thích Nhất Hạnh

– Phương thuốc tốt nhất trên thế giới này mà không có các tác dụng phụ khác đó là nụ cười. Tôi mong rằng thứ thuốc hữu hiệu ấy luôn luôn có trong bạn.

– Nụ cười là chiếc chìa khóa duy nhất mở được trái tim của người khác.

Và bây giờ, hãy nở một nụ cười đi nào các bạn, nhưng mà cười cũng cười nhẹ thôi, chứ tự nhiên ngẩng cười hô hô lên cái người ta tưởng mình bị khùng á!

Riêng tôi thì ngày nào cũng cười, lúc nào cũng có thể cười. Nên ở nhà luôn thủ sẵn dĩa gió. Vì cười nhiều lắm lúc gió vô đau bụng thấy bà luôn.

MUỐN NÓI CHUYỆN ĐIỆN THOẠI CUỐN HÚT



Tôi sẽ bật mí cho các bạn một mẹo nho nhỏ. Đây là bí quyết để mỗi lần gọi điện thoại thì đầu dây bên kia họ sẽ thấy bạn rất thú vị, sẽ hứng thú trò chuyện với bạn hơn.

Bí quyết này có tên là: Smiling Call. Tạm dịch là: Hãy cười trong khi nói.

Cách áp dụng như sau: Kể từ bây giờ khi gọi điện cho bất kỳ ai, bạn hãy vừa cười vừa trò chuyện với họ. Bạn không nhất thiết cười hô hô lên, người ta sẽ tưởng là gọi lộn số vô bệnh viện tâm thần đó. Thay vì vậy, chỉ cần cười nhẹ và duy trì nụ cười ấy trên môi trong suốt cuộc trò chuyện của mình.

Dù không nhìn thấy nhưng người ta có thể cảm nhận được nụ cười ấy trong chính giọng nói của bạn, trong cả hơi thở của bạn. Và chắc chắn họ sẽ rất thích trò chuyện với cái giọng nói vui tươi này.

Để dễ thực hành hơn, một cty đã cho lắp gương trước mặt tất cả nhân viên trong phòng chăm sóc khách hàng của mình. Mỗi lần gọi điện các nhân viên chỉ cần nhìn vào gương để theo dõi nụ cười của mình.

Hầu hết nhân viên sau khi thực hiện biện pháp này cho biết:

Nhờ chiếc gương, chúng tôi đã không còn cay cú với khách hàng nữa. Thay vào đó, chúng tôi luôn cố gắng kiểm soát để có được một gương mặt thân thiện và một nụ cười luôn nở trên môi trong mọi cuộc gọi của mình. Và bất ngờ sau một thời gian, khách hàng đều cho biết là họ rất hài lòng khi trò chuyện với chúng tôi qua điện thoại.

Đến lượt các bạn rồi đó, hãy thực hành Smiling call khi gọi cho bất kỳ

ai. Lúc đầu sẽ có chút khó khăn đấy, nhưng rồi nó sẽ thành một thói quen. Một thói quen sẽ mãi mãi giúp bạn trở nên cuốn hút hơn, đáng yêu hơn trong mỗi cuộc điện thoại của mình.

MUỐN CỬA ĐỔ MỘT CÔ NÀNG



HÃY DỪNG CHIẾN LƯỢC MARKETING

Khi tán tỉnh một cô gái, bạn đừng đại mà hỏi cô ấy: Cho anh hôn cái nha.

Chẳng đời nào cô ấy trả lời: OK anh hôn đi.

Con gái thích sự lãng mạn và họ cần cái hôn đến một cách tự nhiên hơn. Đặc biệt họ rất sợ: Mất Giá!

Thay vì làm vậy, bạn hãy tạo đủ mọi điều kiện để cái hôn diễn ra. Và marketing chính là chiến lược cho bạn:

Trước tiên hãy tìm cho ra số điện thoại cô ấy. Hãy tìm hiểu xem cô ấy thích cái gì? Cô ấy hay đi đâu? Cô ấy thích đọc sách hay đua xe? Lúc ngủ cô ấy mặc đồ bộ hay váy, hay không mặc gì? Hãy chịu khó đi thăm dò, hỏi thử bạn cô ấy, hàng xóm nhà cô ấy,... Hãy lên FB của cô ấy. Nếu cứ ngày lễ tết, valentine, thứ bảy, CN mà có những dòng stt đầy tâm trạng đại loại: Tối nay lại một mình, cảm thấy cô đơn, feeling trống trải... Thì xin chúc mừng, thị trường còn... hoang vu đang chờ bạn khai phá. (Và hoạt động đó gọi là nghiên cứu thị trường – Marketing Research)

Hãy xuất hiện bất ngờ và ấn tượng (quảng cáo – Advertising). Nhưng phải nhớ là, ăn mặc đẹp và cất sạch lông mũi trước khi xuất hiện.

