

ĐẠO CÓ MÀ ĐẠO SẮC NGƯỜI PHẢI THẬT MỚI KHÔN!

OOPSY
COMMUNITY

GIAO TIẾP ĐÍCH THỰC
PHẢI ĐẾN TỪ SỰ
CHÂN THÀNH

MẮT LÒNG TRƯỚC
ĐƯỢC LÒNG SAU
LÀ BÍ MẬT CỦA
GIAO TIẾP BỀN VỮNG

LỜI NÓI CỦA BẠN
QUYẾT ĐỊNH NHỮNG
QUAN HỆ BẠN CÓ

NHỮNG GÌ BẠN
CHO ĐI, BẠN CHẮC
CHẮN NHẬN LẠI

LITTLE TRICKS,
BIGGEST SUCCESSES
IN COMMUNICATION

James Biết Tuốt

ZENBOOKS



Nhà xuất bản
Thanh Niên





66

TẤT CẢ NHỮNG NGƯỜI NÀO ĐAU KHỔ
SẼ SÂU SẮC, ĐÓ LÀ ĐIỀU KHÔNG THAY ĐỔI
Ở NHÂN LOẠI

99



DAO CÓ MÀI
DAO SẮC
NGƯỜI PHẢI THẬT
MỜI KHÔN!



CÔNG TY CỔ PHẦN ZENBOOKS

473/8 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, TP. HCM

Tel: 028.38682890; 38620281

Email: info@zenbooks.vn

Website: www.zenbooks.vn

DAO CỎ MÀI DAO SẮC NGƯỜI PHẢI THẬT MỚI KHÔN

Bản quyền Tiếng Việt © OOPSY 2019

Bất cứ sự sao chép nào không được sự đồng ý của ZENBOOKS đều bất hợp pháp và vi phạm Luật xuất bản Việt Nam, Luật bản quyền quốc tế và công ước bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ Berne.



James Biết Tuốt

ĐAO CÓ MÀ ĐAO SẮC NGƯỜI PHẢI THẬT MỚI KHÔN!



LITTLE TRICKS,
BIGGEST SUCCESSES
IN COMMUNICATION

GIAO TIẾP ĐÍCH THỰC PHẢI ĐẾN TỪ SỰ CHÂN THÀNH
LỜI NÓI CỦA BẠN QUYẾT ĐỊNH NHỮNG QUAN HỆ BẠN CÓ
MẬT LÒNG TRƯỚC ĐƯỢC LÒNG SAU LÀ BÍ MẬT CỦA GIAO TIẾP BỀN VỮNG
NHỮNG GÌ BẠN CHO ĐI, BẠN CHẮC CHẮN NHẬN LẠI

 ZENBOOKS



Nhà xuất bản
Thanh Niên



**BÍ QUYẾT NHỎ,
THAY ĐỔI LỚN**



Đạo có mài dao sắc, người phải thật mới khôn



Đã bao giờ bạn nói nhảm chưa? (Cứ lảm nhảm về một điều mà lại không biết mình đang nói gì ấy). Hay là đã bao giờ bạn muốn nói với ai đó điều gì, nhưng lại không tìm ra cách và rồi chấp nhận bỏ cuộc?

Ồ, lúc đối diện với một kẻ cứng đầu cứng cổ, đã bao giờ bạn không có cách nào tác động? Và cuối cùng, đã bao giờ bạn đụng phải một nhóm người cùng nhau chống đối bạn chưa?

Tất cả đều là các tình huống không dễ giải quyết bằng cách thông thường. Nhưng, vẫn có một cách rất toàn năng:

GIAO TIẾP!

Thật khốn khổ cho bất cứ ai không nói ra được điều mình nghĩ và bị người khác hiểu nhầm.



Trở trêu thay, đó là hoàn cảnh của Minh, một nữ sinh viên có ông già trí tuệ trong đầu luôn không ngừng phân tích, và cái miệng luôn làm trái với điều cô nghĩ. Hệ quả là, bạn bè luôn khiếp sợ mỗi khi cô bé nói một câu hay lừ mắt một cái, cho dù trong lòng cô không có ý xấu. Nhưng nhờ cải thiện cách giao tiếp, cô ấy đã dần thay đổi. Đúng hơn là: Thay đổi hoàn toàn, những điều tươi mới liên tiếp đến với cô.

**MỜI BẠN ĐẾN VỚI HÀNH TRÌNH
CỦA CÔ BÉ MINH, VÀ BIẾT CÁCH:**

Không cần nói, vẫn có thể kết bạn.

Nói được những điều khó nói.

Tiếp cận kẻ cứng đầu cao ngạo.

Dẫn dắt một người để họ làm đúng ý ta.

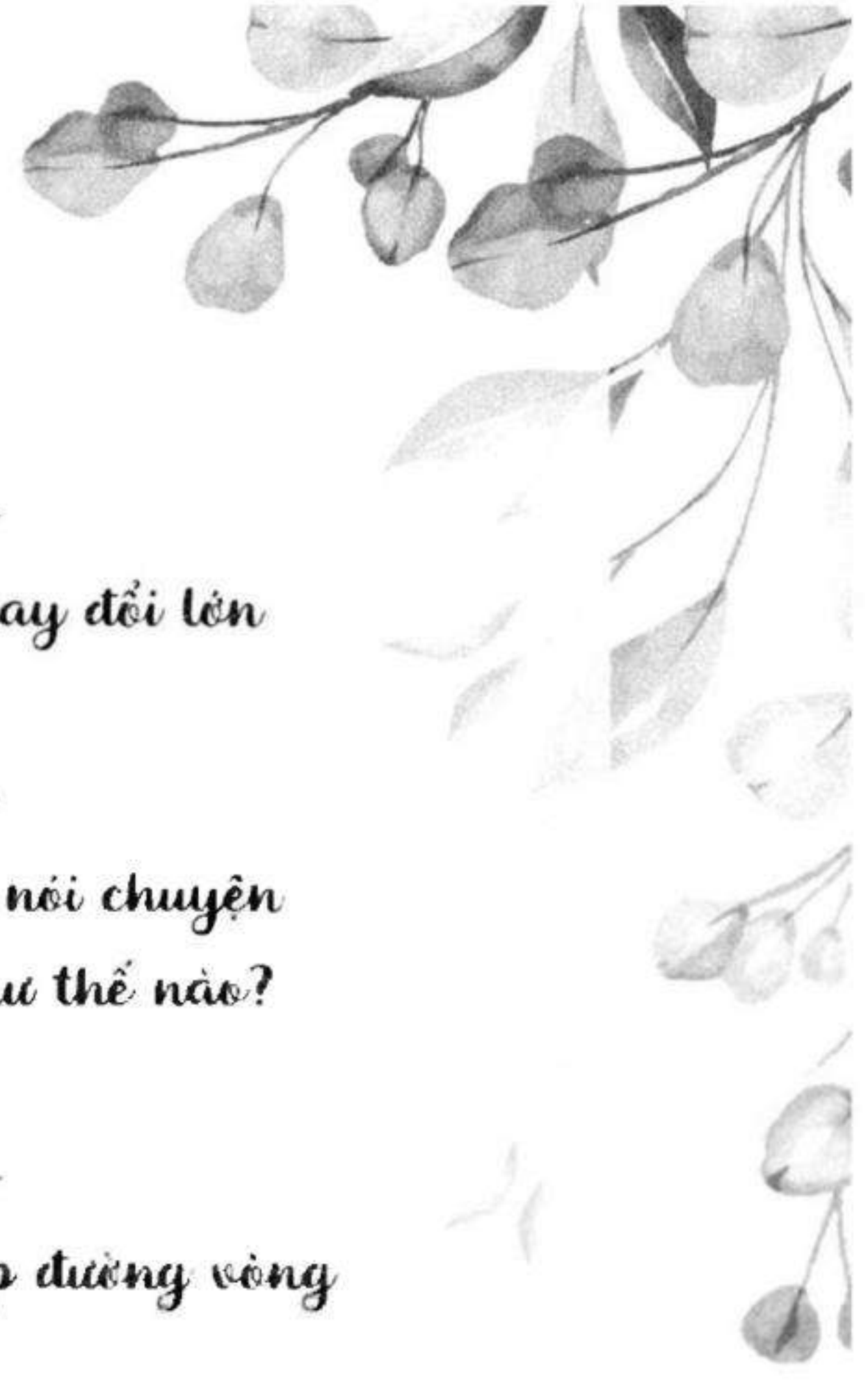
Hành trình thử thách của Minh là hành trình học cách giao tiếp đặc biệt, để khắc phục các vấn đề vốn-là-vấn-đề-của-bất-cứ-ai.

Những cách giao tiếp mang tính chất khá "đường vòng", nhưng bạn sẽ thấy tất cả phải mở lòng ngay với mình.

Thế nên, hãy lật tiếp các trang sau mau đi! Bạn sẽ nắm được những tuyệt chiêu để giao tiếp thành công.







- 07 -

Bí quyết nhỏ, thay đổi lớn

- 14 -

*Chương 1: Tôi sẽ nói chuyện
với mọi người như thế nào?*

- 42 -

Chương 2: Giao tiếp đường vòng

- 86 -

*Chương 3: Kích động tâm cảm,
dần dặt lí trí*

- 120 -

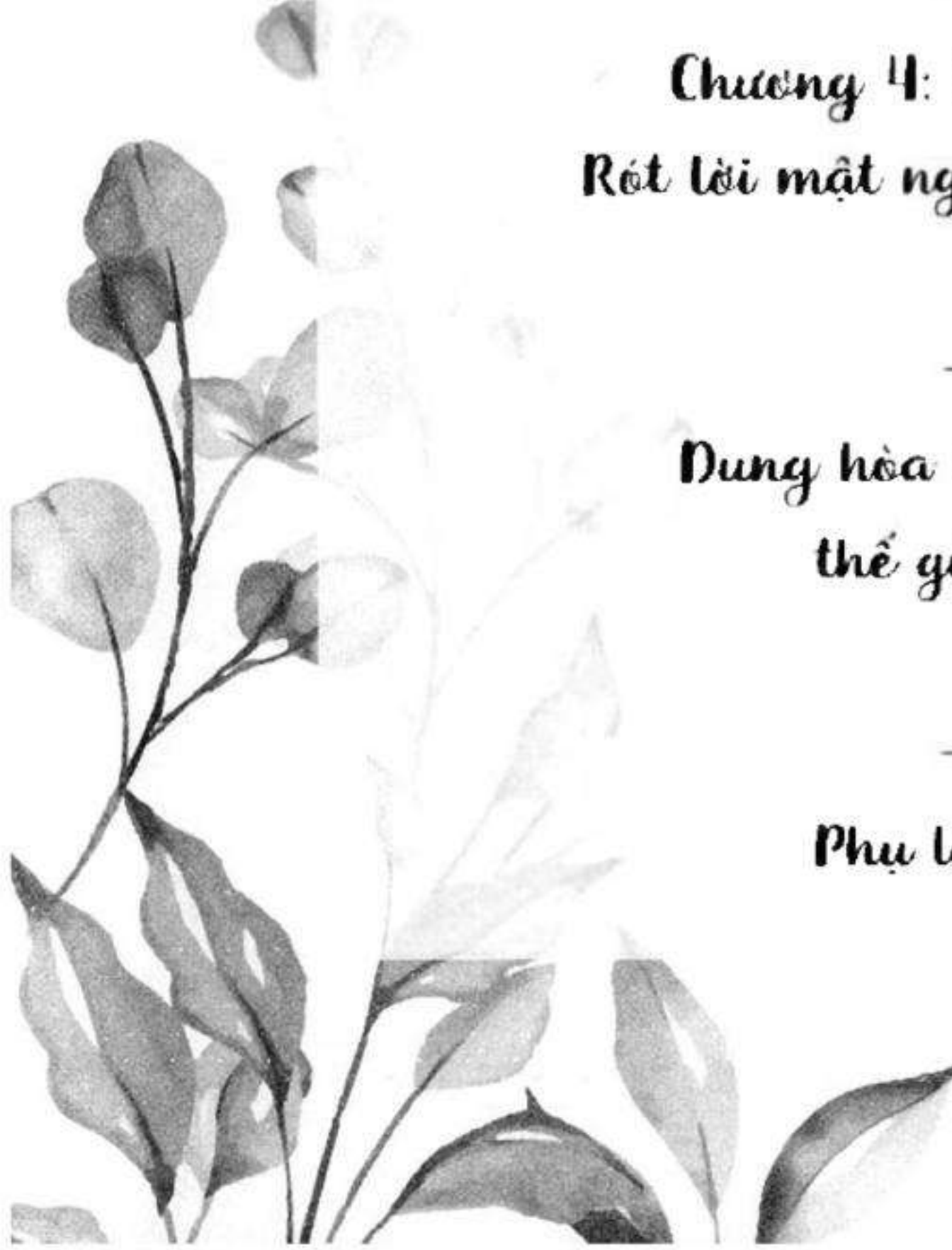
*Chương 4: Nghịch lí của lai:
Rót lời mật ngọt, sinh sự nghi ngờ*

- 197 -

*Dung hòa lí trí và nội tâm,
thế giới tròn đầy*

- 205 -

Phụ lục nhân vật





Chương 1:

**TÔI SẼ NÓI CHUYỆN VỚI
MỌI NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO**





- 17 -

Tâm cảm và Li trí: Sự giảng cơ thể kì

- 25 -

Câu chuyện rắc rối thứ nhất: Thể hiện lòng tốt,
người khác lại hiểu nhầm

- 28 -

Câu chuyện rắc rối thứ hai: Bảo vệ bông hoa,
thành ra xua đuổi người khác

- 30 -

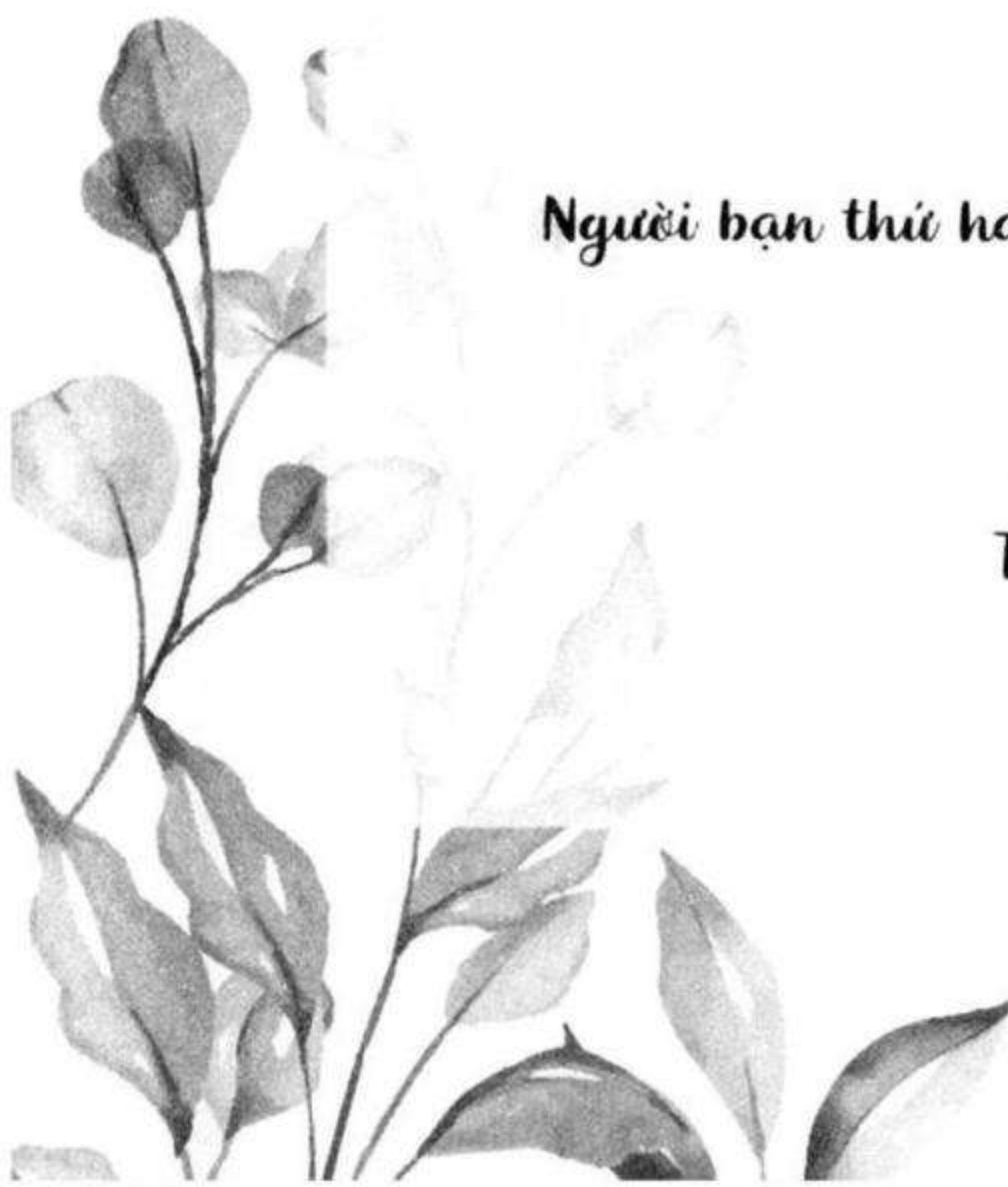
Câu chuyện rắc rối thứ ba: Biến thành cơn dề!

- 33 -

Người bạn thứ hai: Cô ta là người xấu!!

- 37 -

Tái ngộ





Tâm cảm
và Lí trí:

SỰ GIẢNG CO THỂ KỈ

**XIN CHÀO
CÁC BẠN**

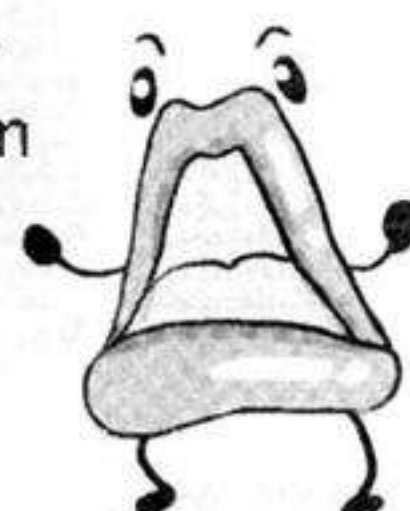
Đây là Minh
— người có
khả năng đặc
biệt:



**NÓI CHUYỆN
VỚI TRÍ TUỆ
CỦA MÌNH.**

Ồ VẬY HÀ?

Hay quá,
nói chuyện
kiểu gì
thế?



Đừng chen ngang chữ, kiên nhẫn chút, bạn sẽ sớm biết thôi. Chính vì khả năng đặc biệt này, Minh hay lảm bảm, chẳng nói chuyện với ai. Mọi người đều lảm tưởng cô không-bình-thường. Có phải là “lảm tưởng” không? Hay đúng là Minh không-bình-thường thật? Hay cô có khúc mắc nào khác khó nói?

Hãy cùng tìm hiểu bí mật ấy ngay bây giờ!

**LÍ LỊCH
“TRÍCH CHÉO”**

TÊN:

Lê Đồng Minh

TRƯỜNG:

Sinh viên năm hai,
khoa Kinh tế

CHỨC VỤ:

Lớp trưởng



GHI CHÚ:

Vì điểm thi đại học rất cao nên Minh được cô giáo giao trách nhiệm làm lớp trưởng (Buồn cười nhỉ, điểm cao thì làm lớp trưởng!)

**ĐẶC ĐIỂM
NỔI BẬT:**

Hay xa lánh người khác và bị người khác xa lánh. (Chà, mọi người đều xa lánh thì việc làm lớp trưởng quả thật khó đây!)



Nhiệm vụ làm lớp trưởng đối với Minh vẫn luôn là một thử thách. Minh chưa từng biết làm sao để hòa đồng với các bạn, vì đặc điểm (bị cho là) kì quặc của mình. Kì quặc thế nào, hãy phỏng vấn vài người bạn cùng lớp Minh để biết thêm:

- Minh lớp trưởng á?
- Ủ?
- Trời, nó làm lớp trưởng mà cứ im thin thít, có nói chuyện với ai bao giờ đâu. Đáng sợ nhất là ánh mắt của nó... nhìn đã không muốn gần.
- Ánh mắt đấy thế nào?
- Sắc như dao!

Một câu hỏi khác:

- Minh “kinh dị” lắm hả?
- Chứ còn gì! Cứ như không phải ở thế giới loài người. Mà, nó im còn đỡ, nó nói thì... Than ôi, cả lớp tôi chịu hết nổi. Chỉ mong năm nay cô giáo đổi lớp trưởng thôi.

Hỏi một bạn khác:

- Minh á? Nó thất thường lắm, cứ như bị đa nhân cách ấy.
- Là thế nào?
- Lúc thì ngồi im... như người vô hình. Lúc thì mặt mày khó dăm dăm, trông như một đứa còn đỏ. Rồi thỉnh thoảng miệng lẩm bẩm cái gì đó, nói chung nó kì quặc lắm.

Còn phía Minh thì sao nhỉ? Hãy nghe cô nàng “biện bạch”:

- Tớ có muốn thế đâu, nhưng...
- Nhưng sao?
- Trong đầu tớ, có một ông già...

- Ủ???

- Ông ấy thông minh, nhưng rất khó tính. Cứ tiếp xúc với người ngoài là ông ấy bức bối không yên. Thế nên, đành để ông ấy "lái nhái", còn tớ ngồi im.



- Cậu làm bầm là vì nói chuyện với ông ấy à?

- Ủ. Tớ nói trong đầu cũng được, nhưng thỉnh thoảng phải "to tiếng" một chút.

- Làm lớp trưởng thì phải giao tiếp thường xuyên. Cô đủ thứ việc: xếp lịch học, truyền tin từ thầy cô giáo đến các bạn, quản lí lớp,... Cậu xử lí thế nào?



Những lúc
đấy khó khăn
lắm, tớ đành
thương lượng
với ông già.

Và tớ chỉ
nói cái gì
cần thôi.



Thế sao có
bạn nói cậu
giống côn
đồ?

Hai tính
cách khác
hẳn nhau?



À, đấy
là vì cái
miệng
tớ.

Miệng
cậu làm
sao?



Tớ nghĩ một
đằng, nó phát
ra một nẻo,
lệch hết cả.

Ý sâu xa thì
không sai,
nhưng ai cũng
hiểu nhầm.





Hóa ra cô bé Minh có một bí mật. Cô bé mang một bộ não thông minh có giọng nói giống ông già. (Có khi chúng ta cũng có một ông già ở trong đầu thật cũng nên!). Nhưng ông già của Minh rất phiền phức. Thành ra, cái đầu và cái miệng đánh nhau, Minh không biết làm sao để dung hòa. Sẽ cực kì phiền phức nếu việc này không được giải quyết kịp thời. Đừng lo, cô gái Minh của chúng ta sẽ có cuộc sống bình-thường khi biết cách dung hòa mâu thuẫn giữa nội tâm và lí trí, để não và miệng "khớp nhau" bằng giao tiếp tích cực trong cuộc sống thường ngày.

Điều này hứa hẹn một hành trình thú vị và không kém thử thách. Bạn đã sẵn sàng đi cùng Minh chưa?

Đừng ngần ngại, hãy cùng chúng tôi tham gia hành trình của Minh và ông già trí tuệ, để học cách giao tiếp, sống đời mãi miết tuyệt vời! Đi nào!

Hàng ngày, Minh đến trường vào 7:00 giờ sáng, ăn lúc 11:30 trưa, và kết thúc ngày học khi đóng hòm chỉ 5:00 giờ chiều. Ngày nào cũng như thế.

Tối về, Minh cố gắng học bài xong xuôi, rồi dành 1-2 tiếng cho mình. Có thường nấu ăn, hay tập làm thứ đồ thủ công nào đó, như đan khăn, thêu áo, làm móc chìa khóa, may túi đựng đồ... Lịch trình này dần "nuôi dưỡng" Minh trở thành người có kỉ luật. Kỉ luật ấy giúp Minh sống rất lành mạnh.

Đôi khi, trong đời sống chúng ta gặp nhiều vấn đề. Đừng than vãn về ngoại cảnh, vấn đề là ở bạn thôi. Nếu bạn có kỉ luật, thì mọi chuyện đã ổn hơn rồi!

Minh sống tốt với bản thân, nhưng cuộc sống với xã hội lại lộn xộn.





THỂ HIỆN LÒNG TỐT, NGƯỜI KHÁC LẠI HIỂU NHẦM

Hai người bạn cùng lớp đang nói chuyện:

- Cậu ốm à?

- Khụ... khụ... Tờ không sao.

Minh chạy ra:

- Ế! Đưa cái túi đây mau!

Trông Minh như đàn chị chuyện đi cướp giát, làm ai cũng sợ. Quá hoảng hốt, người bạn đang ôm kia chấp tay cầu xin:

- Tôi không có tiền đâu! Xin lỗi cậu...

Nói xong người này chạy biến.

Có thật Minh là người đáng sợ thế không? Hay có ấy có nỗi “khổ tâm”?

Thật ra, diễn biến ở Minh là thế này:

Nhìn thấy bạn
ôm mà lại phải
xách cặp nặng,
Minh nghĩ:

Mình có
nên giúp cậu
ấy một chút
không nhỉ?



Ôm vì
phải ôm
là sao?

GIÚP MỘT
CHÚT CŨNG ĐƯỢC,
NHƯNG NÓ ÔM VÌ
NÓ PHẢI ÔM
THÔI.

MỌI THỨ XẢY
RA ĐỀU CÓ LÝ
DO CỦA NÓ!

CÔ VIỆC
GÌ PHẢI LẤN
TẤN?



ĐƯỢC,
THẾ TÔI
GIÚP BẠN
ẤY CHÚT
THÔI.





Minh chỉ muốn giúp cô bạn đang ôm cảm túi, đó là ý tốt. Có điều, lời nói của Minh thiếu chủ ngữ và âm lượng giọng quá to, nên các bạn hiểu nhầm là Minh muốn giết đồ. Cái miệng làm hại cái thân vì thế đấy! Nhưng cũng chính vì thế:



Cái miệng sẽ giúp bạn rất nhiều, nếu bạn biết yêu chiều nó đúng cách!

Yêu chiều thế nào thì hãy để sau, giờ là câu chuyện thứ hai của Minh.



Câu chuyện
RẮC RỎI
thứ hai:

BẢO VỆ BÔNG HOA, THÀNH RA XUA ĐUỔI NGƯỜI KHÁC

Đang đi đường,
Minh nhìn thấy ba
bạn nam cùng
trường đang ngồi ở
góc đường bàn tán.



Minh hùng hổ đi đến,
mắt quắc lên, nói:



BIẾN!



Ba bạn kia không hiểu chuyện gì, tưởng đúng phải còn dở, sợ quá chạy thẳng.

