



81

QUY TẮC
HAY TRONG
GIAO TIẾP

81 QUY TẮC HAY TRONG GIAO TIẾP

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Lời tựa – Bạn hữu – Cánh cửa mở ra thế giới rộng lớn

Con người luôn có nhu cầu về tình cảm. Kết giao bạn hữu có thể cùng một lúc đáp ứng nhu cầu tình cảm giữa cho và nhận. Kinh nghiệm trong quan hệ bạn bè cho ta nghệ thuật về cách đối nhân xử thế. Đồng thời, bạn hữu là tấm gương phản chiếu, phản ánh những thiếu sót, khuyết điểm của bản thân chúng ta. Từ quan hệ giao tiếp chúng ta nhìn thấy được cách sống của mình với người khác.

Trong quan hệ cộng đồng, mọi người đều biết kết giao là yếu tố vô cùng quan trọng, tuy nhiên không ít người thấy băn khoăn: Tại sao mình và người khác chỉ “kết” mà không “giao”. Mặc dù mỗi người có cách đối nhân xử thế khác nhau, nhưng tận sâu thẳm đáy lòng ta luôn mong muốn được chung sống hoà bình với người khác. Vì vậy, kết giao vừa là kỹ xảo, vừa là nghệ thuật. Kết giao giúp chúng ta giảm bớt hiềm khích, tăng thêm lòng bao dung. Nói rộng hơn, kết giao là một sự ngợi ca, cổ vũ. Lấy thái độ tự tin, lạc quan vừa để thể hiện nhân quang và khẳng định bản thân vừa để yêu quý người khác, đó mới là cao thủ kết giao bằng hữu trong quan hệ cộng đồng, tích cực góp phần xây dựng cuộc sống ngày một tươi đẹp và hạnh phúc hơn.

Bí quyết quan hệ xã hội được xuất phát từ việc thoả mãn nhu cầu của đối phương, xử lý thận trọng những việc mà đối phương không thích, nói cách khác, cần có biểu hiện tôn trọng và quan tâm chu đáo đến đối phương. Vì thế, dù bạn sống chung cùng bạn bè, người thân, đồng nghiệp hay người lạ, điều đầu tiên là bạn phải hiểu và đồng tình với các vấn đề của họ, chỉ có như vậy bạn mới giành được tình cảm chân thực, lâu dài. Tuy nhiên, sự việc không phải khi nào cũng như mình mong đợi, có những lúc bạn phải chung sống với người rất khó tính hay kết giao với những người chẳng hay ho gì, những người chỉ muốn được người khác giúp đỡ, mà không muốn giúp đỡ ai...

Tác giả dựa vào kinh nghiệm sống của bản thân đưa ra một vài quan niệm và sách lược về cuộc sống và quan hệ xã hội của con người như cần hành động theo thứ tự, nguyên tắc nào để quan hệ cộng đồng ngày càng gần gũi gắn bó và thân thiết hơn. Đề tài mới mẻ, dễ đọc, dễ hiểu, hy vọng cuốn sách mang lại nhiều lợi ích cho bạn đọc.

Cuốn sách này chỉ cho bạn cách thiết lập thành công một quan hệ giao tiếp. Nếu đã xác định được thái độ rõ ràng và đúng đắn thì dù gặp bất kỳ khó khăn hay trở ngại nào trong quan hệ giao tiếp chúng ta đều có thể dễ dàng vượt qua. Khi bước thứ nhất trong quan hệ giao tiếp thành công, bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn trong những bước tiếp theo hướng tới đích.

Chương 1: GIÁO DỤC CÁCH MỞ RỘNG QUAN HỆ

1. Hướng tới những người có “tiền đồ”

Một số người có thái độ về cuộc sống “mệnh tại trời, phàm việc gì cũng không nên quá cầu thị”. Đây được coi là một kiểu chủ nghĩa lạc quan. Bởi vì nhân sinh vô thường, không ai có thể nhìn trước được tương lai. Vinh hoa trong nháy mắt có thể tan thành mây khói, ngược lại có kẻ dù ở tận đáy xã hội vẫn có khả năng đổi đời.

Cũng như thế, có người tầm thường, xấu xa bỗng nhiên thay đổi 180 độ, tiến thân như điều gặp gió, có người dốt nát bỗng lập được kỳ tích lớn lao, lưu danh sử sách, hay người điên bỗng có cống hiến vĩ đại cho nhân loại. Những trường hợp trên không phải là không có, nhưng cũng chỉ như lông phượng, sừng lân, rất hiếm. Trong cuộc sống, những phút vinh quang loé sáng ngắn ngủi của những người này không làm cho chúng ta chú ý, thậm chí không hề mảy may nghĩ đến việc sẽ kết giao với họ. Chúng ta vẫn coi những “người tầm thường”, “người ngu dốt” hay “người điên” là những người “không có tiền đồ”. Vậy cái gọi là người “không có tiền đồ” được hiểu như thế nào?

Nói theo cách thông thường, chúng ta hà tất phải lãng phí thời gian kết giao với loại người đó. Một chuyên gia tâm lý học người nước ngoài cho rằng, người không có tiền đồ và không cầu thị là:

1. Người không có chí hướng.
2. Người vô trách nhiệm.
3. Người không có lý tưởng.
4. Người ích kỷ, tư lợi.
5. Người ngu dốt.
6. Người lười biếng.
7. Người luôn tự ti.
8. Người không có dũng khí đối mặt với khó khăn.

Kết giao với những người trên đây, nghĩa là chúng ta đang lãng phí chính cuộc sống của chúng ta. Thử hỏi, liệu các bạn có mong muốn kết giao với họ không?.

2. Người không có kẻ thù không phải là, người tốt người ba phải đương nhiên không thể trở thành bạn tốt

Có câu “quân có một, địch có hàng nghìn”, bạn bao giờ cũng ít hơn thù rất nhiều. Nhất là trong công việc, đồng sự và những người đi sau chính là đối thủ cạnh tranh. Nói chung, đồng nghiệp trong công việc, tình địch trong tình yêu,.. đều có thể coi là kẻ thù. “Kẻ thù” ở đây không đơn thuần để chỉ đối thủ cạnh tranh về mặt tinh thần, mà chỉ những người có xung đột hết sức lợi hại, có thể biến người ta trở thành thù hận.

Người có nhân cách hoàn mỹ thường không làm người khác cảm thấy khó chịu, không đắc tội hay gây hận thù với người khác. Bởi vì họ thường bùng bít thế giới riêng của họ, nguy trạng bản thân họ. Do đó, rất khó tìm ra khuyết điểm hay nhận ra bản thân họ có kẻ thù hay không. Ngược lại, một số người dám làm dám chịu, không sợ đắc tội với người khác, đương nhiên mọi người dễ dàng nhận ra là họ có kẻ thù.

Việc giữ vững lập trường và lý tưởng của riêng cá nhân có thể gây bất đồng và xung đột với chính kiến của người khác và rất dễ dẫn tới quan hệ thù địch, không đội trời chung. Vì thế, người nào đó không sợ đắc tội với người khác, dũng cảm kiên định với chính kiến của mình thì kẻ thù của anh ta càng nhiều. Đây cũng là hiện tượng hết sức tự nhiên. Ngược lại, người không có lý tưởng, không có tài năng hoặc không dám đưa ra chính kiến của mình, bề ngoài dường như họ không có người đối đầu hay kẻ thù nhưng cuối cùng họ vẫn sẽ là người thất bại. Những người “ba vành bảy vẻ” thường “gió thổi chiều nào theo chiều đó, không làm mất lòng ai. Họ dễ dàng thoả hiệp chỉ vì cái lợi rất nhỏ trước mắt, thậm chí nịnh bợ người khác nhằm tạo ấn tượng tốt, chiếm cảm tình người khác. Thực tế cho thấy, loại người này không những không có ý chí, thiếu khả năng phán đoán, mà còn không có giá trị tiềm tàng và thực lực cạnh tranh cao.

Tục ngữ có câu “Quân thù là huân chương của anh hùng” “với ai cũng là bạn tốt, không thể trở thành bạn tốt của bất kỳ ai”. Có nhiều kẻ thù mới có những tư tưởng và ý tưởng xuất chúng, mới tạo ra được những thành công siêu phàm.

3. Trong quan hệ nên coi trọng “chất”, không nên coi trọng “lượng”

Một số người quan hệ rộng, lĩnh vực nào cũng có người biết đến. Một số cho rằng chỉ cần trao đổi danh thiếp, ngồi uống rượu với nhau một đôi lần là có thể trở thành bạn tâm giao. Thực tế cho thấy những kiểu quan hệ này không được liệt vào quan hệ đích thực, bởi vì phạm vi rộng lớn của mối quan hệ không phải là yếu tố then chốt quyết định sự thành bại của một quan hệ.

Quan hệ xã hội đích thực là quan hệ được thiết lập trên nền tảng thời gian và chiều sâu của nó. Nếu chỉ đơn thuần quen biết nhau, tình cờ gặp nhau hoặc giả khi bạn đứng trước những bước ngoặt của cuộc đời, mối quan hệ rộng lớn của bạn không có tác dụng gì thì chưa thể coi là quan hệ đích thực. Anh Quân vốn là phóng viên tin tức của một tờ báo nổi tiếng, vì tính chất công việc nên quan hệ xã hội rất rộng. Anh ta luôn lấy đó làm niềm kiêu hãnh và thường hay khoe khoang quen biết người này người nọ:

“Trước đây khi làm công việc nhà báo thường hay gặp gỡ Bộ trưởng X, tôi cũng thường xuyên gọi điện liên lạc với ông ấy...”

“Nhà văn nữ đó là người thân của bạn gái tôi trước đây, chúng tôi biết nhau rất rõ”

“A, người thiết kế của Đài truyền hình Y ấy à, quan hệ của tôi với anh ta rất tốt”.

Đối với những người tự đánh trống tự thổi kèn như vậy, khi họ nói ra, người biết thì chỉ cười xoà cho qua chuyện, gặp người “chưa quen” sẽ tưởng thật, thậm chí nhờ anh ta giúp đỡ giới thiệu với những nhân vật mà như lời anh ta nói là có quan hệ rất mật thiết với họ.

Một số người quen biết nhiều và tạo ấn tượng tốt đẹp với đối phương, song những quan hệ bề nổi nông cạn này thực chất chỉ nhằm thoả mãn cá nhân họ về vấn đề số lượng mà thôi.

Nói chung, quan hệ rộng nhưng phải là những mối quan hệ đích thực, có chiều sâu và phải luôn duy trì để mối quan hệ đó ngày càng sâu sắc hơn và chân thành hơn. Quan hệ rộng là một chuyện, còn độ sâu của các quan hệ đó như thế nào mới là vấn đề mấu chốt.

Đối tượng quan hệ, không nhất thiết phải giới hạn ở phạm vi những người nổi tiếng hay người có tài, họ có thể chỉ là những người bình dị sống lặng lẽ, không ai biết đến nhưng là người đối xử chân thành với bạn, lo lắng cho bạn và giúp đỡ bạn.

4. Nên tập trung thiết lập những mối quan hệ có chiều sâu đích thực

Người có quan hệ rộng, khi gặp chuyện khó, trong đầu xuất hiện ngay người bạn có thể giúp đỡ giải quyết, họ được coi là một trong những cao thủ về quan hệ xã hội. Vào thời điểm cần thiết, bạn tìm được người thích hợp có thể giúp bạn một tay, là mục đích thực tế quan trọng nhất và là nguyên nhân để bạn nỗ lực khi thiết lập một mối quan hệ.

Tuy nhiên, không phải cứ quen biết nhiều người là có thể đạt được mục đích này. Nếu bạn không biết được sở trường, tính chất công việc và quyền hạn của người mà bạn quan hệ, tất yếu khi bạn gặp khó khăn sẽ không biết nên cầu cứu ai. Nói cách khác, tính liên tục không đứt đoạn trong quan hệ là yếu tố cần thiết tuyệt đối.

Trong cuộc sống, bất kì ai cũng cần có quan hệ. Đặc biệt, ngày nay trong môi trường xã hội, kinh tế, giáo dục, khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão, hầu hết các quan hệ xã hội đều được hình thành từ các mối quan hệ làm ăn. Nhìn chung, các mối quan hệ trên thương trường hay quan hệ chức tước, người ta thường quan tâm chú trọng đến hiệu quả của nó, ít khi có được những tình cảm thực sự chân tình. Còn các mối quan hệ thông thường có lẽ cũng chỉ là những tấm thiệp mời hay đôi lần chào hỏi, hàn huyên tâm sự trong bữa tiệc mà thôi!

Nếu trong cuộc sống hiện thực các mối quan hệ rộng rãi không có cách gì để phát huy tác dụng của nó thì không có gì đáng thổi phồng, khoe khoang cả. Một người có quan hệ rộng, có trong tay bộ sưu tập danh thiếp và quen biết nhiều người song nếu không có cơ hội sử dụng các mối quan hệ đó vào cuộc sống hay công việc của bạn, thì rốt cuộc cũng chẳng có ý nghĩa gì.

Vì vậy, dù có thể có ít mối quan hệ nhưng bù lại đó là những mối quan hệ đúng đắn và hiệu quả thì sẽ có tác dụng quan trọng hơn nhiều. Nếu không mối quan hệ cũng chỉ giới hạn trong phạm vi quen biết xã giao mà thôi.

Có một số người trong mọi hoàn cảnh cần thiết họ đều có thể tìm được những người bạn phù hợp giúp đỡ mình. Đương nhiên, cũng có không ít người tuy kết bạn với đủ hạng người nhưng khi cần lại không tìm được ai giúp đỡ.

Khi xây dựng các mối quan hệ, không nên chỉ dừng lại ở mức độ ăn uống tào lao, dăm ba câu chuyện hay hàn huyên thăm hỏi mang phép lịch sự thông thường, mà nên thường xuyên vun đắp, đi vào chiều sâu để các mối quan hệ đó trở thành một mối quan hệ chân chính, lâu dài.

Những mối quan hệ hời hợt, bề nổi sẽ chẳng có ích gì đối với sự thành công của bạn. Vì thế, khi kết bạn nên quan tâm đến chiều sâu của quan hệ hơn là chỉ chú ý đến chiều rộng của nó.

5. Tôn trọng nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi

Quan hệ giữa người với người cũng giống như sự ăn khớp giữa những chiếc bánh răng cưa, bánh răng này kéo theo sự hoạt động của bánh răng khác, tạo nên hệ thống chuyển động điều hoà cho cả một bộ máy hoàn chỉnh. Nói một cách khác, chúng ta ai cũng phải dựa vào sức mạnh của người khác thì mới có thể tồn tại được, không những vậy chúng ta còn có thể được sống hạnh phúc nữa. Theo quan điểm của Mác, việc tranh thủ sức mạnh của người khác gọi là quan hệ sản xuất, sự thực thì con người dựa vào mối quan hệ với người khác để sinh tồn. Nhiều người khoe khoang, khoác lác rằng: “Tôi chẳng cần sự giúp đỡ của người khác”. Trên thực tế, họ đang lừa dối chính mình.

Quan hệ giữa con người với con người rốt cuộc là quan hệ hợp tác của “vay và mượn” hay cũng chính là quan hệ cùng có lợi giữa “cho và nhận”. Nhiều người cho rằng, bạn tốt chính là người mà chúng ta có thể vay mượn thậm chí quyết nợ của họ, đâu biết rằng chính vì bạn tốt lại càng cần phải có vay có trả. Trả đủ tiền bạc vay mượn, con số đó bao nhiêu chỉ cần bạn hoàn trả xong là được, những món nợ tình cảm trong công việc hay trong lĩnh vực khác về sau còn có thể thay đổi, phát triển chúng ta khó biết trước được. Hoặc có thể cành lá phân ly hoặc có thể đơm hoa kết trái. Rõ ràng, món nợ tình cảm là món nợ khó hoàn trả nhất. Nếu món nợ tình cảm càng lớn, bạn càng dễ bị mọi người phê bình là luôn lợi dụng người khác.

Lấy công việc để hoàn trả công việc, đó là lẽ thường tình đối với con người trong xã hội. Còn điều khó khăn nhất chính là món nợ tình cảm không có quan hệ tiền bạc. Sự quyết nợ này nảy sinh không phải vì những mâu thuẫn, tranh chấp về tiền bạc. Đôi lúc những lời giới thiệu bằng một cuộc điện thoại hay một tấm danh thiếp cá nhân cũng trở nên đáng giá ngàn vàng, song dĩ nhiên người giới thiệu cũng phải chịu trách nhiệm bảo đảm cho sự xác nhận của mình. Bởi thư giới thiệu cũng giống như việc vay mượn tiền của người khác, có khác chẳng khoản nợ phải trả là quan hệ tình cảm mà thôi. Và người được giới thiệu cũng không được phép quên khoản nợ vô hình mà người bạn giới thiệu mình phải gánh chịu.

Song nhiều người lại nghĩ rằng, việc người ta bỏ công sức ra vì mình là lẽ thường tình. Hạng người này bao giờ cũng nhận những kết cục kém may mắn, đó là sự cô lập hoàn toàn, sẽ không còn ai muốn giao du kết bạn với họ nữa. Thiết nghĩ, mọi người sẽ khó có cách nào để quan hệ chân tình với hạng người này. Một khi bạn bè đã viết thư giới thiệu mình thì người đó phải chịu hoàn toàn trách nhiệm và khi đã giới thiệu tiến cử thì họ sẽ không có cách nào chối bỏ nữa. Đối với người giới thiệu nhằm, khó tránh khỏi việc nảy sinh nghi ngờ của mọi người về kiến thức và nhân cách của họ. Do đó, những lần giới thiệu sau sẽ dễ bị người khác lãng tránh hoặc từ chối.

Tóm lại, khi bạn đã hàm ơn người khác thì cho dù việc đó lớn hay nhỏ, nhiều hay ít, quan trọng hay không quan trọng bạn cũng cần có sự báo đáp bằng một hình thức nào đó, quy luật có vay có trả, bình đẳng cùng có lợi đó chính là nguyên tắc cơ bản quan trọng nhất trong quá trình giao lưu kết bạn.

6. Ai nói rằng như keo sơn gắn bó mới là bạn tốt?

Như thế nào được xem là bạn tốt? Ngày ngày quấn quýt bên nhau hay sao? Hay là thường xuyên liên lạc gọi điện cho nhau? Nếu không giữ được mối quan hệ như keo như sơn thì người ta chỉ coi là sự giao tiếp thông thường hay sao? Liệu như vậy câu nói “tình quân tử nhạt như nước ốc” có thể lưu truyền đến ngày nay hay không?

Thực tế, bạn tốt quý nhau ở tấm lòng hay tình hữu nghị sâu nặng chứ không cần mâm cao cỗ đầy để làm cơ sở. Những người bạn phấn đấu vì mục tiêu chung, sự nghiệp chung, hiểu biết rõ về nhau và có cùng sở thích, tình bạn của họ là hoạn nạn, sướng khổ có nhau. Nếu không có sự nhất trí cao trên tinh thần đó, thì dù tình cảm như keo sơn gắn bó cũng chỉ là sự “bằng mặt nhưng không bằng lòng”.

Vì vậy bạn bè không nhất thiết lúc nào cũng phải ở gần nhau, còn nếu là những đồng nghiệp với nhau, luôn luôn phấn đấu vì sự nghiệp chung, cho dù mỗi người một cá tính khác nhau, sở thích khác nhau nhưng đều có chung lý tưởng, cùng nỗ lực, cố gắng cho mục tiêu chung thì có thể thiết lập nên tình bạn sâu sắc, bởi vì, mục tiêu chung mà mọi người theo đuổi luôn có sự nhất trí. Nếu cảm thấy tính cách phù hợp với nhau thì họ sẽ ở gần nhau như hình với bóng, còn không hợp thì sẽ dần xa nhau và kết quả tất yếu dẫn đến là việc hình thành những nhóm nhỏ giữa các đồng nghiệp và nảy sinh quan hệ thiếu hài hoà.

Tình bạn hữu hảo giữa hai nhà soạn nhạc nổi tiếng người Đức là Bethoven và Sufuter thường được người đời sau lưu truyền như một giai thoại. Hai người cùng sống giữa thành phố Viên (nước Áo) gần 35 năm nhưng họ mới chỉ gặp mặt nhau một lần.

Bởi Sufuter biết rõ tính cách thích cô đơn một mình của Bethoven, nên ông không dám mạo muội ghé thăm Bethoven, cho dù đã có lần ông gửi bản nhạc của mình cho Bethoven nhưng ông vẫn chưa lần nào gặp mặt Bethoven. Mãi cho đến lúc lâm chung, nằm trên giường bệnh, Bethoven mới gọi Sufuter đến và tâm sự: “Linh hồn tôi thuộc về anh!” Vì vậy, người đời sau vẫn thường ca tụng tình bạn cao quý giữa hai người. Đây cũng giống như một câu nói của một triết gia: “Nhiều người thể hiện như là tình bạn nhưng sự thực thì không phải là tình bạn; còn nhiều tình bạn lại chẳng hề giống tình bạn chút nào”. Chỉ cần tâm hồn tương thông đồng điệu, tình bạn sẽ trở nên vĩnh cửu.

7. Không nên đánh đồng tất cả các mối quan hệ bạn bè

Quan điểm nhìn nhận mọi mối quan hệ bạn bè ngang hàng như nhau cần được loại bỏ triệt để. Quan hệ giữa con người với con người không được đánh đồng như nhau, bởi nó sẽ phá vỡ những mối quan hệ bình thường. Tuy nhiên, khi giải quyết các “mối quan hệ thân – sơ” lại có thể vận dụng nguyên tắc “rộng lượng” và “ngghiêm khắc” để điều hoà, ở một mức độ nào đó nó có thể bù đắp những thiếu sót đáng tiếc mà quan hệ thân – sơ gây ra.

Trong quá trình xử lý các mối quan hệ con người, sự phân biệt giữa “thân” và “sơ” là điều khó tránh khỏi. Bởi vì điều này có liên quan đến sự khác biệt về thời gian quan hệ, đặc trưng tính cách, quan niệm tư tưởng, tố chất văn hoá, giữa con người với con người. Chính vì những điểm không tương đồng mới nảy sinh vấn đề của “thân” và “sơ”, đây chính là thực tế hết sức bình thường mà cũng rất khách quan. Làm thế nào để giải quyết tốt mối quan hệ giữa “thân” và “sơ”? Bí quyết của nó là hãy sống với những người bạn thân thiết nhưng cần phải hiểu rõ về nhau; đối với bạn bè không quen biết thì nên tìm hiểu nhiều hơn.

Nên chọn thái độ được xem là “ngghiêm khắc” đối với bạn bè thân thiết bởi mối quan hệ thân thiết gắn bó rất dễ trở thành “bức màn” tình cảm, chúng ta không nhìn thấy những hạn chế, khuyết điểm của bạn mình. Vì vậy trong quan hệ tình cảm cần ngghiêm khắc hơn, đặt tiêu chuẩn cao hơn và lạnh lùng hơn về tư tưởng. Như vậy mới thực sự có lợi cho quá trình củng cố và phát triển quan hệ giao lưu với nhau.

Với những người bạn ít thân thiết, do mối quan hệ còn đang ở trong giai đoạn chưa thật sự sâu sắc, hiểu biết về nhau cũng chưa nhiều nên khi gặp sự cố phải cố gắng thông cảm cho nhau, tránh đặt tiêu chuẩn quá cao, cũng không được cố chấp, yêu cầu đối phương phải hiểu hết mọi hàm ý của bạn, như vậy mới luôn có lợi cho việc phát triển bền vững mối quan hệ từ mờ nhạt trở nên sâu sắc.

Tuy nhiên, cần phải nhớ rõ, cái gọi là “rộng lượng” không phải là từ bỏ nguyên tắc mà là sử dụng những cách thức, giải pháp hợp lý để cùng nhau tìm tòi, điều hoà những điểm tương đối trong mối quan hệ và một khi đã tìm được sự nhất trí như vậy thì những người bạn không quen biết sẽ có thể trở thành những người bạn thân thiết gắn bó.

8. Không nên kết bạn với những người không có chủ kiến

Chủ trương của bản thân là những ý kiến khách quan dựa trên cơ sở nhân sinh quan và những chứng cứ, cách phân tích làm chủ đạo, mà không phải là những suy nghĩ chủ quan theo cách nói của báo chí. Những bài viết hay, những thông tin tạm thời được đăng tải trên các phương tiện thông tin đại chúng mà công chúng đọc giả vẫn thường bắt gặp hàng ngày không được xem là chủ trương của mình.

Chỉ có những quan điểm xác thực hay những lý luận xuất hiện trong quá trình đào sâu tìm tòi nghiên cứu mới có thể thuyết phục lòng người. Còn những người chỉ sử dụng kiến thức thông thường và những quan điểm mơ hồ sẽ không phải là đối tượng phù hợp khi bàn bạc giải quyết.

Khi bắt gặp bất kỳ vấn đề gì đều có thể nắm vững bản chất của nó bằng quan điểm độc đáo, sau khi so sánh, phân tích với thực tế có thể đưa ra phương án giải quyết vấn đề, đó mới được xem là người có chủ kiến. Người chỉ biết phê bình, phân tích lý sự hay a dua a tòng không được xem là người có chủ kiến.

Ngoài ra, nếu không có cách nào để chứng minh hoặc không có hành động gì cụ thể để thực hiện những cách nói của mình thì cũng không được xem là người có chủ kiến

Những người như vậy thường có những câu nói, đại loại như: "...không phải như vậy!", "Tôi cho rằng...", "Tôi nghĩ cũng có khả năng là...", "Tuy ai đó cho là như vậy, nhưng thực tế thì tôi...".

Trốn tránh trách nhiệm, thậm chí ngay cả bản thân cũng không có cách nào để tin tưởng lời nói của mình, chính là cách chạy trốn mà những người thấp kém này thường sử dụng.

Tóm lại, cho dù đối phương có tài ăn nói thế nào đi nữa thì với lối nói như vậy cũng không đáng để chúng ta tin tưởng. Bởi vì, họ không hề muốn chịu trách nhiệm đối với lời nói của mình, họ chỉ muốn biểu đạt ý kiến của mình mà thôi!

Chính vì không muốn chịu trách nhiệm nên trong cuộc sống nhiều người thường có lối nói tự vệ và suy luận chủ quan. Nếu muốn trở thành thầy giỏi, bạn tốt của người khác thì bạn nên đặc biệt chú ý tránh phạm phải lối nói này, không nên chỉ biết nói những lời phê bình hay châm chọc người khác. Điều đó thực sự chẳng có lợi gì cho bạn và cả những người xung quanh.

9. Không nên kết bạn với người ba phải

Tục ngữ có câu: “Đi ra ngoài thì nương nhờ bạn bè”. Nhưng có một số người dứt khoát không nên làm bạn, đó là người theo kiểu ba phải. Những người này không bao giờ phản đối người khác, cũng không dám bảo vệ ý kiến của mình, nếu kết giao với quá nhiều những người bạn như vậy thì coi như bạn đang lãng phí cuộc đời mình.

Ngược lại, có một số người lại cực kỳ tự tin với những chủ trương, ý kiến của mình, họ luôn xem thường ý kiến người khác. Những người này tuy cố chấp, bảo thủ nhưng có thể họ lại đáng để chúng ta coi trọng và làm bạn.

Con người ta, bất kể là ai cũng đều mong muốn được người khác tôn trọng, ca ngợi mình. Những người bảo thủ thường không quan tâm đến ý kiến người khác, cố chấp, giữ khư khư ý kiến của mình, không chịu nhượng bộ, nói chân thành thẳng thắn nhưng nhiều khi lại rất khó nghe.

Những người này có lúc thực sự khiến những người xung quanh cảm thấy khó chịu nhưng nếu mức độ thẳng thắn và lời nói không quá đáng thì cũng không hẳn đã là chuyện xấu, thậm chí có thể xem là người tốt, đáng để kết bạn. Nếu họ là người luôn giữ ý kiến của mình nhưng lại biết lắng nghe, tôn trọng lời nói của người khác để sửa chữa chủ trương, ý kiến của mình làm cho lập luận thêm đầy đủ, hoàn thiện hơn thì họ lại càng đáng để chúng ta làm bạn hơn nữa.

Tuy nhiên, những người này nếu không biết cách kiềm chế bản tính của mình, dễ bị kích động thái quá, có lúc sẽ dẫn đến xúc phạm người khác, phá vỡ quan hệ tốt đẹp giữa hai bên. Trong số những người bạn của tôi, cũng có những người như vậy, tuy họ rất được mọi người yêu thích nhưng khi gặp phải vấn đề nào đó họ không thể tha hiệp được, chỉ biết ý kiến của mình, dễ bị kích động là đập bàn đập ghế, văng những lời thô tục, bĩ ổi. Hầu hết mọi người khi gặp những người bị kích động như vậy không những không dám giận dữ mà còn có cảm giác sợ hãi.

Vì vậy, những người này thường không thành công trong quan hệ cũng như trong sự nghiệp. Nhưng nếu bạn biết cách tranh thủ những phẩm chất của họ (thẳng thắn, không giả tạo) thì bạn có thể làm tăng thêm mối quan hệ cho mình hoặc trong những hoàn cảnh nhất định nào đó, những người bạn như vậy có thể giúp bạn lập công lớn.

Ngược lại, có một số người tính cách mềm yếu, sợ khó sợ khổ, biết nhưng không dám nói, chịu sự quyết định của người khác lại còn phải hàm ơn người ta nữa. Tốt nhất bạn không nên kết bạn với họ, bởi họ không biết cách thay thế quan niệm và chủ trương của mình để tranh luận theo lý lẽ, cũng không thể giúp bạn đứng ra giành quyền lợi, thậm chí không chắc có lúc

bạn còn phải ra tay giải quyết công việc cho họ nữa!

Cho nên, những người như vậy không đáng để chúng ta kết bạn, giao lưu mà chỉ để nói dăm ba câu chuyện tầm phào mà thôi.

10. Đừng tin tưởng người thích khoe khoang

Trong cuộc sống có một số người rất thích khoe khoang, khoác lác. Vì không có trí tuệ lại thiếu can đảm và hiểu biết cho nên đành phải nguy trang dưới “vỏ bọc” lãnh tụ tinh thần của phong trào học sinh hay chỉ chạy theo những giấc mộng hảo huyền, thiếu thực tế, họ chỉ là những phần tử cực hữu lệch lạc, là tên lừa gạt của các nhà tư tưởng.. Nhìn bề ngoài hạng người này trông khí thế mạnh mẽ, dũng cảm nhưng thực tế lại là những kẻ tự ti, thích khoác lác. “Con trai Bộ trưởng Bộ Giáo dục- Đào tạo là bạn của tôi”, “Lần trước ông Chủ tịch UBND Thành phố uỷ thác cho tôi làm chuyện nọ chuyện kia, cuối cùng ông ấy lại còn cảm ơn tôi nữa”, “Tôi vừa nhận một dự án của Ả-rập Saudi, quy mô lớn, công trình trị giá khoảng 30 tỷ Đà Loan”.

Trong xã hội luôn tồn tại những người thích thổi phồng một vấn đề, thích kể những câu chuyện “bịa như thật” cho mọi người nghe, loại người này thường chuẩn bị mọi thứ khá kỹ lưỡng thậm chí họ còn mang theo mình những tài liệu hay những tấm danh thiếp đẹp, sang trọng để làm phụ họa thêm cho lời nói bóng bẩy nhưng gian dối của mình.

Tuy nhiên, việc nói ra tên tuổi người con trai của vị Bộ trưởng nào đó cũng chẳng giải quyết được việc gì quan trọng. Bởi việc quen biết con trai của một quan chức cao cấp quyền uy không thể khẳng định được là họ có quyền lực thực sự. Trên thực tế những người chỉ biết dùng tên tuổi của người này người nọ để lừa gạt mọi người đều là những người bất tài vô dụng. Đặc biệt là trong thời đại mọi thứ thuộc về Nhà nước, tập thể hay doanh nghiệp hiện đại đều đã được tổ chức hoá, tập đoàn hóa. Sức mạnh cá nhân vốn có hạn, vì vậy không thể dành cho một ai đó chế độ đãi ngộ đặc biệt chỉ vì người đó có công việc đặc biệt hay có quyền lực.

Những người thích khoe khoang, khoác lác đôi khi lời nói của họ rất có sức thuyết phục. Song nó lại tạo nên môi trường thuận lợi cho sự lừa gạt. Chúng ta không thể phủ nhận được một điều là, những lời nói dối có uy thế luôn chứa đựng sức thuyết phục, khả năng lôi cuốn hấp dẫn cao, tràn đầy âm điệu cuộc sống và bay bổng. Phần nhiều là những lời viễn vông xa vời, không đáng để bạn tin tưởng. Nếu bạn muốn thành công thực sự thì nên hạn chế kết bạn với những người này.

Những người thuộc chủ nghĩa cá nhân thích khoe khoang khoác lác, khả năng thực hiện công việc của họ rất thấp, chỉ khoảng 1/10 mà thôi. Vì vậy, các bạn không nên gửi gắm quá nhiều hy vọng ở họ mà phải cố gắng nỗ lực thực sự thì mới mong gặt hái được thành công.

11. Tránh kết bạn với những người thích chen ngang, không tôn trọng ý kiến người khác

Trong cuộc sống, có một số người khi người khác nói chuyện rất thích chen ngang để thể hiện mình hiểu biết. Loại người này thực sự khiến cho người khác cảm giác khó chịu.

Điều cấm kỵ nhất trong tình bạn là việc nói quá nhiều hoặc nói thừa, thực tế đôi khi người ta chỉ cần một hoặc hai câu và cũng không cần thiết nói thẳng tuột ra cũng đã biết tâm ý của hai bên. Để đối phương hiểu được ý của mình cũng là cả một kỹ năng đầy tính nghệ thuật, đồng thời cũng cần một sự rèn, luyện và khéo léo. Tục ngữ có câu: “Những người nói nhiều phần lớn bị khinh bạc, những kẻ hay biện luận thường không giữ được của cải”. Do vậy, cho đến nay vẫn còn rất nhiều người xem “im lặng là vàng” làm nguyên tắc chuẩn mực của cuộc sống.

Tuy nhiên, do sự thay đổi nhanh chóng của xã hội, chuẩn mực này cũng đã có những biến đổi về chất. Những năm gần đây, do chịu ảnh hưởng của các nước Âu Mỹ nên ngày càng có nhiều người cố gắng dành thời gian rèn luyện cách thức giao tiếp để dần hoàn thiện mình. Tuy vậy, người Âu Mỹ không bao giờ nhiều lời. Chúng ta thường bắt gặp trên truyền hình hay phim ảnh, rất nhiều cảnh phim diễn viên thao thao bất tuyệt bởi họ muốn tránh sự phán đoán của người thứ ba. Nhưng những gì diễn ra trong phim ảnh chưa hẳn đã là chân thực cuộc sống.

Một nhân sĩ người Đức đi vào cửa hàng văn phòng phẩm ở thành phố Hamburg dự định mua một chiếc bút máy. Lẽ thường, dù bạn có hiểu biết về sản phẩm hay không thì trước khi mua hàng theo thông lệ bao giờ người mua cũng sẽ hỏi người bán hàng một số câu hỏi nào đó. Người khách mua bút kia cũng vậy, ông cũng đã hỏi cô gái bán hàng một số vấn đề. Cô nhân viên vội cầm lấy mấy chiếc bút rồi giáng giải cho ông khách nghe về xuất xứ, lai lịch, công dụng của chúng. Vị khách im lặng không nói, có vẻ như đang suy ngẫm vậy.

Sau khi nữ nhân viên bán hàng giải thích xong, ông khách người Đức mới nhìn thẳng vào mặt cô gái bán hàng rồi chọn lấy một chiếc bút. Bề ngoài tuy có chút lạnh lùng nhưng vẫn toát lên vẻ nghiêm nghị, đó là tính cách của người Đức – không nói nhiều lời. Để được xem là biết cách nói chuyện hay thì ban đầu bao giờ bạn cũng nên nói rõ chủ trương của mình, nếu chỉ quan tâm đến lời mình nói mà quên đi lời nói của người khác thì câu chuyện sẽ không thể đạt được hiệu quả cần thiết. Hay nói một cách khác, những người chỉ biết đến lời nói của mình, tỏ vẻ hiểu biết và luôn giữ khư khư lối suy nghĩ của mình thì đó chỉ là người không có nội tâm.

Khi nghe người khác nói chuyện, những người thích chen ngang và thao thao bất tuyệt trước mặt người khác thường là hạng người thiếu tôn trọng bạn bè và khó làm nên nghiệp lớn, tốt nhất là không nên giao du với họ.

12. Người thao thao bất tuyệt lại thích giáo huấn người khác

Mỗi người trong chúng ta ai cũng có mong muốn được thể hiện mình. Người thì rất thích nói nhiều, người thì mang theo bên mình những vật dụng kỳ quái để gây sự chú ý của mọi người, người lại nhuộm tóc mình thành nhiều màu sắc khác nhau, người lại tiêu tiền như nước.. Tất cả đều nhằm biểu hiện mình nhưng đó là cách biểu hiện của những người ít học trong xã hội. Ngoài ra, có một số người lại thích khoe khoang thành tích học hành, chức tước, hoàn cảnh gia đình mình.. Họ che giấu sự tự ti của mình bằng những thứ tầm thường đó.

Để tránh thể hiện mình quá cao, thông thường trong câu chuyện người ta thường dùng cách biểu hiện không tâng bốc bản thân mình. Chẳng hạn, có người hỏi bạn: “Bạn đang công tác ở đâu?”. Câu trả lời của bạn không nhất thiết phải sử dụng chủ từ mở đầu như trong tiếng Anh: “Đúng, tôi làm việc ở ngân hàng”. Hầu hết mọi người có thể trả lời: “À, ở ngân hàng”. Chủ đề của câu chuyện như vậy mới không thể xoay quanh vấn đề “cá nhân mình”.

Nhìn từ góc độ tâm lý có thể thấy, mong muốn thể hiện mình phản ánh nguyện vọng cầu tiến của con người. Đây không phải là chuyện tiêu cực song nếu như lúc nào cũng muốn tâng bốc, khoe khoang mình, thậm chí khiến cho mọi người cảm thấy khó chịu hoặc cười nhạo thì đó lại là điều lợi bất cập hại, phá vỡ các mối quan hệ của bạn.

Một số người ngoài việc khoe khoang về bản thân mình còn luôn miệng kể về các cao kiến của mình hay đạo lý nhân sinh, lúc nào cũng muốn huấn thị người khác, những người như thế vô hình chung họ đều tự loại bỏ đi mọi mối quan hệ của mình. Rõ nhất là các vị lãnh đạo, họ thường hay thuyết giáo với anh em cấp dưới hay với đồng sự của mình, cũng có trường hợp lại nói sau lưng, chẳng hạn: nếu là tôi thì tôi sẽ không làm như thế, tôi sẽ thế này thế khác...

Trong số những người mà tôi quen biết, chắc chắn có người có tài ăn nói. Họ không chỉ thành công về sự nghiệp mà còn là những người có năng lực thực sự được mọi người thừa nhận. Những người như vậy cũng khá nhiều, họ biết cách nắm bắt cơ hội, lúc nào cũng muốn giáo huấn người khác. Chẳng hạn, có một số người nhờ khổ luyện thành công nên họ rất tự phụ, họ cảm thấy không phù hợp với hành vi chạy theo trào lưu, không có suy nghĩ tiến thủ của lớp trẻ ngày nay. Vì vậy, chỉ cần nắm được cơ hội là họ ra sức khoe khoang, khoác lác về con đường phấn đấu gian khổ của mình.

Nếu chỉ như vậy thì vấn đề cũng chưa có gì đáng để bàn luận nhiều, song thực tế ngày càng có nhiều người khiến người khác cảm thấy họ là những con người thích lý sự, dài dòng. Họ luôn miệng nói những câu đại loại như: “Nếu tôi...” hoặc “Ngày còn trẻ...”, Nghe những người này

nói chuyện là mọi người đã cảm thấy khó chịu và chỉ muốn bỏ đi, không muốn tiếp xúc nữa.

Ngược lại, nếu trong đám đông có một người nào đó đứng ra pha trò, có chút khoe khoang, ngôn ngữ tự do, thoải mái thì chẳng qua người đó cũng chỉ muốn nhân cơ hội đông đủ để thể hiện sở trường của mình mà thôi, không có gì là xấu cả. Hơn nữa, trong một buổi gặp mặt như vậy, việc tạo ra một bầu không khí vui nhộn là thực sự có ý nghĩa và sự xuất hiện của người đó sẽ mang lại cảm giác dễ chịu cho mọi người.

Cách thể hiện của hai người nói trên tuy cực đoan nhưng về bản chất lại giống nhau, nếu muốn sống hoà thuận với họ, trước hết phải nhận thức được một điều là: họ đều là những người thuộc lớp người có tính cách tự tin.

Nếu không có được nhận thức như thế, bạn sẽ không thể rộng lượng bao dung với sự thuyết giáo và bệnh nói nhiều của họ.

13. Những người tự khen mình chỉ là “chiếc vỏ rỗng tuếch”

Con người ai cũng có mong muốn được thể hiện mình, đây là động lực để vươn tới sự tiến bộ, phát triển, chúng ta không thể phủ nhận điều đó. Chính vì vậy trên thực tế có nhiều người mong muốn trở thành minh tinh, đó cũng là điều dễ hiểu.

Lẽ đương nhiên đây không phải là điều xấu nhưng điều đáng chú ý là mức độ của nó. Có người dù làm bất cứ việc gì, trong hoàn cảnh nào cũng luôn muốn gây sự chú ý của người khác. Có câu nói nào thịnh hành, người này thường rất thích sử dụng, nếu quá độ thì điều đó là biểu hiện không bình thường về tâm lý.

Trong cuộc sống nhiều người đã trải qua cảm giác này, có thể bạn không biết đối phương là ai nhưng đối phương lại luôn muốn khiến bạn phải chú ý đến họ. Nói một cách rõ hơn là, trong xã hội có một số người nóng lòng muốn “thể hiện” mình cho mọi người biết. Hoặc có thể người đó không phải là người ưa thích sự khoác lác, khoe khoang nhưng họ rất muốn trở thành nhân vật trung tâm của sự chú ý. Để gây sự chú ý của người khác, một số người thường tạo ra cảm giác không vui cho mọi người.

Một số người lại muốn đề cao tài năng và vị trí của mình, dù nói chuyện gì với họ, người đó đều tạo dáng vẻ say sưa, hứng thú, dường như có thể làm bất cứ việc gì mà đối phương yêu cầu, khiến cho những người mới gặp, tiếp xúc với họ lần đầu dễ có cảm giác nể phục. Tóm lại, những người thích tự đề cao mình chẳng qua là họ muốn trở thành nhân vật trung tâm của tập thể và hy vọng được mọi người xung quanh tán dương, khen ngợi mà thôi.

Trong số bạn bè của tôi, cũng có những con người như thế. Tại một buổi triển lãm quốc tế với nhiều đại biểu đến từ khắp nơi trong cả nước, anh bạn tôi chủ động, vui vẻ chào hỏi mọi người và thu thập một số thư giới thiệu hoặc những tấm danh thiếp của một số nhân vật nổi tiếng riêng cho mình, đồng thời khoe khoang, thể hiện mình trước mặt mọi người nhằm đề cao vị trí của mình. Điều không thể phủ nhận được là trong cuộc sống những người này không phải là ít và chiêu thức của họ cũng đạt được những hiệu quả nhất định.

Tôi được biết, anh bạn nói trên của tôi khi gặp ai đó đặt vấn đề nhờ giúp đỡ thì anh ta đều lảng tránh từ chối khéo. Những người thích tự khoe khoang mình có thể tham gia hoạt động biểu diễn ảo thuật lôi cuốn, hấp dẫn hơn là làm một người bạn. Người xưa có câu: “Hữu xạ tự nhiên hương”, nếu một người thực sự có khả năng và sức hấp dẫn thì dù không cần khoe khoang, giới thiệu, bạn bè họ cũng có thể giúp họ trở nên nổi tiếng và được nhiều người biết đến. Vì vậy, cách tốt nhất là nên tránh xa những người này.

14. Cẩn thận với những người quá dễ dàng xả thân vì bạn

Xã hội ngày càng phát triển với trình độ hiểu biết của con người ngày càng cao, song bên cạnh đó vẫn còn một số người nhẹ dạ cả tin, bị một số kẻ xấu lòng gạt hay chịu thua thiệt. Tuy nhiên, hầu hết những người này không phải vì tin tưởng đối phương tuyệt đối, cũng chẳng phải vì họ hy sinh cống hiến không tính toán cho đối phương mà chẳng qua là vì họ hy vọng có được chút lợi nhuận hoặc một sự báo đáp thực chất từ đối phương.

