AN NHÃ NINH

Diệp Thủy *(dịch)*

BẠN CÓ PHẢI CÁ HỒI CHUM KHÔNG?

10 PHÚT TÂM LÍ HỌC MỖI NGÀY CHO CUỘC SỐNG TỐT ĐẸP HƠN

vh NHÀ XUẤT BẢN VĂN HỌC

BẠN CÓ PHẢI CÁ HỒI CHUM KHÔNG?

Cá hồi chum là một loài có "cá tính" vô cùng quyết liệt, chúng không bao giờ chịu quay đầu lại kể cả khi đã lao vào bẫy, và dù cho chỉ cần đổi hướng là có thể thoát nạn thì chúng vẫn cố chấp giữ nguyên hướng bơi ban đầu. Liệu bạn có đang sống giống như một chú cá hồi chum?

Cố chấp trong tư duy và hành động sẽ cản trở con đường thành công và hạnh phúc của mỗi người. Để có thể linh hoạt hơn trong tư duy và hành động, bạn hẳn sẽ cần tới sự giúp đỡ của cuốn sách này.

Mỗi ngày dành 10 phút đọc bất kì mục nhỏ nào của cuốn sách, bạn sẽ nắm được một vài quy luật tâm lí học quan trọng để ứng dụng trong công việc và cuộc sống. Chúng tôi tin rằng nhất định điều này sẽ làm cho cuộc sống của bạn thay đổi, bạn sẽ sớm có được cuộc sống tốt đẹp như mình mong muốn.

8 936067 599992

Giá: 110.000 VNĐ

BECOME A FAN

www.minhlongbook.com.vn

MINHLONGbook

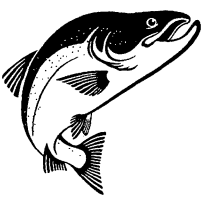
ISBN: 978-604-969-124-9

9 786049 691249

BẠN CÓ PHẢI CÁ HỒI CHUM KHÔNG?

AN NHÃ NINH
Diệp Thủy *(dịch)*

BẠN CÓ PHẢI CÁ HỒI CHUM KHÔNG?



NHÀ XUẤT BẢN VĂN HỌC

LỜI TỰA

Thần thoại kể lại rằng, Hy Lạp cổ đại có một nàng công chúa xinh đẹp tên là Psyche (có nghĩa là tâm hồn), nàng tìm mãi không thấy phu quân lí tưởng của mình. Phụ thân của nàng bèn thưa chuyện này với thần Mặt trời Apollo. Thần Apollo dặn dò rằng, Psyche phải mặc tang phục, một mình lên đỉnh núi đợi chờ, một con quái vật có cánh sẽ đưa nàng đi và lấy nàng làm vợ. Psyche nghe theo lời của thần, một mình leo lên trên đỉnh núi, chờ đợi con quái vật đó cho đến lúc ngủ thiếp đi, sau khi tỉnh dậy nàng thấy mình ở trong một cung điện nguy nga tráng lệ, mỗi khi đêm xuống, đều có một chàng trai lặng lẽ đến bên nàng trong bóng tối. Chàng trai nói với Psyche, nàng không được phép nhìn thấy dung mạo của chàng, chàng mong Psyche hãy tin tưởng, cho dù tình yêu của hai người bị nguyền rủa, nhưng họ vẫn có thể hạnh phúc. Chàng trai càng nói như vậy, lòng hiếu kì của Psyche càng mãnh liệt. Cuối cùng nàng không thể cản nổi trí tò mò, lại bị tác động bởi lời xúi giục của hai chị gái, một đêm, sau khi chờ chàng trai ngủ say, nàng đã dùng một ngọn đèn soi lên gương mặt chàng. Dưới ánh đèn yếu ớt, Psyche nhìn thấy một chàng trai tuấn tú, chàng chính là Eros (thần Tình Yêu).

Eros bị ánh đèn yếu ớt đánh thức, hốt hoảng bỏ chạy, từ đó không bao giờ quay trở lại nữa. Nàng Psyche như vừa tỉnh giấc mộng, hối hận khôn cùng, bắt đầu hành trình đi tìm chồng. Trải qua ngàn vạn gian khổ, nàng đã mất đi vẻ kiều diễm ngày trước, cuối cùng nàng đã phá bỏ được lời nguyền, tìm thấy chàng Eros. Dưới sự chúc phúc của thần Zeus, tình yêu của Psyche và Eros đã trở thành bất tử, "tâm hồn" và "tình yêu" từ đó gắn kết với nhau như bóng với hình.

Thần thoại Hy Lạp vẫn luôn có ý nghĩa sâu sắc như vậy. Trong câu chuyện, nếu như nàng Psyche không tò mò muốn soi tỏ khuôn mặt thật "nửa kia" của mình, nàng sẽ vĩnh viễn có được hạnh phúc đơn thuần mà tươi đẹp. Nhưng sức mạnh của lòng hiếu kì đã thúc giục nàng nhất thiết phải nhìn bằng được dung mạo của chàng, từ đó phải trải qua hành trình khổ nạn, để rồi trong những khó khăn gian khổ đó, tự mình kiểm chứng tấm lòng kiên trinh đối với mối tình này. Cũng như vậy, nếu như con người không đi kiếm tìm "bản lai diện mục" của vũ trụ, xã hội và chính bản thân mỗi người, vậy thì có lẽ sẽ mãi mãi dừng lại ở hạnh phúc đơn thuần tươi đẹp thời tiền tiến hóa. Nhưng lòng hiếu kì đã khiến con người nhất định phải dùng "cánh cửa lí tính" để nhìn sâu hơn vào

"nửa còn lại của tâm hồn", "tâm lí học" (psychology) ra đời từ đó.

Con người luôn không ngừng tự vấn bản thân, đi sâu vào tâm hồn mình, thế là khoa học của tâm hồn - tâm lí học cũng ra đời như một tất yếu.

Tâm lí học gắn bó mật thiết với cuộc sống của nhân loại. Trong Kinh thánh, có câu chuyện kể về việc Adam và Eva ăn trộm trái cấm. Ngay từ rất sớm, nhân loại đã có ý thức về vấn đề "ăn trộm trái cấm", từ đó viết trong Kinh thánh để nhắc nhở mọi người. Tâm lí "ăn trộm trái cấm" này trong cuộc sống hiện đại càng được thể hiện một cách sâu sắc, tinh tế, và càng thêm phức tạp.

Vì sao con người thường có ý muốn "ăn trộm trái cấm"? Bởi vì "trái cấm" luôn đặc biệt thơm ngon, hấp dẫn. Càng là những việc bị cấm, càng có thể kích thích lòng hiếu kì và tâm lí chống đối của con người. Mở rộng ra từ tâm lí "ăn trộm trái cấm", chúng ta sẽ càng phát hiện được nhiều ứng dụng của tâm lí học trong cuộc sống.

Tác dụng lớn nhất của tâm lí học đối với cuộc sống của chúng ta là, nó có thể giúp chúng ta ngộ ra nhiều điều trong cuộc sống, làm chủ cuộc sống tốt hơn.

Kì thực mỗi người trên một cấp độ nào đó đều là một nhà tâm lí học nghiệp dư. Từ khi bạn cất tiếng khóc chào đời, bi bô học nói đến lúc chập chững tập đi, bạn không lúc nào ngừng phỏng đoán về tâm tư của người khác. Bạn biết cách giấu đồ chơi khỏi tầm mắt của các bạn nhỏ khác, thậm chí còn biết cách đánh lạc hướng suy nghĩ của họ; từ giọng nói và biểu hiện của mẹ, bạn có thể phán đoán mẹ có đang tức giận hay không, từ đó biết ngừng đùa nghịch đúng lúc; bạn còn biết, một khi "mưa ngừng nắng hửng", thì có thể không cần an phận nữa rồi. Những hành vi kể trên đều dựa theo căn cứ quan sát và phỏng đoán hành vi, tâm lí của người khác. Cũng có thể nói, mỗi người bình thường đều có thể suy đoán tình cảm, tư duy và hành vi của người khác ở một mức độ nào đó trong cuộc sống thường nhật. Đó là một trong những nội dung mà ngành tâm lí học và các nhà tâm lí học nỗ lực nghiên cứu và giải thích.

Trên phố nọ có một quán bia nhỏ, trước quán đặt một cái thùng lớn, trên thùng viết ba chữ rất to: "Cấm nhìn trộm", nhưng xung quanh thùng lại không hề có biện pháp nào để ngăn người ta nhìn vào. Rất nhiều người đi qua khu vực này đều cảm thấy nghi hoặc đến phát bực: "Rốt cuộc thì có thứ gì ở trong cái thùng kia?" Thế là người đi đường tiến đến gần nhìn một cái,

nhìn vào mới biết hóa ra trong thùng còn có chữ: Bia ngon, vừa ngọt vừa mát, năm đồng một cốc, xin mời nếm thử. Người đi đường sau khi cảm thấy buồn cười đều muốn vào quán thưởng thức một chút thứ "bia" làm cho mình tò mò ấy. Đây chính là công dụng diệu kì của tâm lí học trong cuộc sống.

Những việc như vậy nhiều không kể xiết. Khi bạn hiểu một chút về tâm lí học, đồng thời vận dụng nó vào trong công việc và cuộc sống của mình, bạn sẽ phát hiện ra, cho dù là tính cách con người, hay là quá trình nhận thức một sự vật, bao gồm tình cảm, ngôn ngữ, mạng lưới quan hệ, bệnh tâm lí,... của con người, tất cả đều có quan hệ mật thiết không thể tách rời với tâm lí học. Mỗi người trong cuộc sống đều có lúc mất thăng bằng tâm lí, vì sao lại xuất hiện hiện tượng mất thăng bằng này? Khi mất thăng bằng thì nên làm gì? Xung quanh chúng ta, tâm lí học hiện diện mọi nơi, chúng ta cần phải vận dụng kiến thức tâm lí học để giải thích những sự việc làm con người không dễ lí giải, làm thư thái tâm hồn chúng ta, cân bằng tâm lí của chúng ta, như vậy mới có thể hưởng thụ một cách tích cực cuộc sống tốt đẹp này!

Kì thực các lí luận tâm lí học đều có quan hệ trực tiếp đến mọi mặt của cuộc sống. Trong cuộc sống thường nhật của chúng ta tồn tại rất nhiều quy luật

tâm lí học, tuy nhiên, chúng ta có lúc đã vận dụng tương đối nhuần nhuyễn nhưng lại không ý thức rõ ràng về sự tồn tại của chúng. Nếu muốn nâng cao chất lượng cuộc sống, chúng ta nên hiểu thêm một chút những tri thức tâm lí học có liên quan mật thiết đến mỗi người. Mỗi ngày dành 10 phút đọc bất kì mục nhỏ nào của cuốn sách này, bạn sẽ có thể nắm được một vài quy luật tâm lí học quan trọng, ứng dụng nó trong công việc và cuộc sống thường nhật. Chúng tôi tin rằng nhất định điều này sẽ làm cho cuộc sống của bạn thay đổi, bạn sẽ sớm có được cuộc sống tốt đẹp như bạn mong muốn.

Cuốn sách này sử dụng rất nhiều những ví dụ thực tế gần với cuộc sống để trình bày, giải thích những kiến thức tâm lí học. Để tiện cho độc giả trong việc đọc sách, chúng tôi đã chia nội dung cuốn sách thành những mục nhỏ chỉ mất khoảng 10 phút để đọc, các mục nhỏ với những kiến thức tâm lí học hữu ích sẽ giải đáp những vấn đề khó giải quyết trong công việc và cuộc sống của các bạn. Và kết thúc mỗi mục đều có phần tổng kết để tóm gọn lại những tri thức quan trọng nhất nhằm giúp độc giả dễ dàng nắm bắt nội dung sách.

CHƯƠNG 1

TIẾP CẬN TÂM LÍ HỌC - SUY NGHĨ VẤN ĐỀ TỪ GÓC ĐỘ TÂM LÍ HỌC

Rất nhiều người cho rằng tâm lí học là một môn khoa học phức tạp mà thần bí, kì thực không phải như vậy. Mọi khoa học đều bắt nguồn từ cuộc sống, mục đích cuối cùng của chúng là vận dụng vào cuộc sống thực tế để điều khiển cuộc sống, tâm lí học không nằm ngoài mục đích ấy. Trong cuộc sống, vô số loại hành vi làm bạn khó hiểu, mơ hồ đều là đối tượng nghiên cứu của tâm lí học. Các nhà tâm lí học áp dụng các phương pháp khoa học, gián tiếp quan sát, nghiên cứu sâu về nội tâm con người, từ đó tìm ra những quy luật thích hợp, có tính phổ quát với nhân loại, giúp chúng ta cảm nhận rõ hơn về thế giới nội tâm phong phú của mình.

BẠN CÓ PHẢI CÁ HỒI CHUM KHÔNG?

Buổi trưa mùa hạ, một con chuồn chuồn có lẽ đã bị bức rèm cửa tươi đẹp hấp dẫn, không cẩn thận bay vào trong phòng. Nó bắt đầu loay hoay bay, mình đập loạn xạ vào bốn bức tường, không tìm được lối ra.

Con chuồn chuồn này dùng hết sức lực toàn thân nhưng vẫn không thể thoát ra khỏi căn phòng. Kì thực nguyên nhân rất đơn giản, bởi vì nó luôn luôn tìm lối ra ở trên trần nhà mà không chịu bay xuống thấp - vị trí dưới thấp một chút là cánh cửa đang rộng mở. Thực ra cũng có vài lần nó gần đến được với cánh cửa tự do, nhưng lại thiếu một chút chút! Cuối cùng, con chuồn chuồn không chịu bay thấp này đã cạn kiệt sức lực, thoi thóp rơi xuống bàn, mất đi cơ hội sống.

Da bạc, đuôi én, mắt to là vẻ ngoài đẹp đẽ của cá hồi chum. Bình thường, chúng sống ở biển lớn, mỗi khi đến mùa sinh sản, chúng lại bơi ngược dòng đến thượng nguồn các con sông để đẻ trứng, đây cũng chính là lúc nguy hiểm ập đến. Phương pháp đánh bắt cá hồi chum của ngư dân khá đơn giản: Họ dùng một cái lồng trúc nan thưa, có khóa sắt chốt ở chóp, đặt chìm dưới nước, sau đó cho hai chiếc thuyền nhỏ kéo đi, chặn đường đàn cá. "Cá tính" của cá hồi chum cực kì quyết liệt, chúng không thích quay đầu lại, cho

dù đâm đầu vào trong lồng cũng vẫn không dừng lại, cho nên từng con từng con một, lớp trước tiếp lớp sau nằm gọn trong lồng trúc, nan trúc theo đó siết chặt lại, bọn chúng bị kích động, mắt trừng lên, vây lưng xòe ra, càng ra sức lao về phía trước, kết quả là bị kẹp chặt giữa những nan trúc, bị ngư dân tóm gọn.

Cá hồi chum rất ngốc phải không? Nhưng rất nhiều người quanh ta lại giống như cá hồi chum vậy. Một mặt họ thường oán thán cuộc sống không có lối thoát, không có hi vọng thành công, mặt khác lại cứ theo nếp cũ, không chịu tùy cơ ứng biến, luôn luôn bước theo lối mòn. Người xưa nói rất hay, "Trời đã sinh ra ta, nhất định có chỗ dùng đến ta", cũng có câu nói "Phía đông không sáng thì phía tây sáng", nếu như chúng ta có thể điều chỉnh linh hoạt mục tiêu, thay đổi cách nghĩ thì sẽ xuất hiện cảnh tượng tươi đẹp như "liễu ám hoa minh hựu nhất thôn"[1].

Bạn đã bao giờ rơi vào một việc nào đó mà không thể thoát ra, hoặc là luôn luôn thích "kiên quyết đến cùng"? Đích xác là có một vài người hành động theo phong cách này cuối cùng cũng đạt được thành công,

---

1. Nguyên câu thơ của Lục Du là "Sơn cùng thủy tận nghi vô lộ/ Liễu ám hoa minh hựu nhất thôn" - Núi cùng nước tận ngờ hết lối/ Bóng liễu hoa tươi một thôn làng. Ý nói trong hoàn cảnh khốn khó, tìm được lối thoát.

nhưng những người thất bại thảm hại lại chiếm số lượng nhiều hơn. Vậy thì, rốt cuộc tâm lí cố chấp do đâu tạo thành?

Nhà tâm lí học xã hội người Mĩ - Leon Festinger cho rằng tâm lí cố chấp của con người là do mất thăng bằng trong nhận thức. Ông cho rằng, con người đều gặp phải tình trạng mâu thuẫn giữa hiện thực và niềm tin, điều này sẽ dẫn tới nhận thức bình thường bị mất thăng bằng, lúc này con người sẽ cảm thấy khó chịu, từ đó tìm kiếm biện pháp khôi phục sự cân bằng của tâm lí. Có hai cách để khôi phục: Một là thừa nhận sự thực, hai là tìm ra một lí do để duy trì sự thăng bằng. Loại sau chính là loại mất thăng bằng về nhận thức mà tâm lí học thường nói - đó là loại trạng thái tâm lí mà bạn phải thể nghiệm sau khi bạn quyết định hành động hoặc khi bạn gặp phải những tư tưởng, tình cảm hoặc giá trị quan không giống với dự đoán ban đầu của mình, dẫn đến xung đột nội tâm.

Nhưng trên thực tế, có rất nhiều nguyên nhân khiến con người cố chấp với những sai lầm. Một trong số đó chính là tư duy một cách cứng nhắc. Mỗi người đều có một thói quen nhận thức sự vật, mà thói quen nhận thức lúc ban đầu thường sẽ ảnh hưởng đến sự nhận thức sau này, từ đó dẫn đến không thể căn cứ

vào sự kiện, địa điểm, thời gian cụ thể mà suy xét một cách linh hoạt. Có những sự cố chấp xuất phát từ tâm lí phòng vệ, nghĩa là nhiều khi không phải là chúng ta không nhận thức được tính khách quan của sự vật, mà do cơ chế phòng vệ mạnh mẽ khiến con người cố chấp giữ cách nghĩ của mình.

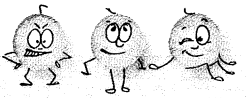
Con người khi nhận thức sự vật đều ỷ lại vào kinh nghiệm của mình, có lúc cố chấp không chịu thừa nhận mình đã sai, điều này là hiện tượng rất phổ biến. Bởi vì chịu ảnh hưởng của nhân tố chủ quan, có lúc nhận thức về sự thực khách quan sẽ bị lệch hướng. Người xưa có câu "người ngoài thường tỉnh táo hơn", bởi vì người ngoài cuộc không có kinh nghiệm và tình cảm giống như chủ thể nhận thức, vì vậy có thể đưa ra kết luận tương đối khách quan, có thể "hiểu rõ" sự việc ở một mức độ hoặc trên một phạm vi nào đó. Nếu như bạn có thể đặt mình đứng ngoài sự việc để đánh giá khách quan, thì sẽ tránh được việc cố chấp không chịu tỉnh ngộ.

Trong tình huống thông thường, nếu như chúng ta lựa chọn một ngành nghề nào đó, sau khi làm việc một thời gian, chúng ta sẽ dần dần bồi dưỡng và tích lũy được các kĩ năng chuyên ngành liên quan. Nhưng nếu chúng ta đổi việc giữa chừng, chắc chắn sẽ trải

qua quá trình chuyển biến và thích nghi đầy khó khăn, hơn nữa sẽ phải trả giá bằng rất nhiều thời gian, tiền bạc và công sức (đương nhiên, thông thường khi xét thấy sự chuyển việc có lợi hơn, mọi người mới quyết định chuyển việc).

Chính bởi vì chúng ta một khi đã lựa chọn một con đường nào đó cho cuộc đời mình, thì sẽ bước tiếp trên con đường đó một cách quán tính và không ngừng trưởng thành, cho nên nếu như chuyển sang một công việc mới, có nghĩa sẽ phải cố gắng nhiều hơn. Điều này nhắc nhở chúng ta phải thận trọng khi lựa chọn. Bởi vì cái giá của sự thay đổi không nhỏ chút nào, và cũng do tâm lí cố chấp, cho nên con người thường có hành động giống với cá hồi chum.

Cũng chính bởi mọi người thường cố chấp với sự lựa chọn của mình, vì vậy khi bắt đầu lựa chọn nhất thiết phải cẩn thận. Cần lựa chọn một cách lí tính, nên tiếp xúc nhiều với những người có ảnh hưởng tốt và có thể giúp đỡ chúng ta, để lựa chọn được một công việc đem đến tương lai tốt đẹp cho bản thân.



✓ Nhận thức có thể lệch hướng so với thực tế, cho nên điều mà bạn kiên trì chưa chắc đã luôn chính xác.

✓ Khi không thể tìm ra lối thoát, cần khiêm tốn tiếp thu lời khuyên của người khác.

✓ Không được quá tự tin, cũng không được dễ dàng bỏ cuộc, phải kiên trì một cách khách quan và lí tính mới thành công.

VÌ SAO CON NGƯỜI THÍCH BẮT CHƯỚC?

Thông thường mà nói, thích bắt chước là đặc điểm phát triển tâm lí của trẻ nhỏ. Biểu hiện cụ thể là tính độc lập cá nhân khá thấp, khi thấy người khác chơi gì cũng chơi theo; thấy người khác có món đồ gì cũng đòi có; thấy người khác làm gì cũng làm theo. Đến khi lớn lên, loại tâm lí bẩm sinh này lại không hề mất đi.

Trong thực tế cuộc sống, mỗi người đều có khuynh hướng tâm lí đám đông ở những mức độ khác nhau, luôn có xu hướng theo số đông về cách nghĩ hoặc thái độ để bản thân không bị lạc lõng cô đơn. Kết quả nghiên cứu cho thấy, một trong những nhân tố quan trọng tác động tới tâm lí đám đông chính là số lượng người cùng thống nhất giữ vững một ý kiến nào đó. Chính cái gọi là "người đông sức lớn", "một cây làm chẳng nên non" là minh chứng hùng hồn cho nhận định này. Rất ít người dám giữ vững quan điểm riêng của mình trước đám đông.

"Thí nghiệm Asch" là thí nghiệm kinh điển nhất trong việc nghiên cứu tâm lí đám đông này.

Đầu những năm 50, nhà tâm lí học nổi tiếng người Mĩ S. E. Asch đã tiến hành một thí nghiệm, mục đích là tìm hiểu xem mọi người rốt cuộc sẽ bị ảnh hưởng

bởi người khác ở mức độ nào, và đưa ra những nhận định trái với suy nghĩ thực của mình ra sao. Ông cho các sinh viên đại học tham gia thí nghiệm biết rằng, mục đích của thí nghiệm là nghiên cứu tình trạng thị giác của con người. Khi một trong những người tham gia bước vào phòng thí nghiệm, anh ta phát hiện thấy đã có nhiều người vào phòng thí nghiệm trước mình, vì vậy anh ta chỉ có thể ngồi ở chỗ trống còn lại. Thực tế, tất cả những người đã ngồi ổn định đều là những trợ lí của Asch (tức là họ được Asch sắp xếp sẵn chỗ ngồi), còn các sinh viên tham gia thí nghiệm không hề hay biết.

Thí nghiệm của Asch rất đơn giản, chỉ yêu cầu mọi người so sánh độ dài của những đường kẻ dọc, sau đó cho đáp án. Ông đặt một tấm thẻ có một đường kẻ dọc và một tấm thẻ khác có ba đường kẻ dọc cạnh nhau, hỏi mọi người, đường kẻ dọc nào trong ba đường kẻ dọc của tấm thẻ thứ hai dài hơn đường kẻ dọc trong tấm thẻ thứ nhất. Tổng cộng được đưa ra đáp án 18 lần. Trên thực tế độ dài ngắn của những đường kẻ dọc này rất rõ ràng, người bình thường hoàn toàn có thể dễ dàng kết luận.

Nhưng sau khi trải qua hai lần đưa ra đáp án đúng, những trợ lí của Asch cố ý kiên định với một đáp án sai. Thế là rất nhiều người tham gia thí nghiệm

bắt đầu nghi hoặc, không biết có nên tin vào mắt mình không? Hay là nói ra một đáp án giống với số đông, nhưng mình lại không cho là đúng.

Kết quả của cuộc thí nghiệm này là, có 33% đưa ra đáp án theo người khác, 76% ít nhất đưa ra một lần đáp án giống với người khác, trong khi nếu là ở tình huống bình thường, tỉ lệ phán đoán sai chỉ không đến 1%. Đương nhiên, còn có 24% không nói theo số đông, họ một mực kiên định trả lời theo phán đoán của mình.

Áp lực trở thành một nhân tố quyết định đến tâm lí đám đông. Trong nội bộ một hệ thống, thường những ai đưa ra một phán đoán hay hành vi không giống với người khác sẽ dễ bị cô lập, thậm chí bị trừng phạt, vì vậy mọi hành vi của các thành viên trong cùng một hệ thống thường có sự nhất trí cao độ.

Thí nghiệm tại công xưởng Hawthorne ở Mĩ là một minh chứng rõ ràng cho quan điểm trên. Các công nhân của công xưởng thống nhất đặt ra chỉ tiêu chung cho khối lượng công việc mỗi ngày của họ, sau khi hoàn thành thì được nghỉ ngơi. Bởi vì nếu ai đó làm vượt quá chỉ tiêu công việc, có thể sẽ khiến người quản lí nâng cao định mức, do đó không có bất cứ ai dám phá vỡ chỉ tiêu thường nhật. Như vậy, nếu làm quá nhiều thì sẽ trở thành kẻ thù của mọi

người; nếu làm quá ít thì lại ảnh hưởng đến tiến độ của công xưởng. Vì vậy, cho dù làm nhiều hay làm ít thì đều bị nhắc nhở vì đã mạo phạm số đông, thậm chí còn có khả năng bị đuổi việc. Để tránh điều này, không ai đi làm việc "cả thiên hạ đều biết là sai", mà chỉ có thể "hòa vào dòng chảy".

Nhưng nếu một mực làm theo số đông một cách mù quáng, thì sẽ bóp chết tính tích cực và sáng tạo của con người, làm cản trở sự tiến bộ của mỗi cá nhân, thậm chí là cả xã hội. Bởi vậy, có thể phán đoán đúng sai một cách lí tính, kiên định không mù quáng bắt chước chính là ranh giới phân định người thành công và kẻ thất bại. Nhưng trong cuộc sống hiện thực, khi ứng xử với những hành vi bắt chước đám đông, cần phải phân tích và xem xét một cách biện chứng.

Thứ càng đơn giản thì càng dễ bị bắt chước, mọi người thường vui vẻ làm điều này, bởi vì trong đó vừa bao hàm sự chia sẻ, vừa bao hàm sự trải nghiệm. Bạn mỉm cười với người khác, người khác sẽ mỉm cười tự nhiên với bạn, đây là phản ứng tâm lí vô thức.

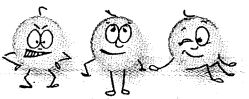
Ngoài ra, trong những điều kiện đặc thù, do không có thông tin đầy đủ hoặc không thu thập được thông tin chính xác, sẽ rất khó tránh khỏi việc hành động theo số đông. Có lúc thông qua phương thức lựa

chọn theo số đông, chúng ta sẽ dễ dàng chọn ra được sách lược, đôi khi áp dụng phương thức bắt chước còn có thể tránh được rủi ro một cách hiệu quả và đạt được tiến bộ.

Louis Marx sở dĩ có thể trở thành ông vua đồ chơi thế giới là nhờ vào tài bắt chước thông minh. Trong thời gian công tác ở vùng núi hẻo lánh của Đài Loan, ông nhìn thấy đám trẻ con thường chơi loại đồ chơi có tên là "Yo-yo", ông cảm thấy rất thú vị. Thế là ông liền đem trò chơi này về phương Tây và kiếm được rất nhiều tiền. Có một lần, trong khi đi khảo sát thực địa để nghiên cứu trò chơi ở Nam Thái Bình Dương, ông phát hiện cái vòng gỗ mà thổ dân nơi đây lắc xoay xoay trên eo rất thú vị. Về nước, ông liền dùng vật liệu khác mô phỏng lại loại vòng gỗ đó, đây chính là chiếc vòng lắc eo mà mọi người thường dùng để tập thể dục ngày nay. Ai mà ngờ được chiếc vòng lắc phổ biến thế giới hôm nay lại được bắt chước từ những người thổ dân ở Nam Thái Bình Dương chứ.

Bởi muốn có cảm giác an toàn, rất nhiều khi con người khó thoát khỏi ảnh hưởng của tâm lí đám đông và bắt chước. Nhưng điều này không hoàn toàn là xấu. Điều chúng ta cần chú ý là, phải căn cứ vào tình hình cụ thể, không được bắt chước một cách máy móc, mà cần xử lí một cách linh hoạt. Bắt chước có

thể trở thành cơ hội để bạn thành công, khi bạn biết thêm vào đó một chút sáng kiến độc đáo của bản thân.



✓ Bắt chước là bản năng của loài người, chúng ta trưởng thành trong sự bắt chước.

✓ Bắt chước và hành động theo đám đông có tính hai mặt, nếu như bạn luôn tìm kiếm cảm giác an toàn, thì khó có được bước tiến lớn.

✓ Người thành công thường phán đoán đúng sai một cách sáng suốt, hơn nữa kiên định với chủ kiến của mình. Cần phát huy tính tính cực và sáng tạo, từ người bắt chước trở thành hình mẫu được bắt chước.

VÌ SAO CÓ NGƯỜI SỢ THÀNH CÔNG?

Jonah là một nhân vật trong Kinh thánh, anh là một con chiên ngoan đạo, hơn nữa luôn muốn được Chúa sai phái, dốc lòng phục vụ Chúa. Cuối cùng cũng đến một ngày, Chúa giao cho anh ta một nhiệm vụ quang vinh là đến cảnh báo cho người dân trong một thành phố nọ để họ sửa đổi cách sống nếu không muốn bị hủy diệt. Jonah lại cực kì phản đối nhiệm vụ này, không ngừng trốn tránh vị Chúa trời mà anh ta hằng sùng kính. Chúa tìm kiếm anh ta khắp nơi, kêu gọi anh ta, trừng phạt anh ta. Cuối cùng, sau khi do dự hết lần này đến lần khác, anh ta cũng đồng ý hoàn thành chỉ lệnh của Người - tới báo tin cho cư dân thành phố nọ.

Trong câu chuyện này, Jonah đại diện cho những người có khao khát trưởng thành nhưng lại vì một trở ngại bên trong nào đó mà sợ hãi trưởng thành. Trở ngại mà Jonah gặp phải chính là thù hận, bởi vì thành phố mà anh ta phải tới báo tin đó chính là kẻ thù không đội trời chung của gia tộc Jonah.

Chúa muốn Jonah đi truyền tin, đây vốn dĩ là một sứ mệnh cao thượng và một vinh dự không gì sánh nổi, cũng chính là thứ mà anh ta luôn luôn mong đợi và theo đuổi. Nhưng khi lí tưởng thực sự

trở thành hiện thực, anh ta lại bị nỗi sợ hãi bao phủ, cảm thấy mình không làm được, muốn trốn tránh việc sắp xảy ra, muốn gỡ bỏ vinh dự bất ngờ mà mình được nhận. Tâm lí sợ hãi khi đứng trước cơ hội thành công này chính là "phức cảm Jonah" trong tâm lí học. Những người có loại phức cảm này, thường thiếu sự độc lập và dũng cảm.

"Phức cảm Jonah" thường được chia thành hai loại, một là đối với chính mình, hai là đối với người khác. Với chính mình, đặc điểm của "phức cảm Jonah" là thường trốn tránh trưởng thành, u mê không chịu tỉnh ngộ, từ chối gánh vác sứ mệnh; đối với người khác, đặc điểm của "phức cảm Jonah" là đố kị với sự xuất sắc của người khác, đố kị với lời chúc phúc mà người khác nhận được, khi người khác gặp tai họa thì cảm thấy vui mừng. Nói một cách khái quát, đó chính là sợ hãi trưởng thành. Nó có nguồn gốc từ một giả thiết của lí luận tâm động học: Con người không chỉ sợ thất bại, mà còn sợ thành công. Nó phản ánh cái gọi là "sự nghi ngờ về khả năng của chính mình", là một loại trạng thái tình cảm, đồng thời dẫn đến việc chúng ta không dám làm những điều mà mình có thể làm rất tốt, thậm chí trốn tránh việc khám phá tiềm năng của bản thân. "Phức cảm Jonah" phát triển đến cực độ, thì sẽ trở thành "phức cảm tự hủy", có nghĩa

là khi đối diện với những việc tốt như vinh dự, thành công, hạnh phúc, thì thường có suy nghĩ "mình không xứng đáng", "mình không thể làm được", cuối cùng bỏ qua cơ hội của bản thân.

Đa số mọi người đều có loại phức cảm này. Theo phân tích của nhà tâm lí học: Đó là vì khi còn nhỏ, do những hạn chế và sự thiếu chín chắn của bản thân nên con người thường có ý nghĩ tiêu cực như "mình không làm được", "mình không thể", nếu như môi trường xung quanh không mang lại đủ cảm giác an toàn và cơ hội để trưởng thành, thì ý nghĩ này sẽ luôn đeo bám chúng ta. Nhất là khi cơ hội thành công sắp tới, biểu hiện của trạng thái tâm lí này vô cùng rõ rệt. Bởi vì cơ hội nắm lấy thành công sẽ đòi hỏi phải trả giá bằng những nỗ lực tương xứng, đối diện với những thay đổi không thể lường trước, đồng thời phải đối diện với những rủi ro dẫn tới thất bại.

Tổng hợp những điều kể trên, "phức cảm Jonah" chính là một loại biểu hiện của áp lực cân bằng tâm lí trong mỗi người. Kì thực mỗi người đều có cơ hội thành công, chỉ là khi đứng trước cơ hội ấy, rất ít người dám phá vỡ sự cân bằng, nhìn rõ và khắc phục "phức cảm Jonah", đối diện với áp lực, dũng cảm nhận trách nhiệm, từ đó nắm lấy cơ hội để đạt được thành công. Đây chính là nguyên nhân vì sao rất ít

người có thể thành công, còn đa số mọi người chỉ là người bình thường.

Hậu quả trực tiếp của việc từ chối sự trưởng thành chính là tính thiếu trách nhiệm, tính ỷ lại cao, tâm lí yếu ớt, do dự thiếu quyết đoán, cho rằng mình là trung tâm, tâm địa hẹp hòi. Người nhu nhược yếu ớt như vậy sao có thể thành công?

Đi làm ở một công ty, ông Henry cảm thấy buồn bã vì sự nhu nhược yếu đuối của mình. Ông ta và chủ tịch hội đồng quản trị đương nhiệm vào công ty cùng một thời điểm, nhưng vị trí công việc hiện nay lại khác xa nhau. Kì thực Henry cũng rất nhiều lần có cơ hội thăng chức. Ví dụ sau 5 năm cống hiến cho công ty, ông ta được đề bạt làm giám đốc điều hành của một công ty con ở một thành phố khác, nhưng vì ông sợ phải gánh trách nhiệm phát triển công ty này nên đã từ chối cơ hội thuyên chuyển công tác để thăng chức. Mà mỗi khi cơ hội thăng chức đến, ông ta luôn để tuột mất cơ hội vì một lí do nào đó. Bởi vì sự yếu đuối và nhu nhược không dám gánh vác trách nhiệm này, ông bị rất nhiều đồng nghiệp, thậm chí là người thân coi thường.

Không được vì sợ thất bại mà trở thành người nhu nhược. Khi bạn đã nỗ lực hết sức nhưng vẫn không đạt được thành công, đừng sợ hãi, chỉ cần bắt

đầu một kế hoạch khác là được. Rất nhiều năm trước, có một người bạn đề nghị Napoleon Hill hợp tác cùng phát triển một sản phẩm, nhưng cuối cùng sản phẩm đó lại thất bại. Napoleon Hill đã rất may mắn khi rút khỏi hạng mục này trước thời hạn, không gây thiệt hại kinh tế quá lớn cho công ty của mình. Nhưng bạn của ông lại không may mắn như vậy. Đối diện với khó khăn tài chính của công ty, người bạn đó rất bình tĩnh, ông ta nói với Hill: "Anh biết đấy, tuy tôi rất buồn vì mất tiền, nhưng điều thực sự đáng sợ lại là trong những lần kinh doanh sau, tôi sẽ vì quá cẩn thận mà trở thành người nhu nhược khi ra quyết định. Nếu thực sự như vậy, sự mất mát của tôi sẽ càng tệ hại".

Con người không có cách nào ngăn cản sự trưởng thành, cũng không thể không trưởng thành. Tự tin và dũng khí sẽ giúp bạn chiến thắng khó khăn, xóa tan tâm lí sợ hãi. Xây dựng lòng tin, dũng cảm đón nhận món quà trưởng thành, bạn sẽ ngày càng dũng cảm, ngày càng lớn mạnh.

✓ Kì thực thứ mà bạn sợ không phải là thành công hay vượt trội, mà là nguy cơ thất bại.

✓ Bạn phấn đấu để trở nên xuất sắc hơn, chắc chắn bạn sẽ thành công!

✓ Cha mẹ trong quá trình giáo dục con, không được hạ thấp lòng tự tin của con, nếu không sẽ làm cho con nhút nhát và yếu đuối.

NGƯỜI NUÔI DẠY THÚ BỊ HỔ ĂN THỊT

Một người nuôi dạy thú bị một con hổ mà anh ta nuôi từ nhỏ ăn thịt. Mọi người rất ngạc nhiên, vì sao con hổ được thuần dưỡng khi lớn lên lại ăn thịt người nuôi dạy nó? Hơn nữa lại bị một con hổ ăn chay từ nhỏ ăn thịt?

Người nuôi dạy thú cho con hổ ăn chay từ nhỏ cho đến khi nó trưởng thành. Con hổ không biết mùi vị thịt sống ra sao, tất nhiên sẽ không làm hại người. Nhưng sai lầm chết người của người nuôi dạy thú là ở chỗ, một lần chẳng may bị xước chảy máu tay trong lúc đùa nghịch với con hổ, anh ta đã để con hổ liếm sạch vết máu chảy, con hổ vừa liếm, thú tính liền trỗi dậy không thể ngăn lại, người nuôi dạy thú cuối cùng ở trong tình cảnh "chơi dao đứt tay", thiệt mạng bởi chính con thú mình nuôi dạy.

Trong câu chuyện, thú tính của con hổ ăn chay đã bất ngờ bị kích thích sau khi nếm được máu tươi. Người huấn luyện có biết với bản năng của mình, hổ hoàn toàn có thể ăn thịt người không? Đương nhiên anh ta biết, chỉ có điều người huấn luyện không ý thức được rằng con hổ mà mình thuần dưỡng cũng sẽ ăn thịt người, vì thế trong lúc không phòng bị đã đánh mất tính mạng. Trạng thái không hề phòng bị này, trong tâm lí học được gọi là tư duy định thức.

Nhà tâm lí học nổi tiếng người Anh Harry Harlow đã từng làm một thí nghiệm với loài khỉ sinh sống ở sông Hằng, ông phát hiện nếu như để loài khỉ sông Hằng lấy thức ăn theo một phương thức lặp đi lặp lại, thì loài linh trưởng này sẽ dần dần học theo phương pháp cố định này. Không cần người nuôi dưỡng phải nhắc nhở nhiều, chúng có thể theo phương thức đó kiếm được thức ăn. Đây chính là tư duy định thức, một loại hiện tượng tâm lí vừa có thể nâng cao tốc độ giải quyết vấn đề, lại vừa có thể gây ra những chướng ngại khi giải quyết một vấn đề mới.

Có một thí nghiệm nổi tiếng: Cùng nhốt ong mật và nhặng vào trong một cái bình thủy tinh, sau đó mở nút bình, để miệng bình ngược với hướng cửa sổ. Kết quả như thế nào, hãy đoán xem!

Ong mật không ngừng tìm lối ra ở đáy bình, cho đến khi chúng sức cùng lực kiệt hoặc chết đói, nhưng nhặng thì chưa đầy 2 phút đã bay qua miệng bình để trốn thoát hết.

Bởi vì trong tư duy của ong mật, lối ra thường là chỗ có ánh sáng, vì vậy chúng xác định vị trí lối ra một cách chắc chắn, hơn nữa cần cù không mệt mỏi lặp lại hành động mà chúng cho là đúng.

Hoàn toàn do loại tư duy định thức này, chúng mới không thể thoát khỏi bình thủy tinh giam hãm chúng. Còn những con nhặng kia thì không quan tâm đến logic, hoàn toàn không có cái gọi là tư duy định thức phải tìm ra ánh sáng. Chúng bay loạn tứ tung bốn phía, cuối cùng lại tìm ra đường sống. Kẻ có đầu óc đơn giản lại thoát thân thuận lợi hơn kẻ có tư duy, điều này xem ra có vẻ như một sự việc ngẫu nhiên, nhưng lại hàm chứa tính tất nhiên.

Con người cũng có lối tư duy định thức như vậy, khi một người công tác và sinh hoạt đã lâu trong một môi trường tương đối ổn định thì sẽ hình thành một loại phương thức tư duy cố định, khiến anh ta quen với việc phân tích, suy nghĩ về sự việc, tiếp nhận sự việc theo một góc độ, phương thức cố định.

Tư duy định thức giống như con dao hai lưỡi trong quá trình giải quyết vấn đề, vừa có mặt tích cực, cũng vừa có mặt tiêu cực. Nó khiến cho chúng ta sinh ra tâm lí phòng vệ trong quá trình tư duy, hình thành một thói quen cứng nhắc, máy móc, không chịu thay đổi. Đặc biệt, khi giải quyết những vấn đề bề ngoài giống nhau nhưng bản chất lại khác xa nhau, tư duy định thức luôn dẫn chúng ta bước đến chỗ nguy hiểm, đây chính là mặt tiêu cực của lối tư duy cứng nhắc trong giải quyết vấn đề. Thực tiễn đã chứng

minh, tư duy định thức ảnh hưởng khá tiêu cực đến việc giải quyết vấn đề. Khi điều kiện của một vấn đề xảy ra sự biến đổi về chất, tư duy định thức sẽ khiến người giải quyết khư khư giữ lấy nếp cũ, khó có thể sáng tạo và thực hiện những kế hoạch mới.

Có một thí nghiệm như sau, nhà nghiên cứu treo hai sợi dây thừng từ trên trần nhà xuống, khoảng cách giữa hai sợi dây dài hơn hai cánh tay, nếu một người đứng yên dùng một cánh tay nắm chặt lấy một sợi dây, thì cánh tay kia không thể nắm được sợi dây còn lại. Sau đó, ông yêu cầu người tham gia thí nghiệm phải buộc hai sợi dây thừng lại với nhau với điều kiện chân không được dịch chuyển. Nhà nghiên cứu đặt một vật nặng ở chỗ cách sợi dây thừng không xa, ngầm gợi ý cho người buộc dây thừng. Tuy nhiên, dù người buộc dây sớm nhìn thấy vật nặng đó, nhưng không hề nghĩ nó có liên quan gì đến việc buộc dây thừng, kết quả là không hoàn thành nhiệm vụ.

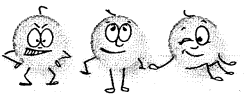
Kì thực vấn đề này rất đơn giản. Nếu như người tham gia thí nghiệm buộc vật nặng kia vào điểm cuối của một sợi dây thừng, dùng lực đẩy nó về phía sợi dây còn lại, sau đó túm lấy điểm cuối của sợi dây đó, chờ khi vật nặng bay đến trước mặt thì túm lấy, vậy là đã có thể buộc hai sợi dây thừng lại với nhau, hơn

nữa trong quá trình buộc dây không hề dịch chuyển vị trí của chân.

Khi con đường này không có lối thoát, hãy đổi sang con đường khác. Đạo lí này bạn đương nhiên biết, nhưng trong thực tế cuộc sống, chúng ta thường không tránh khỏi đi vào ngõ cụt. Lần sau, khi bạn cảm thấy bất lực trước một chuyện gì, hãy thử suy nghĩ vấn đề từ một góc độ khác xem liệu có thể tìm ra biện pháp giải quyết tốt hơn không.

Nếu đặt một người vào trong một cái túi, sau đó buộc miệng túi lại, làm sao có thể thoát ra ngoài được? Trong các tiết mục ảo thuật chúng ta vẫn thường thấy màn biểu diễn kì thú này. Thực ra vấn đề cực kì đơn giản. Sao lại cứ phải tìm lối ra ở chỗ nút đã buộc chặt? Có thể tìm lối ra ở đầu ngược lại.

Lúc nào cũng phải nhớ rằng, thứ có thể hạn chế bạn chính là bản thân bạn. Không gian tư duy của con người là vô hạn, tư duy của con người có ngàn vạn khả năng tổ hợp và biến hóa. Có thể bây giờ bạn đang bị bó chặt trong bước đường cùng, có thể bạn đang gặp phải khó khăn khi chọn lựa, nhất định phải giữ được sự tỉnh táo, thấy rõ được rằng cái gọi là khó khăn đó chỉ là do tư duy định thức tạo thành, chỉ cần dũng cảm bắt đầu suy nghĩ từ một góc độ khác thì bạn nhất định có thể tìm ra con đường dẫn đến thành công.



✓ Nếu kiến thức phong phú, nhưng không thể vận dụng linh hoạt thì cũng sẽ tự bó buộc mình.

✓ Hãy thử thay đổi góc độ để tư duy và giải quyết vấn đề.

✓ Mọi con đường đều dẫn đến thành Rome, phải dám thoát khỏi những con đường tư duy mòn cũ.

MỘT CHIẾC ĐINH SAO CÓ THỂ LÀM MẤT ĐẤT NƯỚC?

Có một bài dân ca phương Tây kể về việc mất nước mà nguyên nhân chỉ vì một chiếc đinh nhỏ như sau: "Mất đi chiếc đinh nhỏ, làm hỏng một chiếc móng sắt, một chiếc móng sắt hỏng khiến một con chiến mã vô dụng, một con chiến mã vô dụng khiến một kị sĩ bị thương, một kị sĩ bị thương bị thua trong một cuộc đấu, một cuộc đấu thất bại làm cho một đế quốc bại vong".

Chiếc đinh trên móng sắt của con ngựa bị mất vốn dĩ là một thay đổi vô cùng nhỏ trong điều kiện lúc đầu, nhưng hiệu ứng lâu dài của nó thì lại ảnh hưởng đến sự tồn vong của một đế quốc. Tuy nghe có vẻ khó tin, nhưng thực sự là có thể tạo thành hậu quả xấu như vậy. Qua nghiên cứu, nguyên nhân của nó chính là tâm lí ăn may của con người, vì cái lợi trước mắt mà quên mất cái hại lâu dài.

Đương nhiên, tâm lí này là không thể tránh khỏi, chỉ có điều hoặc nặng hoặc nhẹ mà thôi. Thông thường, con người chịu ảnh hưởng bởi tâm lí này khá nhẹ, còn người ham thích đầu cơ thì càng dễ ỷ lại vào tâm lí ăn may, cũng dễ gặp rủi ro hơn.

Hãy nghĩ xem, khi nào thì bạn có tâm lí ăn may? Ví dụ biết rõ là không đúng nhưng vẫn cứ làm, ví dụ

có những học sinh dự đoán đề thi, ví dụ nhiều người lái xe vượt đèn đỏ khi qua đoạn đường vắng, ví dụ những kẻ luôn luôn nói "có lẽ, đại khái, có thể,...".

Nói một cách khách quan, tâm lí ăn may là một bản năng tự bảo vệ mình của con người. Khi con người gặp phải áp lực, nguy hiểm, khó khăn, vẫn thường vô cùng lo lắng bất an, trong lòng dễ bị mất thăng bằng. Nếu để sự mất thăng bằng này phát triển mà không có biện pháp gì, thì những người yếu đuối rất dễ xuất hiện vấn đề tâm lí. Thế là xuất phát từ một loại bản năng tự bảo vệ mình, một kiểu tình cảm lạc quan được sản sinh để hóa giải những lo âu của bản thân. Cho nên, tâm lí ăn may cũng không phải hoàn toàn không có tác dụng, vấn đề nằm ở chỗ sau khi loại tâm lí này hoàn thành sứ mệnh của nó thì dứt khoát phải vứt bỏ, nhưng rất nhiều người không làm được điều này, khiến chuyện nhỏ hóa chuyện to. Hiển nhiên, kiểu tâm lí ăn may, lạc quan mù quáng này không có căn cứ thực tế, tác dụng của nó chỉ nằm ở chỗ tạm thời ổn định tình cảm của chúng ta. Nếu như bạn thực sự coi nó là thật, vậy thì những tai họa cực lớn sẽ chờ bạn phía trước.

Kì thực tâm lí ăn may này có thể nói là tâm lí lừa mình dối người. Khi lái xe quá tốc độ, trốn thuế lậu thuế, mọi người đều có tâm lí ăn may, cho rằng

sẽ không xảy ra chuyện gì, sẽ không bị kiểm tra,... khi mọi người quá tin tưởng rằng mình không bị kiểm tra, không bị phát hiện, không có chuyện gì, thì nguy hiểm có thể đang đến gần.

Trên thực tế, chúng ta luôn có thể tìm được lí do để biện bạch cho bất cứ việc làm nào của mình, cho dù biết rõ nó là vô ích. Ví dụ như hút thuốc, mọi người đều biết rằng hút thuốc có hại cho sức khỏe, nhưng lại luôn luôn tìm đủ lí do để làm lòng mình thanh thản. Ví dụ, Lỗ Tấn nhờ hút thuốc mới có thể hóa giải lo âu, viết nên rất nhiều tác phẩm vĩ đại, hay như rất nhiều người hút thuốc mà vẫn trường thọ đấy thôi,... Thế là, dưới tâm lí lừa mình dối người này, những người hút thuốc sẽ đàng hoàng yên tâm tiếp tục hút thuốc.

Đầu triều Tống, Âu Dương Tu từng nói "Tai họa thường tích từ việc nhỏ", có nghĩa là tai nạn vẫn thường từ những việc nhỏ tích tụ lại mà thành. Những việc nhỏ không ai để mắt tới lặp lại hằng ngày sẽ làm mọi người dễ lơ là, càng khiến tâm lí ăn may của con người phát triển, cho đến khi tích thành đại họa mới hoàn toàn tỉnh ngộ, điều này không phải là rất đáng sợ sao? Trong lịch sử, tai họa do tâm lí ăn may dẫn đến có thể xem như không nhỏ. Nguyên nhân của vụ hỏa hoạn rừng già cực lớn trên dãy núi Đại Hưng An

(Trung Quốc) chấn động thế giới không phải vì lơ là mất cảnh giác đó sao? Có bao nhiêu vụ hỏa hoạn đều do những đầu mẩu thuốc nhỏ bé gây nên như vậy.

Katrina là cơn bão gây thiệt hại lớn cả về kinh tế lẫn con người trong lịch sử nước Mĩ. Hậu quả do cơn bão Katrina gây ra cho nước Mĩ trở thành tiêu điểm chú ý của toàn cầu, và vùng bị ảnh hưởng nặng nhất là thành phố New Orleans.

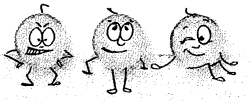
Quả vậy, năng lực vốn có của con người vẫn chưa đủ để tránh được những cơn thịnh nộ của thiên nhiên. Bão Katrina là một cơn bão cấp 5, tốc độ gió mỗi giờ là 249 km, bão khiến sóng biển dâng cao đến 5.5m, sức tàn phá của nó là cực lớn, những tổn hại mà nó đem đến khiến con người phải kinh ngạc.

Thông qua phân tích về tai nạn, các nhà khoa học và kiến trúc sư Mĩ đã cho rằng: Khi cơn bão đến, phía cơ quan chức năng và dân chúng đã có tâm lí ăn may, đây chính là một nguyên nhân quan trọng dẫn đến mức thương vong ghê gớm như vậy.

Hai năm trước khi tai nạn xảy ra, một nhà khoa học của Đại học Louisiana đã cùng với các nhà nghiên cứu khác xây dựng nên mô hình chống bão ở vùng phụ cận New Orleans, đồng thời dự đoán hệ thống đê phòng ngự hiện có không thể chống lại những trận

sóng biển do cơn bão cấp 3 gây ra. Từ trước đến nay, sở dĩ thành phố này hoàn toàn an toàn chỉ là do may mắn. Nhưng không có ai nghe ý kiến của nhà khoa học, chính phủ trái lại còn cắt giảm dự toán đê phòng thủ đang được thiết kế.

Khi tai họa thực sự ập đến, khi cơn bão đổ bộ, đa số dân chúng trốn trong nhà của mình mà không kịp thời di tản. Thế nên sau khi hồng thủy phá vỡ đê, mức thiệt hại mới khủng khiếp như vậy.



✓ Tai họa thường dồn nén từ những việc nhỏ, vấn đề lớn đều do những vấn đề nhỏ phát triển mà thành.

✓ Không được để may mắn nhất thời làm mờ mắt.

✓ Bất kì lúc nào cũng không được có tâm lí ăn may.

VÌ SAO NHỮNG CHIẾC XE CÓ CỬA SỔ VỠ THÌ DỄ BỊ MẤT HƠN?

Nhà tâm lí học Zimbardo của Đại học Stanford, Mĩ đã từng để hai chiếc xe hơi giống hệt nhau đỗ tại hai vị trí khác nhau, một chiếc đỗ ở một khu phố mất trật tự, hỗn loạn, chiếc kia đỗ tại khu vực của tầng lớp trung lưu, đồng thời cất đi biển xe của chiếc xe thứ nhất, mở mui xe ra, kết quả là trong một ngày, chiếc xe đã bị lấy trộm còn chiếc xe thứ hai sau một tuần vẫn an toàn. Sau đó, Zimbardo đã đập một lỗ lớn trên cửa kính của chiếc xe thứ hai, kết quả là, cho dù đỗ ở khu vực của tầng lớp trung lưu, sau mấy giờ đồng hồ, đã không còn nhìn thấy chiếc xe đó nữa.

Sau này, nhà chính trị học James Q. Wilson và nhà tội phạm học George L. Kelling đã lấy thí nghiệm này làm cơ sở, đề xuất "Thuyết cửa sổ vỡ". Lí thuyết này cho rằng: Nếu như kính cửa sổ của một kiến trúc nào đó bị vỡ, lại không kịp thời sửa chữa, những người khác có thể bị một lực hấp dẫn vô hình nào đó khiến cho họ muốn đập vỡ nhiều kính của kiến trúc này hơn. Cứ như vậy, những chiếc cửa sổ vỡ này tạo nên một loại cảm giác hỗn loạn cho con người. Trong môi trường thờ ơ vô cảm như vậy, tội phạm sẽ gia tăng.

New York những năm 80 của thế kỉ XX không chỉ môi trường, mà vấn đề tội phạm cũng vô cùng nhức nhối. Tình hình tội phạm ở các ga tàu điện ngầm rất đáng lo ngại, nơi đây đã trở thành điểm tập kết và hoạt động của tội phạm. Ở đây, bình quân 7 người đi tàu chui sẽ có một kẻ bị truy nã, 20 người đi tàu chui sẽ có 1 người mang theo vũ khí. Năm 1994, Cảnh sát trưởng Bratton bắt đầu nhậm chức, đảm nhận nhiệm vụ trị an New York. Ông bắt đầu quản lí từ toa xe tàu điện ngầm, toa xe sạch sẽ rồi, sân ga cũng trở nên sạch sẽ, sân ga sạch sẽ rồi, bậc thềm cũng theo đó mà ngăn nắp gọn gàng, và đường phố cũng không còn bẩn thỉu hỗn loạn nữa. Ông đã mang đến vẻ trật tự ngăn nắp cho khu phố, cuối cùng cả thành phố New York được mang một diện mạo mới, trở thành một trong những đô thị an ninh tốt nhất trên toàn nước Mĩ, đây chính là sự kiện "Điểm bùng phát" nổi tiếng.

Vì sao lại như vậy? Đây chính là tác dụng của ám thị tâm lí. Căn cứ vào "Thuyết cửa sổ vỡ", khi chúng ta sống trong một môi trường sạch sẽ đẹp đẽ, môi trường ưu việt này sẽ âm thầm nhắc nhở, chỗ này không thể khạc nhổ tùy tiện, không thể vứt rác bừa bãi. Nhưng nếu lúc này có người vứt rác bừa bãi, hơn nữa không bị xử lí kịp thời, thì sẽ sản sinh một

loại ám thị tâm lí ở những người khác: hóa ra chỗ này cũng có thể vứt rác, càng vứt rác nhiều, người đến sau càng có cảm giác được "tha thứ". Kết quả là môi trường vốn dĩ trong lành, rất nhanh sẽ trở thành một bãi rác khổng lồ.

Hãy nghĩ xem, rất nhiều sự kiện xảy ra trong cuộc sống quanh ta, không phải là do môi trường ngầm tác động sao? Hiện thực mà "Thuyết cửa sổ vỡ" miêu tả có thể nhìn thấy bất cứ lúc nào trong cuộc sống và trong công việc thường ngày của chúng ta.

Tiền bạc để hớ hênh, cửa sổ mở toang, đều có thể làm cho con người vốn lương thiện nảy sinh lòng tham; ở nơi có môi trường sạch đẹp, trong lành, không khí tao nhã văn minh thì sẽ không có người nói to hoặc khạc nhổ bừa bãi; trái lại, ở nơi có môi trường hỗn loạn bẩn thỉu, bất cứ lúc nào cũng có thể trông thấy những hành động không văn minh như khạc nhổ, đại tiểu tiện bừa bãi, gây rối làm ồn,...; ở sân ga tàu điện ngầm, nếu như mọi người đều xếp hàng lên tàu một cách trật tự, chắc chắn sẽ không có ai chen ngang vào hàng ngũ bởi ngại hành động văn minh và ánh mắt xem thường của mọi người, nhưng nếu như những người đứng trước mặt chen chúc nhau gây nên rối loạn, thì những người đứng

sau sẽ ngầm cảm thấy được dung túng để không xếp hàng theo thứ tự nữa,...

Những điều này đều nói lên rằng môi trường có thể ảnh hưởng đến hành vi của con người. Vì sao con người dễ dàng chịu ảnh hưởng bởi môi trường? Đáp án rất đơn giản, con người có tâm lí đám đông, dễ bị dụ dỗ và ám thị. Bài học mà "Thuyết cửa sổ vỡ" đem đến là: Môi trường có tính ám thị và tính dụ dỗ vô cùng mạnh mẽ, bởi vậy nhất định phải kịp thời sửa lại "chiếc cửa sổ bị vỡ". Điều này có ý nghĩa nêu gương tích cực trong quản lí xã hội, quản lí doanh nghiệp và tu dưỡng cá nhân. Cần ngăn chặn sai lầm từ đầu trước khi để nó kịp phát triển.

Ở Nhật Bản, các doanh nghiệp sẽ dán "thẻ đỏ" lên những thiết bị hay các góc làm việc ở trong văn phòng và phân xưởng không sạch sẽ để cảnh báo, thúc giục những người có trách nhiệm hoặc đơn vị liên quan nhanh chóng dọn dẹp, giữ gìn môi trường công tác sạch sẽ, từ đó tạo nên không khí làm việc trật tự ngăn nắp. Dưới sự nhắc nhở ngầm tích cực này, lâu ngày, mọi người đều tuân thủ quy tắc, chăm chỉ làm việc. Sự thực nói lên rằng, môi trường làm việc sạch sẽ sẽ phát huy tác dụng quan trọng với chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp. Đây chính là hoạt động quản lí chất lượng "Hồng bài tác chiến"

nổi tiếng của Nhật Bản, ý nghĩa của nó cũng gần với "Thuyết cửa sổ vỡ".

Ý nghĩa chính của "Thuyết cửa sổ vỡ" chính là thiết lập một loại cơ chế phòng ngừa tội phạm và sửa chữa "cửa sổ vỡ", đồng thời trừng trị nghiêm khắc kẻ làm "vỡ cửa sổ". Chỉ có như vậy, doanh nghiệp mới có thể luôn sạch sẽ ngăn ngắp, không phải lo lắng vì "bẩn thỉu, hỗn loạn".