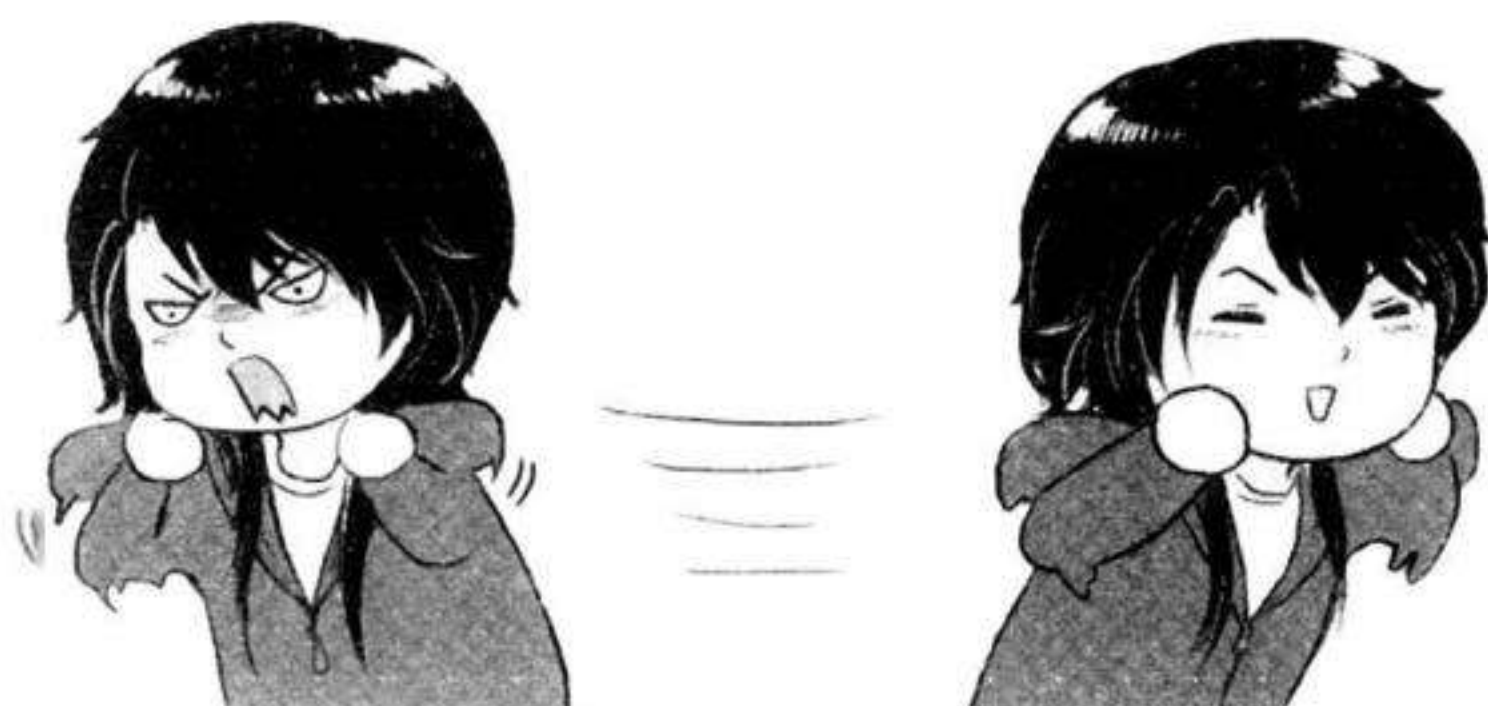
Câu chuyện thực sự là:

Minh nghĩ: "Tội nghiệp mấy bông hoa đang tươi, lại bị mấy 'thằng' kia ngồi lên, làm nát cả." Ông già nói: "Bón mắt dạy! Ngồi không để ý gì cả, có ra mắng chúng nó đi!" – "Vây tôi ra nhé? Tôi chỉ nói để họ không ngồi lên hoa nữa thôi."

- BIẾN!!!

Ôi, cái miệng! Một lần nữa, chất giọng của Minh cùng cách nói quá ngắn gọn khiến mấy câu bạn kia sợ quá "chạy mất dép".

⋈ Rốt cuộc, có phải lời nói quyết ⋈
⋈ định chúng ta trở thành kẻ dũ ⋈
⋈ dẫn hay dịu dàng không? ⋈





BIẾN THÀNH CÔN ĐỒ!

Ba cậu bạn ngồi lên mấy bông hoa bàn tán không ngớt về Minh. Cả trường đồn ầm lên, coi Minh là một con bé “côn đồ đời lốt”. Có người bảo, “Giờ nghĩ lại, ánh mắt và giọng nói của Minh thật đáng sợ!”. Ai cũng đồng tình với ý kiến đấy. Vậy là Minh bị cộp mác “dân anh chị” từ đó.



Kí ức của chúng ta “cảm tính” thế đấy, chúng ta sẵn sàng viết lại quá khứ chỉ dựa vào vài ấn tượng hết sức hời hợt...



Và bạn có thấy không, con người thật buồn cười. Họ sẵn sàng hùa nhau để nói xấu một người, cũng sẵn sàng nghĩ xấu cho ai đấy. Buồn cười, và chúng ta chỉ có thể cười buồn thôi.

Cô lần, Minh đang vào phòng vệ sinh thì thấy có tiếng quát to. Thì ra là ba bạn nữ đang bắt nạt một bạn nữ khác:



Minh chống hai tay ngang hông, quát lớn. (Sao có mỗi lúc này là cái đầu, cái miệng và Minh thống nhất quan điểm?) Ba bạn nữ nhìn thấy Minh, co rúm lại: "Là Minh đầu gấu đấy! Chuồn mau."

Bon họ chạy mất, Minh cũng quay đầu đi thẳng (vì ông già đang xấu hổ nên bảo cô làm thế). Cô bạn vừa được cứu nhận ra Minh. Cô ấy chưa kịp nói lời cảm ơn, nhưng đã âm thầm cảm kích. Và thế, Minh đã có người bạn đầu tiên.

Kể ra, giọng nói quyết liệt và mạnh mẽ (dù hơi "đầu gấu") vẫn có lúc đắc lực, bạn nhỉ?



Phải chăng chỉ cần biết khi nào nên nói gì và điều chỉnh giọng nói ra sao,



ta sẽ biết bảo vệ người thân và có thêm bạn bè?

Người bạn
thứ hai:

**CÔ TA LÀ
NGƯỜI XẤU!!**

Tiếng tâm của Minh ở trường nổi như cồn,
người ta gọi cô là: Con bé còn đỏ lớp A.

Một ngày, cô bạn gái nọ mon men đến làm quen:



- Cậu khét tiếng là người bảo vệ kẻ yếu. Tờ rất nhất, tờ muốn đi cùng cậu để không bị bắt nạt nữa.

- Bọn nó bắt nạt cậu?

- Ừ, tờ sợ lắm. Giúp tờ với.



Nhưng lòng nhân từ và bản tính nghĩa hiệp của Minh nổi lên.



Thấy Minh quyết liệt, ông ta đành chịu. Cái miệng nhận lệnh rồi lên tiếng:

- Được!

- Tờ tên là Hoài, học lớp B. Tan học gặp cậu nhé.

- OK.

Trong chúng ta và giữa chúng ta, có rất nhiều kẻ xấu nhưng biết cách ẩn mình. Chúng ta rất khó nhận ra họ. Để họ bên cạnh, họ có thể lấy nhiệm cho ta những tư tưởng rất xấu. Hoài là một người như thế. Nhìn bề ngoài cô ta trông có vẻ hiền lành, dễ thương, nhưng bên trong lưu giữ những tính toán có lợi cho mình.

Hết giờ học, Hoài lập tức chạy đến tìm Minh:

- Tờ về cùng cậu nhé?

- Tại sao?

- Trường mình có nhiều đứa bắt nạt lắm, chúng nó hay đến gây chuyện với tờ. Nhưng tờ ở gần cậu thì không đứa nào dám tìm đến nữa.

“Cò đã thấy phen huyền (phiền!) chưa?” – Ông già câu nhậu. “Ông chịu khó vậy!”, rồi cái miệng lại làm công việc của mình, Minh nói:

- Được!

Đang đi đường, Hoài lên tiếng hỏi:

- Cậu có muốn mở rộng địa bàn không?

- Là cái gì?

- Nghĩa là thu nạp đàn em, rồi chúng ta đi làm các chuyện, thống nhất hội đầu gấu toàn trường, sau đó đi chinh phạt các trường khác?

- Điện à? Không rành!



- Tiếc nhỉ. Tớ chỉ nghĩ là mình có thể làm rất nhiều chuyện cùng nhau, rồi kết thêm nhiều bạn. Không làm được thật là đáng tiếc.

Hóa ra, cô bé tên Hoài này chỉ muốn lợi dụng Minh để đạt mục đích xấu xa của mình. Tất nhiên, Minh không mắc mưu cô bạn đó. Bản chất của Minh có phải người như thế đâu, chỉ là cô chưa biết giao tiếp đúng mực thôi. Hơn nữa đầu óc Minh thông minh tuyệt đỉnh, cô biết cái gì nên và không nên chứ! Thế là, Minh chào Hoài, rồi đi thẳng.



Từ ngày được cứu, cô bạn tên Trang cứ mong gặp Minh để nói câu cảm ơn. Tình cờ, hôm nay hai người lại gặp nhau.

Trang lên tiếng chào Minh trước. Trang biết Minh là cô gái có tấm lòng lương thiện, nhưng vì thiếu kĩ năng giao tiếp nên bị cá trưởng hiểu nhầm là “đầu gấu”. Cô tỏ ý muốn cảm ơn bằng cách giúp Minh học giao tiếp. Trang nói:

- Cậu có nghĩ tại sao tụi nó hiểu lầm cậu không?
- Không, chẳng quan tâm.
- Là vì cách giao tiếp của cậu đấy.
- Giao tiếp của tụi hả? Từ bé đã thế rồi, đổi mãi không được. Vô ích thôi!

- Sao lại vô ích? Tớ sẽ giúp cậu.

- Giúp thế nào? Sao cậu giúp được?

Nói thế thôi chứ lòng Minh nghĩ khác. Không phải Minh không muốn thay đổi, vì cô đã thử bao lần rồi nhưng vẫn như cũ. Minh từng cố nói cho đúng ý người khác, nhưng đầu nghĩ một đằng, miệng nói ra một nẻo, mãi không thống nhất được. Điều đó làm Minh cảm thấy bất lực và chán nản. Mấy cảnh xảy ra ở quá khứ bắt đầu hiện ra trong đầu Minh:

- Một người bạn chạy qua nơi sân tron, Minh muốn nhắc họ: “Cậu cẩn thận, sân tron đó.” Thế nào mà khi nói ra, lại thành:



- Ngồi trong lớp học, Minh muốn xin đi vệ sinh. Cô định thưa với thầy để ra ngoài, nhưng vì đang giữa giờ nên không biết xin ra sao. Đáng lẽ Minh nên nói rằng: “Thưa thầy, xin phép thầy cho em ra ngoài một lát ạ.” Minh lại buột miệng:



Không biết thầy giao của Minh nghĩ thế nào, nhưng mấy sự cố đó làm cò bạn của chúng ta giờ đây phải cân nhắc về lời đề nghị của Trang. Thấy Minh “ngẩn tò te”, Trang biết Minh đang suy nghĩ về chuyện này. Được dà, Trang nói tiếp:

- Tớ sẽ giúp cậu. Vì tớ có bí quyết giao tiếp.
- Bí quyết có chữa được cái miệng của tớ không?
- Có chứ! Nhưng cái miệng không phải vấn đề cốt lõi. Dùng sốt ruột, cứ kiên nhẫn, rồi cậu sẽ được biết.

~ ~ ~

- Có rất nhiều phương pháp giao tiếp. Các phương thức đều có chung một điểm, đó là chú trọng vào hiệu quả giao tiếp. Phương pháp của phương Tây chú trọng đến hình thức, nên hướng dẫn người ta từ cách ăn mặc, đi lại, bắt tay, chào hỏi. Phương pháp của phương Đông cũng chú trọng hình thức, vì hình thức thuộc về lễ nghi, nhưng kế sách giao tiếp, đối nhân xử thế, đều rất thâm sâu. Họ chú trọng đến sự tương tác giữa người với người. Cậu cứ tương tượng, giao tiếp phương Đông giống như đi các nước cờ. Phải tính toán trước sau, nhìn trên xét dưới, nói thế này thì người ta phản ứng thế nào, muốn đạt mục đích thì phải làm ra sao.

Minh vốn quen nói thẳng, nghe đến mấy kiến thức giao tiếp như vậy liền thấy thật khó tiếp thu. Minh trở mặt, nói:





Chương 2:
GIAO TIẾP ĐƯỜNG VÒNG

- 45 -

Kết bạn nhờ Trao ơn

- 48 -

Tôi đã kết bạn như thế

- 53 -

Cấu trúc một cuộc trò chuyện

- 66 -

Quy tắc lễ nghi: Đạo Trên-Dưới

- 75 -

Đưa ra lý do để chuyện được chấp nhận

- 79 -

Những lúc cần thẳng thắn

- 81 -

Nhắc khéo bằng chuyện cười

- 83 -

Chờ đợi thời cơ



KẾT BẠN NHỜ TRAO ƠN



Hôm nay là ngày đầu tiên của khóa năng cao kĩ năng giao tiếp với “cô giáo” Trang. Trang và Minh thống nhất với nhau sẽ học vào 30 phút giờ ra chơi hằng ngày.

Trang bắt đầu bằng một câu hỏi:

- Câu định rèn luyện điều gì đầu tiên?
- Làm thế nào kết bạn được mà không cần nói?

Trang nghĩ một hồi rồi trả lời:

- Có cách. Giống như cách cậu làm với tớ.
- Cách gì?
- Trao cho người ta một cái “Ơn”.



- OK. Rồi thế nào?
- Cậu có thể cho tớ biết, tại sao cậu định giao tiếp mà không cần nói không?
- À, do cái miệng không theo ý tớ.
- Hmm, cũng không phải chỉ cậu rơi vào chuyện đó. Có nhiều người cũng như thế. Cách ăn nói khiến họ vướng vào đay rầy rắc rối. Họ muốn thể hiện sự yêu thương nhưng không biết cách, lại thành đay nghiến. Chuyện này không hiếm đâu.
- THẬT... À?!
- Thật! Thế nhưng vẫn có cách rèn luyện để lời nói ra đúng ý mình hơn.
- Tốt rồi.
- Đầu tiên, để rèn luyện cái miệng khéo léo, cậu hãy đi giúp người khác và im lặng đã.
- Chỉ cần giúp thôi à?
- Đúng rồi.
- OK.

TÔI ĐÃ KẾT BẠN NHƯ THẾ

ả trường vẫn bàn tán chuyện “Minh còn đồ”. Từ lần xin đi về sinh, cả thầy cô giáo cùng nghi Minh là “côn đồ” thật.

Ở lớp học, Minh bắt đầu thực hành trao ơn như Trang hướng dẫn.



Riêng chuyện này thì ông già và cái miệng không ai phản đối. Bởi vì nào rất thích đôi tay “của mình” hoạt động. Mỗi lần như vậy, ông ấy cảm thấy như được đi mát-xa, đắp mặt nạ.

Cả lớp nhìn Minh, không hiểu chuyện gì đang diễn ra. Lớp trưởng “còn đồ khét tiếng” nay lên lau bảng cho cả lớp (thật là chuyện lạ đó đây!).

- Chuyện gì đây?

- Ai biết?

- Hay là nó định làm gì cả lớp?

- Ờ, hay nó lau để nó viết cái gì dọa anh em mình?

Cùng lúc ấy, thầy giáo bước vào, sừng người: “Con bé này lại tính làm chuyện gì điên rồ đây?” Thầy giáo ngồi vào chỗ, đánh động Minh: “E HÈM. Vào lớp thôi!”

Minh không nói gì, lau bảng xong thì đi về chỗ. Chẳng ai ngồi cạnh Minh, còn xung quanh không ngớt lời xì xầm. Tất cả vẫn chờ đợi xem Minh định làm gì.

Tất nhiên là, Minh chẳng làm gì cả!

Giờ học bắt đầu, không có chuyện gì xảy ra. Các giờ học tiếp theo cũng thế, các ngày học sau cũng thế.



Thầy giáo bước vào, nhìn thấy Minh chỉ mỉm cười: "Cảm ơn Minh!" (Thầy nghĩ "Cô bé này thật khó hiểu!") Minh nghe thấy câu cảm ơn của thầy, tai bỗng máy động. Giờ mới hiểu, thì ra đối diện với những điều hiểu nhầm, Minh cô đơn lắm. Nhưng quen rồi, cô cứ gạt đi thôi, nghĩ là chuyện đương nhiên. Câu cảm ơn của thầy làm Minh cảm thấy mình được tôn trọng, nên cô rất xúc động.

- Nó lau bảng thật may a.

- Tự nhiên nó bị làm sao thế? Dầu va phải tường à?

- Ai biết.

Trong giờ học, bạn ngồi bàn sau đánh rơi cái bút xuống gần chân Minh. Minh cúi xuống nhặt lên, đưa cho cậu ta mà không nói gì, không biểu hiện gì.

Bạn bàn dưới thấy Minh giúp đỡ, miệng không cảm ơn, nhưng trong lòng tự hỏi: "Hình như Minh không như mọi người nghĩ?"

Hôm sau, Minh lại lên lau bảng, trở về thì thấy một cậu bạn bàn dưới lên ngồi ở bàn mình. Minh nghĩ: "Cậu ta muốn ngồi cạnh mình sao?" Ông già trí tuệ lên tiếng: "Hình như thế, có vẻ nó không làm gì có đâu." - "Tôi có sợ đâu, ông sợ thôi." - "Tôi mà sợ?" - "Chả vậy là gì..." "Đánh nhau" với ông già một hồi, Minh ngồi vào bàn.

Bạn "bị rơi bút" quay sang nói:

- Cho tớ ngồi đây cùng cậu nhé!

Minh lại đấu tranh: "Mình chỉ cần cười một cái, rồi nói là được."

Nghĩ thế mà
Minh lại thốt ra
một câu lạnh
te, giọng hơi
găm găm.

ĐƯỢC!

TRỜI Ạ, MÌNH
LẠI NÓI RỒI. LẦN
SAU CHỈ CẦN GẬT
ĐẦU THÔI.

Cậu ấy
không như
vẻ ngoài thì
phải.

Vậy là Minh
đã có thêm
bạn mới!





CẤU TRÚC MỘT CUỘC TRÒ CHUYỆN



- Chúc mừng cậu!
- Ồ, Tín hiệu tốt ha!
- Đúng thế.
- Giờ làm gì tiếp?
- Giao tiếp im lặng hiệu quả là vậy, nhưng rất nhiều trường hợp, cậu không thể im lặng.
- Lại phải mở miệng!
- Đúng thế. Yên tâm, cậu sẽ rèn luyện được cái miệng khôn khéo thôi.
- Bao giờ bắt đầu?
- Bắt đầu luôn.

- OK.
- Giao tiếp phương Đông không chú trọng nói thẳng, thường dùng lối nói vòng vo.
- Sao phải vòng vo? Tớ chỉ cần một câu là xong!
- Khôn khéo, khôn khéo Minh ơi!!
- Ờ nhỉ.
- Bình thường cậu nói thế nào?
- Không biết tả. Giả dụ, hôm qua có bác đến nhà chơi, tớ chạy ra hỏi: "Bác đến đây có việc gì không?" Đây là cố lễ phép rồi.
- Xong thế nào?
- Xong bác ấy chỉ ngồi uống nước rồi ra về. Tớ cũng chả hiểu bác ấy đến làm gì!
- Cậu nói vậy, người ta bỏ về là đúng rồi. Khách đến nhà thì cậu ít nhiều cũng phải tỏ ra hiếu khách, nồng hậu một chút. Nói thẳng quá khiến người ta có định nói chuyện cũng mất hứng.
- Có chuyện thì nói luôn chứ còn gì?

- Khi người ta muốn nói một điều, họ thường không nói ngay. Người ta sẽ nói một câu mào đầu. Chẳng hạn có người đến vay tiền, họ sẽ chào hỏi một câu, nhân đó thăm dò tâm ý câu thế nào. Họ muốn xem câu có nhiệt tình cho vay tiền không, rồi mới dám mở lời.

- Sao phải khổ vậy nhỉ?

- Đó là chỗ khó của người ta.

- OK.

- Nhiều khi cậu mang ý tốt, nhưng lời cậu nói ra thì không còn như vậy nữa. Họ sẽ hiểu theo cách của mình, có khi họ hiểu nhầm, khó chịu trong lòng. Cũng như các đường thẳng thường gây ra tổn thương, nói thẳng không tránh khỏi thương tổn. Sự thẳng thắn giống con dao, đâm một cái thì phía kia chỉ có thể tổn thương thôi. Vì thế, giao tiếp nên đi theo đường cong, chính là "giao tiếp đường vòng".

Giao tiếp khéo léo cần đi thành các đường cong, như thế khi tiếp xúc với người khác mới hạn chế chấn động.



- Cho nên, cách giao tiếp của người phương Đông xưa kia thường rất chi li, phức tạp. Họ phải tính toán xem nói như vậy thì người nghe thế nào, tính toán làm sao để người khác tiếp thu lời mình nói ra. Trường hợp bí bách lắm, họ mới nói thẳng.

- Vậy là học cách nói vòng vo đúng không?

- Ừ, nói là vòng vo cũng được, hay gọi là "Giao tiếp đường vòng" nhé!

- OK. Giao tiếp đường vòng.

Trong đầu Minh, ông già hét lên:



Minh hỏi tiếp:

- Bắt đầu từ đâu đây?

- Câu cậu nói ngắn quá. Hãy bắt đầu từ việc nói câu dài hơn, mỗi câu cố gắng đảm bảo đầy đủ chủ vị, có được không?

- OK!

- Chẹp, vừa nói xong!

- Câu này tớ không biết đảm bảo chủ vi thể rào?

- ...

- Giờ phải vòng vèo thế nào đây?

- Được, chúng ta học ngay đây! Một cuộc trò chuyện thường chia làm bốn phần.

- OK. Bốn phần! (Ông già trí tuệ nghe đã thấy "ngao hết cả ngán"!)

- Phần thứ nhất, rất vòng vèo, chúng ta hàn huyên những chuyện bâng quơ, như chuyện thời tiết.

- Thời tiết mà cũng phải lôi ra để nói!?

- Chẳng hạn: "Hôm nay trời đẹp ghê. Hahaha."

- Trời! Đúng là một thế giới khác!

- Cậu nghĩ xem, người ta nói bâng quơ vậy để làm gì?

- Ai biết được!

- Thực ra vẫn là đang ném đá dò đường xem người đối diện đáp thế nào, nghe là biết tính cách rồi. Hơn nữa dò là câu chuyện để lấp chỗ trống. Cuộc giao tiếp không nên có quá nhiều lỗ hổng.

- Sao lại hại vậy, một câu nói về thời tiết mà có thể suy ra tính cách người ta? Thế tại sao không nên có nhiều lỗ hổng?

- Giao tiếp giống như đập xe, nếu dừng lại, cầu sẽ ngã. Cũng như nấu ăn, không điều hòa đủ nước đủ lửa thì thức ăn không ngon. Cậu giữ lỗ hổng trong giao tiếp thì hai người khó nói chuyện khớp.

- Vậy còn chuyện nhận biết tính cách?

Ừ, người xưa lợi hại lắm, nghe một câu nói thôi cũng biết được rất nhiều rồi.

Ban đầu cậu chỉ có thể cảm nhận. Và cứ tin rằng cảm nhận của mình là đúng.



- OK! Sang bước thứ hai!
- Cậu nói đủ chủ vị cái coi.
- O... Kê, chúng ta sang bước hai!
- Haha, cậu làm được rồi.
- Tuyệt. Tớ làm được rồi!
- Bước hai, cậu hãy nói đến một điểm chung ở quá khứ. Có thể là điều cậu biết về quá khứ của họ, có thể là điểm chung gì đó giữa cậu và người ta. Chẳng hạn, cậu hỏi: "Việc abc của cậu đã ổn chưa?" (quá khứ), hay là "Hôm trước cháu có gặp con bác..." (điểm chung), đều là những cách tốt để tiếp tục câu chuyện.
- Ô ồ, cái này hay đấy. Tớ thường xuyên không biết phải nói chuyện gì.
- Nhớ là mục đích của phần hai là để tiếp tục câu chuyện, cho nó vòng vèo ở một mức. Cậu đừng hỏi thẳng quá. Ví dụ đừng hỏi theo kiểu: Bác thế nào? Chuyện đó xong chưa? Những câu đấy chỉ khiến người ta "á khẩu" thôi. Ai cũng muốn chạy xa. Cậu nhớ rồi chứ?

- OK! Phản ba?

- Chép!

- Được rồi, được rồi. Chúng ta sang phản ba nhé?

- Thường thì sau phản hai, trao đổi một lúc, khoảng cách giao tiếp đã rút ngắn hơn, họ bắt đầu cởi mở hơn. Nếu có chuyện thì người ta có thể mở lời. Nên phản ba có thể tình là phản họ hay mình nói điều muốn nói.

- Nếu họ không nói thì sao?

- Lúc đó chính cậu có thể chuyển sang phản ba. Phản thứ ba của giao tiếp đường vòng là chia sẻ lí tưởng chung.

- Được. Chia sẻ lí tưởng chung. Mà lí tưởng chung là gì?

- Cậu có thể không cần cùng lí tưởng với họ. Nhưng cậu phải thể hiện là "tôi có cùng suy nghĩ với bạn, tôi đồng tình với bạn", như thế họ mới mở lòng.

- Vậy phải biết lí tưởng của họ?

- Đúng thế, phải đoán xem họ đang gặp vấn đề gì, và đánh trúng vào đó.

- Khó thế?

- Câu cứ thử xem.

- Ủ. Còn phản bốn?

- Phản bốn là phản câu đối đáp với họ.

- Được. Cảm ơn cậu.

Tính cò làm sao, hôm ấy bác của Minh đến chơi thật. Minh vừa thấy bác liền "Có chuyện g..." thì nhớ ra bài học của Trang. Kịp chặn mình lại, Minh nói một câu đầy đủ:

- Châu chào bác. Bác vào nhà chơi a.

Bác của Minh trở mặt ra nhìn. Hôm nay bác đến, đã chuẩn bị sẵn tâm thế "đối diện" với con bé lắc cắc này, không ngờ nó ăn nói lễ phép đột xuất. Điều này làm bác vừa mừng vừa... lo lo.

Minh thấy bác không nói gì thì biết chắc bác còn đang sốc, cũng giống như đám bạn ở lớp thôi. Cô chú đóng chuyển sang phản hai: Nói về quá khứ/ điểm chung.

Minh hắng giọng, hỏi:

- Đạo này bác vẫn đi tập thể dục đều chứ ạ?

Chẳng là có lần Minh nghe bác kể với bố mẹ cô, rằng chiều nào bác cũng đi tập thể dục. May là Minh có trí nhớ tốt.