Nhắn tin cho cô ấy vào một giờ cố định trong ngày?. Ví dụ cứ 10h tối là bạn lại nhắn một tin nhắn.

Đơn giản có thể là: Chúc em ngủ ngon... miệng; em ngủ chưa, nếu chưa thì ngủ đi... Cứ kiên trì như thế. Dù cô ấy có không trả lời. Cứ kiên trì như thế. Rồi một ngày nào đó. Bạn cố tình quên không nhắn nữa. Thế nào cô

ấy cũng sẽ đứng ng ời không yên. R ồi lấy điện thoại nhắn lại cho bạn:

– Quý sứ, chết đâu mất tiêu r ồi sao tối nay không thấy nhắn tin?

Như vậy là bạn đã thành công trong việc tạo thói quen tiêu dùng r ồi đó (SMS marketing).

– Nếu mỗi lần tới nhà cô ấy chơi, con chó cưng? nhà cô ấy lao rao sửa ần ỉ. Bạn đừng lo. Cứ mỗi lần đến nhớ mang theo một khúc xương. R ồi ném cho nó (đó gọi là Vận động hành lang – Lobby). Thấy nó vui, cô chủ nó cũng sẽ vui và cưng bạn còn hơn cưng con quỳ chó đó nữa?

– Ra rạp mua một cặp vé xem phim bom tấn nhưng đừng vội mời cô ấy đi xem phim. Thay vì vậy hãy bảo:

Em đi xem phim với bạn cho vui nhé. Anh bận đi công tác nên không đi cùng được. Mặt tỏ vẻ bận rộn pha chút quan tâm. (Đó là chính là Tài trợ)

– Cửa cấm cô ấy nhưng đừng quên ba mẹ cô ấy. Thỉnh thoảng giúp đỡ ba mẹ một việc gì đó để họ kể tốt về bạn cho cô ấy nghe. Ví dụ: Mẹ cô ấy sẽ bảo: Cái thằng thiệt là chu đáo, nó biết mẹ thích áo dài màu xanh nước biển nên mua tặng mẹ đấy. (Đó là PR, là quan hệ... Chính Phủ).

– Mời cô ấy ăn một buổi tối lãng mạn và nói những lời có cánh (Tổ chức sự kiện - Event).

– Trong tất cả những hoạt động ấy, hãy thật sự chú ý những dấu hiệu tích cực như: Cô ấy chủ động nhắn tin hỏi thăm bạn, khi đi xe máy cô ấy bắt đầu ng ời gần hơn, sát hơn, một tay, r ồi hai tay để lên đùi bạn... Đến lúc này bạn hãy chọn một thời điểm chín mùi để thực hiện một nụ hôn nồng cháy và khả năng thành công là rất cao r ồi đấy (Điểm Chốt Sales).

Cuối cùng, sau khi chốt sales r ồi thì cũng đừng quên chăm sóc sau bán hàng cho “khách hàng trọn đời” này của mình các bạn nhé!

MUỐN NÓI CHUYỆN BỐT NHẬT



Cũng lâu không gặp, hôm bữa tôi nhắn tin hỏi thăm bà chị mình:

– Chị ơi, chị đang ở đâu?

– Công ty

Định nhắn hỏi thăm thêm vài câu nữa tự nhiên nghe bà trả lời cụt ngắn cái mất hứng luôn.

Bà chị tôi là vậy, lần khác bà “mét xị”:

– Em lấy cho chị khoảng 10 vé đi xem So You Think You Can Dance được không?

– Chuyện nhỏ, chị đợi em tí xíu nhé!

– Ủ.

Nghe bà “Ủ” cái muốn hết động lực luôn. Có đi đâu tôi hiểu tính bà nên cũng chẳng trách. Nhưng đây cũng là một loại bệnh phổ biến, nó âm ỉ, nó lan truyền, nó phá hủy mối quan hệ, nó làm mất đi thiện cảm, nó biến chúng ta xấu xí đi trong mắt mọi người, dù đôi khi ta vô tình không biết. Nó có tên: NHẬT!

