MƯU KẾ VÀ THỦ ĐOẠN CẦN HIỂU Ở TUỔI ĐÔI MƯƠI



LỜI NÓI ĐẦU

Chúng ta thường nghe thấy người ta than thở rằng: *"Làm người khó, người khó làm, khó làm người."* Quả thực, cách ứng xử sao cho phải đạo là một bài toán nan giải mà mỗi người chúng ta đều phải đối mặt trong suốt cuộc đời. Cùng là con người, cùng một bộ não, tại sao trong các mối quan hệ giữa người với người, có người lại được yêu mến, có người lại bị ghẻ lạnh? Có người xử lý mọi việc một cách dễ dàng, có người lại bước đi chật vật? Có người hết lần này đến lần khác gặt hái thành công, có người lại liên tiếp rơi vào vực thẳm thất bại?... Thật ra, điều này chỉ đơn giản là do họ có biết cách ứng xử và sử dụng mưu trí hay không. Nói cho cùng, vấn đề làm người chính là xử lý tốt mối quan hệ giữa bản thân với người khác, giữa bản thân với xã hội.

Trong cuộc sống thực tế, những người thành đạt, may mắn đều là những người giỏi giang trong việc ứng xử, họ am hiểu nghệ thuật giao tiếp, có phương pháp và mưu trí, xử lý tốt các vấn đề trong các mối quan hệ, từ đó được cấp trên trọng dụng, được đồng nghiệp tôn trọng, được cấp dưới ủng hộ, nhờ đó mà sự nghiệp của họ thêm phần thuận lợi, suôn sẻ... Ngược lại, một người nếu không biết cách ứng xử và sử dụng mưu trí, thì cho dù người đó có thông minh, có năng lực đến đâu, xuất thân có tốt đến đâu, thì cuối cùng cũng chỉ có thể thất bại.

Đặc biệt trong xã hội hiện nay, khi mà sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, thì trong cuộc sống xã hội và giao tiếp ứng xử, phương pháp và mưu trí lại càng đóng vai trò vô cùng quan trọng. Người biết vận dụng mưu trí sẽ chiến thắng, người không biết vận dụng sẽ thất bại. Chỉ có học được cách ứng xử và sử dụng mưu trí thì mới có thể đứng vững trong xã hội. Có thể nói: phương pháp và mưu trí trong việc làm người chính là bảo chứng cho sự thành công. Muốn thành công, phải học cách vận dụng phương pháp và mưu trí!

Làm người có phương pháp và mưu trí, đi đến đâu cũng được chào đón, ai ai cũng sẽ tạo điều kiện cho bạn; làm người không có phương pháp và mưu trí, bạn sẽ gặp khó khăn khắp nơi, rơi vào cảnh cô lập!

Làm người có phương pháp và mưu trí sẽ giúp bạn nổi bật giữa đám đông; làm người không có phương pháp và mưu trí sẽ khiến bạn cả đời tầm thường, chẳng làm nên trò trống gì!

Làm người phải thông minh nhưng không lộ liễu, phải là người "giả ngu" một cách khôn ngoan. Giả ngu là đại trí giả ngu, là biết tiến biết thoái, là tấm lòng bao dung độ lượng, là trí tuệ ứng phó linh hoạt và mưu lược. Làm người phải biết nắm bắt chừng mực, vạn sự đều nên chừa đường lui, dù hứa hẹn với người khác điều gì, khi chưa có nắm chắc tuyệt đối về sự thành công, nên chừa cho mình một chút đường lui, để có thể tiến thoái tự do.

Làm người phải biết vun đắp các mối quan hệ, "bát diện linh lung, vạn sự hanh thông" (tám mặt đều vui vẻ, mọi việc sẽ thuận lợi), bất kỳ ai cũng không thể sống một mình trên "ốc đảo", đều phải giao tiếp và thiết lập mối quan hệ với những người khác nhau. Những người thực sự có phương pháp và mưu trí luôn chú ý đến việc nhận biết

và phân biệt người khác, xây dựng mạng lưới quan hệ tốt đẹp cho bản thân, tìm kiếm cơ hội hợp tác, mở rộng cục diện thành công.

Làm người nhất định phải học cách cúi đầu, có thể co duỗi, chữ "nhẫn" nên đặt lên hàng đầu. Cái đầu phải biết lúc nào nên "cao" lúc nào nên "thấp", đến nơi mái hiên thấp thì phải cúi đầu. Làm người phải "linh hoạt", nước chảy thì không hỏng, người "linh hoạt" thì không thua, đầu óc "linh hoạt" một chút thì biển rộng trời cao mặc sức ta tung hoành; đôi mắt "linh hoạt" một chút thì có thể mỉm cười nhìn gió mây thay đổi; cái miệng "linh hoạt" một chút thì có thể dễ dàng ứng phó mọi nơi. Làm người phải biết điều chỉnh tâm trạng của mình, "tâm thay đổi, thái độ của bạn sẽ thay đổi theo; thái độ thay đổi, cuộc sống của bạn sẽ thay đổi theo".

Làm người phải biết "cương nhu" phối hợp, "cương" và "nhu" đều không thể thiếu, cứng nhắc quá mức sẽ trở nên cố chấp, đi đến đâu cũng sẽ va vấp; khéo léo quá mức sẽ trở nên khôn vặt, cũng sẽ bị mọi người xa lánh, vì vậy làm người phải "ngoại nhu nội cương", nghĩa là hành động thì nên cương trực còn ứng xử thì nên khéo léo... Nắm vững được những phương pháp và mưu trí này trong việc làm người, bạn nhất định sẽ cải thiện được các mối quan hệ, thay đổi vận mệnh, đạt được cuộc sống thành công.

Tương tự như vậy, phương pháp và mưu trí trong quá trình làm việc cũng đóng vai trò then chốt quyết định sự thành bại.

Đối với đại đa số mọi người, thứ họ thiếu không phải là khát vọng làm nên việc lớn, mà là những phương pháp và mưu trí giúp họ thành công, thiếu phương pháp và kỹ năng làm việc, cho nên cuối cùng vẫn không làm nên việc lớn.

Đây là thời đại của cạnh tranh, cũng là thời đại của việc làm nên việc lớn, người tài sẽ được giữ lại, kẻ yếu sẽ bị đào thải. Nếu bạn chỉ chú tâm vào sách vở thánh hiền, không màng đến thế sự, thì bạn chỉ là kẻ "có bụng chữ" mà không biết vận dụng; nếu bạn chỉ biết thật thà chất phác, không biết cách ứng biến, thì bạn chỉ có thể gặp khó khăn khắp nơi, không thoát khỏi cái bóng của sự tầm thường; nếu bạn luôn hiếu thắng, không chịu khuất phục, không biết nhún nhường, thì bạn chỉ có thể gánh chịu hậu quả, "mất cả chì lẫn chài"; nếu bạn luôn thẳng thắn, không che giấu, không biết "che giấu sự khéo léo bằng sự vụng về", thì bạn chỉ có thể "gậy ông đập lưng ông".

Tất cả những điều này đều là biểu hiện của việc làm việc không có phương pháp và mưu trí, cũng là điều tối kỵ trong việc làm nên việc lớn. Làm việc không có phương pháp và mưu trí, người bỏ lỡ cơ hội tốt đẹp mãi mãi là bạn, người gặp khó khăn khắp nơi mãi mãi là bạn, người "công cốc" mãi mãi là bạn, người tiếc nuối mãi mãi cũng là bạn.

Làm việc phải có con mắt tinh tường, nhìn thấy được những tia hy vọng mà người khác không nhìn thấy; phải biết nắm bắt cơ hội, dám mạo hiểm; phải dồn hết tâm trí vào một điểm, tập trung đột phá; phải biết lựa chọn, biết từ bỏ; phải dám quyết đoán, ra tay phải dứt khoát; phải xuất phát từ lợi ích chung, biết tính toán, vạch ra chiến lược; phải biết cách tư duy từ nhiều góc độ khác nhau, không ngừng đổi mới; khi đối mặt với thất bại phải nỗ lực phấn đấu, dùng ý chí và sự kiên trì để leo lên đỉnh

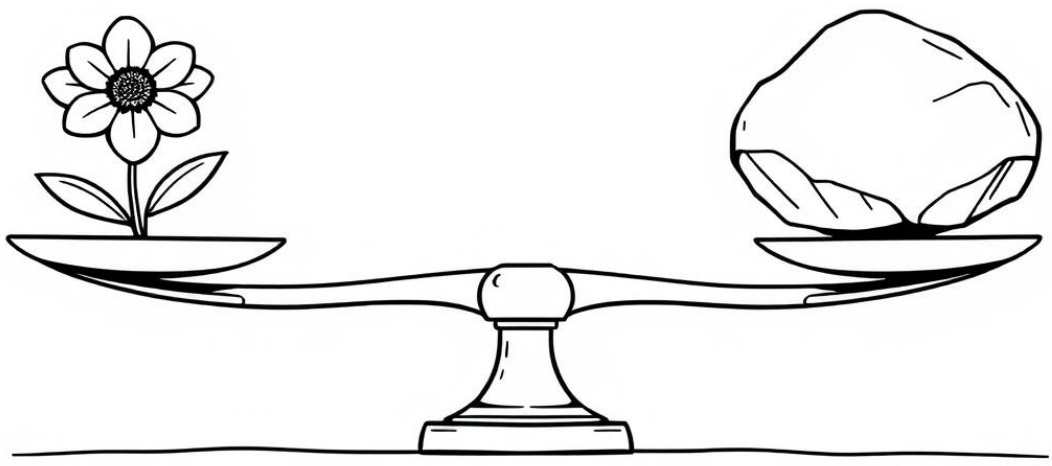
cao... Phương pháp và mưu trí chính là trí tuệ và kỹ năng trong quá trình làm việc, là sự tổng hợp và cân bằng của các tố chất cần thiết trong quá trình làm việc.

Nó giống như ngọn đèn soi sáng, chỉ dẫn phương hướng làm việc cho bạn; nó giống như người trợ lý đắc lực, nhắc nhở bạn những sai lầm cần lưu ý và tránh né; nó giống như người bạn đồng hành, tiếp thêm động lực cho bạn vào những thời khắc quan trọng, giúp bạn lấy lại niềm tin và sự dũng cảm. Có phương pháp và mưu trí, bạn sẽ nắm trong tay "bảo bối" để giải quyết mọi việc, có thể dùng khí thế "thiên binh vạn mã" để đối mặt với mọi khó khăn; có phương pháp và mưu trí, bạn sẽ luôn chú ý đến cơ hội và suy nghĩ đổi mới, từ đó tìm ra cách làm việc nhanh chóng và hiệu quả hơn; có phương pháp và mưu trí, bạn sẽ làm việc thuận lợi và dễ dàng hơn.

Có năng lực phi thường không phải là "vốn liếng" lớn nhất để bạn làm việc, có nhiều tiền trong tay cũng không phải là "bảo chứng" cho sự thành công của bạn. Muốn làm nên việc lớn, phải không ngừng rèn luyện phương pháp và mưu trí trong quá trình làm việc, để bản thân hiểu rõ bí quyết và kỹ năng làm việc.

Nói đến "phương pháp và mưu trí", mọi người thường nghĩ đến những thủ đoạn không chính đáng được sử dụng trong giao tiếp ứng xử, từ đó tỏ thái độ khinh thường, bởi vì không ai mong muốn xã hội xuất hiện những trò lừa lọc lẫn nhau. Tuy nhiên, "phương pháp và mưu trí" mà chúng ta nói đến ở đây, tuyệt đối không phải là xúi giục bạn bất chấp thủ đoạn để đạt được mục đích (cách làm chỉ quan tâm đến lợi ích trước mắt, không nghĩ đến hậu quả lâu dài từ xưa đến nay luôn bị những người có phương pháp và mưu trí khinh thường), mà là chỉ những phương pháp chính đáng được sử dụng để đạt được mục đích nào đó, là một kỹ năng trong cách đối nhân xử thế, cũng có thể nói là một loại trí tuệ, bởi vì đôi khi chúng ta phải sử dụng một số chiến lược để giải quyết một số vấn đề nan giải.

Cho dù là làm người hay làm việc, đều là những môn học uyên thâm, là nghệ thuật cao siêu, cần chúng ta dành cả đời để trải nghiệm, nắm bắt và chiêm nghiệm. Phương pháp và mưu trí trong cách đối nhân xử thế phải được sử dụng một cách chính đáng, quang minh lỗi lạc.



MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU 1

MỤC LỤC 4

THƯỢNG THIÊN: NHỮNG THỦ ĐOẠN VÀ MƯU KẾ CẦN HIỂU Ở TUỔI ĐÔI MƯƠI 11

I. Nội Phương Ngoại Viên, Linh Hoạt Biến Thông 12

1. Lấy đức báo oán, kết giao bạn tốt 12
2. Chịu thiệt một cách công khai 16
3. Công khai bày tỏ thiện chí với "đối thủ" 19
4. Sự thật cũng cần được tô vẽ 22
5. Đừng để người khác kỳ vọng quá cao 25
6. Lấy lòng bằng lời khen phù hợp 28
7. Sử dụng “lời nói dối có thiện chí" một cách khéo léo 30
8. "Nghệ thuật" từ chối 34
9. Thể hiện bản thân một cách phù hợp 38
10. Nước mắt không chỉ là nước mắt 42
11. "Thoa đường" cho lời khuyên chân thành 45

II. Đại Trí Giả Ngu, Lấy Tĩnh Chế Động 49

1. Chân thành là đại trí tuệ 49
2. Xây dựng bến tàu của riêng mình 52
3. Tránh sự nghi ngờ 55
4. Không lộ lõ, cả đời bình an 58
5. Giấu khéo trong vụng, đạo giữ mình 61
6. "Ngậm miệng giấu lưỡi", cách để an thân 64
7. Giả ngu một cách thông minh 68
8. Khiêm nhường để kiêu hãnh, lấy nhu thắng cương 72
9. Hứa hẹn khéo léo, để lại "dư địa" 75

III. Giao Tiếp Có Đạo, Thành Sự Chi Diệu 78

1. Nụ cười có thể "chinh phục thiên hạ" 78
2. Dùng tâm để xây dựng mạng lưới mối quan hệ 81
3. Trở thành "nam châm" 85
4. Thể hiện lòng biết ơn 88
5. Tặng quà cũng là một môn học vấn 90
6. Thể hiện sự thấu hiểu 93
7. Khen ngợi sau lưng hiệu quả hơn 96
8. Nhớ tên người khác ngay khi gặp mặt 99

9. "Đốt nhang" thường xuyên 102
10. Có cho đi mới có nhận lại 106
11. Tặng "ân tình" thuận theo chiều nước chảy 108
IV. Mượn Lực Đánh Lực, Trí Lấy Làm Đầu 111
1. Mượn sức quý nhân để thành công 111
2. Xây dựng hình tượng hoàn hảo 114
3. Khéo léo mượn danh tiếng của người khác 117
4. Mượn sức địch, "lấy độc trị độc" 119
5. Mượn sự việc để tạo thế, làm nổi bật ưu thế 123
6. Khéo léo kết đồng minh với kẻ mạnh 126
7. Vận dụng trí tuệ của người khác 128
8. "Mượn thang trèo cao" để dễ làm việc 131
9. Tự mình quảng cáo bản thân 134
V. Nhìn Xa Trông Rộng, Linh Hoạt Ứng Biến 137
1. Tiến thoái tự nhiên, linh hoạt như lò xo 137
2. Kết hợp "nhẫn" và "cương": chiến lược thông minh 141
3. Tiên thanh đoạt nhân, tiên phát chế nhân 145
4. Thể hiện trí tuệ trong thách thức 148
5. Nhẫn nhịn nhất thời, thành công vạn đời 151
6. Vạn sự đừng so đo tính toán 153
7. Nắm bắt cơ hội, nổi bật giữa đám đông 157
8. Thẳng thắn thừa nhận lỗi lầm 160
9. Trường Giang hậu lãng thôi tiền lãng, cơ hội tốt mới dễ làm việc 162
10. Tương kế tựu kế, hậu phát chế nhân 166
11. Thấu hiểu nhân tình, duy trì cân bằng 169
VI. Công Tâm Vi Thượng, Bất Chiến Nhi Thắng 173
1. Nắm bắt "bảy tấc" là then chốt 173
2. Thà dùng kế khích tướng 176
3. Đầu tư tình cảm là điều không thể thiếu 179
4. Khơi gợi sự đồng cảm 183
5. Khơi dậy động cơ cao thượng của người khác 186
6. trước tiên thuận theo ý họ, sau đó khuyên bảo thay đổi 189
7. Khen ngợi và tán dương người khác 192
8. Khiến người khác cảm thấy mình quan trọng 195
9. Sử dụng lời xin lỗi để hóa giải mâu thuẫn 199
10. Lấy tình cảm để thuyết phục, khiến người khác tâm phục, khẩu phục 201
11. Khiến đối phương liên tục nói "vâng" 205

12. Dĩ thế lợi đạo, thuận theo ý người khác 208
13. Khơi gợi ham muốn mãnh liệt của đối phương 211
VII. An Ổn Bên Trên, Vỗ Về Cấp Dưới, Để Lập Thân.....214
1. Lệnh ban ra phải như núi 214
2. Dám "đánh" càng phải biết "vỗ về" 217
3. Thêm chút "đường" vào lời phê bình 220
4. Nghiêm khắc khi cần nghiêm khắc, lập uy để trị 223
5. "Tâm đầu ý hợp" với cấp trên 226
6. Tự tạo vầng hào quang uy tín cho bản thân 228
7. Giữ khoảng cách phù hợp 232
8. Thể hiện sự tin tưởng, đổi lấy lòng trung thành 235
9. Sử dụng khéo léo thưởng phạt sẽ được hậu báo 238
10. Quản lý linh hoạt, tình cảm ấm áp 240
VIII. Người Sống Một Mặt, Cây Sống Một Da: Cho Người Khác Thể Diện, Chính Là Cho Mình Thể Diện 243
1. Hiểu rõ nhưng đừng vạch trần, thể diện sẽ tốt đẹp hơn 243
2. Giữ thể diện, cho người khác bậc thang để xuống 245
3. Giúp lãnh đạo giữ thể diện vào thời điểm quan trọng..... 248
4. Phê bình mà không làm mất mặt 252
5. Đối xử tốt với sự xấu hổ của người khác..... 254
6. Dâng công lao cho lãnh đạo 256
7. Kẻ thù cũng phải giữ thể diện 258
8. Giữ thể diện chính là giữ tự trọng..... 260
9. Không được cố chấp..... 262
IX. Năng Co Năng Duỗi, Chữ "Nhẫn" Đặt Lên Hàng Đầu: Làm Người Nhất Định Phải Học Cách Cúi Đầu 264
1. Lùi một bước biển rộng trời cao..... 264
2. Đừng câu nệ chuyện nhỏ..... 266
3. Trút giận vào những chuyện nhỏ..... 268
4. Coi lời phê bình như tấm gương 270
5. Nhẫn nhịn phải có chừng mực 271
HẠ THIÊN: NHỮNG THỦ ĐOẠN VÀ MƯU KẾ CẦN HIỂU TRONG CÁCH LÀM VIỆC Ở TUỔI ĐÔI MƯƠI. 274
I. Tu Thân Dưỡng Tính, Nền Tảng Của Việc Làm Nên Việc Lớn.....275
1. Tự tin, đồng hành trên con đường thành công 275
2. Chân thành là gốc rễ của việc làm nên việc lớn 279
3. Khoan dung tha nhân, khoan dung chính mình 282

4. Chủ động thể hiện tinh thần trách nhiệm của bạn 286
5. Thích đáng là dừng, thu liễm dục vọng 290
6. Nụ cười, phá vỡ lớp băng giá lạnh nhạt 293
II. Vận Dụng Trí Tuệ, Quyết Đoán Kịp Thời 297
1. Lá rụng biết thu, phòng bị trước khi mưa 297
2. Nữ thần may mắn yêu mến người đã chuẩn bị..... 300
3. Tư duy dẫn lối thoát 303
4. Chấm dứt trò chơi "được - mất", mưu cầu "cùng thắng" 306
5. Thiết lập mục tiêu thiết thực, khả thi..... 309
6. Xuất phát từ mục tiêu, nắm chắc trọng điểm 312
7. Trao danh vị, ủy quyền thực sự 315
8. Lùi lúc cần lùi, tiến lúc cần tiến..... 320
9. Dành cho mình, cũng dành cho người khác đường lui 323
III. Nới Lỏng Đúng Lúc, Tĩnh Động Có Đạo 326
1. Làm những việc trong khả năng của mình 326
2. Chủ động báo cáo, thể hiện năng lực của mình 329
3. Không nên nói những điều không nên nói 333
4. Khéo léo ở bên cạnh sếp 336
5. "Mềm nắn rắn buông", cuối cùng sẽ có hiệu quả 339
6. Chủ động tranh thủ cơ hội thăng tiến 342
7. Giữ vững lập trường trung lập 344
8. Giữ khoảng cách, tránh xa tai họa..... 347
IV. Khen Ngợi Chân Thành, Tán Dương Rộng Lượng 351
1. Khen ngợi chân thành, tán dương rộng lượng..... 351
2. Kì vọng vào người khác 353
3. Trao đổi tâm ý bằng quà tặng..... 356
4. Giúp đỡ người hoạn nạn 359
5. Xây dựng bảng thông tin bạn bè 363
6. Gặp gỡ bạn học, ôn lại thời thanh xuân tươi đẹp..... 366
7. Gắn kết tình cảm bằng hương vị quê nhà 369
8. Duy trì mối quan hệ cũ, thường xuyên "ghé thăm" 371
9. Chăm chút cho "cánh tay phải", "cánh tay trái" 373
V. Trong Giao Tiếp Với Người Khác, Hãy Tôn Trọng Lẫn Nhau 376
1. Tận dụng "hiệu ứng ấn tượng ban đầu" để gây ấn tượng với người khác..... 376
2. Ghi nhớ tên người khác..... 381
3. Ba nguyên tắc để tác động đến người khác 384
4. Biết lắng nghe, thu được nhiều lợi ích 386

@tho_ngodao

5. Giữ nhiệt tình, hóa giải lạnh nhạt 389
6. Chủ động thừa nhận lỗi lầm của mình 392
7. Nhượng bộ đúng lúc, cho đôi bên một bậc thang 394
8. Biết ơn sự giúp đỡ của người khác 397
VI. Lời Nói Có Ba Cách, Khéo Nói Là Hay 400
1. Giao tiếp khéo léo với nhiều kiểu người 400
2. Lời khen - chất bôi trơn 404
3. Nói chuyện uyển chuyển, hàm súc 406
4. Sự hóm hỉnh - mạ vàng cho lời nói 409
5. Tự trào phúng, giải thoát khỏi tình huống khó xử 412
6. Nói dối có thiện chí khi cần thiết 416
7. Thử dùng kế khích tướng trong những trường hợp đặc biệt 420
8. Tìm một cai cớ thuyết phục 423
9. Nắm vững kỹ thuật hỏi 427
10. Không biết thi thanh thật noi khong biết 429
11. Biết cach từ chối khi cần thiết 432
VII. Ứng Biến Linh Hoạt, Chuyển Hóa Tài Tình 436
1. Lượng hóa mọi chi tiết 436
2. Tập trung làm tốt công việc trước mắt 439
3. Khéo léo đá quả bóng đi 441
4. Thay đổi vai trò trong những trường hợp đặc biệt 444
5. Lấy nhu khắc cương 446
6. Khéo léo sử dụng tâm lý lợi thế cạnh tranh 450
7. Tạm thời là đối thủ, nhưng luôn là bạn 455
VIII. Linh Hoạt Ứng Biến, Uyển Chuyển Như Dao Phao Đinh 458
1. Tìm kiếm điểm chung của hai bên 458
2. Thường xuyên tham khảo ý kiến người khác 460
3. Lắng nghe lời phàn nàn, kịp thời phát hiện vấn đề 463
4. Phóng đại ưu điểm, thu nhỏ khuyết điểm của người khác 466
5. Vận dụng sức hấp dẫn của tập thể 468
6. Để nhiều người biết đến mình hơn 471
IX. Tầm Nhìn Quyết Định Thành Bại: Tâm Kế Trong Công Việc Nằm Ở Tầm Nhìn Và Nhận Thức Của Bạn 474
1. Tầm nhìn chính là tâm kế 474
2. Phát hiện kho báu bên cạnh bạn 476
3. Rèn luyện khả năng quan sát nhạy bén 478
4. Làm việc phải biết nắm bắt tiên cơ 481

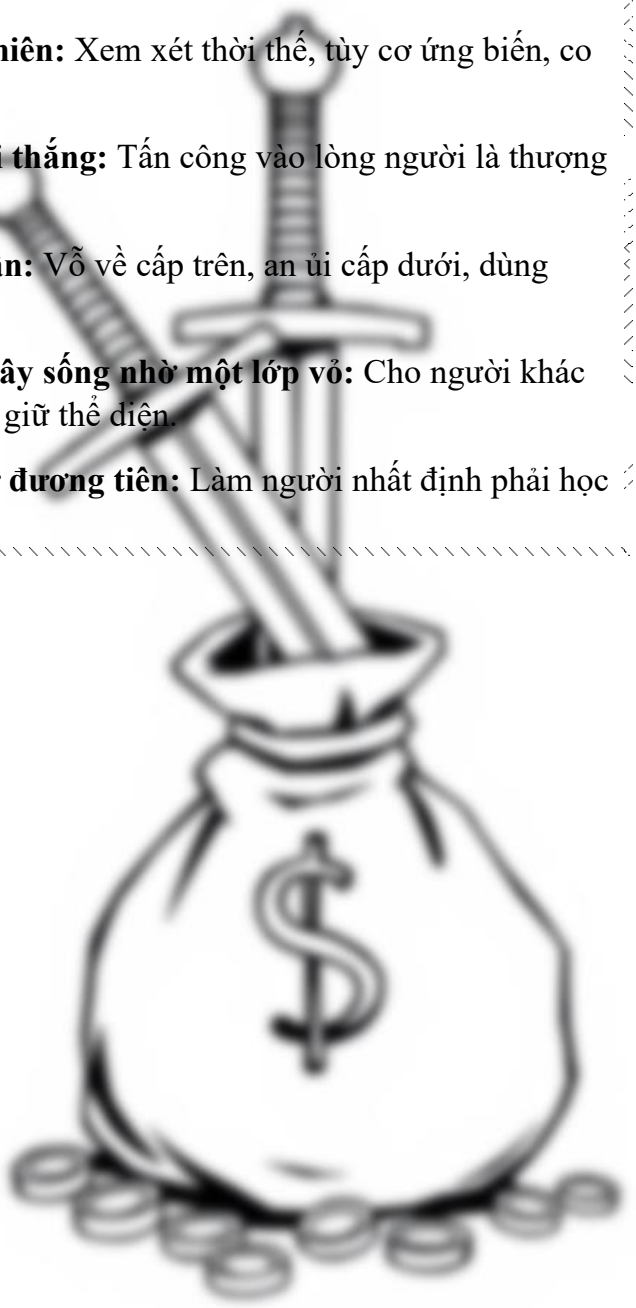
5. Chọn đúng thời điểm hành động 483
6. Nhìn thấy hy vọng mà người khác không thấy 486
7. Tầm nhìn dài hạn tạo nên đại sự 487
8. Tìm ra điểm mấu chốt của sự việc 488
X. Nắm Bắt Cơ Hội Quan Trọng Hơn Cầu Xin Thượng Đế: Người Có Tâm Biết Mỗi Cơ Hội Đều Trị Giá Triệu Đô 490
1. Hãy là một người khôn ngoan, biết nhìn thấu cơ hội 490
2. Lưu tâm chuyện bên cạnh, cơ hội tự nhiên đến 493
3. Thông tin nhỏ ẩn chứa cơ hội lớn 495
4. Bắt chước có thể mang đến cho bạn cơ hội bất ngờ 496
5. Người dám mạo hiểm sẽ có nhiều cơ hội hơn 499
6. Cho bản thân thêm một cơ hội thử sức 501
7. Đừng để cơ hội trôi qua vô ích 503
XI. Tập Trung Mới Có Thể Thắng: Làm Bất Cứ Việc Gì Cũng Phải Tập Trung Toàn Lực, Đột Phá Trọng Điểm 505
1. Thà tập trung đánh cá, còn hơn rải lưới khắp ao 505
2. Tập trung vào một điểm, sẽ đạt được đột phá 507
3. Làm việc không thể phân tán tinh thần 509
4. Khắc phục sự nóng vội, mới có thể chuyên tâm 512
5. Tập trung làm tốt việc trước mắt 514
6. Ưu tiên việc quan trọng 517
7. Dùng tinh thần dồi dào nhất để làm việc quan trọng nhất 519
8. Bỏ qua những việc vụn vặt 521
XII. Làm Trụ Cột: Mọi Lúc Đều Phải Thiết Thực 523
1. Mắt nhìn cao, chân bước từ đất 523
2. Làm việc phải ba nghĩ rồi mới hành động 525
3. Từng bước chinh phục đỉnh Everest 528
4. Thiết thực là lựa chọn tốt nhất 530
5. Lần đầu tiên phải làm đúng 531
6. Dùng lý trí để chống lại cám dỗ 533
7. Lượng sức mà làm mới chắc chắn 535
8. Dục tốc bất đạt 536
9. Trung thành với công việc mới được trọng dụng 539
XIII. Có Bỏ Mới Có Được: Lựa Chọn Và Từ Bỏ Quan Trọng Như Nhau 542
1. Chọn đúng mục tiêu, bằng một nửa thành công 542
2. Chọn mục tiêu khả thi nhất 544
3. Biết từ bỏ mới có thể có được hạnh phúc 546

@cho_nuoi29

4. Dũng cảm từ bỏ những thứ vô dụng 549
XIV. Ra Tay Đúng Lúc: Làm Việc Phải Có Khả Năng Quyết Đoán Siêu Phàm 551
1. Thành công đến từ phán đoán chính xác 551
2. Dám bước đi bước đầu tiên 554
3. Làm việc tuyệt đối không trì hoãn 555
4. Luyện tuyệt kỹ để lăn lộn giang hồ 558
5. Phải có khí phách quyết đoán 560
6. Nhìn trúng rồi thì đừng do dự 562
7. Nhanh hơn người khác một chút 564
8. Liều mình mới có thể sống 566
9. Đừng sợ mắc lỗi 567
10. Gõ cửa thành công bằng nhiệt huyết 569
11. Khai phá tiềm năng của bạn 572

THƯỢNG THIÊN: NHỮNG THỦ ĐOẠN VÀ MƯU KẾ CẦN HIỂU Ở TUỔI ĐÔI MƯƠI

- **Nội phương ngoại viên, linh hoạt biến thông:** Bên trong ngay thẳng, bên ngoài khéo léo, linh hoạt ứng biến.
- **Đại trí nhược ngu, dĩ tĩnh chế động:** Trí tuệ lớn thường tỏ ra như ngu ngốc, dùng sự tĩnh lặng để chế ngự hành động.
- **Giao tế có đạo, thành sự chi diệu:** Giao tiếp đúng mực, bí quyết thành công.
- **Giới lực sử lực, trí thủ chi đạo:** Mượn sức người khác, phương pháp khôn ngoan.
- **Thẩm thời độ thế, thu phóng tự nhiên:** Xem xét thời thế, tùy cơ ứng biến, co duỗi thoải mái.
- **Công tâm vi thượng, bất chiến nhi thắng:** Tấn công vào lòng người là thượng sách, không cần đánh mà vẫn thắng.
- **An thượng phủ hạ, dĩ mưu lập thân:** Vỗ về cấp trên, an ủi cấp dưới, dùng mưu kế để tạo dựng sự nghiệp.
- **Người sống nhờ một khuôn mặt, cây sống nhờ một lớp vỏ:** Cho người khác giữ thể diện cũng chính là cho mình giữ thể diện.
- **Năng khuất năng thân, "nhẫn" tự đương tiên:** Làm người nhất định phải học cách cúi đầu.



I. NỘI PHƯƠNG NGOẠI VIÊN, LINH HOẠT BIẾN THÔNG

Nội phương ngoại viên không phải là khôn lỏi, ranh mãnh. Cương trực là gốc rễ để lập thân, còn uyển chuyển là phương pháp để ứng xử. "Nội phương ngoại viên" là nghệ thuật ứng xử tinh tế, cao siêu, nó gìn giữ sự độc lập của nhân cách, bảo toàn phẩm giá của con người. Để đạt được thành công, cần có nhiều sự thỏa hiệp đau đớn nhưng cần thiết và hợp lý, đó chính là "nhu". Không học được cách "nhu", bạn sẽ không có khả năng kiểm soát cảm xúc, thường xuyên tự đẩy mình vào ngõ cụt.

1. LẤY ĐỨC BÁO OÁN, KẾT GIAO BẠN TỐT

"Lấy đức báo oán, là một phong độ.

Lấy đức báo oán, là một đức hạnh.

Lấy đức báo oán, là một khí chất."

Lấy đức báo oán là truyền thống tốt đẹp của dân tộc, là cảnh giới cao thượng trong cuộc sống.

Lấy đức báo oán là một loại bao dung, thuộc loại "tâm tùng đại hải, hải nạp bách xuyên" *(tâm như biển lớn, biển nạp trăm sông)* có thể dung nạp mọi việc khó khăn trên đời; lấy đức báo oán là một loại cảnh giới, nó cho thấy chúng ta có thể chiến thắng điểm yếu của bản thân; lấy đức báo oán là một loại tinh thần, nó yêu cầu chúng ta vượt qua định kiến của bản thân; lấy đức báo oán là một loại khí phách, thuộc loại hào khí ngất trời, dám ngạo nghễ nhìn xuống thiên hạ; lấy đức báo oán là một loại thái độ, nó nuôi dưỡng tấm lòng rộng lớn của chúng ta; lấy đức báo oán là một lý tưởng, nó kêu gọi chúng ta hướng tới sự cao thượng.

Lấy oán báo oán, lấy răng đền răng-mắt đền mắt, lấy độc trị độc, tuy có thể giải tỏa được cơn tức giận nhất thời, nhưng lại khó có thể xoa dịu hậu quả nghiêm trọng do nó gây ra, kết quả luôn dẫn đến thù hận ngày càng nhiều, bạn bè ngày càng ít. Người khôn ngoan sẽ dùng cách lấy đức báo oán, một mặt có thể loại bỏ hận thù của đối phương, khiến họ tự kiểm điểm lại hành vi của mình; mặt khác cũng có thể khiến bản thân đứng ở vị thế thuận lợi, khiến dư luận và quần chúng đều ủng hộ mình.

Paul là bạn tốt của David. Một ngày nọ, anh ta đã "động tay động chân" vào máy tính của David, khiến David thiệt hại hàng trăm nghìn đô la chỉ trong nháy mắt. David vô cùng tức giận, đã ủy thác cho luật sư kiện Paul ra tòa. Cuối cùng, mặc dù Paul bị tống vào tù, nhưng David vẫn cảm thấy hận thù khó nguôi.

Vài năm sau, Paul ra tù, trong lòng vẫn áy náy, cảm thấy có lỗi với David, nhiều lần gọi điện xin lỗi David. Nhưng David vừa nghe thấy giọng Paul, lập tức cúp máy mà không do dự.

Vợ của David biết chuyện, nhiều lần khuyên anh nên rộng lượng, hơn nữa Paul là chuyên gia trong lĩnh vực máy tính, rất có ích cho công việc kinh doanh của anh. David suy nghĩ rất lâu, cảm thấy vợ nói rất có lý, nhưng mỗi lần cầm điện thoại lên, mấy trăm nghìn đô la thiệt hại lại hiện lên trong đầu, thế là lại đặt điện thoại xuống.

Trong một thời gian dài, David luôn sống trong mâu thuẫn như vậy, lúc thì cảm thấy nên tha thứ cho Paul; lúc lại cảm thấy không thể tha thứ cho người đã làm tổn thương mình. Cho đến khi một bác sĩ tâm lý nói với anh ta: *"Bạn đã hình thành một rào cản tâm lý, rào cản này không chỉ cản trở mối quan hệ giữa bạn và Paul, mà còn cản trở bạn giao tiếp với người khác, bạn phải loại bỏ nó một cách tích cực."* Nghe những lời này, David cuối cùng đã lấy hết can đảm gọi cho Paul, hẹn anh ta đến văn phòng gặp mặt vào ngày hôm sau.

Ngày hôm sau, họ nói chuyện rất vui vẻ, David còn quyết định thuê Paul làm việc lại, anh nói với Paul: *"Tôi tin rằng cậu sẽ không phụ lòng tôi nữa." Paul rất cảm kích, từ đó về sau hết lòng hết dạ làm việc cho David.*

Trong cuộc sống, những người "qua cầu rút ván" không phải là hiếm, nhưng những người thực sự hiểu được đạo lý "lấy đức báo oán" lại không nhiều. Chỉ có những người bao dung và độ lượng mới có thể tận hưởng niềm vui của cuộc sống.

Có một người phụ nữ tâm sự về kinh nghiệm trong việc kết bạn bằng cách "lấy đức báo oán": *"Trong cuộc sống thực tế, đâu có nhiều mối thù giết cha, cướp vợ, giết con, có chút oán hận, chút thù hằn, cũng chỉ là xung đột, va chạm, gặp người đang bực tức, mình cười một cái, cũng qua đi, gặp người nói năng thô tục, động tay động chân, nhẫn nhịn một chút, cũng qua đi."*

Người ta thường nói: Cho người ta một vật, người ta nhớ đến việc trả bằng tiền bạc; cho người ta tiền bạc, người ta nhớ đến việc trả bằng tình cảm; cho người ta tình cảm, người ta nhớ đến việc trả bằng ơn nghĩa; cho người ta ơn nghĩa, người ta nhớ đến việc trả bằng cả mạng sống.

Người đối xử với tôi bằng oán hận, tôi đối xử với người bằng đức độ chứ không phải ác ý, ắt sẽ cắt đứt con đường oán hận trả thù! Vì vậy, lấy oán báo oán sẽ khiến oán hận khó dứt, lấy đức báo oán sẽ khiến oán hận mau chóng tan biến.

Oán hận đến bao giờ mới dứt? Nếu cứ mãi nghĩ đến chuyện trả thù đối phương, kết quả chỉ có thể là cả hai cùng thua. Ngược lại, nếu lấy đức báo oán, có thể biến đối phương thành bạn bè, thành chỗ dựa vững chắc.

Hàn Tín, khi còn trẻ rất nghèo, vì không có nghề nghiệp ổn định, ông phải đi khắp nơi. Vì không có tiền, ông chỉ có thể ăn xin dọc đường để chống đói.

Một hôm, ông đang buồn bã đi vào thành. Bỗng nhiên, có người hét lên: *"Hàn Tín, đứng lại!"*

Hàn Tín nhìn lại, thấy một đám người đang đứng trên đường nói chuyện, trong đó có một thiếu niên kiêu ngạo, đứng chắn đường ông. Tên thiếu niên chỉ vào thanh kiếm mà Hàn Tín đeo và nói một cách ngạo mạn: *"Nhìn thì cao lớn, lại còn đeo kiếm, nhưng thực ra là kẻ nhát gan, chẳng làm nên trò trống gì!"*

Rất nhiều người vây quanh xem náo nhiệt.

Tên thiếu niên lại nói: *"Hàn Tín, nếu ngươi có gan thì hãy dùng kiếm giết ta; nếu không, thì chỉ có thể chui qua háng ta!"* Nói xong, hắn ta dang hai chân ra, tạo thành tư thế khiêu khích.

Mọi người đều nhìn chằm chằm vào Hàn Tín.

Hàn Tín đứng im một lúc lâu, rồi từ từ cúi người xuống, cẩn thận chui qua háng tên thiếu niên. Hành động nhục nhã này của ông đã khiến đám đông ồn ào và cười nhạo.

Mười năm sau, Hàn Tín tham gia khởi nghĩa nông dân lật đổ nhà Tần. Ông được Lưu Bang trọng dụng, lãnh đạo hàng triệu quân, liên tiếp giành thắng lợi. Sau khi Lưu Bang bình định thiên hạ, đánh giá công lao của Hàn Tín là lớn nhất, phong ông làm Sở Vương.

Hàn Tín vinh quang trở về quê nhà, tìm hiểu tung tích của tên thiếu niên năm xưa đã lăng mạ mình. Người dân địa phương nghe nói đều bàn tán xôn xao: *"Ngày tàn của tên thiếu niên đó đã đến."*

Tên thiếu niên năm xưa từng lăng mạ ông giờ đây đã trở thành một người trưởng thành khỏe mạnh, sợ hãi quỳ xuống trước mặt Hàn Tín.

Hàn Tín chỉ vào người đàn ông và nói với mọi người xung quanh: *"Đây là một trang nam tử. Năm xưa khi lăng mạ ta, đương nhiên ta có thể giết hắn. Nhưng giết một thiếu niên ngu dốt thì có ích lợi gì? Vì vậy ta đã nhẫn nhịn. Hôm nay, ta phong cho hắn làm Trung úy, chuyên trách bắt cướp."*

Quyết định bất ngờ này khiến người dân rất ngạc nhiên và thán phục, còn binh lính của Hàn Tín thì càng thêm tin tưởng và trung thành với ông.

Không trả thù riêng, lấy đức báo oán, Hàn Tín đã thể hiện tấm lòng rộng lượng, tầm nhìn chiến lược của một vị tướng tài. Từ đó, mọi người cũng không khó để hiểu

được vì sao Hàn Tín lại có thể chỉ huy hàng vạn quân, trở thành vị tướng bách chiến bách thắng, mưu trí tài ba.

Lấy đức báo oán có thể nói là một yếu tố quan trọng trong việc kết bạn. Người có thể lấy đức báo oán, phải là người tu tâm dưỡng tính đến cảnh giới nhất định, là người hiền triết, là thánh nhân.

Lấy đức báo oán là phương pháp hữu hiệu để giải quyết mâu thuẫn, tranh chấp. Người khác đối xử tệ bạc với tôi, tôi đối xử tốt với họ, ác ý của họ cũng không thể nào phát tác được.

Trong việc kết bạn, trong trường hợp bình thường, lấy đức báo oán một lần, sẽ có thêm một người bạn, lấy đức báo oán mười lần, sẽ có thêm mười người bạn.

Đối với cá nhân, lấy đức báo oán có thể thể hiện một cách giản đơn bằng một cử chỉ, thậm chí là một nụ cười. Tôi nghĩ, mọi người có thể thử "triết lý sống" này. Nếu mỗi người đều có thể dùng tâm thế này để đối nhân xử thế, không chỉ mang lại niềm vui cho người khác, mà bản thân cũng sẽ mãi mãi được bao bọc bởi tình bạn, không tin ư? Bạn cứ thử xem?

Bí kíp mưu lược:

- Học cách lấy đức báo oán sẽ giúp bạn sống thanh thản hơn, cuộc sống có ý nghĩa hơn.
- Học cách lấy đức báo oán, bạn sẽ có được niềm vui chiến thắng, bạn sẽ mãi mãi tràn đầy năng lượng.
- Học cách lấy đức báo oán, bạn sẽ có được những thứ mà người khác không thể có được.



2. CHỊU THIỆT MỘT CÁCH CÔNG KHAI

"Muốn người khác nợ ân tình, bạn phải học cách chịu thiệt. Chịu thiệt phải để mọi người biết, âm thầm chịu thiệt chẳng khác nào uổng phí công sức."

"Chịu thiệt là phúc" là một trong những lời dạy bảo của cha ông từ xưa, cho đến nay vẫn được nhiều người công nhận và truyền bá rộng rãi. Nhiều bài viết mô tả "chịu thiệt" là một hành động cao thượng, vì vậy chúng ta không chỉ phải cam chịu thiệt thòi mà còn phải dũng cảm chịu thiệt thòi.