Bác trả lời Minh, thái độ bột đẽ phòng hơn, dù vẫn e ngại. Vậy là Minh cần làm bước ba, bước kho nhất, người kia không nói thì mình nói. "Bác ấy đang có vấn đề gì nhờ? Hmm..." Nhớ đến ví dụ "vay tiền" của Trang, Minh ngớ người: "Có nhẽ nào bác ấy thật sự đến để vay tiền? Nhưng nếu thế thì mình biết mở lời ra sao bây giờ?" Minh nghĩ đi nghĩ lại vẫn không tìm ra lời nói nào cho phù hợp. Minh đang ngại nói sai. Có lần chần một hồi, rồi quyết định cứ "liều". "Đường nào cũng là học giao tiếp", Minh nhủ thầm. Đoạn, cô nói với bác:



Câu nói này tưởng như không liên quan đến chuyện vay tiền. Nhưng sự khôn ngoan như một bàn năng của Minh (có lẽ là của ông già) đã phát huy tác dụng của nó. Một người phụ nữ thương sống cho gia đình. Nếu học ăn vay tiền, thì chắc chắn là gia đình đang có vấn đề. Hỏi về "bác và anh chị" ngụ ý là gia đình. Hỏi về gia đình, là cách am thầm khuyến khích họ nói ra điều đang nghĩ.

Quả nhiên, bác ấy nói với Minh:

- Đều là người nhà cả, bác không muốn giấu cháu. Đợt này nhà bác khó khăn, muốn vay nhà cháu một ít ..

Bác bắt đầu trình bày hoàn cảnh với Minh. Giống như cô bé vừa tháo được một nút thắt ở người này, nơi thứ ỏ ạt "cháy".

Điều Minh cần làm tiếp là bước bốn: Phản hồi, đối đáp.

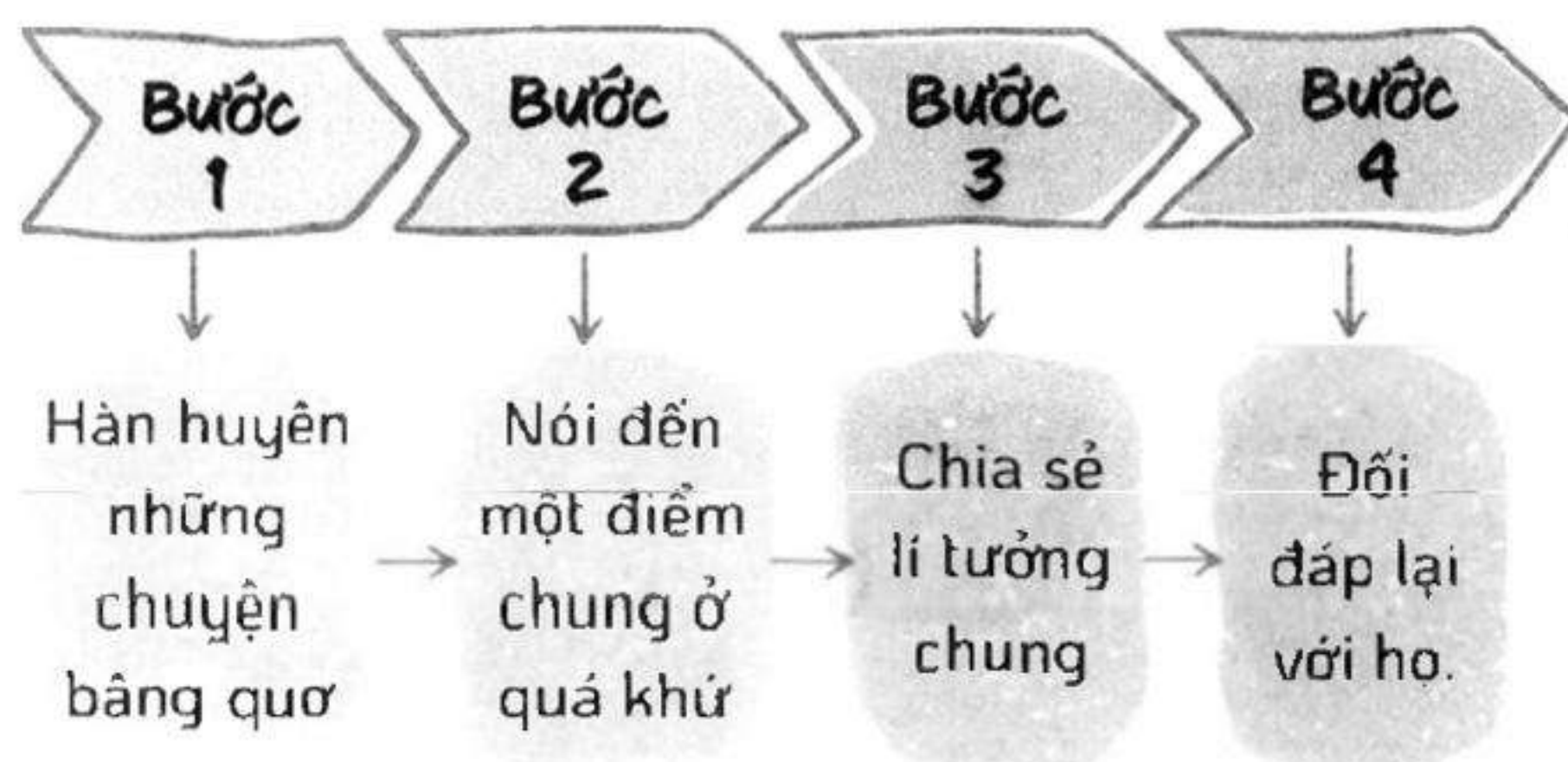
Việc này không khó khăn gì với Minh, bởi trí óc của cô luôn rõ mọi sự. (Minh thường chỉ gặp rắc rối khi nói). Lần này vì cô đã đảm bảo được ba bước trước, nên bước sau cùng này, Minh thực hành khá trơn tru.

- Bác cứ nói với bố mẹ cháu chuyện này ạ. Chứ cháu là con, cháu cũng không biết phải làm thế nào với chuyện người lớn.

Mình nghĩ gì nói đấy, cố gắng làm sao cho đủ chủ
lần vị. Tất nhiên câu phản hồi này không làm bác ấy
hài lòng, nhưng ít nhất là Minh tự tin rằng mình không
sai sót gì khi nói ra.



Để bạn dễ bề
ghi nhớ, thì một
cuộc giao tiếp
đường vòng có
4 bước:



Một cuộc giao tiếp đường vòng quan trọng là chân
thành. Như thế thì dù vòng vèo, bạn vẫn đang rất thật.
Bản ý (ý thật) của bạn là mong muốn kết nối với người
ta, và làm sao cho cuộc nói chuyện hiệu quả nhất.
Nhưng hiệu quả thôi chưa đủ, bạn cần phải ngó lên
trên, cúi xuống dưới nữa. Như thế nào ư? Cùng sang
phần tiếp theo nhé!



Quy tắc lễ nghi: **ĐẠO TRÊN-DƯỚI**



Ở lần lớp Minh trả bài kiểm tra. Minh nhận thấy cô giáo chấm nhầm một câu ở bài mình, giờ tay xin ý kiến. Theo thói quen, Minh nói (đã cố gắng có cả chủ và vị):

- Cô chấm sót!

Cách giao tiếp này của Minh đẩy cả cô giáo lẫn chính mình vào thế khó xử. Cô giáo khi ấy tức giận ùng ùng. Có tức giận là đúng hay sai đây? Bạn có thể bảo, cô giáo chấm sai, Minh chỉ ra là đúng rồi. Giờ cô lại tức giận như thế thì không được.

Hãy thử xem lại nhé, bạn có thể thay đổi suy nghĩ đây. Trong giao tiếp, có một nguyên tắc bất biến, đó là: Đảm bảo Trên -Dưới. Bề mặt có vẻ đúng về mặt lí, nhưng nếu không đảm bảo lễ nghi, thì họ đang sai rồi.



Tất nhiên cái li Trên - Dưới còn nhiều điều thâm sâu lắm. Chẳng hạn, trên cần làm đúng việc của trên, dưới cần làm đúng việc của dưới. Nhưng trước hết Minh cần biết những điều bề mặt nhất như thế.

- Hi.

Minh là một cô gái thông minh, vì thế dù Trang không nói thêm về việc này, Minh cũng đã hiểu: Minh cần đảm bảo phép tắc. Minh chỉ nói ngắn gọn:

- Ra là thế!

Đúng lúc học về quy tắc lễ nghi Trên - Dưới thì Minh gặp chuyện. Đợt này cô có vấn đề với gia đình.

Chuyện gia đình nhà nào chẳng vậy, đến một độ nhất định, bố mẹ còn khó nói chuyện với nhau nữa là.

Giao tiếp rất phức tạp. Không phải cứ có gì nói đấy là tốt. Nhiều khi thật thà lại gây tai họa khôn lường. Nhất là ở gia đình, khi mọi người luôn mang cảm giác “Đây là gia đình mình, đây là bố mẹ, đây là vợ con/chồng con mình.” Với gia đình, chúng ta thường mang một tâm lý ít dè phòng hơn, muốn được chấp nhận hơn. Với người ngoài xã hội thì có thể “bằng mặt mà không bằng lòng”, nhưng với người nhà lại không thể bình tĩnh như thế. Cho nên, những cuộc cãi vã xảy ra ở gia đình thường khiến những người trong cuộc tổn thương sâu sắc.

Minh bèn đem chuyện khó xử này đến kể cho Trang. Ngoài cò ra, Minh chẳng biết kể cho ai nữa cả.

Nghe xong, Trang nói:

- Vậy bây giờ cậu muốn làm gì?

- Tớ muốn bố mẹ đừng cãi nhau nữa.

- Vậy cũng không khó. Không nhất định là việc gì cậu cũng phải tự làm. Đôi khi cũng là một câu nói, nhưng được nói ra từ một người có vị thế cao hơn, thì người ta chấp nhận nó dễ hơn. Điều này cũng đảm bảo quy tắc trên dưới.

- Tức là tớ phải đi tìm một người khác à?

- Đúng rồi. Ai đó có tiếng nói với gia đình cậu ấy.

- Rồi tớ nhờ người ta giúp?

- Ừ. Cậu hãy nói những gì cậu muốn, và thẳng thắn nhờ họ tìm cách nói lại với bố mẹ.

- OK.

Chiều nói vòng này rất có hiệu quả. Bạn nghĩ thử xem, làm sao bố mẹ có thể nghe và chấp nhận lời khuyên từ một đứa con chứ? Họ có thể chấp nhận

một đứa con hư, láo toét. Họ cũng có thể chấp nhận một đứa con ngoan, không bao giờ dám tham gia vào chuyện gì của gia đình. Nhưng họ tuyệt đối không chấp nhận nổi một đứa con "dạy dỗ" bố mẹ về mặt Đạo lý. Họ đã quen ở vị trí đứng trên rồi, quen là người dạy bảo, họ không thể chấp nhận được điều ngược lại đâu.

Tương tự ở một văn phòng cũng vậy. Người lớn tuổi hay người có kinh nghiệm hơn, hoặc chính sếp, sẽ không chấp nhận được lý đúng - sai của một người nhỏ tuổi và ít kinh nghiệm (hoặc nhỏ tuổi và ít kinh nghiệm hơn), kể cả họ cảm giác người này nói đúng đi chăng nữa.

Thế là, Minh chạy đến tìm một người họ hàng. Minh phải lựa chọn một người họ hàng ra sao? Người như thế nào thì phù hợp để tác động trong tình cảnh này? Ít nhất người ấy phải hội tụ đủ một số yếu tố:

- ☒ Biết lắng nghe.
- ☒ Biết quan tâm đến người khác chứ không chỉ dạy bảo và áp đặt.
- ☒ Tiếng nói của họ có quan trọng đối với bố và mẹ Minh.

Vậy là Minh tìm đến bác Lan, bên họ nội.

- Chào bác. Châu muốn nhờ bác giúp ạ.

Bác Lan biết Minh ngày thường giao tiếp thế nào. Lần này nghe Minh ân nói lễ phép hơn trước, bác biết rằng cô bé bắt đầu có bước tiến. Bác mỉm cười:



Minh kể mấy câu là xong. Thực ra, thẳng thắn như Minh có một điểm tốt là nói chuyện rất đúng trọng tâm. Một khi đã suy nghĩ thấu đáo rồi thì Minh sẽ kể chuyện rất ngắn gọn, trực tiếp. Nên người nghe rất dễ hiểu. Minh rút ra công thức cho mọi cuộc trò chuyện là phải biết mình nói gì. Nói nhiều quá thì không tốt, nhưng nói ít quá có thể khiến người ta hiểu lầm.

Tối hôm ấy, bác Lan đến nhà cô. Lúc này bác rất khó nói thẳng vào vấn đề, vì thế bác cũng thực hiện chiến thuật nói vòng vèo. Bác muốn mẹ Minh bộc lộ trước, sau đó mới tác động. Làm thế là tự nhiên nhất.

Bác Lan bắt đầu chiến thuật vòng vèo bốn bước.

- Dạo này thời tiết nóng thật. Nóng thế này tâm trạng dễ bất ổn, vì mình không ổn nên tiếp xúc với ai cũng dễ gây chuyện. Tâm trạng bất ổn ở trong mình, mà chuyện bất ổn lại ở ngoài mình, trong ngoài kết hợp, bất ổn liên miên. Bảo sao người ta sống với cái thời tiết này cứ mãi không yên.

Lời nói của bác Lan đánh động đến tâm ý của mẹ Minh. Bác bắt đầu bằng chuyện thời tiết, hàm ý rằng chuyện xích mích từ mỗi người, nhưng do quá trình tương tác với Trời Đất mà bản thân bất ổn. Nên cách của bác làm người ta dễ chấp nhận hơn. Bởi vì con

người rất khó đối diện với chính mình, rất khó nhận sai về mình. Nếu gán vấn đề của họ với một lý do bên ngoài, ví dụ như thời tiết, thì họ sẽ cảm thấy thanh thản hơn để nhìn nhận bản thân.

Mẹ Minh nghe vậy chỉ trả lời:

- Vâng.

Mẹ Minh suy nghĩ lại về chuyện của mình.

Bác Lan lại nói:

- Ủ, haha. Đang lúc nóng thế này, thằng Trung (bố Minh) có hay gây lộn không? Là thói quen của nó rồi, ngày xưa chị phải chịu đựng suốt. Bây giờ nó vẫn thế đúng không?



Mẹ Minh có lẽ cũng tự hiểu bác Lan đang nhắc mình rằng vợ chồng cãi nhau quá là vô nghĩa. Vậy là chiến thuật của bác Lan đã thành công. Nguyên tắc nói vòng vèo này quả là hiệu dụng để đi vào lòng người.



Nhờ bác Lan tác động, cũng chính là Minh tác động. Minh giải quyết được chuyện xích mích gia đình. Có nàng chẳng động tay trực tiếp nhưng vẫn là đang giải quyết đấy thôi. “Chiến lược vòng vèo” quả là tuyệt vời.

ĐƯA RA LÍ DO ĐỂ CHUYỆN ĐƯỢC CHẤP NHẬN



Bạn đã bao
giờ nghĩ thế
nào là đúng
và sai chưa?

Thực ra, khi làm một việc, việc ấy được coi là đúng hay sai, rất khó nói. Nhưng trí não chúng ta có một khả năng lí giải đặc biệt, coi một việc là đúng khi nó có lí (nghĩa là nếu có thể giải thích về nó một cách hợp lí, thì chuyện gì cũng là có thể: đen thành trắng, chó thành mèo, đúng thành sai). Và thế là, lí do của hành động biến hành động trở thành đúng.

Thường thì, người ta áp dụng cả nguyên tắc này trong giao tiếp. Nếu bạn có "cớ" cho việc mình làm, thì dù là việc sai, bạn vẫn thấy nó đúng. Và bạn biết không, chúng ta hay tự đánh lừa bản thân như vậy đấy.

Minh là điển hình cho kiểu người không bao giờ biết viên cớ cho mình. Những hành động của cô thường khiến người khác khó hiểu, nếu không được giải thích về hành động của Minh, họ sẽ tự động đưa ra những giả thiết để câu chuyện hợp với cái lí trong đầu họ. Trí óc ta có thói quen tự giải thích những chuyện khó hiểu như vậy đấy. Và đây cũng là điểm mà những người làm quảng cáo đánh vào: Thông tin càng khó hiểu, người ta càng lưu giữ lâu!

Một ngày nọ, có một chuyện diễn ra thế này. Minh đến lớp muộn nửa tiếng, mặt mũi, tay chân trắng xức. Thầy giáo hỏi: "Em bị làm sao thế?", Minh chỉ trả lời: "Em không sao." Cả lớp lại có dịp bàn tán. Bấy giờ Minh đang có tiếng là còn đồ ở trường, nên các bạn tự động thêu dệt:



Đôi khi, rất khó giải thích cho người khác biết vì sao chúng ta làm thế. Có người nghĩ, "Ta chẳng việc gì phải giải thích cho thiên hạ biết việc ta làm, bởi vì việc đấy không liên quan gì đến họ, giải thích rồi ta cũng có làm tốt hơn đâu!? Đã không liên quan thì không cần bận tâm nữa." Nghĩ vậy không sai, nhưng ta nên nghĩ cho người khác một chút, tránh những hiểu nhầm không đáng có. Hãy cho người ta một lời giải thích nào đó. Ta cũng không cần nói dối. Nói một nửa sự thật là được (miễn là những gì ta làm hợp lý trong mắt họ!). Đó là cách giúp ta yên ổn làm chuyện riêng của mình mà không bị làm phiền.

Thấy người khác hiểu lầm Minh như vậy, Trang nói:



- Ủ, để sự tương tượng của họ được chấm dứt.
- Vậy tớ phải giải thích tường tận cho họ sao?
- Không, cậu chỉ cần đưa ra một phần sự thật, không nói dối là được. Hãy biết rằng cái họ cần là lí do. Họ sẽ chấp nhận thôi.
- OK.
- "OK"?
- OK tớ biết rồi.





NHỮNG LÚC CẦN THẮNG THẮN



hung ta có nhiều chiến thuật nói vòng, nhưng không phải lúc nào vòng vèo cũng là hay. Bạn đã bao giờ ở hoàn cảnh nghe thấy ai đó xúc phạm người thân của mình? Nghe thấy ai đó nói xấu sau lưng một người bạn? Hay có ai đó tỏ ra coi thường lí tưởng và những giá trị tốt đẹp bạn đang theo đuổi? Những lúc đó đừng đứng nhìn, đừng vòng vo, hãy thắng thắn.

Bạn còn nhớ cô bé Hoài chứ? Cô bé có ý định rủ Minh “lập hội” ấy! Một hôm, Hoài nói với Minh:

- Này, tớ thấy gần đây cậu hay nói chuyện với Trang. Tớ nghe mọi người nói con bé đấy có vấn đề. Cậu chơi phải để ý nhé.

- Mọi người là ai?

- À... là mấy bạn tớ quen.



Ở mỗi mỗi
quan hệ, mấu
chốt là sự
chân thành.



Muốn chân
thành, cần tin
tưởng, bảo vệ
lẫn nhau!

Chúng ta có nhiều phương pháp thể hiện lời nói, mục đích chính là để điều hòa các mối quan hệ. Đừng để sự tiêu cực phá hỏng mọi nỗ lực của bạn.



NHẮC KHÉO BẰNG CHUYỆN CƯỜI



- Để tớ kể cho cậu nghe một câu chuyện cười "thâm sâu bí hiểm" về giao tiếp nhé. Câu chuyện này nói về việc dùng sự hài hước để khéo léo nhắc nhở người khác.

- Ừ.

- Nhà hàng đang phục vụ một vị khách khó tính và thích soi mói. Bà ta gọi một suất cơm trứng ốp la, dặn người phục vụ: "Này, lòng trắng phải chín còn lòng đỏ phải ở dạng lòng đào, chảy ra được. Không dùng quá nhiều dầu rán, cho ít muối thôi, rắc thêm chút hạt tiêu xay nhuyễn. Trứng phải là trứng gà ta tươi, gà vừa đẻ xong ấy." Bà ta rất ngạo nghễ yêu cầu như thế.

- Xong sao?

- Rồi người phục vụ mới dùng cách nhắc khéo bà ta: “Xin hỏi, con gà mái ấy tên là gì thì hợp ý bà ạ?”

- Anh ta vừa nói vừa cười. Lời nói của anh ta ám chỉ rằng, bà ta đang đòi hỏi hơi quá đáng.

- Hahaha. Xong rồi sao?

- Bà ấy biết bị nhắc khéo, cũng khó vặn vẹo, thế là thôi không đòi hỏi gì nữa. Đây là cách sử dụng chuyện hóm hỉnh để truyền tải điều muốn nói. Nó cũng là cách đi đường vòng để người đối diện bớt cảm thấy tổn thương. Tất nhiên, với bà khách đấy, đây không phải là chuyện cười nữa.

Minh cười nói:

- Công nhận, để giao tiếp được khó thật.

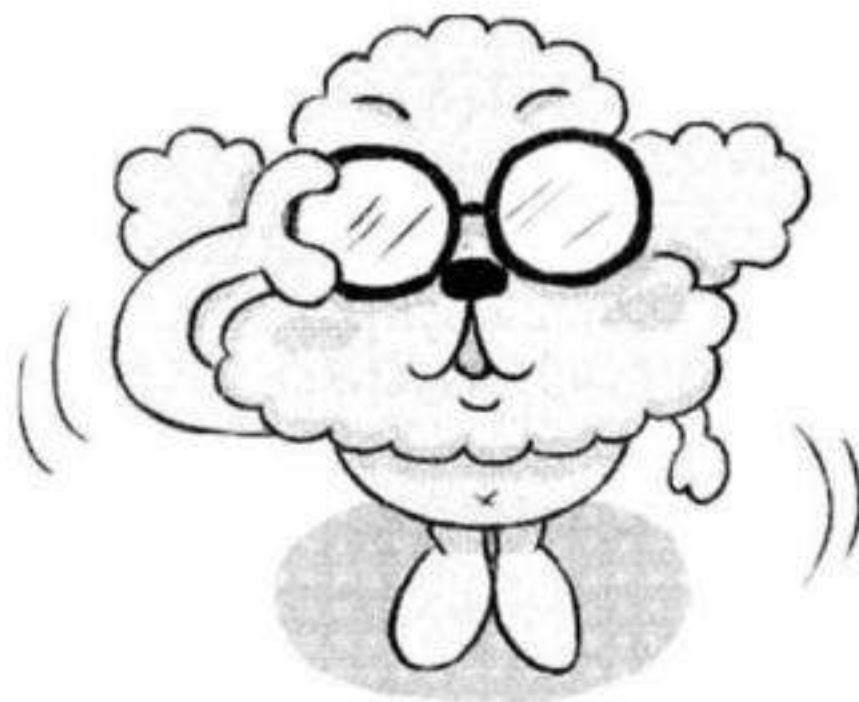
- Đúng thế. Nếu nhún nhường quá thì thành bạc nhược, nếu thẳng thắn quá thì gây tổn thương. Làm sao để điều hòa, đấy là điều rất khó, nhưng cần thiết và nên biết.

CHỜ ĐỢI THỜI CƠ

Trong giao tiếp, người phương Đông rất coi trọng chữ Nhẫn. Một khi biểu hiện ra là bất hòa thì mối quan hệ được coi như đổ vỡ. Một khi đã đổ vỡ thì rất khó cải sửa, vô cùng khó quay về trạng thái tốt đẹp ban đầu.

Để giữ trạng thái hòa đồng,
“đi hòa vi quý”, người ta phải Nhẫn!

Nhưng thế
nào là không
Nhẫn?



Giao tiếp như Minh không phải là không Nhẫn. Không Nhẫn là khi người ta không giữ được mình mà phát tác đủ thứ tâm cảm tiêu cực lên người khác. Họ tranh đấu nhau từng lời nói.

Vậy có cách nào để giao tiếp thành công và giữ được chữ Nhẫn không?

Trang nói với Minh:

- Nếu chị cậu mắng cậu ở bản, làm việc chậm chạp, cậu sẽ làm thế nào?

- Tớ sửa thôi.

- Làm được vậy tốt quá. Thấy cái mình sai thì mình sửa. Tuy vậy hành động là cho mình, còn lời nói lại là cho người khác nghe. Nếu cậu không mở lời, sẽ biến thành nhu nhược, người ta cũng vì thế mà không coi trọng cậu.

- Thế phải làm sao?

- Khéo léo. Nhân lúc họ đang làm một điều gì đó giống mình trước đây, ví dụ, mắng bạn hơi quá lời chỉ vì quên dọn dẹp giường ngủ, thì khi thấy họ có hành động tương tự, hãy nhắc lại những lời họ đã nói với bạn.

Nhờ là, đừng khiến mọi chuyện trở nên quá căng thẳng, cũng đừng tranh đấu với họ kéo phản tác dụng. Đây chỉ là cách để họ hiểu cảm giác của bạn khi bị mắng quá lời như thế nào, để từ đó mà tôn trọng bạn.

- Hmm. OK.

Vậy là Minh về nhà gặp chị, nhìn thấy giường chị lộn xộn, Minh vừa dọn dẹp vừa khéo nhắc:

- Chị đã dạy em phải gọn gàng, tay chân phải nhanh nhẹn một chút. Đúng không nhỉ?

- Ủ. Nhắc khéo chị hả? Nhưng mày nói cũng đúng.

- Chỉ là em muốn chị hiểu cảm giác của em khi bị nhắc nhở thôi.