Ví dụ điển hình nhất là các vị chính khách, không nói gì đến lúc bầu cử sôi động xa xôi nào cả, ngay cả những lúc bình thường bao giờ họ cũng lên tiếng với giọng nhân nghĩa đạo lý hay tình người. Trên thực tế, hiện nay rất ít người sẵn sàng giúp đỡ người khác mà không hề tính toán hơn thiệt, trừ những con người đầy lòng nhân ái. Hầu hết mọi người khi làm một việc gì đó đều có sự tính toán trước. Chẳng hạn như khi chúng ta muốn nhờ vả ai giúp đỡ làm một việc gì đó, chúng ta thường nói “trăm sự nhờ bạn”, khi nói ra lời này chắc chắn chúng ta mong muốn đối phương sẵn lòng ra tay giúp đỡ và khi đối phương trả lời “giao việc đó cho tôi” hay “để việc đó cho tôi” thì không chắc đối phương giúp mình vì lý do tình cảm nhân nghĩa mà có thể là vì đối phương cảm thấy có lợi cho họ khi giúp mình, đó thực chất là sự trao đổi mua bán. Nếu như người nào đó cho rằng vì tình cảm sâu nặng mà người khác có thể lăn lộn, xả thân vì mình thì rõ ràng người đó đã lầm và có thể coi chỉ số IQ của họ bằng không, hay họ cũng chỉ là những tên ngốc trong những bộ phim kiếm hiệp dài tập mà thôi.

Có một vị huấn luyện viên bóng chày nổi tiếng, ông biết cách đánh bại đối thủ của mình nhưng đối với các cầu thủ trong đội ông lại dành cho họ sự quan tâm chăm sóc đặc biệt, ông luôn dốc sức giành quyền lợi cho các tuyển thủ, cho dù bị người ngoài phê bình, chỉ trích nhưng ông cũng không hề oán giận. Khi đội bóng giành chiến thắng, ông biết cách động viên, khích lệ tinh thần thi đấu của các cầu thủ, nhưng chưa bao giờ ông cảm thấy tự mãn với những gì đã đạt được. Tuy nhiên, trong xã hội ngày nay những con người coi trọng tình cảm đạo lý như vậy không phải là nhiều.

Tất cả những điều đó không chỉ là hành vi cá nhân cũng không chỉ là mong muốn được thể hiện mình, mà đó là một phương thức hành động hy sinh tình cảm một cách chân thành dành cho người khác, chính điều này mới có thể làm rung động lòng người.

Trong cuộc sống, có một số người làm việc rất lố mãng, nhưng lại sẵn sàng lao vào chỗ hiểm nguy, sẵn sàng xả thân vì người khác và sau khi xong việc nôn nóng muốn được đối phương đền đáp. Những người bạn kiểu này có lúc còn gây phiền toái, rắc rối cho bạn, tệ hại hơn họ còn cản trở sự thành công của bạn, tốt hơn hết là nên tránh xa họ.

15. Giữ khoảng cách với người ích kỷ tư lợi

Nếu như có thể dễ dàng kết giao với người khác thì hai chữ “đạo lý” tuyệt đối không được bỏ qua, có điều là phải biết cách dùng nó.

Làm một con người, cho dù bạn thích hay không thích, trong quan hệ giao tiếp không thể không coi trọng nguyên tắc cơ bản của nghĩa lý chân tình trong cách cư xử. Có một số người già thường hay than thở, xã hội ngày nay “đâu còn nghĩa lý tình người?”. Tuy chỉ là cảm xúc bộc phát nhưng thực tế nếu như bỏ qua mọi nhân tình nghĩa lý mà có thể dễ dàng kết giao với người khác thì e rằng khó có được mấy người.

Trong quan hệ giao tiếp với bạn bè, có những tình huống không thể theo ý muốn chủ quan của bản thân mình được. Nhưng nếu như lấy tình người để cư xử thì mọi chuyện sẽ thuận lợi hơn rất nhiều.

Trong tình bạn, nếu một bên đưa ra những yêu cầu bất hợp lý, có thể là do xuất phát từ đạo lý mà không tiện nhờ cậy thì những lần giao tiếp như vậy không được xem là những cuộc giao tiếp được thiết lập trên lợi ích thực sự. Còn vì bạn giúp đỡ họ xuất phát từ đạo nghĩa thì bạn cũng có thể yêu cầu họ báo đáp bằng đạo lý.

Tôi có quen một người, anh ta đang thất vọng, buồn chán vì thất nghiệp, anh bạn A của anh ta đã giới thiệu anh ta cho một người bạn B khác, anh B vốn không quen biết gì anh ta nhưng nhờ sự giới thiệu của A mà anh ta đã được B chấp nhận vào một dự án, cũng vì ý tốt của A mà anh ta đã bằng lòng tiếp nhận công việc. Đương nhiên, mối quan hệ trung gian này không có sự tồn tại của quan hệ được mất trực tiếp.

Qua hơn một tháng, công việc đã hoàn thành 90% khối lượng, anh chàng thất nghiệp muốn anh B trả đủ tiền công nhưng không dám yêu cầu trực tiếp mà nhờ anh A nói hộ, song anh A từ chối lời đề nghị. Thế là, anh chàng thất nghiệp cảm thấy trong lòng không vui, thái độ nói chuyện cũng hoàn toàn khác với trước kia.

Lúc này anh A rất áy náy, anh cho rằng công việc còn đang dang dở chưa hoàn thành mà đã tính toán đến chuyện công cán thì thật khó nghĩ, bao giờ dự án kết thúc thì hãy tính đến chuyện đó, làm sao lại thúc ép người ta như thế. Kết quả là anh chàng thất nghiệp đã tự ý quyết định yêu cầu anh B viết hoá đơn phiếu chi. Trước sự chứng kiến của A, anh B đã viết phiếu chi cho anh chàng thất nghiệp.

Trước khi nhận đủ số tiền công anh ta còn hứa đi hứa lại là sẽ hoàn thành công trình đúng thời hạn. Nhưng cuối cùng, anh ta đã không hoàn thành nổi. Quá tức giận với người bạn giả dối, anh A đã cắt đứt quan hệ bạn bè với anh chàng thất nghiệp.

Những người theo “chủ nghĩa tư lợi” luôn cho mình là trung tâm hay những người hoàn toàn không biết đến hai chữ “đạo nghĩa” chỉ nên giới hạn thế giới của mình trong phạm vi nhỏ bé. Bề ngoài là được lợi, nhưng thực tế không bao giờ có được “đạo nghĩa” và bạn bè.

Xin hãy giữ khoảng cách với những người này.

16. Lựa chọn những người bạn biết đầu tư thời gian cho bạn

Tình bạn xuất phát từ sự tôn trọng lẫn nhau. Chữ “tình” ở đây là chỉ tâm tư, thái độ của đối phương. Không chỉ vậy, nó còn thể hiện dũng khí của sự hy sinh bản thân. Trong quan hệ bằng hữu, không thể nói ai nợ nhiều hơn ai, vì vậy việc giữ được tinh thần hy sinh cống hiến là điều vô cùng cần thiết.

Là bạn bè, biết đầu tư thời gian cho nhau là cực kỳ quan trọng. Khi giao du kết bạn việc tâm sự tìm hiểu nhau là điều quan trọng nhất. Vì vậy phải dành thời gian cho nhau, đặc biệt là trong giai đoạn đầu của mối quan hệ bằng hữu. Chỉ cần người bạn của bạn có ý nguyện muốn dành thời gian nói chuyện với bạn thì như vậy cũng được xem là bạn bè rồi. Lúc này, nếu như người bạn lấy lý do không có thời gian rồi để tiếp chuyện bạn thì điều đó chứng tỏ sự thiếu tình cảm chân thành trong mối quan hệ của hai người.

Đối với một con người trong xã hội thì công việc chiếm một khoảng thời gian khá lớn. Vì thế công việc luôn được mọi người ưu tiên hàng đầu, điều này cũng dễ hiểu và có thể chấp nhận được. Tuy nhiên, nếu nói là không có chút thời gian rồi để gặp gỡ nói chuyện với nhau thì e là có phần hơi thái quá và điều đó chứng minh sự thờ ơ, lạnh nhạt của ai đó đối với tình bạn. Họ thực sự không có ý định xây dựng, vun đắp cho tình bạn phát triển.

Bớt chút thời gian quý giá của mình để đổi lấy tình bạn thì cũng là điều nên làm lắm chứ. Còn nếu như không có cách nào khác thì cũng cần đưa ra một lý do thật thuyết phục để giải thích cho bạn bè hiểu, tuyệt đối tránh dùng từ “không có thời gian rồi” làm có từ chối bạn bè.

Giao tiếp trên thương trường nên chọn trong giờ hành chính, tuy nhiên trong thời gian nghỉ trưa nếu thấy thực sự cần thiết thì cũng có thể vận dụng linh hoạt nhưng vẫn phải đảm bảo giải quyết công việc gấp rút. “Có thời gian rồi” ở đây là để chỉ những lúc ngoài giờ làm việc chính, khi bản thân thành tâm thành ý mời bạn bè mà đối phương từ chối vì có việc bận hay là vì một lý do nào đó quan trọng khác mà không thể gặp bạn được, thì có lẽ đây cũng là một cơ hội để bạn chấm dứt quan hệ bạn bè với người đó.

Khi bạn hẹn gặp bạn bè, nếu đối phương thường lấy lý do là vợ không đồng ý hay do nhà xa, do không có thời gian rồi thì điều đó chứng tỏ người đó không có thành ý muốn kết bạn thân giao với bạn. Bạn không cần thiết phải quan hệ giao du với những người này, bởi chỉ vì mất một chút thời gian mà họ còn không muốn thì như vậy còn gì là bạn bè nữa?

17. Người không quân tử không thể là bạn bè được

Đời người “ba chìm bảy nổi”, dù ai đó được làm việc trong một cơ quan xí nghiệp lớn danh tiếng thì họ cũng khó mà đảm bảo được mọi sự bình an, thuận buồm xuôi gió trong cả cuộc đời được. Phàm là con người, trong lòng còn băn khoăn trăn trở, thân còn bị trói buộc thì chắc chắn vẫn còn buồn phiền, sầu não.

Tục ngữ có câu: “Đời người có 8, 9 phần 10 chuyện không được như ý muốn, cho nên chúng ta rất khó thoát khỏi bể khổ trầm luân của cuộc đời.

Hay nói cách khác, những biến cố bất ngờ, những dầy vò, bất hạnh mà chúng ta gặp phải và thậm chí những tác động bên ngoài đều là những nguyên nhân gây nên đau khổ, buồn phiền cho con người, còn chúng tôi chỉ có thể nói những lời khuyên “nhìn thoáng một chút, mọi chuyện đều có cách giải quyết của nó” hay “đừng buồn phiền nữa, hãy lấy lại tinh thần đón nhận thử thách” để an ủi những người đang đau khổ.

Với người thờ ơ, bàng quan với mọi việc thì vấn đề nào cũng đều có khả năng giải quyết, còn đối với những người trong cuộc, những người đang gặp hoàn cảnh khó khăn thực sự thì mọi thứ như đang bị bung bít trong một chiếc trống vậy, không thể nhìn thấy ánh sáng mặt trời. Vì vậy, rơi vào hoàn cảnh đau khổ, phiền muộn cũng là lẽ thường tình. Khi bạn thấy người bạn của mình đau khổ, bạn thường nói những câu đạo đầu như: “Chẳng lẽ mình không phải là bạn của cậu sao? Có chuyện gì nói cho mình biết xem nào!”.

“Mình chẳng phải là bạn cậu sao?” Câu nói này hàm ẩn sự đồng cảm và thể hiện tình hữu nghị, người đang buồn rầu có thể vui lên vì câu nói chứa chan tình cảm này, mọi nỗi buồn sẽ tan biến hết. Tuy nhiên, người nói ra câu này chưa chắc đã là thật lòng, có thể chỉ là tiện miệng nói ra mà thôi, cho nên muốn xác định sự thật giả trong đó không phải là chuyện dễ dàng.

Khi nói câu này phải thực lòng mong muốn hy sinh, cố gắng vì bạn bè còn nếu nói xong mà không thực hiện thì chỉ khiến cho đối phương thêm phật ý và oán hận mà thôi.

Dù là an ủi bạn bè, thể hiện tình cảm bằng hữu cũng không nên giả tạo, bởi nếu như không thật lòng thì câu nói này sẽ có ý gian dối và lương thiện giả tạo.

Khi một người đạo đức giả nói với bạn: “Chúng ta chẳng phải là bạn hay sao?” thì luôn luôn họ sẽ làm những việc “chẳng phải là bạn hay sao?”, do đó chúng ta nên cảnh giác với những kẻ “miệng nam mô bụng bồ dao găm” này.

18. Cảnh giác với người quá xông xáo, nhiệt tình

Có một số người không từ lao tâm khổ tứ để giúp đỡ người khác, họ cũng là những người luôn làm việc thiện hay là người có trái tim nghĩa hiệp. Chỉ cần người khác nhờ cậy, bất kể là tiêu bao nhiêu tiền hay mất bao nhiêu thời gian cũng chẳng cần biết công việc khó khăn như thế nào họ đều không chối từ, thậm chí có lúc họ còn sẵn sàng giúp đỡ cả những người đã từng quay lưng, phản bội mình mà không hề đắn đo, tính toán. Người ta gọi những người này là những người tốt bụng và đáng tin cậy. Vì vậy, dạng người này có nhiều bạn bè tri kỷ và trong nhà lúc nào cũng tràn ngập tiếng cười đùa của bạn bè thân thích, do sự khảng khái và rộng lượng của người đó nên những người bình thường rất mong muốn được làm quen kết bạn với họ, còn những người chịu ơn họ thì không ngớt lời khen ngợi và ca tụng.

Loại người này lúc nào cũng chạy đôn chạy đáo, lo lắng sốt sắng phục vụ người khác, do đó họ luôn được mọi người thừa nhận là người bạn tốt. Nhưng thực tế khi bạn gặp phải vấn đề ngoài ý muốn, dù rằng bạn có quan hệ sâu sắc với họ cũng chưa chắc đã nhận được sự giúp đỡ của họ. Đương nhiên, họ có thể thể hiện sự giúp đỡ bằng lời nói, còn ngoài ra đừng hy vọng họ sẽ hết lòng vì bạn.

Tại sao vậy? Lý do là:

1. Người đó hy vọng thay đổi vị trí hiện tại của mình. Do mọi người luôn tôn sùng họ, xuất phát từ sự tôn sùng ưu việt nên họ cảm thấy mình sẽ thu được cả danh và lợi.

2. Để thể hiện năng lực của mình. Đồng thời với việc giúp đỡ người khác, có thể thể hiện năng lực riêng của mình, đó cũng chính là sự căm dỗ về tiền bạc và quyền lực ẩn đằng sau sự quan tâm chăm sóc của họ đối với người khác. Vì vậy, hạng người này thường dễ thay đổi, lật lọng như trở bàn tay. Do đó, bạn cần cảnh giác với những người luôn luôn tỏ ra thân thiết, xông xáo giúp đỡ người khác. Quan hệ với hạng người này, tốt nhất là thể hiện sự tôn trọng và phép lịch sự dừng lại ở mức độ phù hợp. Hạng người này thích trung thành với người khác, đây chính là mục đích sống chủ yếu của họ nhưng sâu thẳm trong thâm tâm chắc chắn còn điều gì khác khiến người đó quan tâm hơn.

Đằng sau những lời nói nhân nghĩa đạo đức, ít nhiều chúng ta có thể thấy được nguyên do của hành vi lương thiện giả tạo ở họ.

19. Lây lời nói dối và hư vinh làm sức mạnh của sự tiến bộ

“Nói dối cũng chỉ là giải pháp tạm thời”, đó là lời châm ngôn của Phật Thích ca Mâu ni. Nó thực sự là lời khuyên răn vừa hàm súc ý nghĩa vừa phù hợp. Tuy nhiên vận dụng một cách hiệu quả việc nói dối để giành được quyền lợi cần phải có kinh nghiệm tương đối.

Nếu quan sát, chúng ta sẽ thấy số người nói dối để lấn lướt người khác dường như còn nhiều hơn so với số người vì quyền lợi mà phải bắt buộc nói dối. Ngoài ra, số người sợ mất thể diện sau khi nói ra sự thật mà phải nói dối cũng không phải là ít.

Nói dối vì mưu cầu quyền lợi, vì những tính toán khác, lợi dụng nói dối người ta có thể giải quyết một vấn đề nào đó. Nhưng thực tế thì những lời nói dối làm hại đến người khác lại nhiều hơn những lời nói dối vì tính toán tới quyền lợi. Điều này khiến cho mọi người cảm thấy ớn lạnh.

Có người bạn lúc nào cũng thích tỏ vẻ hiểu biết và thường đưa ra khá nhiều ý kiến của bản thân. Ban đầu, một số bạn bè không thể phân biệt được sự thật giả trong lời nói của người đó nên đều chấp nhận nghe theo ý kiến của họ, kết quả cực kỳ thảm hại. Bởi sự giả tạo và dối trá của họ hoàn toàn không giúp được gì cho bạn bè cả.

Khi mới làm quen hoặc quen biết chưa được bao lâu với những người này, hầu hết mọi người đều rất tôn trọng và chấp nhận ý kiến của họ. Nhưng lâu dần, mọi người sẽ phẫn nộ mà rời xa họ. Bởi vì mọi người đã biết được quyền uy và chuyên môn của người đó chẳng qua là sản vật trong trí tưởng tượng, còn ý kiến này ý kiến nọ mà người đó đưa ra cũng chỉ là sự cóp nhặt của người khác mà thôi, hoàn toàn không có gì thuộc về bản thân người đó cả.

Điều khiến mọi người lo ngại nhất là bản thân người đó lại hoàn toàn tin tưởng vào sự giả tạo và gian dối của mình. Tôi có một người bạn học, anh ta là người luôn tin tưởng vào những lời mình nói. Đặc biệt là trong công việc, anh ta luôn tin ý kiến của mình là đúng mà không quan tâm đến suy nghĩ, quan điểm của người khác, thậm chí còn phản bác lại họ. Do những lời nói ban đầu đã là những lời nói dối nên đương nhiên những lời tiếp theo cũng chỉ là những lời dối trá. Vì vậy, bạn bè đã đặt cho anh chàng này biệt hiệu là “vua nói dối” trong nhóm bạn chơi.

Nói chung, nói dối nảy sinh do sự theo đuổi hư vinh. Do tôn sùng hư vinh cho nên dù không hiểu hay không đủ khả năng thực hiện người ta cũng dùng đến những lời dối trá để che giấu đi. Còn khi chiếc vỏ ngoài của lời nói dối bị dỡ bỏ, “cái kim trong bọc” sẽ tự lộ ra.

Hư vinh và dối trá là liều thuốc bôi trơn của cuộc sống con người và nó không hẳn đều là tiêu cực, phản diện. Điều quan trọng là có thể chuyển hoá chúng thành động lực thúc đẩy người ta tiến lên hay không mà thôi? Nếu có suy nghĩ như thế thì những người này lại đáng để chúng ta

kết bạn./.

20. Không nên để mất dần khả năng “phát hiện”.

Cuộc sống được tạo thành từ những chuỗi “phát hiện”. Hàng ngày trong khoảng thời gian từ lúc tỉnh giấc đến trước lúc đi ngủ, không biết chúng ta bắt gặp bao nhiêu sự việc mà mình chưa biết, phát hiện ra bao nhiêu sự vật mới mẻ, lý thú.

Để chuẩn bị đầy đủ năng lực “phát hiện” cần phải có một khả năng quan sát nhạy cảm và lối tư duy rõ ràng. Sống một cách mù quáng thì không thể có sự phát hiện nào, thiếu hụt tinh thần lại càng không phát hiện được gì. Mỗi một ngày của tuổi trẻ đều mới mẻ và kỳ lạ, mọi thời điểm đều có những phát hiện khác nhau, khả năng thẩm mỹ và sức sống tuổi thanh xuân luôn muốn khám phá thế giới còn nhiều bí ẩn.

Nhưng một khi đã tham gia vào hoạt động xã hội, năng lực theo đó cũng dần dần bị thoái hoá, con người ta luôn cảm thấy bất lực và thiếu tinh thần mạo hiểm. Tuổi tác càng cao thì tình trạng tâm lý này càng biểu hiện rõ, tuy rằng dựa vào kinh nghiệm và quá trình công tác có thể tránh được phạm phải sai lầm nhưng nó lại bắt đầu mất dần đi khả năng “phát hiện”.

Nói cách khác, tính hiếu kỳ mạo hiểm mới là nhân tố thúc đẩy sự tiến bộ của nhân loại. Con người cần có tính mạo hiểm, làm bạn với những người dám đương đầu với thử thách tương lai sẽ có thể giúp bạn bù đắp những thiếu hụt, hạn chế và giúp tái tạo khả năng “phát hiện” của con người. Chính sự hiếu kỳ và ý tưởng kỳ lạ đối với vạn vật xung quanh sẽ dẫn đến hành vi “phát hiện”.

Lòng nhiệt huyết và sự năng động đối với sinh mệnh của những con người này đủ để làm cất lên tiếng đàn đồng điệu của bạn và nó.

Những người bảo thủ, không dám vượt qua lẽ thường hay những người dễ dàng sống hoà thuận với người khác, có tinh thần trách nhiệm nhưng không thể tránh khỏi việc trôi theo dòng chảy của cuộc đời trần tục, không có chút thi vị gì.

Ngược lại, nếu là một người say mê khám phá thế giới nhiều bí ẩn, thích giao du đi đây đi đó, dám đối đầu với mạo hiểm, không ngừng thưởng thức sự vật mới mẻ, trí tưởng tượng bay cao thì chắc chắn sẽ phát hiện ra nhiều điều lý thú, bổ ích.

Nếu bạn không thể thoát ra khỏi “ốc đảo” của mình, vượt lên trên mọi trói buộc vô hình thì cuộc sống của bạn sẽ trở nên buồn tẻ và đơn điệu.

Không nên để mất dần khả năng “phát hiện”.

Chương 2: THÀNH CÔNG TRONG TÌNH BẠN BẮT ĐẦU TỪ ĐÂY

21. Hai chuẩn mực lớn để tạo ra “tiếng nói chung” trong giao tiếp

Dù làm bất cứ việc gì, người ta cũng đều phải cân nhắc, dẫn đo. Trong quan hệ bạn bè cũng vậy, nếu cảm thấy đúng thì chúng ta sẽ làm bạn của nhau, nếu cảm thấy không phù hợp thì thôi, ai đi đường nấy.

Trong quá trình giao tiếp, sự tương đồng về thái độ, quan điểm, trình độ văn hoá, tuổi tác, giới tính, niềm đam mê, sở thích, địa vị xã hội và kinh nghiệm của con người sẽ dễ dàng làm tăng thêm sức hấp dẫn cho cuộc giao tiếp. Tính tương đồng này giống như “tần số cố hữu” trong hiện tượng vật lý, chỉ có những vật thể có cùng “tần số cố hữu” tương đương nhau mới dẫn đến “cộng hưởng”. Trong quan hệ giao tiếp, hiện tượng “cộng hưởng” này là một yếu tố quan trọng để tiếp cận với người khác.

Muốn tạo ra “tiếng nói chung” với mọi người, đạt được mục đích tiếp cận đối phương, trước hết phải biết cách làm sao cho “tần số cố hữu” của mình đồng nhất với người khác, tức là phải tìm ra được “điểm chung”. Vậy làm thế nào để tìm được “điểm chung” này?

1. Tìm một sự tương đồng trên cùng một lĩnh vực nào đó.

Trên thế giới không thể có hai chiếc lá nào hoàn toàn giống nhau, cũng chẳng thể có hai con người hoàn toàn giống nhau, vì vậy việc mong muốn người khác là “đối tượng giao tiếp lý tưởng” với mình hoàn toàn là một điều không thể được, mà thực tế cũng chẳng cần thiết phải như vậy, mà cần dựa vào cái riêng vốn có của mỗi người để tìm kiếm những cái tương tự với mình, để dễ dàng tạo nên tiếng nói chung với mình. Chẳng hạn, tính cách của một ai đó không giống chúng ta nhưng họ có chung chí hướng và quan niệm giá trị với mình, chúng ta cần cố gắng tìm ra những điểm tương đồng và loại bỏ những điểm khác biệt giữa hai người. Như vậy, hai người mới cảm nhận được sức hấp dẫn của nhau, từ đó làm tăng thêm mong muốn được tiếp cận và kết giao với nhau.

2. Tăng thêm khả năng cá nhân mình

Khả năng ở đây là muốn đề cập đến mức độ thể hiện tình hình thực tế của mình. Muốn người khác hiểu bạn thì trước hết bạn phải để người khác hiểu về bạn. Thử nghĩ xem, nếu bạn hoàn toàn không hiểu gì về một người nào đó liệu bạn có tự nguyện kết giao cùng họ không?

Mức độ thể hiện cho đối phương về khả năng thực tế của mình phản ánh trực tiếp mức độ tín

nhiệm của người này đối với đối tượng giao tiếp. Nếu hai bên không tin tưởng lẫn nhau thì mức độ thể hiện sẽ bị giảm. Còn nếu đã tin tưởng đối phương thì mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn, hai người sẽ tâm sự cực kỳ cởi mở, thoải mái. Khi nói chuyện bạn vừa muốn tiếp cận đối phương vừa lại không muốn để đối phương biết gì về mình, như thế sẽ khiến cho đối phương cảm thấy bạn không tin tưởng họ, từ đó nảy sinh sự dè dặt, giữ ý.

Do vậy, trong quá trình giao tiếp với người khác, bạn nên chủ động cởi mở, giới thiệu cho đối phương biết về gia cảnh, lý lịch, sở thích, đam mê, giá trị quan của mình,... rút ngắn khoảng cách về tâm lý với đối phương, làm cho họ hiểu về bạn trên mọi phương diện, từ đó có thể khiến cho đối phương thêm tin tưởng bạn hơn và chấp nhận mối quan hệ với bạn.

22. Ghi nhớ tên tuổi của người khác là bước thành công đầu tiên trong quan hệ giao tiếp

Tên tuổi là đặc trưng cơ bản của mỗi người, nếu có thể nói được chính xác tên của đối phương thì tin chắc rằng đó là tiếng thân thiết nhất mà đối phương nghe được.

Ông Jim – Bộ trưởng Bộ Bưu chính Viễn thông Hoa Kỳ vốn xuất thân trong một gia đình nghèo khó. Bí quyết thành công của ông chính là do ông đã phát huy được sở trường của mình – Ghi nhớ một cách chính xác tên tuổi của đối phương ngay lần gặp gỡ đầu tiên. Được biết, ông ấy có thể nhớ chính xác khoảng hơn 50 nghìn danh tính của mọi người.

Trước khi giữ chức vụ quan trọng này, ông Jim là nhân viên bán hàng cho một công ty thạch cao. Khi đó, ông luôn ghi nhớ trong lòng tên tuổi, hoàn cảnh gia đình, quan điểm chính trị của tất cả những người mà ông có dịp tiếp xúc, nói chuyện lần đầu tiên. Vì vậy, những lần gặp lại, dù đã cách thời gian khá lâu từ nửa năm đến một năm nhưng ông vẫn thăm hỏi một cách chính xác phù hợp hoàn cảnh của từng người, chính điều này đã khiến cho những người nói chuyện với ông cảm thấy được coi trọng và họ đều rất quý mến con người ông.

Ông Jim nhận thấy mức độ quan tâm đến tên tuổi mình của những người bình thường khác vượt quá sức tưởng tượng của ông, nếu có người nào đó nhớ được tên của ông thì ông cảm thấy đầy thiện cảm với họ, nó thực sự còn hấp dẫn hơn nhiều so với những lời nói nịnh bợ buồn tẻ, nhạt nhẽo. Ngược lại, nếu bạn quên hay nhớ nhầm danh tính người khác, rất có thể sẽ dẫn đến những điều phiền toái không lường trước được.

Nếu là những nhân vật quan trọng càng cần phải nhớ rõ hơn. Lúc rỗi rãi, có thể ghi lại tên tuổi của những người mà bạn vừa quen biết, tập trung cao độ để ghi nhớ, bao giờ bạn cảm thấy nhớ được tên tuổi của họ rồi thì có thể rút bỏ trang giấy ghi tên tuổi đó đi. Nghe nói, phương pháp ghi nhớ tên tuổi người khác của Napoleon Đệ tam là: tim, tay, mắt, tai, miệng cùng được huy động đồng thời, tuy có phần phiền phức nhưng hiệu quả đạt được khá cao. Đại văn hào nước Mỹ Emerson từng nói: “Phép lịch sự đáng kính được tạo nên từ sự hy sinh nhỏ bé”. Rõ ràng, sự hy sinh nhỏ bé đầy gian khổ này thực sự đáng để chúng ta học tập.

23. Tấm danh thiếp là cầu nối quan trọng vun đắp cho các mối quan hệ

Trong xã hội công nghiệp ngày càng phát triển như ngày nay, việc trao đổi danh thiếp cho nhau ngay lần đầu gặp gỡ không chỉ là phép lịch sự cần có nữa mà đã trở thành một thói quen hết sức tự nhiên. Dựa vào tên tuổi công ty và chức vụ thể hiện trên tấm danh thiếp cho phép bạn biết được vị trí và quyền hạn của đối phương, từ đó giúp bạn hiểu được bạn có thể nhờ cậy người đó ở lĩnh vực nào, phạm vi nào, vì vậy việc trao đổi danh thiếp cho nhau có một ý nghĩa cực kỳ quan trọng trong quan hệ giao tiếp. Tấm danh thiếp quan hệ trên thương trường cũng giống như một tấm biển quảng cáo, nó chắc chắn sẽ để lại những ấn tượng tốt đẹp trong lòng người nhận danh thiếp và tạo nên những ảnh hưởng nhất định nào đó đối với đối phương.

Phần lớn mọi tấm danh thiếp thường chỉ có phần giới thiệu danh tính, địa chỉ, số điện thoại và chức vị của chủ danh thiếp, song tác dụng của tấm danh thiếp thông thường không phải chỉ nhằm mục đích thông báo cho đối phương biết bạn là ai, lại càng không phải chỉ để cho đối phương có ấn tượng tốt về bạn mà điều cơ bản chính là giá trị lưu giữ lâu dài mà tấm danh thiếp có được.

Những tấm danh thiếp chỉ có mỗi phần tên tuổi sẽ không có ý nghĩa lưu giữ. Tuy nhiên, nói chung những tấm danh thiếp có thêm phần chức vụ và nội dung nghề nghiệp, chỉ cần được người khác lưu giữ thì chắc chắn sẽ có lúc được sử dụng khi cần thiết, nếu không sẽ khó có cách nào để tăng cường tình cảm và tình bạn.

Ông Tống biên tập của một tờ Tuần san nổi tiếng trong giới xuất bản, tuy chưa đến tuổi nghỉ hưu nhưng đã xin thôi việc. Vì ông ấy muốn tự mình lập nghiệp. Hơn nữa, ông cho rằng ông đã có số tài sản lớn trong tay để lập nghiệp. Ông ấy đã thu thập cho mình hơn 7000 tấm danh thiếp các loại.

Những tấm danh thiếp có được là do ông bắt đầu sưu tầm từ khi ông bước chân vào nghề tuyên truyền đại chúng và đến khi ông ấy quyết định xin thôi việc, trong tay ông đã có hơn 7000 tấm. Đồng thời, cũng chính từ lúc cầm bút viết bài, tham gia diễn thuyết hay các buổi hội thảo ông đã ý thức được rằng, tấm danh thiếp chính là mấu chốt quan trọng để kết giao giữa mình với mọi người.

Ông cũng tiến hành sắp xếp, chỉnh lý, phân biệt một cách có hệ thống theo nghề nghiệp đối với hơn 7000 tấm danh thiếp đó. Với chúng ông phân thành 3 loại lớn cơ bản, đó là danh thiếp để giao dịch thuần túy, danh thiếp để giao lưu tình cảm thông thường và danh thiếp của bạn bè,... Trong số 7000 tấm danh thiếp đó, theo ông thì có hơn 2000 tấm được xác định là có hiệu

quả thực sự.

Tiếp theo ông lại tiếp tục lựa chọn trong số hơn 2000 tấm danh thiếp đó, cuối cùng ông cũng đã chọn ra được cho mình 200 tấm của những người “đắc lực”, có thể hỗ trợ gánh vác giúp ông khi cần thiết. Thế là, ông bắt đầu lập nghiệp từ 200 tấm danh thiếp này.

Cho đến bây giờ, 200 tấm danh thiếp mà ông đã bỏ công sức gian khổ, phấn đấu nhiều năm mới có được đã trở thành tài sản quý giá trong quan hệ, tiền tài và sự nghiệp của ông giúp ông đạt được thành công.

Lý do lớn nhất giúp ông Tống biên tập gặt hái được thành công chính là nhờ ông biết cách coi trọng các mối quan hệ giao tiếp, biết cách gìn giữ những tấm danh thiếp và sử dụng chúng một cách linh hoạt trong cuộc sống cũng như trong công việc.

Tấm danh thiếp chỉ là trang quảng cáo cá nhân nhỏ bé. 200 tấm danh thiếp đại diện cho tinh thần trách nhiệm và sự thành tâm thành ý. Có được những đầu mối quan trọng từ những người có liên quan này, chỉ cần biết cách tranh thủ sử dụng thì nó sẽ trở thành nguồn quan hệ con người vô cùng phong phú cho bạn.

Lấy một tấm danh thiếp của người khác, sưu tầm và bảo quản chúng không phải là việc gì quá khó khăn, điều thực sự khó khăn chính là bạn phải biết cách làm sao để sử dụng linh hoạt những tấm danh thiếp đó, tạo nên cơ hội thành công cho bạn. Vì vậy, những người muốn đạt được thành công từ bạn bè cần phải dành nhiều thời gian công sức bắt đầu từ những tấm danh thiếp nhỏ bé này.

24. Sử dụng linh hoạt mạng lưới quan hệ đồng hương hay bạn học cùng trường

Mỗi khi đến dịp tổng tuyển cử, nhiều ứng cử viên đều bận rộn với việc thăm hỏi một Hội đồng hương nào đó hoặc tập trung diễn thuyết ở các trường học, mục đích là để nhanh chóng thu hút một số lượng đông đảo quần chúng đứng về phía mình, ủng hộ cho mình.

Trên thực tế, bạn không nên đợi đến lúc tranh cử mới làm như vậy, ngày thường cũng nên thường xuyên liên hệ với các tổ chức đoàn thể như Hội đồng hương, Hội đồng khoá như vậy sẽ dễ dàng thiết lập mạng lưới quan hệ của mình. Đối với những người trưởng thành công việc là chiếc cầu trung gian để quan hệ với mọi người. Khi công việc không có nhu cầu này thì hầu hết chúng ta sẽ không thể kết bạn thâm giao với đối tác được. Hiện tượng này xuất hiện từ xã hội bận rộn này chứ không phải do chủ nghĩa công lợi mang lại. Do công việc bận rộn nên không có thời gian để tiếp xúc, kết giao cùng người khác.

Quan hệ giao tiếp giữa con người với con người, chủ yếu là do bạn bè giới thiệu hay có liên quan đến công việc. Quy mô lớn nhỏ của các xí nghiệp có sự ảnh hưởng rất lớn đến việc giao du, kết bạn.

Cùng với sự giao lưu tình cảm ngày càng sâu đậm, nếu gặp gỡ tiếp xúc thường xuyên hơn sẽ nảy sinh tình cảm cá nhân.

Lúc còn trẻ, người ta thường đặt nhiệt tình công việc và danh lợi vào vị trí trung tâm, không chú ý nhiều đến việc kết giao với người khác. Nhưng cùng với năm tháng, tuổi tác càng cao thì sự hiểu biết sâu sắc về tính cách con người, sức mạnh cá nhân, giáo dục, cá tính làm cho quan hệ giao tiếp tăng lên.

Trên thực tế, hoàn cảnh xuất thân (quê hương hay trường học) chiếm một vị trí quan trọng trong quan hệ giao tiếp. Từ lúc học tiểu học cho đến khi vào đại học, dù ở vào giai đoạn nào giữa các bạn học với nhau bao giờ cũng có một tình cảm sâu đậm. Như vậy, hai bên có thể hiểu nhau và dễ dàng làm bạn với nhau. Khi bước sang tuổi trung niên, mối quan hệ tích cực vốn có này lại càng được thể hiện rõ hơn. Tình bạn được thiết lập dựa trên cơ sở là bạn học hay đồng hương sẽ giúp cho mạng lưới quan hệ của bạn thêm phong phú và hiệu quả cao hơn.

Ở tuổi trung niên, hầu hết mọi người đều có thể ý thức được giá trị và vị trí xã hội của người khác và tầm quan trọng của nó đối với bản thân mình. Hay nói cách khác, khi càng tới gần điểm cuối của cuộc đời con người ta càng nhận thấy rõ mọi điều trong cuộc sống.

Càng trải qua nhiều hoàn cảnh thì càng dễ dàng nảy sinh tiếng nói chung với người khác. Nếu muốn đạt được thành công, muốn có ngày càng nhiều các mối quan hệ thì ngay từ bây giờ

đừng ngần ngại tìm cách liên lạc với Hội đồng hương hay Hội đồng khoá.

25. Cách thức xoá tan sự im lặng trong lần gặp gỡ đầu tiên

Khi mới làm quen với nhau, do còn lạ lẫm nên mỗi người đều có những điều khó nói trong lòng, làm thế nào để phá bỏ rào cản này chính là yếu tố quyết định sự thành hay bại ngay trong lần gặp gỡ đầu tiên.

Hàn huyên trò chuyện là cách cần thiết để phá bỏ trở ngại này, nếu trong quá trình nói chuyện có thể vô tình hay hữu ý bạn thêm một vài chủ đề thu hút được đối phương hoặc là những vật, những việc mà đối phương hiểu biết thì sẽ làm cho cuộc trò chuyện thêm sâu sắc, như thế buổi nói chuyện không còn khách sáo, hình thức nữa. Nếu biết vận dụng thích hợp, hai người có thể trở nên gần gũi, thân tình hơn và nói chuyện cởi mở hơn. Nói chuyện kết hợp hài hoà giữa giới thiệu về mình và hàn huyên sẽ không làm cho người khác cảm thấy khiên cưỡng, thiếu thoải mái mà còn làm cho mọi người rũ bỏ được cảm giác cảnh giác và do đó họ sẽ chân thành thẳng thắn, cởi mở hơn khi nói chuyện với bạn.

Có thể sẽ có người cho rằng, không có chuyện gì nói nhưng vẫn cố tìm lời để trò chuyện, nhưng thực tế muốn gây sự chú ý của đối phương hãy để cho họ tự tin nói chuyện, còn bạn phải quan tâm đến những nhu cầu của đối phương. Sự quan tâm, chú ý đó sẽ khiến cho đối phương cảm thấy được tôn trọng. Không có sự tôn trọng này, lời nói sẽ thiếu đi sự hài hước. Hơn nữa, lần đầu tiên gặp nhau, nếu hai người hầu như không nói gì sẽ tạo cho con người ta cảm giác không thoải mái, tự do.

Còn dẫn dắt người khác nói chuyện lại là một nghệ thuật. Chẳng hạn gặp một người không giỏi đối đáp, bạn có thể làm cho họ nói chuyện được không? Trong hoàn cảnh đó, cách tốt nhất là bạn nên bắt đầu câu chuyện bằng những câu hỏi mà đối phương dễ trả lời hoặc những chủ đề thuộc về kinh nghiệm, dẫn dắt họ nói chuyện, dần dần đưa đẩy câu chuyện để họ nói ra những điều bạn cần.

Ví dụ, bạn muốn thăm dò tìm hiểu quan điểm của đối phương về vấn đề “Hai bờ eo biển”, nói chung những vấn đề nghiêm túc này thường rất ít người có thể nhanh chóng trả lời lưu loát được, đặc biệt đối với một người lạ. Họ rất khó có thể nói ra ý kiến của mình mà không có cảm giác cảnh giác.

Lúc này, bạn đừng ngần ngại nói về một số vấn đề nào đó không có quan hệ trực tiếp gì với vấn đề vừa nêu để thể hiện sự quan tâm đối với đối phương. Và một khi đối phương nhận thấy sự chân thành trong cách nói chuyện, họ sẽ tự loại bỏ sự nghi ngờ, đề phòng để nói chuyện thoải mái hơn với bạn, nếu họ sẵn sàng trả lời những vấn đề không hề khó có nghĩa là họ đang đặt cơ sở cho việc trả lời những vấn đề khó hơn sau này. Đặc biệt đối với một người không thạo giao tiếp thì cách nói chuyện dẫn dắt từng bước này lại càng trở nên cực kỳ quan trọng.

Hãy nhớ một nguyên tắc cơ bản: vấn đề bạn muốn tìm hiểu càng trừu tượng thì vấn đề bạn nêu ra càng phải được cụ thể hoá.

26. Nụ cười là vũ khí sắc bén để được người khác yêu mến

Nụ cười có một sức hấp dẫn kỳ lạ, tuy nó không hề có âm thanh nhưng nó lại biểu đạt được rất nhiều ý nghĩa như sự vui vẻ, khoan khoái, tán thành, tôn trọng và đồng tình,.. Trong cuốn sách “Làm thế nào để xoá tan nỗi sợ hãi trong lòng”, Bonaparte Obastly đã nói: “Khi bạn nở nụ cười với người khác, người khác cũng sẽ nở nụ cười lại với bạn, bằng nụ cười họ muốn nói với bạn rằng, bạn hãy để họ cảm nhận được hạnh phúc. Bởi khi bạn nở nụ cười với người khác, bạn sẽ khiến cho họ cảm thấy mình là người được mọi người yêu mến và cũng đáp lại bạn một nụ cười thân thiện. Hay nói cách khác, nụ cười thân thiện của bạn giúp cho người khác cảm nhận được giá trị của bản thân mình. Thử nghĩ mà xem, trong cuộc sống liệu có người nào đó muốn làm bạn với những người suốt ngày mặt mày ủ ê, buồn bã hay không?”

Trong quan hệ xã hội, chúng ta cần vận dụng thế nào loại vũ khí sắc bén này?

Khi bạn muốn làm phiền người khác hay đề nghị người khác giúp đỡ bạn thực hiện một việc gì đó chỉ cần bạn nở nụ cười với họ, hầu hết đối phương sẽ vui vẻ nhận lời bởi họ cho rằng họ có được sự tôn trọng và biết ơn của bạn. Dẫu biết rằng “thuốc đắng già tật, sự thật mất lòng” nhưng khi bạn phê bình hay trách cứ một cách thẳng thắn lỗi lầm của người khác bằng một nụ cười thân thiện, bạn sẽ làm giảm đi rất nhiều “vị đắng” trong “liều thuốc sự thật” đó, đồng thời người nghe cũng dễ dàng chấp nhận lời phê bình hơn.

Khi bạn tranh luận một vấn đề nào đó với bạn bè, bạn mong muốn “hạ nhiệt” cuộc tranh cãi bạn nên nở nụ cười với người bạn của bạn, như vậy người bạn đó sẽ hiểu được ý định muốn “giảng hoà” của bạn, đồng thời cũng hiểu được rằng tình cảm giữa hai người không thể bị tan vỡ vì bất kỳ nguyên nhân gì. Còn khi một người ngoài cuộc tranh cãi với một người thứ ba trước mặt bạn, bạn nên cười thân thiện để đối phương hiểu rằng bạn không tán thành ý kiến của họ và họ không nên tiếp tục phê phán, nói xấu nhau nữa.

Tuy nhiên, trong cuộc sống chúng ta có thể bắt gặp một người nào đó rất ít khi cười bởi vì họ dồn nén tình cảm thật của mình trong lòng. Nếu bạn cảm thấy yêu mến người khác, yêu mến xã hội và có thể cởi mở tấm lòng thì nụ cười sẽ luôn nở trên đôi môi bạn. Cuộc sống của bạn sẽ trở nên vui vẻ, thoải mái, hạnh phúc và bạn sẽ dễ dàng có được sự quan tâm, giúp đỡ của người khác.

Nói về tác dụng to lớn của nụ cười, một người môi giới cổ phiếu ở thị trường chứng khoán NewYork tâm sự: “Tôi lập gia đình đã được 18 năm, 18 năm nay trong khoảng thời gian từ lúc thức giấc buổi sáng cho đến lúc đi làm chưa khi nào tôi nhoẻn miệng cười với bà xã, hai chúng tôi cũng không thể nói chuyện với nhau được hơn 20 câu.