Nguyên nhân chủ yếu khiến một người phạm sai lầm hoặc phạm tội bắt nguồn từ môi trường xấu, đạo lí này cũng thích hợp với nội tâm con người. Trên thực tế, nội tâm mỗi người cũng giống như một kiến trúc xinh đẹp ngăn nắp, nếu một ngày một cánh cửa pha lê bị vỡ và không được sửa chữa kịp thời, dần dần "tòa kiến trúc" này cũng sẽ bị phá tan.

Cho dù là môi trường bên ngoài hay suy nghĩ bên trong, mỗi một chi tiết nhỏ đều có thể gây ám thị tâm lí mạnh mẽ đối với con người, chúng ta luôn nhận được sự ảnh hưởng của môi trường bên ngoài và suy nghĩ của bản thân một cách vô thức, từ đó có những phản hồi tương ứng. Bởi vậy, cho dù là tu thân hay trị quốc, đều không thể xem nhẹ hiện tượng tâm lí này.

✓ Không vẽ Graffiti lên bức tường trắng, nhưng lại chẳng hề do dự viết thêm một nét lên bức tường đã bị vẽ bẩn, đây chính là tác dụng của ám thị tâm lí.

✓ Khi ý thức rằng mình làm sai, không được dung túng bản thân tiếp tục phạm sai lầm nữa.

✓ Cần biết cách tiếp nhận những ảnh hưởng tốt, tránh những ảnh hưởng xấu.

VÌ SAO TREO THƯỞNG VẪN KHÔNG CÓ NGƯỜI DŨNG CẢM?

Nếu như bạn đã nghe qua cái tên Maslow thì sẽ biết đến lí luận nổi tiếng nhất của ông - Tháp nhu cầu. Theo ông, con người là một loài "động vật có nhu cầu", con người sẽ không ngừng theo đuổi các loại mục tiêu, sau khi nhu cầu này được thỏa mãn, con người lại nảy sinh nhu cầu khác, tiếp tục kiếm tìm mục tiêu khác. Hơn nữa nhu cầu của con người có trật tự trước sau, có sự phát triển từ thấp đến cao.

Maslow cho rằng, nhu cầu của con người chủ yếu có những tầng sau:

Thứ nhất, nhu cầu sinh lí: như nhu cầu thức ăn, nước uống, nơi trú ngụ, tình dục, bài tiết, thở, nghỉ ngơi.

Thứ hai, nhu cầu an toàn: cần có cảm giác yên tâm về an toàn thân thể, việc làm, gia đình, sức khỏe, tài sản được đảm bảo.

Thứ ba, nhu cầu được giao lưu tình cảm và được thuộc về: như nhu cầu giao lưu với người khác, yêu thương và được yêu thương, xây dựng gia đình và thuộc về một cộng đồng nào đó.

Thứ tư, nhu cầu được tôn trọng, kính mến: cần có cảm giác được tôn trọng, kính mến, tin tưởng.

Thứ năm, nhu cầu về tự thể hiện bản thân cường độ cao: muốn sáng tạo, được thể hiện khả năng, thể hiện bản thân, có được và được công nhận là thành đạt.

Nhu cầu sinh lí là nhu cầu căn bản nhất của con người, mục tiêu cơ bản nhất mà con người theo đuổi chính là nhu cầu này. Nhưng con người sẽ không chỉ an tâm với nhu cầu ở tầng thấp như vậy, sau khi nhu cầu ở tầng thấp được thỏa mãn, con người sẽ hi vọng đạt được mục đích cao hơn, như khát vọng được yêu, được tôn trọng, được thừa nhận,... đây chính là đặc điểm chung tiềm tàng trong nội tâm con người.

Chúng ta bận tâm về những nhu cầu ăn, mặc, chốn ở, đi lại, chỉ vì những nhu cầu sinh lí cơ bản này quyết định đến sự sinh tồn của chúng ta. Nhưng cuộc sống không phải chỉ để thỏa mãn những nhu cầu tầng thấp đó, chúng ta còn cần được tôn trọng, mong muốn nhân cách và giá trị bản thân được thừa nhận... Đây chính là điểm cốt lõi trong lí luận của Maslow.

Mọi người đều mong muốn bản thân có địa vị xã hội càng cao, mong muốn năng lực và thành tựu của bản thân được xã hội thừa nhận. Maslow cho rằng "khi nhu cầu về sự tôn trọng được thỏa mãn, có thể khiến con người tràn đầy tự tin vào bản thân, tràn đầy nhiệt huyết với xã hội, cảm nhận được vai trò và giá trị của mình". Nhu cầu được tôn trọng được chia

thành tôn trọng bên trong và tôn trọng bên ngoài. Tôn trọng bên trong tức là mong muốn của mỗi người về khả năng của mình, hi vọng rằng trong mọi hoàn cảnh bản thân đều có thể có đủ năng lực, tràn đầy tự tin, độc lập tự chủ để đảm đương tốt. Tôn trọng bên trong chính là sự tự tôn của con người. Tôn trọng bên ngoài chính là hi vọng của mỗi người về địa vị, uy tín của mình trong lòng người khác, mong được mọi người tín nhiệm, khen ngợi ở mức độ cao. Thông thường, nhu cầu được tôn trọng rất ít khi được thỏa mãn hoàn toàn, nhưng chỉ cần nhu cầu này được thỏa mãn một cách cơ bản thì có thể sản sinh những động lực tích cực.

Trong Chiến tranh thế giới thứ nhất, thượng tá quân đội Pháp đã treo thưởng cho các binh sĩ của binh đoàn bộ binh mà ông chỉ huy: Người đầu tiên băng qua mưa bom bão đạn đốt một bó củi dưới chân tường thành của quân địch thì sẽ được thưởng 1000 France.

Nhưng điều ngạc nhiên là, không có một binh sĩ nào hành động.

Thượng tá nổi giận đùng đùng, bắt đầu lớn tiếng chỉ trích, cho rằng đám binh sĩ này thật hèn nhát. Lúc này, có một binh sĩ nói to: "Thượng tá, nếu như ngài không treo thưởng, toàn thể binh sĩ chúng tôi sẽ hành động!"

Thượng tá rất ngạc nhiên. Trong phút chốc, ông bừng tỉnh, liền lớn tiếng ra mệnh lệnh, không treo thưởng nữa. Quả nhiên, toàn bộ binh lính đều dũng cảm tiến về phía trước, song đáng tiếc binh đoàn hơn 1000 người, chỉ có 90 người sống sót.

Câu chuyện nhỏ này khiến chúng ta vô cùng cảm động. Tiền quả nhiên có sức hấp dẫn với con người, nhưng nếu như cho rằng chỉ có tiền mới có thể ra lệnh cho những binh sĩ dũng cảm tiến về phía trước, thì đó là sự sỉ nhục danh dự của họ. Trước giải thưởng 1000 France, các binh sĩ không một chút động lòng, bởi vì tính mệnh của họ còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Nhưng vì danh dự của quân nhân, họ có thể xem cái chết nhẹ tựa lông hồng, bởi vì trong tim họ, danh dự còn lớn hơn tính mạng.

Trước ngày Quốc tế Thiếu nhi 1 - 6, có nhà hảo tâm hỏi một đứa trẻ từ ngoại tỉnh lên thành phố đi làm thuê thích món quà gì. Bé gái quần áo rách rưới, không có một món đồ chơi nào đã trả lời rằng: "Cháu không muốn đồ chơi, có đồ chơi thì mọi người ở đây vẫn coi thường chúng cháu, có đồ chơi cháu cũng sẽ không vui". Câu nói khiến nhà hảo tâm ngạc nhiên. Cô bé còn ít tuổi nhưng đã nhận thức được rằng: có thể không có đồ chơi, có thể không có quần áo đẹp, nhưng không thể thiếu được sự bình đẳng và danh dự.

Có lúc chúng ta thực sự quên đi nhu cầu ở những tầng cao nhất của con người không phải là cao lương mĩ vị, nhà lầu xe hơi, mà là sự tôn nghiêm của nhân cách và được thực hiện đầy đủ giá trị bản thân. Cho dù là ai, đều cần bình đẳng, tôn trọng và được công nhận, đây chính là những nhu cầu cao nhất của cuộc sống.

Nếu như luôn đối xử với người khác bằng thái độ trịch thượng, tự nhiên sẽ làm người khác nảy sinh cảm giác xa cách; nếu như luôn đối xử với người khác bằng thái độ cao ngạo, tất yếu cũng sẽ bị người khác ghét bỏ. Tiền đề để con người sống hòa hợp với nhau là tôn trọng lẫn nhau, địa vị không bình đẳng là điều khó có thể thay đổi, nhưng tôn trọng thì mãi mãi là điều chúng ta hi vọng có được từ người khác, cũng là điều nên dành cho người khác.

Con người sinh ra đều bình đẳng, chúng ta không thể vì sự phân công lao động trong xã hội mà phân chia danh dự của con người thành các loại khác nhau. Danh dự của mỗi người đều quý giá như nhau, cho nên xin hãy tôn trọng mỗi cá nhân, nhất là cấp dưới của bạn. Đối với người lao động mà nói, điều quan trọng mà họ tìm thấy ở công việc không chỉ là tiền lương, mà nhiều hơn là sự khẳng định về năng lực, sự thừa nhận về thân phận và địa vị, để họ có

cảm giác thành công trong sự nghiệp. Cho nên, trong doanh nghiệp, người quản lí có thể thông qua việc thỏa mãn nhu cầu tâm lí của nhân viên để thúc đẩy sự hoạt động của doanh nghiệp.

HP lúc đầu chỉ là một phân xưởng rất nhỏ, nhưng hiện nay đã trở thành một doanh nghiệp lớn xuyên quốc gia, các công ty con phân bố khắp thế giới, tạo ra lợi nhuận khổng lồ mỗi năm. Tốc độ phát triển nhanh chóng như vậy, chủ yếu dựa vào chủ trương độc đáo của HP, cũng chính là "tinh thần HP" nổi tiếng trong giới doanh nghiệp. Hạt nhân của tinh thần này là tuyệt đối tôn trọng người lao động. Nhân cách, quyền lợi và ý kiến của mỗi nhân công được coi là giá trị cao nhất, chỉ có dành sự tôn trọng lớn cho người lao động mới có thể đổi lại sự nhiệt tình và đồng thuận của họ. Chính bởi người lao động được thỏa mãn nhu cầu công việc ở tầng cao, nên mới càng trung thành nỗ lực cống hiến cho doanh nghiệp. Cho dù là trong doanh nghiệp hay trong quan hệ giao tiếp thông thường, giá trị của đạo lí này vẫn không thay đổi.

Là con người, ai cũng đều có nhu cầu được tôn trọng, bởi vậy để đạt được sự tôn trọng của người khác thì trước hết cần phải tôn trọng người khác. Tôn trọng người thân, nỗ lực lao động có ích để nuôi dưỡng, báo đáp gia đình chính là sự khẳng định lớn

nhất với họ; tôn trọng bạn bè, giao thiệp bình đẳng, hài hòa thì có thể thúc đẩy tình bạn phát triển tốt đẹp hơn; tôn trọng người lao động sẽ phát huy được tính tích cực của người lao động, làm cho họ thực sự coi nhà máy, doanh nghiệp là nhà, khiến họ thấy mình là chủ nhân của doanh nghiệp; lòng tôn trọng và sự thân thiện - cũng như nguồn tài nguyên vậy - nếu được tích lũy từng chút từng chút một, sẽ trở thành tài sản vô giá trong cuộc đời mỗi người.

✓ Con người có các tầng nhu cầu tâm lí khác nhau. Có được sự tôn trọng của người khác, chúng ta sẽ cảm thấy thoải mái và tự tin vô cùng.

✓ Sự tôn trọng phải đến từ hai phía, trong giao tiếp với người khác, không được xem nhẹ lòng tự trọng của họ.

✓ Công nhận người khác sẽ khiến họ cảm kích hơn là ban ân huệ cho họ.

CHƯƠNG 2

TÂM LÍ TÌNH CẢM - KHOA HỌC TẠO TRẠNG THÁI TÂM LÍ TÍCH CỰC

Trong xã hội xô bồ hối hả, chúng ta có cuộc sống vật chất ngày càng tốt đẹp, vẻ ngoài ngày càng thu hút, nhưng rất nhiều người lơ là việc giữ cho tâm hồn thanh khiết. Tâm lí học là một môn khoa học đầy trí tuệ, tâm lí học tình cảm có thể giúp chúng ta hiểu sâu sắc tình cảm của bản thân mình, hiểu các chứng bệnh liên quan đến tình cảm, từ đó làm chủ, quản lí và điều khiển tốt tình cảm của mình, thoát khỏi sự thao túng của những cảm xúc tiêu cực, tìm lại được niềm vui trước đó.

HÃY TRÁNH XA SÁT THỦ CHIẾC BÓNG TRONG GƯƠNG

Tâm lí sợ hãi hình thành như thế nào? Nên loại trừ nó như thế nào? Bạn có biết rằng có một chứng bệnh tâm lí gọi là chứng sợ hãi?

Chứng sợ hãi là một chướng ngại về mặt thần kinh, đặc trưng của nó là sinh ra nỗi sợ hãi vô lí một cách dai dẳng với một loại vật thể, hoạt động hay hoàn cảnh đặc thù nào đó, thường kèm theo chứng rối loạn chức năng thần kinh thực vật. Người bệnh thường không thể tránh được nỗi sợ với một đối tượng hoặc hoàn cảnh nào đó. Nó là một loại cảm xúc sợ hãi đi ngược lại ý chí của người bệnh, ở người bệnh sản sinh ra một loại cảm xúc sợ hãi căng thẳng với một vật thể, hoàn cảnh hay hoạt động nào đó mà với người bình thường là hoàn toàn quen thuộc, bản thân người bệnh biết rõ nỗi sợ này là thái quá, không bình thường, đồng thời không cần thiết, nhưng không thể tự khắc chế, không thể tự giải thoát.

Thông thường chứng sợ hãi chia thành ba loại: sợ hãi địa điểm, sợ hãi quan hệ xã hội, và sợ hãi đơn nhất (sợ hãi quá đà với một sự vật, động vật... cụ thể nào đó).

Hầu hết người mắc chứng sợ hãi là do sự tự ti trong vô thức, đặc biệt là người mắc chứng sợ hãi quan hệ xã hội. Theo điều tra, khá nhiều người mắc chứng sợ hãi có bố mẹ hoặc anh chị em ruột mắc bệnh thần kinh, do đó nhân tố di truyền là một trong những nguyên nhân dẫn đến chứng sợ hãi. Người mắc chứng sợ hãi thường thuộc loại tính cách hướng nội cao độ, biểu hiện cụ thể là nhát gan, ngại việc, xấu hổ, ỷ lại,...

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn tới chứng sợ hãi, thông thường bao gồm cả nhân tố sinh vật học, như tâm lí yếu đuối do di truyền, căng thẳng thần kinh bẩm sinh,... những người như vậy rất dễ nảy sinh cảm giác sợ hãi. Một nhân tố khác chính là không có khả năng giải quyết áp lực tinh thần mà bản thân phải chịu đựng. Những nhân tố trên xung đột với nhau, đến một thời điểm nào đó, khi áp lực tinh thần quá lớn sẽ sản sinh chứng sợ hãi. Người mắc chứng sợ hãi phần nhiều thuộc tầng lớp quản lí, những người buộc phải có năng lực tự khống chế, còn những người lao động đơn giản lại rất ít gặp phải. Ngoài ra, trong những người mắc chứng sợ hãi cũng có nguy cơ nghiện rượu, ma túy cao hơn bình thường, bởi vì áp lực tinh thần của họ thường quá lớn, họ hi vọng có thể tìm được sự giải thoát từ các chất kích thích.

Đương nhiên, đa phần người bình thường đều không mắc chứng sợ hãi, chúng ta sẽ chỉ cảm thấy hoảng sợ khi đối mặt với một vài sự vật hoặc tình huống đặc biệt nào đó. Điều này rất bình thường, sợ hãi và sản sinh nỗi sợ hãi, là bản năng của con người. Người bình thường đều sẽ cảm thấy sợ hãi bóng tối, thú dữ, côn trùng, cái chết, sấm chớp,... Thông thường loại cảm xúc này chỉ duy trì trong một khoảng thời gian khá ngắn, mức độ khá nhẹ, nó nằm trong phạm vi tâm lí bình thường. Điều này có lợi cho mọi người khi gặp phải nguy hiểm, nó có thể khiến con người trở nên cẩn trọng hơn, có ý thức tránh được các loại nguy hiểm, để bảo vệ bản thân tốt hơn và không bị tổn thương.

Nhưng chúng ta cần lưu ý đánh giá xem bản thân liệu có hành vi sợ hãi thái quá không, cần chú ý những nỗi sợ mạnh mẽ khác thường đó, ví dụ khi nảy sinh cảm xúc sợ hãi mạnh mẽ và lâu dài một cách bất thường với một vật thể hoặc hoàn cảnh nào đó, đối tượng gây sợ hãi thường thấy gồm có đêm tối, các mối quan hệ xã hội, máu, bệnh tật, cái chết, và ma quỷ,... Khi hoảng sợ, sẽ xuất hiện các hiện tượng: đầu óc căng thẳng, thở gấp, tim đập loạn nhịp, đổ mồ hôi, hơi thở gấp gáp, huyết áp tăng cao, sắc mặt trắng nhợt, thể lực suy kiệt,... Một khi có những hiện tượng này, có nghĩa là bạn có khuynh hướng sợ hãi quá độ, cần phải cẩn

trọng ứng phó. Sợ hãi bất thường là một loại cảm xúc vô cùng tiêu cực, nó thường đi kèm với căng thẳng, lo âu, khổ não, hơn nữa làm cho tinh thần con người luôn ở trạng thái căng thẳng cao độ. Vì vậy nó sẽ làm tổn hại nghiêm trọng đến sức khỏe, dẫn đến các loại bệnh tâm lí, khủng hoảng cực đoan kéo dài, thậm chí có thể làm con người suy kiệt.

Hơn nữa loại tâm lí sợ hãi bất thường này còn ảnh hưởng nghiêm trọng tới việc học tập, công tác, sự nghiệp và tiền đồ của mỗi người, ví dụ có người sợ giao tiếp xã hội, khi tiếp xúc với người lạ hoặc xuất hiện trước đám đông thường có những biểu hiện khác thường như mặt đỏ tía tai, lòng bàn tay đổ mồ hôi, nói năng lắp bắp, đứng ngồi không yên, chân tay loạn xạ, kết quả là mỗi ngày chỉ có thể nhốt mình trong căn phòng kín, cách biệt với thế giới bên ngoài, mà như vậy thì lại càng khiến cảm giác cô độc tăng lên; còn có một số người dưới tác động của tâm lí sợ hãi, khi đi thi hoặc đi phỏng vấn sẽ quá căng thẳng, quên hết những kiến thức mà lúc bình thường nắm rất vững, đến nỗi không thể phát huy được năng lực vốn có, thậm chí còn thi trượt; còn có những người tuổi đời còn trẻ nhưng lại sợ hãi lí tưởng, cuộc sống, tình yêu, làm gì cũng sợ, không dám tìm tòi, không dám đấu tranh, không biết sáng tạo, đến nỗi để thanh xuân trôi qua vô ích và mờ nhạt...

Cho dù thế nào, sợ hãi cũng không phải là một việc khiến con người vui vẻ, hơn nữa nó còn có nhiều ảnh hưởng tiêu cực như vậy. Do đó chúng ta cần dũng cảm, nỗ lực chiến thắng tâm lí sợ hãi của mình.

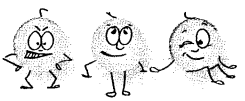
Nhất định phải dũng cảm chủ động tiếp xúc với đối tượng mà mình cảm thấy sợ hãi, cần nhận thức, tìm hiểu, làm quen và thích ứng, như vậy mới có thể dần dần loại bỏ được nỗi sợ. Ví dụ, có người sợ độ cao, sợ nước, sợ động vật, sợ côn trùng,..., chỉ khi tiếp xúc thực tiễn, nhìn nhiều, chạm nhiều, tìm hiểu nhiều mới có thể nâng cao tri thức và loại bỏ cảm giác sợ hãi.

Để khắc phục nỗi sợ, cần biết cách chuyển hướng sự chú ý. Khi bạn cảm thấy sợ hãi, hãy di chuyển sự chú ý từ đối tượng mà mình sợ hãi sang phương diện khác để giảm nhẹ hoặc loại bỏ nỗi sợ hãi trong lòng. Ví dụ, khi thuyết trình trước đám đông, nếu cảm thấy sợ hãi, hãy hướng sự chú ý của mình từ ánh mắt, biểu hiện của mọi người sang nội dung bài giảng để tự trấn an tinh thần, nói năng lưu loát.

Có cậu thiếu niên hơn 10 tuổi bị mắc chứng sợ giao tiếp xã hội, trước chốn đông người, cậu luôn cảm thấy cực kì lo lắng, bứt rứt không yên. Nếu có người tiến tới nói chuyện với cậu, phản ứng đầu tiên của cậu là muốn tháo chạy. Nhưng cuối cùng cậu đã làm được việc khiến bản thân không chịu sự tác động và

kích thích của thế giới bên ngoài, đồng thời giữ được trạng thái bình tĩnh, ứng phó hiệu quả với hoàn cảnh. Cậu đã làm thế nào?

Một nhà tâm lí học đã nói với cậu, cậu đã quen có cảm giác sợ hãi khi đứng trước đám đông, cho nên trong tiềm thức luôn muốn tháo chạy, phương pháp giải quyết chính là hòa hoãn. Thế là, khi cậu cảm thấy bản thân không chịu nổi nữa, muốn tháo chạy, cậu liền thầm nói với mình: "Được rồi, mình sẽ bỏ chạy, nhưng không phải bây giờ, mình hoãn lại hai phút rồi sẽ trốn mọi người, chỉ hai phút mà thôi". Trên thực tế, sau hai phút, cậu không còn muốn bỏ chạy nữa.



✓ Tâm lí sợ hãi, tính cách và di truyền có mối quan hệ nhất định, nhưng điều này không có nghĩa là nó không thể bị loại trừ hay hóa giải.

✓ Học cách dùng sự tự tin để chữa căn bệnh tự ti.

✓ "Biết rõ núi có hổ, vẫn đi vào trong núi" thường là giải pháp tốt để thoát khỏi sự sợ hãi.

KHÔNG THỂ RŨ BỎ

Trong sảnh lớn của một quán rượu, có hơn trăm người, mỗi người tay cầm một chiếc gối, đánh lộn lẫn nhau. Trên mỗi chiếc gối được coi là vũ khí này đều có một lỗ nhỏ, rất dễ bị rách, thế là bông gối bay đầy đại sảnh, cảnh tượng giống như một trời hoa tuyết, những người đánh lộn đó nói cười không dứt. Có lẽ bạn không ngờ rằng, những "kẻ dã man", "điên cuồng" tấn công người khác này chính là cấp lãnh đạo ưu tú của các công ty, thường ngày vẫn chỉn chu, nho nhã. Không có gì lạ cả, tổ chức cuộc đại chiến gối bông này chính là cách mà các nhà lãnh đạo giải phóng áp lực cho mình.

Trong tâm lí học, nếu thường xuyên có những cảm giác tiêu cực như bó buộc, áp lực, chán nản, nặng nề thì chính là đang bị trầm cảm, nó thường biểu hiện thành trạng thái u uất, vô cùng buồn bực, bị tức ngực đầy bụng, mặt mày ủ dột, thường nổi giận không rõ lí do, cảm thấy ghét bỏ tất cả, vừa không thể chia sẻ niềm vui với người khác, cũng không thể chia sẻ nỗi buồn với người khác, vô cảm trước những chuyện vui buồn yêu ghét xung quanh, không có lòng đồng cảm, mất hứng thú, cả ngày chìm đắm trong sự trói buộc bản thân. Nỗi muộn phiền cũng như hòn đá trong lòng không thể đẩy đi

được, mức độ nghiêm trọng hơn là sẽ nảy sinh ý nghĩ tuyệt vọng, coi nhẹ cuộc sống.

Trầm cảm dễ dàng nảy sinh trong những tình huống dưới đây: Khi một nhu cầu vô cùng mãnh liệt nào đó không được thỏa mãn nhưng bản thân không thể làm gì sẽ gây ra sự ức chế, cho dù nhu cầu này là hợp lí hay không hợp lí, là chính đáng hay không chính đáng, có thể thỏa mãn hoặc về căn bản không thể thỏa mãn, chỉ cần loại nhu cầu này bùng phát mãnh liệt nhưng không thể thỏa mãn, thì sẽ sản sinh ra cảm giác ức chế, u uất, buồn chán, muộn phiền; khi ý nguyện và mục tiêu của cá nhân đi ngược với xu hướng của toàn thể xã hội, con người sẽ cảm thấy bị bó buộc, bị áp chế, nhưng lại không thể làm theo ý thích; khi phải mang trọng trách quá lớn, áp lực quá nặng, hi vọng quá nhiều; khi quan hệ giao tiếp không hài hòa, thậm chí còn bị trở ngại nhưng không có cách nào cải thiện; khi tự ti, áp lực, cũng dễ bị trầm cảm,...

Nhưng trầm cảm là một vấn đề tâm lí thường thấy, nó chỉ một cá nhân khi gặp khó khăn phải dồn nén tư tưởng, tình cảm, không thể giải phóng ra ngoài, thà rằng tự mình chịu đựng chứ không muốn chia sẻ với người khác. Sự dồn nén khắc chế như vậy tuy rằng có thể tạm thời giảm nhẹ sự lo lắng, nhưng lại không thể giải tỏa hoàn toàn, trái lại sẽ biến nó trở

thành một loại tiềm thức, cuối cùng ảnh hưởng tiêu cực đến tâm lí và hành vi của con người.

Nguyên nhân của chứng trầm cảm vừa ở hoàn cảnh bên ngoài, vừa xuất phát từ nhân tố bên trong. Trong cuộc sống không phải việc gì cũng thuận theo ý muốn của con người, cho nên mỗi người khó thoát khỏi tâm lí áp lực.

Trầm cảm có quan hệ với những khó khăn, bất đắc ý trong cuộc sống, nếu như không biết rũ bỏ thì sẽ tiếp tục nảy sinh những tâm lí và hành vi bi quan, chán nản, khép kín, lo âu,... Hơn nữa, thất bại và trầm cảm có quan hệ nhân quả với nhau, sẽ hình thành một vòng tuần hoàn ác tính. Cho nên, chúng ta nhất định phải học cách làm tốt công tác tự điều hòa tâm lí của mình.

Cần thực tế khi đối mặt với xã hội, không được quá lí tưởng hóa, không được so sánh viển vông, cần thừa nhận khác biệt, nỗ lực thu hẹp sự khác biệt với người khác.

Cần nhận thức chính xác về bản thân. Khi gặp khó khăn trắc trở, phải đi tìm nguyên nhân từ phương diện chủ quan, tự cường, tự tin, tự lập.

Đặt ra thời gian biểu cho cuộc sống. Trầm cảm sẽ sinh ra chán nản, trì trệ, người càng lười làm việc,

càng có nguy cơ trầm cảm. Vì vậy có thể đặt ra thời gian biểu cho công việc, học tập, cuộc sống hằng ngày, đồng thời làm theo nó một cách nghiêm túc, chuyên tâm.

Chủ động giúp đỡ người khác. Vui vẻ giúp đỡ mọi người, làm cho tinh thần luôn luôn khỏe mạnh.

Tham gia hoạt động giao tiếp xã hội. Rất nhiều người buồn chán vứt bỏ những thú vui riêng mà họ yêu thích nhất, điều này chỉ làm cho sự việc tồi tệ hơn.

Giữ gìn sức khỏe. Chơi thể thao một cách hợp lí sẽ làm cho mồ hôi bài tiết ra ngoài, những u uất cùng được giải tỏa, tinh thần sẽ trở nên nhẹ nhõm hơn nhiều.

Tìm về với thiên nhiên. Khi bạn thả mình vào trong không gian đồng quê thanh bình, non xanh nước biếc, được thiên nhiên thanh lọc, tâm hồn bạn sẽ nảy sinh rất nhiều liên tưởng và linh cảm, cảm ngộ được những triết lí nhân sinh, lúc này không có việc gì là không thể giải tỏa, rũ bỏ.

Trên đây là vài phương pháp giúp bạn xóa bỏ trầm cảm, nhưng cách hữu hiệu nhất vẫn là: dốc bầu tâm sự để giải tỏa nỗi lòng.

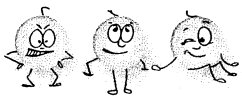
Đời sống vật chất của con người ngày càng phong phú, nhưng cuộc đời tinh thần thì luôn gặp phải nhiều

vấn đề. Chúng ta có thể mua sắm thỏa thích, nhưng về mặt tinh thần vẫn cảm thấy thiếu thốn. Một mặt là vì những nhu cầu của chúng ta ngày càng nhiều mà không có cách nào thỏa mãn, mặt khác bởi vì sự đề phòng người khác của chúng ta khiến chúng ta không thể thổ lộ, chia sẻ, vì vậy ngày càng rơi vào trầm cảm.

Chúng ta đều hiểu một lẽ rằng không thể tùy tiện nổi nóng với người khác, bởi vì cái giá phải trả là quá lớn, nhưng trong hiện thực cuộc sống, chúng ta không thể tránh khỏi cảm xúc tức giận và làm tổn hại đến tinh thần. Đa số mọi người dùng phương pháp áp chế, thay đổi cách nghĩ để điều tiết cảm xúc. Nhưng tâm lí học không chủ trương con người dồn ép quá độ cảm xúc của mình. Có những người bị cảm xúc tiêu cực vây bủa trong một thời gian dài, chôn chặt đau thương trong lòng, điều này gây tổn hại rất lớn tới sức khỏe. Lúc này, nên đem những điều không vui trong lòng thổ lộ ra ngoài, mới có thể cải thiện được tâm thái của bản thân.

Trong những giai đoạn khác nhau của cuộc đời, mục tiêu mà con người muốn đạt được cũng rất khác nhau. Khi còn trẻ, có quá nhiều mộng tưởng, có quá nhiều thứ để theo đuổi, rồi lại có quá nhiều đau khổ, quá nhiều thất bại. Những điều này khiến những lo âu dồn nén trong lòng, sự nhẫn nại giống như ngọn

lửa cần bùng cháy. Lúc này chúng ta cần trút bỏ hết những u uẩn tích tụ trong lòng. Và đối tượng được chọn để tâm sự phải giống như một bác sĩ tâm hồn, có thể khiến cho người thổ lộ có được sự thoải mái nhẹ nhõm, từ đó giúp tinh thần họ sảng khoái, tâm lí khỏe mạnh.



✓ Người chưa bao giờ nổi nóng chưa chắc đã có một đời sống tâm lí khỏe mạnh, cảm xúc u uất tích lũy lâu trong lòng sẽ làm con người ngày càng thêm áp lực.

✓ Cần tìm được phương thức trút bỏ trầm cảm thích hợp với bản thân.

✓ Lạc quan nhìn vào tất cả những thứ không thuận lợi mà mình gặp phải, để lòng mình càng rộng mở.

CUỘC ĐẤU TRANH GIỮA CẢM XÚC TÍCH CỰC VÀ NỖI BUỒN CHÁN

Năm 1986, nhà tâm lí học Norman D. Sundberg ở Đại học Oregon và học trò của ông là Richard F. Farmer đã tiến hành nghiên cứu một cách hệ thống về cảm giác buồn chán. Họ cùng phát minh ra "Thang đo khuynh hướng buồn chán" (Boredom Proneness Scale, gọi tắt là BPS) gồm 28 câu hỏi, dùng BPS để đo lường sự buồn chán của con người trong những môi trường khác nhau. Kết quả cho thấy, hầu hết mỗi người khi ở trong một môi trường lặp lại, đơn điệu, áp lực mà không thể thoát ra được (ví dụ như khi xếp hàng chờ đợi), thì đều nảy sinh cảm giác buồn chán tạm thời. Nhưng có một số người lại luôn cảm thấy buồn chán trong đa số hoàn cảnh, họ cần tìm được nhiều hơn sự kích thích mới mẻ trong cuộc sống; hoặc là bởi không có năng lực tự tạo ra niềm vui mà cảm thấy vô vị; hoặc không tìm thấy ý nghĩa và mục tiêu cuộc sống nên cảm thấy chán ghét cuộc sống của mình.

Cảm giác buồn chán nảy sinh chủ yếu do hai nguyên nhân: kích thích bên ngoài không đủ và năng lực điều tiết bản thân kém.

Năm 2005, Stephen J. Vodanovich và Steven J. Kass của Đại học West Florida cùng nhà tâm lí học

Đại học Oklahoma là J. Craig Wallace, trong quá trình phân tích BPS đã chỉ ra hai nguyên nhân dẫn đến cảm giác buồn chán: Một là kích thích bên ngoài không đủ, nói cách khác là mong muốn có được cảm giác mới lạ, cảm giác hưng phấn và thay đổi không được thỏa mãn. Vì luôn muốn có sự kích thích bên ngoài nên người có tính cách hướng ngoại càng dễ rơi vào cảm giác buồn chán. Nhà tâm lí học Hans Eysenck đã chỉ ra, người có tính cách hướng ngoại cần được kích thích một cách đa dạng mới có thể duy trì được sự tỉnh táo tốt nhất, nếu không cảm giác buồn chán sẽ đến một cách tự nhiên.

"Cho dù người có tính cách hướng ngoại thường cần những kích thích bên ngoài nhiều hơn, nhưng năng lực tự điều tiết của họ lại không giống nhau", đây chính là nguyên nhân thứ hai mà Vodanovich đúc kết qua phân tích trắc nghiệm BPS. Người có nhiều sở thích hoặc năng động sáng tạo thì sẽ không dễ rơi vào hố sâu buồn chán. Sundberg nói: "Tôi tin rằng có người cho dù an tĩnh ngồi thiền như tăng lữ nhà Phật cũng không cảm thấy buồn chán. Họ vẫn có thể dùng trái tim cảm ngộ cuộc sống, tự tạo niềm vui, đồng thời không ngừng trưởng thành". Còn với những người có thế giới nội tâm nghèo nàn, khả năng điều tiết của bản thân lại kém thì cho dù có

nhiều kích thích bên ngoài và cảm giác mới lạ hơn nữa cũng vô ích. Vodanovich cho rằng: "Đại não sẽ không ngừng tìm kiếm kích thích, và ngày càng cần được kích thích nhiều hơn. Đây chính là cuộc chiến đấu đã biết trước sự thất bại, bạn vĩnh viễn không bao giờ cảm thấy thỏa mãn".

Cảm xúc có ảnh hưởng rất lớn đến việc sản sinh ra cảm giác buồn chán, người có ý thức cá nhân tích cực rất ít khi cảm thấy buồn chán. Ngược lại, đối với người không hiểu về chính bản thân mình, không tìm thấy mục tiêu và ý nghĩa của cuộc sống thì sẽ chìm sâu vào buồn chán. Năm 1951, nhà phân tâm học người Áo - Otto Fenichel đã nói trong bài phân tích về "cảm giác buồn chán": "Bởi vì không rõ bản thân muốn làm gì, nên không tìm thấy mục tiêu và ý nghĩa của cuộc sống".

Trong tình hình cực đoan, nếu như bản thân không biết tìm kiếm niềm vui, và cảm thấy cuộc sống không còn ý nghĩa, thì sẽ sản sinh loại cảm giác buồn chán phức tạp hơn, thậm chí còn hoài nghi ý nghĩa tồn tại của mình. Khi một người vì áp lực cuộc sống buộc phải vứt bỏ mục tiêu hoặc lí tưởng mà mình vẫn khao khát, cảm giác buồn chán cũng sẽ đến. Năm 2000, nhà tâm lí học lâm sàng ở Đại học Saint Francis của Mĩ -

Richard Bargdill đã miêu tả 6 ví dụ được ông gọi là "cảm giác buồn chán trong cuộc sống". Những ví dụ này cho thấy, mất đi mục tiêu cuộc sống sẽ khiến con người nảy sinh cảm giác buồn chán. Trong đó, có ví dụ về một cô gái sau khi phải từ bỏ mơ ước làm một nhà sinh vật học, hối hận lấy một người chồng mà mình không có tình cảm, sống trong một bầu không khí gia đình lạnh lẽo, ngột ngạt. Một chàng trai khác vì vứt bỏ đi mơ ước làm nhà văn, chuyển sang sự nghiệp tôn giáo, cũng xuất hiện hiện tượng tương tự.

Đối diện với những công việc có tính chất lặp lại một cách buồn chán, các mối quan hệ xã hội mệt mỏi và công việc gia đình không đầu không cuối, mỗi người đều cảm thấy vô cùng buồn chán. Khi chúng ta cảm thấy buồn chán, làm thế nào để xua đi cảm giác này để khiến cuộc sống của chúng ta trở nên đủ đầy, hạnh phúc?

Cảm giác buồn chán vô cùng đa dạng, phương pháp trị liệu tất nhiên cũng rất phong phú. Nếu như buồn chán bắt nguồn từ công việc nhạt nhẽo thì có thể thử thay đổi công việc, hoặc là thông qua sự tăng cường độ và độ khó của công việc để thay đổi môi trường làm việc.

Nhà tâm lí học Đại học West Florida - Stephen Vodanovich chỉ ra: Nếu một người luôn cảm thấy buồn chán trong thời gian rảnh rỗi, anh ta nên bồi dưỡng hứng thú, hoặc học một vài kĩ năng mới. Ông còn nói: "Thông qua việc tự mình bồi dưỡng, bạn sẽ phát hiện ra thế giới xung quanh thực sự rất phong phú đa dạng. Chỉ cần chuyên tâm thể nghiệm khám phá mọi vật xung quanh, thì sẽ không cảm thấy buồn chán".

Mỗi người chúng ta đều sẽ cảm thấy buồn chán trong cuộc sống thường nhật, điều này rất bình thường, cuộc sống không phải lúc nào cũng rực rỡ sắc màu. Buồn chán cũng như vị khách không mời, nếu như chỉ ở lại trong thời gian ngắn thì không sao cả, chúng ta chỉ cần tạm thời nghỉ ngơi. Nhưng nếu như nó trở thành vị khách lưu trú lâu dài, bạn nhất định phải nhìn lại phương thức và thái độ sống của mình. Khi bạn bị nỗi buồn chán vây bủa, hãy tìm một mục tiêu thực tế cho mình, đồng thời hãy nhanh chóng làm cho mình trở nên bận rộn.

Bước đầu tiên để thoát khỏi sự buồn chán là đặt ra mục tiêu hợp lí cho cuộc sống của mình, điều này sẽ có tác dụng rất lớn trong việc chế ngự cảm giác buồn chán.

✓ Bạn buồn chán không phải bởi vì cuộc sống không thú vị.

✓ Một phương hướng sống rõ ràng, thiết thực sẽ giúp bạn thoát khỏi vũng lầy buồn chán.

✓ Bồi dưỡng hứng thú, sở thích hoặc học thêm một vài kĩ năng mới, sẽ khiến cho cuộc sống càng trở nên phong phú và hạnh phúc.

CẢM GIÁC XẤU HỔ THỰC SỰ KHÔNG THỂ THAY ĐỔI SAO?

Rất nhiều nhà tâm lí học cho rằng: Xấu hổ nằm trong bản tính của con người. Biểu hiện của xấu hổ thường là mắt nhìn không tập trung, so vai cúi đầu, lảng tránh đám đông.

Một giáo sư nhi khoa từng nói: "Tôi coi xấu hổ là một phần rất bình thường trong tính cách của con người". Nhưng, cái nhìn của các nhà khoa học và những người có xu hướng lảng tránh đám đông bởi tâm lí xấu hổ lại hoàn toàn khác nhau. Nhân tố chủ yếu quyết định một người hay có cảm giác xấu hổ hay không là gì? Chúng ta nên đối diện với vấn đề này như thế nào? Thông qua nghiên cứu hành vi, chiếu chụp đại não, thậm chí là kiểm tra gene, các nhà nghiên cứu dần dần nhận thấy rằng, xấu hổ là một trạng thái phức tạp.

Con người cảm thấy xấu hổ, chắc chắn là có nguyên nhân của nó. Nhưng điều này không chỉ nằm trong vấn đề tính cách hướng nội của một cá nhân. Nhà tâm lí học Đại học Havard - Jerome Kagan nói: "Khi chúng ta ở bên cạnh một người xa lạ, cảm giác xấu hổ sẽ rõ rệt hơn trạng thái căng thẳng thông thường hoặc trạng thái lo âu, hoài nghi. Người hay

xấu hổ có khả năng là người thuộc mẫu hình hướng nội, nhưng không phải tất cả người hướng nội đều hay xấu hổ".

Thực tế cho thấy, trong chúng ta có khoảng 30% là người có tâm lí hay xấu hổ. Tỉ lệ cao đến nỗi rất nhiều người không thể thừa nhận sự thực này.

Bernardo Carducci là giáo sư tâm lí học của phân hiệu Đông Nam Đại học Indiana, ông là người chuyên nghiên cứu về sự xấu hổ nhưng thời còn trẻ ông cũng từng là một người nhút nhát, hay xấu hổ. Ông nói: "Lúc đó tôi có rất nhiều bạn, nhưng chưa từng một lần hẹn gặp. Kì thực, xấu hổ hoàn toàn có thể khắc phục được. Sự hình thành tâm lí xấu hổ có sự tham gia của một loại cảm giác ý thức, mà loại cảm giác này xuất hiện ở người sau 18 tháng tuổi với những biểu hiện như bẽn lẽn, đánh giá thấp bản thân, không tự tin,... giống như lúc nào cũng như có một tấm gương trước mặt họ vậy".

Carducci nói: "Người hay xấu hổ có lúc cũng muốn thoát ra ngoài, kết bạn với nhiều người hơn, nhưng họ luôn luôn không biết phải làm gì. Trong môi trường xã giao mới, người xấu hổ thường gặp khó khăn khi kết bạn, bởi vì họ quá nhút nhát bẽn lẽn. Nếu như cảm thấy không thoải mái, họ sẽ khép mình".

Bởi vậy, người hay xấu hổ luôn luôn gò bó bản thân trong một phạm vi giới hạn khi tham gia vào các hoạt động xã giao, họ thích hoặc quen với phạm vi nhỏ như, lặp đi lặp lại những gì đã quen thuộc mà không khai thác những mối quan hệ xã giao khác. Carducci nói: "Xấu hổ và nhát gan không có mối quan hệ nào, có những người ở một phương diện nào đó rất tự tin, thậm chí có thể diễn thuyết trước mặt trăm người, nhưng một khi mặt đối mặt nói chuyện với người lạ, họ sẽ cảm thấy thấp thỏm không yên".

Khi sự xấu hổ ngày càng có xu hướng cực đoan hóa, cuộc sống của con người sẽ buộc phải thay đổi, điều này khiến con người thu nhỏ một cách tối đa những thú vui xã hội, phóng đại cảm giác xa cách ở họ.

Nếu như bạn là một người hay xấu hổ, có thể nói rằng: Có ít nhất 30% số người trên thế giới có tâm lí xấu hổ, xấu hổ không hề đáng sợ, nhưng không nên để nó trở thành yếu tố cản trở bước tiến của bạn.

Từng có một cậu bé từ nhỏ đã không giỏi giao tiếp, cậu rất hay xấu hổ, chưa bao giờ chủ động phát ngôn, mỗi lần bước lên bục thuyết trình là toàn thân run rẩy, cậu không dám nói chuyện với bạn gái, không hiểu bài cũng không dám hỏi thầy cô và bạn bè, cho nên kết quả học tập cũng không tốt, tốt nghiệp trung học một cách khó khăn, không có hi vọng thi đỗ đại

học. Cậu ta bèn tìm cho mình một công việc, đó là làm nhân viên tiếp thị, cậu ta cho rằng chỉ có như vậy cậu ta mới có thể thực hiện ước mơ ngày nhỏ là trở thành một người tài giỏi. Như chúng ta đều biết, công việc này phải tiếp xúc với nhiều người. Cậu ta biết nếu như không thể khắc phục được nhược điểm của bản thân, thì sẽ không thể trở thành một người tài giỏi được. Thế là, bắt đầu từ ngày đi làm đầu tiên, cậu tự ép mình nhìn thấy bất kì ai nhất định cũng phải chào to một tiếng, để người khác cảm thấy cậu nhiệt tình cởi mở. Khi bồi dưỡng nghiệp vụ, chỉ cần có câu hỏi, cậu nhất định giơ tay trả lời. Cậu đương nhiên không biết tất cả đáp án, nhưng cậu luôn tự nhủ: Cho dù biết hay không cũng đều phải giơ tay đầu tiên, sau đó vừa nghĩ vừa nói.

Chỉ một tuần, cậu đã khắc phục thành công tính hay xấu hổ, thậm chí được đồng nghiệp ở công ty gọi là "kì tài hoạt bát". Cuối cùng cậu cũng thực hiện thành công mơ ước của mình, trở thành một người không tầm thường. Cậu đã được công nhận là một trong những nhà doanh nghiệp thành công trẻ nhất người Mĩ gốc Á, công ty cậu thành lập có vị trí đáng nể trong số hàng trăm doanh nghiệp tư nhân tại Mĩ.

Cậu bé ngày nhỏ hay xấu hổ đã trở thành người sáng lập, kiêm chủ tịch hội đồng quản trị tập đoàn Viewsonic nước Mĩ - Chu Gia Lương.

Chu Gia Lương có thể làm được, bạn cũng có thể làm được, hãy thử dùng những phương pháp dưới đây để giúp bạn thoát khỏi sự xấu hổ. Cần biết rằng, người xấu hổ không phải chỉ có bạn, mỗi người bạn gặp đều có thể nhút nhát hơn bạn; cho dù tồn tại nhân tố di truyền, xấu hổ vẫn có thể thay đổi. Hãy dũng cảm và nghị lực, điều này cũng đơn giản như khi bạn thay đổi những thói quen khác; hãy mỉm cười với người đối diện, đồng thời tiếp xúc ánh mắt với họ; nói to rõ ràng khi giao tiếp, đặc biệt là khi nói ra tên của mình; nỗ lực trong môi trường mới, hãy là người đầu tiên đặt câu hỏi hoặc phát biểu ý kiến. Bất kì ai cũng đều yêu thích "người phá băng", không ai cho rằng bạn là một người xấu hổ, bao gồm chính bản thân bạn; hãy đánh giá mình chính xác. Thiết kế mỗi bước hành động để đạt đến đỉnh cao lí tưởng; chú trọng cảm nhận của người khác, đặc biệt là khi bạn gặp người xấu hổ khác, làm như vậy mới có thể hạ thấp cái tôi của bạn; trước những trường hợp thường làm bạn cảm thấy xấu hổ, hãy luyện tập suy tư, thả lỏng, điều tiết tư tưởng đến trạng thái lí tưởng.

Cho dù bạn từ nhỏ đã là một đứa trẻ hay xấu hổ, hay bởi vì trong quá khứ có chuyện không vui mà sau đó cảm thấy xấu hổ, bạn đều có thể rèn luyện thay đổi bản thân. Khi bạn bước vào hoàn cảnh giao

tiếp xã hội mới, không ai biết rằng bạn có xấu hổ hay không. Lúc này, bạn hoàn toàn có thể thả lỏng mình, giao lưu với người khác.

✓ Quá xấu hổ sẽ làm bạn mất đi rất nhiều cơ hội.

✓ Chuẩn bị chu đáo cho mọi việc có thể làm bạn tự tin hơn, thoải mái hơn.

✓ Hãy ép mình chủ động, nhiệt tình giao lưu với người khác, sẽ càng dễ khắc phục tính hay xấu hổ.

CÀNG HỒN NHIÊN THÌ CÀNG HẠNH PHÚC

Lão Tử trong *Đạo đức kinh* đã dùng câu "Hàm đức chi hậu, bỉ vu xích tử" (người đức dày sống như một đứa trẻ) để miêu tả trạng thái cuộc sống của một đứa trẻ - không ham muốn, không đấu tranh, thuần khiết và hạnh phúc. Trong thế giới trẻ thơ, cuộc sống là hạnh phúc, điều gì cũng khiến chúng hạnh phúc.

Khi lớn lên, chúng ta đều mất đi niềm vui hồn nhiên đó. Vì sao không thể giữ mãi tâm hồn trẻ thơ? Mục đích cuối cùng của cuộc sống không phải là vui vẻ sao. Hãy thử nghĩ xem, bạn đã bao lâu không cười thật to rồi? Đã từ khi nào bạn đánh mất đi tâm hồn thơ trẻ?

Đặc trưng điển hình của tâm lí trẻ thơ là: thích mô phỏng, hiếu kì, ham chơi, thích tụ tập, thích khám phá cuộc sống thiên nhiên bên ngoài, đây chính là những điều hình thành nên trái tim trẻ thơ với những niềm vui thuần khiết.

Lương thiện nhất, chân thành nhất, thuần khiết nhất trong nhân tính chính là tâm hồn trẻ thơ. Trẻ con thường hỏi những câu hỏi ngây thơ khiến người lớn bối rối khi trả lời, chúng luôn nghĩ ra những trò đặc biệt để chơi. Nhưng khi đứa trẻ lớn lên, sau khi tiếp

nhận giáo dục lí tính quá nhiều, và được truyền thụ tư duy quán tính, rất khó giữ được sự thuần khiết và niềm vui thơ trẻ ấy. Trong thế giới người lớn, chín chắn mới được coi là tốt, sâu sắc mới đáng để tự hào, lí trí mạnh mẽ mới đáng để kiêu ngạo. Nhưng chúng ta lại quên mất rằng, chính sự ngây thơ mới làm cho chúng ta được yêu mến; chính sự ngây thơ mới làm cho chúng ta giảm nhẹ những rối ren và đen tối của cuộc đời; chính trái tim cảm tính và hồn nhiên mới cho chúng ta sống một cách chân thực nhất.

Trong tâm hồn trẻ thơ, điều nổi bật nhất có lẽ là tâm lí thích bắt chước. Trẻ con dưới một tuổi có thể bắt chước những âm thanh và động tác đơn giản. Lớn lên một chút, có thể "làm đường sắt" và "ga tàu hỏa" trong phòng, buổi tối có thể bịt khăn của mẹ đóng vai đại hiệp võ lâm, có thể diễn trò cô dâu chú rể với trẻ con hàng xóm, lại còn ôm một con búp bê giả làm bố mẹ. Khi còn nhỏ có ai không từng tham gia những trò chơi mà trong mắt người lớn rất đáng cười ấy? Xem ra sự ngây thơ mới chính là tài sản mà năm tháng ban tặng cho chúng ta, khi chúng ta càng trưởng thành, càng lớn lên, sẽ càng hoài niệm sự ngây thơ này.

Trẻ thơ rất hiếu kì, tâm lí hiếu kì thúc giục chúng không ngừng tiếp xúc với tất cả những sự vật mới,

không ngừng tìm hiểu thế giới kì diệu này, điều này khiến năng lực nhận thức của trẻ phát triển mạnh mẽ. Nhưng người trưởng thành chúng ta lại trở nên thờ ơ, nhìn mà không thấy, không có lòng hiếu kì và ham hiểu biết, cho nên ngày càng khó tiến bộ, và cũng khó có thể thưởng thức những niềm vui "kiểu Ơ-rê-ka".

Chỉ có trẻ thơ mới biết làm thế nào để có khoảng thời gian đẹp nhất, làm thế nào để biến môi trường nhạt nhẽo trở thành một nơi đầy niềm vui. Trẻ thơ lúc nào cũng cười sảng khoái và tinh thần luôn thoải mái, chúng có thể chơi hết mình, nghịch hết mình, vô lo vô nghĩ; lúc thì tim đập hồi hộp khi đi bắt ếch; lúc khác lại đi bộ chầm chậm cùng bạn bè trong khu rừng yên tĩnh, sợ hãi đến nín thở khi những con thú nhỏ giật mình bỏ chạy; còn chơi với gà trống, chọi dế. Bạn còn nhớ mỗi khi trời mưa rủ đám bạn tắm mưa không? Những đứa trẻ sống trong thế giới trò chơi mới chính là những nhà quý tộc thực sự, chúng vô lo vô nghĩ, hồn nhiên vui chơi, nhiệt tình thưởng thức sự tự do của cuộc sống.

Trẻ nhỏ đại đa số hiếu động, chúng coi trò chơi là cuộc sống, càng nhiều hoạt động, chúng càng trưởng thành nhanh hơn. Còn chúng ta cả ngày bận rộn, cuộc sống thiếu kích thích, sẽ ngày càng không

muốn bỏ thời gian để cơ thể được nhẹ nhõm và thoải mái hoàn toàn.

Chúng ta sống trong thành phố đầy bê tông cốt thép nên dễ quên đi vẻ đẹp của cây cỏ thiên nhiên. Nhưng trẻ con thì sao? Đa số trẻ nhỏ đều thích cuộc sống thiên nhiên bên ngoài. Hãy nhớ lại khi mình còn nhỏ, có phải bạn sẽ rất phấn khích khi được người lớn đưa đi chơi? Khi còn chưa biết đi, có phải bạn thường cố gắng trèo lên cửa sổ để ngắm nhìn cảnh vật bên ngoài? Khi chúng ta lớn lên lại quên mất thế giới thiên nhiên, thu mình trong căn phòng nhỏ hẹp, giấu đi những niềm vui và nỗi buồn của bản thân, như vậy chỉ có làm cho trái tim mình ngày càng nhỏ bé, niềm vui càng ngày càng ít đi.

Khi bạn vẫn còn là một đứa trẻ, bạn cũng từng thích chạy nhảy, đánh lộn, hờn dỗi, hoàn toàn không giống với bạn trong hiện tại suốt ngày mệt mỏi với lương bổng, giá nhà và những khó khăn của tương lai. Lúc đó cho dù vẫn có áp lực của bài tập và học hành, cho dù vẫn lo lắng thầy cô và bố mẹ quản giáo, nhưng bạn không hề bị những tâm sự buồn chán của tương lai hành hạ, không hề mất đi phương châm "sống cho hiện tại". Nhưng khi bước vào giai đoạn trưởng thành, bạn sẽ phát hiện ra bạn mất đi phương châm đơn giản đó, luôn luôn lo lắng cho tương lai,

luôn luôn vì những điều không vui có thể xảy ra ngày mai làm ảnh hưởng đến tâm tình hiện tại. Càng lớn lên, trái tim càng nặng nề, càng không thể vô tư chơi đùa như một đứa trẻ nữa..

Lỗ Tấn từng nói: "Đã là con người thì ai cũng vậy, càng bước đến tuổi trung niên hay tuổi già sức yếu, thì sẽ càng giống như một đứa trẻ, sẽ đi đến đường biên thế giới của trẻ thơ mà mình đã quên mất từ lâu, lúc đó sẽ lại nghĩ vì sao ánh trăng có thể đi cùng con người, vì sao những vì tinh tú có thể tỏa sáng trên không trung". Người lớn không nhận ra vì sao ánh trăng có thể đi cùng con người, cũng không có thời gian để nhìn những vì tinh tú tỏa sáng trên không trung. Sự thiệt thòi này, càng là một loại nỗi buồn.

Có một lần, một cô giáo mầm non hỏi một bạn nhỏ: "Vì sao hoa lại nở"? Bạn nhỏ đó trả lời: "Đó là hoa thức dậy, nó muốn nhìn mặt trời". Một đứa trẻ khác nói: "Thân hoa duỗi lưng cho đỡ mỏi nên đâm vỡ đóa hoa". Đứa trẻ thứ ba nói: "Hoa muốn đưa tai để nghe xem các bạn nhỏ hát gì..." Cô giáo đã cảm động sâu sắc. Đáp án mà cô chuẩn bị vốn dĩ vô cùng đơn giản, đơn giản đến mức khô khan: "Bởi vì thời tiết trở nên ấm áp".

Vì sao chúng ta không nghĩ đến những lí do mà lũ trẻ đưa ra? Có lẽ, bởi vì cuộc sống lí tính, vì cái

nhìn của người lớn. Kì thực, cuộc sống làm cho chúng ta trở nên ích kỉ, chỉ mải lo nghĩ bản thân như thế nào, không hề nhìn ra xung quanh ra sao; hoặc là chúng ta căn bản càng ngày càng ít vui vẻ.

Trẻ thơ có thế mạnh khi dùng trí tưởng tượng để làm cuộc sống của chúng thêm vui vẻ, còn người lớn chúng ta thì thường dùng lợi ích để đo đếm cuộc sống, cho nên chúng ta luôn suy tính thiệt hơn, không thể có được niềm vui. Bởi vậy chúng ta nên học tập trẻ thơ, tìm lại tâm hồn thơ bé, tìm lại tư duy vui vẻ, tâm thái hạnh phúc.

Lâu nay, chúng ta ngồi ngay ngắn, đi giày da kiểu tây, có quá nhiều quy tắc và cấm kị. Kì thực, chúng ta vẫn thích lăn lộn trên thảm cỏ, thích bên mép dính bơ khi ăn nhồm nhoàm một miếng bánh, sâu thẳm trong tâm hồn mỗi chúng ta vẫn là một đứa trẻ hồn nhiên, vẫn khao khát có thể thoát khỏi tất cả những buồn chán và áp lực. Trong thế giới bề bộn này, xin hãy giữ lấy trái tim thuần khiết như trẻ thơ, khi bờ vai của bạn không nặng nề nữa, bạn sẽ có được nụ cười tươi sáng rạng ngời.

✓ Tâm hồn trẻ thơ thuần khiết tươi đẹp, sẽ mang đến niềm vui trong sáng nhất.

✓ Tìm lại lòng hiếu kì và ham muốn hiểu biết đã mất từ lâu, bạn sẽ giống như một đứa trẻ không ngừng thu nhận được niềm vui.

✓ Hãy đối xử tốt với bản thân, nghỉ ngơi thích đáng, tìm về với thiên nhiên, cuộc sống của bạn sẽ trở nên vui vẻ, hạnh phúc hơn.

TẠO LẬP SỰ TỰ TIN THỰC RA VÔ CÙNG ĐƠN GIẢN

Cảm giác tự ti xuất hiện khi con người mất đi sự tự tin. Tự ti là kẻ thù của sự tự tin. Tâm lí tự ti không phải bẩm sinh, đa số hình thành do con người đánh giá quá khắt khe với bản thân. Khách quan mà nói, tự ti được tạo thành do một vài khuyết điểm của cá nhân hoặc do nhiều lần không được như ý muốn.

Cô bé Khê từ nhỏ đã thích vẽ tranh, cô bé học vẽ từ hồi mẫu giáo, và tiến bộ rất nhanh, càng vẽ càng đẹp. Nhưng khi lên tiểu học, cô bé có nhiều bạn học hơn, các bạn vẽ đẹp cũng nhiều hơn so với trước rất nhiều, lúc này tranh của Khê không còn được coi là nổi trội nữa. Hơn nữa có lúc cô bé còn bị thầy cô phê bình. Dần dần, Khê bắt đầu hoài nghi mình vẽ không đẹp, đồng thời đánh mất đi cảm hứng với hội họa.

Khê vốn dĩ thích vẽ tranh, hơn nữa vẽ khá tốt, chỉ là khi ở trong môi trường mới, tình hình không còn giống như trước đã khiến cô bé cho rằng mình không có năng khiếu hội họa. Đây chính là một trong những biểu hiện phổ biến nhất của tâm lí tự ti: Khi gặp phải khó khăn thì lập tức hoài nghi năng lực bản thân.

Điển hình của tâm lí tự ti gồm những biểu hiện dưới đây: Khi gặp phải khó khăn, lập tức hoài nghi năng lực bản thân; do dự thiếu quyết đoán vì sợ làm sai; sợ trước sợ sau; luôn luôn so sánh sở đoản của mình với sở trường của người khác; thường xuyên hối hận, cảm thấy việc gì cũng đều không làm được như ý, không được mĩ mãn.