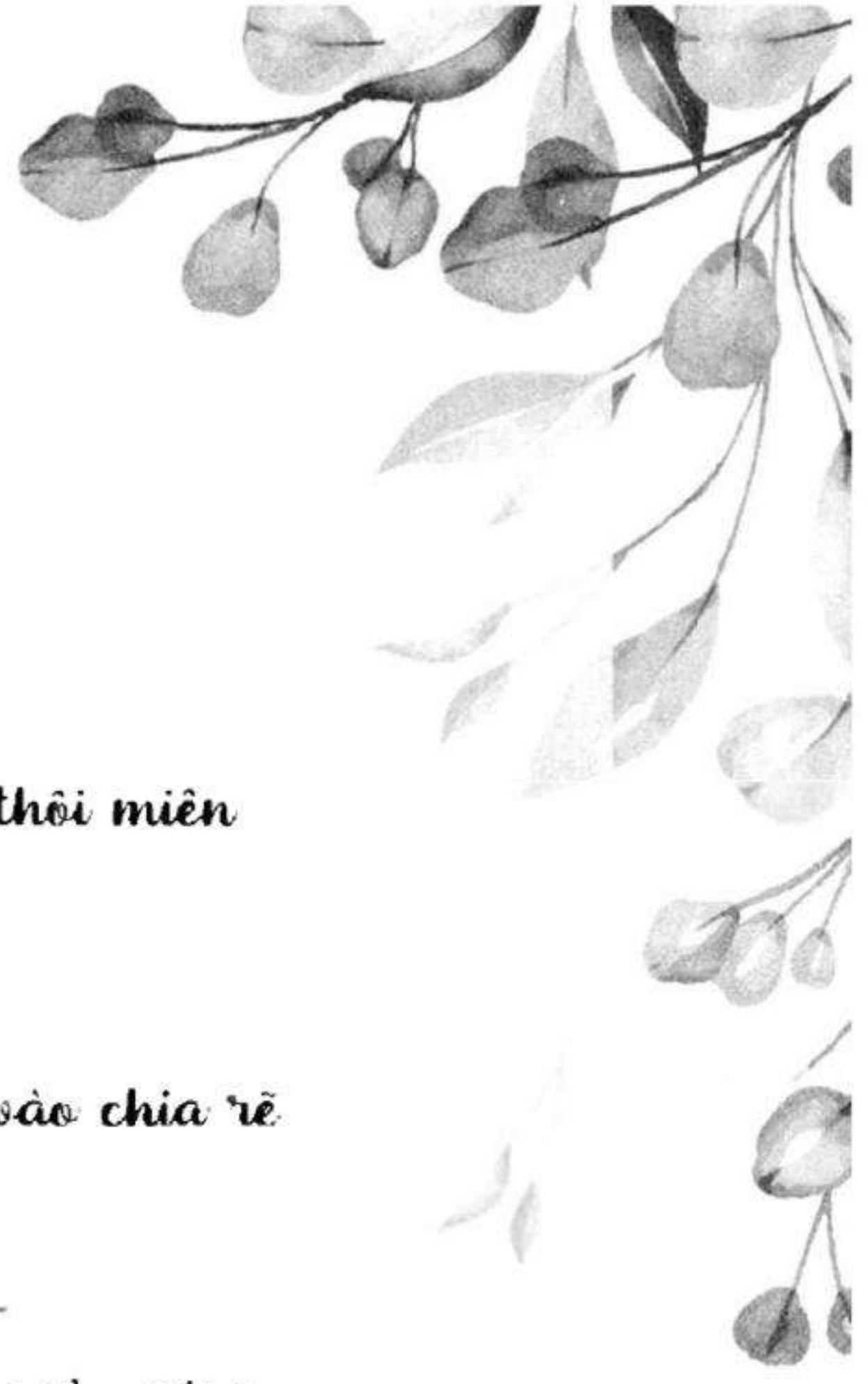
Chị của Minh lẳng lặng ra khỏi phòng, không nói thêm câu nào.



Chương 3:

KÍCH ĐỘNG TÂM CẢM, DẪN DẮT LÍ TRÍ





- 95 -

Trở thành nhà thôi miên

- 98 -

Đưa Kinh tế học vào chia rẽ

- 105 -

Muốn thôi miên, phải hiểu đối tượng.

- 111 -

Thôi miên thế nào?

- 113 -

"Bạn không làm được đâu" - Kích động
tâm hiếu thắng để họ làm việc

- 116 -

Nhờ nghĩ cho đối phương mà
kích động đối phương



Hôm nay các lớp khối Kinh tế ở trường Minh sẽ tham gia một buổi ngoại khóa. Các thầy cô giáo nói rằng buổi này là để giúp sinh viên rèn luyện kĩ năng mềm cho môn Đàm phán. Buổi ngoại khóa diễn ra từ sáng đến chiều, tại một ngọn núi không xa Hà Nội lắm.

Sáu rưỡi sáng, cả khối tập trung ở chân núi. Cô giáo bộ môn nói:

- Chào các em, trong quá trình đàm phán, đôi khi các em sẽ gặp phải những tình huống rất khó khăn. Lúc ấy nếu không xử lí khéo, các em sẽ không thể tiến cũng không thể lùi. Các em hiểu không?

Cả khối đồng thanh hò: "KHÔNG A!"

- OK, tốt lắm (!?). Có một cách giống như phao cứu sinh của các em lúc đó, ấy là "kích động" đối phương để đạt được mục đích. Các em đã bao giờ cố tình kích động một ai chưa?

- Chưa ạ!

Cả khối lại đồng thanh hô lên.

- Thực ra chuyện này ai cũng từng trải qua. Nhưng hành động kích động đối phương nếu không được thực hiện chuyên nghiệp, sẽ khiến cho tất cả mọi người khó chịu. Bởi vì, sự kích động thường đến từ sự tiêu cực và ham muốn một điều gì đó.

- Vậy tại sao chúng ta lại phải học kích động ạ?



Cô giáo nói tiếp:

- Các em đang cầm trong tay tài liệu về cách kích động đối phương. Cố gắng đọc trong một tiếng nghỉ giải lao, rồi gấp lại có ở khu sườn núi.

- Vâng ạ.

Nội dung của cuốn tài liệu ấy thế này:

"Chào các em!

Làm sao khiến một người làm điều mà họ không muốn?

Chủ đề này rất hấp dẫn. Có điều, đừng nghĩ các em không phải trả giá cho việc ấy. Các em sai khiến người ta được một việc, thì sớm hay muộn, các em cũng phải chịu điều tương tự. Đó là quy luật của cuộc đời. Không ai cho không ai cái gì, cuộc đời không có gì miễn phí. Các em được gì, các em sẽ phải trả giá vì điều đó.

Các em biết không, việc sai khiến lợi dụng khía cạnh cảm tính của con người. Cảm tính là thế nào? Con người là một chỉnh thể tương tác của ba phần Thân thể, Tâm lý, Lí trí. Một hành động của ta (kể cả nghĩ cũng là hành động) được tạo thành do sự tương tác của ba phần: Thân thể muốn hành động thế, Tâm cảm - thấy hành động như thế rất

thuận, Lí trí cho rằng hành động như vậy không sai (các em nhớ hai phần Tâm cảm và Lí trí là khác nhau, người phê duyệt là Lí trí, người còn lại đóng vai trò giống như người đề xuất). Chính vì sự tương tác này mà cảm tính xuất hiện. Cảm tính tức là hành động chưa được cân nhắc kĩ lưỡng, đơn giản là Thân thể muốn gì thì thỏa mãn theo thể, Tâm cũng cảm thấy muốn làm thế. Cảm tính, nghĩa là con người hành động theo hoàn cảnh xô đẩy mà không có một tư duy phân định đúng – sai.

Chẳng hạn, các em thấy một cái bánh trông rất ngon mắt, Thân các em lập tức thấy rạo rục. Nó báo: “Cảm nó, ăn nó đi.” Tâm các em báo: “Món này ngon lắm, thơm cực, ăn mau.” Vì Lí trí không kiểm soát, nó chỉ phê duyệt đại khái cho qua, nó không có tiêu chí gì cả, nó thấy hai “thằng” Tâm lí và Thân kia phiền quá, nó kí duyệt: “Ăn thì ăn”, vậy là các em cảm lấy ăn. Đây chính là một hành động cảm tính.

Vì sự cảm tính này, nên con người rất khổ sở, nó bị xô về phía mà hoàn cảnh muốn nó thuộc về (có khi nào các em thêm ăn đồ ngọt, nhìn cái bánh mà quyết định không ăn không?). Lợi dụng sự cảm tính này, chúng ta có thể tạo ra các hoàn cảnh xô đẩy, “ép” người khác hành động theo ý ta. Mục đích của việc này là gì? Nếu các em đang nghĩ là: “Tôi thích thú khi khiến người khác làm việc theo ý mình”

thì đây chính là một tư duy cảm tính. (Các em làm nó chỉ vì thích.) Các em nhớ “Không ai cho không ai cái gì” chứ? Nếu nói, các em sẽ phải trả giá khi chi phối người khác để thỏa mãn cái thích thú trong mình, thì các em có muốn làm nữa không?

Ý là, đừng dùng nó để thỏa mãn mình. Nhưng ngược lại, nếu các em có thể làm nó một cách lí trí, tức là biết rõ mình làm việc này để làm gì, thì nó sẽ có lợi cho hoạt động đàm phán của chúng ta.

Thực ra trong cuộc sống, các em rất hay gặp những tình huống cần đến thuật kích động. Các em sẽ thấy đôi khi mình rơi vào hoàn cảnh thế này: Thấy một người không tốt, nhưng khuyên thì không nghe, bảo sửa nhất định không chịu sửa. Vậy sẽ phải có kế sách để đẩy người ta đi, tạo ra hoàn cảnh làm người ta buộc phải thay đổi. Chính cái sai của họ sẽ dạy cho họ biết phải làm đúng. Đó là một kế sách tuyệt vời.

Tuyệt vời ở chỗ nào? Nếu các em thuyết phục người ta bằng lời, thì người ta chỉ hiểu qua loa mà không thật sự biết. Biết là thế nào? Là hiểu. Là thấm nhập. Là thật sự từ đáy suy nghĩ sâu hơn. Thế thì các em đoán ra rồi chứ, nếu là tự họ trải qua, tự họ nhận ra, tự họ thay đổi, thì đó là hiểu-biết. Cái hiểu biết này thay đổi đời sống họ, giúp họ

sống với sự hiểu biết đấy. Ta thường gọi đó là kinh nghiệm (sự trải qua).

Vậy tạo ra hoàn cảnh kích động người khác thế nào? Chúng ta cùng học tiếp nhé!"

Phần lớn sinh viên đọc xong "thư" của cô giáo đều lăn ra ngủ (bởi giờ giải lao vẫn còn dài). Nhóm đàm phán của Minh thì không thế. Họ rất háo hức.

Nhờ khoảng thời gian ngắn ngủi thoát khỏi sức hút từ đồ điện tử, hay từ những thú vui vô bổ của quần áo, son phấn, cả nhóm cảm thấy sức mạnh của một cái gì đấy vô cùng khó gọi tên (là "sức sống" chăng?).





TRỞ THÀNH NHÀ THÔI MIÊN



Một tiếng trời qua, cô giáo tập hợp các sinh viên lại. Nhân nói về “tập hợp”, bạn cần lưu ý một điều nhỏ ở đây.

Chúng ta đã có cách sử dụng lời khen để đối xử với những người cùng đầu. Nhưng nếu một nhóm có toàn những người cùng đầu tự hợp với nhau thì sao? Những người cùng đầu mà tự hợp với nhau, thì thường là họ có chung một mục tiêu (mục tiêu tốt hay xấu thì chưa bàn), có thể gọi đó là một thứ lí tưởng chung. Họ biết cách hỗ trợ nhau và biết cách bảo vệ lí tưởng đó rất chặt chẽ. Nếu muốn tách họ ra thì rất khó.

Chẳng hạn, một công ty có nhóm người làm quản trị. Họ có thể là bạn bè thân, có thể là người cùng một gia đình, và họ đều hướng đến việc xây dựng và phát triển công ty. Nhưng nếu ta muốn phá đám họ thì sao?

Nếu họ đang cùng phát triển một thứ không hợp đạo lý, ta muốn phá vỡ, thay đổi tư tưởng họ, thì phải làm thế nào?



Thật ra phép thôi miên có nhiều mức, nó không quá xa vời như là bạn biết đến qua màn hình ti vi. Nó diễn ra xung quanh bạn, thường xuyên đến nỗi chính bạn cũng bị thôi miên mà không nhận ra (Nếu bạn đã nhận ra thì không phải là thôi miên nữa). Bạn nhớ đến ví dụ về sự thôi đẩy hành động trong bức thư của cô giáo Minh, khi bạn thêm đồ ngọt, bạn nhìn thấy một cái bánh và ăn nó chứ? Thật ra, sự thôi đẩy ấy có lý do. Con người rất khố sở, luôn bị xô về phía mà hoàn cảnh muốn xô nó về? Đấy chính là một trong các phép thôi miên của đời sống này: Thu hút, dẫn dụ, và kích

động người ta, khiến người ta nghĩ rằng họ vẫn đang kiểm soát hành động của bản thân, nhưng không phải như vậy. Và như thế, ta đang sống trong một phép thời miên cực lớn. Có điều, ở đây, chúng ta sẽ học cách sử dụng phép thời miên ấy để dẫn dắt tâm trí họ. Có một số trường hợp đặc biệt bạn phải dùng đến cách này, chẳng hạn muốn giúp họ, hay là bảo vệ chính mình.



ĐƯA KINH TẾ HỌC VÀO CHIA RẼ

Có một tình
trạng thế này
của tâm lí:
Chúng ta rất
cần tiền.



Có điều, ta
chỉ cần tiền khi
tương tác với
người khác, khi
tương tác với
xã hội.

Chúng ta sẽ không cần nhiều tiền nếu chỉ có một mình, thậm chí là không cần tiền một-chút-nào. Việc cần tiền ấy thể hiện mối quan hệ của ta với người khác. Khi đó, ta không một mình. Ta đang trong các mối nối với rất nhiều người khác.

Một điều rất nghịch lí là, tiền có thể trở thành thước đo đánh giá một người. Anh ta có được tôn trọng hay không, có đáng được kết giao hay không, là phụ thuộc vào việc anh ta có vị trí nào trong xã hội, anh ta có bao

nhieu tiền. Quan trọng hơn là, anh ta có thể thể hiện sự "có tiền" này đến đâu.

Điều căn bản của kinh tế chính là dòng tiền, nói đúng hơn là dòng chảy của vật chất. Với một con người bình thường, dòng đời hòa lẫn dòng chảy vật chất. Kinh tế có thể là thứ thời miên họ dễ dàng nhất. Nhân tiện để bạn biết, còn hai thứ thời miên người ta dễ dàng nữa. Đầu tiên là chính trị, thể hiện ở khả năng kiểm soát một ai đấy, như chính trị trong gia đình là khả năng kiểm soát thành viên bằng các tiêu chuẩn gia đình. Thứ còn lại là không gian ảo, đỉnh cao nhất của không gian này là mạng Internet. Nhưng đó chưa phải là điều ta cần bàn sâu ở đây. Hãy quay lại với thế giới kinh tế ta đang nói đến. Nghi một cách rất "đen tối", ta có thể thời miên người khác như thế này: Dưa ra một vật chất, món lợi, khiến tâm trí họ hướng về phía đấy, lợi dụng điểm này để lí tưởng hiện tại của họ bị lung lay.

Nhóm Minh có ba người bạn rất chống đối có giáo, ba người này lại chơi thân với nhau. Và vì có một "kẻ thù" để hướng đến, nên sự gắn kết giữa họ rất lớn. Thường là thế, khi một nhóm người có điều gì đấy tiêu cực để hướng đến, đấy là lúc sức mạnh của chúng hiện lên rõ nhất. Không phải điều tốt, không phải cứ chỉ cao đẹp nào, chính là sự tiêu cực.

Với Minh thì khổ rồi, một nhóm có 10 người, trừ Minh là tổ trưởng ra thì có 9 thành viên. Và có 3/9

thành viên hợp nhau lại chống đối Minh. Bạn đã trải qua cảm giác này chưa? Khi những người gần mình (gần về mặt địa lý nhé) chống đối, bài xích, coi thường mình, cảm giác ấy thế nào? Rất rất khó chịu, vô cùng đau khổ. Trong lòng người ấy sẽ cảm thấy rất suy sụp. Vì bản chất con người ta cần cộng đồng, sự hợp tác. Khi ai đó bài trừ bạn khỏi cộng đồng đó, bạn sẽ lạc lõng biết bao nhiêu. Và đó là "khổ". Vượt qua cái đau khổ đó, con người ta sẽ trưởng thành hơn nhiều.

Minh bèn kể với Trang, Trang nói:

- Có một chiều này.
- Ừ?
- Nhưng cậu phải cân nhắc trước khi dùng.
- Được. Như thế nào?
- Phải đưa vào đó một thứ...

Thứ gì, cậu nói nhanh lên, sao cứ ậm ừ thế.





Đố bạn tại sao một mối lợi lại là khắc tinh của sự đoàn kết?



Bạn biết đấy, con người thường hành động theo cảm tính. Một đặc tính của cảm tính đó là liên quan đến Danh dự, Lợi ích, Tình cảm – gọi chung là Danh Lợi Tình. Thứ gì cho nó danh dự, lợi ích, tình cảm thì cảm tính hướng về cái đó.

Ba đầu mút Danh dự, Lợi ích, Tình cảm bổ sung cho nhau, nhưng lại khác nhau. Bổ sung cho nhau bởi chúng là ba đứa con cùng mẹ. Mỗi con người chắc chắn đều rơi vào ít nhất một trong ba điều này. Lúc thì rơi vào Danh dự, lúc thì rơi vào Lợi ích, lúc thì rơi vào Tình cảm. Rơi vào đâu, thì cũng là con người đang quay cuồng trong vòng xoáy của đời đầy thời.

Nhưng chúng cũng khác nhau, bởi vì người tham lợi ít khi tham tình cảm, ít nhất là ở giai đoạn họ tham lợi. Người xưa thường nói, vì lợi mà bất kể thân tình là có ý đó. Người ta có thể vừa tham lợi ích, vừa tham danh, nhưng đã tham lợi thì người ta không tham tình cảm. Nếu có tỏ ra tham tình thì cái tham tình cũng chỉ là giả.

Người tham danh tiếng thì cái tình và cái lợi ích chỉ là phương tiện để phục vụ cho mục đích có danh. Họ không tham nó thật, theo nghĩa là họ không thật sự cần nó. Họ chỉ cần danh, chỉ cần thỏa mãn mình, chỉ cần sự tôn trọng từ người khác, chỉ cần những cảm giác thỏa mãn về danh mà một món lợi mang lại (Vây cũng nói, kẻ thật sự tham danh thì có tiền không biết để làm gì. Còn kẻ tham lợi, có tiền sẽ biết đầu tư, sẽ có kế hoạch cho món tiền đó). Tóm lại là vậy: cái lợi là khác tính của sự đoàn kết.

Thật khó cho Minh, vì bọn họ ghét Minh, nên Minh rất khó tiếp cận. Minh đành thực hiện kế “Chia để trị”. Ba người này lần lượt tên là: Nam, Quốc, Phong.

Minh rình lúc Nam ở một mình, chạy ra thú thí:

- Tớ nghe Phong kể, Nam học giỏi Toán lắm đúng không?

Minh đang dùng cách khen ngợi để rút ngắn khoảng cách.

- Tớ giỏi thì liên quan gì đến cậu?





Điểm yếu của người kiêu ngạo là rất dễ bị thối miên. Minh không biết Quốc có giỏi và thông minh hơn Nam thật không, nhưng chỉ cần nói thế thì kẻ kiêu ngạo như Nam kia sẽ lung lay. Người kiêu ngạo thích so sánh mọi thứ, nhưng không thích bị so sánh với người khác, nhất là lại so sánh kiểu "dìm hàng" như vậy.

Dù gì, Minh cũng đã gieo một hạt nghi ngờ vào Nam. Chỉ cần phá vỡ được một điểm nhỏ này, nhóm cũng đủ rạn nứt. Khi nỗi nghi ngờ xuất hiện, sự đoàn kết ấy đã bị phá rồi. Dù họ cùng bàn về việc Minh không hợp để làm tổ trưởng nữa hay không, thì ít nhất một trong số họ sẽ không còn hứng thú nữa. Dần dần cả đám đi đến sự rạn nứt không thể tránh.



MUỐN THÔI MIÊN, PHẢI HIỂU ĐỐI TƯỢNG.



Minh bảo Trang:

- Kể sách thôi miên của cậu có tác dụng đấy.
- Đúng rồi, nó lợi dụng đặc tính của lí trí con người đó. Thích được ca ngợi, nhưng không thích bị đem ra so sánh với người khác.
- Đúng là đáng sợ thật. Nếu có ai thôi miên tớ thì tớ không biết làm thế nào.
- Muốn thoát khỏi thôi miên, cậu phải nhìn ra những trở thôi miên ấy. Dù đấy cũng chỉ là giải pháp tạm thời và có giới hạn, thế nào thì cậu cũng bị ảnh hưởng thôi. Có điều, lí trí của cậu chống lại năng lượng thôi miên ấy đến đâu, cậu sẽ hạn chế được sức ảnh hưởng của nó đến đấy.
- Vậy phải kiên trì và tỉnh táo lắm nhí!

- Đúng rồi, sẽ khá là mệt mỏi đấy. Cậu thôi miên bạn ấy thế nào?

- Tổ bảo có người nhận xét rằng một bạn khác trong nhóm học giỏi hơn cậu ta. Vì tớ thấy cậu ta rất kiêu ngạo, nên cho rằng đánh vào điểm đó là được.



- Có chứ. Còn hai loại người nữa, một là loại người tham lợi, hai là loại người tham tình. Ban đầu tớ nói là cậu đưa cái lợi vào, chẳng hạn nói: "Tớ đang cần một người làm nhóm phó, nếu làm được sẽ phát huy rất nhiều khả năng. Nhưng chỉ được chọn một trong ba người các cậu. Các cậu chọn một người đi." Nói kiểu đấy, thì họ sẽ âm thầm tranh đấu với nhau mà rạn nứt. Nhưng đấy là với những người tham lợi, người tham lợi thích một cái gì đấy đem lại lợi ích. Lợi ích không chỉ là tiền bạc. Nó là thứ gì đó thỏa mãn cảm xúc, mong cầu của người ta. Trong khi người tham danh thì mới cần tiền (Tiền là cái vỏ ngoài, là cái "danh" của lợi ích. Họ tham danh nên chỉ cần cái vỏ, họ không cần biết đến lợi ích khác). Chẳng hạn, "Em tớ đang cần một gia sư toán. Em tớ mới học lớp 6, nên gia sư không cần là giáo viên giỏi, chỉ cần sinh viên, mà lương được trả khá cao. Tớ cần một người giỏi nhất." Họ chưa cần biết mình đủ tiêu chuẩn không, chỉ cần có danh, có tiền là họ thích rồi.

- Còn người tham tình?

- Người tham tình thì dễ bị kích động lắm. Tình cảm luôn là thứ khiến họ lung lay, bởi vì họ là người lưu giữ tổn thương, họ sống với tổn thương. Động một tí là họ tổn thương ngay, cái tổn thương đấy cứ lưu

lại mãi, sớm muộn gì cũng khiến họ chia rẽ. Loại người tham tình, thực ra lại không thực sự gắn kết với người khác đâu.

- Thật á?

- Ủ. Bởi vì cái tham tình đây rất cá nhân, rất ích kỉ. Họ gắn với người khác là vì họ tham tình, chứ không phải vì một lí tưởng vững mạnh nào. Thế nên đánh vào những người tham tình và cảm tình là dễ nhất. Còn người nào biết mình là ai, biết mình làm gì, có kỉ luật, có lí lẽ như người tham lợi thì khó "lừa" hơn.

- Vậy với người tham tình thì làm thế nào?

- Với họ, có một cách là cậu chia sẻ tâm tình được với họ thì họ sẽ lập tức theo cậu. Cậu thay thế được hình ảnh người khác trong họ rồi, thì họ cũng chẳng cần đến người khác nữa.



- "Có một cách" tức là còn cách khác nữa đúng không?

- Uhm, người tham tình hay đa nghi. Cậu gieo vào họ một cảm giác về sự không chân tình của người khác, họ sẽ nghi ngờ ngay. Tình cảm sẽ rạn nứt không thể cứu vãn.

- Ồ.

Minh ngẫm một hồi rồi lại thắc mắc:

- Ờ, vậy làm sao nhận ra là ai tham gì?

- Đúng rồi, cậu phải nhớ là tính cách của con người nói chung là không cố định. Theo thời gian, họ có thể thay đổi tình trạng "tham" của mình, từ danh dự sang lợi ích hay tình cảm. Vì thế phải có cách quan sát và nhận diện, xem họ đang ở quá trình nào, và gốc của họ là loại người gì.

- Nói cho tớ cách đi?

- Có rất nhiều cách. Một cách dễ áp dụng nhất là nghe lời người đấy nói.

- Nghe thế nào?

- Lời người tham danh có nhiều danh từ, hoặc các động từ, tính từ xếp theo chuỗi, được sử dụng để miêu tả một sự việc, sự vật. Họ thường chú trọng đến cách thức một việc được diễn ra, trình tự của nó.

- OK.

- Người tham lợi thường sử dụng động từ, chú trọng vào hành động. Họ có thể miêu tả cái gì đấy, nhưng nó là hành động, là các bước để làm, mấu chốt là làm để được gì.

- Còn người tham tình sử dụng tính từ à?

- Chuẩn. Người tham tình dễ nhận ra nhất. Họ hay sử dụng tính từ, chú trọng vào những cảm nhận của bản thân về một điều gì đang diễn ra, hay một sự vật nào đấy trước mặt họ. Họ chú trọng vào quá khứ, và vì bị ám ảnh bởi tổn thương nên họ thường nhắc đến tổn thương.

- Được rồi, ghi nhớ ba loại người, cần thực hành nhiều đây. Vậy tớ là loại gì?

- Loại người động từ, tham lợi, chú trọng vào hành động.

- Ừ...



THÔI MIÊN THẾ NÀO?



- Ô, khoan đã...
- Sao thế?
- Cậu chưa dạy tớ cách thôi miên thế nào?
- Ừ nhí. Đơn giản lắm!
- Dạy đi.
- Người đồng tử có nỗi ám ảnh về tương lai. Nếu cậu nói với họ về kết quả của tất cả những gì họ làm trong tương lai, rằng nó không đi đến đâu cả, thì điều đó chắc chắn là bi kịch đối với họ.
- Thế thì mình cũng phải biết kết quả của nó à?
- Ừ.



OK,
TIẾP ĐI.

Với người
danh từ, họ
cơ bản là sợ
mất những gì
thuộc về
mình.

Cậu chỉ cần
khiến họ đối
diện với nỗi
sợ là ổn.



ĐƯỢC.

Với người tính
từ, họ cầu tình,
sợ nhất là người
khác quay lưng
với mình.



Nếu họ
hướng đến
cậu, thì chỉ
cần giả bộ
quay lưng lại
với họ,

hay tỏ ra
phẫn nộ với
họ thì họ sẽ
phải bực lộ.





"BẠN KHÔNG LÀM ĐƯỢC ĐÂU" - KÍCH ĐỘNG TÂM HIẾU THẮNG ĐỂ HỌ LÀM VIỆC



Lớp Minh tham gia hoạt động ngoại khóa ở Ba Vì. Cả lớp phải dựng lều trại, nhưng không bạn nam nào sẵn sàng. Ai cũng nói: "Tôi không biết" nhưng trại vẫn cần dựng, không thể đùn đẩy. Minh phải làm sao để thúc các bạn làm? Đầu tiên là: Cần hiểu người mà ta sẽ giao việc.

Chúng ta rất hay gặp loại người thế này: Khi phải hành động thì chần chừ, nghĩ rất nhiều nhưng không làm. Kết quả là họ thất vọng về mình, rồi than vãn rằng bản thân vô dụng.