Tiểu Minh là một kỹ thuật viên của một công ty, khi mới đi làm, hễ gặp vấn đề gì về kỹ thuật, anh đều chủ động nhận trách nhiệm. Ai ngờ có lần công ty cần tìm người đổ tội, thế là anh bị sa thải một cách hợp lý. Anh cảm thấy mình đã chịu thiệt, nghĩ rằng khi tìm việc khác, lãnh đạo công ty sẽ giới thiệu cho mình, ít nhất thì mọi người trong công ty cũng sẽ không có ác ý gì với mình, không nói xấu sau lưng. Vì vậy, anh còn đặc biệt mời đồng nghiệp đi ăn nhà hàng. Nhưng kết quả lại hoàn toàn ngược lại, sau này khi Tiểu Minh tìm việc, không một đồng nghiệp nào viết thư giới thiệu cho anh. Phải rất lâu sau Tiểu Minh mới hiểu ra, nếu đồng nghiệp nói tốt cho anh, chẳng khác nào thừa nhận công ty có lỗi. Trong mắt họ, Tiểu Minh đã chịu thiệt rồi, đã bị đuổi việc rồi, thì cứ để anh chịu thiệt cho xong.

Sau đó, Tiểu Minh vào làm việc cho một công ty khác, thỏa thuận với giám đốc nhân sự là sau khi hết thời gian thử việc, lương sẽ tăng thêm 500 tệ. Nhưng sau thời gian thử việc, lương của anh vẫn không thay đổi, còn vị giám đốc nhân sự đã tuyển anh vào lại chuyển công tác. Vì trong hợp đồng không ghi rõ là thời gian thử việc, chỉ ghi là lương 1 năm, nên Tiểu Minh đành "ngậm bồ hòn làm ngọt". Anh phản ánh lên cấp trên, cấp trên nói đó là quy định của công ty, ai cũng phải làm việc theo quy định của công ty. Kết quả là yêu cầu hợp lý của Tiểu Minh cuối cùng lại trở thành yêu cầu vô lý. Để tránh gây ảnh hưởng xấu, lại nghĩ đến câu "chịu thiệt là phúc", Tiểu Minh đành bỏ cuộc.

Dưới lời dạy bảo "chịu thiệt là phúc", rất nhiều người thật thà như Tiểu Minh đã xuất hiện, họ âm thầm cống hiến, vì muốn mọi chuyện êm đẹp, thường âm thầm chịu thiệt, kết quả là "nuốt đắng vào lòng", chỉ biết tự an ủi mình "chịu thiệt là phúc", mặc dù không biết phúc ở đâu.

Vì vậy, chịu thiệt cũng phải có phương pháp và kỹ năng - chịu thiệt phải để mọi người biết.

Khi bạn chịu thiệt, ít nhất phải để đối phương hiểu rõ, để đối phương nhận thức được rằng bạn chịu thiệt là vì muốn giúp đỡ họ.

Tuyết Hồng đã cống hiến hết mình cho công ty trong 5 năm, sắp được thăng chức tăng lương, nhưng lại sơ ý chịu một thiệt thòi lớn: Trong thời gian cô đi công tác, công ty phân công nhân viên mới cần được hướng dẫn. Đến khi cô trở về, tất cả những nhân viên mới triển vọng đều đã được các đồng nghiệp

khác "nhận" hết, chỉ còn lại một cậu nhóc nghe nói mới học 2 năm ở trường đại học dân lập đã nghỉ học. Giám đốc nhân sự nói với cô: *"Người này là được tuyển thêm, cô hướng dẫn qua loa là được, không được phạm lỗi là được rồi."*

Trong lòng Tuyết Hồng thầm mắng chửi vị giám đốc nhân sự một trận tới tấp: *"Tôi làm việc bao nhiêu năm rồi, còn không hiểu thủ đoạn của các người sao? Cho dù tôi dốc hết tâm huyết đào tạo cậu ta thành nhân viên xuất sắc, cũng chưa chắc đã khiến các người hài lòng, nếu tôi thực sự hướng dẫn qua loa, các người sẽ không đuổi việc tôi chứ? Hơn nữa, chỉ có duy nhất một suất thăng chức, Tiểu San cùng phòng cũng đang "hổ rình mồi", nếu lúc này thua cô ấy, sẽ thua trắng toẹt."*

Nhưng muốn thắng Tiểu San quá khó. Bởi vì nhân viên mới do Tiểu San hướng dẫn là sinh viên tốt nghiệp đại học chính quy, lại có kinh nghiệm thực tập ở nhiều doanh nghiệp nổi tiếng. Xem ra, lần này Tuyết Hồng chắc chắn phải chịu thiệt rồi.

Ai cũng nhìn ra được, nhân viên mới mà Tuyết Hồng hướng dẫn thực sự rất khó thích nghi với nhịp độ làm việc của công ty, một bức thư điện tử tiếng Anh thúc giục giao hàng, anh ta phải mất thêm hơn 10 phút mới hoàn thành, mỗi ngày đều phải làm thêm khoảng 2 tiếng đồng hồ mới xong khối lượng công việc trong ngày. Các đồng nghiệp đều rất thông cảm với Tuyết Hồng.

Tuyết Hồng cũng đau đầu như búa bổ, mỗi ngày tan làm đều phải ở lại văn phòng làm thêm giờ với anh ta. Nhiều lần cấp trên đi ngoài bàn công việc về công ty mở cuộc họp nhỏ, đều nhìn thấy văn phòng vẫn sáng đèn, Tuyết Hồng vẫn đang hướng dẫn nhân viên mới.

Tuy rằng Tuyết Hồng đã rất cố gắng, nhưng một tháng sau, kết thúc thời gian thử việc của nhân viên mới, màn thể hiện của nhân viên mà Tiểu San hướng dẫn vẫn vượt xa nhân viên do cô hướng dẫn.

Tuy nhiên, điều khiến mọi người bất ngờ là Tuyết Hồng lại giành được suất thăng chức duy nhất của phòng. Tại sao lại như vậy? Bởi vì cấp lãnh đạo của công ty đều biết trình độ của nhân viên mới này kém hơn, cũng đã nhiều lần chứng kiến cảnh Tuyết Hồng hướng dẫn nhân viên mới, họ nhìn thấy Tuyết Hồng đã làm tốt hơn Tiểu San rất nhiều trong việc hướng dẫn nhân viên mới. Vì vậy, họ cho rằng, Tuyết Hồng dám chịu thiệt thòi, lại có lòng bao dung, càng thể hiện tố chất của một người lãnh đạo.

Điều thông minh của Tuyết Hồng là, trong tình huống ai cũng biết cô đang chịu thiệt, cô vẫn tận dụng mọi cơ hội để chủ động thể hiện sự chịu thiệt thòi của mình, đặc biệt là để cấp trên nhìn thấy, cuối cùng đã biến thụ động thành chủ động, biến chịu thiệt thòi thành phúc lành.

@tho_ngodao

Trong môi trường công sở, không phải sợ chịu thiệt, mà sợ nhất là bạn chịu thiệt nhưng mọi người, đặc biệt là cấp trên không nhìn thấy. Vì vậy, "chịu thiệt một cách công khai mới là phúc", hãy để nhân vật quan trọng biết rằng bạn đang chủ động chịu thiệt, ghi nhận sự chịu thiệt của bạn, biết ơn sự chịu thiệt của bạn, thì bạn mới không bị thiệt thòi. Chịu thiệt, phải để mọi người biết, ít nhất, bạn cũng nên để đối phương hiểu rõ.

Chịu thiệt một cách rõ ràng, bạn sẽ trở thành người cho đi, đối phương sẽ trở thành người nhận lại, nhìn bề ngoài có vẻ như bạn đang chịu thiệt, họ đang được lợi, tuy nhiên, đối phương lại nợ bạn một ân tình, trên bàn cân ân nghĩa, bạn đã thêm cho mình một quả cân, đây là thứ còn quý giá hơn cả tiền bạc, vàng bạc.

Bí kíp mưu lược:

- Khi chịu thiệt, ít nhất phải để đối phương hiểu rõ, để đối phương nhận thức được rằng bạn chịu thiệt là vì muốn giúp đỡ họ.
- Chịu thiệt phải để mọi người biết, nếu không kết quả có thể là "nuốt đắng vào lòng".

@thoi_ngodao



3. CÔNG KHAI BÀY TỎ THIỆN CHÍ VỚI "ĐỐI THỦ"

"Trái đất tròn, đi đâu cũng có thể gặp lại nhau!"

"Công khai bày tỏ thiện chí" nghĩa là thể hiện sự thiện chí của bạn đối với "đối thủ" trước mặt mọi người.

Trên sân thi đấu, trước khi trận đấu bắt đầu, hai bên đều phải bắt tay chào hỏi hoặc ôm nhau, sau trận đấu cũng phải lặp lại một lần nữa, đây là cách công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ phổ biến nhất. Các chính trị gia cũng thường làm như vậy, rõ ràng là chính địch ghét nhau cay đắng, nhưng khi gặp mặt vẫn phải mỉm cười bắt tay chào hỏi.

Tất nhiên, việc công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ là điều mà đại đa số mọi người trong cuộc sống bình thường khó có thể làm được, bởi vì đại đa số mọi người khi nhìn thấy "đối thủ" đều có chung suy nghĩ là phải loại bỏ đối phương thì mới hả dạ. Nếu hoàn cảnh không cho phép hoặc không đủ năng lực, ít nhất họ cũng sẽ giữ thái độ lạnh nhạt hoặc nói những lời khiến đối phương khó chịu. Có thể thấy, việc bày tỏ thiện chí với đối thủ khó khăn đến nhường nào!

Chính vì khó, nên thành tựu của con người mới có lớn có nhỏ, người có thể công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ thường có thành tựu lớn hơn người không làm được điều đó!

Tại sao lại nói như vậy? Bởi vì người có thể công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ là người đứng ở thế chủ động, người chủ động có thể "nắm quyền chủ động trong tay". Về mặt khách quan, sự chủ động của bạn khiến đối phương rơi vào thế bị động "phản ứng", nếu đối phương không thể "bày tỏ thiện chí" lại với bạn, họ sẽ bị đánh giá là "hẹp hòi". Vì vậy, công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ, cho dù nhìn từ khía cạnh nào, bạn cũng là người chiến thắng! Thứ hai, công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ có thể làm giảm bớt sự thù địch của đối phương đối với bạn ở một mức độ nhất định, đồng thời cũng có thể tránh làm trầm trọng thêm sự thù địch của bạn đối với đối phương, tránh để sự thù địch trở nên rõ ràng, cản trở đường lui của bạn. Trái đất tròn, đi đâu cũng có thể gặp lại nhau!

Quan trọng nhất là, lâu dần, việc công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ sẽ trở thành thói quen, dần dần sẽ giúp bạn dung nạp được mọi người, mọi việc khi giao tiếp ứng xử, tiến thoái nhịp nhàng, đó chính là vốn liếng để làm nên đại sự!

Trên thực tế, việc công khai bày tỏ thiện chí với đối thủ không hề khó, bạn chỉ cần vượt qua được rào cản tâm lý là được. Bạn có thể làm như sau:

- Bày tỏ thiện chí với "đối thủ" bằng lời nói: chẳng hạn như công khai quan tâm, khen ngợi đối phương, nhưng cần chú ý tránh giả tạo, nếu không sẽ phản tác dụng!
- Bày tỏ thiện chí với "đối thủ" bằng hành động, chẳng hạn như bắt tay, ôm, v.v. Đặc biệt là bắt tay, bạn đã đưa tay ra rồi, đối phương nỡ lòng nào rút tay lại?

Tại sao lại nhấn mạnh "công khai"? Chính là muốn thể hiện cho mọi người thấy, truyền đạt sự thiện chí của bạn đối với "đối thủ".

Thực ra, đối thủ cạnh tranh là một kho báu của bạn! Không có đối thủ cạnh tranh, bạn sẽ không thể thành công! 90% thành công của người thành công đến từ "đối thủ" của họ. Đối thủ lười biếng, chúng ta sẽ trở nên uể oải; đối thủ cạnh tranh quyết liệt, chúng ta sẽ phải vươn lên; đối thủ xuất sắc, chúng ta sẽ phải nỗ lực hơn nữa - trong thời đại cạnh tranh, hiểu được ý nghĩa của "đối thủ" có lẽ quan trọng hơn bất cứ điều gì.

Không ai có thể khiến đối thủ của mình biến mất. Họ đều mong muốn được cạnh tranh công bằng, công chính, minh bạch với đối thủ, tuy nhiên, đó chỉ là mong muốn của riêng họ. Đối thủ, vì muốn giành chiến thắng, sẽ sử dụng mọi thủ đoạn có thể, bao gồm cả "quân tử" lẫn "tiểu nhân", khiến bạn không kịp trở tay.

Nếu bạn căm hận đến nghiến răng nghiến lợi, hoặc có thái độ né tránh, hoặc "ăn miếng trả miếng", quyết đấu sinh tử với đối phương, thì bạn đã sai lầm rồi, làm như vậy hoàn toàn không có lợi ích gì cho bản thân, chỉ lãng phí nhiệt huyết, thời gian và công sức của bạn mà thôi. Bởi vì, đối thủ sẽ không vì bạn làm như vậy mà biến mất, họ chỉ có thể gắn cho bạn danh hiệu "bất tài".

Quá trình thành công của một người, trước hết phải là quá trình chinh phục. Chinh phục bản thân, chinh phục đối thủ, chinh phục khó khăn, mới có thể thành công. Thế giới sẽ không thay đổi theo ý muốn của bạn, nhưng nó sẽ thay đổi bởi nỗ lực của bạn.

Người thành công sẽ không làm những việc vô bổ và vô ích, họ sẽ tôn trọng mọi thủ đoạn của đối thủ, bởi vì họ luôn chấp nhận hiện thực khách quan tốt hơn người bình thường.

Họ cho rằng, bày tỏ thiện chí với đối thủ, bản thân sẽ có được bầu trời rộng lớn hơn! Họ luôn coi đối thủ là bạn đồng hành, không ngừng nâng cao trí tuệ và năng lực của bản thân trong quá trình cạnh tranh. Họ cho rằng đối thủ không chỉ là kẻ thù, mà còn là đối tượng để học hỏi. Họ sẽ chúc đối thủ thành công, cùng nhau tiến tới vinh quang.

"Gắp lửa bỏ tay người" chỉ khiến cả hai cùng thua thiệt. Tuy nhiên, vì nhiều lý do, có những người coi đối thủ là kẻ thù không đội trời chung, ghen tị với thành công của đối phương, kết quả là dùng nhiều thủ đoạn hèn hạ để tấn công đối phương. Cách làm này rất đáng lên án! Cách làm đúng đắn phải là, hãy chủ động giơ tay ra, bắt tay với đối thủ!

Mark là ông chủ của một nhà máy xi măng ở San Francisco, vì luôn làm ăn uy tín, giữ chữ tín, nên công việc kinh doanh rất phát đạt. Nhưng sau khi một nhà kinh doanh xi măng khác là Ross bước chân vào San Francisco, tình hình đã thay đổi. Ross đã tung tin đồn trong khu vực phân phối của Mark, nói rằng chất lượng xi măng của công ty Mark không tốt và công ty đang đứng trước nguy cơ phá sản.

Mặc dù không cho rằng tin đồn của Ross có thể gây hại nghiêm trọng đến công việc kinh doanh của mình, nhưng trong lòng Mark vẫn nhen nhóm ngọn lửa giận.

Một hôm, lời nói của Ross khiến Mark đánh mất một đơn hàng 30.000 tấn xi măng, Mark vô cùng tức giận, đã đi gặp cha xứ, nhưng cha xứ khuyên anh ta nên lấy đức báo oán, biến thù thành bạn.

Mark nghe theo lời khuyên của cha xứ, trong một bữa tiệc rượu, anh ta đã giới thiệu một vị khách hàng của mình cho Ross. Bởi vì loại xi măng mà khách hàng này cần không phải là loại mà công ty anh ta sản xuất, nhưng lại trùng với loại xi măng mà Ross đang bán. Lúc đó Ross vẫn chưa biết đến thương vụ này.

Hành động của Mark khiến Ross vô cùng ngạc nhiên và xấu hổ. Ross cảm thấy khó xử đến nỗi không nói nên lời, anh ta thực sự biết ơn sự giúp đỡ của Mark. Anh ta ngừng tung tin đồn về Mark, và cũng giao những thương vụ mà anh ta không thể xử lý được cho Mark.

Sau đó, toàn bộ thị trường xi măng ở San Francisco đều nằm trong tay hai người họ.

"Đừng trả thù, hãy biến thù thành bạn", đây chắc chắn là bài học quý giá nhất mà Mark rút ra được trong quá trình này.

Nếu bạn có tấm lòng "lùi một bước biển rộng trời cao", bạn nhất định sẽ gặt hái được thành công ngoạn mục hơn. Hãy biết ơn đối thủ, chính họ đã giúp bạn trở nên vĩ đại và xuất chúng.

Bí kíp mưu lược:

- 90% thành công của người thành công đến từ "đối thủ" của họ.
- Đối thủ cạnh tranh quyết liệt, chúng ta sẽ phải vươn lên; đối thủ xuất sắc, chúng ta sẽ phải nỗ lực hơn nữa.
- Người thành công luôn coi đối thủ là bạn đồng hành, không ngừng nâng cao trí tuệ và năng lực của bản thân trong quá trình cạnh tranh.



4. SỰ THẬT CŨNG CẦN ĐƯỢC TÔ VẼ

"Để sự thật được mọi người chấp nhận, bạn cần phải có phương pháp. Nói thẳng, nói thật quá sẽ khiến người khác cảm thấy khó chịu."

Ngày xưa, có một người rất thật thà, chuyện gì cũng nói đúng sự thật, vì vậy, đi đến đâu anh ta cũng bị đuổi đi. Thế là, anh ta trở nên nghèo rớt mồng tơi, không chốn nương thân.

Cuối cùng, anh ta đến một tu viện, mong được cưu mang. Vị viện trưởng sau khi hỏi rõ nguyên nhân, cho rằng nên tôn trọng những người yêu sự thật, nói lời thật, bèn cho anh ta ở lại tu viện. Trong tu viện có vài con vật nuôi đã già yếu, viện trưởng muốn bán đi, nhưng không dám sai người làm đem ra chợ bán, sợ họ lấy cắp tiền. Thế là, ông bảo người đàn ông nọ dắt hai con lừa và một con la ra chợ bán.

Người đàn ông này đứng trước mặt người mua chỉ nói toàn lời thật: "Con lừa bị đứt đuôi này rất lười, thích nằm lăn trong bùn. Có lần, người làm muốn kéo nó dậy, dùng sức quá mạnh nên đã giật đứt đuôi; con lừa trọc này thì cực kì bướng bỉnh, không chịu đi, bị họ đánh nhiều quá nên rụng hết lông; còn con la này thì già cả què quặt. Nếu chúng còn làm việc được, thì viện trưởng đã không bán chúng đi làm gì!"

Kết quả là người mua nghe xong liền quay đi. Những lời này truyền khắp chợ, không ai đến mua những con vật này nữa.

Vị viện trưởng giận dữ nói với anh ta: *"Này anh bạn, những người trước đuổi anh đi là đúng đấy. Không nên giữ một người như anh ở lại! Tuy rằng tôi thích nghe lời thật, nhưng tôi lại không thích nghe những lời thật khiến tôi mất tiền! Vì vậy, anh đi đi! Muốn đi đâu thì đi!"* Thế là, người đàn ông này lại bị đuổi đi.

Tuy rằng "thuốc đắng dã tật, sự thật mất lòng", nhưng trong thực tế, rất ít người thực sự muốn nghe những lời nói thẳng thắn. Trong việc ứng xử, giao tiếp, bạn nên tôn trọng người khác, ngay cả khi phê bình, chỉ trích, cũng nên "dùng bao bì đẹp", như vậy đối phương sẽ dễ dàng chấp nhận hơn. Tục ngữ có câu: *"Người đẹp vì lụa, lúa tốt vì phân"*. Hàng hóa phải có bao bì bắt mắt thì mới thu hút khách hàng, phụ nữ phải mặc quần áo đẹp thì mới tôn lên vẻ đẹp của mình. Nói chuyện cũng giống như hàng hóa và quần áo, cần phải được "đóng gói" một cách khéo léo thì mới khiến người khác chấp nhận và tin tưởng. Đó chính là sức mạnh của "bao bì".

Có một cô gái trẻ đẹp, không mặc quần áo, người lấm lem bùn đất đến gặp nhà vua. Nhà vua nhìn thấy liền đuổi cô ta đi. Sau đó, cô gái này tắm rửa sạch sẽ, mặc quần áo lộng lẫy rồi lại đến gặp nhà vua. Nhà vua vui vẻ tiếp kiến cô, và giữ cô ở lại bên mình. Tên của cô gái ấy là "Sự thật".

Bất cứ lúc nào cũng phải nói lời thật, nhưng sự thật thường phũ phàng, khiến người ta khó nghe, vì vậy, khi nói ra sự thật cũng cần phải chọn cách thức thích hợp.

Nói chuyện nhất định phải có phương pháp, nói đúng chưa chắc đã khiến người khác chấp nhận. Chỉ có làm thế nào cho "vừa đủ" thì mới nhanh chóng đạt được kết quả như mong muốn.

Nhà thơ người Đức Heinrich Heine từng nói: *"Sức mạnh của ngôn từ lớn đến mức có thể gọi người chết từ trong mộ ra, có thể chôn sống người sống, có thể biến người lùn thành người khổng lồ, có thể đánh bại người khổng lồ".*

Sếp không phải là toàn năng, cũng có thể mắc sai lầm. Làm thế nào để sếp nhận ra sai lầm của mình là cả một vấn đề nan giải.

Nhưng nếu bạn thực sự không thể chấp nhận được sai lầm của sếp hoặc không thể ngủ yên vì điều đó, thì lời khuyên cho bạn là hãy áp dụng chiến lược "nói sếp không sai", để tránh ảnh hưởng đến sự nghiệp của bản thân.

Bước đầu tiên và quan trọng nhất là, hãy chắc chắn rằng đó là sai lầm của sếp. Nhưng đừng mang theo bằng chứng khi nói cho sếp biết sai lầm của họ, khiến sếp nghĩ rằng bạn đang muốn "lật bài".

Đừng chỉ ra lỗi sai của sếp trước mặt mọi người, đó chỉ là hành động nóng nảy mà thôi. Bởi vì, thể diện của sếp rất quan trọng, và điều này đúng với mọi thời đại. Vì vậy, hãy chờ khi mọi người đã giải tán, hãy riêng tư nói chuyện với sếp.

Một khi đã chắc chắn 100% đó là lỗi của sếp, hãy tìm một thời điểm thích hợp và quan sát phản ứng của sếp, chọn một dịp phù hợp, rồi mới khéo léo nói cho sếp biết lỗi sai của họ.

Lời nói đầu tiên cũng sẽ ảnh hưởng đến sự thành công của cuộc trò chuyện. Trước tiên, hãy cho sếp biết bạn xuất phát từ lòng tốt, chẳng hạn như *"Tôi nói điều này vì lợi ích của công ty"* hoặc "Tôi rất tôn trọng anh/chị" đại loại như vậy, sau đó mới khéo léo đề cập đến sai lầm của sếp.

Ngoài ra, "dĩ thoái vi tiến*" (lùi để tiến)* cũng là một chiến lược hay. Ví dụ, nhiều nhân viên rất ghét kiểu sếp "nói một đằng làm một nẻo". Nếu bạn muốn cho sếp biết rằng họ đang "nói một đằng làm một nẻo", bạn có thể dùng cách nói ẩn dụ, chẳng hạn như "Bạn tôi làm việc ở công ty A, luôn phàn nàn về việc sếp của anh ấy nói một đằng làm một nẻo...", nhằm ám chỉ cho sếp biết sai lầm của họ.

Một người khéo léo sẽ không bao giờ nói thẳng vào mặt người khác, ngay cả khi đối phương có lỗi. Còn những người thật thà, lại thích nói thật, điều này khiến người khác cảm thấy họ quá nông nổi, "lộ lõ". "Lộ lõ" cũng có cái hay, trong một số trường hợp nhất định, "lộ lõ" một chút cũng rất cần thiết, nhưng nếu "lộ lõ" quá mức, không chỉ làm tổn thương người khác, mà còn gây bất lợi cho chính mình.

Xưa kia, có một người đàn ông giàu có, vì về già mới sinh được con trai nên vô cùng vui mừng, quyết định mở tiệc lớn mừng sinh nhật con.

Hôm đó, ông ta hỏi một vị khách đến chúc mừng: *"Ông thấy đứa bé này sau này sẽ như thế nào?"* Vị khách trả lời: *"Đứa bé này có tướng mạo phi phàm, sau này nhất định sẽ làm quan lớn!"* Ông giàu nghe xong, cười toe toét, thưởng cho vị khách này rất nhiều tiền.

Ông giàu lại hỏi một vị khách khác: *"Theo ông thì con trai tôi sau này sẽ như thế nào?"* Vị khách này trả lời: *"Nhìn tướng mạo đứa bé này, chắc chắn là người số phận "ngậm thìa vàng", sau này nhất định sẽ rất giàu có!"* Ông giàu nghe xong, lại càng phấn khởi, cũng lập tức thưởng cho vị khách này rất nhiều tiền.

Ông giàu lại hỏi vị khách thứ ba: *"Ông thấy con trai tôi sau này sẽ như thế nào?"* Vị khách này lại không ngại ngần nói thật: *"Sau này nhất định nó sẽ chết."* Ông giàu vừa nghe xong, tức giận đến mức "bốc khói tai", liền ra lệnh đánh vị khách này một trận tới tấp rồi đuổi ra khỏi bữa tiệc.

Từ câu chuyện trên có thể thấy, một số sự thật, nếu nói ra sẽ khiến người khác khó chịu, còn nói dối lại là hành vi trái với lương tâm, nhiều người không muốn làm, từ đó dẫn đến một khuynh hướng khác, đó là nói trống không, qua loa cho xong chuyện.

Đã không muốn nói dối, lại không muốn khiến người khác khó chịu, cách tốt nhất là nói nước đôi, mập mờ.

Con người ta, ai rồi cũng phải đối mặt với cuộc sống. Trong cuộc sống, sự thật là quan trọng, nhưng chân thành còn quan trọng hơn, điều này chắc chắn có giá trị lớn lao hơn đối với bản thân và xã hội. Tuy nhiên, xã hội chúng ta đang sống rất phức tạp, ai cũng là người bình thường, đều mong muốn thành công, xuất chúng. Trong lòng mỗi người đều có những ham muốn và ý nghĩ riêng, nếu không biết lựa lời mà nói: không phân biệt đối tượng, không phân biệt hoàn cảnh mà "phơi bày" tất cả mọi thứ, thì chỉ chuốc lấy tai họa mà thôi, chỉ có nắm vững nguyên tắc nhất định, biết "điều chỉnh âm lượng" khi nói chuyện, thì bạn mới có thể trở thành người được mọi người yêu mến.

Bí kíp mưu lược:

- Không nói chuyện quá thẳng thắn là một trong những bí kíp để ứng xử thành công.
- Khi nói ra sự thật cũng cần phải chọn cách thức thích hợp.

5. ĐỪNG ĐỂ NGƯỜI KHÁC KỲ VỌNG QUÁ CAO

Những người bị điều khiển bởi ham muốn thường không thể đánh giá chính xác điều gì là tốt, điều gì là xấu, tiến độ của một việc như thế nào. Hãy mang đến cho họ một sự bất ngờ, chứ không phải một nỗi thất vọng sâu sắc, đó chính là nguyên tắc vàng trong việc ứng xử, giao tiếp. Cho dù một thứ gì đó có tuyệt vời đến mấy, thì nó cũng không thể nào đáp ứng được những suy nghĩ có sẵn trong đầu chúng ta.

Nếu thực tế vượt quá mong đợi của chúng ta, hoặc một thứ gì đó sau này chứng minh là tốt hơn so với ban đầu chúng ta nghĩ, thì chúng ta sẽ càng cảm thấy hạnh phúc hơn.

Người thành công rất chú trọng đến lời hứa. Họ sẽ không dễ dàng hứa hẹn điều gì, ngay cả khi nắm chắc trong tay, họ cũng không dễ dàng hứa suông. Trong khi đó, có rất nhiều người trong cuộc sống không nắm bắt được giới hạn của lời hứa, họ hứa hẹn một cách bừa bãi, không để lại cho mình chút dư địa nào, kết quả là không thể thực hiện được lời hứa.

Có một vị trưởng khoa của một trường đại học nọ đã hứa với giảng viên trẻ trong khoa rằng sẽ giúp 2/3 số họ được thăng chức. Nhưng khi ông ta đệ đơn lên trường, nhà trường lại không thể chấp nhận con số đó. Ông ta đã kiên quyết tranh luận, chạy đôn chạy đáo khắp nơi, nhưng vẫn không giải quyết được vấn đề. Ông ta lại không muốn nói cho giảng viên trong khoa biết sự tình, chỉ nói với họ: *"Các anh/chị yên tâm, tôi đã hứa thì nhất định sẽ làm được".*

Cuối cùng, danh sách thăng chức được công bố, mọi người đều thất vọng, chửi rủa ông ta thậm tệ. Thậm chí có người còn chửi thẳng vào mặt ông ta. Lãnh đạo nhà trường cũng phê bình ông ta là "chủ nghĩa bản vị".

Từ đó về sau, ông ta không những mất hết uy tín trong khoa, mà còn mất điểm trong mắt lãnh đạo nhà trường.

Mọi việc luôn thay đổi, những việc ban đầu bạn có thể dễ dàng làm được có thể trở nên khó khăn hơn theo thời gian và sự thay đổi của hoàn cảnh. Nếu bạn dễ dàng hứa hẹn, sẽ khiến bản thân gặp nhiều khó khăn hơn trong quá trình thực hiện, đối phương cũng sẽ thất vọng vì không nhận được kết quả như bạn đã hứa, vì vậy, ngay cả chuyện của bản thân, cũng không nên dễ dàng hứa hẹn, nếu không một khi gặp phải chuyện gì đó bất trắc, khiến cho việc có thể làm được lại không thành, bạn sẽ trở thành kẻ "nói nhưng không làm" trong mắt người khác.

Do đó, trong công việc, chúng ta không nên hứa hẹn một cách bừa bãi, khi hứa hẹn không nên "vỗ ngực thụp lưng", nên để lại cho mình chút dư địa, ngay cả những việc bản thân có thể làm được cũng không nên đồng ý ngay.

Tất nhiên, việc để lại cho mình chút dư địa không có nghĩa là không cố gắng tìm cách thực hiện.

Cần biết rằng, đã hứa thì phải nỗ lực thực hiện, tuyệt đối không được "hứa suông", nếu không không những làm tổn thương đối phương, mà còn hủy hoại danh tiếng của bản thân, khiến bạn khó có chỗ đứng trong xã hội.

Con người ta thường có xu hướng đánh giá mọi việc cao hơn thực tế, thực tế không bao giờ đuổi kịp được trí tưởng tượng của con người. Chúng ta có thể dễ dàng tưởng tượng ra một việc gì đó rất hoàn hảo, nhưng trong thực tế, để làm được điều đó lại rất khó khăn. Ham muốn cộng với trí tưởng tượng của con người, có thể tạo ra rất nhiều thứ, nhưng trên thực tế những thứ đó rất hiếm khi xuất hiện. Điều này cho thấy, thực tế rất khó có thể đáp ứng được trí tưởng tượng của con người.

Vì vậy, cho dù làm bất cứ việc gì, cũng nên giữ thái độ khiêm tốn, không nên quá phóng đại, càng không nên "nổ". Nếu không, ngay cả khi bạn nói đúng sự thật, bạn cũng sẽ khiến người khác thất vọng. Điều này sẽ ảnh hưởng đến đánh giá của người khác về bạn. Những người bị điều khiển bởi ham muốn thường không thể đánh giá chính xác điều gì là tốt, điều gì là xấu, tiến độ của một việc như thế nào. Vì vậy, cho dù làm bất cứ việc gì, bạn cũng không nên để người khác kì vọng quá nhiều. Như vậy, sự phát triển của sự việc thường sẽ nằm ngoài mong đợi của họ. Hãy mang đến cho họ một sự bất ngờ, chứ không phải một nỗi thất vọng sâu sắc. Đó chính là nguyên tắc vàng trong việc ứng xử, giao tiếp.

Những điều được tung hô quá mức, hiếm khi có cái kết tốt đẹp. Tưởng tượng ra sự hoàn hảo của một thứ gì đó thì không khó, cái khó là làm thế nào để biến nó thành sự thật. Trí tưởng tượng và ham muốn luôn là cặp bài trùng, sinh ra những thứ rất khác so với thực tế.

Có một tiến sĩ ngành công nghệ thông tin du học tại Mỹ, sau khi tốt nghiệp đi xin việc, kết quả là bị rất nhiều công ty từ chối. Suy nghĩ kĩ càng, anh ta quyết định cất hết bằng cấp, dùng "thân phận thấp nhất" để xin việc.

Không lâu sau, anh ta được một công ty nhận vào làm nhân viên nhập liệu chương trình, đối với anh ta mà nói đây chính là "dùng dao mổ trâu để giết gà", nhưng anh ta vẫn làm việc rất tận tâm. Không lâu sau, sếp phát hiện ra anh ta có thể nhìn ra lỗi sai trong chương trình, không giống nhân viên nhập liệu bình thường, lúc này anh ta mới lấy bằng cử nhân ra, sếp liền chuyển anh ta sang vị trí phù hợp với bằng cấp.

Một thời gian sau, sếp lại phát hiện ra anh ta thường xuyên đưa ra nhiều ý kiến độc đáo, sâu sắc, hơn hẳn sinh viên mới ra trường. Lúc này, anh ta lại lấy bằng thạc sĩ ra, thế là sếp lại thăng chức cho anh ta.

Lại một thời gian sau, sếp cảm thấy anh ta vẫn rất khác biệt so với những người khác, liền "hỏi thăm" anh ta, lúc này anh ta mới lấy bằng tiến sĩ ra. Sếp đã nhận thức đầy đủ về trình độ của anh ta, không chút do dự bổ nhiệm anh ta vào vị trí quan trọng.

Để sếp có sự kì vọng từ thấp đến cao về bạn sẽ tốt hơn rất nhiều so với từ cao xuống thấp. Hướng và sự thay đổi năng lượng của sự kì vọng là như vậy.

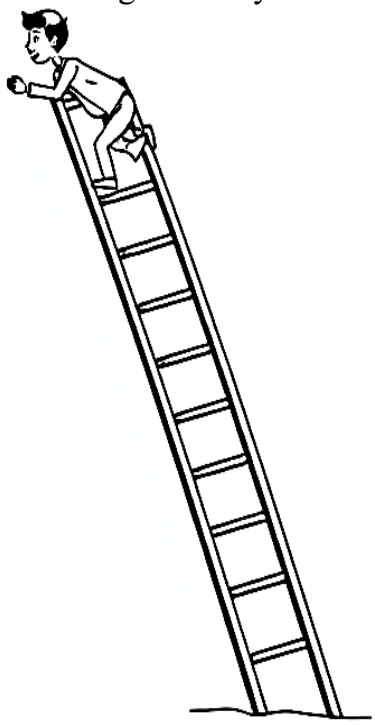
Vì vậy, những thứ tuyệt vời thường mang đến nhiều thất vọng hơn là hy vọng. Hy vọng là kẻ dối trá, cần phải kiểm soát nó một cách hợp lý, để niềm vui mà thực tế mang lại vượt quá mong đợi ban đầu của chúng ta, khởi đầu hoành tráng chủ yếu là để khuấy động sự tò mò, chứ không phải là để củng cố kỳ vọng. Nếu thực tế vượt quá mong đợi, hoặc một thứ gì đó sau này chứng minh là tốt hơn so với ban đầu chúng ta nghĩ, thì chúng ta sẽ càng cảm thấy hạnh phúc hơn. Tuy nhiên, nguyên tắc này không áp dụng với những điều tiêu cực, khi một điều xấu bị phóng đại, mọi người sau khi biết được sự thật sẽ quay sang ca ngợi nó. Ví dụ, nếu bạn phạm lỗi, bạn cố tình phóng đại lỗi lầm của mình, ngược lại sẽ dễ dàng được mọi người tha thứ. Như vậy, những điều khiến mọi người "tránh như tránh tà" có vẻ cũng không đến nỗi không thể chấp nhận được.

Luôn điều chỉnh sự kỳ vọng của người khác đối với bạn, điều này sẽ giúp bạn dễ dàng hơn trong việc làm những điều mình có thể. Nó còn giúp bạn dần dần xây dựng hình tượng tốt đẹp trong mắt người khác, họ sẽ nghĩ rằng bạn là người ổn trọng, không nóng vội, biết tự lượng sức mình và đáng tin cậy.

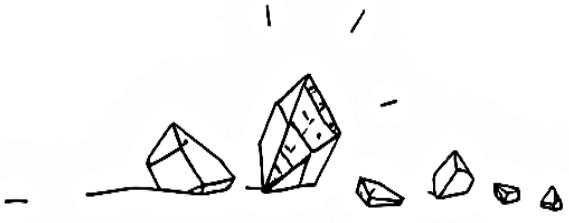
Trong việc ứng xử, giao tiếp, bạn nên là người "nói đi đôi với làm", giữ lời hứa. Vì vậy, đừng hứa hẹn bừa bãi, "nói như ném hạt vừng". Người khôn ngoan sẽ cẩn thận đánh giá hoàn cảnh khách quan, cố gắng không hứa hẹn những điều mình không chắc chắn.

Bí kíp mưu lược:

- "Trèo" càng cao, "ngã" càng đau.
- Nếu thực tế vượt quá mong đợi của chúng ta, hoặc một thứ gì đó sau này chứng minh là tốt hơn so với ban đầu chúng ta nghĩ, thì chúng ta sẽ càng cảm thấy hạnh phúc hơn.



@tho_ngodao



6. LẤY LÒNG BẰNG LỜI KHEN PHÙ HỢP

"Khen ngợi cần phải có chừng mực, phải có nghệ thuật, hơn nữa phải biết giới hạn."

Nịnh nọt thường được nhiều người sử dụng, vì ba lý do: Thứ nhất là nịnh nọt rất tiết kiệm công sức, có thể "sản xuất" ra hàng vạn lời nịnh nọt mỗi ngày; thứ hai là ai cũng thích nghe, "bu đen bu đỏ"; thứ ba là có lợi cho bản thân mà không làm hại ai.

Thực ra, lời nịnh nọt cũng được chia thành nhiều cấp độ khác nhau. Cấp độ cao nhất được gọi là "tán dương", "ca ngợi", "khen ngợi", "tôn vinh", v.v., còn cấp độ thấp nhất thì bị coi là "xu nịnh", "nịnh hót", "bợ đít", v.v..

Khen ngợi người khác là vì họ có điểm đáng để khen, hơn nữa bản thân việc khen ngợi cũng là cách để bạn thể hiện sự yêu mến của mình đối với họ. Vì vậy, tuy rằng bản thân việc khen ngợi có tác dụng cải thiện mối quan hệ, nhưng đó chỉ là "tác dụng phụ", không phải là mục đích duy nhất. Nếu coi việc khen ngợi đơn thuần là phương tiện để cải thiện mối quan hệ, thì lời khen sẽ trở nên "không còn trong sáng" nữa. Ví dụ: Có người mua một chiếc áo mới, bạn thấy đẹp thì khen. Nếu chiếc áo đó thực sự không đẹp, lời khen của bạn sẽ mang hàm ý xu nịnh, là biểu hiện của sự giả tạo, còn nếu là cố tình nịnh nọt thì càng không nên.

Có thể thấy, nịnh nọt tuy có vẻ đơn giản, nhưng thực ra lại rất khó. Sự khác biệt giữa "nịnh nọt cao cấp" và "nịnh nọt thấp cấp" nằm ở gu thẩm mỹ, bí quyết nằm ở tâm, không thể nói hết được. Muốn thoát khỏi kiểu nịnh nọt rẻ tiền, thấp kém, lại không thể "đầu tư" quá nhiều, nếu không có "kỹ thuật sản xuất" tốt thì không thể nào làm được. Vì vậy, phải cẩn thận, nắm bắt được "chừng mực", nếu không rất dễ phản tác dụng.

Nếu người xung quanh bạn đạt được thành tích tốt, bạn nên chân thành nói với họ: "Bạn làm tốt lắm, chắc hẳn bạn đã rất vất vả". Đối phương nghe xong sẽ rất vui, vì bạn đã khẳng định thành tích của họ là do nỗ lực mà có. Nếu bạn nói: "Bạn mà cũng đạt được thành tích này thì quả thực là hiếm có!", đối phương có thể sẽ nghĩ bạn đang mỉa mai họ, mặc dù bạn không hề có ý đó. Vì vậy, lời khen chân chính phải là lời khen phù hợp.

Khen ngợi người khác một cách phù hợp không phải là điều dễ dàng. Nếu khen không đúng cách, ngược lại sẽ khiến đối phương cảm thấy khó chịu. Để đối phương cởi mở chia sẻ tâm tư, bạn phải nhanh chóng nhận ra điểm mà họ tự hào, thích được khen ngợi, rồi sau đó tập trung khen ngợi điểm đó. Trước khi chưa xác định được điểm mà đối phương tự hào nhất, tốt nhất không nên khen ngợi một cách bừa bãi, tránh "tự rước nhục" vào thân. Hãy thử nghĩ, một người phụ nữ đang tự ti vì thân hình gầy gò rõ rệt, nghe thấy người khác khen mình mảnh mai, thon thả, thì làm sao cảm thấy vui được?

Tiểu Vương có ngoại hình rất giống một diễn viên nổi tiếng. Mỗi lần anh ta đến nhà hàng, nhân viên phục vụ lần đầu tiên gặp anh ta đều nói: "Anh giống diễn viên A quá!" Quả thực, cho dù là ngoại hình hay khí chất của anh ta đều rất giống với diễn viên đó. Thông thường, nói ai đó giống người nổi tiếng là lời

khen, người được khen thường sẽ cảm thấy vui vẻ, nhưng phản ứng của Tiểu Vương lại khác, sau khi nghe nhân viên phục vụ nói như vậy, anh ta càng trở nên ít nói hơn.

Nhân viên phục vụ có thể là nửa chân thành nửa nịnh nọt khi nói ra những lời đó, nhưng thấy đối phương không để ý, họ cảm thấy rất ngạc nhiên. Thực ra, phản ứng của Tiểu Vương là vì nhân viên phục vụ đã khen không đúng chỗ. Tiểu Vương biết nhược điểm của mình là dễ mang đến cho người khác ấn tượng lạnh lùng. Mà vị diễn viên nổi tiếng kia lại chuyên đóng vai lạnh lùng, tàn nhẫn. Vì vậy, nếu nói anh ta giống vị diễn viên kia, anh ta sẽ cảm thấy đó là đang chỉ trích nhược điểm của mình.

Tóm lại, trong giao tiếp ứng xử, khen ngợi ưu điểm và thế mạnh của người khác một cách phù hợp, không cần quá nhiều lời, cũng có thể khiến đối phương có ấn tượng tốt, từ đó có được nhiều mối quan hệ tốt đẹp.

Lời khuyên trong việc kết bạn: Hãy thử khen ngợi những người xung quanh bạn, người yêu, bạn bè, đồng nghiệp đều được, có thể khen trang phục, kiểu tóc hoặc làn da của họ. Hãy khen ngợi người khác một cách chân thành, xuất phát từ trái tim. Nếu bạn cảm thấy ngại ngùng khi khen trực tiếp, bạn có thể viết thiệp hoặc nhắn tin.