Nói một cách nghiêm túc, thực sự tôi là một người khó gần. Về sau, một thầy của tôi đã yêu

cầu tôi phải tập cười vui vẻ trong vòng một tuần, tôi hạ quyết tâm thử luyện. Mỗi buổi sáng sớm, tôi vui vẻ cười nói với bà xã: “Chúc em một buổi sáng tốt lành!”. Đúng như lời của thầy giáo nói, bà xã nhà tôi hết sức ngạc nhiên và vô cùng vui vẻ, ngoài sức tưởng tượng của tôi. Tôi tâm sự với bà xã từ nay về sau, tôi sẽ mãi luôn nở nụ cười như thế.

Từ khi tôi thay đổi thái độ, không còn “tiết kiệm” nụ cười như trước kia nữa, cuộc sống gia đình tôi đã hoàn toàn đổi khác, giờ đây tôi được sống trong cảm giác hạnh phúc thực sự mà trước đây tôi chưa hề có. Hàng ngày mỗi lần gặp gỡ hàng xóm láng giềng, bạn bè, đồng nghiệp hay người bán vé xe buýt,... tôi luôn nở nụ cười rạng rỡ trên môi, ban đầu họ cũng cảm thấy hơi ngạc nhiên nhưng lâu dần họ cũng quen và đáp lại tôi bằng nụ cười thân thiện.

Nếu có ai đó tranh cãi hay gắt gỏng vô lý với tôi, tôi luôn đối xử với họ bằng thái độ rộng lượng, cởi mở, khi lắng nghe những lời trách cứ của họ tôi không quên nở nụ cười thân thiện trên môi. Vì vậy, mọi vấn đề nan giải đều được giải quyết êm xuôi. Hơn nữa, sau những nụ cười các mối quan hệ cũng đến với tôi nhiều hơn.

Một học giả cho biết: “Khi đi ra khỏi nhà, nhớ phải ngẩng cao đầu, hít một hơi thở thật sâu. Khi đi trên đường gặp người quen, đừng quên nở nụ cười thân thiện. Bắt chặt tay người khác với sự thành tâm thành ý, đừng lo lắng bị người khác hiểu nhầm, cũng không cần sợ đối phương là đối thủ cạnh tranh về sự nghiệp với mình.

Tóm lại, con người ta nên duy trì tâm lý thoải mái, thẳng thắn. Chỉ có những con người có trạng thái tâm lý, tình cảm ổn định mới có được sự sáng tạo, mới đạt được những gì mình mong muốn. Vì vậy, đối diện với thế giới bằng nụ cười rạng rỡ bạn sẽ có được sự báo đáp đầy ý nghĩa của nó.

27. Muốn giành được sự tin tưởng của người khác cần phải có kỹ năng

Trong quan hệ giao tiếp, muốn đạt được một mục đích nhất định bạn cần phải tạo được sự tín nhiệm đối với người khác. Tuy nhiên, làm thế nào để có thể truyền đạt được sự tôn trọng và tin tưởng của mình cho đối phương biết? Giải pháp cơ bản là bạn phải tìm hiểu tâm tư, tình cảm suy nghĩ của đối phương bằng sự đồng cảm với họ. Đây chính là “tiếng nói chung” mà lĩnh vực tâm lý học thường đề cập đến.

Ví dụ, một nhà biên tập khi muốn đề nghị một người nào đó viết bài, trước hết họ tìm cách để gặp được đối phương, sau đó hỏi han chuyện gia đình và vào thời điểm thích hợp, nhà biên tập sẽ nói: “Anh đề cập đến chuyện này, đột nhiên khiến tôi nghĩ đến... vấn đề này, anh thấy thế nào?”. Chờ lúc quan điểm của đối phương gần giống với suy nghĩ, tính toán của mình, nhà biên tập sẽ nhanh chóng tiếp lời: “Tốt rồi! ý kiến của anh rất hay, bây giờ anh nên viết bài theo ý kiến này!”. Như vậy, đối phương luôn luôn chấp nhận lời đề nghị của nhà biên tập bởi họ cho rằng bài báo mà họ đang cần viết chính là những nội dung họ vừa đề cập tới.

Trong quan hệ giao tiếp khi chúng ta lắng nghe ý kiến của người khác, nếu như chúng ta vừa gật đầu đồng ý tán thành vừa nhắc lại những lời nói của đối phương, như thế có thể sẽ khiến cho đối phương cảm thấy lời nói của họ có “trọng lượng” và được bạn tôn trọng, từ đó họ sẽ bộc bạch hết những vấn đề thầm kín với bạn.

Để giành được sự tin tưởng của đối phương, khi câu chuyện đang diễn ra vui vẻ, bạn có thể thêm vào một câu: “Nếu không phải là anh, có lẽ tôi không thể nghĩ ra được điều này!”. Những câu động viên như thế sẽ giúp cho việc hình thành mối quan hệ giữa hai người càng trở nên thân thiết hơn. Thông thường, con người ta khi có một điều gì đó riêng tư, thầm kín luôn mong muốn tìm được một người để dốc bầu tâm sự hay bộc bạch nỗi lòng. Và người đó là ai cần có sự lựa chọn. Cho nên, khi bạn nói với đối phương: “Nếu không phải là anh, chắc tôi không thể nghĩ ra được điều này!” có nghĩa là bạn rất coi trọng đối phương. Vì vậy, trong không khí hoà hợp, bạn sẽ đáp ứng được khả năng tự ý thức của đối phương, khiến cho mối quan hệ giữa hai người càng thêm gắn bó.

28. Chấp nhận những người bạn thỉnh thoảng không giữ đúng lời hứa

Thế nào là không giữ lời hứa? Không giữ lời hứa chính là việc không thực hiện lời hứa của mình với người khác, hành vi này làm suy giảm niềm tin mà người khác dành cho bạn. Rút lại những lời mình đã nói cũng có nghĩa là bạn đã không giữ lời hứa.

Nếu như chính bạn cũng không làm theo lời nói của mình thì liệu ai có thể tin tưởng bạn? Từ đây chúng ta có thể nhận thức được rằng, thực hiện được lời nói của mình là một việc không hề đơn giản.

Vui vẻ nhận lời làm những công việc phù hợp với khả năng của mình là một cách để bạn khẳng định chính mình. Tuy nhiên, nếu thực sự bạn không có cách nào để thực hiện lời hứa của mình thì cũng cần nói rõ khó khăn của mình. Vài năm trở lại đây những người có thể thực hiện được lời hứa của mình một cách thực sự vốn đã ít lại càng ít hơn, việc thất hứa dường như trở thành một chuyện hết sức tự nhiên. Không ai thích làm bạn với những kẻ ba hoa chích choè, dồn đẩy trách nhiệm cho người khác.

Những người biết giữ lời hứa, có thể tin tưởng và thực sự đáng quý. Chúng ta đều không muốn làm quen với những người nhu nhược, tiêu cực, bảo thủ hay không giữ lời hứa mà mong muốn được làm quen với những người có chính kiến riêng, có dũng khí và biết đấu tranh với hoàn cảnh hiện tại. Những người luôn có thái độ tích cực với công việc nói chung thường được mọi người đánh giá cao hơn so với những kẻ không biết giữ lời hứa. Nếu một người nào đó thường xuyên không giữ lời hứa sẽ khiến cho mọi người khó chịu, điều đó cũng có nghĩa là họ đang tự hạ thấp chính mình.

Tuy nhiên, nếu thỉnh thoảng bạn dễ dàng chấp nhận những lời nói dối, bạn rộng lượng tha thứ cho người khác bằng tấm lòng nhân hậu thì có lẽ bạn sẽ có thêm nhiều người bạn. Rốt cuộc trên thực tế, những con người hoàn thiện trong cuộc sống này có được mấy người? Chúng ta vẫn bắt gặp những người thỉnh thoảng không giữ lời hứa hay có hành vi thiếu thống nhất. Và như vậy chúng ta cũng không nên quá khắt khe mà đôi khi phải biết độ lượng để có thêm những người bạn.

29. Người dám làm dám chịu mới có thể thành công

Lối suy nghĩ thường thấy của con người trong xã hội hiện đại là rất tiêu cực, họ luôn nghĩ rằng mọi điều họ làm là “không công”, là “không chắc đã thành công”. Vì vậy, dù đã vạch ra kế hoạch nhưng khi bắt đầu thực hiện gặp phải một vài phiền toái hay khó khăn nhỏ nhặt thôi là họ vội vàng từ bỏ ngay quyết định ban đầu của mình. Nếu bạn hỏi lại họ: “Chưa bắt tay vào thực hiện làm sao biết được kết quả thế nào?”. Chắc chắn họ sẽ trả lời: “Tôi biết là không thể thành công được, có làm cũng chỉ lãng phí thời giờ mà thôi”.

Tại sao lại như vậy? Phải chăng họ không dám đương đầu với thử thách? Hay là họ không đủ khả năng đối phó với những tình huống ngoài kế hoạch? Dù là lý do gì đi nữa thì cũng đều là những hiện tượng tiêu cực.

Người được xem là mạnh mẽ thường không bao giờ để ý cân nhắc trước kết cục ra sao? Sau khi vạch kế hoạch họ sẽ lập tức tiến hành công việc.

Môi trường và sự vật không ngừng biến đổi, không ngừng phát triển. Vì vậy, không ai có thể biết trước được kết quả của một sự việc sau khi được thực hiện. Những người luôn cho rằng thực hiện một việc gì đó là vô ích vì họ không nhận thức được điều này. Tuy nhiên, chúng tôi có thể dám chắc rằng người lúc nào cũng chỉ quan tâm đến sự thành bại của mọi chuyện chắc chắn sẽ là kẻ thất bại.

“Tốt, hãy thử xem!” Nói như vậy mới là người đủ dũng cảm giải quyết công việc.

Trên thực tế, bất kỳ việc nào trước khi được thực hiện chúng ta đều không thể biết trước được kết quả của nó. Nếu không thể lý giải hiện thực, chỉ biết phê phán bằng miệng thì dù có được may mắn cũng sẽ trở thành kẻ thua cuộc trong xã hội cạnh tranh mà thôi.

Ngược lại, những người không quan tâm đến kết quả sự việc, dũng cảm tiến lên mới thực sự là đối thủ cạnh tranh đáng kính nể.

Còn việc xem những hạng người này là bạn hay thù không phải là chuyện gì tiêu cực cả. Nếu chúng ta xem họ là thù thì điều đó có thể trở thành nhân tố kích thích mạnh mẽ cho chính mình, tự bản thân đề cao cảnh giác, bổ sung những điểm còn hạn chế cho mình; nếu chúng ta xem họ là bạn bè có thể trở thành nhân tố bổ sung, hỗ trợ cho nhau, phát huy cao nhất khả năng đột phá.

Có được những người bạn dũng khí, dám làm dám chịu quả là một điều cực kỳ may mắn đối với mỗi chúng ta.

30. Phán đoán một con người qua bạn bè của họ

Trong cuộc sống luôn tồn tại những con người có quyền lực, lời nói của họ đầy lôi cuốn, được giao lưu quan hệ với số người này thực sự sẽ khiến chúng ta cảm thấy vui vẻ, thoải mái. Nhưng ở họ cũng có thể có những mặt nào đó mà họ không muốn người khác biết được. Đã muốn kết bạn với họ thì cần phải tìm hiểu tâm tư, suy nghĩ bên trong con người họ, tìm hiểu kỹ những khía cạnh, những phương diện chân thực của họ, có như vậy bạn mới có thể yên tâm phần nào kết bạn thâm giao với họ.

Mỗi người trong chúng ta ai cũng có những “mảnh trời riêng” cho mình. Có thể nó không phải là cái gì quá lớn, nhưng rút cục nó vẫn là những điều không thể công khai hay không thể nói ra cho người khác biết.

Lý do họ không muốn để cho người khác biết có thể là vì họ là người cẩn thận, kín đáo nhưng cũng có thể là do họ cố tình giữ kín, do đó chúng ta sẽ khó mà phán đoán được suy nghĩ thật của họ như thế nào.

Có một cách để chúng ta có thể dễ dàng hiểu được bạn bè, đó chính là quan sát qua bạn bè của họ. Tìm hiểu một con người thông qua bạn bè họ là một phương pháp tương đối hiệu quả.

Có một số người bạn mà tình bạn được thiết lập trên cơ sở các quan hệ làm ăn buôn bán không phải là người mà chúng ta mong muốn kết bạn, song có những người chỉ là những người bạn ăn uống nhậu nhẹt xã giao với nhau lại thực sự là những người mà chúng ta muốn kết bạn thâm giao dù biết rằng đó có thể là sự lãng phí thời gian. Trong quan hệ bạn bè đa nguyên hoá, phương thức “vàng thau lẫn lộn” cũng chưa hẳn đã là không thể thực hiện được. Tuy nhiên, những người có thể giới thiệu cho những người thứ ba thì không nên bị hạn chế, vì vậy điều tốt hay xấu, có lợi hay có hại của người được giới thiệu có thể đã đạt được sự khẳng định ở một mức độ nào đó của đối phương.

Trong quan hệ giao tiếp, những người bạn có thể gây khó khăn cho bạn,... đều không đáng được trân trọng. Chúng ta phải tìm hiểu xem họ là người thế nào để đề phòng kéo đến lúc hậu quả xảy ra rồi mới ân hận thì e rằng đã quá muộn.

31. Hãy để cho người có tư duy kém theo suốt cuộc đời bạn

Nếu có ai đó hỏi rằng: trên thế giới này hạng người nào khiến người ta phải suy nghĩ nhiều nhất? Những người tư duy kém chắc chắn không phải là người khiến người khác “đau đầu” nhất, mà ngược lại những con người khôn lỏi, ranh mãnh mới thực sự đáng để chúng ta suy nghĩ nhiều nhất.

Trong thực tế, bất kể là già trẻ gái trai trên thế gian này chẳng có người nào thực sự ngu dốt cả. Thậm chí một số người rất đỗi bình thường lại chiếm một vị trí nhất định nào đó trong xã hội, họ có nhà cửa, xe cộ, có danh tiếng và địa vị...

Thế nào bị coi là khả năng tư duy kém? Người có năng lực tư duy kém là người không có khả năng tích lũy sáng tạo hay khả năng học vấn, tuy biết chút ít tài lẻ vụn vặt nhưng lại thiếu khả năng quan sát có chiều sâu, thiếu những tri thức cơ bản để đưa ra các phán đoán có hiệu quả, càng không có khả năng giải quyết xử lý các vấn đề khó khăn, phức tạp và lẽ dĩ nhiên họ cũng thiếu hiểu biết về tâm lý của người khác.

Có một số người bề ngoài trông có vẻ như rất hiểu biết vấn đề, thỉnh thoảng cũng có thể tham gia đóng góp ý kiến, song họ luôn không nắm bắt được thực tế của sự việc, họ chỉ ứng phó ngẫu hứng tùy tiện mà thôi! Những người có địa vị cao thì khả năng nhạy cảm, khả năng hành động và các khả năng khác đều không có mối liên hệ với khả năng tốt hay kém của tư duy.

Đồng thời, người không có khả năng lý giải được những sự việc cần phải làm rõ chưa chắc là người tư duy kém. Có những chàng trai và những cô gái khi tìm hiểu nhau luôn ăn mặc chải chuốt, bảnh bao, bề ngoài luôn tỏ ra là những người có học thức, trí tuệ nhưng qua một thời gian tiếp xúc, quan hệ hoặc sau khi kết hôn mới phát hiện bản chất thật của người bạn đời của mình.

Những người không có khả năng phán đoán và khả năng lý giải khó mà thay đổi được, nếu có thể nhận ra sớm thì dù không có cách nào thay đổi đối phương, cũng có thể nhận thức được việc quan hệ với những người này là một điều không hề dễ dàng chút nào.

Tốc độ phản ứng của một người có thể phân biệt được khi họ nói chuyện với người khác. Nếu quan sát kỹ động tác, độ nhạy cảm của hành động người đó thì khả năng phân biệt lại càng chính xác hơn. Một người mà động tác chậm chạp thì chắc chắn phản ứng của họ cũng sẽ chậm chạp.

Tuy nhiên, không phải những người tư duy kém thì họ không thể trở thành bạn tốt của chúng ta được. Có thể thấy, những người tư duy kém thì tư chất của họ không được nhanh nhạy

nhưng phần lớn họ đều là những người có tính cách, phẩm chất tốt. Do khả năng tư duy không tốt nên họ thường gặp khó khăn trong việc thực hiện những công việc như trừ tính suy nghĩ chặt chẽ hay công tác tham mưu cho người khác, nhưng phần lớn trong số họ lại là những con người có tính cách lương thiện. Hơn nữa, nhóm người này tuyệt đối càng không thể sống đơn độc, lẻ loi.

Nhóm người có khả năng tư duy kém rất dễ dàng “tâm phục khẩu phục” những người mà họ cho rằng khả năng tư duy tốt hơn họ, trí tuệ cao hơn họ và quan tâm chăm sóc họ hết mức trong cuộc sống.

Tuy nhiên, muốn có được những người bạn mà khả năng tư duy không tốt, thậm chí biến họ trở thành người thấp túng bên cạnh bạn suốt đời, giúp đỡ bạn lập nghiệp, đòi hỏi bạn cần phải chuẩn bị cho mình chỉ số EQ (chỉ số tình cảm) cao nhất, tìm hiểu nhu cầu của họ, nhẫn nại và chấp nhận những khuyết điểm hay những điều thái quá ở họ. Bởi vì người có khả năng tư duy kém cho dù thỉnh thoảng muốn thể hiện thiện ý của mình cũng do có những suy nghĩ chưa thấu đáo hay có phần sai lệch mà có những sự giúp đỡ chúng ta không đúng như ta mong muốn. Hơn nữa, người tư duy kém thường sống thu mình rất dễ bị kích động, họ không biết cách kiềm chế, che giấu suy nghĩ, tình cảm và tính cách của mình, cho nên thường vô tình đắc tội với người khác mà không hay biết gì.

32. Người hay pha trò thường năng lực công tác không tốt nhưng lại có khả năng khuấy động không khí đám đông.

Nhóm người này thường dễ dàng làm quen, kết bạn: họ giỏi văn nghệ, thích tham gia các hoạt động mang tính vận động, đặc biệt là đi tham quan du lịch. Được ngồi uống rượu nói chuyện với nhóm người này sẽ tạo cho bạn cảm giác vui vẻ, hưng phấn. Họ cũng là những con người dễ giành được thiện cảm từ người khác.

Nhưng mở rộng quan hệ với họ không đem lại những điều bạn mong muốn. Nói như vậy không có nghĩa là nhóm người này không được mọi người yêu mến, cũng chẳng phải họ là những người khó tiếp xúc mà là vì không có cách nào để tạo mối quan hệ tốt đẹp. Lý do là, khi đề cập đến chuyện vui chơi giải trí thì họ tỏ ra là những người “biết chơi” và thành thạo nhưng khi nói đến công việc chuyên môn hay khi gặp những chuyện rắc rối, phiền toái họ lại trở thành những kẻ tiêu cực và không có khả năng giải quyết tình huống.

Hầu hết mọi người đều có chung một nhận định về nhóm người này: “họ là những người bạn tốt nhưng lại không đủ tin cậy trong công việc”. Tuy nhiên, khi mới làm quen chưa chắc bạn đã nhận ra được bản chất thật của hạng người này.

Trong quá trình giao lưu quan hệ, nếu họ luôn thích nói những lời hài hước, bông đùa, xem niềm vui của mình là mục tiêu cao nhất của cuộc sống thì bạn cũng có thể nhận định được họ là dạng bạn bè thích chơi đùa nhiều hơn là làm việc.

Những người đàn ông thích rượu chè, đàn bà, bài bạc,..việc họ luôn tự cho mình là nhân vật trung tâm là điều hết sức bình thường. Khi vui vẻ, hưng phấn thì họ quên hết tất cả, thậm chí là công việc, đây đích thực là những kẻ thích chơi bời, lêu lổng. Họ không tập trung lắng nghe hay để ý đến những công việc hay bất cứ điều gì cản ngang niềm vui của họ. Họ luôn vui vẻ, thoải mái, luôn miệng nói những lời chằng ăn nhập gì với nhau, khi cần trả lời họ lại tỏ ra “con cà con kê” sau đó cắt ngang câu chuyện của người khác và “làm mưa làm gió” trước mặt mọi người. Tuy nhiên những người này lại không thể thiếu được trong các buổi hội hè, đình đám. Tại các buổi tập trung vui chơi giải trí của mọi người, vai trò “hoạt náo viên” của họ sẽ được phát huy có hiệu quả. Nếu mọi người cho họ là những vai hề trong đám đông họ cũng không hề phật ý hay giận dữ, tuy trong công việc họ không được coi trọng nhiều nhưng điều đó cũng chẳng có gì là xấu cả. Hơn nữa, trong một số trường hợp xã giao nhất định nào đó, có thể bạn cũng cần những “hoạt náo viên” như thế để khuấy động không khí. Vì vậy, những người bạn này cũng chưa hẳn là vô dụng.

33. Đừng bỏ qua những người bạn biết tuý cơ ứng biến

Trong cuộc sống có những người rất xuất sắc, làm việc gì cũng đến nơi đến chốn, không bao giờ tồn tại tình trạng “đầu voi đuôi chuột” như một số kẻ khác. Họ làm việc gì cũng dễ thành công và luôn giành được sự tin tưởng, ca ngợi của mọi người.

Nếu trước 40 tuổi, bạn quá câu nệ vào niềm tin vốn có thì vô hình trung bạn đang tự hạn chế tầm mắt của mình, khiến bạn rơi vào tình trạng nhìn nhận phiến diện, cố chấp mà bản thân không hề hay biết. Niềm tin được tạo nên từ sự quan sát sâu sắc, kinh nghiệm đầy đủ và sự tích lũy tri thức. Sự chín chắn và tuổi đời của con người chưa hẳn đã có sự tỷ lệ thuận với nhau nhưng điều không thể phủ nhận được là kinh nghiệm cuộc sống ở một mức độ nào đó có thể làm tăng thêm sự vững vàng, chín chắn của con người.

Khả năng quan sát của con người có thể không được đầy đủ bởi hoàn cảnh sống xung quanh và các mối quan hệ tác động chưa nhiều. Đó là do chúng ta chỉ dựa vào những kinh nghiệm nhỏ nhặt của cá nhân để đánh giá. Chúng ta cho rằng đây chính là con người căn bản của cuộc sống, là sản phẩm trong hoàn cảnh này. Chính sự nhìn nhận phiến diện, cố chấp này mới nảy sinh sự khác biệt về hành vi của con người.

Môi trường bên ngoài thay đổi nhanh chóng, thế giới biến chuyển vô thường, giá trị quan của con người cũng biến đổi không ngừng. Xã hội muôn hình muôn vẻ luôn thay đổi từng ngày từng giờ. Vì vậy để đáp ứng được nhu cầu của xã hội chuẩn bị cho mình một quan niệm mới là điều hết sức cần thiết. Cần phải nắm bắt những biến đổi lớn đang nảy sinh của xã hội. Những người luôn tự cho mình là thanh cao, luôn tự khen mình sống nghiêm túc, chặt chẽ nhưng thực tế hoàn toàn không phải là như vậy. Có thể là do họ tưởng mà thôi. Vì vậy, họ cần phải thay đổi hành vi, thái độ của mình.

Trong xã hội hiện đại mọi việc biến đổi từng ngày từng giờ và sự vật luôn diễn tiến với nhiều hình thức khác nhau như vậy, việc đưa ra được một quyết định đúng đắn thực sự là một vấn đề hết sức khó khăn. Cho nên chúng ta cần phải có những quan niệm mới, có tư tưởng cầu thị vươn lên, không bằng lòng với những gì mình đã có, đó là điều quan trọng nhất.

Những gì chúng ta đã nói, đã làm ngày hôm qua đã trở thành quá khứ nhưng những gì chúng ta đang nói, đang thực hiện ngày hôm nay có thể sẽ là những cái cần thiết cho tương lai. Vì thế nên ra sức cố gắng thích nghi với hoàn cảnh hiện thực, hơn nữa cần phải có tư duy linh hoạt và khả năng hành động.

Biết cách đối phó với mọi tình huống biến đổi và có thái độ phù hợp để xử lý tình huống, đó mới là quan niệm cần thiết của con người hiện đại, không chỉ phải nhận thức được tình huống xung quanh mà cũng cần nắm bắt được bản chất thực tế. Làm được điều này, bạn mới là người

vừa có tài năng vừa có dũng khí.

Thay đổi thái độ, nếu có lý luận thực tế làm căn cứ thì bạn sẽ không bị xem là phản bội và làm bạn với những người này không có gì là nguy hiểm bởi họ không phải là những kẻ “gió chiều nào xoay chiều ấy”, ngược lại họ còn được đánh giá là những con người nhanh nhạy với thực tế, biết tùy cơ ứng biến, không cố chấp, bảo thủ. Người bạn này có thể giúp bạn đối phó với mọi biến cố của cuộc sống xã hội, đừng bỏ qua cơ hội làm bạn với họ.

34. Sự khác biệt giữa người có tư duy linh hoạt và nhà bình luận

Có những người mà bất luận ở đâu, trong thời điểm nào, thậm chí là bất cứ việc gì họ đều có thể đưa ra ý kiến của mình hay nghĩ ra được luận điểm ưu việt nào đó cho vấn đề cần giải quyết, đó là những người được đánh giá là “có tư duy linh hoạt” và đáng để chúng ta cậy nhờ.

Những người này không phải là nhà bình luận. Các nhà bình luận chỉ biết phê phán, đưa ra được những kết luận còn hạn chế, nhưng do phải cân nhắc, tính toán đến “sự an toàn, thoải mái”, dù cho có hàng trăm hàng ngàn lý do cũng không thể đưa ra được kết luận gì cả. Một khi đề cập đến những kết luận hay quan điểm cần phải có trách nhiệm thì họ thường phụ họa theo số đông bằng những câu nói chung chung, mơ hồ, thậm chí là mập mờ, khó hiểu để tránh phải đưa ra các quan điểm mới.

Những người thành công phần lớn là những người có tư duy linh hoạt và các nhà kinh doanh hầu như cũng đều thuộc nhóm người này. Nhóm người này luôn giữ được tính cảnh giác, nhạy bén đối với sự vật xung quanh, dù là những việc hết sức nhỏ nhặt họ cũng có thể có được phản ứng nhanh nhạy và tổng hợp quy nạp, chỉnh lý được tư duy khái quát trong một thời gian ngắn. Có được điểm mạnh này, ngoài sự thiên phú còn phải dựa vào quá trình rèn luyện thường xuyên, liên tục.

Người ngoài khi nhìn vào cũng có thể nhận ra ngay được những tri thức uyên bác mà con người này có được, song đó không chỉ là sản phẩm của tri thức mà nó còn phải kể đến kết quả của khả năng quan sát nhạy bén cộng với năng lực tư duy diễn giải hội tụ ở con người họ trong một thời gian ngắn. Người được xem là có tư duy linh hoạt không nhất thiết là phải có kiến giải độc đáo, mà điều quan trọng là cần có tư duy, suy nghĩ trước một bước so với người khác. Nói tóm lại, tư duy linh hoạt không đơn thuần là giải đáp vấn đề mà còn phải đưa ra được những đối sách ưu việt cho vấn đề cần giải quyết.

Con người hiện đại có đủ trí tuệ để lý giải được mọi nghi ngờ, thắc mắc, có đủ lời giải đáp thường thức mang tính phổ biến và chúng không hề có bất kỳ giá trị tham khảo nào. Nếu có người nói với bạn những lời qua loa như vậy, bạn hãy dừng lại ở mức độ nghe là đủ.

Nếu không phải là những lời giải đáp mang tính thường thức, xin hãy trân trọng ý kiến này, nên tham khảo ý kiến hay đối sách của người thứ ba, có thể bạn sẽ đạt được một kết quả ngoài ý muốn.

Như vậy, những người đưa ra được sự giải đáp không mang tính thường thức được xem là người có tư duy linh hoạt. Những người như thế trong cuộc sống không phải là ít, điều quan

trọng là bạn phải để ý thì mới nhận ra được.

Do người nghe thường không coi trọng ý kiến của người có tư duy linh hoạt và cho rằng nó không đồng nhất ý kiến của người khác nên xảy ra hiện tượng là người nghe sẽ không tiếp thu và ghi nhận ý kiến của người đó. Nguyên nhân là do chính người nghe không có đủ khả năng nên hay xem thường ý kiến của người có tư duy linh hoạt.

Người có khả năng phân biệt được năng lực ưu việt cũng có thể được xem là người có tư duy linh hoạt. Người có tư duy linh hoạt nhận thức được khả năng của mình, vì vậy cần đặc biệt lưu ý trong quá trình quan hệ làm bạn. Với bạn thì không đáng ngại nhưng đối với người khác có thể sẽ có sự khác biệt rất lớn.

35. Lúc khó khăn mới biết ai là người bạn tốt thực sự

Cuộc đời con người “ba chìm bảy nổi”, bôn ba sóng gió, có lúc vượng, có khi suy nhưng cũng có người cả cuộc đời họ không hề gặp khó khăn, trở ngại nào: tốt nghiệp một trường đại học danh tiếng, thi đỗ công chức Nhà nước rồi được đi làm cho một công ty uy tín, cuộc đời nhẹ nhàng bình lặng trôi đi. Khi cuộc đời “thuận buồm xuôi gió” họ luôn có một cuộc sống bình lặng với những mối quan hệ xã hội.

Tuy nhiên ngoài những người may mắn, số đông người bị lâm vào cảnh khốn đốn vì lý do công ty bị đóng cửa, bản thân bị sa thải hay do một sự cố bất thường nào đó thì lại là số nhiều.

Khi cuộc sống có trắc trở, giao lưu kết bạn thực sự là vấn đề hết sức khó khăn. Nhưng cũng chính trong thời điểm này chúng ta mới có thể đánh giá được giá trị cao quý của tình bạn.

Tôi có người bạn chuyên hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh sản xuất, do ba cán bộ viên chức gây khó khăn khi chuyển đổi thầu khoán công trình đã khiến cho hoạt động của công ty bị đổ bể, dẫn đến đóng cửa. Một công ty được gây dựng nên từ con số không, giờ đã bị phá sản trắng tay, các chủ nợ liên tục yêu cầu đòi bồi hoàn các khoản nợ lại càng khiến cho công ty thêm phần khó khăn.

May mắn thay là anh bạn chuyên hoạt động sản xuất kinh doanh kia đã gặp được một người bạn hết sức chân thành, tuy người bạn đó không thể trả hộ anh mọi khoản nợ nhưng nhờ sự can thiệp của người bạn đó với các chủ nợ nên anh mới thoát được cảnh khốn đốn. Đây là lúc chúng ta thấm thía câu nói của ông cha ta từ ngàn xưa “lúc khó khăn hoạn nạn mới nhận ra được người bạn tốt”.

36. Quên đi quá khứ, tất cả bắt đầu từ bây giờ

“Uống nước nhớ nguồn” là một quan niệm truyền thống từ ngàn xưa của ông cha ta, khuyên răn con người ta không bao giờ được phép quên gốc rễ, tổ tông của mình. Những thế hệ đi trước đã hy sinh biết bao mồ hôi, xương máu để con cháu chúng ta ngày nay được hưởng “trái ngọt quả bùi”. Ngoài ý nghĩa đó, câu nói trên còn răn dạy người ta không được quên những trạng thái tình cảm, lý tưởng và sự quyết tâm khi bắt đầu một công việc nào đó.

Khi công việc hay mối quan hệ gia đình được viên mãn, vạn sự như ý người ta thường cảm thấy hăng hái, huênh hoang đắc ý, quên đi sự khiêm tốn cần thiết lúc ban đầu, hơn thế nữa là sự buông lỏng bản thân, phóng khoáng tự do một cách thái quá, thậm chí đến mức khó chấp nhận. Rõ ràng, những người này sẽ khiến cho người khác cảm thấy khó chịu và làm cho người ta phải luôn ghi nhớ đến câu nói “uống nước nhớ nguồn” đầy ý nghĩa của người xưa. Trong lễ cưới hay lần đầu tiên hoà nhập cuộc sống xã hội cũng rất cần vận dụng linh hoạt trạng thái tình cảm ban đầu. Trạng thái tình cảm ban đầu có thể nảy sinh trong những hoàn cảnh và giai đoạn cuộc đời khác nhau. Nó tồn tại giữa sự bất an và sự chờ đợi, thể hiện sự không ổn định, không sâu sắc, thiếu chín chắn. Tuổi tác, quá trình tích lũy kinh nghiệm và tri thức theo thời gian sẽ đẩy nhanh sự trưởng thành về tâm và trí của con người. Vì vậy, nếu con người quên đi trạng thái tình cảm ban đầu có nghĩa là con người đang tự phủ nhận sự trưởng thành của chính mình. Thế nào được xem là “điếc không sợ súng”? Có nghĩa là lần đầu tiên bước vào cuộc sống xã hội, bạn dồn hết tâm huyết vào công việc và không hề cảm thấy sợ hãi trước bất kỳ khó khăn, trở ngại nào. Lòng quyết tâm này tuy rất đáng khen ngợi song trong thế giới này sự cố gắng, nỗ lực của con người là chưa đủ và lòng dũng cảm vươn lên cũng chưa hẳn đã là nhân tố quyết định.

Tuy nhiên, có phải là dù trong bất kỳ điều kiện thời gian, không gian nào mọi chuyện đều phải giữ được trạng thái tình cảm ban đầu mà không dám vượt qua hay không? Kỳ thực cũng không hẳn là như vậy. Bởi vì luôn khư khư giữ ý kiến của mình, thiếu sự bàn luận cởi mở thì những người có tài năng rõ rệt thường sẽ khó có thể quan tâm chú ý đến đại cục, sau khi vật đổi sao dời, hoàn cảnh biến thiên e rằng sẽ hối hận “khi đó còn trẻ quá, còn nông nổi quá”.

Cùng với sự trưởng thành của con người thì sự đơn giản của tình cảm ban đầu cũng dần dần biến mất. Khi điều kiện khách quan và quá khứ hoàn toàn khác nhau mà lại dựa theo tình cảm ban đầu thì chẳng phải là bạn đang tự ép mình bước đi trên con đường cũ hay sao?

Mỗi con người trong mỗi giai đoạn cuộc đời đều diễn những vai diễn khác nhau, nếu cứ sống mãi trong quá khứ thì làm sao có thể diễn tốt được vai diễn của mình ở hiện tại. Trước kia có vô vàn các ví dụ cho thấy, dù quá khứ có huy hoàng hay bi thảm thế nào đi nữa thì rút cục nó

cũng đã trở thành quá khứ, hãy để nước cuốn trôi nó đi! Chúng ta nên học cách sống ở hiện tại, tất cả đều bắt đầu từ bây giờ, như vậy cuộc đời bạn mới không có điều gì phải hối tiếc.

Kết bạn cũng như vậy, cho dù ngày xưa người bạn nào đó đối với bạn tốt hay xấu nhưng miễn là bây giờ người đó có lợi cho bạn thì nên gạt bỏ quá khứ và hãy bắt tay làm lại từ đầu.

Chương 3: HƯỚNG ĐẾN MỤC TIÊU TRỞ THÀNH NGƯỜI GIỎI GIAO TIẾP

37. Dung mạo bên ngoài là “người phát ngôn” tốt nhất cho hình tượng

Cùng là một con người nhưng cách ăn mặc khác nhau thì ấn tượng để lại cho người khác cũng không hoàn toàn giống nhau và sự ảnh hưởng đối với đối tượng giao tiếp cũng không thể tương đồng được.

Một học giả trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học hành vi, ông Michael Argyle đã từng tiến hành một thí nghiệm như sau: Ông xuất hiện tại cùng một địa điểm với các trang phục khác nhau, sau đó ông quan sát phản ứng của người đi đường. Khi ông mặc âu phục và xuất hiện với dáng vẻ của một người có quyền thế thì phần lớn những người hỏi đường hay hỏi giờ giấc đều là những người có học và tỏ ra là những người thuộc tầng lớp tri thức trong xã hội; còn khi ông ăn mặc như một kẻ nghèo khó, thất nghiệp thì hầu hết những người qua đường tiếp xúc với ông là những người lang thang phiêu bạt.

Trong quan hệ giao tiếp, dáng vẻ bên ngoài là một dạng “ngôn ngữ không lời”. Cách ăn mặc là sở thích của cá nhân, chính vì vậy tuy dáng vẻ bên ngoài không phải là tất cả song nó cũng phản ánh được một phần cá tính, thói quen hay sở thích của một người và thể hiện được một số “thông tin phi ngôn ngữ”. Chẳng hạn bạn là người luôn ăn mặc chỉnh tề hay thường xuyên mặc một kiểu trang phục, mọi người sẽ cho rằng bạn là người cẩn thận, nghiêm túc; nếu bạn là người luôn ăn mặc theo mốt, quần áo với nhiều kiểu dáng, trong con mắt mọi người bạn là người năng động, phóng khoáng; nếu quần áo bạn ăn mặc không chỉnh tề, không là lượt bạn sẽ khiến cho mọi người có ấn tượng về một người không cẩn thận, lười thôi, luộm thuộm; nếu quần áo bạn được chú ý là lượt phẳng phiu thì khi bạn mặc vào trên mình mọi người sẽ đánh giá bạn là người cẩn thận và biết coi trọng lễ nghĩa.

Vì vậy, có thể nói cách ăn mặc chính là sự co giãn và phát triển của chính mình. Việc chúng ta lựa chọn mặc trang phục nào có mối liên quan mật thiết đến thái độ nhìn nhận, đánh giá của mọi người đối với bạn. Và ở một mức độ nào đó, khi người nào thay đổi trang phục của mình có nghĩa là người ấy đang thay đổi hình tượng chính mình, thay đổi thái độ của người khác đối với mình.

38. Thể hiện tình cảm nội tâm bằng cử chỉ, hành động

Ở một mức độ nào đó những hoạt động như cử động chân tay, đứng lên ngồi xuống, đi lại.. của một người thể hiện được hoạt động nội tâm và trạng thái tâm lý của người đó. Điều này cũng có nghĩa là, người khác có thể phân tích được tình cảm nội tâm của bạn thông qua cử chỉ hành động của bạn.

Bird Whister chỉ ra rằng, tiết tấu động tác, tư thế giống như cách biểu lộ tình cảm trên khuôn mặt chúng ta, nó đều có thể có sự thay đổi theo tình cảm. Mỗi người trong chúng ta đều đã từng chiêm nghiệm những điều như vậy: khi tâm trạng buồn rầu trĩu nặng, bước đi của chúng ta sẽ chậm chạp hơn; ngược lại khi tư tưởng tâm lý vui vẻ, thoải mái, bước chân sẽ trở nên nhẹ nhàng, khoan thai hơn.

Nghiên cứu cho thấy, thái độ của một con người có liên quan đến mối quan hệ của đối tượng giao tiếp. Khi một người phải làm bạn với người mà họ không ưa thích, thậm chí là với người họ căm ghét thì cử chỉ hành động của họ sẽ thể hiện rõ sự khó chịu và họ luôn ở trong trạng thái cảnh giác đề phòng các yếu tố bất ngờ nảy sinh; hoặc họ sẽ buông lỏng, chẳng thèm quan tâm, để ý đến điều gì thậm chí ử ê, buồn bã. Ngược lại, khi được tiếp tục làm quen với người họ yêu thích, thái độ của họ sẽ luôn thoải mái và ung dung tự tại.

Thông thường người ta cho rằng, hành động khoanh tay trước ngực của một người là thể hiện tư thế tự bảo vệ mình, đồng thời nó cũng thể hiện thái độ không mong muốn tiếp cận với người khác của họ. Hai cánh tay vòng ra phía sau, hai tay đan vào nhau biểu thị cá nhân con người ý thức được tính quyền uy của mình hoặc thể hiện khả năng tự khống chế. Vắt chân chữ ngũ là hành động thường gặp nhất, thể hiện ý nghĩa là cần xem xét tình hình, hoàn cảnh quan hệ cụ thể để quyết định, biểu hiện sự thận trọng, căng thẳng hay có tính cạnh tranh.

Nếu như một chân chốc chốc lại rung nhẹ, là thể hiện người đó đang có việc quan trọng khác hay thể hiện trạng thái tình cảm thiếu kiên trì, hy vọng sớm kết thúc buổi nói chuyện. Hai chân vắt chữ ngũ, đồng thời hai tay khoanh vòng trước ngực là thể hiện tư thế ẩn chứa lòng thù địch và sự phòng vệ cảnh giác của bản thân.

Trong quá trình giao lưu quan hệ cần chú ý, khi bắt tay người khác không được nắm không có lực, càng không nên nắm quá chặt, đặc biệt là khi bắt tay với người khác giới lại càng cần phải lưu ý, khi đứng thì rung chân hay chốc chốc người lắc lư, đó là thể hiện sự thiếu giáo dục. Khi bước đi phải vững chãi, chững chạc, phần thân trên lắc lư thể hiện sự thiếu trang trọng. Vì vậy, chú ý giữ thái độ trang trọng, ung dung đàng hoàng là điều vô cùng cần thiết trong giao tiếp.

39. Người ăn mặc không phù hợp, không hiểu rõ vị trí của mình

Thông thường chúng ta có thể quan sát, nhìn nhận, đánh giá một người thông qua vẻ bề ngoài như ngôn từ, cử chỉ, thái độ hay trang phục.. Quan hệ lâu hơn, chúng ta mới có thể đưa ra được những lời nhận xét, đánh giá đúng đắn về họ, lúc đó bạn có thể thay đổi hoặc bổ sung vào sự đánh giá ban đầu của mình.

Bất cứ ai cũng có thể đưa ra những kết luận sai lầm. Vì vậy, lần đầu tiên gặp gỡ, tiếp xúc với người khác nếu chỉ dựa vào dáng vẻ bên ngoài và cung cách nói chuyện thì khó mà phán đoán, đánh giá được bản chất của họ. Trên thực tế, do khả năng trực giác của con người rất nhạy cảm cho nên ấn tượng đầu tiên về người khác luôn cực kỳ sâu sắc, do đó có những ảnh hưởng khá sâu sắc về sau. Từ góc độ tâm lý học chúng ta có thể gọi nó là “chân lý chủ quan” và ấn tượng đầu tiên không tốt thông thường sẽ kéo dài lâu hơn.

Nói như vậy có nghĩa là ấn tượng lớn nhất về một người chính là “dáng vẻ” của người đó. Cái gọi là “Dáng vẻ” ở đây nhằm để chỉ trang phục và cách trang điểm phù hợp với cách ăn mặc, nghề nghiệp và địa vị.

Trang phục nơi công sở thường trở thành mục tiêu thảo luận của mọi người ở nơi làm việc. Họ cho rằng, đây là sức ép khống chế của tập thể, nó làm mất đi cá tính của mỗi người.

Các nhân viên công ty khi đi làm mặc trang phục cùng một màu áo sẫm, mang tính thống nhất, thoát nhìn sẽ không thực sự sống động nhưng nó lại tạo cho người ta cảm giác vững vàng, tự tin.

Tạm thời chúng ta không bình luận đến những trang phục kỳ dị của những văn nghệ sỹ thích lập dị hay những người có nghề nghiệp tự do, ngay cách ăn mặc, trang phục của bản thân chúng ta nhiều khi chưa thật đúng mực, thường xuyên không phù hợp do đó cần phải được cải tiến.

Hơn nữa, từ cách ăn mặc của một người nào đó ta có thể suy đoán được sự đánh giá của họ đối với chính bản thân như thế nào. Nếu vẻ bề ngoài không phù hợp, điều đó chứng tỏ khả năng nhận thức của bản thân người này có vấn đề và tốt nhất là không nên làm quen kết bạn với người này, nếu không bạn và người đó sẽ luôn bất đồng quan điểm, lãng phí thời gian quý giá cho bạn.

40. Thiện cảm là yếu tố quyết định trong quan hệ

Bạn có nhận thức được một vấn đề rằng, nếu như có một người nào đó có cảm tình với bạn thì họ sẽ dễ dàng chấp nhận quan điểm và kiến nghị của bạn, nhưng nếu đối phương có thành kiến với bạn thì cho dù bạn có cố gắng thuyết phục thế nào đi nữa cũng khó mà đạt được sự đồng thuận của họ. Lý do là vì hầu hết mọi người đều có khuynh hướng tâm lý là lấy sự đơn nhất, phiến diện để khái quát tổng thể, toàn diện. Vì vậy khi có thiện cảm với ai đó thì người ta sẽ cảm thấy ngôn từ, hành động, cử chỉ của người đó đều tốt đẹp. Đây chính là hiện tượng tâm lý, “yêu nhau yêu cả đường đi, ghét nhau ghét cả tông ti họ hàng” mà chúng ta thường bắt gặp trong cuộc sống. Tương tự, khi có ác cảm với người nào đó thì sẽ cảm thấy mọi cái ở họ đều không ưa và khó chấp nhận. Hiểu được tâm lý này của con người sẽ rất có lợi cho bạn trong quan hệ xã giao. Muốn thuyết phục người khác, làm cho người khác đồng tình với ý kiến của mình, trước hết cần chú ý giữ phép lịch sự, tôn trọng và hiểu được người khác, xây dựng tình cảm tốt đẹp về bạn trong lòng họ, như vậy mọi việc sẽ trở nên dễ dàng hơn nhiều.

