



KHÉO LÉO BẮT CHUYỆN

Đã từng nghĩ nói là
tự nhiên rồi sao

Chỉ cần vài, ba câu
là xong chuyện
đúng không nhỉ

Vẫn còn nhớ
khi học tiếng Anh
bắt chuyện là

đúng rồi đó
nhưng sao lại
không

Ừ thì giao tiếp
là một kỹ thuật

Khé léo chuyện
mới là đỉnh cao



ƯU ĐÃI THÀNH VIÊN TBooks

- ✓ Tặng 10GB lưu dữ liệu sách
- ✓ Tạo thư viện riêng bản thân
- ✓ Download Nhanh trực tiếp, không quảng cáo

ĐĂNG KÝ NGAY GIẢM 30%

Giảm 30%



Giới Thiệu Ứng Dụng Tbooks

TBooks – Ứng Dụng Giúp Bạn Download, Lưu Trữ Ebook và tạo thư viện Ebook online riêng mình.

Website: Tbooks.Cloud

Ebooks Kindle tải trực tiếp: [Thư Viện Kindle](#)

List Sách Tbooks: [Link](#)

Đây Là Ứng Dụng Giúp Bạn Lưu Trữ Ebook và tạo thư viện riêng mình, Tbooks Cloud giúp các bạn dùng kindle, Android, Iphone, Windows có thể tải ebook từ internet dễ dàng, ngoài ra bạn còn có thể tạo một thư viện riêng cho mình trên ứng dụng từ nay cần gì bạn có thể tải về nhanh chóng không cần chép vào máy nặng máy, tốn pin máy đọc sách, không còn nỗi lo mất ebook vì tất cả ebook lưu trên cloud.

Ưu điểm TBooks so với App ebook, sách khác thị trường:

- Upload file ebook tới 100mb
- Tạo thư viện ebook cá nhân, có thể chia sẻ bạn bè.
- Kho data lớn 50.000 ebook nhiều thể loại, có thể nói kho ebook lớn nhất Việt Nam cập nhật thêm mỗi ngày
- Tải trực tiếp click là download ngay không cần chờ đợi
- Giao diện đơn giản chỉ có hiển thị bìa sách và tìm kiếm.
- Nhiều định dạng file Azw3/Epub/Pdf/Mobi phù hợp cho tất cả thiết bị
 - Giao diện nhiều thiết bị điện thoại, ipad, ngay cả máy đọc sách như kindle luôn nhé, này đảm bảo chỉ Tbooks Cloud mình là thân thiện nhất theo mình biết.
- Sử dụng cloud server riêng, tự mình setup chứa ebook
- Tự động backup dữ liệu mỗi ngày tránh sự cố mất data
- Có ứng dụng cho điện thoại Android. Phiên bản web app cho ios, máy đọc sách kindle
- Tham gia group cộng đồng chia sẻ ebook hay

Link <https://www.facebook.com/groups/tbooksgroup>

lời ngỏ!

Giao tiếp như chiếc cầu nối tâm hồn và cuộc sống, cũng là sợi dây gắn kết mọi mối quan hệ trong thế giới của chúng ta. Từ những buổi họp quan trọng đến những khoảnh khắc đời thường, khả năng giao tiếp không chỉ giúp bạn hiểu người khác mà còn mang đến những cơ hội tuyệt vời để lan tỏa niềm vui, sự thấu cảm.

"**Khéo léo bắt chuyện**" chính là cuốn cẩm nang đồng hành trên hành trình mở rộng trái tim và tâm trí của bạn thông qua những cuộc trò chuyện ý nghĩa. Cuốn sách sẽ dẫn dắt bạn khám phá nghệ thuật lắng nghe sâu sắc - nền tảng của mọi mối quan hệ bền chặt. Bạn sẽ học cách lựa chọn những chủ đề phù hợp, biết cách làm dịu không khí, để mỗi lời nói ra không chỉ là câu chữ mà còn là cầu nối cảm xúc.

Không dừng lại ở đó, cuốn sách còn bật mí những bí quyết tạo nên sự duyên dáng trong giao tiếp - từ sự hài hước tinh tế, nghệ thuật khen ngợi chân thành đến cách từ chối khéo léo nhưng không làm mất lòng ai. Những kỹ năng ấy sẽ biến bạn thành một người giao tiếp tự tin, tinh tế và cuốn hút.

Điều đặc biệt, cuốn sách không chỉ dừng lại ở lý thuyết mà còn đưa bạn đến với những tình huống thực tế, những gợi ý cụ thể để bạn có thể áp dụng ngay lập tức trong cuộc sống. Hãy để "**Khéo léo bắt chuyện**" là người bạn đồng hành giúp bạn thêm tự tin trong từng

câu chuyện, từng mối quan hệ, và từng khoảnh khắc ý nghĩa.