Lưu Minh là người rất biết cách dùng lời khen trong giao tiếp. Trong một buổi họp của công ty, có một đồng nghiệp đọc báo cáo, nhưng vì báo cáo không có gì đặc sắc nên không nhận được tràng pháo tay nào. Tan họp, Lưu Minh tình cờ gặp người đồng nghiệp này ở nhà vệ sinh, anh ta liền nói với người đồng nghiệp: "Báo cáo vừa rồi của anh hay lắm, ngắn gọn, súc tích, tôi rất ngưỡng mộ anh!"

Người đồng nghiệp này ban đầu cũng không mong đợi báo cáo của mình được ai chú ý tới, nhưng vài câu nói của Lưu Minh lại khiến anh ta cảm thấy vui vẻ cả ngày.

Lưu Minh thường xuyên thể hiện sự ngưỡng mộ của mình đối với đồng nghiệp, gặp đồng nghiệp nam mặc quần áo mới, anh ta sẽ vô tình nói: "Ôi, đẹp trai quá!"; gặp đồng nghiệp nữ thay kiểu tóc mới, anh ta cũng sẽ cố tình trợn mắt nói: "Hóa ra là cô, tôi cứ tưởng ai mà xinh đẹp thế!" Có thể tưởng tượng, Lưu Minh luôn giữ được mối quan hệ tốt đẹp với tất cả mọi người trong công ty, tất cả những ai quen biết Lưu Minh đều nhanh chóng trở thành bạn bè của anh ta. Và mối quan hệ tốt đẹp cũng mang lại cho anh ta rất nhiều thu hoạch.

Lợi ích của việc khen ngợi thì ai cũng biết. Nhưng có một điều thú vị là: Ai cũng thích được khen, nhưng không phải ai cũng thích khen người khác.

Nguyên nhân sâu xa khiến nhiều người không thích khen người khác là vì: Họ lo lắng rằng việc làm này sẽ khiến họ mang tiếng là "không đứng đắn". Bởi vì trong lòng họ, chủ động khen ngợi người khác để trục lợi là hành vi "tiểu nhân", chỉ có "tiểu

@tho_ngodao

nhân" mới luôn miệng nịnh nọt người khác. Phản ứng đầu tiên của họ khi nghĩ đến việc khen ngợi người khác có thể là "Quân tử thẳng thắn, tiểu nhân hay lo lắng" hoặc "Tình bạn giữa quân tử nhạt nhẽo như nước lã" chẳng hạn.

Thực ra, lo lắng như vậy là không cần thiết, trật tự đạo đức của xã hội đã được thiết lập từ lâu. Vì muốn có được mối quan hệ hài hòa, gần gũi, mọi người đã xem việc khen ngợi đối phương là một trong những cách giao tiếp thông dụng và phù hợp trong cuộc sống hàng ngày. Cho dù bạn không thích khen người khác, thì người khác vẫn sẽ khen bạn. Nhìn từ góc độ này, bạn cũng nên khen người khác. Đã nên khen thì phải biết cách khen!

Dưới đây là một số bí quyết khi khen ngợi người khác:

(1) **Nhìn người mà nói.** Gặp cô gái thích làm đẹp thì khen trang phục; gặp bà mẹ có con nhỏ thì tốt nhất nên khen con, "con mình dù xấu cũng vẫn là con", khen con họ thông minh, đáng yêu chắc chắn không sai! Gặp cô gái "cuồng" công việc thì ngoài ngoại hình, cũng có thể khen thành tích công việc! Còn đàn ông, tốt nhất nên khen công việc, bạn có thể khen họ thông minh, kiên trì.

(2) **Phải tự nhiên, khéo léo.** Không nên gượng ép, quá gượng ép sẽ khiến người khác nghĩ bạn có ý đồ khác, có thể đối phương sẽ không hài lòng, ngược lại phản tác dụng! Ngoài ra, cũng không nên khen quá ồn ào, điều này sẽ khiến đối phương cảm thấy bạn đang mỉa mai! Tốt nhất là nên riêng tư chia sẻ quan điểm của bạn với đối phương, cách làm này cũng dễ dàng tạo được sự đồng cảm giữa hai bên hơn!

(3) **Không nên dùng những từ ngữ quá sáo rỗng.** Diễn đạt được ý là được rồi, không nên quá phóng đại, quá phóng đại cũng sẽ khiến người khác cảm thấy bạn đang mỉa mai. Thông thường, những từ ngữ như "tốt", "hay", "tôi thích" là đủ!

(4) **Nên khen ngợi "người bình thường".** Bởi vì họ thường không được ai khen ngợi! Khi họ có chút thành tích, bạn hãy khen họ một hai câu, bạn nhất định sẽ khiến họ có ấn tượng tốt.

Bí kíp mưu lược:

- Hãy thể hiện sự trân trọng một cách chân thành.
- Ai cũng thích được khen.

7. SỬ DỤNG “LỜI NÓI DỐI CÓ THIỆN CHÍ" MỘT CÁCH KHÉO LÉO

“Lừa dối có thiện chí đôi khi là cần thiết.”

“Lời nói dối có thiện chí” phải là lời nói dối vô hại, không làm tổn thương ai.

Từ nhỏ, chúng ta đã được dạy bảo không được nói dối, câu chuyện "Cậu bé chăn cừu" đã trở thành kinh điển chiếm một góc trong quan niệm đạo đức của chúng ta. Tuy nhiên, lớn lên, chúng ta lại tiếp xúc với vô vàn lời nói dối đã lật đổ những gì

chúng ta học được khi còn nhỏ, lời nói dối có thể thay đổi quan niệm đạo đức của chúng ta, chắc chắn phải có "giá trị thực tiễn" của nó.

Có một người đàn ông, sau khi tốt nghiệp trung học cơ sở, ông ta phải thi lại 3 lần mới vào được trung học phổ thông, lại bị ở lại lớp vì nhiều môn học không đạt. Một học sinh được mọi người coi là "vô phương cứu chữa" như vậy, nhiều năm sau lại trở thành tiến sĩ du học tại Anh, hiện giờ đang làm phó giáo sư tại một trường đại học. Ông ta kể cho chúng tôi nghe câu chuyện như sau:

"Tôi phải thi lại hai lần mới vào được lớp 10, nhưng vào kì nghỉ hè lớp 11, tôi lại nhận được thông báo bị ở lại lớp! Không ngờ tất cả mọi người đều lên lớp, chỉ có mình tôi phải ở lại. Tôi càng trở nên chán nản. Mỗi ngày tôi chỉ nghĩ đến việc ra sân bóng rổ, kết quả học tập còn kém hơn cả năm trước; tôi sắp bị đuổi học, nhưng lúc này, điều kì diệu đã xảy ra.

"Một buổi chiều nọ, tôi trốn học đi đánh bóng rổ, có một chàng trai trẻ tìm tôi đánh cùng, thế là tôi và anh ta thi đấu nảy lửa trong nửa tiếng, cho đến khi nghỉ giải lao tôi mới phát hiện ra, hóa ra anh ta chính là thầy giáo dạy toán của tôi. Thật xấu hổ, đã một tháng trôi qua mà tôi chưa đi học của thầy ấy được mấy buổi. Tuy nhiên, từ đó về sau, tôi không dám "trốn" học của thầy ấy nữa.

"Không lâu sau, trong một buổi học, trước khi tan học, thầy giáo bất ngờ tuyên bố trước lớp rằng cách giải bài tập của tôi rất sáng tạo, tôi là một học sinh có tiềm năng, nếu tiếp tục nỗ lực, sau này nhất định sẽ trở thành nhà toán học. Lúc đó tôi cảm thấy hơi khó tin, vì phần giải bài tập của tôi đều là chép lại. Nhưng thầy giáo nói rất chân thành, hoàn toàn không giống đang đùa với tôi.

"Từ đó về sau, tôi bắt đầu chăm chỉ học hành, không những kết quả môn toán vượt trội hơn các bạn khác, mà các môn học khác cũng dần dần tiến bộ, kì thi đại học kết thúc, kết quả là tôi không những đỗ đại học, mà còn đỗ vào ngành học mà tôi hằng mong ước - ngành toán của trường sư phạm. Trong lòng tôi luôn biết ơn người thầy ấy.

"Vài năm sau, tôi hỏi thầy giáo tại sao năm đó lại khuyến khích tôi như vậy, vì thầy ấy biết rõ rằng bài giải như thế không thể nào do tôi nghĩ ra được. Thầy ấy nói: "Đúng vậy, tôi biết, nhưng tôi chỉ muốn thử xem, lời nói dối có thiện chí liệu có giúp ích gì cho em không, bây giờ nhìn lại, chứng tỏ tôi đã làm đúng". Nghe xong lời của thầy, tôi hiểu ra rằng - lời nói dối có thiện chí còn hiệu quả hơn cả lời khuyến khích thông thường".

Lời nói dối có thiện chí là lời nói dối đẹp đẽ. Khi chúng ta "bịa" ra một vài lời nói dối vì hạnh phúc và hy vọng của người khác, thì lời nói dối đã trở thành sự thấu hiểu, tôn trọng và bao dung.

Shakespeare từng nói: "Nịnh nọt là cây roi quất vào tội lỗi." Có lẽ mọi người đều nghĩ rằng nói dối là hành vi "tệ hại" nhất, nhưng trong giao tiếp ứng xử giữa con người với nhau, đôi khi vẫn cần có những lời nói dối có thiện chí.

Nói dối giống như một trò chơi, muốn chơi thì phải nắm rõ luật chơi, lời nói dối trong cuộc sống phải là lời nói dối vô hại, không làm tổn thương ai, tốt nhất là phải có mục đích tích cực, và phải biết dừng đúng lúc, nếu không, nói dối nhiều quá, trái tim sẽ trở nên cứng nhắc, tiêu chuẩn đạo đức sẽ bị bóp méo, nhân cách sẽ bị hủy hoại.

Đã không thể tránh khỏi lời nói dối, vậy chúng ta hãy dùng tâm thái bao dung để chấp nhận nó. Phân tích kĩ lời nói dối, có thể chia thành ba loại sau:

(1) **Nói không thật lòng:** Lời nói dối thông thường, như "Vợ anh đẹp quá", "Con trai chị thông minh quá", v.v., mặc dù là nói không thật lòng, nhưng vừa khen người khác lại vừa có lợi cho mình, người nghe dù biết rõ nhưng vẫn thích nghe. Loại nói dối này thực chất chính là lời khen.

(2) **Nói thật nhưng lại là nói dối:** Hoàn toàn là nói dối, như sếp không thăng chức hoặc tăng lương cho bạn, nhưng để an ủi bạn hoặc muốn sau này dễ làm việc với nhau, bèn "bịa" ra lý do, ví dụ như: "Năm nay công ty không có chỗ trống", "Năm nay công ty làm ăn không được lợi nhuận". Tuy rằng đây cũng là sự thật, nhưng lý do thực sự khiến bạn không được thăng chức hoặc tăng lương lại không phải là như vậy.

Loại nói dối này là một phần của "lời nói dối đẹp đẽ", thường thì người bị lừa cũng không biết.

(3) **Trò chơi số liệu:** Số liệu có thể lừa người, tùy thuộc vào cách bạn sử dụng nó, ví dụ như bạn nhìn thấy một câu hỏi trong một bản thống kê về người Singapore: Bạn thích sống ở loại hình nhà ở nào?

Kết quả thống kê cho thấy: Căn hộ: 20%; nhà trệt: 30%; biệt thự: 10%; nhà ở xã hội: 40%. Thoạt nhìn, bạn sẽ nghĩ rằng có nhiều người thích sống ở nhà ở xã hội, vì vậy bạn rút ra kết luận "Người Singapore thích sống ở nhà ở xã hội", thực ra nếu suy nghĩ kĩ hơn, cộng ba con số phía trước lại (tức là 60%), bạn sẽ nhận ra rằng, thực ra số người không thích sống ở nhà ở xã hội lại nhiều hơn.

Nói dối cần phải có chút thông minh, phải biết cách "ngụy trang" lời nói dối giống như thật. Và phải cẩn thận, đừng để "lỡ bước sa chân", "gậy ông đập lưng ông", rơi vào cái bẫy do chính mình dựng lên và cuối cùng tự lừa dối bản thân.

Bí quyết để nói dối "hay" nhất là phải có thái độ chân thành, không phạm vào điều cấm kị của đối phương. Nếu bạn nói những lời nghe "êm tai" với đối phương một cách hời hợt, ngay cả khi đó là lời khen lịch sự, đôi khi đối phương không những không chấp nhận lòng tốt của bạn, mà ngược lại sẽ cảm thấy bạn giả tạo. Vì vậy, biểu cảm chân thành, nghiêm túc là chiến lược quan trọng để thay đổi tâm lý của đối phương. Cho dù lời bạn nói hoàn toàn trái ngược với sự thật, là lời nói dối thực sự, nhưng chỉ cần bạn thể hiện một cách chân thành, đối phương vẫn sẽ tin rằng đó là lời nói thật lòng của bạn, tự nhiên sẽ có ấn tượng tốt về bạn, đây là điều hiển nhiên. Chúng ta hãy cùng xem lại hồi ức của một người đàn ông:

Tôi nhớ nhiều năm trước, tôi đến cửa hàng mua xe đạp, vì biết mình "chân ngắn thân dài", không cân đối, nên sau khi chọn được xe và thanh toán, tôi bảo ông chủ hạ yên xe xuống thấp một chút, ai ngờ ông chủ cửa hàng sau khi quan sát kĩ càng, đã nói với tôi bằng giọng rất chân thành: "Anh ơi, chân anh dài mà!" Ngay lập tức, tôi "đầu hàng", lặng lẽ nhìn ông chủ nâng yên xe lên cao. Sau đó, tôi lái chiếc xe đạp có yên cao vút ấy về nhà. Trên đường đi, tôi vẫn nghĩ đến câu nói đầy tự tin và quyết đoán của ông chủ "Chân anh dài mà!", trong lòng vô cùng phấn khích.

Lời khen của ông chủ cửa hàng rõ ràng không phù hợp với thực tế, hơn nữa động cơ của ông ta cũng không rõ ràng. Tuy nhiên, tôi vẫn rất biết ơn ông ta, tất nhiên không phải biết ơn lời nói dối của ông ta, mà là biết ơn thái độ "khen ngợi lịch sự bằng biểu cảm nghiêm túc" của ông ta.

Lời nói dối gần như là không thể thiếu trong giao tiếp ứng xử. Có những người tuyên bố rằng họ không bao giờ nói dối, chính câu nói này lại là lời nói dối. Khi biết tin người thân bị bệnh nặng, hay bạn bè gặp nạn, chúng ta thường sẽ nói những lời không phù hợp với thực tế. Theo nghĩa này, trên đời không có ai là không nói dối. Nhiều lời nói dối về hình thức không phù hợp với sự chân thành trong giao tiếp, nhưng về bản chất lại phù hợp với đặc điểm tâm lý và xã hội của con người. Không ai muốn bị phủ nhận, ai cũng hy vọng những tin xấu mà họ nghe được chỉ là giả. Để những mong muốn chính đáng của con người không bị dập tắt, lời nói dối bắt đầu phát huy tác dụng của nó.

Bí kíp mưu lược:

- Lời nói dối có thiện chí là vì muốn mang lại hạnh phúc và hy vọng cho người khác.
- "Nói dối" nhất định phải tuân thủ luật chơi.



8. "NGHỆ THUẬT" TỪ CHỐI

“Nói "không" một cách khéo léo.

Nguyên tắc chung khi từ chối người khác là không được làm tổn thương lòng tự trọng của họ, không được khiến họ cảm thấy khó xử.”

Tục ngữ có câu "Thịnh tình khó cưỡng", khi người khác yêu cầu bạn giúp đỡ, có thể bạn khó nói: có thể bạn "lực bất tòng tâm", hoặc vì yêu cầu của đối phương không hợp lý, hoặc vì việc đối phương nhờ không thể thực hiện được, về nguyên tắc, về logic, bạn nên từ chối thẳng thừng. Nhưng trong giao tiếp ứng xử, chữ "không" lại không dễ nói ra miệng. Bởi vì từ chối không khéo sẽ khiến đối phương khó chịu thậm chí là bực tức, nhiều người đã mất bạn bè, mất lòng cấp trên, khiến đối tác phẫn nộ chỉ vì từ chối không khéo. Vì vậy, nắm vững "nghệ thuật" từ chối là rất cần thiết. Nguyên tắc chung khi từ chối người khác là không được làm tổn thương lòng tự trọng của họ, không được khiến họ cảm thấy khó xử.

Hãy nhớ lại xem, có phải bạn thường không muốn đồng ý với người khác, nhưng vì ngại nên lại đồng ý? Ví dụ, có lúc bạn đã hứa với vợ là tối nay sẽ về sớm ăn cơm với cô ấy, nhưng sếp lại yêu cầu bạn ở lại làm thêm giờ, tuy rằng trong lòng bạn không muốn nhưng bạn lại không dám từ chối; hoặc có lúc bạn rất mệt mỏi, cần nghỉ ngơi, nhưng bạn bè lại nhờ bạn trông con giúp, bạn lại không nỡ từ chối. Có rất nhiều ví dụ tương tự, mặc dù mỗi lần bạn đều tự nhủ sẽ không lặp lại nữa, nhưng bạn lại không làm được, phải không?

Nếu bạn bè mời bạn uống rượu trong một bữa tiệc và thuyết phục bạn thử, nhưng bạn lại rất ghét rượu, bạn sẽ từ chối như thế nào? Khi bạn bè mời bạn đi hát karaoke, nhưng bạn lại nghĩ rằng môi trường đó hơi phức tạp, hơn nữa bạn lại hát không hay, bạn sẽ từ chối như thế nào? Bạn học mượn vở bài tập của bạn để chép, còn nói sẽ trả tiền, nhưng bạn lại thấy làm như vậy là không đúng, bạn sẽ từ chối như thế nào?

Có những người lãnh đạo thiếu kinh nghiệm giao tiếp thường có thói quen dùng tư duy một chiều để suy nghĩ và xử lý yêu cầu của đồng nghiệp, vì vậy, mặc dù có lúc quyết định của họ là đúng đắn, nhưng lại khiến đồng nghiệp cảm thấy khó chịu. Trong giao tiếp, họ quên mất một nguyên tắc cơ bản: Giao tiếp với đồng nghiệp không chỉ đơn thuần là theo đuổi sự "đúng đắn", mà còn phải kết hợp "sự hợp tác" và "thể diện". Ví dụ, trong công việc hàng ngày, chúng ta thường nghe thấy những cuộc đối thoại giữa các đồng nghiệp như sau:

Trưởng phòng: *"Anh Lưu, ngày mai anh có thể điều hai người sang giúp phòng tôi kiểm tra lại chi phí sản xuất được không?"*

Trưởng ban Lưu: *"Không được, bên tôi không thể điều người sang được. Thật xin lỗi."*

Từ đoạn đối thoại này, chúng ta có thể thấy, mặc dù quyết định của trưởng ban Lưu có thể là đúng, ông ta cũng rất chú ý đến cách nói chuyện, rất lịch sự khi từ chối yêu cầu của đồng nghiệp, nhưng vẫn khiến trưởng phòng cảm thấy khó chịu. Nguyên

nhân rõ ràng không phải là do cách nói chuyện, mà là do ông ta chỉ suy nghĩ theo một chiều, trực tiếp lựa chọn giữa "được" và "không được". Làm như vậy, chắc chắn sẽ khiến ông ta không còn "đường lùi" khi xử lý mối quan hệ với đồng nghiệp, cũng khó có thể vừa theo đuổi sự "đúng đắn" vừa giữ được "sự hợp tác" và "thể diện". Trong trường hợp này, nếu ông ta dùng tư duy đa chiều để suy nghĩ và xử lý yêu cầu của đồng nghiệp, kết quả sẽ khác. Trưởng ban Lưu hoàn toàn có thể chọn một trong những cách sau đây để khéo léo trả lời trưởng phòng:

(1) **Cách "xoa dịu" (dần dần đáp ứng yêu cầu của đối phương):** "Tôi có thể điều hai người sang giúp anh, nhưng phải vài ngày nữa. Nếu anh cần gấp, ngày mai tôi sẽ cho một người sang trước, 5 ngày sau tôi sẽ cho người kia sang, được không? Thật xin lỗi."

(2) **Cách "thỏa hiệp" (đáp ứng yêu cầu của đối phương):** "Được rồi, tôi sẽ cố gắng điều một người sang giúp anh, còn người kia anh hãy nhờ phòng khác giúp nhé, được không? Thật xin lỗi."

Trong giao tiếp ứng xử hàng ngày, nhiệt tình giúp đỡ người khác, "giúp đến nơi giúp đến chốn" là điều nên làm. Nhưng nhất định phải tự lượng sức mình, nếu gặp phải việc mình không làm được, phải học cách từ chối. Nếu nói "không" một cách thẳng thừng, sẽ khiến người cần giúp đỡ cảm thấy thất vọng và khó xử, một câu trả lời phù hợp với mong đợi của đối phương, ngay cả khi đó là lời từ chối, cũng sẽ khiến đối phương dễ dàng chấp nhận.

Giám đốc Vương đã đưa ra kế hoạch đào tạo nhân viên mới của cô Mã trong cuộc họp, được tổng giám đốc khen ngợi, ông ta rất vui mừng, quyết định mời mọi người đi ăn mừng, nhưng...

Giám đốc Vương: *"Cô Mã, kế hoạch đào tạo nhân viên mới của cô rất hay, tổng giám đốc cũng rất hài lòng."*

Cô Mã: *"Cảm ơn anh! Nỗ lực cũng đã được đền đáp."*

Giám đốc Vương: *"Tôi rất vui, thế nào? Hôm nay chúng ta đi ăn mừng nhé, vừa hay tôi cũng rảnh, cô nhất định phải đi, hôm nay tôi mời."*

Cô Mã: *"Tuyệt quá... nhưng mà, giám đốc ơi, thật xin lỗi! Hôm nay tôi đã lỡ hẹn bạn đi nghe hòa nhạc rồi, vé cũng đã mua, vé lần này khá đắt, thật tiếc quá!"*

Giám đốc Vương: *"Vậy thì... không còn cách nào khác rồi!"*

Cô Mã: *"Lần sau tôi nhất định sẽ thu xếp thời gian, cảm ơn anh!"*

Từ đoạn đối thoại này, chúng ta nhìn thấy kĩ năng diễn đạt rất tốt của cô Mã, trong đó có ba điểm chính, thứ nhất là trước khi từ chối hãy khẳng định lại, khi nghe giám đốc đề nghị, cô ấy nói: *"Tuyệt quá...";* thứ hai là nói rõ lý do không thể tham gia,

"đã lỡ hẹn bạn đi nghe hòa nhạc... vé cũng khá đắt"; thứ ba là thể hiện thành ý và lòng biết ơn: *"Lần sau tôi nhất định sẽ thu xếp thời gian, cảm ơn anh!".*

Nếu cô Mã dùng cách khác, ấp úng, lúng túng: *"Cái này... tôi... hôm nay có thể..."* hoặc nói thẳng thừng: *"Hôm nay không được, hôm nay tôi có hẹn rồi."* hoặc là miễn cưỡng đồng ý, thì cách nào cũng khiến đối phương tổn thương, hoặc là phá hỏng tâm trạng và kế hoạch của bản thân, đều rất bất lợi cho cô ấy.

Từ ví dụ này có thể thấy, chúng ta thường cảm thấy ngại ngùng khi từ chối người khác hoặc bị người khác từ chối, thực ra chỉ cần lời nói khéo léo, uyển chuyển, vẫn có thể nhận được sự tôn trọng của người khác. Để nắm vững nghệ thuật từ chối, bạn có thể tham khảo những cách sau đây:

@ho_ngodao

- **Cách "cảm ơn và từ chối":** *Cảm ơn, xin lỗi, làm như vậy có thể không phù hợp.*
- **Cách "bù đắp":** *Thật xin lỗi, việc này tôi thực sự không giúp được, nhưng mà, tôi có thể giúp anh/chị việc khác!*
- **Cách "hài hước":** *A! Xin lỗi, hôm nay tôi có việc mất rồi, đành phải "chuồn" trước rồi.*
- **Cách "bảo vệ bản thân":** *Anh/chị nghĩ xem, làm sao tôi có thể làm việc mà mình không chắc chắn được? Anh/chị muốn tôi "quê mặt" à?*
- **Cách "không nói":** Dùng ngôn ngữ cơ thể như vẫy tay, lắc đầu, nhún vai, nhíu mày, quay người và biểu cảm phủ định để thể hiện thái độ từ chối.
- **Cách "hoãn binh":** *Ồ, để tôi bàn bạc lại với bạn, anh/chị cũng hãy suy nghĩ thêm, vài ngày nữa quyết định nhé?*
- **Cách "mượn lực":** *Anh/chị hãy hỏi anh/chị ấy, họ có thể làm chứng, tôi chưa bao giờ làm việc này!*
- **Cách "từ chối khéo léo":** *Ồ, vậy à, nhưng mà tôi chưa nghĩ kĩ, cho tôi suy nghĩ thêm chút nhé.*
- **Cách "không kiêu ngạo cũng không tự ti":** *Ồ, tôi hiểu rồi, nhưng mà anh/chị nên tìm người thực sự quan tâm đến việc này thì hơn, được không?*
- **Cách "né tránh":** *Hôm nay chúng ta đừng nói về chuyện này nữa, hãy nói về chuyện khác mà anh/chị quan tâm đi...*

Con người ta thường có thói quen "trung dung", rất dễ gặp phải rào cản tâm lý khi từ chối người khác, đây là ảnh hưởng của quan niệm truyền thống, đồng thời cũng liên quan đến tâm lý a dua trong xã hội hiện nay. Những người không dám và không biết cách từ chối người khác, thường phải sống với "mặt nạ giả tạo", sống rất mệt mỏi, lại đánh mất chính mình, thường xuyên hối hận sau đó; nhưng lại không thể thoát khỏi "căn bệnh không biết từ chối", từ đó dẫn đến tự trách, tự ti. Vì vậy, nắm vững kĩ năng từ chối rất quan trọng trong việc có được nhiều mối quan hệ tốt đẹp.

Bí kíp mưu lược:

- Từ chối khéo léo là chiếc chìa khóa nhỏ đồng hành cùng sự thành công của bạn.
- Nhiều người đã mất bạn bè, mất lòng cấp trên, khiến đối tác phẫn nộ chỉ vì từ chối không khéo. Vì vậy, nắm vững "nghệ thuật" từ chối là rất cần thiết.



9. THỂ HIỆN BẢN THÂN MỘT CÁCH PHÙ HỢP

“Nếu bạn muốn có kẻ thù, hãy thể hiện mình giỏi hơn bạn bè.

Nếu bạn muốn có bạn bè, hãy để bạn bè thể hiện mình giỏi hơn bạn.

Tự thể hiện một cách cố ý là điều ngu ngốc nhất.”

Một nhân viên có tiềm năng xuất sắc giống như một kho báu phong phú. Nhưng khi sếp của bạn không để ý hoặc không biết cách "khai thác", thì bạn cần phải thể hiện bản thân một cách phù hợp.

Có một chàng trai trẻ, luôn không được trọng dụng ở cơ quan, trong lòng buồn bã, anh ta đã đến thăm một vị cao tăng. Anh ta nói với cao tăng: *"Con tốt nghiệp đại học danh tiếng, đã làm việc chăm chỉ ở cơ quan 8 năm. Những người có bằng cấp thấp hơn, tuổi ít hơn, vào cơ quan muộn hơn con đều đã được thăng chức, trọng dụng, còn con vẫn chỉ là nhân viên văn phòng bình thường, xin sư phụ chỉ dạy cho con".*

Nghe xong lời của chàng trai, cao tăng hỏi: *"Trong công việc, con định vị bản thân mình như thế nào?"*

Chàng trai trả lời: *"Cha con dạy con rằng, làm người không nên quá nổi bật, "cây nào cao thì gió tạt". Con cho rằng đó là lời vàng ý ngọc."*

Cao tăng đứng dậy, nói với chàng trai: *"Hãy theo ta đến khu du lịch đối diện xem thử".*

Chàng trai đi theo cao tăng ra khỏi chùa, lái chiếc cano cao tốc của chùa ra hồ, chạy chậm rãi. Cùng lúc đó, có một chiếc cano cao tốc khác tăng tốc, tạo thành một đường thẳng trắng xoá trên mặt hồ xanh biếc, chạy xa về phía trước; một chiếc du thuyền lớn khởi hành sau đó, phun khói đen kịt, cũng nhanh chóng bỏ xa họ; thậm chí cả chiếc thuyền nhỏ hai người đi sau cũng vượt lên phía trước...

Chiếc du thuyền lớn lại hướng về phía họ. Chủ tàu nhìn thấy chiếc cano cao tốc đang bò chậm của cao tăng liền hét lên: *"Này thầy, cano của thầy chạy chậm như ốc sên vậy, nên "cho nghỉ hưu" rồi đấy!"*

Chiếc thuyền nhỏ hai người cũng hướng về phía họ. Chủ thuyền nói với cao tăng: *"Này thầy, cano của thầy còn chạy chậm hơn cả thuyền gỗ của tôi, để làm gì nữa, bán ve chai đi thôi!"*

Cao tăng không nói gì, ông quay lại nhìn chàng trai trẻ và nói: *"Chúng ta quay về thôi".*

Cao tăng quay đầu cano, tăng tốc, chiếc cano nhanh chóng lao về phía trước, không lâu sau đã trở về chùa. Cao tăng bước xuống cano, mỉm cười hỏi chàng trai trẻ: *"Con thấy cano của ta như thế nào?"*

Chàng trai trả lời: *"Vì họ không biết sư phụ chưa tăng tốc hết cỡ nên mới nói cano của sư phụ yếu".*

Cao tăng nói: *"Đúng vậy, con người cũng như vậy. Con có học thức cao, có tài năng, nhưng lại không thể hiện ra, người khác tất nhiên sẽ không biết, làm sao có thể coi trọng con được? Ngay cả khi có người biết đến năng lực của con, nhưng thấy con nhút nhát, e dè, thì họ cũng sẽ không thừa nhận và trọng dụng con. Làm sao con có thể nhanh chóng đạt được ước mơ của mình? Trong thời đại cạnh tranh nhân tài khốc liệt ngày nay càng như vậy".*

Nghe xong những lời này, chàng trai trẻ bỗng chốc ngộ ra.

Tất nhiên, thể hiện bản thân không có gì sai. Trong xã hội hiện nay, phát huy hết tiềm năng của bản thân, thể hiện tài năng và thế mạnh của mình, là sự lựa chọn tất yếu để thích nghi với thách thức. Tuy nhiên, thể hiện bản thân phải phân biệt hoàn cảnh, phương thức, nếu thể hiện một cách giả tạo, gượng ép, có vẻ như đang "diễn" cho người khác xem, thì sẽ không tốt.

William Winter từng nói: "Tự thể hiện là yếu tố chủ yếu nhất trong bản chất con người." Con người thích thể hiện bản thân cũng giống như con công thích khoe bộ lông sặc sỡ của mình vậy, nhưng tự thể hiện một cách cố ý sẽ khiến cho sự nhiệt tình trở nên giả tạo, sự tự nhiên trở nên gượng ép, kết quả còn tệ hơn cả việc không thể hiện.

Tiểu Lăng là nhân viên cấp cao của một công ty lớn, anh ta luôn làm việc tích cực, chủ động, thể hiện rất tốt, đối xử với mọi người rất nhiệt tình, hào phóng, nhưng, chỉ vì một hành động nhỏ mà hình tượng của anh ta đã "tuột dốc không phanh" trong mắt đồng nghiệp. Một hôm, trong phòng họp, lúc đó rất nhiều người đang chờ họp, một đồng nghiệp phát hiện ra sàn nhà hơi bẩn, liền tìm cây lau nhà để lau. Còn Tiểu Lăng hình như hơi mệt, cứ đứng tựa vào bệ cửa sổ nhìn xuống dưới. Bất ngờ, anh ta quay người lại, giằng lấy cây lau nhà từ tay người đồng nghiệp kia. Thực ra, lúc đó người đồng nghiệp kia đã lau gần xong, không cần anh ta giúp nữa, nhưng Tiểu Lăng vẫn khăng khăng muốn lau, người đồng nghiệp kia đành phải đưa cây lau nhà cho anh ta. Chưa đầy nửa phút sau, giám đốc bước vào, Tiểu Lăng đang cầm cây lau nhà chăm chỉ lau sàn, mọi chuyện đã rõ như ban ngày.

Kể từ sau lần đó, hình tượng tốt đẹp trước kia của Tiểu Lăng đã bị hành động nhỏ này "quét sạch", mọi người nhìn Tiểu Lăng đều cảm thấy anh ta giả tạo hơn rất nhiều.

Trong công việc, thường có rất nhiều người không nắm bắt được ranh giới giữa sự nhiệt tình và sự thể hiện cố ý, không ít người luôn biến những hành động nhiệt tình của mình trở nên giả tạo, nói cách khác, những người này chỉ học được cách thể hiện bản thân, chứ không phải là sự nhiệt tình thực sự, sự nhiệt tình không đồng nghĩa với sự thể hiện cố ý. Quan tâm đến người khác khi họ cần sự quan tâm, cống hiến hết mình khi cần thiết, chỉ cần chân thành, ai cũng sẽ ghi nhận. Còn tận dụng mọi cơ hội thậm chí là nắm bắt mọi cơ hội để thể hiện bản thân, sẽ khiến người khác cảm thấy bạn giả tạo và không muốn gần gũi.

Người biết cách thể hiện bản thân thường vừa "thể hiện" được mình, vừa không "lộ lõ", họ thường dùng từ "chúng ta" thay vì "tôi" khi nói chuyện với đồng nghiệp, vì từ "tôi" tạo cảm giác xa cách, còn từ "chúng ta" tạo cảm giác gần gũi hơn. Phải biết rằng "chúng ta" mang ý nghĩa "anh ấy/cô ấy cũng tham gia", thường tạo cho người khác cảm giác "được tham gia", còn vô hình trung đưa những người có quan điểm khác nhau về cùng một phe, đồng thời ảnh hưởng đến người khác theo ý muốn của mình.

Tự thể hiện để thể hiện sự giáo dục và tài năng thực sự của bản thân hoàn toàn không có gì đáng trách, chỉ có tự thể hiện một cách cố ý mới là ngu ngốc nhất. Dale Carnegie từng chỉ ra rằng, nếu chúng ta chỉ biết thể hiện bản thân trước mặt người khác, khiến họ chú ý đến chúng ta, thì chúng ta sẽ không bao giờ có được nhiều người bạn chân thành, thực sự.

Trong công việc hàng ngày, không khó để nhận ra những người như vậy, họ rất nhanh nhạy, ăn nói lưu loát, nhưng lời nói của họ lại toát lên vẻ kiêu ngạo, vì vậy người khác rất khó chấp nhận quan điểm và lời khuyên của họ. Đa số những người này đều là vì thích thể hiện bản thân, luôn muốn người khác biết mình rất giỏi, luôn muốn thể hiện sự ưu việt của mình, từ đó mong muốn nhận được sự ngưỡng mộ và công nhận của người khác, kết quả thường là phản tác dụng, khiến họ mất đi uy tín trong mắt đồng nghiệp.

Trong giao tiếp ứng xử, những người khiêm tốn và hào phóng luôn có thể kết giao được nhiều bạn bè hơn. Ngược lại, những người kiêu ngạo, tự cao tự đại, coi thường người khác sẽ khiến người khác phản cảm, cuối cùng sẽ rơi vào cảnh cô lập.

Trong giao tiếp, ai cũng mong muốn nhận được sự đánh giá tích cực từ người khác, đều vô thức bảo vệ hình tượng và phẩm giá của bản thân, nếu người đối diện thể hiện sự ưu việt của mình quá mức, thì vô hình trung đã thách thức và coi thường lòng tự trọng và sự tự tin của họ, tâm lý bài xích thậm chí là thù địch cũng từ đó mà nảy sinh.

Triết gia người Pháp La Rochefoucauld từng nói: *"Nếu bạn muốn có kẻ thù, hãy thể hiện mình giỏi hơn bạn bè; nếu bạn muốn có bạn bè, hãy để bạn bè thể hiện mình giỏi hơn bạn."* Câu nói này quả thực là lời vàng ý ngọc. Bởi vì khi bạn bè của chúng ta thể hiện mình giỏi hơn chúng ta, họ sẽ có cảm giác mình là nhân vật quan trọng, nhưng khi chúng ta thể hiện mình còn giỏi hơn họ, họ sẽ cảm thấy tự ti, từ đó sinh ra tâm lý ghen tị, đố kị.

Bí kíp mưu lược:

- Thể hiện bản thân không có gì sai.
- Người biết cách thể hiện bản thân thường vừa "thể hiện" được mình, vừa không "lộ lõ".



10. NƯỚC MẮT KHÔNG CHỈ LÀ NƯỚC MẮT

"Có những lúc, không đòi hỏi thì sẽ không nhận được.

Hãy thử "khóc" xem sao, biết đâu lại có ích cho cuộc đời của bạn."

Tục ngữ có câu: "Trẻ con biết khóc sẽ có sữa uống". Người lớn dùng ngôn ngữ để giao tiếp thông tin, trẻ sơ sinh dùng tiếng khóc để thể hiện mong muốn. Tiếng khóc của trẻ sơ sinh không chỉ để báo cho người lớn biết là chúng đói, mà còn là để được người lớn bế, chơi cùng, âu yếm. Khóc là ngôn ngữ của trẻ sơ sinh, chúng dùng cách đặc biệt đó để báo cho người lớn biết rằng chúng cần được yêu thương, cần được ấm áp, cần được an ủi. Ngược lại, những đứa trẻ không khóc, người lớn sẽ ít quan tâm đến hơn, vì chúng ngoan, không quấy khóc, không làm phiền ai, thậm chí có lúc còn bị bỏ quên. Vì vậy, những đứa trẻ biết khóc cũng là những đứa trẻ được yêu thương nhiều nhất. Đặc biệt là đối với những cặp sinh đôi, điều này càng thể hiện rõ rệt: Một đứa khóc nhiều, một đứa ít khóc, đứa khóc nhiều sẽ được âu yếm nhiều hơn, được uống nhiều sữa hơn, dễ được chú ý hơn, còn đứa ít khóc thì ngược lại. Tiếng khóc của trẻ sơ sinh là một "phương tiện", người lớn khi muốn được chú ý cũng sẽ dùng phương pháp tương tự, chỉ khác là họ sẽ biến tiếng khóc thành những "phương tiện" khác mà thôi.

Nguyên tắc này áp dụng trong công việc cũng rất hiệu quả.

Nhìn khắp nơi, đâu đâu cũng có những "đứa trẻ biết khóc". Trong công ty, cùng một công việc, cùng một thành tích, người "biết khóc" thường sẽ có thu nhập tốt hơn, bởi vì hễ họ "khóc", sếp sẽ biết họ đã vất vả, mệt mỏi, lương thấp nhưng lại làm nhiều, nhiệt huyết bị dập tắt, không còn động lực, nói chung là sếp sẽ bị họ "khóc" đến mức nếu không tăng lương, thăng chức thì không thể làm họ nguôi giận. Còn những người âm thầm làm việc, không kêu ca, phàn nàn, ngày qua ngày, năm qua năm, rất khó có cơ hội tốt. Nghĩ kĩ thì cũng dễ hiểu, công ty lớn như vậy, làm sao sếp có thể để ý đến từng người được? Chỉ biết làm mà không biết "khóc", ai biết bạn đã vất vả, ai biết bạn đã mệt mỏi, ai biết bạn không hài lòng với mức lương, ai biết bạn luôn muốn nghỉ việc, muốn tìm một nơi có thể thể hiện giá trị của bạn - bạn đã bao giờ nghĩ, ngay cả khi đến một nơi mới, bạn vẫn chỉ biết làm mà không biết "khóc", thì kết quả có khác gì không?

Tiểu Như làm việc tại một công ty ở New York, cô đồng nghiệp Alice cùng vào làm với cô đã vi phạm quy định của công ty, lén lút nói cho cô biết: Công ty rất kì thị người nước ngoài, lương của Tiểu Như chỉ bằng một nửa lương của cô ta. Vừa nghe xong, Tiểu Như vô cùng tức giận, liền đi gặp giám đốc để "nói cho ra nhẽ".

Cô nói với giám đốc: *"Có lẽ anh không biết rõ, những nhân viên được tuyển vào cùng lúc với em đều không có kinh nghiệm. Hơn nữa, trong 3 tháng qua, thành tích của em là cao nhất, hoàn thành 3 dự án, trong đó có một dự án em tự làm, mang về cho công ty hơn 70.000 USD, nhưng lại bị người khác "cướp công". Chuyện này, anh biết rõ. Hơn nữa, mọi người đều thấy em đã nỗ lực như thế nào, cấp trên của em hoàn toàn không kiên nhẫn chỉ bảo em bất cứ*

kiến thức chuyên môn nào, lại coi thành tích của em là của riêng anh ta, nhận mức lương cao nhất trong công ty. Trong khi đó, lương của em lại thấp hơn người khác, điều này khiến em rất khó chấp nhận. Em tin rằng, anh cũng sẽ không thể chấp nhận được điều này. Nếu ai bắt nạt, kì thị em vì chủng tộc, em nhất định sẽ "chiến đấu" đến cùng!"

Cô không kìm được nước mắt, *"Nếu em là thành viên trong gia đình anh, là em gái của anh, anh có đối xử với em như vậy không?"* Cuối cùng, Tiểu Như nhận được tấm thiệp xin lỗi từ công ty, đồng thời được tăng lương 50%, và được bù thêm khoản chênh lệch lương trước đó. Sau đó, giám đốc nói với cô, lý do chính khiến cô được tăng lương là vì cô dám đấu tranh để bảo vệ quyền lợi của mình. "Một người biết bảo vệ quyền lợi của bản thân nhất định sẽ biết bảo vệ quyền lợi của công ty", ông ta nói.

Tuy rằng câu chuyện này xảy ra ở Mỹ, quan niệm và văn hóa có sự khác biệt so với chúng ta, nhưng đạo lý thì vẫn như nhau. Phải biết "ra tay" đúng lúc, dám đòi hỏi, điều này không mâu thuẫn với việc "cho đi trước, nhận lại sau", mà là biểu hiện của lòng dũng cảm, sự tự tin và thực lực. Có những lúc, không đòi hỏi thì sẽ không nhận được, đòi hỏi thì sẽ nhận được.

Tiểu Trương hiểu rõ đạo lý này, vì vậy anh ta đã dựa vào thành tích công việc và sự nỗ lực của bản thân để đòi hỏi và được sếp tăng lương. Anh ta cảm khái nói: "Nếu bản thân không tự mình đấu tranh, thì sẽ không bao giờ nhận được, công ty luôn "giả ngu". Tôi nghĩ rằng khi bản thân có đủ tự tin, thì nên đấu tranh để giành lấy những gì thuộc về mình. Nếu cứ cố chịu đựng khi cảm thấy không hài lòng với tình hình hiện tại, chắc chắn sẽ cảm thấy khó chịu, ngược lại sẽ phản tác dụng. Vì vậy, nhất định phải đấu tranh, nếu đấu tranh rồi mà không được, thì cũng coi như hiểu rõ tình hình, bỏ cuộc cũng được".