Tiếp theo, chúng ta sẽ xem một ví dụ thực tế:

một vị kiến trúc sư hy vọng tiền thuê nhà của mình có thể giảm đi chút ít song người chủ nhà lại là người hẹp hòi, khó tính, nên mọi việc không hề dễ dàng chút nào, trước đó cũng đã có rất nhiều người thuê nhà khác đưa ra yêu cầu đề nghị chủ nhà giảm giá tiền thuê nhà nhưng đều không thu được kết quả. Tuy nhiên, vị kiến trúc sư này vẫn muốn thử một lần, ông đã chủ động gọi điện cho chủ nhà và cho biết: “Hết hạn hợp đồng tôi sẽ không thuê nhà của ông nữa”.

Không lâu sau, ông chủ nhà đã tìm đến phòng trọ của vị kiến trúc sư. Bằng thái độ niềm nở, vị kiến trúc sư đã đón tiếp ông chủ rất nhiệt tình, hết lời khen ngợi điều kiện cơ sở vật chất của ngôi nhà và cách quản lý khéo léo của ông chủ, tỏ vẻ thái độ muốn thuê nhà thêm vài năm nữa nhưng không thể thuê thêm được bởi ông ấy không có đủ khả năng chi trả tiền thuê nhà đắt đỏ như vậy. Nghe thấy thế, đầu tiên ông chủ nhà lặng người đi một lúc rồi mới than vãn nỗi khổ của mình, trách móc những người thuê nhà chẳng chịu thông cảm, thấu hiểu cho hoàn cảnh ông ta gì cả, thậm chí có người còn nói những lời ác ý, ông nói: “Nếu người thuê nhà nào cũng biết thông cảm với tôi như ông thế này thì tôi sẽ đỡ vất vả hơn nhiều”.

Và thế là ông ta đã chủ động đáp ứng yêu cầu của vị kiến trúc sư là giảm bớt tiền thuê nhà cho ông. Vị kiến trúc sư vừa nói lời cảm ơn vừa nhắc lại số tiền mà ông phải trả cho ông chủ, ông chủ nhà cũng đồng ý, lúc chia tay ra về còn quan tâm hỏi thêm rằng: “Phòng ở có chỗ nào cần phải tu sửa hay không?”

Mấu chốt thành công của vị kiến trúc sư này là ông ấy đã biết cách dùng những lời nói hành động lịch sự để giành được sự thiện cảm của đối phương, từ đó đạt được mục đích của mình.

41. Chú ý làm hài lòng người khác trong quá trình giao lưu quan hệ

Tục ngữ có câu: “Lời nói mà không hợp thì nửa câu cũng là quá nhiều”. Muốn nói chuyện hợp gu với người khác thì tuyệt đối không được nói một cách tùy tiện.

William Feilpoo là giáo sư văn học của trường Đại học Jesu nước Mỹ, trong bài “Bàn về tính cách con người”, ông viết: “Ngày tôi lên 8 tuổi, một lần tôi đến nghỉ cuối tuần ở nhà dì tôi. Buổi tối, có một vị khách trung niên đến chơi, sau một hồi nói chuyện với dì tôi, ông ta dồn mọi sự chú ý tập trung vào tôi. Khi đó tôi đang rất say sưa với những chiếc thuyền buồm xinh xắn, thấy vậy vị khách đã nói chuyện với tôi về những chiếc thuyền một cách hưng phấn. Tôi thực sự cảm thấy hứng thú, sau khi ông ấy đi, trong lòng tôi cảm thấy nhớ nhung, lưu luyến, chỉ hy vọng ngày mai ông ấy sẽ lại đến chơi. Còn dì tôi lại lạnh lùng nói: “Ông ấy là một luật sư, chẳng có hứng thú gì về chuyện tàu thuyền đâu cháu ạ!” Lời dì tôi nói khiến tôi càng thêm kinh ngạc, tôi không thể lý giải nổi tại sao ông ấy là một luật sư mà có thể nói chuyện về những chiếc thuyền say sưa như thế và cũng chính khi đó câu trả lời của dì tôi đã làm cho tôi không bao giờ quên. Dì nói: “Vì cháu say mê chuyện tàu thuyền nên ông ấy mới nói đến những chuyện đó để cho cháu vui, làm như thế ông ấy còn nhận được sự hoan nghênh nữa”.

Làm như vậy có bị coi là người ranh mãnh, xảo quyết không? Rõ ràng là không, làm như vậy được coi là người linh hoạt, biết dựa vào điều kiện hoàn cảnh từng người cụ thể mà định ra cách nói chuyện, để làm cho người khác cảm thấy hài lòng. Trong cuộc sống, ai lại không muốn người khác có hứng thú với những việc mà bản thân mình yêu thích? Lỗ Tấn không phải là một nhà ngoại giao nhưng ông lại rất am hiểu về nghệ thuật giao tiếp. Với những người có thân phận không giống nhau, ông có cách thức đối đãi khác nhau. Với các bậc tao nhân mặc khách thì ông dùng văn chương để đàm đạo. Trong thơ văn của ông có không ít những tác phẩm thể hiện điều đó. Với những người trẻ tuổi ông quan tâm chỉ bảo rất nhiệt tình, ông không tiếc thời gian quý báu cho những việc làm đầy ý nghĩa; với những quần chúng lao khổ, ông đồng cảm quan tâm. Ví dụ, để cho những người dân lao động khổ cực như người phu xe có nước uống sau những giờ lao động vất vả, ông đã đặt một thùng nước trà ngay cổng hiệu sách Nội Sơn phía Bắc Tứ Xuyên, Thượng Hải cho các phu xe uống miễn phí. Tại các buổi đàm đạo của công chúng, Lỗ Tấn cũng rất chú ý đến thân phận của người nghe.

Một lần, Lỗ Tấn có dịp đến một trường bình dân ở Hạ Môn diễn giảng, ông biết rằng con em của những người dân này rất khao khát được đi học, khao khát có được tri thức nhưng vì chịu sự áp bức trong một thời gian dài nên họ sinh ra hoài nghi với chính khả năng của mình. Nhằm bắt được tâm lý này của người dân, trong bài diễn thuyết của mình Lỗ Tấn đã nói: “Các bạn đều

là con em của công nhân và nông dân, vì nghèo đói mà các bạn không có cơ hội học hành. Song các bạn nghèo là nghèo tiền nghèo bạc chứ không phải là nghèo trí tuệ, tri thức. Tất cả các bạn đều là những người thông minh, trí tuệ. Chẳng ai có quyền bắt các bạn phải làm nô lệ suốt đời, cũng chẳng ai có thể định đoạt được cuộc đời các bạn nghèo vĩnh viễn. Chỉ cần các bạn có quyết tâm, nỗ lực phấn đấu nhất định các bạn sẽ thành công, nhất định tương lai các bạn sẽ tươi sáng”.

Bằng những lời động viên chân thành, tâm huyết Lỗ Tấn đã khiến cho không khí của hội trường thêm sôi động, không ít người cảm động rơi nước mắt. Bởi những lời nói của Lỗ Tấn đã “đánh trúng” vào tâm lý của quần chúng, làm rung động lòng người.

Đương nhiên, nếu chỉ đơn thuần nghiên cứu thân phận của đối tượng giao tiếp không thôi thì chưa đủ. Thực tế cho thấy, những người có thân phận giống nhau nhưng đặc trưng cá tính của họ chưa hẳn đã giống nhau. Vì vậy, trên cơ sở nghiên cứu thân phận đối tượng giao tiếp cần phải tìm hiểu kỹ đặc trưng cá tính của họ. Cùng là những trí thức nhưng tính cách, thói quen, sở thích của họ lại không hoàn toàn giống nhau, nếu để tình trạng “râu ông nọ cắm cằm bà kia” diễn ra thì chắc chắn bạn sẽ phá vỡ quan hệ bằng hữu.

Có một lần, nhà văn Ban-zắc ngồi viết văn hàng tiếng đồng hồ liên tục, khi đã thực sự không thể ráng sức nổi, ông liền nói với một người bạn đến chơi: “Tôi chớp mắt một chút, một tiếng nữa anh đánh thức tôi nhé.” “Được thôi!” Người bạn đáp lời. Ban-zắc nằm lãn ra giường và ngủ mê mết. Một giờ đồng hồ trôi qua, nhìn Ban-zắc ngủ say sưa quá nên người bạn nghĩ: “Chắc là anh ấy mệt quá, thôi cứ để cho anh ấy ngủ thêm chút nữa!” vì thế nên đã không nỡ gọi Ban-zắc dậy. Người bạn này không hề biết rằng Ban-zắc là người rất quý trọng thời gian. Sau đó, Ban-zắc tỉnh dậy, nhìn đồng hồ và vội vàng lao về phía người bạn hét lên: “Anh, anh, tại sao không đánh thức tôi dậy? Làm mất một tiếng đồng hồ của tôi rồi!” Ông chẳng thèm để ý đến lời giải thích của người bạn, ông lại ngồi vào bàn và cắm cúi làm việc tiếp.

Câu chuyện trên cho thấy do không hiểu được thói quen và tính cách của Ban-zắc nên người bạn này đã rơi vào hoàn cảnh “làm ơn mắc oán”. Cũng vì việc xảy ra ngày hôm đó mà hai người đã cắt đứt quan hệ với nhau.

Tục ngữ có câu: “Cùng một hạt gạo nuôi hàng trăm con người khác nhau”. Từ góc độ về tính đa dạng và khác biệt của tính cách mỗi người có thể thấy chân lý này hoàn toàn đúng đắn. Trong quá trình quan hệ giao tiếp cần phải học cách phân tích cụ thể tính cách của con người. Với người có tính cách sôi nổi, phóng khoáng thì có thể tự do đùa vui thoải mái nhưng gặp người kín đáo, cẩn thận thì nên tâm sự một cách chân thành, tình cảm. Với người tính tình thẳng thắn, nói “thẳng như ruột ngựa”, dù có lúc thất hứa cũng không cần chú ý nhiều lắm; còn

với người nhạy cảm đa nghi thì nên chú ý cách dùng ngôn từ, trước khi nói cần suy nghĩ cẩn thận để đạt được mục đích câu chuyện như ý muốn của mình.

Quan hệ giao tiếp thay đổi nhanh chóng, cùng với sự phát triển mở rộng của quá trình giao tiếp mà đôi khi tâm tính của hai người cũng có những thay đổi kỳ diệu. Vì vậy, một người giỏi trong việc xử lý quan hệ giao tiếp còn cần phải tìm hiểu tâm lý có tính chất tạm thời, đột ngột của đối phương. Bởi trong thực tế, có những trường hợp bình thường thì tính cách rất kín đáo, cẩn thận nhưng ở trong một không khí sôi động, vui vẻ nào đó lại trở thành một con người phấn chấn và sôi nổi. Lúc này, nếu bạn nắm bắt được tâm lý “bất ngờ” ngẫu nhiên này của đối phương, mà mời họ khiêu vũ hay hát một bài hát thì chắc chắn sẽ đạt được hiệu quả giao tiếp rất tốt. Còn một số người bình thường tỏ ra là một thân sỹ nho nhã ôn hoà nhưng vào một hoàn cảnh nào đó lại không kiềm chế được bản thân, nếu trong hoàn cảnh đó bạn lại “đổ thêm dầu vào lửa” thì chắc chắn bạn sẽ tự chuốc họa vào thân.

42. Dùng lời khen để làm cầu nối giao lưu tình cảm

Đối nhân xử thế hay trong quá trình quan hệ với mọi người có một nguyên tắc chỉ đạo cao nhất cần tuân thủ, đó chính là những lời khen đúng mực. Được người khác khen là một điều mà con người ta ai cũng mong muốn. Những lời khen chân thành có thể giúp con người cảm nhận được sự ấm áp của cuộc sống và nó làm cho tình cảm giữa hai người trở nên gần gũi, gắn bó hơn. Vì vậy mà Kanaiki khuyên chúng ta, trong quá trình quan hệ với mọi người nên “khen ngợi chân thành”, nên “cố gắng khen ngợi người khác”.

Nhưng không phải tất cả mọi lời khen đều có thể giúp bạn và đối phương hình thành nên mối quan hệ tốt đẹp. Những lời khen giả nhân giả nghĩa, những lời khen phi thực tế, những lời khen bất đắc dĩ... không những không làm cho đối phương có được niềm vui thực sự mà còn gây ra những trở ngại trong quan hệ.

Những lời khen đúng mực có những đặc điểm sau đây:

Thành tâm thành ý. Chúng ta khen người khác là vì chúng ta cảm thấy ở họ có những điểm đáng được khen ngợi. Lời khen bao hàm ý nghĩa thể hiện sự khâm phục và ngưỡng mộ của chúng ta đối với họ. Đôi khi lời khen có tác dụng thay đổi quan hệ con người song vai trò này chỉ là “phụ” chứ không phải là mục đích. Nếu xem nó là mục đích thì sẽ nảy sinh những lời khen giả dối. Chẳng hạn, khi người khác mặc một chiếc áo mới, nếu bạn cảm thấy trang phục đó đẹp thì nên có những lời khen, đó là lời khen chân thành. Nếu thấy nó không đẹp mà bạn vẫn nịnh đối phương, cố tình nói ra những lời mà bản thân mình không muốn thì đó là sự khách sáo giả tạo. Chúng ta không nên chấp nhận những lời khen theo kiểu nịnh bợ, ton hót.

Đúng mực. Giả sử bạn có một người bạn đạt được thành công nào đó, bạn nói với họ một cách chân thành: “Thật không dễ dàng gì”. Nghe xong người bạn đó chắc chắn sẽ rất vui bởi bạn biết rằng họ đã đạt được một điều mà người khác không dễ gì làm được.

Nhưng nếu bạn nói những câu đại loại như: “Mở đầu của thời đại”, “Mở ra kỷ nguyên mới trong lĩnh vực nào đó...” thì nó sẽ khiến cho đối phương cảm thấy không thoải mái, thậm chí họ còn có thể nhầm lẫn cho rằng bạn đang chế giễu họ. Trên thực tế, có lẽ bạn không hề có ý mỉa mai, giễu cợt họ nhưng liệu bạn có dám chắc rằng đối phương sẽ không có cảm giác này không? Lý do là vì lời khen của bạn hơi thái quá. Lời khen đúng mực là lời khen thực tế, lời lẽ đơn giản mà ý nghĩa sâu sắc và điều quan trọng là không được quá khoa trương, phóng đại.

Không mang ý nghĩa chọc cười. Trong lớp học nọ, bình thường học sinh A luôn đến lớp sớm nhất, cậu ấy quét dọn phòng học, lau bảng và giúp giáo viên đun nước uống. Một ngày, học sinh B đến sớm hơn học sinh A và làm tất cả những công việc mà hàng ngày học sinh A vẫn làm. Học sinh A đến và nói: “Hôm nay cậu đến sớm vậy, thật là hiếm thấy!” Trong câu nói này, về trước

đường như là lời khen ngợi nhưng về sau lại mang ý nghĩa chọc cười giễu cợt. Nếu quan hệ giữa hai người không thực sự thân thiết thì những lời khen như vậy sẽ không đạt được hiệu quả tốt. Nếu khéo léo nói theo một cách khác, chẳng hạn như: “Hôm nay cậu đến sớm vậy, đã ăn sáng chưa?” Câu nói này vừa có ý nghĩa khen ngợi vừa thể hiện sự quan tâm người khác, sẽ khiến cho người nghe cảm thấy dễ chịu.

“Sáng và tối” thực hiện đồng thời. Gọi là “sáng” là để chỉ lời khen ngợi trước mặt đối phương; gọi là “tối” để chỉ lời khen sau lưng. Lời khen trước mặt là cần thiết nhưng lời khen sau lưng lại càng không thể thiếu được. Bởi những lời khen ngợi mà đối phương không hề biết luôn là những lời khen chân thành và vô điều kiện. Khi lời khen đến tai đối phương, họ sẽ cảm thấy hài lòng và thực sự cần thiết hơn nhiều so với những lời khen trực diện. Chỉ có những lời khen trước mặt mà thiếu đi những lời khen sau lưng thì e rằng vẫn còn có những động cơ, mục đích không trong sáng. Nếu khen trước mặt nhưng lại nói xấu sau lưng thì rõ ràng nhân cách của những người đó đang “có vấn đề” và cần xem xét lại quan hệ với họ.

“Lớn và nhỏ” như nhau. “Lớn” là để chỉ những ưu điểm và sở trường xuất sắc; “nhỏ” là chỉ những ưu điểm và sở trường không đáng kể. Những lời khen đối với cái gọi là “lớn” thì dù không có gì đáng phải bàn luận nhiều nhưng những lời khen dành cho cái gọi là “nhỏ” thì có một số người lại cho rằng không cần thiết.

Thực ra, trong cuộc sống một người không phải lúc nào cũng tạo nên được những thành tích để người khác ngưỡng mộ, trong khúc nhạc cuộc đời có lẽ xuất hiện nhiều những âm điệu mang âm hưởng nhẹ nhàng, mềm mại. Cho nên, chúng ta không nên có cách nhìn nhận thiếu tôn trọng với những việc “vụn vặt”. Nếu là công việc có ích thì cho dù đó là những chuyện không đáng kể bạn cũng nên có một lời khen đúng mực, điều đó sẽ có lợi cho mối quan hệ giữa hai người. Khi được khen người ta sẽ có cảm giác vui vẻ, thoải mái tự tin hơn và tình cảm tốt đẹp của họ dành cho bạn chắc chắn cũng sẽ nhiều hơn. Dĩ nhiên, những lời khen nên biết dừng lại ở mức độ đúng mực, lời khen thái quá sẽ khiến cho đối phương cảm thấy bạn thiếu chân thành thực sự.

43. Không nên đánh giá quà tặng bằng giá trị vật chất

Tặng quà là một việc làm đầy ý nghĩa nhưng nếu tặng không đúng cách sẽ làm cho mọi chuyện trở nên xấu đi.

Bạn bè tặng quà cho nhau đã trở thành một tập tục và lễ nghi trong cuộc sống. Khi đi thăm hỏi người khác, đặc biệt là đối với người già và người bệnh, việc mang theo một chút quà tặng cũng là một lễ tiết cơ bản trong quan hệ xã giao.

Hành động tặng quà thể hiện phép lịch sự, sự tôn trọng và tình hữu nghị, giá trị của món quà không nên đặt lên bàn cân vật chất để so đo tính toán, điều quan trọng là chúng ta thực sự muốn thể hiện tình cảm chân thành theo như quan niệm của ông cha ta, đó là tình cảm “của ít lòng nhiều” là được. Quà tặng nên nhỏ gọn và có ý nghĩa sử dụng thực tế, không cần thiết phải có giá trị lớn, càng không phải là thể hiện sự bố thí, cũng không phải là sự “viện trợ” vật chất cho đối phương mà nó phải biểu lộ tình cảm xuất phát từ tấm lòng chân thành, trong sáng. Tuy nhiên, trong thực tế vì mục đích tư lợi mà một số người quá đề cao, coi trọng giá trị của quà tặng, biến nó trở thành thói quen, lễ nghi tiêu cực, khác hẳn với bản chất chân chính, đúng đắn của việc tặng quà. Vì vậy khi người ta nhận thấy được ý đồ không tốt trong việc tặng quà thì hành vi này bị đánh giá là có ý đồ xấu trong quan hệ xã giao giữa người với người.

Muốn quà tặng trở thành vật mang ý nghĩa chuyển tải tình cảm thì khi lựa chọn quà tặng cần phải cân nhắc, tính toán kỹ lưỡng và điều này lại càng có ý nghĩa hơn trong quan hệ bạn bè thân sơ. Ngày thường cần thường xuyên tìm hiểu, quan sát, cố gắng tặng những món quà phù hợp mà bạn bè yêu thích, nếu thực sự không thể lựa chọn được món quà nào ưng ý thì đừng ngại ngần tặng cho bạn bè người thân một số đồ ăn dinh dưỡng hay một chai rượu. Thức ăn thì ai cũng có thể ăn được, còn rượu nếu đối phương không uống họ sẽ dành để đãi khách.

Khi chọn quà tặng nên tham khảo những nguyên tắc dưới đây:

(1) Quà tặng ngày Lễ tết: Theo phong tục truyền thống, Tết cổ truyền là ngày lễ trọng đại, thiêng liêng đối với mỗi con người. Do đó việc mang theo quà tặng đến chơi nhà người thân là một việc làm đầy ý nghĩa và hết sức cần thiết. Vậy nên tặng cái gì là tốt nhất? Những gia đình có con nhỏ thường xem bé là nhân vật trung tâm của gia đình, do đó nên tặng một số đồ chơi hoặc thực phẩm dinh dưỡng; với người lớn có thể tặng sách vở, chậu cảnh,.. nên tránh tặng những món quà không phù hợp với vị trí của đối phương.

(2) Quà sinh nhật: Quà tặng sinh nhật tương đối phổ biến trong các gia đình và bạn bè thân thích. Nên dựa vào đặc điểm của đối tượng tặng quà mà lựa chọn loại quà tặng. Thông thường người ta căn cứ theo tuổi tác, vị trí xã hội... Với trẻ thơ người ta có thể tặng quần áo, sữa bột... Trẻ lớn tuổi hơn một chút có thể tặng đồ chơi, truyện tranh... Với nam nữ thanh niên, có thể

tặng cà-vạt, sách vở, mỹ phẩm, túi xách...

(3) Quà cưới: Quà cưới nên bọc bằng giấy có màu đỏ. Có thể tặng bất kỳ loại tặng phẩm nào miễn là nó có giá trị sử dụng thực tế đối với gia đình mới cưới. Chẳng hạn như đồ bằng bạc, bình hoa, đồ gốm, thảm trải nhà, đồ dùng gia đình, tranh ảnh, chăn đệm...

(4) Quà tặng khác: khi bạn bè chuẩn bị đi xa, người ta cũng thường tặng quà để bày tỏ tình cảm. Tuy nhiên, khi đó không nên tặng những món quà có trọng lượng lớn bởi nó sẽ gây khó khăn cho đối phương trong quá trình vận chuyển. Thông thường trong trường hợp này người ta thường tặng hoa hoặc đồ ăn nhẹ, sách vở hay tạp chí... Nếu chia tay sau bữa tiệc thì đừng ngần ngại tặng cho đối phương một cuốn sách làm kỷ niệm.

(5) Quà thăm người bệnh: khi thăm người bệnh thì nên mang theo một bó hoa tươi để làm tăng thêm sức sống cho căn phòng bệnh nhân nằm hoặc cũng có thể mang một số đồ uống, thực phẩm bồi bổ sức khỏe nhưng cần chú ý tránh lựa chọn những loại thực phẩm gây tác dụng không tốt đối với sức khỏe người bệnh.

44. Đúng giờ là yếu tố quan trọng trong quan hệ

Trong cuộc sống hàng ngày, mọi người thường sử dụng thời gian một cách ý thức hoặc vô thức để giao lưu kết bạn với nhau, thể hiện thái độ của mình đối với người khác trong quan hệ đối với mọi người. Quan hệ con người là một quá trình tổng hợp nhiều hình thức, nhiều tầng nấc, ngoài ngôn ngữ và cách thức biểu hiện bên ngoài, thời gian cũng chiếm một vai trò quan trọng trong quan hệ của con người, thể hiện sự hẹn ước đúng giờ. Nên tuyệt đối tránh để cho người khác phải lãng phí thời gian vì chờ đợi bạn.

Việc đúng giờ thể hiện cho người khác biết cá tính, giá trị quan và cách nhìn nhận thời gian của bạn và thái độ của bạn đối với họ và đồng thời thông qua cách cư xử này để đánh giá quan hệ với bạn. Bạn bè hẹn gặp bạn vào lúc 7 giờ, nếu bạn đến đúng giờ hoặc đến sớm hơn giờ hẹn, có nghĩa là bạn muốn nói với bạn bè bằng một thứ ngôn ngữ không lời rằng: “Tôi rất tôn trọng bạn, tôi coi trọng lời mời của bạn dành cho tôi, tôi rất vui khi gặp được bạn”.

Tôi tin chắc rằng, đối phương hoàn toàn có thể lĩnh hội được thông tin phi ngôn ngữ mà bạn muốn chuyển tải đến họ, hơn thế nữa chính vì bạn đáp ứng được nhu cầu tự trọng ở họ nên đối phương sẽ dành cho bạn sự báo đáp. Điều đó sẽ có tác dụng thúc đẩy hơn nữa mối quan hệ giữa hai người.

Ngược lại, nếu bạn lững thững thông thả đến muộn thì dù bạn có muốn cố gắng xin lỗi đối phương thế nào đi nữa cũng khó mà tránh khỏi làm cho đối phương phật ý. Họ sẽ nghĩ rằng bạn không tôn trọng họ, không coi trọng lời hẹn của họ, tuy rằng thâm tâm bạn không có ý này nhưng cũng không thể tránh khỏi sự hiểu lầm không đáng có. Thời gian một người chờ đợi người khác càng dài thì cảm giác không vui vẻ của người chờ được thể hiện càng rõ, do đó việc nắm bắt được yếu tố “đúng giờ” trong cách đối nhân xử thế là vô cùng quan trọng.

Thời gian – đối với cuộc đời của mỗi con người là vô cùng quý giá, tục ngữ có câu: “Thời gian là vàng bạc”. Vì vậy, trong quan hệ giao tiếp nếu bạn cho phép người khác chi phối quỹ thời gian của mình thì rõ ràng bạn đang muốn cho họ biết sự tôn trọng của bạn đối với họ, thừa nhận vị trí và quyền lực của đối phương. Cho nên, khi sắp xếp cuộc hẹn nên cố gắng để cho đối phương chọn thời gian là tốt nhất, bản thân không nên chọn thời gian thuận lợi về phần mình.

Muốn giữ được quan hệ tốt đẹp với mọi người thì không nên quá hẹp hòi với quỹ thời gian của mình. Trong thực tế, chúng ta vẫn thường nghe thấy một số người trách móc rằng: “Thực sự là tôi rất bận, đâu có thời gian giao lưu với mọi người cơ chứ?” Chúng ta cần phải biết rằng, tần suất quan hệ tỷ lệ thuận với quan hệ xã giao, điều đó có nghĩa là mối quan hệ giữa hai người càng thân thiết, gắn bó thì mức độ về thời gian và tần suất quan hệ tăng lên. Nếu bạn dành nhiều thời gian cho bạn bè, có nghĩa là bạn muốn gửi một thông điệp đến bạn bè là: “Tôi

quý mến bạn”. Chẳng hạn như, một người mẹ dù bận rộn thế nào đi nữa nhưng họ sẽ không bao giờ cảm thấy tiếc thời gian trong việc chăm sóc con cái. Tại sao vậy? Bởi vì người mẹ đó yêu quý con của mình. Trong quan hệ giao tiếp cũng như vậy, bạn thường xuyên đi thăm hỏi bạn bè, thời gian rồi cùng bạn bè tham gia các hoạt động mà hai người đều say mê, hứng thú thì mặc dù phải tiêu tốn thời gian quý giá nhưng đổi lại bạn có được sự gắn bó mật thiết trong quan hệ, chẳng phải là điều đáng vui hay sao?.

45. Không nên lãng phí quá nhiều thời gian đối với những vị khách “không mời mà đến”

Trong xã hội hiện đại, với những con người luôn luôn bận rộn theo nhịp sống hối hả thì không có điều gì khiến họ phải lo lắng hơn là việc phải tiếp đón những vị khách “không mời mà đến”. Bởi vì họ không có thời gian rỗi để ngồi nói chuyện hay tâm sự. Tuy là bạn bè nhưng cũng không có chuyện nào khó giải quyết vấn đề này.

Ở nước ngoài, nếu bạn đến nhà người khác mà không hẹn trước thì sẽ rất dễ bị chủ nhà từ chối cho phép vào nhà. Khi yêu cầu được gặp gỡ, tiếp xúc bắt buộc bạn phải tuân theo thời gian mà đối phương định ra còn nếu muốn nó diễn ra sớm hơn thì bạn cần phải hẹn trước. Khi muốn gặp gỡ một nhân vật quan trọng nhưng họ lại chưa thể bố trí thời gian để gặp bạn thì bạn buộc phải kéo dài thời gian chờ đợi.

Ở nước ta, hầu hết mọi người lại quan niệm tương đối thoải mái về vấn đề này, chỉ cần có thời gian rỗi thì đối phương sẵn sàng vui vẻ mở rộng cánh cửa tiếp đón bạn. Tuy nhiên, quan niệm này lại không phù hợp với quan điểm chú trọng hiệu quả, nghiêm túc của các nước phương Tây.

“Có bạn từ phương xa tới chơi, chẳng phải là niềm vui hay sao?” Rõ ràng đây là một cách nói bóng bẩy trong quan hệ giao tiếp. Khi từ biệt đi xa, cung kính tiễn biệt đó là điều mà ai trong chúng ta đều mong muốn. Đối với khách, việc được chủ nhà hoan nghênh ở lại hay ngồi chơi thêm là thể hiện sự tôn trọng cao nhất. Nhưng trên thực tế thì không dễ gì thực hiện được điều này, người dân thành thị thì thường lấy đó làm cơ sở căn cứ để xác định tiêu chuẩn tầng lớp của bạn bè.

Nếu nội dung câu chuyện được đối phương chấp nhận thì hai người có thể nói chuyện, tâm sự với nhau say sưa, nhiệt tình; còn nếu chủ đề câu chuyện nhạt nhẽo, vô vị hoặc quá dài dòng, không có chủ đề thì buổi nói chuyện của hai người là một sự lãng phí thời gian và bạn biến thành vị khách bất đắc dĩ.

Hy vọng đối phương rút lui sớm hay hy vọng đối phương nán lại đều có thể đánh giá được giá trị của vị khách. Còn mức độ nhạt nhẽo hay sâu sắc của buổi nói chuyện cũng là một trong những tiêu chuẩn để đánh giá thái độ của đối phương. Nếu không hiểu được tâm tư, suy nghĩ của đối phương thì không thể trở thành một vị khách lôi cuốn, hấp dẫn được. Nếu lý do hoan nghênh tiếp đón chỉ là vì sự báo đáp trong công chuyện làm ăn buôn bán thì không thể xem là tình bạn được.

Vì vậy, trong quan hệ xã giao hàng ngày tốt nhất là không nên lãng phí quá nhiều thời gian

đổi với những vị khách không mời mà đến hay những vị khách lì lợm, trù phi bạn là người không biết quý thời gian.

46. Khen ngợi đúng mực, không nịnh hót

Động viên, cổ vũ người khác, thể hiện sự khâm phục và khen ngợi đối với những điểm mạnh hay thành tích của người khác là hành vi cần có của những con người được tu dưỡng, giáo dục. Sự khen ngợi chân thành, đúng mực đối với người khác, thể hiện sự biết ơn, cảm phục của mình cũng là cách biểu hiện của con người có rèn luyện, tu dưỡng.

Tuy nhiên, những lời khen chân thành tự đáy lòng mình dành cho người khác không giống như những lời ton hót, nịnh bợ, còn thái độ luồn cúi, nịnh bợ, đón ý cho vừa lòng người khác cũng có thể phản ánh được phẩm chất tu dưỡng của cá nhân một con người và nó cũng có thể quyết định được vị trí của họ trong con mắt người khác, quyết định mối quan hệ của họ đối với mọi người xung quanh. Về điểm này, đối với một người lãnh đạo lại càng cực kỳ quan trọng. Bởi vì thái độ của người lãnh đạo luôn luôn ảnh hưởng đến suy nghĩ và tình cảm của toàn bộ tập thể.

Khi người khác nịnh đầm bạn, đừng vội huênh hoang tự đắc, cũng đừng quá mơ màng mộng muội, cần phải tỉnh táo để nhìn nhận sự việc. Để có thể đối mặt được với những lời ton hót, nịnh bợ của người khác mà không hề bị mê muội, trước hết bạn cần phải có nhận thức khách quan, sáng suốt, như vậy mới có thể hiểu được lý do tại sao người khác lại khen ngợi, nịnh bợ bạn. Có không ít những lời nịnh bợ, ton hót xuất hiện từ lòng tham hư vinh. Khi nghe những lời nịnh bợ không xác đáng của người khác bạn nên nhân cơ hội này để kiểm điểm, đánh giá bản thân xem liệu mình có thích thú những lời nói ngon ngọt đó không hay chẳng qua chỉ là muốn nghe những lời dễ nghe mà thôi?

Những người giỏi ton hót, nịnh bợ bao giờ đằng sau những lời “mật ngọt chết ruồi” của họ cũng có những mục đích, ý đồ thiếu trong sáng. Làm rõ được mục đích của kẻ nịnh bợ sẽ giúp bạn hiểu được con người họ và hiểu được hình tượng bản thân mình trong con mắt họ.

Đương nhiên, việc tu dưỡng, rèn luyện tư tưởng bản thân cũng chỉ là một khía cạnh. Do nhiều yếu tố xã hội và cá thể phức tạp nên trong cuộc sống luôn có những con người mong muốn nịnh bợ những nhân vật “có máu mặt” nhằm đạt được mục đích, nguyện vọng cá nhân. Gặp những con người này chúng ta không nhất thiết phải dùng những lời nghiêm khắc hay thái độ xem thường đối với họ. Nếu có thái độ cư xử không phù hợp, rất có thể bạn sẽ vô tình loại bỏ những lời khen thực sự chân thành, thiện chí của những người bạn xung quanh mình, điều đó còn gây ảnh hưởng đến mối quan hệ hoà hảo của bạn với mọi người, thậm chí bạn còn tự cô lập chính mình.

Tuyệt đối không được cho rằng người khác có mục đích không trong sáng khi họ dành cho mình những lời khen ngợi. Thông thường, chỉ cần đánh giá chính xác bản thân thì lời nói của

người khác có khuếch trương, phóng đại, thiếu chân thực hay không cũng có thể phán đoán được. Nếu nghe được những lời nói nịnh bợ, ton hót thái quá của người khác trước mặt mọi người thì cần phải thể hiện rõ thái độ của mình bằng những lời nói uyển chuyển, nhẹ nhàng, giải thích cho mọi người thấy rằng sự thật không phải như vậy, chỉ ra được tính phi khách quan trong cách đánh giá, nhìn nhận, đó chính là sự từ chối khéo léo. Làm như vậy vừa không khiến cho kẻ nịnh bợ khó chịu lại vừa như là lời tuyên bố rõ ràng của bạn đối với những lời ton hót, nịnh bợ.

Nếu những lời ton hót, nịnh bợ xuất hiện trong một trường hợp nói chuyện cá biệt thì có thể nghiêm túc lên án. Nếu vì công việc thì nên nói rõ một cách thẳng thắn, cá nhân họ có khó khăn gì, yêu cầu chính đáng, là người lãnh đạo sẽ cố gắng giúp đỡ họ. Còn nếu họ muốn dùng những lời ngon ngọt, nịnh đầm để thực hiện ý đồ của mình thì thực sự không nên, không những thế việc làm đó còn bị mọi người lên án, phản đối. Thể hiện rõ thái độ của mình mới có thể ngăn cản sự xuất hiện hiện tượng này về sau, đó mới là cách biểu hiện thẳng thắn, tự trọng của một cá nhân.

47. Không có lời hứa tin cậy, không có tình bạn bất tử

Không có tình bạn, cuộc đời con người chẳng qua chỉ là một sự trống trải, vô nghĩa, không chút thi vị, còn không có niềm tin thì sẽ không có tình bạn. Cho nên, lòng tin chính là chiếc cầu nối với tình bạn bất tử.

Trong cuốn tiểu thuyết có tên gọi là “Lời hứa” một nhà văn Nga đã viết: một cậu bé khoảng 7, 8 tuổi chơi trò đánh trận giả trong công viên với một số cậu bé lớn hơn nó mấy tuổi, một thằng lớn nói với nó: “Em là trung sỹ, anh là nguyên soái, đây là “kho đạn” của doanh trại chúng ta. Em làm lính gác đứng canh giữ ở đây, chờ anh đến thay ca trực cho em”. Nó gật đầu tuân lệnh, nghiêm chỉnh đứng gác tại vị trí “kho đạn”. Trời tối dần, công viên sắp sửa đóng cửa, bóng dáng của “vị nguyên soái” vẫn chưa thấy xuất hiện, anh “trung sỹ” vừa đói vừa sợ nhưng vì lời hứa với “nguyên soái” nên nó nhất định không rời bỏ vị trí gác. May thay, lúc đó có một thằng bé đi tới và nhận mình là mang chức vụ thiếu tá, nó nói với “trung sỹ”: “Đồng chí trung sỹ, tôi lệnh cho đồng chí rời khỏi vị trí gác”. Thằng bé “trung sỹ” mừng rỡ đáp lại: “Tuân lệnh đồng chí thiếu tá, tôi xin rời khỏi vị trí gác”.

Khi nghe xong câu chuyện này có thể bạn sẽ cảm thấy buồn cười nhưng ngẫm nghĩ chúng ta mới thấy được ý nghĩa sâu sắc của nó, một thằng bé mà có thể giữ lời hứa của mình như vậy, thực sự là một hành động đáng khen ngợi.

Từ cổ chí kim, chúng ta vẫn thừa nhận một điều là: “Nhân chi giao, tín vi bản”(con người khi làm bạn với nhau thì lấy chữ “tín” làm nền tảng. Trong quan hệ cần coi trọng chữ “tín”, đây chính là nguyên tắc, chuẩn mực cơ bản của cuộc sống. Lừa dối lẫn nhau không những gây mất lòng tin mà còn ảnh hưởng đến mối quan hệ bình thường giữa con người với con người.

Để đảm bảo một công việc nào đó hoàn thành đúng thời gian, hai bên có thể thông qua những hình thức như thoả thuận để đạt được ý tưởng chung hoặc khi ký kế ước, hợp đồng đạt được sự hợp tác thuận lợi. Khi có một bên bội ước thì sẽ phải chịu trừng phạt theo tinh thần thoả thuận. Tuy nhiên, khi cộng tác với nhau mọi người thường dựa vào lòng tin, dựa vào sự tin tưởng về nhân cách đối phương để uỷ thác cho nhau những công việc quan trọng và nói chung những việc được uỷ thác đều có thể hoàn thành đúng thời hạn. Thế nào được gọi là “lòng tin”, “tin cậy”? Đây chính là những khái niệm thể hiện sự ca ngợi đối với những người trọng chữ “tín”.

Từ xưa đến nay, mọi người vẫn luôn ngợi ca những người biết giữ lời hứa. “Lời nói phải đủ tin cậy, hành động phải có kết quả” là điều cần thiết với mỗi người. Chúng ta cũng phản đối những lời hứa phi thực tế, những lời “hứa hươu hứa vượn” của người khác, càng không thể chấp nhận những hành vi không giữ lời hứa hay bội tín.

Tôi được biết một câu chuyện thế này: Có một nam thanh niên được mọi người nhờ mua hai chiếc vé xem phim, anh ta hùng hồn tuyên bố rằng, mọi việc cực kỳ đơn giản và anh ta sẽ thực hiện được. Tuy nhiên, về sau mọi người đợi dài cả cổ nhưng cũng không thấy anh ta mang vé đến. Lại có người nhờ anh ta mua hai chiếc vé xem hội chợ triển lãm, anh ta nói: “Mọi cái để tôi lo”. Nhưng chờ đến khi hội chợ bế mạc mà vé vào cửa vẫn chẳng thấy đâu.

Lại có người nhờ anh ta giúp chuyển tư trang hành lý ra bến xe nhưng xe đã lăn bánh rồi mà bóng dáng “người hùng” của chúng ta vẫn chưa xuất hiện. Lâu dần, bạn bè đã xa lánh anh ta.

Trong quan hệ xã giao, nếu thực sự có khả năng chủ động giúp đỡ được bạn bè một việc nào đó thì lòng nhiệt tình rất đáng để chúng ta trân trọng. Tuy nhiên, khi nhận giúp ai một công việc nào đó cần phải biết lượng sức mình, phải cân nhắc lời ăn tiếng nói, cân nhắc từng câu chữ. Bởi vì lời hứa của bạn có thực hiện được hay không, không chỉ liên quan đến mức độ cố gắng của chính bạn mà còn liên quan tới những điều kiện khách quan.

Trên thực tế, có những công việc chúng ta có đủ khả năng để hoàn thành nó song do nhân tố khách quan thay đổi nên trong quá trình thực hiện lại gặp phải khó khăn, trở ngại. Vì vậy, trước mặt bạn bè tuyệt đối không được phép bốc đồng hay “hứa hươu hứa vượn”. Có những việc mình biết rõ là không thể thực hiện được thì nên nói rõ cho bạn bè biết. Chúng tôi tin rằng, bạn bè sẽ hiểu và thông cảm cho bạn. Trong quan hệ càng không nên có thái độ “cố đấm ăn xôi”. Bởi nếu làm như vậy thì không những không có được tình hữu nghị và lòng tin mà còn đánh mất đi tình bạn cao quý.

48. Sự giúp đỡ vô tư làm nên một tình bạn đẹp

Trong xã hội hiện đại, các mối quan hệ giao lưu giữa con người với con người không thể tránh khỏi nhằm đạt được hiệu quả và lợi ích hay đặt tư tưởng làm lợi cho mình lên hàng đầu. Tuy nhiên, điều đó lại thực sự gây tổn hại cho các mối quan hệ. Sự giúp đỡ vô tư, không tính toán mới là yếu tố quan trọng làm nên một tình bạn đẹp.

Trong lịch sử Trung Quốc, câu chuyện về cố chuyên gia trong lĩnh vực quang học Trương Trúc Anh là một ví dụ điển hình cho tinh thần cống hiến vô tư. Ông đã hy sinh tri thức, danh dự vì người khác. Trong cơ quan làm việc của ông có một đồng sự đã hoàn thành một đề tài nghiên cứu theo ý tưởng của ông và cùng ông cho ra đời một luận văn khoa học. Sau khi bản luận văn hoàn thành, đồng sự này muốn Trương Trúc Anh ký tên mình lên trang nhất nhưng ông đã từ chối khéo và dứt khoát yêu cầu để tên mình đứng sau tên đồng sự mà ông giúp đỡ. Về sau, người bạn đồng nghiệp của Trương Trúc Anh đã bí mật sắp xếp lại bút danh tác giả theo ý mình rồi giao cho nhà in. Nhưng không ngờ Trương Trúc Anh nhân lúc người bạn đồng nghiệp không để ý đã đưa bút danh của mình ra trang cuối trước khi nhà xuất bản cho phát hành.

Dù như vậy nhưng anh bạn đồng nghiệp vẫn xem Trương Trúc Anh là “tác giả số một”. Bản luận văn này đã gây sự chú ý của các đại biểu tại hội nghị chuyên gia toàn quốc lần thứ nhất, Ban tổ chức mời Trương Trúc Anh đến tham dự hội nghị nhưng ông vẫn kiên quyết nhường cho anh bạn đồng nghiệp lên bảo vệ bản luận văn này.

Có thể nói, sự chân thành, cởi mở và mối quan hệ công việc đầy cảm động này được xây dựng trên tinh thần giúp đỡ vô tư, không tính toán giữa những người làm công tác nghiên cứu khoa học. Và chính tinh thần cống hiến đó đã giúp cho mối quan hệ công việc thông thường được phát triển hơn, sâu sắc hơn, tình cảm con người đã làm tăng thêm sắc thái tình cảm của mối quan hệ đó. Đồng thời, tinh thần cống hiến cũng khiến cho tình hữu nghị giữa hai người đạt đến mức độ gắn bó, hài hòa.

Tuy nhiên, sống trong xã hội hiện đại khi mà tình cảm giữa con người với con người ngày càng trở nên nhạt nhẽo, không ít người có thái độ thờ ơ, lạnh nhạt đối với tinh thần giúp đỡ vô tư của bạn bè. Họ tôn sùng sự cạnh tranh trong điều kiện bình đẳng. Nếu có giúp đỡ người khác thì họ luôn hy vọng, chờ đợi sự báo đáp.