Hình thức biểu hiện của tâm lí tự ti có thể vô cùng đa dạng, nhưng căn bản nhất là không có sự hiểu biết chính xác về bản thân.

Trên thực tế, tự ti là một hiện tượng tâm lí vô cùng phổ biến, rất nhiều người nhìn có vẻ tự phụ nhưng bên trong lại ẩn tàng sự tự ti. Nhưng cho dù thế nào, chúng cũng đều là sự đánh giá và ý thức tiêu cực về bản thân, điều này sẽ cản trở sự tiến bộ của chúng ta, là kẻ thù lớn cho sự thành công của cuộc sống. Vì vậy, chúng ta nhất thiết phải tìm biện pháp khắc phục. Những phương pháp dưới đây có thể giúp con người khắc phục sự tự ti, lấy lại tự tin:

1. Dùng tâm lí bù đắp để vượt qua sự tự ti

Tâm lí bù đắp là một loại cơ chế thích ứng tâm lí, chỉ cá thể vì để khắc phục khuyết điểm, hạn chế trên phương diện sinh lí hoặc sự tự ti trên phương diện tâm lí của mình mà đã phát triển sở trường, ưu

thế thuộc phương diện khác, bắt kịp hoặc vượt qua người khác. Chính cơ chế thích ứng tâm lí này làm cho cảm giác tự ti trở thành động lực để đạt được thành công. Người có "khiếm khuyết sinh lí" càng lớn, cảm giác tự ti cũng càng mạnh, khát vọng đi tìm sự bù đắp cũng càng lớn, cơ sở để thành công cũng càng vững chãi.

Tâm lí bù đắp là cơ chế có thể giúp con người chuyển bại thành thắng, chỉ cần vận dụng thích hợp là có thể thay đổi cuộc sống. Nhưng nhất thiết phải chú ý: một là phải căn cứ vào thực tế, theo đuổi những mục tiêu rõ ràng; hai là không được để những tình cảm phi lí tính điều khiển. Chỉ có tâm lí bù đắp tích cực mới có thể thực sự cổ vũ con người không ngừng tiến lên chiếm lĩnh những đỉnh cao mới của cuộc sống.

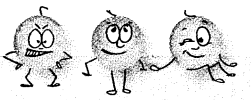
2. Dùng thái độ lạc quan để đối diện với thất bại

Trong quá trình tự mình bù đắp, nhất định phải học cách đối diện với thất bại. Đời người mấy mươi năm, thuận buồm xuôi gió tất nhiên là tốt, nhưng bên cạnh đó cũng có những đoạn đường khúc khuỷu gập ghềnh phải vượt qua, thất bại là mẹ thành công, thành công chỉ hơn thất bại ở một lần cố gắng, bởi vậy nhất định phải có sự chuẩn bị tâm lí dũng cảm đối diện với thất bại. Nhất định phải nỗ lực nâng cao

năng lực ứng phó với những khó khăn và thất bại, điều chỉnh bản thân, tăng cường năng lực thích ứng xã hội, kiên tâm với đạo lí càng tôi luyện thì càng tới gần với thành công. Cần kiên trì sau mỗi lần thất bại, tiến hành tổng kết và phân tích để cuối cùng có được thu hoạch, kiên định để mỗi lần thất bại trở thành khúc dạo đầu của bản nhạc thành công, như vậy mới có thể biến tiêu cực trở thành tích cực, khiến sự tự ti trở thành tự tin.

3. Dùng hành động thực tế để tạo lập sự tự tin

Hãy dừng việc nói suông và suy nghĩ viển vông lại, việc cần làm là dùng hành động thực tế để chinh phục nỗi sợ hãi, chiến thắng sự tự ti là phương pháp tạo lập sự tự tin nhanh nhất, hiệu quả nhất. Khi đối diện với những việc khiến mình sợ hãi phải dũng cảm bắt tay làm, cho đến khi đạt được thành công. Thể hiện bản thân bằng những hành động cụ thể, luôn tiến về phía trước; mở to mắt, nhìn thẳng vào người đối diện; ngẩng cao đầu, bước tự tin; luyện tập phát biểu trước đám đông; học cách mỉm cười,... Nếu như bạn có thể làm được 8, 9 phần trong số những kiến nghị kể trên, nhất định bạn có thể tìm lại sự tự tin trong cuộc sống.



✓ Không được lúc nào cũng so sánh bản thân với người khác, đây là một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn đến tâm lí tự ti.

✓ Hãy chú trọng tới sở trường của mình, nhận thức bản thân một cách chính xác, không cần quá để tâm đến ý kiến của người khác.

✓ Không được mỗi khi có vấn đề là lại nghi ngờ năng lực của bản thân. Lạc quan nhìn nhận thất bại, bạn mới có thể từ thất bại bước nhanh đến thành công.

HỌC CÁCH CẢM ƠN NHỮNG BIẾN CỐ VÀ KHÓ KHĂN

Một cặp vợ chồng sau mười năm kết hôn mới có một đứa con, vì vậy họ nâng niu đứa trẻ như ngọc quý, yêu thương hết mực. Khi đứa trẻ được hai tuổi, một buổi sáng trước khi đi làm, người chồng phát hiện ra trên bàn có lọ thuốc đang mở nắp, nhưng vì sắp muộn giờ nên anh chỉ kịp dặn vợ chú ý đến lọ thuốc, rồi vội vàng rời khỏi nhà. Mẹ của đứa trẻ liên tục bận rộn trong bếp, nên đã quên mất việc phải cất lọ thuốc đi. Không ai biết đứa trẻ đã phát hiện ra lọ thuốc đó, do hiếu kì và bị nước thuốc màu sắc hấp dẫn nên nó đã uống hết lọ thuốc. Thuốc có dược tính rất mạnh, dù là người lớn cũng không được uống nhiều, bởi vậy đứa trẻ đã lâm vào tình trạng nguy kịch. Người mẹ phải chịu nỗi đau và tâm lí tự trách cực lớn, cảm thấy không thể đối diện với chồng mình. Khi người chồng kinh hoàng chạy đến bệnh viện, anh vô cùng đau đớn và tuyệt vọng.

Hãy thử nghĩ xem, đối diện với biến cố đột xuất này, người chồng trong câu chuyện sẽ nói với vợ như thế nào?

Bạn nhất định không đoán được. Bởi vì đại đa số mọi người hoặc là sẽ nổi trận lôi đình với vợ, nói những

lời mất đi lí trí như "Ngu ngốc!", "Ngu xuẩn!", hoặc là sẽ oán hận vợ sao lại không cẩn thận như vậy, đổ hết trách nhiệm lên đầu vợ. Nhưng, câu nói mà người chồng này nói với vợ lại là: "Em yêu, anh yêu em!".

Đây là một câu chuyện có thật xảy ra ở nước Mĩ. Một câu chuyện ngắn gọn, một câu nói đơn giản, nhưng trong hoàn cảnh đó, giờ phút đó, thực sự mấy ai có thể đối diện với hiện thực một cách lí trí như vậy?

Đối diện với điều không may, có người oán trách số phận, oán trách người khác rồi không thể gượng dậy, có người thì lại áy náy, tự trách bản thân. Sự việc dù sao cũng đã xảy ra, kết quả của nó sẽ không vì sự oán trách của bạn mà có bất kì thay đổi nào. Bạn có oán trách thế nào đi nữa thì cuối cùng cũng chỉ gây tổn thương cho chính bạn và cho những người xung quanh.

Với rất nhiều người, cuộc sống luôn luôn đầy những điều không may mắn, thế là họ oán trách thời tiết xấu, giao thông trì trệ, bệnh tật, con cái ương bướng,...

Kì thực, có rất nhiều sự việc sở dĩ không được như ý, nhiều khi lại do chính mình gây nên. Làm việc không tốt, cấp trên sẽ quở trách bạn; không chú ý ăn uống, bạn sẽ phát phì; không xem dự báo thời tiết, không mang ô, bạn khó tránh khỏi bị mưa ướt; không dậy sớm, vội đi vào giờ cao điểm, đương nhiên sẽ gặp tình trạng tắc đường...

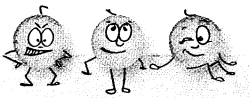
Nhưng đại đa số mọi người lại không nhìn thấy nguyên nhân từ chính bản thân mình, chỉ luôn cảm thấy tất cả mọi điều xung quanh đều cản trở mình. Cứ thế mãi, vấn đề của chính bạn sẽ tích tụ lại và ngày càng trầm trọng hơn, kết quả là cấp trên cuối cùng cũng bắt đầu hoài nghi năng lực của bạn; đồng nghiệp bắt đầu chán ghét bạn; người nhà cũng cảm thấy thất vọng về bạn,... Mà sau khi những điều này xảy ra, bạn sẽ càng thêm oán trách, tâm trạng càng không thể tồi tệ hơn được nữa.

Có lẽ mọi người cảm thấy oán trách là một phương thức giải tỏa rất tốt. Khi gặp khó khăn hoặc đối diện với biến cố, nếu như không trút bỏ những bức bối trong lòng để tâm tình thoải mái, thì cũng đồng nghĩa với việc tự tàn phá bản thân, sẽ ức chế tới mức trở thành một bệnh tâm lí nghiêm trọng. Giải thích như vậy dường như rất dễ được mọi người thông cảm, nhưng trên thực tế nếu dùng cách này thì có thể nhanh chóng giải tỏa tâm lí, có điều hậu quả để lại cũng rất nghiêm trọng. Oán trách rất dễ trở thành thói quen. Một người khi gặp phải vấn đề nhỏ hoặc một chút khó khăn mà đã không ngừng oán trách, vậy thì, đến khi gặp phải vấn đề lớn, điều đầu tiên anh ta nghĩ đến sẽ không phải là làm thế nào để giải quyết được nó, mà là than thân trách phận sao lại

đen đủi như vậy, lãng phí thời gian, sức lực, dồn hết tâm trí vào việc oán trách.

Rất nhiều nghiên cứu về tâm lí học đã chỉ ra, con người sở dĩ thích oán trách bởi trong lòng họ có những nỗi sợ. Họ sợ rằng người khác biết căn nguyên của việc họ làm không thuận lợi là do chính họ, sợ đối diện với hậu quả, đối diện với bản thân vấn đề, sợ phải gánh trách nhiệm, sợ trong quá trình giao lưu với người khác lộ ra những nhược điểm của bản thân,... Người thích oán trách, luôn luôn đem những việc không vừa lòng và nguyên nhân của nó đổ lên đầu người khác.

Mỗi người khó tránh khỏi trải qua những việc không thuận buồm xuôi gió trong cuộc sống, khi đối diện với điều đó, những người có tâm thái tích cực để đối diện sẽ luôn thuận lợi vượt qua khó khăn. Tư tưởng quyết định thái độ, thái độ quyết định hành vi, nếu như bạn luôn luôn oán trách, vậy thì, tất cả mọi việc trong cuộc sống sẽ trở thành đối tượng để bạn oán trách. Hãy ngừng oán trách, nỗ lực nghĩ cách thay đổi hiện trạng mới là việc làm thông minh.



✓ Oán trách sẽ không có bất cứ tác dụng nào, chỉ làm cho sự việc trở nên tồi tệ.

✓ Rũ bỏ trách nhiệm sẽ làm bạn càng thêm bị động.

✓ Truy tìm căn nguyên của vấn đề mới là hành động thông minh.

CHƯƠNG 3
TÂM LÍ CÔNG SỞ - CON ĐƯỜNG NHANH NHẤT ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG SỰ NGHIỆP

Trong xã hội hiện nay, tâm lí học đã trở thành bộ môn triết học cần thiết nhất để có thể thích nghi ở nơi công sở. Thực sự không quá lời khi nói như vậy về tác dụng của tâm lí học, bởi vì một tâm lí khỏe mạnh đã trở thành yếu tố không thể thiếu để những người đang làm việc có thể nâng cao hiệu suất công việc, cải thiện quan hệ xã hội. Ở nơi làm việc đầy phức tạp, có những người chuyên môn vững vàng, tài năng, quên mình vì công việc, nhưng lại thường xuyên mệt mỏi, khốn khổ vì công việc, luôn luôn không nhận được sự đền bù xứng đáng. Đối với điều này, chúng ta chỉ có thể nói họ không hiểu đạo lí sống ở nơi làm việc. Bạn lo sợ mình sẽ không thuận lợi trong quá trình công tác? Vậy thì hãy tìm hiểu một chút về tâm lí học công sở!

CHÍN LOẠI NHÂN CÁCH: HỌC CÁCH SỐNG HÒA HỢP VỚI NGƯỜI KHÁC

Năm 1977, hai bác sĩ người Mĩ là Alexander Thomas và Stella Chess đã xuất bản cuốn sách *Khí chất và phát triển (Temperament and Development)*, trong đó tổng kết rằng: Ở trẻ sơ sinh từ 2 đến 3 tháng tuổi có thể phân biệt rõ chín loại khí chất không giống nhau, đó là: độ hoạt bát, tính quy luật, tính chủ động, tính thích ứng, phạm vi hứng thú, cường độ phản ứng, tình cảm, mức độ phân tâm, phạm vi lực chú ý và tính bền vững. Giáo sư tâm lí học Đại học Stanford là David Daniels thì phát hiện ra chín loại khí chất khác nhau này lại vừa khéo hòa hợp với chín loại nhân cách:

Thứ nhất, loại hoàn hảo. Đặc trưng của kiểu người này là không ngừng cầu toàn, luôn luôn cho rằng chỉ có sự hoàn mĩ mới được mọi người yêu mến. Họ giữ vững nguyên tắc, không thích thỏa hiệp, thường nói "nên" và "không nên", yêu ghét phân minh, có yêu cầu rất cao với bản thân và với những người xung quanh, theo đuổi sự hoàn hảo, không ngừng tiến bộ, thế giới tình cảm yếu đuối; họ luôn kì vọng mỗi một sự việc sẽ được thực hiện một cách vô cùng hoàn mĩ, hi vọng bản thân thậm chí là cả xã hội không ngừng tiến bộ; luôn luôn tự kiểm điểm bản thân, và cũng sẽ nhắc nhở, phê bình sai lầm của người khác.

Nếu bạn là người theo chủ nghĩa hoàn mĩ, bạn sẽ thường có những cảm xúc như phẫn nộ, bất mãn, thất vọng, chán nản. Yêu cầu quá cao sẽ đem đến rất nhiều áp lực cho bản thân bạn và những người xung quanh. Là người theo chủ nghĩa hoàn mĩ, bạn không nên quá khắt khe, khi muốn phê bình người khác thì hãy suy nghĩ một chút, tìm kiếm ưu điểm của đối phương và cũng nên nhìn rõ sự thực, như vậy có thể giảm bớt sự hà khắc và gay gắt của bạn.

Nếu bạn giao thiệp với kiểu người này, nên học cách tán thưởng những "tiêu chuẩn cao" của họ cũng như chú ý đến tính ổn định và cảm giác an toàn khi xây dựng mối quan hệ với họ, làm cho họ hiểu rằng bạn có thể là một người bạn và chỗ dựa đáng tin cậy. Bạn nên khen ngợi, tán dương những hành động quan tâm, vui vẻ giúp đỡ người khác của họ, bạn có thể dùng quà tặng, thiệp mừng, một cái ôm,... để biểu hiện sự tán thưởng và yêu thích của bạn với họ. Nếu như hẹn gặp họ nhất định phải đúng giờ. Xử lí sự việc trước mặt họ cần phải gọn gàng ngăn nắp; còn phải thẳng thắn thừa nhận sai lầm nếu có, bởi vì họ không thích thấy người khác cố chấp bảo thủ với sai lầm của bản thân. Kì thực họ "soi mói" bạn chỉ là họ muốn giúp đỡ bạn, đừng hiểu lầm. Tóm lại, khi ở bên

họ, nên có thái độ tích cực và đối xử với họ một cách lễ độ.

Thứ hai, loại yêu thương vô điều kiện (thích giúp đỡ người khác). Họ luôn luôn nghĩ rằng chỉ có không ngừng giúp đỡ người khác thì mới được mọi người yêu mến. Họ khát khao có được tình yêu của người khác và những quan hệ tốt đẹp, tình nguyện chiều theo ý người khác, coi chuyện của người khác cũng là chuyện của mình, làm cho người khác cảm thấy không thể xa rời mình, nhưng lại thường xuyên coi nhẹ cảm nhận của bản thân; vô cùng để ý đến tình cảm và nhu cầu của người khác, nhiệt tình quá mức, nguyện dành hết tình yêu cho người khác, chỉ khi người khác bằng lòng đón nhận tình yêu của họ, họ mới có thể cảm thấy giá trị bản thân được hiện thực hóa; họ tuy rằng hào phóng khẳng khái với người khác, nhưng lại thường coi nhẹ nhu cầu của mình, khiến bản thân gặp nhiều bất lợi; họ từ chối sự giúp đỡ từ người khác, phủ nhận những vấn đề tồn tại của bản thân và dành rất nhiều thời gian để giúp đỡ người khác, kết quả ở kiểu người này, ham muốn khống chế và chiếm hữu người khác ngày càng mãnh liệt.

Nếu bạn thuộc kiểu người này thì cần phải quan tâm đến bản thân nhiều hơn, đồng thời để ý nhiều hơn đến phản ứng tình cảm của bản thân, tạo lập

được ý thức cá nhân mạnh mẽ, như vậy thì không cần thông qua giúp đỡ người khác mới cảm thấy giá trị của bản thân.

Khi giao thiệp hoặc chung sống với kiểu người này, bạn cần để họ biết rằng, bạn ngưỡng mộ ngoại hình, thành công của họ, lại càng ngưỡng mộ lí tưởng làm cho thế giới tràn đầy tình yêu thương, làm cho thế giới ngày càng tốt đẹp của họ, họ có vị trí vô cùng quan trọng trong tim bạn. Nếu như phải phê bình họ, thì chú ý mềm mỏng một chút, nhất thiết không được nói họ không đủ lí tính, quá ấu trĩ hay quá căng thẳng, như vậy sẽ làm tổn thương họ hoặc làm họ tức giận.

Thứ ba, loại thể hiện. Đặc trưng điển hình của kiểu người này là luôn theo đuổi thành tựu, cho rằng chỉ có thành công mới được mọi người yêu mến. Tâm lí hiếu thắng mạnh, thích so sánh với người khác, với họ thành công là thước đo giá trị của bản thân, họ chú trọng hình tượng, cuồng công việc, sợ những cảm xúc nội tâm lộ ra ngoài; mong muốn được mọi người khẳng định; họ là những người có hoài bão. Họ không ngừng theo đuổi sự hiệu quả, mong muốn trổ hết tài năng, muốn được người khác ngưỡng mộ, trở thành tiêu điểm của công chúng; họ là người vô cùng hiếu thắng, rất có tiềm năng lãnh đạo; nhưng do đặc điểm tính cách nên họ lại rất sợ thất bại, chạy trốn

khó khăn, mà đây lại là những điều đại kị nếu muốn đạt được thành công.

Kiểu người này cần chú ý: Bạn yêu bản thân và thích thể hiện, nhưng không được thái quá, nếu không sẽ khiến người khác phản cảm. Hơn nữa tính hiếu thắng mạnh mẽ của bạn sẽ khiến bạn rất khó có bạn thân, bởi vì bạn dường như sợ bị người khác nhìn thấy con người thực của mình, như vậy bạn sẽ cảm thấy cô độc. Thực tế cuộc sống vốn không có người hoàn hảo. Nếu bạn sống với con người thật của mình, bạn sẽ hạnh phúc hơn.

Giao thiệp với kiểu người này, nhất định phải khen ngợi những thành tựu và thành công của họ, thấu hiểu những nỗ lực và cố gắng của họ, thông cảm cho những hành vi cuồng công việc của họ. Họ rất mẫn cảm với những bình luận của người khác, cho nên không được tùy tiện bình luận họ "làm việc không hiệu quả" hoặc "nhanh mà ẩu", cũng không được thường xuyên nhắc đến những sai lầm đã qua của họ. Bạn có thể thể hiện tình cảm ngưỡng mộ với hiệu quả công việc cao, sự lạc quan, tự tin và năng lượng vô hạn của họ vào lúc thích hợp, đương nhiên phải biểu hiện một cách khách quan và chân thành.

Thứ tư, loại lãng mạn. Họ rất độc đáo, cho rằng độc đáo mới được mọi người yêu thích. Tình cảm

của họ dễ biến đổi, thích lãng mạn, sợ bị người khác từ chối, cảm thấy không có ai thực sự hiểu bản thân mình, có ham muốn chiếm hữu cực lớn, họ tự mình quyết định phong cách làm việc; hay nói về những việc không vui, đa sầu đa cảm, đố kị, nhạy cảm; cực kì trân trọng tình cảm của bản thân, dành tâm huyết nuôi dưỡng nó, hơn nữa thích dùng cách duy mĩ, độc đáo để thể hiện. Họ hi vọng có thể sáng tạo ra những hình tượng và tác phẩm độc đáo, không muốn có phong cách bình thường giống người khác, vì vậy không ngừng phát hiện bản thân, tự kiểm điểm bản thân và khám phá bản thân.

Nếu bạn thuộc kiểu người này, chắc hẳn bạn rất hay nghĩ về những sự việc không vui, cũng rất dễ đố kị. Đồng thời bạn cũng là người dễ bị tình cảm chi phối, dễ mất lí trí, không trách nhiệm, những điều này đều cản trở những mối quan hệ giao tiếp của bạn. Bạn thường tình cảm hóa và còn dễ lộ sự cô độc, bạn nên cẩn thận để không quá tách rời với mọi người xung quanh, dù sao bạn cũng đang sống trong thế giới hiện thực.

Để hòa hợp với kiểu người này, điều cần làm là tán thưởng sự sáng tạo, năng lực quan sát và tình cảm sâu sắc của họ, cần thường xuyên khen ngợi họ, đồng thời thể hiện sự tiếp nhận và thừa nhận những

cảm giác và tình cảm của họ, nhưng cũng phải thành thật nói với họ, những tình cảm đó của họ ảnh hưởng đến bạn thế nào. Nếu như họ là bạn của bạn, vậy thì trừ khi họ đề nghị còn nếu không đừng chủ động giúp đỡ họ, bởi vì họ yếu ớt và quá mẫn cảm. Nhưng là một người bạn, bạn cần để họ biết rằng thường xuyên chịu sự khống chế của những tình cảm yếu ớt là không tốt. Đối với những việc làm và hành vi của họ, bạn nên thông cảm và lượng thứ, cân nhắc kĩ trước khi phê bình, bởi vì họ sẽ cảm thấy vô cùng xấu hổ vì điều này. Nếu như họ muốn bạn giúp đỡ lập kế hoạch, nhất định phải cung cấp phương pháp giải quyết mà họ cảm thấy "sơ sài" nhất, để cho họ cảm thấy bản thân họ có thể đóng góp một chút gì đó và tiếp tục hoàn thiện. Khi họ cảm thấy bị tổn thương, bạn cần cổ vũ họ nên tìm hiểu rõ sự thực để tránh những hiểu lầm không cần thiết. Cuối cùng điều cần chú ý là, không nên ép buộc người sống nội tâm như họ tham gia các hoạt động xã giao.

Thứ năm, loại trí tuệ, tư tưởng. Họ theo đuổi học thức, cho rằng người có tri thức phong phú mới được người khác khẳng định. Họ lạnh lùng đối diện với thế giới, không lệ thuộc vào tình cảm, ưa phân tích nghiên cứu, nhưng lại gặp khó khăn khi hành động thực tiễn, không theo đuổi sự hưởng thụ vật chất, mà tôn vinh những thú vui mang tính giá trị tinh thần,

không thích biểu lộ cảm xúc trong lòng; mong muốn thông qua tri thức để hiểu hoàn cảnh, đối diện với tất cả sự vật xung quanh; họ hi vọng tìm thấy đầu mối và nguyên lí của sự việc để làm chuẩn tắc hành động; nắm vững tri thức, họ mới có dũng khí hành động, và mới có cảm giác an toàn.

Không nên cảm thấy mình thuộc loại trí tuệ là điều hoàn mĩ, người thuộc kiểu này cần có đủ không gian và sự riêng tư cao độ, nếu không sẽ cảm thấy lo lắng bất an, có nhiều lúc hơi quá xa cách với người khác. Kiểu người này bàng quan với mọi việc xung quanh, thường tạo cho người khác cảm giác mình lạnh lùng và khó tiếp xúc. Hơn nữa kiên trì theo đuổi tri thức đương nhiên là quan trọng, nhưng kinh nghiệm thực tiễn cũng vô cùng quý giá, cho nên nếu bạn thuộc kiểu người này thì cần tìm được sự cân bằng giữa lí luận và thực tiễn.

Nếu như bên cạnh bạn có người thuộc loại trí tuệ, vậy thì bạn nên tán thưởng sự thông minh và cơ trí của họ, đối với những hi sinh nhỏ, tinh tế của họ cũng cần quan tâm nhiều hơn, như vậy có thể khiến họ cảm thấy được cổ vũ. Đối với thái độ xa cách và khách quan của họ, nên hiểu rằng đó là do tính cách khiến họ như vậy, chứ không phải họ từ chối bạn. Nếu như bạn là bạn của kiểu người này, nên chú ý

nhất thiết không được xâm phạm đến không gian riêng tư của họ, bạn có thể cổ vũ họ chia sẻ những cảm nhận của bản thân với bạn nhiều hơn, càng cần cổ vũ họ quan tâm và tham gia vào những sự việc xung quanh nhiều hơn nữa, có điều phải kiên nhẫn từ từ tác động đến họ bằng thái độ ôn hòa, chứ không nên vội vàng và góp ý một cách gay gắt.

Thứ sáu, loại trung thành, họ cho rằng chỉ có trung thành mới là phương thức tốt nhất để chung sống với người khác. Làm việc cẩn thận, không dễ dàng tin tưởng người khác, hay nghi ngờ, thích cuộc sống tập thể, toàn tâm toàn lực làm việc vì người khác, không thích nhận được sự quan tâm của người khác, không dễ dàng thay đổi bản thân, không thích thay đổi môi trường; sùng bái quyền lực, dựa vào mệnh lệnh để làm việc; nhưng mặt khác lại cực dễ chống lại quy định, tính cách của họ chính là thể thống nhất của những mâu thuẫn; ý thức đội ngũ mạnh, cần cảm giác thân mật và được yêu thích, được tiếp nhận, mới cảm thấy an toàn.

Bạn sợ hãi quyền uy kì thực là do bạn thiếu cảm giác an toàn, cho nên bạn thường bi quan trong đối nhân xử thế, hơn nữa không lạc quan tiếp nhận những thử thách mới. Cần biết rằng quá lo lắng sẽ

cản trở tương lai của bạn, bạn cần dũng cảm đối diện chứ không phải là trốn chạy. Bạn nên tạm biệt sự ngờ vực, làm một người có chủ kiến, không nên luôn luôn đi sau người khác.

Khi giao thiệp với kiểu người này, thái độ nhất định phải thành thật, phải tán thưởng lòng trung thành, trí tuệ và năng lực của họ, nhưng không nên quá phóng đại hoặc nói vòng vo. Khi cùng làm việc với họ, cần nhất là quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng, không được có bất kì sự nghi ngờ nào. Nếu như giữa các bạn nảy sinh tranh chấp, nhất định phải làm họ hiểu rằng bạn đang toàn tâm toàn ý tìm biện pháp giải quyết vấn đề. Nếu như họ đang nổi giận, không được gây xung đột trực diện với họ, chờ cơn bão qua đi rồi mới giải quyết, hiệu quả có thể sẽ tốt hơn. Nếu như họ là bạn của bạn, bạn nên cổ vũ họ nhiều hơn, động viên họ nói ra sự khủng hoảng lo sợ của họ, khích lệ họ dùng tư duy chính diện để suy nghĩ vấn đề.

Thứ bảy, loại hoạt bát. Là người cởi mở thích tìm sự vui vẻ, cho rằng nếu như không đem đến niềm vui cho người khác thì mình cũng không hạnh phúc. Họ sống vô tư, tìm kiếm cảm giác mới, chạy theo trào lưu, phê phán việc chịu đựng áp lực, sợ những tình cảm tiêu cực; mong muốn có cuộc sống vui vẻ, không

ngừng sáng tạo, tìm niềm vui cho mình đồng thời cũng tìm niềm vui cho người khác, luôn hướng về một cuộc sống dễ chịu, tốt đẹp; họ thích sống trong thế giới vui vẻ và rộn ràng, cho nên luôn tích cực tìm kiếm niềm vui, thể nghiệm niềm vui.

Nếu như bạn thuộc kiểu người này, bạn thường khá vui vẻ và cũng luôn mang đến niềm vui cho những người bên cạnh, nhưng bạn ghét sự bó buộc và cảm giác bị khống chế, như vậy, không cẩn thận sẽ làm tổn thương đến một nửa của mình, cho nên cần lưu ý đừng quá đà. Hơn nữa bởi vì quá sợ sự bí bức, làm việc thiếu nhẫn nại, khi không thể nhẫn nại nữa thì thường dễ bị kích động, điều bạn cần là sự ổn định, điềm tĩnh, trách nhiệm, và suy nghĩ giống như một người trưởng thành.

Nếu giao thiệp với kiểu người này, cần tán thưởng sự lạc quan, tính ngẫu hứng và nhiệt tình với những sự vật mới của họ. Lắng nghe câu chuyện của họ nhiều hơn, cổ vũ họ tham gia những cuộc đối thoại có ý nghĩa, nhập tâm vào sự mạo hiểm và niềm vui của họ, không được trói buộc họ trong những thời gian hạn chế và trong công việc thường nhật. Khi phê bình họ, thái độ cần ôn hòa, phê bình ngắn gọn, đi vào điểm mấu chốt để không làm người nghe sốt ruột. Nếu họ là bạn của bạn, nhất định phải tránh ỷ

lại vào họ, đồng thời bản thân cũng nên hứng thú hơn một chút. Nếu như họ trốn tránh đối diện với khó khăn, bạn nên cảnh tỉnh họ nhìn thẳng vào vấn đề, thử giải quyết vấn đề.

Thứ tám, loại lãnh đạo, họ tìm kiếm quyền lực, cho rằng chỉ khi có quyền lực thì cuộc sống mới có nhiều giá trị. Họ dựa vào thực lực, không phụ thuộc người khác, đề cao chính nghĩa, thích làm việc lớn; luôn hành động một cách chính trực, khi gặp phải vấn đề lập tức bắt tay giải quyết; thích độc lập tự chủ, tất cả dựa vào bản thân, dựa vào năng lực của bản thân để làm việc, hi vọng dẫn dắt mọi người đến sự công bằng, chính nghĩa.

Nếu như bạn thực sự là người dựa vào ý chí để quản lí cuộc sống, vậy thì cần biết rằng, việc thích ra lệnh cho người khác, quá hiếu thắng của bạn sẽ dễ công kích người khác, làm cho người khác cảm thấy áp lực và không vui, đồng thời cũng đem đến cản trở cho bạn, cho nên đừng can thiệp quá sâu vào công việc của người khác. Kiểu người này thường mạnh mẽ và hành động theo suy nghĩ của mình, dễ để tâm vào chuyện vụn vặt. Bạn cần chú ý không nên vì tâm lí phản nghịch mà làm chính mình bị tổn thương.

Khi giao thiệp với kiểu người này, cần ngưỡng mộ sức mạnh, sự tự lực cánh sinh và tinh thần chính

nghĩa của họ. Bởi vì họ luôn thành thật và thẳng thắn, nên bạn hãy thẳng thắn cho họ biết suy nghĩ của bạn, cũng đừng ngăn cản họ nói với bạn ý nghĩ của họ. Bạn phải tôn trọng họ, nhưng cũng nên có lập trường của mình, không nên cho phép họ điều khiển bạn hoặc dễ dàng phủ nhận quan điểm của bạn. Nếu như bạn bị tổn thương, nên để họ biết, bởi vì rất nhiều khi họ không hề ý thức được điều đó. Bạn nên thử chấp nhận phong cách thích chỉ đạo, nóng nảy của họ, nhất thiết không được cho rằng đó là họ đang công kích bạn. Nhưng khi họ thực sự tức giận, bạn không nên có phản ứng giống như họ, nếu không chỉ đổ thêm dầu vào lửa, sẽ khiến sự việc càng thêm nghiêm trọng.

Cuối cùng là loại ôn hòa, họ kiếm tìm sự hài hòa, cho rằng chỉ có hòa khí mới là chân lí của cuộc sống. Họ luôn cần nhiều thời gian để quyết định, khó lòng từ chối người khác, ít khi tức giận; cử chỉ lời nói vô cùng ôn hòa, không muốn xung đột với người khác, không tự khen, rất khiêm tốn; họ mong muốn hài hòa với người khác, trốn tránh tất cả những bất đồng và căng thẳng, khao khát mọi sự đều được duy trì ở trạng thái tốt đẹp; bỏ qua những việc có thể làm bản thân không vui, đồng thời làm hết sức để giữ cho tâm trạng được bình ổn, cân bằng.

Nếu như bạn thuộc kiểu người này, vậy thì bạn là một sứ giả hòa bình, ôn hòa và vô hại trong quan hệ giao tiếp, bạn sẽ rất được hoan nghênh. Nhưng khi làm việc, kiểu người này không có quá nhiều ưu điểm, bạn thường làm việc chậm chạp, không nắm bắt được trọng tâm, không có chủ kiến, sẽ làm những người hợp tác với bạn cảm thấy sốt ruột. Bạn nên học cách không ỷ lại người khác, chủ động thúc giục bản thân để khiến mình càng trở nên giỏi giang, giàu kinh nghiệm.

Giao thiệp với kiểu người này, bạn nên khen ngợi sự nhân từ, ôn hòa và nhẫn nại của họ, thể hiện sự yêu thích với những việc họ có thể làm được, không phóng đại những việc mà họ không làm được, tán thưởng, một cái ôm hoặc dùng những phương pháp khác để thể hiện sự quan tâm và tình cảm với họ. Nếu như bạn không rõ họ rốt cuộc cần gì hoặc cái gì quan trọng nhất với họ, bạn có thể hỏi họ, điều này với họ vô cùng quan trọng. Nếu như họ cần nhiều thời gian mới có thể đưa ra quyết định, vậy thì bạn nên kiên nhẫn một chút. Nếu như cần phê bình họ, bạn nên tinh tế, bởi vì họ rất dễ cho rằng người khác đang chỉ trích mình. Tóm lại, đối với họ cần nhẫn nại và tinh tế.

Có thể thấy rằng, David Daniels đã chia nhân cách con người thành chín kiểu khác nhau một cách rõ ràng, súc tích, mỗi kiểu đều có những đặc trưng riêng. Giữa chín loại nhân cách này không có sự phân biệt cao thấp, tốt xấu, chỉ có sự khác biệt ở phương thức xử thế mà thôi. Lí luận này là tấm bản đồ khắc họa cụ thể những đặc trưng nhân cách của con người, nắm vững nó là nắm được chiếc chìa khóa vạn năng để hiểu rõ chính mình, nhận thức và hiểu rõ người khác, là công cụ hữu hiệu để giao tiếp, giao lưu có hiệu quả.

Bởi vì rõ ràng là quan niệm giá trị nằm sâu trong nội tâm của mỗi người không chịu ảnh hưởng của những tác động bên ngoài, cho nên có thể khiến chúng ta thực sự hiểu rõ người khác và hiểu rõ chính mình, thực sự nắm rõ cá tính của bản thân, từ đó hoàn toàn thừa nhận và tiếp nhận sở đoản của bản thân, đánh thức những sở trường của chính mình; khiến chúng ta có thể hiểu được những loại nhân cách khác với bản thân, từ đó nắm vững kĩ năng giao tiếp và hòa hợp với người khác, tạo lập quan hệ hợp tác chân thành, hòa hảo.

✓ Hiểu rõ bản thân mới có thể phát huy đầy đủ năng lực.

✓ Phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm mới có thể không ngừng nâng cao giá trị bản thân.

✓ Chủ nghĩa hoàn mĩ dễ khiến bạn tức giận, bất mãn, thất vọng, buồn chán. Hãy khoan dung một chút với bản thân và người khác, như vậy thường đem đến hiệu quả tốt hơn.

ĐỊNH VỊ SÁCH LƯỢC: PHÁT HUY TỐI ĐA ƯU THẾ

Ở Mĩ, có một câu chuyện về thành công rất được yêu thích. Câu chuyện như sau, trong một khu rừng rậm, động vật cũng thông minh như con người, các con vật liền mở một trường học. Ngày khai giảng, gà, vịt, chim muông, thỏ núi, sơn dương, sóc,... rất nhiều loài động vật nhỏ nghe tin đều tìm đến. Trường mở tất cả 5 lớp học: bơi, hát, khiêu vũ, leo cây và chạy bộ. Ngày đầu tiên khi giáo viên tuyên bố sẽ học môn chạy bộ, thỏ vừa hưng phấn vừa chạy một vòng thật nhanh trên thao trường, đồng thời tự hào nói: Đây chính là việc mà ngay từ khi sinh ra tớ đã thích rồi, tất nhiên tớ có thể làm tốt! Nhưng thỏ lại nhìn những động vật nhỏ khác, bạn thì bĩu môi, bạn thì sầm mặt, hiện rõ vẻ không vui. Sau khi tan học, thỏ về nhà vui vẻ nói với mẹ: "Trường học này tốt cực kì! Con rất thích nó". Ngày thứ hai, thỏ con lại nhảy nhót đến trường từ sáng sớm. Thầy giáo tuyên bố: "Bài học hôm nay là học bơi!", vịt con liền hưng phấn giống như thỏ con hôm trước, vội vàng nhảy xuống nước. Lúc này, thỏ con vốn sợ nước, bắt đầu cảm thấy run rẩy, những động vật nhỏ khác cũng như vậy. Tiếp theo, môn học ngày thứ ba là môn hát, môn học ngày thứ tư là môn leo núi,... tình hình tiếp theo có thể đoán ra, mỗi một môn học ở trường, luôn luôn có bạn động vật nhỏ thích, có bạn động vật nhỏ khác không thích.

Câu chuyện hàm chứa một triết lí, đó chính là "không thể bắt lợn đi hát, thỏ đi bơi". Muốn có thành tựu, thỏ phải chọn học chạy, vịt nên chọn học bơi, sóc nên chọn leo cây. Phàm là người thành công đều phải biết ưu thế của bản thân, nhưng người bình thường lại không làm được như vậy. Trong thực tế cuộc sống, họ rất khó nắm rõ ưu thế của mình là thuộc về loại thỏ, loại vịt, hay là loại chim.

Đối với vấn đề này, các nhà tâm lí học đã tiến hành nhiều thí nghiệm và tìm ra một quy luật cơ bản có thể giúp mỗi người nắm rõ ưu, khuyết điểm của bản thân. Khi bạn nhìn thấy người khác làm một việc gì đó, có phải bạn nghe thấy trong lòng mình có ai đó nói rằng "bạn cũng nên làm việc này", khi bạn hoàn thành một việc, trong lòng rộn lên niềm hân hoan vui thích, hơn nữa tin chắc rằng "mình còn có khả năng làm việc này tốt hơn nữa", nhưng có một số việc bạn dường như không cần suy nghĩ, có thể hoàn thành thuận lợi một cách tự nhiên; có những việc đối với bạn lại khó như lên rừng xuống biển,... những điều giống như trên đều là những tín hiệu quan trọng nhất, nó ngầm chỉ ra những ưu, khuyết điểm đang tồn tại ở bạn.

Để đánh giá một người có phải là người thành công hay không, điều quan trọng nhất là xem anh ta có phát huy được hết ưu thế của bản thân không, tiêu chuẩn này cũng trở thành căn cứ quan trọng để đánh giá sự thành công trong công việc của mỗi người.

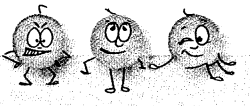
Từ xưa đến nay, những người thành công thường có ảnh hưởng đến toàn thế giới. Danh hiệu Air Jordan (Jordan không trung) của Michael Jordan không ai có thể thay thế, Pele được mệnh danh là vua bóng đá, Pavarotti mãi mãi là một huyền thoại âm nhạc, Sophia Loren là nữ hoàng điện ảnh với kĩ năng diễn xuất tuyệt vời, Jack Welch là huyền thoại trong giới lãnh đạo doanh nghiệp. Để có được những danh hiệu cao quý này, họ đều phải phát huy tối đa ưu thế của mình.

Ưu thế thiên bẩm để thành công là điều mà mỗi người đều có. Trong thời đại mà mọi thứ thay đổi chóng mặt như ngày nay, phàm là doanh nghiệp hay cá nhân, muốn có được cơ hội phát triển, nhất định phải có được những nét đặc sắc của riêng mình. Cho nên, không được chỉ chăm chăm vào lĩnh vực không phải sở trường của mình, phải nghĩ nhiều hơn đến sở trường của mình, đồng thời phát huy ở mức tối đa.

Con người nhất định phải định vị được bản thân. Định vị chính là xác định phạm vi một việc hoặc vài việc cần làm, những việc nằm ngoài phạm vi thì không làm. Bởi vì việc gì cũng làm thì rất khó có được thành tựu, khó có thể hoàn thành xuất sắc. Nếu muốn thành công rực rỡ, hãy bắt đầu từ chính chỗ sở trường nhất của mình, làm việc sở trường của mình ngày càng nhuần nhuyễn, ngày càng chuyên sâu, ngày càng thấu suốt, mới có thể dần dần trở thành người

đứng đầu trong lĩnh vực đó, khiến cho người khác mỗi khi nhắc đến lĩnh vực này, thì phải nghĩ đến bạn đầu tiên, khi đó tự nhiên bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn.

Rất nhiều người thường nói, mặt này tôi không giỏi, cần phải có thời gian để tiến bộ; lĩnh vực này rất khó, cần phải bỏ thời gian để học tập; loại chứng chỉ đó gần đây rất được coi trọng, cần phải dành thời gian để học tập nắm vững nó. Nhưng chúng ta nên biết rằng, về cơ bản, phát triển toàn diện là rất khó, nhất thiết không được trở thành người mà cái gì cũng biết, nhưng lại không giỏi cái gì cả.



✓ Con voi không cần học trèo cây để chứng minh năng lực của mình.

✓ Làm những việc theo sở trường của mình sẽ khiến bạn làm việc một cách hứng thú và cảm thấy nhẹ nhàng.

✓ Kết hợp với hứng thú của bản thân, trở thành chuyên gia trong một lĩnh vực nào đó, sẽ tốt hơn nhiều việc gì cũng biết nhưng không làm tốt việc nào cả.

ÔNG CHỦ NỔI GIẬN, BẠN PHẢI LÀM THẾ NÀO?

Trong mắt cấp dưới, ông chủ thường là những người có tính tình nóng nảy, hay quát nạt, ngay cả những công thần kề vai sát cánh xây dựng cơ đồ với họ cũng có lúc bị khiển trách. Cần biết rằng, ông chủ là người nắm quyền lớn trong tay, trong công ty họ là bậc chí cao vô thượng, vị trí độc tôn này khiến họ dễ dàng nổi nóng với cấp dưới. Đặc biệt là với tư cách người cầm lái con thuyền công ty, áp lực và thách thức mà họ phải đối mặt người ngoài không thể biết được, bởi vậy, mỗi khi chịu áp lực quá lớn, họ có xu hướng tìm đến cấp dưới như đối tượng để trút bỏ những cơn thịnh nộ của mình.

Bên cạnh việc có được địa vị và tiền bạc, ông chủ còn phải gánh vác trách nhiệm tương ứng. Kết quả đem lại từ việc khai thác thị trường cho tới vận hành sản xuất, kinh doanh..., người đứng đầu đều phải chịu trách nhiệm, cho nên, bắt buộc lúc nào họ cũng phải chú ý. Họ luôn phải trăn trở con đường nào mới là đúng đắn, làm việc nào mới là chính xác, còn phải mất thời gian và công sức để cảnh cáo những người không tận tâm với công việc. Dưới áp lực cực lớn như vậy, ông chủ khó tránh khỏi căng thẳng, nóng nảy, dễ cáu giận khi cấp dưới không

hiểu hay không nhiệt tình làm việc, tích tụ lâu dần rồi dễ dàng bùng nổ.

Nghiên cứu tâm lí học hiện đại chỉ ra rằng: Khi áp lực quá lớn, con người dễ nảy sinh tâm lí căng thẳng và lo âu, dễ dàng phát sinh những hành vi quá khích khác thường. Đây chính là lí giải khoa học không gì hợp lí hơn đối với những cơn nóng giận thường xuyên của ông chủ. Trên thực tế, nổi nóng là điều có thể xảy ra ở tất cả mọi người, là biểu hiện bên ngoài của hoạt động tâm lí bình thường, đây chính là hậu quả do áp lực tâm lí quá lớn gây ra. Vì vậy, những cơn nóng nảy của ông chủ hoàn toàn không phải là đặc biệt, chỉ vì vị trí của họ phải đối mặt trực tiếp với quá nhiều áp lực mà thôi.

Vị trí người đứng đầu công ty thường là vị trí tập trung rất nhiều loại mâu thuẫn, mấu chốt chính là quyền lợi và lợi ích. Rất nhiều vấn đề khó cần họ giải quyết, rất nhiều vấn đề phức tạp cần họ xử lí, rất nhiều mâu thuẫn ứ đọng cần họ hóa giải, mà những vấn đề này thường là khó khăn nhất, hao tâm tổn trí nhất, những áp lực rất dễ khiến họ phát sinh cảm xúc tiêu cực.

Nhưng hiểu thì hiểu, thông cảm thì thông cảm, nếu bạn không biết đối phó với những cơn nóng giận của ông chủ, thì rất có khả năng bạn sẽ bị

những cảm xúc tiêu cực của ông chủ ảnh hưởng, theo đó sẽ hoài nghi năng lực làm việc của mình, lâu dần sẽ mất đi sự tự tin và rơi vào trạng thái bi quan, chán nản. Nhưng nếu bạn nắm được kĩ năng ứng xử với ông chủ, thì sẽ xử lí tốt được mối quan hệ với cấp trên, từ đó có thêm sức mạnh trong sự nghiệp.

Trong những tình huống thông thường, có thể chia tâm trạng không tốt của ông chủ thành ba loại sau: phẫn nộ, lo âu, buồn chán.

Còn chưa bước vào phòng làm việc của Giám đốc, Lệ đã nghe thấy giọng căng thẳng của ông: "Mấy người các cậu sao thế? Ở đâu có thói làm việc thế này! Đều là đồ bỏ đi!" Cô rụt rè gõ cửa phòng, một lúc sau, nghe thấy tiếng Giám đốc cao giọng nói: "Vào đi!". Bước vào trong phòng, cô liền trông thấy các đồng nghiệp đang cúi đầu đứng nghe Giám đốc mắng. Nhìn thấy Lệ, Giám đốc vẫn không nguôi giận: "Sao bây giờ cô mới đến?! Các người có thể đi rồi!" Mấy đồng nghiệp vội vã rời khỏi căn phòng.

Theo kinh nghiệm của cô, lần này bị Giám đốc gọi lên chắc chắn là có chuyện không hay. Quả nhiên, ông lấy ra bản kế hoạch mà Lệ nộp hôm qua, ném xuống bàn đánh "bộp" một cái: "Cô viết cái thứ gì thế này? Ngay cả tình hình cơ bản của khách hàng cũng không làm rõ! Còn có chỗ này, chỗ này! Viết

như thế này có hợp lí không? Hả?" Lệ không dám biện bạch, đành phải cúi đầu nghe khiển trách. Giám đốc giáo huấn bao lâu cô cũng không biết nữa, cho đến khi nghe thấy ông nói: "Đi đi!", cô mới vội vã trở về phòng.

Về đến chỗ ngồi của mình, trong lòng Lệ thấy ấm ức vô cùng, bản kế hoạch của cô rõ ràng là viết theo hướng dẫn của Giám đốc, nhưng bây giờ lại bị ông bắt bẻ như thể không đáng một xu. Giám đốc sao không quan tâm cô là một cô gái, ngay cả một chút thể diện cũng không giữ hộ? Càng nghĩ càng thấy khó chịu, liền mấy ngày, Lệ mặt mày ủ rũ vì cơn giận của Giám đốc.

Kì thực, thông thường nóng giận là biểu hiện bề ngoài của sức mạnh nội tâm. Người đứng đầu thường là những người cứng rắn, nóng nảy, như vậy mới có thể chèo chống được công ty. Vì vậy họ mạnh mẽ, làm việc không cho phép tồn tại bất cứ điều gì còn hoài nghi, cho nên khi đối diện với khó khăn, họ sẽ dùng cách thức tương đối cực đoan để biểu hiện ra ngoài. Nổi nóng trên một ý nghĩa nào đó là một loại sức mạnh, có thể thay đổi những tình trạng mà họ không thể chịu được.

Khi ông chủ phẫn nộ một cách không chính đáng, nhất định không được coi cơn phẫn nộ ấy chỉ

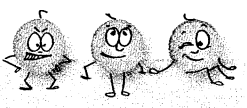
đổ lên một mình mình. Kì thực, bạn chỉ là một đối tượng để ông chủ trút bỏ cơn giận mà thôi. Rất có khả năng ông ta gặp khó khăn trong công việc, cũng có thể do nảy sinh vấn đề trong quan hệ gia đình. Tóm lại, nhất thiết không được tự cho rằng cơn giận của ông chủ là do bạn gây ra, bởi vì địa vị của bạn không đủ khiến ông chủ phẫn nộ như vậy. Ông chủ không thể gặp mặt khách hàng hay người xa lạ với một bản mặt sa sầm, mà trên một ý nghĩa nào đó, công ty thuộc quyền sở hữu của bản thân ông chủ, cho nên đây là nơi an toàn nhất, và cũng là nơi hợp lí nhất để ông chủ trút bỏ tức giận.

Nếu như bạn không may gặp phải những cơn giận dữ vô lí của ông chủ thì phải làm thế nào. Đầu tiên phải biết nhìn nét mặt mà phán đoán tâm trạng, khi bạn phát hiện ông chủ có dấu hiệu tức giận hãy cố gắng tránh xa ông chủ ra một chút, hạn chế trao đổi với ông chủ, rất có thể ngày hôm sau tất cả sẽ bình thường trở lại; nếu bạn không may trở thành đối tượng trút giận của ông chủ, nhất thiết phải nhẫn nại không được cãi lại hay biện giải, bất kì sự giải thích nào lúc này đều dễ dàng khuếch đại cơn giận của ông chủ lên cả trăm lần; không thể cực đoan cho rằng ông chủ nổi giận là sẽ sa thải bạn, nếu như mọi người sau khi bị mắng đều mất việc, thì chẳng phải công ty cũng sẽ sớm đổ bể sao.

Lo âu kì thực là biểu hiện của việc mất đi sự tự tin. Bởi vì mất đi sự tự tin nên con người lo lắng sắp tới sẽ xuất hiện cục diện mà mình không thể làm chủ được. Những điều con người lo lắng kì thực không nhất định là sẽ xảy ra. Ông chủ rơi vào trạng thái lo âu cũng không phải là ngoại lệ, lúc này ông chủ thường khá yếu đuối, không đủ tự tin, lo lắng quá nhiều. Đó chính là những phản ứng khi ông chủ phải đối diện với cục diện phức tạp, áp lực cực lớn. Vì vậy khi ông chủ lo lắng, bạn cần biết rằng ông ấy đang phải chịu áp lực cực lớn, lúc này bạn nên lấy bổn phận là cấp dưới ủng hộ ông chủ hết lòng, và tránh bị ảnh hưởng để cũng rơi vào lo lắng.

Ông chủ cũng là con người bằng xương bằng thịt, cũng có thất tình lục dục, có lúc kiên cường nhưng cũng có lúc yếu mềm. Khi ông chủ gặp phải việc không thuận lòng cũng dễ nảy sinh buồn chán. Thông thường, ông chủ sẽ tự cân bằng, bởi vậy trong giai đoạn đầu khi ông chủ bắt đầu có tâm trạng xấu thì bạn nên tránh làm phiền. Nhưng nếu như cảm xúc tiêu cực của ông chủ kéo dài, ảnh hưởng tới không khí của công ty, thì cấp dưới nên quan tâm đến ông chủ của mình, tìm hiểu xem có vấn đề gì, để ông chủ biết rằng mình luôn được tất cả mọi người ủng hộ, sẽ đồng tâm hiệp lực cùng ông vượt qua mọi khó khăn.

Tóm lại, tính khí của ông chủ thất thường, thực chất lại là một loại biểu hiện tất nhiên của hoạt động tâm lí, là cấp dưới bạn cần thực lòng hiểu những thay đổi trong tình cảm của cấp trên, cũng giống như việc bạn tự lí giải tình cảm của bản thân những lúc rơi vào tiêu cực vậy. Chỉ cần cách ứng xử của ông chủ không vượt qua giới hạn đạo đức, là cấp dưới bạn nên hiểu và thông cảm.



✓ Hãy thử thông cảm cho những cảm xúc tiêu cực của ông chủ.

✓ Không được để những cảm xúc tiêu cực của ông chủ ảnh hưởng tới công việc.

✓ Nên tìm phương pháp thích hợp để ứng phó với tâm lí không tốt của ông chủ, xoay chuyển tình hình khiến sự việc biến chuyển tốt.

3 NGUYÊN TẮC ÁM THỊ: TỰ ĐÁNH GIÁ BẢN THÂN TÍCH CỰC SẼ TẠO NÊN THÀNH CÔNG

Một ngày năm 1968, nhà tâm lí học người Mĩ Robert Rosenthal và các trợ lí đến một trường tiểu học làm thí nghiệm. Họ chọn học sinh từ lớp 1 đến lớp 6, mỗi khối chọn 3 lớp, tất cả gồm 18 lớp, tiến hành "thí nghiệm xu hướng phát triển tương lai" với các em. Sau khi hoàn thành thí nghiệm, Rosenthal trịnh trọng tỏ ý khen ngợi, đưa danh sách các học sinh "có tiền đồ phát triển nhất" cho hiệu trưởng và giáo viên, đồng thời căn dặn họ nhất định phải giữ bí mật, để tránh ảnh hưởng tới tính chính xác của thí nghiệm. Kì thực, Rosenthal đã thực hiện một "lời nói dối quyền uy", bởi vì các học sinh trong danh sách đều được lựa chọn ngẫu nhiên. Sau 8 tháng, Robert Rosenthal và các trợ lí tiến hành kiểm tra học sinh của 18 lớp đó, kết quả là kì tích đã xuất hiện: Những học sinh thuộc danh sách trên đều có thành tích tiến bộ vượt bậc, hơn nữa tính cách cởi mở lạc quan, tính tự tin tăng lên rõ rệt, ham học hỏi, vui vẻ giao lưu với người khác.

Rất rõ ràng, đó chính là trò chơi "nói dối quyền uy" của Rosenthal. Đầu tiên, lời nói dối này đã đưa cho các giáo viên một thông điệp ngầm, ảnh hưởng đến việc đánh giá năng lực các học sinh trong danh

sách của giáo viên, sau đó giáo viên lại đem đánh giá trong lòng mình biểu hiện qua tình cảm, ngôn ngữ và hành vi tác động lên học sinh, khiến học sinh được truyền cảm hứng và cổ vũ, các em vì thế càng trở nên tự tin, tự lực, trân trọng bản thân, từ đó thúc đẩy các em đạt được tiến bộ mạnh mẽ trên tất cả các phương diện. Sau này, nhóm nghiên cứu tổng kết rằng: Sự kì vọng và yêu mến của người khác, đặc biệt là những người có quyền uy (như giáo viên, phụ huynh...) sẽ khiến cho hành vi của chúng ta thay đổi theo hướng rất giống với những kì vọng đó, đây gọi là "Hiệu ứng Rosenthal", thực ra, điều nó thể hiện chính là sức mạnh của ám thị.

Bạn cũng từng có trải nghiệm như thế phải không? Bạn mặc một bộ quần áo mà mình rất thích đi làm, nhưng lại bị mấy đồng nghiệp chê bai, khi lời chê bai đầu tiên xuất hiện, bạn cho rằng có lẽ do bất đồng về quan điểm thẩm mĩ, nhưng khi thấy rất nhiều người nói vậy, bạn sẽ bắt đầu hoài nghi năng lực phán đoán và cách nhìn của bản thân. Thế là khi tan làm về nhà, bạn thay ra ngay bộ quần áo vốn mình yêu thích, hơn nữa còn quyết định không mặc nó đi làm thêm một lần nào nữa.

Đây chính là tác dụng tâm lí ngầm. Nó thường khiến người khác hành động theo những phương thức

nhất định một cách vô thức, hoặc tiếp nhận kiến nghị hay ý kiến của người khác mà không cần suy nghĩ gì. Có thể thấy, loại tâm lí ám thị này về bản chất, là suy nghĩ, ý kiến của một người sẽ bị người khác ảnh hưởng một cách vô thức ở một mức độ nhất định.

Vì sao chúng ta bị người khác ảnh hưởng một cách vô thức? Sự thực là, sau khi căn cứ vào nhu cầu của bản thân và giới hạn tự nhiên, quá trình phán đoán và quyết định của con người là do phần "tự ngã" ở sâu trong nhân cách thực hiện. Loại phán đoán và quyết định này chính là "chủ kiến". Một người có "tự ngã" tương đối mạnh thường được gọi là người "có chủ kiến". Nhưng, con người không có "tự ngã" hoàn mĩ vạn năng, "tự ngã" không phải lúc nào cũng đúng. Khi "tự ngã" không hoàn thiện và khuyết thiếu, yếu tố bên ngoài sẽ tác động vào không gian khuyết thiếu đó, khiến những ám thị bên ngoài có thời cơ phát huy tác dụng.

Trên thực tế con người rất dễ chịu ảnh hưởng bởi những ám thị tích cực từ người khác, cũng rất dễ bị ảnh hưởng bởi những ám thị tiêu cực. Nhưng chúng ta không nên thường xuyên để những ám thị, bình phẩm của người khác chi phối mình, những lời tán tụng hoặc chê bai bên ngoài là điều mà mỗi người

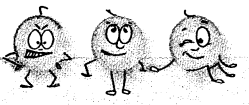
đều phải đối diện, nếu như thường xuyên vì ý kiến của người khác mà thay đổi hoặc hoài nghi bản thân, điều đó đồng nghĩa với việc đánh mất chính mình.

Một người có tâm lí lành mạnh sẽ đánh giá đúng về bản thân, họ có thể có những đánh giá và nhận thức chính xác về trạng thái, năng lực, đặc điểm và vị trí mình đang có, quan hệ với người khác và xã hội. Họ nắm rõ giá trị sự tồn tại của bản thân, có những đánh giá khách quan về năng lượng, cá tính, ưu thế của bản thân. Đồng thời, có thể chấp nhận bản thân hoàn mĩ hoặc không hoàn mĩ, có thái độ chính xác với bản thân, không cao ngạo và cũng không nản chí. Người có tâm lí không lành mạnh thường không tự biết, thiếu nhận thức chính xác về bản thân, quá tự tôn hoặc quá tự ti.

Con đường tốt nhất để học cách đánh giá bản thân một cách tích cực là phát huy ưu điểm, nhận biết chính xác ưu điểm của bản thân, đánh giá tích cực về những thành quả mà bản thân đã phải nỗ lực mới đạt được, hơn nữa cần ươm mầm nó trong tim, lúc nào cũng chú ý tưới nước, vun trồng, khiến nó đâm chồi nảy lộc.

Bạn nên hiểu rằng, có rất nhiều loại người trên thế giới này, bạn có thể sẽ gặp phải nhiều kiểu cấp trên, họ sẽ đem đến cho bạn những khích lệ ngầm,

cũng có thể ảnh hưởng tiêu cực đến bạn. Vì vậy, bạn phải tạo lập được "tự ngã" của mình một cách hoàn chỉnh độc lập, như vậy mới có thể không bị các loại ám thị ảnh hưởng. Nhưng tốt nhất là, bạn nên tự tạo lập cho mình hiệu ứng Rosenthal, mỗi khi buồn phiền thì tự cổ vũ cho mình, mỗi khi thành công cũng phải nhắc nhở bản thân không được đánh mất chính mình.