Mong rằng cuốn sách sẽ trở thành một phần không thể thiếu trong hành trình khám phá bản thân và kết nối với thế giới xung quanh của bạn. Chúc bạn có những trải nghiệm tuyệt vời và cảm nhận sâu sắc hơn về đẹp của sự giao tiếp!



MỤC LỤC

01

NGHỆ THUẬT LẮNG NGHE: CHÌA KHÓA CỦA CUỘC GIAO TIẾP

- Bắt đầu cuộc trò chuyện bằng kỹ năng lắng nghe..... 9
- Lắng nghe là bước đầu tiên giúp vượt qua rào cản giao tiếp 15
- Giá trị của việc lắng nghe không chỉ nằm ở việc thu thập thông tin hữu ích..... 18
- Kiên nhẫn lắng nghe, giúp giao tiếp trở nên trôi chảy hơn..... 23
- Biết lắng nghe và thể hiện quan điểm của bản thân 26

CHỌN CHỦ ĐỀ PHÙ HỢP VÀ TẠO KHÔNG KHÍ VUI VẺ

02

- Biết cách dẫn dắt câu chuyện, ngay cả những chủ đề bình thường cũng có thể trở nên thú vị 30
- Muốn bắt đầu cuộc trò chuyện hiệu quả, cần nắm bắt trái tim người nghe..... 35
- Tích lũy từ những điều nhỏ nhất hằng ngày để có thể trở thành người dẫn dắt cuộc trò chuyện..... 39
- Tìm ra điểm thú vị của đối phương và kết nối câu chuyện..... 45
- Dẫn dắt câu chuyện qua chủ đề, trở thành bậc thầy giao tiếp..... 50

03 KỸ NĂNG GIAO TIẾP ĐỈNH CAO

- Hiểu bầu không khí trước khi bắt đầu nói 54
- Sử dụng ngôn ngữ phù hợp để kết nối với đối phương.... 59
- Dùng vội vàng ngắt lời trong giao tiếp..... 65
- Áp dụng quy tắc "đồng ý, nhưng" một cách hiệu quả..... 69
- Dùng vội bác bỏ ý kiến của người khác..... 75
- Cách giữ lửa câu chuyện - Làm thế nào để trò chuyện không bị đứt đoạn?..... 79

04 SỰ HÀI HƯỚC: VỊ TRÍ CẦN THIẾT TRONG GIAO TIẾP

- Sự hài hước giúp bạn hóa giải những mâu thuẫn..... 85
- Sử dụng sự hài hước để vượt qua bối rối trong giao tiếp xã hội..... 88
- Sử dụng sự hài hước để vượt qua những tình huống khó xử 92
- “Giả ngốc nghếch” và dùng sự hài hước để giải quyết khó khăn..... 95
- Hài hước một cách tự nhiên để giao tiếp trở nên dễ dàng hơn..... 98

KHEN NGỢI: 05 NGHỆ THUẬT GIAO TIẾP TÍCH CỰC

- Tìm kiếm điều đáng khen ngợi ở người khác..... 103
- Mượn lời người khác để khen ngợi..... 107
- Lời khen công khai làm lay động lòng người 110
- Lời khen ngợi càng cụ thể càng tốt 114
- Cách khen ngợi bằng ngôn ngữ trái ngược và hiệu quả của nó..... 118
- Lời khen sau lưng, sức mạnh lan tỏa..... 121

06

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỪ CHỐI MỘT CÁCH KHÉO LÉO?

- Khéo léo từ chối: Nghệ thuật giữ mối quan hệ..... 126
- Biết cách từ chối, nhưng vẫn để lại đường lui..... 128
- Khéo léo và tinh tế khi từ chối tình cảm..... 132
- Nói "không" một cách khéo léo và tự tin..... 135
- Đừng ngần ngại nói "không" khi cần thiết..... 139
- Chiến lược nói "không" một cách thông minh..... 141

07

GIAO TIẾP HIỆU QUẢ TẠI NƠI LÀM VIỆC

- Biết cách từ chối khéo các yêu cầu khó từ cấp trên..... 144
- Ứng phó khéo léo khi bị cấp trên khiển trách..... 147
- Cách phản đối ý kiến cấp trên mà vẫn được chấp nhận.. 149
- Thuyết phục cấp trên chấp nhận quan điểm của bạn..... 152