"Người không phải cỏ cây, cớ sao lại vô tình?". Bị đối xử bất công, tự nhiên sẽ cảm thấy bực tức, khó chịu, tức giận, buồn phiền, điều này chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến công việc và cuộc sống, cũng không tốt cho sức khỏe. Có thể thấy, ngại đòi hỏi quyền lợi không chỉ khiến bạn mất đi lợi ích, mà còn gây ra hàng loạt hậu quả tiêu cực, chúng ta nên nhận thức đầy đủ về điều này. Nhìn từ góc độ xã hội, hành vi "không tranh giành" này thực chất là tiếp tay cho kẻ ác, gieo "hạt giống rồng" nhưng thu hoạch lại là "bọ chét".

Trong một tập phim "Nàng Dae Jang Geum", sứ thần nhà Minh đến thăm, điều này liên quan trực tiếp đến việc phong thái tử, Trung tông rất coi trọng việc này. Thượng cung Choi liền điều thượng cung Han và Jang Geum đến Thái Bình Quán để phục vụ sứ thần nhà Minh. Thượng cung Han biết rằng sứ thần nhà Minh bị bệnh tiểu đường, vì vậy bà đã chuẩn bị những món ăn thanh đạm, nhưng sứ thần nhà Minh lại hiểu lầm đây là hành vi xem thường ông ta, nổi giận lôi đình, thượng cung Han và Jang Geum rơi vào tình thế nguy hiểm. Jang Geum đã giải thích rõ nguyên nhân, cuối cùng sứ thần nhà Minh cũng được thuyết phục, và yêu cầu Jang Geum và thượng cung Han tự tay nấu ăn cho ông ta.

Sau đó, mặc dù thượng cung Choi đã dâng lên những món ăn "sơn hào hải vị", nhưng sứ thần nhà Minh vẫn không mặn mà. Nhờ sự chăm sóc của thượng cung Han và Jang Geum, sức khỏe của sứ thần nhà Minh đã khỏi hẳn, sau khi giải quyết xong việc phong thái tử, ông ta rất hài lòng trở về nước.

Công lao lớn này vốn dĩ là do thượng cung Han và Jang Geum liều mạng lập nên, ai ngờ lại bị Oh Gyeomho, Park Yongno và thượng cung Choi "cướp công", và được nhà vua và hoàng thái hậu khen ngợi. Park Yongno lợi dụng cơ hội này, xin hoàng thái hậu thăng chức cho thượng cung Choi lên chức thượng cung cấp cao nhất của Tối Thiện Phòng.

Nhưng sau đó, hoàng hậu đã biết được sự thật, kể lại cho hoàng thái hậu. Hoàng thái hậu nổi giận lôi đình, tuyên bố việc tiếp đón sứ thần nhà Minh lần này sẽ được tính là cuộc thi thứ hai, thượng cung Han là người chiến thắng.

Tục ngữ có câu: "Rừng lớn thì chim gì cũng có". Trong môi trường công sở, khó tránh khỏi những kẻ "tiểu nhân" như thượng cung Choi. Làm việc vất vả, nhưng sếp lại không nhìn thấy, đã là điều "ức chế" nhất, điều đáng ghét nhất chắc chắn là bị kẻ khác "cướp công". Khổ sở thì mình chịu, công lao thì người khác hưởng, chớp mắt một cái, kẻ "tiểu nhân" đã "thăng quan tiến chức", trở thành "người đỏ" bên cạnh sếp, còn người "chân chính" thì vẫn phải sống trong bóng tối của họ. Nếu bị kẻ "tiểu nhân" "cướp công" thì phải làm sao? "Ngậm bồ hòn làm ngọt" hay tích cực hành động để bù đắp thiệt hại? Điều này phụ thuộc vào quyết định của bạn!

Bí kíp mưu lược:

- Nắm vững "nghệ thuật khóc", khi nào nên "khóc" thì "khóc", khi nào không nên thì tuyệt đối không "khóc".
- Ngại đòi hỏi quyền lợi không chỉ khiến bạn mất đi lợi ích, mà còn là tiếp tay cho kẻ ác, gây ra hàng loạt hậu quả tiêu cực.



11. "THOA ĐƯỜNG" CHO LỜI KHUYÊN CHÂN THÀNH

"Đừng ép buộc hoặc chỉ trích quá mức.

Lời khuyên chân thành không nhất thiết phải "khó nghe", thuốc tốt cũng không nhất thiết phải "đắng".”

Có những lời không thể nói thẳng, phải nói bóng gió; có những người khó tiếp cận, phải "lấp núi khai sông"; không hiểu được ý đồ của đối phương, phải "thăm dò"; có lúc để giảm bớt sự thù địch của đối phương, khiến họ lơ là cảnh giác, chúng ta phải "đánh vòng", thậm chí là "nói chuyện trống không", đó chính là "thoa đường" cho lời khuyên chân thành.

Ngôn ngữ uyển chuyển là yếu tố không thể thiếu trong giao tiếp ứng xử, là phương tiện quan trọng để duy trì mối quan hệ hài hòa giữa con người với nhau.

Nếu bạn biết rằng ai đó đã phạm sai lầm, bạn nói thẳng cho họ biết, chỉ trích họ, bạn có biết hậu quả sẽ như thế nào không?

Có lần, Tiểu Đông thuê một người trang trí nội thất để may rèm cửa. Đến khi nhận được hóa đơn, Tiểu Đông giật nảy mình.

Vài ngày sau, một người bạn đến nhà Tiểu Đông chơi, nhìn thấy bộ rèm cửa, nhắc đến giá cả, bèn nói với vẻ "hả hê": *"Cái gì? Đắt thế à? Chắc cậu bị lừa rồi!"*

Có thật là như vậy không? Phải, cô ấy nói đúng sự thật, nhưng con người ta lại không thích nghe những lời thật như vậy. Vì vậy, Tiểu Đông cố gắng biện minh cho mình. Anh ta nói: đồ đắt tiền thì chất lượng luôn tốt.

Ngày hôm sau, một người bạn khác đến nhà Tiểu Đông chơi, cô ấy chân thành khen ngợi bộ rèm cửa. Và cô ấy còn nói rằng mong muốn mình cũng có được một bộ rèm cửa như vậy. Nghe xong những lời này, phản ứng của Tiểu Đông hoàn toàn khác với hôm qua. Anh ta nói: *"Thực ra, bộ rèm cửa này rất đắt, bây giờ tôi cũng hơi hối hận."*

Khi chúng ta phạm sai lầm, có lẽ chúng ta sẽ tự nhận ra... Nếu đối phương cho chúng ta cơ hội để thừa nhận, chúng ta sẽ rất biết ơn; không cần đối phương nói: chúng ta cũng sẽ tự nhận ra. Nếu ai đó cố tình "nhồi nhét" sự thật "khó nuốt" vào họng chúng ta, chúng ta sẽ không thể chấp nhận được.

Sở Trang Vương rất thích nuôi ngựa, ông ta cho những con ngựa yêu thích nhất mặc lụa là, nuôi trong cung điện lộng lẫy, ngủ giường lạnh, ăn táo ngon.

Có một con ngựa vì quá béo nên chết. Sở Trang Vương ra lệnh cho tất cả các quan đại thần phải để tang, chuẩn bị quan tài để chôn cất, mọi thủ tục đều được tổ chức long trọng như tang lễ của quan đại phu. Các quan đại thần liền

khuyên can ông ta không nên làm như vậy, nhưng Sở Trang Vương không những không nghe, mà còn ra lệnh: *"Ai dám khuyên ta không nên chôn cất con ngựa đó, giết không tha!"*

Ưu Mạnh nghe nói vậy, liền xông vào cung điện khóc lóc thảm thiết. Sở Trang Vương ngạc nhiên hỏi ông ta tại sao lại khóc, Ưu Mạnh trả lời: *"Con ngựa kia là con ngựa được bệ hạ yêu thích nhất. Nước Sở lớn như vậy, lại chỉ dùng tang lễ của quan đại phu để chôn cất con ngựa, thật là không ra thể thống gì. Phải dùng tang lễ của vua chứ!"*

Sở Trang Vương nói: *"Theo khanh, nên làm như thế nào?"*

Ưu Mạnh trả lời: *"Theo thần thấy, nên dùng ngọc bích làm quan tài, dùng gỗ hồng làm ngoại quan, điều động nhiều binh lính đào một cái huyệt lớn, huy động toàn bộ nam nữ lão ấu trong thành để đắp mộ. Ngày đưa tang, phải cho sứ giả nước Tề và nước Triệu đi trước đánh trống mở đường, cho sứ giả nước Hàn và nước Ngụy đi sau cầm cờ chiêu hồn. Xây dựng một ngôi đền để thờ cúng nó, phong cho nó danh hiệu "vạn hộ hầu". Như vậy, thiên hạ sẽ biết rằng, hóa ra bệ hạ coi thường con người như cỏ rác, còn coi ngựa là báu vật."*

Lúc này, Sở Trang Vương mới ngộ ra, biết rằng Ưu Mạnh đang ẩn ý phê bình mình, bèn nói: *"Lỗi lầm của ta lớn như vậy sao? Thôi được, vậy theo khanh thì giờ nên làm thế nào?"*

Ưu Mạnh trả lời: *"Chuyện này dễ thôi, theo thần thấy, hãy dùng bếp lò làm quan tài, dùng nồi đồng làm hòm, cho thêm hoa tiêu, quế, gừng, tỏi, nấu thịt ngựa cho thật thơm, để mọi người cùng ăn, chôn cất nó vào trong bụng con người."*

Nếu bạn muốn sửa chữa sai lầm của ai đó, bạn không nên nói thẳng cho họ biết; mà phải dùng phương pháp khéo léo, mới không khiến đối phương phật lòng. Làm công tác tư tưởng cho người khác, phải đặc biệt chú ý đến phương pháp, nhắc nhở một cách nhẹ nhàng sẽ tốt hơn là nói thẳng.

Có lúc, bạn cảm thấy có rất nhiều điều cần phải nói với người thân, bạn bè, nhưng nói ra lại làm tổn thương tình cảm. Vì vậy, bạn lấy câu tục ngữ "thuốc đắng dã tật, sự thật mất lòng" để biện minh cho mình. Nhưng chúng ta hoàn toàn có thể khiến cho lời khuyên chân thành không còn "khó nghe", nếu nhắc nhở một cách nhẹ nhàng, có thể sẽ hiệu quả hơn.

Lời kể của một người cha khiến chúng ta phải thán phục kĩ năng thuyết phục con trai của ông:

Tối qua, vợ tôi đưa cho tôi xem hóa đơn điện thoại:

"Nhìn xem, con trai chúng ta đã gọi bao nhiêu cuộc điện thoại quốc tế trong lúc chúng ta đi du lịch châu Âu", cô ấy chỉ vào một mục trong hóa đơn, *"Chỉ riêng ngày hôm đó, cuộc gọi này, đã kéo dài 1 tiếng 40 phút."*

"Cái gì? Không thể chấp nhận được!" Tôi liền chuẩn bị lên lầu nói chuyện với con. Nhưng vừa đứng dậy, tôi lại ngồi xuống, tôi nghĩ mình đang nóng giận, tốt nhất là không nên nói. Hơn nữa, con trai tôi đã lớn rồi, muốn nói chuyện với nó cũng phải có kĩ năng.

Tôi nhịn đến ngày hôm sau, lúc ăn cơm trưa. Tôi mỉm cười nói với con trai: *"Con sắp phải quay lại trường rồi, hãy tìm hiểu xem công ty điện thoại nào có cước phí quốc tế thấp nhất."* Sau đó, tôi lại đánh trống lảng: *"À mà thôi, con đang học tiến sĩ, chắc cũng không có thời gian để gọi điện thoại đâu, bố lo xa quá rồi."*

"Vâng ạ, vâng ạ", con trai tôi ngượng ngùng nói: *"Bố đã xem hóa đơn điện thoại tháng trước của con ạ? Lúc đó vì có nhiều việc cần liên lạc gấp, nên con đã gọi hơi nhiều."*

Ăn cơm xong, tôi rất hài lòng, cảm thấy mình đã nói được những điều muốn nói là "tiết kiệm tiền, ít gọi điện thoại, đừng để ảnh hưởng đến việc học", nhưng lại không khiến ai khó chịu.

Giả sử quan điểm của chúng ta là đúng, ý kiến của chúng ta là chính xác, vậy khi thuyết phục người khác, chúng ta có thể mắc phải sai lầm gì? Trước hết, chúng ta có thể quá nóng vội. Người ta thường nói: "Nóng vội thì hỏng việc". Chúng ta thường "vội vàng" "nhồi nhét" quan điểm, lời khuyên, lời phê bình của mình vào tai người mà chúng ta quan tâm, mà không quan tâm đến việc phương pháp có phù hợp hay không, người khác có chấp nhận được hay không. Chúng ta luôn mong muốn người khác vừa nghe xong liền gật đầu đồng ý, khen ngợi hết lời, biết ơn chúng ta và nói rằng "Nghe anh/chị nói một buổi, còn hơn đọc sách mười năm" hoặc "Lời anh/chị nói thực sự là "nhất ngữ khai thiên", giá như tôi có thể hỏi ý kiến anh/chị sớm hơn, nghe lời chỉ dạy của anh/chị sớm hơn, thì tôi đã không gặp phải nhiều rắc rối như vậy rồi".

Đúng là cũng có trường hợp như vậy. Một người có đầu óc nhanh nhạy, tầm nhìn sâu rộng, và biết cách diễn đạt ý kiến của mình, thường sẽ giúp đỡ người khác như vậy. Nhưng thực tế, trường hợp này không nhiều, trong phần lớn trường hợp, người khác sẽ không bị chúng ta "thuyết phục" ngay lập tức. Chúng ta nên hiểu rằng, quan điểm, suy nghĩ, cách làm của người khác không phải hình thành trong ngày một ngày hai, "nước chảy đá mòn", vì vậy, họ sẽ không thay đổi suy nghĩ của mình nhanh chóng như vậy.

Lời khuyên hay lời phê bình tốt đẹp đến mấy, cũng phải khiến người khác thực sự lắng nghe và chấp nhận thì mới có tác dụng. Trong cuộc sống xã hội, chúng ta thường thấy những hiện tượng như vậy: Học sinh không nghe lời thầy cô; con cái phản đối ý kiến của cha mẹ... Vậy làm thế nào để khiến người khác chấp nhận lời nói của

chúng ta? Điều này đòi hỏi chúng ta phải chú ý đến phương pháp, trước tiên hãy nói những lời hay ý đẹp, đừng tiếc lời khen. Ngoài ra, ngay cả khi khen ngợi cũng phải chọn thời điểm, địa điểm thích hợp, ngắn gọn, súc tích, khiến người khác cảm thấy vui vẻ và chấp nhận lời khen của chúng ta. Nếu không, có lời hay ý đẹp mà lại không khiến người khác chân thành chấp nhận, thì quả là đáng tiếc!

Bí kíp mưu lược:

- Thuyết phục không đồng nghĩa với việc chỉ trích.
- Nói chuyện một cách uyển chuyển sẽ dễ khiến người khác chấp nhận hơn.



II. ĐẠI TRÍ GIẢ NGU, LẤY TĨNH CHẾ ĐỘNG

Người thực sự thông minh thường "đại trí giả ngu", chưa đến lúc thì không thể hiện. Thực ra, "giả ngu" chính là để che giấu trí tuệ và sự thông minh thực sự. Từ xưa đến nay, những người làm nên đại sự đều là những người "đại trí giả ngu". Họ luôn lấy tĩnh chế động, chờ đợi thời cơ, dùng chiến lược bất ngờ để giành được thành công ngoạn mục. Không biết "giả ngu", hành động bừa bãi, chắc chắn sẽ thất bại, thậm chí còn chuốc lấy tai họa.

1. CHÂN THÀNH LÀ ĐẠI TRÍ TUỆ

Chân thành là nguồn tài nguyên chất lượng cao.

Giữ lời hứa cũng giống như bảo vệ danh dự của bạn vậy.

Trong cuộc sống thực tế, mọi người thường "trao vương miện trí tuệ" cho những kẻ thích "chơi chiêu", còn những người chân thành, làm việc theo quy tắc thì lại bị coi là "cứng đầu", khiến cho nhiều người chân thành cảm thấy tự ti, nghĩ rằng mình thực sự thiếu trí tuệ, rơi vào hoang mang trong việc ứng xử, giao tiếp.

Dưới sự "che phủ" của định kiến xã hội "người thật thà thường thiệt thòi", "thật thà đồng nghĩa với vô dụng", có thể bạn cũng đã từng phải trả giá cho sự chân thành của mình, nhưng hãy tin rằng, những kẻ giả dối, luôn tự cho mình là thông minh, thích lừa gạt người khác, cuối cùng sẽ bị đào thải. Hãy thử nghĩ xem, khi ai đó tin tưởng chúng ta, mong muốn được đền đáp lại sự tin tưởng đó là điều mà chúng ta không thể kiềm chế được.

Em họ của Tiểu Lam từ quê lên thành phố tìm việc, cô ấy nói với Tiểu Lam: *"Chị ơi, em không có bằng cấp, cũng không có kinh nghiệm làm việc, chắc là không ai nhận em đâu nhỉ?"* Tiểu Lam suy nghĩ một lúc, rồi nói với em họ: *"Xin việc cũng cần phải có kĩ năng, em không thể nói thật được, nói dối một chút trong buổi phỏng vấn cũng không sao"*. Nói xong, cô ấy đưa cho em họ vài cuốn sách hướng dẫn tìm việc, để cô ấy tham khảo, có thể sẽ có ích trong việc xin việc.

Một hôm, Tiểu Lam đến phòng trọ của em họ, phát hiện ra những cuốn sách cô ấy tặng thậm chí còn chưa được lật giở. Cô ấy lo lắng cho em họ, sợ cô ấy sẽ thua cuộc trong cuộc chiến tìm việc khốc liệt.

Nhưng mà, chưa đầy mấy ngày sau, em họ đã vui mừng chạy đến tìm Tiểu Lam. Hóa ra, cô ấy đã tìm được việc làm tốt, làm nhân viên quảng bá sản phẩm tại một công ty nước ngoài nổi tiếng trong thành phố. Công việc của nhân viên quảng bá sản phẩm là phát quà tặng tại các khu vực trong thành phố hoặc khu dân cư, và thu thập phiếu khảo sát thị trường. Vì quà tặng của công ty rất hấp dẫn, nên công việc này khá nhàn hạ, là "miếng bánh ngon".

@tho_ngodao

Không biết em họ "không bằng cấp, không kinh nghiệm" như vậy mà lại được chọn trong số hàng trăm ứng viên. Tiểu Lam tất nhiên rất tò mò về quá trình xin việc thành công của em họ. Em họ cũng không giấu giếm, cô ấy kể với Tiểu Lam rằng, cô ấy không mang theo hồ sơ hay bằng cấp, cũng không "nổ" về năng lực của mình như những ứng viên khác, mà rất thẳng thắn nói với người phỏng vấn rằng, cô ấy đến từ quê, gần như là "trang giấy trắng", chỉ có sự chân thành và tinh thần chịu khó, quan trọng hơn là cô ấy không dám không cố gắng, vì tiền trong túi không còn nhiều nữa.

Người phỏng vấn không hề "chê bai" cô gái quê này, mà còn mỉm cười nói: "Cô là ứng viên duy nhất dùng "bản chất" của mình để phỏng vấn, không "tô vẽ" quá khứ cũng không che giấu hiện tại. Chân thành là một năng lực không thể thiếu, đó chính là tài sản lớn nhất của cô. Chúc mừng cô, 3 ngày nữa đến làm việc nhé!"

Cũng có một câu chuyện xin việc khác, kết quả khác nhau nhưng lại cùng một đạo lý.

Một du học sinh Trung Quốc tại Đức, khi tốt nghiệp có thành tích xuất sắc, nhưng khi tìm việc tại Đức lại bị nhiều công ty lớn từ chối. Sau đó, anh ta đành phải chọn một công ty nhỏ để xin việc, không ngờ lại bị từ chối. Lý do khiến các công ty đều không muốn tuyển dụng anh ta là: Anh ta đã 3 lần bị bắt vì trốn vé xe buýt! Ở Đức, tỉ lệ bị bắt khi kiểm tra vé xe buýt thường là 3/10.000, vậy mà anh chàng "cao tài sinh" này lại bị bắt đến 3 lần, trong mắt người Đức nghiêm khắc, đó là điều không thể tha thứ.

Người chân thành tuy có vẻ thiếu "trí tuệ", nhưng thực ra, đó mới chính là đại trí tuệ. Cổ nhân dạy chúng ta "đại trí nhược ngu, đại dũng nhược khiếp, đại xảo nhược chuyết", cũng là đạo lý này. Chân thành là phẩm chất cao quý nhất mà con người có thể giữ gìn.

Chân thành là năng lực tốt nhất, bởi vì nó có thể giành được sự tin tưởng của người khác, mà sự tin tưởng chính là "chất bôi trơn" tốt nhất để đạt được thành công trong xã hội hiện đại. Đối xử với người khác bằng sự chân thành và tốt bụng, bạn sẽ mang đến cho họ sự ấm áp, mang lại hạnh phúc cho chính mình. Ngoài tài năng, niềm tin, thông tin, mối quan hệ, thì sự chân thành là "vũ khí bí mật" quan trọng giúp bạn thành công.

Chân thành là một loại đại trí tuệ, người thông minh nhất trên đời chính là người chân thành nhất. Chân thành sẽ được mọi người tôn trọng, giả dối chắc chắn sẽ bị lên án.

Chân thành là một vẻ đẹp. Chính vì có sự chân thành để tạo nên sự tin cậy và vững chắc, mới khiến cho mọi phẩm chất đều có thể chịu đựng được sự thử thách, mọi tuyên bố đều đáng tin cậy.

Chân thành còn là một kho báu trong cuộc đời, nó có thể từ chối những cám dỗ "sặc sỡ", có thể loại bỏ sự nóng vội trong lòng, giữ gìn "mảnh đất trong sạch" của tâm hồn.

Vì vậy, tổng thống Mỹ George Washington từng nói: *"Tôi hy vọng mình sẽ có đủ lòng kiên định và đức hạnh để giữ gìn danh hiệu mà tôi cho là đáng ghen tị nhất: Một người chân thành".*

Trong thương trường, chân thành và giữ chữ tín càng là "bảo bối" giúp doanh nghiệp chiến thắng. Ngày xưa, trước cửa các cửa hàng, thường có ghi tám chữ "Hàng thật giá thật, không lừa dối ai". Trong "Tả Truyện" có câu: *"Lòng tin không xuất phát từ trong tâm, thì chất lượng có tốt cũng vô ích".* Trong việc mua bán hàng hóa, cần phải thực hiện đạo đức nghề nghiệp là mua bán công bằng, chân thành với khách hàng, không lừa đảo, gian lận. Đối với doanh nhân, nếu từ nhỏ không hình thành thói quen giữ chữ tín, thì sẽ không thể nào giành được sự tin tưởng của người khác, việc kinh doanh sẽ rất khó khăn. Lý Gia Thành từng nói đùa rằng ông không phải là "người biết làm ăn", vì ông cảm thấy mình không biết lừa người, không phù hợp với tiêu chuẩn "không gian thì không phải là thương nhân" của người Trung Quốc, điều đáng kinh ngạc là chính "người không biết làm ăn" này lại làm nên sự nghiệp lớn nhất nhì châu Á. Có vô số ví dụ như vậy. Đằng sau mọi người thành công đều có một "hậu phương" vững chắc - đó chính là sự chân thành. Họ luôn cố gắng hết sức để thực hiện lời hứa của mình, bất chấp mọi giá.

Thắng lợi nhỏ nhờ mưu lược, thắng lợi lớn nhờ đức độ. Chân thành là vàng, giữ chữ tín vừa là quy tắc phải tuân thủ và cần thiết trong nền kinh tế thị trường, vừa là tài sản quý giá nhất của con người. Chân thành, giữ chữ tín có thể giúp "con thuyền cuộc đời" của bạn vững vàng vượt qua "sóng gió", có thể giúp bạn có được những người bạn tốt, giành được tình bạn quý giá.

Không ai nghèo hơn người đã mất đi sự chân thành, liêm chính và lòng tự trọng. Cho dù bạn có nhiều tiền đến mấy, bạn cũng sẽ không cảm thấy giàu có, và tất cả tài sản của bạn đều chỉ là "chớp nhoáng", nếu bạn không liêm chính, chân thành. Kiếm tiền bằng sự gian dối, lừa gạt cũng giống như "dùng cát để xây nhà", sẽ không bền vững.

Phải, khi bạn chân thành với chính mình, thì sẽ không ai có thể lừa dối bạn. Một người có thể lừa dối một người trong suốt cuộc đời, cũng có thể lừa dối tất cả mọi người trong cùng một lúc, nhưng không thể lừa dối tất cả mọi người trong suốt cuộc đời. Gian dối không bao giờ chiến thắng được chân thành. Chân thành giúp bạn tự tin bước đi ở bất cứ nơi đâu trên thế giới, cho dù là nơi sáng sủa hay tối tăm.

Bí kíp mưu lược:

- Chỉ có sự chân thành mới có thể đánh bại sự giả dối, chỉ có sự thực tế mới có thể đánh bại sự hư vọng, đối xử với người khác bằng sự chân thành, không những có lợi cho người khác, mà còn có lợi cho chính mình.

2. XÂY DỰNG BẾN TÀU CỦA RIÊNG MÌNH

"Nếu muốn có tàu đến, phải xây dựng bến tàu của riêng mình.

Người thực sự giàu có không chỉ biết kinh doanh bản thân, mà còn biết kinh doanh người khác."

Mỗi bầy sói đều có lãnh thổ riêng, chúng dùng tiếng hú và mùi để phân chia ranh giới. Hầu hết mọi khu vực có thể di chuyển được đều được các bầy sói chia nhau chiếm giữ. Mỗi bầy sói đều có một con sói đầu đàn thống trị, lãnh thổ này chính là "địa bàn" của sói đầu đàn, những bầy sói khác hoặc sói đơn độc tuyệt đối không dám xâm phạm. Chính vì sói đầu đàn nhận thức được tầm quan trọng của việc sở hữu "địa bàn" riêng, nên mới có thể "ngồi hưởng thành quả", tận hưởng mọi nguồn lực của kẻ thống trị trên "địa bàn" của mình.

Động vật có thể chỉ hiểu nguồn lực là thức ăn và sinh sản, còn đối với con người, khái niệm nguồn lực có thể mở rộng vô hạn. Mỗi người đều ở trên "địa bàn" của riêng mình, hoặc là người sở hữu nguồn lực, hoặc là nguồn lực bị người khác sở hữu.

Bạn muốn trở thành "nguồn nhân lực" hay là người kiểm soát nguồn lực?

Có một người luôn mong muốn thành công, vì vậy, anh ta đã thử làm rất nhiều việc, nhưng đều thất bại. Điều này khiến anh ta rất phiền muộn, bèn đi hỏi cha mình. Cha anh ta là một thuyền trưởng lão làng, tuy rằng không có nhiều kiến thức, nhưng luôn quan tâm đến con trai. Ông không trả lời trực tiếp câu hỏi của con, mà nói với anh ta bằng giọng đầy ẩn ý: *"Rất lâu trước kia, thuyền trưởng của ta đã nói với ta một câu, hy vọng nó sẽ giúp ích cho con".* Ông ấy nói với ta rằng: *"Nếu muốn có tàu đến, phải xây dựng bến tàu của riêng mình".* Người con trai nghe xong, suy nghĩ rất lâu. Sau đó, anh ta không còn "thử nghiệm" nữa, mà bình tĩnh ngồi xuống học hành. Sau này, anh ta đã trở thành tiến sĩ hậu tiến sĩ đáng ngưỡng mộ. Bây giờ, anh ta không cần phải đi tìm việc nữa, ngược lại còn có rất nhiều công ty thường xuyên gọi điện mời anh ta về làm việc, với mức lương "hậu hĩnh".

Cuộc sống thật thú vị, nếu làm người mà biết cách loại bỏ sự nóng vội, rèn luyện bản thân, khiến mình tỏa sáng, thì không phải sợ không ai nhận ra. Thay vì đi tìm tàu để "đi nhờ", chi bằng tự mình xây dựng một bến tàu, đến lúc đó còn lo gì không có tàu đến cập bến.

Con người không bao giờ hài lòng với hoàn cảnh hiện tại của mình, sự không hài lòng này thường không phải là vì không đủ ăn, mà là vì không cam tâm bị người khác kiểm soát, họ muốn có nhiều "địa bàn" hơn, nhiều nguồn lực hơn, cũng muốn có quyền kiểm soát lớn hơn. Người càng có nhiều "địa bàn", quyền kiểm soát càng lớn thường được coi là người thành công trong cuộc sống.

Đó cũng là lý do tại sao có người "thà làm đầu gà còn hơn đuôi phượng". Gà tuy nhỏ bé, nhưng là một cá thể độc lập, đầu gà có thể quyết định cách sống của một

con gà. Còn đuôi phượng chỉ là "kẻ phụ thuộc cao cấp", chỉ đóng vai trò phụ, bị kiểm soát bởi đầu phượng, phục vụ cho cả bầy, vai trò không quá quan trọng.

Ở đây, tôi muốn kể cho các bạn nghe một câu chuyện về Chu Nguyên Chương.

Trước khi lên ngôi hoàng đế, Chu Nguyên Chương từng làm ăn xin, việc ông ta có thể "đoạt được thiên hạ" là điều mà một mình ông ta không thể nào làm được. Xung quanh ông ta có rất nhiều người tài giỏi, nhưng tại sao chỉ có Chu Nguyên Chương thành công? Chính là vì ông ta đã xây dựng được bến tàu của riêng mình.

Năm xưa, Chu Thăng đã dâng lên cho Chu Nguyên Chương chín chữ "Cao xây tường, rộng tích lương, chậm lên ngôi", đó chính là lời giải thích tốt nhất cho việc Chu Nguyên Chương xây dựng bến tàu của riêng mình. "Cao xây tường, rộng tích lương, chậm lên ngôi" là chiến lược gì? Tóm lại, đó chính là tăng cường lực lượng quân sự, bảo vệ "địa bàn" của mình, giữ vững thế phòng thủ bất bại; tăng cường thực lực kinh tế, dùng lương thực dồi dào để hỗ trợ quân đội và chính quyền; không để lộ ý đồ lên ngôi hoàng đế quá sớm, chưa đến thời cơ thì tuyệt đối không ra tay, để tránh bị đối thủ cạnh tranh ghen ghét và tấn công.

Ngoài ra, để bảo vệ bản thân trong tình hình phức tạp, tránh hao tổn thực lực, Chu Nguyên Chương đã khéo léo "chèo lái" giữa các thế lực chính trị. Năm 1357, tướng quân Khăn Đỏ Lưu Phúc Thông chia quân làm ba đường tiến đánh quân Nguyên, trong khoảng thời gian ngắn, "khắp nơi đều nổi dậy, thế như chẻ tre".

Tuy nhiên, lúc này Chu Nguyên Chương lại "ôm đất tự giữ", ẩn mình phía sau, âm thầm phát triển thế lực. Ông ta luôn tự lượng sức mình, cố gắng tránh đụng độ trực tiếp với quân Nguyên. Không những vậy, trong một khoảng thời gian dài, mối quan hệ giữa Chu Nguyên Chương và tướng quân Nguyên Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi cũng rất "mập mờ". Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi là tướng quân dũng mãnh của nhà Nguyên, nhà Nguyên có thể "tồn tại" được một thời gian, phần lớn là nhờ vào Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi. Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi lợi dụng cơ hội các thế lực ở Sơn Đông tự tàn sát lẫn nhau, dẫn quân tiến về phía đông, "đánh đâu thắng đó". Đối mặt với thế lực hùng mạnh của Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi, vào tháng 8 năm đó, Chu Nguyên Chương đã phái sứ giả đến gửi thư cho Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi, lôi kéo quan hệ với ông ta.

Vì vậy, Chu Nguyên Chương đã tránh được cuộc tấn công chính diện của Khoách Khuếch Thiếp Mộc Nhi, nhưng các đường quân Khăn Đỏ tiến đánh phía bắc lại phải trả giá đắt, cuối cùng lần lượt thất bại. Cứ như vậy, Chu Nguyên Chương dần dần biến thiên hạ thành bến tàu của riêng mình.

Trong thời đại hòa bình và đa nguyên hóa, con người hiện đại có thể không còn nghĩ đến chuyện "độc bá thiên hạ" nữa, nhưng ai cũng muốn kiếm được nhiều tiền hơn trong cuộc đời hữu hạn của mình, họ làm việc cật lực. Nhưng dựa vào "hai bàn tay trắng", cho dù có làm việc đến chết cũng chỉ đủ ăn, vì vậy, người thực sự giàu có không chỉ biết kinh doanh bản thân, mà còn biết kinh doanh người khác.

Thực ra, người thành công là người không cần làm việc cũng có thể sống tốt, làm thế nào để "không làm mà vẫn có ăn"? Họ biết rằng, muốn người khác làm việc cho mình, phải có bến tàu của riêng mình. Bến tàu xây xong, tự nhiên sẽ có tàu đến cập bến.

Nếu coi thương trường là kho lúa lớn, khi bạn đã "đánh thông" mọi "cửa ải", đứng trước "núi lúa", người có thùng sẽ lấy được một thùng gạo, người có xe sẽ chở được một xe gạo, còn người "tay không" thì chỉ lấy được một nắm gạo.

Mua thùng, mua xe đối với nhiều người mà nói là khoản đầu tư không nhỏ, hơn nữa mua rồi chưa chắc đã có gạo để đựng, khoản đầu tư này rất mạo hiểm. Nhưng người thành công hễ có tiền là sẽ đầu tư, mở rộng quy mô doanh nghiệp, "đổi bát thành thùng, đổi thùng thành xe, đổi xe thành toa tàu", để có thể chứa được nhiều gạo hơn. Kết quả cũng có hai loại, một là "bình chứa" của họ được lấp đầy, họ trở thành ông chủ lớn thành công; hai là "bình chứa" không đầy, "bày biện" quá nhiều, "thu không đủ chi", tạm thời trở thành người nghèo, nhưng chỉ cần có ý thức "mua thùng, mua xe", họ nhất định sẽ có cơ hội trở thành người giàu có.

Vì vậy, những người không biết xây dựng bến tàu của riêng mình, không biết kinh doanh bản thân, càng không biết kinh doanh người khác, chỉ có thể trở thành "đối tượng kinh doanh" của người khác, cũng quen với việc bị người khác kinh doanh.

Hãy xây dựng bến tàu của riêng mình đi, từ lúc này.

Bí kíp mưu lược:

- Bạn có thể nhìn xa bao nhiêu, bạn sẽ có thể đi được bấy nhiêu.
- Thay vì đi tìm tàu để "đi nhờ", chi bằng tự mình xây dựng một bến tàu, đến lúc đó còn lo gì không có tàu đến cập bến.



3. TRÁNH SỰ NGHI NGỜ

"Thông minh sẽ bị thông minh hại.

Thông minh nên "giấu kín", vui buồn không nên thể hiện ra ngoài."

Nếu bạn có thể nhìn thấu ý đồ của đối phương, liệu mọi chuyện có kết thúc? Không, cuộc đấu trí giữa hai bên lúc này mới thực sự bắt đầu. Nhìn thấu nội tâm của đối phương chỉ là giúp bạn có được một "vũ khí" sắc bén mà thôi, quan trọng hơn là, bạn phải biết cách sử dụng "vũ khí" đang nắm trong tay. Nếu không biết cách sử dụng, chỉ biết "vung vẩy bừa bãi", không những không "đánh trúng" người khác, mà ngược lại còn có thể làm tổn thương chính mình, vì vậy, không nên lạm dụng "vũ khí" dễ gây thương tích này.

Trong một lần tình cờ, Tiểu Vương phát hiện ra sếp của mình đã có gia đình nhưng lại ngoại tình với một nữ đồng nghiệp. Chuyện này không hề phức tạp như mọi người nghĩ, Tiểu Vương "giả câm giả điếc", giả vờ như không biết chuyện gì. Tình cờ, một hôm Tiểu Vương hẹn bạn đi ăn tối tại một nhà hàng, khi anh ta bước vào nhà hàng, lại bất ngờ nhìn thấy hai người họ. Tiểu Vương rất bình tĩnh, nhìn quanh, thấy bạn chưa đến, liền giả vờ như không tìm thấy ai, rời khỏi đó, đứng chờ bạn ở bên ngoài.

Ngày hôm sau trở lại văn phòng, Tiểu Vương cũng giả vờ như không có chuyện gì xảy ra, chỉ biết cắm cúi vào đống tài liệu. Ngay cả khi đồng nghiệp bàn tán về chuyện của hai người họ, anh ta vẫn không hé răng nửa lời. Tiểu Vương hiểu rõ, có lúc biết quá nhiều chuyện lại không phải là điều tốt, đặc biệt là chuyện riêng tư của sếp thì tuyệt đối không được tiết lộ, nếu không sẽ "chuốc họa vào thân". Nếu có thể giả vờ "ngu ngơ" và kịp thời che giấu "vết nhơ" cho sếp, thì có thể sẽ được coi là "ân nhân", nhận được phần thưởng bất ngờ.

Tất nhiên, "giả ngu" không phải là thực sự ngu ngốc, đó chỉ là thái độ bên ngoài. Khi "giả ngu", chúng ta cũng nên nắm bắt được ranh giới giữa "ngu ngơ" và "nghiêm túc", để tránh "gậy ông đập lưng ông".

Đối với người tự tin thậm chí là tự phụ, không nên trực tiếp nhắc đến kế hoạch của họ, có thể đưa ra những ví dụ tương tự để nhắc nhở họ một cách ẩn ý.

Muốn ngăn cản đối phương làm những việc gây hại cho tập thể, cần phải dùng lý do "ảnh hưởng đến danh tiếng" để khuyên can, đồng thời ám chỉ rằng làm như vậy cũng gây hại cho lợi ích của chính họ.

Muốn khen ngợi đối phương, hãy lấy người khác làm ví dụ, khen ngợi họ một cách gián tiếp; muốn khuyên can, cũng nên dùng phương pháp tương tự, khuyên can một cách gián tiếp.

Nếu đối phương là người tự tin, thì không nên phê bình năng lực của họ; đối với người tự cho mình quyết đoán, không nên chỉ trích những phán đoán sai lầm của họ, để tránh khiến họ "nổi đùng đùng"; đối với người tự khoe khoang mình mưu trí,

không nên "vạch trần" "lỗ hổng" của họ, để tránh khiến họ cảm thấy đau khổ, khó chịu.

Khi nói chuyện, hãy cân nhắc đến lập trường của đối phương, tránh kích động họ, thể hiện kiến thức và tài ăn nói của mình, đối phương sẽ dễ dàng chấp nhận ý kiến của bạn hơn.

Không cần phải nói: mọi người cũng biết rằng, phương pháp khuyên bảo trên phù hợp cho cấp dưới đối với cấp trên, cũng có thể áp dụng trong các mối quan hệ bình thường. Nếu bạn có thể đứng trên lập trường của đối phương, cân nhắc và phân tích cho họ, thì bạn sẽ thực sự giành được sự tin tưởng của họ.

Tóm lại, khi bạn đã nhìn thấu ý đồ của đối phương, tuyệt đối không được để lộ, hãy giả vờ như không biết, để mọi kế hoạch diễn ra một cách tự nhiên, như vậy mới có thể bảo toàn được bản thân.

Tất Tư Di là một quan lại của nước Tề, nhà của ông ta tình cờ ở cạnh nhà của quyền thần Điền Thường. Điền Thường là người có tham vọng lớn, sau này đã "lộng quyền", giam lỏng quốc vương, tự phong làm tể tướng nắm quyền hành. Tất Tư Di tuy rằng nghi ngờ Điền Thường có ý đồ xấu, nhưng vẫn giữ bình tĩnh, không thể hiện ra ngoài.

Một hôm, Tất Tư Di đến nhà Điền Thường thăm hỏi để thể hiện sự tôn kính. Sau khi tiếp đón Tất Tư Di theo lễ nghi, Điền Thường đã "phá lệ" dẫn ông ta lên lầu cao để ngắm cảnh. Tất Tư Di đứng trên lầu cao nhìn ra xung quanh, cảnh vật phía đông, tây, bắc đều có thể nhìn thấy rõ ràng, chỉ có phía nam là bị cây lớn trong vườn nhà Tất Tư Di che khuất, lúc này Tất Tư Di mới hiểu được ý đồ của Điền Thường khi dẫn ông ta lên lầu cao.

Tất Tư Di trở về nhà, liền ra lệnh cho người làm đốn bỏ cây lớn đang che khuất tầm nhìn.

Đúng lúc người làm bắt đầu chặt cây, Tất Tư Di lại ra lệnh cho họ dừng lại. Người nhà cảm thấy kỳ lạ, liền hỏi lý do. Tất Tư Di trả lời: "Tục ngữ có câu "Biết cá dưới nước sâu là điều bất tường", nghĩa là nhìn thấu bí mật của người khác không phải là điều tốt. Bây giờ Điền Thường đang âm mưu làm chuyện lớn, rất sợ người khác nhìn thấu ý đồ của ông ta, nếu ta làm theo ám chỉ của ông ta, chặt bỏ cây đó, thì chỉ khiến ông ta cảm thấy ta quá thông minh, gây hại chứ không có lợi gì cho ta. Không chặt cây, ông ta cùng lắm là trách ta "không biết điều", nhưng cũng không đến nỗi "giết người diệt khẩu", vì vậy, ta vẫn giả vờ "không hiểu", để bảo toàn tính mạng".

Khi một người đã nhìn thấu ý đồ của đối phương, việc quyết định nên hành động như thế nào cũng rất khó khăn, thậm chí còn khó khăn hơn cả việc nhìn thấu ý đồ của họ. Vì vậy, trong cách ứng xử, việc quan trọng nhất là phải hiểu rõ mình nên làm gì, nếu không sẽ hành động một cách mù quáng, không những không làm được việc, mà còn gây ra nhiều rắc rối hơn. Theo nguyên tắc của "học thuyết thành công", trong

việc ứng xử, giao tiếp, phải ghi nhớ hai chữ "minh bạch", mới có thể "nhìn rõ mọi việc", phân biệt đúng sai. Nếu không, trước mắt bạn sẽ bị "màn sương mù" che phủ.

Đừng để đối phương phát hiện ra bạn đã biết bí mật của họ, nếu không sẽ mất hết ý nghĩa của việc "nhìn thấu lòng người". Tuy nhiên, nếu cố tình muốn đối phương biết rằng bạn có thể nhìn thấu họ, thì tất nhiên lại là chuyện khác.

Vì vậy, để tránh bị người khác nghi ngờ, nhất định không nên thể hiện sự thông minh của mình, hãy học cách "giả ngu".

Bí kíp mưu lược:

- Có những người "giả vờ thông minh" mà không biết, kết quả ra sao thì ai cũng biết. Mọi chiêu trò đều phải che giấu, bởi vì chúng dễ khiến người khác nghi ngờ.
- Đừng bao giờ tự cho mình là người thông minh nhất.



4. KHÔNG LỘ LÕ, CẢ ĐỜI BÌNH AN

"Súng chỉ bắn những con chim dám bay cao".

"Cây nào cao hơn rừng, gió sẽ tạt".

Có người nói: làm người giống như đánh ván bài, bởi vì bí quyết của việc đánh bài là cố gắng che giấu bản thân, khiến đối phương không thể đoán được bạn đang cầm những lá bài nào. Vì vậy, người càng giỏi, càng biết cách che giấu bản thân, đồng thời cũng càng dễ dàng nhìn thấu "lớp ngụy trang" của đối phương. Đánh bài còn được gọi là "cuộc chiến trên chiếu bạc", ví nó giống như chiến tranh, cần phải dùng trí tuệ và chiến lược để giành chiến thắng. Vì vậy, khi đánh bài, một khi bị đối phương nhìn thấu "bài nọc", bạn chắc chắn sẽ thua.