Về căn bản, mối quan hệ giữa con người với con người chính là sự giao lưu tình cảm. Tình cảm là cơ sở quan trọng nhất trong mối quan hệ của con người, là phần điều tiết chính trong việc làm ổn định và tăng cường mối quan hệ. Sự thiện cảm và tình cảm quý mến, hấp dẫn giữa những đối tượng quan hệ có thể nhanh chóng rút ngắn khoảng cách giữa hai người, xây dựng

mối quan hệ hoà hợp thậm chí phát triển thành tình bạn hoặc tình yêu. Ngược lại, tình cảm nhạt nhẽo và thiếu thiện cảm sẽ khiến cho mối quan hệ giữa hai bên thêm xa cách, thậm chí trở nên xấu đi.

49. Tình bạn xuất phát từ sự chân thành

Người Nhật Bản có một thói quen là khi lần đầu đến môi trường mới thì việc trước tiên là họ tự giới thiệu về bản thân với bạn bè, đồng nghiệp chung quanh, sau đó thể hiện một cách chân thành mong muốn được họ tin tưởng và giúp đỡ.

Mối quan hệ con người thể hiện trong công việc chính là mối quan hệ tương trợ lẫn nhau bởi vì mọi người đều có một sự nghiệp chung do đó cần phải hợp tác với nhau, dựa vào nhau mới có thể hoàn thành tốt công việc. Nếu tình cảm không hoà hợp, không khí làm việc căng thẳng, nặng nề thì công việc sẽ không tiến hành được nhịp nhàng, thống nhất.

Mỗi con người đều có cá tính, sở thích riêng và lối sống khác nhau, do sự khác biệt về yếu tố giáo dục, trình độ văn hoá, kinh nghiệm sống. Vì vậy chúng ta không thể yêu cầu mỗi cá nhân phải có sự gắn bó, hoà hợp với tập thể mà họ đang tồn tại. Song mỗi một người lại hiểu rằng, sự thành công của bất kỳ công việc nào đều gắn liền với tập thể, chỉ dựa vào sức mạnh cá nhân không thôi thì không thể hoàn thành tốt được công việc. Chúng ta chẳng có ai mong muốn trở thành phần tử “phá đám” trong tập thể và cũng chẳng có ai lại muốn mình bị tập thể tẩy chay, xa lánh, cô lập. Đó là chân lý của cuộc sống.

Bằng tình cảm, lời nói và việc làm của mình một con người được giáo dục, rèn luyện và có ý thức tập thể cao có thể lôi cuốn hoặc giúp đỡ người khác, làm cho mối quan hệ xung quanh trở nên gắn bó. Thân thiện với mọi người, tôn trọng mọi người là cơ sở cho việc chung sống hoà thuận với người khác.

Thái độ chủ động, nhiệt tình gần gũi thể hiện tư tưởng mong muốn được giao lưu quan hệ với mọi người. Nếu bạn không biết cách thể hiện, rất có thể người khác sẽ cho rằng bạn là người luôn mong muốn sự cô đơn một mình và họ sẽ không dám làm phiền bạn nữa. Cho nên, tuyệt đối không được giữ thái độ tự cho mình là thanh cao, bởi nó sẽ khiến cho người khác xa lánh bạn.

Ngôn từ, cử chỉ cũng cực kỳ quan trọng. Khi nói chuyện nên lựa chọn những chủ đề mà người nghe cảm thấy hứng thú, dễ chịu. Điều đó sẽ khiến cho đối phương cảm thấy bạn là người giỏi giao tiếp và luôn cởi mở tấm lòng. Để đối phương thực sự mong muốn nói chuyện với bạn thì chỉ có cách là bạn phải làm cho đối phương cảm thấy vui vẻ khi được trò chuyện cùng với bạn. Chúng ta kiên quyết loại bỏ những lời nói ton hót, nịnh bợ song cũng cần chú ý là những lời khen ngợi chân thành, đầy thiện cảm có thể làm cho người khác hài lòng; những lời châm biếm, chế giễu có thể làm tổn thương lòng tự trọng của đối phương, từ đó họ sẽ không muốn tiếp xúc, quan hệ với bạn nữa.

Những người thực sự nắm được sở trường, hiểu được suy nghĩ, tình cảm của người khác đều

là những người hiểu biết tâm lý. Điều đó giúp họ chung sống với mọi người bằng một thái độ khoan dung, hào hiệp. Con người ta ai cũng có lúc vui lúc buồn nhưng biết kiềm chế cảm xúc, làm chủ được hành vi của mình, biết tha thứ cho hành vi hay tình cảm tiêu cực của người khác chính là biểu hiện của một con người có giáo dục, khiến cho mọi người luôn luôn cảm thấy bạn là người có tấm lòng rộng lượng, vị tha.

Thực tế thì yếu tố quan trọng để đánh giá bạn có phải là người chung sống hoà thuận với mọi người hay không chính là ở bản thân bạn. Nếu bạn cư xử với mọi người bằng thái độ chân thành thì chắc chắn bạn đến một lúc nào đó bạn sẽ có được sự báo đáp tốt đẹp của đối phương. Câu nói “Tình yêu sản sinh tình yêu, căm hận nảy sinh căm hận” đã trở thành một chân lý của cuộc sống.

50. Biết nói và biết lắng nghe là điều cần thiết trong giao lưu kết bạn

Người ta cho rằng, kết bạn phải dựa vào cái miệng và đôi tai, bởi vì bạn không những phải hiểu được “lời nói” thế nào mà còn cần phải biết “lắng nghe” ra sao.

Nguyên tắc quan trọng đầu tiên trong cách đối nhân xử thế chính là phải học cách lắng nghe người khác, đó là biểu hiện của sự tôn trọng đối với người khác. Nếu bạn luôn biết nhẫn nhịn, khiêm tốn, chân thành và chủ động, chắc chắn bạn sẽ thành công.

Một số người khi nghe người khác nói chuyện thường cảm thấy bản thân mình rất hiểu một vấn đề nào đó, vì thế nên họ rất thích chen ngang lời nói của người khác, có lúc lại nói quá nhiều, nói liên tục không dứt mà không thèm quan tâm để ý đến suy nghĩ của đối phương như thế nào. Đây chính là hành vi thiếu tôn trọng đối phương. Trong mọi hoàn cảnh nên cố gắng nhường cho đối phương nói hết lời của họ, không được tùy tiện chen ngang hay cướp lời, càng không được làm rối loạn mạch suy nghĩ của đối phương.

Còn trong trường hợp xã giao bình thường, nếu bạn không tán thành một quan điểm nào đó của đối phương thì nên cố gắng thể hiện thái độ băn khoăn, thắc mắc của mình bằng giọng nhẹ nhàng, uyển chuyển, chẳng hạn như: “Xin cho phép tôi chen ngang một tí, tôi rất quan tâm đến vấn đề này, anh có thể nói kỹ hơn về nó được không?” Cho dù bạn muốn đính chính sai sót của đối phương thì bạn cũng nên nhẹ nhàng nói cho họ hiểu, không làm tổn thương lòng tự trọng của họ: “Tôi nhớ là hình như không phải như thế...”, “Hình như có cuốn sách đã nói khác...” Như vậy đủ để cho đối phương hiểu được ý tứ của bạn, tránh sự mâu thuẫn không cần thiết. Thỉnh thoảng, cũng có những người vừa mới làm quen với nhau chưa được bao lâu đã đường ai nấy đi chỉ vì lý do là không ai chịu nhường nhịn ai, ai cũng muốn “phê bình thẳng thắn” sai lầm của đối phương, nên mối quan hệ cũng theo đó mà tan biến.

Đương nhiên, cũng không nên tiếp nhận ý kiến người khác một cách thụ động mà cần phải có sự phản hồi bằng chính kiến của mình. Khi đối phương nói chuyện với bạn, đôi lúc bạn cũng nên tỏ thái độ tán thành đối phương bằng ý kiến của mình hoặc nhắc lại một cách có ý thức những câu quan trọng, có ý nghĩa của đối phương. Nếu trong trường hợp bạn chưa hiểu được ý của đối phương hoặc vẫn còn thắc mắc, băn khoăn thì bạn đừng ngần ngại nêu lên những vấn đề có tính gợi mở cho đối phương trả lời.

Thông thường, họ sẽ vui vẻ giải thích cho bạn mà không hề cảm thấy khó chịu, làm như vậy không những sửa chữa được lối suy nghĩ mơ hồ của bạn mà còn khiến cho đối phương cảm thấy bạn luôn quan tâm, coi trọng đến những lời nói của họ, từ đó họ sẽ nói chuyện thoải mái,

cởi mở hơn với bạn, thậm chí còn bộc bạch tâm sự của họ cho bạn nghe nữa.

Ngoài ra, cho dù bạn có ý thức được hay không thì cách biểu lộ của bạn đối với những lời nói của đối phương cũng luôn là sự phản ứng tự nhiên.

Trong khi nói chuyện bạn nên nhìn thẳng vào đối phương để chứng tỏ bạn cảm thấy hứng thú với câu chuyện của đối phương. Còn nếu bạn không tập trung, nhìn trước ngó sau thì chứng tỏ câu chuyện của đối phương thực sự nhàm chán. Có một số người cố tình nhìn đồng hồ liên tục để thể hiện thái độ phản ứng tiêu cực của mình đối với câu chuyện, đó là điều không nên. Cách biểu hiện thái độ phải hài hoà với lời nói và trạng thái tình cảm của đối phương. Khi đối phương vui vẻ, tiếng cười của bạn sẽ khiến cho đối phương cảm thấy thêm hứng thú với câu chuyện, tuy nhiên thái độ của bạn phải thẳng thắn, tự nhiên, tránh kiểu cách, giả tạo.

Nếu địa vị xã hội của bạn cao hơn đối phương thì bạn cần phải chú ý đến thái độ chân thành khi lắng nghe ý kiến của họ để thể hiện được mong muốn tìm hiểu tâm tư, tình cảm của họ, từ đó sẽ khiến họ bộc bạch tâm sự của mình, cho dù đối phương có tỏ ra buồn bực, cáu bẳn thì bạn cũng không được phép lạnh nhạt với họ, lại càng không được vội vàng trách móc họ. Phải biết lắng nghe lời nói của người khác mới giúp bạn hiểu được tâm tư, tình cảm của họ, từ đó làm tăng thêm sự chặt chẽ, thân thiết trong mối quan hệ giữa hai người.

Những người có vị trí xã hội thấp kém thường suy nghĩ rằng, một người có địa vị xã hội cao quý lại dành thời gian để nói chuyện với họ thì chứng tỏ người đó thực sự quan tâm, thực sự muốn hiểu và do đó họ rất tin tưởng gửi gắm nỗi niềm tâm sự. Nếu địa vị xã hội của bạn không bằng đối phương thì bạn không những phải tập trung lắng nghe đối phương nói chuyện mà còn có thể ghi lại vắn tắt những câu nói quan trọng, thiết yếu. Việc làm này sẽ mang lại cho bạn hiệu quả thiết thực. Gặp chỗ nào không hiểu hoặc chưa thể lý giải được, bạn có thể đề nghị đối phương nhắc lại một lượt hoặc giải thích rõ thêm, giúp bạn hiểu được cốt lõi của vấn đề. Ngược lại, nếu bạn ngồi nghe một cách thụ động, gật đầu lia lịa thì bạn đang tự hạ thấp nhân cách của mình vì như thế đối phương sẽ xem thường bạn.

51. Cố gắng thay đổi ấn tượng đầu tiên

Mọi người ai cũng cho rằng, ấn tượng đầu tiên là cực kỳ quan trọng, tuyệt đối không được xem thường. Nói như vậy không sai, tuy nhiên nếu không may bạn làm hỏng ấn tượng đầu tiên quan trọng đó thì có nên quá thất vọng hay không?

Rõ ràng là không!

Tháng 11/1842, khi đó Anghen mới 22 tuổi, ông tìm đến chỗ ở của nhà tư tưởng, nhà cách mạng lỗi lạc Mác. Tuy nhiên, Mác không mấy thiện cảm với Anghen – cậu con trai hào hoa, nho nhã của một thương gia giàu có này, vì thế Mác tỏ ra thờ ơ, lạnh nhạt với Anghen. Song Anghen không để ý đến thái độ đó của Mác, bằng quá trình nghiên cứu tìm hiểu tình hình phong trào công nhân Luân Đôn và bằng việc tham gia hành động thực tế trong phong trào công nhân, ông đã giành được sự tín nhiệm của Mác. Hai năm sau, khi hai người gặp lại nhau ở Paris, Mác đã được đọc một bài viết của Anghen và ông đã hiểu thêm về lập trường, quan điểm của Anghen, và từ cơ sở cùng chung lý tưởng, chí hướng cuối cùng hai người đã trở thành những người bạn chiến đấu thân thiết.

Thái độ chung của hai người chính là nhân tố quyết định sự tồn tại của mối quan hệ giao tiếp. Trong lĩnh vực tâm lý học người ta gọi đó là “nguyên tắc mang tính tương hỗ”, nói như vậy có nghĩa là, sự hấp dẫn của quan hệ giao tiếp là có sự bổ sung và loại trừ. Dân gian vẫn thường ví von bằng một câu thơ: “Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao”. Tuy nhiên, trong cuộc sống hiện thực ai dám khẳng định là những người bạn mà chúng ta giao lưu, quan hệ đều là những con người thực sự nhiệt tình với mình.

Một nữ sinh vừa tốt nghiệp Đại học Sư phạm ra trường đã gặp phải hoàn cảnh tương tự như vậy: từ chốn phồn hoa đô hội với bầu nhiệt huyết tuổi trẻ, hừng hực khí thế cô đến với một ngôi trường làng nơi vùng quê xa xôi hẻo lánh. Khi mới đặt chân đến nơi đây, cô đã bắt đầu cảm nhận được sự lạnh nhạt, thiếu thiện cảm từ ông hiệu trưởng và bạn bè đồng nghiệp. Cô mong muốn tạo được sự hoà hợp cùng những nữ giáo viên khác đồng trang lứa song dường như họ luôn muốn trốn tránh cô. Điều đó khiến cho cô gái trẻ này càng cảm thấy cô đơn, buồn chán.

Thái độ chính là tổng hoà của tư tưởng, quan niệm, tri thức, giá trị quan của con người, nó thể hiện cách đánh giá tình cảm khẳng định hay phủ định song cách thức biểu hiện của nó lại cực kỳ đơn giản: tình cảm được đơn giản hóa thành sự tiếp nhận hoặc loại trừ và được phản ánh vào trong các mối quan hệ giao tiếp hàng ngày bằng cảm xúc nhiệt tình, lạnh nhạt hay yêu, ghét,..

Trước hoàn cảnh đó, nữ giáo viên trẻ vẫn không hề nản lòng. Nhờ cố gắng, cuối cùng cô ấy

cũng giành được sự thiện cảm của ông hiệu trưởng và sự hoà đồng của bạn bè đồng nghiệp. Cách làm của cô ấy rất đơn giản. Cô luôn chủ động tiếp cận với mọi người, tìm cơ hội để nói chuyện, từ đó dần hiểu nhau hơn. Thông qua quá trình giảng dạy và tham gia vào các hoạt động đoàn thể, cô giáo trẻ này đã thành công. Trong cuộc sống hàng ngày, cô đối xử với mọi người chân thành, bình đẳng, nhiệt tình giúp đỡ đồng sự khi gặp khó khăn, luôn thực sự cầu tiến. Trong những lần tâm sự, cô biết cách để cho người khác hiểu được tâm tư, hoài bão của mình. Và bằng những hành động thực tế cô đã rút ngắn khoảng cách với mọi người, làm cho mối quan hệ giữa cô và những người xung quanh trở nên cởi mở hơn, hoà đồng hơn.

Thông báo những thông tin tốt lành qua bạn bè đồng nghiệp cũng là một phương pháp hay mà cô ấy thường vận dụng. Người ta vẫn thường nói: “Bạn bè của bạn chính là bạn bè của mình”. Đầu tiên, nữ giáo viên trẻ này làm quen với một cô giáo khác trong số các nữ giáo viên trẻ đồng trang lứa, dần dần thông qua người bạn này để tiếp cận, gặp gỡ với một số giáo viên khác. Cứ như thế, chẳng bao lâu sau cô ấy đã hoà hợp được với nhóm nữ giáo viên trong nhà trường và dần khẳng định được tiếng nói của mình trong tập thể đó.

Nếu cho rằng, thái độ của Anghen và cách làm của cô gái là “thu phục lòng người bằng sự nhiệt tình, cố gắng” thì đôi lúc bạn cũng có thể thể hiện bằng thái độ ôn hoà, bình thường. Nếu đối phương có ấn tượng không tốt về mình hoặc có sự hiểu lầm nào đó, nhất thời bạn chưa thể giải thích được cho họ hiểu thì bạn đừng ngần ngại tạm thời duy trì mối quan hệ này ở mức độ vừa phải, theo thời gian mọi sự hiểu lầm sẽ dần sáng tỏ.

52. “Giữ bí mật” là vốn quý trong việc duy trì mối quan hệ tốt đẹp

Được biết, người Mỹ khi làm quen hay kết bạn họ có không ít chuẩn mực, trong đó chuẩn mực đầu tiên là “giữ bí mật cho đối phương”. Mới nghe qua nhiều người có thể sẽ cảm thấy ngạc nhiên xen lẫn băn khoăn, thắc mắc không hiểu lý do tại sao người Mỹ lại chọn việc “giữ bí mật” làm chuẩn mực đầu tiên?

Ai cũng có điều bí mật, riêng tư của mình. Một đứa trẻ khi trưởng thành đến 13, 14 tuổi, khả năng tự ý thức tăng lên, ở một phạm vi nhất định nào đó chúng bắt đầu biết giữ bí mật riêng với người khác song chúng lại không hề giấu giếm những tâm sự thầm kín đó với bạn bè thân thiết của chúng nhưng với một điều kiện là người bạn đó cũng phải giữ bí mật đó cho nó, không được tiết lộ cho người thứ ba biết, nếu không từ lần sau chúng sẽ không nói cho người bạn đó nghe những câu chuyện riêng tư như thế nữa. Và mong muốn yêu cầu đối phương giữ bí mật sẽ ngày càng rõ hơn theo năm tháng thời gian.

Mỗi một người trong chúng ta ai cũng có “một mảnh trời riêng”, đã là “mảnh trời riêng” thì không thể để cho người khác biết, có chăng chỉ duy nhất người bạn tâm giao, tri kỷ của mình biết về nó mà thôi. Trong bài thơ của mình, nhà viết kịch kiệt xuất người Anh Shakespear đã từng viết: “Tình bạn đồng cam cộng khổ, hoạn nạn có nhau, đó mới là tình bạn chân chính, khi anh có chuyện buồn họ khóc cùng anh, khi anh thao thức không ngủ, họ cũng suốt đêm không ngủ. Dù anh gặp khó khăn gì, họ đều cam tâm tình nguyện sẵn sàng chia sẻ cùng anh”.

Mỗi khi gặp phải những chuyện buồn, như mâu thuẫn gia đình, vấn đề tâm sinh lý... đối phương luôn cảm thấy thất vọng, chán chường, họ mong muốn có một người nào đó để giải bày tâm sự và giúp họ vượt qua mọi khó khăn trong cuộc sống.

Thông thường người ta có thể bộc bạch nỗi lòng mình với người bạn tri âm để tìm sự đồng cảm, để họ kịp thời giúp đỡ mình tìm cách tháo gỡ khó khăn. Nhưng nếu bạn bè lại “lén lút” tiết lộ bí mật đó cho người khác biết thì rất có thể sẽ có không ít người gièm pha, bóp méo sự thật. Điều này không những thực sự gây bất lợi cho việc giải quyết mâu thuẫn mà còn có thể làm hỏng mọi chuyện nữa!

Tương tự như vậy, khi bạn bè thổ lộ chuyện riêng tư thầm kín của họ cho bạn dù họ không trực tiếp yêu cầu bạn giữ kín, họ thực sự tin tưởng bạn và bạn phải có trách nhiệm là không được phép tiết lộ những chuyện đó cho người thứ ba nào khác biết.

Nếu bạn làm lộ chuyện bạn sẽ tự đánh mất sự tin tưởng của bạn bè và từ lần sau sẽ không có ai muốn tâm sự với bạn nữa. Nếu câu chuyện riêng tư giữa hai người vô tình bị lộ ra ngoài, thì

còn có thể chấp nhận tha thứ nhưng bạn phải thành thật giải thích cho bạn bè hiểu, chắc chắn họ sẽ bỏ qua cho bạn còn nếu bạn cố tình “tuyên truyền” mọi chuyện, với vai diễn “loa phóng thanh” bạn sẽ bị công chúng chê cười, xem thường về cách xử sự thiếu văn hoá.

Có những người kể cho bạn nghe những quan điểm tư tưởng chưa thực sự chín muồi của mình nhằm trưng cầu ý kiến của bạn. Lúc này, là một người bạn tốt, bạn nên giữ bí mật cho họ, bởi vì nếu bạn tiết lộ những tư tưởng chưa chín muồi đó cho mọi người thì rất có thể bạn sẽ làm tổn hại đến bạn của mình và không ai ủng hộ bạn vì điều này.

Ngày Mác đang sống ở Paris, nhà thơ Hainer thường lui tới chỗ Mác chơi, tình bạn giữa họ thực sự sâu đậm. Lúc đó quan điểm tư tưởng của Hainer được mọi người đánh giá là cực kỳ tiến bộ, mỗi bài thơ của ông là một điều tâm huyết của cuộc đời ông. Hàng đêm ông thường đến nhà Mác để đọc cho Mác nghe những tác phẩm mới của ông, Mác vừa lắng nghe vừa trau chuốt từng câu từng chữ cho mỗi bài thơ của ông, nhưng điều đáng trân trọng là không bao giờ Mác cho người khác biết những chuyện này của hai người trước khi những bài thơ của Hainer được đăng trên báo. Chính vì điều này mà tình bạn giữa hai người được người đời ca tụng, ngưỡng mộ.

Chỉ khi bạn giữ kín được điều bí mật của người khác thì bạn mới giành được lòng tin ở bạn bè và tình bạn mới được củng cố. Ngược lại, nếu bạn không xem việc giữ bí mật là trách nhiệm và nghĩa vụ của mình thì không những bạn sẽ đánh mất tình bạn mà còn đánh mất lòng tin của những người xung quanh dành cho bạn.

53. Những điều cần lưu ý khi yêu cầu người khác giúp đỡ

Trong cuộc sống ai mà chẳng có lúc phải cần đến sự giúp đỡ của người khác? Và khi đã cần đến sự giúp đỡ của người khác thì lại nảy sinh vấn đề là nên yêu cầu đối phương như thế nào để cho họ vui vẻ, sẵn sàng ra tay giúp mình. Việc xử lý vấn đề này tốt hay kém sẽ mang lại những hiệu quả tương ứng khác nhau. Tại sao lại có những người khi yêu cầu đối phương giúp đỡ, đối phương vui vẻ sẵn sàng đáp ứng? Trong khi đó, cũng có không ít người lại luôn bị đối phương từ chối, khước từ?

Tạm thời không đề cập đến những nguyên nhân khách quan khác thì lý do biểu đạt ngôn ngữ có ảnh hưởng quan trọng vào việc quyết định sự thành bại khi nhờ cậy người khác giúp đỡ mình. Vì vậy, khi yêu cầu người khác giúp đỡ cần chú ý một số đặc điểm sau:

(1) Phép lịch sự. Khi nhờ người khác giúp đỡ mình thì dù là việc lớn hay việc nhỏ cũng nên chú ý đến phép lịch sự. Nếu bạn nhờ vả người khác giúp mình bằng một khẩu khí gần như là mệnh lệnh thì dù đối phương có trả lời câu hỏi của bạn, giải quyết khó khăn cho bạn nhưng chỉ là giúp đỡ miễn cưỡng, ép buộc, không xuất phát từ tấm lòng chân thành, từ tình cảm thực sự của họ. Cách nhờ vả này thường rất ít khi thành công.

(2) Nguyên tắc. Có một lúc nào đó bạn gặp phải một khó khăn cần phải giải quyết ngay, bạn cần đến sự giúp đỡ của đối phương nhưng họ lại chần chừ, do dự vì nhiều lý do khác nhau. Tốt nhất vào lúc này bạn không nên gây khó dễ cho đối phương, không nên ép họ phải giúp đỡ một cách miễn cưỡng. “Từ chối thì không được mà đồng ý cũng chẳng xong”. Kết quả là sẽ gây ra cho đối phương cách nhìn nhận thiếu tích cực về bạn.

(3) Thái độ. Thái độ ở đây chính là cách cư xử chân thành, tin cậy. Đã yêu cầu người khác giúp đỡ mà còn ấp úng, giấu giếm sự thật thì rõ ràng người đó thiếu chân thành trong quan hệ với người khác. Có những người sau khi cãi cọ với người khác thì trong lòng tỏ ra hối hận, liền nhờ một người bạn khác giúp giảng hoà nhưng lại vẫn ương bướng bảo thủ thì kết quả cũng chẳng ăn thua gì. Lại có những người khi muốn nhờ vả ai đó giải quyết khó khăn giúp mình, muốn đối phương đồng ý giúp đỡ họ thường cố tình đơn giản hoá sự việc, tới khi thực hiện đối phương mới phát hiện ra là mình đang ở trong hoàn cảnh “tiến thoái lưỡng nan”. Kết cục là từ đó về sau, khi bạn gặp khó khăn người ta cũng không muốn giúp bạn nữa.

Hơn nữa, nhờ người khác giúp đỡ cũng có những lúc không được như mình mong muốn, nên nhớ khi ở trong hoàn cảnh đó bạn không nên tỏ thái độ khó chịu hay có những lời oán trách. Nếu không đến một lúc nào đó bạn sẽ phải hối tiếc về hành động của mình.

(4) Cách thức. Bạn nên chọn thời điểm mà đối phương nhàn rỗi với tinh thần sảng khoái, vui vẻ để đặt vấn đề nhờ người khác giúp đỡ mình giải quyết khó khăn. Khi đối phương đang tập

trung vào một công việc nào đó hay đang ở trong trạng thái tâm lý không vui mà bạn lại làm phiền họ thì chắc chắn kết quả thu được sẽ không được như ý muốn. Bạn cũng cần lưu ý các trường hợp để yêu cầu người khác giúp đỡ, có những việc nên nói chuyện riêng với nhau là tốt nhất, có những việc lại cần thiết phải đến nhà riêng của đối phương thì mới giải quyết được, lại có những việc chỉ cần dựa vào điện thoại hay thư tín là xong.

Khi nhờ vả người khác giúp đỡ nên sử dụng giọng điệu, thái độ nhã nhặn, không được ép buộc đối phương phải thể hiện rõ sự đồng ý hay không đồng ý của họ, đặc biệt là đối với bạn bè hoặc đồng nghiệp mà bạn trước đây bạn đã từng giúp đỡ họ, cũng không nên gây sức ép cho đối phương một cách vô tình hay hữu ý, càng không nên nói những lời làm tổn thương đến họ. Như vậy thì khi giúp đỡ bạn trong lòng họ cũng cảm thấy vui vẻ, thoải mái.

Chẳng hạn, người nhà của bạn bị ốm phải nằm viện, bạn muốn vay tiền của đối phương, bạn có thể nói: “Người nhà của tôi bị ốm, không đủ chi trả tiền viện phí, không biết là anh có tiền không, tôi muốn mượn tạm anh một ít, tháng sau có lương tôi sẽ trả cho anh”. Với lời lẽ như vậy, tôi tin là sẽ không có ai từ chối lời đề nghị của bạn cả.

Nhưng nếu bạn lại nói là: “Ai chẳng biết là anh có nhiều tiền, cho tôi mượn tạm một ít chẳng qua cũng chỉ là vài hạt muối bỏ biển thôi mà”. Như vậy, có ai ngờ nghịch mà cho bạn vay tiền hay không? Sau khi đối phương đồng ý giúp đỡ, những lời hối thúc là thực sự cần thiết nhưng giọng điệu, khẩu khí phải nhẹ nhàng, uyển chuyển, nóng vội sẽ làm hỏng chuyện. Nói chung, khi đối phương đã chấp nhận giúp đỡ thì họ sẽ cố gắng hết mình, nếu điều kiện không cho phép mà họ không hoàn thành được công việc thì bạn cũng nên thông cảm cho họ, nếu hối thúc họ quá nhiều sẽ làm cho họ rơi vào tình trạng lúng túng, thậm chí họ còn làm hỏng việc của bạn.

(5) Lời cảm ơn. Cho dù đối phương có giúp đỡ bạn giải quyết được khó khăn hay không thì bạn cũng nên nói lời cảm ơn đối với họ. Bởi vì thực tế có một vài khó khăn đối phương không phải không muốn giúp bạn mà thực sự là họ đã thực hiện, đã cố gắng nhưng “lực bất tòng tâm”. Vì vậy, thái độ “ăn cháo đá bát”, cách cư xử “vong ân bội nghĩa”, được thì vui vẻ, tươi cười tỏ vẻ biết ơn, không được thì quay lại trách móc, oán thán đối phương là thái độ không thể chấp nhận được, bởi ít nhiều nó sẽ làm sứt mẻ tình cảm giữa hai người. Bạn nên cố gắng đừng để xảy ra trường hợp này.

54. Lễ nghĩa là chiếc cầu nối lý tưởng cho quan hệ

Cư xử với mọi người bằng lễ nghĩa là một nguyên tắc quan trọng trong cách đối nhân xử thế ở đời của mỗi con người. Lễ nghĩa ở đây có thể được khái quát bằng sáu chữ cái dưới đây: nho nhã, thân thiện và khiêm tốn.

Nho nhã là để chỉ khả năng biết vận dụng lời ăn tiếng nói trong giao tiếp như nói lời cảm ơn, xưng hô, chào hỏi.. trong cuộc sống thường nhật, chẳng hạn như những cụm từ sau: “Xin chào, cảm ơn, tạm biệt, xin thông cảm, thật sự xin lỗi”,... đều là thể hiện lễ nghĩa trong hành động, ngồi trên xe ô tô hay xe buýt biết nhường chỗ cho phụ nữ và trẻ em, nâng đỡ người tàn tật, người già yếu... cũng là thể hiện sự nho nhã, lịch sự. Đối lập với nho nhã là thái độ thô lỗ. Chúng ta phải tuyệt đối tránh thói quen phát ngôn thô lỗ, bừa bãi.

Thân thiện chính là cách nói chuyện hoà nhã, thân ái với mọi người. Muốn thu phục lòng người thì không nên cướp lời người khác, không nên nói những lời làm tổn thương đối phương bởi vì trong các trường hợp xã giao lời nói thân thiện, cởi mở có thể điều chỉnh được quan hệ giữa con người với con người và tăng thêm sự hiểu biết, tin tưởng lẫn nhau.

Khiêm tốn chính là cách nói chuyện thể hiện thái độ thương lượng, thảo luận, không chèn ép người khác. Khách đến chơi nên nhiệt tình chào hỏi: “Mời anh ngồi!” Khi tiễn khách nên nói một câu kết: “Có thời gian rồi anh phải thường xuyên đến chơi nhé!”

Khi trên xe có người đứng chắn lối đi, có thể nói: “Xin lỗi, cho tôi đi nhờ!” với khẩu khí, giọng điệu khiêm tốn sẽ khiến cho mọi người dễ dàng chấp nhận đề nghị của bạn. Còn nếu sử dụng thái độ ương bướng sai khiến khi nói chuyện với người khác thì chắc chắn bạn sẽ chẳng có lợi gì.

Khổng Tử nói: “Bất học lễ, vô dĩ lập”. Câu này có nghĩa là, không học phép tắc lễ nghĩa thì không thể thành người được! Một người cần phải có lễ nghĩa, đó chính là cái gốc để làm người. Ở trường cần có lễ nghĩa với thầy cô giáo, với bạn học; ở nhà cần có lễ nghĩa với cha mẹ, với anh chị em; ở đơn vị cần có lễ nghĩa với lãnh đạo, với đồng nghiệp; trong xã hội cần có lễ nghĩa với mọi người, với bạn bè; nơi công cộng cần phải kính già yêu trẻ, tuân thủ nguyên tắc “kính trên nhường dưới”.

Thực chất, lễ nghĩa chính là sự tôn trọng mọi người và cũng chính là sự tôn trọng bản thân mình. Cư xử với mọi người bằng thái độ thô lỗ, xem thường người khác có nghĩa là bạn đang tự xem thường và hạ thấp chính mình.

55. Mỗi con người cần có tiếng nói riêng của mình

Nhiều người cho rằng, cách thể hiện bên ngoài xuề xoà, thoải mái nhưng bên trong lại rất nghiêm túc là cách đối nhân xử thế hay nhất, nhưng đôi lúc thái độ đó cũng không tránh khỏi sự hiểu lầm. Cách biểu hiện đó có phải là cách đối nhân xử thế quá quen thuộc rồi không? Trên thực tế, biểu hiện bên ngoài là để nhằm làm giảm bớt khó khăn, trở ngại, là phương pháp, còn biểu hiện bên trong mới là cái gốc để lập thân, đó mới là thực chất.

Quan sát kỹ các loại tàu thuyền neo đậu bên bờ, chúng ta sẽ dễ dàng nhận thấy mũi thuyền bao giờ cũng được vót nhọn, sở dĩ người ta không làm nó dạng hình vuông là nhằm mục đích tránh lực cản của gió và sóng nước, do vậy thuyền sẽ lướt đi nhanh hơn. Mũi thuyền dạng hình vuông gặp sóng to gió lớn trên đại dương, có thể bị đổ ập xuống!

Cuộc đời của con người cũng giống như đại dương mêh mêh, nơi đâu cũng có “sóng to gió lớn”, nơi đâu cũng có khó khăn, trở ngại. Chúng ta phải đối mặt chống chọi với nó, một mất một còn, tích cực loại trừ gian nan, tranh thủ được thắng lợi cuối cùng. Còn trong cuộc sống có vô vàn bài học giáo huấn cho chúng ta thấy rằng, những kẻ so đo, tính toán mọi việc cho dù thông minh, cho dù bản lĩnh đến đâu cũng sẽ rơi vào kết cục thất bại thảm hại và người ta ví von hoàn cảnh đó bằng một câu răn dạy như sau: “Tráng chí vi thù thân tiên tử, thường sử anh hùng lệ mãn khâm” (Chí lớn chưa được báo đáp thì thân đã chết, làm cho các bậc anh hùng nước mắt rơi thấm đẫm tay áo).

Để có được cuộc đời tươi đẹp, con người luôn cần có nhiều sự thoả hiệp với nỗi đau khổ và sự thoả hiệp hợp lý cần thiết chính là cách biểu hiện bên ngoài mà chúng ta đã nói ở trên. Không biết cách biểu hiện ra bên ngoài, không có đủ ý chí để chế ngự tình cảm thì bạn sẽ gặp phải thất bại.

Cách thức thể hiện bên ngoài xuề xoà, thoải mái nhưng bên trong lại rất nghiêm túc là một nghệ thuật đối nhân xử thế được đánh giá là kỳ diệu, cao siêu, nó bảo vệ tính độc lập của nhân cách, bảo toàn tinh hoa của nhân tài nhưng ít nhiều cũng có phần làm tổn thương sự tôn trọng đối với tự do, khiến cho chủ thể nhân cách gặp khó khăn trong việc bao dung độ lượng để giữ cân bằng giữa chính nghĩa và sinh tồn.

Cách biểu hiện ra bên ngoài thể hiện sự độ lượng, bao dung, sự thân thiện, hoà hợp với mọi người, sự thoải mái của cuộc sống, sự ưu việt của kinh nghiệm nhân sinh cuộc đời và trí tuệ con người, đồng thời nó cũng thể hiện khả năng chinh phục chính mình và nó là con đường thênh thang rộng lớn để đi đến thành công.

Song chỉ biết cách biểu hiện ra bên ngoài mà quên đi cách thể hiện bên trong thì bạn sẽ tự đánh mất chính mình. Cách thể hiện bên trong chính là sự độc lập của nhân cách, thể hiện giá

trị của bản thân, là tinh thần cầu thị về văn minh nhân loại, là ý chí theo đuổi lý tưởng cao đẹp. Một người trưởng thành dù gặp khó khăn hay hoạn nạn, phong ba hay bão táp, dù ở trong bất kỳ hoàn cảnh nào đều luôn kiên định, trước sau như một theo đuổi mục tiêu cuộc đời mình những mong muốn cống hiến công sức nhỏ bé cho xã hội, cho nhân loại, như vậy người ta gọi đó là cách thể hiện bên trong.

56. Lòng vị tha

Không ít nhà triết học phương Tây cảm thấy rất ngưỡng mộ câu nói nổi tiếng của nhà tư tưởng lỗi lạc Khổng Tử: “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân” (Điều gì mình không muốn thì đừng làm cho người khác). Câu nói này thể hiện sự thân thiện, hoà hợp với con người, trong đó phải kể đến tinh thần dân chủ và bác ái của mỗi con người. Ý nghĩa sâu xa của câu nói này là, phạm là những chuyện gì mà bản thân mình không muốn làm, không muốn vướng bận thì không nên ép gán vào cho người khác, bởi vì con người ai cũng bình đẳng như nhau, người khác cũng như bạn, khi cố gắng, gượng ép một điều gì đó mà bản thân không muốn thì sẽ cảm thấy khó chịu, thậm chí cáu giận.

Khổng Tử cho rằng, có làm được điều này thì “Trong nhà ngoài ngõ đều không có lời ca trách, oán thán”, điều đó cũng có nghĩa là nếu thực hiện được nguyên tắc “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân” thì trong gia đình cũng như ngoài xã hội sẽ không bao giờ có sự bất hoà, mâu thuẫn. “Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân” cũng có ý nghĩa là “suy từ bụng ta ra bụng người”, nói như vậy không mang ý nghĩa tiêu cực mà nó muốn yêu cầu con người ta trước khi làm một điều gì cho người khác thì nên soi xét lại bản thân mình, đặt mình trong hoàn cảnh người đó để tùy cơ mà hành động.

Trong tác phẩm “Làm thế nào để trở nên cao quý”, tác giả của nó đã viết một câu đầy ý nghĩa: “Hãy tạm dừng trong một phút, lặng im suy ngẫm: tại sao bạn lại cảm thấy hứng thú với chuyện này nhưng lại chẳng chút quan tâm đến chuyện kia?”

Bạn sẽ có thể biết rằng, trên thế giới bất kỳ ai cũng có những câu chuyện mà họ thích thú, hưng phấn nhưng cũng có những câu chuyện mà họ không hề quan tâm. Nhưng dù câu chuyện nào đi nữa thì nó đều có nguyên nhân của nó. Nếu bạn biết cách suy nghĩ từ góc độ của người khác thì bạn sẽ không khó khăn gì để tìm ra phương pháp giải quyết ổn thoả mọi khó khăn, bởi vì một khi tư tưởng của hai người đã có mối liên hệ thì hai người sẽ có cơ sở để hiểu biết lẫn nhau”.

Có một người Mỹ tên là Dogorlas, trước kia luôn nói rằng bà ngoại anh ta dành quá nhiều thời gian để chăm sóc vườn cỏ trong nhà. Anh ta phê bình bà ngoại rằng, một tuần bà chăm sóc, tưới tốt cho vườn cỏ hai lần nhưng kết quả nó cũng chẳng đẹp hơn là bao so với vườn cỏ cách đây bốn năm. Điều này đã khiến cho bà ngoại của anh ta vô cùng buồn bã. Mỗi lần anh ta nói đến chuyện này chắc chắn không khí ấm cúng hoà thuận trong gia đình sẽ bị phá vỡ.

Về sau, trong một cuốn sách mà anh ta tình cờ đọc được, người ta có nhắc đến một hoàn cảnh tương tự. Nội dung cuốn sách đã cho anh ta biết được một triết lý: trong cuộc sống, trước khi hành động bao giờ chúng ta cũng phải đặt mình trong hoàn cảnh của người khác, suy nghĩ

từ góc độ của người khác. Từ đó về sau, Dogorlas thay đổi hẳn lối suy nghĩ trước kia, không bao giờ anh ta nhắc đến chuyện bà ngoại chăm sóc thảm cỏ nữa. Anh ta hiểu rằng mỗi cá nhân con người đều có sở thích riêng của mình, sở thích của bà ngoại anh ta là chăm bón cây cỏ hoa lá và bà luôn khát khao lao động để có được lời khen ngợi, động viên của mọi người!

Một buổi tối, sau bữa ăn bà ngoại có nhã ý muốn cùng anh ta ra vườn cắt cỏ. Ban đầu anh ta định từ chối nhưng sau giây lát suy nghĩ anh ta đồng ý đi giúp bà. Hai bà cháu hăng say, vui vẻ làm việc trong hai giờ đồng hồ. Từ đó về sau, anh thường xuyên giúp đỡ bà ngoại chăm sóc thảm cỏ, biến nó trở thành một mảnh vườn xinh xắn trong nhà. Có thể sự giúp đỡ của anh ta chưa hẳn đã là xuất phát từ ý thức nhưng nhờ đó hai người đã sống rất vui vẻ, hạnh phúc. Và lý do chính là vì anh ta đã học được cách đặt mình vào hoàn cảnh người khác trước khi hành động.

Trong cuộc sống, có lúc nào đó, ai đó có thể đã phạm phải sai lầm, nhưng bản thân họ không hề ý thức được. Chúng ta không nên vội vàng trách móc họ mà nên nhận thức rằng, bản thân chúng ta cũng không ít lần phạm phải sai lầm, từ đó nên lý giải và tha thứ cho người khác, như vậy bạn mới là người hiểu biết và thông cảm với người khác.

Một ngày, Churchill được mời đến Đài phát thanh để đọc một bài diễn văn quan trọng, ông gọi một chiếc xe ta-xi và nói với người lái xe: “Đưa tôi đến Đài phát thanh BBC.”

“Xin lỗi, tôi không có thời gian”. Người lái xe trả lời, “Tôi phải về nhà để nghe bài diễn thuyết của Churchill.”

Churchill rất vui, lập tức rút 1 bảng Anh đưa cho người lái xe.

Người lái xe vui sướng gọi to: “Lên xe đi! Tới chỗ Churchill!”

Churchill cười lớn: “Đúng, tới chỗ Churchill!”

Do rất hiểu tâm lý con người nên Churchill không hề giận dữ vì kết quả nảy sinh từ 1 đồng bảng Anh. Ông biết cách lý giải quan điểm của đối phương từ góc độ của họ, điều đó chứng tỏ ông rất hiểu bản thân, một người luôn cố gắng làm cho người khác vui vẻ.

Trong cuộc sống cũng có những người “Điều mình không muốn nhưng lại đùn đẩy cho người khác”. Trước mặt người khác, hạng người này thường tỏ ra mình luôn luôn vì việc công, khoác tấm áo ngoài hợp pháp, giả giọng nhân nghĩa, đạo đức nhưng đằng sau luôn âm thầm thực hiện những hành vi thiếu nhân cách, đùn đẩy cho người khác những điều mà bản thân không muốn và việc làm này ít nhiều gây những bất lợi cho người khác! Còn có người khi đi đến đâu cũng bị mọi người xa lánh, không ai mong sự có mặt của họ. Ngay bản thân họ cũng không có cách nào để giải thích được chính mình, họ luôn tự cho mình là người có tài năng, bản lĩnh, nhưng khi họ mong muốn được tiếp xúc, gần gũi với mọi người thì lại chẳng có ai đủ “bản lĩnh” để đến gần

họ. Thậm chí họ còn nhận thấy rằng, có những người mà tài năng không bằng họ nhưng vẫn nhận được sự chào đón của mọi người.

Những người này không nhận thức được lý do họ không được mọi người hoan nghênh là vì tính ích kỷ, cá nhân của họ. Họ chỉ tính toán cho bản thân mình mà không quan tâm đến lợi ích của người khác, do đó mỗi lần nói chuyện với người khác họ đều cố gắng đưa bản thân mình vào trong câu chuyện. Một người nào đó chỉ biết nghĩ đến mình, tính toán cho mình thì họ sẽ không thể có được nhiều bạn bè. Đến khi nào họ thực sự mong muốn quan tâm, chia sẻ với người khác thì lúc đó họ mới có đủ sức hấp dẫn bạn bè.

Muốn lôi cuốn, hấp dẫn bạn bè thì bản thân bạn phải có được những phẩm chất, tính cách đáng quý. Một con người ích kỷ, cá nhân, nhỏ mọn, hay ghen ghét, đố kỵ thì sẽ khó lòng mà có thể làm quen được nhiều người bạn. Tóm lại, trong cuộc sống, chúng ta phải luôn xuất phát từ người khác, đặt mình vào hoàn cảnh người khác mà hành động, có như vậy chúng ta mới có được tình bạn chân chính.