✓ Đừng để bản thân phụ thuộc vào những lời đánh giá của người khác.

✓ Người không đủ tự tin sẽ nghe theo những lời đánh giá của người khác và không ngừng thay đổi chính mình.

✓ Người hiểu và trân trọng bản thân mình sẽ tiếp nhận góp ý của người khác, nhưng không dễ dàng để bên ngoài tác động.

SÁCH LƯỢC TÂM LÍ XÓA TAN ÁP LỰC

Cuộc sống hiện đại có muôn hình vạn trạng những áp lực hữu hình, vô hình khiến thân thể và tâm hồn con người sinh ra nhiều chứng bệnh. Bởi cạnh tranh khốc liệt, áp lực công việc lớn, dẫn tới rất nhiều người, đặc biệt là những người làm việc trí óc thường xuyên rơi vào trạng thái căng thẳng lâu dài. Tuy rằng sự căng thẳng tinh thần một cách vừa phải có lợi ích nhất định, nhưng tinh thần bị căng thẳng cao độ trong một thời gian dài lại cực kì có hại với sức khỏe thân thể và tâm lí con người. Từ góc độ tâm lí học sức khỏe, con người nếu tinh thần bị căng thẳng cao độ trong một thời gian dài, lại không được giải phóng hiệu quả, kịp thời, tất sẽ dẫn đến nóng nảy, lo âu bất an, từ đó ảnh hưởng tới sức khỏe của bản thân.

Khi áp lực dồn đến, phản ứng đầu tiên của chúng ta hoặc là trốn chạy hoặc là đối diện. Điều này do năng lượng tinh thần và sức đối kháng với áp lực của mỗi người quyết định, tức là người có năng lượng tinh thần cao, sức đối kháng mạnh thì sẽ bước vào trạng thái ứng chiến. Nếu không sẽ phải áp dụng chiến thuật chạy trốn, để tránh có hại đến hệ thống phòng vệ sức khỏe của bản thân.

Những người đi làm cần phải nắm được sách lược tâm lí và phương pháp khoa học hiệu quả để ứng phó và giải quyết áp lực. Khi bạn gặp phải áp lực, đầu tiên cần phân biệt rõ ràng áp lực này là ngắn hạn hay dài hạn, là đột xuất, nhất thời hay chậm rãi, dần dần, để bắt đúng bệnh dùng đúng thuốc. Dưới đây là những cách hiệu quả và thời thượng có thể giúp bạn giảm thiểu áp lực:

1. Phương pháp giảm áp lực hiện đại đáng yêu nhất

Phương pháp giảm áp lực như thế nào là đáng yêu nhất? Tâm hồn trẻ thơ là thứ đáng yêu nhất ở mỗi người, cho nên, một trong những phương pháp giảm áp lực tốt nhất là làm trẻ hóa tâm hồn. Ví dụ phim hoạt hình, cửa hàng đồ chơi hay khu vui chơi giải trí đều trở thành phương pháp giảm thiểu áp lực thời thượng đáng yêu nhất dành cho chúng ta. Ở một số thành phố hay những nơi áp lực công việc lớn đã xuất hiện những cửa hàng vui chơi giải trí mà ở đây bạn có thể mua đồ chơi về hoặc có thể chơi tại chỗ, rất nhiều người sau khi tan làm đều đến đây thư giãn, xua đi tất cả tâm tình mệt mỏi không vui.

2. Phương pháp giảm áp lực hiện đại đẹp đẽ nhất

Tới spa thư giãn, nghe nước chảy và tiếng nhạc cũng rất tuyệt. Hãy tới những trung tâm spa trong

thành phố, cảm nhận hương thơm của các loại tinh dầu, để cho sữa bò, muối biển và yến mạch đem đi hết những tế bào da chết, ngâm mình trong bồn tắm lớn thả lỏng từng sợi dây thần kinh. Cùng với sự thư giãn tinh thần, những điều tốt đẹp theo đó sẽ đến.

3. Phương pháp giảm áp lực hiện đại tao nhã nhất

Đến tiệm cà phê hoặc quán trà, có thể xua đi những buồn phiền nho nhỏ trong lòng bạn. Cho dù là dăm ba người bạn nói chuyện phiếm, hay là một mình thưởng thức không gian yên tĩnh, đều có thể khiến thân thể và tâm hồn của bạn hoàn toàn thư giãn. Nếm một chút hương vị cà phê hảo hạng, thưởng thức một chút hương vị của trà ngon, ở trong không khí tao nhã vừa cổ điển vừa hiện đại để tận hưởng thời gian thư thái, phương pháp này rất thích hợp với những người trung niên đi làm bận rộn.

4. Phương pháp giảm áp lực hiện đại ôn hòa nhất

Nếu như bạn thích thú cưng, cũng có thể thử ở bên những chú thú cưng để giảm đi áp lực. Đặc biệt là đối với những người lao động bàn giấy độc thân bận rộn, nếu như bạn chỉ muốn trải qua một cuối tuần vui vẻ, có thể thử thuê một chú thú cưng nuôi hai ngày, giảm đi áp lực của một tuần, quãng thời gian đầy ấm áp và tình cảm bè bạn này có thể giúp

bạn xua đi những buồn phiền. Đương nhiên, nếu điều kiện cho phép, bạn có thể nuôi một chú mèo hoặc một chú cún dễ thương trong thời gian dài.

5. Phương pháp giảm áp lực hiện đại căng thẳng nhất

Phương pháp giảm áp lực này học theo cách "lấy độc trị độc". Chúng ta cảm thấy áp lực ở công ty, là bởi vì chúng ta có trách nhiệm với công việc. Ngoài những phương pháp giảm thiểu áp lực truyền thống, các nhà tâm lí học người Anh kiến nghị, có thể dùng phương pháp cổ vũ bản thân đối diện với áp lực, ví dụ như đi xem một bộ phim kinh dị. Xem phim kinh dị có thể khiến nhịp tim con người tăng nhanh, áp lực tăng lên, là biện pháp hữu hiệu theo phương thức "lấy độc trị độc". Đương nhiên, nếu bạn là người nhát gan thì không nên nghĩ đến phương pháp này.

6. Phương pháp giảm áp lực hiện đại kích thích nhất

Chinh phục nỗi sợ hãi là thu hoạch lớn nhất của những người yêu thích mạo hiểm, bạn có thể thông qua những môn thể thao mạo hiểm để giải phóng áp lực. Ví dụ như nhảy cầu, leo vách đá, leo núi, đồng thời, những môn thể thao đầy thử thách với tinh thần con người này cũng là vũ đài tốt nhất giúp bạn thể hiện bản thân. Khi bạn leo lên đỉnh núi, cảm giác vượt qua chính mình sẽ khiến bạn khó có thể quên được

trong một thời gian dài, khi trở lại với công việc, bạn sẽ cảm thấy tất cả buồn chán chỉ như gió thoảng qua.

7. Phương pháp giảm áp lực hiện đại nam tính nhất

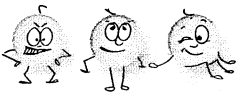
Ngoài thể thao mạo hiểm, còn có một trò chơi thích hợp hơn để giảm áp lực với những người dũng cảm - đua xe. Hãy tưởng tượng mình là một tay đua, bất chấp tất cả tăng tốc trên đường đua, áp lực sẽ tự nhiên biến mất như gió mây. Lúc nhàn rỗi, có thể tham gia các câu lạc bộ đua xe, ở đó bạn sẽ cảm nhận được những kích thích chân thực nhất, vừa được thử sức với tốc độ tối đa, lại vừa có bảo hiểm an toàn, tận hưởng phương pháp giảm áp lực hiện đại nhất của thế kỉ XXI.

8. Phương pháp giảm áp lực hiện đại lạnh lẽo nhất

Khi bạn cảm thấy áp lực chất chồng, có thể thử cách làm mình "lạnh đi". Làm thế nào đây? Các nhà tâm lí học người Đức đã nghiên cứu và phát hiện ra, áp lực tâm lí sẽ dần dần giảm xuống sau khi con người ở vài phút trong môi trường đông lạnh. Nhưng muốn tìm một gian phòng đông lạnh lớn, hay là tìm một cái tủ lạnh đủ to để làm lạnh mình có vẻ phi thực tế. Tuy nhiên, bạn có thể nghĩ đến việc trượt tuyết, trượt băng hoặc chơi những trò chơi mùa đông, biến việc "làm lạnh" trở thành hiện thực. Nếu những điều

này đều không được, phương pháp cuối cùng là hãy đặt túi đá lạnh lên đầu trong ba phút.

Trên đây là những phương pháp hiện đại nhất và phổ biến nhất hiện nay, đương nhiên còn có nhiều phương pháp khác có thể giúp bạn giảm áp lực công việc. Ví dụ, khi bạn cảm thấy trách nhiệm công việc quá nặng nề dẫn đến mệt mỏi, tâm trạng lo âu, hay tinh thần không ổn định, hãy tạm thời bỏ công việc xuống để điều chỉnh thích hợp. Không nên tham vọng viển vông, sử dụng thời gian một cách khoa học, sắp xếp thứ tự công việc một cách hợp lí, giảm các công việc mang đến áp lực. Sắp xếp việc luyện tập thể thao một cách thích hợp, vừa giúp thân thể khỏe mạnh vừa khiến tinh thần thoải mái. Khi lo lắng ưu phiền hoặc tâm trạng không tốt, hãy chia sẻ với người nhà, bạn thân, mở rộng các mối quan hệ xã hội để có thể có được nhiều sự cổ vũ và quan tâm hơn, cũng có thể trút bỏ những cảm xúc tiêu cực. Hình thành thói quen cân bằng công việc và cuộc sống một cách hợp lí, không được "cuồng công việc", nên tích cực gặp gỡ bạn bè, thưởng thức món ngon, đi mua sắm, tham gia hoạt động ngoài trời,... tin rằng nhất định bạn sẽ tìm thấy phương pháp giảm áp lực thích hợp với bản thân, tận hưởng cuộc sống vui vẻ thoải mái.



✓ Đã không thể tránh khỏi áp lực, vậy thì hãy tìm cách xua tan hoặc giảm thiểu nó.

✓ Công việc hoàn toàn có thể trở nên vui vẻ, nhẹ nhõm.

✓ Cần cố gắng tìm ra những phương pháp giảm áp lực công việc hiệu quả nhất với bản thân.

KHÔNG ĐƯỢC ĐỂ MỆT MỎI TRỞ THÀNH GIAI ĐIỆU CHÍNH CỦA CUỘC SỐNG

Theo chuyên gia tâm lí, tâm lí mệt mỏi của người đi làm chủ yếu thể hiện ở các triệu chứng như chán ghét công việc, ngủ nướng, đến muộn, lúc làm việc thì tâm trạng buồn chán, tinh thần không tập trung, tư duy trì trệ, phản ứng chậm chạp, hay quên.

Hãy nghĩ xem, trong công việc, bạn đã gặp phải tình trạng này chưa? Bạn có cảm thấy mệt mỏi? Vì sao sự việc lại trở nên như vậy? Không phải lúc nào bạn cũng hăng hái, nhiệt tình đúng không?

Các chuyên gia cho rằng, người thành phố vì ngồi lâu trong phòng làm việc, thường xuất hiện triệu chứng như mỏi hông đau lưng, những ngành nghề đặc biệt còn bị bệnh nghề nghiệp, thân thể mệt mỏi dẫn đến tâm lí mệt mỏi. Doanh nghiệp không ngừng nâng cao yêu cầu với nhân viên, làm nhân viên càng thêm áp lực vì cảm thấy tương lai không ổn định. Hơn nữa, mỗi người trong quá trình hiện thực hóa lí tưởng của mình mỗi khi gặp khó khăn, cũng sẽ nảy sinh tâm lí mệt mỏi. Đủ loại mệt mỏi và áp lực, cuối cùng dẫn tới chán nản trong công việc.

3 giờ chiều, Thụy vươn vai trên chiếc ghế, vừa đang thưởng thức hương vị cà phê thơm ngon, vừa tìm đối tượng có thể cùng mình "thần giao cách cảm".

Nhưng ngồi gần anh nhất là Ân, đang chăm chú nhìn không chớp mắt vào màn hình máy tính, rất lâu không động đậy. Hoài ngồi sát vách thì đang hí hoáy làm gì đó với chiếc điện thoại mới mua. Lệ cách đó không xa thì vừa nhai kẹo cao su vừa nghe điện thoại, luôn miệng nói "phải", "không phải". Linh thì ủ rũ ôm đống công văn đến phòng giám đốc, lưng cô ấy trông như muốn còng xuống...

Văn phòng của bạn có cảnh tượng đó không? Đồng nghiệp của bạn hay chính bạn, có những biểu hiện đó không? Nếu có, vậy thì bạn nên cảnh giác. Nỗi chán chường này đang dần dần kéo mọi người vào hố sâu mệt mỏi trong công việc. Trong trạng thái thiếu kích thích và sáng tạo này, chúng ta rơi vào sự nhàm chán. Tinh thần hăng hái phấn đấu đã không còn, thay vào đó là sự mệt mỏi mưu sinh, trái tim và khối óc vốn dĩ đầy sáng tạo linh hoạt bây giờ chỉ còn lại sự chán nản chờ hết giờ làm, lòng chân thành nhiệt huyết giờ không hiểu sao trở nên trơ lì vô cảm,...

Một vài người sau khi nghiêm túc suy nghĩ đã lựa chọn đổi việc, thậm chí là bỏ nghề này để làm nghề khác, đây đương nhiên không phải biện pháp tốt, bởi vì thái độ làm việc thiếu tích cực của bạn vẫn sẽ không ngừng ảnh hưởng đến bạn. Nói cách khác, thái độ tiêu cực này sẽ quyết định số phận của bạn.

Một người từng đổi việc hơn chục lần đã nói thế này: "Mỗi khi đến môi trường mới, tôi luôn hưng phấn, nhưng lâu dần sự hưng phấn đó luôn bị thay thế bằng nỗi mệt mỏi chán chường, và tôi lại tiếp tục trải qua những ngày mệt mỏi,... tôi cảm thấy mình quả thực hết thuốc chữa rồi!"

Bạn thấy đấy, khi bạn nảy sinh tâm lí chán chường, đổi việc không có nghĩa là giải quyết được vấn đề. Thời gian lâu dần, bạn cũng sẽ chán công việc mới như đã từng chán công việc cũ. Phương pháp giải quyết tận gốc là loại bỏ sự mệt mỏi trong tâm lí, kích thích cảm hứng, sự hưng phấn quay trở lại.

Trong tâm lí học có một định luật thế này: "Tâm thái của con người trong phần lớn thời gian sẽ trở thành tâm thái chủ yếu của người đó, sẽ ảnh hưởng tới cuộc đời người đó". Nói cách khác, nếu như phần lớn thời gian trong ngày bạn giữ tâm thái làm việc tích cực, cầu tiến, nghiêm túc, vậy thì tâm thái chủ yếu cả đời bạn cũng sẽ như vậy, gặp phải khó khăn cũng dễ dàng tự mình giải quyết, làm việc vừa nhanh nhẹn vừa hiệu quả. Trái lại, nếu mỗi ngày bạn đều chán nản, làm việc uể oải, vậy thì tâm thái tiêu cực, chán chường cũng sẽ theo bạn cả đời.

Bạn có muốn khắc phục tâm lí mệt mỏi trong công việc không? Vậy thì hãy bắt đầu từ việc làm

mạnh "hệ thống vệ sinh tâm lí" và tăng cường sức khỏe của mình. Đầu tiên, học kiến thức về "vệ sinh tâm lí", nâng cao năng lực và ý thức chăm sóc sức khỏe, hình thành ý thức coi trọng sức khỏe và tâm lí ngay từ bản thân, gia đình cho tới tập thể và xã hội, từ đó tìm ra nhiều cách thức và phương pháp giảm thiểu tâm lí tiêu cực. Tiếp theo, cần tăng cường luyện tập, áp dụng kiến thức về "vệ sinh tâm lí" vào trong cuộc sống, nâng cao khả năng chịu đựng, năng lực tự giải tỏa, giảm bớt âu lo, kiên trì giữ tâm thái bình ổn khi đối diện với những cạnh tranh trong cuộc sống, từ đó khắc phục tâm lí mệt mỏi, có được sức khỏe tâm lí và sức khỏe thân thể tốt.

✓ Người lãnh đạo luôn không thích những nhân viên có tâm lí mệt mỏi.

✓ Hãy thử đi tìm những điểm khác lạ trong cuộc sống mà bạn vốn cho là đơn điệu, nhàm chán.

✓ Bồi dưỡng cho mình tâm thái tích cực mới có thể làm bạn phấn chấn trở lại.

CHƯƠNG 4
TÂM LÍ QUẢN LÍ - NGHỆ THUẬT QUẢN LÍ CẤP DƯỚI

Tâm lí học có rất nhiều phân ngành, liên quan đến nhiều phương diện trong cuộc sống, cho dù bạn ở vị trí nào cũng đều có thể tìm thấy phân nhánh tâm lí học có liên quan đến mình. Nếu như bạn là chủ doanh nghiệp hoặc nhà quản lí, vậy thì bạn có thể tìm hiểu một chút về tâm lí học quản lí. Trong cơn bão kinh tế thị trường, hoạt động tâm lí của nhân viên theo chiều hướng khai phóng chứ không phải là hạn chế, phong phú chứ không phải cố định hóa, đa dạng chứ không phải đơn nhất, cho nên mỗi nhà quản lí đều cần ứng dụng thành tựu tâm lí học quản lí, để thích ứng với nhu cầu của môi trường quản lí hiện đại, trở thành một người lãnh đạo xuất sắc.

LÀ NGƯỜI QUẢN LÍ CẦN HIỂU TÂM LÍ HỌC

Ngay từ thời cổ đại, tư tưởng tâm lí học quản lí ở Trung Quốc đã rất phong phú. Ví dụ, cuối thời Xuân Thu, nhà quân sự Tôn Vũ trong *Binh pháp Tôn tử* từng nhấn mạnh tính quan trọng của sự đồng lòng giữa cấp dưới và cấp trên. Cho dù xã hội ngày nay cực kì tiến bộ, đây vẫn là nguyên tắc tâm lí học quản lí vô cùng quan trọng.

Tư tưởng triết học quản lí cổ đại của Trung Quốc được phản ánh tương đối đầy đủ trong tranh luận về vấn đề nhân tính. Tuân Tử cho rằng: "Ngày nay, con người đều là khi đói thì muốn ăn no, khi lạnh thì muốn mặc ấm, khi mệt thì muốn nghỉ ngơi, đó chính là nhân tính", Mạnh Tử lại cho rằng: "Con người tính vốn là thiện". Tư tưởng tâm lí học quản lí Trung Quốc cổ đại xưa nay luôn được các nhà tâm lí học quản lí coi trọng, những thư tịch liên quan đến Trung Quốc cổ đại rất được coi trọng, sử dụng trong công tác đào tạo, bồi dưỡng nhân viên quản lí.

Thế nào là tâm lí học quản lí? Tâm lí học quản lí là một phần của tâm lí học công nghiệp, nó vận dụng tri thức tâm lí học vào việc phân tích, thuyết minh, chỉ đạo hành vi của cá thể và tập thể trong hoạt động quản lí. Nó giúp ích cho việc phát huy tính tích cực của con người, cải thiện kết cấu tổ chức và hiệu quả

lãnh đạo, nâng cao chất lượng công việc, xác lập quan hệ xã hội văn minh lành mạnh, đạt được mục đích nâng cao trình độ quản lí và phát triển sản xuất.

Tâm lí học quản lí chủ yếu nghiên cứu những đặc tính cá nhân của con người có liên quan đến công việc tổ chức, như động cơ, năng lượng, chí hướng,...; đặc tính tập thể của con người, như phân loại các kiểu tập thể, sự tác động lẫn nhau giữa con người và tổ chức; đặc tính hành vi của lãnh đạo, như phong cách lãnh đạo, đánh giá và bồi dưỡng lãnh đạo,...; lí luận tổ chức và cải cách tổ chức, như mô hình tổ chức, cải cách tổ chức và nghiên cứu phát triển tổ chức,...; nghiên cứu chất lượng công việc, chú trọng cải thiện môi trường làm việc, đa dạng hóa công việc, phát huy tính tích cực của nhân viên, nâng cao năng suất; so sánh các khu vực, quốc gia, các chế độ xã hội khác nhau, tìm ra sự khác biệt về công tác quản lí do tác động của bối cảnh văn hóa, cung cấp căn cứ khoa học cho các hoạt động hợp tác, giao lưu kinh tế quốc tế của các doanh nghiệp.

Về nội dung nghiên cứu của tâm lí học quản lí, có sự khác biệt khá lớn giữa các khu vực và các học phái. Tâm lí học quản lí Đông Âu coi trọng nghiên cứu vấn đề tâm lí trong thực tiễn quản lí, trọng tâm nghiên cứu là các phương diện như hiện tượng tâm lí xã hội cụ thể trong quản lí doanh nghiệp và tính

quy luật của hoạt động tâm lí cụ thể của cá nhân, tập thể, tổ chức, người lãnh đạo. Tâm lí học của các quốc gia phương Tây nghiên cứu sự thẩm thấu giao lưu khoa học giữa tâm lí học xã hội, xã hội học, nhân loại học, khoa học quản lí, vận trù học,... không ngừng mở rộng lĩnh vực nghiên cứu của tâm lí học quản lí, phạm vi rộng lớn, và không giới hạn.

Bộ môn hành vi tổ chức của các quốc gia phương Tây chủ yếu ứng dụng vào nghiên cứu tài nguyên con người, như thông qua sát hạch để lựa chọn công nhân viên chức, hoặc ứng dụng phương pháp "Trung tâm đánh giá" (Assessment center) để đánh giá lãnh đạo. Các chuyên gia sẽ giúp đỡ các doanh nghiệp tăng cường năng lực hoàn thiện bản thân, tiến hành cải cách các hạng mục của tổ chức; ứng dụng "Lí thuyết quyết định" (Decision theory), trong việc thẩm định, lựa chọn chiến lược kinh doanh, hạng mục quan trọng,..., áp dụng phương thức "hội nghị xây dựng chiến lược", kết hợp sử dụng máy vi tính và phần mềm hỗ trợ chuyên môn có thể đẩy nhanh quá trình xây dựng chiến lược, nâng cao chất lượng của các quyết định; nghiên cứu chất lượng cuộc sống, công việc, như ngày càng hoàn thiện chế độ làm việc ở nhà, giảm thiểu và ngăn chặn sự cố,...

Về phương pháp nghiên cứu, tâm lí học quản lí không có phương pháp thông dụng có thể thích ứng

giải quyết tất cả mọi vấn đề. Nó dung hợp phương pháp nghiên cứu của tâm lí học và xã hội học làm cơ sở, như phương pháp quan sát, phương pháp phỏng vấn, phương pháp phát phiếu hỏi, phương pháp biểu lượng, phân tích đáp án, điều tra xã hội, điều tra ngẫu nhiên,... kết hợp thực tiễn quản lí, phân biệt tình hình đặc thù, vấn đề khác nhau, để lựa chọn sử dụng phương pháp thích hợp nhất, cung cấp căn cứ khoa học khách quan để giải quyết các vấn đề.

Từ những điều trên không khó để thấy rằng, trên thực tế, tâm lí học quản lí có đối tượng nghiên cứu đặc thù là con người trong tổ chức, trọng điểm là nghiên cứu hệ thống những người có chung mục đích quản lí kinh doanh, mục đích là nâng cao hiệu suất, trong điều kiện khống chế vốn, phát huy cao độ tính tích cực và tính sáng tạo của con người.

Tâm lí học quản lí hiện nay có tiền đề là tư tưởng lấy con người làm gốc. Làm thế nào để quản lí và khích lệ người khác một cách thích hợp là vấn đề trọng tâm của tâm lí học quản lí, cũng là vấn đề mà người quản lí quan tâm nhất. Lâu nay, do quản lí không hợp lí hay quản lí yếu kém, khiến công việc có những ảnh hưởng tiêu cực nhất định đối với sự phát triển tâm lí của con người, như áp lực quá lớn, công việc vượt quá khả năng,... dẫn đến vài chướng ngại tâm lí, thậm chí là bệnh tâm lí. Những điều này đều

ảnh hưởng đến hiệu quả công việc, là vấn đề mà mỗi người quản lí, đặc biệt là những người làm công tác nhân sự bắt buộc phải đối diện một cách nghiêm túc.

Công tác quản lí doanh nghiệp vốn dĩ là việc giao lưu quan hệ, cho dù dùng mô hình quản lí nào cũng đều không thể tách rời con người. Hoạt động tâm lí con người và việc quản lí tác động qua lại lẫn nhau. Quản lí doanh nghiệp đề xướng "dĩ nhân vi bản", thì nên coi trọng nghiên cứu và nắm chắc hoạt động tâm lí con người, đồng thời áp dụng phương pháp thích hợp, thúc đẩy sự phát triển tâm lí lành mạnh của nhân viên, từ đó nâng cao hiệu quả làm việc của doanh nghiệp.

✓ Học tâm lí học quản lí có thể giúp bạn bớt đi đường vòng trên con đường quản lí, cũng có thể khiến bạn đạt được vị trí quản lí cao hơn.

✓ Tư tưởng "dĩ nhân vi bản" có thể khiến việc quản lí và khích lệ nhân viên hiệu quả hơn.

✓ Cần căn cứ vào tình hình thực tế để lựa chọn tư tưởng quản lí thích hợp với bản thân.

NGƯỜI THUYỀN TRƯỞNG THÀNH CÔNG THƯỜNG CÔ ĐỘC

Trong hải quân - phổ biến một câu nói: "Thuyền trưởng là người cô độc". Quả thực như vậy, bởi vì thuyền trưởng không thể quá gần gũi với cấp dưới, quản lí mà không phân biệt trên dưới sẽ khó quán triệt kỉ luật.

Có một quản lí trẻ tuổi, bình thường rất nhiệt tình với cấp dưới, chưa hề quở mắng nhân viên bao giờ, thế nên khi có chuyện xảy ra thì vấn đề mới lộ rõ. Một nhân viên cấp dưới của cô ấy vướng vào vụ bê bối - làm "người thứ ba" trong gia đình giám đốc một bộ phận khác của công ty. Cô nhân viên này vốn dĩ rất nghe lời, chịu khó tiếp thu, nhưng khi người quản lí khuyên bảo cô ta một cách hòa nhã, cô ta liền cãi lại, thậm chí còn nói với đồng nghiệp khác: "Tôi là cấp dưới, cô ta là cấp trên, cô ta cãi nhau với tôi là cô ta không đúng". Người quản lí này rất tức giận, nhưng không có cách nào, bởi vì bình thường quá tin tưởng cô ta, thân mật quá mức với cô ta, khiến cô ta không còn nể sợ mình, nên bây giờ căn bản không biết phải làm thế nào. Đây chính là hậu quả của việc quá gần gũi với nhân viên.

Quan hệ giữa nhân viên và người quản lí trong doanh nghiệp giống như đường ray xe lửa, họ cùng

duy trì mối quan hệ ổn định, khoảng cách giữa họ không thể quá gần gũi cũng không thể quá xa, nếu không sẽ mất thăng bằng. Vậy thì, khoảng cách giữa người quản lí và nhân viên phải như thế nào mới hợp lí?

Các tập thể doanh nghiệp khác nhau thì khoảng cách trong quản lí cũng khác nhau. Hãy xem tập thể của bạn thuộc về loại hình nào, nên giữ khoảng cách như thế nào với cấp trên hoặc cấp dưới:

1. Loại hình tập thể giải quyết vấn đề

Kiểu tập thể này thường không cần phải làm việc cùng nhau, nhưng họ thường sắp xếp thời gian cố định để tìm hiểu nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm, gia tăng hiệu quả kinh doanh, giống như tổ dự án hoặc nhóm chất lượng QCC (Quality Control Circle). Người quản lí của tập thể này, bình thường không cần phải hoàn thành quá nhiều công việc quản lí cụ thể. Các thành viên thường quan tâm nhiều hơn đến quyền uy, năng lực điều hành và năng lực quyết định của người đứng đầu, mà không quan tâm đến quan hệ giữa người đứng đầu và thành viên trong tập thể, họ có xu hướng coi quan hệ giữa quản lí và nhân viên là quan hệ cá nhân. Vì vậy trong loại tập thể này, quan hệ giữa người đứng đầu và thành viên gần hay xa do mỗi thành viên tự định.

2. Loại hình tập thể tự quản

Loại tập thể này hiện nay khá phổ biến, những đại diện điển hình như General Electric, Xerox, PepsiCo,... Ưu điểm lớn nhất của loại hình tập thể này là ý thức tập thể mạnh, đương nhiên nó cũng có chỗ không hoàn hảo. Nói một cách tương đối, quản lí thành viên trong nội bộ của nó tương đối hỗn loạn, mỗi thành viên đều cho rằng mình không có quyền can thiệp vào việc của người khác, hoặc không phải việc mình phụ trách thì không cần phải hỏi nhiều. Nhưng đối với người quản lí cấp cao của tập đoàn, thì bắt buộc phải rất chú ý đến việc giám sát và điều tập thể, trong đó cũng bao gồm việc ủy quyền. Bởi vì nhất cử nhất động của người quản lí đều có thể làm mỗi thành viên trong tập đoàn cho rằng bạn thiên vị ai đó. Nhưng là một người quản lí lại không thể không giữ quan hệ tốt đẹp với các nhân viên dưới quyền để có thể hiểu rõ hơn về chiến lược của tập đoàn và suy nghĩ của mọi người, từ đó có được căn cứ tham khảo cho những quyết định và đường lối quản lí sau này. Vì vậy trong loại hình tập thể này, người quản lí thường bề ngoài thì giữ khoảng cách với nhân viên, nhưng vẫn có những giao lưu thân mật hơn với một số người.

3. Kiểu tập thể truyền thống

Mô hình của kiểu tập thể này được các doanh nghiệp loại hình vừa và nhỏ áp dụng rộng rãi. Một giám đốc, bố trí mấy trưởng nhóm (thông thường không vượt quá 4 người), sau đó mỗi nhóm nhỏ bố trí từ 5 - 10 nhân công. Mô hình tập thể này khá phù hợp với mô hình và tư duy quản lí truyền thống. Trên một ý nghĩa nào đó, đa số các tài liệu quản lí được viết trên mô hình tập thể này. Đồng thời, loại tập thể này cũng có tính gắn kết, kiểm soát tương đối mạnh, là một mô hình an toàn với tất cả những người làm doanh nghiệp.

Ngoài ra theo nghiên cứu, người lãnh đạo trong kiểu tập thể truyền thống nếu như làm tốt việc của mình, thì cần giữ quan hệ khá thân mật với cấp dưới, từ đó có được sự tôn trọng của cấp dưới. Cấp dưới cũng sẽ tự giác biết đặt mình vào vị trí của lãnh đạo, suy nghĩ cho lãnh đạo, phát huy tối đa khả năng, tận lực làm tốt công việc của mình. Nhưng đồng thời người lãnh đạo vẫn cần phải giữ khoảng cách thích hợp, đặc biệt là trên phương diện tâm lí, như vậy có thể giữ được sự bí mật và quyền uy, giảm thiểu sự nghi ngờ lẫn nhau giữa các nhân viên dưới quyền, tránh được những cạnh tranh không cần thiết. Đương nhiên, trong từng tình huống thì thái độ và cách đối xử của lãnh đạo phải khác nhau:

Trong tình huống chỉ có một cấp dưới: Lúc này khoảng cách giữa bạn và anh ta rất gần gũi, nói cách khác là cộng sinh hoặc nương tựa lẫn nhau. Lúc này công tác quản lí tương đối đơn giản, không cần phải có quá nhiều những kĩ xảo và kĩ năng quản lí, thông thường chỉ cần cấp trên dặn dò, cấp dưới sẽ làm theo. Nhưng hiệu quả công việc thường sẽ không tốt lắm, bởi vì cấp trên và cấp dưới khá thân mật, sau khi cấp trên bố trí công việc, thường sẽ ngại không giám sát và đôn đốc cấp dưới, cho dù có nhắc nhở nhẹ mấy câu, cũng không có tác dụng. Thông thường, điều chú ý nhất khi quản lí trong tình huống này là giữ khoảng cách phù hợp, giữa cấp trên và cấp dưới không cần đề cập quá nhiều những chuyện riêng tư cá nhân, cho dù điều này có lợi cho việc phát triển tình cảm, nhưng quá gần gũi lại khiến cấp trên khó lòng gây áp lực cần thiết cho cấp dưới, nếu như còn thêm việc quản lí không thích hợp, sẽ hình thành những hiện tượng không tốt như công việc đình trệ, buông lỏng, hiệu quả thấp,...

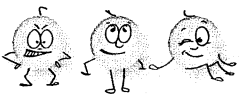
Trong tình huống có vài cấp dưới: Cục diện sẽ tương đối phức tạp, nếu như cấp dưới và bạn cùng ở trong một gian phòng, khi các bạn cùng làm việc, các cấp dưới thường phân chia các vị trí tương ứng với thế lực khác nhau, vị trí gần với bạn nhất thường là

vị trí của người được bạn coi trọng nhất. Đương nhiên những người khó quản lí nhất có thể sẽ ngồi thành một nhóm. Lúc này, điều quan trọng nhất với người quản lí chính là cân nhắc quan hệ và khoảng cách giữa bản thân và các nhóm, mà không thể hạn chế trong quan hệ với một ai đó. Thông thường những điều cần quan tâm bao gồm: có sắp xếp công việc hằng ngày hợp lí không, có đảm bảo đánh giá thành tích công bằng không,...Thông thường, người quản lí nhất thiết phải giữ cho các phe cánh cân bằng với nhau, phòng một số phe cánh phát triển quá nhanh, xuất hiện tình hình coi thường người quản lí, từ đó dẫn đến khó khăn và bất tiện cho người quản lí.

Tình huống có khoảng 10 cấp dưới: Lúc này người quản lí phải diễn vai mà địa vị yêu cầu, chứ không được là bản thân một cách thành thật. Trong tình huống này, người quản lí cần đặc biệt chú ý giữ gìn hình tượng của mình, giữ khoảng cách nhất định với cấp dưới, có lúc có thể kéo khoảng cách xa hơn một chút, như vậy có lợi cho quyền uy của bạn. Nhưng trong những dịp liên hoan hay các hoạt động giao lưu của công ty nên thể hiện chút thân mật gần gũi, như vậy có thể khiến cấp dưới vừa yêu quý lại vừa nể sợ bạn. Tuy nhiên, bạn cũng không nên quá gần gũi, suồng sã với cấp dưới, như vậy sẽ dễ dàng bộc lộ

khuyết điểm cá nhân, khiến cấp dưới chuyển từ kính phục đến thất vọng.

Tóm lại, "dân chủ nhưng không quá trớn" là nguyên tắc mà người quản lí luôn phải tuân theo. Để tiến hành quản lí tốt, để tránh những va chạm không cần thiết, là một người quản lí, nhất định phải tuân thủ và giữ gìn nguyên tắc quản lí, căn cứ vào tình hình thực tế của đơn vị mình quyết định khoảng cách tốt nhất giữa mình và nhân viên.



✓ Phải giữ khoảng cách hợp lí với nhân viên. Quá gần gũi sẽ khó có thể tạo lập quyền uy, quá xa cách sẽ khó huy động tính tích cực.

✓ Nên giữ khoảng cách hợp lí nhất khiến nhân viên vừa nể sợ lại vừa yêu quý.

✓ Đảm bảo công bằng trong quan hệ giữa các nhân viên là bài học vỡ lòng của người quản lí.

ĐƯỢC VOI ĐÒI TIÊN: SÁCH LƯỢC NÂNG CAO HIỆU QUẢ CỦA TỔ CHỨC

"Được voi đòi tiên" ở đây đương nhiên không dùng với nghĩa châm biếm, vậy thì nó có ý nghĩa gì?

Có một thí nghiệm như sau: Hai sinh viên được cử tới gặp một số gia đình ở vùng ngoại ô, thuyết phục họ dựng trong sân nhà mình một tấm biển khẩu hiệu cỡ lớn về an toàn giao thông.

Đầu tiên hai sinh viên thuyết phục một số nhà dân đem tấm biển khẩu hiệu an toàn giao thông cỡ nhỏ về dán lên cửa nhà hoặc kí tên vào sổ tình nguyện "Hãy để California đẹp hơn" về vấn đề lái xe an toàn.

Hai tuần sau, hai sinh viên lại tới thăm hỏi, thuyết phục họ trong hai tuần tới dựng trong sân nhà mình tấm biển khẩu hiệu an toàn giao thông cỡ lớn. Tấm biển này rất vướng diện tích, hơn nữa người thường rất khó đồng ý yêu cầu này. Nhưng kết quả cho thấy: Trong số những người đồng ý dán biển lên cửa nhà hoặc những người kí tên lên sổ tình nguyện, có 55% người chấp nhận yêu cầu này, trong khi thông thường, tỉ suất chấp nhận yêu cầu này chỉ đạt 17%.

Thí nghiệm này cho thấy: Sau khi mỗi cá nhân chấp nhận một yêu cầu nhỏ lúc trước, vì muốn bảo vệ hình tượng hoặc thể hiện tính thống nhất của hành

động, họ có thể sẽ tiếp tục chấp nhận một yêu cầu lớn hơn. Lí thuyết này gọi là "kẹt chân trong cửa", tương đồng với cơ chế "được voi đòi tiên". Bây giờ, bạn đã rõ về câu thành ngữ "được voi đòi tiên" mà chúng tôi nói hay chưa? Nó có ảnh hưởng rõ ràng tới sự thay đổi thái độ của ai đó.

Sự tồn tại của hiệu ứng này đã được chứng minh qua rất nhiều thí nghiệm. Các nhà tâm lí học Canada đã nghiên cứu phát hiện ra, khi trực tiếp nêu ra yêu cầu, có 46% cư dân Toronto đồng ý quyên góp tiền cho các bệnh nhân ung thư. Nhưng nếu chia thành hai đề xuất, ngày đầu tiên trước tiên mời họ đeo kỉ niệm chương của chương trình, ngày thứ hai lại mời quyên góp, thì số người tự nguyện quyên góp tăng gấp hai lần.

Tâm lí học cho rằng, mỗi một hành động ý chí của con người đều có mục tiêu đơn thuần nhất của nó, trong rất nhiều tình huống, do xuất phát từ động cơ phức tạp nên con người phải so sánh và cân nhắc giữa các mục tiêu khác nhau, thông thường, những mục tiêu đơn giản hơn càng dễ được chấp nhận hơn. Ngoài ra, con người đều hi vọng mình có thể giữ hình tượng trước sau nhất quán, vì vậy một khi đã đồng ý hành động với một mục tiêu đơn giản, cho dù sau đó đối phương lại đề xuất yêu cầu có mục tiêu phức tạp

hơn (nằm trong ngưỡng chấp nhận được) thì cũng sẽ đồng ý để giữ hình tượng của mình.

Dựa vào lí thuyết tâm lí trên, chúng ta thấy rằng, muốn thuyết phục người khác chấp nhận một yêu cầu khó, trước hết hãy thuyết phục họ đồng ý thực hiện một yêu cầu đơn giản hơn, sau khi họ chấp nhận yêu cầu đơn giản, thì sẽ khá dễ dàng chấp nhận yêu cầu phức tạp hơn của chúng ta. Bởi vì phân tích từ góc độ tâm lí học, khi một yêu cầu khó xuất hiện đột ngột, mọi người thường không dễ dàng đồng ý, nhưng nếu chia ra từng bước, từ đơn giản đến phức tạp, dần dần thực hiện mục tiêu, mọi người sẽ dễ chấp nhận hơn. Đó là vì khi đồng ý thực hiện yêu cầu đơn giản, con người đã dần dần thích ứng, rồi không để ý đến việc yêu cầu đang dần dần trở nên phức tạp hơn nhiều.

Khi bạn đang tìm kiếm người giúp đỡ, nếu ngay từ đầu đã cho họ một yêu cầu khó, thì sẽ rất dễ bị từ chối, trái lại nếu nói yêu cầu đơn giản trước, sau khi đối phương đồng ý lại dần dần nâng cao yêu cầu, thì sẽ thuận lợi đạt được mục đích hơn.

Là người thúc tiến quản lí hoặc người thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp, có phải bạn luôn luôn phiền muộn vì doanh nghiệp hoặc cơ quan mình có hiện tượng "người phản đối thì nhiều, người ủng

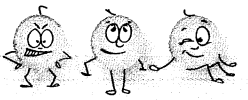
hộ thì ít"? Vậy thì, làm thế nào để khiến phe phản đối và phe trung lập, thậm chí là thái độ của tầng lớp lãnh đạo cấp cao có chuyển biến to lớn?

Nhìn vào thí nghiệm nói trên, lẽ nào bạn vẫn sẽ trả lời "đi thuyết phục, dẫn dắt họ"? Bạn cần biết rằng, một người sau 25 tuổi sẽ rất khó bị thuyết phục, phần nhiều là ngoài miệng thì đồng ý nhưng trong lòng không phục, bạn cần để họ tự mình thuyết phục mình, như vậy hiệu quả sẽ tương đối tốt. Vậy làm thế nào để khiến họ tự thuyết phục bản thân? Hãy áp dụng chiến thuật "được voi đòi tiên", đem tổng thể chia thành bộ phận, bắt đầu từ những mục tiêu nhỏ bé để từng bước đến gần mục tiêu lớn nhất.

Để mọi người ngay lập tức chấp nhận "tiên" là một điều khó, nhưng chấp nhận "voi" thì dễ hơn nhiều. Hãy yêu cầu từng chút một từ những điều nhỏ nhất, rồi cuối cùng sẽ đạt được "tiên".

Là người quản lí, nhất định không được quên yếu tố tâm lí sau: Con người dễ dàng chấp nhận yêu cầu nhỏ và sẵn sàng giữ hình tượng tốt cho bản thân. Cụ thể phải thực hiện như thế nào, bạn cần căn cứ vào tình hình cụ thể của đơn vị mình công tác để vận dụng yếu tố tâm lí này một cách khéo léo, linh hoạt. Thành công hay thất bại phụ thuộc vào hành động và sự tính toán của bạn. Trong công tác quản lí, nếu bạn

hiểu những nét tâm lí phổ biến thì có thể khiến công việc tiến triển thuận lợi hơn.



✓ Con người luôn luôn hi vọng giữ gìn hình tượng đẹp của bản thân, cho nên sau khi bằng lòng yêu cầu đầu tiên, rất khó từ chối yêu cầu tiếp theo.

✓ Tiến hành tuần tự sẽ dễ đạt được sự chấp thuận của người khác.

✓ Vận dụng khéo léo phương pháp "được voi đòi tiên", sẽ làm công việc quản lí của bạn càng thêm thuận lợi.

CHIẾN LƯỢC CÔNG TÂM: BÍ QUYẾT DÙNG NGƯỜI TRONG CÔNG TÁC QUẢN LÍ

"Công thành vi hạ, công tâm vi thượng" (Đánh thành là hạ sách, đánh vào lòng người mới là thượng sách), trong quản lí cũng có thể áp dụng chiến lược quân sự này. Với tư cách là một phương pháp luận, tâm lí học hoàn toàn thích hợp để vận dụng vào công tác quản lí tài nguyên nhân lực, có thể thúc đẩy tổ hợp tính cách trong tập thể ngày càng trở nên tích cực hơn, đem lại hiệu quả ngày càng cao cho tập thể.

"Chiến lược công tâm" chính là nói công tác quản lí nhân sự nhất định phải bắt đầu từ tâm, phải khiến mọi người tán đồng và thừa nhận. Người lãnh đạo đều có quyền lực nhất định, nhưng không phải ai cũng có quyền uy. Làm thế nào để tạo được quyền uy? Có người dựa vào tâm đức, có người dựa vào tài năng, có người dựa vào tri thức, có người dựa vào tín nhiệm, có người dựa vào tình cảm. Những phương pháp tạo lập quyền uy như vậy, trên thực tế là để được người khác thừa nhận, là quá trình làm người khác "tâm phục" - đó chính là quá trình "công tâm".

Quan hệ giữa Napoleon và cấp dưới của ông ta là ví dụ tốt nhất về sách lược quản lí "công tâm". Napoleon gọi ra được từng cái tên của quân sĩ dưới

quyền. Bình thường khi ông đi bộ, gặp một quân sĩ nào đó trong doanh trại, có thể lập tức gọi tên họ, chào hỏi họ, đề cập tới tình hình tham chiến hoặc điều động quân sự của họ. Ông cũng không hề bỏ lỡ cơ hội hỏi thăm tình hình gia đình, người yêu, quê quán của quân sĩ, điều này làm cho cấp dưới cảm thấy vô cùng kinh ngạc, không ngờ vị thống soái tối cao này lại có thể nắm rõ tình hình của mỗi người đến như vậy. Có thể nói, Napoleon đã vận dụng sách lược quản lí nhân tâm một cách hoàn hảo.

Matsushita Konosuke được mọi người xưng tụng là vị thần kinh doanh, đồng thời cũng là một người có tài trong việc dùng người. Thành công trong cách dùng người chính là yếu tố quan trọng giúp ông có thể từ hai bàn tay trắng mà gây dựng nên cả tập đoàn Matsushita to lớn. Matsushita Konosuke có một câu nói nổi tiếng: "Doanh nghiệp là do con người làm ra". Bề ngoài, Matsushita Konosuke là một nhà kinh doanh có yêu cầu tương đối nghiêm khắc với nhân viên, đây đã trở thành điều mà mọi người ở Nhật Bản đều biết. Nhưng những người làm việc cùng ông, đều biểu thị sự kính phục từ đáy lòng đối với nhân vật phi phàm trong giới doanh nghiệp Nhật Bản hiện đại này, bởi vì lòng nhiệt thành của Matsushita Konosuke trong công việc có thể truyền cảm hứng đến mỗi nhân viên.

Nhiều năm nay, ông luôn đồng lòng cùng toàn thể nhân viên nỗ lực vì sự phát triển của công ty.

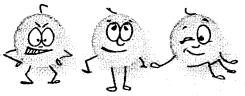
Kinh nghiệm của Matsushita Konosuke cho chúng ta một gợi ý: Là một nhà lãnh đạo doanh nghiệp, tuyệt đối không thể để cấp dưới cảm thấy bạn chỉ nói mà không làm. Ông nói: "Một mặt bạn cần quản lí tốt, phát huy tính tích cực của mọi người, đồng thời cũng cần thể hiện sự quan tâm của bạn với mọi người, sau khi ra một chỉ thị, bạn cũng phải hòa mình vào cùng mọi người, chia sẻ trách nhiệm với mọi người, như vậy mới có thể đạt được sự tin cậy của mọi người. Người kinh doanh cần đạt được niềm tin tuyệt đối của nhân viên, sự nghiệp mới có thể có tiền đồ được". Matsushita Konosuke cho rằng, dựa vào địa vị quyền lực để đe dọa nhân viên chỉ có thể đạt được hiệu quả rất nhỏ, chỉ khi có thành ý mới có thể chiếm được niềm kính phục và sự tin cậy của nhân viên, mới có thể làm cho nhân viên chân thành hợp tác với bạn, doanh nghiệp mới có thể phát triển được.

Chúng ta đều biết không khí tâm lí tập thể có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất, kinh doanh, quản lí, hiệu quả và chất lượng doanh nghiệp. Ví dụ: Một tập thể có không khí tốt thì cho dù phải gánh vác nhiệm vụ khó khăn đến đâu, cũng có thể hoàn thành

tốt. Ngược lại, một tập thể có không khí không tốt, cho dù thực hiện công việc dễ hơn, hiệu quả cũng sẽ không cao. Một tập thể tốt cần phải có bầu không khí tâm lí tốt, nó sẽ thúc đẩy tập thể sản sinh ra sức sống vô hạn, làm cho thành quả công việc, lợi ích kinh tế không ngừng nâng cao.

Đạo lí này rất dễ giải thích. Rất nhiều người đều biết trong một tập thể tích cực cầu tiến, những thành viên tiêu cực tụt hậu cũng sẽ thay đổi, tập thể mạnh, không khí làm việc thân thiện thường sẽ tạo ra tâm lí tốt, từ đó khiến cho tập thể đạt được năng suất tốt. Vì vậy, làm cho doanh nghiệp có không khí tâm lí tốt là một công việc quan trọng của người quản lí. Điều này không chỉ có tác dụng thúc đẩy đối với việc vận hành thông thường của doanh nghiệp, mà còn có tác dụng thúc đẩy sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Chúng tôi kiến nghị người quản lí "công tâm", chính là hi vọng trong nội bộ tập thể của bạn có thể hình thành một bầu không khí tốt.

"Trái tim con người không phải là gỗ đá", "Bạn cho tôi một, tôi trả bạn mười". Phương pháp "công tâm" - đánh vào lòng người thường có thể đạt được những thành công khiến bạn bất ngờ, có thể khiến bạn nhận được những đền đáp lớn.



✓ Khích lệ nhân viên sẵn sàng làm việc sẽ tốt hơn nhiều so với dùng quyền lực để thúc ép họ.

✓ Không khí tập thể hài hòa có tác dụng rất tốt trong việc nâng cao năng suất làm việc.

✓ Cho dù vận dụng kĩ năng nào để thu phục được lòng người, sự quan tâm chân thành vẫn là điều không thể thiếu.

ĐÔNG KHÔNG CÓ NGHĨA LÀ MẠNH

Trong quản lí học, người ta rút ra một nhận định thế này: Nếu số nhân lực đông gấp hai lần số người tối ưu, thời gian làm việc sẽ nhiều gấp 2, vốn phải bỏ ra nhiều gấp 4; nếu số người nhiều gấp ba lần số người tối ưu, thời gian làm việc sẽ nhiều gấp 3 lần, vốn phải bỏ ra nhiều gấp 6 lần.

Người Mĩ đã lí giải điều này một cách rất đơn giản: "Một người thì qua loa, làm chống đối, hai người thì đùn đẩy, ba người thì trở thành vô tích sự", khá tương đồng với nội dung câu chuyện kể về ba vị hòa thượng không có nước uống[1] của Trung Quốc.

Để kiểm chứng nhận định trên, kĩ sư nông nghiệp người Pháp Maximilien Ringelmann đã từng làm một thí nghiệm như sau: Ông chia những người tham gia thí nghiệm thành các nhóm một người, hai người, ba người và tám người, yêu cầu mỗi người trong các nhóm dùng hết sức mình để cùng kéo một sợi dây thừng,

1. Chuyện kể về ba vị hòa thượng trong một ngôi chùa hoang. Ban đầu khi chỉ có một tiểu hòa thượng ở đó thì tiểu hòa thượng rất chăm chỉ làm việc và lấy nước, đến khi có thêm một hòa thượng khác thì họ bắt đầu đùn đẩy công việc lấy nước cho nhau, đỉnh điểm là khi hòa thượng thứ ba đến sống cùng, họ không ai chịu đi lấy nước cả, cuối cùng cả ba hòa thượng đều không có nước để uống, thậm chí còn suýt mất mạng vì hỏa hoạn.

đồng thời dùng máy đo lực chuyên dụng để đo lực kéo lớn nhỏ. Kết quả là: Mỗi thành viên trong nhóm hai người đã huy động tới 95% tổng lực của mình để kéo dây, mỗi thành viên trong nhóm ba người dồn 85% tổng lực của mình để kéo, còn nhóm tám người, mỗi người chỉ kéo với 49% sức lực của mình.

Vì sao xuất hiện tình trạng này? Tình huống "1 cộng 1 nhỏ hơn 2" trong thí nghiệm kéo dây thừng cho thấy: Nhất định có người không dùng hết sức, mà số người càng đông, hiện tượng không dùng hết sức càng trầm trọng! Lười biếng là một trong những bản tính của con người. Một người làm việc độc lập, làm tốt hay không tốt đều do bản thân chịu trách nhiệm, thông thường sẽ dồn toàn bộ sức lực để hoàn thành nhiệm vụ. Nhưng một tập thể cùng làm, vì sự chia sẻ trách nhiệm khiến cho trách nhiệm của mỗi người trở nên nhỏ đi, thế là tính lười biếng lại trỗi dậy, lúc này hiện tượng không dồn toàn lực và lười nhác sẽ trở nên nghiêm trọng. Đương nhiên việc này cũng không có gì phải ngạc nhiên. Các nhà tâm lí học xã hội thông qua nghiên cứu đã chỉ ra, đây là một hiện tượng phổ biến tồn tại khi làm việc tập thể, đồng thời gọi nó là sự "lãng phí xã hội". Ngoài ra, khi xuất hiện tình huống khẩn cấp, do có những người khác tại hiện trường, sẽ làm cho một số người thiếu trách nhiệm, và

trở thành kẻ bàng quan đứng nhìn. Cho nên, qua các thí nghiệm, các nhà tâm lí học xã hội cũng có được kết luận: Càng nhiều người thì tinh thần trách nhiệm của mỗi người càng kém.

Từ những phân tích trên, chúng ta nhận thấy rằng, quả thật "đông không có nghĩa là sẽ mạnh". Dùng người thì nhất thiết phải là "quý hồ tinh, bất quý hồ đa" (Chỉ cần ít không cần nhiều, nhiều hay ít không quan trọng). Chỉ có như vậy mới có thể tạo nên một tập thể vững mạnh, đạt hiệu quả cao trong công việc. Chỉ khi giảm đi số nhân viên không cần thiết mới có thể rút ngắn thời gian làm việc, tiết kiệm tiền bạc. Mà chỉ có tinh giản nhân sự mới có thể làm tốt được điều này, thực hiện mục tiêu này.

Vậy thì, làm thế nào để "tinh giản nhân sự"? Tom Peters trong một cuốn sách của mình đã đề cập đến "quy tắc 5 người", đại ý nói rằng doanh nghiệp có hạn ngạch kinh doanh 10 tỉ đô la chỉ cần bố trí 5 nhân viên quản lí là được. Để nói rõ hơn, ông lấy ví dụ là tập đoàn ABB - một tập đoàn đa quốc gia hàng đầu thế giới về các thiết bị, hệ thống kỹ thuật điện và tự động hóa, có trụ sở chính đặt tại Zurich Thụy Sĩ.

Tiền thân của ABB là ASEA, tập đoàn có ảnh hưởng lớn nhất tới lịch sử phát triển của toàn ngành công nghiệp kỹ thuật điện ở Thụy Điển. Năm 1988,

ASEA hợp nhất với Brown, Boveri & Cie của Thụy Sĩ chuyên về động cơ điện, tuốc bin điện, thiết bị điện cho đầu tàu xe lửa, thành lập nên tập đoàn ABB. Chủ tịch Percy Barnevik đã tinh giản trụ sở vốn hơn 1000 người còn 150 người, hơn nữa hầu hết họ đều là người phụ trách quản lí dây chuyền sản xuất. Trước đây tổng bộ đều đảm trách tất cả các chức năng như tài vụ, nhân lực, bố cục chiến lược,... hiện tại đều do các công ty con hoặc công ty chi nhánh tiến hành, đồng thời các bộ phận nghiệp vụ phân bố tại các quốc gia, khu vực khác nhau cũng phải tự mình hoàn thành nhiệm vụ.

Tập đoàn này còn có điểm không giống các tập đoàn khác, đó chính là nó có 5000 "trung tâm lợi nhuận", mỗi trung tâm do khoảng 50 nhân viên phụ trách. Mỗi trung tâm đều có bảng thu chi, bảng cân bằng phụ trách vốn của mình, có thể trực tiếp giữ liên lạc nghiệp vụ với khách hàng. Ưu điểm lớn nhất của trung tâm lợi nhuận chính là tính độc lập. Nó có thể giảm bớt các hạn chế, tiếp cận thị trường một cách sát sao nhất, phục vụ khách hàng một cách toàn diện và chất lượng, đây chính là tiêu biểu cho hình thức tổ chức doanh nghiệp phục vụ nhu cầu khách. Nghiệp vụ kinh doanh đạt tới trình độ có thể duy trì được mối quan hệ mật thiết nhất với thị trường chính là ưu

thế lớn nhất của tổng bộ tinh giản này. Ngoài ra, ABB còn có chính sách quyết đoán, giao lưu nội bộ thuận tiện, và phân phối nguồn tài nguyên kinh doanh hiệu quả cao. Nhờ vậy, tập đoàn ABB có thể nhẹ nhàng ứng phó với những thay đổi của thị trường thế giới trong tương lai.

Giám đốc điều hành của General Motors, ông John F. Smith Jr. từng nói: "Sự nghiệp xe hơi đạt được thành công ở châu Âu, chính là bởi đã dám thay đổi cách làm, áp dụng sách lược tinh giản nhân sự giống như tập đoàn ABB".

Muốn tổ chức của mình làm việc có hiệu quả hơn, nhận được nhiều cơ hội hơn, thì nhất thiết phải làm cho nó trở nên nhẹ nhõm. Đối diện với mâu thuẫn người ít việc nhiều, chúng ta nhất định phải thay đổi cách làm quen thuộc: có thêm nhiệm vụ là cần thêm người, có thêm công việc là cần thêm biên chế. Cần học phương thức phân công công việc một cách rõ ràng, chính xác, kích thích tài nguyên nhân lực, kiện toàn chế độ trách nhiệm với công việc, và có cơ chế khích lệ một cách đích đáng, phát huy tối đa năng lượng của mỗi người, bảo đảm chắc chắn mỗi cá thể đều có thể dùng hết sức để "kéo thừng", giảm thiểu tối đa tiền vốn đầu tư, nâng cao hiệu suất.

Trong lĩnh vực quản lí, không phải đông người thì sức lớn như quan niệm thông thường. Đông người, hiệu suất công việc chưa chắc đã tăng lên. Cần nghiên cứu nghiêm túc hơn nữa để tìm ra số người tối ưu, có thể rút ngắn thời gian làm việc, hạ vốn đầu tư xuống thấp nhất có thể.

✓ Bản tính lười biếng trong mỗi người chính là yếu tố dẫn đến hiện tượng "ba hòa thượng không có nước uống", trong quá trình quản lí nhất định cần tránh để xuất hiện cục diện này.

✓ Nếu như không đòi hỏi hiệu quả và ích lợi từ những nhân viên đang có, mà cứ một mực thêm người, thì sẽ luôn luôn cảm thấy thiếu nhân lực.

✓ Việc mà một người có thể hoàn thành không được phân cho hai người, để nhân viên phát huy tối đa năng lực, mỗi người một việc, mọi người mới có thể tận chức tận trách.

HIỆU QUẢ VÀ TÂM TRẠNG TỈ LỆ THUẬN VỚI NHAU

Để giúp bạn hiểu hơn về câu nói này, chúng ta có thể liên tưởng tới nguyên tắc tâm lí sau: Làm việc cùng một người bạn, thì dễ chịu và hứng thú hơn là làm việc dưới sự giám sát của cha mình rất nhiều lần.

Nhân viên làm việc có hiệu quả cao nhất trong công ty không phải là người được đãi ngộ tốt nhất, mà là những người có tâm trạng thoải mái nhất. Bởi vì môi trường công tác thoải mái có thể làm tâm lí con người sảng khoái, khiến họ hăng hái làm việc, từ đó hoàn toàn hòa mình vào công việc. Còn môi trường công việc nhiều áp lực sẽ làm con người nảy sinh tâm lí chống đối, làm việc miễn cưỡng, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả công việc. Đạo lí này rất dễ lí giải. Hãy thử nghĩ một chút, nếu như để bạn lựa chọn, bạn thích làm việc với một người bạn hơn? Hay là thích làm việc với một cấp trên nghiêm khắc như cha của bạn?