08

ĐÀM PHÁN KHÉO LÉO VỚI KHÁCH HÀNG

- Khéo chiều khách khó tính, nhường họ chút lợi ích..... 156
- Đối mặt với khách hàng nóng tính, hãy dùng sự chân thành để đáp lại..... 158
- Khách hàng tiết kiệm: Giúp họ thấy sản phẩm đáng giá 161
- Khách hàng thận trọng: Tiếp cận từ tốn và từng bước.. 164
- Nghệ thuật thuyết phục khách hàng do dự 167
- Khách hàng tự cao: Hãy khen ngợi và thêm chút hài hước 171
- Khách hàng trầm lặng: Dẫn dắt họ mở lời..... 174
- Khách hàng nói nhiều: Cứ để họ nói hết..... 177
- Giao tiếp hiệu quả với những khách hàng giàu kinh nghiệm 180
- Khách hàng bận rộn: Nói nhanh, làm gọn 182

01

NGHỆ THUẬT LẮNG NGHE: CHÌA KHÓA CỦA CUỘC GIAO TIẾP



Bắt đầu cuộc trò chuyện bằng kỹ năng lắng nghe

Giao tiếp bắt đầu từ việc lắng nghe. Chỉ khi lắng nghe, bạn mới có thể hiểu đối phương và tiếp nhận câu chuyện một cách hiệu quả.

Tuy nhiên, việc lắng nghe đúng cách không hề đơn giản, bởi đây không chỉ là vấn đề kỹ thuật mà còn liên quan đến thái độ và sự chân thành của bạn. Bạn có phải là người biết lắng nghe không? Nếu trong hành vi giao tiếp của bạn xuất hiện một hoặc nhiều tình huống dưới đây, bạn nên chú ý cải thiện khả năng lắng nghe của mình:

- Khi giao tiếp với người khác, bạn thường ngắt lời, xen ngang để kể câu chuyện của mình hoặc đưa ra ý kiến riêng.
- Khi giao tiếp với người khác, bạn không duy trì giao tiếp bằng ánh mắt với đối phương.
- Khi giao tiếp với người khác, bạn dễ tâm trí bị phân tán, suy nghĩ về những vấn đề không liên quan hoặc hỏi quá nhiều chi tiết không cần thiết.
- Khi giao tiếp với người khác, bạn chỉ thúc giục đối phương trả lời mà không thực sự lắng nghe.
- Khi giao tiếp với người khác, bạn vừa nhận điện thoại, vừa viết, vừa gửi email, hoặc chuyển sự chú ý sang những việc khác.
- Khi giao tiếp với người khác, bạn quên mất những gì đối phương vừa nói.

- Khi giao tiếp với người khác, bạn chỉ chờ đợi đối phương nói xong để dễ dàng phản bác hoặc đưa ra kết luận vội vàng đối với nội dung họ nói.

Lắng nghe là một nghệ thuật, cũng là một kỹ năng. Lắng nghe là sự rèn luyện, hơn nữa là một “môn học” cần thiết. Để trở thành người giao tiếp tốt, trước tiên bạn cần học cách lắng nghe, và cải thiện thói quen này từng bước một.

Những người có giá trị cao nhất không phải là những người nói hay, mà là những người biết lắng nghe. Việc lắng nghe tiếng nói của người khác chính là cầu nối để xây dựng mối quan hệ tích cực và lâu dài. Thay đổi suy nghĩ của người khác không dễ dàng, nhưng việc mở lòng lắng nghe có thể khiến trái tim của người đối diện được thấu hiểu. So với “nói hay”, thì “nghe giỏi” quan trọng hơn rất nhiều.

Lắng nghe mang trong mình sức mạnh thần kỳ, nó giúp bạn không chỉ có được sự khôn ngoan, mà còn thể hiện sự tôn trọng và tin tưởng đối với người khác. Mỗi người đều có thể phát triển khả năng này thông qua thực hành, rèn luyện. Chúng ta cần hiểu “nghệ thuật lắng nghe” để giao tiếp hiệu quả và đạt được kết quả tích cực.

Đầu tiên, lắng nghe bản thân mình: Hãy học cách giải tỏa những suy nghĩ lộn xộn trong đầu, lắng nghe giọng nói nội tâm, để khám phá ra một phiên bản mới của chính mình.

Tiếp theo, lắng nghe đối phương: Bạn đã từng phát hiện ra trong “tôi” có “bạn”, trong “bạn” có “tôi” chưa? Nếu làm được, bạn sẽ nghe được tiếng nói chân thành từ người khác.

Cuối cùng, lắng nghe tập thể: Việc lắng nghe ý kiến của tập thể chính là bước đầu tiên để đạt được giải pháp chung.