Khi còn trẻ, Khổng Tử từng học Lão Tử. Lúc đó, Lão Tử đã nói với ông rằng: "Thương nhân giỏi luôn "giấu kín bảo bối", quân tử có đức hạnh cao thượng, nhưng vẻ bề ngoài lại ngu ngơ". Ý nghĩa sâu xa là khuyên bảo mọi người, khoe khoang năng lực quá mức, lạm dụng ham muốn hoặc sức lực một cách vô tộ vạ là điều vô ích.

Là một con người, đặc biệt là một người có tài năng, phải biết cách "không lộ lõ", vừa bảo vệ bản thân một cách hiệu quả, vừa phát huy được tài năng, không chỉ phải thuyết phục, chiến thắng tâm lý kiêu ngạo, tự mãn, mà còn phải rèn luyện đức tính khiêm tốn, nhường nhịn. Người ta thường nói "Hoa phải nở một nửa, rượu phải say một nửa", bởi vì khi hoa nở rộ là lúc nó đẹp nhất, nhưng cũng là lúc nó sắp tàn. Cuộc đời con người cũng như vậy. Khi bạn đang ở trên đỉnh cao của danh vọng, đừng bao giờ kiêu ngạo, coi thường mọi người, tự cho mình là nhất, nếu không, bạn sẽ bị người khác "nhắm mục tiêu".

Tín Lăng Quân là anh em cùng cha khác mẹ với Ngụy Vương, là một trong "tứ công tử" thời bấy giờ, rất nổi tiếng, có đến 3000 môn khách đến từ khắp nơi vì ngưỡng mộ danh tiếng của ông.

Một hôm, Tín Lăng Quân đang chơi cờ với Ngụy Vương trong cung điện để giải trí, bỗng nhiên nhận được tin báo, biên giới phía bắc bốc cháy, có thể là tín hiệu kẻ thù đang tấn công. Ngụy Vương vừa nghe tin, liền buông quân cờ, chuẩn bị triệu tập các quan đại thần để bàn bạc chuyện ứng phó. Tín Lăng Quân ngồi bên cạnh, thản nhiên ngăn Ngụy Vương lại và nói: "Bệ hạ đừng vội, có lẽ là quốc vương nước láng giềng đang đi săn, binh lính trấn giữ biên giới của chúng ta nhìn nhầm, tưởng là kẻ thù đang tấn công, nên mới đốt lửa để cảnh báo."

Một lúc sau, lại có tin báo, việc đốt lửa báo kẻ thù tấn công vừa rồi là sai lầm, thực ra là quốc vương nước láng giềng đang đi săn.

Ngụy Vương rất ngạc nhiên hỏi Tín Lăng Quân: *"Sao ngươi biết chuyện này?"* Tín Lăng Quân rất tự đắc trả lời: *"Ta có người ở nước láng giềng, nên biết rõ hôm nay quốc vương nước họ sẽ đi săn."*

@tho_ngodao

Từ đó về sau, Ngụy Vương dần dần xa lánh Tín Lăng Quân. Sau này, Tín Lăng Quân bị người khác vu oan, mất đi sự tin tưởng của Ngụy Vương, về già sa đọa vào rượu chè, cuối cùng qua đời vì bệnh tật.

Khi biết được điều mà người khác không biết, chúng ta thường sẽ có cảm giác ưu việt, nhưng phải che giấu đi, tránh gây họa, một chính trị gia nổi tiếng như Tín Lăng Quân, vì nhất thời "lỡ lời" mà để lại hậu quả đáng tiếc suốt đời, quả thật là đáng tiếc!

Ví dụ điển hình của việc "lộ lõ" gây họa trong xã hội xưa chính là việc "công cao gây nguy hiểm cho chủ". Khi "đánh giành thiên hạ", các anh hùng đều tập hợp dưới trướng của một người, "lộ lõ" tài năng, người nào cũng giỏi. "Chủ nhân" tất nhiên phải mượn tài năng của những người này để thực hiện tham vọng "bá chủ thiên hạ". Nhưng khi thiên hạ đã bình định, tài năng của những vị tướng lĩnh công thần này sẽ không biến mất, lúc này tài năng của họ lại trở thành "nỗi lo âu sầu" của hoàng đế, khiến ông ta cảm thấy bị đe dọa, vì vậy mới có chuyện "giết hại công thần" vào thời kì đầu lập nước, còn được gọi là "giết lừa". Hàn Tín bị giết, Minh Thái Tổ đốt lầu Khánh Công, đều là như vậy.

Bạn không lộ lõ, có thể sẽ không bao giờ được giao trọng trách; bạn quá "lộ lõ" lại dễ bị người khác "gài bẫy". Tuy rằng dễ dàng đạt được thành công nhất thời, nhưng lại tự "đào mộ chôn mình". Khi bạn thể hiện tài năng của mình, cũng là lúc bạn gieo "hạt giống nguy hiểm". Vì vậy, thể hiện tài năng phải biết điểm dừng.

Vào thời Hán Cao Tổ, Lã Hậu đã dùng kế của Tiêu Hà để "diệt trừ" Hàn Tín. Lúc đó, Hán Cao Tổ đang dẫn quân đi dẹp loạn, nghe tin bèn phái sứ giả quay về triều, phong cho Tiêu Hà làm tể tướng, thưởng thêm 5000 hộ, lại cho 500 binh sĩ và một viên "Đô Úy" làm hộ vệ cho tể tướng. Tất cả các quan đều chúc mừng Tiêu Hà, chỉ có Trần Bình lo lắng, âm thầm nói với Tiêu Hà: *"Tai họa bắt đầu từ đây. Hoàng thượng đang ở ngoài chiến trường, ông lại nắm quyền hành trong triều. Ông không phải "đứng mũi chịu sào", hoàng thượng lại tăng lương bổng và hộ vệ cho ông, đây không phải là biểu hiện của sự sủng ái. Bây giờ Hàn Tín mưu phản bị giết, hoàng thượng vẫn còn "sợ hãi", ông ta cũng nghi ngờ ông. Tôi khuyên ông nên từ chối phần thưởng, dùng toàn bộ tài sản trong nhà để hỗ trợ chiến tranh, như vậy mới có thể xoa dịu sự nghi ngờ của hoàng thượng."* Một câu nói đã khiến Tiêu Hà giật mình tỉnh ngộ. Ông ta làm theo lời khuyên, bán tài sản để "góp quân", Hán Cao Tổ quả nhiên rất vui mừng, sự nghi ngờ cũng giảm bớt.

Không lâu sau, Anh Bố mưu phản, Hán Cao Tổ tự mình dẫn quân đi dẹp loạn, trong thời gian đó, ông ta đã nhiều lần phái sứ giả đi hỏi thăm tình hình của Tiêu Hà. Sứ giả báo lại: *"Cũng giống như lần trước, tể tướng đang khuyến khích bá tánh dùng tài sản để hỗ trợ quân đội đánh giặc".* Lúc này, có một môn khách nói với Tiêu Hà: *"Không lâu nữa ông sẽ bị "diệt cửu tộc"!* Ông địa vị cao, công lao lớn, sẽ không thể nào nhận được ân sủng của hoàng thượng nữa. Nhưng từ khi ông vào Quan Trung, luôn được bá tánh ủng hộ, đến nay đã hơn

mười năm rồi, hoàng thượng nhiều lần phái người đi hỏi thăm ông, chính là vì sợ ông được bá tánh Quan Trung yêu mến. Bây giờ, tại sao ông không mua thêm ruộng đất, ít "an ủi" bá tánh, để làm giảm danh tiếng của mình đi? Hoàng thượng chắc chắn sẽ yên tâm."

Tiêu Hà cảm thấy người này nói rất có lý, liền làm theo. Hán Cao Tổ chiến thắng trở về, có bá tánh đứng chặn đường kể tội tể tướng. Hán Cao Tổ không những không tức giận, mà ngược lại còn rất vui mừng, cũng không hề trừng phạt Tiêu Hà.

Cổ nhân có câu: "Chim ưng đứng như ngủ, hổ đi như ốm", đó chính là chiêu thức để chúng bắt chim, ăn thịt. Vì vậy, quân tử phải biết "giấu kín" sự thông minh của mình, không khoe khoang tài năng, mới có thể "gánh vác trọng trách". Đó chính là "giấu khéo léo trong sự vụng về, dùng sự "mờ ám" để làm sáng tỏ". Nói chung, con người ta đều thích sự thẳng thắn, chân thành, ghét sự gian xảo, nhưng người có tham vọng lớn, muốn đạt được mục đích của mình, thì không thể thiếu "mưu mẹo". Vì vậy, vừa phải "dùng mưu", vừa phải tránh để người khác nhìn thấu, phòng bị, ghét bỏ, thì phải có cách ứng xử "chim ưng đứng như ngủ, hổ đi như ốm", không "lộ lõ".

"Giấu kín" tuyệt kĩ của bạn, bạn mới có thể luôn là "bậc thầy". Vì vậy, khi bạn thể hiện "bí kíp", phải có chiến lược, không nên "phô bày" hết, như vậy bạn mới có thể giữ được danh tiếng, khiến người khác luôn tôn bạn làm thầy. Khi hướng dẫn hoặc giúp đỡ những người cần bạn giúp, bạn nên khuấy động lòng ngưỡng mộ của họ, "nhỏ giọt" tài năng của mình. "Giấu kín" và kiểm soát là "bảo bối" để tồn tại và chiến thắng, đặc biệt là trong những việc quan trọng.

Trên đời này, người có tài năng cao thì nhiều, nhưng người biết "giấu kín" tài năng thì lại không nhiều, cùng là "Tam Quốc Diễn Nghĩa", những người tài giỏi chết dưới tay Tào Tháo không thể đếm xuể, như Mễ Hành, đều là vì họ không biết "giấu kín" tài năng nên mới "mất mạng". Cho dù tài năng cao đến mấy, cũng phải biết cách che giấu.

Vì vậy, nhất định phải ghi nhớ: Đừng tự cho mình là xuất chúng, đừng tự cho mình là quan trọng, đừng tự cho mình là "thánh nhân quân tử" "cứu nước cứu dân", hãy "cất giấu" "lưỡi kiếm" của bạn đi, che giấu tài năng của bạn đi.

Bí kíp mưu lược:

- Không "lộ lõ" là phương tiện quan trọng để tự bảo vệ bản thân, nó sẽ giảm thiểu cơ hội bị người khác "hãm hại" hoặc trả thù.
- Người tài giỏi mà lại thích khoe khoang chắc chắn sẽ khiến người khác phản cảm.

5. GIẤU KHÉO TRONG VỤNG, ĐẠO GIỮ MÌNH

"Giấu khéo léo là một cách ứng xử.

Bản tính có khéo léo, vụng về, có thể che giấu. "

Thế nào là thông minh thực sự?

Bề ngoài "hiền lành", không bao giờ tự cho mình là thông minh khi giao tiếp ứng xử, thậm chí còn khiến người khác cảm thấy hơi "ngốc nghếch", nhưng thực ra lại rất thông minh. Kiểu người này thường khiến người khác cảm thấy tin tưởng. Sự thông minh này là sự thông minh "cấp cao nhất", còn gọi là "thông minh không lộ liễu", "đại trí giả ngu".

Có một người lang thang "ngốc nghếch", thường xuyên đi lại trong một khu chợ. Trong chợ có rất nhiều người bán rau, bán hoa quả, mỗi ngày đều tấp nập, đông đúc. Vì người lang thang này thường xuyên đến đây, lời nói của anh ta luôn toát lên vẻ "ngốc nghếch", mọi người đều nghĩ anh ta là "kẻ ngốc", vì vậy rất thích trêu đùa anh ta, và nghĩ ra nhiều cách để "chơi khăm" anh ta.

Trong chợ thường có người muốn xem thử anh ta "ngốc" đến mức nào, bèn đặt hai đồng tiền trên tay, một đồng 5 hào và một đồng 1 tệ, để anh ta chọn lấy một đồng. Người lang thang nhìn hai đồng tiền, suy nghĩ rất lâu, cuối cùng chọn đồng 5 hào.

Những người "chơi khăm" anh ta nhìn thấy anh ta thậm chí còn không phân biệt được 5 hào và 1 tệ, đều cười nghiêng ngả. Từ đó về sau, cứ mỗi lần nhìn thấy anh ta đi qua, họ lại dùng cách này để trêu chọc anh ta, còn anh ta thì lại cảm thấy rất vui, nhìn thấy mọi người cười, anh ta cứ tưởng là chuyện vui vẻ. Vì vậy, mỗi lần họ để anh ta chọn tiền, anh ta chưa bao giờ khiến họ thất vọng, lần nào cũng chọn đồng 5 hào.

Một thời gian sau, có một bà lão tốt bụng thấy anh ta đáng thương, lần nào cũng bị bắt nạt, liền quyết định giúp đỡ anh ta, bà ta gọi anh ta lại và nói: *"Ta dạy con cách phân biệt 5 hào và 1 tệ, sau này họ lại trêu con, con hãy lấy đồng 1 tệ cho họ biết tay".*

Người lang thang mỉm cười "tinh ranh", nói với bà lão: *"Không, cảm ơn bà, con biết cách phân biệt, nếu con lấy đồng 1 tệ, lần sau họ sẽ không cho con chọn nữa đâu".*

Nghe xong lời của anh ta, bà lão mới biết, anh ta không hề ngu, mà là những người kia ngu.

Một người có chỉ số IQ cao, năng lực mạnh, tất nhiên là điều tốt, có thể nói đó là "món quà" mà thượng đế ban tặng. Có nó, bạn sẽ có thể "như cá gặp nước" trong cuộc cạnh tranh xã hội.

Tuy nhiên, do mọi việc đều rất phức tạp, hoàn cảnh không ngừng thay đổi, có lúc, lợi ích và bất lợi sẽ âm thầm chuyển đổi. Điều này đòi hỏi chúng ta phải luôn giữ đầu óc tỉnh táo, chú ý hiểu rõ bản thân, nắm bắt đối phương và môi trường xung quanh, cân nhắc lợi hại, chứ không phải cứ "làm theo kinh nghiệm" một cách mù quáng.

Khi bạn mới vào làm việc tại một cơ quan, mọi thứ đều mới mẻ và xa lạ, nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn trong giai đoạn này không phải là lập "chiến công", mà là thích nghi với mối quan hệ giữa bạn với lãnh đạo và đồng nghiệp, để được họ chấp nhận. Đừng dùng sức lực sai chỗ. Chỉ khi đứng vững "chân", bạn mới có thể nghĩ đến chuyện làm sự nghiệp.

Phải biết rằng, lãnh đạo thường thích nhân viên khiêm tốn, chứ không thích nhân viên thích thể hiện bản thân. Nhân viên nếu vội vàng thể hiện mình, sẽ khiến lãnh đạo cảm thấy bạn thích "nổi bật", có khuynh hướng "chủ nghĩa cá nhân", không có lợi cho sự đoàn kết và ổn định bên trong đơn vị, vì vậy họ chắc chắn sẽ không ủng hộ bạn. Ngoài ra, vội vàng thể hiện bản thân cũng sẽ khiến bạn mất lòng đồng nghiệp, vì lãnh đạo phải dựa vào những người này để làm việc, họ cũng sẽ quan tâm đến tâm tình của họ, họ có thể sẽ phê bình bạn, cho bạn một bài học nhỏ để cảnh cáo.

"Mới chân ướt chân ráo" đến, bạn không nên thể hiện bản thân quá mức. Nếu mục đích của bạn là rõ ràng, là để khiến mình trông có vẻ giỏi giang, cao siêu hơn người khác, thì chỉ khiến cho đồng nghiệp cảm thấy bị đe dọa, liên kết lại với nhau để "đối phó" với bạn, khiến bạn rơi vào cảnh cô lập, thậm chí là nói xấu sau lưng bạn trước mặt lãnh đạo.

Quan điểm độc lập là sự phản ánh toàn diện sự gan dạ, kinh nghiệm, năng lực và thái độ của một người, khi đưa ra quyết định, lãnh đạo rất mong muốn nhân viên đóng góp ý kiến, nghĩ ra những "sáng kiến" để tham khảo. Tất nhiên, những ý kiến này chưa chắc đã được áp dụng, nhưng ít nhất nó có thể "khai sáng" tư duy của lãnh đạo, giúp họ điều chỉnh quyết định. Bạn phải thể hiện quan điểm độc lập của mình một cách phù hợp, chỉ có như vậy, lãnh đạo mới coi trọng bạn. Còn đối với những người lãnh đạo có khuyết điểm về tính cách, tốt nhất nên tích cực hợp tác với họ.

Có những người lãnh đạo "nền tảng" kém, kiến thức chuyên môn không vững. Những người lãnh đạo như vậy không có "địa vị cao" trong mắt nhân viên, nhưng lại đặc biệt nhạy cảm với phản ứng của nhân viên. Bạn có thể lợi dụng điểm yếu này của họ, học hỏi kinh nghiệm làm việc lâu năm của họ, dùng tài năng của mình để bù đắp cho sự thiếu hụt về kiến thức chuyên môn của họ, vừa tuân theo quyết định của họ, vừa chủ động đóng góp ý kiến, vừa thể hiện sự tôn trọng đối với lãnh đạo, vừa thể hiện tài năng của bản thân một cách phù hợp.

Thông thường, lãnh đạo sẽ chú ý nhiều hơn đến những nhân viên "tinh anh" có tài năng xuất chúng, việc họ có tuân theo hay không, sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và hiệu quả thực hiện quyết định của lãnh đạo. Vì vậy, nếu bạn thực sự có năng lực, cách làm đúng đắn không phải là phớt lờ lãnh đạo, mà nên nghiêm túc thực hiện nhiệm vụ được giao, khéo léo bù đắp cho sai lầm của lãnh đạo, thể hiện trí tuệ phi thường của bạn trong sự tuân theo, như vậy, bạn sẽ có được lợi thế hơn người khác.

Mới đi làm, thường thiếu kinh nghiệm xã hội và kinh nghiệm làm việc, nhiều việc còn chưa biết, chưa hiểu hoặc chưa nhìn thấu, chưa nắm chắc, vì vậy, việc bạn vội vàng thể hiện bản thân chỉ thể hiện sự non nớt của bạn, chứ không thể tạo được ấn tượng "khuất phục" người khác. Thậm chí một vài "chiêu trò" "tự mãn" của bạn cũng không qua mắt được lãnh đạo.

Hãy nhớ rằng, phải đặt việc xử lý tốt các mối quan hệ lên hàng đầu, còn đối với công việc chỉ cần cố gắng hết sức là được.

"Tiết kiệm" năng lượng là một cách giấu khéo léo. Trong phần lớn trường hợp, tài năng không nên "phô bày" hết, sức lực không nên dùng hết. Cho dù có năng lực, cũng nên "giữ lại" một chút, như vậy, bạn sẽ càng hoàn thiện hơn. Luôn giữ lại một chút "khả năng ứng phó", giấu khéo léo đúng lúc còn quý giá hơn cả việc "cống hiến hết mình". Người có cách ứng xử như vậy luôn có thể "chèo lái" một cách ổn định.

Bí kíp mưu lược:

- Không biết "giấu khéo léo", cho dù năng lực có mạnh đến mấy, chỉ số IQ có cao đến mấy cũng khó có thể chiến thắng đối thủ, thậm chí còn chuốc lấy tai họa.
- Trong phần lớn trường hợp, tài năng không nên "phô bày" hết, sức lực không nên dùng hết.



6. "NGẬM MIỆNG GIẤU LƯỠI", CÁCH ĐỂ AN THÂN

"Lời nói nhiều ắt có lỗi".

“Nói càng nhiều, khả năng nói ra những lời ngu ngốc hoặc nguy hiểm càng lớn.”

Nói chuyện khó hơn so với viết văn và đọc văn. Viết văn có thể trau chuốt, sửa lại; đọc văn có thể ngẫm nghĩ, nghiên cứu. Nói chuyện thì khác, "nhất ngôn ký xuất, tứ mã nan truy", vì vậy, khi nói chuyện với người khác, bạn nên đặc biệt cẩn thận.

Trên đời không có ai là hoàn hảo, nói lung tung về khuyết điểm của người khác, tiết lộ bí mật của người khác một cách "dễ dãi", không những ảnh hưởng đến danh tiếng của họ, mà còn thể hiện sự "tiểu nhân" của bạn. Khi bạn nghe thấy "tin đồn thổi", cách duy nhất là "nghe cho qua", không "truyền bát quái", không ghi nhớ trong lòng, không truyền ra bên ngoài. Trước hết, bạn phải hiểu rằng, những gì bạn biết về người khác chưa chắc đã đáng tin cậy, có thể họ còn có nhiều nỗi khổ tâm mà bạn không thể hiểu được. Nếu bạn "liều lĩnh" truyền bá những lời "phiến diện" mà bạn nghe được, chắc chắn sẽ "đảo lộn đúng sai", "lẫn lộn đen trắng". "Nước đổ khó hốt", sau này khi bạn hiểu rõ sự thật, bạn còn thể sửa chữa được không?

Trong môi trường công sở, có những người lại thích phát biểu ý kiến công khai, "nói không kiêng nể gì".

Tiểu Trương thuộc tuýp người thích "chen ngang" để nói ra quan điểm của mình. Có lần, trưởng phòng triệu tập toàn bộ nhân viên phòng kiểm tra chất lượng họp, để rút kinh nghiệm từ việc khách hàng trả hàng hôm qua. Thực ra ai cũng biết là lô hàng đó do Tiểu Lý kiểm tra trước khi xuất xưởng, cuộc họp này chắc chắn là để "phê bình" Tiểu Lý.

Mở đầu cuộc họp, trưởng phòng đã nói: "Người chịu trách nhiệm trong sự cố lần này đã được xác định. Công nhân sản xuất ở xưởng đã nhìn nhầm bản vẽ, Tiểu Lý phòng chúng ta là người kiểm tra cuối cùng lại không nghiêm ngặt, cũng là nguyên nhân quan trọng dẫn đến sự cố này." Sau đó, ông ta yêu cầu mọi người phát biểu ý kiến về sự cố này: Tại sao lại xuất hiện sai sót này, nên khắc phục như thế nào?

Đúng như dự đoán, Tiểu Trương "thẳng như ruột ngựa" là người đầu tiên đứng dậy, nói không chút do dự: "Tôi nghĩ, nếu Tiểu Lý kiểm tra kĩ càng thì sẽ không có chuyện này xảy ra. Tiểu Lý phải chịu trách nhiệm trong chuyện này. Là nhân viên kiểm tra chất lượng, cậu ta thiếu tinh thần trách nhiệm..." Anh ta thậm chí còn "lật lại" những sai lầm trước kia của Tiểu Lý để "bình luận".

Tiểu Lý ban đầu đã rất hối hận, lúc này nghe Tiểu Trương "chỉ trích" như vậy, càng cảm thấy khó chịu hơn. Cậu ta trừng mắt nhìn Tiểu Trương với ánh mắt đầy thù hằn.

Các đồng nghiệp khác cũng cảm thấy Tiểu Trương nói chuyện không phù hợp, vừa không phân biệt hoàn cảnh, vừa không quan tâm đến cảm nhận của người khác. Hơn nữa, Tiểu Lý cũng không phải cố ý, cần gì phải "nói nhiều" như vậy?

Sau đó, những người khác phát biểu ý kiến đều tập trung vào vấn đề công việc, cố tình "lảng tránh" chủ đề của Tiểu Trương.

Những chuyện xảy ra sau đó cũng dễ hiểu, trong công việc, Tiểu Lý thường "chăm sóc" công việc của Tiểu Trương một cách "đặc biệt", hễ thấy vấn đề gì là "không tha", lúc nào cũng báo cáo lên trưởng phòng, khiến Tiểu Trương rất bị động. Có lúc Tiểu Lý thậm chí còn trực tiếp báo cáo lên tổng giám đốc, lâu dần, tổng giám đốc cũng bắt đầu nghi ngờ năng lực làm việc của Tiểu Trương.

Cuối cùng, Tiểu Trương cảm thấy không thể ở lại công ty được nữa, đành buồn bã rời đi.

Trong công ty, phát biểu ý kiến công khai về một ai đó luôn là "vùng cấm địa", không cẩn thận sẽ "dẫm phải mìn". Nếu bạn không có lời khuyên hoặc giải pháp tốt hơn, đừng "vạch lỗi" người khác, nếu không, bạn sẽ không những tự "tạo thù", mà còn khiến sếp có ấn tượng xấu về bạn. Trong môi trường công sở, im lặng đúng lúc là điều cần thiết. Giữ im lặng là cách tốt nhất để tránh xa phiền phức.

Cố gắng không nói không những giúp bạn an toàn, mà còn khiến người khác cảm thấy bạn là người chững chạc, "không thường". Tất nhiên, cố gắng không nói nghĩa là có thể nói cũng có thể không nói: đặc biệt là những chuyện không liên quan đến mình, nếu không, không nói cũng không phải là cách hay.

Trong trường hợp buộc phải nói: hãy cố gắng nói ít thôi, không "nói nhiều", không "nói lung tung", không "nói bậy", không "bình luận bừa bãi", đó cũng là một cách để bảo đảm sự an toàn. "Lời nói nhiều ắt có lỗi", nói nhiều thì nhiều lỗi, nói ít thì ít lỗi, không nói thì không có lỗi. Vì vậy, trong trường hợp buộc phải nói: tốt nhất nên giữ thái độ "nói ít cho vừa".

Một công ty nọ chuẩn bị thăng chức cho một nhân viên trẻ làm trưởng phòng hành chính, Tiểu Hà và một đồng nghiệp khác đều là ứng cử viên. Hai người họ có năng lực tương đương, hơn nữa quan hệ riêng cũng rất tốt.

Một hôm, giám đốc gọi Tiểu Hà vào văn phòng, nói với cô rằng công ty đã quyết định sơ bộ là sẽ cho cô lên làm trưởng phòng hành chính. Tiểu Hà rất vui mừng, thời gian qua cô ấy rất lo lắng về việc thăng chức, giờ đây "tảng đá trong lòng" cuối cùng cũng được gỡ bỏ.

Niềm vui hiện rõ trên khuôn mặt, lưỡi cũng trở nên "linh hoạt". Hôm đó, Tiểu Hà hình như rất "nhiều chuyện", từ những nỗi lo trước mắt đến tầm nhìn

dài hạn của công ty, cô ấy đều nói rất rành rọt. Giám đốc nghe xong liền gật đầu lia lịa.

Không biết từ bao giờ, cuối cùng Tiểu Hà lại nhắc đến người đồng nghiệp kia. Tiểu Hà kể một vài câu chuyện hài hước của người đồng nghiệp đó, cũng như một vài chuyện "bất lợi" cho anh ta.

Vài ngày sau, quyết định chính thức được ban hành. Điều khiến Tiểu Hà bất ngờ là, người được thăng chức làm trưởng phòng không phải là cô ấy, mà là người đồng nghiệp kia. Giám đốc nói với cô ấy bằng giọng đầy ẩn ý: "Cô gái trẻ ơi, im lặng là vàng đấy!" Sau đó, Tiểu Hà mới biết, sau khi nói chuyện với cô ấy, giám đốc lại nói chuyện với người đồng nghiệp kia, nhẹ nhàng nhắc đến việc Tiểu Hà có thể sẽ lên làm trưởng phòng, mong anh ta ủng hộ công việc của Tiểu Hà. Người đồng nghiệp kia đánh giá Tiểu Hà rất khách quan, chính điều này đã khiến giám đốc cuối cùng chọn anh ta thay vì Tiểu Hà.

Sự im lặng đúng lúc thể hiện sự tu dưỡng của một người, thể hiện lòng bao dung của họ. Sự "nhiều lời" của Tiểu Hà khiến giám đốc nhìn thấy sự nóng vội và "ngông cuồng" của cô ấy, cũng khiến ông ta cảm thấy nhân phẩm của cô ấy hình như vẫn còn thiếu một chút, vì vậy, cuối cùng, giám đốc đã thay đổi quyết định.

Trong xã hội hiện nay, ai cũng có quyền phát biểu ý kiến, khi gặp phải chuyện nên nêu lên quan điểm của mình mà lại không nói: chỉ biết âm thầm từ bỏ quyền lợi của mình, không phải là hành động thông minh. "Cẩn thận lời nói" có thể giúp bạn "suy nghĩ kĩ càng" trước khi nói: nhưng không phải là hoàn toàn không nói: ngay cả khi muốn bảo vệ bản thân, khi phát biểu ý kiến cũng phải tránh gây ra sự xấu hổ, vì vậy phải có "trí tuệ trong lời nói". Nên nói thì không nói: không nên nói thì lại nói rất nhiều, đều không phải là cách nói chuyện hay. Vì vậy, một câu nói hay được nói ra vào thời điểm thích hợp, với đối tượng thích hợp là do kinh nghiệm tích lũy lâu dài mà có. Chỉ có không ngừng rèn luyện, "trí tuệ trong lời nói" mới có thể "vượt trội" hơn người khác. Hãy nhớ học cách nói ít đi, suy nghĩ kĩ trước khi nói: "uốn lưỡi bảy lần trước khi nói", đó là ba bước quan trọng để học cách nói chuyện "hay".

Ngoài ra, con người ở trong những trạng thái khác nhau, tâm trạng nói chuyện sẽ khác nhau, nội dung lời nói cũng sẽ khác nhau. Khi vui vẻ, nhìn người nhìn việc có thể sẽ phù hợp với tâm trạng của bản thân hơn, vì vậy có thể sẽ nói ra nhiều lời khen; còn khi buồn bã, nói chuyện có thể sẽ bất mãn, nói ra những lời quá đáng, gây ra nhiều rắc rối.

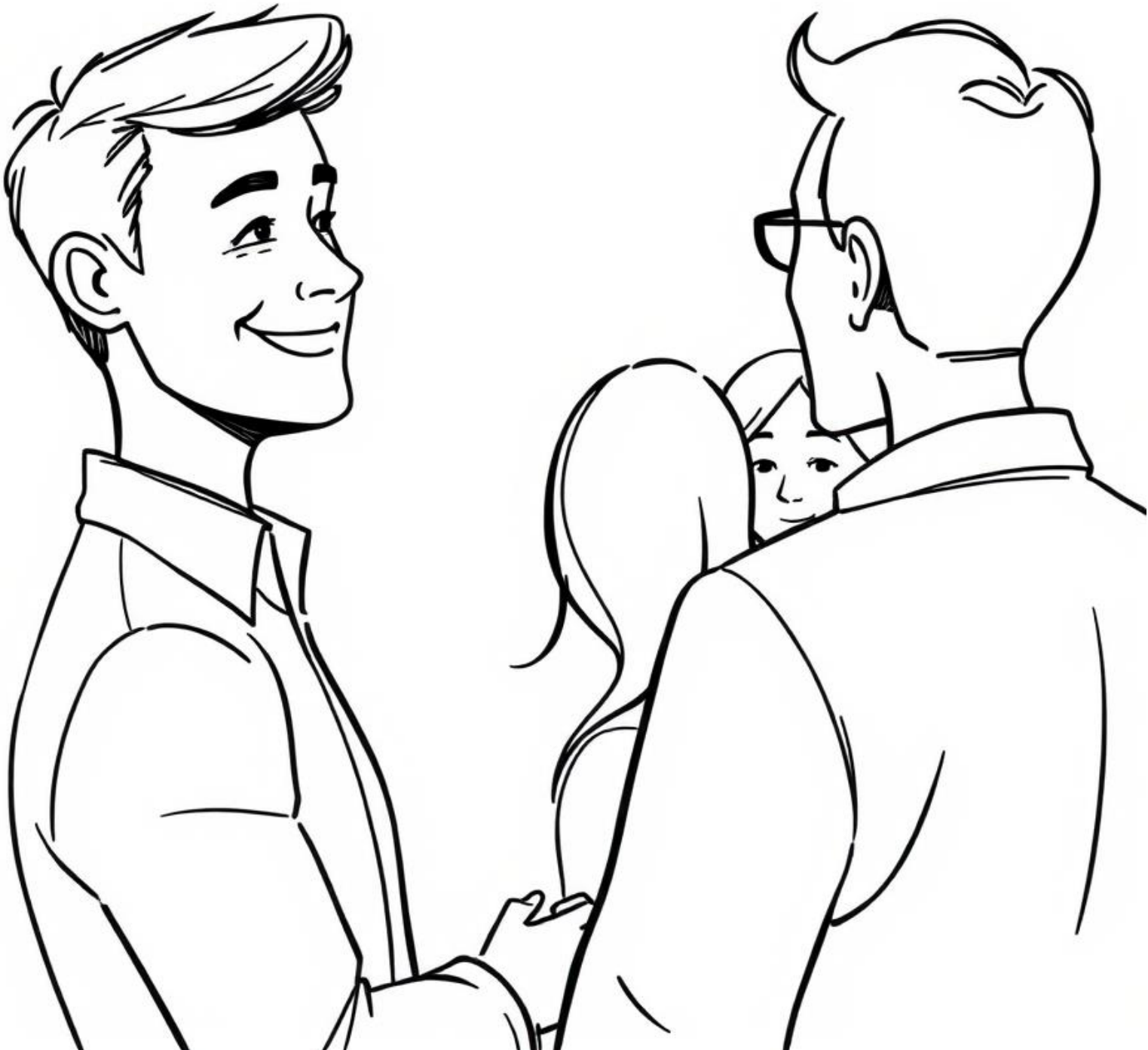
Tục ngữ có câu "Họa từ miệng mà ra, bệnh từ miệng mà vào", câu nói này rất có lý. Phần lớn tai họa đều là do lời nói gây ra, vì vậy "cẩn thận lời nói" sẽ "ít gặp họa".

Nếu một người muốn sống một cuộc đời bình yên, họ nhất định phải học cách kiềm chế bản thân trong những việc nhỏ hoặc việc lớn. Phải biết nhẫn nhịn và kiềm chế, tính cách phải tuân theo lý trí.

Nói chuyện biết "điều chỉnh âm lượng", nói cho "vừa đủ", là một cách ứng xử, vừa không "ba hoa chém gió", nói liên mồm, vừa không im lặng khi nên nói. Có thể thấy, lời nói có thể phản ánh sự tu dưỡng trong cách ứng xử của một người, vì vậy phải nắm bắt được "chừng mực" và tình hình, biết cách "khóa miệng".

Bí kíp mưu lược:

- Những lời nói "thiếu tu dưỡng", không có lời nào là không bị phản đối.
- Cố gắng không nói không những giúp bạn an toàn, mà còn khiến người khác cảm thấy bạn là người chững chạc, "không thường".



7. GIẢ NGU MỘT CÁCH THÔNG MINH

"Thông minh là trí tuệ bẩm sinh, giả ngu là cách thể hiện sự thông minh. "

"Không thấy, không nghe, không nắm bắt".

Tục ngữ có câu "Thông minh khó, giả ngu còn khó hơn", là nói rằng chúng ta rất khó có thể giữ được đầu óc tỉnh táo khi xử lý mọi việc, nhưng biết giả ngu đúng lúc còn khó hơn. Vì vậy, hiểu được cách giả ngu không chỉ là một nghệ thuật, mà còn là đại trí tuệ trong cuộc sống, là sự thông minh thực sự.

Cái gọi là giả ngu có hai cách hiểu, một là không hiểu rõ, không nắm bắt được, vì vậy mà "hoang mang, lo lắng"; hai là hiểu rõ, nắm bắt được, nhưng lại không tiện nói thẳng, trong trường hợp này phải áp dụng "chiến thuật giả ngu". Quả thực, trong cuộc sống hoặc công việc, không phải lúc nào cũng cần phải "minh bạch", trong một số trường hợp nhất định, vì một số lý do đặc biệt, nói "mập mờ" một chút lại hiệu quả hơn.

Cuộc đời là một "kính vạn hoa", con người ta phải dùng trí tuệ đủ để cân nhắc lợi hại trong sự thay đổi, để tránh "bất trắc". Khổng Tử cho rằng, người khôn ngoan thích nước, người nhân từ thích núi; người khôn ngoan thích "động", người nhân từ thích "tĩnh". "Động" là hành động của người thông minh, "tĩnh" là sự bình tĩnh của người giả ngu. Vì vậy, có lúc con người ta nên "lấy tĩnh chế động", "giữ vụng về như ngu dốt", cách ứng xử này thực ra còn "cao tay" hơn cả sự thông minh.

Người thực sự thông minh biết rõ lúc nào nên giả ngu, họ tuy có vẻ "mờ mịt", ngu ngơ, nhưng thực ra lại "sáng suốt", hiểu rõ mọi chuyện.

Thông minh là tài sản của bản thân, đồng thời cũng phải hiểu rằng, giả ngu cũng là "vốn liếng" để lập thân. Giữa thông minh và giả ngu không có ranh giới tuyệt đối. Có rất nhiều người "thông minh quá mức" nên gây ra chuyện ngu ngốc, dẫn đến "thân bại danh liệt"; cũng có rất nhiều người "giả ngu" lại làm được chuyện "thông minh", "danh lợi song thu". Trong trường hợp không tiện nói thẳng, hãy nhẹ nhàng nhắc nhở vài câu, khiến người nghe hiểu được ý đồ thực sự trong lời nói của bạn, đó chính là điểm hay của việc "biết giả ngu".

Vào thời Đường Thái Tông, Trưởng Tôn Hoàng Hậu rất hiền thục, có lúc còn giúp Đường Thái Tông xử lý chính sự. Sau khi Trưởng Tôn Hoàng Hậu qua đời, Đường Thái Tông đã cho bà một tang lễ long trọng, đặt tên lăng mộ của bà là "Chiêu Lăng". Để tỏ lòng thương nhớ sâu sắc, Đường Thái Tông còn cho người ta xây dựng một tòa lầu cao trong cung điện, hễ có thời gian rảnh rỗi là ông ta lại leo lên lầu cao nhìn về phía Chiêu Lăng.

Một hôm, Đường Thái Tông dẫn theo tể tướng Ngụy Chinh và các quan đại thần khác leo lên lầu cao, nhìn ngắm một lúc, Đường Thái Tông hỏi Ngụy Chinh: *"Khanh có nhìn thấy Chiêu Lăng không?"*

@tho_ngodao

Ngụy Chinh dụi mắt, nhìn rất lâu, rồi nói: *"Bệ hạ, thần già rồi, mắt kém, thực sự không nhìn thấy!"*

Đường Thái Tông nghĩ thầm: *"Thời gian không chờ đợi ai, Ngụy Chinh đã thực sự già rồi!"* Vì vậy, ông ta kiên nhẫn chỉ cho Ngụy Chinh xem.

Ngụy Chinh lại nhìn, rồi nói với Đường Thái Tông: *"Vừa rồi thần tưởng bệ hạ muốn thần nhìn Hiến Lăng (lăng mộ của Đường Cao Tổ Lý Uyên), nếu là nhìn Chiêu Lăng, thần vẫn nhìn thấy rõ."*

Đường Thái Tông nghe xong, cảm thấy xấu hổ, liền ra lệnh phá hủy tòa lầu trong cung điện.

Ở đây, Ngụy Chinh lấy cớ mình bị "hoa mắt", nhắc đến tên lăng mộ của cha Đường Thái Tông, ẩn ý khuyên bảo ông ta: Không nên chỉ biết nhớ vợ, mà còn phải nhớ đến cha. Ngụy Chinh tuy nổi tiếng là người "thẳng thắn", nhưng ông ta cũng hiểu rõ không nên "phạm thượng". Đường Thái Tông "tâm linh tương thông", hiểu được ý của Ngụy Chinh, liền thay đổi cách làm không phù hợp trước kia.

Trong xã hội, con người "muôn hình vạn trạng". Có người bề ngoài cứng nhắc, nhưng bên trong lại rất hào phóng; có người bề ngoài "ngu dốt", nhưng bên trong lại rất tài giỏi; có người bề ngoài tự tin, nhưng bên trong lại "thiếu tự tin".

Thế sự thay đổi "khó lường", lúc nào nên thông minh thì thông minh, lúc nào nên giả ngu thì giả ngu. Lúc nên thông minh lại "giả ngu" sẽ đánh mất cơ hội; lúc nên giả ngu lại "thông minh" sẽ "chuốc họa vào thân". Làm người, thông minh không bằng giả ngu, "giữ vụng về như ngu dốt", tuy có vẻ "chậm chạp", nhưng thực ra lại "cao tay" hơn cả sự thông minh.

Tuy nhiên, để khiến người thông minh "giả ngu" không phải là chuyện dễ dàng, trừ khi họ đã trải qua nhiều chuyện, gặp nhiều trắc trở và khó khăn, nếu không, họ sẽ không "giả ngu". Trịnh Bản Kiều không phải đã nói rồi sao? Thông minh khó, giả ngu cũng khó, từ thông minh quay trở lại giả ngu còn khó hơn. Nhưng chỉ khi đạt đến cảnh giới này, mới có thể hiểu được nhân sinh là gì.

Vì nhà vừa mới sơn lại, Brown đã đến ở tạm vài ngày tại một khách sạn nhỏ yên tĩnh gần đó. Hành lý của anh ta rất đơn giản, chỉ có một hộp xì gà đựng hai đôi tất, thêm một chai rượu được gói bằng báo cũ, để "phòng hờ".

Nửa đêm, Brown bị một tiếng động lạ trong phòng tắm đánh thức. Anh ta phát hiện ra một con chuột nhỏ chui ra, nhảy lên bàn trang điểm ngửi những thứ anh ta mang đến, sau đó lại nhảy xuống đất, "tập thể dục" trên sàn, rồi lại chạy vào phòng tắm... cả đêm không ngừng.

Sáng hôm sau, Brown bực bội nói với cô phục vụ phòng: "Phòng này có chuột, nó láo toét lắm, làm ồn cả đêm". Cô phục vụ liền nói: "Ở đây không thể

nào có chuột được. Đây là khách sạn cao cấp, hơn nữa tất cả các phòng đều vừa mới sơn lại".

Brown xuống lầu, lại nói với nhân viên lái thang máy: "Cô phục vụ phòng của các anh thật trung thành. Tôi nói với cô ấy rằng tối qua có chuột làm ồn cả đêm, cô ấy lại nói tôi bị "ảo giác"."

Nhân viên lái thang máy nói: "Cô ấy nói đúng đấy anh. Ở đây tuyệt đối không có chuột!"

Lời nói của Brown chắc chắn đã được truyền đi. Nhân viên lễ tân và nhân viên bảo vệ đều nhìn Brown bằng ánh mắt "kì lạ" khi anh ta đi qua. Người này chỉ mang theo hai đôi tất và một chai rượu đến ở khách sạn, lại còn "nhìn thấy" chuột trong khách sạn "tuyệt đối không có chuột"!

Chắc chắn hành vi của Brown đã khiến anh ta bị gắn cho danh hiệu "kì quái", giống như những đứa trẻ "được nuông chiều" hoặc những người già "cố chấp".

Tối hôm đó, con chuột nhỏ lại xuất hiện, vẫn nhảy nhót tung tăng. Brown quyết định phải làm gì đó.

Sáng hôm sau, Brown đã mua một chiếc lồng bắt chuột và một miếng thịt muối ở một cửa hàng ngoài khách sạn. Anh ta gói ghém cẩn thận rồi lén mang vào khách sạn, nhân viên trực ca không phát hiện ra. Sáng hôm sau thức dậy, anh ta phát hiện con chuột đã nằm trong lồng, vẫn sống nhăn ranh, không hề bị thương. Brown không định nói với ai, chỉ muốn mang cả lồng xuống lầu, đặt lên quầy lễ tân, để chứng minh rằng mình không hề "nói dối".