Là một người quản lí, bản thân địa vị của bạn không cần phải dùng vẻ mặt để thể hiện, vì thế không cần thiết phải lúc nào cũng trưng ra bộ dạng lạnh lùng bất khả xâm phạm. Nếu muốn nhân viên của bạn có hiệu quả công việc cao hơn, bạn cần tôn trọng họ, tôn trọng từ thành quả lao động đến nhân

cách của họ; cần quan tâm họ từ tiến bộ trong công việc đến những khó khăn thực tế trong cuộc sống của họ, như vậy mới có thể tạo ra hiệu ứng tâm lí tích cực. Sau đó tiến thêm một bước, khiến họ cảm thấy vui vẻ.

Công ty thực phẩm Heinz của Mĩ có các công ty con và xưởng thực phẩm phân bố khắp nơi trên thế giới, mỗi năm doanh thu đạt trên 60 tỉ USD.

Người sáng lập công ty Heinz là Henry John Heinz sinh năm 1844 ở bang Pennsylvania. Từ nhỏ ông đã bắt đầu nghiệp buôn bán trồng rau bán rau. Sau này, ông sáng lập nên công ty Heinz mang tên mình, chuyên kinh doanh thực phẩm. Bởi vì Heinz luôn tuân thủ các đạo lí kinh doanh, nên công ty thành lập không lâu đã giành được nhiều thành công. Đến khoảng năm 1900, thực phẩm mà công ty Heinz cung cấp đã vượt hơn 200 loại, trở thành một trong những doanh nghiệp thực phẩm nổi danh toàn nước Mĩ lúc bấy giờ.

Thành công của công ty Heinz có liên quan rất lớn đến việc Henry có sở trường trong việc tạo nên không khí làm việc hòa hợp. Ông hết sức hòa mình với nhân viên, giao lưu với họ, hiểu suy nghĩ, nguyện vọng và những khó khăn trong cuộc sống của họ, hơn

nữa còn tích cực giúp đỡ và cổ vũ họ. Heinz đi đến đâu, niềm vui theo đến đó. Công nhân viên ai nấy đều yêu mến, kính trọng ông, vì vậy khi làm việc, mọi người đều nỗ lực hết sức mình.

Một lần Henry đi du lịch ở một nơi xa, nhưng lại trở về chỉ sau một thời gian rất ngắn. Các nhân viên không hiểu, liền hỏi nguyên nhân. Henry nói một cách nuối tiếc: "Không có các bạn, tôi cảm thấy không có ý nghĩa gì cả!" Sau đó, ông đặt chiếc hộp pha lê to hình con cá sấu cực lớn giữa công xưởng.

Henry mỉm cười giới thiệu thành viên mới với các nhân viên. Lúc đó, chú cá sấu pha lê này cực hiếm. Các nhân viên sau khi kinh ngạc, đều thấy rất phấn chấn bởi câu nói của Henry: "Tuy chỉ du lịch vài ngày, nhưng đây là kỉ niệm khó quên nhất của tôi! Tôi mua nó về, hi vọng các bạn có thể cùng chung vui với tôi!"

Cách đối đãi có phúc cùng hưởng, có họa cùng chịu với nhân viên này đã khiến cho công ty Heinz hình thành một môi trường làm việc vui vẻ hòa hợp, chính môi trường này đã tạo nên một công ty Heinz thành công như hôm nay. Những người kế tiếp Henry đều kế thừa phong cách làm việc của ông, vì vậy đã từng bước tạo nên sự huy hoàng hiện nay của công ty.

Cách làm của Henry nhìn thì không có gì đặc biệt, nhưng lại vô cùng hiệu quả. Tuy vậy, đối với một người quản lí, làm được điều này không hề dễ dàng, bởi vì đa phần mọi người vẫn có tâm lí xa rời thực tế, xa cách đối với nhân viên. Bạn thuộc về tầng lớp quản lí, có thể không hòa làm một với nhân viên, có thể giữ khoảng cách thích hợp với nhân viên để bảo vệ quyền uy của bạn, nhưng không được để mọi người cảm thấy sợ hãi bạn, xa cách với bạn. Cần biết rằng, nhân viên càng vui vẻ, doanh nghiệp càng có sức sống, công ty cũng càng thành công, cho nên sao lại không làm như vậy?

✓ Vui vẻ làm việc mới là cảnh giới cao nhất trong công việc.

✓ Tôn trọng nhân viên, giúp cho họ ít nhất là được thoải mái về tâm lí.

✓ Sự vui vẻ của nhân viên đến từ sự khích lệ và yêu mến của người quản lí, bạn nên khiến nhân viên cảm nhận được sự chân thành quan tâm và những cống hiến, hi sinh của bạn.

CHƯƠNG 5

TÂM LÍ XÃ GIAO - BÍ QUYẾT NHÌN THẤU SUY NGHĨ CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Mỗi người trong quá trình giao lưu với người khác, đều sẽ có mục đích và nguyện vọng của mình. Trong quan hệ với người khác, chúng ta và đối phương đều muốn hiểu rõ ý nghĩ thực của nhau, để có thể có quyết định có lợi cho mình. Nhưng mọi người thường căn cứ vào nhu cầu để điều chỉnh hành động và thần thái của bản thân, giấu kín, ngụy trang hoặc phóng đại những cảm xúc của mình. Hơn nữa mỗi người lại có cách biểu đạt tình cảm khác nhau, cho nên không dễ dàng nắm bắt. Đây chính là nguyên nhân khiến bạn cần phải tìm hiểu tâm lí xã giao.

CHỈ CẦN NÓI CHUYỆN LÀ CÓ THỂ BIẾT VỀ ĐỐI PHƯƠNG

Ngôn ngữ là một hiện tượng vật lí của hoạt động tâm lí, nó có tính cá thể và tính đa biến, không chỉ mỗi người đều có đặc điểm ngôn ngữ của bản thân, hơn nữa cho dù cùng là một người, thì trong những trường hợp khác nhau, phương thức biểu đạt ngôn ngữ của anh ta cũng không hoàn toàn giống nhau. Chính vì căn cứ tâm lí học này, chúng ta mới có thể phán đoán chuẩn xác suy nghĩ chân thực trong nội tâm của một người từ lời ăn tiếng nói của anh ta.

Trong các nhân tố của phương thức nói chuyện, điều đầu tiên phải kể đến là tốc độ. Người có tốc độ nói nhanh, đa phần là giỏi biện luận; người nói chậm, đa phần là hiền lành, đây chính là đặc tính cố hữu của mỗi người. Chính vì tính cách và khí chất của mỗi người không giống nhau, nên điều cần chú ý trong tâm lí học là, làm thế nào để hiểu được tâm lí đối phương trong cách thức nói chuyện khác với lúc bình thường. Có người lúc bình thường nói năng lưu loát, bỗng nhiên lại nói lắp bắp chẳng ra lời; trái lại, cũng có những người lúc bình thường trầm lặng, nói chuyện không có trọng tâm, nhưng đột nhiên có thể thao thao bất tuyệt bàn luận về một điều gì đó.

Gặp phải tình huống này, chúng ta nên cẩn thận, chắc chắn đã có vấn đề gì xảy ra, cần phải quan sát tỉ mỉ để phòng có chuyện ngoài ý muốn.

Về tổng thể, khi tốc độ nói chậm hơn bình thường, thì biểu thị rằng người này đang bất mãn với người khác, hoặc là có ý thù địch với đối phương; ngược lại, khi tốc độ nói nhanh hơn bình thường, thì có thể bản thân người nói có sở đoản hoặc khuyết điểm, trong lòng hổ thẹn, nội dung lời nói có vẻ không rõ ràng, chắc chắn.

Trong một chương trình truyền hình, bình luận viên đã từng nói thế này: "Nếu như nam giới làm chuyện trái với lương tâm ở bên ngoài (chuyện phong lưu), khi về nhà, đa phần đều nói thao thao bất tuyệt". Nhìn từ góc độ tâm lí học, có thể giải thích, tình hình này là do khi nội tâm của một người có sự bất an và lo sợ, tốc độ nói sẽ tăng nhanh hơn lúc bình thường một chút. Đương sự thường mượn tốc độ nói khá nhanh để nói về những việc không đâu, để giải quyết nỗi bất an và sợ hãi ở sâu kín trong lòng. Nhưng, bởi vì không có đủ thời gian để bình tĩnh, suy nghĩ và phản tỉnh, vì vậy, chủ đề nói thường trống rỗng, người nhạy cảm một chút đều không khó nhận ra trạng thái bất an trong tâm lí người nói.

Trong công việc, cũng thường xuất hiện những tình huống tương tự. Một đồng nghiệp bình thường ít nói, nếu đột nhiên trở nên nói rất nhiều, thì trong nội tâm của người đó nhất định giấu giếm một khuyết điểm nào đó không muốn người khác biết.

Cũng giống như tốc độ nói, ngữ điệu cũng là nhân tố có thể tiết lộ thông tin. Vẫn lấy ví dụ người chồng "vụng trộm" ở bên ngoài, nếu bị vợ phát hiện, giọng nói khi trốn tránh của người chồng nhất định là sẽ rất cao. Một nhà tâm lí học người Nhật Bản từng nói trong một tạp chí rằng: "Khi một người muốn phản bác ý kiến của người khác, phương pháp đơn giản nhất, chính là cao giọng khi nói". Chính xác như vậy, con người luôn luôn cao giọng khi muốn lời nói có thêm sức mạnh, từ đó có thể áp đảo đối phương.

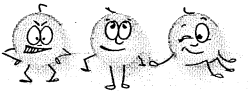
Trong quá trình nói chuyện, có người giọng nói còn lên bổng xuống trầm. Những người như vậy thường mong muốn thu hút được sự chú ý của người khác, về tính cách, kiểu người này thường có mong muốn thể hiện bản thân một cách mạnh mẽ.

Trong quá trình nói chuyện, tiết tấu nói của mỗi người cũng là nhân tố quan trọng thể hiện trạng thái tâm lí.

Người đầy tự tin, tiết tấu vừa phải, mang ngữ khí khẳng định; người có tính cách yếu ớt không đủ tự tin, tiết tấu khi nói chuyện sẽ chậm chạp, ngắc ngứ. Cũng có người sau khi nói được một nửa câu chuyện thì nói khẽ: "Đừng nói với người khác..." Những lời này thường xuất hiện trong những cuộc bàn tán về người khác.

Người thường thao thao bất tuyệt, nói dài, vừa khí phách hùng hồn, vừa luôn chú ý thể hiện thật xuất sắc thường là người có tính cách hướng ngoại.

Khi nói chuyện, có quá nhiều chi tiết có thể tiết lộ nội tâm của con người. Tốc độ nói, ngữ điệu, tiết tấu nói và cả sự gọt giũa trau chuốt ngôn từ đều có ảnh hưởng cực lớn đến hiệu quả biểu đạt. Con người đều vô tình hoặc cố ý thông qua những nhân tố này để lộ ra những ý nghĩ không có trong nội dung nói. Khi bạn giao lưu với người khác, cần phải nghĩ cách thông qua những nhân tố này để lí giải, tìm hiểu tâm lí đối phương. Chỉ cần bạn quan sát tỉ mỉ, sẽ không khó nhận ra những ý ở ngoài lời, nhìn thấy những manh mối nào đó, từ đó hiểu được ý đồ thực sự của đối phương.



✓ Mỗi người đều có phương thức nói chuyện cố định của mình, nếu như đột nhiên thay đổi, nhất định là ẩn chứa một ý nghĩa nào đó.

✓ Nhất định phải chú ý những hành vi vô thức, nó thường tiết lộ những chi tiết quan trọng trong những lúc con người không để ý.

✓ Trong quá trình giao lưu với người khác cần quan sát tỉ mỉ, hơn nữa, không ngừng tổng kết, như vậy năng lực hiểu người khác của bạn sẽ không ngừng được nâng cao.

TRONG NGỮ ĐIỆU ẨN CHỨA NHỮNG ĐẠO LÍ HUYỀN DIỆU

Tiếng nói của con người đích xác là vô cùng kì diệu, điều này một mặt liên quan đến di truyền bẩm sinh, mặt khác lại chịu ảnh hưởng của hoàn cảnh sống. Ở một mức độ nào đó, giọng nói còn có thể cho biết tình trạng sức khỏe và trình độ văn hóa của một người, là thô tục hay tao nhã, là cao quý hay bần tiện, là mạnh mẽ hay yếu đuối, là trí tuệ hay ngu dốt.

Sự lên bổng xuống trầm trong ngữ điệu còn được thể hiện trong ngữ khí cụ thể của một người khi nói chuyện, ngữ điệu thông qua ngữ khí mượn ngôn ngữ mà thể hiện ra. So với ngôn ngữ thì ngữ khí mang sắc thái tình cảm đậm hơn. Trạng thái tinh thần và nội tâm của một người đều ảnh hưởng trực tiếp đến sắc thái biểu đạt của ngữ khí, vì vậy hiểu rõ giọng nói của một người, bạn có thể nắm bắt được cách hành xử của họ.

1. Người có giọng thấp thuộc loại hòa khí

Đa số nam giới có giọng nói kiểu này đều có hoài bão lớn, chất phác, trung hậu. Họ có lòng khoan dung và sự kiên nhẫn nhất định, họ luôn kiên định với niềm tin của bản thân, tự mình gánh vác sự nghiệp, có thể vừa công nhận sở trường của người

khác lại vừa giữ được kiến giải độc đáo của mình. Họ giàu lòng đồng cảm, sẵn sàng giúp đỡ và tha thứ cho người khác. Còn phụ nữ có giọng nói kiểu này cũng thuộc kiểu người tính tình hiền hòa lương thiện, tinh tế trong việc hiểu người khác. Nhưng khuyết điểm của họ cũng rất rõ ràng, đó là thường bộc lộ ra sự yếu đuối, làm việc do dự không quyết đoán.

2. Người nói nhỏ khí yếu

Kiểu người này nhẹ nhàng, dịu dàng, thân thể suy nhược, sức khỏe kém. Họ rất cẩn thận trong xử thế, đa phần tu dưỡng văn hóa tốt, ngôn ngữ cử chỉ đều vô cùng thanh nhã, khiêm tốn lễ độ, biết tôn trọng người khác. Kiểu người này nhìn bề ngoài thì hào phóng rộng rãi, không bao giờ quá khắt khe hay quá trách móc người khác, nhưng họ sẽ dùng cách lặng lẽ để rời xa bạn khi cần thiết, sợ mang họa vào thân là mặt hạn chế của kiểu người này.

3. Người có giọng cao khí lớn

Kiểu người này cá tính đa phần là thô ráp, hào phóng, là người thẳng thắn chân thành, chính trực, thành tín, nhiệt tình, nói và làm đều dứt khoát, không bao giờ ném đá giấu tay. Khuyết điểm là tính cách nóng nảy, thiếu nhẫn nại. Một khi bị oan ức họ sẽ dùng hết sức để tìm lại công bằng cho mình, không

thích thể hiện sự yếu đuối, không chịu nhượng bộ, cho đến khi bù đắp được những tổn thất và lấy lại được danh dự cho bản thân mới thôi. Trong tình huống khẩn cấp, phần lớn họ đảm nhiệm vị trí tiên phong, triệu tập, cổ vũ mọi người, nhưng có lúc lại thiếu lí tính và sáng suốt, dễ dàng bị kẻ gian lợi dụng.

4. Người có giọng nói thâm trầm

Kiểu người này tài trí, mưu lược kiệt xuất, nhìn nhân gian thế sự rất thấu đáo, có lí tưởng lớn và hoài bão. Nhưng họ thường thanh cao, không màng theo thói tục, thường ung dung, hài lòng với những thành tựu của mình, không muốn thi thố, thể hiện với bất kì ai.

5. Người có giọng nói sắc bén

Loại người này nói năng chanh chua cay nghiệt, sắc bén, hà khắc, không hề để ý tới cảm nhận của đối phương. Trong giao tiếp, một khi họ phát hiện ra đối phương có sơ hở trong lời nói thì sẽ công kích đến cùng, cho đến khi đối phương cùng đường đuối lí mới thôi. Những người như vậy chuyên bới móc nhược điểm của người khác để công kích, vì vậy rất khó nắm bắt và trù tính đại cục, làm việc và nói năng đều quá cực đoan, đối xử với người khác cũng quá soi mói không thân thiện.

6. Giọng nói mạnh mẽ, cương nghị, kiên cường

Kiểu người này ngữ điệu quả cảm kiên nghị, giọng nói mạnh mẽ. Họ làm việc coi trọng nguyên tắc, công bằng, chính trực, thị phi phân minh. Nhưng do quá nguyên tắc nên không linh hoạt với người khác, ở một mức độ nào đó thể hiện rõ sự không giỏi biến báo, quá ngang bướng cố chấp. Nhưng bởi vì họ có thể làm việc vì lợi ích chung, quên mình vì người khác, nên không hề mất đi khí phách phong độ, thường được người khác ủng hộ và kính phục.

7. Giọng nói dịu dàng, trôi chảy

Kiểu người này nói chuyện chậm rãi thong thả, âm điệu nhẹ nhàng, ôn hòa, ngữ khí hiền dịu. Tính cách họ khiêm tốn, nhã nhặn, không màng danh lợi, thích ứng trong mọi hoàn cảnh, dễ dàng chung sống. Nhưng bởi vì ôn hòa và mềm yếu bẩm sinh, họ thường thiếu cương nghị và khí phách trong hành động, làm việc thường nhân nhượng cho khỏi phiền hà, khỏi bị mất lòng, vì vậy lúc nào họ cũng sợ đầu sợ cuối, không thích làm người đứng đầu, gặp phải việc phức tạp rối rắm bên ngoài thường chọn thái độ trốn tránh.

Trong cuộc sống thường ngày và trong công việc, mỗi người đều có phương thức nói chuyện, tốc độ

nói đặc thù của mình, có người chậm chạp bẩm sinh, nói năng thong thả ung dung, sấm đánh không động, mặc cho sự việc đang diễn ra có cấp bách đến đâu, cũng vẫn dùng tốc độ nói vốn có của mình để truyền đạt cho người khác. Có người bẩm sinh đã rất nhanh nhẹn, nói năng như súng bắn liên thanh, không cho người khác có cơ hội xen vào. Nhưng đại đa số mọi người đều thuộc loại trung gian, tốc độ nói trung bình. Những điều này đều là đặc trưng tính cách riêng biệt được hình thành trong một thời gian dài của mỗi người, khách quan cố hữu, hơn nữa tồn tại lâu dài.

Một người có tâm lí bình thường, tùy trường hợp mà có tốc độ nói nhanh, chậm khác nhau. Trong những lúc bình thường, người có tốc độ nói bình ổn là người chất phác, tính cách hướng nội, có thể còn bảo thủ cứng nhắc, không biết biến báo. Còn những người nói vừa gấp vừa nhanh, phần đông là những người thông minh lanh lợi, hướng ngoại, ruột để ngoài da.

Tốc độ nói thường bộc lộ sự thay đổi tâm lí phong phú trong nội tâm mỗi người. Ví dụ, một người bình thường nói năng thong thả, không nhanh không chậm, khi phải nghe những lời bất lợi cho mình, nếu như anh ta lớn tiếng phản bác, ngữ điệu gấp gáp khác thường, rất có thể anh ta đang phải chịu sự phỉ

báng vô lí. Ngược lại nếu như anh ta trốn tránh, nói năng lắp bắp thì rất có khả năng việc người khác nói là sự thật, biểu hiện của anh ta cho thấy anh ta đang bị nói trúng tim đen. Còn một người bình thường nói nhanh, hoặc người có tốc độ nói trung bình, đột nhiên nói chậm lại, cho thấy anh ta nhất định đang muốn nhấn mạnh điều gì đó, hi vọng nhận được sự chú ý của người khác.

Âm điệu có thể nói lên trạng thái tâm lí khi giao tiếp của một người, để ý ngữ điệu, sự thay đổi trong tốc độ nói của họ, cũng có nghĩa là để ý đến sự thay đổi trong nội tâm của họ. Có một vài ngữ điệu là cố ý, cho thấy người nói muốn gửi đến bạn một thông điệp nào đó. Cũng có những sự thay đổi ngữ điệu mang tính vô thức, bạn có thể từ đó phát hiện ra sự thay đổi trong tình cảm của đối phương, rồi điều chỉnh nội dung nói chuyện của bạn cho thích hợp.

✓ Lắng nghe là một môn học quan trọng, những chi tiết bên ngoài nội dung lời nói có thể giúp bạn hiểu hơn về một người nào đó.

✓ Chú ý phân tích cách thức nói chuyện của một người là vô tình hay cố ý, như vậy phán đoán của bạn mới càng thêm chuẩn xác.

✓ Bạn cần căn cứ vào sự thay đổi trong ngữ điệu và tốc độ nói của đối phương để điều chỉnh ngôn ngữ của mình, như vậy sẽ càng nhận được sự hoan nghênh của người khác.

HỨNG THÚ LÀ TẤM KÍNH PHÓNG ĐẠI TÍNH CÁCH

Phía sau sự lựa chọn hứng thú của một người luôn ẩn chứa những điều bí ẩn trong cuộc sống riêng của anh ta. Không giống với công việc và cuộc sống gia đình phải chịu sự khống chế của các mối quan hệ khác, hứng thú là thứ con người được tự do lựa chọn, cho nên nó có thể thể hiện tính cách của con người.

Muốn thông qua hứng thú để tìm hiểu tâm lí của người khác, đầu tiên cần xem mức độ nhiệt tình với hứng thú của người đó. Con người đem tinh lực phân phối hợp lí cho sự nghiệp, gia đình và cuộc sống, nhờ vậy mà giữ được sự cân bằng trong cuộc sống. Nhưng trong sự nghiệp và cuộc sống, một khi xuất hiện những ham muốn không thể thỏa mãn, tinh lực sẽ tự nhiên chuyển sang lĩnh vực riêng tư, hơn nữa cuối cùng sẽ tập trung vào một loại hứng thú nào đó. Ví dụ, một vài người trong sự nghiệp không hề đạt được thành tích đặc biệt nào, nhưng trong hứng thú riêng lại có thành công rất lớn. Mỗi khi chủ đề nói chuyện đề cập đến hứng thú của mình, họ sẽ nói một cách say mê, nhưng khi chuyển chủ đề sang sự nghiệp và gia đình, thì đa phần họ lựa chọn im lặng. Từ đó có thể suy ra, những người như vậy vì nhiều nguyên nhân mà không thể dồn sức

lực vào lĩnh vực mình vốn nên dồn sức là công việc hoặc gia đình, vì vậy để bù đắp chỗ thiếu hụt trong nội tâm, họ liền tập trung hết tinh thần và sức lực vào hứng thú cá nhân.

Khi bạn phát hiện ra một người có hứng thú về một điều gì đó một cách khác thường, ví dụ như thu thập đồ dùng và coi nó như báu vật, rất muốn khoe bộ sưu tập này với người khác, nhưng lại giữ gìn chúng như bảo bối, không dễ cho người khác mượn, hơn nữa còn luôn luôn bị thu hút bởi những đồ vật khác cùng loại. Như vậy có thể nhận định rằng tâm lí người này có điểm bất thường, cần để ý. Nếu như tiến thêm một bước quan sát thái độ của anh ta đối với công việc, thì sẽ phát hiện ra anh ta có giới hạn riêng, không thích người khác vượt qua giới hạn của mình, là điển hình cho kiểu người "nước sông không phạm nước giếng".

Muốn thông qua hứng thú để tìm hiểu tâm lí người khác, điều thứ hai cần quan tâm là các loại hứng thú. Có nghĩa là quan sát hứng thú của đối phương thuộc loại hình nào. Nếu như phân loại hứng thú thành hứng thú cá nhân và hứng thú tập thể, những người lựa chọn hứng thú cá nhân đa phần thuộc loại người trốn tránh thực tế, còn lựa chọn hứng thú tập thể thì đa số là người có tình cảm ổn định.

Cùng là người mê câu cá, nếu như ai đó thường một mình hưởng thụ thú vui thả cần câu nơi thâm sơn cùng cốc, thì khả năng đây là người có khuynh hướng hướng nội hoặc bị trầm cảm. Những người này thường xa cách với cuộc sống, tìm kiếm sự an ổn và yên tĩnh trong tâm hồn. Họ thà trốn chạy trong thế giới cô đơn, còn hơn là chung sống với người khác. Những người như vậy một khi say mê một loại hứng thú nào đó, thì họ sẽ càng thu mình, thậm chí khép kín đến mức nguy hiểm.

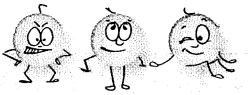
Còn người muốn cùng người khác hưởng thụ niềm vui câu cá, cuộc sống tinh thần của họ sẽ ổn định hơn nhiều. Họ dựa vào sở thích cá nhân để giải phóng những ham muốn không được thỏa mãn trong cuộc sống hằng ngày. Vì vậy, công việc, cuộc sống và sở thích riêng đều phát triển một cách lành mạnh.

Còn người yêu thích tập luyện thể thao, về mặt tình cảm cũng tương đối ổn định. Đặc biệt là khi tham gia các hoạt động thể lực tiêu hao nhiều năng lượng như đi du lịch bằng xe đạp, họ sẽ không rơi vào tình trạng sống khép mình.

Hứng thú của con người vô cùng phong phú phức tạp, không thể kể hết, khi chúng ta tìm hiểu tâm lí người khác từ hứng thú cá nhân, cần chú ý những chi tiết sau: Trong tình huống thông thường, khi một

người nghe thấy chủ đề liên quan đến hứng thú, cho dù bản thân không có hứng thú, cũng đều sẽ chủ động tham gia và phụ họa một cách thích hợp, và bạn có thể đoán được anh ta có thực sự hứng thú với phương diện vừa nói hay không.

Nếu một người lẩn tránh nói tới một loại hứng thú nào đó một cách cực đoan, có thể nhận định rằng người này hẳn đã phải chịu một tổn thương tâm hồn nào đó. Ví dụ: Bạn đang nói chuyện với một phụ nữ và nhắc tới lĩnh vực âm nhạc. Không khí nói chuyện đang rất vui vẻ, đối phương đột nhiên lặng im không nói gì, hơn nữa sắc mặt còn đột ngột trở nên chán nản, buồn bã, thì bạn nên thay đổi chủ đề, nói sang chuyện khác. Bạn có thể hiểu rằng: Cô ấy từng vô cùng hi vọng theo nghiệp âm nhạc, nhưng cuối cùng bị người nhà phản đối kịch liệt, giờ đây khi nhắc đến tràn ngập cảm xúc luyến tiếc. Có lúc phản ứng bài xích cực đoan một loại hứng thú nào đó không nhất định nguyên nhân chỉ ở phía hứng thú. Còn cần phải phân tích sâu hơn xem sự bài xích đó có ẩn chứa một trải nghiệm sống hay nuối tiếc nào đó trong quá khứ không. Nếu không chúng ta sẽ mất đi cơ hội hiểu về tâm lí của đối phương, hơn nữa trong lúc vô tình có thể làm tổn thương họ.



✓ Khác với công việc và cuộc sống gia đình, hứng thú là thứ có thể tự do lựa chọn, cho nên sở thích, hứng thú của một người có thể phản ánh tính cách của họ một cách chuẩn xác.

✓ Khơi gợi chuyện trò từ hứng thú của người khác, bạn sẽ được đáp lại tương đối nhiệt tình.

✓ Để khiến mình không lạc lõng, đối phương thường sẽ phụ họa theo ta khi nói chuyện, thế nên cần tinh tế, khéo léo để có thể phán đoán được hứng thú thực sự của đối phương qua cuộc chuyện trò ấy.

ĐỂ GIÀNH ĐƯỢC THIỆN CẢM VÀ SỰ TÁN ĐỒNG

Chúng ta hãy làm một thí nghiệm: Trước mắt bạn có 3 cốc nước, trong đó một cốc là nước ấm, chúng ta giả thiết độ ấm của nó luôn không đổi. Còn lại là một cốc nước lạnh, một cốc nước nóng tối đa 50°C. Nếu như bạn nhúng tay vào cốc nước lạnh đầu tiên, tiếp theo nhúng tay vào cốc nước ấm, bạn sẽ cảm thấy nước ấm trở nên nóng hơn. Ngược lại, nếu như bạn cho tay vào cốc nước nóng trước, sau đó nhúng vào cốc nước ấm, sẽ cảm thấy nước ấm trở nên lạnh hơn. Vốn cùng nhúng tay vào một cốc nước ấm, nhưng trước đó nhúng tay vào nước lạnh hay nước nóng thì lại cho hai loại cảm giác hoàn toàn khác biệt.

Tâm lí của con người cũng giống như hiện tượng trên. Trong tâm lí của con người luôn có một cái cân, mà trọng lượng quả cân là không cố định. Quả cân sẽ theo sự thay đổi của tâm lí mà thay đổi trọng lượng lúc nặng lúc nhẹ, khi trọng lượng quả cân nhỏ, trọng lượng của vật được cân tương ứng với nó là lớn, ngược lại, khi trọng lượng quả cân lớn hơn, trọng lượng của vật được cân tương ứng lại là nhỏ. Con người cảm nhận và hiểu biết về sự vật cũng giống như cái cân này.

Các hiện tượng mà tâm lí học tổng kết ra đều có giá trị phục vụ cho cuộc sống của chúng ta, bạn nên

vận dụng chúng. Vậy thì, hiện tượng tâm lí "nước nóng, lạnh" kể trên có thể đem đến cho chúng ta lợi ích nào?

1. Bạn có thể dựa vào hiện tượng "nước nóng, lạnh" để giành được thiện cảm của đối phương

Khi hiệu quả trong công việc xuống dốc, có thể khéo léo nói cho đối phương biết kết quả tồi tệ nhất, như vậy khi thất bại thực sự đến, đối phương cũng sẽ dễ chấp nhận hơn. Khi vô tình làm tổn thương người khác, hãy nói lời xin lỗi vượt quá lỗi mình gây ra, như vậy không chỉ có thể khiến thành ý của bạn rõ ràng hơn, còn có thể hóa giải căng thẳng, tranh cãi, đem lại hòa khí. Khi phải báo tin không vui với người khác, tốt nhất hãy nói một vài lời áy náy trước rồi mới báo tin, như vậy sẽ không gây phản cảm, ngược lại sẽ khiến đối phương hiểu được ý tốt của bạn. Những kĩ năng ứng xử trên là những biểu hiện vận dụng hiện tượng "nước nóng, lạnh" để giành được thiện cảm, thực chất là đặt trước một vài điểm "mai phục" trong tâm lí đối phương, thay đổi trọng lượng quả cân trong tâm lí của đối phương, khiến "trọng lượng vật thể mà nó cân" có những thay đổi tương ứng, tâm tình tự nhiên cũng trở nên tốt hơn.

Cô Lí làm nhân viên kinh doanh cho một đại lí xe hơi, mỗi tháng có thể bán được mấy chục chiếc xe, được giám đốc công ty vô cùng khen ngợi. Bởi vì

nhiều nguyên nhân khác nhau, cô Lí dự tính tháng này sẽ chỉ bán được tầm 10 chiếc xe. Là người hiểu rõ thế sự, cô đã nói với giám đốc: "Vì nguy cơ tài chính, người tiêu dùng ngày càng kĩ càng, cẩn trọng, nên tôi dự tính tháng này nhiều nhất chỉ có thể bán được 5 chiếc xe". Giám đốc rất đồng tình với suy nghĩ của cô. Kết quả thống kê cuối tháng, cô Lí lại bán được 12 chiếc xe, giám đốc công ty vô cùng ngạc nhiên trước điều này. Nếu như lúc đầu cô Lí nói tháng này có thể bán được 15 hoặc 10 chiếc xe, thậm chí không nói gì về việc này thì kết quả bán được 12 chiếc xe sẽ không làm giám đốc công ty vui mừng như vậy.

Thà làm người khác thất vọng, còn hơn làm người khác mừng hụt, chính là đạo lí này. Vì vậy, cho dù là trong công việc hay trong cuộc sống, khi bạn không thể trực tiếp đưa cho người khác một cốc nước nóng, thì cũng đừng ngại, trước hết hãy đưa một cốc nước lạnh, sau đó lại đưa một cốc nước ấm. Như vậy, tuy rằng cuối cùng chỉ đưa một cốc nước ấm, nhưng vẫn nhận được thiện cảm của đối phương.

2. Dựa vào hiện tượng "nước nóng, lạnh" để tranh thủ ý kiến nhất trí

Lỗ Tấn nói rằng: "Nếu như có người đề nghị trổ một chiếc cửa sổ trên một bức tường, ắt sẽ bị mọi người phản đối, chắc chắn việc này không thành. Nhưng nếu như đề nghị dỡ hẳn trần nhà, lúc này mọi

người sẽ tương đối nhượng bộ và đồng ý trổ một chiếc cửa sổ". Câu nói đầy tính triết lí này đã vận dụng chính xác hiện tượng "nước nóng, lạnh", có thể khiến những ý kiến phản đối lúc đầu trở thành nhất trí.

Khi đề nghị "dỡ trần nhà", trọng lượng quả cân trong tâm lí con người sẽ thay đổi, mục tiêu khuyên lúc đầu "trổ một chiếc cửa sổ" sẽ được thuận tình. Hiện tượng "nước nóng, lạnh" có thể khiến cho người nghe nghe theo khuyên giải để đạt được sự nhất trí chung. Nếu như bạn hi vọng đối phương chấp nhận một bình nước ấm đã chuẩn bị sẵn, để không bị từ chối, trước hết hãy để họ biết được cảm giác của bình nước lạnh, sau đó mới đem nước ấm đến, như vậy mới có thể chắc chắn khiến người khác vui vẻ chấp nhận. Trong quá trình đàm phán, nếu như có thể vận dụng hiện tượng tâm lí này một cách khéo léo, thì có thể thuận lợi đạt được mục tiêu mong muốn.

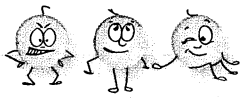
Vì yêu cầu nghiệp vụ, giám đốc hi vọng nhân viên marketing Trương có thể đến làm việc tại chi nhánh của công ty ở vùng ngoại ô, nhưng nhà của Trương lại ở thành phố. Khi giám đốc tìm Trương đề cập vấn đề, đã nói thế này: "Sau khi nghiên cứu kĩ càng, lãnh đạo công ty đã quyết định phân công cho anh nhiệm vụ mới quan trọng hơn. Anh được lựa chọn làm việc tại một trong hai chi nhánh công ty, một là ở tỉnh xa, hai là ở ngoại ô thành phố". Trương tuy rằng không muốn đi làm xa, nhưng chỉ có thể chọn thứ tốt

hơn trong hai thứ không tốt, nên anh đã chọn ngoại ô thành phố. Hơn nữa lựa chọn của anh lại đúng là mong muốn của công ty. Như vậy giám đốc công ty không cần phải ra sức thuyết phục, Trương cũng cảm thấy lựa chọn được vị trí công việc tương đối lí tưởng, kết quả là cả hai đều đạt được mong muốn. "Tỉnh xa" trong vấn đề nói trên đã khiến cho trọng lượng quả cân trong tâm lí Trương nhỏ lại, từ đó khiến anh ta cam tâm tình nguyện chấp nhận đi làm việc ở ngoại ô thành phố.

3. Vận dụng hiện tượng "nước nóng, lạnh" để khiến đối phương mỉm cười

Để giúp một người bạn có cuộc sống khó khăn, cả ngày vướng bận với trăm mối sầu lo, một triết gia đã nghĩ ra cách khiến cho người bạn của mình cảm nhận được niềm vui. Ông nói với người bạn suốt ngày ủ dột của mình rằng: "Để bạn xa người vợ của mình, bạn có bằng lòng không? Để bạn mất đi con bạn, bạn có đau lòng không? Để bạn đập đi căn nhà dột nát của bạn, bạn có đồng ý không?" Người bạn trả lời chắc chắn rằng: "Không bằng lòng, rất đau lòng, không đồng ý!". Triết gia bèn nói: "Như vậy à! Vậy thì chúc mừng bạn, bạn có một người vợ xứng đáng để bạn che chở, bạn có một đứa con ngoan, còn có một mái nhà ấm áp, bạn hạnh phúc nhường nào, bạn nên vui mới phải!" Thế là, người bạn này từ đó không mặt mày u uất, cả ngày cau có nữa.

Trong câu chuyện trên triết gia đã dựa vào hiện tượng "nước nóng, lạnh", thu nhỏ quả cân trong lòng người bạn, từ đó làm anh ta cảm thấy hạnh phúc và lạc quan với cuộc sống vốn dĩ bần hàn khó khăn của mình. Một người không vui vẻ, không hạnh phúc, thường không phải do hoàn cảnh khách quan quyết định, mà do tâm lí của bản thân chi phối. Vận dụng chính xác hiện tượng "nước nóng, lạnh", có thể làm cho một người đang phải đối diện với khốn khổ, trắc trở và bất hạnh tìm lại được niềm vui.



✓ Cảm giác của con người sẽ đánh lừa chúng ta, bạn có thể vận dụng khéo léo cảm giác này để giảm bớt khó khăn.

✓ Nếu như có tin không tốt cần nói với người khác, lúc này vận dụng hiện tượng "nước nóng, lạnh" vô cùng có tác dụng.

✓ Hãy làm cho người khác thất vọng trước, vui mừng sau, điều tệ hại sẽ dễ dàng được chấp nhận hơn.

SÁU TUYỆT CHIÊU LÀM TĂNG ƯU THẾ THUYẾT PHỤC CỦA BẠN

Rất nhiều khi, bạn tranh luận một vấn đề nào đó với người khác, rõ ràng biết rằng quan điểm của mình là đúng, nhưng lại không thể thuyết phục đối phương, có lúc còn bị đối phương phản bác lại mà cùng đường đuối lí. Vì sao lại như vậy? Các nhà tâm lí học cho rằng, muốn làm người khác tâm phục quan điểm của mình, chỉ dựa vào bản thân quan điểm là không đủ, còn cần phải nắm được kĩ năng giao tiếp. Các nhà tâm lí học đã nghiên cứu ra rất nhiều phương pháp làm tăng sức thuyết phục, trong đó có sáu loại cơ bản sau:

1. Tận dụng "ưu thế chủ nhà"

Cây cổ thụ nhà ông Vương cành lá sum suê, che hết ánh sáng của vườn rau nhà hàng xóm, hàng xóm thử thương lượng với ông để giải quyết vấn đề, vậy thì nên đến nhà ông, hay là mời ông đến nhà của mình?

Một nhà tâm lí học từng dựa vào năng lực chi phối (tức là năng lực ảnh hưởng đến người khác) để chia sinh viên của một lớp thành ba loại: giỏi, trung bình, kém. Sau đó cho mỗi nhóm bốc thăm chọn ra một vài người, lập thành một nhóm nhỏ, giao cho nhóm nhỏ này chọn ra một kế hoạch tốt nhất trong

10 kế hoạch giảm dự toán của trường đại học. Một nửa của nhóm lại được phân vào sống trong kí túc xá của những sinh viên có năng lực chi phối tốt. Nửa còn lại sống trong kí túc xá của những sinh viên có năng lực chi phối kém. Kết quả cho thấy, cả nhóm đều đưa ra quyết định căn cứ trên ý kiến của sinh viên ở kí túc xá từ trước, cho dù sinh viên ở kí túc xá từ trước đó là sinh viên có năng lực chi phối kém.

Như vậy có thể thấy, khi ở trong cùng một môi trường thì người sống lâu dài tại đó sẽ có ưu thế thuyết phục hơn người mới làm quen nó. Vì vậy, trong cuộc sống đời thường, cần tích cực tận dụng ưu thế chủ nhà, nếu như không thể thảo luận vấn đề trong nhà hoặc phòng làm việc của mình, thì cũng nên thảo luận trong môi trường trung hòa giữa hai bên, khiến đối phương không có ưu thế chủ nhà.

2. Lợi thế hình thức

Trước khi gặp cấp trên, bạn nên chú ý đến vẻ ngoài của mình sao cho chỉn chu nhất, hay bạn cho rằng vẻ ngoài luôn luôn chỉ ở vị trí thứ yếu? Mọi người thường cho rằng một người chịu ảnh hưởng từ ngôn ngữ của người khác nhiều hơn chịu ảnh hưởng từ hình thức. Kì thực không hoàn toàn như vậy, bởi vì mọi người thường không ý thức được rằng vẻ ngoài rất có ảnh hưởng trong việc gây ấn tượng tốt ban đầu.

Nhiều ví dụ trong thực tế đã chứng minh, khi đề nghị sự giúp đỡ của người khác, những người có vẻ ngoài ưa nhìn hơn thường dễ thành công hơn những người không chăm chút ngoại hình.

3. Làm cho bản thân bình đẳng với đối phương

Khi bạn muốn động viên một nhóm thanh niên đi dọn vệ sinh, nhưng họ lại rất không bằng lòng, bạn sẽ làm thế nào? Khi bạn muốn thử thay đổi ý muốn của một ai đó, bạn càng khiến mình giống với họ, ngôn ngữ và hành động của bạn sẽ càng có sức thuyết phục hơn. Ví dụ, một nhân viên marketing xuất sắc luôn luôn căn cứ vào ngữ điệu, giọng nói, cách nói của khách hàng để điều chỉnh ngôn ngữ của bản thân, thậm chí hành động, nhịp thở cũng vô thức cùng nhịp với khách hàng, sở dĩ làm như vậy có thể tăng sức thuyết phục là vì mỗi người đều có khuynh hướng tin vào bản thân nên sẽ thiện cảm với ai có cách nói năng, cư xử giống như mình.

4. Nêu ra chứng cứ có sức thuyết phục

Bạn đang tham gia một cuộc họp quan trọng, hơn nữa cần phải bảo vệ một hạng mục đầu tư rất lớn mà mọi người không đánh giá cao, bạn nên nêu ra chứng cứ như thế nào để có sức thuyết phục nhất?

Nếu đưa ra chứng cứ tin cậy chân thực cho các thành viên tham gia cuộc họp thì sẽ tăng sức thuyết phục hơn là thao thao bất tuyệt về ý kiến cá nhân của mình. Nhưng cần phải hiểu mọi người chịu ảnh hưởng của chứng cứ cũng giống với việc chịu ảnh hưởng từ nguồn gốc của chứng cứ, vì vậy dẫn ra chứng cứ "có uy quyền" sẽ giảm được thành kiến của người khác.

5. Vận dụng những tình tiết và ví dụ cụ thể

Nếu bạn đang muốn đăng quảng cáo về một loại dược phẩm, bạn sẽ liệt kê ra thành phần, công dụng, cách dùng đúng không? Hay là dựa theo ví dụ cụ thể để giới thiệu, lấy câu chuyện của một người bệnh dùng xong khỏi bệnh nói với mọi người?

Người thuyết phục thành công đều hiểu một điều: Những ví dụ và kinh nghiệm cụ thể sẽ có sức thuyết phục hơn những luận chứng khái quát và nguyên tắc chung. Vì vậy, nếu như bạn muốn bán được nhiều thuốc, bạn hãy lựa chọn cách thứ hai. Trong cuộc sống hằng ngày cũng vậy, muốn thuyết phục người khác thì nên nói có sách mách có chứng, sử dụng những ví dụ cụ thể, đừng nói thao thao bất tuyệt một cách giáo điều.

6. Khiến cho suy nghĩ của bạn trở thành suy nghĩ của người khác

Một số người cố chấp không bao giờ dễ dàng chấp nhận kiến nghị của người khác, cho dù kiến nghị đó có tốt thế nào, đúng thế nào, họ luôn luôn cho rằng suy nghĩ của bản thân mới là có giá trị nhất. Vậy bạn làm thế nào mới có thể thay đổi ý nghĩ của những người này để họ làm việc theo ý muốn của bạn? Bạn hoàn toàn có thể làm họ cho rằng ý nghĩ mới này hoàn toàn do họ nghĩ ra. Bạn gieo hạt giống, anh ta đi thu hoạch.

Cho dù bạn có hoạt ngôn thế nào, cho dù bạn có bao nhiêu chứng cứ và con số để bảo vệ quan điểm của mình, nếu như đối phương không muốn, thì mặc cho bạn dùng hết sức giải thích cũng không thể thuyết phục được họ. Cho nên, trừ khi bạn xác định được rằng đối phương nhận định kế hoạch của bạn là tốt, nếu không đừng đem ý muốn của bạn áp đặt cho người khác. Chỉ khi bạn hòa nhập vào mục tiêu và giá trị quan của họ, thì mới có thể thuyết phục họ. Còn trước khi làm được điều này, công việc chuẩn bị mà bạn cần tiến hành là quan sát tâm lí đối phương.

✓ Nắm được chân lí chưa chắc có thể thuyết phục được người khác.

✓ Tăng mức độ tin cậy sẽ khiến mọi người xóa bỏ tâm lí kháng cự.

✓ Trong quá trình thuyết phục người khác, cần chú ý thái độ của đối phương, thức thời điều chỉnh sách lược của mình.

SUY NGHĨ CHO NGƯỜI KHÁC LÀ GIÚP ĐỠ CHÍNH MÌNH

Trong tâm lí học có một thuật ngữ gọi là "thấu cảm", nội hàm của nó là chỉ một tố chất đặc biệt, giúp con người có thể đặt mình vào vị trí, góc độ của người khác để thấu hiểu được cảm giác, nhu cầu và tình cảm của họ.

Nghệ sĩ múa nổi tiếng người Mĩ Isadora Duncan từng nói một câu như thế này: "Một người bị người khác gọi là vụ lợi ích kỉ, không chỉ vì anh ta chỉ tìm kiếm lợi ích cho mình, mà còn ở chỗ anh ta thường coi nhẹ lợi ích của người khác". Ích kỉ vụ lợi đương nhiên là không được người khác yêu thích, nhưng điều quan trọng hơn là, nếu như bạn thiếu đi khả năng thấu cảm, sẽ khiến quan hệ của bạn với người khác và tâm lí của bạn có vấn đề nhất định.

Có một lãnh đạo, năng lực làm việc rất tốt, nhưng ông ta lúc nào cũng buồn chán vì không có tri âm tri kỉ, bởi vì cấp dưới của ông tuy rằng vô cùng kính phục ông, nhưng lại quá xa cách. Kì thực nguyên nhân nằm ở chỗ ông chưa bao giờ biết đặt mình vào vị trí của người khác. Khi phân công nhiệm vụ, ông thường không suy nghĩ đến cảm nhận của cấp dưới, khi cấp dưới không hoàn thành nhiệm vụ theo yêu

cầu của mình, ông không bao giờ nghĩ đó là do mình dặn dò chưa kĩ lưỡng, đến khi cấp dưới không còn nhẫn nhịn được nữa thì ông cũng vẫn không nhận ra rằng vấn đề nằm ở mình.

Có một cô gái khi mới vào công ty rất được mọi người hoan nghênh, bởi vì cô vừa thông minh vừa xinh đẹp, hoạt bát, cởi mở, hơn nữa còn vô cùng nhiệt tình khẳng khái. Nhưng không lâu sau đó, cô phát hiện ra mình bị cô lập, nguyên nhân là cách cô nói chuyện luôn áp đảo mọi người khiến cho mọi người cảm thấy không có đường lui, dần dần mọi người đều lảng tránh cô. Cô cảm thấy nghi ngờ và phiền muộn, bởi vì bản thân không hề có chút ác ý nào, nhưng tại sao mọi người lại xa lánh mình. Kì thực cô không biết rằng cô không hề quan tâm đến người khác, sự sắc sảo của cô làm người khác cảm thấy mất an toàn.

Rất nhiều xung đột trong cuộc sống, bất đồng giữa bố mẹ và con cái, chỉ trích oán trách giữa vợ và chồng, hiểu lầm khiến bạn bè trở nên xa cách, sự đề phòng lạnh lùng giữa các đồng nghiệp, sự hiểu lầm và đối địch giữa cấp trên và cấp dưới,... tất cả những điều này có thể đều có liên quan đến việc thiếu sự đồng cảm. Chính vì tâm lí "lấy bụng ta suy bụng người", nên nhiều lúc quan hệ giữa con người với con người mới xảy ra hiểu lầm và mâu thuẫn.

Những người lạnh lùng, cô độc, khép kín, đề cao cá nhân, luôn luôn cần phải được bồi đắp tâm lí biết đồng cảm với người khác, nếu không các mối quan hệ tồi tệ rất dễ tiến tới nảy sinh các loại xung đột tâm lí. Để tạo lập các mối quan hệ hài hòa tích cực, chúng ta phải đặt mình vào vị trí người khác để suy nghĩ, bởi vì tâm lí thấu cảm thực sự là một loại năng lực quan trọng, nó trực tiếp quan tâm đến người khác, gián tiếp quan tâm đến bản thân.

Nhà triết học Trình Di thời Tống khuyên rằng, gặp phải việc gì cũng nên nghĩ cho người khác, đây chính là điều đầu tiên trong đạo học. Câu nói này không chỉ giải thích dễ hiểu về một triết lí sâu xa, mà còn cho chúng ta một bí quyết xử thế quý giá.

Rất nhiều người trong chúng ta nhiều khi không thể tha thứ cho người khác, bởi vì không đặt mình vào vị trí và lập trường của người khác để suy nghĩ. Khi hai bên đặt mình vào vị trí của nhau, những việc oán trách người khác sẽ ít đi rất nhiều. Khi bạn đứng vào vị trí của người khác, mới có thể hiểu được cảm nhận thật sự trong thế giới nội tâm của họ. Gặp phải việc gì cũng nên đặt mình vào vị trí người khác, nghĩ cho người khác nhiều hơn, chắc chắn bạn sẽ trở thành người được mọi người hoan nghênh yêu thích.

Một ngày, Minh Anh tới thăm nhà mới của một người bạn. Sau khi xem phòng ngủ, phòng đọc sách và phòng ăn của người bạn, Minh Anh kinh ngạc phát hiện ra những chiếc ghế trong nhà cô ấy có chân ghế đều được đeo tất đồng màu với ghế, nhìn rất mới mẻ và đẹp đẽ.

Minh Anh cười hỏi: "Lẽ nào cậu sợ chiếc chân ghế của mình bị lạnh hay là sợ sàn nhà bị chân ghế làm hỏng? Hay là cậu muốn có những chiếc ghế độc nhất vô nhị?"

Người bạn nói: "Cậu còn không biết tính tớ sao, tớ không phải là người thích sắp xếp và dọn nhà, hơn nữa đồ đạc trong nhà tớ chẳng phải loại đắt tiền. Tớ là "cú đêm" điển hình, ngày nào cũng về muộn, tớ đi tất cho chúng là vì không muốn lúc nửa đêm khi dịch chuyển ghế sẽ làm phiền hàng xóm dưới lầu đang say ngủ, những căn hộ ở đây cách âm rất kém!"

Minh Anh bỗng cảm thấy vô cùng cảm động. Người bạn bình thường chẳng biết để ý hình thức này lại có thể có một trái tim luôn biết nghĩ cho người khác.

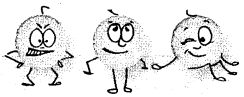
Nghĩ cho người khác, không hề có nghĩa là phải hi sinh lợi ích của mình, nó có thể còn đem đến lợi ích cho bạn. Nếu muốn thuyết phục một người, cách

tốt nhất là đứng ở vị trí của họ để nghĩ, giải thích sao cho họ có thể nhìn thấy lợi ích của mình. Hơn nữa rất nhiều khi, bạn nghĩ cho người khác nhiều hơn một chút không hề yêu cầu bạn phải trả giá gì lớn lao, kì thực chỉ cần một chút quan tâm, một chút yêu thương, điều mà người khác cảm nhận được sẽ là sự ấm áp vô bờ.

Người cha sai con trai đưa bút cho mình, con trai đưa một cách tùy tiện, không hề nghĩ đến việc ngòi bút chĩa vào lòng bàn tay cha. Người cha liền nói với con trai: "Khi con đưa vật gì cho người khác, đầu tiên cần phải nghĩ rằng người đó đưa tay ra nhận lấy thì có tiện không. Bây giờ con đưa ngòi bút vào lòng bàn tay người khác, người đó bắt buộc phải xoay nó lại, nếu như không có nắp bút, còn có thể khiến người đó bị dây mực ra tay, thậm chí làm tay họ bị thương. Những thứ như dao kéo càng cần phải chú ý hơn, không bao giờ được chĩa mũi dao, mũi kéo về phía người khác". Người cha này chính là nhà giáo dục nổi tiếng Diệp Thánh Đào.

Đặt mình vào vị trí người khác là vô cùng quan trọng, điều này không hề khó, không phải lúc nào chúng ta cũng phải "hi sinh lợi ích của bản thân, chỉ lo cho người khác", nhiều lúc chỉ cần một chút nhắc nhở, một câu quan tâm thật lòng, một ánh mắt

thiện ý, cũng có thể trở thành động lực khiến con người vượt qua trở ngại để đạt tới thành công. Đây chính là cái gọi là "tặng hoa hồng cho người khác, trên tay ta vẫn còn vương mùi hương", khi giúp người khác không chỉ có thể thu về một trái tim vui vẻ, tạo nên một tấm lòng đẹp, mà còn có thể khiến chúng ta giúp được chính mình.



✓ Con người hiểu lầm và mâu thuẫn với nhau đều bởi vì chúng ta thiếu đi sự đồng cảm, thấu hiểu.

✓ Hãy thử đứng ở vị trí của đối phương để suy nghĩ vấn đề, bạn sẽ phát hiện ra hành vi của người khác không hề vô lí như bạn nghĩ.

✓ Nghĩ cho người khác, đặt mình vào vị trí của đối phương không chỉ vì họ, mà còn có lợi cho bản thân.

CHƯƠNG 6

TÂM LÍ TÍNH CÁCH - THOÁT KHỎI CHIẾC KHÓA TRÓI BUỘC BẢN THÂN

Mỗi người đều có cá tính riêng của mình, nó trực tiếp tham gia vào hoạt động cảm xúc của con người, thể hiện cụ thể trong quan hệ ứng xử với người khác, với chính mình, với sự vật, sự việc,... thậm chí có ảnh hưởng quyết định đến cuộc sống của chúng ta. Không có ai sinh ra đã hoàn mĩ, cũng không có ai có thể một đời không phải lo nghĩ buồn phiền, có rất nhiều khuyết điểm, hạn chế trong tính cách con người, điều chúng ta cần làm là nhận biết kẻ địch trú ngụ trong chính bản thân mình, từ đó tìm ra cách ứng phó, không để chúng quấy nhiễu cuộc sống và tâm hồn của chúng ta.

LOẠI BỎ CHƯỚNG NGẠI VẬT "TRÌ HOÃN"

Ai cũng muốn làm một người thành công, nhưng chúng ta lại luôn luôn không ngừng tự đặt ra những chướng ngại vật trên con đường thành công của mình, trong đó "trì hoãn" chính là một trong những cửa ải lớn mà rất nhiều người khó có thể vượt qua. Đối với một số người, trì hoãn, chần chừ là cách sống của họ, họ không trả hóa đơn đúng hạn, bỏ lỡ thời gian mua vé xem phim, thậm chí chỉ vài phút trước bữa tiệc sinh nhật của bạn bè mới đi mua quà sinh nhật, cuộc sống như vậy sẽ luôn bị động.

Có phải bạn chưa bao giờ cảm thấy sự trì hoãn sẽ đem đến hậu quả vô cùng nghiêm trọng? Hay là bạn cảm thấy đây vốn dĩ chính là một thái độ sống? Nếu như bạn nghĩ vậy, cho thấy rằng bạn căn bản không hề biết rõ cái giá của sự trì hoãn.

Người bạn Kiệt Khắc của tôi là giám đốc makerting của một công ty, cậu ta luôn cảm thấy mình phải chịu áp lực cực lớn, bởi vì cậu thường bị giao nhiệm vụ làm các loại báo cáo phân tích. Không chỉ vậy, cấp trên còn yêu cầu cậu trong cuộc họp vào thứ Hai tuần tới sẽ phải nộp một báo cáo phân tích thị trường vô cùng quan trọng. Cậu ta đương nhiên biết rõ tính quan trọng của báo cáo này đối với công ty và bản thân cậu, nhưng cậu thực lòng không muốn động tay

làm công việc nặng nhọc này, bởi vì cậu biết rất rõ rằng mình sẽ phải làm thêm giờ để thu thập tài liệu mới có thể hoàn thành. Nhiệm vụ này khiến cậu cảm thấy đầu óc vô cùng nặng nề, căn bệnh "lần lữa" lại phát huy tác dụng. Cậu không tranh thủ thời gian, hơn nữa còn tìm cho mình một cái cớ rất tốt: Báo cáo quan trọng như vậy, mình phải suy nghĩ tính toán cho kĩ lưỡng. Thế là cậu "yên tâm" bỏ quên nhiệm vụ. Cho đến ngày Chủ nhật là khi không thể dây dưa thêm nữa, cậu cắm cúi làm việc hơn 10 giờ đồng hồ để hoàn thành báo cáo, bản báo cáo này chính bản thân cậu cũng cảm thấy có nhiều sai sót, thì đủ biết chất lượng của nó như thế nào. Rồi đến thứ Hai, khi cậu nộp báo cáo cho cấp trên, từ vẻ mặt không hài lòng của sếp, cậu biết rằng sự lo lắng của mình là đúng, sự trì hoãn khiến cho cậu lại một lần nữa bỏ lỡ cơ hội thể hiện mình trước lãnh đạo.

Không chỉ như vậy, thói quen trì hoãn còn có hại cho sức khỏe. Có nghiên cứu cho rằng, trong quá trình học tập, những sinh viên có thói quen trì hoãn, chậm chạp có hệ thống miễn dịch không tốt, thường dễ bị cảm cúm, bệnh tiêu hóa và suy nhược thần kinh. Hơn nữa, thói quen trì hoãn này còn thường ảnh hưởng đến người khác, khi một người không thể hoàn thành công việc đúng hạn sẽ phải chuyển đến đồng nghiệp khác để hoàn thành nốt, sự chậm trễ của một khâu trong quy trình làm việc sẽ gây ảnh hưởng tới tất cả các

khâu còn lại. Các đồng nghiệp phải gánh công việc của bạn và các đồng nghiệp đang phải chờ bạn hoàn thành nhiệm vụ thì mới có thể tiếp tục vận hành quy trình, họ sẽ cảm thấy chuyện này cực kì vô lí và rất khó chịu, ảnh hưởng đến khối đoàn kết tập thể, và tổn hại đến quan hệ giữa bản thân và đồng nghiệp.

Có lẽ có người cho rằng người hay trì hoãn thường là người chậm chạp, kì thực đây là một sự hiểu lầm rất lớn. Trên thực tế, trì hoãn có mối quan hệ rất lớn với môi trường trong quá trình trưởng thành của con người, ví dụ cách mà bố mẹ quản giáo con cái quá độc đoán, thường quát nạt chúng phải làm cái này, không nên làm cái kia, đối với những việc không hứng thú, những đứa trẻ còn non nớt chỉ có một phương thức phản kháng duy nhất là trì hoãn. Dần dần, bắt đầu từ biểu hiện bên ngoài, trì hoãn đã trở thành bản chất bên trong, trở thành một thói quen trong cuộc sống của con người, tiềm thức thúc đẩy nó trở thành tính cách trì hoãn. Nhưng bạn nhất định cần phải hiểu rõ rằng, trì hoãn không phải là bẩm sinh, nó hoàn toàn có thể sửa được.

Bạn thường tìm lí do gì mỗi khi trì hoãn? Người có thói quen trì hoãn kì thực không hẳn là người không biết cách quản lí thời gian hay sắp xếp công việc. Trong vấn đề quy hoạch thời gian, họ và những người bình thường không có nhiều khác biệt, so với

những người bình thường, họ còn lạc quan hơn một chút. Loại lạc quan này thể hiện ở chỗ "cho rằng không có việc gì là quan trọng cả", hơn nữa thường lấy điều này để an ủi bản thân. Ví dụ "việc này không quan trọng, để đến mai làm cũng được". Người có thói quen trì hoãn trong công việc thường có thể tìm cho mình những cái cớ hợp lí, ví dụ "thời gian càng cấp bách thì càng có khả năng kích thích sự sáng tạo của con người, như vậy mới có thể thể hiện được tài năng thực sự". Trên thực tế, cho dù đến "sáng mai" chưa chắc họ đã hoàn thành công việc, hoặc là không giống như họ tưởng tượng: "Càng trong hoàn cảnh cấp bách, càng được kích thích nảy sinh ý tưởng, càng thể hiện được tài năng".