Có năm nguyên tắc vàng trong thực hành lắng nghe:

- Chuẩn bị sẵn sàng: Khi giao tiếp, hãy buông bỏ mọi thành kiến và định kiến chủ quan.
- Tôn trọng đối phương: Tập trung quan sát và chú ý đến lời nói, thái độ của người đối diện để hiểu được điều họ muốn truyền tải.
- Tiết chế lời nói: Hãy luôn lắng nghe trước, hiểu rõ sau rồi mới đưa ra phản hồi.
- Giữ thái độ khiêm tốn: Dù quan điểm của đối phương khác biệt với bạn, hãy luôn tôn trọng và cảm nhận cảm xúc của họ một cách chân thành.
- Lắng nghe bằng cả cơ thể: Việc lắng nghe không chỉ dừng lại ở việc nghe bằng tai mà cần thể hiện toàn bộ cơ thể và thái độ để bày tỏ sự chú ý và trân trọng đối phương.

Hiểu rõ phong cách lắng nghe của bản thân sẽ giúp bạn tiến bộ, để bạn trở thành người biết lắng nghe và giao tiếp tốt hơn. Theo các cấp độ, khả năng lắng nghe có thể được chia thành bốn cấp độ.

Cấp độ thứ nhất: Lắng nghe thụ động, thiếu chú ý

Người lắng nghe ở cấp độ này thường không tập trung vào câu chuyện của đối phương. Họ dễ dàng bị phân tâm bởi các suy nghĩ không liên quan hoặc chỉ chú tâm vào các quan điểm của bản thân. Kiểu lắng nghe này thường khiến mối quan hệ trở nên căng thẳng hoặc bị phá vỡ, đồng thời thể hiện sự thiếu tôn trọng với đối phương.

Cấp độ thứ hai: Lắng nghe bị động, dễ hiểu sai ý nghĩa

Người lắng nghe bị động thường chỉ chú ý đến lời nói bề nổi của đối phương, mà không thực sự hiểu được ý nghĩa sâu xa hoặc cảm xúc đằng sau lời nói đó. Những người này dễ mất đi cơ hội giao tiếp ý nghĩa vì không đủ chú tâm và đôi khi chỉ đưa ra những phản ứng hời hợt, thiếu tính xây dựng.

Cấp độ thứ ba: Lắng nghe chủ động, chú tâm sâu sắc

Ở cấp độ này, người lắng nghe chủ động tập trung hoàn toàn vào nội dung và cảm xúc mà đối phương muốn truyền tải.

Họ không chỉ lắng nghe lời nói mà còn cảm nhận cảm xúc, thái độ của đối phương thông qua cả ngôn ngữ cơ thể. Điều này giúp xây dựng lòng tin và sự đồng cảm giữa hai bên.

Cấp độ thứ tư: Lắng nghe thấu hiểu, đồng cảm sâu sắc

Người ở cấp độ lắng nghe này không chỉ đơn thuần “nghe” mà còn dùng cả trái tim để “lắng nghe”. Họ không chỉ tập trung vào nội dung mà còn tìm kiếm cảm xúc, ý nghĩa sâu xa ẩn chứa trong lời nói của đối phương. Họ biết cách nắm bắt và đồng cảm với tâm trạng, cảm xúc của người khác, từ đó xây dựng sự tin tưởng và mối liên kết mạnh mẽ. Những người này không vội vàng phán xét hay suy diễn mà luôn kiên nhẫn lắng nghe, nắm bắt từng chi tiết. Họ đặt ra những câu hỏi mang tính khám phá hoặc thể hiện sự tò mò chân thành, giúp đối phương cảm thấy được thấu hiểu và tôn trọng. Đây là kiểu lắng nghe đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc duy trì và phát triển các mối quan hệ chất lượng cao.

Có đến 50% số người chỉ dừng lại ở cấp độ lắng nghe thứ nhất - lắng nghe một cách thụ động. 30% người đạt được cấp độ thứ hai - lắng nghe bị động nhưng có chút chú tâm. Chỉ 15% người có thể đạt đến cấp độ thứ ba - lắng nghe chủ động.

Và chưa đến 5% số người đạt cấp độ thứ tư - lắng nghe thấu hiểu sâu sắc.

Điều này chứng minh rằng, lắng nghe không phải một kỹ năng đơn giản mà là một “nghệ thuật” cần được rèn luyện. Mỗi cá nhân đều nên đặt mục tiêu nâng cao khả năng lắng nghe của mình để trở thành một người giao tiếp xuất sắc.