Nếu để nguyên như vậy, thì họ đúng là vô dụng! Vì thế, nên có một cách khiến họ làm, đó là kích động họ. Họ đang than mình vô dụng phải không? Vậy hãy đồng tình với họ (Nếu than vãn mà không tự nhận bản thân vô dụng thì bạn vẫn có thể dùng cách này). Hãy nói với họ:

“Cậu không làm được đâu, tốt nhất là đừng làm nữa!”
bằng một thái độ vừa kích động, vừa lạnh lùng hồ hững,
như thể vừa thất vọng, vừa coi thường.

Lúc đó có hai trường hợp xảy ra, tương ứng với ba
loại người: người danh từ, động từ, và tính từ:

TRƯỜNG HỢP	Họ sẽ cố xin làm bằng được	Họ sẽ cảm thấy suy sụp vì thái độ của bạn
VÌ SAO?	Họ cảm thấy bị động chạm đến danh dự khi bạn tỏ thái độ lạnh lùng. Họ muốn chứng tỏ cho bạn thấy họ sẽ làm được. Vì thế, thái độ lạnh lùng của bạn có tác dụng làm tâm hiếu thẳng của họ dâng cao, thúc đẩy họ làm việc khó. Ngược đời vậy đấy! Những người này thường thuộc dạng người danh từ và động từ. Tâm lí họ mâu thuẫn thế, chẳng qua là vì họ lười.	Họ coi trọng thái độ người khác hướng đến mình. Họ có nhiều tổn thương. Vì thế khi bị từ chối, họ rất dễ suy sụp. Sụp rồi, họ sẽ cảm thấy căm ghét bạn (bởi vì họ thất vọng). Người có tâm trạng suy sụp thế này thường ứng với người tính từ, là người có nhiều xúc cảm, loại người dùng nhiều tính từ khi nói. Cho nên với người tính từ mạnh, bạn đừng dùng cách này (sẽ rước họa vào thân đấy!).

Vậy là Minh áp dụng chiêu này với các bạn. Minh bảo Nam và Duy – hai bạn được phân công dựng trại thế này:

- Việc dựng trại khá khó, cần người có tư duy và sức khỏe tốt mới làm nổi. Thế nên, ai không làm được thì cứ bảo tớ. Tớ sẽ đi nhờ các bạn nam lớp khác dựng cho lớp mình!

Nghe thấy thế, cả Nam và Duy cùng giơ tay ngăn lại:



Bạn thấy rồi chứ, đầu phái Nam và Duy không làm được, chỉ vì hai bạn ấy lười thôi! Thật may họ không phải dạng người tinh tú, dễ suy sụp khi bị nhắc nhở. Nếu không thì nguy to! Cuối cùng, họ đều hăng hái đi dựng trại.

Vậy đây, chỉ cần biết cách kích động phản hiếu thắng ở mỗi người, chúng ta có thể làm họ trở thành người đặc lực hơn, giúp họ vượt qua ngưỡng lười biếng của mình.

NHỜ NGHĨ CHO ĐỐI PHƯƠNG MÀ KÍCH ĐỘNG ĐƯỢC ĐỐI PHƯƠNG

Ở những người quá là cứng đầu. Đôi khi sự cứng đầu đến từ việc họ sẵn sàng bảo vệ lí trí của họ, bảo vệ những lí lẽ mà họ coi là đúng đắn. Nhưng người đối diện với kẻ cứng đầu kia sẽ cảm thấy bất lực, như đập đầu vào đá. Muốn khuyên họ làm điều gì thì phải nghĩ. Nếu bạn tỏ ra áp đặt, người khéo léo sẽ tìm cách né tránh, người bực tức sẽ tìm cách chống trả. Bởi vì kẻ cứng đầu ghét nhất là bị áp đặt. Nhưng không phải là hết cách. Nếu họ “cương”, thì ta phải “nhu”, đó là nguyên tắc của phối hợp, tương tác.

Ta sẽ
NHU
thế nào?



Hãy đứng từ phía họ mà nhìn, xem xem điều đấy có lợi cho họ như thế nào, tốt cho họ ở điểm gì, từ đó thuyết phục họ. Chẳng hạn, bạn nhớ lần bố mẹ Minh cãi nhau chưa? Lần đó Minh nhờ bác Lan can thiệp và cách này có hiệu quả.

Nếu Minh
muốn giúp bố
mẹ trực tiếp
thì sao?



**LUÔN
CÓ
CÁCH!**

Khi bố mẹ cãi nhau, con cái đóng vai trò nào ngoài việc ngồi nghe? Đóng vai người khuyên bảo ư? Nếu bạn làm thế, bố mẹ dù đang cãi nhau cũng sẽ cùng thốt lên: “Mày tuổi gì mà khuyên?” cho mà xem. Đúng là không “đủ tuổi”, bởi vì đây là hệ thống cấp bậc trên – dưới được mặc định trong quan niệm về gia đình. Lần trước Minh đã nhờ bác Lan chính vì lý do này. Thế nên, bạn phải khéo!

Lúc này, hãy đứng từ vị trí của họ, khuyên họ sao cho họ thấy được lợi ích. Chẳng hạn, với mẹ Minh, điều có lợi khi dừng cãi nhau với bố Minh là gì, hãy khuyên bằng điều ấy.

Minh nói:

- Mẹ cãi nhau với bố, bố bực lên lại ra quán bia nhà cô Thảo thì sao? Ở đó lần nào bố cũng uống say khướt mới về.

- Ủ... Sợ nhất những lần ông ấy say, lần nào cũng “phun pháo hoa” (ý là nòn dầy!), dọn rồ khố. Xong mùi bia rượu nồng nặc không chịu được.

- Đấy, mẹ thấy chưa, nhường bố một tí, có phải mẹ đỡ phải vất vả dọn cho bố không?

- Chẹp... cũng có lí.

- Chưa kể, da mặt sẽ không bị nhăn nếu bỏ được thói quen cần nắn. Trên báo họ viết thế à!



Vâng. Càng tức giận, da mặt càng nhăn. Bớt tức giận, mặt láng mịn vô cùng.





Bạn thấy chứ? Nhờ nghĩ cho mẹ mà Minh đã thuyết phục được mẹ không cãi nhau với bố nữa, đồng thời đảm bảo đúng quy tắc trên-dưới trong gia đình. Thật là ven toàn phải không?

Tâm cảm con người luôn yếu đuối và dễ bị tác động. Lợi dụng tâm cảm một người để xoay chuyển tình thế, đạt được mục đích, là kẻ sách được ưa dùng từ xưa đến nay. Nhưng lợi dụng tâm cảm ấy để phục vụ cho mục đích xấu, ta sẽ biến thành người xấu. Hãy nhớ rằng:

Những thủ thuật này chỉ có tác dụng đích thực nếu biết dùng chúng thật đúng, để giúp người khác trở nên tốt đẹp và cống hiến hơn cho công việc chung!



Chương 4:

**NGHỊCH LÝ CỦA TAI: RÓT LỜI
MẬT NGỌT, SINH SỰ NGHI NGỜ**



123 - Lòng tự tôn

127 - Đối diện với những kẻ cứng đầu

140 - Khiến kẻ lười làm việc

143 - Làm cách nào để ca ngợi ai đó?

149 - Ca ngợi thế nào cho phải?

155 - Ca ngợi bằng cách tự trào

161 - Ca ngợi hành động

164 - Ca ngợi - Chia khóa vạn năng trong giao tiếp

166 - Khéo léo từ chối

174 - Hòa giải tranh cãi

178 - Nhắc khéo





LÒNG TỰ TÔN



Con người sống
trong đô thị, danh
dự là điều quan
trọng nhất.

Mất danh rồi,
liền điên đảo,
tuyệt vọng
chẳng còn gì.



Người ta có thể chịu được cảnh không có tình, không mấy ai yêu quý. Người ta cũng có thể chịu được tình trạng nghèo đói, không tài sản trong tay. Nhưng nếu tự cảm thấy mình không còn là ai giữa cuộc đời này, thì toàn bộ giá trị của họ bị phủ nhận. Lúc ấy họ thật sự trắng tay.

Vì thế chúng ta luôn có một tâm trạng âm thầm, đó là sợ mất danh dự. Cho nên ta thường yêu quý và cần có người tôn trọng mình bên cạnh. Họ cho chúng ta cảm giác được là ai đấy giữa đời này, được có ý nghĩa.

Minh mới xem phim *Tế Công* của Châu Tinh Trì. Có một nhân vật làm Minh rất lưu tâm, đó là anh chàng ăn mày, đệ tử của Tế Công tại thế gian. Câu chuyện ngắn gọn thế này, Tế Công là một nhân vật đã tu đến tầng La Hán. Vì sự thách đố của các vị trên Trời, Tế Công chấp nhận giáng xuống nhân gian để độ ba người, đại diện cho ba loại người khổ thay đổi nhất.

Người thứ nhất là người đã nhiều đời làm điểm. Đây là loại người đã quen ở dưới đáy xã hội, không còn chút danh dự, tự tôn nào lưu lại cho mình. Người thứ hai là người nhiều kiếp làm ăn mày. Anh chàng này cũng không khác gì, tượng trưng cho loại người không bao giờ nghĩ đến việc mình là ai, giá trị của mình là gì, chỉ làm sao sống cho qua ngày và có cơm ăn. Người thứ ba là người nhiều đời làm ác nhân. Loại người này đã bán mạng cho cái ác, đời đã hóng rồi, danh dự cũng không còn. Tế Công phải giáng xuống thân phận con người để độ ba bọn họ.

Lật ngược một chút, bạn có nhận ra điều tinh tế gì ở đây không? Nếu việc độ cho ba người không còn chút danh dư nào khó đến thế, thì chúng tôi tâm quan trọng của danh dư lớn thế nào. Với một người, danh dư, sự tự tôn chính là tôn nghiêm của người đó. Có nó, khi đối diện với cuộc đời, anh ta biết mình là ai, cần làm gì. Không có nó, anh ta cảm thấy mình là kẻ bỏ đi. Danh dư quan trọng như vậy đấy. Chúng ta đều sống trong đô thị. Bạn đừng tưởng nếu mình sống ở nông thôn thì "thoát khỏi" đô thị nhé. Những giá trị của đô thị sẽ len lỏi đến chỗ bạn thôi.



Xã hội là một tấm lưới lớn,
chúng ta chỉ là một mắt xích trong đó...



Một đặc trưng của đô thị là phòng kín. Trong phòng kín, chúng ta có các mối quan hệ cố định trong một thời gian dài. Chúng ta chào sếp, gặp gỡ đồng nghiệp, làm việc với đối tác. Những việc này lặp lại hàng ngày như con lắc thời miên. Giống như ta bị trói cùng với những con người ấy bằng một sợi dây vô hình trong gian phòng kín. Vì thế mà phát sinh những chứng bệnh tâm lý rất khủng khiếp khi phải đối diện và giao tiếp với nhau ngày qua ngày.

Ta vốn thuộc về những thế giới rộng lớn hơn, nên khi bị khuôn vào những giới hạn thì ta trở nên điên cuồng. Lúc điên cuồng như vậy, ta rất dễ làm hại nhau bằng cách đả kích, coi thường danh dự của nhau. Điều này khiến chúng ta, những con người đô thị vốn đã rất mệt mỏi trước các áp lực, càng điên cuồng hơn để chống trả trước sức ép mới đó.

Đứng trước sự điên cuồng này, nguyên tắc của giao tiếp là phải tôn trọng đối phương. Nếu tỏ ý không tôn trọng, quan hệ giao tiếp chắc chắn sẽ hỏng, cả hai bên không thể lắng nghe nhau dù chỉ một câu. Năm bắt được mong muốn tôn trọng này của mọi người, kẻ thực hành giao tiếp đã nắm chắc phần thắng.

Có rất nhiều cách để thể hiện sự tôn trọng đối phương: lời cảm ơn, nụ cười, lời quan tâm,... Nhưng cứ chỉ đơn giản như vậy chính là các cách hữu hiệu để thể hiện sự tôn trọng, quan tâm.





ĐỐI DIỆN VỚI NHỮNG KẺ CỨNG ĐẦU



Kẻ cứng đầu là kẻ như thế nào? Có rất nhiều tính từ để miêu tả một kẻ cứng đầu: Bảo thủ, ương bướng, khó thay đổi. Nhưng thực ra sự cứng đầu còn thể hiện một bản chất khác: Họ có thể lưu giữ những đặc tính của mình một cách kiên định trước áp lực của người ngoài. Đó là hai mặt tốt xấu của họ, chứ không nói việc cứng đầu là tốt hay xấu.

Lại nói về Minh, cô có một đời sống rất phức tạp với một ông già và cái miệng không thể kiểm soát. Bạn biết rồi đấy, năm nay chương trình học của Minh có môn Đàm phán. Môn này thật sự “rất khoai” với cô.

Ngoài việc phải đàm phán, mọi người còn cần làm việc theo nhóm. Đây có lẽ mới là thử thách lớn nhất cho Minh. Cô giáo muốn cả lớp có cơ hội thực hành, nên chia 60 người trong lớp ra thành 10 nhóm để bốc

thăm “thi đấu” giữa các nhóm với nhau. Với khả năng giao tiếp của Minh, làm việc theo nhóm đã là khó lắm rồi. Chưa kể, các bạn trong lớp còn mang theo định kiến về cô. Có rất nhiều bạn không thích Minh, nhất là Phong và nhóm bạn của nó. Oái oăm thay, Phong và cả nhóm lần này lại chung nhóm với Minh.

Giờ học Đàm phán đến, cô giáo yêu cầu cả lớp ngồi theo nhóm. Bình thường tránh nhìn mặt nhau thì không sao, giờ họ bị “buộc” chung một chỗ, phải làm chung một việc, cho nên không khí mỗi buổi học đều rất căng thẳng.

Căng thẳng đến nỗi ông già cũng phải lên tiếng: “Tôi mệt quá, cô làm ơn giải quyết giùm cái.” – “Tôi chịu, chẳng biết giải quyết thế nào. Sắp tới còn phải làm việc nhóm nữa kia.” – “Chẳng nhẽ cứ để thế này? Hay cô hỏi Trang đi.”

Minh được cô giáo giao làm nhóm trưởng nhóm đàm phán gồm 10 người. Ai từng đi học cũng biết, làm nhóm trưởng rất vất vả. Đủ thứ phải lo, đủ việc phải tính, và đủ chuyện phải gặp! Khi bắt đầu họp nhóm thì lời Minh không xi nhê gì với Phong. Không hiểu sao Phong lại cứng đầu như vậy.



Giờ ra chơi, Minh hỏi Trang xem có cách nào xử lý tên nhóm viên “mắt dạy” này. Trang ung dung kể cho Minh:

- Có câu chuyện này chắc giúp được cậu. Cậu biết Gia Cát Lượng không?

- Không?

- Ông ấy là một vị tướng, một vị quân sư tài ba thời Tam Quốc.

- Ủ?

- Ông ấy có biểu tự* là Khổng Minh, cậu cũng tên Minh. Có khi cậu liên quan đến ông ấy đấy.

- Hahaha. Sao cậu có thể nghĩ ra điều này được nh?

Trang kể tiếp:

- Một lần ông ấy có nhiệm vụ phải thu phục một thủ lĩnh nhóm dân tộc thiểu số tên là Mạnh Hoạch. Mạnh Hoạch là một tay rất cứng đầu. Lần đầu giao chiến, Gia Cát Lượng đã bắt sống hắn, đem về quán trại. Để thu phục Mạnh Hoạch, Gia Cát Lượng đưa hắn đi xem quân trại, cho hắn thấy sự uy nghi, lớn mạnh của quân đội mình. Mạnh Hoạch trong lòng đã lung lay, nhưng với bản tính cứng đầu, hắn vẫn không chịu khuất phục. Hắn cho rằng mình có thể chiến thắng quân đội của Gia Cát Lượng.

- Xong rồi sao?

*Biểu tự: Tên chữ, được đặt cho người trưởng thành theo quan niệm Nho giáo

- Rồi Gia Cát Lượng thả Mạnh Hoạch về, cho Mạnh Hoạch chỉnh đốn binh lực, chiến đấu tiếp lần thứ hai. Lần hai kết quả vẫn vậy, rồi Gia Cát Lượng lại thả anh ta về tiếp. Bảy lần như thế. Đến lần thứ bảy, Mạnh Hoạch mới chịu phục, không dám làm phản nữa. Sau khi anh ta quy hàng, Gia Cát Lượng còn bày tiệc chiêu đãi anh ta, rồi mới tiễn anh ta quay về.

- Hmm, chuyện hay. Nhưng tớ phải áp dụng thế nào với "thằng kia"?

- Cậu phải hiểu chuyện này trước đã. Với một người cứng đầu, ta không thể lấy đá chọi với đá. Họ cương thì ta phải nhu. Thằng bạn cậu đang cứng đầu, cậu phải nhu bảy lần khiến nó khuất phục.

- OK.

- Thứ hai, đó là về chuyện danh dự. Để khiến Mạnh Hoạch chịu hàng, Gia Cát Lượng đã thu phục anh ta bằng cách thu phục danh dự của anh ta. Thua đến bảy lần, thua xong còn được thết đãi rồi thả về, nói là cho về chuẩn bị lực lượng tốt hơn rồi đến đánh tiếp. Với một người làm tướng thì như thế là một thất bại thảm hại, và đối thủ của mình là một người cao thượng. Cho nên anh ta quy phục.

Thứ ba, cậu phải hiểu người cứng đầu một chút. Một người cứng đầu là bởi vì anh ta biết mình có giá trị cần lưu giữ, anh ta biết giá trị của bản thân. Danh dự của bản thân với anh ta rất quan trọng. Nếu có thể biến chuyển thông qua cảnh của danh dự ấy thì cậu sẽ chiến thắng.

- Thật là cái danh của nó lớn hả?

- Cậu thử xem.

- Ừ.

"Hmm, đầu tiên Gia Cát Lượng cho Mạnh Hoạch xem quân trai, cho thấy sự lớn mạnh và uy nghiêm của quân đội mình."





Minh bắt đầu quan sát “đối tượng” Phong. Có để ý, hàng ngày Phong hay đi học muộn, tinh thần uể oải, đang đi lúc nào cũng lừng thừng, lưng không thẳng, thân xiêu vẹo.

Minh cũng nhận thấy, cậu ta chơi với hai người còn lại vì điều gì. Thực ra chẳng vì gì cả, chỉ do ngồi cùng nhau thôi. Còn lại mỗi người một việc, chẳng ai quan tâm đến ai. Bọn họ chỉ chung nhau mỗi một điểm, đó là đều uể oải, lừng thừng, xiêu vẹo như nhau. Chúng tớ mấy cậu con trai này là những người không có ý chí sống, không có kỉ luật và không có mục đích. Điều gì đã khiến họ như thế?

Minh còn để ý thấy, Phong và hai đứa bạn không bao giờ ăn trưa đúng giờ. Chúng thường nhịn đói hoặc ăn rất qua loa. Vậy là mỗi ngày đi học, Minh mang cho ba đứa mỗi đứa một gói bánh quy, để lên bàn. Cả ba đến thì đã có bánh trên bàn rồi, không biết của ai nên cùng bóc ăn. Một tuần trôi qua, Phong quyết định đến sớm một hôm xem ai mang bánh, và tại sao chỉ trên bàn ba đứa tụi nó mới có bánh.

Phong phát hiện ra Minh thì sững sốt lắm, liền kể cho hai đứa còn lại:

- Bánh là của con Minh cho đấy.
- Của con Minh á? Nó tính làm gì mà lại cho mình bánh chứ?
- Làm sao tao biết.
- Lỡ ăn cả tuần nay rồi, làm thế nào?
- Cứ kệ nó xem nó làm gì.

Một tuần sau vẫn thế. Minh không nói một lời nào, không giải thích, khiến ba đứa càng thêm thắc mắc. Có điều chúng vẫn ăn. Đang tuổi ăn tuổi lớn, lúc nào cũng đói, mà chúng lại bỏ đói bản thân thường xuyên, nên thấy thức ăn trước mặt là ăn liền.

Thêm một tuần nữa, Phong nói với hai đứa kia:

- Tao ăn bánh hai tuần rồi. Tao nhận ra một điều.
- Điều gì cơ?
- Bình thường mình bỏ bê bản thân quá, chẳng cho bụng ăn no, cả ngày cứ vất vơ vất vưởng.
- Ủi nhỉ. Tao cũng chẳng nhớ tao thế từ bao giờ.
- Thế là mình phải cảm ơn con Minh à?
- Nhờ Minh mới được ăn, đương nhiên phải cảm ơn nó.



Đến giờ ra chơi, ba đưa gọi Minh ra rồi cảm ơn. Minh chỉ cười, quyết không mở miệng.

Minh nói với ông già:

- Tuyệt quá, vậy là được một bước rồi.
- Đúng thế, có rất tuyệt.
- Nhưng Trang nói phải thu phục nó bảy lần cơ.
- Ôi trời, sao tôi chẳng bao giờ được yên thế này! Lúc nào cũng phải động đây! (Ý là “động-nào”)
- Nhưng những gì ông động đây mà nghĩ được lại rất tốt, tôi thấy ông trẻ hơn hay sao ấy!
- Thật á?
- Chắc vì ông lười nên ông mới già, có phải không? Hahaha.
- Hừ! Nghĩ nhiều thì trẻ ra à?
- Tôi không biết, ông thứ mới biết được.
- Tôi cũng thấy mình lanh lợi hơn thật.
- Chúng ta phải tính xem tiếp theo làm thế nào, không là bài tập nhóm không hoàn thành được.

- Tôi đau hết cả người đây. Để xem nào. Mẫu chốt là danh dự, phải để người ta thua, rồi vẫn được tôn trọng, lại cho người ta cơ hội để thắng, liên tục bảy lần. Thua cái gì bây giờ?

- Khó quá.

- O, cô ời!

- Sao ông?

- Hình như tôi nghĩ ra rồi.

- Ông nói đi?

- Cô tổ chức chia nhóm thành hai, nói là để tập đàm phán. Hai nhóm tập đàm phán với nhau, cho Phong làm nhóm trưởng nhóm kia, cô phải làm thế nào cho nó thua liên tục. Như thế cũng làm nó được trọng dụng, làm nhóm trưởng mà, và còn giúp nó chịu học nữa.



Giờ ra chơi, Minh họp nhóm Đàm phán lại và báo:

- Các cậu, bài tập đàm phán với các nhóm khác sắp đến. Nhóm mình sẽ thực hành trước bằng cách chia nhóm làm hai, mỗi nhóm năm người và đàm phán với nhau. Thực hiện mỗi tuần một lần. Được không?

Mọi người đồng ý, Minh nói tiếp:



- Tờ nghỉ Phong sẽ làm tốt. Hơn nữa, khi đàm phán theo nhóm, ai cũng phải có năng lực đàm phán. Nếu không để bạn ấy chủ động từ bây giờ, đến lúc đấy cả nhóm lớn của mình sẽ ra sao?

- Ủ, cũng đúng. Vậy tờ đồng ý.

- Phong thấy thế nào?

- Cậu đừng là điên.

- Nhưng cậu có làm không?

- Làm thì làm, sợ gì.

- Tốt quá, quyết định vậy nhé. Thứ bảy tuần này hẹn ở canteen trường, tối nay tớ sẽ nhận chủ đề đàm phán lên group.

Kết thúc buổi họp, Minh trầm nghĩ:



KHIẾN KẺ LƯỜI LÀM VIỆC

Vì sao
một người
lại lười?



Bạn chớ nghĩ đó
là vì tính cách họ
như thế, người
ta lười là có lí do
cả đấy.

Theo kiến thức y học, thì cấu tạo thân thể một người sẽ có tác động đến đặc tính của người đó. Người ta lười, nhiều phần là do kết cấu thân thể như thế.

Cụ thể là thế này: Vì phần Thân của người ta bế tắc, khí huyết không thông, nên chỉ thích ngồi một chỗ nghĩ linh tinh, ưa an dật, không thích động thân.

Một kiểu lười nữa là lưng dài, khí huyết lưu chuyển không đều và không thông suốt, khiến họ cứ động thân là mệt mỏi. Kiểu người này thích ngồi yên định, không muốn làm gì hết (vì làm việc thì họ mệt lắm!).

Đó là hai dạng tiêu biểu. Nói chung, khí huyết bế tắc, không thông khiến người ta lười biếng, vì bế tắc là trì trệ, trì trệ dẫn đến lười. Muốn giúp một người chữa bệnh lười, phải làm sao để họ thoát ra khỏi cái bế tắc đó. Như thế phải thiết lập cho họ một kỉ luật khắt khe và mệt nhọc, họ làm theo được nghĩa là đã vượt qua được cái sự mệt mỏi, trì trệ của mình bằng ý chí. Ý chí của họ sẽ giúp họ thoát ra.

Kỉ luật khắt khe ấy, chính là giao cho họ thật nhiều việc, thậm chí là những việc quan trọng, bắt họ phải hoàn thành. Muốn làm được, họ ắt phải vượt qua cái ngưỡng giải trí nghỉ ngơi của mình.

Hơn nữa, khi làm việc nặng, toàn thân họ phải vận động, trí óc phải vận động, tâm cảm lại phải đặt vào chỗ công việc. Vì thế, những năng lượng trì trệ và bế tắc mà thân thể và tâm ý họ tạo ra sẽ được chuyển sang phục vụ cho điều có ích, giúp nó trở nên hữu dụng. Thân thể và tâm ý không đặt vào chỗ nghỉ ngơi và tiêu cực nữa, dần dần sẽ biến chuyển. Năng lượng được chuyển hóa thì tự nhiên người ta sẽ chăm chỉ hơn.

Vậy cũng nói, Y học là khởi đầu trong chuỗi phát triển nhận thức của con người. Các đặc tính của một người bình thường (phản tâm lý, triết học) là do vấn đề của thân thể (sinh học, hay có thể gọi là y học) mà tạo thành như thế. Nếu thay đổi được vấn đề của thân thể người ta sẽ tự khắc thay đổi được đặc tính của mình.

Đây cũng là lý do khi Minh đặt Phong vào công việc chắc chắn Phong sẽ thay đổi. Khi cậu ta làm nhóm trưởng, phải chịu trách nhiệm cho cả nhóm, và với tính cách hiếu thắng, cậu ta sẽ phải vận dụng kiến thức, trí óc của mình, phải dụng tâm để phân chia công việc cho các nhóm viên. Cậu ta không thể lười nữa, dù rất mệt nhọc nhưng cậu ta cũng có thể dần bớt khỏi nhịp sống lười biếng và buông thả của mình.

Chủ đề đàm phán đầu tiên của cả nhóm đã được chọn.