Ngoài việc tìm ra đủ các lí do để thuyết phục bản thân, những người trì hoãn còn cố ý dồn sức đầu tư cho nhiệm vụ khác, những nhiệm vụ này so với nhiệm vụ cần phải giải quyết cấp bách, đa phần đều khiến họ cảm thấy nhẹ nhõm, vì vậy cũng có thể đẩy lùi nỗi lo sợ thất bại của họ.

Một tiến sĩ tâm lí học nghiên cứu về chứng trì hoãn của con người đã phân chia nó làm ba loại hình:

- Loại cấp tiến: Những người này luôn luôn quá tự tin với năng lực của mình, vô cùng bình tĩnh, chắc chắn, chỉ khi đến giờ phút then chốt cuối cùng, mới cuống lên đi làm.

- Loại trốn tránh: Những người này luôn luôn không tự tin vào bản thân, hoặc là sợ hãi thất bại, lo lắng sau khi thành công sẽ trở thành tiêu điểm chú ý.

- Loại do dự: Những người này luôn luôn rất khó đưa ra một quyết định, muốn làm cho anh ta triệt để cắt đứt với thói quen trì hoãn xem ra là điều không thể.

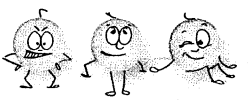
Nếu như bạn có tính trì hoãn, vậy thì hãy xem mình thuộc loại nào để nhanh chóng tìm ra cách giải quyết.

Có lẽ bạn luôn muốn thoát khỏi thói quen xấu trì hoãn này, nhưng lại không thành công. Kì thực, khuyên bảo một người có thói quen trì hoãn cũng khó khăn giống như làm cho một gã hà tiện vứt bỏ đi thói hám tiền của mình. Một giáo sư tâm lí học cho rằng, tác dụng của việc khuyên giải đối với những người mắc chứng trì hoãn là rất nhỏ, phương pháp giải quyết căn bản nhất chính là hãy xem bản thân có quyết tâm và đủ nghị lực vứt bỏ thói quen trì hoãn hay không, điều này cần động lực tinh thần rất lớn mới có thể thực hiện được. Nhưng khó khăn không có nghĩa là không thể, điều căn bản là bạn cần phải hạ quyết tâm, dùng sức mạnh tinh thần để loại bỏ căn bệnh trì hoãn này.

Hãy viết ra deadline của mỗi nhiệm vụ, luôn luôn nhắc nhở bản thân cần dùng thời gian có hiệu suất cao nhất trong ngày để làm việc; đánh số thứ tự cho nhiệm

vụ, sau đó làm theo thứ tự, nhưng nhất thiết phải làm ngay; buổi sáng mỗi ngày hãy hoàn thành việc mà mình ghét nhất trước, bạn sẽ không phải lo lắng gì về nó khi làm những công việc khác nữa; sắp xếp công việc một cách hợp lí; chia nhiệm vụ phức tạp thành từng bước một; tránh bỏ dở giữa chừng; tập trung tinh thần có thể nâng cao hiệu quả công việc, một khi đã lập ra kế hoạch phải nghiêm túc tuân theo. Hãy nhớ rằng, mỗi khi hoàn thành nhiệm vụ công việc theo kế hoạch, đừng quên tự cho mình một phần thưởng.

Mỗi ngày hãy làm theo những lời khuyên ở trên, bạn sẽ bước gần hơn đến thành công. Dần dần, bạn sẽ có thể tạm biệt thói quen trì hoãn này, thu hoạch được thói quen làm việc có hiệu quả cao.



✓ Trì hoãn là chướng ngại vật mà chúng ta tự tạo cho mình trong cuộc sống.

✓ Kiểm điểm bản thân xem mình thuộc về loại hình trì hoãn nào, lập tức thay đổi.

✓ Hoàn thành dứt điểm công việc theo kế hoạch là điều then chốt để giải quyết thói quen trì hoãn.

TỪ TRỐN CHẠY ĐẾN ĐỐI DIỆN

Tâm lí trốn chạy chỉ một hiện tượng tâm lí trong cuộc sống, khi bản thân và xã hội hoặc người khác nảy sinh mâu thuẫn hay xung đột, con người không thể hóa giải một cách tự giác mà lựa chọn trốn tránh. Đây chính là một loại tâm lí không thể đối diện với hiện thực, lạc quan một cách mù quáng, hậu quả trực tiếp của nó là khiến cho người ta mất đi cơ hội tôi luyện bản thân, ảnh hưởng đến sự trưởng thành và sự phát triển của con người.

Theo bản năng, đà điểu khi gặp phải kẻ địch sẽ rúc đầu vào trong cát, số phận của nó chắc không nói ra ai cũng biết.

Trong cuộc sống, rất nhiều người khi gặp phải khó khăn, trắc trở, gặp vấn đề khó, hoàn cảnh thay đổi hay những việc không thuận lợi, cũng sẽ giống như đà điểu vậy, rúc đầu vào trong cát, chọn cách này để trốn tránh vấn đề. Kết quả lại hoàn toàn ngược lại! Tất cả những khó khăn, trắc trở, vấn đề, hoàn cảnh và những việc không như ý sẽ không vì bạn trốn chạy mà thay đổi hay trở nên tốt đẹp, thậm chí còn càng gay go tệ hại hơn, khó có thể giải quyết và vượt qua.

Khi còn nhỏ, bạn không cẩn thận làm vỡ cốc nhà hàng xóm, bạn liền bỏ trốn mất dạng, về sau

ra khỏi nhà thì thà đi vòng còn hơn là đi qua nhà hàng xóm. Khi còn thơ ấu, trước mặt bố mẹ bạn giấu giếm, trước mặt thầy cô thì nói dối, nhưng đều không gặp phải hậu quả nghiêm trọng gì, kết quả là về sau mỗi khi gặp phải khó khăn, trắc trở, thì việc đầu tiên là trốn chạy, cho rằng mọi việc tự nhiên sẽ được giải quyết... Dần dần, vô tình hình thành "tâm lí đà điểu".

Vì sao con người luôn nảy sinh tâm lí trốn chạy?

Trong cuộc sống không có gì là hoàn mĩ. Có lúc bạn sẽ nghĩ: "Vì sao mình luôn luôn đen đủi?". Có lúc bạn làm sai, hiểu sai, không tập trung tinh thần, không thể trên thông thiên văn dưới tường địa lí, vì vậy luôn luôn có chỗ không nắm bắt được hết. Không sai, đúng là có rất nhiều người có thể giải quyết, làm sáng tỏ và khắc phục những khó khăn, hiểu lầm. Nhưng mọi người sẽ vẫn lên lớp, chỉ trích thậm chí trừng phạt. Nếu như không bị chỉ trích quá gay gắt, bạn không cần thiết phải giải thích hay bào chữa cho sơ suất hay lỗi lầm nhỏ này.

Nhưng với sự chỉ trích gay gắt dẫn đến tâm trạng không vui và kèm theo hình phạt, đại đa số mọi người đều sẽ nghĩ cách trốn chạy, ví dụ chuyển hướng sự mâu thuẫn, tháo gỡ trách nhiệm...

Một trong những bản năng quan trọng của con người chính là cố hết sức để trốn tránh hoặc thoát khỏi sự trách phạt. Bất kì người nào khi đứng trước việc lựa chọn giữa tốt và xấu đều lựa chọn hướng tốt và chạy trốn khỏi hướng xấu. Thông qua hành vi chạy trốn nói trên, bạn có thể tạm thời thoát khỏi sự trách phạt, giữ được hình tượng tốt đẹp của bản thân. Hơn nữa những người tìm cớ để trốn tránh trách nhiệm thường có thể đạt được ý muốn. Họ dương dương tự đắc vì sự may mắn của mình. Loại tâm lí này mạnh lên làm cho việc tìm cớ trốn chạy trở nên thường xuyên.

Nhưng, làm như vậy thực sự có tác dụng sao? Hãy nghĩ đến con đà điểu bi thảm kia.

Trên thực tế, tốc độ chạy của đà điểu có thể đạt tới 70 - 80 km/giờ (khi chạy thoát thân có thể nhanh hơn), tốc độ chạy của sư tử có thể đạt tới 80 km/giờ, nhưng đà điểu có thể duy trì tốc độ chạy này trong nửa giờ đồng hồ, còn sư tử lại chỉ có thể duy trì nó trong vài phút. Hơn nữa móng trước của đà điểu rất khỏe, cứng và sắc, khi cần thiết hoàn toàn có thể giết chết sư tử. Nhưng đà điểu lại vứt khỏi đầu ưu điểm này, lựa chọn việc trốn chạy, đồng nghĩa với việc lựa chọn cái chết. Đọc đến đây, bạn có cảm nghĩ gì? Kì thực vấn đề mà bạn trốn tránh không hề khó giải quyết như bạn nghĩ đúng không.

Khi đối diện với khó khăn, nhất định phải nói với mình rằng, trốn tránh không phải là thượng sách, vấn đề phải đối diện thì trước sau cũng phải đối diện. Rất nhiều chuyên gia khi nghiên cứu sức khỏe tâm lí đều nhất trí cho rằng, người có tâm lí tốt sẽ dùng thái độ "giải quyết vấn đề" và hành động thực tế để trực tiếp chiến đấu, chứ không phải là trốn tránh rồi ăn năn hối hận.

Cần biết rằng, khi bạn trốn chạy, cảm xúc của bạn cũng sẽ không tốt. Hãy chấp nhận bản thân, đối xử tốt với bản thân, cố gắng khắc phục hạn chế của bản thân, thoát khỏi tâm lí trốn chạy, như vậy bạn sẽ có được cuộc sống tươi đẹp hơn.

Khi gặp phải khó khăn trắc trở, đầu tiên không được trốn chạy, nếu như có thể dũng cảm đối diện, bạn sẽ phát hiện ra sự việc vốn dĩ rất dễ giải quyết. Trốn chạy tuy rằng có thể giúp bạn tạm thời tháo gỡ trách nhiệm và áp lực, nhưng rốt cuộc vẫn không phải là con đường để giải quyết vấn đề, bạn cần phải học cách gánh vác trách nhiệm và như vậy sẽ có được niềm tin của người khác.

Chỉ cần từ đáy lòng bạn cho rằng trốn chạy không phải là gốc rễ để giải quyết vấn đề, bạn sẽ tự giác đối diện với vấn đề. Không có ai muốn làm con đà điểu rúc đầu vào trong cát, những hành vi yếu

ớt chạy trốn hiện thực, không dám đối diện với vấn đề sẽ chỉ khiến bạn bị người khác bỏ xa lại phía sau, khiến bạn trở thành một người không có năng lực. Vậy thì chi bằng hãy nỗ lực phấn đấu và đối diện.

✓ Rúc đầu vào trong cát có nghĩa là lựa chọn cái chết.

✓ Kì thực vấn đề không hề đáng sợ như bạn nghĩ.

✓ May mắn trốn tránh được trách nhiệm một lần chứ không thể trốn tránh được suốt đời.

CÀNG ĐỘC HÀNH THÌ CÀNG ĐƠN ĐỘC

Khi nhìn thấy những người đáng thương cần được giúp đỡ, liệu bạn có suy nghĩ thế này: Có quá nhiều người đáng thương trên thế giới này, tôi không thể giúp đỡ tất cả, chỉ có thể nhắm mắt làm ngơ. Nếu thật sự như vậy, bạn cần phải phản tỉnh về sự lạnh lùng của mình. Sẽ đến một ngày, chúng ta phải trả giá cho sự vô cảm của mình.

Ở New York, một người mẹ vì quá nghèo nên đã ăn trộm thức ăn ở một nhà hàng để mang về cho các con của mình, kết quả là bị khởi tố. Quan tòa phán quyết rằng: "Người phụ nữ này phạm tội ăn cắp, phạt 1.000 đô la. Nhưng trong xã hội hiện đại ngày nay của chúng ta, vẫn còn có một người mẹ cần phải ăn cắp mới có thể nuôi được con mình, mỗi người đứng ở đây có tội vì sự vô cảm của mình, mỗi người bị phạt 1 đô la". Có người đầu tiên đứng dậy, rút ra 1 đô la đặt lên bàn của quan tòa. Những người có mặt đều kinh ngạc, nhưng sau đó, mọi người đều tự giác xếp thành một hàng dài, nộp khoản phạt mà cả đời không quên.

Để tìm ra dấu hiệu hành vi có tính người như yêu thương ở động vật, người ta đã bố trí 5 người đóng giả là khỉ mẹ làm thí nghiệm quan sát khi bị khỉ mẹ từ chối thì khỉ con sẽ phản ứng như thế nào:

khỉ mẹ thứ nhất dùng sức ép không khí để thổi vào khỉ con; khỉ mẹ thứ hai thì lắc mạnh, khiến khỉ con không có cách nào trèo lên người khỉ mẹ; khỉ mẹ thứ ba thì được trang bị lò xo, có thể khiến khỉ con bật ra; khỉ mẹ thứ tư trên mình được gắn đinh. Nhưng thí nghiệm chứng minh bốn "khỉ mẹ" này đều không thể đuổi khỉ con bám lên người nó, chỉ có khỉ mẹ thứ năm, người ta cho nước lạnh vào người khỉ mẹ, mới có thể làm cho khỉ con trốn vào góc tường, không dám đến gần khỉ mẹ.

Một vài người tự tin cho rằng, giữa mình và người khác có khoảng cách là vì bản thân quá xuất sắc, nhưng trên thực tế sự lạnh nhạt mới khiến cho họ xa rời bạn. Nếu như chúng ta có thể không lạnh nhạt như vậy, chúng ta biết dùng trái tim ấm nóng để đối xử với nhau, tảng băng kiên cố giữa mỗi người tự nhiên sẽ được hóa giải. Muốn làm được điều này không hề khó, chỉ cần một chút nhiệt tình.

Có lẽ bạn vì sợ đau, nên không muốn trả giá cho sự nhiệt tình của mình. Nhưng nếu như giữa con người với con người đều vô cảm như vậy, chẳng phải bạn sẽ phải chịu sự tổn hại lớn hơn? Chúng ta không thể vì mắc nghẹn mà bỏ ăn, cho nên không được vì những chuyện không vui từng có mà đóng chặt lòng mình. Từ bây giờ, hãy thử làm tan băng trong tim bạn!

Hãy xem việc ban tặng tình yêu như một trách nhiệm.

Trong xã hội hiện nay có quá nhiều người thực dụng, họ luôn "bủn xỉn", "keo kiệt" trong việc trao tình yêu, sự quan tâm của mình đến người khác, luôn luôn tỏ vẻ thờ ơ, lạnh lùng. Cần biết rằng, con người tồn tại trong xã hội là bình đẳng với nhau, yêu thương là tương hỗ, qua lại, bạn không trao đi thì tất nhiên rất khó có thể nhận lại sự quan tâm của người khác. Trao đi tình yêu sẽ làm bạn có được một thế giới rộng mở hơn, bầu trời của bạn sẽ trở nên rộng lớn hơn, nếu như chỉ quan tâm đến bản thân mình, thì mãi mãi chỉ có thể sống trong một thế giới nhỏ hẹp mà thôi.

Trong cuộc sống, bất cứ lúc nào cũng cần sự thể hiện tình yêu, cho dù mỗi ngày bạn chỉ cho đi một chút yêu thương, cũng có thể lĩnh hội được giá trị và ý nghĩa của nó. Bởi vì khi bạn dành tình yêu thương cho người khác, họ cũng sẽ đáp lại bạn sự yêu thương như vậy, thậm chí là nhiều hơn. Như vậy bạn sẽ không cảm thấy cô độc và trống rỗng nữa. Hãy để tâm quan sát những sự vật, sự việc quanh mình, hãy xem việc cho đi tình yêu như một trách nhiệm, tranh thủ duy trì nó mỗi ngày.

Hãy tìm lại ngọn lửa niềm tin trong mình.

Không được xem những việc nhỏ không vừa ý trong công việc và trong cuộc sống hằng ngày là một

vấn đề lớn, nếu một chút việc nhỏ cũng có thể đánh gục bạn, làm sao bạn có thể có một trái tim kiên nghị để đối diện với những sóng to gió lớn trong cuộc đời đây? Hơn nữa, sau khi bạn thất bại, điều cảm nhận được nhiều nhất là lạc lõng và yếu ớt, dưới sự ảnh hưởng của trạng thái tâm lí này, trái tim bạn cũng sẽ dần dần trở nên lạnh lẽo.

Cho nên, từ bây giờ, hãy loại bỏ sự lạnh lẽo trong tim bạn, hãy thắp lên ngọn lửa niềm tin, như vậy mới có thể trở lại trạng thái nhiệt tình tích cực, khi tâm trạng của bạn nhiệt tình trở lại, sự lạnh lẽo trong tâm hồn của bạn sẽ theo đó tan chảy. Bạn cũng có thể như mọi người cảm nhận được sự đẹp đẽ của thế giới.

Loại bỏ thái độ xấu của mình.

Trong cuộc sống có rất nhiều người thể hiện thái độ lạnh lùng trước mặt người khác, khiến người khác không dám lại gần. Bởi vì thái độ của một người là thứ bắt rễ sâu trong tâm thức họ, thậm chí sẽ trở thành một thói quen, bạn nên có ý thức nhắc nhở bản thân thay đổi thói xấu này.

Ấn tượng sâu sắc nhất mà các nhân viên marketing chuyên nghiệp để lại cho chúng tôi chính là thái độ ứng xử với người khác và thái độ làm việc

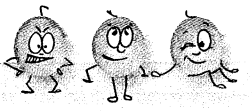
vô cùng tích cực, đầy lạc quan và sức sống, quen biết những người này, nói chuyện cùng họ là một việc vô cùng ý nghĩa. Còn những người luôn mang tâm trạng buồn chán, mặt mày ủ dột, sẽ chỉ đem đến cho người khác sự phản cảm. Cho dù bạn không muốn làm một việc gì đó, thì cũng nên làm với thái độ tích cực, như vậy bạn sẽ phát hiện ra mình dần dần có hứng thú với việc này và tiếp tục làm với thái độ tốt hơn.

Ngay bây giờ, hãy giao lưu nhiều hơn.

Thường xuyên giao lưu với người khác sẽ khiến bản thân bớt lạnh lùng. Bạn có phát hiện ra rằng, khi bạn tiếp xúc với những sự vật càng nhiều tình cảm, thì tình cảm của bản thân bạn cũng trở nên càng phong phú không? Thường xuyên giao lưu với người khác có thể bồi dưỡng tâm thái lành mạnh và kĩ năng giao tiếp, có thể giúp bạn tự do giao lưu với những người không cùng tuýp với mình, như vậy, sự lạnh lùng sẽ không có cơ hội bước lên vũ đài cuộc sống của bạn.

Thế giới này vốn dĩ rất tươi đẹp, chúng ta không hề cô đơn đến vậy. Chỉ là sự băng giá trong tâm hồn làm con người dần dần xa cách nhau, sự lạnh lùng chỉ khiến thế giới càng thêm khô khan và thiếu thốn tình người, làm cho con người ngày càng biếng nhác, tiêu cực và đơn điệu. Sự lạnh nhạt không phải là thứ mà thế giới này cần, hãy tạm biệt nó để con người có thể

sống chan hòa với nhau, cuộc sống mới có thể phát triển, xã hội mới có thể tiến bộ. Ngay từ lúc này, hãy từ bỏ sự lạnh lùng, hãy làm cho cuộc sống của bạn tràn đầy sắc màu và sức sống.



✓ Trái tim lạnh lùng sẽ làm cho cuộc sống của bạn đơn điệu và vô vị.

✓ Sự lạnh nhạt giữa con người với con người sẽ hình thành vòng tuần hoàn ác tính.

✓ Hãy xem việc cho đi tình yêu là một trách nhiệm.

YÊU THƯƠNG LÀ CON ĐƯỜNG HÓA GIẢI HẬN THÙ

Là động vật bậc cao, con người sở hữu nhiều loại tình cảm phức tạp. Trong đó, oán hận là một trong những loại tình cảm tiêu cực, nó làm cho con người cảm thấy thế giới rất không công bằng, điều này là một trong những nguyên nhân khiến con người đặc biệt quan trọng vấn đề cạnh tranh công bằng. Các nhà khoa học nhấn mạnh, muốn được đãi ngộ công bằng như người khác là suy nghĩ đặc biệt chỉ có ở loài người, phân biệt với tất cả các loài động vật khác.

Một ngày nhiều năm trước, có một cậu bé đột nhiên nói với mẹ: "Mỗi ngày con phải luyện tập tốt, nhất định sẽ đến lúc con đánh cho nó một trận tơi tả". Người mẹ rất sợ hãi, bởi vì con trai mình chỉ mới vừa tròn 8 tuổi, bình thường rất ngoan ngoãn, tại sao trong lòng lại có thể xuất hiện lòng hận thù sâu sắc như vậy. Gặng hỏi con, người mẹ mới biết, hóa ra trên lớp, cậu bé luôn luôn bị cái đứa gọi là "nó" đó bắt nạt, hận nhưng không dám nói ra. Lâu dần, oán hận tích tụ sâu sắc trong lòng, cuối cùng đến một ngày con đã nói ra điều đó.

Người mẹ đã hiểu lòng con trai, một mặt chị khuyên bảo con, nên khoan dung và nhẫn nại với người khác, không nên để bụng những điều bất mãn với họ; mặt khác, cho dù con trai lúc đầu không bằng

lòng, chị vẫn chủ động mời cậu bé hay bắt nạt con mình và cha mẹ cậu đến nhà chơi.

Người mẹ này rất nhiệt tình chuẩn bị một bữa ăn, cười nói với hai cậu bé, tạo nên không khí vui vẻ hài hòa, cậu bé kia còn chuẩn bị một món quà nhỏ. Cuối cùng, chị lựa lúc thích hợp cổ vũ hai đứa trẻ hãy là những người bạn tốt, giúp đỡ lẫn nhau ở trường, cùng đạt được thành tích học tập tốt. Trong không khí như vậy, hai đứa trẻ rất dễ hóa giải hận thù, trở thành bạn bè của nhau, cho đến bây giờ, nhiều năm đã qua, họ vẫn là một đôi bạn tốt.

Người mẹ trên đã dùng tình yêu thương để hóa giải hận thù trong lòng con, hơn nữa còn làm gương cho hai đứa trẻ. Hãy thử nghĩ xem, nếu như không phải chị kịp thời ngăn cản, con trai chị sẽ khó tránh làm một việc dại dột, hoặc bóng đen trong tâm hồn đứa trẻ sẽ tồn tại mãi mãi.

Chỉ có con người mới biết oán hận người khác, tuy rằng điều này rất ấu trĩ và cũng rất ngu ngốc, nhưng lại là một loại tình cảm tất nhiên. Bởi vì trong xã hội mà tài nguyên có hạn này, hoài nghi, đố kị, thù hận, hay những tình cảm tiêu cực khác đều từ từ được hình thành, chúng tự nhiên sinh rễ, trổ mầm, ra lá trong quá trình con người phải vật lộn để kiếm sống. Hằng ngày, đầy rẫy các loại oán hận vây quanh chúng ta.

Nhà triết học người Đức Max Scheler từng dành tâm huyết thảo luận về hàm ý đạo đức của "oán hận", ông chỉ ra, oán hận chính là một loại chất độc tâm hồn có nhân quả và phương hướng rõ ràng, tình cảm oán hận và tâm lí báo thù về bản chất là rất giống nhau. Tiền đề là, người có tâm lí thù hận nhất định là người bị người khác làm tổn thương. Bởi khi con người bị tổn thương, thường không thể ngay lập tức ra đòn với người gây tổn thương cho họ, họ phải nén nỗi hận trong lòng, chờ cơ hội mới bộc phát ra.

Tình cảm oán hận một khi đã hình thành thì sẽ lợi dụng các cơ hội để mạnh lên. Dần dần, nó sẽ xâm lấn vào cơ thể con người, làm tiêu hao sinh lực của cơ thể, lấy đi sức sống của cơ thể và cơ hội phát triển.

Nhiều khi chúng ta cho rằng người khác nên hoặc không nên làm điều gì đó, kì thực đây chỉ là mong muốn chủ quan của chúng ta. Mỗi người đều là một thực thể tồn tại độc lập, đều có cách hiểu của riêng mình về cuộc sống, có phán đoán về thế sự và cách hành xử của riêng mình, chúng ta không có lí do gì yêu cầu người khác phải làm theo cách hiểu và cách sống của chúng ta. Giữa con người với nhau cần học cách khoan dung thông cảm, chấp nhận sự khác biệt.

Trong cuộc sống hiện thực, mỗi người đều khó tránh khỏi va chạm, hiểu lầm, thậm chí là oán hận

người khác. Một số người lòng dạ hẹp hòi, vì không thể chịu đựng được bất kì tổn thương nào mà người khác gây ra cho họ, nên đã ôm lòng oán hận, hơn nữa dồn nén lâu ngày trong lòng, luôn canh cánh, cố chấp quan niệm "có thù không báo thì không phải là quân tử". Trên thực tế, đây chính là vết thương ẩn sâu trong lòng họ, vết thương này chỉ có thể làm cho trái tim chứa đựng nó bị chìm trong bể khổ, không thể nào cảm nhận được hạnh phúc và niềm vui cuộc sống.

Ngọn nguồn của oán hận chính là sự tổn thương tâm lí. Nếu như tâm lí không bị tổn thương thì sẽ không nảy sinh oán hận. Đây chính là điều kiện đầu tiên sinh ra oán hận. Sau đó, vì các nguyên nhân chủ quan và khách quan, người bị tổn thương tạm thời không có năng lực trả đũa lại người hại mình, chỉ có thể nhẫn nhịn. Tình cảm tiêu cực như vậy rất không tốt cho sức khỏe.

Theo báo cáo của một công ty truyền thông Mĩ, nghiên cứu mới nhất của các nhà tâm lí học hai nước Mĩ và Canada đã phát hiện ra: Nếu như một người thường canh cánh trong lòng những việc đã xảy ra trong quá khứ, hoặc là vô cùng âu lo về tương lai, hay là nghĩ đông nghĩ tây về những lời nói của người khác thì sẽ luôn luôn rơi vào trạng thái lo lắng quá độ, sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng tới sức khỏe và tâm trạng của bản thân. Nghiên cứu phát hiện ra, người có

tâm lí thoải mái có tỉ lệ tử vong vì bị đột quỵ và bệnh tim thấp hơn người luôn phải suy nghĩ ứng phó với những áp lực của cuộc sống. Còn có nghiên cứu khác chỉ ra, luôn nhớ tới những việc không như ý trong quá khứ sẽ thúc đẩy cơ thể sản sinh ra loại hormone gây ảnh hưởng đến công năng của hệ thống miễn dịch, từ đó làm giảm khả năng đề kháng của cơ thể. Oán hận cũng giống như virus ăn mòn sức khỏe của chúng ta, làm tổn hại đến cuộc sống của chúng ta.

Tuy rằng khoan dung và thông cảm là những điều không dễ làm được, nhưng vì sức khỏe của bạn và sự tốt đẹp của cuộc sống này, hãy nỗ lực tăng cường sức chịu đựng tâm lí và năng lực tự đả thông tư tưởng, học cách dùng tình yêu thương để hóa giải hận thù.

✓ Oán hận sẽ đem đến sự tổn thương tâm lí nặng nề hơn.

✓ Hãy cố gắng xóa bỏ lòng oán hận và học cách bao dung.

✓ Mở rộng lòng mình, trái tim bạn sẽ càng thêm khỏe mạnh.

KHÔNG CHẾT VÌ TỨC NHƯ CHU DU

Khi may mắn đến với người khác, bạn vốn dĩ nên vui mừng cùng họ, nhưng kì thực trong lòng bạn không thể vui vẻ được, cho dù đó là người bạn tốt của bạn giành được giải thưởng hai tấm vé khứ hồi đến đảo Maldives, hoặc là trên tay người bạn của bạn đeo chiếc nhẫn kim cương. Điều này gọi là đố kị. Mỗi khi bạn đố kị, hãy đứng trước gương, bạn sẽ phát hiện ra lúc này vẻ mặt của mình thật đáng sợ, hơi thở gấp gáp, nụ cười giả dối. Tệ hơn nữa là, lòng tốt đang rời khỏi bạn, bởi vì đố kị là một loại cảm xúc vô cùng đau khổ.

Đố kị là một loại tình cảm phức tạp tiêu cực, nó bao hàm rất nhiều cảm xúc như phẫn nộ, buồn rầu, xấu hổ, uất hận,... Sở dĩ tình cảm oán hận xuất hiện, đa số bởi vì khi so sánh bản thân với người khác, phát hiện ra bản thân có những điểm hoặc tất cả các điểm đều kém người khác, đặc biệt là những vinh dự, phần thưởng mà mình mong đợi từ lâu lại rơi vào tay người khác. Đố kị càng dễ dẫn con người đến những hành vi cực đoan, mang tính phá hoại để có thể trút bỏ tâm lí đố kị trong lòng.

Xã hội chúng ta là xã hội cạnh tranh, mỗi người cho dù là chủ động hay bị động đều phải tham gia

vào cuộc cạnh tranh này. Đúng vậy, xã hội phát triển với tốc độ chóng mặt, nhịp điệu cuộc sống ngày một nhanh hơn, không khí cạnh tranh cũng ngày càng khốc liệt, ai cũng muốn tìm được vị trí của mình trong xã hội vận động gấp gáp này, thời đại này yêu cầu con người bắt buộc phải học cách cạnh tranh. Trong sự cạnh tranh và so sánh không ngừng này, thói đố kị càng dễ dàng được nuôi dưỡng.

Nếu bạn đã đọc *Tam Quốc Diễn Nghĩa* chắc hẳn sẽ biết nhân vật Chu Du. Nói ông ta chết vì ngọn lửa đố kị không phải không có lí. Đố kị có thể gây ra đột quỵ, hơn nữa tỉ lệ tử vong rất cao. Ngoài ra, người hay đố kị cũng dễ dàng mắc các bệnh như đau đầu, đau dạ dày, cao huyết áp, mà đây lại là các bệnh thuộc dạng mãn tính, trị liệu bằng thuốc cũng không mấy hiệu quả.

Kì thực con người cho dù không biết hết những nguy hại của thói đố kị đối với bản thân mình, cũng nên biết rằng đây là một tình cảm tiêu cực, tuy nhiên vì sao chúng ta không có cách nào tránh được nó? Có lẽ vì nó là nhược điểm vốn có của con người. Nhưng không được coi đó là cái cớ, một tấm lòng rộng mở chắc chắn sẽ xua đuổi được thói đố kị.

Đầu thế kỉ XIX, Chopin từ Ba Lan lưu vong đến Paris. Khi đó danh tiếng của nhà dương cầm người

Hungari - Liszt đã vang dội khắp trong giới, còn Chopin vẫn là một nhân vật chưa ai biết đến. Nhưng Liszt đã vô cùng tán thưởng tài hoa của Chopin. Làm thế nào để Chopin có thể giành được tình cảm của công chúng? Liszt nghĩ ra một diệu pháp: Thời ấy khi diễn tấu dương cầm, nhà hát vẫn thường tắt hết đèn đi, bóng tối bao phủ có thể giúp cho khán giả tập trung tinh thần lắng nghe tiếng đàn. Liszt ngồi trước dương cầm, khi đèn tắt, ông lặng lẽ bảo Chopin tới đàn thay ông. Khán giả đã bị tiếng đàn kì diệu chinh phục. Đến khi buổi diễn tấu kết thúc, đèn bật sáng. Mọi người phát hiện ra người chào cảm ơn trước mặt không phải là nhà dương cầm Liszt quen thuộc, mà là một người xa lạ. Cả khán phòng ngây ra trong phút chốc, sau đó, một tràng pháo tay giòn giã vang lên. Đây là tràng pháo tay cổ vũ dành cho ngôi sao diễn tấu dương cầm trác việt mới xuất hiện, và cũng là tràng pháo tay thể hiện lòng khâm phục đối với sự độ lượng của Liszt.

Đối với những người bình thường như chúng ta, dường như mỗi người hoặc nhiều hoặc ít đều có tâm lí đố kị. Tuy rằng có lúc đố kị không hoàn toàn là việc xấu, chỉ cần xử lí tốt, thì có thể biến nó trở thành một động lực giúp cho bạn thành công - tức là lấy sở trường của người khác để bổ sung những

khiếm khuyết của bản thân mình. Nhưng một khi xử lí không tốt, bị thiêu đốt trong ngọn lửa đố kị, thì sẽ dẫn đến hành vi quá khích, dẫn đến những những hậu quả nghiêm trọng.

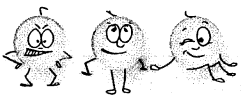
Vậy chúng ta làm cách nào để chiến thắng tâm lí đố kị, khiến bản thân trở nên khoan dung và biết nhường nhịn đây?

Đầu tiên phải có cái nhìn chính xác về bản thân mình, không được đánh giá bản thân quá cao, đánh giá người khác quá thấp, con người hơn nhau ở chỗ biết mình biết người. Xác định chính xác vị trí của mình thì sẽ dễ dàng phát hiện ra ưu điểm của người khác, công nhận sở trường của mỗi người. Như vậy khi nhìn thấy thành công của người khác, sẽ không nảy sinh tâm lí đố kị nữa.

Ngoài ra, cần phải bắt đầu từ những việc nhỏ. Tâm lí đố kị dễ dàng gây nên cảm xúc phẫn nộ, dần dần khiến cho mâu thuẫn trở nên gay gắt. Vì vậy, ngay khi loại tình cảm này mới chớm bắt đầu, bạn hãy kịp thời ngăn chặn một cách kiên quyết. Bởi vì bạn cần biết rằng, khi bạn vì mục đích cá nhân mà công kích người khác, trên thực tế không thể làm gì người đó, trái lại, lòng đố kị của bạn còn có thể bị phơi bày. Những người như vậy sẽ không được người khác yêu thích và hoan nghênh.

Nếu bạn khắc phục được tâm lí đố kị, bạn sẽ tìm thấy niềm vui trong bầu không khí tốt đẹp mà bạn tạo ra, cứ như vậy, đức tính độ lượng khoan dung nhường nhịn sẽ dần dần được bồi dưỡng.

Rất nhiều tấm lòng rộng mở của các bậc vĩ nhân đều được bồi dưỡng từ trong thực tiễn, vì vậy chỉ cần bắt đầu từ việc nhỏ, bạn cũng có thể chiến thắng thói đố kị, đồng thời thay thế nó bằng sự nhường nhịn khoan dung.



✓ Đố kị vừa hại người khác lại vừa hại chính mình.

✓ Chỉ có lòng độ lượng mới có thể chiến thắng thói đố kị.

✓ Khi người khác mạnh hơn mình, điều nên làm là nỗ lực hành động để đuổi kịp người đó, chứ không phải là đào hố để gài bẫy họ.

VINH QUANG MANG TÍNH HÌNH THỨC CHỈ LÀ PHÙ PHIẾM

Có một câu chuyện như sau: Một người thợ săn ngày ngày đều đi săn thỏ, nhưng thường trở về tay không. Thời gian lâu dần người vợ có chút coi thường anh ta, anh ta thề rằng sẽ săn được một con thỏ đem về cho vợ xem. Một ngày nọ, anh ta đến chân núi, đúng lúc nhìn thấy một con thỏ đang vội vã bỏ chạy và sa chân xuống một cái giếng cạn. Giếng cạn không hề sâu, nhưng con thỏ không thể nhảy ra ngoài được. Nhìn thấy như vậy, người thợ săn không giấu nổi mừng rỡ, liền lập tức nhảy xuống giếng cạn, dùng một sợi dây thừng trói chặt con thỏ, sau đó hồ hởi xách con thỏ chạy về nhà. Đến đầu thôn, anh ta như thể đột nhiên nghĩ ra một vấn đề gì rất lớn, lập tức dừng chân. Bởi anh ta cho rằng mình không thể đi về như vậy, nếu không người vợ nhìn sẽ biết ngay là con thỏ không phải do anh ta bắn được.

Thế là, anh ta liền treo con thỏ lên một cái cây to, dùng súng ngắm chuẩn con thỏ. "Đùng", một tiếng súng vang lên, con thỏ liền rơi xuống đất, nhưng sau khi nó lăn lộn một vòng thì đã nhanh chóng chạy mất vào rừng sâu.

Hóa ra, người đi săn không bắn trúng con thỏ, mà lại bắn trúng sợi dây thừng buộc thỏ.

Câu chuyện này nói với chúng ta rằng, có lúc, hư vinh sẽ làm mất đi thứ mà mình đã đạt được.

Bạn còn nhớ truyện *Sợi dây chuyền kim cương* của Maupassant không, truyện kể về một người phụ nữ bởi ham hư vinh, vì sợi dây chuyền giả mượn về mà phải lao động khổ nhọc hơn 10 năm liền.

Kì thực, là con người, ai cũng đều chuộng hư vinh, chỉ là có người mù quáng, có người không mù quáng mà thôi. Với nam giới, theo đuổi hư vinh đa số thể hiện ở việc chạy theo danh lợi, danh dự, địa vị, tiền bạc,... nữ giới thì thích quần áo, làm đẹp, tình yêu, nhà cửa. Đặc biệt là hiện nay, xã hội biến chuyển từng ngày, thứ mà con người chạy theo không chỉ là nhu cầu ăn no mặc ấm nữa. Bởi vì chẳng ai muốn mình thua kém người khác ở bất cứ phương diện nào, lòng chuộng hư vinh xen vào giữa đạo đức và pháp luật là điều có thể dễ dàng lí giải, nhưng nếu theo đuổi quá đà thì sẽ dẫn đến băng hoại đạo đức, hại người hại mình.

Tâm lí học cho rằng, thói hư vinh chính là biểu hiện của lòng tự tôn quá mức, là một loại tình cảm xã hội không bình thường chỉ lộ ra khi muốn đạt được vinh quang và thu hút sự ngưỡng mộ của người khác. Dưới lời chú ma quỷ của thói hư vinh, con người thường chỉ quan tâm đến vinh quang bề ngoài, mà

không hề quan tâm đến điều kiện thực tế, cuối cùng dẫn đến hậu quả nguy hại. Dưới sự sai khiến mạnh mẽ của thói hư vinh, có lúc sẽ sinh ra động cơ đáng sợ, đem lại hậu quả vô cùng nghiêm trọng. Vì vậy, không được để thói hư vinh phát triển, bắt buộc phải ngăn chặn nó từ trong trứng nước.

Thói hư vinh có quan hệ rất lớn với nhu cầu tự thân của con người. Nhu cầu của con người bao gồm nhu cầu sinh lí, nhu cầu an toàn, nhu cầu được thuộc về và nhu cầu được yêu thương, nhu cầu tôn trọng và nhu cầu tự khẳng định bản thân. Trong đó nhu cầu được tôn trọng bao gồm các phương diện thành tựu, sức mạnh, uy quyền, danh dự, địa vị, danh vọng,... Nhu cầu của một người phải phù hợp với điều kiện thực tế của họ, nếu không sẽ phải cướp lấy thứ mình cần bằng thủ đoạn không chính đáng, khi lòng tự tôn được thỏa mãn thì dễ dàng nảy sinh thói hư vinh. Vì vậy, mọi người thường nói lòng tự tôn một khi bị bẻ cong thì dễ tạo ra thói hư vinh, là có lí nhất định.

Kì thực, ẩn đằng sau thói hư vinh chính là những khiếm khuyết tâm lí như tự ti, để đeo mặt nạ cho những khuyết điểm này, con người thường tìm cách để che đậy nó, ra sức theo đuổi phù hoa. Người quá ham hư vinh, khi làm việc thường xuất phát từ động cơ cá nhân, theo đuổi những hiệu quả ngắn hạn, bề

ngoài, huyễn hoặc, thậm chí lừa dối, giấu giếm, mất đi năng lực đánh giá bản thân. Mục đích hành động của họ chỉ là để có được vinh quang và thu hút sự chú ý của người khác, từ đó đạt được sự tán thưởng và ngưỡng mộ của mọi người xung quanh.

Ai cũng muốn được như ý, ai cũng muốn hơn người, ai cũng muốn được sống cuộc sống giàu có, nhưng những điều này phải dựa vào sự nỗ lực phấn đấu của bản thân, thể diện có được phải dựa vào chí khí.

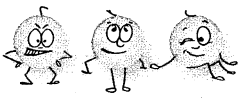
Hư vinh không hề đáng sợ, nó có lúc có thể thúc đẩy bạn bước về phía trước. Nhưng một khi quá háo danh sẽ nảy sinh hậu quả không tốt. Cho nên chúng ta nhất định phải chú ý không được quá háo danh.

Đầu tiên phải tự tôn tự trọng. Khắc phục thói hư vinh, điều này mới là căn bản. Không thể vì tâm lí được thỏa mãn nhất thời mà đánh đổi nhân cách của mình. Phải giữ lấy lòng tự tôn và tự trọng, không được vì những thứ bên ngoài mình ảnh hưởng mà mất đi phẩm cách.

Tạo lập lí tưởng lớn. Con người cần theo đuổi vẻ đẹp chân thực nhất của tâm hồn, không theo đuổi hư vinh. Rất nhiều người bình thường có thể đạt được những kì tích phi thường, đó chính là vì họ có lí tưởng của mình.

Cần tự biết mình. Tức là cần đánh giá bản thân đúng đắn, vừa khẳng định ưu điểm của bản thân, lại vừa thừa nhận những chỗ bản thân còn hạn chế, luôn luôn nỗ lực phấn đấu theo hướng thu hẹp khoảng cách giữa hiện thực và lí tưởng.

Ứng xử một cách đúng đắn với dư luận. Lòng hư vinh và sự tự tôn mạnh mẽ có quan hệ với nhau, lòng tự tôn lại có quan hệ mật thiết với dư luận xung quanh. Không nên để những lời bàn tán bên ngoài, những ưu việt của người khác ảnh hưởng đến sự phát triển của bản thân. Thứ quyết định chính là nỗ lực của bản thân. Chỉ có sự tự tin và tự cường như vậy, mới có thể không bị hư vinh chi phối, trở thành một con người có phẩm cách cao quý.



✓ Quá bảo vệ lòng tự tôn rất dễ dẫn đến tâm lí hư vinh.

✓ Quá chuộng hư vinh sẽ dẫn đến tai họa.

✓ Sự độc lập và lòng tự tin mới có thể khiến bạn không mù quáng sùng bái hư vinh.

HẠNH PHÚC LÀ HAI BÊN CÙNG THẮNG

Ích kỉ dường như là bản năng của động vật. Phân hiệu Los Angeles của Đại học California từng làm một thí nghiệm với loài tinh tinh lớn, chứng minh rằng loài vật có quan hệ huyết thống gần nhất với con người còn ích kỉ hơn con người.

Các nhà khoa học đã để tinh tinh đứng ở bên cạnh một cửa sổ để chúng có thể thò tay ra lấy đồ ăn, chúng được quyền lựa chọn: Một là giữ đồ ăn cho riêng mình, hai là đi sang gian phòng khác đưa thực phẩm cho những con tinh tinh khác và được nhận phần thưởng.

Kết quả là, tất cả những con tinh tinh tham gia thí nghiệm đều lựa chọn giống nhau: Chúng quyết định lấy thực phẩm cho mình, mà không mang cho những con tinh tinh khác. Tuy rằng những con tinh tinh ở gian phòng kia có biểu hiện muốn xin thức ăn, nhưng những con tinh tinh được quyền lựa chọn lại đối xử rất vô cảm với những con cần được giúp đỡ cho dù chúng sẽ được nhận phần thưởng.

Đây chính là sự ích kỉ. Hãy thử nghĩ đến bản thân mình, từ khi sinh ra, con người đã bắt đầu cuộc sống ích kỉ, không phải vậy sao? Khi bạn lấy đồ chơi từ tay một đứa bé đưa cho một đứa bé khác, thường sẽ không nhìn thấy nụ cười vô tư, mà thay vào đó là

tiếng đứa trẻ gào khóc. Một số người có thể trong quá trình trưởng thành khắc phục được căn bệnh này, chí ít cũng khiến nó trở nên tốt hơn một chút, nhưng ở một số người, căn bệnh này lại trầm trọng hơn.

Một trong những tiêu chí phát triển của văn minh nhân loại là học cách quan tâm đến những người mà không hề có liên quan gì đến chúng ta, ví dụ chúng ta có thể hiến máu, quyên tiền, làm công ích cho những người hoàn toàn xa lạ,... những điều này động vật không làm được, và cũng là biểu hiện sự tiến hóa của nhân loại. Thái độ sống ích kỉ, không biết quan tâm đến đồng loại chính là biểu hiện của bước lùi trong sự tiến hóa.

Những người ích kỉ đặc biệt "trân quý" những thứ của mình, họ cảm thấy chỉ có đồ vật của mình mới là thứ không dễ dàng có được, cho đi dù chỉ một chút, họ cũng sẽ cảm thấy khó có thể chịu đựng được, không thể cảm nhận được niềm vui của sự chia sẻ.

Người ích kỉ không thể tạo lập được quan hệ đặc biệt thân mật với người khác, cũng không thể có thành tựu xuất sắc trong sự nghiệp. Xã hội ngày nay, không có hợp tác thì không thể có được thành công lớn, con người nếu chỉ dựa vào nỗ lực của cá nhân mình, thì sẽ không thể có sự nghiệp lớn. Bạn nhất thiết phải hợp tác, cùng người khác chia sẻ niềm vui

và thành quả của sự hợp tác, cùng gánh vác những thành bại trong sự nghiệp.

Nhưng, ích kỉ cũng chính là bản năng của con người, người vĩ đại đến mức nào cũng sẽ có một chút ích kỉ, điều khác biệt giữa họ với những người bình thường là, họ có thể khắc phục nhược điểm này của bản thân, chí ít là có thể hạn chế thể hiện ra bên ngoài hơn người khác. Đây cũng chính là nguyên nhân khiến trên con đường sự nghiệp của họ mọi việc đều hanh thông, được nhiều người yêu mến, khiến họ có thể thuận lợi đi tới thành công. Để từng bước khắc phục bản tính ích kỉ, bạn hãy nỗ lực làm theo những quy tắc dưới đây để thay đổi bản thân:

Tạo lập tư tưởng hai bên cùng thắng. Có lẽ đa số trong chúng ta từ nhỏ đã được truyền thụ quan niệm nếu không phải "bạn thắng tôi thua", thì cũng là "tôi thắng bạn thua", nhưng bây giờ bạn phải tạo lập tư tưởng đôi bên cùng thắng. Trên các bình diện của cuộc sống, chúng ta rất dễ dàng thấy được những trường hợp hai bên cùng có lợi. Cần biết rằng, những cảm xúc hữu hảo, vui vẻ là thứ mà có bao nhiêu tiền cũng không thể mua được.

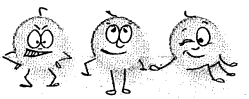
Biết cách cho đi, học cách chia sẻ. "Sở trường" của người ích kỉ chính là toan tính cho những việc cá nhân của mình, họ chỉ muốn được "thu về" và cảm thấy

"cho đi" là một gánh nặng nặng nề. Cần biết rằng, quá tính toán cá nhân thì khó có thể làm việc lớn, muốn thành công, bạn nhất thiết phải đặt "cho đi" lên vị trí quan trọng. Đối với công việc, hãy tranh thủ làm nhiều hơn, dù là những việc không thuộc phận sự cũng hãy coi như là trách nhiệm của mình, như vậy mới có thể khiến lãnh đạo càng thêm tín nhiệm bạn, và cũng chỉ có như vậy, bạn mới có thể có được nhiều kinh nghiệm hơn. Hơn nữa là phải quan tâm nhiều hơn, dành nhiều thời gian và sức lực cho người khác, tất cả những "cho đi" này sẽ khiến mọi người cảm thấy bạn là một người an toàn và có lòng yêu thương. Còn bạn sẽ cảm thấy vui vẻ vì điều này, đây không phải là một việc tốt sao?

Mở rộng tấm lòng. Xưa có câu "Trong bụng tể tướng có thể chống được thuyền", bởi vì tấm lòng đủ rộng, tể tướng mới có thể trở thành tể tướng. Chỉ có tấm lòng rộng mở thì mới có thể bao dung vạn vật trong thế gian, mới có thể vì đại sự mà chấp nhận mọi gian nan và đau khổ. Nếu như bạn lòng dạ hẹp hòi, e rằng khó có thể làm nên nghiệp lớn. Trong một công ty, nếu như bạn có thể mở rộng tấm lòng, học cách chia sẻ và khoan dung, đồng cam cộng khổ với đồng nghiệp thì tập thể của bạn tất sẽ đoàn kết nhất trí, sinh lực tràn trề, không chỉ dễ dàng đạt được thành công trong công việc, mà trong cuộc sống riêng cũng sẽ cảm thấy rất nhiều niềm vui.

Tìm thấy niềm vui trong sự chia sẻ. Đối với người ích kỉ, đây là một điều rất khó khăn. "Những thứ của mình phải vĩnh viễn thuộc về mình", nếu muốn người ích kỉ chia sẻ đồ vật mà họ yêu thích cho người khác, quả là khó hơn lên trời! Nhưng kì thực chia sẻ không chỉ làm bạn cảm nhận được niềm vui của sự cho đi, mà còn đem đến cho bạn nhiều niềm vui hơn nữa.

Hãy cho đi thật nhiều, chỉ có như vậy, bạn mới có thể thực sự trải nghiệm được niềm vui của sự sẻ chia, những người có tấm lòng rộng mở, sự nghiệp, gia đình, quan hệ xã hội đều sẽ tỏa ra những hào quang đẹp đẽ.



✓ Tuy tâm lí ích kỉ là bản năng của con người, nhưng cần phải học cách chia sẻ.

✓ Niềm vui tinh thần nhiều khi còn quan trọng hơn những thu hoạch vật chất.

✓ Hãy tạo lập tư tưởng hai bên cùng thắng.

NHỮNG VIỆC KHÔNG VẤT VẢ MÀ GIÀNH ĐƯỢC THÌ SẼ KHÓ BỀN LÂU

Lười biếng là một loại cảm giác chán nản nằm sâu trong nội tâm con người. Những biểu hiện bên ngoài của nó rất đa dạng, bao gồm trạng thái lười nhác, uể oải và do dự không cương quyết ở mức nhẹ. Phẫn nộ, xấu hổ, đố kị, chán ghét đều sẽ dẫn đến lười biếng, làm cho con người không thể làm việc theo ý muốn của bản thân.

Lười biếng cũng giống như ma quỷ hủy hoại tâm hồn con người, khiến cho chúng ta đầy đố kị với những người chăm chỉ phấn đấu, thậm chí là vô cùng căm ghét. Những người có tư tưởng cằn cỗi, nông nổi và những người biếng nhác, chậm chạp thường sẽ chỉ xem trọng biểu hiện bề ngoài của sự vật, không chú trọng đi sâu vào bản chất sự vật. Họ chỉ có thể gửi hi vọng vào vận may, cơ hội, số mệnh, hão huyền cho rằng có một ngày sẽ thành công mà chẳng phải mệt nhọc gì. Trước thành công của người khác, họ cho rằng, "Chỉ là may mắn mà thôi!"; nhìn thấy người khác học sâu hiểu rộng, thông minh đa trí, họ cho rằng: "Chẳng qua chỉ là trời phú!"; khi bên cạnh có người được mọi người tôn trọng, gây sức ảnh hưởng rộng rãi, họ cho rằng: "Chẳng qua anh ta được Thượng đế ưu ái mà thôi!"

Họ chưa bao giờ nếm trải những thử thách và trắc trở mà những người thành công gặp phải trong quá trình nỗ lực phấn đấu; họ làm ngơ trước những gian nan và đau khổ mà người khác đã kinh qua, họ chỉ nhìn thấy hào quang và niềm vui trước mắt; mà họ không rõ rằng nếu như không bỏ công sức lớn, không nỗ lực hết mình, không tự mình khắc phục vô vàn khó khăn, thì không ai có thể dễ dàng biến mơ ước của mình thành hiện thực. Bất kì ai cũng phải cống hiến, nỗ lực, phấn đấu mới có thể thu hoạch được thành quả. Mà thu hoạch lớn hay nhỏ thì do quá trình nỗ lực phấn đấu của mỗi người quyết định, chứ không hề tồn tại những thứ như cơ duyên, may mắn.

Trước đây, có một con lợn trốn khỏi làng chạy vào rừng, nó sinh con đẻ cái, con cháu lợn mấy đời sống trong núi trở nên vô cùng hung ác, thậm chí uy hiếp sự an toàn của người đi đường. Nhóm thợ săn dày dặn kinh nghiệm rất muốn bắt chúng, nhưng những con lợn này đều vô cùng tinh khôn, không dễ dàng mắc bẫy.

Ngày nọ, có một cụ già nói với dân trong làng rằng muốn bắt những con lợn rừng ấy. Ngay hôm sau, mọi người nhìn thấy cụ già đem theo rất nhiều những miếng gỗ và thức ăn, chầm chậm tiến vào rừng. Những hàng xóm tốt bụng khuyên cụ không nên đi, họ không tin rằng một cụ già chỉ dựa vào

những thứ này lại có thể làm được việc mà những người thợ săn không làm được. Nhưng cụ già chỉ cười mà không nói.

Sau hai tháng, cụ già trở về, nói với người dân trong thôn rằng những con lợn hung hãn đã bị ông nhốt vào chuồng ở trên núi. Việc xảy ra như sau: Trước hết cụ già tìm ra nơi mà những con lợn thường xuất hiện, sau đó ông đứng trên cao ném vô số thực phẩm xuống làm mồi. Những con lợn khôn ranh không mắc bẫy ngay, chúng không dám lại gần những đồ ăn này, nhưng sau khi do dự rất lâu, và không cưỡng lại được sức hấp dẫn, liền chạy ra ăn. Ngày thứ hai, cụ già lại vứt ngũ cốc ở chỗ hôm trước, đồng thời dựng một tấm gỗ to ở chỗ cách đó không xa. Những miếng gỗ lúc đầu dọa chúng lùi bước, nhưng thức ăn quả thực có sức hấp dẫn, chúng không thể nào nhịn được đành chạy lại. Cứ như vậy, mỗi ngày cụ già đều đóng thêm một vài miếng gỗ vây quanh thức ăn, còn lũ lợn rừng ban đầu do dự đã thường xuyên chạy đến ăn bữa trưa miễn phí. Cuối cùng, chiếc bẫy của cụ già đã hoàn thành, chỉ chừa lại một lối ra vào. Thói quen không cần vất vả mà vẫn có cái ăn suốt hai tháng vừa qua khiến lũ lợn rừng đi vào trong bẫy không chút đề phòng, lúc này thừa cơ chúng không để ý, cụ già liền đóng sập cửa chuồng, lũ lợn hung hãn đã bị nhốt chặt như vậy.

Đây chính là kết quả mà lũ lợn lười biếng nhận được khi tưởng rằng không phải vất vả mà vẫn có cái ăn. Cần biết rằng, không có chiếc bánh nào tự nhiên từ trên trời rơi xuống, cho nên đừng ảo tưởng đến một ngày nào đó chỉ cần yên trí nằm ngủ mà có thể có được thứ mình muốn, nhất định phải loại trừ thói quen lười biếng.

Khắc phục thói lười biếng, cũng giống như khắc phục những thói xấu khác, là một việc vô cùng khó khăn. Nhưng chỉ cần bạn quyết tâm triệt để xa rời thói xấu này, duy trì sự cần mẫn lâu dài trong công việc và cuộc sống, bạn sẽ có tương lai tươi sáng.

Quả thật, lười biếng là một trong những thói xấu khó khắc phục nhất trên thế giới này. Không có ai không thích nhàn hạ, người chăm chỉ cũng phải dựa vào ý chí để duy trì sự chăm chỉ, có ý chí là có sức mạnh khắc phục được sự lười biếng. Để hình thành và nuôi dưỡng ý chí, cần phải có một mục tiêu xứng đáng để theo đuổi, để cổ vũ, ủng hộ.

Hãy đặt tay lên ngực và tự hỏi, điều mà bạn muốn là gì? Điều gì là điều bạn yêu thích nhất và luôn hướng tới? Bạn nhất thiết phải xác định rõ những đáp án này trong lòng. Có lẽ bạn muốn giành được một món tiền lớn, hoặc là bạn muốn thiết kế và trồng một vườn hoa cho mình. Tóm lại, một khi bạn đã xác định được mục

tiêu, thì sẽ phát hiện ra rất nhiều sự việc trong cuộc sống trong phút chốc trở nên có ý nghĩa, mà những sự việc khác theo đó cũng sẽ trở nên không quan trọng nữa. Lúc đó, bạn sẽ tìm thấy những sức mạnh có thể thúc đẩy bản thân hành động, thoát khỏi vòng trói buộc của sự lười biếng.

Đương nhiên, nếu như chỉ xác định mục tiêu lớn thì sẽ khó tránh khỏi sự trừu tượng, không dễ thực hiện. Vì vậy sau khi bạn xác lập được mục tiêu lớn, hãy tiến hành thêm một bước nữa là, chi tiết hóa nó thành những mục tiêu nhỏ, giúp ích cho việc thực hiện mục tiêu tổng thể.

Xác định mục tiêu là một trong những phương pháp giúp một người rời xa được lười biếng. Ngoài ra, còn phải tìm được sức mạnh cổ vũ mình. Bởi vì trên con đường thành công lâu dài, gian khổ, nếu như không có sự cổ vũ, sẽ rất khó để tiếp tục bước đi.

Mục tiêu rõ ràng và sự cổ vũ đích đáng có thể làm cho chúng ta tiến bộ nhanh hơn, thuận lợi hơn. Nhưng chủ yếu nhất là, vẫn phải luôn luôn nhắc nhở bản thân: "Cuộc sống rất ngắn, không có nhiều thời gian dư thừa để chúng ta lãng phí đâu!"

Cứ luôn luôn nỗ lực như vậy, bạn sẽ phát hiện ra bản thân rất ít khi cảm thấy nuối tiếc khi làm một

việc gì đó. Có lẽ bạn còn có cảm xúc sâu sắc trước tính cách kiên nghị, thái độ lạc quan, biến mục tiêu từ khó trở thành dễ của bản thân.

Kết quả của việc "ôm cây đợi thỏ" như thế nào mọi người đều rất rõ, trên thế giới này có lẽ vẫn có những việc không mất sức lực gì mà vẫn đạt được thành công, nhưng kết quả này chắc chắn sẽ không bền vững, dài lâu, chúng ta không nên ôm lấy những huyễn tưởng không thiết thực. Clement Stone từng nói: "Lí trí không thể chi phối tình cảm, chỉ có hành động mới có thể làm thay đổi nó". Hãy chọn những việc bạn có ưu thế nhất, yêu thích nhất, sau đó dồn toàn lực để thực hiện, bạn sẽ đột nhiên phát hiện, hóa ra bản thân thực sự có thể rời xa tính lười biếng.

✓ Không được để tính lười biếng "khống chế" cuộc sống của bạn.

✓ Mục tiêu không rõ ràng chính là chiếc giường ấm áp nuôi dưỡng tâm lí lười biếng.

✓ Cổ vũ có thể là động lực giúp bản thân giữ được sức sống dài lâu.

CHƯƠNG 7
TÂM LÍ TÌNH YÊU - CÙNG BƯỚC TỚI BẾN BỜ HẠNH PHÚC

Phụ nữ thường trách đàn ông không chung thủy, chỉ say mê sắc đẹp, không thể kìm lòng khi thấy những người con gái đẹp khác. Đàn ông thì lại trách phụ nữ thất thường, khi vui khi buồn, làm người khác không thể hiểu được. Nam và nữ không giống nhau, tâm lí hai giới thực sự có sự khác biệt rất lớn. Vì vậy, khi yêu và kết hôn sẽ nảy sinh rất nhiều mâu thuẫn, cho nên chúng ta cần tìm hiểu một chút về tâm lí khác giới và tâm lí học tình yêu, như vậy mới có thể tăng thêm sự đồng cảm, tránh được những hiểu lầm, làm cho cuộc sống hôn nhân của mình càng thêm ngọt ngào hạnh phúc.