Lắng nghe không phải hành động thụ động tiếp nhận, mà là một hoạt động chủ động. Khi cảm thấy cuộc trò chuyện đang đi lạc đề hoặc không còn tập trung vào trọng tâm, bạn có thể chủ động đưa ra câu hỏi hoặc gợi ý để đưa câu chuyện quay lại chủ đề chính. Người biết lắng nghe giỏi không chỉ đơn thuần

“nghe qua tai” mà còn phải vận dụng trí óc để phân tích, đồng cảm với cảm xúc của đối phương. Đồng thời, họ luôn tận dụng đúng thời điểm để phản hồi, giúp cuộc đối thoại trở nên ý nghĩa và hiệu quả hơn.

Lắng nghe là một kỹ năng mà bất kỳ ai mong muốn thành công trong cuộc sống đều phải nắm vững. Từ những việc nhỏ, chú ý đến từng chi tiết, bạn mới có thể gặt hái kết quả. Bất kể bạn là một người đã đi làm hay chỉ vừa rời khỏi cánh cửa đại học, việc rèn luyện kỹ năng lắng nghe luôn cần được chú trọng.

Kỹ năng lắng nghe không chỉ giúp bạn làm việc hiệu quả hơn mà còn mang lại những kinh nghiệm quý báu, giúp bạn tự tin hơn và tiến gần hơn đến thành công một cách ổn định và vững chắc!

GIAO TIẾP BẮT ĐẦU TỪ VIỆC LẮNG NGHE

Là một người biết lắng nghe, bạn sẽ trở thành một người giao tiếp thông minh. Điều này sẽ giúp bạn có thêm nhiều bạn bè.



Bạn nói đúng lắm, điều đó thật chính xác.

Một phản hồi phù hợp không chỉ thể hiện sự tôn trọng quan điểm của đối phương mà còn ngầm cổ vũ họ.

Hãy chú tâm lắng nghe, bạn sẽ thu thập được những thông tin hữu ích từ câu chuyện của đối phương.

Gần đây, linh kiện điện tử trở nên rất khan hiếm.



Đây là một thông tin hữu ích, tôi sẽ lập tức báo cáo với công ty để chuẩn bị sẵn nguồn cung.

**Lắng nghe là bước đầu tiên
 giúp vượt qua rào cản giao tiếp**

Có một cô gái làm nhân viên thu ngân tại chuỗi cửa hàng KFC. Mỗi đêm, khi công việc kết thúc, nỗi cô đơn lại lặng lẽ tràn vào trái tim cô. Cô thường ăn tối một mình, sau đó đắm chìm trong những cuốn tiểu thuyết để lấp đầy khoảng trống.

Sống trong một thành phố lớn, nơi có hàng triệu con người, ai nấy đến và đi, tiếng cười và sự ngạc nhiên tràn ngập, nhưng dường như không ai để ý đến sự hiện diện của cô. Trên thế giới này, còn điều gì chơi vui hơn thế? Cô thu mình lại, sợ hãi trong thế giới nhỏ bé của riêng mình.

Điều này đã kéo dài trong vài tháng. Cô gái cảm thấy lạc lõng, không biết phải bắt đầu từ đâu để kết bạn, đặc biệt là để tìm một người bạn trai thân thiết. Liệu đây có phải là cuộc sống mà cô sẽ phải đối mặt sau khi tốt nghiệp đại học?

Dẫu vậy, đó không phải là điều buồn nhất. Cô có thể thỏa sức đắm chìm trong những câu chuyện ngôn tình, cùng cười vui với các nữ chính trong sách, để thời gian trôi qua chậm rãi hơn. Nhưng đêm khuya, khi nằm trên giường một mình, đó là khoảng thời gian khó khăn nhất. Cô tự hỏi, liệu người bình thường có ai cảm giác giống cô không?

Một ngày nọ, cô nhận được thông báo sẽ gặp giám đốc nhân sự của công ty. Cô không biết bắt đầu cuộc trò chuyện

với vị giám đốc nhân sự như thế nào về hoàn cảnh của mình. Trước đây, cô chưa bao giờ giỏi trong việc thể hiện bản thân trong những tình huống như thế này, khiến lời nói như nghẹn lại trong cổ họng.

Nữ giám đốc nhân sự, với sự ân cần và chân thành, nhìn thẳng vào mắt cô và nói: “Chỉ cần bạn sẵn lòng, tôi có thể giúp bạn vượt qua khó khăn và kết bạn. Nhưng trước hết, hãy gác lại những cuốn tiểu thuyết lãng mạn đó. Đừng tự lừa dối bản thân bằng những câu chuyện hư cấu. Bạn còn có tiềm năng phát triển lớn trong công ty. Hãy làm việc chăm chỉ, và một ngày nào đó bạn sẽ được thăng chức. Để đạt được điều đó, bạn cần học thêm những kỹ năng mới”.