Minh muốn việc đàm phán nhóm ban đầu vui vẻ một chút, vì còn rất nhiều lần khác nữa. Nếu để một chủ đề nặng về học thuật thì mọi người sẽ mất năng lượng để thực hiện tiếp. Vì thế, Minh chọn một chủ đề có vẻ thỏa mãn được nhiều người:

**LÀM CÁCH NÀO
ĐỂ CA NGỢI AI ĐÓ?**

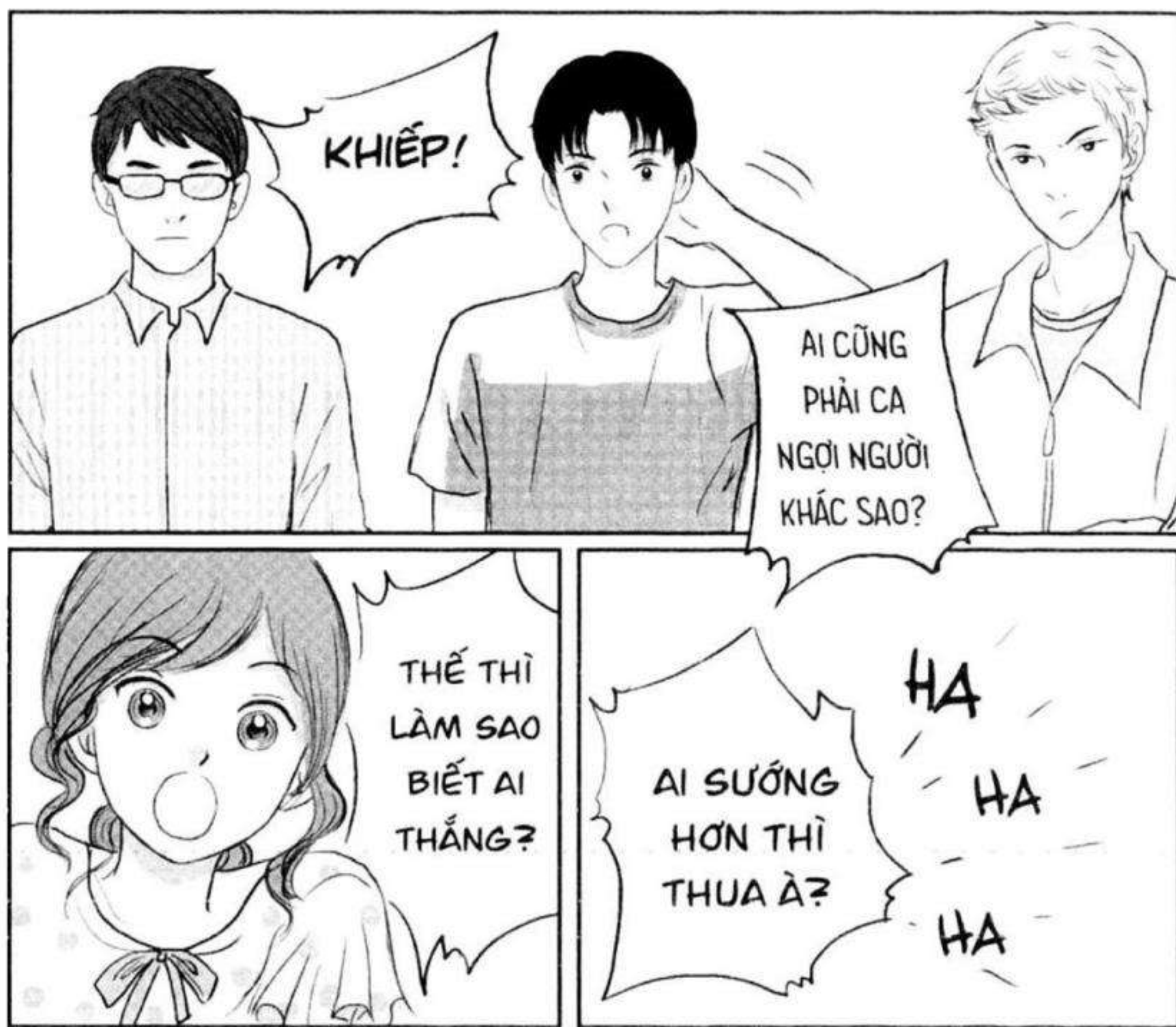
LÀM CÁCH NÀO ĐỂ CA NGỌI AI ĐÓ?

Hai nhóm làm việc cật lực trong một tuần, để thứ Bảy tới họ có thể “ca ngợi lẫn nhau”. Tất cả thành viên phải tìm đọc, tổng hợp các thông tin về ca ngợi, rồi phân chia nó ra các phần.

Buổi đàm phán đã đến, hai bên ngồi đối diện nhau, mỗi nhóm năm người. Minh đưa ra luật chơi:

- Luật chơi như thế này:
Chúng ta sẽ chơi theo lượt, mỗi lượt chỉ có một người trong nhóm được nói, đánh số mỗi thành viên từ một đến năm, cứ một đầu với một, cho đến năm, rồi quay trở về một.





Con người đúng là quen với việc không tôn trọng ai, chỉ thích chỉ trích mà không thích đóng góp. Mình nhận nại giải thích:

- Mấu chốt là chúng ta học và rèn luyện tư duy. Các cậu phải rèn luyện được ngay trên chiến trường này, để trí tuệ sắc sảo một chút. Sau này gặp đối thủ thực sự, ta có thể nhanh chóng đối đáp. Mỗi người đều phải nói vì chúng ta cần bổ sung cho nhau. Các cậu tương tượng xem, lúc mình bí thì còn người khác nghĩ ra để hỗ trợ, đúng không?

- Thế là không phân được thắng thua à, chán chết.

- Lúc đó sẽ biết.

Cuộc chiến “ca ngợi” bắt đầu.

Tình cờ bốc thăm thế nào, Phong và Minh đều ở đúng số một. Người khởi đầu câu chuyện bao giờ cũng là người quyết định tính chất câu chuyện đi về đâu. Hai người oẳn tù tì để xem ai nói trước. Kết quả là Minh.

Khoan đã, chúng ta trước tiên hãy cùng hiểu một chút về ca ngợi. Ca ngợi tức là dùng những lời lẽ đẹp nhất để nói về người khác. Chúng ta ca ngợi khi nào? Khi chúng ta sùng kính ai, chúng ta sẽ ca ngợi người đấy. Và như thế thì, vì sao chúng ta cần ca ngợi?

Hình thức ca ngợi đẹp đẽ nhất từ xưa đến nay chúng ta có thể được biết tới, đó là khi người học trò dùng những lời cao đẹp nhất để ca ngợi công lao, uy đức của Thầy mình. Như thế, thông qua ca ngợi, người học trò đo gán với Thầy của mình hơn, gán với những điều Thầy muốn anh ta trở thành hơn. Ca ngợi khiến tâm trí anh ta được thay đổi theo điều tốt đẹp hơn. Lại nói, ở thời hiện đại, ta vẫn thường ca ngợi những gì ta cho là tốt. Chuyện đấy rất bình thường. Có điều, đôi khi chúng ta không cho rằng một điều gì đó là tốt đẹp lắm, nhưng vì một mục đích mà ta vẫn phải ca ngợi điều ấy. Chuyện đó nên hay không?

Có chứ, đúng không? Trong cuộc sống, nhất là khi ta tham gia vào văn phòng kín, sự ca ngợi này không hiếm gặp, không hiếm thấy. Chúng ta vẫn bắt gặp những người đứng dưới sếp và ca ngợi việc làm của sếp, chúng ta vẫn bắt gặp những điều ấy và chúng ta vẫn (sâu thẳm trong lòng) khinh thường những điều ấy.

Vậy, nếu bạn là người kháng khái, thì khoan hãy trả lời rằng: “Tôi không thềm đầu! Tôi không thích mấy trò xu nịnh giả dối!” Bởi vì ca ngợi có những mục đích tốt đẹp khác, điều bạn đang nghĩ chỉ là một trạng thái cực đoan của nó mà thôi. Người Việt có câu “Lời chào cao hơn mâm cỗ”. Nếu bạn thấy việc ca ngợi là vớ vẩn chỉ bởi vì bạn vốn là người cô con mắt tiêu cực và có nỗi tổn thương về cái-tôi.

Tất nhiên chúng ta phải hết sức tỉnh táo ở đây. Chúng ta đều biết là, sự ca ngợi là để dành cho những điều tốt đẹp. Nhưng nếu một người hạ mình và vì động lực đen tối mà ca ngợi, thì tâm ý của người đấy quá thực là “tối đen”, và sự hạ thấp danh dự để ca ngợi ấy là đáng khinh. Người dùng những lời lẽ ca ngợi đó là “ngu-si”, sự ca ngợi khi ấy chỉ là hình thức của một điều khác mang tên: Nịnh bợ.

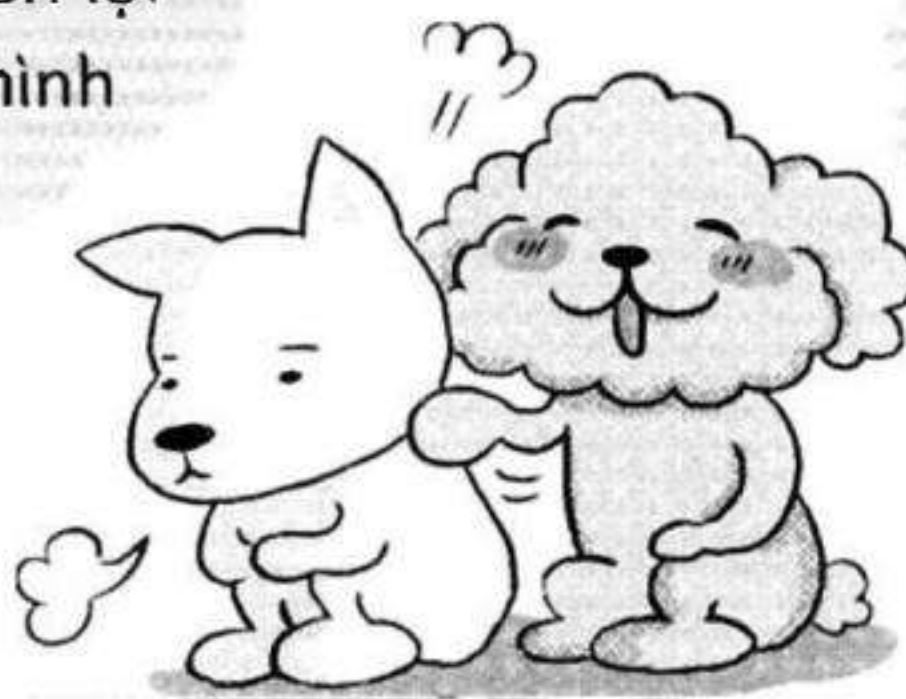
Nghe đến đây, tâm trí bạn có bật thốt: “Ôi thôi thôi, chúng ta có đang cực đoan quá không?” – Đúng là thế,

thực ra những lời ca ngợi nếu được dùng đúng chỗ sẽ khởi tác dụng rất tốt đẹp.

Bạn biết không, ai cũng thích được ca tụng. Nó như một nút bấm cho sự thoải mái tâm trí. Nếu có ai đó khen ngợi, ca tụng chúng ta, thì cái nút đó được ấn. "Cách", cánh cửa tâm trí mở ra, lúc ấy chúng ta không thể kiểm soát tâm cảm của mình nữa. Cái nút này chính là điểm yếu của lí trí. Lí trí thường ngày có thể rất hùng mạnh, có thể rất kín kẽ, nhưng đứng trước lời khen, lời ca tụng, nó lại hết sức yếu mềm. Một người được tặng bốc nhất định không thể cảm thấy chán ghét người tặng bốc mình. Họ có thể khó chịu, có thể bài trừ, nhưng thực tâm họ không bài trừ, 10 phần khó chịu vẫn có 1 phần ưa thích. Đảm bảo là thế. Vậy cho nên, phương pháp ca ngợi này hiệu quả với bất kì ai.

Đây cũng là lí do Minh lựa chọn chủ đề ca ngợi.

Đứng trước một nhóm trong đó ai cũng chỉ muốn lợi riêng cho mình



thì việc ca ngợi quả là một cách kéo mọi người gần lại với nhau.



CA NGỢI THỂ NÀO CHO PHẢI?

 an đã từng nghe thấy một nghịch lý của tâm ý thể này chưa: Nếu một người tự quảng cáo về bản thân thì không bao giờ hiệu quả bằng một người khác ca ngợi anh ta. Nghịch lý này đặc biệt đúng trong Marketing và Sales. Cùng là lời khen, mỗi người nói mang tới hiệu quả khác nhau.

Lời ca ngợi mang nguyên lý y hệt:

**Ca ngợi sau lưng
người khác có tác
dụng hơn là ca
ngợi trước mặt.**



Người được ca ngợi này sẽ vô cùng tin tưởng người ca ngợi. Đây cũng là cái nút thôi miên của tâm trí, vì thế vô cùng hiệu quả. Nếu bạn biết được một người khen ngợi sau lưng mình, tâm trí bạn sẽ bật thốt một câu: “Hắn điều khen ngợi này là thật lòng.” Vì sao chúng ta cho rằng nó là thật lòng, trong khi khen ngợi trực tiếp thì không đáng tin bằng? Hãy nghĩ thêm nhé, bạn sẽ ngạc nhiên về chính mình đấy.

Tam gạt việc chúng ta dễ bị đánh lừa sang một bên. Giờ thì, Minh đã có phương án khởi động cuộc chiến khen ngợi này. Minh chỉ mong sau cuộc chiến này, cái miệng không bị như cũ, và ông trí tuệ có thể động đây càng nhiều càng tốt. Nhớ lại về nguyên lý ca ngợi sau lưng, trước đây Minh đã từng áp dụng nó để tiếp cận em trai – Tuấn – một thằng nhỏ không thích giao tiếp với ai, chỉ thích ở nhà chơi điện tử.

Chuyện là thế này. Minh cân nhắc rất kĩ. Ca ngợi sau lưng, vậy cần chọn người cho phải. Nếu chọn ai chỉ nghe mà không nói thì không được. Phải chọn ai cởi mở, thích “buôn chuyện”. Vì người đó một khi đã nghe sẽ tìm cách kể lại cho người khác, thế thì chiến thuật mới thành công. Một người đáp ứng được điều kiện đó chắc chắn phải là người có tính nữ mạnh. Vì sao ư? Các chị em phụ nữ thích “buôn dưa lê, bán dưa chuột”. Nên

Minh quyết định chọn trong số anh chị em họ, xem ai có tính nết mạnh để tiếp cận Tuấn. Minh chọn cậu em họ. Bất ngờ ư? Cậu bé này không phải con gái, nhưng có tính cách "rất nữ", thích kể chuyện, thích thủ thỉ tâm sự. Có lẽ vì còn bé có gì nói nấy và thừa hưởng tính cách này từ bố mẹ nên có có tính cách như vậy. Hơn nữa, đứa em này hay chơi điện tử cùng Tuấn. Rất phù hợp để khuyên Tuấn "cai" trò chơi không lành mạnh này.

Minh thấy em họ đến chơi, bèn rủ cậu bé ra gọt hoa quả cùng. Rồi cò thủ thỉ:

- Chị thấy hai đứa chơi điện tử hay đấy.
- Chị thấy hay thật á?
- Ủ. Hai đứa ăn nhiều hoa quả vào, chơi với nhau cho vui nhé.
- Vâng.

Thằng bé ngày thơ, thế nào cũng mang đĩa hoa quả lên phòng anh Tuấn và hào hứng kể:

- Chị Minh bảo em mang nhiều hoa quả lên cho hai anh em mình ăn no rồi chơi. Chị ấy bảo anh em mình chơi rất hay. Chị ấy dễ tính ghê. Em chưa thấy ai khen chơi điện tử là hay cả.



Phương pháp ca ngợi này rất dễ thành công, tuy nhiên cần lưu ý:

• Chúng ta không nên lạm dụng sự ca ngợi. Bởi vì nó là con dao hai lưỡi. Giống như sự thôi miên, càng ca ngợi càng dễ dẫn đến “bốc phét” và ngày càng ham. Cố gắng sử dụng nó với một tần suất vừa phải, vào lúc cần thiết, chẳng hạn khi phải khuất phục những kẻ cứng đầu và chống đối chúng ta.

• Nên lựa chọn đúng điều cần khen. Đôi khi lời khen không phải khen cái thật có, mà đó là sự khích lệ, giống như Minh khen việc chơi điện tử của hai đứa em. Chơi điện tử không tốt, nhưng chỉ bằng cách khen ngợi thì mới có thể đi sâu vào tâm hồn người ta được. Nhưng cũng không nên tăng bốc quá đà, vì cực đoan sẽ mang đến kết quả tiêu cực.

Quay trở lại cuộc chiến, Minh bắt đầu bằng cách không ca ngợi đối thủ trực tiếp. Vậy là Minh nói:

- Chào Phong, hôm nay nhóm cậu trông rất phong độ, chúng tớ các cậu đã chuẩn bị rất tốt phải không?

Phong lần đầu phải tìm cách khen một ai đó. Bình thường cậu ta vẫn sống theo ý mình, thích thế nào thì làm thế ấy, không cần quan tâm ai. Vậy mà giờ lại phải tìm cách khen một đứa con gái cậu ta từng rất ghét. Trong khoảnh khắc tìm lời khen, lòng Phong bỗng dung thay đổi.



Phong nói xong cũng thấy cái miệng mình hơi "kinh", vì lần đầu khen con gái. Không biết Phong gặp chuyện gì mà suốt tuổi dậy thì chưa khen đứa con gái nào. Nhưng chẳng hiểu sao, Phong vừa thốt ra câu đấy, thì thấy Minh có nét xinh thật, còn âm thầm chờ đợi phản hồi của Minh.



CA NGỌI BẰNG CÁCH TỰ TRÀO



Minh nghe Phong nói, trái tim cũng “trật” mất một nhịp. Phong chưa khen bạn gái xinh bao giờ, con Minh thì chưa được nghe ai nói mình xinh bao giờ. Bỗng chốc một lời khen thay đổi hoàn toàn thế giới.

Ông già trong Minh cười lăn lộn. Có lẽ ông ta chưa bao giờ nghe chuyện nực cười đến thế. Ông ta vốn biết, lời khen chỉ là cái vỏ, một cách để giao tiếp vòng vèo. Đối với ông, lời khen không thật. Thế nhưng, lời đã nói ra quả là có tác động lớn đến thế. Ông ta chứng kiến cảnh Minh sững sờ, và nhắc ngay: “Cò ơi! Đừng tin cò ơi!” – “Ông nói phải. Tôi không biết mình bị làm sao nữa...”

Minh trấn tĩnh lại rồi tập trung vào vòng thứ hai. Vòng thứ hai cũng là một cặp nam nữ, bạn nữ ở bên Minh nói trước. Cả nhóm cùng thảo luận xem ca ngợi bên kia thế nào. Minh nói:

- Chúng ta còn một phương pháp ca ngợi nữa cũng vô cùng hiệu quả, đó là tự trào.

Tự trào nghĩa là bạn tự nói ra khuyết điểm của mình, rồi cười cợt điểm này. Bằng cách đó, ta hạ thấp bản thân xuống, tiện thể nâng đối phương lên.

Tự trào là cách thể hiện sự khiêm tốn với đối phương. Không khó thấy các tình huống tự trào trong giao tiếp. Bạn xem phim thì biết, có chi tiết về một vị sư đưa bàn tay ra trước ngực, cúi chào một người thường rồi nói: "Chào thí chủ, xin hỏi thí chủ hôm nay đến chùa có việc gì?" Cách vị ấy tự xưng là "bần tăng" cũng thể hiện sự tôn trọng người đối diện. (Việc xưng là "bần tăng" và "thí chủ" còn có nhiều ý nghĩa khác lắm nhé! Chúng ta tạm biết in ít thể này thôi kẻo rối.) Hay trong phim thường có câu: "Không biết hôm nay các hạ đến hàn xá là có việc gì?" (Hàn xá có nghĩa là nơi chốn lạnh lẽo, chẳng mấy khi có khách đến chơi). Trong văn hóa Trung Hoa và văn hóa Việt Nam xưa, ta cũng hay gọi người đối diện là "tiên sinh", "tiểu thư". Đây là cách thể hiện sự tôn trọng, cũng mang một phần nghĩa ca ngợi.

Ngày nay chúng ta rất khi ít tự trào. Tại sao như thế? Tại sao xã hội ngày càng văn minh hơn, ngày càng tiến bộ hơn, thì chúng ta càng ít thể hiện sự tôn trọng người

khác hơn? Ngược lại, ta cứ cố gắng để tôn cao bản thân, xét nét người khác: “Anh sai rồi, điều tôi nghĩ mới là đúng.” Cuộc đời thật lắm nghịch lý, phải không?

Vậy thì, thay bằng lời khen trực tiếp: “Tớ thấy cậu nói rất hay”, đôi lúc làm này sinh sự nghi ngờ (dù rất có tác dụng đấy), chúng ta hãy học cách tự trào.

Minh từng hỏi Trang:

- Muốn tự trào thì phải làm thế nào?

- Không khó lắm. Cậu chỉ cần tìm ra khuyết điểm của mình, rồi nói về khuyết điểm đấy như một sự ca ngợi, hay như một câu chuyện cười.

- Haiz, phải tự trào cả khuyết điểm bản thân ư!?
Thôi được, vì “tương lai tốt đẹp” của khả năng giao tiếp, tớ sẽ hi sinh thân mình không hối tiếc.



- Ồ, công nhận lời khen trực tiếp nghe hơi ớn. Nhưng đúng là cùng sương tai thật.

- Chuyện!

Lúc ấy Minh đã về thứ với cậu bạn ngồi cùng bàn (đấy là người đã làm rơi cái bút, bạn còn nhớ chứ? Từ ngày đó, cậu ta toàn lên ngồi cạnh Minh), Minh thờ dài một cái rồi tự trào:

- Tớ thấy tớ làm lớp trưởng rất kém. Chắc chẳng ai làm tệ như tớ.

- Sao cậu nói thế? Tớ thấy cậu làm tốt mà.

Minh nhăn mặt nghĩ: "Cái quái gì thế này? Mình đang tự trào để ca ngợi người ta, sao lại thành người ta ca ngợi mình?" Rồi Minh nói tiếp:

- Không, tớ thấy tớ kém thật, chả làm được cái gì.

- Ơ không, cậu bị làm sao thế. Cậu đang làm tốt thật đấy.

Minh ôm trán: "Không được rồi, cách này không được." Đến giờ ra chơi, Minh chạy ra hỏi Trang:

- Này, tớ tự trào xong lại thành người ta khen tớ, thế là thế nào?

- À, quên mất không dặn. Cậu phải tìm điểm cậu kém. Nhưng người đối diện làm rất giỏi, rồi bắt đầu tự trào.

- Uli giỏi. OK để tớ thử lại.

Minh lại quay sang cậu bạn ngồi cạnh, thở dài, tự trào:

- Tớ học Toán cao cấp kém thật đấy. Nếu học giỏi được như cậu thì tốt quá.

- Vậy à, có gì không hiểu cậu cứ hỏi tớ.

- Thật hả? Giúp tớ thật hả?

- Ừ.

Về mặt tâm lý học, chúng ta luôn có nhu cầu so sánh bản thân với người khác, hoặc so sánh các sự vật đồng đẳng với nhau. Việc so sánh này khiến chúng ta thấy mình cao hơn, đây là đặc tính tự tôn của con người. Nếu bạn tự trào một điểm mà người ta làm tốt, điều đó sẽ kích động tâm lý so sánh của họ. Lí trí sẽ thấy rất thỏa mãn, nó có tác dụng không khác gì một lời khen. Và thực ra, nó chính là lời khen.

Quay trở lại với “cuộc chiến” quanh chiếc bàn trong canteen, bạn nữ phải nhanh chóng nghĩ ra một câu khen ngợi, cô dùng cách tự trào:



Bên Minh có người trót bật cười, vì hiếm khi có người khen kiểu khiêm tốn thế, giống hệt trong phim Trung Quốc.

Còn bên kia có tiếng hét lên:

- Đây cũng là ca ngợi á?
- Đúng rồi, chơi "bản", đây mà là ca ngợi.

Phong lên tiếng:

- Khoan! Bạn ấy đang tôn nhóm mình lên còn gì. Đây là bản chất của ca ngợi.

Cả nhóm đang nhao nhao, bỗng im phăng phắc. Một bạn nam của nhóm Phong đứng lên trước để đối đãi câu tiếp theo. Cậu ta nháy nháy Phong và cả nhóm, xem có chiến thuật gì không, cả nhóm lắc đầu. Phong bảo:

- Ông cứ khen bừa đi!



CA NGỌI HÀNH ĐỘNG



 an nam số hai hít một hơi thật sâu (có vẻ cả nhóm này chưa bao giờ khen con gái, mấy đứa đây thì lơ dờ này biết cách tìm nhau mà chơi thật!). Rồi bạn nói:

- Các cậu làm rất tốt!

Anh em trong nhóm Phong vỗ tay cổ vũ. Trong lúc bí, bạn nam này đã phát hiện ra một cách ca ngợi rất phổ biến. Đó là ca ngợi hành động. Có một cổ nhân dạy rằng, với con người bình thường, ca ngợi thì không nên ca ngợi nhân phẩm, mà trước hết nên ca ngợi những hành động họ vừa làm được. Đó là chiến thuật đặc biệt hiệu quả, người nghe rất khó giữ vững tinh thần trước nó.

Tất nhiên việc ca ngợi các giá trị vô hình “danh gục” người ta rất dễ, nhưng đó là sự đánh gục từ bên trong,

còn ở bề mặt lại khác. Chẳng hạn, bạn ca ngợi một người: “Anh là một người tốt” thì dù trong sâu thẳm họ rất vui, họ vẫn có thể nảy sinh tâm lý đề phòng: “Sao anh biết tôi tốt hay không tốt?” Lý trí của chúng ta thường đa nghi như vậy đấy. Nhưng nếu không trực tiếp ca ngợi họ, mà ca ngợi sự việc có liên quan đến họ: “Anh làm được việc này quả là siêu!” thì họ lại lập tức tiếp nhận.

Tại sao như thế?

Về mặt tâm lý học, con người có xu hướng tin vào những gì mắt nhìn thấy, tai nghe ra, sờ vào cảm nhận được (còn những gì vô hình như Phẩm giá thì sẽ tác động vào họ từ sâu thẳm, như vừa nói). Vì thế, khen ngợi một cách cụ thể, rõ ràng làm người ta cảm thấy đáng tin hơn. Bạn khen thứ hữu hình – đó là thứ rõ ràng thuộc về họ, họ biết chắc nó thuộc về mình. Còn một thứ vô hình – bạn giúp họ nhìn ra, nhưng vì họ không cảm nhận được rõ, họ sẽ bán tín bán nghi lúc ban đầu, và họ sẽ đặt tất cả sự nghi ngờ ấy vào bạn. Đó là điều một người muốn giúp người khác phải bỏ qua lúc ban đầu: Sự hoài nghi của người họ đang giúp.

Dù nhận được những điều tốt đẹp, nhưng tâm trí đã bị ảnh hưởng bởi những định kiến xã hội sẽ luôn phát ra những tiếng nói nghi ngờ.

Bạn hãy nhớ, điều ấy không có nghĩa là việc tin vào điều hữu hình thì đúng hơn tin vào điều vô hình. Chỉ là khi giao tiếp, ta chọn điều nào hiệu quả với đối tượng giao tiếp hơn mà thôi.