57. Nhân nhượng chính là bao dung, độ lượng

Trong cuộc sống, một số người có tính thích công kích, đồng nghĩa là sẽ có một số người nào đó thường xuyên bị khiêu khích một cách vô cớ. Nếu lúc nào xung quanh ta cũng toàn là những lời công kích thì e rằng môi trường sống xung quanh ta sẽ đầy rẫy bất đồng, mâu thuẫn, thậm chí nghiêm trọng hơn, có người còn cho rằng nếu như vậy thì xã hội sẽ nhuộm màu “thuốc súng”, bom đạn.

Nhân nhượng có nghĩa là nhẫn nhịn, khiêm nhường. Nói chung, trong quá trình giao tiếp, nếu xảy ra xung đột, bất hoà thì tuyệt đối không thể đổ hoàn toàn trách nhiệm cho một bên nào mà nguyên nhân, trách nhiệm phải do cả hai bên. Phải chủ động, tích cực tìm ra nguyên nhân dẫn đến tranh chấp, bất đồng giữa mình với người khác.

Trên thực tế, nhân nhượng cũng có nghĩa là để cho thời gian, cho sự thật chứng minh, thể hiện được mình. Trong quan hệ giao tiếp hàng ngày, nếu bạn biết cách dùng thái độ nhân nhượng một cách hợp lý thì bạn có thể giải quyết mọi việc êm xuôi, thậm chí có thể “hạ nhiệt” những mâu thuẫn, tranh cãi không đáng có. Nói tới điều này khiến cho chúng ta nhớ đến “Các kiểu cười” của Carter. Một ngày đẹp trời, Carter đi dạo trong công viên bỗng gặp một nhà phê bình văn học – người đã từng lên tiếng phê phán kịch liệt các tác phẩm của ông. Nhà phê bình đứng trước Carter hét lớn: “Tôi chưa bao giờ nhường đường cho một kẻ ngốc!” Carter đáp lại: “Còn tôi thì trái lại!” Nói đoạn, Carter vui vẻ tránh qua một bên, nhường đường cho nhà phê bình.

Sự hài hước của Carter đã tránh được sự tranh cãi không cần thiết. Học được tính hài hước này từ Carter sẽ giúp bạn hạn chế được mọi xung đột, mâu thuẫn trong cuộc sống hàng ngày, đồng thời có thể loại bỏ được những ưu tư, phiền muộn trong mỗi con người chúng ta. Đứng ở một góc độ nào đó mà nói thì chính sự hài hước sẽ vừa giúp chúng ta tránh được tình huống khó xử, lúng túng, tự tin hơn trong cuộc sống lại vừa thể hiện được bản lĩnh, khí phách của bản thân mình.

Tục ngữ có câu: “Trong cuộc sống phải có đến 80, 90% chuyện không hài lòng”. Vô số những điều “không như ý” như: luôn hy vọng vào tình yêu ngọt ngào sẽ khó lòng tránh khỏi sự sầu muộn vì thất tình; luôn mong mỗi gia đình hoà thuận sẽ không thể tránh khỏi sự dầy vò của cuộc sống; với những người bạn đáng tin cậy đôi lúc có thể xảy ra mâu thuẫn vì hiểu lầm; những người thành đạt trong sự nghiệp cũng có thể bị người khác ghen ghét, đố kỵ... thường là các điều kiện thử thách mức độ rèn luyện của mỗi con người. Có người thì ung dung tự tại đối mặt với chúng, hoá giải mọi khó khăn thành thuận lợi; cũng có người thì giận dữ, nuôi hận trong lòng, chờ thời cơ báo thù.

Nhân nhượng là một phẩm chất cao quý của con người. Những lỗi lầm của người thân, hiểu lầm của bạn bè, sự nhẹ dạ cả tin, những lời đồn thổi thị phi... sẽ không thể được giải quyết êm xuôi bằng sự cáu giận, tức tối. Thái độ nhân nhượng có thể giúp bạn dễ dàng tạo được hình tượng tốt đẹp của mình và được mọi người khen ngợi, đánh giá cao.

Dưới triều đại nhà Thanh, trong dân gian lưu truyền câu chuyện về “Ngõ 6 thước”. Người ta kể về vị Tể tướng đương triều là Trương Anh và nhà hàng xóm họ Diệp ở tỉnh An Huy.

Vào một ngày nọ, hai gia đình đều làm nhà, và cũng chính từ hôm đó, hai gia đình nảy sinh mâu thuẫn, vì tranh chấp đất đai. Phu nhân của Tể tướng Trương Anh liền viết thư cho chồng, yêu cầu chồng ra tay can thiệp. Tuy nhiên, vị Tể tướng này là một người có học nên sau khi xem xong bức thư, ông đã làm một bài thơ để khuyên giải người vợ: “Thiên lý gia thư chỉ vì tường, tái nhượng tam xích hựu hà phương? Vạn lý Trường Thành kim do tại, bất kiến đương niên Tần Thủy Hoàng.” (Đại ý của bài thơ là: lá thư xa xôi cách trở của gia đình chỉ đề cập đến chuyện bức tường, nhượng 3 thước đất liệu có đáng không? Vạn lý Trường Thành nay vẫn còn sừng sững uy nghi, thế mà có còn Tần Thủy Hoàng năm xưa nữa đâu). Xem xong bài thơ của chồng, phu nhân Tể tướng hiểu rõ mọi điều, lập tức cho xây lại tường rào lùi vào thêm 3 thước. Người nhà họ Diệp thấy vậy cũng lấy làm xấu hổ, liền cho xây lại tường rào lùi vào thêm 3 thước. Từ đó, giữa hai bức tường rào của hai gia đình còn lại một ngõ nhỏ khoảng 6 thước. Câu chuyện cảm động này đã được người đời ca tụng thành giai thoại “Ngõ 6 thước”.

Các nhân sĩ anh minh thời cổ đại còn như vậy thì chúng ta có ngày nay, khi giải quyết những lỗi lầm nhỏ, liệu thái độ hơn người xưa hay không, có nhân nhượng hơn hay không? Nhân nhượng sẽ làm nên việc lớn, ngược lại không nhân nhượng thì chuyện “loạn mưu sự” sẽ là điều không thể tránh khỏi.

Khi Sở Hán tranh hùng, Hạng Vũ dặn Đại tướng Tào Sở Kiên phải giữ thành, tuyệt đối không được xuất quân chiến đấu, chỉ cần giữ chân Lưu Bang trong vòng 15 ngày thì chắc chắn sẽ lập công. Nào ngờ, sau khi Hạng Vũ đi, Lưu Bang, Trương Lương đã dùng Mạ Thành kế, cho quân đứng dưới thành sỉ mắng Tào Sở Kiên, thậm chí còn vẽ tranh ảnh lên thành để nhục mạ tướng Tào, khiến cho tướng Tào vô cùng tức giận, quên hết mọi lời dặn dò của Hạng Vũ, lập tức cho quân xuất thành chiến đấu. Chỉ chờ có vậy, quân Hán đã vây sẵn từ lâu, hùng hực khí thế đánh tan quân của tướng Tào.

Nhân nhượng chính là lòng bao dung, độ lượng, những người biết tự kiềm chế mình chính là những con người sâu sắc, chín chắn và có sức mạnh, là biểu hiện của người hùng tài mưu lược.

58. Độ lượng sẽ giúp điều hoà quan hệ

Người xưa có câu: “Xởi lởi trời cho, bo bo trời ghét”, “Người hẹp hòi ích kỷ không phải là bậc trượng phu, quân tử.” Với những câu răn dạy này, người xưa muốn nhấn mạnh cách đối nhân xử thế độ lượng, bao dung của con người.

Ai đã từng đọc “Tam quốc diễn nghĩa” chắc hẳn đều biết đến hai nhân vật nổi tiếng là Tào Tháo và Chu Du. Họ đều là những người tài hoa thời Tam quốc, song giữa họ lại có điểm khác biệt lớn về sự độ lượng bao dung. Khi Viên Thiệu tiến công đánh Tào Tháo đã ra lệnh cho Trần Lâm viết ba bài văn. Trần Lâm là một tướng văn lừng lẫy, tư tưởng kiệt xuất nên việc thảo ba bài văn không phải là chuyện khó khăn gì. Trong bài văn của mình, Trần Lâm không những đã hạ thấp bản thân Tào Tháo mà còn làm vấy bẩn danh dự của dòng họ tổ tiên Tào Tháo. Biết được chuyện đó, Tào Tháo toàn thân bốc hoả nổi giận đùng đùng.

Chẳng bao lâu sau, Viên Thiệu thất trận, Trần Lâm cũng rơi vào tay của Tào Tháo. Ai cũng cho rằng, Tào Tháo sẽ giết chết Trần Lâm cho hả giận nhưng rốt cuộc Tào Tháo đã không làm như vậy. Ông ta vốn rất ngưỡng mộ tài năng của Trần Lâm, không những không giết Trần Lâm mà còn cho Trần Lâm giữ một chức vụ quan trọng. Hành động của Tào Tháo khiến cho Trần Lâm vô cùng cảm động, cho nên từ đó về sau Trần Lâm đã giúp hiến nhiều kế sách hay, giành được nhiều thắng lợi quan trọng.

Chu Du cũng là một tướng tài nhưng ông ta lại không có được sự bao dung độ lượng cần thiết của một vị tướng. Chu Du là một con người bản lĩnh, tài trí hơn người, nhưng tính cách hay đố kỵ, ghen ghét của ông ta cũng được sử sách biết đến. Trong lòng ông ta canh cánh ý đồ muốn giết hại một quân sư nổi tiếng khác là Gia Cát Lượng, nhưng âm mưu đó vẫn chưa thực hiện được. Trận Xích Bích, Chu Du thua trận, hao tổn tiền của binh mã, cho rằng Khổng Minh đã mưu đồ bày binh bố trận sẵn nên Chu Du vô cùng tức tối. Về sau, Chu Du đã dùng “Mĩ nhân kế” để lừa Lưu Bị đến Đông Ngô thành thân nhưng lại bị Gia Cát Lượng tương kế tựu kế, cuối cùng chịu “mất cả chì lẫn chài” và làm cho Chu Du thêm phần cay cú. Cuối cùng, Chu Du đã dùng kế sách “Giả đồ diệt Quắc”, chiếm lấy Kinh Châu nhưng một lần nữa lại bị Khổng Minh biết trước nên đã bày binh bố trận bao vây tấn công Chu Du, đồng thời viết thư cho Chu Du khuyên can dụ ra hàng, Chu Du ngửa mặt lên trời hét lớn: “Trời đã sinh ra Du sao còn sinh ra Lượng!” Kêu gào mấy tiếng rồi uất hận mà chết. Rõ ràng Chu Du có bản tính luôn hẹp hòi, đố kỵ người khác. Lỗ Túc thời Đông Chu đã từng viết: ‘Chu Du lượng sai, tự thủ tử nhĩ!’ Đại ý của câu nói này là: vì lòng dạ hẹp hòi, đố kỵ mà Chu Du đã tự chuốc lấy cái chết vào thân.

Từ xưa đến nay, phàm là những hiền nhân chí sỹ có học thức, bao dung độ lượng thì bao giờ cũng coi nhẹ lợi ích bản thân, ngược lại những người lòng dạ hẹp hòi, hay đố kỵ thì không bao

giờ làm nên nghiệp lớn, không thể trở thành những nhân vật kiệt xuất.

Trong cách đối nhân xử thế, lòng bao dung, độ lượng cũng ảnh hưởng trực tiếp đến việc phát triển hài hòa mối quan hệ giữa con người với con người. Mâu thuẫn nảy sinh trong quan hệ của con người có thể là do sự khác biệt về nhận thức hoặc cũng có thể do sự hiểu lầm nhất thời. Nếu chúng ta có lòng bao dung độ lượng, cư xử với mọi người bằng thái độ thông cảm thì nhất định chúng ta sẽ giành được thời gian, giải quyết tốt mọi mâu thuẫn, xung đột. Ngược lại, nếu lòng dạ hẹp hòi, ích kỷ thì cho dù là chuyện cỏn con cũng có thể gây ra xung đột, so đo tính toán, làm tổn thương tình cảm, ảnh hưởng đến tình bạn.

59. Nghiêm khắc với chính mình sẽ giúp bạn trưởng thành hơn

Trong quá trình giao tiếp hàng ngày, cách đối nhân xử thế và thái độ nghiêm khắc với chính mình có thể phản ánh được quá trình tu dưỡng, rèn luyện của một con người; đó cũng là nhân tố quan trọng quyết định việc bạn có chung sống hoà thuận với người khác được hay không. Ngày xưa người Trung Quốc vốn đã có cách đối nhân xử thế đầy ý nghĩa: “Quân tử phải cư xử với mọi người bằng sự bao dung độ lượng nhưng lại phải nghiêm khắc với chính mình”.

Những người dù cố gắng thế nào đi nữa để hoàn thiện mình cũng khó mà tránh khỏi khuyết điểm, thậm chí là những khuyết điểm khiến mọi người ghét bỏ. Vậy chúng ta nhìn nhận, đánh giá thế nào về khuyết điểm của người khác, một học giả đời Minh từng viết: “Nhân hữu bất cập giả, bất khả dĩ kỹ năng bệnh chi”. Ý nghĩa của câu nói này là, nhìn thấy những điểm mà người khác kém hơn mình thì không thể vì mình có sở trường hơn họ mà xem thường họ, thậm chí chê bai, khinh miệt họ. Phê bình và nhắc nhở một cách thành ý là điều hết sức cần thiết, nhưng xuất phát điểm phải là ước nguyện mong muốn cho người khác ngày càng hoàn thiện hơn, chứ không phải là cười nhạo hoặc xem thường họ. Như Di-xon từng nói: “Một người dù học rộng hiểu nhiều, kiến thức uyên thâm đến mức nào thì ở một vấn đề nào đó cũng khó mà tránh khỏi có lúc phải chịu những điều đáng tiếc”. Nhìn thấy khuyết điểm của người khác, chúng ta nên nghĩ rằng như thế sẽ có lợi hơn việc chúng ta nhìn thấy nhiều sở trường của họ, đồng thời giúp chúng ta thêm tỉnh táo.

Cư xử với mọi người bằng sự bao dung độ lượng; lấy sự tìm hiểu, lý giải làm cơ sở; lấy thái độ khách quan để đánh giá con người sẽ giúp bạn nhận thấy điểm mạnh, sở trường của mình từ người khác, lại vừa có thể giúp bạn có sự thông cảm thiện chí và đầy đủ hơn đối với những lỗi lầm hoặc khuyết điểm của người khác. Đó chính là biểu hiện của một con người được rèn luyện, tu dưỡng và có văn hoá.

Lỗ Tấn là người có thái độ đối nhân xử thế rất nghiêm khắc, nhưng ông cho rằng “giải phẫu chính mình không phẫu người khác”. Một người nào đó mà lúc nào cũng chỉ chú ý giải phẫu mình thì chẳng qua cũng chỉ là việc tự thức tỉnh cá nhân mà thôi. Bởi vì một người không thể chỉ “đóng cửa” mà tự suy nghĩ để tìm ra khuyết điểm của mình, mà còn cần phải tìm những sở trường, điểm mạnh từ người khác mà mình phải học tập để phát hiện hạn chế của mình. Nghiêm khắc với chính mình còn được thể hiện khi cá nhân người đó sống một mình. Lê-nin từng nói: “Người ngay thẳng không chỉ thể hiện trước mọi người mà còn phải thể hiện trước lương tâm của chính mình”.

Nghe những lời bình luận của người khác, cho dù đó là những lời phê bình thiếu công bằng cũng cần lựa chọn thái độ nghiêm khắc với chính mình để suy nghĩ một cách lặng lẽ, đó là điều hết sức cần thiết đối với một cá nhân sống trong một cơ quan đoàn thể. Nữ diễn viên điện ảnh Hoa Kỳ Maria Martin khi còn là thiếu niên đã từng bị chê bai là một học sinh hư hỏng, gầy đét, kiêu ngạo,... Cô hết sức giận dữ, chỉ muốn tìm ngay kẻ “xấu mồm độc miệng” kia để mắng cho một trận. Nhưng cha cô, khi nghe được câu chuyện đã nhẹ nhàng nói với cô: “Lẽ nào con không biết mình là người như thế nào hay sao? Con có thể ghi lại ý kiến của mọi người, chỗ nào con thấy đúng với thực tế thì nhớ đánh dấu vào, còn chỗ nào sai sự thật thì chẳng cần phải quan tâm đâu”. Maria thừa nhận “Đây là lần đầu tiên trong cuộc đời tôi mới có một nhận thức rõ ràng, công bằng về bản thân mình như thế”.

60. Người tài biết khiêm tốn sẽ đạt được thành công

“Khiêm tốn làm cho con người tiến bộ, kiêu ngạo làm con người lạc hậu”, đó là một chân lý đúng đắn của cuộc sống. Trên thực tế, sự ngạo mạn không những làm cho con người lạc hậu mà ở một mức độ nào đó còn khiến cho người ta thất bại. Có thể nói, kiêu ngạo là kẻ thù của sự chiến thắng.

Napoleon đã từng gặp một hoàn cảnh tương tự như vậy. Bằng lối đánh thần tốc, lấy ít địch nhiều, khống chế kẻ thù và một phương pháp điều binh khiển tướng linh hoạt, ông được mọi người xem là “vị thần chiến tranh”. Tuy nhiên, những thắng lợi hiển hách cùng những chiến tích lẫy lừng đã khiến Napoleon ngày càng trở nên kiêu ngạo điên cuồng, ông ta không thèm quan tâm để ý đến những lời góp ý của mọi người, tự do hành động, ngang tàng quyết đoán. Năm thứ 7 – sau chiến thắng vang dội trong trận đánh lịch sử nổi tiếng Oa-téch-lô, ông ta lại thân chinh dẫn hơn 60 ngàn quân tấn công vào nước Nga, nhưng kết quả không như mong muốn, cả đội quân của Napoleon đã bị quân đội Nga đánh bại và trốn chạy sang bán đảo Saint – Helena.

Páp-lốp nói: “Tuyệt đối không được kiêu ngạo. Nếu bạn kiêu ngạo bạn sẽ trở nên cố chấp ngang ngạnh. Nếu bạn kiêu ngạo bạn sẽ đánh mất sự lạc quan”. Con người kiêu ngạo, sẽ gặp khó khăn và thất bại.

Khiêm tốn cũng như sự vĩ đại, đó là một phẩm chất đạo đức cao đẹp. Đầu thế kỷ XIX, một số nhà văn trẻ của Pháp đã quyết định cho ra đời một tập san văn học. Để thu hút sự quan tâm của công chúng, họ đã nghĩ ra một sáng kiến là viết thư cho đại văn hào Victo – Hugo để nhờ ông viết hộ lời nói đầu cho tờ tập san. Một ngày sau, Victo – Hugo viết thư trả lời: “Chào các bạn trẻ: tôi là lớp người của ngày xưa, các bạn là thế hệ trẻ của thời đại mới; tôi chỉ như chiếc lá, các bạn là cánh rừng rậm bao la; tôi như một ngọn nến, các bạn là muôn ánh hào quang;

tôi như một con trâu bình thường, các bạn là con vật của đức Chúa trời; tôi như con suối nhỏ, các bạn là đại dương mênh mông; tôi như ngọn đồi thấp, các bạn là hòn núi cao; tôi chỉ là..”. Xem xong bức thư, các nhà văn trẻ vô cùng sửng sốt, họ không thể tin nổi đó lại là những lời văn của đại văn hào nổi tiếng Victo – Hugo. Về sau, xác minh qua người bạn gái của ông, người ta mới biết được chính xác đó là lá thư do chính tay Victo – Hugo viết, tuy nhiên họ vẫn không đưa nội dung bức thư đó ra trước công chúng vì họ sợ làm ảnh hưởng đến danh tiếng của ông.

Kỳ thực, bức thư đó lại là sự thể hiện phẩm chất cao quý của văn hào Victo – Hugo. Bởi nó không những không thể làm tổn hại đến thanh danh của một nhà thơ mà ngược lại nó còn phản ánh được một nhân cách vĩ đại, cao thượng của một tác gia lỗi lạc.

Trong tác phẩm “Sơn mộc. Trang Tử” có đề cập đến một câu chuyện ngụ ngôn: Dương Tử là

một nhà triết học nổi tiếng trong thời Chiến quốc. Một hôm, không quản ngại khó khăn cách trở, Dương Tử trèo đèo lội suối vượt đường xá xa xôi tìm đến thăm nước Tống láng giềng. Trời nhá nhem tối, ông đành phải tìm một nhà trọ để qua đêm. Hôm đó, trong nhà trọ cũng có hai cô nương thuê nhà, một người nhan sắc tuyệt trần còn một người thì dung nhan không xinh xắn lắm. Tuy nhiên mọi người lại rất tôn trọng người phụ nữ kém xinh xắn, đối xử với cô như một tiểu thư đài các, còn đối với cô nương xinh đẹp họ lại tỏ ra xem thường.

Dương Tử quan sát hồi lâu và tỏ vẻ ngạc nhiên, không hiểu lý do tại sao, liền vội vàng đi hỏi cô hầu phòng. Cô hầu phòng thì thảo vào tai ông: “Cô nương xinh xắn kia luôn cho mình xinh đẹp hơn người, nhưng tôi chẳng thấy cô ta đẹp ở chỗ nào.

Còn cô nương kém xinh xắn kia luôn cảm thấy mình khó coi, nhưng tôi chẳng thấy cô ấy xấu gì cả”. Dương Tử im lặng một lúc rồi buột miệng “Tôi hiểu rồi, làm điều tốt nhưng luôn khiêm tốn không nhận là mình đã làm, cách cư xử đó dù ở đâu cũng được mọi người ủng hộ, yêu mến”.

Câu chuyện này có ý nghĩa thật sâu xa. Một con người dù tài năng đến đâu nhưng nếu kiêu ngạo, tự cao tự đại, không chịu lắng nghe ý kiến phê bình, góp ý của người khác thì sớm muộn cũng sẽ bị xem thường, khinh miệt; còn những người tuy kém tài năng, trình độ có hạn nhưng lại khiêm tốn, cầu thị thì sẽ được mọi người đề cao, tôn trọng. Những người có chút tài mọn hay làm được một việc gì tốt mà đã tính toán, lo xem mọi người có biết hay không là người không hiểu gì về lối biện chứng này trong cuộc sống.

Những người có phẩm chất cao thượng là những người khiêm tốn và người khiêm tốn luôn xem nhẹ hư vinh. Họ chỉ biết đến tư tưởng cầu tiến mà thôi.

Câu chuyện sau đây sẽ cho chúng ta thấy được đặc điểm này: Một hôm, có một người bạn gái của vợ chồng Mari-Quiri đến nhà chơi, bỗng nhiên người khách kinh ngạc khi nhìn thấy đứa con gái của họ đang đùa nghịch với tấm huy chương vàng của Mari mà cô vừa được Hiệp hội Hoàng gia Anh trao tặng, liền vội hỏi Mari: “Chị Mari, tấm huy chương mà chị vừa được Hiệp hội Hoàng gia Anh trao tặng cao quý như vậy, sao lại để cho cháu nhỏ nghịch nó?”

Mari cười: “Tôi muốn cho cháu biết ngay từ nhỏ là sự hư vinh cũng giống như một thứ đồ chơi, nó chỉ để chơi mà thôi, không thể giữ nó mãi mãi, nếu không chúng ta sẽ chẳng làm nên trò trống gì”.

Gooki nói: “Trí tuệ là viên đá quý, nếu biết khiêm tốn thì sẽ càng trở nên có giá trị hơn”.

Tago nói: “Một con người cũng giống như một phân số, tài năng thực sự của họ là tử số, sự tự đánh giá bản thân của họ là mẫu số, mẫu số càng lớn thì giá trị của phân số càng bé.”

Một học giả khác thì cho rằng: “Không thoả mãn bản thân mình chính là đặc trưng căn bản

của thiên tài chân chính”,

61. Hồ đồ là chất bôi trơn cho các mối quan hệ?

Máy móc hoạt động rất cần chất bôi trơn và các mối quan hệ của con người trong cuộc sống có lúc cũng cần đến chất bôi trơn.

Nhắc đến sự hồ đồ, người ta lại nhớ đến câu văn nổi tiếng của Trịnh Bản Kiêu: “hồ đồ hiếm có”. Kỳ thực, để thực hiện được sự hồ đồ thực sự không phải là chuyện dễ dàng bởi nó không những cần phải có quá trình tu dưỡng, rèn luyện nhất định mà còn cần có một tấm lòng bao dung, độ lượng.

Quá trình tiếp xúc giữa con người với con người không thể tránh khỏi nảy sinh xung đột. Sau đó có thể bình tĩnh ngồi lại nói chuyện với nhau để giải quyết mâu thuẫn thì rõ ràng là thượng sách, tuy nhiên đôi lúc sự việc lại không hề đơn giản như vậy. Vì vậy, Trịnh Bản Kiêu đã có một câu nói rất ý nghĩa: ‘Lùi một bước đất trời thêm thang, nhượng một nước cờ tiền đồ rộng mở... hồ đồ mà thôi.’

Một trong những lợi ích của sự hồ đồ đó chính là việc làm giảm bớt phiền muộn không cần thiết. Khi chung sống sinh hoạt với bạn bè đồng sự, với hàng xóm láng giềng hay thậm chí là với một người hoàn toàn xa lạ đều không thể nảy sinh mâu thuẫn, bất đồng; nếu so đo tính toán hơn thiệt thì càng nghĩ sẽ càng thêm giận dữ, mà điều này thì thực sự không có lợi cho sức khoẻ của bạn. Nếu có thể làm được điều hồ đồ một chút, phiền muộn âu lo tự nhiên sẽ biến mất.

Có một câu chuyện ngụ ngôn nước ngoài kể rằng, trên sườn núi cao ở bang Colorado nước Mỹ từng sống một thân cây gỗ lớn đã héo khô nhưng nó đã có hơn 400 năm lịch sử. Trong cuộc đời dài đằng đẵng đã hơn 14 lần nó bị sét đánh và không biết bao nhiêu lần chịu cảnh phong ba bão táp nhưng nó vẫn hiên ngang đứng giữa đất trời. Nhưng cuối cùng nó lại phải chịu khuất phục bởi một con sâu đục thân bé nhỏ. Thân cây khổng lồ này không khô héo trước năm tháng thời gian, không cháy khô vì ánh chớp lửa điện, không nghiêng ngả vì mưa dông bão giạt thế nhưng cuối cùng nó lại bị hạ gục bởi một con côn trùng nhỏ chưa bằng đầu ngón tay.

Câu chuyện ngụ ngôn này muốn nói cho chúng ta một điều rằng, trong cuộc sống nên cố gắng giảm bớt mọi phiền muộn không đáng có, nếu không thể “hồ đồ” để sống thì chuyện buồn phiền nhỏ nhoi cũng có thể tiêu diệt được một con người.

Cuộc đời của mỗi con người chỉ kéo dài mấy chục năm, thế nhưng không ít người lại đang lãng phí thời gian vàng ngọc đó vào những buồn phiền vì những việc cón con. Chúng ta nên hồ đồ một chút, đừng quá buồn rầu, ủ rũ vì những điều nhỏ nhặt đó.

Lợi ích thứ hai của sự ‘hồ đồ’ chính là tạo ra sức tập trung cao độ vào công việc hay học hành.

Tinh lực của một con người là có hạn, nếu lúc nào cũng chỉ tập trung xoay quanh lợi ích cá nhân hay địa vị danh dự, dành quá nhiều thời gian công sức vào việc đấu đá, tranh chấp.. sẽ gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc học hành hay công tác. Từ cổ chí kim có không ít trường hợp những nhân vật thành đạt là nhờ sự hồ đồ như Trịnh Bản Kiều hay Tào Tuyết Cần; vợ chồng Mari – Quiri hay Anbe Anh-xtanh, v.v.

Năm 1401, tại cuộc thi điêu khắc đồng xanh được tổ chức tại Florence, Italia hai nhà điêu khắc nổi tiếng là Brulist và Tebar gặp thất bại. Sau đó, hai ông đã quyết tâm chuyển sang nghiên cứu phương pháp kiến trúc mái nhà hình tròn, cuối cùng hai ông cũng trở thành những nhà kiến trúc nổi tiếng.

Sau khi Quiri qua đời, có một số kẻ xấu đã tuyên truyền, xuyên tạc những câu chuyện không hay về họ. Ban đầu, Mari hết sức buồn bã. Về sau, bà đã bình tĩnh trở lại, vờ vĩnh “hồ đồ” không hề phản ứng. Sau đó bà khéo léo sử dụng những nghiên cứu khoa học để đập tan âm mưu của kẻ xấu. Lần thứ hai được nhận giải thưởng Nobel, vợ chồng Mari – Quiri một lần nữa lại trở nên nổi tiếng toàn thế giới. Lúc này, những người có ý nghĩ không tốt đối với vợ chồng Mari – Quiri cảm thấy rất xấu hổ, thậm chí có người còn thiết tha thỉnh cầu hai vợ chồng bà tha thứ. Vì vậy, về một ý nghĩa nào đó thì hồ đồ chính là bí quyết của thành công.

Sự ‘hồ đồ’ có lợi cho việc xóa bỏ khoảng cách, đó chính là lợi ích thứ ba. Trong “Trang Tử” có một câu nói: “Nhân sinh nhất thế gian như bạch cầu quá khích, hà chi tự khổ như thử hồ?” Đại ý của câu nói này là, cuộc đời của mỗi con người hết sức ngắn ngủi vì thế chúng ta không nên tự làm khổ mình. Dù ai đó gây phiền toái cho mình nhưng nếu họ biết ân hận xấu hổ thì nên hồ đồ một chút có thể làm rung động lòng họ, từ đó dần dần thay đổi con người của họ.

Một ngày tháng 10 năm 200 trước Công nguyên, sau trận đánh Quan Độ, quân Tào đang ăn mừng chiến thắng tại doanh trại, bỗng có một vị tướng quân ôm một bao thư lớn vội vàng chạy vào lều trại của Tào Tháo bẩm báo: “Viên Thiệu trốn chạy bỏ lại khá nhiều đồ đạc, trong đó có nhiều lá thư của người trong doanh trại quân Tào gửi cho Viên Thiệu.” Tào Tháo cầm lấy bao thư, lật giở xem, hầu hết những lá thư đều mang nội dung ca ngợi, nịnh hót Viên Thiệu, có người còn thể hiện thái độ muốn rời bỏ quân Tào theo Viên Thiệu.

Những kẻ thân tín của Tào Tháo sau khi biết chuyện đều rất giận dữ, họ cho rằng phải bắt tất cả những kẻ “nuôi ong tay áo” kia. Song Tào Tháo lại cười nói: “Cho đốt hết tất cả những lá thư đó”.

Mệnh lệnh này khiến cho những người có mặt trong trại của tướng Tào hết sức ngạc nhiên.

Lệnh không truy tìm “nội gián” của Tào Tháo mới nghe qua có vẻ rất hồ đồ nhưng thực chất đó lại là cách xử trí hết sức khôn khéo, sáng suốt. Làm như vậy, không những Tào Tháo đã

khiến cho những kẻ làm nội gián cho Viên Thiệu yên tâm mà còn thêm phần cảm kích về sự độ lượng, khoan dung của Tào Tháo, khiến họ sẽ ngày càng cố gắng phụng sự cho quân Tào.

Đương nhiên, không phải lúc nào cũng hồ đồ. Bạn phải hiểu rằng với những chuyện đại sự không được phép hồ đồ, chỉ được phép hồ đồ với những chuyện nhỏ nhặt ‘tắc kỷ dã trọng dĩ chu, đãi nhân dã khinh dĩ ước’ (phải nghiêm khắc trách mình nhưng với người khác cần nhẹ nhàng, khoan dung). Nếu ai cũng hiểu và hành động theo chân lý này thì quan hệ giữa con người với con người sẽ tốt hơn rất nhiều.

62. Nhìn nhận về sự thiệt thòi như thế nào?

Trên đời này không có ai là không có lúc phải chịu thiệt thòi, nhưng quan trọng là chúng ta nên nhìn nhận vấn đề này như thế nào?

Thiệt thòi có hai ý nghĩa, một là bản thân cuộc sống vốn dĩ đã đòi hỏi chúng ta phải chịu thiệt thòi; hai là vì sự mất công bằng trong cuộc sống mà buộc chúng ta không thể tránh được sự thiệt thòi.

Sống trên đời, thiệt thòi là điều không thể tránh khỏi. Nhưng vì trách nhiệm đối với xã hội, vì lòng nhiệt huyết của cuộc đời mà đôi lúc chúng ta phải tự tìm đến “sự thiệt thòi” một cách bất đắc dĩ. Một bé gái 16 tuổi người Mỹ tự nguyện đến Honduras để giúp đỡ người dân địa phương. Môi trường ở Honduras rất ô nhiễm và khắc nghiệt đã khiến cho cô bé bưng tỉnh và phát hiện ra một chú lợn đang nằm ngủ cùng mình. Không lâu sau cô bé trở về nhà và nói rõ mọi chuyện đang diễn ra ở Honduras cho người mẹ của mình nghe, cô bé không những không cảm thấy ghét bỏ Honduras mà còn hy vọng được có dịp trở lại Honduras một lần nữa, bởi cô bé nghĩ rằng vùng đất đó vẫn còn nhiều khó khăn, lạc hậu nên rất cần sự giúp đỡ của cô bé.

Có thể cũng có người nghĩ rằng, đến những vùng đất như thế chẳng phải là làm khổ chính mình hay sao? Nếu là họ chắc chắn họ sẽ không đến Honduras. Tuy nhiên, bà mẹ người Mỹ kia lại động viên, khích lệ cô con gái của mình đến vùng đất nghèo đói đó bởi bà luôn cảm thấy tự hào về quan điểm, lòng nhiệt huyết, dám chấp nhận hy sinh thiệt thòi của cô con gái mình.

Trong cuộc sống ngoài những con người “khờ dại” thích chịu thiệt thòi, cũng có không ít người “sáng suốt” chưa bao giờ dám chịu thiệt thòi về phần mình. Anh không chịu thiệt, tôi cũng không chịu thiệt, ai cũng so đo tính toán hơn thiệt cho bản thân mình thì kết quả là chúng ta đều mưu tính hại nhau. Như vậy cả hai đều không có lợi. Vậy chúng ta phải đoàn kết. Chỉ có đoàn kết mới có thể thành công. Đoàn kết là gì? Đoàn kết chính là việc mỗi cá nhân con người phải xác định từ bỏ một phần quyền lợi và lợi ích của mình. Chẳng hạn, bây giờ chúng ta có hai vật hình tròn trong tay, nếu muốn ghép hai vật lại với nhau bắt buộc chúng ta phải cắt hình tròn đó thành hai hình vuông bé, như thế mới thực hiện được ý định của mình. Nếu cả hai bên đều không muốn hy sinh phần của mình, chỉ mong đối phương chịu thiệt thì làm sao có thể đoàn kết được?

Còn đối với việc buộc phải chịu thiệt thòi thì lại hoàn toàn khác. Do mối quan hệ giữa con người với con người không bao giờ có được sự công bằng đúng nghĩa của nó nên việc luôn có người phải chịu hoàn cảnh thiếu bình đẳng hay chịu thiệt thòi là điều hết sức dễ hiểu. Nếu con người mong muốn mọi sự vật trên thế gian này đều công bằng, hợp lý thì vạn vật đều không thể tồn tại được quá một ngày: chim không thể ăn côn trùng, côn trùng không thể ăn lá cây.

Phải duy trì cho lợi ích của mỗi loài trong thế giới vạn vật.

Tìm kiếm sự công bằng tuyệt đối chẳng khác nào thoát ly khỏi hiện thực. Nhiều người cho rằng, tinh thần chính nghĩa là điều không thể thiếu trong quan hệ con người. Khi lợi ích của một người bị xâm phạm, họ thường than vãn: “Thật chẳng công bằng chút nào!...” khi bạn cảm thấy một chuyện nào đó không công bằng thì chắc chắn bạn sẽ so sánh bản thân mình với một người hoặc một nhóm người nào đó. Có thể bạn sẽ nghĩ rằng: “Tại sao họ được như vậy mà tôi thì không?” “Bạn được nhiều hơn tôi, thật không công bằng.” Chúng ta dễ dàng nhận thấy, bạn luôn xác định sự hơn thiệt của mình dựa theo hành vi của người khác. Có thể thấy, chi phối tình cảm của bạn là người khác chứ không phải là bản thân bạn.

Không công bằng có nghĩa là chịu thiệt thòi.

Trong một hoàn cảnh cụ thể nào đó, khi sự thiệt thòi đã trở thành chuyện đương nhiên thì tại sao lại cứ phải cố công so đo tính toán hay tự giày vò, dằn vặt mình nhỉ? Như vậy chẳng phải là bạn đang tự chuốc lấy thiệt thòi thêm cho mình hay sao? Bạn không nên quá chú ý đến những điều không công bằng, không nên tính toán đến hành vi và tư tưởng của người khác. Trên thực tế, giữa con người và con người luôn có những điểm không giống nhau, nếu hoàn cảnh người khác tốt đẹp hơn bạn thì cho dù bạn có oán trách, than vãn thế nào đi chăng nữa bạn cũng không thể thay đổi được hoàn cảnh của chính mình. Điều quan trọng là bạn nên tránh soi xét người khác, không nên lúc nào cũng cầm ống nhòm để “nhìn trộm” cuộc sống của người khác.

Có một số người tuy lượng công việc không nhiều nhưng lương bổng thù lao lại khá hậu hĩnh; có người thì năng lực không được như bạn nhưng lại được cấp trên để ý cất nhắc, đề bạt; Dù thế nào đi nữa bạn cũng chỉ nên tập trung vào bản thân mình, không nên so đo tính toán với người khác chắc chắn bạn sẽ không phải buồn rầu vì hiện tượng thiếu công bằng xung quanh bạn. Nếu bạn cho rằng: “Họ làm được thì tôi cũng làm được”, như vậy là bạn đang sống theo tiêu chuẩn của người khác, suốt đời bạn sẽ không thể tạo được cuộc sống riêng cho mình.

Đã là thiệt thòi, bạn hãy chấp nhận nhận lấy! Cuộc sống phải là như thế, phải để cho một người nào đó chịu thiệt hoặc là bạn hoặc là tôi; không phải thiệt thòi ở phương diện này mà là thiệt thòi lĩnh vực khác,.. Có suy nghĩ và hành động như vậy bạn mới đối xử bao dung độ lượng với người khác được, mới giữ cho mình một tâm hồn thư thái được. Tâm hồn thoải mái là bảo đảm chắc chắn để sáng tạo tương lai. Như vậy chẳng phải “Thiệt thòi là hạnh phúc sao?”.

63. Tính ngay thẳng cũng quan trọng như việc ngăn ngừa hành động xấu

Ngay thẳng là cái gốc để lập thân. Khi một người nào đó được mọi người khen ngợi là người ngay thẳng, chính trực có nghĩa là phẩm chất đạo đức của người đó đang được mọi người đánh giá cao.

Ngay thẳng, chính trực là gì? Đó chính là cách xử sự công minh, chân thành với mọi người, nói đi đôi với làm, đôn hậu chất phác, quang minh lỗi lạc, chí công vô tư và bản lĩnh cương nghị.

. Tính cách ngay thẳng có phải là tiêu chuẩn khách quan để chúng ta đánh giá phẩm hạnh của một người nào đó hay không. Chẳng hạn nhắc đến Bao Công là mọi người sẽ nghĩ ngay đến một con người với tính cách bộc trực, ngay thẳng, không nịnh bợ luồn cúi, không tham chức tước, quyền uy, không sợ cái chết, dám đấu tranh cho lẽ phải, cho quyền lợi của quần chúng nhân dân lao động, thay trời hành đạo trừ hại cho dân,... Vì vậy, mọi người tôn xưng ông là Bao Thanh thiên. Câu chuyện về ông được người đời truyền tụng thành giai thoại; tên tuổi của ông cũng được xem là danh từ thể hiện sự công minh, chính trực.

Người ngay thẳng chính trực tất nhiên cũng là người thành thực. Đối lập với nó là sự giả dối, bịp bợm. Trong vở “Ngụy quân tử” nhà viết kịch người Pháp Moriais đã dựng lên một vai diễn ngụy quân tử điển hình: một người có tên là X, khoác tấm áo tu sĩ, giả danh một người lương thiện đi lang thang hành khất khắp nơi. Ông ta quỳ gối trước cửa nhà thờ, đánh vào người mình tới tấp, hôn lên mặt đất.

Với thái độ thành thực ông ta đã làm cho một thương gia giàu có hết sức cảm động. Thương gia giàu có này đã cung cấp cho hắn một cuộc sống đầy đủ, nhà cao cửa rộng, gả con gái cho, thậm chí còn cho hắn biết nhiều bí mật khác nữa. Nhưng “kẻ giả trang” kia đã lừa gạt nhà thương gia, giành quyền thừa kế tài sản, quyến rũ vợ của thương gia rồi đuổi ông ra khỏi nhà. Qua câu chuyện này, mọi người muốn đề cao tinh thần cảnh giác đối với cái ác, cố gắng hạn chế nó. Nếu dung túng điều ác tất sẽ nhận được những tai họa khó lường. Ngay thẳng, chính trực còn được hiểu là cách đối nhân xử thế công bằng, bình đẳng. Đối lập với nó là thái độ huênh hoang, nịnh bợ.

Thái độ huênh hoang xuất phát từ việc cho rằng bản thân có nhiều thế mạnh hơn đối phương. Trong “Nho lâm ngoại sử” có viết: Nhạc phụ của Phạm Tiến là Hồ Đồ Hộ, trước khi Phạm Tiến đỗ đạt làm quan, ông ta rất hay tỏ thái độ xem thường con rể của mình, lúc nào cũng cho Phạm Tiến là “đồ vô dụng”, “kẻ bỏ đi”,... Đến ngày Phạm Tiến đỗ đạt vào triều làm

quan, ông bố vợ liền đổi giọng: “Rể quý của tôi học rộng tài cao, tướng mạo song toàn, ngay cả những ông chủ ở phủ Trương hay phủ Chu cũng không thể có được chàng rể như ta”. Từ chỗ nhìn chàng rể “mặt vàng gầy đét, tóc điểm hoa râm”, nay ông bố vợ lại thấy như một bông hoa đẹp. Có thể nói, sự thay đổi của ông bố vợ chẳng qua cũng chỉ là những lời ton hót, nịnh bợ để lấy lòng chàng rể quý mà thôi.

Có thể những lời ton hót, nịnh bợ hay những thế mạnh mà bạn có sẽ mang lại cho bạn những lợi ích nhất thời, nhưng nếu bạn cứ mãi chìm đắm vào những lợi ích này thì bạn sẽ tự biến mình thành kẻ thù của sự ngay thẳng, chính trực. Một nhà văn thời kỳ phục hưng của Italia đã từng nói: “Nếu đối tượng của sở thích là sự bỉ ổi thì kẻ thích nó cũng trở thành một kẻ bỉ ổi”.

64. Dùng sự khẳng định chính diện để thay thế lời trách móc phản diện

Nếu muốn người khác làm theo ý mình, bạn nghĩ nên dùng cách nào để đạt được hiệu quả cao nhất? Rõ ràng sự khẳng định chính diện, trực tiếp hiệu quả hơn nhiều so với những lời trách móc phản diện, tiêu cực.

Bản thân mỗi người chúng ta ai chẳng có chút tự phụ về những ưu điểm của mình, không những thế chúng ta còn hy vọng được mọi người thừa nhận, tán thưởng. Nếu bạn giỏi trong việc tranh thủ tâm lý này của con người thì bạn sẽ dễ dàng nắm giữ được đối phương, yêu cầu họ hành động theo ý mình.

Chẳng hạn: bạn nói với một đứa trẻ: “Cháu rất thông minh, lại chăm chỉ chịu khó nữa, chuyện học hành của cháu nhất định sẽ ngày một tốt hơn”. Đứa trẻ sẽ cố gắng làm một đứa trẻ ngoan như bạn mong muốn. Ngược lại, nếu bạn nói với nó rằng: “Đồ ngốc, cháu làm chuyện gì cũng hỏng cả, thật vô dụng!” Đứa trẻ sẽ ngày càng có chiều hướng kém đi như lời bạn nói và cuối cùng trở thành một đứa trẻ hư hỏng.

Xu hướng tâm lý này người ta gọi đó là “hiệu quả tiêu chí” hay “hiệu quả hình tượng vai diễn”. Mỗi người chúng ta đều rất dễ dàng chịu ảnh hưởng của “hiệu quả tiêu chí” mà người khác tạo ra.