Cô gái vẫn nhớ những lời mà nữ giám đốc nhân sự đã nói: “Những người trẻ sẵn lòng ra ngoài và tham gia các hoạt động sẽ dễ dàng kết bạn hơn, chỉ cần họ học cách thể hiện những điều riêng biệt của mình. Nếu là một cô gái sôi nổi, chắc chắn bạn sẽ có nhiều người ngỏ lời làm bạn. Hãy thay đổi và làm những gì mình muốn. Đồng thời, chú ý đến những gì người khác làm, lắng nghe họ, và trở thành một người bạn tốt. Đừng tin vào những lời đồn đại; khi ai đó tỏ ra tử tế, hãy đáp lại bằng lòng tốt của mình. Trên đời này, không ai sẽ đối xử tốt với bạn mà không có lý do”.

Chẳng bao lâu, cuộc sống của cô thực sự trở nên rục rờ hơn, và cô đã vượt qua được những khó khăn của mình. Cô không thể ngờ rằng mình có nhiều người bạn như vậy, chỉ nhờ vào việc cô đã học cách lắng nghe người khác. Cô nhớ lại lời giám đốc nhân sự từng nói: “Hầu hết mọi người đều có mong muốn mạnh mẽ được thể hiện bản thân, vì vậy bạn không cần lo lắng về việc phải nói gì. Chỉ cần lắng nghe người khác một cách chăm chú, thế là đủ”.

Hóa ra, để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp giữa các cá nhân lại đơn giản đến vậy. Cô đã nhốt mình quá lâu trong một thế

giới nhỏ bé, không chịu giao tiếp với mọi người xung quanh.

Học cách lắng nghe là một cách hiệu quả để vượt qua rào cản giao tiếp. Khi bạn bước ra khỏi cái vỏ bọc của chính mình, cố gắng đặt mình vào vị trí của người khác, bạn sẽ trở thành một người biết lắng nghe. Từ đó, bạn không chỉ là một người giao tiếp duyên dáng mà còn có thể mở ra cánh cửa để kết bạn với nhiều người hơn.

Giá trị của việc lắng nghe không chỉ nằm ở việc thu thập thông tin hữu ích

Người biết cách giao tiếp thường được chào đón nhất, còn người biết lắng nghe sẽ chiếm được cảm tình của người khác. Khi nói quá nhiều, chúng ta rất dễ bị coi là khoe khoang hoặc làm người khác khó chịu. Trong khi đó, lắng nghe một cách yên lặng lại không gặp phải những vấn đề như vậy, thậm chí còn mang lại nhiều lợi ích rõ rệt. Khi lắng nghe chân thành, bạn sẽ để lại ấn tượng về sự khiêm tốn, ham học hỏi và đáng tin cậy.

Do đó, đôi khi việc lắng nghe cẩn thận bằng đôi tai của mình còn tốt hơn cả việc nói chuyện. Một người biết lắng nghe sẽ không chỉ chú ý đến giọng nói của đối phương mà còn hiểu được ý nghĩa và cảm xúc ẩn sau lời nói. Đây chính là giá trị thật sự của việc lắng nghe.

Trong giao tiếp, bạn cần hiểu rõ ý định thực sự của người đối diện thông qua những điều họ nói. Chỉ khi bạn làm được điều này, các cuộc đối thoại mới có thể diễn ra một cách hiệu quả. Nếu không lắng nghe cẩn thận, bạn có thể hiểu sai ý nghĩa của lời nói, dẫn đến hiểu lầm hoặc gây ra trở ngại trong giao tiếp. Hơn nữa, điều đó có thể khiến người khác cảm thấy bạn không tôn trọng họ, làm tổn hại đến mối quan hệ lâu dài.

Trong môi trường công việc, một nửa sự thành công của

cấp dưới phụ thuộc vào khả năng hiểu và áp dụng nghệ thuật lắng nghe. Họ có thể thông qua việc lắng nghe để thu nhận thông tin quý giá. Thông thường, khi trao đổi với cấp trên, việc lắng nghe cẩn thận sẽ giúp cấp dưới hiểu rõ hơn các hướng dẫn, từ đó hoàn thành nhiệm vụ một cách hiệu quả.

Có anh nhân viên vừa chuyển sang một công việc mới. Ngay buổi đầu tiên đến văn phòng, anh đã tranh thủ trò chuyện với cấp trên và nhắc đến chủ đề về du lịch châu Âu.