Hôm bữa tôi hỏi con nhỏ đệ tử, là một người mẫu:

– Em và bạn trai thế nào rồi?

– Dạ chia tay rồi anh.

– Sao lại chia tay?

– Đơn giản là vì anh ấy quá NHẬT

Hồi còn đi làm thuê, có một lần vì bệnh nên Tôi phải viết một “bức tâm mail” gửi sếp để xin nghỉ một buổi. Reply lại, ông sếp chỉ ghi đúng một chữ:

“Ừm”

Có thể sếp bận rộn, nên sếp kiệm lời, cũng có thể sếp muốn tỏ ra “quyền lực” với nhân viên mình, nên sếp hát bài “không cảm xúc”.

Mà không phải chỉ một lần, mà rất nhiều lần. Nhắn tin trên điện thoại, hay chat trực tiếp trên Yahoo ổng cũng thế. Không lâu sau, tôi quyết định... cho ổng thôi việc. Tôi là Tôi ghét mấy người nói chuyện NHẠT!

Có lẽ các bạn sẽ hỏi, bệnh này có thể chữa khỏi không?

– Hoàn toàn có thể!

Thế chữa bằng cách nào?

– Nhặt thì mình nêm mắm, nêm muối, nêm hành tiêu tỏi ớt xì dầu bột ngọt vô... là hết nhạt chứ gì.

Hồng hiểu, thầy có thể nói rõ hơn không?

Đơn giản lắm, ví dụ nhé:

– Thay vì nói “Ừ” hãy nói là “Ừa”. Thay vì nói “ok” hãy “ồ kề”. Chỉ cần thay đổi chút xíu thôi, bạn có thấy cảm xúc của nó sẽ khác đi không.

Chưa hết đâu, các bạn có thể nêm thêm một chút nữa cho nó đậm đà hơn. Tôi hay nói chuyện đại loại thế này.

Học trò nhắn:

– Thầy ơi, hôm nay em mệt cho nghỉ học một buổi nha:

Thay vì trả lời “ok”, tôi sẽ nói:

– Ồ kề, nhưng em ở đâu để tui kêu lớp mua hương đèn qua thăm. Nếu em muốn có thêm kèn trống cho xôm tụ thì báo ^^

Nghe xong nhỏ muốn hết bệnh luôn. Vợ nhắn:

– Anh ơi, tí dạy về ghé mua cho em một trái dừa để kho thịt nha:

Thay vì: “Ừ”, Tôi trả lời:

– Chuyện nhỏ, mua cả cây dừa về cho em còn được chứ đừng nói trái dừa ^^.

Tối đó, tôi hết ngủ! Nhân viên nhắn:

– Sếp ơi, em xin lỗi, vì em đã hứa là hôm nay xong nhưng vì gia đình có chuyện đột xuất nên em xin đến mai gửi báo cáo nha.

Thay vì: “Uhm”, tôi trả lời:

– Okey, không có gì đâu cưng, lần sau nếu mà vậy nữa là... nát đít!

Lần này thì nhỏ nhắn lại: “Vâng, đít này thuộc về anh”. Quý sứ gì đâu không á!

Đúng là vỏ quýt dầy có móng tay nhọn, móng tay nhọn thì có đồ cắt móng tay.

Tóm lại, cứ như thế, rất đơn giản, các bạn hoàn toàn có thể làm được. Chỉ cần nêm nếm thêm một vài câu chữ thì cảm xúc nó sẽ khác. Người nghe sẽ có nhiều cảm tình hơn với bạn.

Nhớ đó, lần sau đưa nào nói chuyện mà NHẬT với chuy, là chuy cào mặt ra!

LỜI KẾT



Như vậy là chúng ta vừa trải qua những bài học mà tôi tin rằng các bạn sẽ vận dụng được rất nhiều vào cuộc sống cũng như công việc của mình.

Có nhiều bạn nhận ebook của tôi và hỏi:

- Tại sao ngắn vậy? Thất vọng quá!

Vâng, chính vì ngắn nên tôi mới làm ebook, nếu dài hơn tôi đã cho phát hành thành sách giấy như cuốn Vui Chơi Để Kiếm Sống bán nó trên hệ thống nhà sách r ấi toàn quốc r ấi.

Và giá trị của một cuốn sách không phải nằm ở số trang mà chính là bạn học được gì sau khi gấp cuốn sách lại.

Một lần nữa, tôi xin chúc mừng bạn, vì bạn là một trong những người đã "về đích" khi đọc xong quyển sách này.

Huỳnh Minh Thuận