“Tiêu chí” tích cực sẽ tạo nên tiềm lực cho con người, “tiêu chí” tiêu cực sẽ khiến cho con người mất phương hướng, đây chính là hiệu quả ám thị về tâm lý học. Ví dụ trong trường hợp gặp mặt lần đầu, nếu bạn muốn đối phương sẽ là một người có tính quyết đoán thì dù họ có tính cách đó hay không điều đó không quan trọng. Bạn có thể tạo ra một tính cách quyết đoán cho họ. Nếu bạn làm thoả mãn được lòng tự trọng của đối phương thì sẽ buộc họ phải hành động theo “tiêu chí” mà bạn tạo ra hay nói một cách khác đối phương sẽ chịu sự ràng buộc của “tiêu chí” này.

“Muốn một người có ưu điểm phải để cho người đó mang ưu điểm này”. Đây là câu nói nổi tiếng của Cựu Thủ tướng Anh Churchill. Có thể nói lực lượng Cảnh sát Hình sự là những người hiểu rõ nhất loại tâm lý này, bởi họ luôn luôn cố gắng để buộc kẻ phạm tội phải nhận tội lỗi của mình. Các chiến sỹ Cảnh sát Hình sự phá án luôn là những con người có đức tính kiên nhẫn, họ thuyết phục bọn tội phạm bằng giọng điệu nhẹ nhàng như những người bạn: “Anh vốn không phải là người xấu thích giết người, hàng xóm của anh đều cho rằng anh là người rất hiếu thảo nhưng bây giờ anh đã gây ra tội ác như thế này thì người đau đớn, khổ tâm nhất là mẹ của anh, vậy anh muốn làm một người con hiếu thảo hay anh muốn làm mẹ anh đau lòng.. “Những lời

nói đó của người chiến sỹ công an đã khoác lên vai kẻ phạm tội chiếc áo “hiếu thảo” và chắc chắn kẻ phạm tội sẽ hành động theo hai chữ “hiếu thảo”. Tâm lý học cho thấy, con người ai cũng có tâm lý hướng thiện. Ai cũng mong muốn mình là người lương thiện và được mọi người yêu mến, tôn trọng do đó chúng ta nên dựa vào động cơ, suy nghĩ cao thượng này để đặt thước đo thiết kế hình tượng lên vị trí cao đẹp để thúc đẩy người khác thực hiện vai diễn cao thượng của mình.

Một bà mẹ cùng đưa con nhỏ của mình bước lên xe buýt. Trên xe không còn chiếc ghế trống nào, cạnh chỗ đứng của hai mẹ con có một nam thanh niên đang nằm dài trên ghế ngủ, chiếm cả hai chỗ ngồi.

Đưa con nhỏ gào khóc đòi mẹ ngồi xuống nhưng anh chàng thanh niên thiếu văn hoá kia vờ vĩnh không nghe thấy gì, lúc này người mẹ mới nói: “Chú này đang mệt, để cho chú ngủ một lúc, chú sẽ nhường chỗ cho con ngồi nhé”. Sau vài giây, chàng thanh niên vội vàng đứng dậy nhường chỗ cho hai mẹ con ngồi. Chàng thanh niên nọ không phải là người “cao thượng” nhưng tại sao lại thay đổi thái độ nhanh như vậy? Bởi vì người mẹ đã tạo cho chàng thanh niên kia một vai diễn cao thượng: anh ấy là người rất lương thiện, chẳng qua chỉ vì quá mệt mỏi nên anh vô tình không biết làm điều thiện mà thôi. Tâm lý hướng thiện khiến cho chàng trai không còn cách nào để từ chối thực hiện vai diễn lương thiện này.

Dù bản tính con người thiện hay ác thì cũng chẳng có ai lại muốn mình bị xem là người độc ác, thậm chí ngay cả những kẻ sát thủ hay lưu manh, xã hội đen, chúng đều muốn che đậy bản chất của mình bằng sự cao thượng, huống hồ là người bình thường chỉ phạm phải những lỗi lầm nhỏ nhặt?

Thêm một lời động viên và tin tưởng, bằng một sự hướng lái phù hợp sẽ khiến cho đối phương cố gắng khắc phục nhược điểm của mình để đáp lại lời tán dương khen ngợi của bạn dành cho họ.

Một cậu bé 13 tuổi bỏ học đã hơn nửa năm, không biết bất cứ điều gì, luôn huênh hoang giọng điệu “tự mình nuôi sống mình”, bỏ nhà đi tìm việc làm nhưng không những không tìm được việc gì mà còn bị dụ dỗ, lôi kéo tham gia vào một băng nhóm giang hồ “đâm thuê chém mướn”. Người mẹ vô cùng đau đớn nhìn thẳng con trẻ người non dạ, vừa gầy vừa bần của mình trở về. Vừa thương vừa giận, vừa yêu vừa ghét và cả những trăn trở, lo lắng về tương lai của nó, bà nói: “Mẹ hiểu, con ra đi mục đích là để tìm việc làm, để nuôi sống bản thân con, để giảm bớt gánh nặng cho bố mẹ. Con hiểu được điều đó, con hiểu được suy nghĩ của bố mẹ, mẹ rất vui. Nhưng..”. Nhìn thẳng con cúi đầu ân hận, người mẹ đổi giọng: “Dù thế nào đi nữa, con đã biết chịu trách nhiệm về bản thân con, mẹ tin rằng từ nay về sau con sẽ không phạm phải sai lầm

như thế nữa”.

Người mẹ này không chửi mắng, không đánh đập bởi bà biết rằng nếu làm như vậy nó sẽ bỏ đi lâu hơn và có thể còn hung bạo hơn. Làm như vậy khác nào bà mẹ đã tạo ra một tiêu chí “xấu xa” cho người con. Vì vậy người mẹ đã xây dựng nên hình tượng “đứa con ngoan” cho người con và sử dụng lối nói chuyển ngoặt “nhưng..” và một giọng điệu chần chừ, chậm rãi để ám chỉ lỗi lầm của người con. Rõ ràng, cách thức thúc ép người con phải tự suy nghĩ về bản thân mình đạt được hiệu quả cao hơn nhiều so với những lời trách mắng.

Động cơ cao thượng sẽ khiến người ta nảy sinh mong muốn hành động theo vai diễn được đánh giá. Họ thể hiện mình lương thiện, công bằng hơn nhiều so với bản chất con người họ. Nuôi dưỡng những khả năng tích cực trên mảnh đất lương thiện, loại bỏ ngay từ lúc manh nha những khả năng tiêu cực có thể nảy sinh, đó chính là bí quyết dùng động cơ cao thượng để tạo lập hình tượng vai diễn và đó cũng chính là “hiệu quả tiêu chí” mà người ta thường nói đến.

65. Nhún nhường không hẳn là thua cuộc

Con người ta ai chẳng sợ bị thiệt thòi, ai chẳng sợ sau khi giúp đỡ người khác, bản thân mình sẽ thiệt thòi nhưng sự thật thì sự nhún nhường, chịu thiệt nhất thời chưa hẳn đã làm bạn rơi vào hoàn cảnh khó khăn, thất bại, mà chính cách cư xử bằng tấm lòng độ lượng với mọi người của bạn sẽ có thể giúp bạn giành thắng lợi. Chẳng có ai muốn làm bạn với những người luôn so đo, tính toán. Cư xử bằng thái độ chân thành, rộng lượng sẽ khiến cho mọi người nảy sinh tình cảm mong muốn đền đáp, từ đó mà chủ động tiếp xúc, làm quen với bạn.

Muốn thể hiện được thái độ cư xử này, bạn cần phải thực hiện được hai điều sau đây:

Chịu thiệt về mình, hy sinh vì bạn bè. Điều này có nghĩa là khi lợi ích của bạn và của bạn bè xuất hiện xung đột thì bạn cần phải hy sinh bản thân mình. Nhà sinh vật học nổi tiếng Đác-uyn khi chuẩn bị xuất bản cuốn sách “Khởi nguyên của vật chủng” mà ông đã ấp ủ, kết tinh tâm huyết trong thời gian 20 năm thì có một người bạn mang đến cho ông một bản sơ thảo về vấn đề tiến hoá luận, người bạn của Đác-uyn hy vọng rằng, bản sơ thảo vấn đề tiến hoá luận của mình sẽ được Đác-uyn thẩm định trước khi đưa ra giới thiệu ra trước công chúng.

Điều đó làm cho Đác-uyn cực kỳ bối rối, khó xử bởi nội dung thành quả mà hai người dày công nghiên cứu có nhiều điểm tương đồng. Vì vậy, ai đem ra giới thiệu cho công chúng trước cũng đều làm tổn thương cho người còn lại. Mặc dù có người đã khuyên Đác-uyn giới thiệu trước nhưng ông không đồng ý, ông quyết định bỏ tác phẩm của mình và không giới thiệu nó trước công chúng nữa. Về sau, biết được hành động này của Đác-uyn người bạn vô cùng cảm động. Tinh thần hy sinh vì bạn bè của Đác-uyn đã trở thành một giai thoại và khiến cho mọi người kính phục.

Bao dung độ lượng. Với bạn bè nên nhún nhường trong một phạm vi cho phép. Người xưa nói: “Với người từ xa đến chúng ta phải tiếp đón chu đáo; với người có quyền uy chúng ta phải nhân nhượng”. Với bạn bè phải lấy đại cục làm đầu, không nên vì thái độ của bạn bè đối với mình mà có bất kỳ sai lầm nào. Phải cư xử với bạn bè bằng thái độ chân thành, cởi mở ngay từ lần đầu gặp gỡ. “Người đâu phải là cây cỏ, làm sao có thể không có tình cảm được?” Nếu cư xử với bạn bè bằng sự bao dung độ lượng thì bạn sẽ giành được trái tim của bạn bè.

66. Chân thành là phẩm chất đạo đức được hoan nghênh nhất

Vào năm 1968, nhà tâm lý học người Mỹ Nooc-man Anderson đã thành lập một biểu bảng liệt kê hơn 555 tính từ miêu tả về phẩm chất đạo đức của con người, để mọi người thấy được phẩm chất nào trong số đó được đánh giá cao nhất trong cuộc sống. Kết quả nghiên cứu cho thấy, trong số hơn 555 tính từ được Anderson kể ra có 6 từ liên quan đến sự chân thành chiếm ở những vị trí đầu tiên trong bảng danh sách. Còn sự giả tạo bị mọi người đánh giá là phẩm chất kém cỏi, xấu xa nhất. Điều này cho thấy, những người bạn chân thành, hào hiệp bao giờ cũng tạo ra được sự an tâm, tin tưởng cho mọi người và luôn được mọi người yêu mến, chờ đón. Những người có tính giả tạo, thiếu trung thực sẽ khiến cho mọi người xa lánh và không mong muốn kết bạn.

Với bạn bè phải thực sự chân thành, chủ yếu là bạn phải làm tốt ba vấn đề sau:

Nói những lời chân thật từ đáy lòng mình. Giữa những người bạn chân chính cần có sự giao lưu về tư tưởng, cho dù cách đánh giá, nhìn nhận của bạn về con người, về sự vật, sự việc có trái ngược nhau thì bạn cũng không nên giấu giếm che đậy. Trong cuộc sống, có những người không bao giờ nói chuyện thật lòng với bạn bè, thậm chí có những chuyện mà đáng lý ra bạn bè cần phải biết nhưng họ cũng không nói ra hoặc họ cố tình vòng vo, khiến cho người nghe có cảm giác mơ hồ, hư hư thực thực. Có những người khi nhờ cậy bạn bè, họ cũng giấu giếm hoàn cảnh thực tế, khiến cho bạn bè dễ gặp khó khăn, lúng túng trong quá trình giúp đỡ họ. Đó là một trong những lý do để chúng ta không nên làm bạn với những người này.

Thành tâm thành ý khen ngợi bạn bè. Bạn bè có nhiều tiến triển thuận lợi trong công việc, sự nghiệp thành đạt, cuộc sống có thêm niềm vui.. chúng ta nên mừng cho họ, khen ngợi họ một cách chân thành, cùng họ chia sẻ niềm vui, đó mới là tình bạn thật sự. Nhưng cần lưu ý là không được quá cung phụng, bợ đỡ bạn bè khi khen ngợi họ, sẽ gây bất lợi cho mối quan hệ của bạn.

Thẳng thắn mọi khuyết điểm, lỗi lầm của bạn bè. Một học giả đã từng nói: “Sự thẳng thắn chính là sự phê bình tốt nhất cho những lỗi lầm của bạn bè”. Đối với những khuyết điểm, lỗi lầm của bạn bè, chúng ta cần phê bình, góp ý thẳng thắn, điều này thực sự là nhân tố quan trọng góp phần làm nên tình bạn chân chính.

67. Tôn trọng bản thân cũng chính là tôn trọng người khác.

Trong giao tiếp hàng ngày, có lúc chúng ta có thể bắt gặp những người rộng lượng thẳng thắn nhưng, cũng có lúc chúng ta lại có thể gặp những con người thích tò mò. Tất nhiên chúng ta không muốn làm quen kết bạn với những người đó, nhưng nếu chúng ta luôn tìm cách trốn tránh họ thì e là chúng ta chưa thật sự hiểu thấu đáo mọi chuyện. Thực tế, chỉ cần chúng ta nắm bắt được một số bí quyết thì việc quan hệ tiếp xúc với những người này sẽ trở nên dễ dàng.

Trong quan hệ giao tiếp hàng ngày chúng ta đề ra nguyên tắc “tự trọng” và “tôn trọng lẫn nhau”. Khi quan hệ với những người khác nhau, “tự trọng” chính là việc chúng ta cần có những hình thức biểu hiện khác nhau: phải thành thực, khiêm tốn với những người có khả năng, có trình độ hơn bản thân mình; phải nhún nhường, bình đẳng với những người chưa hoặc không bằng mình.. Còn với những người thích sự rõ ràng, minh bạch thì bạn cần phải thẳng thắn, chân thành.

Ngoài lòng “tự trọng”, nguyên tắc “tôn trọng lẫn nhau” cũng là một yếu tố cực kỳ quan trọng trong quan hệ giao tiếp hàng ngày. Việc bàn tán, xì xào sau lưng chuyện của người khác là một hành vi không đẹp, thiếu văn hoá. Vì vậy, giúp người khác sửa chữa thói quen này là điều hết sức cần thiết và cũng là thể hiện thái độ tôn trọng người khác.

Bạn nên khuyên bảo đối phương bằng thái độ thân thiện như những người bạn, khéo léo hướng dẫn đối phương nhận thức đúng đắn về mình và về phương pháp của người khác. Chẳng hạn, khi đối phương đang nói chuyện về người khác, có thể nhân lúc họ nói một vài câu về khuyết điểm tồn tại của người đó thì bạn nên cố gắng tập trung nói nhiều đến những sở trường, điểm mạnh của người đó, từ đó hình thành nên một kết luận chính xác. Nếu người nào đó mà thói quen tò mò của họ đã ăn sâu vào tiềm thức và trở thành đặc điểm tính cách của họ thì tốt nhất là bạn không nên quan tâm để ý đến họ nữa, bỏ ngoài tai những lời nói của họ.

Tục ngữ dân gian có câu: “Không làm việc gì xấu thì không sợ quỷ đến nhà quấy rối”, miễn là bạn cảm thấy không có lỗi với lương tâm của mình thì bạn có thể không cần quan tâm đến anh ta, tránh trường hợp nghe xong mấy lời của họ thì lập tức đi tìm đối phương để đối chất. Làm như vậy không những vừa gây cho người khác sự khó chịu mà còn không giải quyết được vấn đề, lại còn có thể gây ra sự hiểu lầm cho người khác, họ sẽ cho rằng bạn là người không có văn hoá, như vậy liệu có cần thiết không?.

Chương 4: CÁCH ĐỐI PHÓ KHI GẶP MÂU THUẤN

68. Hãy để “người thứ ba” can thiệp kịp thời

Trong quá trình giao lưu quan hệ giữa con người với con người đôi khi khó tránh khỏi những mâu thuẫn ngăn cách hay trở ngại về tư tưởng, quan điểm. Vào những lúc như vậy rất cần sự xuất hiện của “người thứ ba” tức là một lực lượng trung gian nhằm loại bỏ những vướng mắc, trở ngại giữa hai người.

Chẳng hạn, giữa bạn và một người bạn của mình nảy sinh bất đồng nhưng cả hai người đều thực sự không muốn cắt đứt mối quan hệ bằng hữu này, lúc đó đừng ngần ngại nhờ một người thứ ba làm nhân vật trung gian hoà giải, giúp hai người “hạ nhiệt”, làm dịu căng thẳng, mâu thuẫn. Khi được yêu cầu giúp đỡ, trách nhiệm của người thứ ba là chuyển tải một cách chính xác và chân thực những day dứt, băn khoăn và ý muốn tiếp tục duy trì quan hệ của hai người cho nhau.

Trong cuộc sống chúng ta cũng thường gặp phải những trường hợp tương tự như vậy, chẳng hạn một đồng sự vay tiền của bạn nhưng họ quên không hoàn trả cho bạn, trong thâm tâm bạn thực sự muốn nhắc nhở người bạn đó song lại không tiện nói ra, vì sợ ảnh hưởng đến quan hệ đồng nghiệp. Nếu như lúc này có sự xuất hiện của một người thứ ba, giúp bạn gián tiếp nhắc nhở người bạn vay tiền đó thì hiệu quả sẽ như mong muốn của bạn.

“Ôi, chiếc áo này là của anh X mua cho anh đúng không? Bao nhiêu tiền vậy? Lần trước anh ấy mua hộ cho tôi một chiếc ga nệm, tôi lại quên trả tiền cho anh ấy.”

“Thì ra bạn cũng mua à, anh X cũng có một chiếc, chắc là nó tốt đúng không?”

Trong hoàn cảnh này, những lời nói gián tiếp của người thứ ba phải thực sự uyển chuyển, nhẹ nhàng và hàm súc, nếu không sẽ phản tác dụng.

Nếu bạn nói thẳng: “Sao cậu nợ tiền của anh X mà không trả!” Ngay lập tức đối phương có thể sẽ giận dữ với bạn: “Liên quan gì đến mày?” Hơn thế nữa, họ có thể sẽ không hài lòng về chuyện anh X nhờ bạn làm “thuyết khách” cho anh ấy.

Tôn Tử nói: “Giả vu mã giả, phi lợi tức dã, nhi chí thiên lý, giả châu tiếp giả, phi năng thủy dã, nhi tuyệt giang hà, quân tử tính phi dị dã, thiện giả vu vật dã”. Ý của câu nói này là: những người đi chậm dựa vào xe cộ, có thể đi xa được vạn dặm; người không biết bơi lợi dựa vào thuyền bè, có thể vượt qua sông nước. Bản tính của người quân tử chẳng có gì khác với người thường, chẳng qua họ chỉ là người biết cách dựa vào sức mạnh khác mà thôi.

Ngẫm nghĩ mới thấy, khi xử lý mối quan hệ giao tiếp phức tạp, có nên học cách “dựa vào sức mạnh khác” hay không?

69. Đừng để cho đối phương có cơ hội nói “không”

Nhà tâm lý học người Mỹ Kanaiki từng nói: “Khi nói chuyện với người khác, trước hết không nên đề cập đến những chuyện mà hai người bất đồng quan điểm, phải chú trọng nhấn mạnh, thường xuyên tập trung đến những vấn đề mà hai bên có chung chính kiến. Bởi vì, cả hai người đều cố gắng cho một kết luận chung nhất cho nên điểm khác biệt của hai người là phương pháp, chứ không phải là mục đích...”. Trong quan hệ, tốt nhất ban đầu nên để cho đối phương phải luôn luôn thừa nhận ý kiến, quan điểm của bạn, nếu có thể thì cố gắng không để cho đối phương có cơ hội nói “không”.

Khi một người nói rõ là “không”, tinh thần của người đó đã ở trong trạng thái kiên định. Trạng thái này có thể khiến cho họ sẵn sàng từ chối mọi ý kiến của người khác. Hơn nữa, khi đã nói “không” thì họ luôn luôn không hề hối hận, lòng tự trọng sẽ khiến họ thêm bướng bỉnh, ngang ngạnh. Dù có thể sau này họ cho rằng từ “không” mà họ đã phát ngôn là thiếu sáng suốt nhưng lúc đó họ lại mê muội tôn sùng nó, xem nó là chân lý cần phải bảo vệ. Ngược lại, khi một người nói “đúng” thì cơ thể của họ ở trạng thái thoải mái, vui vẻ. Ở trạng thái này, họ biết cách tính toán cân nhắc sự việc một cách khiêm tốn, dễ dàng chấp nhận ý kiến người khác mà không hề có sự đề phòng, cảnh giác nào cho bản thân. Tần suất từ “đúng” của một người được phát ngôn càng nhiều thì khả năng ý kiến của người khác được người đó chấp nhận càng lớn.

Vì vậy, khi khuyên bảo đối phương bạn nên cố gắng không để cho đối phương nói quá nhiều từ “không”, tránh tình trạng họ sẽ cố chấp, bảo thủ giữ ý kiến, quan điểm của mình, liều lĩnh bảo vệ lòng tự trọng của mình một cách thái quá. Cần cố gắng hướng lái, dẫn dắt cho đối phương nói ra từ “đúng”, làm cho họ chịu sự ảnh hưởng của bạn. Để bảo vệ lòng tự trọng của mình sẽ không ai dám ban đầu thừa nhận mà sau lại từ chối, phủ nhận được. Có ai trong chúng ta lại muốn để cho đối phương có ấn tượng xấu về một con người “tiền hậu bất nhất”, “nói một đằng làm một nẻo” hay không?

Nhân viên bán hàng của một công ty điện dân dụng Hoa Kỳ đã từng trải qua một tình huống như vậy: Một lần, anh ấy tới thăm một công ty của khách hàng mới quan hệ giao dịch, ngay khi bước vào cổng công ty vị kỹ sư trưởng công trình đã hỏi anh ấy: “Arison, anh còn muốn chúng tôi mua thêm máy phát điện cho anh nữa không?”

Qua tìm hiểu, Arison biết được lý do tại sao vị kỹ sư trưởng Tổng công trình của công ty nọ lại nói những lời “ngọt nhạt” với anh như vậy. Thì ra, công ty đó cho rằng những chiếc máy phát điện mà họ mua của anh có độ toả nhiệt quá cao so với mức tiêu chuẩn bình thường. Vậy là Arison nói với vị kỹ sư trưởng rằng: “Tốt thôi, ông Spenth ạ, ý kiến của tôi cũng giống như ý kiến của ông, nếu như nhiệt độ của máy phát điện quá cao thì không mua nữa mà nên trả lại

hàng, đúng không?”

Ông kỹ sư trưởng công trình đáp: “Đúng vậy” Arison lại nói: “Theo tiêu chuẩn, nhiệt độ của máy phát điện có thể cao hơn 72 độ Pha-ren-hai so với nhiệt độ trong phòng, đúng không?”

“Đúng”, ông kỹ sư trưởng lại nói: “Nhưng sản phẩm của các anh lại có nhiệt độ cao hơn rất nhiều, chẳng lẽ anh không biết điều đó?”

Arison liền hỏi vặn lại: “Nhiệt độ trong xưởng các ông là bao nhiêu?” Ông Tổng công trình suy nghĩ một lúc rồi trả lời: “Khoảng 75 độ Pha-ren-hai”. Arison tiếp: “Nhiệt độ trong xưởng là 75 độ Pha-ren-hai, cộng thêm 72 độ cần có, tổng cộng xấp xỉ 140 độ, nếu anh nhúng tay vào chậu nước có nhiệt độ như vậy, liệu tay anh có bị bỏng hay không?” Tuy không vui vẻ thừa nhận nhưng ông Tổng công trình cũng không thể không gật đầu công nhận ý kiến của Arison là đúng. Arison tiếp lời:

“Như vậy, từ nay về sau ông đừng chạm vào máy phát điện bằng tay nữa, yên tâm đó hoàn toàn là hiện tượng bình thường”.

“Anh nói đúng.” Đối phương thừa nhận. Chúng ta dễ dàng nhận thấy, để cho đối phương phát ngôn hai từ “đúng vậy” và phải công nhận ý kiến của mình thì Arison không những đã loại bỏ được sự không hài lòng ban đầu mà còn giấu được hiệu quả của lời thuyết phục sau đó.

Kỳ thực đây là một kỹ thuật khá đơn giản, trước hết bạn phải giấu được mâu thuẫn hay bất đồng, tìm đến cái chung thống nhất loại bỏ cái cá biệt, bắt đầu từ những vấn đề, những sự việc mà hai bên đồng ý, khiến cho những lời thuyết phục của bản thân tràn đầy không khí vui vẻ, dễ chịu. Khi vận dụng phương pháp này, có thể chỉ ra một số sự thật mà cả hai bên đều tin tưởng hoặc nêu ra một số vấn đề mà hai bên đều mong muốn giải quyết tốt đẹp, sau đó nói rõ lại những vấn đề trên, chỉ ra những bằng chứng, lý lẽ chính xác, chắc chắn có liên quan đến chúng, làm cho đối phương nghe theo và cuối cùng là chấp thuận tư tưởng, quan điểm mà mình nêu ra. Bạn cũng có thể “đánh” vào tâm lý đối phương bằng những lời khen ngợi chân thành.

Chủ đề câu chuyện có thể liên quan đến những vật, những việc mà hai người đã từng gặp, từng trải qua trong quá khứ và cả những sở thích, lợi ích chung nữa. Như vậy thì khi có những ý kiến bất đồng, đối phương có thể sẽ cảm thấy những mâu thuẫn, bất đồng là chuyện nhỏ nhặt, không đáng bận tâm.

Trong quan hệ giao tiếp, cho dù mâu thuẫn, bất đồng giữa hai người ở mức độ nào đi nữa nhưng giữa họ vẫn có một số điểm chung về lợi ích, về ước muốn. Chỉ cần biết vận dụng khéo léo những điểm chung này, tạo ra sự đồng tình, ủng hộ, nói chuyện ôn hoà với đối phương thì chắc chắn bạn sẽ thay đổi được thái độ của họ. Cho dù ban đầu đối phương hạ quyết tâm phản bác ý kiến của bạn nhưng chỉ cần bạn biết cách vận dụng khôn khéo phương pháp khẳng định

thì quyết tâm của đối phương sẽ giảm xuống, tư tưởng đối lập sẽ dịu bớt, và dần dần thừa nhận quan điểm của bạn.

70. Dũng cảm thừa nhận lỗi lầm, cuộc sống sẽ tốt đẹp hơn

Con người đâu phải là thần thánh, nên ai cũng có thể phạm sai lầm. Nhưng một số người cho rằng để lộ khuyết điểm của mình hoặc công khai thừa nhận lỗi lầm của mình trước mặt người khác là việc làm mất danh dự và mất uy tín, vì thế họ thường che giấu lỗi lầm mình gây ra, hoặc cứng đầu cứng cổ không chịu thừa nhận, thậm chí có người còn có ý định trả thù khi người khác chỉ ra lỗi của mình hoặc góp ý phê bình. Như vậy họ cứ tiếp tục mắc hết sai lầm này đến sai lầm khác và ngày càng mất đi uy tín với người khác. Nói chung, trong cuộc sống có rất nhiều hành vi tiêu cực liên quan đến tâm lý che giấu lỗi lầm như thế này.

Một nhân viên công vụ, giáo dục đưa con trai đang ở tuổi thanh niên theo quan niệm truyền thống. Những năm đó, tầng lớp thanh niên đang thịnh hành một con trai để tóc dài. Con trai ông ta cũng không nằm ngoài trào lưu đó nên cố tình không chịu cắt tóc. Ông bố nhìn thấy như gai đâm vào mắt, giận dữ nhiều lần khuyên con phải đi cắt tóc, nhưng đưa con trai bướng bỉnh không chịu nghe lời. Hai bố con cãi nhau nhiều lần làm cho mâu thuẫn càng ngày càng sâu. Sau này, khi ông bố cảm thấy không chịu nổi đứa con trai ngỗ ngược của mình đã đuổi ra khỏi nhà, và không nhìn mặt nhau từ đó.

Một thời gian sau, trào lưu để tóc dài lan rộng khắp nơi và không còn là vấn đề to tát. Ông bố bắt đầu cảm thấy mình có phần hơi quá trong cách xử sự trước đây và muốn làm lành với đứa con trai. Nhưng theo quan niệm truyền thống, người lớn tuổi cho dù có lỗi gì cũng không thể là người tự nhận lỗi trước. Người bố với suy nghĩ đó cho rằng, cha con muốn giảng hoà với nhau, thì đứa con trai phải chủ động đến xin lỗi, vì vậy ông ta cứ tiếp tục chờ.

Câu chuyện này đến tai một người bạn thân của ông bố. Người này đã viết thư khuyên ông ta phải vứt bỏ những quan niệm cũ trước đây, bản thân mình có lỗi thì phải thẳng thắn thừa nhận. Sau khi đọc thư của bạn, ông bố bắt đầu thay đổi cách nghĩ, nhìn nhận lại việc đã qua. Cha con bất hoà, trách nhiệm không thể đổ hết lên đầu con trai, bản thân ông cũng có phần hơi quá đáng nên cần chủ động tìm nó. Không sợ bị mất mặt vì cách nghĩ cũ, ông bố đã chủ động tìm con trai và quan hệ cha con trở lại bình thường, thậm chí trở nên gắn bó hơn.

Trong cuộc sống hàng ngày có rất nhiều việc tương tự như vậy. Một số người rõ ràng biết mình sai nhưng không muốn nhận lỗi về mình, thậm chí còn tranh luận, nguy hiểm làm cho mâu thuẫn không thể giải quyết được, ảnh hưởng đến quan hệ tốt đẹp của hai bên. Điều này thật không nên chút nào.

Tuy nhiên trong thực tế, cũng có nhiều người tiến bộ, dũng cảm thừa nhận những việc mình sai, điều đó không chỉ giúp cho họ tiến bộ hơn, mà còn làm cho cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn.

71. Xin lỗi là nghệ thuật trong quan hệ xã hội

Một học giả người Mỹ từng kể rằng: “Ký ức đầu tiên nhớ về mẹ là lời bà đã dạy tôi: khi xin lỗi, con không được nhìn xuống đất, phải nhìn thẳng vào mắt người đối diện, như thế mới thể hiện được lòng chân thành của con. Mẹ đã dạy tôi nghệ thuật xin lỗi: đó là sự thẳng thắn.

Để xin lỗi có hiệu quả, bạn phải thẳng thắn thừa nhận việc làm sai trái của mình, nếu cứ khăng khăng biện hộ sẽ làm mất đi thành ý của bạn và cướp đi cơ hội để đối phương hiểu và bỏ qua cho lỗi lầm của bạn. Bởi vì hầu hết mọi người đều thích khoan hồng độ lượng, xin lỗi mà không kèm theo những lời biện hộ sẽ làm cho hai bên cảm thấy mình ở tư thái cao, đây chính là mục đích của xin lỗi. Cho dù người xin lỗi phạm phải lỗi lớn hay bé, nhiều hay ít, nếu họ thẳng thắn chịu nhận trách nhiệm về sai lầm gây ra, sẽ khiến người kia cảm thấy họ cũng nên thẳng thắn nhận trách nhiệm nếu thuộc về bản thân họ.

Một lần, Shara đến nhà bạn chơi, vô ý điếu thuốc lá làm cháy thủng một lỗ nhỏ vào cái chăn đắt tiền. Shara cảm thấy vô cùng áy náy. Nếu cô nói với bạn “Mình sẽ đền cho cậu nhé?”, câu nói này sẽ chẳng có ý nghĩa gì vì câu trả lời chắc chắn sẽ là “Ôi dào, không cần đâu, chuyện nhỏ ấy mà”. Shara đã giải quyết vấn đề này như sau: Tìm một thợ chuyên sửa chăn bông, đưa số điện thoại của người đó cho bạn của mình và thông báo là đã thanh toán tiền sửa chữa.

Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, vật bị hỏng không thể sửa chữa hoặc bồi thường. Bacbara trong một lần uống rượu say đã làm vỡ chiếc vòng ngọc quý của bạn và rõ ràng cô ấy không có khả năng bồi thường nó. Vì vậy, cô đã viết một lá thư để bày tỏ lời xin lỗi.

Đây là cách để thể hiện sự hối hận về lỗi lầm của mình khi trong lòng cảm thấy áy náy, không đơn giản chỉ nói một câu “xin lỗi” là xong. Trên trang giấy, bạn có thể viết ra tất cả những điều bạn muốn nói và viết cho đến khi bạn cảm thấy an tâm.

Dù mọi người chấp nhận hay không, nhưng hầu hết họ đều thích nhìn thấy sự hối hận được viết ra bằng giấy trắng mực đen. Ở đây, Bacbara đã viết: “Mình biết hành động tối qua của mình là không thể tha thứ, mình tin cậu hiểu là mình hoàn toàn không cố ý làm vỡ chiếc vòng. Giá như lúc đó mình cẩn thận hơn, chắc chắn không xảy ra chuyện thế này”.

Bacbara gửi kèm theo lọ nước hoa mà người đó rất thích và giải thích kèm theo rằng món quà nhỏ này không gì khác là muốn bù lại chiếc vòng kia và thể hiện sự xin lỗi hết sức chân thành của mình.

“Thể hiện” được coi là then chốt. Xin lỗi bằng vật chất không có nghĩa là tính toán giá trị bồi thường, ngược lại nó tượng trưng cho thành ý chân thực của người xin lỗi.

Xin lỗi thực sự là không chỉ nhận lỗi, thừa nhận hành vi hay lời nói của bạn đã phá hỏng quan

hệ hai bên, mà là việc bạn rất quan tâm, lo lắng cho quan hệ của bạn và đối phương, vì thế bạn mong muốn quan hệ đó tốt đẹp trở lại. Xin lỗi thành khẩn không những có thể hàn gắn quan hệ bị phá vỡ, mà còn làm tăng thêm tình cảm tốt đẹp hai bên.

Không ai không có lỗi lầm, chúng ta nên học một số nghệ thuật xin lỗi sau:

1. Nếu bạn cảm thấy khó nói ra lời xin lỗi, có thể dùng cách khác thay thế. Sau khi cãi nhau, một bó hoa tươi cũng có thể đủ để xóa đi mâu thuẫn trước đó; hay đặt món quà nhỏ trên bàn đối phương cũng là cách thể hiện ý tứ ân hận của bạn.

2. Nhớ kỹ, xin lỗi không phải là điều sỉ nhục, mà là thể hiện sự chân thành tha thiết, sự thành khẩn.

3. Xin lỗi cần phải thoải mái tự nhiên, không thẽ thọt, khúm núm. Bạn muốn sửa chữa lỗi lầm của bạn là việc rất đáng tôn trọng.

4. Nếu một người nào đó có lỗi với bạn nhưng lại không có ý xin lỗi bạn, bạn không cần phải giận dữ hay tỏ ra buồn phiền. Viết một tờ giấy hoặc nhờ người khác chuyển lời, cho họ biết nguyên nhân bạn không hài lòng và bạn muốn vứt bỏ nỗi phiền muộn đó. Nếu bạn có thể giảm bớt khó xử cho đối phương khi xin lỗi, chắc chắn anh ta sẽ sẵn sàng xin lỗi bạn.

5. Khi cần xin lỗi thì nên xin lỗi ngay, kéo dài càng lâu thì càng khó nói, thậm chí lúc hối hận thì đã quá muộn. Gọi điện, viết thư, tặng sách hoặc dùng bất kỳ hình thức nào để tỏ thái độ ân hận về lỗi mình gây ra. Chỉ cần viết vài dòng “Mình rất buồn vì quan hệ xa cách của chúng ta hiện nay, mình hy vọng có thể xóa đi tất cả mâu thuẫn trước đây, mình thừa nhận toàn bộ lỗi tại mình, mình mong cậu chấp nhận thành ý này của mình, xin lỗi cậu”, cũng có thể khiến người khác bỏ qua lỗi của bạn.

Xin lỗi và nhận lời xin lỗi đều là nghệ thuật trong quan hệ xã hội. Có người mẹ, sau khi đưa con xin lỗi mình đã ôm con vào lòng nói: “Ta muốn con hiểu rằng, không phải vì được yêu thương mà giấu đi việc làm sai trái của mình, mà đối với những người yêu thương nhau, có thể bỏ qua lỗi lầm cho nhau”.

Bởi vì có nhiều người cảm thấy xin lỗi người khác là việc làm rất khó, vì thế người nhận lời xin lỗi cần nhận ra thiện chí và nỗ lực của họ, “Mình biết đối với cậu, xin lỗi thật không đơn giản tí nào”, “Mình thán phục cậu có thể nói ra lời đó”. Một cử chỉ nhỏ có tính tượng trưng cũng có thể làm tăng hiệu quả chấp nhận lời xin lỗi. Một lời mời cơm trưa, một bó hoa cho người xin lỗi mình sẽ làm cho bạn cảm thấy mình khoan hồng độ lượng hơn rất nhiều.

72. Quên đi chuyện cũ sẽ cảm thấy thoải mái hơn

Có một người từng nói: “Tôi chỉ nhớ điều tốt người khác làm cho tôi, mà quên đi điều xấu họ gây ra”, vì thế người này được nhiều người yêu quý và có nhiều tri kỷ. Cổ nhân cũng từng có câu: “Nhớ cái đức của người khác đối với mình, quên đi cái đức của mình đối với người khác”. Người khác giúp đỡ bạn, bạn không bao giờ được quên. Ngược lại, nếu họ có điểm nào không tốt với bạn, bạn cũng nên vui vẻ quên đi.

Vui vẻ để quên là một trạng thái cân bằng tâm lý. Có câu nói nổi tiếng: “Tức giận là lấy lỗi làm của người khác trừng phạt chính mình”. Trên thực tế, khi có “ý nghĩ không quên” “điểm xấu” của người khác, đối tượng bị tổn hại trực tiếp chính là tâm hồn bạn, làm cho bạn cảm thấy đau khổ khôn nguôi. Những người này, nhẹ thì tự giày vò mình, nặng thì nghĩ đến việc trả thù điên loạn. Lạc quan quên đi chuyện cũ là một đặc trưng của người muốn làm được việc lớn, có như vậy bạn mới có thể vút bỏ nỗi niềm đè nặng trong lòng và ngẩng đầu bước lên phía trước.

Vui vẻ để quên cũng có thể hiểu là “không nhớ đến chuyện xấu trước đây” và con người hiện đại cần có bản lĩnh này. Trong nhiều tình huống, bị mọi người quy cho là “xấu” nhưng thực tế chưa hẳn đã “xấu”. Và cho dù là đúng đi chăng nữa, chỉ cần đối phương cảm thấy băn khoăn, day dứt, hối hận, thành khẩn, còn bạn thì quên đi chuyện đã qua, đối xử lễ nghĩa, tỏ ra thân thiết khoan hồng, chắc chắn đối phương sẽ cảm động trước thành tâm của bạn mà từ bỏ cái “xấu” để chuyển sang cái “tốt”.

Vào đời nhà Đường, Lý Tịnh được Tuỳ Dạng Đế giao cho chức quận thừa, phát hiện Lý Uyên có âm mưu làm phản, Lý Tịnh đã tố cáo việc này cho Tuỳ Dạng Đế biết. Sau khi Lý Uyên diệt Tuỳ, đã yêu cầu giết Lý Tịnh, nhưng Lý Thế Dân phản đối việc báo thù, năm lần bảy lượt cầu xin mới bảo toàn được tính mạng cho Lý Tịnh. Sau này Lý Tịnh ra vùng biên ải chinh chiến không mệt mỏi, lập được nhiều chiến công lẫy lừng cho triều đình nhà Đường. Ngụy Chính xúi dục thái tử lập mưu giết Lý Thế Dân, nhưng Lý Thế Dân sau khi đăng cơ vẫn không có ý định trả thù chuyện trước đây, ngược lại trọng dụng người có tài, điều này làm cho Ngụy Chính tự cảm thấy rất ân hận và hổ thẹn. Sau này, Ngụy Chính cũng lập được không ít công lao to lớn cho triều Đường.

Đến đời Tống, Vương An Thạch thường “ghen tỵ” đối với Tô Đông Ba. Khi Vương làm tể tướng, do hai bên ý kiến bất đồng, đã cố ý tìm cách giáng chức, cắt lương đối với Tô, đẩy đến vùng Hoang Châu. Thế nhưng, Tô Đông Ba không lấy việc đó làm oán hận, độ lượng quên đi chuyện cũ. Sau này, khi chức tể tướng không còn, quan hệ hai người tốt trở lại. Tô Đông Ba thường xuyên viết thư cho Vương An Thạch ẩn cư tại Kim Linh, lúc thì động viên cổ vũ, lúc thì đàm đạo về học vấn, rất tâm đầu ý hợp.

Khi Tô Đông Ba từ Hoàng Châu điều đến Nhữ Châu, đã cố ý qua Nam Kinh thăm Vương An Thạch, hai người kết giao bạn bè, gần gũi thân mật với nhau. Lúc sắp chia tay, Vương An Thạch dặn dò Tô Đông Ba, sau này khi Tô cáo quan, hãy đến Kim Linh mua một mảnh vườn, làm bạn láng giềng với nhau. Tô Đông Ba hết sức cảm động, nói rằng “khuyên tôi mua 3 mẫu ruộng..” Từ đó, hai người đã xua tan bóng đen hiềm khích cũ và trở thành tri kỷ của nhau.

Tương truyền tể tướng Lục Chí thời nhà Đường, khi có chức có quyền chỉ thích nghe những lời xu nịnh, cho rằng tiến sĩ Lý Cát Phủ kết bè đảng mưu cầu lợi riêng nên giáng ông ta đến Minh Châu làm chức trưởng sử. Không lâu sau, Lục Chí bị bãi chức tể tướng, giáng xuống làm biệt giá ở Trung Châu, nơi rất gần Minh Châu. Tể tướng mới giữ chức biết rõ mối thâm thù riêng tư giữa Lục Chí và Lý Cát Phủ, đã dùng thủ đoạn hoán đổi chức vị, thăng chức cho Lý Cát Phủ làm chức quan cao hơn Lục Chí với âm mưu mượn dao giết người, ý muốn lợi dụng tay của Lý Cát Phủ giết Lục Chí. Không ngờ, Lý Cát Phủ không hề nhớ đến ân oán trước đây, ngay khi nhậm chức đã cùng Lục Chí uống rượu kết giao bạn bè, điều này làm cho kế hoạch mượn dao giết người của tên tể tướng mới tan tành mây khói. Lục Chí cảm kích trước sự độ lượng của Lý, tích cực cùng Lý bày mưu tính kế quản lý đất Trung Châu ngày một giàu mạnh, tiếng tăm lẫy lừng. Lý Cát Phủ từ bỏ ý định trả thù, đối xử khoan dung với người khác, cũng chính là đã tự giúp bản thân mình.

Làm sao biết chắc một người nào đó luôn luôn tốt và ai có thể không mắc một lỗi lầm nào? Khi chúng ta có lỗi với người khác, chúng ta rất mong muốn họ bỏ qua cho mình và mong muốn họ quên đi chuyện đã xảy ra. Vậy tại sao chúng ta không có thái độ như vậy với người khác khi họ có lỗi.

73. Một chút hài hước để xoa tan nguy cơ vô hình

Trong cuộc sống, khi gặp vấn đề khó khăn, nếu biết hài hước hay hóm hỉnh đúng lúc, vấn đề có thể sẽ được giải quyết nhanh chóng. Trong khi đó, nhiều người áp dụng phương pháp cứng rắn lấy đá chọi đá, kết quả lại rất dễ thất bại. Chàng trai trẻ Sam vì thường xuyên đi làm trễ nên bị cấp trên cảnh cáo nghiêm trọng. Một hôm trên đường đến cơ quan, gặp lúc giao thông tắc nghẽn, mặc dù có thể lấy lý do “sức khỏe không tốt, do đó không thể đến đúng giờ”.

nhưng cậu ta cảm thấy lý do đó quá cũ và cũng không muốn dùng nó nữa. Cấp trên chuẩn bị một kế hoạch tương đối hoàn hảo với mục đích sẽ đuổi việc cậu ta.

Quả nhiên, khi Sam bước vào phòng làm việc lúc 9h30, cả phòng im lặng không nói, mọi người đều vùi đầu vào công việc. Cấp trên bước tới chỗ của Sam, Sam đột nhiên tạo ra nụ cười giả, tay giơ lên, miệng nói: “xin chào, tôi là Sam, tôi đến đây công tác, tôi biết trước đây 35 phút, ở đây còn một chỗ trống, tôi có phải là người nhanh chân đến trước không? Tất cả mọi người trong phòng đều cười to, cấp trên cố nhịn không bật cười thành tiếng, quay đầu bước ra khỏi phòng. Thế là một chút hài hước của Sam đã giúp anh ta giữ được công việc.

