

Nghệ thuật tạo thiện cảm trong giao tiếp

Tạo thiện cảm trong giao tiếp, nhất là lúc sơ giao, là điều không phải ai cũng dễ dàng làm được. Nhỏ thôi, có khi đó là quần áo bạn mặc, khi đó là nụ cười, nhưng bạn có thể nhận được bao điều tốt đẹp, hoặc có thể mất cả một hợp đồng làm ăn!

Bạn có luôn chuẩn bị chu đáo trước khi gặp ai đó? Bạn có để ý đến trang phục, trang sức hay nước hoa của mình? "Trang phục là thông điệp không lời, cách bạn mặc cũng là cách để bạn chuyển tải thông tin", hoa hậu Ngọc Khánh chia sẻ. Quả thật, một bộ trang phục có giá trị không hẳn lúc nào cũng thích hợp và tôn lên bạn là ai!

Đến một buổi xin việc trong vị trí tuyển dụng là nhân viên văn phòng, bạn lại mặc quần jeans đánh bạc, áo pull; hay đến gặp đối tác là một chuyên gia thời trang trong một quán cà phê trẻ trung, bạn lại "kín cổng cao tường" trong bộ sơ mi tuềnh toàng và cổ điển..., thì có thể bạn đã mất điểm từ cái nhìn đầu tiên của những người mà bạn sắp giao tiếp. Hay trang sức quá công kênh, hoặc không hợp tuổi? Nước hoa thì quá nặng mùi, mà bạn không biết chắc người gặp mình có bị chứng dị ứng với những loại mùi hương hay không!...

Một "nghệ thuật" rất quan trọng để đem đến thiện cảm trong giao tiếp chính là ngôn ngữ của bạn. Câu nói của ông bà ta "Chim khôn hót tiếng rảnh rang/ Người khôn nói tiếng dịu dàng dễ nghe"... xem chừng không bao giờ sai. Một giọng nói nhẹ nhàng, thanh tao; lên giọng, xuống giọng đúng lúc sẽ luôn dễ dàng đi vào lòng người hơn đó là những nói oang oang một cách không ý thức.

Một cán bộ nhân sự ngân hàng Vietcombank bộc bạch: "Tôi rất bức xúc khi thấy không ít bạn SV thực tập, hoặc SV mới ra trường, dù đã được huấn luyện trước, nhưng hình như không có ý thức mở một nụ cười và lời chào thân thiện khi gặp những đồng nghiệp đi trước trong cơ quan.

Tôi nghĩ nhà trường phổ thông hoặc giảng đường ĐH cần có hình thức giáo dục những kỹ năng sống này cho các bạn trẻ ấy, bởi đó là những điều quan trọng trong cuộc sống và làm người khác có thể yêu hay ghét bạn dù chưa nói với nhau lời nào"...

Để ghi điểm, bạn còn phải ghi nhớ những chuyện tưởng chừng như nhỏ mà không nhỏ: tên gọi của người đang trò chuyện với bạn. Lần sau khi gặp lại, bạn có thể quên nhưng hãy khéo léo xin lỗi họ là bạn quên, thay vì gọi họ bằng những danh xưng "cô ấy ơi", "chị ấy ơi"... trong khi tuổi tác và vai vế của bạn không cho phép.

Ngoài ra, nếu ghi nhớ về sở thích của họ thì càng tốt cho bạn, sẽ giúp bạn dễ chiếm cảm tình của họ hơn. Và cả lời khen, bạn có "tiết kiệm" lời khen không? Một lời khen cho vợ, cho chồng, cho con và rộng hơn đó là đồng nghiệp... - bạn có thường xuyên gửi đến họ đúng cách, đúng lúc, hay bạn cho đó không là chuyện quan trọng.

Lắng nghe cũng là một nghệ thuật, từ ánh mắt đến tư thế của bạn. Bạn hãy tập cho mình một cách lắng nghe đúng mực, đôi mắt không quá "dán sát" vào người đang nói, hoặc lại không có sự tập trung; những cái gật đầu nhẹ nhàng khi đang nghe người khác nói cũng sẽ giúp mọi người đánh giá cao bạn. Quan trọng, bạn cũng nên ghi nhớ: Nói thật ít và lắng nghe thật nhiều...

Giao tiếp là một hoạt động mà bạn phải đối mặt thường xuyên, mọi lúc, mọi nơi, từ

đơn giản đến phức tạp, từ với một người đến đám đông. Để hoàn thiện, bạn cần cả một quá trình và đôi lúc cần được học bài bản. Bởi có được sự thiện cảm trong giao tiếp, bạn sẽ dễ dàng thực hiện được nhiều điều bạn mong muốn...