Nhưng ngay khi chuẩn bị bước ra khỏi phòng, anh ta bỗng dừng lại: "Chậm đã! Làm như vậy chẳng phải là quá nhảm nhí và đáng ghét sao? Đúng vậy! Điều tôi cần làm là chứng minh rằng trong khách sạn này thực sự có chuột. Tôi đã mang theo hai đôi tất đựng trong hộp xì gà, cộng thêm một chai rượu (giờ chỉ còn chai rỗng) đến ở khách sạn, khiến mọi người coi tôi là "kẻ lập dị". Tôi bất chấp mọi thủ đoạn để chứng minh mình không sai, chẳng phải là tự hạ thấp bản thân, khiến mình trở thành người hẹp hòi, "cứng đầu" sao..."

Nghĩ đến đây, Brown nhanh chóng quay trở lại phòng, thả con chuột ra, để nó chạy từ bệ cửa sổ sang mái nhà bên cạnh.

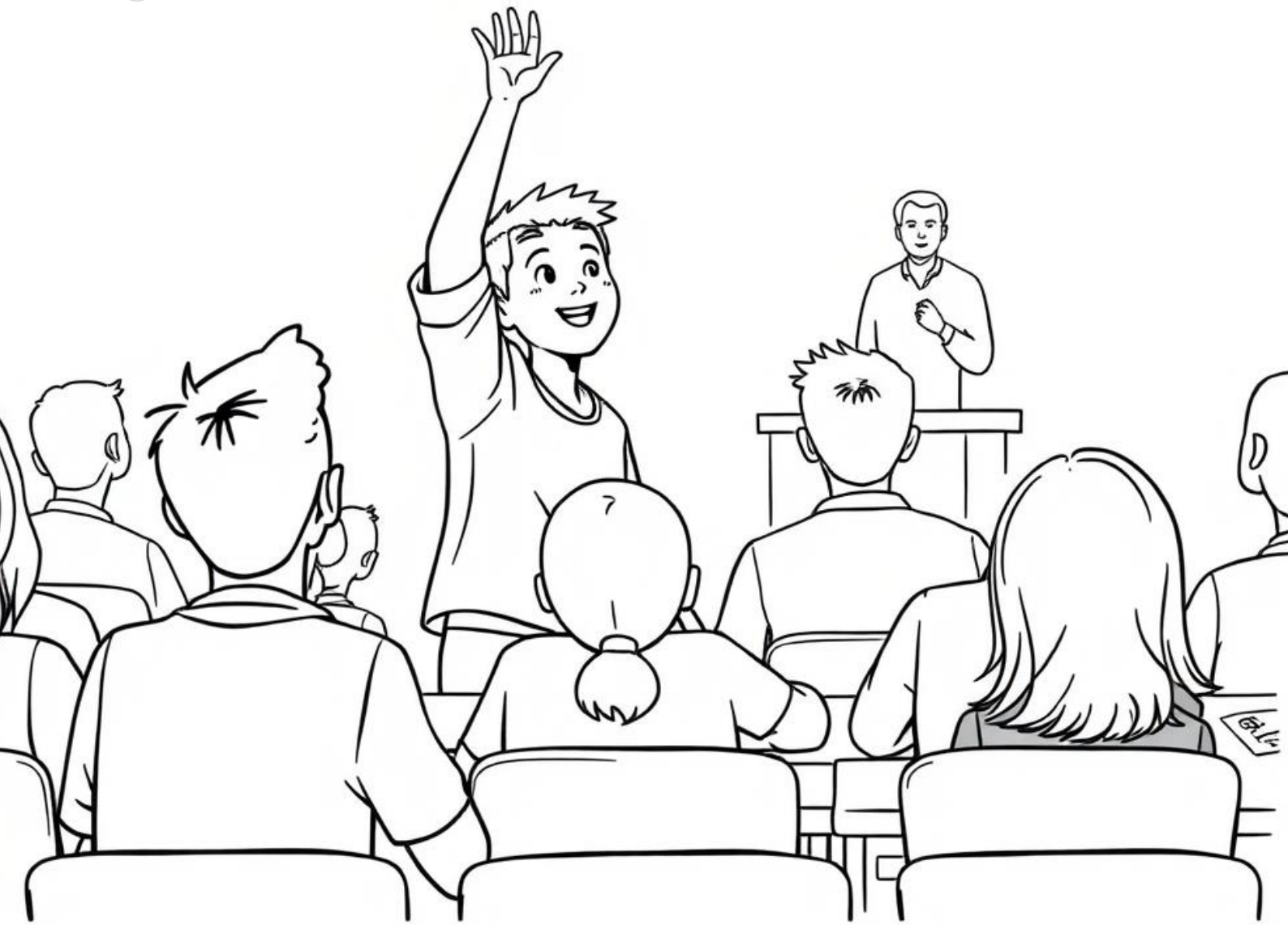
Mười lăm phút sau, anh ta xuống lầu trả phòng, rời khỏi khách sạn. Khi ra khỏi cửa, anh ta đưa chiếc lồng chuột rỗng cho nhân viên phục vụ. Mọi người trong sảnh đều mỉm cười gật đầu với anh ta, nhìn anh ta đẩy cửa bước ra ngoài.

Cho dù bạn biết rõ mình hoàn toàn đúng về một việc gì đó, có thể đưa ra bằng chứng chắc chắn để chứng minh, nhưng nếu đó là chuyện không quan trọng, tốt nhất là đừng làm gì cả.

Bí kíp mưu lược:

- Học hành thì không thể không "tinh", nhưng làm người thì không nên quá "tinh", "ngu ngơ" một chút sẽ tốt hơn.
- "Ngu ngốc" hay "mê muội", chỉ cần bản thân hiểu rõ là được.

@tho_ngodao



8. KHIÊM NHƯỜNG ĐỂ KIÊU HÃNH, LẤY NHU THẮNG CƯƠNG

"Lấy nhu thắng cương là thể hiện một tư thế "không hiểu gì cả", giả vờ yếu thế."

"Nhu" cũng là một chiến lược.

"Kẻ địch khinh ta, ta khiến nó kiêu", câu nói này bắt nguồn từ "Tôn Tử binh pháp – Kế thiên", ý nói đối với kẻ địch coi thường ta, hãy khiến cho chúng càng thêm kiêu ngạo. Trên chiến trường, chiến lược này được sử dụng rất nhiều. Khi đối mặt với nguy hiểm, chiến lược tốt nhất chính là lấy nhu thắng cương.

Thời nhà Minh, khi Trương Công làm Tri huyện huyện Hoạt, có hai tên tướng cướp là Nhậm Kính và Cao Chương đến thành, giả làm sứ giả của Cẩm Y Vệ (cơ quan tình báo) để yết kiến Trương Công, và ghé sát tai ông nói: *"Có lệnh của triều đình, muốn xử lý công khai việc liên quan đến Cảnh Tuỳ Triều."*

Hóa ra lúc bấy giờ có một người huyện Hoạt tên là Cảnh Tuỳ Triều, đang giữ chức cán sự phụ trách hộ chính, quản lý đồng cỏ, vì xảy ra hỏa hoạn nên bị triều đình bắt giam vào nhà ngục của Hình bộ. Trương Công nghe chuyện, càng tin hai người này là sứ giả thật. Nhậm Kính bèn kéo tay trái của Trương Công, Cao Chương ôm lấy lưng Trương Công, cùng bước vào phòng ngồi trên giường đất. Nhậm Kính vuốt râu mép, cười nói: *"Trương công không nhận ra ta sao! Ta là bạn của Bá Thượng đây, muốn mượn Trương Công số vàng trong kho bạc."* Nói xong, hai tên lấy dao găm ra kề vào cổ Trương Công.

Trương Công kìm nén sự hoảng sợ, giả vờ lo lắng cho chúng mà nói: *"Các ngươi không phải vì muốn báo thù, ta cũng không vì của cải mà hy sinh tính mạng. Các ngươi làm như vậy để lộ thân phận thật sự, nếu bị người khác phát hiện, sẽ rất bất lợi cho các ngươi!"*

Hai tên cướp thấy có lý.

Trương Công lại nói tiếp: *"Vàng trong kho bạc có người canh giữ, rất dễ bị phát hiện, không có lợi cho các ngươi. Có một cách là, ta sẽ đi vay những người giàu có trong huyện, như vậy các ngươi có thể an toàn vô sự, ta cũng không bị liên lụy đến chức quan, chẳng phải là lưỡng toàn kỳ mỹ hay sao."*

Hai tên cướp nghe xong càng tán thành cách làm của Trương Công. Cứ như vậy, Tri huyện Trương Công đã bình tĩnh ổn định tình hình, lấy được lòng tin và sự hợp tác của bọn cướp, đồng thời ấp ủ một kế sách trong lòng.

Trương Công truyền lệnh cho thuộc hạ là Lưu Tương đến. Lưu Tương đến nơi, Trương Công giả vờ nói: *"Ta không may gặp chuyện bất trắc, nếu bị bắt đi sẽ rất nhanh bị xử trảm. Hai vị này là người của Cẩm Y Vệ, họ không nỡ*

bắt ta, ta rất biết ơn họ, muốn lấy 5000 lạng vàng làm quà mừng thọ cho họ, để thể hiện tâm ý."

Lưu Tương nghe xong, mắt trợn ngang, nói: *"Lấy đâu ra nhiều vàng như vậy?"*

Trương Công nói: *"Ta thường thấy người dân trong huyện rất giàu có và hay làm việc nghĩa, ngươi hãy thay ta đi vay họ."*

Nói xong liền lấy bút ra viết tổng cộng chín cái tên. Chín người này đều là võ sĩ của huyện.

Lưu Tương nhìn qua, lập tức hiểu ra. Chẳng bao lâu sau, chín người trong danh sách, người nào người nấy đều mặc quần áo lộng lẫy, giống như con nhà giàu có, tay bưng vật dụng bằng sắt được gói ghém cẩn thận, lần lượt đến cửa, giả vờ nói: *"Số vàng Trương công muốn vay đã mang đến đây, vì thời gian quá cấp bách, chưa kịp chuẩn bị đủ số lượng, thực sự rất xin lỗi."* Vừa nói vừa giả vờ nài nỉ tha thứ.

Hai tên cướp nghe nói vàng đã đến, lại thấy những người này đúng là giống người giàu có, liền vui mừng nói: *"Trương công quả nhiên không lừa chúng ta."*

Trương Công nhân lúc hai tên cướp kiểm tra vàng, liền nhanh chóng thoát thân, vừa chạy vừa hét lớn bắt cướp. Chín võ sĩ nhất tề xông lên, hai tên cướp không kịp trở tay. Một tên bị bắt, một tên tự sát.

Trương Công gặp chuyện bình tĩnh ung dung, không để lộ dấu vết, dụ bọn cướp sập bẫy, giả ngu đến cùng, vừa bảo toàn được tính mạng, tài sản công, vừa bắt được bọn cướp.

Gặp cương thì phải biết "nhu". Nếu đối thủ cạnh tranh là một người có thực lực, hơn nữa thực lực của họ rõ ràng mạnh hơn bạn, vậy thì bạn không cần thiết phải vì thể diện hay hiếu thắng mà tranh cạnh với họ. Bởi vì một khi đã "va chạm" trực diện, tuy cũng có khả năng đánh bại đối phương, nhưng khả năng bản thân bị hủy hoại còn lớn hơn. Bởi vậy, Trương Công trong câu chuyện đã chọn cách "nhu" với đối phương, khiến đối phương không thể nắm bắt được thực lực của mình, làm giảm ý muốn tấn công của chúng.

Cũng giống như Chúa Charles Jasper Jell - chính trị gia người Anh thế kỷ 19 đã nói với con trai mình rằng: *"Hãy thông minh hơn người khác - nếu có thể, nhưng đừng bao giờ nói cho họ biết điều đó."*

"Nhu" có thể làm giảm thậm chí là loại bỏ sự bất mãn hay ghen tị của người khác đối với bạn. Để khiến người khác bớt cảnh giác và tạo cảm giác thân thiết với bạn, bạn chỉ cần khéo léo bộc lộ một số khuyết điểm "vô thương đại nguyện", "làm trò" một chút để thể hiện rằng bản thân không phải là người hoàn hảo, như vậy sẽ

khiến người khác cảm thấy thoải mái hơn khi giao tiếp với bạn, không coi bạn là "kẻ thù".

Có một phóng viên đến thăm một vị giáo sư trẻ, mục đích là để thu thập một số thông tin tiêu cực về ông ta. Tuy nhiên, chưa kịp nói chuyện gì thì vị giáo sư này đã ngắt lời phóng viên và nói: *"Chúng ta có nhiều thời gian, cứ từ từ trò chuyện."* Phóng viên rất ngạc nhiên với thái độ bình tĩnh của vị giáo sư trẻ.

Không lâu sau, người phục vụ mang cà phê lên, vị giáo sư này cầm cốc cà phê lên uống một ngụm, lập tức kêu lên: *"Ôi! Nóng quá!"* Chiếc cốc cà phê cũng theo đó rơi xuống đất. Sau khi người phục vụ dọn dẹp xong, giáo sư lại cầm điếu thuốc lộn ngược đầu đút vào miệng, châm lửa vào đầu lọc. Lúc này, phóng viên vội vàng nhắc nhở: *"Giáo sư, ông cầm ngược điếu thuốc rồi."* Vị giáo sư nghe thấy vậy, vội vàng cầm lại điếu thuốc, không ngờ lại đánh đổ gạt tàn thuốc xuống đất.

Vị giáo sư thường ngày luôn kiêu ngạo bỗng dưng lại liên tục "làm trò" khiến phóng viên rất ngạc nhiên, vô hình trung, tâm lý thách thức ban đầu đã biến mất, thậm chí còn nảy sinh ra cảm giác thân thiết với ông ta.

Toàn bộ quá trình này thực chất đều nằm trong kế hoạch của vị giáo sư trẻ. Khi mọi người phát hiện ra một nhân vật có quyền uy, xuất chúng cũng có nhiều điểm yếu, thì ấn tượng xấu về họ sẽ biến mất, và do sự thôi thúc của lòng trắc ẩn, họ còn có thể nảy sinh ra cảm giác thân mật với người đó.

Phương pháp này cũng rất hữu ích trong cuộc sống, ví dụ như kết bạn, tìm kiếm đối tác... Những người thông minh "lộ liễu", hay ép người khác thường khiến người ta e ngại, tránh xa, còn những người có vẻ ngốc nghếch thường dễ dàng khiến người khác muốn kết giao hơn, bởi vì họ cảm thấy yên tâm khi giao tiếp với những người này. Đàn ông giỏi giang thường không thích phụ nữ mạnh mẽ cũng là vì lý do này. Để khiến bản thân không bị chú ý, không trở thành "cái rốn của vũ trụ", hãy thường xuyên "giả ngu" một chút, đặc biệt là trong những việc không quan trọng, không nên thể hiện mình quá thông minh, tránh trở thành mục tiêu tấn công của người khác. Người xưa có câu: "Lấy nhu thắng cương, đó mới là đại trí".

Giấu đi ưu điểm của bản thân, thể hiện rõ những khiếm khuyết, điểm yếu để đối thủ lơ là cảnh giác, từ đó đạt được mục đích thành công.

Ai cũng biết "núi cao còn có núi cao hơn", "người giỏi còn có người giỏi hơn". "Thập niên Hà Đông, thập niên Hà Tây", vận nước đổi dời, thế sự thay chuyển, không ai có thể mãi mãi đứng ở vị trí thắng lợi. Nếu gặp phải đối thủ mạnh hơn mình, hãy nhớ rằng: "Nhu" cũng là bảo bối để giành chiến thắng.

Mục đích của việc "lấy nhu" là để bản thân hòa hợp với môi trường, giảm ma sát xuống mức thấp nhất; là để giữ gìn năng lượng cho bản thân, đi được con đường

dài hơn; và quan trọng hơn là biến môi trường bất lợi thành lợi thế cho mình, đây là một phương pháp sống, càng là trí tuệ sinh tồn cao minh nhất.

Bí kíp mưu lược:

- Lấy nhu có thể khiến kẻ mạnh "không có đất dụng võ".
- Thể hiện nhược điểm của mình, khiến đối thủ "sập bẫy", "kiêu ngạo", "lơ là cảnh giác", sau đó "đánh bại" họ trong một đòn.

9. HỨA HẸN KHÉO LÉO, ĐỂ LẠI "DƯ ĐỊA"

Hứa hẹn bừa bãi và quyết định sai lầm là một loại "trung thành mù quáng", "thiển cận". Khi "lật lọng" cần phải có lý do, vì vậy khi hứa hẹn nên có "ẩn ý".

Giữ chữ tín là nguyên tắc ứng xử của mỗi người, "lật lọng" luôn bị "quân tử" lên án. Tuy nhiên, "cái gì quá cũng không tốt", nền văn hóa của chúng ta luôn dạy chúng ta phải luôn "tốt với người khác", khiến cho chúng ta không dám "đấu tranh" để bảo vệ lợi ích chính đáng của mình trong nhiều trường hợp. Vì vậy, hiểu rõ cách "lật lọng", là bước khởi đầu cần thiết để một người "linh hoạt", thực hiện giá trị bản thân, hơn nữa còn là phương tiện sinh tồn, phát triển của con người.

Tại ngã ba đường, có một cây đại thụ, một vị tu sĩ đang ngồi thiền định dưới gốc cây. Dòng suy nghĩ của ông bất ngờ bị một chàng trai chạy về phía mình làm gián đoạn.

"Cứu con với", chàng trai van xin, *"Có người hiểu lầm con ăn trộm, đang dẫn theo một đám người đuổi bắt con. Nếu họ bắt được con, họ sẽ chặt chân con".* Anh ta leo lên cây, nấp trong tán lá, *"Xin ông đừng nói cho họ biết con đang nấp ở đâu."* anh ta van nài.

Vị tu sĩ nhìn thấu lời nói thật của chàng trai trẻ bằng ánh mắt sắc bén của mình. Một lát sau, đám dân làng đuổi đến, người đứng đầu hỏi: *"Ông có nhìn thấy một chàng trai chạy qua đây không?"*

Nhiều năm trước, vị tu sĩ này từng thề sẽ luôn nói lời thật. Vì vậy, ông ta nói là mình có nhìn thấy.

"Anh ta chạy về hướng nào?" người đứng đầu hỏi.

Vị tu sĩ không muốn "phản bội" chàng trai vô tội, nhưng lời thề của ông ta là "bất khả xâm phạm".

Vì vậy, ông ta chỉ tay lên cây. Đám dân làng kéo chàng trai xuống khỏi cây, chặt chân anh ta.

Khi lâm chung, đối mặt với sự phán xét cuối cùng của Chúa, vị tu sĩ bị lên án vì hành động của mình đối với chàng trai bất hạnh kia. Nhưng mà, ông ta phản đối, *"Con đã tuyên thệ, chỉ nói lời thật, con có nghĩa vụ phải giữ lời thề".*

Chúa trả lời, *"Vào ngày hôm đó, con đã yêu sự hư vinh hơn là đức hạnh."*

Đúng vậy, giữ chữ tín là phẩm chất cơ bản của một con người, nhưng không biết "linh hoạt", coi nó là "giới hạn bất khả xâm phạm", thì lại là biểu hiện của sự "cứng nhắc".

Napoleon từng nói: "Ta không bao giờ dễ dàng hứa hẹn, bởi vì lời hứa có thể trở thành sai lầm "không thể gỡ bỏ"."

Có rất nhiều lúc, vì thể diện, vì đối phương "có thế lực", v.v., chúng ta không thể từ chối yêu cầu của người khác một cách trực tiếp. Ngoài việc từ chối một cách uyển chuyển, bạn cũng có thể đồng ý trước, sau đó mới "lật lọng".

Ví dụ, một hôm bạn bè nhờ bạn giúp đỡ việc làm cho người thân, bạn bè của họ, nhưng bạn lại "lực bất tòng tâm", bạn nên làm gì?

Nếu từ chối thẳng thừng, đối phương có thể sẽ nghĩ rằng bạn không muốn giúp họ, thậm chí mối quan hệ giữa hai bên còn trở nên "căng thẳng". Biết đâu sau này bạn có việc cần họ giúp, mặc dù họ có thể giúp bạn, nhưng lại "lấy oán báo oán". Vì vậy, cách tốt nhất là khiến đối phương cảm thấy bạn đã cố gắng hết sức để giúp họ. Bạn có thể làm như sau: Yêu cầu đối phương viết hồ sơ ngay lập tức, bao gồm tốt nghiệp trường nào, chuyên ngành gì, sở thích và năng khiếu, biểu hiện tư tưởng, v.v.. Như vậy người khác sẽ cảm nhận được thành ý của bạn. Sau đó, thẳng thắn nói với họ: *"Việc của anh/chị cũng là việc của tôi, tôi sẽ cố gắng hết sức. Ngày mai tôi sẽ mang hồ sơ của anh/chị đi gặp người quen... vài ngày nữa anh/chị quay lại nhé?"*

Vài ngày sau, dù kết quả thế nào, bạn cũng nên chủ động gọi điện hoặc đến thăm họ trước khi họ đến tìm bạn. "Mấy hôm nay tôi đã "chạy vạy" khắp nơi vì việc của anh/chị, đơn vị A hình như không có hy vọng rồi. Còn đơn vị B thì nói là sẽ xem xét."

Vài ngày sau nữa, bạn chủ động tìm họ: *"Thật xin lỗi, việc anh/chị nhờ hiện giờ đều "vỡ mộng" rồi, tôi đã nhờ hết người quen nhưng mà... thực sự không còn cách nào khác, tôi đã cố gắng hết sức rồi, đợi lần sau có cơ hội tôi sẽ giúp anh/chị".* Đối phương chắc chắn sẽ rất biết ơn bạn.

Có rất nhiều lúc, để đạt được mục đích, chúng ta phải nhượng bộ, thỏa hiệp nhất thời, để có thể tiến lên tốt hơn, để nhận được sự hỗ trợ, khiến bản thân ngày càng mạnh mẽ hơn.

"Tôi hứa" là một trong những câu nói nguy hiểm nhất, vì vậy khi hứa hẹn đừng nói quá tuyệt đối, tránh để "bất trắc" xảy ra mà không còn "đường lùi". Đối với những yêu cầu không thể thực hiện được, đôi khi cũng có thể đồng ý, nhưng phải hứa hẹn

một cách khéo léo, "hoãn binh" một cách thông minh, càng không nên "lật lọng" bằng cách "câu giờ".

Lần đầu tiên Conan Doyle bán bản quyền chuyển thể tác phẩm "Sherlock Holmes" cho "Napoleon của giới kịch nghệ châu Âu" - Frohman, ông từng có một yêu cầu nhỏ với Frohman, đó là không được thêm yếu tố tình yêu cho nhân vật Sherlock Holmes trong vở kịch. Lúc đó, Frohman không hề phản đối, đồng ý ngay điều kiện này, nhưng sau đó, để đáp ứng tâm lý của một bộ phận khán giả, Frohman vẫn thêm vào một số tình tiết lãng mạn có thể coi là tình yêu cũng có thể không phải tình yêu.

Do vở kịch được đón nhận nồng nhiệt, một năm sau, khi Frohman gặp lại Conan Doyle ở Anh, Conan Doyle không những không trách móc Frohman mà còn bày tỏ thái độ không phản đối việc nhân vật Sherlock Holmes trong vở kịch có thêm yếu tố lãng mạn. Sau này, khi nhắc lại chuyện này, Frohman cho rằng, chính vì ban đầu ông đã "nhượng bộ" Conan Doyle nên mới có được thành công như ngày hôm nay; nếu lúc đó ông ta cố chấp giữ lấy quan điểm của mình, rất có thể mọi chuyện đã đi vào bế tắc.

Làm người phải biết "để lại đường lùi" cho mình, khi hứa hẹn phải khéo léo "để lại dư địa", như vậy mới có thể "tiến thoái tự do".

Bí kíp mưu lược:

- "Tôi hứa" là một trong những câu nói nguy hiểm nhất, vì vậy khi hứa hẹn đừng nói quá tuyệt đối, tránh để "bất trắc" xảy ra mà không còn "đường lùi".
- Napoleon từng nói: "Ta không bao giờ dễ dàng hứa hẹn, bởi vì lời hứa có thể trở thành sai lầm "không thể gỡ bỏ"."



III. GIAO TIẾP CÓ ĐẠO, THÀNH SỰ CHI DIỆU

Con người sống trên đời, mối quan hệ giữa người với người rất phức tạp. Dale Carnegie cho rằng, mối quan hệ là yếu tố quan trọng nhất để thành công, sự nghiệp thành công của một người, chỉ có 15% là nhờ vào kiến thức chuyên môn, 85% còn lại là nhờ vào mối quan hệ, kĩ năng giao tiếp. Vì vậy, xây dựng "mạng lưới" mối quan hệ càng sớm càng tốt rất quan trọng đối với sự thành công, cách tốt nhất là phải hiểu rõ sở thích của người khác, khiến mình được yêu mến, cố gắng trở thành bạn tốt của mọi người.

1. NỤ CƯỜI CÓ THỂ "CHINH PHỤC THIÊN HẠ"

"Nụ cười là sự nghỉ ngơi cho người mệt mỏi, là ánh ban ngày cho kẻ tuyệt vọng, là ánh nắng mặt trời cho người u sầu, và là liều thuốc tốt nhất của thiên nhiên."

Không ai giàu có đến mức không cần nụ cười, cũng không ai nghèo đến mức không thể cho đi một nụ cười.

Nụ cười là một trong những "bí kíp" giúp người Do Thái thành công. Vì trong một khoảng thời gian dài không có đất nước riêng, sống trên đất nước của người khác, người Do Thái thường xuyên bị kì thị, đỉnh điểm là cuộc thảm sát tàn bạo của phát xít Đức đối với người Do Thái. Để tồn tại trong nghịch cảnh, người Do Thái luôn ghi nhớ nụ cười, coi nó là "bến đỗ bình yên" cho tâm hồn.

Nụ cười không chỉ khiến tâm hồn cảm thấy bình yên, mà còn có những tác dụng khác.

Có một người đàn ông từng tự thuật như sau:

"Tôi đã kết hôn được 20 năm, trong khoảng thời gian đó, từ lúc thức dậy đến lúc đi làm, tôi hiếm khi cười với vợ, hoặc nói với cô ấy vài câu. Tôi là người "u sầu" nhất ở Broadway.

"Biết rằng nụ cười có thể mang lại nhiều lợi ích, tôi quyết định thử trong một tuần xem sao. Vì vậy, sáng hôm sau, khi đang chải đầu, tôi nhìn vào gương, nói với khuôn mặt "u sầu" của mình: "Hôm nay mày phải cười lên. Bây giờ hãy bắt đầu cười đi". Khi ngồi xuống ăn sáng, tôi chào vợ: "Chào buổi sáng em yêu", đồng thời mỉm cười với cô ấy.

"Phản ứng của cô ấy là vô cùng ngạc nhiên. Tôi nói với cô ấy, từ nay về sau hãy coi đây là chuyện bình thường. Và tôi đã làm như vậy mỗi sáng trong suốt một tháng.

"Cách làm này đã thay đổi thái độ của tôi, trong tháng này, gia đình chúng tôi có được nhiều niềm vui hơn cả năm ngoái.

"Khi đi làm, tôi sẽ mỉm cười chào nhân viên lái thang máy: "Chào buổi sáng"; tôi cười chào nhân viên bảo vệ ở cửa ra vào; tôi cười với nhân viên thu ngân ở ga tàu điện ngầm; khi đứng ở tầng dưới của công ty, tôi cười với những người chưa từng thấy tôi cười.

"Tôi nhanh chóng nhận ra rằng, mọi người cũng cười lại với tôi. Tôi dùng thái độ vui vẻ để đối xử với những người hay "ca thán". Tôi vừa lắng nghe họ "ca thán", vừa mỉm cười, và vấn đề được giải quyết một cách dễ dàng. Tôi phát hiện ra nụ cười mang lại cho tôi nhiều thu nhập hơn, mỗi ngày đều kiếm được nhiều tiền hơn.

"Tôi dùng chung văn phòng với một người quản lý khác. Bây giờ anh ta nói với tôi rằng, khi mới vào dùng chung văn phòng với tôi, anh ta nghĩ tôi là người "buồn bã". Cho đến gần đây, anh ta mới thay đổi quan điểm. Anh ta nói khi tôi cười, tôi trông rất hiền lành."

Nụ cười chân thành, tác dụng của nó giống như "nút bấm thần kỳ", có thể kết nối tình cảm của người khác ngay lập tức, bởi vì nó như muốn nói với đối phương rằng: Tôi thích bạn, tôi muốn làm bạn với bạn. Đồng thời cũng như muốn nói: Tôi nghĩ bạn cũng sẽ thích tôi". Đây là kinh nghiệm mà Napoleon Hill rút ra được.

Trong cuộc sống xã hội, nụ cười đã trở thành biểu hiện của "lòng nhân ái". Nó giúp con người ta vượt qua sự ngại ngùng và khó xử, thúc đẩy giao tiếp và tình bạn. Có những nhà tâm lý học thậm chí còn cho rằng "biết cười hay không là thước đo đánh giá khả năng thích nghi của một người đối với môi trường xung quanh". Tuy rằng cách nói này hơi "phóng đại", nhưng nụ cười quả thực có thể thể hiện tâm trạng khỏe mạnh, giảm bớt sự căng thẳng trong cuộc sống và cảm giác "gò bó" của môi trường, đạt đến cảnh giới "vui vẻ quên sầu lo".

Giám đốc nhân sự của Walmart từng nói: ông ta thà tuyển dụng một cô gái có nụ cười dễ thương chưa tốt nghiệp trung học còn hơn là tuyển dụng một tiến sĩ triết học "lạnh lùng".

Một sinh viên đại học đến phỏng vấn tại một công ty vừa mới thành lập, nhìn thấy cơ sở vật chất còn nghèo nàn, liền "mặt như chưa từng có nụ cười", tinh thần uể oải. Ông chủ nhìn thấy thái độ của anh ta, liền mất hứng thú nói chuyện tiếp. Còn một sinh viên đại học khác không hề cảm thấy chán nản vì cơ sở vật chất của công ty còn nghèo nàn, anh ta mỉm cười nói với ông chủ: *"Nếu con có thể đến đây làm việc, con sẽ rất vui, con nhất định sẽ nỗ lực làm việc".* Ông chủ liền có ấn tượng tốt về anh ta, buổi phỏng vấn nhanh chóng kết thúc.

Nụ cười là biểu hiện của sự tự tin từ bên trong, có thể "lây lan" sang người khác; nụ cười là biểu hiện của sự thân thiện đối với người khác.

Nụ cười tươi tắn sẽ không khiến bạn "mất nhiều", nhưng lại có thể mang lại cho bạn thành công bất ngờ.

Năm 1919, "ông vua khách sạn" của Mỹ - Conrad Hilton đã đầu tư 12.000 USD do cha để lại cùng với vài nghìn USD do mình kiếm được, bắt đầu sự nghiệp kinh doanh khách sạn đầy tham vọng. Khi tài sản của ông tăng lên đến hàng chục triệu USD một cách "thần kỳ", ông đã háo hức và tự hào kể với mẹ. Điều bất ngờ là, mẹ ông lại thản nhiên nói: *"Theo mẹ thấy, con vẫn giống như xưa... thực ra con phải nắm bắt được thứ còn quý giá hơn cả 51 triệu USD: Ngoài việc chân thành với khách hàng, con còn phải nghĩ cách khiến cho những người đã từng đến khách sạn Hilton muốn quay lại lần nữa, con phải nghĩ ra một cách đơn giản, dễ dàng, không tốn kém mà lại "lâu dài" để thu hút khách hàng. Như vậy khách sạn của con mới có tương lai".*

Sau một thời gian dài "hoang mang" và "mò mẫm", Conrad Hilton đã tìm ra "thứ" đáp ứng "bốn tiêu chuẩn" mà mẹ ông nói: đó chính là: Phục vụ bằng nụ cười.

Chiến lược kinh doanh này đã mang lại thành công lớn cho Conrad Hilton, câu nói đầu tiên mà ông ta nói với nhân viên phục vụ mỗi ngày là "Bạn đã cười với khách hàng chưa?" Ngay cả trong thời kì khủng hoảng kinh tế khó khăn nhất, ông ta vẫn thường xuyên nhắc nhở nhân viên: *"Tuyệt đối không được để "bóng đen" trong lòng hiện lên trên khuôn mặt, cho dù khách sạn đang gặp phải khó khăn gì, thì nụ cười trên khuôn mặt của nhân viên phục vụ khách sạn Hilton luôn là "ánh nắng" dành cho khách hàng."* Cứ như vậy, họ đã vượt qua thời kì khủng hoảng kinh tế khó khăn nhất, bước vào "thời kì hoàng kim" của ngành khách sạn Hilton.

Kinh doanh khách sạn là vậy, các ngành nghề khác cũng như vậy. Mọi phiền muộn trong cuộc sống, tại sao không dùng nụ cười của bạn để hóa giải?

Nụ cười là biểu cảm vui vẻ, là "ngôn ngữ cơ thể" có ý nghĩa sâu xa, đóng vai trò rất quan trọng trong các hoạt động giao tiếp. Nụ cười có thể rút ngắn khoảng cách giữa người với người, nhanh chóng tăng cường tình cảm. Trong cuộc sống, cho dù là ở bên cạnh người quen hay người lạ, cho dù là đi nhờ việc hay muốn làm quen bạn mới, một nụ cười nhiệt tình sẽ giống như "tia nắng" ấm áp, khiến người khác cảm thấy thoải mái, vui vẻ; còn thái độ lạnh nhạt, "cứng nhắc" sẽ chỉ khiến người khác cảm thấy khó chịu, tạo cảm giác xa cách.

Vì vậy, cho dù bạn đang làm công việc gì, ở đâu, cho dù bạn đang gặp phải khó khăn lớn đến mấy, thậm chí cuộc đời bạn gặp phải "thảm kịch" chưa từng có, hãy dùng nụ cười của bạn để đối mặt với chúng, mọi thứ đều sẽ "cúi đầu" trước nụ cười của bạn.

Bí kíp mưu lược:

- Nụ cười "làm giàu" cho người nhận, mà không khiến người cho đi trở nên "nghèo nàn".
- Nụ cười tạo nên niềm vui trong gia đình, xây dựng niềm tin trong kinh doanh, và là "tín hiệu" giữa bạn bè.

- Nụ cười không thể mua, không thể xin, không thể mượn, cũng không thể "ăn cắp".

2. DÙNG TÂM ĐỂ XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI MỐI QUAN HỆ

"Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao".

Một người có giỏi đến mấy, cũng không thể nào làm hết mọi việc.

Biết cách nhờ vả người khác giúp đỡ, thì mọi việc đều có thể làm tốt.

Nhện thường sống ở mái hiên hoặc trong bụi rậm. Phần nhô ra ở đầu hậu môn của chúng có thể tiết ra chất nhầy, chất nhầy này khi tiếp xúc với không khí sẽ đông lại thành những sợi tơ rất mảnh. Nhện ăn côn trùng, chúng thường giăng một tấm lưới hình bát quái ở những nơi khó bị phá hủy như góc tường, ngọn cây, bụi cỏ và những nơi côn trùng thường xuất hiện. Ví dụ như nhện vàng có kích thước lớn, lưới của chúng rất dính, ngay cả những con chim nhẹ cân cũng bị dính vào. Bình thường, mặc dù nhện không ở trên lưới, nhưng luôn có một sợi tơ nối với nơi nhện nghỉ ngơi, hễ côn trùng chạm vào lưới, nhện sẽ nhận được thông tin.

Nhện nhận được thông tin thông qua tấm lưới do chúng giăng, vậy con người nhận được thông tin mà họ muốn bằng cách nào? Nếu bạn chưa nghĩ ra câu trả lời chính xác, hãy "giăng lưới" như nhện.

Con người là động vật "sống bầy đàn", thành công của con người chỉ có thể đến từ tập thể và xã hội mà họ đang sống, chỉ khi "như cá gặp nước" trong xã hội này, mới có thể mở ra con đường rộng mở cho sự nghiệp thành công, nếu không có kĩ năng giao tiếp phi thường, chắc chắn sẽ "gặp khó khăn khắp nơi". Điều này thể hiện một "quy luật bất di bất dịch": Mạng lưới mối quan hệ chính là mạng lưới tiền bạc! Vì vậy, bạn muốn thành công, phải xây dựng mạng lưới mối quan hệ "thuận lợi" cho sự thành công, bao gồm cả mối quan hệ gia đình và mối quan hệ công việc, đây là một cách ứng xử.

Lewis là kế toán cấp thấp của một công ty lớn ở Los Angeles. Sau khi cơ cấu nội bộ của công ty được điều chỉnh nhiều lần, anh ta cảm thấy mình đã có thể "ứng phó" với mọi công việc, vì vậy mong muốn được chuyển từ phía Tây sang New York, để có được tương lai tốt đẹp hơn.

Nhưng anh ta không có bất cứ mối quan hệ nào với các công ty ở New York, vì vậy chỉ có thể liên lạc với một số công ty mà anh ta biết thông qua thư tín và trung tâm giới thiệu việc làm. Nhưng vẫn chưa có kết quả như ý.

Vì vậy, Lewis quyết định sử dụng mạng lưới mối quan hệ để giải quyết vấn đề này. Anh ta "vắt óc suy nghĩ" tìm kiếm tất cả các mối quan hệ có thể lợi dụng, liệt kê ra một bảng phân loại. Từ bảng này, anh ta chọn ra những mối quan hệ có thể giúp đỡ anh ta. Sau đó, anh ta ghi lại những người này, họ trực

tiếp hoặc gián tiếp có liên quan đến bang New York mà anh ta muốn đến, và có liên quan đến công ty kế toán.

Sau đó, anh ta tiếp tục suy nghĩ xem trong số những người này, ai có mối quan hệ thân thiết hơn với công ty kế toán? Cuối cùng, anh ta chọn ra hai người: Một là sếp của anh ta, ông Tom; hai là Jerry, bạn thân của chị gái anh ta.

Hành động tiếp theo của Lewis, cũng là hành động quan trọng nhất, chính là tìm cách để mình có cơ hội giúp đỡ những người có thể giúp đỡ mình. Một khi làm được điều này, họ sẽ giúp anh ta thực hiện ước mơ để "báo đáp".

Lewis biết được thông qua chị gái rằng Jerry rất muốn tham gia một hội nữ sinh đại học. Vì vậy, anh ta đã tìm đến người bạn thân của mình là Stephen, vì em gái Judy của người bạn này chính là thành viên của hội này.

Lewis làm quen với Judy, thông qua sự giới thiệu của Stephen, Jerry đã gặp được chủ tịch của hội, và trở thành ủy viên của hội một cách thuận lợi.

Vì vậy, Jerry đã tổ chức một bữa tiệc mừng, và giới thiệu Lewis với cha cô ấy trong bữa tiệc. Tuy rằng cha cô ấy không có quan hệ trực tiếp với bất cứ công ty nào ở bang New York, nhưng ông ta là luật sư, rất có uy tín trong giới luật sư ở đó.

Không lâu sau, nhờ sự giúp đỡ của một người bạn của cha Jerry, Lewis đã quen biết giám đốc của một trung tâm giới thiệu việc làm ở bang New York. Nhờ sự giới thiệu nhiệt tình của vị giám đốc này, cuối cùng Lewis cũng đạt được ước mơ của mình, không những được chuyển công tác đến bang New York, mà còn có được một vị trí rất ưng ý.

Từ ví dụ trên, chúng ta có thể thấy, chúng ta nên mở rộng mối quan hệ với nhiều người, và phát huy giá trị riêng của từng người, khiến cho mọi mối quan hệ đều có thể mang lại lợi ích cho chúng ta.

Sở dĩ mối quan hệ có ảnh hưởng lớn như vậy, là vì nó có thể tránh cho giá trị cá nhân rơi vào tình trạng "bị định giá" trên thị trường lao động, nâng cao quyền lựa chọn của cá nhân. Số liệu điều tra cho thấy, trong số những người làm việc trên 5 năm và cần thay đổi công việc, có hơn 70% là dựa vào mạng lưới mối quan hệ để "chuyển việc".

Ở nhiều nước Châu Á, mạng lưới mối quan hệ còn quan trọng hơn, nếu bạn muốn thành công trong sự nghiệp, hãy xây dựng mạng lưới mối quan hệ càng sớm càng tốt! Nếu trong mạng lưới mối quan hệ của bạn có cả "quan lại" lẫn "dân thường", hơn nữa, khi bạn "vui vẻ", có người "tung hô", "vỗ tay khen ngợi"; khi bạn cần giúp đỡ, có người "mở đường", "xả thân", thì bạn sẽ cảm nhận được sức mạnh của mạng lưới mối quan hệ! Kiến thức chuyên môn chỉ chiếm 15% trong thành công của một người, còn 85% còn lại phụ thuộc vào mối quan hệ. "Thịnh suy thành bại" đều xuất phát từ mạng lưới mối quan hệ.

Mở rộng mối quan hệ, thực chất chính là tạo ra mạng lưới mối quan hệ tốt đẹp cho chính mình. Bất cứ ai, chỉ cần sống trong xã hội, thì đều không thể tách rời khỏi việc giao tiếp, hợp tác với người khác.

Tiểu Vương làm trưởng phòng kinh doanh tại một công ty lớn, hai năm sau anh ta nghỉ việc, yêu cầu duy nhất của anh ta là: Cho phép anh ta tiếp tục sử dụng số điện thoại do công ty cấp. *"Làm việc hai năm ở công ty này, mạng lưới mối quan hệ là tài sản duy nhất của tôi. Nếu đổi số điện thoại, bạn bè, khách hàng cũ sẽ không tìm thấy tôi, lúc đó tôi sẽ "trắng tay".* Tiểu Vương nói.

Trong năm đầu tiên làm việc tại công ty này, Tiểu Vương đã làm quen với rất nhiều giám đốc doanh nghiệp và quan chức chính phủ, mối quan hệ giữa anh ta và một vị phó thị trưởng cũng bắt đầu từ đó.

Sau khi nghỉ việc, Tiểu Vương "lột xác" trở thành cố vấn cấp cao của một khu công nghiệp, lương tháng 50.000 tệ. Mục đích của anh ta tất nhiên không chỉ dừng lại ở đó, cái gọi là cố vấn, thực chất là tuyên truyền, giới thiệu dự án phù hợp cho những doanh nghiệp có ý định đầu tư vào khu công nghiệp này, cuối cùng thuyết phục họ đầu tư, xây dựng nhà máy tại khu công nghiệp, và giành lấy cho họ những ưu đãi tốt nhất có thể, từ đó kiếm được khoản hoa hồng "khủng".

Trong thời gian ngắn, Tiểu Vương đã "thu hút" được vài dự án đầu tư lớn vào khu công nghiệp. Sau đó, anh ta còn kiêm nhiệm cố vấn cho vài khu công nghiệp lân cận. Cứ mỗi lần thêm một chức danh cố vấn trên danh thiếp, thu nhập của anh ta lại tăng gấp đôi.

Dần dần, Tiểu Vương trở thành "người tốt bụng" nổi tiếng, thường xuyên có doanh nghiệp mới đến "tìm", điều này tất nhiên khiến anh ta tốn thời gian và tiền bạc, nhưng anh ta nói: *"Đối với người "sống nhờ mối quan hệ" như tôi, đây là khoản đầu tư cần thiết".*

Nhiều năm qua, Tiểu Vương đã dùng "mạng lưới mối quan hệ" và mối quan hệ với chính quyền làm nguồn lực, "thu hút đầu tư" cho chính quyền địa phương, nhận được phần thưởng "hậu hĩnh".

