

Ý thức chiếm 7% não, thực tế con người chỉ sử dụng đến 1% ý thức. 93% còn lại là tiềm thức chưa được sử dụng. Ví nhân đều là những người sử dụng tốt tiềm thức, đặc biệt trong giao tiếp.

Nhà báo Ngô Ngọc Danh, một du học sinh Fullbright (một học bổng danh tiếng ở Mỹ), ông đã từng làm qua rất nhiều tờ báo đã có buổi chia sẻ về sử dụng tiềm thức để giao tiếp có hiệu quả trong chương trình nâng cao năng lực nhà báo trẻ tại trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn sáng ngày 10/3.

Theo ông kỹ năng này có thể áp dụng trong tất cả các nghề phải giao tiếp nhiều với khách hàng như nghề Marketing, bán bảo hiểm, nghề PR.

Trước khi bắt đầu cuộc giao tiếp.

Giao tiếp là một cuộc chơi về năng lượng, ai cao hơn người đó thắng. Có ba trường hợp. Một là khi nói chuyện với một người mình cảm thấy, trong tiềm thức mình nhận được năng lượng cao hơn, thì mình sẽ run và mất tự tin. Hai là, mình tự tin hơn, năng lượng phát ra cao hơn, người nói chuyện với mình sẽ sợ và họ không nói. Ba là năng lượng hai người bằng nhau, hai người chỉ đập bàn giậm nhau chứ không thỏa luận được. Để có một cuộc giao tiếp hoàn hảo, tốt nhất là năng lượng mình lớn hơn họ nhưng giả vờ như mình không biết.



Nhà báo Ngô Ngọc Danh hướng dẫn các bạn cử động mắt.

Muốn có được năng lượng trong đầu cần phải nhớ. Không có người xấu, chỉ có người tốt biến chất. Chúng ta là kết quả của quá khứ, có nghĩa là có những thứ phải chấp nhận. Phải thấu hiểu. Không được phán xét. Mọi hành vi đều có động cơ tốt.

Phải nhớ “ If it is to be, it's up to me”. Dịch ra là tôi chịu 100% trách nhiệm về kết quả cuộc giao tiếp đó vì thế kinh nghiệm tốt giúp tôi mạnh mẽ, kinh nghiệm xấu giúp tôi mạnh mẽ hơn.

Có một kỹ thuật đơn giản để đạt được năng lượng ngay, tuy rằng năng lượng ở mức thấp. Đây là bí quyết của Adam Khoo, một nhà triệu phú 23 tuổi ở Singapore. Đó là trước cuộc giao tiếp bạn hãy đứng thẳng, giơ tay lên và hô to:

Hôm nay thật tuyệt vời.
Tôi rất hưng phấn.
Tôi sinh ra để thành công
Tôi sẽ làm được
O...h....!yeah!

Nên tưởng tượng ra cuộc giao tiếp đó là cuộc giao tiếp hoàn hảo nhất, nên tưởng tượng hợp đồng sẽ được ký, mình sẽ đạt được tất cả những gì mình muốn.

Bạn phải tới nơi hẹn trước, hãy tìm cách sắp xếp chỗ ngồi của mình để mọi sự chú ý của người ta dồn vào mình.

Vào cuộc.

Đầu tiên bạn phải cười. Hãy cười để thấy đủ hàm răng nhưng không thấy nín. Đẩy đuôi mắt và gò má nâng lên một cách nhẹ nhàng.



Cười thoải mái để xua tan ưu phiền.

Ngay từ giây phút đầu tiên, người đó làm gì hãy làm giống như thế, tuy nhiên chúng ta không làm lại liền. Bạn nên đếm thầm 3 giây, sau đó mới bắt chước họ. Sau 5 đến 10 phút trong tiềm thức của họ sẽ nghĩ bạn là người sinh đôi với họ.

Khi giao tiếp tuyệt đối không ngồi đối diện với nhân vật nếu thấy mình không đủ bản lĩnh. Nên ngồi chéo một góc 45 độ.

Hãy tỏ ra dễ gần, bằng cách khen ngợi thật lòng. Tìm điểm chung giữa mình và họ, bất cứ điểm gì. Tìm vấn đề để hai người có thể nói chuyện và đồng cảm với nhau.

Khi cảm thấy căng thẳng, nên chuyển thế ngồi và khen ngợi nhiều hơn.

Phải chú ý quan sát đôi mắt của người nói chuyện với mình. Khi nói về một vấn đề trong tương lai mắt họ đảo sang bên phải là nói thật. Khi nói về một vấn đề của quá khứ mắt họ đảo sang bên trái là nói thật. Ngược lại, họ đang nói dối. Nếu lỡ mình đang hỏi về vấn đề của quá khứ, mình ngồi về bên trái khiến họ nhìn sang bên trái, mình không thể đổi được vị trí thì hãy làm động tác tay hướng về phía khác.

Thường khi giao tiếp, mình sẽ gặp một số người có tính cách khác nhau như người ưa nhìn, người ưa nghe, người cảm xúc và người thích độc thoại nội tâm. Người ưa nhìn mắt họ thường nhìn lên, đảo qua đảo lại. Người ưa nghe, mắt thường nhìn ngang. Người cảm xúc mắt thường nhìn xuống về phía bên phải. Người độc thoại nội tâm thường nhìn xuống bên trái.

Người ưa nhìn thường quyết định dựa trên những gì họ nhìn thấy nên khi giao tiếp bạn có gì hãy để cho họ thấy. Người ưa nghe, thường quyết định mọi chuyện dựa trên việc họ được nghe những gì, họ hay hỏi, nên hãy cung cấp cho họ tất cả những gì họ thắc mắc. Người cảm xúc thích vỗ vai, nói chuyện thích đứng gần, thích đụng

chậm, tuy nhiên họ không có ý xấu. Người độc thoại nội tâm thường tự đặt ra câu hỏi và tự trả lời, họ hay thay đổi ý kiến, hay nghi ngờ, rất khó để giao tiếp với họ.

Nếu gặp phải người thuận tay trái thì tất cả các cử động của mắt sẽ ngược lại. Cách cử động mắt như trên chỉ áp dụng với người thuận tay phải.

Tác giả bài viết: LÊ ĐIỆN