

Kỹ năng

Thuyết phục

**Cách duy nhất buộc
người khác làm bất cứ
việc gì là khiến cho họ
thích làm điều đó**



Dale Carnegie

Kỹ năng thuyết phục

✓ Khái niệm chung

✓ Các bí quyết thuyết phục

Kỹ năng thuyết phục

✓ Khái niệm chung

✓ Các bí quyết thuyết phục

Khái niệm thuyết phục

- ✓ Khả năng dùng các công cụ gây ảnh hưởng
- ✓ Làm cho người khác làm một việc gì đó

Thuyết phục vs quyền lực?

Chiến lược thuyết phục

✓ Uy tín:

- Trình độ
- Chú tâm
- Danh tiếng
- Nhân cách

✓ Lập luận logic

✓ Thể hiện tình cảm

Tâm Trí Thể Mỹ

Tâm = 3 Tài

Chiến thuật thuyết phục

- ✓ Khích lệ chủ động
- ✓ Khích lệ thụ động (lắng nghe)
- ✓ Ngăn chặn chủ động
- ✓ Ngăn chặn bị động

Lắng nghe là hùng biện nhất

Nhĩ

Nhãn

Nhất

Vương

Tâm



Luôn luôn lắng nghe, luôn luôn thấu hiểu

Các nhân tố trong thuyết phục

- ✓ Thái độ
- ✓ Giá trị cá nhân
- ✓ Vai trò bản ngã
- ✓ Uy tín

Kỹ năng thuyết phục

✓ Khái niệm chung

✓ Các bí quyết thuyết phục

Thông điệp một hay hai mặt

- ✓ Mọi thứ đều có tính hai mặt
- ✓ Đối tác biết cả hai mặt của vấn đề
- ✓ Đối tác không biết cả hai mặt của vấn đề

Quy nạp và diễn dịch

✓ Diễn dịch

- Đưa ra lập luận
- Giải thích nguyên nhân tại sao

✓ Quy nạp

- Giải thích các nguyên nhân lý lẽ
- Đưa ra lập luận, kết luận

Đặc tính và lợi ích

✓ Đặc tính

- Là tính chất của sản phẩm
- Không phải là một phần của sản phẩm

✓ Lợi ích

- Là những gì sản phẩm có thể đem lại
- Thoả mãn nhu cầu



Lựa chọn thay thế rõ ràng

- ✓ Chỉ ra nguyên nhân tại sao
- ✓ Đưa ra giải pháp thay thế
 - Rõ ràng
 - Có lợi



Bên thứ ba

- ✓ Không nói trực tiếp về chính đối tác
- ✓ Hãy tìm bên thứ ba có ý nghĩa

Chỉ ra xung đột

- ✓ Phát hiện các giá trị cá nhân
- ✓ Phân tích để đối tác thấy sự xung đột
- ✓ Đề xuất cách giải quyết xung đột

Trình bày những thông tin mới

- ✓ Những thông tin/ chủ đề/ vấn đề mới
- ✓ Những thông tin mới cho chủ đề/ vấn đề cũ

**Nghĩ không cũ về
vấn đề không mới**

Cho đối tác biết mình muốn gì

- ✓ Nói rõ mục đích của cuộc giao tiếp
 - Rất đơn giản
 - Hay bị bỏ quên
- ✓ Đừng giả định họ biết ta muốn họ làm gì

Lường trước chống đối

- ✓ Lường trước các chống đối của đối tác
- ✓ Chủ động tìm cách xử lý chúng
- ✓ Thực hiện các phương án khi xuất hiện

Bắt đầu bằng một sự đồng ý

- ✓ Cho họ thấy những gì bạn đồng ý với họ
 - Xây dựng một môi trường tích cực
 - Giảm khả năng không đồng ý

Sử dụng các cách thuyết phục

- ✓ Các cách khác nhau cho các phần
- ✓ Chuẩn bị các loại dẫn chứng khác nhau

Các bước nhỏ và cụ thể

- ✓ Suy nghĩ thực tế với những gì mình nói
- ✓ Thành công nhiều hơn với từng bước nhỏ

**Thành công lớn với
các bước nhỏ hơn là
thành công nhỏ với
một bước lớn**

Minh họa

- ✓ Chia lý lẽ phức tạp thành các phần nhỏ
- ✓ Giải thích các phần đó bằng các minh họa
- ✓ Yêu cầu đối với minh họa:
 - Đơn giản
 - Dễ hiểu
 - Gần gũi



Trích dẫn

- ✓ Gói lập luận phức tạp vào một trích dẫn
 - Đơn giản
 - Dễ hiểu

Luôn có bước tiếp theo

- ✓ Giống chơi cờ
- ✓ Thành công khi nghĩ trước các nước đi

Mặc cảm tội lỗi

- ✓ Đưa ra các chứng cứ
- ✓ Nếu không làm sẽ có cảm giác mình có tội

Kỹ năng thuyết phục

✓ Khái niệm chung

✓ Các bí quyết thuyết phục

Suy cho cùng, cuộc đời là một chuỗi các thuyết phục. Vì vậy thành công trong cuộc sống phụ thuộc rất nhiều vào cách ta ăn nói, ứng xử, cách ta hùng biện.