TÌNH YÊU CÓ ĐẠO LÍ GÌ?

Tình yêu rốt cuộc là gì? Nguyên nhân của sự thành bại trong tình yêu là ở đâu? Những nguyên nhân nào khiến cho chúng ta yêu người này nhưng lại ghét người kia? Nguyên nhân nào khiến cho các cặp đôi, người thì hạnh phúc tới đầu bạc răng long, người thì khổ không nói hết?

Từ xưa đã có những tìm hiểu về tình yêu, nhưng tới thời cận đại người ta mới bắt đầu đứng từ góc nhìn tâm lí học để nghiên cứu chuyên sâu về nó. Đầu thế kỉ XX, cùng với sự phát triển của khoa học tâm lí và sự nâng cao của mức sống con người, đặc biệt là khi cuốn sách kinh điển *Tâm lí học tình yêu* (*The Psychology of Love*) của nhà tâm lí học Freud ra đời, nghiên cứu về tâm lí học tình yêu bắt đầu được mở ra một cánh cửa mới, bắt đầu nghiên cứu chuyên sâu, dần dần trở thành hệ thống.

Tâm lí học cho rằng: Tình yêu là sự tác động qua lại của những mối quan hệ ngày càng thân mật trong đời sống và không ngừng trở nên sâu sắc hơn. Nói cách khác: Tình yêu chính là một loại thể nghiệm hạnh phúc, nó có ý nghĩa hai người yêu nhau cần bắt đầu tổ chức lại cuộc sống của mình, để thích ứng với phương thức sống của người mình yêu, tiếp nhận

những thói quen và cuộc sống hoàn toàn mới, đồng thời làm cho một nửa của mình bước vào trong cuộc sống hằng ngày của mình.

Tâm lí học tình yêu chính là môn khoa học có đối tượng nghiên cứu là các hoạt động tâm lí và những quy luật phát triển trong quá trình yêu đương của nam nữ. Có nghĩa là nghiên cứu hai bên nam nữ trong quá trình yêu đương và trong cuộc sống hôn nhân, để biết được họ sẽ có được tình yêu và quy luật tâm lí ổn định như thế nào, nó bao gồm tâm lí khi yêu và tâm lí trong hôn nhân. Nội dung nghiên cứu của nó bao gồm: những quy luật tâm lí mang tính ổn định, vững bền của tình yêu; những nghiên cứu tâm lí trong tình yêu nam nữ; quá trình đi tìm tình yêu và những tiêu chuẩn lựa chọn người yêu; những vấn đề của mối tình đầu; tâm lí tổn thương trong tình yêu và đặc điểm tâm lí trong các giai đoạn của hôn nhân,...

Rất hiển nhiên, đây là một môn tâm lí học ứng dụng. Vô số vấn đề mà chúng ta gặp phải trong tình yêu đều là đối tượng nghiên cứu của nó, cho nên, nó cũng có thể giúp chúng ta giải thích và phân tích những cảm giác hoài nghi và lo lắng trong tình yêu.

Nam giới và nữ giới khi yêu đều hi vọng tình yêu của họ có kết cục mĩ mãn như công chúa hoàng

tử. Các nhà tâm lí học cho rằng, muốn có được tình yêu tươi đẹp, nên chuẩn bị những điều kiện tâm lí dưới đây:

Đầu tiên, đừng quá si mê, đừng quá lấn át và không nên có thái độ độc chiếm, sở hữu người yêu, cần hoàn toàn tôn trọng đối phương. Tình yêu tươi đẹp cũng chỉ là một phần trong cuộc sống của mỗi người, không phải là tất cả. Đồng thời với việc chia sẻ và suy nghĩ về cuộc sống của mình, bạn cần phải tôn trọng đối phương, không can thiệp vào cuộc sống của đối phương, nhưng lại cần biết quan tâm đến đối phương một cách tinh tế. Khi yêu cần để hai bên tự do và tôn trọng không gian riêng của nhau.

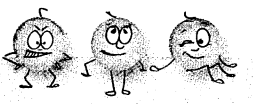
Thứ hai, trong quá trình cho đi và nhận lại tình yêu của đối phương, cần làm cho mình hân hoan hào hứng hơn, khiến đối phương có được niềm hạnh phúc tràn đầy. Đây chính là tinh thần vô tư trong tình yêu.

Thứ ba, tình yêu tươi đẹp hoàn hảo chính là sự hòa hợp của hai cá tính hoàn toàn độc lập. Có nghĩa là hai bên không cần phụ thuộc vào đối phương mới có thể tồn tại, mà là hai bên đều có không gian để phát triển cá tính của mình.

Điều tốt nhất là tìm kiếm và trân trọng sự đồng cảm tâm hồn giữa hai bên. Tình yêu hoàn hảo chú

trọng sự hài hòa ở tinh thần và sự tương thông trong tâm hồn.

Trong quá trình yêu, cho dù là nam hay nữ, tình cảm đều trở nên phong phú, nhạy cảm, hoạt động tâm lí phức tạp, đa dạng, khiến cho đối phương khó lòng nắm bắt được. Nếu như chúng ta đều có được một chút kiến thức tâm lí học tình yêu, suy ngẫm kĩ lưỡng, thực sự học hỏi, nhất định sẽ có ích cho tình yêu, khiến hai bên bớt đi một chút cãi vã, nhiều thêm một chút ngọt ngào.



✓ Trong tình yêu cũng cần có sự khéo léo và tinh tế.

✓ Tâm lí học tình yêu có thể làm cho tình yêu của bạn ngọt ngào hơn.

✓ "Dụng tâm" chính là tiền đề của tình yêu.

SÁCH LƯỢC TÂM LÍ KHI THEO ĐUỔI ĐỐI PHƯƠNG

Từ góc độ tâm lí học, trong nhiều tình huống phái nữ sẽ không quá chủ động theo đuổi chàng trai mà mình thích, trừ phi là thích một cách đặc biệt hoặc là bản thân cô gái đó có cá tính mạnh hoặc rất dũng cảm. Vì vậy, nếu như bạn tìm thấy một cô gái hợp với mình, đồng thời cho rằng cô ấy cũng có thiện cảm với bạn, vậy thì hãy lập tức hành động, đừng để hai bên phải đoán già đoán non, tự mình đau khổ, bởi có thể đối phương cũng đang phải chịu nỗi giày vò.

Trong cuộc sống hiện thực, khi chúng ta đang theo đuổi một người, (đặc biệt là trong quá trình nam giới theo đuổi nữ giới), có thể sẽ gặp phải những phản ứng gay gắt, đó là bởi nhiều khi bạn chưa nắm được mấu chốt vấn đề. Chỉ cần vận dụng một chút tri thức về tâm lí, cơ hội thành công sẽ lớn hơn nhiều.

Khi một cô gái đang được một chàng trai theo đuổi, tâm trạng sẽ cực kì phức tạp. Cô ấy có thể sẽ rất vui, nhưng trong lòng lại đầy sợ hãi, tâm lí cô ấy gặp phải mâu thuẫn vừa muốn cự tuyệt nhưng lại vừa muốn hoan nghênh chàng trai đột nhiên xuất hiện trong cuộc sống vốn bình thường, tĩnh lặng của mình. Cô ấy không hề giả vờ, đừng cho rằng cô ấy đang thử

thách bạn, trên thực tế, cô ấy cũng đang đấu tranh tâm lí, bởi vì cô ấy sợ bị tổn thương.

Không cần phải lo lắng sự chủ động của nam giới sẽ làm cho nữ giới cảm thấy phản cảm, nếu như nam giới không chủ động, nữ giới cũng không chủ động, thì không thể có tình yêu đẹp. Cho dù lần đầu thổ lộ bạn bị chối từ thì cũng là điều bình thường. Chớ có nhụt chí, bởi không có ai biết được trong lòng một cô gái đang nghĩ những gì.

Nếu như bạn vừa gặp khó khăn đã lựa chọn bỏ cuộc ngay, chấp nhận bước song song bên cuộc đời cô ấy, thu mình lại, vá víu vết thương một cách đau đớn, bạn có nghĩ rằng ở một nơi nào đó cách bạn không xa, người con gái mà bạn thích có lẽ cũng đang nuối tiếc hối hận. Nhưng cô ấy tuyệt đối không thể mời bạn tiếp tục theo đuổi cô lần nữa. Cô ấy sẽ cảm thấy tình cảm của bạn không chân thành, nếu không sao lại có thể từ bỏ một cách nhanh chóng như vậy? Lòng tự tôn của hai bạn sẽ làm cho tình yêu vừa nhen nhóm đã vội lụi tắt.

Con gái luôn cảm tính, khá thích những biểu đạt bằng ngôn từ, nếu như bạn có thể nhắn tin nói chuyện với cô ấy, hiệu quả sẽ tốt hơn gặp mặt nói chuyện nhiều. Nói chuyện bằng tin nhắn cần đặc biệt chú ý, những tin quá ngắn gọn, tiết kiệm từ ngữ sẽ dễ làm

cho người khác cảm thấy nhàm chán và phản cảm. Nội dung tin nhắn phải đủ dài và logic, không thể lúc nào cũng đơn giản vài câu, như vậy đối phương sẽ không cảm nhận được chân tình của bạn. Sau một thời gian liên lạc dày đặc, hãy tạm thời ngừng lại, sau năm ba ngày mới gửi tin nhắn cho cô ấy, lúc này cô ấy sẽ cảm thấy vui mừng, và cũng khiến cô ấy cảm thấy, bạn đã nghiêm túc trở thành một phần trong cuộc sống của cô ấy.

Không nên cho rằng chỉ có uống trà, xem phim mới là cách hẹn hò tốt nhất, ăn uống cũng là cách tốt để giao lưu tình cảm, bởi vì mỗi người đều phải ăn uống mỗi ngày, sẽ không xảy ra vấn đề thích hay không thích. Còn việc đi xem phim, uống trà, không phải là nhu cầu thiết yếu nên vẫn có người thích, có người không. Hơn nữa ăn cơm có thể kết hợp nói chuyện về cả hai chủ đề lớn là điện ảnh và uống trà, có nghĩa là có thể trực tiếp gặp gỡ, cũng có thể cảm thấy sự đồng cảm ngầm với đối phương mà không cần phải nói ra.

Bạn cần phải là một người biết lắng nghe. Khi hẹn hò, không được thao thao nói một mình, tốt nhất là nên nghe bạn gái tâm sự, nếu như nói chuyện trực tiếp, thì nên dành cho bạn gái những giao lưu bằng ánh mắt nhiều hơn. Ví dụ khi bạn gái đang vui vẻ kể

câu chuyện làm cô ấy phấn khích, bạn hoàn toàn có thể dùng ánh mắt kinh ngạc để nhìn cô ấy, để cô ấy cảm thấy những điều mà cô ấy nói căn bản là điều mà bạn không dám tưởng tượng, sau khi cô ấy có được thông điệp từ ánh mắt của bạn, thì trong lòng sẽ thoải mái, ấn tượng với bạn tự nhiên sẽ tốt lên.

✓ Khi một cô gái nói "không" thì không nên dễ dàng tin rằng điều đó là sự thật.

✓ Khi một cô gái nói "có" cũng đừng dễ dàng tin.

✓ Đứng trước một cô gái nhạy cảm và tinh tế, cần phải dành nhiều tâm sức mới có thể thuận lợi gây được thiện cảm với cô ấy.

KHÔNG NÊN ĐÁP ỨNG NGAY TẤT CẢ YÊU CẦU CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Ở bên nhau 7 năm rồi, anh luôn chiều theo tất cả các yêu cầu của bạn gái, nhưng cuối cùng họ vẫn chia tay. Họ yêu nhau từ khi học đại học, cô gái có gia cảnh không tốt, một cô gái một mình bươn trải trong cuộc sống chẳng dễ dàng gì. Anh muốn bù đắp cho phần thiếu hụt trong cuộc sống của cô, nên luôn cố gắng đáp ứng những yêu cầu của bạn gái.

Công ty mà cô làm thường xuyên phải tăng ca, mỗi ngày anh đều ngồi trong phòng chờ của công ty đến khuya; cô thích quần áo thời thượng, anh liền nhịn ăn nhịn mặc không hề do dự mua cho cô những bộ quần áo đắt tiền; cô thích được tặng quà, mỗi lần sinh nhật anh đều lao tâm khổ tứ tặng cô những món quà đặc biệt nhất; cô giận, anh nhường nhịn; cô không hài lòng, anh xin lỗi; cô nổi nóng, anh làm hòa; nhưng khi anh mệt, cô không quan tâm; anh không hài lòng, cô không để ý,... giữa họ hình thành một thói quen, luôn luôn là anh cho đi, còn cô nhận lại.

Kết quả cuối cùng là, cô gái vẫn rời bỏ anh, còn anh phát hiện ra mình hoàn toàn trống rỗng. Nếu như so sánh tình cảm với một cốc nước, anh đã trút đi toàn bộ, cho dù vẫn muốn cho đi thêm nữa nhưng sớm đã không còn giọt cuối cùng.

Trong xã hội ngày nay, mọi người đều chú trọng kiếm tiền và tích lũy, đối với tình cảm cũng như vậy, chúng ta cũng cần phải tích lũy nó, sau đó khống chế, tiêu thụ nó từ từ. Tình cảm của hai người, cũng giống như rút tiền từ sổ tiết kiệm, cho dù số tiền có nhiều thế nào đi nữa, nếu không thể kịp thời bù vào thì chắc chắn sẽ có ngày tiêu hết số tiền tích lũy. Tình yêu không thể chỉ có cho đi từ một phía, cũng không thể đối phương muốn bao nhiêu thì có được bấy nhiêu, quan trọng là bản thân bạn phải dự toán tốt, lúc cần đáp ứng thì đáp ứng, lúc cần từ chối thì từ chối, nếu như bạn không quản lí tốt "sổ tiết kiệm" của mình, đối phương sẽ chiếm lấy nó một cách dễ dàng. Vì vậy, không ngừng "để dành" tình cảm mới là có trách nhiệm với cả hai bên.

Không được thể hiện tình yêu một cách trắng trợn, như vậy sẽ làm cho cả hai mệt mỏi, giống như một món ăn ngon ăn lâu ngày cũng chán vậy.

Hai người vừa mới bắt đầu quan hệ tình cảm, nhất định là rất muốn biết mọi việc của người yêu mình, tuy điều này là đương nhiên và cũng là việc thường tình, nhưng cũng sẽ tạo nên cục diện căng thẳng. Một khi bạn cho đối phương biết tất cả về mình, hứng thú của đối phương với bạn sẽ nhanh chóng giảm nhiệt vì mất đi cảm giác bí mật. Vì vậy,

luôn luôn phải giữ cảm giác mới lạ, hơn nữa phải luôn luôn khiến đối phương ngày càng hứng thú với bạn, nhất định trong quá trình yêu nhau phải giữ được sự bí mật nhất định, khiến cho đối phương luôn có chỗ không hiểu hết về bạn, chưa nắm bắt được bạn.

Khi tình yêu trở nên cuồng nhiệt, chúng ta nóng lòng đem cho tất cả để đối phương vui vẻ, thế là chúng ta rất dễ thỏa mãn tất cả những nhu cầu của đối phương, nhưng điều này chưa chắc đã là việc tốt. Cho dù là ở phương diện vật chất hay phương diện tình cảm, hay là trên thân thể, xin hãy đừng thỏa mãn mọi nhu cầu của nhau ngay, thứ dễ dàng có được, sẽ khó trân trọng bền lâu.

Những cô gái đang yêu cần phải biết rằng, khi tình yêu đến lúc nồng say sẽ tiến thêm một bước tới quan hệ thể xác. Trước những lời đòi hỏi của người yêu "yêu anh thì cho anh", nữ giới trở nên tiến thoái lưỡng nan, chấp thuận hay không chấp thuận, tôi yêu anh ấy thật lòng, nhưng... Cần biết rõ con đường cuộc đời rất dài lâu, con đường tình cảm cũng chỉ mới bắt đầu, đã có dũng khí thử, thì phải có dũng khí đối diện với tương lai, cần có sự chuẩn bị tâm lí đầy đủ để ứng phó với tất cả những vấn đề phát sinh về sau, thậm chí bao gồm việc anh ta có thể bỏ rơi bạn. Cần học cách tự chịu trách nhiệm, để sau này dù có gặp

phải hoàn cảnh éo le đến thế nào cũng có thể thản nhiên đối diện với lòng mình, nếu không thì hãy kiên quyết giữ mình.

✓ Nếu như lúc nào cũng đáp ứng mọi yêu cầu của người yêu, dần dần sẽ khiến người ta cảm thấy việc đòi hỏi tất cả mọi thứ là điều đương nhiên.

✓ Tình yêu cũng giống như ăn cơm, không thể quá no.

✓ Những thứ quá dễ dàng đạt được thì thường không được trân trọng, vì vậy cho đi quá nhiều không đồng nghĩa với việc sẽ nhận được sự cảm kích.

TRÁI TIM NAM GIỚI ẨN CHỨA NHỮNG GÌ?

Chúng ta thường nghe thấy những lời than vãn của đàn ông đã kết hôn thế này: "Vợ tôi không hiểu tôi". Cho dù đây có phải chỉ là cái cớ của đàn ông hay không, thì nó cũng cái lí ở một góc độ nào đó. Sự không may lớn nhất của phụ nữ là ở chỗ thường hiểu lầm về chồng mình, luôn luôn hoài nghi những thứ đằng sau người đàn ông. Kì thực, quan hệ giữa nam nữ cũng giống như sự hô hấp, "thở ra" là nữ, "hít vào" là nam. Khi phụ nữ có thể hiểu, hơn nữa có thể xử lí tốt quan hệ giữa mình và chồng từ bản chất, nữ giới mới thực sự có được sự độc lập và giải phóng.

Đàn ông thực ra rất dễ nắm bắt, loại bỏ tất cả những biểu hiện giả dối, chỉ cần bạn yêu anh ta, thì sẽ có thể nhìn trúng thực tâm của anh ta. Phụ nữ khi yêu có thể có được rất nhiều niềm vui, qua tình yêu, còn có thể đi sâu vào thế giới vô hạn và bí mật phía sau người đàn ông. Bạn có biết trái tim người đàn ông có những bí mật gì không?

Người đàn ông đặt lòng tự tôn lên vị trí quan trọng nhất, cho dù trong lòng anh ta yêu chiều bạn đến thế nào, thậm chí là nể sợ bạn. Nhưng trước mặt người khác nhất định phải giữ thể diện cho anh ta, để anh ta luôn mang hình ảnh của một người đàn ông mạnh mẽ, đĩnh đạc, đàng hoàng.

Đàn ông phần nhiều thích nói khoác, tuyệt đối không được bóc mẽ anh ta, như vậy có thể khiến anh ta tìm thấy sức mạnh, càng thêm tự tin, cũng có thêm động lực để tiếp tục lăn lộn trên con đường cuộc sống tương lai. Tuy rằng cảm giác thành tựu những khi nói khoác là không thực tế, nhưng có thể làm cho tâm trạng của anh ta thoải mái lạc quan hơn.

Bản chất của đàn ông đều là thích cái đẹp, khi nhìn thấy người phụ nữ đẹp sẽ thất thần, nhìn chằm chằm không rời mắt, điều này không nói lên rằng anh ta không yêu bạn, cũng không phải là đạo đức có vấn đề, thích ngắm nhìn phụ nữ đẹp chính là bản năng của nam giới, không liên quan đến phẩm chất.

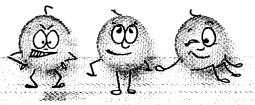
Chúng ta đều cho rằng, đàn ông rất kiên cường, anh ta không chỉ có thân thể cường tráng, tâm lí cũng cứng rắn, nhưng sự thực không hoàn toàn như vậy. Ở phương diện nào đó, áp lực mà xã hội dồn lên người đàn ông rõ ràng là nhiều hơn phụ nữ, hơn nữa mọi người dường như không thể tha thứ cho sự mềm yếu của người đàn ông. Thế là khi họ mới chỉ là một cậu bé, cha mẹ đã ra sức rèn luyện cho họ khí khái của một người đàn ông, kết quả khiến cho phía sau vẻ ngoài mạnh mẽ của họ là một trái tim mềm yếu, rất nhiều bản tính và bản năng của họ bị áp chế ngay từ khi còn nhỏ, vì vậy họ càng cần được quan tâm. Điều

này lí giải vì sao người đàn ông đặc biệt cần có một người vợ ngọt ngào, dịu dàng, đáng yêu. Sự dịu dàng có thể hạ gục một người đàn ông, đối với đàn ông, đó là sức hấp dẫn chí mạng.

Đàn ông khi gặp phải việc gì thường thích tự mình giải quyết, không chia sẻ với bạn không có nghĩa là anh ta không yêu bạn, mà bởi vì trong tiềm thức người đàn ông có một suy nghĩ: Không muốn thể hiện ra nhược điểm của bản thân, càng không muốn vì vậy mà nhận được sự thương hại của người khác. Thế là anh ta trốn vào trong góc tối, giống như đà điểu rúc đầu sâu trong cát. Họ thà một mình tìm ra con đường giải quyết còn hơn là cầu cứu sự giúp đỡ của người khác.

Chúng ta thường nói rằng "Trái tim phụ nữ như kim đáy biển", nhưng lại rất ít khi đề cập đến đàn ông. Mọi người luôn luôn coi nhẹ trạng thái tâm lí của một người đàn ông, điều này là bất công với họ, trong cuộc sống đầy áp lực hôm nay, người đàn ông càng cần nhận được sự thông cảm. Là một nửa của anh ta, hãy thử giải mã trái tim của anh ta chứ đừng dùng ý nghĩ của mình để phỏng đoán, như vậy có thể giảm đi rất nhiều hiểu lầm, giúp bạn hiểu và cảm thông với người đàn ông của mình hơn. Hiểu đàn ông

không hề khó, tấm thẻ thông hành tốt nhất chính là sự chân thành và yêu thương.



✓ Nữ giới không nên đứng từ góc độ của mình để phỏng đoán tâm tư của nam giới.

✓ Hãy dành cho người đàn ông không gian và sự thông cảm, hai bên sẽ ngày càng gần gũi hơn.

✓ Dịu dàng và yêu thương chính là chìa khóa để tăng thêm sự thấu hiểu.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NẮM TRỌN TRÁI TIM NÀNG?

"Vợ người khác luôn tốt hơn vợ mình", đó là tâm lí phổ biến của đàn ông. Bởi vì họ hằng ngày sống cùng vợ nên có thể nhìn thấy những khuyết điểm của vợ mình. Vợ mình thực sự đã thay đổi rồi sao? Khi cô ấy còn là bạn gái của mình, cô ấy từng đáng yêu biết bao.

Rất nhiều người cho rằng phụ nữ khi đã trở thành vợ sẽ trở nên ghê gớm ngang ngược, đanh đá chua ngoa. Thực tế không phải như vậy, chỉ cần bạn hiểu tâm tư của phụ nữ, nắm được những suy nghĩ và tình cảm của cô ấy, đồng cảm với cô ấy, vợ của bạn nhất định vẫn là một người tuyệt vời, tình cảm vẫn mãi như hồi mới yêu nhau. Không tin? Hãy thử xem!

Đối với người phụ nữ mà bạn hết mực yêu thương, nếu như bạn không dành phần lớn thời gian để tạo ra sự lãng mạn, thì cũng phải có cách để khiến cô ấy hài lòng. Không cần hoa tươi đầy phòng, không cần thắp nến lung linh, chỉ cần thường xuyên hôn cô ấy một cách bất ngờ, hoặc là bất chợt ôm lấy cô ấy, thường xuyên thể hiện rằng rất thích những món cô ấy nấu, chỉ muốn được ăn tiếp. Hoặc là thật dịu dàng nói với cô ấy: "Em vất vả quá", "Đúng là người vợ

tốt của anh",... là có thể khiến trái tim cô ấy chất đầy niềm hạnh phúc. Cho dù có khó khăn vất vả thế nào cũng cam tâm tình nguyện. Đó chính là phụ nữ.

Khi cô ấy gặp việc đau lòng, trắc trở, bạn phải làm mọi cách để đến bên cô ấy nhanh nhất có thể, kì thực không cần lời lẽ gì, chỉ cần kéo cô ấy dựa vào ngực bạn là có thể hóa giải những u buồn trong lòng cô ấy, hơn nữa còn khiến cô ấy phải thầm cảm ơn Thượng đế đã ban cho mình một người đàn ông tuyệt vời là bạn trong cuộc đời này! Khi cô ấy nổi cáu một cách vô lí, bạn nên an ủi vỗ về, cho dù bị trách móc thế nào cũng đừng để ý. Chịu đựng mấy lần, phụ nữ thông thường sẽ bị bạn làm cho cảm động mà "cải tà quy chính".

Khi cô ấy cảm động đến rơi lệ vì những cảnh bi thảm trong phim truyền hình, hãy đưa khăn tay ra, nếu như bạn không muốn cô ấy nói nhiều và nói say sưa về những cảm tưởng không liên quan gì đến mình hay người khác, thì sau khi đưa khăn tay hãy nhanh chóng về phòng làm việc. Nếu như cô ấy thực sự "đau khổ" đến mức mấy ngày không thể thoát ra vì một bộ phim truyền hình, bạn hãy làm công tác tư tưởng và có những lời khuyên tốt cho cô ấy. Nhất thiết không được để cô ấy cho rằng bạn không coi trọng tình cảm, tâm lí và cảm nhận của cô ấy. Hãy khắc ghi rằng, chỉ

cần đi sâu, thấu hiểu nội tâm phụ nữ, tôn trọng nó, thì người phụ nữ của bạn sẽ cố gắng trở thành người tốt nhất trong mắt bạn, hơn nữa sẽ yêu chiều bạn, làm cho cuộc sống của bạn tràn ngập niềm vui.

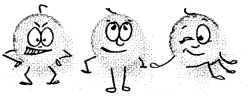
Khi đối diện với những vấn đề khiến người ta ngán ngẩm như kiểu câu hỏi: "Nếu em và mẹ anh cùng ngã xuống nước thì anh sẽ cứu ai trước?", hãy nhớ kĩ một điều: phải thông, minh hài hước và biết biến báo. Bởi vì bạn cứu mẹ bạn trước, trong lòng cô ấy sẽ không thoải mái, cảm thấy mình không có địa vị, hơn nữa sẽ đem tất cả những hi sinh cô ấy dành cho bạn chuyển thành nỗi ai oán và thương cảm, trong quá trình chăm sóc gia đình sau này sẽ xuất hiện tâm lí phản kháng và chán nản; nếu như lựa chọn cứu cô ấy trước, cô ấy sẽ cảm thấy bạn không đủ hiếu thuận, phẩm chất không tốt, nghiêng về ai cũng sẽ không ổn.

Đặc điểm chung của tất cả phụ nữ trong thiên hạ chính là thích nghe những lời êm tai, chỉ cần người đàn ông của mình ngọt ngào, cho dù phụ nữ không được lợi gì thì trong lòng cũng không hề đắn đo. Người vợ đôi lúc có thể nổi nóng vô cớ, làm phức tạp hóa vấn đề, đem chuyện bé xé ra to, mâu thuẫn nhỏ nói thành mâu thuẫn lớn,... Tất cả những biểu hiện như vậy chẳng qua đều là muốn làm nũng chồng mình, muốn thu hút sự quan tâm của chồng. Lúc này,

hãy phát huy năng lực dỗ dành của bạn. Ví dụ, khi vợ nói trong người khó chịu, bạn chí ít phải hỏi một câu "Khó chịu chỗ nào", hoặc là "Anh sẽ đưa em đi viện nhé", đồng thời lập tức hành động, làm tất cả mọi việc nhà, sắp xếp để vợ có thể nghỉ ngơi cho tốt,... Mà dường như tất cả những người vợ yêu chồng sẽ đều bị cảm động sâu sắc, đồng thời càng thêm cam tâm tình nguyện, nhiệt tình chu đáo hi sinh tất cả cho chồng.

Xem ra dường như chúng tôi đang dạy bạn dùng tiểu xảo trong quan hệ vợ chồng, kì thực phụ nữ đáng yêu như vậy. Đương nhiên, người vợ cả ngày phải vất vả với biết bao việc nhà, nếu như bạn có thể giúp đỡ cô ấy, thì hãy làm chăm chỉ, còn nếu thực sự không làm nữa, mà lại muốn vợ mình chăm lo việc nhà không một lời ca thán gì, thì hãy thể hiện khả năng dỗ dành vợ của bạn.

Chỉ cần dành chút tâm tư, học cách dỗ dành cô ấy, vợ của bạn cũng sẽ trở thành người vợ tốt được người người tán thưởng. Trong cuộc sống hôn nhân có rất nhiều những mâu thuẫn nhỏ, nhưng chỉ cần cả hai vui vẻ, thì vấn đề nào cũng sẽ được giải quyết.



✓ Cảm tính hơn nam giới, những lời ngọt ngào với phụ nữ mãi mãi là không đủ.

✓ Đừng yêu trong lòng mà không nói ra.

✓ Bí quyết để có thể dỗ dành vợ chính là một trái tim yêu thương vợ thật lòng, nếu không phương pháp này sẽ rất nhanh mất đi hiệu lực.

CHƯƠNG 8

TÂM LÍ THÀNH CÔNG - GIẢI PHÓNG TIỀM NĂNG VÔ HẠN CỦA BẠN

Vì sao người khác có thể làm được những việc mà chúng ta không thể làm được, có thực sự bởi vì họ có tài năng thiên phú không? Sự phát triển năng lực của mỗi cá nhân và những tố chất của bản thân mỗi người là không giống nhau, tiềm năng của mỗi người là vô cùng tận. Sự phát hiện và phát triển tiềm năng có quan hệ mật thiết với các nhân tố tâm lí, thông qua các phương pháp nâng cao nhận thức, nắm vững kĩ năng, bồi dưỡng năng lực cảm nhận, năng lực học hỏi, kiên định ý chí, chúng ta đều có thể phát huy những tiềm năng sinh lí, tâm lí của bản thân, từ đó quyết định cuộc sống của mình, đi tới thành công.

"GIẤC MỘNG THẦN BÍ" NÓI VỚI CHÚNG TA ĐIỀU GÌ?

Nhà tâm lí học nổi tiếng Freud đã từng nói về "Giấc mộng thần bí" như sau: "Hơn 10 năm trước, khi chúng ta bước đầu quan tâm đến những vấn đề này, tôi cũng từng có một lo lắng, cho rằng chúng làm vũ trụ quan khoa học của chúng ta bị uy hiếp. Nếu như một hiện tượng thần bí nào đó được chứng minh là sự thật, e rằng vũ trụ quan khoa học sẽ bị thay thế bởi duy linh luận hoặc huyền bí luận. Nhưng hôm nay chúng ta không cho rằng như vậy nữa. Bởi vì tôi nghĩ, nếu chúng ta cho rằng khoa học không có đủ khả năng để thu nhận và tái sản sinh ra những thứ mà trong lời quả quyết của những người theo chủ nghĩa thần bí có khả năng chứng minh là sự thật, thì có nghĩa là vũ trụ quan khoa học của chúng ta đã không còn tin vào sức mạnh của khoa học nữa".

Ông còn từng nhắc đến một vài ví dụ có liên quan đến tâm linh cảm ứng. Một người viết thư cho Freud kể về một giấc mộng, người này không hề tin vào chủ nghĩa thần bí. Nội dung của thư là ông ta đang chờ người con gái lấy chồng xa của mình sẽ sinh con vào trung tuần tháng 11. Một buổi tối trung tuần tháng 11, trong giấc mộng của ông, con gái ông sinh một cặp song sinh. Ngày hôm sau ông nhận được

điện báo của người con gái ở nơi xa, báo với ông rằng vừa sinh hạ được một cặp sinh đôi, thời gian chính là buổi tối mà ông mơ.

Giấc mộng có thể dự báo về những việc sắp xảy ra như vậy được gọi là "giấc mơ dự báo". Về giấc mơ dự báo, có người coi nó là mê tín hoặc ngẫu nhiên, bởi vì trong khoa học vẫn chưa có những chứng cớ rõ ràng. Khi trong lòng bạn có những khát vọng và bất an mạnh mẽ, những mong muốn hay bất an đó có thể sẽ được phản ánh trong giấc mơ của bạn.

Có lẽ mỗi người trong cuộc đời đều có ít nhất một lần đột nhiên gặp phải cảm giác kì lạ. Khi bạn gặp phải một sự việc hoặc nhìn thấy một đồ vật, sẽ chợt nhận ra, hơn nữa là ý thức mạnh mẽ rằng việc này đã từng xảy ra, chúng ta đã từng đến đây rồi, đã từng nhìn thấy những thứ này rồi, chúng ta đã từng ở đâu đó nghe thấy những lời này, hoàn cảnh lúc đó chính là như vậy... trong khoảnh khắc đó, Đại não truyền đến chúng ta một thông điệp rằng: Đại não đã nhớ ra, hơn nữa đã biết về việc xảy ra. Loại tình huống như thế này chính là huyễn tưởng hồi ức, còn gọi là ảo giác kí ức.

Khoa học hiện đại không thể đưa ra những giải thích thỏa mãn cho các loại hiện tượng xảy ra trong giấc mộng. Cho dù là những nhà khoa học nhiều năm

làm công tác nghiên cứu khoa học cũng phải thừa nhận có lúc dường như giấc mộng thực sự có khả năng dự đoán tương lai. Tuy rằng tỉ suất những giấc mộng như thế là rất nhỏ, có những giấc mộng tưởng như dự báo, nhưng thực tế có lẽ chỉ là sự trùng lặp ngẫu nhiên. Nhưng có những giấc mộng dự báo không thể giải thích nguyên nhân, cũng không thể cho là trùng lặp thực sự đã xuất hiện, ai biết rằng khoa học tương lai sẽ giải thích hiện tượng này như thế nào?

Nhà văn Victor Hugo từng kể câu chuyện như sau, một người đàn ông bình thường được dự đoán là "sẽ chết trên ngai vàng nước Pháp". Hiểu câu nói này một cách đơn thuần, mọi người đều cho rằng điều đó là không thể, bởi người đó chỉ là một dân thường, sao có cơ hội để chạm vào vương vị của nước Pháp được chứ. Nhưng người đàn ông ấy về sau đã tham gia Đại Cách mạng. Trong một trận chiến, anh ta bị thương, đồng đội liền dìu anh ta ngồi lên chiếc ghế bên cạnh để cầm máu, nhưng cuối cùng anh ta cũng không qua khỏi. Chiếc ghế này tình cờ lại chính là ghế của quốc vương nước Pháp.

Giấc mộng có tính dự báo và giấc mộng bình thường khác nhau ở chỗ: Nó là cảnh thực chứ không phải là biểu tượng. Trong giấc mộng có tính dự báo sẽ

không xuất hiện những hiện tượng phi hiện thực như động vật biết nói, hay con người biết bay,...

Thông thường, rất ít giấc mộng có tính dự báo, khi bạn mơ thấy một tai họa, đừng dễ dàng coi đó là điềm báo. Hãy phân tích cẩn thận, xem nó có mang tính biểu tượng không. Nếu như bạn là người giỏi trong việc giải mộng mà lúc này cũng khó có thể phân tích, trong khi giấc mộng này lại để lại ấn tượng sâu sắc cho bạn, thì rất có thể đó là giấc mộng mang tính dự báo.

Có người có lẽ cả đời chẳng mấy khi gặp những giấc mộng mang tính dự báo, có người lại thường gặp giấc mộng kiểu này, ở đây có sự khác biệt bẩm sinh. Ngoài ra, việc tin hay không tin chuyện báo mộng và tâm lí có ổn định hay không... sẽ chi phối khả năng báo mộng.

Thông thường, những người thừa nhận sự tồn tại của giấc mộng dự báo, những người có tâm lí tốt và những người chân thành thẳng thắn sẽ gặp giấc mộng mang tính dự báo nhiều hơn.

Tuy rằng hiện nay chúng ta vẫn chưa thể chứng minh một cách thuyết phục về sự tồn tại của giấc mơ dự báo, nhưng khoa học vẫn luôn nghiêm túc và cẩn thận nhất, khoa học sẽ chỉ kết luận những việc đã

chắc chắn, còn với những hiện tượng chưa giải thích được, vẫn còn để ngỏ. Những giấc mơ dự báo đến nay vẫn chưa được khoa học giải thích có lẽ phản ánh những điều tiềm ẩn nào đó còn chưa được phát hiện trong tâm linh của chúng ta.

✓ Giấc mộng sẽ không ảnh hưởng quá lớn đến cuộc sống hằng ngày của bạn, cho nên đừng quá chú ý đến những giấc mộng.

TƯỞNG TƯỢNG: SỨC MẠNH THẦN KÌ KHÔNG NGỪNG LỚN LÊN

Có một thí nghiệm thế này: Một nghiên cứu viên chia các cầu thủ bóng đá có trình độ tương đương thành 3 nhóm nhỏ, đồng thời thông báo một nhóm tạm ngừng luyện tập sút cầu môn trong 1 tháng, nhóm thứ 2 mỗi buổi chiều luyện sút cầu môn 1 giờ đồng hồ trong vòng 1 tháng, còn nhóm thứ ba, yêu cầu mỗi ngày phải luyện tập sút cầu môn 1 giờ đồng hồ trong tưởng tượng của mình, thời hạn cũng là 1 tháng.

Sau 1 tháng, các nhà nghiên cứu công bố kết quả: Nhóm thứ nhất có tỉ lệ sút thành công giảm 2%, nhóm thứ 2 tỉ lệ thành công tăng 2%, hai kết quả này đều trong dự đoán, không có sự ngạc nhiên nào. Nhưng kết quả của nhóm thứ ba lại làm mọi người vô cùng kinh ngạc, tỉ lệ sút thành công của họ tăng lên 3.5%!

Không ngờ luyện sút bóng trong tưởng tượng có tỉ lệ thành công còn cao hơn luyện tập thực tế, điều này thực sự khiến người ta khó hiểu.

Đây chính là hiệu quả của sự bắt chước thành công. Bởi vì trong tưởng tượng của nhóm thứ ba, họ đều sút trúng cầu môn.

Kì thực mỗi người thành công đều giống như thành viên trong nhóm thứ ba, họ không ngừng

sáng tạo hay mô phỏng những kinh nghiệm mà mình muốn có được, lấy việc mô phỏng thành công để khích lệ bản thân. Họ tưởng tượng bản thân chính là một người thành công, kết quả là, tỉ lệ thành công của họ cao hơn người khác một chút. Còn những người thất bại, thường bị gục ngã bởi những thất bại liên tiếp, sau đó, trong tưởng tượng của họ, sự lo lắng và sợ hãi thất bại ngày càng nhiều hơn, kết quả là, họ thực sự trở thành một người thất bại.

Trên con đường đến thành công, dự định được hình tượng hóa, hình ảnh của những dự định đó được sáng tạo ra rõ nét và đầy sức mê hoặc trong đầu óc bạn, sức tưởng tượng chính là món bảo bối hữu hiệu nhất mà bạn có, nhưng lại không được sử dụng triệt để.

Tưởng tượng sẽ điều chỉnh hệ thống mạng lưới thần kinh của đại não, điều động bất kì nhân tố nào "có thể giúp bạn thực hiện mục tiêu", đồng thời giúp bạn loại bỏ những nhân tố cản trở con đường thành công của mình. Nó còn kích thích tiềm thức của bạn, làm cho tư duy của bạn cũng trở nên linh hoạt, khiến bạn tích cực sáng tạo ra những phương pháp để đạt được mục tiêu lí tưởng. Ví dụ, một đêm tỉnh dậy đột nhiên trong đầu nảy ra nhiều sáng kiến, đang tắm cũng bật ra nhiều ý tưởng mới lạ, khi chạy bộ, khi

chen chúc trong xe buýt, hay khi ăn cơm cũng có thể có ý tưởng mới, đó chính là con đường tắt để bạn nhanh chóng đạt được mục tiêu.

Khi bạn làm việc, dùng sức tưởng tượng của mình để hình tượng hóa những dự định sẽ giúp nâng cao tính chủ động tích cực của bạn, giúp bạn trở nên năng động và có tinh thần sáng tạo. Kết quả là, bạn sẽ phát hiện ra bản thân có thể hoàn thành rất nhiều việc mà trước đây không dám làm, hoặc cho rằng mình không thể làm được, từ đó đạt được những mục tiêu cao hơn.

Những tưởng tượng về thành công càng tươi mới rõ ràng, sức ảnh hưởng của nó càng mạnh. Nếu như bạn là một nhân viên marketing đang cố gắng hết sức để tăng lượng tiêu thụ, vậy thì hãy nghĩ đến cảm giác một lô hàng lớn liên tục từ trong kho đổ ra thị trường, hoặc là nghĩ đến mùi vị của thức ăn trên bàn tiệc mừng thành công. Hoặc là tưởng tượng về lời tán thưởng của trưởng phòng: "Ồ! Tuyệt quá! Bạn là niềm tự hào của chúng tôi!" Sau đó, cấp trên sẽ bắt tay và quyết định tăng lương thưởng cho bạn. Tương lai tươi đẹp như vậy, cho nên hãy cố gắng làm nhé!

Hình tượng hóa những dự định trong tưởng tượng là điều cần thường xuyên luyện tập. Nếu bạn là một cầu thủ bóng đá, bạn có thể tưởng tượng vô số

lần trong đầu làm sao để ghi bàn trước khi kết thúc trận đấu. Nhà soạn nhạc có thể luyện tập lại một cách hoàn mĩ trong đầu trước khi biểu diễn bản nhạc nổi tiếng. Nhân viên marketing mới vào nghề có thể luyện tập làm thế nào để thuyết phục khách hàng tương lai,...

Thoạt nghe có vẻ duy tâm, bí hiểm, nhưng quá trình tư duy của bạn khi thực hiện các hoạt động trong cuộc sống hiện thực tương đồng với quá trình tư duy khi bạn tiến hành các hoạt động đó trong dự định (tưởng tượng). Cũng chính là nói, quá trình tư duy khi dự định làm một việc gì đó và quá trình tư duy khi làm việc đó trong thực tế không có sự phân biệt về mặt bản chất.

Hằng ngày, khi bạn dự kiến sẽ hoàn thành mục tiêu như thế nào, nếu điều bạn tưởng tượng ra lại không khớp với thực tiễn, thì dự kiến đó sẽ tạo thành xung đột trong tiềm thức của bạn. Để giải quyết xung đột này, tiềm thức của bạn sẽ đầy kích động, muốn thay đổi hiện trạng, làm cho nó trở nên hoàn toàn mới mẻ. Điều đó cũng có lợi cho việc thay đổi trong thực tế của bạn. Việc không ngừng hình tượng hóa những dự định, không ngừng gia tăng những xung đột này, có thể khiến cuộc sống của bạn có một loạt những thay đổi kì diệu.

✓ Hãy hành động giống như một người thành công thực sự.

✓ Tưởng tượng về thành công và khát vọng mãnh liệt sẽ tạo ra động lực mạnh mẽ.

✓ Hãy vẽ ra cụ thể bản kế hoạch về sự thành công trong tương lai của mình.

LÍ LUẬN NÚI BĂNG: SỐ PHẬN BỊ TIỀM THỨC CHI PHỐI

Năm 1895, cuốn sách *Nghiên cứu bệnh tâm căn* (*Studies on Hysteria*) của hai nhà tâm lí học nổi tiếng S. Freud và J. Breuer ra đời, cũng chính là lúc chúng ta biết tới "Lí thuyết nhân cách con người" được đề cập tới trong cuốn sách. Freud cho rằng: Tầng nhân cách có ý thức trong mỗi người chỉ chiếm một góc nhỏ phía trên cùng của núi băng này mà thôi, trên thực tế tuyệt đại đa số hoạt động tâm lí của con người diễn ra ở phần đáy hình tam giác cực lớn bên dưới của tảng băng, thuộc về tầng tiềm thức, đây là phần mà mọi người không nhìn thấy, nhưng chính những điều này lại quyết định hành vi của con người...

Vùng đáy rất lớn của hình tam giác chìm sâu theo cách nói của Freud, chính là tiềm thức của chúng ta. Để nói rõ hơn về tiềm thức, có thể ví von như sau: Tư duy có ý thức trong não bộ của con người giống như phân xưởng sản xuất, giác quan giống như nhân viên vật tư đến lấy nguyên liệu, tiềm thức giống như kho hàng dùng để chứa những sản phẩm đã hoàn thành, biểu hiện của hành vi giống như bộ phận bán hàng phụ trách bán sản phẩm, sự việc đợi giải quyết chính là khách hàng, tư duy có ý thức chính

là phân xưởng, tiến hành gia công các nguyên liệu thông tin do giác quan (tức là nhân viên vật tư) đã chọn, gia công thành sản phẩm hoàn chỉnh, và đặt nó vào trong kho tiềm thức (tức là kho chứa sản phẩm đã hoàn thành), một khi khách hàng có nhu cầu, bộ phận bán hàng (tức là biểu hiện hành vi) thấy trong kho (kho chứa sản phẩm đã hoàn thành) đã có sản phẩm, liền trực tiếp giao cho khách hàng, phân xưởng sản xuất (tư duy trong não bộ) sẽ không tiến hành sản xuất nữa, và kho tiềm thức (tức là kho chứa sản phẩm đã hoàn thành) sẽ không tiếp nhận những sản phẩm chưa được gia công hoàn chỉnh.

Cũng chính là nói, những sự việc mà bạn không coi trọng, tiềm thức sẽ không ghi lại thành kí ức sâu sắc. Những quan niệm giản đơn nhất về sự vật khách quan là thứ có trước những kí ức sâu sắc được lưu lại trong tiềm thức, còn tư duy logic trong não bộ lại coi những quan niệm giản đơn nhất đã trở thành tiềm thức là nguyên liệu gốc để sử dụng, từ đó có được kết luận và chỉ đạo hành vi của bạn, khống chế toàn bộ cuộc đời bạn! Những thứ chưa trở thành sản phẩm hoàn chỉnh thì chỉ được coi là kinh nghiệm tạm thời đặt trong não bộ để tham khảo, chúng sẽ không bao giờ được sử dụng trực tiếp, nếu lâu ngày không nghĩ tới sẽ dần dần bị lãng quên.

Chính những kí ức hành vi và chức năng phản ứng trực tiếp của tiềm thức giúp bản thân chúng ta xây dựng một kho kí ức chứa những quan niệm tư tưởng, ý thức chủ quan, mô hình tư duy cơ bản nhất..., sau này, trong những sự việc có liên quan khác, có thể trực tiếp đưa ra quyết định mà không cần thông qua não bộ, thậm chí có thể hình thành thói quen hành vi. Tiềm thức sẽ không phân biệt đúng sai tốt xấu, chỉ cần đó là tình cảnh mà bạn vô cùng coi trọng hoặc xuất hiện nhiều lần trong thời gian dài, thì tiềm thức sẽ lưu lại kí ức sâu sắc về nó.

Trong cuộc sống thường ngày, phần lớn các hoạt động của chúng ta là diễn ra vô thức. Ví dụ bạn nói chuyện với người khác, sẽ có rất nhiều câu, từ được nói ra một cách vô thức. Càng nói ra nhiều câu vô thức, sẽ càng bộc lộ rõ con người bạn. Nhiều khi lời nói vô thức cũng làm tổn thương người khác, khi ý thức đến thì đã muộn rồi.

Vì sao lại như vậy? Điều này do tiềm thức của bạn chi phối. Có học giả đã nghiên cứu và chỉ ra rằng: Trong hoạt động thường nhật của mỗi người, hơn 90% trở lên là lặp lại những động tác trước đây, những động tác này chuyển hóa thành quán tính có tính tuần tự trong tiềm thức, không cần suy nghĩ nhưng vẫn có thể tự vận hành. Loại sức mạnh vận hành này

chính là sức mạnh của thói quen, sức mạnh này tương đối lớn, thời gian lâu dài sẽ khiến chủ thể của nó có những biến đổi cực lớn.

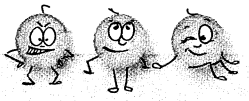
Tiềm thức không chỉ tác động đến tư duy, hay giao tiếp, mà còn có tác động rất lớn tới hành động của con người. Ví dụ: Khi đi xe máy, chúng ta phải phối hợp giữa mắt, cánh tay, cơ thể, và chân mới có thể tiến lên. Mắt phụ trách việc quan sát đường đi, tay phụ trách việc điều khiển ghi đông, thân thể giúp thăng bằng, chân kết hợp với tay bóp phanh, nhả ga. Nhưng sau khi chúng ta khởi động và lái xe về phía trước thì không cần sự ra lệnh có ý thức như thế này nữa: nhìn về phía trước, trước mặt có chướng ngại vật thì lập tức đánh tay lái về bên trái,... Đó chính là tiềm thức đã phát huy tác dụng. Những tình huống như thế này rất nhiều, chúng ta đi đứng, ăn uống, ngủ nghỉ, làm việc, rất nhiều việc đều làm trong trạng thái vô thức.

Có người nói, trong cuộc sống hằng ngày nếu chúng ta thường xuyên làm một việc gì đó một cách vô thức thì việc làm đó chính là một thói quen, hành động theo thói quen có nghĩa là làm mà không cần phải suy nghĩ. Ví dụ khi ăn cơm không cần phải suy nghĩ sử dụng đũa như thế nào vẫn có thể đưa cơm vào miệng được; khi đi đường, cũng không cần suy nghĩ

bước chân nào trước thì đã bước đi rồi. Những hành động này đều là do tiềm thức chi phối. Khi tất cả thông tin liên quan đã được đồng hóa trong tiềm thức của bạn, chỉ cần gặp một sự kiện tương tự, tiềm thức sẽ lập tức dựa vào những thông tin đã lưu lại, phát ra mệnh lệnh, khiến bạn hành động theo mệnh lệnh đó, đây chính là thói quen.

Tiềm thức có vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển của mỗi người. Vì "tư tưởng quyết định hành động, hành động quyết định thói quen, thói quen quyết định đạo đức phẩm chất, đạo đức phẩm chất quyết định số phận". Khi chúng ta giao lưu nói chuyện, hành động có ý thức có nghĩa là ý thức phát huy vai trò; khi chúng ta giao lưu nói chuyện, hành động vô thức, có nghĩa là tiềm thức phát huy tác dụng.

Cho dù là một động tác hay một hành động, sau nhiều lần lặp lại không ngừng sẽ đi vào tiềm ý thức của con người, từ đó hình thành thói quen. Con người ngày càng tích lũy tri thức, không ngừng vượt qua trình độ vốn có... điều này cũng đều là kết quả của việc lặp lại nhiều lần động tác, thói quen. Nếu giỏi trong việc vận dụng kĩ xảo tiềm thức thì có thể xây dựng "cơ chế có hiệu quả lâu dài" cho các vận hành tự động, từ đó đạt được mục tiêu phấn đấu trong cuộc sống.



✓ Một số hành động không thể ngờ được có lẽ đã phản ánh tiềm thức của bạn.

✓ Sức mạnh của thói quen là rất lớn, vì vậy không nên để thói quen xấu đi vào tiềm thức.

✓ Chú ý bồi dưỡng tiềm thức cho bản thân có thể làm cho nó phát huy được tác dụng tích cực hơn.

VAI TRÒ CỦA ÁM THỊ: SỨC ẢNH HƯỞNG CỦA VÔ THỨC

Ám thị tâm lí là gì? Ám thị tâm lí là khái niệm dùng để chỉ đặc điểm tâm lí khi con người tiếp nhận thế giới bên ngoài hoặc tiếp nhận ảnh hưởng của quan niệm, cảm xúc, thái độ, ý muốn của người khác; là hiện tượng tâm lí thường gặp nhất trong đời sống hiện thực, là hiện tượng tâm lí mà con người hoặc hoàn cảnh dùng phương thức tự nhiên nhất để phát ra thông điệp với cá thể khác, cá thể đó tiếp nhận những thông điệp này một cách vô thức, đồng thời vì thế mà có những phản ứng tương ứng.

Nhà tâm lí học Ivan P. Pavlov cho rằng: "Ám thị là phản xạ có điều kiện điển hình nhất, giản đơn nhất của con người". Về cơ chế tâm lí, nó chính là một loại giả thiết được khẳng định một cách chủ quan, không nhất thiết là có căn cứ, nhưng vì trên phương diện chủ quan đã khẳng định sự tồn tại của nó, nên trên phương diện tâm lí cũng ra sức hướng đến nội dung này.

Tiếp nhận ám thị là một đặc tính tâm lí của nhân loại, là năng lực tự bảo vệ một cách vô thức được hình thành từ trong lịch sử tiến hóa của con người, khi con người ở nơi không quen thuộc, ở môi trường không an toàn thì thường dựa vào kinh nghiệm được

hình thành trước kia, nhanh chóng tìm kiếm và phán đoán tất cả dấu vết trong môi trường. Quá trình tìm kiếm này chính là quá trình tiếp nhận ám thị. Vì thế, mức độ tiếp nhận ám thị của con người cao hay thấp không thể đánh giá dựa trên tiêu chí tốt - xấu, nó chỉ là một loại bản năng của con người.

Trong cuộc sống, từng giờ từng phút con người đều tiếp nhận ám thị - nhận tác động ngầm - từ thế giới bên ngoài. Ví dụ thường thấy nhất là vai trò ám thị của quảng cáo trên ti vi đối với tâm lí tiêu dùng. Trong vô thức, thông tin quảng cáo đã thâm nhập vào tiềm thức của người xem. Những thông tin này không ngừng phát lại, do đó không ngừng tích tụ trong tiềm thức của con người. Trong quá trình tiêu dùng, mong muốn của con người bị ảnh hưởng bởi thông tin quảng cáo trong tiềm thức, từ đó quyết định hành vi mua sắm.

Ám thị tích cực có thể mang đến thông tin tích cực cho tiềm thức. Thông tin tích cực không ngừng xuất hiện, tiềm thức sẽ không ngừng tiếp nhận và làm xuất hiện trạng thái tâm lí tích cực.

Ví dụ điển hình là Joseph Murphy. Ông từng bị ung thư da, chạy chữa một thời gian dài không khỏi, những tưởng ông chỉ còn biết chờ đợi số phận, vậy mà vài tháng sau, kì tích đã xuất hiện, bệnh của ông

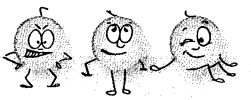
cuối cùng lại khỏi hẳn. Bệnh của Joseph Murphy được chữa như thế nào? Tất nhiên không phải nhờ sức mạnh của Thượng đế, mà chính do vận dụng ám thị tâm lí tích cực. Thông qua việc không ngừng ám thị nhiều lần, làm cho tiềm thức tiếp nhận tín hiệu bệnh cần khỏi hoàn toàn, tiềm thức khi đó bắt đầu điều chỉnh các chức năng cơ thể, kết quả là đã khiến cơ thể khỏi bệnh thật sự. Từ đó, Joseph Murphy đã bắt đầu nghiên cứu tiềm thức, cuối cùng viết nên cuốn *Sức mạnh của tiềm thức (The Power of Your Subconscious Mind)*, trở thành người sáng lập phong trào "Phát huy sức mạnh tiềm thức", có ảnh hưởng đến hàng triệu người.

Đương nhiên, nếu ám thị tiêu cực sẽ mang đến cho tiềm thức thông tin tiêu cực. Thông tin này sẽ tuần hoàn lặp lại và sẽ hình thành trạng thái tâm lí tiêu cực.

Tâm lí học cho rằng: Con người có xu hướng tự giác hoặc không tự giác bảo vệ sự "tự chủ" của mình, không muốn bị người khác can thiệp và khống chế. Phần lớn công nhân của một công xưởng ở Tennessee, Mĩ vốn là nông dân khu vực xung quanh. Vì không quen làm việc trong môi trường phân xưởng mà họ cho là không gian hẹp, thiếu không khí, nên họ cảm thấy vô cùng ngột ngạt, hiệu quả công việc không cao. Sau này chủ công xưởng đã treo một chiếc khăn

lụa mỏng ở cửa sổ, chiếc khăn lụa liên tục bay phấp phới, ám chỉ không khí không ngừng lưu thông qua cửa sổ vào phòng. Vì thế những lo lắng của công nhân đã được xóa bỏ, hiệu quả công việc tăng cao.

Vai trò của tiềm thức là rất lớn, cho nên ám thị rất dễ ảnh hưởng đến tâm lí và hành vi của con người, thậm chí còn ảnh hưởng đến thay đổi sinh lí của con người. Trong đời sống, khi đối diện với đủ các ám thị tâm lí của mình hoặc của người khác, chúng ta cần phát huy cái có lợi, loại bỏ cái có hại, tận dụng tác dụng tích cực của nó, loại bỏ ảnh hưởng tiêu cực.



✓ Ám thị thực ra là phản xạ có điều kiện.

✓ Sức mạnh mà ám thị tâm lí thể hiện ra đã chứng minh năng lực tiềm tàng của con người là rất lớn.

✓ Học cách tận dụng tâm lí ám thị, tránh ám thị tiêu cực, chủ động thu nhận ám thị tích cực.

SÁCH LƯỢC TÂM LÍ ĐỂ CÓ ĐƯỢC ÁM THỊ TÍCH CỰC

Chúng ta vừa nói đến tác dụng lớn lao của ám thị tâm lí, bạn đã biết ám thị tích cực sẽ mang đến động lực tích cực cho cuộc sống của bạn, vậy thì nên làm thế nào để có được ám thị tích cực?

Ám thị bao gồm ám thị của bản thân và ám thị từ người khác. Ám thị của bản thân là bản thân tiếp nhận một quan niệm nào đó, có ảnh hưởng nào đó đối với tâm lí của mình, khiến cho tình cảm và ý chí phát huy tác dụng. Ví dụ, một số người trước khi đi làm hay ra ngoài, đứng trước gương, chỉnh lại quần áo, chải lại tóc. Có người phát hiện sắc mặt không tốt, mắt thâm quầng, và dạo gần đây ngủ không ngon, cho nên bắt đầu nghĩ lung tung: Lẽ nào mình mắc bệnh thận, và thế là toàn thân mất hết sức lực, đau lưng, thậm chí cảm thấy không thể làm việc được và phải đi khám bệnh. Đây chính là ám thị tiêu cực của bản thân.

Còn ám thị từ người khác là chỉ hiện tượng tâm lí sản sinh khi tiếp xúc với người khác, tác động đến tình cảm và ý chí của mình. Ví dụ như thời Tam Quốc, Tào Tháo chỉ huy quân đội hành quân. Khi đó thời tiết vô cùng nắng nóng, quân sĩ thiếu nước nên khát khô cổ. Trước tình hình đó Tào Tháo đã nói to: "Phía

trước có rừng mơ". Quân sĩ nghe thấy như vậy liền tứa nước miếng. Điều này cho thấy Tào Tháo đã rất giỏi trong việc sử dụng ám thị "mong có quả mơ để giải quyết cơn khát", từ đó quân sĩ có thêm sinh lực.

Chúng ta cần cố gắng mang đến cho mình nhiều ám thị tích cực, học lấy phần tích cực trong ám thị từ người khác. Bạn có thể thử dùng một số phương pháp sau:

Phương pháp ghi âm khi ngủ: Khi chưa ngủ sâu hoặc trước khi tỉnh hẳn là lúc tiềm ý thức con người hoạt động mạnh nhất. Trong trạng thái thôi miên, phương pháp ám thị sẽ thu được hiệu quả rõ ràng. Bạn hãy ghi âm lại một đoạn ngôn ngữ ám thị. Trước khi ngủ mở ra nghe, thả lỏng cơ thể rồi dần dần đi sâu vào giấc ngủ. Ví dụ nếu bạn muốn loại bỏ những tật xấu như làm việc lề mề, do dự không quyết đoán, không có ý niệm thời gian, lười nhác... thì bạn ghi âm và hằng ngày mở nghe đoạn: "Tôi có phẩm chất mạnh mẽ, quyết đoán, biết chớp thời cơ, chăm chỉ, dũng cảm". Nói chung, bạn muốn mình trở thành người như thế nào thì ghi âm lại những mơ ước như thế.