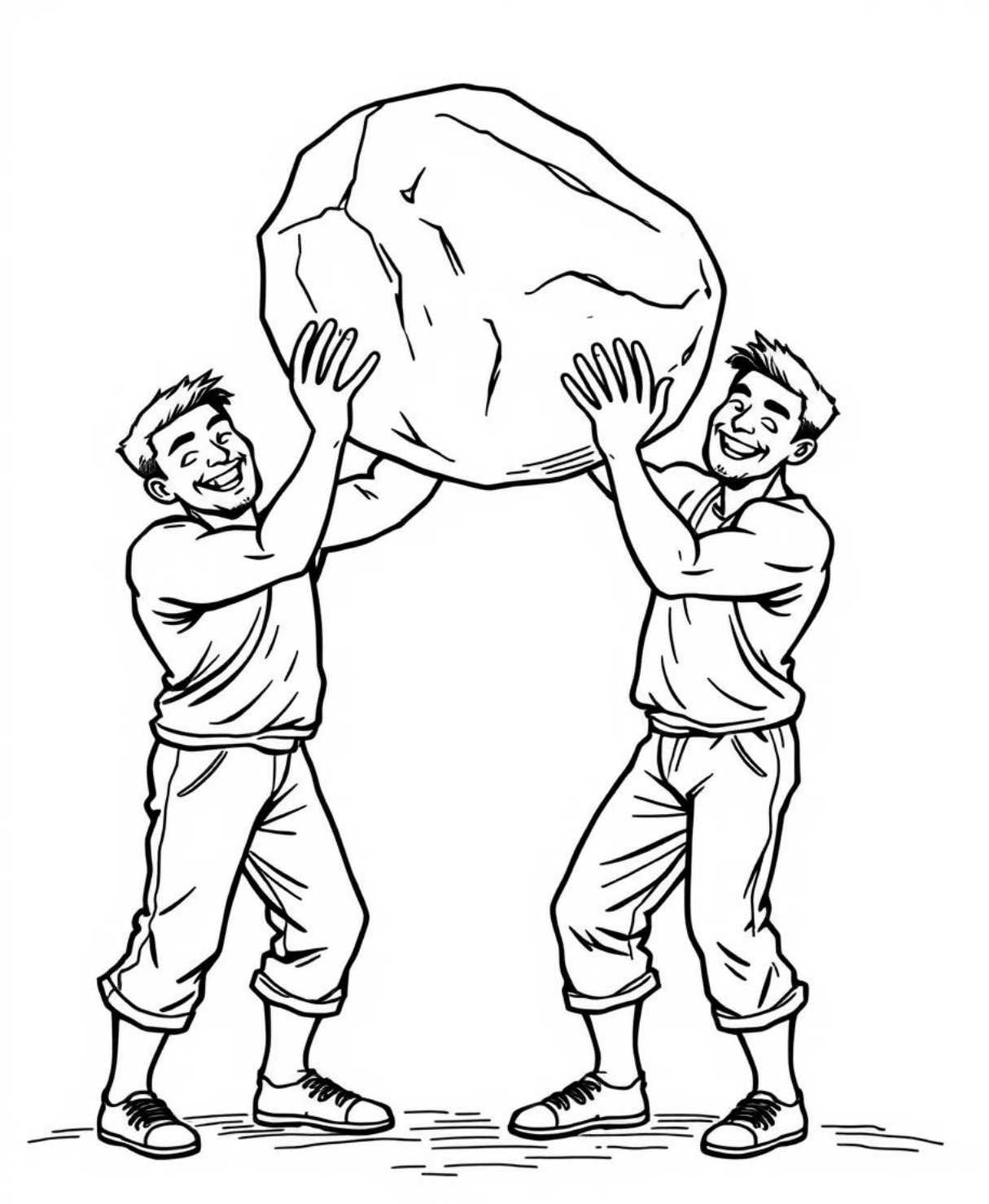
Sở hữu mạng lưới mối quan hệ tốt là yếu tố không thể thiếu trong cuộc sống hiện đại, càng có nhiều mối quan hệ, con đường sẽ càng rộng mở. Nhưng mối quan hệ không phải là chim, không thể tự bay đến. Muốn có được nhiều mối quan hệ tốt, xây dựng mạng lưới mối quan hệ, bạn phải chủ động. Chỉ nghĩ thôi là chưa đủ, phải biến suy nghĩ thành hành động.

Mỗi người đều có ưu điểm riêng. Vì vậy, khi xây dựng mạng lưới mối quan hệ, nhất định không nên quá "đơn điệu", cũng không nên chỉ "giới hạn" trong những người cùng ngành nghề hoặc có chung sở thích, quan tâm. Quan trọng nhất là phải làm

được điều này "bù trừ lẫn nhau", vừa có thể dùng ưu điểm của mình để giúp đỡ người khác, vừa có thể lợi dụng ưu điểm của người khác để "tác động" đến bản thân.

Bí kíp mưu lược:

- Tục ngữ có câu: "Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao".
- Chỉ dựa vào trí tuệ và sự chăm chỉ của bản thân là chưa đủ để được xã hội công nhận. Để đạt được thành công lớn trong sự nghiệp, bạn cần phải nhờ vả sự giúp đỡ của người khác.



3. TRỞ THÀNH "NAM CHÂM"

"Người có sức hút, ai cũng muốn kết giao. "

Sức hút giống như nam châm, có thể "hút" người khác.

Người có sức hút dễ thành công nhất. Đạo lý này rất đơn giản, người có sức hút, mọi hành động của họ đều có sức hấp dẫn "kì diệu", giống như nam châm, có sức mạnh chinh phục lòng người.

Sức hút của một người cũng quan trọng như trí tuệ và trình độ học vấn của họ, nó liên quan mật thiết đến tương lai của họ. Trong thực tế, chúng ta thường thấy những trường hợp như này: Nhiều người tuy "năng lực bình thường" nhưng lại "cư xử tao nhã", thường được thăng chức nhanh hơn so với những người thông minh, học giỏi, có lúc thậm chí còn "bỏ xa" những người "đầu óc nhanh nhạy".

Sức hút không phải là bẩm sinh, mà được hình thành trong môi trường sống thông qua sự tích lũy "từng chút một", nó nằm trong nguyên tắc "làm người, làm việc" hàng ngày của bạn.

Có một người phụ nữ, gia đình rất giàu có, cho dù là tài sản, địa vị, năng lực, hay ngoại hình xinh đẹp, đều không ai sánh bằng, nhưng cô ấy lại buồn rầu, thậm chí không có ai để tâm sự, vì vậy cô ấy đã đi hỏi thiền sư, làm thế nào để có sức hút, được người khác yêu mến.

Thiền sư nói với cô ấy: *"Nếu con có thể hợp tác với mọi người ở mọi lúc, mọi nơi, có lòng từ bi như Phật, nói lời "thiền", nghe "âm thanh thiền", làm việc "thiền", dùng "tâm thiền", thì con sẽ trở thành người có sức hút".*

Cô ấy nghe xong, hỏi: *"Thế nào là lời "thiền"?"*

Thiền sư trả lời: *"Lời "thiền" là lời vui vẻ, lời chân thật, lời khiêm tốn, lời có ích cho người khác".*

Cô ấy lại hỏi: *"Thế nào là "âm thanh thiền"?"*

Thiền sư trả lời: *"Âm thanh "thiền" là biến mọi âm thanh thành âm thanh "vi diệu", biến lời chửi rủa thành lời từ bi, biến lời vu khống thành lời giúp đỡ, tiếng khóc, tiếng ồn, tiếng "thô bỉ", tiếng "xấu xí", con đều không để tâm, đó chính là "âm thanh thiền"."*

Cô ấy lại hỏi: *"Việc "thiền" là làm những việc gì?"*

Thiền sư trả lời: *"Việc "thiền" là việc "cho đi", việc từ thiện, việc phục vụ, việc phù hợp với Phật pháp".*

Cô ấy tiếp tục hỏi: *""Tâm thiền" là dùng như thế nào?"*

Thiền sư trả lời: *""Tâm thiền" là tấm lòng "như một" giữa con và ta, giữa "thánh nhân" và "người phàm", là tấm lòng bao dung mọi thứ, có ích cho mọi người".*

Cô ấy nghe xong, thay đổi thái độ kiêu ngạo trước kia, không còn khoe khoang tài sản của mình, không còn "tự phụ" vào nhan sắc của mình trước mặt người khác, đối xử với mọi người lịch sự, quan tâm, chăm sóc người thân, chẳng bao lâu sau đã được khen ngợi là "người có sức hút nhất".

Tính cách của con người rất khác nhau, điều này một mặt là do yếu tố di truyền, mặt khác là do môi trường sống và sự tu dưỡng cá nhân. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là con người ta "bất lực" trước tính cách của mình. Ngược lại, để nâng cao phẩm chất cuộc sống, chúng ta nên tích cực khắc phục những tính cách "bất lợi" cho bản thân, tìm kiếm "phương pháp" để "tăng điểm" cho sức hút cá nhân.

Napoleon Hill chỉ ra rằng: *"Người có sức hút, ai cũng thích kết giao với họ; ở bên cạnh người có sức hút luôn khiến người ta cảm thấy vui vẻ. Họ giống như mặt trời trong ngày mưa, xua tan bóng tối. Ai cũng sẵn lòng làm việc cho họ, họ có thể khiến người khác làm những việc mà họ "không thể nào tưởng tượng" được. Thành công hay thất bại của một người có liên quan mật thiết đến sức hút cá nhân của họ. Những người có thể tạo ra của cải thường sở hữu tính cách "hút lộc". Sức hút cá nhân tốt đẹp là một "năng lực thần kỳ", ngay cả những người lạnh lùng, tàn nhẫn nhất cũng bị "lây nhiễm"."*

Nền tảng của sức hút là "hút" những người giống bạn, và trong phần lớn thời gian, bạn là "hình ảnh" mà bạn tự tưởng tượng ra. Mỗi người đều là một "nam châm", trong cuộc sống, sẽ có lúc "hút", có lúc "đẩy", có lúc "giống", có lúc "khác". "Quy luật hấp dẫn" hé lộ một trong những "quy luật cơ bản" của cuộc sống - cuộc sống là "sự hiện diện" xuất phát từ bên trong con người bạn, chứ không phải là do vật chất bên ngoài "chứng minh". Cho dù trải nghiệm cuộc sống mà bạn mong muốn là gì, thì chỉ khi bạn thực sự cảm nhận được nó từ tận đáy lòng, thì ước mơ của bạn mới thành hiện thực, bạn mới cảm thấy mình "xứng đáng". Khi kết quả mà bạn mong muốn và mục tiêu của bạn "hài hòa" với nhau, thì mong muốn của bạn mới có ảnh hưởng lớn nhất.

Sức hút cá nhân là "bí kíp thần kỳ" trong cách ứng xử, nó có thể giúp một người đàn ông "năng lực bình thường" có được vị trí "đáng mơ ước", có thể giúp một người phụ nữ "ngoại hình bình thường" tỏa ra vẻ đẹp "quyến rũ". Những "bà chủ phòng khách" trong các "salon" của Pháp thường không còn trẻ, nhưng sức hút cá nhân của họ lại khiến cho nữ hoàng đội vương miện cũng phải "lép vế". Trong nhiều trường hợp, khi cuộc trò chuyện rơi vào bế tắc, những người phụ nữ thông minh này có thể dễ dàng "cứu vãn" tình thế. Có lẽ họ không xinh đẹp, cũng không còn trẻ, nhưng họ có thể thu hút ánh nhìn của mọi người, trở thành "đối tượng theo đuổi" của mọi người.

Vậy làm thế nào để bản thân có được sức hút như "nam châm"? Dưới đây là 4 lời khuyên:

(1) Tự chủ, vui buồn không thể hiện ra ngoài.

(2) Có ý thức cải cách và đổi mới.

(3) Kiến thức phong phú, dễ dàng chấp nhận những điều mới mẻ.

(4) Có tấm lòng rộng mở của người "tiên phong".

"Nhân vô thập toàn", để thể hiện đầy đủ những đặc điểm này trên một con người là điều rất khó.

Trong thực tế, chúng ta không khó để nhận ra rằng, có những người hình như rất may mắn, họ thành công dễ dàng hơn người khác, nhưng lại "đầu tư" ít hơn! Tuy nhiên, chỉ cần chúng ta phân tích kĩ những "người may mắn" này, sẽ nhận ra rằng, tất cả là do họ có những phẩm chất "hấp dẫn", cũng chính vì sức hút cá nhân xuất sắc này, mà họ đã "giữ chặt" người khác bên cạnh mình.

Nếu bạn muốn trở thành người có ảnh hưởng lớn, hãy trở thành người có sức hút trước đã.

Bí kíp mưu lược:

- Muốn thành công, trước tiên hãy trở thành người có sức hút. Hãy rèn luyện sức hút cá nhân "siêu phàm".



4. THỂ HIỆN LÒNG BIẾT ƠN

"Lấy việc đổi việc: Quy luật của việc nhờ vả.

Bản chất của giao tiếp ứng xử là quá trình "trao đổi" xã hội. "

Có một câu chuyện triết lý như sau:

Một người đàn ông được dẫn đi tham quan thiên đàng và địa ngục, để anh ta có thể lựa chọn nơi ở của mình sau khi so sánh.

Anh ta đến địa ngục trước. Nhìn thấy cảnh tượng ở địa ngục, anh ta rất ngạc nhiên, vì tất cả mọi người đều ngồi quanh bàn tiệc, trên bàn đầy ắp các món ăn ngon, bao gồm thịt, hoa quả, rau củ. Tuy nhiên, khi nhìn kĩ những người này, anh ta phát hiện ra không có ai cười, cũng không có âm nhạc hoặc tiếng cười nói như trong những bữa tiệc thường thấy. Những người ngồi quanh bàn ăn trông rất buồn bã, uể oải, gầy gò. Tay trái của mỗi người đều bị buộc một chiếc nĩa, tay phải bị buộc một con dao, dao và nĩa đều có cán dài 4 feet, khiến họ không thể nào dùng để ăn. Vì vậy, cho dù mọi món ăn đều ở ngay bên cạnh, họ cũng không thể ăn được, luôn trong tình trạng đói khát.

Anh ta lại đến thiên đàng, cũng là những người đó, cũng là những món ăn đó, nhưng ở đây mọi người đều ca hát, cười nói: cuộc sống rất vui vẻ. Bởi vì họ đang bón cho nhau ăn.

@tho_ngodao

Câu chuyện nhỏ này cho chúng ta một bài học: Mối quan hệ giữa người với người là mối quan hệ bình đẳng, hỗ trợ lẫn nhau, bạn đối xử với người khác thế nào, họ sẽ đối xử với bạn như thế ấy. Bạn giúp tôi, tôi sẽ giúp bạn. "Cho đi là nhận lại", chỉ khi bạn hào phóng, nhiệt tình giúp đỡ, quan tâm đến người khác, thì họ mới giúp đỡ bạn. Vì vậy, bạn muốn được người khác giúp đỡ, trước hết bản thân bạn phải giúp đỡ người khác.

Chủ động giúp đỡ người khác, "giơ tay ra giúp đỡ", là "tư thế" thường thấy ở những người biết cách giao tiếp. Người ta thường nói: "hoạn nạn mới biết tình thân", khi bạn "giơ tay ra giúp đỡ", đặc biệt là khi đối phương rất cần sự giúp đỡ, thì họ càng cảm nhận được sức mạnh của tình bạn. Bạn "giơ một tay" với người khác, họ cũng sẽ "giơ một tay" với bạn.

Bây giờ, nhiều người khi nhờ vả đều hiểu rõ đạo lý này, rất nhiều doanh nghiệp đã hứa với nhân viên, nếu có thể hoàn thành việc gì đó, ví dụ như ký kết hợp đồng, thì sẽ được trích phần trăm hoa hồng, làm như vậy, sẽ có thể hoàn thành được những việc khó. Lại ví dụ như, phái người đi thu nợ khó đòi, nếu hứa sẽ trích phần trăm cho người thu nợ, thì họ tự nhiên sẽ "dùng mọi thủ đoạn" để thu hồi nợ. Bởi vì, sau khi hoàn thành công việc, họ cũng sẽ "hưởng lợi", vì vậy họ sẽ nỗ lực.

Nhà tâm lý học xã hội nổi tiếng George Casper Homans cho rằng, bản chất của giao tiếp ứng xử là quá trình "trao đổi" xã hội, cũng là quá trình "lấy việc đổi việc". Từ trước đến nay, người ta rất "kiêng kị" việc liên hệ giao tiếp ứng xử với "trao đổi", cho

rằng nhắc đến "trao đổi" là "thấp hèn", hoặc là "xúc phạm" tình cảm chân thành giữa con người với nhau. Suy nghĩ như vậy rõ ràng là không phù hợp với quy luật của việc nhờ vả.

Khi nhờ vả người khác, nếu họ không nhìn thấy lợi ích, tự nhiên sẽ không làm. Bạn có nói một trăm câu "hay ho" cũng không bằng việc mang lại cho họ một chút lợi ích thực tế.

Có lợi ích và không có lợi ích, kết quả sẽ khác nhau. Có lợi ích, họ sẽ "cố chết" để giúp bạn, không có lợi ích, việc có thể làm được cũng sẽ không làm.

Vì vậy, hãy khiến đối phương nhìn thấy lợi ích, thì ngay cả những người "cứng đầu" nhất cũng sẽ tâm phục khẩu phục giúp đỡ bạn. Muốn thực hiện mục tiêu của mình, phải "kích thích" ham muốn của đối phương, khiến họ biết rằng, chỉ cần hoàn thành công việc, họ sẽ được "báo đáp", "hưởng lợi", và thỉnh thoảng "cho" họ một chút lợi ích thực tế, khiến họ tin rằng bạn không hề "nói suông".

Lợi ích này có thể là vật chất, cũng có thể là tinh thần. Nếu đối phương biết rằng giúp bạn làm việc sẽ nhận được lợi ích như bạn nói: họ chắc chắn sẽ nỗ lực.

Nhờ vả và bị nhờ vả, là "món nợ ân tình". Tuy rằng "món nợ ân tình" không thể tính toán rõ ràng, nhưng cũng phải "nắm rõ". Nếu bạn có quan hệ thân thiết với đối phương, khi nhờ họ giúp đỡ, họ sẽ không đưa ra yêu cầu, thì bạn cũng nên quan tâm đến họ nhiều hơn, cố gắng giúp họ giải quyết khó khăn. Dù quan hệ có thân thiết đến mấy, bạn cũng không thể luôn nhờ vả người khác mà không "báo đáp", lâu dần sẽ không được.

Nếu việc bạn nhờ người khác giúp là việc "danh lợi song thu", thì đối phương cũng mong muốn nhận được một chút "danh" hoặc "lợi". Nếu đối phương không nhận được gì, còn bạn lại "danh lợi song thu", họ sẽ cảm thấy "mất cân bằng" về mặt tâm lý. Con người hiện nay không còn quan tâm đến "lời hứa hão huyền" nữa, vì vậy, tốt nhất bạn nên "đáp ứng ham muốn" của họ ngay từ đầu. Nếu không thể, thì nhất định phải giữ chữ tín. Nếu bạn không thể "thực hiện lời hứa", lần sau muốn nhờ họ giúp sẽ rất khó khăn.

Cuối cùng, hãy nhớ rằng, khi nhờ vả người khác, phải cho họ biết rằng sau khi hoàn thành công việc, họ sẽ nhận được lợi ích, phải cho họ biết rằng họ không phải "giúp không công".

Bí kíp mưu lược:

- Bạn không giúp đỡ người khác, thì đừng mong họ giúp đỡ bạn.
- Nắm vững và áp dụng kĩ năng "cho đi là nhận lại", bạn sẽ trở thành "bậc thầy" trong việc nhờ vả.

@tho_ngodao

5. TẶNG QUÀ CŨNG LÀ MỘT MÔN HỌC VẤN

Hãy là người biết "lễ nghĩa".

"Mình không tới nhưng quà tới".

Suốt chiều dài lịch sử, chúng ta đã nổi tiếng là "đất nước lễ nghĩa", nền văn hóa "lễ" cũng có lịch sử lâu dài. Ngay cả trong thời đại ngày nay, "có qua có lại" vẫn là một nội dung quan trọng trong giao tiếp ứng xử, trong những món quà "lớn nhỏ", chúng ta vừa có thể cảm nhận được sự ấm áp của tình người, vừa có thể tận hưởng niềm vui của tình bạn. Nhưng, có lúc cũng vì phương pháp không đúng, thời điểm không phù hợp, quà tặng không "hợp ý", mà "phản tác dụng", không những không kết giao được tình cảm, mà còn "tự rước phiền phức", thật là "mất cả chì lẫn chài".

Tặng quà cho những người có liên quan trực tiếp đến lợi ích của bạn, cách tặng, hoặc thời điểm tặng, đều rất "học thuật".

Có lần, ông Trương lái xe đi thăm bạn, nghĩ thầm là lúc về sẽ lấy quà tặng từ trong xe ra. Vì vậy, ông ta "tay không" đến nhà bạn. Mọi người chào hỏi một lúc, gần trưa, người bạn không hề có ý giữ ông ta ở lại ăn cơm. Ông Trương đứng dậy từ biệt, nói: *"Tôi có mua một chút quà, để trên xe, tôi đi lấy xuống".* Người bạn nghe xong, liền nói: *"Trưa nay sao ông về được? Cứ ở lại đây ăn cơm đi".* Vợ của người bạn cũng lập tức quay vào bếp.

Sau lần đó, ông Trương mới hiểu ra một đạo lý, khi đến thăm bạn, phải "lương thảo đi trước, quân mã đi sau", trước tiên hãy đưa quà tặng, cho dù là lớn hay nhỏ, nhiều hay ít, thì cũng đều tốt hơn là tặng sau.

Sau khi người khác giúp đỡ bạn, bạn mới tặng quà, họ sẽ cảm thấy đó là "chuyện đương nhiên". Nếu bạn chưa từng nhờ vả người ta giúp đỡ mà lại "long trọng" tặng quà, người nhận quà sẽ có suy nghĩ khác, họ chắc chắn sẽ nhớ đến bạn, một khi bạn có việc cần nhờ, họ sẽ cố gắng hết sức giúp bạn.

Quà tặng phải được tặng vào lúc chưa cần nhờ vả đối phương thì mới phát huy được tác dụng. Tặng quà phải tặng vào ngày thường, phải biết rằng, mối quan hệ tốt đẹp mới là nền tảng cho việc nhờ vả thành công.

"Vô sự bất đăng tam bảo điện", khi bạn có việc mới nhớ đến bạn bè, thường sẽ mắc phải sai lầm "quà lớn không giải quyết được nỗi lo trước mắt". Cho dù bạn có mang theo "núi quà", người ta cũng chưa chắc đã "nhận". Duy trì mối quan hệ với bạn bè phải "duy trì" từ thời bình, như vậy, bạn bè mới có thể "có cầu ắt có ứng". Người ta thường nói: *"Nhìn xem, lúc cần mới nhớ đến tôi",* chính là nói về những người ngày thường không tặng quà, khi có việc cần nhờ mới đi tặng quà.

Có một ông giám đốc, trước khi nghỉ hưu, cứ đến cuối năm, quà tặng, thiệp chúc mừng lại "bay đến như tuyết". Nhưng sau khi nghỉ hưu, những người "thường xuyên ghé thăm" trước kia lại "biến mất", càng không có ai tặng quà cho ông ta nữa. Đúng lúc ông ta cảm thấy cô đơn, thì một nhân viên cũ đã mang quà đến thăm. Lúc

còn làm việc, ông ta không hề coi trọng nhân viên này, nhưng người đến thăm lại chính là anh ta, khiến ông ta cảm động đến rơi nước mắt. Hai ba năm sau, ông giám đốc này được công ty cũ mời làm cố vấn, tất nhiên ông ta đã trọng dụng, thăng chức cho nhân viên này. Bởi vì anh ta đã đến thăm và tặng quà cho ông ta lúc ông ta "thất thế", từ đó để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng ông ta. Đồng thời, khiến ông ta nảy sinh suy nghĩ *"Có ngày, nếu có cơ hội, ta nhất định phải báo đáp anh ấy".*

Người ta thường nói: *"Đưa than sưởi ấm trong ngày tuyết rơi còn hơn thêu hoa trên gấm",* nghĩa là khi người khác gặp khó khăn, bạn "giơ tay ra giúp đỡ", cũng giống như "đưa than sưởi ấm cho người lạnh", kịp thời và cần thiết, sẽ khiến người nhận quà nhớ mãi không quên; còn nếu người khác không thiếu thốn gì, thì giá trị của món quà bạn tặng sẽ giảm đi rất nhiều.

Sở dĩ tặng quà được gọi là "nghệ thuật", là vì chữ "tặng". Đây là "khâu" cuối cùng trong việc tặng quà, tặng tốt, phương pháp phù hợp, sẽ khiến mọi người đều vui vẻ, "cảnh giới hiện ra". Tặng không tốt, người nhận không muốn nhận, hoặc từ chối thẳng thừng, hoặc "từ chối khéo léo", hoặc trả lại sau đó, đều khiến người tặng quà cảm thấy xấu hổ. Vì vậy, chỉ có nắm vững kĩ năng tặng quà, mới có thể "kết thúc có hậu" cho việc tặng quà.

Sắp đến sinh nhật 50 tuổi của vợ Lý Hồng Chương (đại thần triều đình nhà Thanh), quan lại trong triều "bận rộn" chuẩn bị quà để đi chúc mừng. Tin tức truyền đến tai tri huyện Hợp Phì, vị tri huyện này cũng muốn đi tặng quà, vì Lý Hồng Chương là người Hợp Phì, lại là "quan to" trong triều. Nhưng nghĩ kĩ lại, vị tri huyện này lại lo lắng: Mình chỉ là quan "hạng bét", tặng bao nhiêu quà cho đủ đây? Ít quá thì cũng như không, nhiều quá lại không "kham" nổi. Suy đi tính lại, không biết phải làm sao, vị tri huyện này bèn mời sư gia đến bàn bạc. Sư gia nói: *"Chuyện này dễ thôi, không cần dùng đến một lượng bạc, còn đảm bảo quà của ông là "nổi bật" nhất, được trung đường đại nhân yêu thích, được đặt ở vị trí "trang trọng" hơn cả quà của người khác."*

Tri huyện nghe xong, tất nhiên rất vui mừng, nhưng lại nghĩ thầm trên đời làm gì có chuyện "tốt đẹp" như vậy, bèn hỏi: *"Là quà gì vậy?"*

Sư gia trả lời: *"Chỉ là một câu đối mừng thọ bình thường thôi."*

Tri huyện nghe xong, lắc đầu lia lịa, sư gia vội vàng nói: *"Đừng nghi ngờ, sau khi tặng quà, ông sẽ thăng quan tiến chức, nhưng phải tự mình mang đến tặng, xin trung đường đại nhân xem qua, không được sơ suất".* Tri huyện liền đồng ý ngay.

Tri huyện mang theo câu đối do sư gia viết, "ngày đêm khẩn trương" đến kinh thành. Vào ngày mừng thọ, ông ta báo tên rồi đến trước mặt Lý Hồng Chương, quỳ xuống nói: *"Hạ quan là tri huyện Hợp Phì, được người ta nhờ vả, đến chúc mừng sinh nhật phu nhân!"*

Lý Hồng Chương "hờ hững" trả lời một tiếng, bảo ông ta đứng dậy, tri huyện vội vàng lấy câu đối ra, mở câu đối trên trước, trên đó viết:

"Trước tháng ba Canh Thìn, năm mươi tuổi đại thọ."

Lý Hồng Chương nghĩ thầm: *"Vợ ta sinh nhật vào tháng hai, hắn ta lại viết "Trước tháng ba Canh Thìn", cũng khá thông minh"*. Vừa nghĩ xong, vị tri huyện lại "xoẹt" một tiếng, mở câu đối dưới. Lý Hồng Chương nhìn thấy, vội vàng quỳ xuống.

Hóa ra câu đối dưới viết:

"Sau hai vị hoàng thái hậu, phu nhân hạng nhất".

"Hai vị" là chỉ Từ An và Từ Hi. Lý Hồng Chương nhìn thấy chữ "hai vị", liền quỳ xuống. Sau đó, ông ta ra lệnh cho người nhà bày hương án, treo câu đối này ở hai bên bức tranh "Ma Cố Thọ".

Câu đối này rất được Lý Hồng Chương "tâm đắc". Vị tri huyện này tất nhiên cũng "thăng quan tiến chức" nhờ vào đó.

Một món quà được tặng bằng cả tấm lòng, sẽ khiến người khác cảm thấy "biết ơn" bất ngờ, tác dụng của nó thậm chí còn hơn cả những viên kim cương đắt tiền.

Tặng quà "đúng người, đúng ý", nói cho cùng là "bắt đúng bệnh", "chiều lòng" đối phương trên cơ sở giữ vững nguyên tắc. Cũng giống như việc tặng quà, phải tặng sao cho phù hợp, một trong những nguyên tắc quan trọng là phải khiến đối phương thích. Xã hội "trọng tình cảm", nhiều việc nếu cứ "làm theo quy định" thường sẽ không thành. Vì vậy, giao tiếp trở thành "mắt xích" cần thiết để hoàn thành công việc, muốn giao tiếp tốt thì phải có "hành động", mà tặng quà chính là biểu hiện tốt nhất của "hành động" này. Cùng là nhờ việc, có người tặng quà sẽ hoàn thành được, có người tặng quà lại không hiệu quả. Có thể thấy, tặng quà cũng là một môn học vấn.

Bí kíp mưu lược:

- "Lễ" có tác dụng "bôi trơn" trong cuộc sống xã hội và giao tiếp ứng xử.



6. THỂ HIỆN SỰ THẤU HIỂU

"Nghĩ cho người khác, lo cho người khác".

Khéo léo quan sát và "đoán ý".

"Thấu hiểu", đúng như tên gọi của nó, là biết cách quan tâm, chăm sóc người khác, biết "đặt mình vào vị trí của người khác".

Thấu hiểu không nên hiểu đơn thuần là "khéo léo đoán ý" của người khác. Chữ "thấu" trong "thấu hiểu" cũng không nên hiểu đơn thuần là "khéo léo". Nó còn bao hàm ý nghĩa là tấm lòng tốt, mong muốn tốt đẹp. "Thấu hiểu" trước hết phải là "với người bằng thiện", đối xử tốt với người khác, sau đó mới có thể hiểu, thông cảm, quan tâm người khác, để thể hiện sức hút trong nhân cách của bạn.

Trong "Truyện ngụ ngôn Aesop" có câu chuyện về Mặt Trời và Gió.

Một hôm, Mặt Trời và Gió đang tranh cãi xem ai mạnh hơn, Gió nói: *"Tất nhiên là ta. Ngươi xem ông lão đang mặc áo khoác kia kìa, ta cá là, ta có thể khiến ông ta cởi áo khoác ra nhanh hơn ngươi".*

Nói xong, Gió liền thổi mạnh vào ông lão, mong muốn thổi bay chiếc áo khoác của ông ta. Nhưng nó càng thổi, ông lão càng ôm chặt áo khoác.

Cuối cùng, Gió thổi mệt mỏi, Mặt Trời bèn đi ra từ phía sau, chiếu ánh nắng ấm áp lên người ông lão. Không lâu sau, ông lão bắt đầu lau mồ hôi, và cởi áo khoác ra. Mặt Trời bèn nói với Gió: *"Ôn hòa, thân thiện luôn mạnh hơn sự gay gắt và bạo lực".*

Aesop là một nô lệ người Hy Lạp, nhưng ông ta đã dạy cho chúng ta rất nhiều chân lý về bản chất con người, khiến chúng ta hiểu rõ rằng, thái độ ôn hòa, thân thiện và trân trọng mới có thể khiến người khác thay đổi quan điểm, điều mà "gào thét" và "tấn công dữ dội" không thể làm được.

Trong cuộc sống, đôi khi sẽ gặp phải tình huống này: Đối phương có thể hoàn toàn sai, nhưng họ vẫn không nhận ra. Trong trường hợp này, đừng chỉ trích họ, bởi vì đó là hành động của kẻ ngu ngốc. Bạn nên thấu hiểu họ, chỉ có người thông minh, bao dung mới làm như vậy.

Sở dĩ đối phương có suy nghĩ và hành động như vậy, chắc chắn là có nguyên nhân. Tìm ra nguyên nhân ẩn giấu bên trong, bạn sẽ có được "chìa khóa" để hiểu rõ hành động hoặc nhân cách của họ. Mà muốn tìm được "chìa khóa" này, bạn phải thực sự "đặt mình vào vị trí của họ".

Hãy tự hỏi bản thân: *"Nếu tôi gặp phải khó khăn như họ, tôi sẽ cảm thấy thế nào, phản ứng như thế nào?"* Như vậy, bạn sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian và phiền muộn, cũng có thể học thêm được nhiều kĩ năng và phương pháp xử lý các mối quan hệ.

Sự thấu hiểu của con người có hai loại: Một là "không quan tâm đến bất cứ điều gì", đây là "đối xử" với mọi người, là cách làm thông minh để "cho người khác không gian", "cho mình không gian". Hai là đối với những người hoặc việc mà mình quan tâm, vì "dùng tâm", vì "quan tâm", nên mới "đặt mình vào vị trí của người khác" để suy nghĩ, cho người khác tự do, tự gò bó bản thân.

Người ta thường nói: *"Lòng tốt là thiên đàng".* Chỉ có người có lòng tốt mới có thể yêu thương, trân trọng, bao dung người khác. Họ hiểu rõ rằng, cấu trúc của chữ "người" là "nâng đỡ lẫn nhau", biết cách chấp nhận, hợp tác, hòa thuận lẫn nhau, tôn trọng ưu điểm và tài năng của người khác, cũng bao dung tính cách và cá tính của họ. Đối với người khác, họ hoàn toàn là trân trọng ưu điểm của họ, mà không để ý đến khuyết điểm hoặc những điểm "không hợp" với mình. Không hiểu được thì cố gắng thông cảm; không thông cảm được thì bình tĩnh chấp nhận. Người biết "thấu hiểu" rất có "khí chất" "nhường người một bước" này.

Còn người thiếu lòng tốt, hiếm khi nhìn thấy ưu điểm và tài năng của người khác, càng không muốn bao dung tính cách và cá tính của họ, mà lại tìm kiếm khuyết điểm và thiếu sót của họ, họ càng khó có thể hiểu, thông cảm người khác, làm sao họ có thể "thấu hiểu"?

Vào năm 1915, John D. Rockefeller, Jr. vẫn chỉ là một nhân vật "tầm thường" ở bang Colorado. Lúc đó, cuộc đình công gay gắt nhất trong lịch sử công nghiệp Mỹ đã xảy ra, và kéo dài suốt hai năm. Công nhân mỏ tức giận yêu cầu Công ty Than và Thép Colorado tăng lương, John D. Rockefeller, Jr. lúc đó đang phụ trách quản lý công ty này. Vì "lòng dân phẫn nộ", tài sản của công ty bị phá hủy, quân đội được điều động đến đàn áp, gây ra "máu chảy", không ít công nhân đình công bị bắn chết.

Trong hoàn cảnh ấy, có thể nói là "dân tình sôi sục". Nhưng sau đó, John D. Rockefeller, Jr. lại giành được sự tin tưởng của những người đình công, ông ta đã làm như thế nào?

John D. Rockefeller, Jr. đã dành ra vài tuần để kết bạn và nói chuyện với đại diện của những người đình công. Bài phát biểu lần đó có thể nói là "bất hủ", nó không những xoa dịu "cơn giận" của quần chúng, mà còn giúp ông ta nhận được nhiều lời khen. Nội dung bài phát biểu như sau:

"Đây là ngày đáng nhớ nhất trong đời tôi, bởi vì đây là lần đầu tiên tôi có cơ hội gặp gỡ đại diện nhân viên của công ty, cũng như ban giám đốc và ban quản lý của công ty. Tôi có thể nói với các bạn rằng, tôi rất vui khi đứng ở đây, tôi sẽ không bao giờ quên buổi gặp mặt này. Nếu buổi gặp mặt này được tổ chức sớm hơn hai tuần, thì đối với các bạn, tôi chỉ là người xa lạ, tôi cũng chỉ biết mặt một vài người. Vì trong tuần qua, tôi có cơ hội đến thăm các khu mỏ ở khu vực phía Nam, riêng tư nói chuyện với phần lớn các đại diện. Tôi đã đến thăm gia đình các bạn, gặp gỡ người thân của các bạn, vì vậy bây giờ tôi không

còn là người xa lạ nữa, mà là bạn bè. Dựa trên tình bạn hỗ trợ lẫn nhau này, tôi rất vui khi có cơ hội thảo luận với mọi người về lợi ích chung của chúng ta.

Buổi họp này do đại diện của cả hai bên là chủ doanh nghiệp và người lao động tham gia, nhờ sự "tử tế" của các bạn, tôi mới có thể ngồi ở đây. Tuy rằng tôi không phải là cổ đông hay người lao động, nhưng tôi cảm thấy mình có liên quan mật thiết đến các bạn. Theo một nghĩa nào đó, tôi cũng đại diện cho cả hai bên là chủ doanh nghiệp và người lao động."

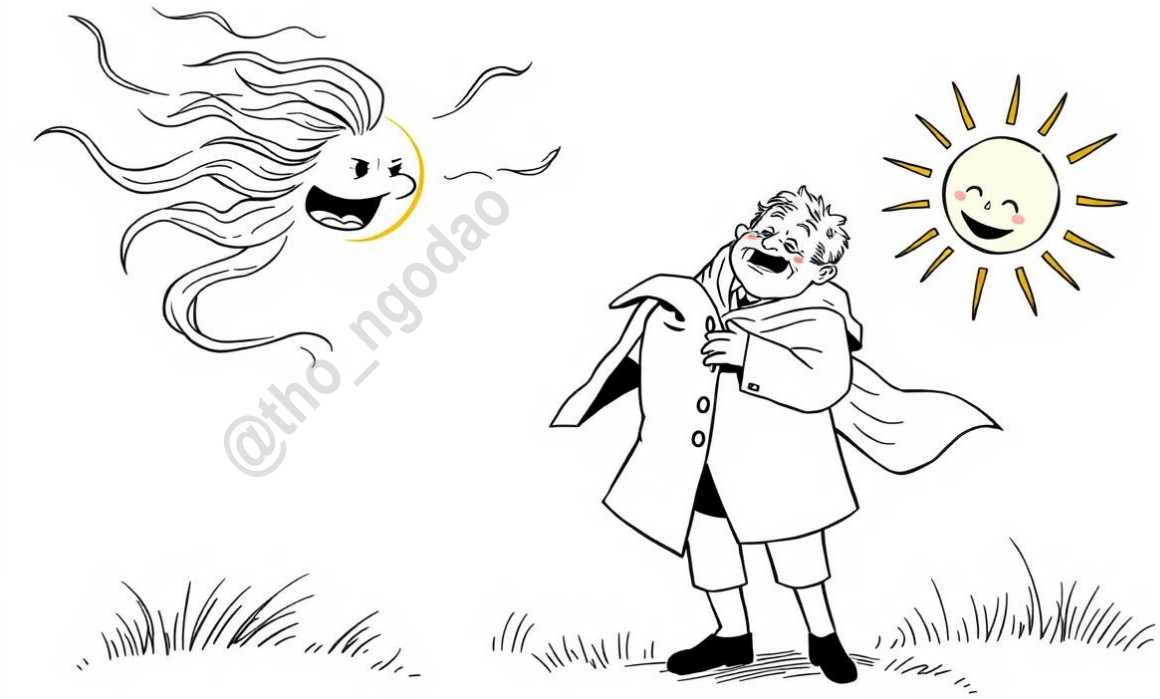
Một bài phát biểu xuất sắc, đây có thể coi là hình thức thể hiện "nghệ thuật" tốt nhất để "biến thù thành bạn". Nếu John D. Rockefeller, Jr. dùng cách khác, tranh cãi "nảy lửa" với công nhân, chửi rủa họ, hoặc ám chỉ rằng lỗi là do họ, dùng nhiều lý do để chứng minh công nhân sai, bạn nghĩ kết quả sẽ như thế nào? Chỉ khiến cho sự phẫn nộ, hành vi bạo lực càng trở nên trầm trọng hơn.

Con người ta sống trên đời, "sống chung với người khác", nhiều người thường than thở rằng khó tìm được người hiểu mình. Vậy thì, bạn hãy học cách thấu hiểu người khác đi. Khi bạn thấu hiểu người khác, họ cũng sẽ thấu hiểu bạn.

"Thấu hiểu" còn là biết cách quan sát tâm trạng của người khác, giúp đỡ họ "kịp thời", dùng sự ấm áp, hòa thuận, an ủi để "làm đậm đà" cuộc sống, kết nối tâm hồn. Ví dụ như, nói một câu "chữa cháy" cho người "xấu hổ", nói một câu khuyến khích cho người "nản chí", nói một câu nhắc nhở cho người "lạc lối", nói một câu "cổ vũ" cho người tự ti, nói một câu an ủi cho người đau khổ... Những "liều thuốc kích thích tinh thần" này, vừa không tốn tiền, vừa không tốn sức, nhưng đối với người cần giúp đỡ, lại quý giá như "mưa rào mùa hạn", "than hồng lúc tuyết rơi"!

Bí kíp mưu lược:

- Thấu hiểu khiến người khác tâm phục, khẩu phục.
- Hãy chân thành nhìn nhận sự việc từ góc độ của người khác.



7. KHEN NGỢI SAU LƯNG HIỆU QUẢ HƠN

“”Khen ngợi sau lưng khiến bạn trông chân thành hơn.“”

Khi lời khen ngợi sau lưng đến tai họ, sự yêu mến của họ dành cho bạn sẽ tăng lên chóng mặt.

Con người là "chủ thể" của xã hội, muốn có chỗ đứng trong xã hội, trước hết phải xử lý tốt mối quan hệ giữa người với người. Vấn đề rất đơn giản, chỉ đơn giản là giao tiếp ứng xử giữa con người với nhau trong cuộc sống mà thôi. Nhưng nó lại là vấn đề "phức tạp", liên quan đến vô số "chi tiết nhỏ". Bất cứ "sơ sẩy" nào, cũng đều có thể ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa bạn với người khác, nói một cách đơn giản, chính là bạn sẽ "mất lòng người".

Mối quan hệ giữa "trước" và "sau" tạo thành một "thể thống". Người ta thường nói "suy nghĩ kĩ càng" chính là nói về điều này. Cuộc đời con người cũng có "sân khấu" và "hậu trường", tức là cách xử lý mối quan hệ "trước mặt" và "sau lưng", thường có ảnh hưởng rất lớn.

Trong môi trường công sở, thường có những đồng nghiệp tụ tập lại với nhau, thích bàn tán về những đồng nghiệp vắng mặt. Hễ nhắc đến chuyện "nói xấu", "bàn tán chuyện riêng tư", mọi người đều "hăng hái" tham gia, không khí cũng trở nên "sôi nổi". Nhưng mà, chủ đề "nhảm nhí" này hoàn toàn không đáng để "tuyên truyền". Cho dù bạn có ác ý hay không, cuối cùng cũng sẽ trở thành lời "khó nghe".

Hơn nữa, những lời "nói xấu sau lưng", "bàn tán chuyện riêng tư" này rất dễ truyền đến tai đối phương. Cho dù người nghe thấy không cố tình "truyền bát quái", nhưng vẫn sẽ trực tiếp hoặc gián tiếp truyền đến tai "người trong cuộc", hơn nữa thường đã bị "thêm mắm dặm muối", "khó nghe", đúng là "tiếng lành đồn gần, tiếng xấu đồn xa".