Hài hước là cách để tránh hiện tượng “chuyện bé xé ra to”. Có đôi vợ chồng trẻ, sau khi kết hôn thường xuyên cãi nhau. Trong một lần hai bên cãi nhau kịch liệt, người vợ nói: “Trời ơi, đây có còn là cái nhà nữa không, tôi thực không thể sống nổi nữa.

Nói xong người vợ thu xếp hết quần áo vào vali và bỏ đi. Khi người vợ vừa bước ra khỏi nhà, người chồng gọi theo “chờ anh, chúng ta cùng đi, nhà thế này làm sao sống nổi” nói rồi, anh ta cho quần áo vào va li và ra đi cùng người vợ. Kết quả, hai vợ chồng không biết đi thế nào mà sau một vòng quay lại chính ngôi nhà của mình. Sau khi trở lại, hai vợ chồng họ lại thân thiết như thời gian hưởng tuần trăng mật.

Sự hài hước của người chồng đã cứu được một gia đình. Một nụ cười hóm hỉnh, pha lẫn chút hài hước có thể xoa tan thái độ đối địch. Khi Edison chế tạo pháo hoa, một người kém trí tưởng tượng, không biết hài hước cười và nói rằng “Thưa ngài, ngài đã thất bại hai, ba trăm lần rồi”. Edison bác bỏ “Không, thành công của tôi chính là việc phát hiện hai, ba trăm loại nhiên liệu không phù hợp với việc chế tạo pháo hoa”, nói xong, Edison cười một cách hóm hỉnh. Thông thường, những người có khiếu hài hước thường có nhân cách xuất chúng hơn người, có thể cảm nhận được sức mạnh của chính mình và vui vẻ ứng phó trong bất kỳ hoàn cảnh nào.

Chúng ta hãy nghe đoạn đối thoại sau:

- “Anh có tán thành với vụ án mới được công bố gần đây không?”

- “Ồ, trong số bạn bè tôi, một số tán thành, một số phản đối”

- “Nhưng còn anh? tôi muốn hỏi ý kiến cá nhân anh?”

- “Tôi ủng hộ bạn bè tôi, thưa anh”

Người bị hỏi đã lấy phương thức thân thiện để biểu đạt suy nghĩ “chúng ta hãy tiếp nhận những ý kiến khác nhau”. Khi chúng ta đối diện với những vấn đề có nhiều ý kiến khác nhau hoặc những vấn đề hóc búa, hình thức trả lời như trên chẳng phải rất tuyệt diệu hay sao?

Có nhiều nhân vật nổi tiếng, đặc biệt là các diễn viên, thường lấy bản thân mình ra lấp chỗ trống để đạt kết quả quan hệ theo mong muốn. Họ biết cách lợi dụng bản thân hoặc ngoại hình không mấy xinh đẹp để tạo cho mình một sự hóm hỉnh dễ thương. Có một nữ diễn viên to béo đã hài hước với dáng người của mình “Tôi không dám mặc áo bơi màu trắng ra bãi biển, bởi nếu tôi đi, không quân Mỹ bay qua sẽ cảm thấy lo lắng vì nghĩ rằng họ đang đến Cuba.

Mọi người không có lý do gì để không thích những người như vậy. Nếu sau này có người đưa bạn ra để trêu đùa hài hước, bạn không nên tỏ thái độ phẫn nộ ngay lập tức. Một sự hài hước đúng lúc có thể mang lại thu hoạch lớn bất ngờ cho bạn.

74. Kiểm chế tình cảm

“Vui buồn, yêu ghét là chuyện thường tình của con người”, nhưng xử lý thế nào trước sự phẫn nộ là vấn đề đáng để chúng ta suy ngẫm.

Như chúng ta đã biết, điểm quan trọng trong quan hệ giao tiếp là nền tảng tình cảm. Tình cảm tích cực có thể loại bỏ những căng thẳng, đồng thời làm nên sự đồng điệu. Tình cảm tiêu cực sẽ tạo ra yếu tố căng thẳng, thậm chí dẫn đến nhiều hành vi đối kháng. Đối với đồng sự trong công việc, có những tính cách, phương pháp làm việc, tư tưởng, suy nghĩ và cách sống khác nhau, do đó khó tránh khỏi nảy sinh bất đồng và mâu thuẫn và theo đó tạo nên những làn sóng phong ba trong tình cảm và thái độ. Thử nghĩ, nếu có một đồng sự thường hay nổi nóng, chúng ta nên sống chung với anh ta như thế nào? Và làm thế nào để triển khai công việc?

Chúng ta thường nhận xét, người nào đó có tính tình tốt hay người khác có tính tình hay giận dữ, đây dường như là tính cách của họ. Trên thực tế, kiểm chế tình cảm của mình tốt hay không không chỉ phản ánh tính cách của một cá nhân, mà còn biểu hiện sự tu dưỡng tính cách của cá nhân đó.

Cá tính là nét đặc trưng quan trọng của mỗi người, bao hàm một số đặc điểm sau: Đặc điểm về những ràng buộc sinh học gồm có khí chất, bản năng, tố chất, nhu cầu ban đầu; Đặc điểm về những ràng buộc xã hội có phẩm chất đạo đức, thế giới quan, sở thích, lý tưởng cá nhân.. Ngoài ra còn có đặc điểm về những ràng buộc của quá trình tâm lý cá biệt, kinh nghiệm từng trải của cá nhân, trình độ giáo dục, bao gồm nhận thức, thói quen hay năng lực... Trong đó, đặc điểm quan trọng nhất là môi trường xã hội và quá trình giáo dục cá nhân.

Chúng ta đều biết bản năng của con người rất khó thay đổi, nhưng tính cách, tư tưởng có thể thay đổi nhờ môi trường, kinh nghiệm sống, trình độ nhận thức, học vấn. Người có phẩm chất đạo đức cao thượng ở mọi nơi, mọi lúc, đều chú ý xem hành động và lời ăn tiếng nói của mình có làm ảnh hưởng đến người xung quanh như thế nào. Vì vậy, coi việc “thích giận dữ” chỉ là vấn đề tính cách bình thường mà không hiểu, bản thân không xác đáng vấn đề, lại còn yêu cầu người khác giải thích, nhân nhượng, là hoàn toàn không đúng.

Làm thế nào để kìm hãm sự tức giận? Điều mà người được tu dưỡng nghĩ đến đầu tiên là: Sự giận dữ của mình sẽ ảnh hưởng đến thái độ, tình cảm của người khác như thế nào? Đổ hết tức giận lên đầu người khác liệu có giúp cho việc giải quyết được vấn đề? Việc này có đáng tức giận hay không? Suy nghĩ sâu hơn sẽ thấy, tức giận thường làm mất đi niềm tin, sự gần gũi, thân thiết trong quan hệ bạn bè. Phương pháp tốt nhất là chúng ta nên im lặng để bình tĩnh trở lại.

Tuy nhiên, trong cuộc sống khó tránh khỏi có người hoặc sự việc khiến cho ta thấy phiền hà, bực bội, chúng ta cũng nên học cách kiểm chế bản thân.

Thể hiện thái độ ác cảm, thậm chí những lời ác ý, đối với người khác đều bất lợi. Một số người cho rằng “cá tính tôi thế đấy” nên có những tranh cãi hồ đồ; còn người được tu dưỡng thực sự thường nỗ lực điều chỉnh tình cảm, thái độ của bản thân, không vì sai lầm của mình mà gây áp lực tâm lý cho người khác.

Khả năng tự kiểm chế bản thân là biểu hiện việc tu dưỡng cá tính, ngược lại, thái độ hoặc hành động hồ đồ, nóng nổi sẽ làm mất đi khả năng kiểm soát ý chí.

Tổng thống thứ 3 của Mỹ là Thomas Jefferson dạy đứa cháu trai của mình: “Khi cơn tức giận, con hãy đếm từ 1 đến 10 sau đó mới nói, nếu cơn tức giận vẫn còn bùng cháy con hãy đếm đến 100”. Mọi người có thể làm thử cách này, khi bạn nhẫn nại đếm từ 1 đến 100, nhất định bạn sẽ bình tĩnh trở lại và suy xét vấn đề một cách toàn diện.

75. Tranh cãi hay giảng hoà, điều gì quan trọng hơn?

Đối với bất kỳ sự việc gì đều có những cách nhìn nhận khác nhau, chính những nhìn nhận khác nhau này tạo nên tranh cãi. Trong cuộc sống, khắp nơi đầy rẫy sự mâu thuẫn và theo đó con người có nhiều ý kiến khác nhau, vì vậy xảy ra tranh cãi là chuyện hết sức bình thường, khó tránh khỏi. Vấn đề là cần có thái độ tranh luận như thế nào? thực hiện tranh luận ra sao? và phương pháp xử lý vấn đề tranh luận cho hợp lý? Thái độ chuẩn mực là cần phải “tìm điểm nhất trí, tạm gác điểm bất đồng”.

Mác và Ăng-ghe-n đã tranh luận cùng một vấn đề với thái độ này. Lúc đó, nhà khoa học tự nhiên của Pháp vừa xuất bản một cuốn sách, Mác cho rằng đó là cuốn sách hay, Ăng-ghe-n lại cho rằng nó không hề có giá trị. Hai bên tranh luận qua lại nhiều lần, có lúc trở nên rất quyết liệt, cuối cùng Mác đồng ý một số ý kiến của Ăng-ghe-n nhưng vẫn giữ một số quan điểm riêng của mình. Đây là phương pháp tranh luận “tìm điểm chung, gác điểm bất đồng”, để giúp hai bên từng bước tiến đến chân lý.

Vấn đề thuộc nguyên tắc đòi hỏi phải tranh luận, tuy nhiên một số vấn đề chi tiết không nhất thiết phải tranh luận đến “mặt đỏ tía tai”. Sau khi kết thúc Đại chiến thế giới lần thứ II, một lần, Kanaiki tham dự buổi chiêu đãi do công tước Smith tổ chức tại Luân Đôn. Một vị khách ngồi bên phải Kanaiki kể câu chuyện hài hước, trong đó có dẫn một câu thành ngữ đại ý là “Mưu sự tại nhân, thành sự tại thiên”. Anh ta nói câu này được trích từ “Kinh thánh”. “Cái gì, “Kinh thánh” ư?”, Kanaiki biết chắc nó không phải trích từ Kinh thánh mà từ cuốn sách “Hamlét” của Shakespear. Để thể hiện sự uyên bác của mình, Kanaiki đã chỉnh sửa vị khách kia. Không ngờ vị khách đó lại mỉa mai trở lại “Anh nói là từ cuốn sách của Shakespear ư? không thể! Tuyệt đối không thể. Câu nói đó chính xác được trích từ “Kinh thánh”.

Một người bạn cũ của Kanaiki tên là Cắcmén cũng có mặt tại đó, anh ta nghiên cứu các tác phẩm của Shakespear đã nhiều năm, Cắcmén đá vào chân Kanaiki và nói: Kanaiki sai rồi, vị khách này nói rất đúng, câu nói này chính xác được trích từ “Kinh thánh”. Trên đường về nhà Kanaiki hỏi Cắcmén:

“Anh biết rõ câu nói đó là của Shakespear không?”.

“Đúng vậy” Anh ấy trả lời “Ở phần 2 hồi 5 của cuốn “Hamlét””. Nhưng Kanaiki này, chúng ta là khách trong bữa tiệc hôm nay, tại sao cứ nhất định phải chỉ ra lỗi của anh ta, làm như vậy anh ta sẽ thích anh ư? sao không giữ thể diện cho anh ta? Chẳng lẽ nhất thiết phải tranh cãi với anh ta Sao? Nên tránh xung đột trực tiếp với người khác”.

Nên tránh xung đột trực tiếp với người khác! Trên thế giới này chỉ có một cách có thể giành phần thắng trong cuộc tranh luận, đó chính là tránh tranh luận. Cuộc sống này thực sự phức

tạp, có những vấn đề nảy sinh từ vô vàn lý do khác nhau. Người chồng cho rằng mình đúng, người vợ cũng cho là mình có lý, tóm lại cuộc tranh luận vẫn không được giải quyết. Trong tác phẩm “Thiên trung ký” Trần Diệu Văn đời Minh có kể câu chuyện ngụ ngôn như sau:

Một lần, chim yến và dơi tranh luận với nhau. Chim yến cho rằng, mặt trời mọc vào buổi sáng, lặn vào buổi hoàng hôn; dơi thì lại cho rằng mặt trời lặn vào buổi sáng, mọc vào lúc hoàng hôn. Hai con tranh luận mãi nhưng rốt cuộc chẳng ai chịu ai.

Vì chim yến và dơi có lối sống và môi trường sống khác nhau, cách nhìn nhận về thời gian sớm tối của chúng cũng không giống nhau, cho nên quan điểm chắc chắn không thể thống nhất với nhau. Từ câu chuyện ngụ ngôn này, chúng ta nhận thấy rằng, tranh luận bao giờ cũng phải hiểu rõ về đối tượng; tranh luận với những người vốn dĩ không có cơ sở tranh luận thì mãi mãi không thể giải quyết được vấn đề. Những lúc như thế này, bạn hãy nở một nụ cười tươi tắn chẳng phải là tốt hơn hay sao?

Benjamin Franklin đã từng nói: “Nếu bạn cứ thích tranh cãi với người khác thì có thể có lúc bạn sẽ giành phần thắng, nhưng đó là phần thắng vô nghĩa, bởi sẽ chẳng bao giờ bạn có được thiện cảm của đối phương”. Đôi lúc, tranh luận căng thẳng có thể khiến con người mất hết lý trí, thậm chí dẫn đến đánh nhau, không ít người đã trở thành kẻ thù truyền kiếp.

Năm 1754, Oa-sinh-ton được phong hàm thượng tá, ông cùng cấp dưới đến Yalishan-taliya đóng quân. Khi đó, tại vùng này đang tổ chức bầu cử đại biểu Quốc hội tham dự kỳ họp Wei-jinia. Một người tên là Pates đã phản đối lại một ứng cử viên mà Oa-sinh-ton ủng hộ.

Được biết, Oa-sinh-ton và Pates tranh luận với nhau về vấn đề bầu cử, Oa-sinh-ton còn nói một số câu xúc phạm đến danh dự Pates, khiến cho Pates hết sức tức giận, đánh Oa-sinh-ton ngã ra đất. Sau khi nghe tin Oa-sinh-ton bị đánh, cấp dưới của ông đã vội vàng kéo đến để báo thù cho cấp trên. Nhưng Oa-sinh-ton ngăn lại và khuyên họ quay về doanh trại.

Sáng sớm hôm sau, Oa-sinh-ton gửi cho Pates một lá thư, mời đến một quán rượu nhỏ trong vùng.

Đúng hẹn, Pates đi đến quán rượu, chuẩn bị tinh thần cho trận quyết đấu. Tuy nhiên, điều làm ông ta hết sức ngạc nhiên là đón chào ông không phải đôi mắt hận thù của Oa-sinh-ton mà là cái bắt tay đầy thân thiện.

“Thưa ngài Pates” Oa-sinh-ton nói “Sai sót là chuyện thường tình của con người, điều đáng trân trọng là chúng ta biết sửa chữa lỗi lầm ấy. Tôi biết, chuyện hôm qua là lỗi của tôi, ở một mức độ nào đó anh đã đạt được thoả mãn. Nếu anh cho rằng như vậy là đã giải quyết được vấn đề thì chúng ta sẽ bắt tay nhau, chúng ta hãy là bạn”.

Từ đó về sau, Pates trở thành người nhiệt tình ủng hộ Oa-sinh-ton.

Khi xảy ra tranh luận, thái độ của bạn sẽ quyết định việc bạn sẽ có thêm nhiều bạn hay có thêm một kẻ thù.

76. Giúp đối phương tìm được một chỗ đứng

Trong cuộc sống, ai cũng có thể phạm phải sai lầm, nhưng sau đó có người vì khó khăn trong việc sửa chữa sai lầm lại đành “nhắm mắt đưa chân”, phó mặc số phận để rồi lại tiếp tục phạm hết sai lầm này đến sai lầm khác. Tuy nhiên, nếu người này gặp được một đối thủ biết cách “tìm thuyền tiến khách” thì kết quả thu được sẽ khá hoàn hảo.

Thế nào được xem là biết cách “tìm thuyền tiến khách”? Ý của câu này là tìm ra một lý do nào đó cho lỗi lầm của đối phương, tạo cho họ một chỗ đứng thuận lợi để hoá giải mọi vấn đề khó khăn. Chẳng hạn, khách hàng của một công ty bách hoá yêu cầu được trả lại chiếc áo khoác chỉ vì chồng bà ta không thích chiếc áo đó, nhưng bà ta đã mang chiếc áo về nhà và đã mặc thử rồi. Vì lo lắng sợ không trả lại được chiếc áo nên bà ta đã nói dối là chưa mặc chiếc áo đó lần nào.

Nhân viên bán hàng kiểm tra và phát hiện thấy vết nhăn của chiếc áo chứng tỏ nó đã được giặt qua nước lạnh, nhưng cô nhân viên biết rằng, nếu cô ấy vẫn khẳng khẳng một mực giải thích cho bà khách thì chắc chắn họ cũng không thừa nhận, vì ban đầu bà ta đã nói rằng chưa hề giặt nó. Và nếu cả hai không chịu nhường nhịn thì có thể sẽ xảy ra tranh cãi. Vậy là, cô nhân viên bán hàng thông minh nói:

“Tôi rất muốn biết một điều là liệu gia đình bà đã có ai nhớ giặt chiếc áo này hay chưa? Lý do tôi hỏi như vậy là vì trước kia tôi cũng đã từng gặp phải một trường hợp tương tự như thế, tôi đã vô ý bỏ chiếc áo mới mua cùng với số quần áo bẩn trên ghế, kết quả là chồng tôi đã cho tất cả số quần áo đó vào trong máy giặt. Tôi nghĩ cũng có thể bà đã gặp chuyện này bởi rõ ràng chiếc áo bà vừa mới mua đã có vết nhăn của lần giặt vò. Không tin, bà cứ thử so sánh nó với những chiếc áo khác mà xem”.

Bà khách nhìn kỹ chiếc áo, biết là không thể giấu được nữa, lại được cô nhân viên bán hàng khéo léo đưa ra lý do hợp lý cho lỗi của mình, thế là bà khách đành vui vẻ cầm lấy chiếc áo ra về.

Đương nhiên, cũng có không ít nhân viên bán hàng lại có thái độ phục vụ không đúng mực, gây khó chịu cho khách hàng, song đó không phải là vấn đề chúng tôi muốn đề cập ở đây, điều quan trọng là chúng tôi muốn nói đến cách đối nhân xử thế trong cuộc sống.

Khi đối phương đã đưa ra lời hứa hẹn nhất định hoặc tuyên bố một lập trường chắc chắn và không muốn thay đổi thái độ của mình thì bạn cần phải thay đổi lối suy nghĩ “bá quyền” của họ, trước hết phải chú ý tập trung vào khuôn mặt họ, làm cho họ không thể lật lọng hay chiếm được vị thế chủ chốt.

Vì vậy, có thể giả định ban đầu đối phương không nắm giữ được toàn bộ sự thật, sau đó nói

cho họ biết: “Đương nhiên, tôi hoàn toàn có thể lý giải được lý do tại sao anh suy nghĩ như vậy, bởi khi đó anh không hề biết chuyện đó”.

“Trong hoàn cảnh đó, bất kỳ ai cũng đều làm như vậy”.

“Lúc đầu tôi cũng nghĩ như vậy. Nhưng về sau, khi đã lý giải được toàn bộ sự việc thì tôi mới biết mình đã phạm sai lầm”.

Người bình thường luôn không dám nhìn thẳng vào những lời nói dối của mình. Vì vậy cần phải làm cho đối phương tin tưởng bạn, giúp họ thoát khỏi sự tự mâu thuẫn, để họ vui vẻ, thành thực chấm dứt những trò bịp bợm, dối trá.

77. “Lùi một bước tiến hai bước” là chiêu thức quan trọng để trở thành người chiến thắng

Trong cuộc sống thường nhật, chúng ta có thể gặp phải những tình huống bất ngờ ngoài dự đoán. Giả sử bạn gặp phải hoàn cảnh thường xuyên bị đối phương trách móc, lại không cho bạn có cơ hội để giải thích thì trước hết bạn nên lặng lẽ thừa nhận, sau đó tìm cách rút lui, đó là giải pháp hữu hiệu nhất.

Đã từng có một khách hàng, sau khi nghe nhân viên cửa hàng giới thiệu sản phẩm đã mua chiếc áo sơ mi. Nhưng về sau anh ta cho rằng kích cỡ chiếc áo đó quá bé so với thân người của anh ta và khăng khăng một mực đòi đổi một chiếc áo khác. Nhân viên bán hàng đã nhiều lần giải thích là chiếc áo đó rất vừa với anh ta nhưng anh ta vẫn không chấp nhận và học tốc lao tới phòng Giám đốc công ty để kiến nghị.

“Thái độ phục vụ ở cửa hàng các anh kém quá!” Ông khách sùng sồ.

“Nguyên tắc, tôn chỉ của chúng tôi là vì khách hàng phục vụ, nhưng cũng không thể tránh khỏi nhiều sai sót, rất mong anh phê bình góp ý”. Ông Giám đốc ôn tồn giải thích.

“Hừ, khách hàng là Thượng đế! Xem thái độ phục vụ của nhân viên công ty anh đấy, kém quá, làm sao có đủ tư cách làm nhân viên bán hàng cơ chứ!”

“Tố chất của nhân viên chúng tôi cần phải trau dồi, rèn luyện thêm, nếu có chỗ nào không phải cần điều chỉnh, mong anh cứ góp ý.”

Vị khách nọ liền thuật lại đầu đuôi câu chuyện, ông Giám đốc thì cố gắng giải thích cho vị khách rằng kích cỡ chiếc áo đó hoàn toàn phù hợp với anh ta và lấy một chiếc cho anh ta mặc thử. Khi vị khách nọ cảm thấy ưng ý thì ông Giám đốc mới nói:

“Mong anh thông cảm, nhân viên của chúng tôi đã không giải thích rõ vấn đề. Nhưng tôi cho rằng cô nhân viên đó không muốn đổi chiếc áo cho anh chẳng qua cũng chỉ vì xuất phát từ tinh thần trách nhiệm và công việc chuyên môn mà thôi, còn anh chắc chắn cũng chẳng muốn mua chiếc áo không phù hợp với mình, đúng không?”

Nghe những lời nói của ông Giám đốc rất có lý nên ông khách nọ đã vui vẻ gật đầu.

Từ đó, chúng ta có thể nhận thấy, vị Giám đốc đã khéo léo sử dụng thái độ nhượng bộ, ôn hoà trước những lời trách móc của khách hàng. Bất luận người khách đó phê bình, tranh cãi gay gắt, ông đều không hề phản ứng lại. Chờ khi khách bớt nóng giận, ông Giám đốc mới ôn tồn giải thích mọi việc bằng những lý lẽ chân thực, sắc bén. Có thể nói, bằng thái độ thân thiện, nhẹ nhàng, ông Giám đốc công ty đã xoá tan đi mọi nghi ngờ, hiểu lầm của khách hàng, xây dựng một hình tượng đẹp về những nhân viên công ty trong suy nghĩ của khách hàng, từ đó tạo niềm

tin và sự tin tưởng cho công ty.

Cách xử lý khéo léo trong quan hệ giao tiếp trên đây của ông Giám đốc rất đáng để chúng ta học tập.

78. Cách xử lý đối với những người thích cãi cọ

Trong cuộc sống thường nhật, trong công việc, trong quan hệ hay trong cách đối nhân xử thế chúng ta không thể tránh khỏi để xảy ra mâu thuẫn, bất đồng. Trong các mối quan hệ tình cảm như giữa vợ chồng, giữa cha mẹ và con cái, giữa bạn bè đồng nghiệp, giữa hàng xóm láng giềng, thậm chí trên đường, ngoài phố, trên xe buýt hay hoạt động mua bán giữa chủ với khách... đều có thể xảy ra hiểu lầm và mâu thuẫn. Có lúc, do mâu thuẫn quá gay gắt mà dẫn đến những tranh cãi hay tranh chấp.

Chúng ta phải xử lý thế nào với những người thường xuyên giận dữ, gây lộn vô cớ? Khoanh tay làm ngơ hay “gan dạ” lao vào cuộc chiến? Rốt cuộc thì chúng ta phải hòa giải ra sao để thu được hiệu quả cao nhất?

Để duy trì và phát triển cục diện ổn định, đoàn kết thì khi gặp phải những chuyện gây tranh cãi, không nên có thái độ “toạ sơn quan hổ đấu” mà phải sẵn sàng lao vào cuộc để hòa giải. Nhưng muốn thu được kết quả cao nhất, cần nắm được nguyên tắc “Ba rõ ràng”:

1. Tìm hiểu kỹ mọi chuyện. Nếu không tìm hiểu kỹ đầu đuôi ngọn ngành dẫn đến cãi lộn giữa những người bạn, mà chỉ khuyên giải một cách mơ hồ thì rất có thể bạn sẽ rơi vào tình trạng đánh không trúng đích, giảng giải không đến nơi đến chốn, như vậy không những không thu được kết quả như mong muốn mà đôi khi còn gây ra ác cảm cho người P trong cuộc, họ sẽ cho rằng bạn là người thích xen vào chuyện người khác. Nếu trước khi giảng hoà, bạn chịu khó tìm hiểu kỹ tình hình hoặc chú ý lắng nghe xem tiêu điểm của cuộc tranh cãi là gì, từ đó làm rõ tình hình, sẵn sàng lao vào cuộc thì hiệu quả công việc sẽ tốt hơn nhiều.

Đối với những cuộc cãi lộn của hàng xóm láng giềng, của đồng sự hay của bạn bè có nguyên nhân tương đối phức tạp thì bạn càng phải tìm hiểu kỹ tình hình trên mọi góc độ, khía cạnh, cố gắng chuyển tải được những lời khuyên bảo của mình tới người trong cuộc. Nếu dùng những lời cách điệu, bóng bẩy để giảng giải, thì chắc rằng sẽ có không ít người không thể hiểu nổi. Việc khuyên giải mọi người cũng giống như việc cởi bỏ một chiếc nút thắt, trước hết bạn phải xem xét hình dạng nút thắt, sau đó tìm cách tháo gỡ, như vậy mới có thể cởi bỏ nút thắt từng bước được.

2. Phân biệt rõ chính phụ. Cần phân biệt rõ chính phụ, nguyên nhân dẫn đến cãi lộn có chính có phụ, hai người tranh cãi có chính có phụ, giải quyết mâu thuẫn đương nhiên cũng có chính có phụ. Đối tượng khuyên can hoà giải cũng cần phải phân biệt rõ chính phụ, không thể vận dụng chung chung được, phải bắt đầu xử lý nhằm vào những lời nói căng thẳng, những yếu tố gây mâu thuẫn gay gắt. Nếu biết được chính xác yếu tố chủ động gây ra tranh cãi thì sẽ dễ dàng hơn trong việc hòa giải.

Còn nếu bạn tập trung chủ yếu vào yếu tố bị động thì dù bạn có thể tách được hai người ra khỏi cuộc “đấu khẩu” nảy lửa nhưng yếu tố căng thẳng, gay gắt vẫn chưa “hạ nhiệt” và do vậy hiệu quả khuyên bảo, hòa giải sẽ không cao.

3. Nổi rõ đạo lý. Khuyên bảo hoà giải phải phân biệt rõ đúng sai, không được phê bình cả hai người, như vậy sẽ không thể giải quyết tốt được vấn đề. Chỉ bằng cách hoà giải công bằng, phân tích chắc chắn, phê bình xác đáng, khuyên giải hợp tình hợp lý mới có thể làm cho hai bên tâm phục khẩu phục, từ đó đạt được kết quả tốt nhất.

Đương nhiên, người đứng ra hoà giải không nên quan niệm rằng việc tìm ra được nguyên nhân chính của các mâu thuẫn, xung đột thì có thể phê bình hay khuyên giải tùy tiện, như vậy là sai lầm. Khi hoà giải khuyên can, giọng điệu phải nhẹ nhàng, lời nói phải uyển chuyển, đánh đúng tâm lý thì người trong cuộc mới dễ dàng chấp nhận. Khi xảy ra cãi lộn, đương sự đang có tâm trạng nóng nảy, thường nói những lời khó nghe nên không dễ dàng tiếp nhận lời khuyên can của người khác. Khi khuyên can nên dùng ngôn ngữ uyển chuyển, nhẹ nhàng để “hạ nhiệt” cuộc tranh cãi, chú ý không được đụng chạm đến những yếu tố “nhạy cảm” của người trong cuộc, tránh tình trạng “đổ thêm dầu vào lửa”. Đôi khi còn có thể nói thêm một số lời dí dỏm, hài hước để làm giảm bớt không khí căng thẳng, gay gắt của cuộc đấu khẩu.

Đương nhiên, trong một hoàn cảnh đặc biệt nào đó, nếu cuộc cãi lộn trở nên quá căng thẳng, thậm chí có thể dẫn đến tình trạng “thượng cẳng chân hạ cẳng tay” thì nên hét lớn, chẳng hạn những câu đại loại như: “không được đánh người”,. Như vậy, sẽ làm cho những người trong cuộc tỉnh táo trở lại, thôi không cãi lộn và sẽ nhanh chóng kết thúc khẩu chiến.

79. Tạo một cuộc hẹn lãng mạn với người chưa quen biết

Gặp gỡ những người đã quen biết, bạn nở nụ cười thân thiện; gặp người mới quen, bạn không biết phải thể hiện thế nào cho đúng. Như vậy, rõ ràng Mỗi quan hệ trong gia đình, giữa hàng xóm láng giềng và ở nơi công tác được hình thành dần qua nhiều lần tiếp xúc hay cùng chung sống với nhau.

Đồng thời, mỗi quan hệ đó cũng có tính ổn định và tính cộng đồng tương đối. Nó hoàn toàn khác với mối quan hệ chủ – khách trong quá trình phục vụ các ngành của xã hội, những hành vi này có số lượng lớn, lặp đi lặp lại nhiều lần và đang vận hành từng phút từng giây, tuy nhiên phần lớn mối quan hệ giao lưu qua lại giữa nhân viên phục vụ và khách hàng lại là ngẫu nhiên, có tính chất tạm thời và vụn vặt.

Đối với các khách thì dù là mượn hay trả tài liệu cho nhân viên thư viện, hoặc mua hàng, thanh toán cho nhân viên bán hàng, hoặc được nhân viên phục vụ, đều không có mối quan hệ gì lớn, họ chỉ cần đạt được mục đích như dự định là được.

Còn đối với các nhân viên phục vụ thì dù phục vụ ai, đối tượng nào đối với họ cũng đều có ý nghĩa như nhau, họ không có khả năng và sự cần thiết để lựa chọn, phục vụ đối với họ chính là mục đích. Sự tiếp xúc mang tính sự vụ nhỏ nhặt này thường là chưa đủ thời gian để hiểu rõ về nhau thì đã kết thúc.

Trong điều kiện này, cả chủ và khách đều không mấy quan tâm, để ý nhiều đến những ấn tượng mà mình tạo ra với người khác và môi trường xung quanh. Chính vì lý do hai bên đều có lời nói và việc làm tương đối thoải mái, tùy tiện như vậy nên trong quá trình giao tiếp thường dễ dẫn đến phần nộ, tranh cãi, thậm chí xung đột.

Ngoài ra, trong gia đình, giữa hàng xóm láng giềng, trong đơn vị công tác, mọi người thường có trạng thái tâm lý và mục đích hành vi tương đối gần nhau nên dễ dàng đạt được thống nhất. Còn mối quan hệ giữa chủ và khách thì hoàn toàn trái ngược.

Nhìn từ góc độ của nhân viên phục vụ thì việc quan hệ với khách hàng là do yêu cầu công việc, xuất phát từ trách nhiệm đối với công việc. Nếu ý thức cá nhân không cao, việc tu dưỡng rèn luyện không đến nơi đến chốn hoặc khả năng kiềm chế tình cảm không tốt còn có thể nảy sinh ác cảm đối với bản thân mình trong vị trí “bất bình đẳng” của mối quan hệ “gặp nhau thì vui vẻ, qua rồi chẳng còn vấn vương gì”, từ đó dùng các dạng thái độ như “lạnh nhạt”, “xem thường”,... nhằm tranh giành “quyền lực bình đẳng” với khách hàng, đạt được thế cân bằng về tâm lý.

Mặt khác, những nhân viên phục vụ luôn mong muốn sự cố gắng và thành quả của bản thân

mình được mọi người ghi nhận, vì vậy họ đặc biệt nhạy cảm với thái độ lạnh nhạt, xem thường và thích sai khiến của đối phương. Đồng thời họ cũng dễ có tâm trạng uất ức, phản kháng.

Đối với khách hàng thì ngược lại. Một mặt, họ dồn hết mọi suy nghĩ, tâm tư tình cảm của mình vào công việc, làm sao để đạt được kết quả tốt nhất. Họ rất ít khi quan tâm đến ý và cảm động trước những điều kiện thuận lợi mà người khác tạo ra cho họ, họ cũng vui vẻ, sẵn sàng đảm đương mọi công việc được giao. Trừ phi gặp những hoàn cảnh đặc biệt, chẳng hạn như có nhân viên phục vụ giúp họ tháo gỡ hay tìm ra một cách giải quyết cho một vấn đề khó khăn nào đó, còn nếu không thì thông thường họ cũng không biết cách chủ động thể hiện sự hài lòng và lòng cảm kích.

Mặt khác, họ lại cho rằng thái độ phục vụ tận tình, chu đáo của các nhân viên là chuyện đương nhiên, không cần phải bàn luận nhiều, do đó họ thường rất chú ý đến của các nhân viên xem thái độ phục vụ có chu đáo, niềm nở hay không? Lời ăn tiếng nói có lịch sự hay không?..

Nếu có điều gì cảm thấy không hài lòng thì họ sẽ lập tức phản ứng lại.

Như vậy, liệu mâu thuẫn này có giải quyết được hay không? Câu trả lời là có, chỉ cần bạn nhẹ nhàng một chút thì mọi chuyện sẽ trở nên tốt đẹp.

80. Nghệ thuật phê bình

Đưa ra lý lẽ hùng hồn không phải là việc xấu, nhưng vận dụng nó phải tùy vào từng trường hợp nhất định. Khi bạn phê bình lỗi lầm của người khác, việc đưa ra lý lẽ hùng hồn rất dễ làm tan vỡ quan hệ của bạn, nhưng nếu bạn biết áp dụng nó một cách thích hợp, thì sẽ thu được hiệu quả, lợi ích cao. Chúng ta thường mắc phải nhiều sai phạm.

Người chỉ biết nhìn mà không thấy lỗi lầm của người khác thì không phải là bạn tốt; dám phê bình, đó mới là một tình bạn đích thực hiếm có.

Trong một câu chuyện ngụ ngôn về mặt trời và gió, có đoạn viết: Mặt trời và gió tranh luận với nhau về sức mạnh của mình. Gió nói: “Tôi muốn cho anh thấy sức mạnh của tôi, anh có nhìn thấy người mặc chiếc áo khoác trên đường kia không? Tôi dám đánh cược với anh, tôi có thể làm cho người đó cởi bỏ chiếc áo ngoài nhanh hơn anh.”

Thế rồi, mặt trời nấp sau mây, gió bắt đầu thổi, thổi càng lúc càng mạnh, nhưng thổi càng mạnh thì người kia càng cuộn chặt chiếc áo vào người hơn. Cuối cùng gió không có cách nào để ngưng thổi. Mặt trời xuất hiện từ từ sau đám mây, dùng những tia nắng ấm chiếu vào người đó, không lâu sau, toàn thân người đó vã mồ hôi, đến khi không chịu nổi đành cởi bỏ chiếc áo ngoài ra và ngồi xuống dưới bóng cây mát bên đường. Mặt trời nói với gió: “Thái độ ôn hòa và thân thiện tốt hơn rất nhiều so với phần nộ và bạo lực chứ”.

Đưa ra lý lẽ hùng hồn để phê bình người khác cần phải chú ý một số điểm sau:

1. Bắt đầu từ việc trực tiếp tán dương đối phương. Ban đầu chúng ta dùng lời lẽ để tán dương đối phương, sau đó mới phê bình họ, như vậy sẽ khiến cho đối phương dễ chấp nhận lời phê bình hơn. Một lần, cựu tổng thống Mỹ Bin Clinton phê bình cô thư ký riêng của mình, ông nói: “Hôm nay cô mặc bộ đầm này trông thật đẹp, cô thật biết hấp dẫn người khác”. Những lời này được nói ra hết sức tự nhiên khiến cho cô thư ký đỏ mặt, pha lẫn chút xấu hổ. Tiếp đó, Bin Clinton nói: “Những điều tôi nói ra đều rất chân thành không có ngụ ý gì. Tuy nhiên, ở phương diện khác, tôi hy vọng từ nay về sau cô chú ý hơn nữa đến các dấu chấm câu trong văn bản, việc đánh máy cũng giống như cách ăn mặc của cô vậy, nó sẽ đẹp hơn rất nhiều phải không”. Những lời nói trên có thể hơi thẳng thắn nhưng phương pháp ông ta sử dụng lại rất cao thủ.

2. Gián tiếp nhắc nhở lỗi của người khác. Trong cuộc sống của bạn có những lúc bạn muốn thay đổi hành vi và suy nghĩ của người khác một cách nhanh chóng và có hiệu quả. Khi gặp tình huống này, bạn cần vận dụng hình thức thận trọng biết tôn trọng người khác. Nếu là người không biết tôn trọng tình cảm của người khác, sớm muộn gì cũng bị người khác ghét, thậm chí căm thù. Đạo lý này cực kỳ giản đơn, quan hệ giữa người với người cũng giống như trái đất, cần phải có sự cân bằng.

Charles Skarbo một lần ghé thăm xưởng gang thép của ông. Lúc đó đang vào giờ nghỉ trưa, ông nhìn thấy một số người đang ngồi hút thuốc, trên đầu họ treo một tấm biển lớn viết rõ ràng “nghiêm cấm hút thuốc”. Skarbo suy nghĩ không biết nên xử lý tình huống này như thế nào. Chỉ lên tấm biển và nói với họ “các anh mù hay sao mà không nhìn thấy tấm biển ghi gì?”. Không, Skarbo nghĩ mình không thể làm như vậy được, nếu làm theo cách đó, ông không phải là người quản lý tốt. Ông bước đến đám công nhân kia, thân thiện đưa cho họ mấy điếu thuốc và bảo: “Các anh thân mến, nếu các anh có thể ra ngoài hút mấy điếu thuốc này, tôi sẽ vô cùng cảm kích”. Số công nhân ngồi hút thuốc kia nghĩ gì? Họ lập tức biết mình đã vi phạm nội quy, từng người dập tắt thuốc và tỏ ra rất có thiện cảm với Skarbo, bởi vì Skarbo đã không quát tháo mà dùng phương pháp rất tình cảm, làm cho họ cảm thấy vui vẻ khi chấp nhận sự phê bình của người khác. Là người như vậy, ai không muốn cộng tác với anh ta chứ?

3. Giữ thể diện cho người khác. Bạn có thể dễ dàng quên đi việc bạn làm tổn thương người khác, nhưng người đó sẽ không bao giờ quên vết thương mà bạn đã gây ra cho anh ta. Từ đạo lý đơn giản này, chúng ta có thể thấy giữ thể diện cho người khác là việc làm quan trọng như thế nào! Nhưng đây lại chính là điều mà chúng ta rất ít nghĩ đến.

Chúng ta thường vô tình làm mất mặt người khác, làm tổn thương lòng tự trọng của người khác, thậm chí dẫm đạp lên tình cảm người khác. Trước mặt người khác, chúng ta quát tháo bọn trẻ hay cấp dưới của mình, tìm kiếm những sai sót hay lỗi lầm của họ, thậm chí dùng những ngôn từ uy hiếp họ mà ít khi nghĩ đến lòng tự trọng của họ. Thực ra, chỉ cần bình tĩnh suy nghĩ một hoặc hai phút, nói một hoặc hai câu thể hiện sự lượng thứ, tỏ ra khoan dung với người khác thì có thể tránh làm tổn thương họ.

Những con người chân chính, vĩ đại thường biết cách giữ thể diện cho kẻ thất bại, họ quyết không say sưa chìm trong chiến thắng cá nhân.

81. Nên từ chối thế nào cho hợp lý?

Trong cuộc sống hàng ngày, nhiệt tình giúp đỡ người khác đương nhiên có lợi cho việc thiết lập quan hệ xã hội dung hoà. Nhưng bạn không phải là thiên thần vạn năng, khi lực bất tòng tâm, bạn nên nói “không” như thế nào?

Thông thường, câu trả lời khẳng định, phù hợp với mong muốn của đối phương luôn làm cho người nghe vui vẻ. Ngược lại, câu trả lời là phủ định, đặc biệt là khi bạn trả lời thẳng thừng là “không” sẽ khiến cho đối phương thất vọng và lúng túng.

Trong những tình huống như vậy, làm thế nào để bạn có thể diễn đạt ý từ chối? Đừng ngần ngại tham khảo một số ý kiến sau:

1. Nhờ người khác chuyển lời. Đây là cách thường áp dụng khi người khác yêu cầu bạn giúp đỡ nhưng bạn khó từ chối trực tiếp hoặc khó nói ra là “không thể”. Bạn hãy nhờ một người thứ 3 có quan hệ tốt với bạn, khéo léo, tế nhị truyền đạt ý từ chối của bạn cho đối phương.

2. Đưa ra cách giải quyết khác. Khi bạn cảm thấy lực bất tòng tâm hoặc cảm thấy không thoải mái trước thỉnh cầu của đối phương. Bạn có thể gợi ý cho anh ta một vài cách giải quyết khác. Ví dụ, trong lớp học một người bạn muốn bạn giúp anh ta làm bài tập về nhà, bạn có thể trả lời: “Cứ như thế này sẽ không có hiệu quả, nếu hôm nay mình giúp cậu làm bài tập này, chắc chắn lần sau cậu cũng không thể tự làm được, chi bằng cậu hãy đọc phần tham khảo trang XX trong giáo trình. Nếu còn chưa hiểu, mình sẽ giảng lại cho cậu vào giờ tự học buổi tối”. Tin rằng khi người bạn đó nghe xong sẽ không vì thế mà tức giận bạn.

3. Thoái thác từ chối. Đối phương mời bạn về nhà dùng bữa với hy vọng bạn sẽ giúp anh ta một việc gì đó, bạn không tiện trực tiếp trả lời không, có thể tìm một lý do khác để từ chối. Bạn có thể mượn cớ gia đình hoặc cơ quan có việc phải đi gấp. Tin rằng khi nghe bạn trả lời như vậy, đối phương sẽ hiểu ra ngay ý từ chối của bạn. Nói chung, khi bạn không tiện nói thẳng ý đồ của mình, thoái thác từ chối được xem là phương pháp có tầm chiến lược cao.

4. Gợi ý một cách lựa chọn khác. Nếu được mời đi xem phim vào ngày chủ nhật nhưng bạn không muốn, có thể trả lời: “Đi chơi thuyền cũng rất thú vị, hay là chúng mình cùng đi thuyền”. Đây là cách gợi ý một sự lựa chọn khác nhằm phủ định yêu cầu của đối phương.

5. Chuyển đề tài. Khi một người bạn đề nghị:

“ngày mai chúng ta gặp nhau tại chỗ cũ nhé?” Nếu bạn không muốn đi, có thể đáp: “Trời ơi, muộn rồi, chúng ta về nhanh thôi”. Đây là hình thức dùng câu trả lời khác với câu hỏi nhằm từ chối khéo léo đề nghị của đối phương, khi đối phương nghe bạn nói sẽ hiểu ngay là bạn không chấp nhận yêu cầu của anh ta.

6. Câu trả lời trì hoãn. “Tối nay đến chỗ mình chơi nhé?”, nếu bạn không muốn đi có thể trả lời “Hôm nay mình e là không được, hay để hôm khác nhé”. Cách trả lời như vậy sẽ làm cho đối phương dễ dàng chấp nhận hơn nếu bạn nói “Mình bận, mình không đến được”

7. Im lặng không nói. Hình thức này thích hợp trong cuộc nói chuyện liên quan đến hai, ba người trở lên. Anh A nói với bạn rằng ông B rất xấu, nếu bạn không đồng ý với ý kiến của anh ta nhưng lại không muốn phản đối, bạn có thể im lặng để thể hiện ý “phủ định” của bạn. Tuy nhiên trong trường hợp chỉ có hai người nói chuyện với nhau, bạn không nên áp dụng hình thức này vì rất dễ gây mất hoà thuận giữa bạn với người đó.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>