Thêm nữa, ca ngợi hành động chính là chúng ta thay họ nói lên tiếng lòng. Bạn thử nghĩ lại xem, khi bạn làm được việc gì tốt hơn người khác, bạn có muốn người khác trông thấy và khen ngợi không? Có chứ, đúng không? Nếu bạn khen được họ, bạn là người nghe thấy tiếng lòng đấy và đáp ứng nó. Giống như có một tín hiệu phát ra và có người đáp lại tín hiệu này, điều ấy làm họ hết sức mừng rỡ. Đây còn được gọi là “tri âm” – tức là người nghe được tiếng lòng mình.

Nhóm của Minh nghe xong, ban đầu hơi chùng hứng, có bạn còn nghĩ: “Bạn này khen hơi ‘ngu’”, nhưng nghĩ thế xong lại cảm thấy hài lòng với lời khen đấy, rồi vênh mặt nghĩ thầm: “Đương nhiên là tốt rồi!”

Những lời khen có thể dễ dàng kích động tâm lý người ta như thế đấy!





CA NGỌI - CHÌA KHÓA VẠN NĂNG TRONG GIAO TIẾP



CÁC ỨNG DỤNG VỀ CA NGỌI KHI GIAO TIẾP

Đến đây, các bạn ở hai nhóm đã xì xào:

- Khen qua khen lại thế này chán chết!
- Ủ, tao khen được một câu đã thấy mệt muốn là.
- Mà á, cứ phải động não là tao phát điên.
- Phong ơi, tòi thêm chơi điện tử quá! Hai tiếng không chơi rồi!
- Ông ơi... đói quá! Hay đi ăn cái đã.

Phong thấy đội mình tinh thần quá kém, yếu nhược thế này thì thắng làm sao.

À chưa nói bạn nghe, Phong rất yêu thích Tam Quốc Diễn Nghĩa, còn "thần tượng" Khổng Minh Gia Cát Lượng và các chiến thuật tài tình của ông nữa. Nên khi được Minh trao cơ hội "thống lĩnh" một đội quân như thế này, Phong rất muốn dành chiến thắng.

Thế là Phong nháy với Minh:

- Cho bọn nó giải lao tí nhé. Bọn này mãi chơi quen rồi, học lâu là không chịu nổi.

- OK.

Vậy là cả nhóm đi mua đồ ăn. Ăn xong, Phong đứng lên báo mọi người:





KHÉO LÉO TỪ CHỐI



Đợi các bạn ổn định chỗ ngồi xong, Phong tiếp tục lên tiếng:

- Tờ đồng ý là cứ qua lại mỗi người một câu thế này không ổn. Không được động nào liên tục khiến chúng ta dễ mệt mỏi, đang nghĩ hăng say thì phải dừng, đợi đến lượt mình thì nào đã ngủ.

Bạn biết không? Thực ra Phong đang ngầm khen rất khéo đó. Rằng cậu ấy rất hăng hái tham gia, đầu tư sức lực và trí tuệ vào đây, tức là trò chơi này rất thú vị. Cách nói này khiến người nghe vừa lí giải được chính mình, vừa chấp nhận trò chơi.

Rồi có người lên tiếng:

- Thế theo ông phải làm sao?

Phong trả lời:

- Giờ mỗi người trong đội tham gia một tiểu cảnh, đối đáp với nhau theo một chủ đề. Yêu cầu là phải sử dụng lời khen để giải quyết chủ đề đấy.



Lại có người nhao nhao lên:

- Thế chủ đề gì? Khổ quá!

Phong trả lời:

- Câu bình tĩnh. Bây giờ chúng ta cùng nghĩ một số chủ đề, chỉ cần năm chủ đề thôi. Bên nào nói được câu khen “hợp” thì bên đấy thắng. Tờ nghĩ ra một số chủ đề rồi. Chúng ta sẽ bốc thăm!

Nói rồi Phong lấy ra năm mẫu giấy, viết tên năm chủ đề vào. Minh xem qua rồi gật đầu đồng ý. Họ gấp năm tờ giấy lại rồi cùng bốc thăm.

Phong bốc thăm chủ đề đầu tiên:

Khéo léo từ chối một lời tỏ tình

Vì là tỏ tình, nên phải có một đôi nam nữ. Nhóm Minh chọn ra một bạn nữ, còn nhóm Phong chọn ra một bạn nam. Bạn nam tên là Dũng, bạn nữ là Linh.

Khổ nỗi, nhóm Phong toàn các bạn nam ham chơi, chỉ thích thú với điện tử, chưa tỏ tình với con gái bao giờ. Dũng quay ra hỏi ý với nhóm Phong một hồi, còn mặt Linh nghe đến chuyện này thì hơi then thùng.

Còn Linh thì sao nhỉ? Linh rất lạnh lùng và tự tin. Nhưng nhiệm vụ của Linh là phải khéo léo từ chối. Linh cũng đang hội ý với nhóm Minh. Minh nhớ đến chuyện mình từng được tỏ tình, kể lại cho các bạn:

Từ ngày Minh hay lau bảng, đột nhiên có mấy bạn trai thích Minh. Chuyện này lần đầu xảy ra trong đời. Hồi cấp Hai, Minh đã từng thích hai bạn nam cùng lớp, còn chuyện ngược lại thì chưa. Lần này vãn đào hoa đến, Minh bối rối lắm, bèn ra hỏi Trang:

- Này, làm thế nào để từ chối chuyện đấy? Chẳng nhẽ lại ca ngợi họ?

- Đúng rồi.

- Thật á??

- Ủ. Trong lời ca ngợi, cậu hãy cố gắng gửi gắm thông điệp: Cậu tốt mà, nhưng đừng thích tôi. Đây là lời từ chối khéo mà lại không làm tổn thương đối phương.

- Ồ ha. Để về thử.

Con người phát ra một loại sóng khi giao tiếp (cho nên mới nói, giao tiếp chính là năng lượng, chính là đầu tư). Việc một người có đáp lại sóng giao tiếp này hay không và như thế nào, sẽ phát ra thông tin tương

ứng với người đối diện. Con người khi giao tiếp rất nhạy cảm như vậy. Nếu bạn muốn từ chối bằng một lời khen khéo léo, thì lời khen “lệch sóng” sẽ khiến đối phương cảm nhận được bạn đang muốn phát ra thông điệp gì. Cho nên những lời khen lệch rất có ích trong trường hợp này. Nhất là khi đối phương có tình cảm, khả năng “dò sóng” càng nhạy bén hơn.

Tất nhiên với lứa tuổi trẻ trung sung sức như Minh, những phản hồi như vậy có thể không có tác dụng mạnh mẽ như với người lớn tuổi. Người lớn tuổi chứng chắc ở một mức, nhiều trải nghiệm về tổn thương hơn. Thế nên họ cảm nhận sóng giao tiếp “nhạy” hơn. Với độ tuổi đương trẻ khỏe như Minh và mấy cô cậu bạn mình, theo một nghĩa nào đó là dục tính và ham muốn chiếm hữu mạnh, nên khả năng này sẽ bị át đi.

Vậy là nhóm của Minh đã có phương án cho mình. Sau năm phút chuẩn bị, hai bên bắt đầu.

Dùng chưa bao giờ phải động não nhiều thế này, nên bắt đầu câu. Những người chơi điện tử nhiều thường như vậy, cảm giác giống như người nghiện hút phải cai thuốc, bứt rứt không yên. Đã thế, cậu ta phải tỏ tình với một đứa không chút hung thủ với mình. Nhờ anh em cổ vũ, Dũng mới lấy hết dũng khí và kiên nhẫn của mình để nói:

- Tớ thích cậu!

Mặt Dũng đỏ lựng lên, cậu với chính những gì mình phải nói ra. Cậu ta như một cái ấm đun nước, đang ru còi sôi lên rồi mà bị bịt cái đầu lại. Áp lực lên Dũng lúc này rất lớn.

Cô nàng Linh thì khác. Linh quen giấu giếm bản thân bằng cái vỏ ngoài kiêu kì, tự tin. Cô cảm thấy mình sống rất tốt với cái vỏ này, luôn yêu quý nó. Ban đoán được rồi đây, người như thế rất ích kỷ. Khi Linh nghe thấy câu này từ Dũng, cô bé vênh cái mặt lên, hỏi:



Bạn đã biết, kẻ cao ngạo cũng đâu thì ắt phải có lời khen mở đường. Nhưng có một tác dụng khác của lời khen, đó là đối phó với kẻ cao ngạo trong chính bạn.

Nếu học cách ca ngợi,
một kẻ dù cao ngạo
cũng sẽ biết nghĩ cho
người khác hơn



Tại sao như thế?

Đơn giản lắm, muốn khen người khác cho đúng, bạn phải tìm ra điểm đáng khen của người ta. Nếu bạn cố gắng hướng đến những điều tích cực của mọi người, bạn dần dần có thể chấp nhận họ. Vì thế, một lời khen không chỉ làm dịu mối quan hệ, nó còn làm dịu chính bạn. Đó là liều thuốc cho cái-tôi cũng đâu đang chi phối và ngáng đường bạn!



HÓA GIẢI TRANH CẢI



Thế là nhóm Minh thua một ván đấu. Hai nhóm đến với chủ đề tiếp theo. Chủ đề thứ hai là:

Hai vợ chồng cãi nhau rồi hòa giải.

“Kì quặc thật, thằng bé này đầu óc có gì mà toàn nghĩ ra mấy chuyện tò tính với cả vợ chồng cãi nhau?” Ông già thắc mắc.

Lần này hai nhóm tiếp tục cử ra một nam, một nữ. Nhóm Minh cử bạn Ánh, một bạn nữ to béo, nét mặt tròn tròn dễ thương. Nhóm Phong cử bạn Mạnh, một bạn nam cao gầy, trông ốm yếu. Ông già cười ha hả rồi cất tiếng: “Chá hiểu bọn nó nghĩ gì mà chọn ra đôi số 1-0 này!” (Ý chỉ, một gầy, một béo!)

Sau năm phút hội ý, cuộc hội thoại bắt đầu.



Cãi nhau rất... sôi nổi. Hai nhóm thấy hoạt động tốt, phấn khởi vỗ tay.

Chị vợ Anh không chịu nhận sai, còn đem so sánh hành động của chồng mình với người khác.

- Ông nhìn mấy bà bạn tôi kia kìa, thích cái gì là chồng người ta mua cho cái đấy. Chả như tôi.

Lúc này, Mạnh mới sử dụng một lời khen. (À, chính xác là ba lời khen):

- Bà nhầm rồi, bởi vì mấy bà kia không xinh đẹp bằng bà nên mới cần mua đồ để đẹp hơn. Lúc nào bà cũng đẹp. Bà cứ để tự nhiên là tôi thấy bà tuyệt vời nhất. Đói mua cái này cái kia tôi thấy thương bà lắm.

Nói đến đây, Anh không biết trả lời thế nào nữa, đành chịu thua. Cả nhóm Phong vỗ tay rất to, nhóm đã chiến thắng lần thứ hai. Chỉ cần một lần chiến thắng nữa thôi là thắng rồi!

Có một điểm thế này, Mạnh đã bắt đầu bằng câu nói "Bà nhầm rồi". Bởi vì Mạnh phát hiện ra một điểm trong tâm lý Anh: Thực ra không phải Anh muốn mua mũ đắt tiền. Vì Anh so sánh mình với người khác, tự ti với người khác, nên cô cần cái mũ để bù đắp cho điều ấy. Cô cho rằng như vậy mới thấy bằng với người ta. Cho nên mấu chốt của chuyện này là, không phải cãi nhau ai đúng ai sai, Anh cần mũ hay không. Quan trọng là giải quyết tâm lý cảm thấy thua thiệt của Anh.

Bình thường, câu “nhảm rồi” có thể biến thành hành động chỉ trích và đẩy sự gay gắt lên đỉnh điểm. Nhưng Mạnh lại có thể nói “Bà nhảm rồi” đi kèm một lời khen. Nó làm Anh chấp nhận cả lời khen lẫn “bà nhảm rồi”, và cả những ý kiến tiếp theo của Mạnh. Tự Anh cũng hiểu ra “mình nhảm rồi” ngay khi cô chấp nhận nó.

Khéo léo đưa ra lời khen kèm những thông tin khác, đó là cách làm người ta chấp nhận lập tức!

Trong khi tranh cãi, cái-tôi của con người thường nổi lên rất mạnh. Khi nó đã nổi lên thì... bạn biết đấy, rất khó để xuyên phá. Đặc tính của cái-tôi là vô cùng bảo thủ, nên lời khen như một bước lùi trong giao tiếp, làm cái-tôi của đối phương hạ xuống. Đó là lúc chiếc chìa khóa “Lời khen” đã mở được cánh cửa “tiếp thu” của cái-tôi.





NHẮC KHÉO



Nhóm Minh lúc này chỉ còn một cơ hội duy nhất để giành chiến thắng.

Họ bốc chủ đề thứ ba:

Nhắc nhở khéo léo một nhân viên

Tiếp tục bắt đầu bằng một câu chuyện.

Bạn biết không, trong các lối hành văn, có một cách truyền đạt tri thức vô cùng hiệu quả. Đây là một trong những cách thời miên được các nhà tâm lý học, tư tưởng học, triết học sử dụng rộng rãi, đó chính là câu chuyện Minh triết.

Câu chuyện Minh triết có nghĩa là bạn đưa ra một câu chuyện, qua việc kể câu chuyện đấy mà người ta

hiểu được ý bạn muốn nói. Vì ai cũng muốn nghe chuyện hơn là học kiến thức. Trong quá trình tâm ý ho tập trung để hiểu câu chuyện, họ sẽ bị thôi miên.

**HOẶC LÀ
TÌNH TÁO
HƠN!**



Tâm ý khi đó bứt ra khỏi trạng thái của lí trí hiện tại, cởi bỏ những vướng mắc trong mình. Khi hòa mình vào tình tiết, hiểu ra câu chuyện rồi, thì bỗng nhiên nó cũng hiểu ra cái lí đằng sau đây. Đây là phép dẫn dắt tâm trí. Bạn không khó trông thấy phép “dẫn dắt” này trong văn học, nhất là văn học cổ, họ đều sử dụng những câu chuyện Minh triết để dẫn nhập vấn đề. Hiện nay có một hình thức gần giống, bạn vẫn vô tình sử dụng nó hằng ngày, đó là lấy ví dụ.

Vì thế, khi bạn muốn truyền đạt một điều gì, nhất là với những điều hơi khó hiểu hoặc rất khó hiểu, hãy cố gắng sử dụng câu chuyện Minh triết để dẫn dắt tâm trí người nghe.

Với chủ đề thứ ba, nhóm Minh chọn My, đóng vai một nữ nhân viên, còn nhóm Phong chọn Nam, đóng vai một nhà quản lí. Chuyện thế này:

Có một nhà quản lí nọ, tên là Nam. Anh ta là người quản lí đội bán hàng của một cửa hàng. Nhân viên của anh ta – cô My bị khách hàng phàn nàn về thái độ phục vụ kém. Nhiệm vụ của anh ta là truyền đạt lại và nhắc nhở nhân viên này.

Nhưng phải truyền đạt với My ra sao bây giờ? Điều này người quản lí phải tính. Tại sao cần tính? Bởi vì điều anh ta muốn làm là để họ thay đổi thái độ cho tốt lên, chứ không phải chỉ trích họ. Nếu anh ta nói những sự thực ấy ra, "Cô bị phàn nàn do thái độ phục vụ kém" thì nhân viên sẽ tổn thương. Sự tổn thương này đã phản không giúp họ làm việc tốt hơn. Nó khiến họ ám ảnh, sợ hãi hơn, hoặc có thể biến thành tâm lí chống đối.

Sau năm phút thảo luận với nhóm, My và Nam bắt đầu "lên sàn".

Người quản lí Nam nghĩ ra một kế dùng lời khen: Nam lấy chính khiếm khuyết của My để khen cô. Lời khen lúc này trở thành lời nhắc nhở, sự động viên, định hướng công việc cho My.



Bạn nghĩ sao nếu chuyện này diễn ra trong thực tế? Trong lòng các nhân viên vốn phục vụ chưa tốt này không khỏi chột dạ. Họ cảm thấy mình chưa xứng đáng với lời khen ngợi đó. Một mặt họ rất trân trọng lời khen ngợi ấy, vì biết người quản lý đang tôn trọng mình và muốn nhắc nhở mình. Mặt khác, họ có phần lo lắng rằng thái độ phục vụ chưa tốt của họ bị quản lý nhìn ra. Họ vừa sợ lại vừa nể người quản lý nên thay đổi cách làm việc. Từ đó, họ thay đổi thái độ, vui vẻ đón tiếp khách hàng. Những người này sẽ có thái độ cống hiến, gắn bó với công ty hơn.

Vậy là My chưa kịp nói gì, thì sau câu khen "hợp tình hợp lý" của Nam, nhóm Phong đã toàn thắng!

NGHỊCH LÍ TRONG LỜI KHEN NỮ GIỚI

Hôm nay là ngày lập Đông. Mỗi khi trời chuyển sang mùa lạnh, là ông trí nảo lại “tăng động” phi thường.

Bạn đang
tưởng tượng
ông ấy “tăng
động” thế
nào vậy?



À, bạn biết về
ngày lập Đông
chứ? Thế bạn có
biết về 24 tiết khí
của năm không?

Nếu chưa, thì bạn nên tìm hiểu về tiết khí và các nhịp vận chuyển của Mặt trời một chút (bạn search Wikipedia là thấy!). Ngày lập Đông diễn ra vào đầu tháng 11, là ngày bắt đầu của mùa đông.

Vào mùa đông, trí não của chúng ta thường hoạt động mạnh hơn các mùa khác. Vì sao ư? Đơn giản là bởi vì mùa đông là mùa của trí. Bạn còn nhớ việc ông trí não thích Phong và khiến cho Minh dao động không? Khi trí não hoạt động mạnh, cả thân thể và tâm cảm cũng ảnh hưởng theo. Trí làm việc tốt, thì tâm cảm lại yếu đuối phi thường. Bạn nhớ cảm giác đo chừng? Khi bạn khám phá ra một điều gì đó qua thời gian dằng dằng tìm hiểu, bạn vừa thấy mình "cao" hơn một mức, nhưng cùng lúc bạn bỗng cảm thấy cô đơn khủng khiếp và cần ai đo bên cạnh. Trái tim của chúng ta chật hẹp thế đấy. Tâm cảm và Lý trí cứ o ép nhau mãi không thôi.

Chuyện ông trí não tăng động thì buồn cười lắm! Việc ông ấy cần làm thì ông lười, nhưng vẫn có thời gian rảnh để đi nhận xét người khác. Cứ nhìn người qua lại, rồi lại bật cười sự đời. Đời sống của trí đôi lúc cũng nhỏ hẹp và nhạt nhẽo như vậy đấy. (Nhưng ấy là khi bạn để ông ta rảnh rỗi, bạn bắt ông ta làm việc thì lại là một chuyện khác!)

Ông ta ngắm mấy bạn nữ xung quanh Minh (không phải ngắm vì thích thân thể người ta đâu nhé), ông nhảm đi nhảm lại bài: "Con gái nói có là không, con gái nói không là có, con gái nói một là hai, con gái nói hai là một" làm Minh phát điên.

Nhân tiện, bài hát này rất nổi tiếng. Xem ra, ai cũng biết tâm lý con gái thật phức tạp!

Ông ta đang muốn ám chỉ rằng con gái đối với việc được khen ngợi có rất nhiều nghịch lý.



Bởi vì tâm lý thì luôn trái khoáy. Và sự trái khoáy này cũng là điều tổn thương sâu thẳm trong tâm lý con gái. Một khi nó đã chi phối, họ khó có cách để tỏ rõ lòng mình. Sâu thẳm trong họ là sự bất lực và tuyệt vọng về chính mình chứ không phải những người xung quanh. Và vì thế người nữ luôn nhạy cảm, con gái luôn khó hiểu (thế nên cũng khó chiều!).

Đang là mùa đông, trí não hoạt động mạnh, nên ông già trí tuệ rất rảnh và thừa năng lượng, ông ấy ngồi nói chuyện với cái miệng.





Chuyện kể là, một anh sếp thấy cô nhân viên nữ của mình hay làm việc quá giờ, vất vả. Đến lúc tan làm, anh ta nói với cô ấy: "Cô đi về đi. Về nghỉ ngơi đi." Sếp nói như thế thì trong lòng cô này cảm thấy ảm ức, khó chịu. Cô ta cảm giác thất thế và bị sai bảo, liền đáp lại: "Tôi không thích bị coi là kẻ yếu đuối, các anh tướng chí đàn ông các anh làm việc được quá giờ à?" Kể ra thì cũng "lếu lảo" thật, nghi tích cục thì đó là sự thẳng thắn.

Cùng là cô nhân viên đấy, một thời gian sau ai ai cũng cho là cô ấy thẳng thắn, mạnh mẽ, làm việc được xuyên ngày đêm. (Nhưng không ai nói gì với cô về việc

đó!) Cô ấy lại bắt đầu khó chịu: "Sao chẳng ai quan tâm đến mình!" (Ồ hay thật! Hay thật! Nhưng đúng thế, chúng ta vẫn trải qua cảm giác đấy còn gì!)

Hãy đến với một sự thực đằng sau nghịch lý này: Cô ta chẳng qua là muốn người khác tôn trọng mình, để ý tới mình. Thế cho nên, sẽ là một ngày đẹp tuyệt vời với cô ấy nếu sếp hay nam nhân nào cùng phòng nói với cô ấy: "Hôm nay cô làm việc vất vả rồi, mệt rồi, về sớm nghỉ ngơi một chút, có thời gian chăm sóc bản thân."

Vậy đây, với nữ giới, "cách" thể hiện sự quan tâm quan trọng hơn bản thân sự quan tâm, và cách để nói lời khen quan trọng hơn nhiều nội dung lời khen ngợi.



Cậu biết tại sao không? Phụ nữ dễ sa vào tâm lý đổ kị. Vì thế nên luôn chanh lòng trước mọi lời khen hướng đến người khác. Nếu khen một người nam trước mặt người nữ, thì người nữ chỉ tỏ ra khinh thường một chút thôi, kiểu như: "Không chấp đàn ông." Nhưng nếu khen một người nữ trước mặt người nữ, kể cả có là bạn bè thân thiết, chị em thiết thân, người trong gia đình (trừ mẹ ruột có ta ra) thì đều sinh chuyện. Họ sẽ nổi tâm lý đổ kị, so sánh, và sẽ cảm thấy tổn thương. Người hướng nội một chút sẽ nghĩ: "Mình chẳng bằng ai", còn người hướng ngoại thì nghĩ: "Khen vợ vắn, 'con đây' vợ vắn."

Tại sao như thế?

Con người ai cũng có nhu cầu được người khác công nhận để thấy mình có giá trị. Sự công nhận thể hiện rõ nhất qua lời khen. Bạn có để ý không? Và như vậy thì họ ghi nhận giá trị của mình thông qua người khác. Chỉ khi người khác công nhận họ, họ mới nghĩ mình có giá trị. Còn khi tự họ nói mình có giá trị, thì đó thường chỉ là tiếng nói tuyệt vọng của tâm hồn thôi. Con người nhiều khi không thật biết về chính-mình, họ cứ mãi miết đi tìm sự thừa nhận và an ủi từ bên ngoài.

Một đời sống chật hẹp, mệt mỏi, điên cuồng, phải vậy không?

Đố kị là một tâm lí rất phổ biến, cũng là một trong những tâm lí căn bản của con người, nó chi phối các tâm lí khác.

Vậy đố kị sinh ra từ đâu?

Có rất nhiều điều tạo nên sự đố kị, bạn phải tự kiểm nghiệm trong lòng mình. Nó có thể đến từ nỗi sợ hãi về giá trị, sự tồn tại của bản thân. Nó có thể đến từ sự tham lam điều gì đấy mình không thể có. Nó cũng có thể là sự tổng hợp đến từ rất nhiều diễn biến tâm lí khác. Dù thế nào, ai đã mang tâm lí đố kị đều rất mệt mỏi. Biết vậy nhưng có khác được đâu. Tại sao chúng ta cứ phải sống khổ sở như thế?

Bạn có để ý không? Nói như vậy có nghĩa là, vấn đề là tâm lí đố kị nơi ta, chứ không phải ở đối tượng của đố kị. Từ đố kị cũng đã mang sẵn hàm nghĩa là sẽ có một đối tượng để đố kị, nhưng đấy chỉ là hình thức để tâm lí đố kị được chuyển ra ngoài, để nó không là một vấn đề nội tâm lớn vồn, ám ảnh ta hằng ngày nữa. Chỉ có một điều đang bàn đến ở đây, đó là đối tượng đố kị của một người phụ nữ thường là ai? Cũng là một người phụ nữ! Điều này chứng tỏ một điều ai cũng biết: Cùng giới thì đẩy nhau, khác giới thì hút nhau. Nếu hai người cùng mang âm tính mạnh (người nữ) ở gần nhau thì sẽ đẩy nhau, mà đố kị là một biểu hiện.

Khen người nữ này trước mặt người nữ kia, như là mồi lửa châm vào đám gas đồ kị đã tồn tại sẵn. Nó sẽ bùng lên, không phát ra ngoài thì cũng đốt cháy tâm can người ta. Ban dùng tương người được khen, không phát tác đồ kị thì không việc gì. Hai người tương tác với nhau là tương ứng. Một người có vấn đề thì người kia cũng có vấn đề, chỉ có điều nó là hai cách phát tác khác nhau. Một người đang đồ kị dùng dùng thì người còn lại rất dễ sa vào tâm lý thích thể hiện, muốn phô trương bản thân. Họ không cần phô trương với người khác đâu, họ rất muốn chứng tỏ mình với cái kẻ đang “bốc cháy” trong tâm đồ kị kia kia.

Đó là cuộc sống phòng kín, nó rất phức tạp. Những con người bị “trói” chặt vào nhau, bị “nhốt” vào một căn phòng kín, tâm lý đồ kị chắc chắn nảy sinh. Nói theo tâm lý học đô thị, phòng kín chính là thứ kiến tạo nên tâm lý đồ kị. Còn người mang lấy nó và vật lộn trong nó chỉ là những nạn nhân.

Vậy thì, hãy tránh cảm xúc trước mặt họ, tránh khen họ trước mặt nhau.

Ông già trí vuốt râu, không cần biết cái miệng thế nào, ông nói tiếp: Còn có một chuyện này, miệng họ than thở nhưng thực ra đang tự khen mình. Sao đám miệng các cậu lại buồn cười thế nhỉ?



Nhà Minh có một cô hàng xóm. Cô ấy không đi làm, chỉ ở nhà chăm sóc chồng con nên có rất nhiều thời gian rảnh. Thời gian ấy không có việc gì làm, cô lại sang chơi với mẹ Minh. Minh quan sát một hồi thì thấy, cô ấy rất thích kể chuyện mình bằng cách than: "Ôi hôm nay chẳng biết ăn cái gì", "Ôi thằng con nhà em nó đi suốt", "Ôi anh nhà em chẳng mấy khi ăn cơm ở nhà", "Ôi... ôi..."