"Cậu đã từng đi du lịch nước ngoài chưa?" - Quản lý hỏi anh.

Anh đáp lại: "Em vẫn chưa có cơ hội anh ạ!"

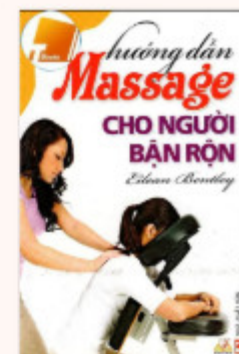
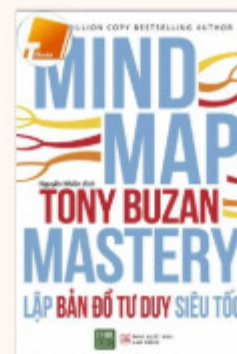
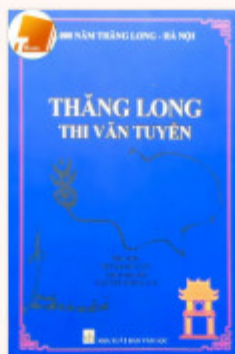
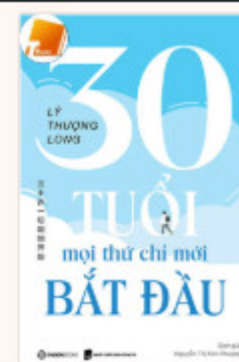
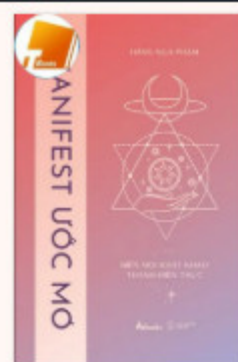
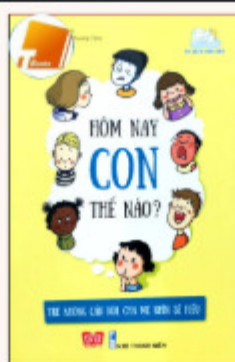
Anh lắng nghe câu hỏi của quản lý và nhận ra trong lời nói đó có chứa thông tin quan trọng. Vì vậy, anh không bỏ lỡ cơ hội, liền hỏi lại một cách khéo léo:

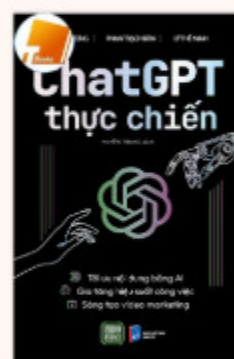
"Còn anh đã từng đến những nơi nào rồi ạ?"

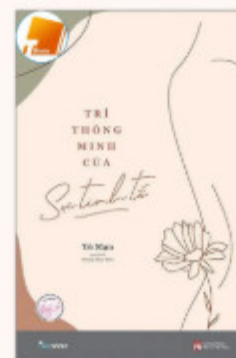
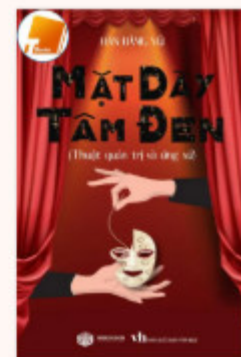
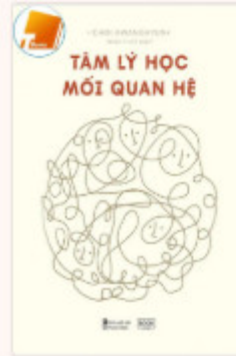
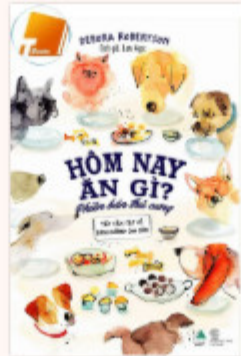
Người quản lý trả lời: "Cũng không nhiều lắm đâu. Nhưng vì yêu cầu công việc, mình đã từng đến khá nhiều nước ở châu Âu như Anh, Thụy Điển, Bỉ..."