Phương pháp mở rộng ưu điểm: Cần tìm cách phát hiện ra ưu điểm của mình và mở rộng nó. Cho dù chỉ là một ưu điểm nho nhỏ, mỗi ngày đều lặp

lại, cũng sẽ làm cho bạn cảm thấy ưu điểm lớn hơn khuyết điểm.

Phương pháp loại bỏ nhân tố tiêu cực: Là phương pháp làm cho nhân tố tiêu cực giảm đi. Rất nhiều người đau khổ khôn nguôi do tâm lí bất an và tự ti, họ thường phóng đại thất bại nhỏ hoặc trầm trọng hóa nỗi sợ hãi.

Phương pháp không nói lời tiêu cực: Bản thân ngôn ngữ tiêu cực là một loại ám thị tiêu cực, nếu bạn nói nhiều về những điều tiêu cực, tâm lí tự ti sẽ như lửa được đổ thêm dầu.

Mỗi cá nhân có thể tránh được ám thị tiêu cực, nhưng người khác lại vẫn dùng ám thị tiêu cực ảnh hưởng đến bạn, vậy phải làm thế nào? Trong trường hợp này phải tìm cách di chuyển ám thị, biến ám thị tiêu cực ảnh hưởng từ người khác thành ám thị tích cực.

Mỗi người khi gặp trường hợp không được như ý, trong lúc tinh thần sa sút, hãy nhớ nói với bản thân rằng: "Đây là tình hình xấu nhất rồi, sẽ không có tình huống xấu hơn nữa". Tình hình xấu nhất đã xảy ra, thì có còn điều gì đáng sợ nữa đâu? Chỉ cần chờ đợi những điều tốt đẹp đến là được rồi! Khi tinh thần sa sút nhất, bạn ám thị mình như vậy thì sẽ làm tăng sự tự tin và cảm giác an toàn.

Nếu con người bị thử thách trong trạng thái rất tốt thì tâm lí sợ khó khăn có thể được giảm nhẹ. Cần ghi nhớ, đừng bao giờ dán lên mình "cái nhãn" thất bại, đừng nói với mình rằng mình "không làm được", "tôi không biết biến báo", "không có ai thích tôi"... Nên nhớ rằng, chỉ có bạn mới là người đánh bại được bạn, cần phải mang đến cho mình nhiều ám thị tâm lí tích cực, tin tưởng rằng bản thân rất giỏi, thành công nhất định sẽ thuộc về mình.

✓ Cần chủ động mang đến cho mình nhiều ám thị tích cực.

✓ Nên lựa chọn tiếp thu mặt tích cực trong ám thị từ người khác.

✓ Không ngừng tăng cường sự tự tin, bạn sẽ có được ám thị tích cực hơn.

THAY ĐỔI TƯ DUY LÀ CÓ THỂ THAY ĐỔI HÀNH VI

Trong một trận đấu bóng chày, có người tuyên bố bị ngộ độc do uống nước bán ở sân vận động, ngay lập tức anh ta được đưa vào bệnh viện. Người phụ trách sân vận động nói với mọi người: "Khán đài đã bị phong tỏa, người đàn ông bị ngộ độc đã được điều trị kịp thời, hiện giờ nguyên nhân dẫn đến ngộ độc vẫn chưa được làm rõ". Giải thích hoặc thông báo như vậy chỉ khiến khán giả ở sân vận động hoang mang không biết mình có uống phải nước giải khát có độc không? Thế là xe cứu hộ phải không ngừng đưa những người bị "trúng độc" vào bệnh viện. Sau đó mới phát hiện, người đầu tiên cảm thấy mình bị ngộ độc thực ra không hề bị ngộ độc, chẳng qua là do tinh thần đã tạo nên ảo giác mà thôi.

Trong cuốn *Kinh nghiệm sống thành công (Lessons in Successful Living),* Albert E Cliffe đã viết: "Nếu như bạn sợ gió thổi, thế thì chắc chắn sẽ bị cảm. Bản thân gió thổi không làm bạn cảm, mà do ý nghĩ của bạn tạo ra tác động trên cơ thể bạn". Y học chỉ ra, một loại chất hóa học được tạo ra trong não chúng ta có thể làm cho tim, phổi và hoạt động tâm lí của con người cùng lúc bị đình chỉ, loại chất này do tư tưởng con người khống chế. Những vui buồn của bạn không

ngừng phát tiết ra bên ngoài, nhưng đồng thời cũng chịu ảnh hưởng của hoạt động tinh thần. Để thân thể khỏe mạnh, bạn phải có tư tưởng khỏe mạnh. Muốn thay đổi hành vi của mình, bạn phải thay đổi tư duy.

Hành động của con người dường như cũng không ngoại lệ, nó cũng bị quyết định bởi cảm giác, không ngừng phủ định và tự ti sẽ khiến con người rơi vào trạng thái ủ rũ chán nản. Trạng thái tinh thần được quyết định bởi việc bạn nhìn nhận bản thân như thế nào, chứ không phải ở các nguyên nhân khác. Tâm trạng tiêu cực kéo dài không dứt sẽ biến những ảo giác mạnh mẽ thành hiện thực, đồng thời nuốt trôi tất cả.

Nhưng, chúng ta có khống chế được tư duy của mình hay không? Có thực sự điều khiển được hoạt động tinh thần hay không? Đây vốn là cấm địa không thể thâm nhập, nên chúng ta đã quen không dám đối mặt với tất cả những thứ có liên quan đến tinh thần. Nhưng, nếu không cố gắng nắm bắt tư duy, chúng ta sẽ vĩnh viễn không thể nào nhận thức và trải nghiệm được chuyển biến trong những thứ chúng ta theo đuổi.

Tâm lí của bạn thế nào, hành vi sẽ biểu hiện như vậy. Thông tin sai sẽ dẫn đến tư duy sai, sự sai lầm trên phương diện tư duy sẽ dẫn đến sự lệch lạc trong ngôn ngữ và hành động. Trong rất nhiều trường

hợp, quá trình tư duy của con người sẽ rất nông cạn và đơn giản, dẫn đến những kết luận sai lầm. Ví dụ, vừa rửa xe xong, ngày hôm sau thì trời mưa, rất nhiều chủ xe oán thán rằng: "Trời đất thật là chán". Hoặc khi phát sinh mâu thuẫn với người bên cạnh liền kích động đưa ra kết luận "toàn thế giới quay lưng lại với mình". Con người luôn phóng đại một cách quá mức và sử dụng logic sai lầm. Đã đến lúc cần phải suy nghĩ xem nên đối xử với bảo tàng tinh thần của mình như thế nào rồi, trong tư duy của mỗi người luôn có những tài sản quý giá, đó là "trái tim và tình yêu khỏe mạnh, giàu có, và biết ơn".

Quá trình chuyển biến từ tư duy trở thành hành động thường phải trải qua nhận thức, suy nghĩ, ngôn ngữ, hành vi. Muốn kích hoạt tinh thần của bạn để giải quyết tất cả vấn đề, trước tiên phải phá vỡ những thói quen không tốt trên phương diện tinh thần.

Người có trí tuệ chưa chắc đã là người thành công, người thông minh bao nhiêu nếu không có quy hoạch về thành công cũng sẽ để thành công vuột khỏi tầm tay. Khi bạn thay đổi lối tư duy của mình, thì sẽ thay đổi quan niệm, thay đổi ước mơ, thay đổi thái độ, thay đổi hành vi, từ đó thay đổi cuộc sống của mình.

✓ Có lúc sức mạnh của tinh thần nằm ngoài sự tưởng tượng của ta.

✓ Khám phá "bảo tàng" tinh thần của bạn, điều chỉnh phương thức tư duy của mình, làm cho tinh thần của bạn càng có giá trị.

✓ Muốn thay đổi hành vi và cuộc sống, trước tiên cần thay đổi tư tưởng.

CHƯƠNG 9
LOẠI BỎ TÍNH CÁCH TIÊU CỰC - XA RỜI MẶT TỐI CỦA NHÂN TÍNH

Trong xã hội, luôn có không ít người tồn tại những khiếm khuyết về tính cách, họ không có năng lực cân bằng tâm lí, điều chỉnh để thích ứng tâm lí như người bình thường, đặc điểm tâm lí của họ có sự sai lệch lớn so với tiêu chuẩn sức khỏe tâm lí, nhưng vẫn chưa nghiêm trọng tới mức bệnh lí. Rất nhiều người trong chúng ta có khiếm khuyết ở một phương diện nào đó trong nhân cách, hậu quả trực tiếp của nó là khả năng thích ứng xã hội không tốt. Những tính cách tiêu cực sẽ khiến cuộc sống của chúng ta vô cùng khó khăn, cho nên chúng ta cần hiểu chúng.

TÍNH ẤU TRĨ: NHỮNG ĐỨA TRẺ KHÔNG BAO GIỜ LỚN

Nhà văn Scotland - James Matthew Barrie - đã sáng tạo ra một nhân vật thần thoại tên là Peter Pan, sống ở vùng đất Neverland mà cậu mộng tưởng, vĩnh viễn không bao giờ lớn. Rất nhiều người cũng mơ ước có thể không lớn lên để không phải đối mặt với những phiền não của cuộc sống giống như cậu bé đó. Trong đó có một số người có tâm lí từ chối sự trưởng thành một cách quyết liệt, đó là do họ có khuynh hướng ấu trĩ.

Đặc trưng của tính ấu trĩ là biểu đạt trạng thái tâm lí với sắc thái khoa trương, cố tình thu hút sự chú ý của người khác, giống như diễn viên trên sân khấu. Một sự việc thông thường cũng sẽ được miêu tả vô cùng kì diệu, vô cùng nhập tâm và say mê. Tính ám thị tương đối mạnh, rất dễ bị ảnh hưởng bởi người khác hoặc các yếu tố khách quan. Thể hiện tình cảm mạnh mẽ nhưng không lâu bền, nông cạn và dễ thay đổi. Luôn muốn người khác chú ý đến mình, lấy bản thân làm trung tâm, vì thế rất chú ý đến trang điểm, hành vi ngôn ngữ thường thể hiện tính bông đùa. Gặp một chút trắc trở liền than trời than đất. Thường bằng mọi giá theo đuổi cảm tính nhất thời.

Hiện tượng trên còn kèm theo một số đặc điểm thể hiện sự trở ngại tâm lí, vì thế, người có tính ấu trĩ rất dễ bị kích động (hysteria). Biểu hiện cụ thể là sự lười nhác, bằng lòng với cuộc sống hiện tại, không có ý chí, sợ khó sợ khổ, ham thú hưởng lạc, nóng vội, tính dựa dẫm cao, lẩn tránh hiện thực.

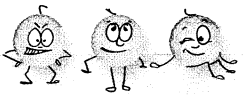
Ví dụ như vậy không phải là hiếm, rất nhiều thanh niên 20 - 30 tuổi, trên máy tính và không gian làm việc để đầy ảnh nhân vật truyện tranh, siêu nhân..., đến quần áo cũng thích "trẻ con hóa", thích mặc áo phông chuột Mickey; phụ nữ gần 30 tuổi vẫn thích mặc áo họa tiết nhí nhố, để tóc kiểu trẻ con, giầy bệt quấn dây, lưng khoác ba lô có hình kiểu nhân vật hoạt hình, khóc cười giống như một đứa trẻ.

Sự hình thành tính cách như vậy có liên quan mật thiết đến môi trường sống từ nhỏ, ví dụ như cha mẹ thường quá thỏa mãn nhu cầu của trẻ, thường khiến trẻ bỏ qua trách nhiệm của bản thân. Hoặc là bố hoặc mẹ không hài lòng về cuộc sống hôn nhân, như bố thường đi công tác xa, mẹ luôn cảm thấy cô đơn trống vắng, sẽ thân thiết quá mức với con, lúc đó, người mẹ cần một đứa trẻ vĩnh viễn ở bên cạnh mình, một đứa trẻ vĩnh viễn không bao giờ lớn. Kết quả là đứa trẻ đã để lỡ thời kì tốt nhất để tách rời cha mẹ, rèn luyện trở thành một cá thể độc lập thành công;

ngay cả cuối cùng khi vấn đề xuất hiện, cha mẹ muốn để con mình ra khỏi nhà, bước vào xã hội thì thường là đã muộn rồi.

Người mang tính ấu trĩ thường thiếu trách nhiệm. Tinh thần trách nhiệm của một người bao gồm rất nhiều mặt, ví dụ bản thân có thể độc lập đoán định về cuộc sống, lựa chọn và thẳng thắn tiếp nhận tất cả mọi kết quả, làm việc có đầu có cuối, chú trọng hiệu quả và hiệu suất, chủ động gánh vác trách nhiệm và nghĩa vụ, không coi mình là trung tâm khi làm việc, suy nghĩ cho người khác... Người có tinh thần trách nhiệm thấp thường có tâm lí ỷ lại, công việc dù đơn giản thế nào họ cũng coi là gánh nặng. Trong công việc gặp một chút khó khăn phiền toái thì không có dũng khí tích cực giải quyết vấn đề, đẩy trách nhiệm của mình cho người khác, hi vọng luôn có người bao bọc và giúp đỡ mình giống như hồi nhỏ.

Chướng ngại tâm lí như vậy không thể chữa được bằng thuốc, thói quen sống và tính tình trong nhiều năm không dễ gì thay đổi được. Đối với những người này, chuyên gia tâm lí đề nghị họ tăng cường tính độc lập, tự chủ. Cần đấu tranh với gian khổ một cách có ý thức, tự giác đón nhận thử thách, đồng thời cần cố gắng gánh vác trách nhiệm trong cuộc sống, cần tự lập, không nuôi dưỡng tâm lí cầu may, ỷ lại, phải có trách nhiệm với tương lai, cuộc sống của mình.



✓ Không ai có thể cự tuyệt trưởng thành, không ai có thể dựa dẫm suốt đời.

✓ Trưởng thành có nghĩa là trách nhiệm và áp lực nhiều hơn, trước sau đều phải đối mặt.

✓ Tăng cường tâm lí tự tin và tính độc lập mới có thể không cần dựa dẫm người khác.

TÍNH DỰA DẪM: CHỨNG "TINH THẦN KHÔNG XƯƠNG"

Nhà tâm lí học Karen Horney đã khái quát đặc điểm của tính cách dựa dẫm như sau: Luôn cho mình là người không có năng lực, luôn mang cảm giác hối hận, tự trách bản thân. Khi phải đưa ra quyết định luôn cảm thấy vô cùng khó khăn, cho rằng ai cũng giỏi hơn mình, hấp dẫn hơn mình, có năng lực hơn mình; trong vô thức có khuynh hướng dùng cách đánh giá của người khác để đánh giá bản thân.

Người có tính dựa dẫm thường chạy theo cảm giác phụ thuộc và thân cận, nhu cầu này mãnh liệt, mù quáng, không có lí tính, không liên quan gì đến tình cảm chân thực. Người có tính dựa dẫm thường có thể từ bỏ hứng thú của mình, từ bỏ cả quan niệm nhân sinh, quan niệm giá trị, chỉ cần là người có thể mang đến chỗ dựa cho anh ta thì anh ta sẽ không còn yêu cầu gì khác. Thái độ dựa dẫm của kiểu người này chỉ khiến họ trở nên lười nhác, yếu đuối, thiếu tự chủ và thiếu tính sáng tạo. Do thường xuyên nhượng bộ người khác, nhẫn nhục chịu đựng, tâm lí họ thường chất chứa rất nhiều cảm giác kìm nén, cảm giác kìm nén này sẽ ngăn cản họ sáng tạo, lập nghiệp hoặc thực hiện sở thích.

Mỗi người đều là một cá thể độc lập, vì sao lại tồn tại tính cách dựa dẫm? Các nghiên cứu chứng minh, hai phương thức giáo dục gia đình cực đoan dưới đây là căn nguyên tạo nên tính cách này.

Thứ nhất là quản lí quá chặt: Từ bé đến lớn đều phải sống trong sự sắp xếp của gia đình, sự việc gì cũng do bố mẹ quyết, sẽ tạo nên sự ỷ lại, bị động. Thứ hai là khi bố mẹ chiều con quá mức, con yêu cầu gì cũng thỏa mãn đã vô tình tạo nên sự ỷ lại, dựa dẫm ở con, vì thế con cái luôn thích nhờ bố mẹ xử lí mọi việc, từ đó khiến bản thân thiếu cơ hội để suy nghĩ độc lập và rèn luyện. Đây là sự ỷ lại, dựa dẫm điển hình.

Thông thường, người có tính cách dựa dẫm thích chạy theo trào lưu, không có chủ kiến, gặp việc gì thường thích hỏi ý kiến của mọi người xung quanh, thường gọi điện thoại về nhà hoặc gọi cho người thân nói về những khó khăn của mình, gặp việc nhỏ cũng buồn phiền mãi, thiếu tự tin, khó tiến lên, khả năng tự lo cho cuộc sống của mình rất kém, không được chào đón trong giao tiếp, thường khiến người khác mệt mỏi, trong cạnh tranh khó có thể giành được lợi ích.

Không ai muốn mình mắc chứng "tinh thần không xương" này, muốn tránh những khó khăn do nó gây ra, thông thường có thể sử dụng một số phương pháp sau:

Phương pháp thứ nhất là thay đổi khó khăn. Hành vi ỷ lại của những người này đã trở thành thói quen, muốn chữa tận gốc trước hết phải phá vỡ nó. Cần phải xem lại trong cuộc sống có những sự việc nào mình hay ỷ lại, dựa dẫm vào người khác, bản thân có thể quyết định những sự việc nào. Có thể kiên trì ghi lại công việc trong một tuần, sau đó phân ra ba cấp: ý thức tự chủ cao, ý thức tự chủ trung bình, ý thức tự chủ kém, sau đó đưa ra kết luận sơ bộ.

Đối với những sự việc có ý thức tự chủ cao, nhất định phải kiên trì làm tiếp. Ví dụ mặc trang phục mà mình thích để đi làm, nên tiếp tục kiên trì, không thể vì người khác nói này nói nọ mà từ bỏ. Những sự việc nhỏ chính là điểm đột phá để thay đổi những thói quen không tốt.

Đối với những sự việc có ý thức tự chủ ở mức độ trung bình, ví dụ như trong kế hoạch công việc, mình không tán thành với ý kiến do đồng nghiệp đề xuất, lúc đó không được chọn cách đồng thuận hoặc im lặng, mà cần nói cho đồng nghiệp nghe lí do khiến mình không đồng tình. Dần dần dung hòa ý kiến của mình vào công việc, tích lũy dần, từ đó có thể sẽ có những chuyển biến, từ việc luôn nghe ý kiến của người khác sang tự chủ quyết định.

Đối với những sự việc mà ý thức tự chủ kém, có thể thực hiện phương pháp dần dần nâng cao mức độ khống chế, để dần dần nâng cao ý thức tự chủ. Có nghĩa là khi thực hiện những hành vi người khác yêu cầu mình, cần phải thêm vào đó những yếu tố tự mình nghĩ ra chứ không rập khuôn hoàn toàn yêu cầu của người khác.

Loại bỏ hành vi dựa dẫm là vô cùng khó, vì thói quen hình thành đã lâu, khi phải đưa ra quyết định liền vô thức nghĩ đến việc dựa dẫm vào người khác. Chỉ cần giảm bớt một chút yêu cầu đối với bản thân thì rất có thể sẽ lại quay lại con đường cũ. Nếu bạn đang trong tình trạng này thì cần tìm một người giám sát bản thân, sự lựa chọn tốt nhất chính là người mà bạn hay dựa dẫm nhất.

Phương pháp thứ hai là tạo lập lại sự tự tin. Nếu chỉ đơn giản là thoát khỏi thói quen dựa dẫm mà chưa giải quyết vấn đề này từ gốc, thì hành vi dựa dẫm sẽ vẫn tiếp tục phục hồi. Muốn xây dựng lại sự tự tin thì phải sửa đổi tâm lí dựa dẫm, loại bỏ tận gốc những dấu vết từ thời ấu thơ. Xem xét lại một cách kĩ càng tất cả những câu nói có ảnh hưởng không tốt mà bố mẹ, cô dì chú bác, bạn bè đã nói với bạn, sau đó suy nghĩ lại từng câu từng câu một, đồng thời nói với người thân bạn bè rằng đừng bao giờ dùng

những lời như vậy để trách móc bạn, mà phải tích cực cổ vũ, hỗ trợ, làm cho bạn có được dũng cảm đưa ra quyết định.

✓ Người không có ý thức về bản thân sẽ khó thành công trong cuộc sống.

✓ Cha mẹ phải có trách nhiệm đối với hành vi ỷ lại, dựa dẫm của con cái, từ nhỏ cần phải bồi dưỡng ý thức tự lập cho con cái.

✓ Muốn thoát khỏi thói quen dựa dẫm cần phải tăng cường ý thức tự chủ bản thân.

TÍNH CƯỠNG ÉP: NÔ LỆ CỦA THÓI QUEN QUÁI DỊ

Người có tính cưỡng ép luôn yêu cầu mọi chuyện đều phải đâu ra đấy, phải thật sự hoàn hảo, cho rằng tất cả mọi người đều phải làm việc theo đúng quy tắc, ngay cả những việc nhỏ nhặt nhất. Có người còn lo lắng quá mức, cẩn thận quá mức hoặc quá chú ý đến quy tắc, chế độ, theo đuổi sự hoàn mĩ; lại có người quá tự giác, vô cùng thận trọng, quá coi trọng công việc, vì thế ảnh hưởng đến cuộc sống và hoạt động xã hội của mình; còn có người quá mức cổ hủ, câu nệ thói quen xã hội, không linh hoạt trong những tình huống đặc biệt, bảo thủ, cố chấp, hơn nữa, không những làm cho mình trở nên cứng nhắc mà còn yêu cầu người khác cũng như mình. Tóm lại, người có tính cưỡng ép thường làm ảnh hưởng đến toàn cục vì những tiểu tiết, gây ra những tổn thất không đáng có. Họ không có cảm giác an toàn, như thể có một đám mây đen luôn bao phủ lên tâm hồn họ, vì thế họ luôn ở trong trạng thái căng thẳng, lo lắng vô cớ, họ luôn suy nghĩ rất nhiều, luôn có cảm giác không nắm được hết những việc mà mình làm, luôn hoài nghi mình và không đạt được yêu cầu. Họ thường có hành vi an phận thủ thường, không giỏi trong giao lưu với người khác. Sở thích, hứng thú cũng không rộng, nhưng lại nắm rất chắc các quy định. Xử lí sự

việc có đầu có cuối, nghiêm khắc tuân thủ thời gian, nhưng lại hoang mang trước những sự việc đột xuất xảy ra, khả năng thích ứng kém, tốc độ tiếp nhận sự việc mới tương đối chậm.

Sự hình thành loại tính cách này thường có liên quan trực tiếp đến giáo dục gia đình và những trải nghiệm trong đời sống. Cha mẹ quản giáo quá khắt khe, yêu cầu con cái phải tuân thủ một cách nghiêm ngặt, cấm đoán và ép buộc con cái làm theo ý mình, do đó khiến con cái làm việc gì cũng quá mức cẩn thận, sợ làm sai sẽ bị bố mẹ trách phạt, làm gì cũng đều nhìn trước nhìn sau, thiếu quyết đoán, lâu ngày trở thành tâm lí căng thẳng, hay lo lắng. Ngoài ra, thói quen của các thành viên trong gia đình cũng ảnh hưởng đến trẻ nhỏ. Ví dụ gia đình bác sĩ thường quá chú ý đến vấn đề vệ sinh, đặc biệt là vấn đề vệ sinh của trẻ nhỏ, đứa trẻ như vậy dễ hình thành thói quen "quá mức sạch sẽ". Ngoài ra, hồi nhỏ gặp phải sự cố hoặc bị kích động quá mức cũng dễ dẫn đến hình thành tính cách cưỡng ép. Có nghiên cứu cho rằng, yếu tố di truyền cũng ảnh hưởng đến việc xuất hiện tính cách này.

Trong chúng ta, ai cũng có thể mắc tính này, nếu không cẩn thận thì nó có thể nhanh chóng hình thành và không thay đổi. Mỗi ngày đều ngồi ở cùng một chỗ ăn cơm, nhiều năm liên tục sử dụng bút mực

màu xanh của một hãng. Mắc quần áo và móc áo phải phối hợp hài hòa, cho dù là màu sắc hay là chất liệu, ngay cả khi phơi quần áo cũng phải chú ý đến màu sắc y phục và mắc áo, thậm chí vị trí phơi cũng phải cố định. Bàn chải, khăn tắm trong ba ngày phải thay. Giá sách, ngăn bàn phải định kì sắp xếp lại, vị trí đặt vật dụng cũng phải cố định, bất biến. Đi đường thì quan sát biển số xe một cách vô thức, đặc biệt là để ý xem biển số xe thuộc địa phương nào. Nhìn thấy nhiều đồ vật sẽ đếm một cách vô thức, ví dụ như bậc thềm giảng đường, chớp kính trên cửa sổ, chỗ ngồi trên xe, số học sinh trong lớp, số ô trên sàn nhà, số người trong hàng, số phòng, đèn đường, thậm chí là đếm cả tóc bạc ẩn trong lớp tóc đen, còn rất để tâm tìm kiếm trục trung tâm hay những điểm đối xứng ở những sự vật mình trông thấy và kiểm tra đi kiểm tra lại xem có sai lệch gì không.

Những người hay phàn nàn thường thuộc loại tính cách cưỡng ép. Họ quá thận trọng với tiểu tiết, theo đuổi sự hoàn thiện hoàn mĩ, ngay cả những việc rất nhỏ cũng xử lí vô cùng thận trọng, đặc biệt yêu cầu người khác phải làm theo ý muốn của bản thân, sắp xếp rất cẩn thận và khi không hài lòng sẽ phát cáu. Họ sẽ không ngừng kêu ca để nhấn mạnh tính quan trọng của mình, đây chính là biểu hiện của tính cách cưỡng ép.

Hành động thừa thãi cũng là biểu hiện của tính cách cưỡng ép, nếu những hành vi thừa thãi của bạn càng nhiều thì khuynh hướng cưỡng ép cũng ngày càng nghiêm trọng. Bạn hãy thử nhìn lại bản thân, nếu tất cả mọi việc của chúng ta đều tiến hành theo "quy luật", chỉ cần một chút thay đổi cũng sẽ có cảm giác bất an, lo lắng, quen với cuộc sống đã vào nếp, khô khan, nhạt nhẽo, nếu như vậy, bạn phải hết sức cảnh giác.

Cũng không cần quá lo lắng, chúng ta dù ít dù nhiều đều có khuynh hướng tính cách cưỡng ép, nhưng thường thì không nghiêm trọng. Chúng ta chỉ cần không để nó phát triển đến mức trở thành bệnh lí thì không cần phải lo lắng.

✓ Cảm giác bất an khiến con người sống trong xã hội hiện đại hoặc ít hoặc nhiều đều có xu hướng thể hiện tính cách cưỡng ép.

✓ Đừng quá nghiêm khắc với mình, hãy để cho bản thân thoải mái một chút.

TÍNH CỐ CHẤP: NGƯỜI KHÔNG AI CÓ THỂ THAY ĐỔI ĐƯỢC

Đặc điểm rõ nhất của người có tính cách cố chấp là nhạy cảm, đa nghi, thường đối lập mình với người khác. Tính cách này khá phổ biến, nhưng rất khó thống kê, theo báo cáo liên quan thì tính cách này có nhiều ở đàn ông hơn phụ nữ. Biểu hiện cụ thể là có khuynh hướng nghi ngờ vô cớ, cảm thấy người khác đều châm biếm và uy hiếp mình, tự cảm thấy mình bị đối xử không công bằng, không trung thực, vì thế không tin tưởng người khác, cũng thường cho rằng mình là người bị thiệt mà nổi giận. Vì đa nghi nên họ rất khó có được các mối quan hệ tốt, thậm chí ngay cả với người thân trong gia đình.

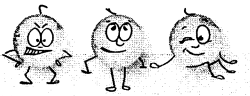
Sau khi chiếm được Từ Châu, Lã Bố có tướng tài binh mạnh, thành trì kiên cố, lương thảo dồi dào, trở thành mối họa của các chư hầu khác. Nhưng Tào Tháo lại không cần dùng nhiều công sức mà vẫn hạ Lã Bố một cách dễ dàng. Vậy vì sao Lã Bố thất bại? Lí do nằm ở ngay tính cố chấp của Lã Bố. Lã Bố là người cố chấp, kiêu ngạo, độc đoán chuyên quyền, tự coi mình là anh hùng. Lã Bố đánh giá quá cao thực lực của mình, không chấp nhận lời mời kết thông gia của Viên Thuật, chính vì thế mà phân tích thiếu

khách quan và thiếu chính xác về tình thế, làm mất đi cơ hội mở rộng liên minh. Lã Bố lại là người quá đa nghi, không tin người của người khác, luôn đề phòng lòng trung thành của Viên Thuật. Mô hình tư duy và đặc điểm hành động của Lã Bố chính là biểu hiện cụ thể của tính cách cố chấp: không tin tưởng người khác, nghi ngờ vô cớ, mẫn cảm đa nghi, làm việc suy tính quá nhiều, lòng dạ hẹp hòi, không bao giờ quên những đau khổ và tủi nhục nhỏ. Sở dĩ người có tính cách cố chấp dễ làm tổn thương chính mình và người khác là bởi vì cuộc sống của họ luôn thít chặt, không có lối thoát.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tư tưởng và hành vi cố chấp, cho dù là người cực kì thông minh cũng khó tránh khỏi biểu hiện cố chấp trên một số phương diện, ví dụ Aristotle từng cố chấp cho rằng đàn ông có nhiều răng hơn phụ nữ. Thực ra ông có thể không phạm sai lầm như vậy, chỉ cần kiểm chứng ngay vợ ông là có thể biết được, nhưng ông không quan sát và nghiệm chứng, bởi ông tin tưởng mình một cách tuyệt đối. Vì vậy, quan sát cuộc sống một cách thận trọng là một phương pháp loại bỏ sự cố chấp một cách có hiệu quả. Tiếp nữa, cần phải loại bỏ rất nhiều quan điểm cố chấp, cần phải tìm hiểu một cách đa chiều các ý kiến từ nhiều hình thức tập

thể khác nhau trong xã hội, điều này rất có ích đối với việc thay đổi quan điểm cố chấp kiểu ếch ngồi đáy giếng.

Người thuộc loại tính cách cố chấp cần khắc phục một số hạn chế như: đa nghi, mẫn cảm, bảo thủ, bất an và tự cho mình là trung tâm. Cần mở lòng tin tưởng người khác, khi đối xử với người khác, cần chú ý tránh tâm lí đối địch và trạng thái tâm lí quá khích, chỉ có tôn trọng người khác mới được người khác tôn trọng. Điều cần chú ý là: Có người nói muốn thành công phải cố chấp, nhưng "cố chấp" mà họ nói thực ra là "kiên trì theo đuổi mục đích" chứ không phải cố chấp mù quáng. Trong tâm lí học, cố chấp là một trở ngại, là nhân tố ảnh hưởng xấu đến sự lành mạnh của tâm hồn, và không nên nhầm tưởng cố chấp là "kiên trì theo đuổi mục đích". Cần rèn luyện sự kiên trì nhẫn nại trong cuộc sống. Chúng ta sống trong bầu không khí gia đình, xã hội muôn màu nên khó tránh khỏi xung đột, cọ xát, lúc này cần phải nhường nhịn và kiềm chế, không nên để mất đi lí trí.



✓ Kiên trì và cố gắng theo đuổi mục tiêu là rất tốt, nhưng cố chấp lại ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển và cả mối quan hệ xã hội của bạn.

✓ Không được để mình rơi vào tình trạng tư tưởng bế tắc.

✓ Tin tưởng người khác, khắc phục trở ngại tâm lí đa nghi có thể giúp bạn cải thiện hành vi cố chấp.

TÍNH KHÉP KÍN: NGƯỜI TRONG BAO

Nhà văn hiện thực phê phán người Nga nửa cuối thế kỉ XIX - Chekhov đã xây dựng một hình tượng điển hình: "người trong bao". Hình tượng này từ bề ngoài đến lời nói và thói quen sống, phương pháp tư duy đều khép kín như bọc mình trong bao, khiến người đọc cảm thấy vừa ghét vừa thương. Trong cuộc sống, cũng có người luôn tự đặt mình vào trong bao như vậy. Họ có tâm lí khép kín, luôn tìm cách lẩn tránh người khác. Họ trốn tránh thế giới bên ngoài, lại không dám thâm nhập vào nội tâm mình, sự lảng tránh này có tính cưỡng bức, mù quáng và phi lí tính... Người có nét tâm lí này thường co mình lại, nhu nhược, lảng tránh thử thách, không thể ứng phó với tình huống phức tạp.

"Người trong bao" sau mỗi lần bị phê bình chỉ trích thường cảm thấy vô cùng đau khổ, không thể nào tự thoát ra được do cảm thấy lòng tự tôn bị tổn thương. Họ sợ giao lưu xã hội, lo lắng ngôn ngữ, hành vi... của mình bị lấy ra làm trò cười, vì thế cho dù tham gia hoạt động xã hội cũng chỉ núp vào một góc nào đó xem người khác hoạt động. Khi gặp tình huống rất thông thường, họ cũng sợ trước sợ sau, nghĩ mặt này nghĩ mặt khác, cuối cùng khi phải đưa ra quyết định thì phát hiện ra mình đã tuột mất thời cơ. Trong cuộc sống hiện thực, họ rất an phận, không

dám mạo hiểm, ngoài những công việc ngày nào cũng như ngày nào, họ rất ít tham gia các hoạt động xã hội, vì họ cảm thấy mình không đủ khả năng. Trong công việc họ thường được lãnh đạo đánh giá là nhân viên tốt, nỗ lực, tích cực, cầu tiến, nhưng khi được giao nhiệm vụ lớn, họ lại tìm đủ mọi cách từ chối, chưa bao giờ đảm nhiệm quá nhiều trách nhiệm xã hội.

Tâm lí tự ti là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tính cách khép kín. Các nhà tâm lí học cho rằng: Có rất nhiều nguyên gây ra tâm lí tự ti xuất hiện từ thời thơ ấu, vì không đủ khả năng nên nảy sinh cảm giác buồn chán và không thể đảm nhận, cũng có thể vì một số lí do sinh lí nào đó hoặc hạn chế về tâm lí (như trí tuệ, trí nhớ, tính tình...) mà sinh ra tâm lí tự coi thường mình, cho rằng mình kém hơn người khác một bậc, thiếu năng lực hơn người khác. Giới tính, xuất thân, cơ sở vật chất, địa vị xã hội, chức vụ công việc cũng nằm trong những nguyên nhân dẫn đến tâm lí tự ti. Cảm giác tự ti không được hóa giải một cách cụ thể và thỏa đáng, tích lũy dần qua ngày tháng sẽ tạo thành tâm lí né tránh sự việc và an phận thủ thường. Cuối cùng trở thành người có tính cách khép kín.

Mỗi độ tuổi đều có thể sinh ra tâm lí khép kín. Ví dụ, trẻ em thì thường mắc chứng ngồi lì trong nhà xem ti vi, thiếu niên thì hay xấu hổ vì vấn đề giới

tính mà mắc chứng sợ người, sợ giao tiếp, tuổi trung niên thì thường mắc chứng tâm lí ngại xã giao, còn người già cô độc do con cái trưởng thành bận rộn đi làm hoặc không còn bạn đời, rất dễ hình thành tâm lí khép kín.

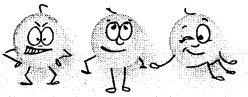
Rất nhiều người có tính cách hướng nội đều có hoặc ít hoặc nhiều khuynh hướng khép kín, đương nhiên họ vẫn chưa nghiêm trọng đến mức tự khép mình lại. Nhưng tự khép mình luôn là một hiện tượng không tốt, chúng ta nên cố gắng hết sức để tránh.

Điều quan trọng nhất là loại bỏ cảm giác tự ti. Cần phải nhận thức chính xác bản thân, nâng cao đánh giá về bản thân.

Cần phải tích cực cổ vũ bản thân, tin tưởng bản thân nếu cố gắng thì nhất định sẽ thành công.

Cần phải khắc phục trở ngại giao tiếp. Xây dựng kế hoạch giao lưu bạn bè theo mô hình bậc thang, từ dễ đến khó, dần dần tăng độ khó, độ thân thiết.

Một triết gia từng nói: Do chúng ta tự nhìn sai về thế giới chứ không phải thế giới quay lưng với ta. Thế giới không đen tối và đáng sợ như chúng ta tưởng tượng, nếu ta chịu khó mở rộng lòng mình thì sẽ phát hiện ra sống khép kín là một điều rất ngốc.



✓ Tự khép mình không phải là cách bảo vệ mình hiệu quả.

✓ Nếu không nỗ lực tìm cách đối mặt với tình thế phức tạp và thử thách khắc nghiệt thì sẽ càng tự ti hơn.

✓ Không cần phải thay đổi tính cách hướng nội, nhưng hành vi lảng tránh thì cần phải thay đổi, phải cổ vũ bản thân tự mở lòng nhiều hơn.

TÍNH ĐỘC ĐOÁN: KẺ ĐỘC TÀI ĐÁNG THƯƠNG

Người có tính cách độc đoán biểu hiện cụ thể là, mỗi khi bị người khác chỉ ra sai lầm đều bất chấp tất cả đổ trách nhiệm cho nhân tố bên ngoài. Khi tức giận không để ý đến dáng vẻ bề ngoài. Đối với họ, lời họ nói mãi mãi là chân lí, việc họ làm luôn luôn là mẫu mực.

Đối với phụ huynh có tính cách độc đoán, điều họ tin tưởng là: "Thương cho roi cho vọt, ghét cho ngọt cho bùi", không bao giờ cho con cơ hội từ chối hoặc phản kháng, vừa làm tổn hại đến lòng tự tôn, vừa tạo ra trở ngại cho sự phát triển tính cách của con.

99% nhân loại trong 99% thời gian đều thiếu lí tính, trong đó bao gồm cả tôi và bạn. Nhận định này có vẻ hơi phóng đại, nhưng trong xã hội ít giao lưu và hiểu biết lẫn nhau, khái quát này về cơ bản là chính xác. Văn minh chính là cuộc sống coi trọng đạo lí, nhưng có lúc quả thực cũng cần sức mạnh chuyên chế, cho nên, người có tính cách độc đoán cũng có thể trở thành nhân vật kiệt xuất, ví dụ như nhạc trưởng nổi tiếng Willem Mengelberg.

Tuy "độc đoán" có thể có thành tựu, nhưng người xung quanh sẽ cảm thấy không dễ chịu chút nào. Người có tính cách độc đoán luôn coi thường

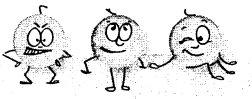
tất cả, bạn rất khó làm họ thay đổi, vì dường như họ không thể chịu được khi nghe những lời nói thật nhưng trái tai của người khác. Cho nên không cần cố gắng thay đổi họ, bạn chỉ có thể thay đổi sách lược của mình.

Khi chúng ta làm việc, nếu ông chủ là người độc đoán thì làm thế nào? Họ có quyền trong tay, là chủ công ty hoặc được trao quyền quản lí công ty. Nếu như bạn muốn mình có được lợi ích cá nhân lớn nhất, cuối cùng bạn sẽ là người khăn gói ra đi. Nếu bạn thực sự thích và cần công việc này, khi gặp ông chủ độc đoán, bạn nên làm thế nào? Bạn làm thế nào để hóa giải những điều tích tụ trong lòng mình, an ủi tình cảm bị tổn thương?

Nếu chọn nghỉ việc, thì có nghĩa là bạn mất đi cơ hội quý giá và hiếm hoi để rèn luyện chuyên môn. Trực tiếp phản bác lại không phải là hành động sáng suốt, thậm chí còn càng làm cho sự việc tồi tệ hơn, vì một lãnh đạo cố chấp, độc đoán chắc chắn sẽ vô cùng tức giận nếu như cấp dưới chống đối lại mình. Cách giải quyết vấn đề tốt nhất là cố gắng hết sức trong hoàn cảnh khó khăn, ví dụ tự nói với bản thân: "bạo chúa" thực ra không phải nhắm vào mình. Đồng thời nên độc lập triển khai công việc, giảm thiểu xung đột trực diện. Ngoài ra, nâng cao năng

lực và hiệu suất làm việc của bản thân cũng là một cách làm có ích.

Trong công việc, cần cố gắng làm việc theo quy định, dám chịu trách nhiệm từ những việc nhỏ nhất. Học cách kiểm soát cảm xúc, khi bị khiển trách không nên tranh luận, sau đó sẽ xin lỗi, đồng thời giải thích vì sao mình lại làm như vậy, cố gắng tránh xung đột trực diện với "bạo chúa".



✓ Nếu bạn có khuynh hướng nam quyền, gia trưởng, thì cần phải thận trọng để không hình thành tính cách độc đoán.

TÍNH YẾU ĐUỐI: VĨNH VIỄN KHÔNG DÁM BAY CAO

Nhút nhát, bạc nhược, hễ gặp sự cố là tìm cách trốn tránh, dễ bị người khác khuất phục, thậm chí là nhẫn nhục chịu đựng mà không hề có tinh thần phản kháng; không có chí tiến thủ, ý chí không kiên định, sợ khó khăn, gặp việc khó liền bỏ cuộc; tình cảm yếu đuối, không chịu đựng được những trắc trở và thất bại, đây chính là hạn chế của tính cách yếu đuối.

Đừng nghĩ rằng người có tính cách yếu đuối chỉ biết vâng vâng dạ dạ, nịnh trên nạt dưới cũng là một kiểu yếu đuối. Gặp người yếu thế hơn không đồng tình và thương cảm, ngược lại còn đả kích, chế giễu họ, gặp người mạnh hơn lại run như cầy sấy. Nguyên nhân sâu xa của việc nịnh trên nạt dưới chính là thiếu tự tin, gặp người mạnh hơn thì cảm thấy mình yếu kém, cho nên muốn bù lại bằng cách đả kích kẻ yếu hơn mình.

Tính cách yếu đuối có liên quan rất lớn đến sự giáo dục trong gia đình, cụ thể có một số điểm sau:

Trẻ em thường xuyên bị người lớn dọa nạt. Để hạn chế việc trẻ em nghịch ngợm, người lớn thường sẽ áp dụng các biện pháp thô bạo, làm như vậy đúng là có thể khiến trẻ chịu ngồi yên, nhưng vì trẻ còn nhỏ,

năng lực nhận thức, phân biệt còn chưa hoàn thiện nên cách này sẽ làm tổn thương tâm hồn của trẻ.

Người lớn thường răn dạy trẻ em. Khi trẻ em không đạt được điều người lớn mong đợi, thì sẽ bị trách phạt nghiêm khắc, thậm chí bị đánh đòn, cách làm này sẽ gây ổn thương nghiêm trọng đến lòng tự tôn và sự tự tin của trẻ. Đồng thời, rất nhiều bậc phụ huynh vì muốn con em mình dành nhiều thời gian để học tập nên đã quản lí quá chặt, cướp đi tất cả thời gian tự do ngoài việc học của chúng. Lâu ngày như vậy, phạm vi hoạt động của trẻ ngày càng thu hẹp, trẻ thậm chí còn không dám giao lưu với người khác, và tính cách yếu đuối cũng dần dần hình thành.

Còn có những gia đình, ông bố bà mẹ thường xuyên tiêm nhiễm vào con mình suy nghĩ "coi bản thân là yếu kém". Họ thường nói với trẻ: hoàn cảnh gia đình không tốt, không có quyền thế, bản thân con thì tài năng bình thường, hãy cố gắng hạn chế gây thù chuốc oán với người khác, thu mình lại là tốt hơn cả. Lâu ngày như vậy sẽ khiến trẻ cảm thấy vô cùng tự ti, cho rằng mình luôn kém hơn so với người khác.

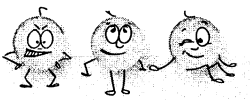
Tính cách yếu đuối có liên quan đến việc từ nhỏ được gia đình cưng chiều quá mức, trẻ ít có cơ hội rèn luyện ý chí nghị lực. Người có tính cách hướng nội, tình cảm yếu đuối nếu không được chỉ dẫn chính xác

hoặc rèn luyện có hiệu quả thì cũng sẽ dễ có tính cách yếu đuối.

Để khắc phục hạn chế của tính cách này, trước tiên cần không sợ thất bại. Rất nhiều người sở dĩ yếu đuối, nhu nhược chẳng qua là vì sợ thất bại. Sợ nên không dám hành động, càng không làm càng sợ, nếu việc đó lặp đi lặp lại, sự nhu nhược sẽ dần dần tăng lên. Để chữa được chứng bệnh này thì phương pháp có hiệu quả nhất chính là bắt tay vào hành động, tuy mỗi người yếu đuối đều biết rõ con người cần phải sống dựa vào bản thân mình, nhưng họ lại không hành động. Cần phải học cách dùng phương pháp tự cổ vũ mình, khích lệ mình, bồi dưỡng khí chất để bản thân trở nên dũng cảm.

Khi giao tiếp với người khác hãy cố gắng nhìn thẳng vào sống mũi họ, khiến đối phương hiểu rằng mình đang nhìn thẳng vào mắt họ. Học cách đối diện với vấn đề. Khi bắt đầu nói chuyện, giọng nói rõ ràng thì khi kết thúc cũng có sức mạnh. Ngược lại nếu bắt đầu nói mà giọng nói yếu ớt, không có sức lực thì khi kết thúc cũng sẽ yếu đuối. Nên học cách im lặng đúng lúc, đẩy áp lực nói sang người khác. Khi bạn chuẩn bị đi gặp người mình không thực sự quen, cần phải cẩn thận, tỉ mỉ chuẩn bị trước chủ đề câu chuyện, thậm chí có thể ghi ra giấy. Ghi nhớ mở đầu và kết

thúc của cuộc hội thoại, như vậy khi giao tiếp mới có thể tự tin được. Nắm vững công việc mà mình đảm nhiệm, năng lực được nâng cao mới có thể có tự tin, mới có thể cảm nhận được giá trị của mình với tư cách là một con người của xã hội.



✓ Người nhút nhát nội tâm thường khó vượt qua những khó khăn.

✓ Hành vi nịnh trên nạt dưới cũng là biểu hiện của tâm lí yếu đuối.

✓ Người có tâm lí vững vàng sẽ bình thản đối mặt với thành, bại.

TÍNH HẸP HÒI: KẺ QUAN SÁT QUA KHE CỬA

Victor Hugo từng nói: "Trên thế giới, rộng lớn nhất chính là biển cả, lớn hơn biển cả chính là bầu trời, lớn hơn bầu trời chính là lòng bao dung của con người". Con người khi đã có tấm lòng rộng mở, giao lưu và tương tác với nhau sẽ càng thêm thân thiện hòa hảo. Tuy nhiên, trong thực tế cuộc sống, vẫn có rất nhiều người bụng dạ hẹp hòi.

Bị ảnh hưởng bởi chủ nghĩa thực dụng, sự "hẹp hòi" trong tim mỗi người chỉ tăng thêm chứ không hề giảm đi. Sự hẹp hòi thường biểu hiện trong việc cân đo đong đếm, thù dai nhớ lâu, thường đố kị, soi mói, không chấp nhận người khác, thiếu độ lượng, khoan dung. Người lòng dạ hẹp hòi thường làm tổn thương tình cảm của người khác, từ đó ảnh hưởng đến quan hệ giao tiếp của bản thân, cũng thường làm cho mình buồn phiền, khổ sở, ảnh hưởng đến đời sống tinh thần và cả vẻ bề ngoài của mình. Vì thế, tính hẹp hòi không tốt với bản thân và người khác. Bạn có phải là người chỉ vì một trắc trở hoặc một thất bại nhỏ mà ăn ngủ không yên? Nghe người khác nói xấu mình, bạn khó có thể quên được. Không thể tiếp nhận và phản ứng một cách đúng đắn đối với sự phê bình của lãnh đạo và đồng nghiệp. Chỉ tiếp xúc với những người có trình độ tương đương

với mình, không thể tiếp nhận những người có ý kiến trái chiều với mình, khác biệt với mình hoặc mạnh hơn mình...

Nếu có những biểu hiện này, cho thấy bạn không phải là người có tấm lòng rộng mở, thậm chí là bạn rất hẹp hòi.

Nếu bạn có khuynh hướng mắc tính hẹp hòi, nhất định phải cố gắng khắc phục, vì lòng dạ hẹp hòi sẽ làm cho khả năng chịu đựng khó khăn của chúng ta bị giảm xuống, tinh thần không tốt, không thể có được những người bạn tri kỉ. Cho nên, lòng dạ hẹp hòi chỉ có hại chứ không có lợi. Muốn thay đổi tính cách không tốt này, nên chú ý một số phương diện sau:

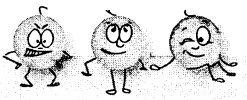
Xác lập mục tiêu tích cực cho cuộc sống. Mỗi người sống trên thế giới nên cải tạo hoặc đóng góp điều gì đó cho xã hội, cho người khác và cho bản thân. Nếu xác lập được mục tiêu tích cực, có tầm nhìn xa, thì sẽ không lo được mất, không cân đo đong đếm.

Tích cực đối mặt với khó khăn gian khổ. Gặp việc khó khăn nên phân tích cẩn thận và tìm phương pháp giải quyết. Lên kế hoạch rõ ràng và lựa chọn phương pháp tiến hành, sau đó triệt để chấp hành. Như vậy sẽ không ngừng cảm nhận được sự tiến bộ trong thực tế, không lãng phí thời gian than thân trách phận.

Mở rộng tầm nhìn, mở rộng trái tim. Khi có thời gian nghỉ ngơi, hãy ra ngoài hòa mình vào thiên nhiên. Sự rộng lớn của thiên nhiên sẽ khiến tâm hồn bạn rộng mở. Bước ra khỏi cái vòng cá nhân nhỏ hẹp, tầm nhìn sẽ cao và xa hơn, không phải chỉ lo cho sự được mất của bản thân nữa.

Bồi dưỡng quan hệ xã hội lành mạnh có ích, dung hòa cái tôi bé nhỏ vào cái ta rộng lớn. Nếu chỉ kết giao với những người có trình độ tương đương hoặc thấp hơn mình thì sẽ vĩnh viễn không thể thoát khỏi cái vòng bé nhỏ.

Muốn loại bỏ thiên kiến, trước hết phải tạo ra một xã hội bao dung. Muốn loại bỏ tận gốc thiên kiến thì phải loại bỏ tư tưởng hẹp hòi. Chỉ có vĩnh viễn loại bỏ sự hẹp hòi, mới có thể tạo ra được sự hài hòa giữa con người và nội tâm, giữa con người với con người, giữa con người và xã hội. Chúng ta không chỉ muốn mình vui vẻ, mà còn chia sẻ niềm vui đó cho bạn bè xung quanh, thậm chí với người xa lạ. Vì cho đi niềm vui có thể khiến bạn cảm thấy vui ở một cảnh giới cao hơn. Hãy nhớ câu nói của Andrew Mathews: "Gót chân giẫm nát bông hoa tử la lan, nhưng nó lại lưu lại mùi thơm trên gót chân. Đây chính là sự khoan dung".



✓ Thế giới của người có lòng dạ hẹp hòi luôn bé nhỏ và u ám, họ rất khó có được niềm vui.

✓ Đừng quá quan tâm đến sự được, mất của bản thân.

✓ Đối xử khoan dung với người khác cũng là cách cởi trói cho bản thân mình.

MỤC LỤC

LỜI TỰA 3

CHƯƠNG 1: TIẾP CẬN TÂM LÍ HỌC - SUY NGHĨ VẤN ĐỀ TỪ GÓC ĐỘ TÂM LÍ HỌC

Bạn có phải cá hồi chum không? 10

Vì sao con người thích bắt chước? 16

Vì sao có người sợ thành công? 22

Người nuôi dạy thú bị hổ ăn thịt 28

Một chiếc đinh sao có thể làm mất đất nước? 34

Vì sao những chiếc xe có cửa sổ vỡ thì dễ bị mất hơn? 39

Vì sao treo thưởng vẫn không có người dũng cảm? 45

CHƯƠNG 2: TÂM LÍ TÌNH CẢM - KHOA HỌC TẠO TRẠNG THÁI TÂM LÍ TÍCH CỰC

Hãy tránh xa sát thủ chiếc bóng trong gương 54

Không thể rũ bỏ 60

Cuộc đấu tranh giữa cảm xúc tích cực
và nỗi buồn chán 66

Cảm giác xấu hổ thực sự không thể
thay đổi sao? 72

Càng hồn nhiên thì càng hạnh phúc 78

Tạo lập sự tự tin thực ra vô cùng đơn giản ...85

Học cách cảm ơn những biến cố
và khó khăn 90

CHƯƠNG 3: TÂM LÍ CÔNG SỞ - CON ĐƯỜNG NHANH NHẤT ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG SỰ NGHIỆP

Chín loại nhân cách: Học cách sống
hòa hợp với người khác.....96

Định vị sách lược: Phát huy tối đa ưu thế...112

Ông chủ nổi giận, bạn phải làm thế nào? ...116

Nguyên tắc ám thị: Tự đánh giá
bản thân tích cực sẽ tạo nên thành công.....123

Sách lược tâm lí xóa tan áp lực.....128

Không được để mệt mỏi trở thành
giai điệu chính của cuộc sống 135

CHƯƠNG 4: TÂM LÍ QUẢN LÍ - NGHỆ THUẬT QUẢN LÍ CẤP DƯỚI

Là người quản lí cần hiểu tâm lí học 140

Người thuyền trưởng thành công thường cô độc 145

Được voi đòi tiên: Sách lược nâng cao hiệu quả của tổ chức..... 152

Chiến lược công tâm: Bí quyết dùng người trong công tác quản lí..... 157

Đông không có nghĩa là mạnh 162

Hiệu quả và tâm trạng tỉ lệ thuận với nhau 168

CHƯƠNG 5: TÂM LÍ XÃ GIAO - BÍ QUYẾT NHÌN THẤU SUY NGHĨ CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Chỉ cần nói chuyện là có thể biết về đối phương 174

Trong ngữ điệu ẩn chứa những đạo lí huyền diệu..... 179

Hứng thú là tấm kính phóng đại tính cách..... 186

Để giành được thiện cảm và sự tán đồng ... 191

Sáu tuyệt chiêu làm tăng ưu thế thuyết phục của bạn.....197

Suy nghĩ cho người khác là giúp đỡ chính mình.....203

CHƯƠNG 6: TÂM LÍ TÍNH CÁCH - THOÁT KHỎI CHIẾC KHÓA TRÓI BUỘC BẢN THÂN

Loại bỏ chướng ngại vật "trì hoãn".....210

Từ trốn chạy đến đối diện.....216

Càng độc hành thì càng đơn độc.....221

Yêu thương là con đường hóa giải hận thù 227

Không chết vì tức như Chu Du 232

Vinh quang mang tính hình thức chỉ là phù phiếm.....237

Hạnh phúc là hai bên cùng thắng.....242

Những việc không vất vả mà giành được thì sẽ khó bền lâu 247

CHƯƠNG 7: TÂM LÍ TÌNH YÊU - CÙNG BƯỚC TỚI BẾN BỜ HẠNH PHÚC

Tình yêu có đạo lí gì?.....254

Sách lược tâm lí
khi theo đuổi đối phương.....258

Không nên đáp ứng ngay
tất cả yêu cầu của đối phương 262

Trái tim nam giới ẩn chứa những gì? 266

Làm thế nào để nắm trọn trái tim nàng?....270

CHƯƠNG 8: TÂM LÍ THÀNH CÔNG - GIẢI PHÓNG TIỀM NĂNG VÔ HẠN CỦA BẠN

"Giấc mộng thần bí"
nói với chúng ta điều gì? 276

Tưởng tượng: Sức mạnh thần kì
không ngừng lớn lên.....281

Lí luận núi băng:
Số phận bị tiềm thức chi phối 286

Vai trò của ám thị:
Sức ảnh hưởng của vô thức 292

Sách lược tâm lí để
để có được ám thị tích cực.....296

Thay đổi tư duy
là có thể thay đổi hành vi.....300

CHƯƠNG 9: LOẠI BỎ TÍNH CÁCH TIÊU CỰC - XA RỜI MẶT TỐI CỦA NHÂN TÍNH

Tính ấu trĩ:
Những đứa trẻ không bao giờ lớn 306

Tính dựa dẫm:
Chứng "tinh thần không xương" 310

Tính cưỡng ép:
Nô lệ của thói quen quái dị.....315

Tính cố chấp:
Người không ai có thể thay đổi được 319

Tính khép kín:
Người trong bao.....323

Tính độc đoán:
Kẻ độc tài đáng thương.....327

Tính yếu đuối:
Vĩnh viễn không dám bay cao 330

Tính hẹp hòi:
Kẻ quan sát qua khe cửa.....334

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HỌC
18 NGUYỄN TRƯỜNG TỘ - BA ĐÌNH - HÀ NỘI
Điện thoại: **024.37161518 - 024.37163409**, Fax: **024.38294781**
Website: www.nxbvanhoc.com; www.nxbvanhoc.vn
Email: info@nxbvanhoc.com.vn
*** Chi nhánh tại Tp. Hồ Chí Minh**
290/20 Nam Kỳ Khởi Nghĩa - Quận 3
Điện thoại: **028.38469858**, Fax: **028.38483481**
*** Văn phòng đại diện tại thành phố Đà Nẵng**
344 đường Trưng Nữ Vương - thành phố Đà Nẵng
Điện thoại - Fax: **0236.3888333**

MINHLONGbook

ĐƠN VỊ LIÊN KẾT VÀ PHÁT HÀNH
CÔNG TY TNHH 1 THÀNH VIÊN TM & DV VĂN HÓA MINH LONG
Địa chỉ: LK 02.03 - Dãy B - Khu Đô Thị Green Pearl - số 378 Minh Khai, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
ĐT: (84-24).6 294 3819 - (84-24).3 984 5996 - Fax: (84-24).3 984 5985
Website: www.minhlongbook.com.vn - Email: minhlongbook@gmail.com
Văn phòng đại diện tại TP.Hồ Chí Minh
ĐC: Số 33 Đỗ Thừa Tự - P. Tân Quý - Q. Tân Phú - Tp. Hồ Chí Minh.
ĐT: (84-28).6 675 1142 - Fax: (84-28).6 267 8342
Email: cnminhlongbook@gmail.com

Chịu trách nhiệm xuất bản:
TS. NGUYỄN ANH VŨ

Biên tập: **NGUYỄN PHƯƠNG THÙY**
Bìa: **THIÊN THANH**
Trình bày: **MINH LONG**
Sửa bản in: **NGỌC ANH**

作品：早懂心理学，早过好日子
作者：安雅宁

Copyright © by Chemical Industry Press
Vietnamese copyright © by MINHLONG-TDV CO.,LTD

Bản quyền tác phẩm đã được bảo hộ. Mọi hình thức xuất bản, sao chụp, phân phối dưới dạng in ấn hoặc văn bản điện tử mà không có sự cho phép bằng văn bản của công ty TNHH Một thành viên TM & DV Văn hóa Minh Long là bất hợp pháp.

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công ty cổ phần in Công Đoàn Việt Nam
Địa chỉ: 167 Tây Sơn, Quang Trung, Đống Đa, Hà Nội
Cơ sở in: KCN Nam Thăng Long, phường Thụy Phương, Bắc Từ Liêm, Hà Nội
Số xác nhận ĐKXB: 1595-2018/CXBIPH/07-77/VH, cấp ngày 11/05/2018
Quyết định xuất bản số: 1.011/QĐ-VH, cấp ngày 06/06/2018
ISBN: 978-604-969-124-9
In xong và nộp lưu chiểu quý III năm 2018.