Hôm nào cũng một câu trúc giao tiếp như thế, hôm nào cũng làm cái vẻ mặt ầu ầu, mệt mỏi.

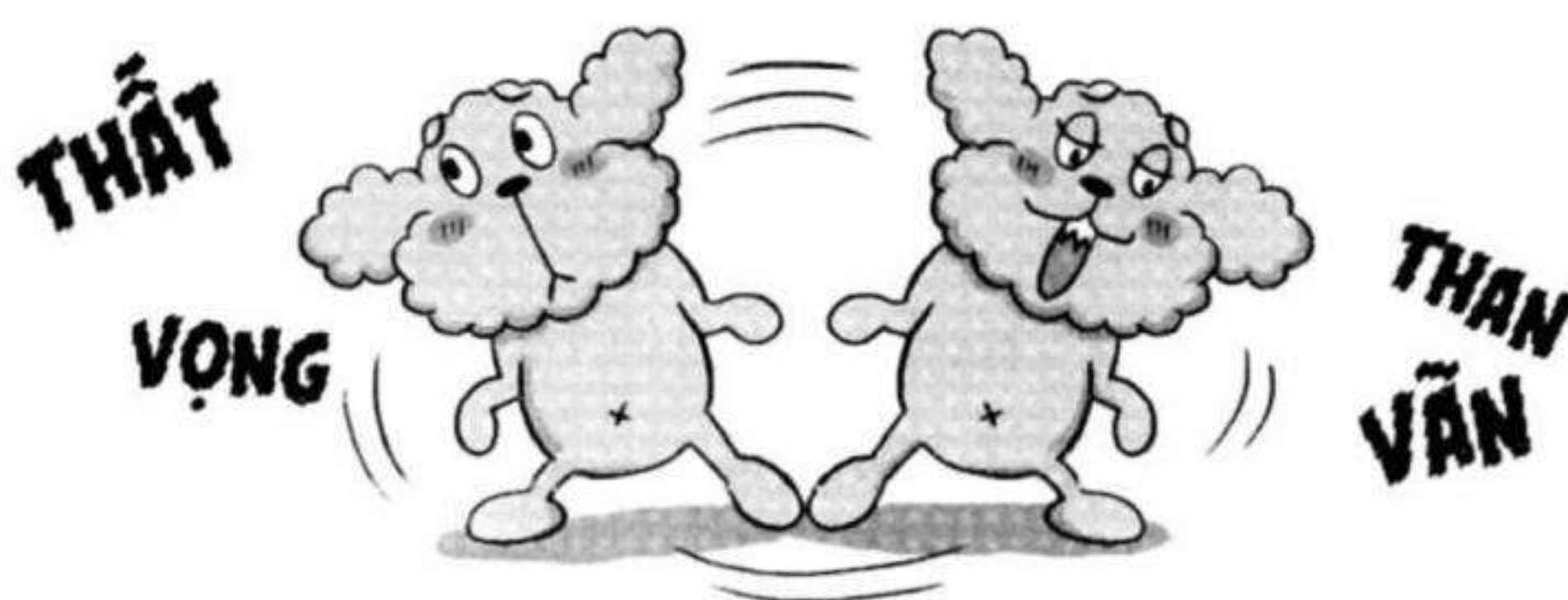
Hãy xét về khía cạnh tâm lý học. Tại sao một người thích than vãn?

Than vãn thực chất là cách để một người giải tỏa tâm lý. Bạn thử nghĩ lại về mình xem, bạn thường than vãn không? Và bạn thường than vãn khi nào? Chúng

ta than vãn khi có một sự thất vọng ở trong lòng mà không có cách nào xử lí. Lời than vãn là cách để năng lượng thất vọng được bộc phát ra. Trong lúc than vãn, chúng ta tránh việc giải quyết vấn đề, chúng ta cứ than vãn thôi, thế nên gọi là giải tỏa. Than vãn đi kèm với thất vọng. Chứng tỏ, sự than vãn là tình trạng chúng ta đầu hàng, bất lực trước vấn đề của mình, không tìm ra cách xử lí (Bởi vì nếu đã có cách xử lí hoặc xử lí được rồi thì người ta còn than vãn làm gì?)

Thêm nữa, than vãn không chỉ đi kèm, mà tạo ra cả thất vọng. Tại sao như thế? Bởi vì người phải nghe lời than vãn đó không hiểu được bản chất của lời người kia nói. Những lời than, bởi thế, được đáp lại “lệch sóng”. Bạn biết bản chất của giao tiếp rồi đấy, giao tiếp lệch sóng luôn tạo ra sự thất vọng.

Vậy thì, thất vọng – than vãn – thất vọng, là một vòng luẩn quẩn mệt mỏi của tâm lí.



Nhưng chúng ta không có cách nào khác ngoài tuân theo nó, vì chúng ta không tránh được sự thất vọng. Chúng ta luôn cần giải tỏa các áp lực.

Quay trở lại câu chuyện cô hàng xóm. Nếu chúng ta giúp cô ấy tìm cách xử lý chuyện không biết nấu gì ngày hôm nay, chuyện chồng bạn bâu không về ăn, hay chuyện con cô ấy suốt ngày đi chơi, không ở nhà, thì điều cô hàng xóm ấy nhận lại chính là sự thất vọng. Bởi vì cô ấy không cần giải quyết, cô ấy cần sự thừa nhận. Điều khiến cô ấy thất vọng là vì thiếu sự thừa nhận, và cô ấy than vãn để có được sự thừa nhận ấy. Nếu đáp lại lời cầu xin thừa nhận đó lại là một giải pháp, thì hẳn là cô ấy sẽ chán ghét bạn khủng khiếp. Bạn nghĩ xem, họ đang cầu xin sự thừa nhận. Họ đang muốn được thừa nhận mình ở vị thế cao hơn. Họ muốn được trân trọng, được tôn trọng. Thế mà bạn lại cho người ta một giải pháp. Như thế, ở mỗi quan hệ này bạn trở thành người ban phát, người kia là người nhận sự giúp đỡ. Bạn ở trên còn người ta ở dưới. Đó là điều ngược hẳn với những gì người ta mong muốn.

Sự than vãn của cô hàng xóm còn thể hiện một điều nữa, ấy là thâm tâm cô ấy đang muốn khoe: "Nhà tôi chăm chút bữa ăn lắm, ngày nào cũng nghĩ xem hôm nay ăn gì cho ngon" (Chỉ gia đình khá giả mới luôn nghĩ đến chuyện ăn cái gì cho ngon, cho mới mẻ thôi!). Rồi gì nữa?

LỜI THAN VẤN	Ý THẬT
"ÔI HÔM NAY CHẲNG BIẾT ĂN CÁI GÌ"	Nhà tôi chăm chút bữa ăn lắm, ngày nào cũng nghĩ xem hôm nay ăn gì cho ngon
"ÔI ANH NHÀ EM CHẲNG MẤY KHI ĂN CƠM Ở NHÀ"	Chồng tôi là người rất tài giỏi, vì thế luôn bận bịu với công việc và đối tác làm ăn
"ÔI THẲNG CON NHÀ EM NÓ ĐI SUỐT"	Con tôi tương lai sẽ như chồng tôi, biểu hiện là nó cũng đi suốt ngày!

Cách xử lí của chúng ta ở trường hợp này thế nào? Tùy xem bạn muốn cho người ta thấy điều gì. Ví dụ, bạn muốn cho cô hàng xóm thấy là "Không phải như cô nghĩ đâu, cô bớt ảo tưởng đi một chút." Thế thì đầu tiên vẫn phải khen cho trúng đã, chẳng hạn "Cô chăm chút chuyện ăn uống cho gia đình thật đấy. Chồng con thật may mắn khi có cô." Nghe vậy là cô ấy "sương" lắm rồi. Nhưng nên kết hợp lời khen với một lời nhắc nhở (Bạn còn nhớ chứ? Để người ta chấp nhận cả hai), vậy Minh sẽ nói thế này:

- Cô chăm chút chuyện ăn uống cho gia đình thật đấy. Chồng con cô thật may mắn khi có cô. Cô điều cô cũng nên nghỉ cho bản thân nữa. Thỉnh thoảng nên đi ra ngoài, làm một số việc khác. Như thế tốt cho thân thể. Ở nhà lâu quá cũng không tốt.

Nói như vậy thì lời khen trở thành điều mời cho tam tri thời, còn lời nói đằng sau kia mới là nội dung chính. Minh đang hướng dẫn tam tri cô hàng xóm. Vì đã chấp nhận Minh khi nghe lời khen, nhưng đây lại không phải trọng tâm, nên tam tri cô ấy sẽ thấy là: "Ồ, phải đi ra ngoài, phải làm cái gì đấy khác cho mình nữa."





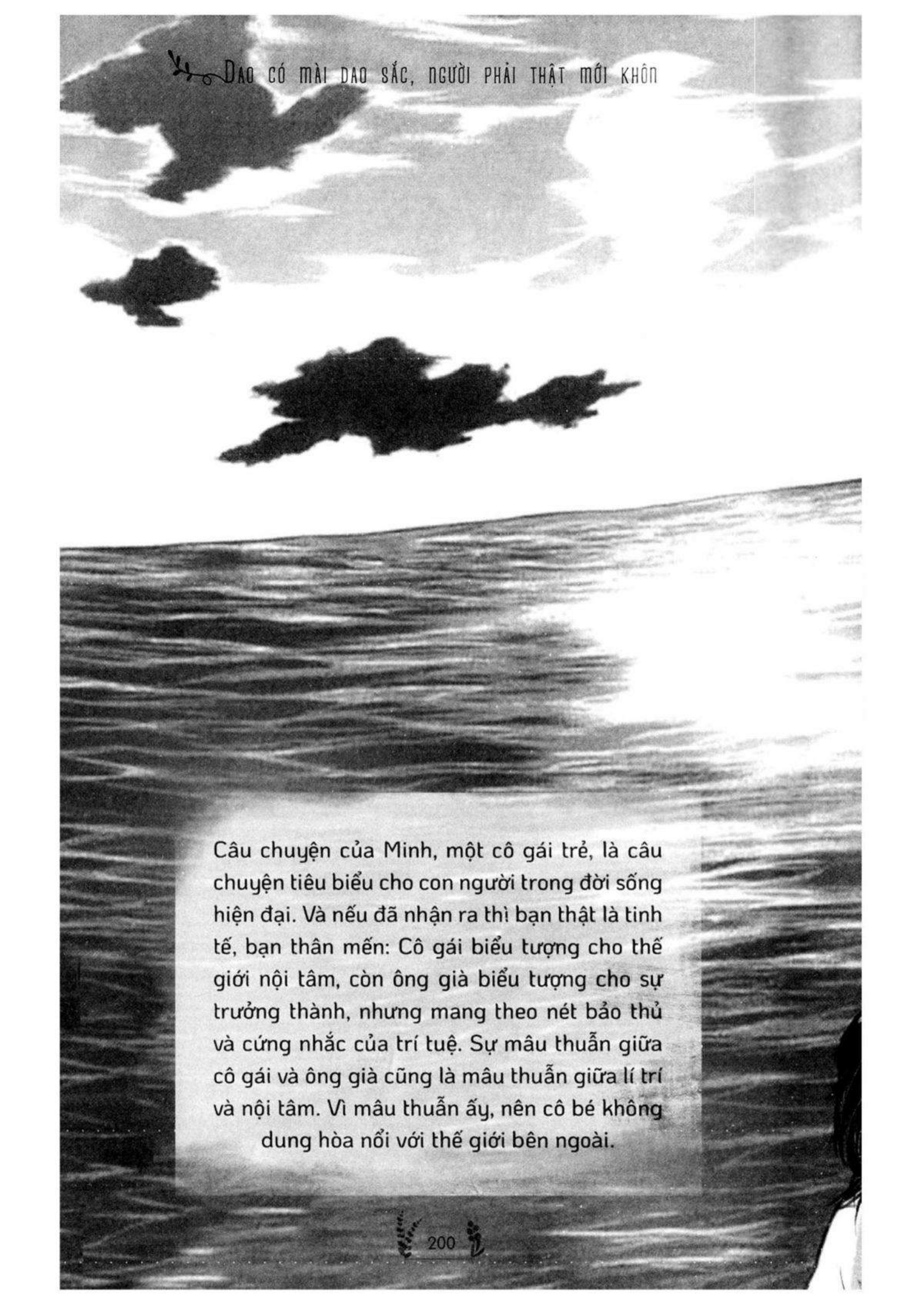
**DUNG HÒA LÍ TRÍ VÀ NỘI TÂM,
THỂ GIỚI TRÒN Đầy**





Cuộc sống thường ngày luôn đầy khúc mắc và mâu thuẫn giữa người với người. Từ thẳm sâu, người ta không muốn bộc phát những mâu thuẫn ấy qua lời nói và hành động. Thế mà những mâu thuẫn ấy vẫn liên tục xuất hiện. Thậm chí, mâu thuẫn còn tự nảy sinh trong chính người ta.





Dao có mài dao sắc, người phải thật mới khôn

Câu chuyện của Minh, một cô gái trẻ, là câu chuyện tiêu biểu cho con người trong đời sống hiện đại. Và nếu đã nhận ra thì bạn thật là tinh tế, bạn thân mến: Cô gái biểu tượng cho thế giới nội tâm, còn ông già biểu tượng cho sự trưởng thành, nhưng mang theo nét bảo thủ và cứng nhắc của trí tuệ. Sự mâu thuẫn giữa cô gái và ông già cũng là mâu thuẫn giữa lí trí và nội tâm. Vì mâu thuẫn ấy, nên cô bé không dung hòa nổi với thế giới bên ngoài.

Chúng ta, những người sống ở đô thị hiện đại cũng đâu khác Minh là bao. Chúng ta cũng có những giằng co giữa điều bên trong và bên ngoài mình. Mâu thuẫn bên trong không giải quyết được sẽ đẩy người ta đến với mâu thuẫn bên ngoài. Bên trong và bên ngoài tưởng khác nhau, nhưng lại giống nhau. Giải quyết được mâu thuẫn cả trong lẫn ngoài, cuộc sống sẽ trở lại sự bình lặng và hòa ái vốn có. Muốn ngăn chặn mâu thuẫn nội tâm cũng như mâu thuẫn bên ngoài, nhất định cần biết cách sống. Mà cuộc sống là các giao dịch. Giao dịch và giao tiếp: Như nhau và là-nhau. Vì thế, làm sao bạn sống ở thế giới này một cách bình thường nếu không biết giao tiếp đây!?

Hi vọng rằng, những ai đã, đang, và sẽ trải qua mâu thuẫn giữa lí trí và nội tâm bên trong mình, khó dung hòa như Minh, sẽ bắt gặp đâu đó lời giải đáp trong câu chuyện này.

Hành trình đã qua đi, còn những kiến thức ở cuốn sách đặc biệt này sẽ lưu sâu trong bạn.



Đừng quên thực hành nó trong cuộc sống thường ngày nhé!

Để nắm trong tay bí quyết của nghệ thuật sống đích thực.



Bạn có dám
bước vào cuộc
sống tròn đầy
ấy không?

**MAU
ĐI
THÔI!**



**PHỤ LỤC
NHÂN VẬT**



Trong quá trình viết, tôi gặp khó khăn với việc dựng cốt truyện. Viết đi viết lại mãi mới chọn được hình tượng nhân vật là ông trí và cái miệng để câu chuyện dễ đọc hơn. Còn nhân vật Minh, tôi lấy cảm hứng từ một cuốn truyện tranh đã đọc. Cô ấy tính tình ngổ ngáo, đánh đá. Nhưng được nhận xét là “rất thoát tục”.

Cô gái đó nếu có ở ngoài đời chắc chắn tôi sẽ “chăm” luôn. Vì ở đời này hiếm có cô bé nào chân thật như vậy. Tôi rất thích mẫu người như thế. Vừa chân thật, vừa tinh tế.

Ô ô. Thế những cô gái khác thì sao...? Phân biệt quá đấy nhé!



Bình tĩnh đã nào. Tôi cho rằng cô gái nào cũng có phần ngổ ngáo trong mình. Cô gái nào cũng có một Minh như thế trong mình. Minh là đại diện cho phần rất sâu của mọi cô gái chưa bao giờ dám bộc lộ sự thẳng thắn ra ngoài vì các rào cản nào đó. Tất nhiên, nếu tất cả các cô gái đều như vậy thì cánh đàn ông chúng tôi sẽ sợ lắm đấy.

E hèm?!!



Đùa đùa... là tôi đùa ý mà!
Cô gái nào cũng đẹp.



Hôm qua, một ngày đẹp trời, tôi có
hẹn cô em gái lâu ngày không gặp.
Thật tình cờ cô ấy tên là Minh. Đến
lúc về nhà rồi mới nghĩ ra là, cuộc
đời này suy cho cùng chỉ có sự thật
mới chinh phục được mọi trái tim.

Mọi trái tim
đều cần sự
thật. Cũng như
trí tuệ thì rất
Chân.



Tôi mong là những
cô gái đọc cuốn sách
này sẽ phát hiện ra
sự chân thật trong
trái tim mình.

DAO CỎ MÀI DAO SẮC NGƯỜI PHẢI THẬT MỚI KHÔN

- JAMES BIẾT TUỐT -

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

ĐC: 64 Bà Triệu - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội

ĐT: (84.04). 62631706 | Fax: 04.39436024

Website: nxbthanhnien.vn | Email: info@nxbthanhnien.vn

Chi nhánh: 145 PASTEUR, P6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

ĐT: 028 39106962 - 028 39106963

Chịu trách nhiệm xuất bản:

GIÁM ĐỐC - TỔNG BIÊN TẬP

NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG

Biên tập: Nguyễn Thị Hảo

Biên tập viên Zenbooks: Khuông Tế

Vẽ bìa: TIE

Sửa bản in: ZENBOOKS

Trình bày sách: Không Tên

Liên kết xuất bản

CÔNG TY CỔ PHẦN ZENBOOKS

Đ/C: 473/8 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, Tp.HCM

ĐT: (028) 38682890 - 38620281

In 2.000 cuốn, khổ 13.5x20cm. In tại Xí nghiệp In Fahasa

Địa chỉ: 774 Trường Chinh, Phường 15, Quận Tân Bình, Tp.Hồ Chí Minh

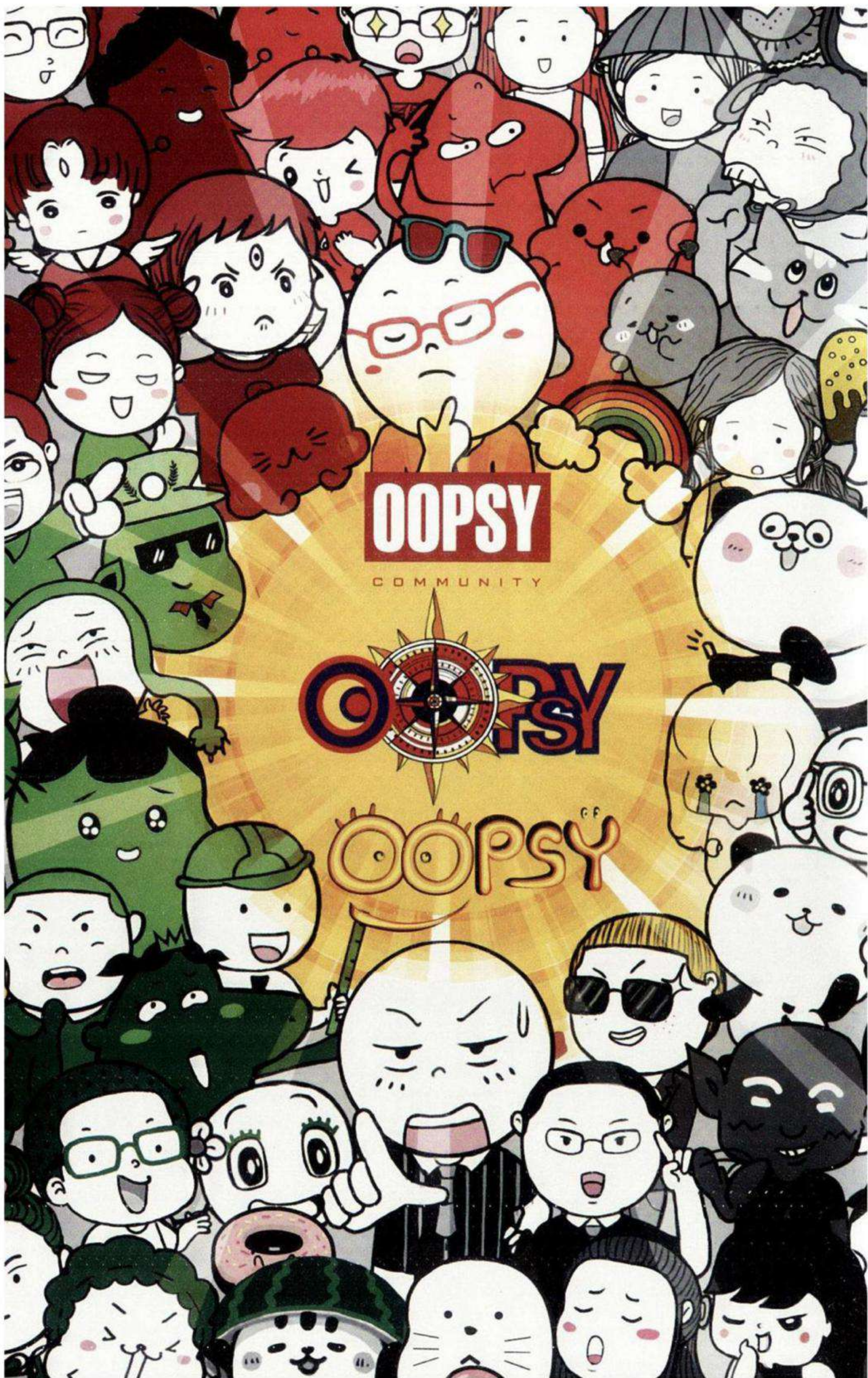
Số xác nhận đăng ký xuất bản số: 1411-2019/CXBIPH/41-42/TN

Quyết định xuất bản số: 628/QĐ-NXBTN

do Nhà Xuất bản Thanh Niên cấp ngày 26 tháng 04 năm 2019

Mã ISBN: 978-604-9833-52-6

In xong, nộp lưu chiểu năm 2019.



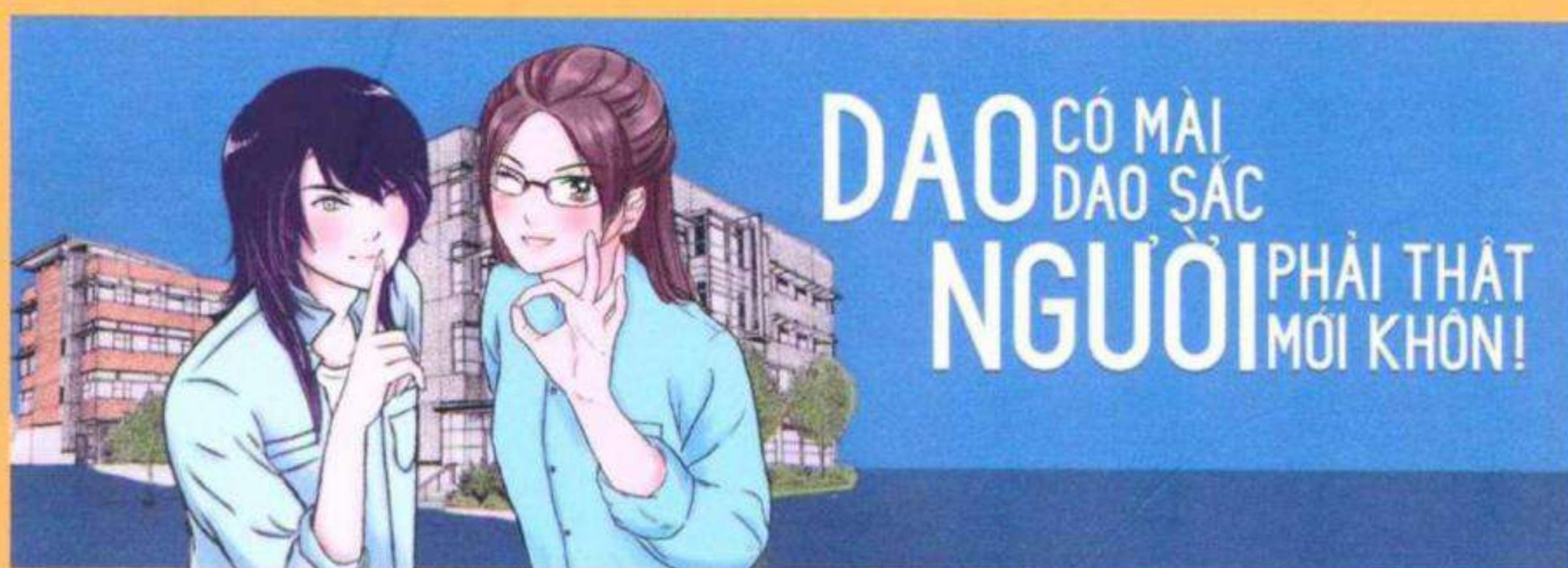
NỘI DUNG TÁC PHẨM

Một cô gái có bộ óc siêu việt buộc phải đóng vai “dân anh chị” trong những ngày đầu ở trường Đại học chỉ vì không biết cách giao tiếp. Từ đây các tình huống dở khóc dở cười liên tiếp xảy ra với cô gái: Không ai hiểu cô ấy nói gì, bị thầy cô coi là học sinh cá biệt, bạn bè không ai dám gần. Còn cô ấy, không biết làm thế nào để cân bằng cuộc sống dù có trí tuệ và sự chân thành.

Mắc kẹt với gia đình, bạn bè, thầy cô, và cả chính mình, cô gái của chúng ta làm thế nào để giao tiếp bình thường với tất cả mọi người? Thật may mắn, một vị cứu tinh đã xuất hiện và dạy cô ấy các chiêu giao tiếp lấy lòng tất cả mọi người.

Các bí kíp giao tiếp ấy là gì? Và cô gái của chúng ta sẽ áp dụng các chiêu giao tiếp này trong cuộc sống như thế nào?

Câu trả lời đang chờ bạn khám phá trong cuốn sách này:



NHÂN VẬT



Lê Đồng Minh



Ông già Trí tuệ



Trang



Dẫn truyện



CÔNG TY CỔ PHẦN ZENBOOKS

473/8 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, TP.HCM

Điện thoại: (028) 3868 2890 - 3862 0281

Website: zenbooks.vn

Email: info@zenbooks.vn

ISBN: 978-604-9833-52-6



9 786049 833526

Dao có mài dao sắc



8 794069 301759

Giá: 98.000đ