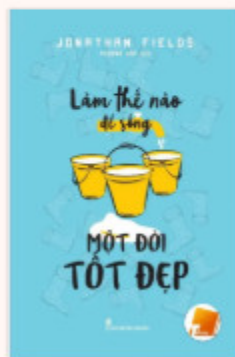
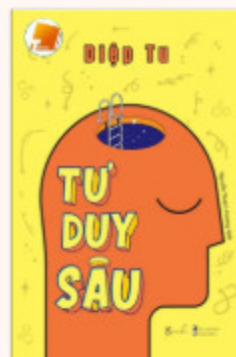
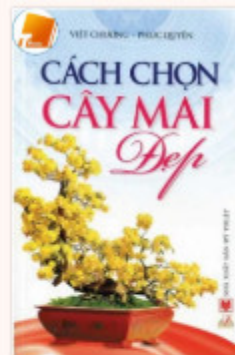
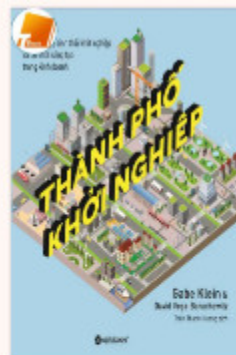
Thông qua câu chuyện, anh nhân viên nhận ra quản lý là một người có kinh nghiệm phong phú và giàu kiến thức. Sau buổi trò chuyện, anh không chỉ hiểu rõ hơn về người quản lý mà còn cải thiện được kỹ năng giao tiếp của mình.

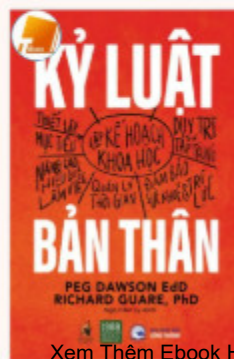
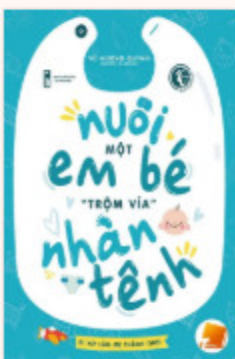
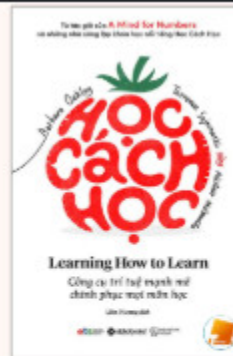
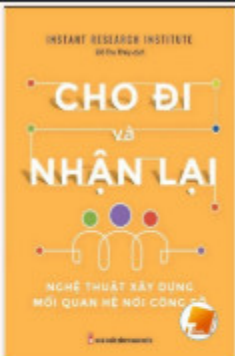
Việc anh nhân viên bắt đầu từ câu hỏi: "Anh đã từng đến những nơi nào rồi ạ?" và lắng nghe câu trả lời từ họ đã giúp anh có thêm thông tin "từng đến khá nhiều nước" của người quản lý. Từ đó, anh biết cách khéo léo nắm bắt chủ đề, tạo cơ hội mở rộng câu chuyện và học hỏi thêm nhiều điều hữu ích.

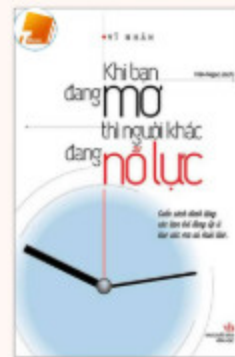
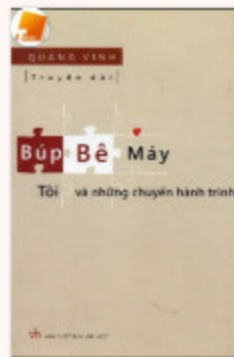
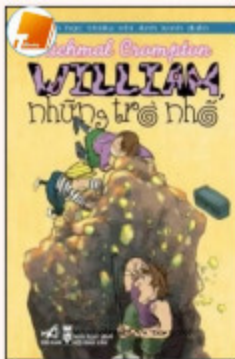


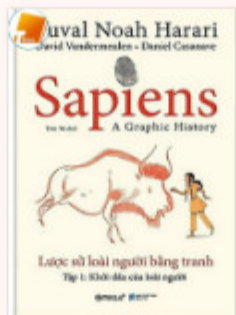






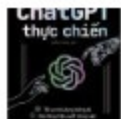






Edit

Xem Nhiều Ngày



Ebook Chat GPT Thực Chiến PDF

104 views

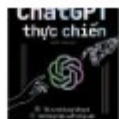


Ebook 30 Tuổi – Mọi Thứ Chỉ Mới

Bắt Đầu PDF

63 views

Xem Nhiều Tháng



Ebook Chat GPT Thực Chiến PDF

2.3k views



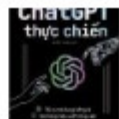
Ebook 30 Tuổi – Mọi Thứ Chỉ Mới

Bắt Đầu PDF

1.6k views

Xem Thêm Ebook <https://www.Tbooks.Cloud>

Xem Nhiều Năm



Ebook Chat GPT Thực Chiến PDF

3k views



Ebook Vượt Qua Bản Ngã – Ego Is

The Enemy full PDF

1.8k views