Có một tiểu phẩm hài như thế này, nói về một người đàn ông bị đồn là "đẻ trứng gà" ở nhà, một lúc sau lại bị đồn là "đẻ trứng vịt", hơn nữa còn là "trứng vịt muối", lại một lúc sau nữa lại bị đồn là "đẻ trứng ngỗng", cuối cùng bị đồn là "đẻ trứng khủng long".

Có thể thấy "lời nói đáng sợ" đến nhường nào, "tin đồn thổi" đáng sợ đến nhường nào. Ý đồ ban đầu của người nói thường sẽ bị "biến chất" trong quá trình truyền tải, biết đâu lời "tốt" lại trở thành lời "xấu".

Để thử xem một đồng nghiệp có thích "mách lẻo" với lãnh đạo hay không, một người đã đặc biệt nói với người này về một chuyện mà không ai biết vào buổi sáng, sau đó vào buổi chiều đã đặc biệt "đi dạo" qua văn phòng của lãnh đạo. Kết quả, lãnh đạo đã hỏi anh ta rằng buổi sáng có nói gì không.

Có thể thấy tốc độ "truyền tài" nhanh đến nhường nào, đặc biệt là để tránh cho lời nói của mình bị "biến chất" trong quá trình truyền tải, phải dùng những từ ngữ "hoa mĩ" nhất để miêu tả ưu điểm của người khác, tuyệt đối không nên nhắc đến khuyết điểm và sự bất mãn. Sau lưng người khác nhất định phải nói những lời tốt đẹp, còn

những lời "không hay", cho dù là lời "công bằng", cũng hãy "giữ lại", âm thầm nói với chính mình.

Người ta đều ghét kiểu "tiểu nhân" thích "nói xấu sau lưng", một mặt là vì "nói xấu sau lưng" sẽ "làm tổn thương" người khác, mặt khác, người ta cảm thấy đánh giá sau lưng mới thực sự thể hiện suy nghĩ thực sự của một người. Vì vậy, khi biết được có người khen ngợi mình sau lưng, họ cũng sẽ cảm thấy bạn thực sự nghĩ như vậy, họ sẽ càng vui mừng hơn. Đừng lo lắng về việc bạn khen ngợi người khác trước mặt người khác, "người trong cuộc" sẽ không nghe thấy, "trên đời này làm gì có chuyện gì là bí mật", cho dù lời khen không đến tai họ, thì người khác cũng sẽ tôn trọng bạn hơn vì bạn "biết khen ngợi người khác sau lưng".

Nhưng tại sao lại không khen ngợi người khác trực tiếp? Khen trực tiếp và khen sau lưng là khác nhau, tác dụng cũng khác nhau. Bạn khen trực tiếp, họ sẽ nghĩ bạn đang "nịnh nọt", "xu nịnh". Khi lời khen của bạn được nói ra sau lưng, họ sẽ nghĩ bạn xuất phát từ lòng chân thành, là thực sự khen ngợi họ, họ mới cảm kích và biết ơn bạn. Nếu bạn khen ngợi sếp trước mặt sếp và đồng nghiệp, bạn sẽ bị đồng nghiệp coi thường, bởi vì họ sẽ nói bạn đang "nịnh nọt" sếp. Ngoài ra, việc "ca ngợi công lao" trực tiếp này, tác dụng lại không lớn, thậm chí còn có nguy cơ phản tác dụng. Sếp của bạn cũng sẽ "mất mặt", sẽ nói bạn không chân thành. Thay vì như vậy, chi bằng hãy "tâng bốc" họ ở các phòng ban khác hoặc khi họ vắng mặt. Những lời khen này rồi cũng sẽ đến tai họ.

Luôn khen ngợi người khác sau lưng, sẽ có ảnh hưởng bất ngờ đối với các mối quan hệ của bạn. Nói những lời tốt đẹp sau lưng người khác, như vậy sẽ không "mất lòng" ai, "tám mặt đều vui vẻ", bạn tốt, tôi tốt, mọi người đều tốt.

Hơn nữa, ai cũng có lòng tự ái, thích nghe lời hay ý đẹp. Lời khen ngợi từ xã hội hoặc người khác có thể "thỏa mãn" lòng tự trọng và sự tự tin của một người. Khi "danh dự" của họ được "thỏa mãn", họ sẽ cảm thấy phấn chấn và vui vẻ, từ đó cảm thấy thân thiết với bạn trong lòng, rút ngắn khoảng cách giữa hai bên. Như vậy, việc giao tiếp giữa hai bên sẽ "nhanh chóng thu được hiệu quả". Vô hình trung, bạn sẽ có được nhiều mối quan hệ tốt đẹp.

Trong "Hồng Lâu Mộng" có một đoạn như thế này:

Sử Tương Vân và Tiết Bảo Thái khuyên Giả Bảo Ngọc đi thi làm quan, Giả Bảo Ngọc rất phản cảm, liền khen ngợi Lâm Đại Ngọc trước mặt họ: *"Lâm cô nương chưa bao giờ nói những lời "nhảm nhí" này! Nếu cô ấy nói những lời "nhảm nhí" này, ta đã "tuyệt giao" với cô ấy từ lâu rồi".*

Tình cờ lúc đó Đại Ngọc đang đứng ngoài cửa sổ, vô tình nghe thấy Giả Bảo Ngọc khen ngợi mình, "trong lòng vừa bất ngờ vừa vui mừng, vừa buồn vừa thở dài". Kết quả là hai người họ đã "tâm sự tâm tình", tình cảm càng thêm sâu đậm.

Bởi vì trong mắt Lâm Đại Ngọc, Bảo Ngọc đã khen ngợi cô ấy trước mặt Tương Vân và Bảo Thái, hơn nữa lại không biết cô ấy nghe thấy, lời khen như

vậy rất hiếm có. Nếu Bảo Ngọc nói những lời này trước mặt Đại Ngọc, Lâm Đại Ngọc "hay ghen, "nhỏ nhen" có thể sẽ nói Bảo Ngọc đang "trêu chọc" hoặc muốn "lấy lòng" cô ấy.

Thích nghe lời khen là bản năng của con người. Khi lòng tự ái, danh dự của họ được thỏa mãn bởi lời khen ngợi từ xã hội, người khác, họ sẽ cảm thấy vui mừng và phấn chấn, đồng thời cũng cảm thấy thân thiết với người nói: lúc này khoảng cách tâm lý giữa hai bên sẽ được rút ngắn nhờ vào lời khen ngợi, tự nhiên sẽ tạo điều kiện cần thiết cho sự thành công của giao tiếp.

Để lôi kéo một nghị sĩ "thù địch" mình, "thủ tướng sắt" của Đức - Otto von Bismarck đã có kế hoạch khen ngợi vị nghị sĩ này trước mặt người khác, ông ta biết rằng sau khi nghe xong, những người này chắc chắn sẽ truyền lời đến tai vị nghị sĩ kia. Sau đó, hai người họ đã trở thành "đồng minh chính trị" "không giấu giếm gì nhau".

Trên thực tế, xung quanh chúng ta, có rất nhiều nơi có thể áp dụng phương pháp này. Ví dụ, một nhân viên, khi trò chuyện với đồng nghiệp vào giờ nghỉ trưa, đã "tiện thể" khen ngợi sếp vài câu: "Sếp của chúng ta rất tốt, làm việc công bằng, giúp đỡ tôi rất nhiều, được làm việc cho một người như vậy, thực sự là may mắn." Chẳng bao lâu sau, câu nói này đã đến tai sếp của anh ta, khiến sếp cảm thấy "an ủi" và "biết ơn". Đồng thời, hình tượng của nhân viên này trong mắt sếp cũng được "nâng cao".

Đừng coi thường những "chi tiết nhỏ" này, cuộc sống được tạo nên từ vô số "chi tiết nhỏ". Cuộc sống không có nhiều "sự kiện lớn lao" "được ghi vào lịch sử" đang chờ đợi chúng ta, chúng ta chỉ cần làm tốt những "chi tiết nhỏ", "từng chút một". Bây giờ, chúng ta cần phải chú ý đến một "chi tiết nhỏ", đó là luôn khen ngợi người khác sau lưng, đừng lo lắng về việc lời khen không đến tai "người trong cuộc".

Bí kíp mưu lược:

- Luôn nói những lời tốt đẹp sau lưng người khác. Khen ngợi sau lưng sẽ giúp bạn "được lòng người hơn".



8. NHỚ TÊN NGƯỜI KHÁC NGAY KHI GẶP MẶT

“Cách đơn giản nhất, quan trọng nhất để "lấy lòng người" là nhớ tên của họ. “

Nếu bạn muốn người khác thích mình, bạn phải nhớ tên của tất cả những người mà bạn gặp.

Cách đơn giản nhất, rõ ràng nhất, quan trọng nhất để "lấy lòng người" là nhớ tên của họ, khiến họ cảm thấy mình quan trọng.

Cho dù đã lâu không gặp, bạn vẫn có thể mô tả người hài hước nhất, quyến rũ nhất, hiền lành nhất, lịch sự nhất, thành công nhất trong số những người mà bạn từng gặp, chắc chắn là người có thể nhớ tên của bạn. Tại sao chúng ta có thể khẳng định như vậy? Bởi vì chúng ta đều là con người, bản năng của con người cho chúng ta biết rằng, người nhớ tên của chúng ta nhất định là người tôn trọng chúng ta, bởi vì tên là một phần quan trọng tạo nên "thân phận" và lòng tự trọng.

Phần lớn mọi người không nhớ tên người khác, chỉ vì họ không dành thời gian và công sức để ghi nhớ. Họ "biện minh" cho mình bằng lý do: Họ quá bận.

Nhưng họ chắc chắn không thể bận rộn hơn Franklin D. Roosevelt, ông ta thậm chí còn dành thời gian để ghi nhớ tên của những người thợ máy.

Chrysler đã chế tạo một chiếc xe đặc biệt cho Franklin D. Roosevelt, Walter Chrysler và một người thợ máy đã đưa chiếc xe này đến Nhà Trắng. Walter Chrysler đã viết một bức thư kể lại sự việc: *"Tôi đã dạy tổng thống Roosevelt cách lái một chiếc xe được trang bị nhiều thiết bị đặc biệt, còn ông ấy dạy tôi nhiều điều về nghệ thuật ứng xử với con người."* Walter Chrysler viết:

Khi tôi đến thăm Nhà Trắng, tổng thống rất vui vẻ, ông ấy gọi tên tôi, khiến tôi cảm thấy rất thoải mái, điều khiến tôi ấn tượng là, ông ấy thực sự chú ý đến những điều mà tôi muốn nói. Chiếc xe này được thiết kế hoàn hảo, có thể lái hoàn toàn bằng tay, Franklin D. Roosevelt nói với đám đông đang vây quanh: *"Chiếc xe này thật tuyệt vời, chỉ cần nhấn công tắc là có thể khởi động, bạn có thể lái nó một cách dễ dàng. Tôi nghĩ chiếc xe này rất tốt - mặc dù tôi không hiểu nó hoạt động như thế nào. Tôi thực sự muốn có thời gian để tháo nó ra, xem thử nó khởi động như thế nào."*

Khi nhiều người bạn và đồng nghiệp của Franklin D. Roosevelt bày tỏ sự ngưỡng mộ với chiếc xe, ông ta nói với họ: *"Ông Chrysler, tôi thực sự cảm ơn ông, cảm ơn ông đã dành thời gian và công sức để thiết kế chiếc xe này. Đây là một công trình xuất sắc!"* Ông ta khen ngợi bộ tản nhiệt, gương chiếu hậu đặc biệt, đồng hồ, đèn chiếu sáng đặc biệt, kiểu dáng của đệm ghế, vị trí ghế lái và khung quần áo đặc biệt có nhãn khác nhau trong cốp xe. Nói cách khác, ông ta chú ý đến mọi chi tiết, ông ta hiểu rằng tôi đã phải "tốn nhiều tâm trí" để hiểu rõ những điều này. Ông ta đặc biệt giới thiệu những thiết bị này cho bà Roosevelt,

Bộ trưởng Lao động và thư ký của ông ta là bà Pocahontas. Ông ta thậm chí còn nói với người phục vụ da đen lão làng: *"George, ông phải chăm sóc những chiếc vali này cẩn thận."*

Khi kết thúc buổi học lái xe, tổng thống quay sang tôi và nói: *"Được rồi, ông Chrysler, tôi nghĩ tôi nên quay lại làm việc thôi".*

Tôi đã dẫn theo một người thợ máy đến Nhà Trắng, anh ta được giới thiệu với Franklin D. Roosevelt. Anh ta không nói chuyện với Franklin D. Roosevelt, Franklin D. Roosevelt cũng chỉ nghe thấy tên anh ta một lần. Anh ta là người "nhút nhát", nên đứng ở phía sau. Nhưng trước khi chúng tôi rời đi, tổng thống đã tìm người thợ máy này, bắt tay anh ta, gọi tên anh ta, và cảm ơn anh ta đã đến Washington. Lời cảm ơn của ông ta không hề "hời hợt", mà là sự chân thành thực sự, tôi có thể cảm nhận được điều đó. Vài ngày sau khi trở về New York, tôi nhận được bức ảnh có chữ ký của tổng thống Roosevelt, kèm theo một bức thư cảm ơn ngắn gọn, lại một lần nữa biểu thị lòng biết ơn về sự giúp đỡ của tôi. Tôi thực sự rất cảm động khi ông ấy dành thời gian để làm việc này!

Franklin D. Roosevelt biết rằng cách đơn giản và quan trọng nhất để "lấy lòng người" là nhớ tên của họ, khiến họ cảm thấy mình quan trọng đối với người khác. Nhưng trong số chúng ta, có bao nhiêu người làm được điều này?

Có rất nhiều lúc, chúng ta được giới thiệu với một người xa lạ, nói chuyện vài phút, lúc chia tay, thậm chí còn không nhớ nổi họ của họ là gì.

Tên là "dấu hiệu" của một người, đại diện cho tất cả mọi thứ của người đó, vinh quang và nhục nhã, thành công và thất bại, cao quý và "hèn mọn"... Nhớ tên đối phương, dùng giọng nói "du dương" nhất, gọi rõ ràng, chính là đang khen ngợi họ một cách khéo léo. Còn nếu quên hoặc viết sai tên của họ, bạn sẽ rơi vào thế bất lợi.

Andrew Carnegie tuy được mệnh danh là "ông vua thép", nhưng bản thân ông ta lại không hiểu biết nhiều về việc sản xuất thép. Bởi vì có hàng nghìn người đang làm việc cho ông ta, họ hiểu biết về thép nhiều hơn ông ta rất nhiều. Nhưng ông ta biết cách ứng xử với con người - đó chính là lý do khiến ông ta trở nên giàu có.

Từ khi còn trẻ, ông ta đã thể hiện tài năng "phi thường" về tổ chức và lãnh đạo. Khi mới 10 tuổi, ông ta đã phát hiện ra rằng con người rất coi trọng tên của mình. Ông ta đã lợi dụng "phát hiện" này.

Khi còn nhỏ, ông ta từng được tặng một con thỏ cái. Con thỏ này nhanh chóng sinh ra một đàn thỏ con. Nhưng mà, lại không tìm được thức ăn cho thỏ con. Ông ta bèn nghĩ ra một "sáng kiến thông minh". Ông ta nói với những đứa trẻ hàng xóm rằng, nếu ai đi hái rau cho thỏ con ăn, ông ta sẽ đặt tên con thỏ theo tên của người đó. Sau đó, những con thỏ con này đã có đủ thức ăn.

Nhiều năm sau, Andrew Carnegie đã áp dụng nguyên tắc tâm lý học này vào thương trường, và kiếm được lợi nhuận khổng lồ. Ví dụ, ông ta muốn bán đường ray thép cho Công ty Đường sắt Pennsylvania. J. Edgar Thomson lúc đó là giám đốc của Công ty Đường sắt Pennsylvania. Vì vậy, Andrew Carnegie đã xây dựng một nhà máy thép lớn ở Pittsburgh, đặt tên là "Nhà máy thép Thomson".

Cách làm "nhớ tên người khác" này của Andrew Carnegie là một trong những "bí quyết" giúp ông ta trở thành "lãnh đạo thương trường". Ông ta có thể nhớ tên của rất nhiều người, đây là điều khiến ông ta tự hào. Ông ta thường tự đắc nói rằng, khi ông ta tự mình quản lý công ty, công ty của ông ta chưa bao giờ xảy ra đình công.

Cho dù là trong kinh doanh hay trong các mối quan hệ cá nhân, nếu chúng ta khiến cho người khác cảm thấy họ có giá trị, thì đó chính là "giao tiếp bằng lời nói" tốt nhất. Chú ý lắng nghe người khác giới thiệu tên, dùng phương pháp "liên tưởng" để ghi nhớ tên, gọi tên người khác. Trong bất cứ trường hợp nào, ba phương pháp này đều có thể tăng cơ hội thành công của bạn. Ba phương pháp này là ba phần của một kĩ năng cơ bản. Đừng quên rằng, trước hết phải làm được việc lắng nghe. Nếu bạn không nghe thấy tên của người khác, bạn sẽ không thể dùng phương pháp "liên tưởng" để ghi nhớ, lần sau gặp lại họ, bạn tất nhiên sẽ không gọi được tên họ. Nếu muốn "chiến thắng bằng lời nói", trước hết phải chú ý lắng nghe tên của người khác, tiếp theo là phải ghi nhớ tên của họ.

Bí kíp mưu lược:

- Vì mục đích giao tiếp hoặc kinh doanh, hãy học "nghệ thuật lắng nghe", quy tắc đầu tiên là phải nhớ tên của người khác.
- Lặp lại nhiều lần, chú ý lắng nghe tên của người khác, và học thuộc lòng.



9. "ĐỐT NHANG" THƯỜNG XUYÊN

"Làm phước không cần khoe khoang".

Không có "ân tình dùng một lần".

Nuôi dưỡng sở thích chung với bạn bè, để đạt đến mức "tâm đầu ý hợp".

Làm người "được lòng người", phần lớn là vì biết cách kết giao tình cảm, "thích làm việc thiện".

Tiền Chung Thư là nhà văn nổi tiếng của Trung Quốc thời hiện đại, nhưng khi còn "mắc kẹt" ở "đảo cô lập" Thượng Hải để viết "Vây thành", ông cũng từng trải qua khoảng thời gian "khó khăn".

Lúc đó, kinh tế gia đình eo hẹp, nhà họ Tiền buộc phải cho người giúp việc nghỉ, mọi việc nhà đều do vợ ông là Dương Giang đảm nhận, cuộc sống vẫn rất "chật vật". Lúc đó, Tiền Chung Thư chưa nổi tiếng, không ai mua bản thảo học thuật của ông, vì vậy ông viết tiểu thuyết cũng là vì muốn kiếm tiền nuôi gia đình. Mỗi ngày "cày cuốc" 500 chữ, tuy rằng không phải là tốc độ viết "mang tính thương mại", nhưng cũng có "yếu tố thương mại".

Đúng lúc gia đình họ Tiền "bị dồn vào đường cùng", đạo diễn Hoàng Tá Lâm đã dàn dựng vở kịch 4 hồi "Như ý" và vở kịch 5 hồi "Giả thành thật" của Dương Giang, và kịp thời trả tiền thù lao, giúp gia đình họ Tiền vượt qua khủng hoảng.

Nhiều năm sau, con gái của đạo diễn Hoàng Tá Lâm là Hoàng Thục Cần đã được Tiền Chung Thư "gật đầu" cho phép chuyển thể tiểu thuyết "Vây thành" thành phim truyền hình. Tại sao lại như vậy? Hóa ra, Hoàng Thục Cần đã mang theo bức thư tay của cha mình là Hoàng Tá Lâm để gặp Tiền Chung Thư.

Tiền Chung Thư là người "nhớ mãi không quên" những người đã giúp đỡ mình, sự giúp đỡ của Hoàng Tá Lâm hơn 40 năm trước, cuối cùng cũng được Tiền Chung Thư "báo đáp" nhiều năm sau.

Người ta thường nói: *"nhiều bạn nhiều đường",* chỉ khi có tấm lòng thích làm việc thiện, bạn mới có thể tích lũy được nhiều "tài sản ân tình". Điều này cũng giống như việc tiết kiệm tiền, để phòng hờ bất trắc. Đạo diễn Hoàng Tá Lâm lúc đó không nghĩ xa như vậy, nhưng con cái của ông ta đã giúp ông ta nhận được phần thưởng không nhỏ.

Đối với một người nghèo "sa cơ lỡ vận", một đồng xu giúp đỡ có thể giúp họ "qua cơn đói", thậm chí có thể "làm nên sự nghiệp", "tự tay xây dựng thiên hạ giàu có" cho chính mình. Vì vậy, trong giao tiếp ứng xử, khi nhìn thấy cơ hội giúp đỡ người khác, phải nhanh chóng "nắm bắt", giống như một con sóc đói nhào về phía hạt thông

cuối cùng trên Trái Đất. Bởi vì ân tình là tài sản, mục đích cơ bản nhất của mối quan hệ giữa người với người chính là "kết giao tình cảm", mở rộng mối quan hệ.

Ngoài ra, hãy "yêu thích tình cảm" như "yêu tiền". Nhờ vả người khác là bị động, nhưng nếu người khác "nợ" bạn ân tình, việc nhờ vả sẽ dễ dàng hơn. Có lúc, thậm chí không cần bạn mở miệng, người khác đã giúp bạn giải quyết khó khăn.

"Ban ơn" là chiến lược và phương tiện cơ bản nhất trong "học thuyết mối quan hệ", là "bí kíp" "hiệu nghiệm" nhất để khai thác, lợi dụng nguồn lực mối quan hệ. Vậy, làm thế nào để giúp đỡ người khác? Cũng có một vài "nguyên tắc" cơ bản như sau:

(1) Khi ban ơn không nên nói quá trực tiếp, "vạch rõ" vấn đề, tránh khiến đối phương cảm thấy mất mặt, xấu hổ; đối với những việc đã giúp đỡ, không nên đi khắp nơi khoe khoang.

(2) Giúp đỡ người khác cũng phải lựa chọn đối tượng. Gặp phải những người "nuôi mãi không lớn", "không biết điều", biết đâu bạn sẽ bị họ "cắn trả" một phần.

(3) Không nên giúp đỡ quá nhiều một lúc, tránh khiến đối phương cảm thấy nặng nợ, thậm chí là xấu hổ vì "ăn bám" bạn, từ đó "đường ai nấy đi".

Nếu bạn là người lãnh đạo, bạn càng nên nuôi dưỡng sự "phụ thuộc về mặt tình cảm" của nhân viên đối với bạn, khiến họ "tâm phục khẩu phục" làm việc cho bạn.

Trong lòng mỗi người đều có những nhu cầu, có nhu cầu cấp thiết, có nhu cầu "không quan trọng", khi chúng ta gặp khó khăn, nhận được sự giúp đỡ của người khác, chúng ta sẽ rất biết ơn, thậm chí là "nhớ mãi không quên". Được "cho một củ cải" khi sắp chết đói và được "cho một núi vàng" khi "giàu sang phú quý", cảm giác hoàn toàn khác nhau.

Trước thời Tam Quốc, Chu Du chỉ là một "Cư Sao Trưởng" nhỏ bé dưới trướng Viên Thuật, chức quan "hèn mọn" chỉ tương đương với một tri huyện nhỏ.

Lúc đó, địa phương xảy ra nạn đói, chiến tranh lại khiến "thiệt hại nặng nề", vấn đề lương thực ngày càng trở nên nghiêm trọng.

Dân chúng ở Cư Sao không có gạo ăn, phải ăn vỏ cây, rễ cỏ, nhiều người chết đói, quân đội cũng đói đến mức "mất sức chiến đấu". Chu Du nhìn thấy cảnh tượng thảm khốc này, lo lắng "như kiến bò chảo nóng", không biết phải làm sao.

Lúc này, có người nói với Chu Du rằng, gần đó có một người giàu có "thích làm việc thiện" là Lỗ Túc, gia đình ông ta từ xưa đã giàu có, tích trữ rất nhiều lương thực. Để cứu dân chúng ở Cư Sao và binh lính dưới trướng, Chu Du quyết định đến vay lương thực của Lỗ Túc.

Chu Du dẫn theo quân sĩ đến thăm Lỗ Túc. Sau khi chào hỏi, Chu Du liền nói rõ mục đích của mình.

Lỗ Túc nhìn thấy Chu Du "khôi ngô tuấn tú", rõ ràng là một nhân tài, sau này nhất định sẽ "làm nên chuyện lớn". Ông ta không hề để ý đến việc lúc này Chu Du chỉ là một "Cư Sao Trưởng" nhỏ bé, liền đồng ý cho vay lương thực.

Lỗ Túc tự mình dẫn Chu Du đi xem kho lương, lúc đó nhà họ Lỗ có hai kho lương thực, Lỗ Túc chỉ vào một kho và nói với Chu Du: *"Cũng không cần phải nói đến chuyện vay mượn, ta tặng ngươi một kho này".*

Chu Du và quân sĩ dưới trướng nghe thấy Lỗ Túc hào phóng như vậy, đều "sửng sốt". Phải biết rằng, trong năm đói kém, lương thực chính là mạng sống.

Chu Du rất cảm động trước hành động của Lỗ Túc, hai người họ lập tức trở thành bạn bè.

Sau này, Chu Du trở thành đại tướng quân của Đông Ngô, ông luôn ghi nhớ ân tình của Lỗ Túc, giới thiệu ông ta với Ngô chủ Tôn Quyền, cuối cùng Lỗ Túc cũng có cơ hội để "làm nên sự nghiệp".

Bạn tặng cho bạn bè một "ân tình", họ sẽ "nợ" bạn một "ân tình", thông thường, họ sẽ "báo đáp" bạn. Có người sẽ nghĩ, "có qua có lại" như vậy giống như "mua bán", tôi đưa tiền cho anh, anh phải đưa hàng cho tôi. Xem ra, "cho đi ân tình" cũng giống như "tiết kiệm tiền".

"Trả nợ ân tình" không phải là "giao dịch tại chỗ", tiền trao cháo múc, xong việc, làm như vậy quá "vô tình", bạn không nợ họ, họ không nợ bạn, bạn tìm đến họ, tại sao họ phải "nể mặt" bạn? Vì vậy, "trả nợ ân tình" phải có cơ hội, nếu không tình bạn sẽ trở thành "giao dịch". Đối với bạn, hoàn toàn có thể không cho bạn bè cơ hội, để cho sự báo đáp của họ "vô thời hạn", như vậy, "lợi nhuận" sẽ rất "khủng".

Giúp đỡ người khác, "tặng ân tình", cũng phải chú ý đến một vài điều "kiêng kị".

Thứ nhất, giúp bạn bè giải quyết khó khăn về tiền bạc, sau đó, mỗi lần gặp bạn bè, cứ "tiện thể" nhắc đến chuyện này, kể lại "tình tiết" để thể hiện mình "có năng lực".

Thứ hai, làm việc cho bạn bè, tặng "ân tình", đến khi hoàn thành thì lại "mất kiểm soát". "Nói đơn giản thành phức tạp", "nói nhỏ thành nói to", sợ người khác quên.

Cứ như vậy, "ân tình" đã "cho đi hết", nhưng lại "công cốc" vì vấn đề "hậu ân tình", đúng là "mất cả chì lẫn chài". Không có người bạn nào quên "ân tình" của bạn vì bạn không nói: nói nhiều ngược lại phản tác dụng. Họ có thể sẽ "báo đáp" bạn ngay lập tức, sau đó "giữ khoảng cách" với bạn, cho dù bạn có giỏi đến mấy, họ cũng sẽ "tìm người khác". Trong cuộc sống thường có những người như vậy, giúp đỡ người khác, liền cảm thấy mình "có ơn" với họ, vì vậy mà "tự cho mình là trên hết", "kiêu ngạo". Thái độ này rất nguy hiểm, thường sẽ gây ra hậu quả ngược lại. Giúp đỡ người

khác, nhưng lại không "tăng thu nhập" cho "tài khoản ân tình" của mình, chính là vì thái độ kiêu ngạo này đã "xoá sổ" "khoản nợ".

Vì vậy, đã "làm đủ ân tình", "cho đủ thể diện", bạn nên "ngồi hưởng thành quả", đến lúc "thời cơ chín muồi", những "ân tình" này sẽ giống như "con gái lấy chồng", sẽ "trở về nhà mẹ đẻ".

Trong cuộc sống có nhiều người có thái độ "có việc thì có người, không việc thì không ai", coi bạn bè là "cây gậy dựa vào lúc bị thương", sau khi "bình phục" thì "vứt bỏ". Những người này thường sẽ bị "bỏ rơi", không ai muốn giúp họ nữa, họ có "ban ơn" cũng chẳng ai muốn "nhận".

Luôn ghi nhớ một "phản ứng vật lý": Một hành động nhất định sẽ gây ra phản ứng tương ứng. Chỉ cần bạn có lòng, chỉ cần bạn luôn chú ý giúp đỡ người khác, bạn sẽ nhận được nhiều lợi ích hơn.

Bí kíp mưu lược:

- Loại bỏ tâm lý và hành vi "giao tiếp một lần".
- "Kết giao tình cảm" như thế nào, không có quy định cụ thể.



10. CÓ CHO ĐI MỚI CÓ NHẬN LẠI

"Lấy" là mục đích cuối cùng, "cho" chỉ là phương tiện để đạt được mục đích, "cho" chính là vì muốn "lấy".

"Cho là nhận, cho ít thì nhận ít, cho nhiều thì nhận nhiều, không cho thì không nhận."

Trong tiếng Hán, "cho" và "nhận" thường được sử dụng cùng nhau, mang "hương vị triết học" nhất. Cho - nhận" (舍得), không cho thì không nhận. Cho là nhận, cho ít thì nhận ít, cho nhiều thì nhận nhiều, không cho thì không nhận. Vì vậy, "học vấn của cuộc sống" không phải là "lấy" như thế nào, mà là "cho" như thế nào, học được cách "cho" mới hiểu được cách "nhận".

Trong "Đạo Đức Kinh", chương 36 có câu: "Muốn hủy diệt nó, phải củng cố nó; muốn cướp đoạt nó, phải ban tặng nó". Còn trong "Hàn Phi Tử", trích dẫn "Chu Thư": "Muốn đánh bại nó, hãy "hỗ trợ" nó trước; muốn chiếm lấy nó, hãy "ban tặng" nó trước". Ý nghĩa cơ bản giống nhau. Thành ngữ "muốn lấy phải cho" ngày nay cũng là ý này.

Mối quan hệ giữa "cho" và "lấy" là mối quan hệ biện chứng, thay đổi, "lấy" là mục đích cuối cùng, "cho" chỉ là phương tiện để đạt được mục đích, "cho" chính là vì muốn "lấy". Tất cả việc "cho" đều là vì muốn "lấy", đều phải xem xét có lợi hay không.

Nói cách khác, khi chưa có điều kiện, muốn chiếm lấy hoặc giữ lại một thứ gì đó, có thể tạm thời "giao nộp" hoặc từ bỏ nó, chờ đợi thời cơ, tạo điều kiện, một khi "thời cơ chín muồi", lại "lấy lại".

Khang Hi lên ngôi khi còn rất nhỏ, bốn người là Tô Ni, Tô Khắc Tát Cáp, Át Tất Long và Ngao Bái làm "phụ chính đại thần". Trong số bốn người này, Ngao Bái dần dần "độc lập triều chính". Ngao Bái được mệnh danh là "dũng sĩ số một Mãn Châu", tính cách hung bạo, võ nghệ cao cường, rất khó "thuần phục". Sau khi nắm quyền, ông ta đã tàn sát những người khác chính kiến. Ông ta "lộng quyền" trong triều đình, coi thường Khang Hi, hoàn toàn không có "lễ nghĩa" của người làm thần. Ông ta thường xuyên tranh cãi thậm chí là "dạy dỗ" Khang Hi trước mặt mọi người, cho đến khi Khang Hi nhượng bộ mới thôi.

Khi Khang Hi 14 tuổi, theo quy định lúc bấy giờ, ông ta có thể "tự mình cai trị", nhưng vì có Ngao Bái "lộng quyền", ông ta hoàn toàn không thể nào tự mình cai trị được, vì vậy "loại bỏ" Ngao Bái là việc cấp bách. Bắt giữ ông ta thì không được, vậy phải dùng cách nào? Cuối cùng, Khang Hi đã nghĩ ra một "mưu kế hay", âm thầm chuẩn bị.

Người Mãn Châu rất thích đấu vật, Khang Hi đã chọn ra một số thanh niên quý tộc "thân thể cường tráng" để vào cung luyện tập đấu vật, luyện tập

hơn một năm, kĩ thuật đã tiến bộ rất nhiều, Khang Hi cũng thường xuyên đến "phòng tập" để luyện tập, thậm chí còn "học lỏm" được một vài chiêu. Vương công đại thần trong cung, cũng như hoàng hậu, phi tần, thái giám đều biết chuyện này, nhưng đều nghĩ đó là "tâm lý trẻ con", rất bình thường, không ai nghi ngờ Khang Hi có mục đích khác. Vô hình trung, "đội quân nhí" của Khang Hi đã được "huấn luyện bài bản".

Trong thời gian "luyện quân", Khang Hi còn áp dụng "chiến thuật" truyền thống là "muốn lấy phải cho", liên tiếp thăng chức cho Ngao Bái, hai cha con Ngao Bái lần lượt được thăng lên "nhất đẳng công" và "nhị đẳng công", lại được thêm danh hiệu "Thái sư" và "Thiếu sư", không những "ổn định" được Ngao Bái, mà còn khiến ông ta "lơ là cảnh giác".

Năm Khang Hi 16 tuổi, mọi thứ cuối cùng cũng "sẵn sàng", ông ta sắp xếp "đội quân nhí" trong phòng làm việc, chờ khi Ngao Bái vào "trình tấu" một mình, ông ta liền ra lệnh, "đội quân nhí" xông lên, nhanh chóng hạ gục Ngao Bái, giữ chặt ông ta, trói lại, ném vào nhà lao.

Sau khi bắt được Ngao Bái, Khang Hi liền tuyên bố 13 "tội danh" của ông ta, và tổ chức người xét xử Ngao Bái, "nhổ cỏ nhổ tận gốc" băng nhóm Ngao Bái.

Trên đời không có bữa trưa miễn phí, bất cứ sự thu hoạch nào cũng đều có "giá", đều cần phải trả giá.

Ngày xưa, có một người đàn ông, nhà bị chuột hoành hành, ông ta bèn tìm một con mèo về bắt chuột. Con mèo này rấ

t giỏi bắt chuột, nhưng lại ăn thịt gà. Một thời gian sau, chuột trong nhà biến mất, đồng thời gà cũng gần hết. Vì vậy, con trai ông ta nói với ông: *"Tại sao chúng ta lại nuôi một con mèo "chuyên ăn thịt gà" ở nhà làm gì?"* Người cha nói với con trai: *"Trong chuyện này có đạo lý như thế này, chuột không những ăn trộm lương thực, mà còn cắn hỏng quần áo, nếu cứ để chúng "hoành hành" như vậy, chúng ta sẽ phải "đói rét" sao? Không có gà, chúng ta chỉ tạm thời không ăn được thịt gà thôi, nhưng so sánh với việc "đói rét", thì chẳng là gì cả, tại sao chúng ta lại đuổi mèo đi?"*

Muốn có cuộc sống "ấm no", phải "bỏ gà nuôi mèo", phải trả giá mới có thể nhận lại, đó chính là "muốn lấy phải cho". Tuy nhiên, con người thường chỉ muốn "lấy", không muốn "cho", chỉ muốn "nhận", không muốn "cho đi", "tham lam vô độ", kết quả là mất đi nhiều hơn. "Cho" là tiền đề của việc "nhận", người dám "cho đi nhiều" mới có thể "nhận lại nhiều".

Có "cho" mới có thể "nhận"; "buông bỏ" mới có thể "theo đuổi" mục tiêu mới; quên đi mới có thể bình tĩnh; bao dung mới có thể được lòng người; "tự soi lại mình", "không tham lam", "không ích kỉ", chính là "an nhàn, tự tại".

Bí kíp mưu lược:

- Trên đời không có bữa trưa miễn phí.
- Bất cứ sự thu hoạch nào cũng đều có "giá", đều cần phải trả giá.

@thosngodao

11. TẶNG "ÂN TÌNH" THUẬN THEO CHIỀU NƯỚC CHẢY

"Tặng quà trước, nhận lại sau."

"Ở nhà có cha mẹ, ra đường có bạn bè."

Người hiện đại kết bạn, coi trọng "tình cảm". Tình cảm là gì? Tình cảm là lễ nghĩa cơ bản, tình cảm còn là tài sản.

"Nhiều bạn nhiều đường". Ai rồi cũng có lúc cần người khác giúp đỡ, nhưng bạn không thể luôn nghĩ rằng người khác phải giúp mình, bạn cũng phải cố gắng giúp đỡ người khác. Làm như vậy không những giúp bạn có thêm bạn bè, mà còn "tăng thu nhập" cho "tài khoản ân tình" của bạn.

Coi trọng "tình cảm" có thể mở rộng mối quan hệ của bạn, mang lại sự giúp đỡ bất ngờ cho sự phát triển sau này. "Quan niệm về tình cảm" cũng giống như "quan niệm về tiền bạc", càng nhiều càng tốt, như vậy mới có thể "tám mặt đều vui vẻ". Tích lũy "vốn liếng vô hình" là "ân tình", là chiến lược cơ bản nhất trong "học thuyết mối quan hệ", là "bí kíp hiệu nghiệm" nhất để khai thác, lợi dụng nguồn lực mối quan hệ.

Một buổi tối mưa gió, một cặp vợ chồng già bước vào một khách sạn để đặt phòng.

Nhưng khách sạn này đã được một đoàn khách tham gia hội nghị "bao trọn gói". Nhân viên lễ tân tiếp đón họ nói: *"Trong một đêm như thế này, tôi thực sự không thể tưởng tượng được tình cảnh của hai ông bà khi rời khỏi đây. Nếu hai ông bà không chê, có thể ở lại phòng của tôi một đêm".*

Hai ông bà cảm thấy rất ngại ngùng, nhưng nhân viên lễ tân vẫn khăng khăng: *"Tối nay tôi trực ca, vì vậy hai ông bà không cần phải lo lắng".* Không còn nơi nào để đi, hai ông bà đành chấp nhận lòng tốt của anh ta.

Sáng hôm sau, ông lão xuống lầu thanh toán tiền phòng. Nhân viên lễ tân kia vẫn đang trực ca, anh ta từ chối: *"Tôi cho hai ông bà ở nhờ miễn phí, tôi ở lại đây một ngày cũng đã kiếm được thêm tiền làm thêm giờ rồi."*

Ông lão nói: *"Bất cứ ông chủ khách sạn nào cũng đều mong muốn có được một nhân viên như cậu, có lẽ tôi sẽ xây một khách sạn cho cậu".* Nhân viên lễ tân nghe xong cười, anh ta chỉ coi đó là lời nói đùa "tốt bụng".

Vài năm sau, nhân viên lễ tân nhận được thư của ông lão, ông mời anh đến New York và gửi kèm vé máy bay.

Vài ngày sau, nhân viên lễ tân đến Manhattan, gặp ông lão trước một tòa nhà sang trọng. Ông lão chỉ vào tòa nhà và giải thích: *"Đây là khách sạn tôi xây cho cậu". "Ông đang đùa tôi đấy à?"* anh ta không tin vào tai mình. Ông lão ôn hòa mỉm cười nói: *"Không có gì khuất tất trong chuyện này cả, chỉ là vì tôi nghĩ cậu là người phù hợp nhất để quản lý khách sạn này."*

Ví dụ này chính là minh chứng rõ ràng nhất cho "quy luật gia tăng phần thưởng", mà nguyên nhân khiến "phần thưởng gia tăng" chính là vì anh ta đã "cho đi tình cảm" nhiều hơn người khác.

Tất nhiên, chàng trai trẻ này vô tình tích lũy "ân tình" trong lúc vô tình giúp đỡ người khác, thậm chí còn nhận được phần thưởng "không thể tưởng tượng" được.

"Kết giao tình cảm" là việc rất dễ dàng, hơn nữa phần lớn đều là "thuận theo chiều nước chảy".

Đối với một người nghèo "sa cơ lỡ vận", một bát cơm nóng giúp đỡ có thể cứu sống một mạng người; dành cho một hành động chính trực một ánh mắt tin tưởng, có thể là động lực mạnh mẽ cho chính nghĩa; dành cho một quan điểm mới mẻ một tràng pháo tay đồng tình, vô tình có thể là sự ủng hộ to lớn cho tư tưởng đổi mới. Một lần tình cờ giúp đỡ người xa lạ, có thể khiến họ bỗng chốc hiểu ra sự quý giá của lòng tốt và tình cảm chân thành. Biết đâu khi nhìn thấy ai đó gặp khó khăn, họ sẽ nhanh chóng "lấy" lòng dũng cảm và lòng nhân ái từ hồi ức về việc mình từng được giúp đỡ.

Cũng giống như trên thị trường lao động hiện nay, tìm việc làm là "ưu tiên hàng đầu" của rất nhiều người. Nhưng sinh viên mới ra trường thiếu kinh nghiệm, chỉ dựa vào nỗ lực của bản thân, muốn nhanh chóng tìm được công việc như ý, rất khó khăn. Vì vậy, những người đã có kinh nghiệm xã hội và mối quan hệ, có thể lợi dụng ưu thế của mình, "xây cầu", "làm mai" cho những người mới "chân ướt chân ráo" bước vào đời. Sau khi thành công, người "hưởng lợi" tự nhiên sẽ coi bạn là người bạn "đáng kính" và thân thiết, ghi nhớ trong lòng.

Không phải ai cũng có thể thay đổi cuộc đời nhờ vào một lần "ân tình", nhưng khi bạn cần sự giúp đỡ, có lúc một lần "ân tình" cũng là "chìa khóa chiến thắng". Hơn nữa, không có hành động "tốt đẹp" nào thể hiện được tấm lòng rộng mở và khí phách hào phóng của một người hơn là việc giúp đỡ người khác. Người thực sự muốn giúp đỡ người khác sẽ không tính toán đến chuyện "báo đáp", nhưng "biết ơn và báo đáp" là tâm lý chung của con người, nếu bạn có thể khiến người khác "nợ" bạn một "món nợ ân tình", thì phần lớn họ sẽ "báo đáp" bạn. Bạn có thể làm điều này một cách vô thức, cũng có thể làm một cách có thức. Nhưng cho dù thế nào, cũng đừng "cố chấp" theo đuổi kết quả.

Có lúc, không giúp đỡ người khác chỉ là "mất đi một lần ân tình", có lúc còn mất đi nhiều thứ hơn.

Thời Chiến Quốc, có một nước nhỏ tên là Trung Sơn. Có lần, quốc vương nước Trung Sơn mở tiệc chiêu đãi những người "có danh tiếng" trong nước. Lúc đó, súp thịt cừu không đủ cho tất cả mọi người. Có một người không

được uống súp thịt cừu tên là Tư Mã Tử Kỳ, "ôm hận trong lòng", đã đến nước Sở khuyên Sở Vương tấn công nước Trung Sơn. Nước Sở là nước lớn, tấn công nước Trung Sơn dễ như "trở bàn tay". Nước Trung Sơn bị "tiêu diệt", quốc vương phải bỏ trốn ra nước ngoài. Lúc bỏ trốn, ông ta phát hiện có hai người tay cầm vũ khí đi theo mình, liền hỏi: *"Hai ngươi đến đây làm gì?"* Hai người kia trả lời: *"Ngày xưa cha chúng tôi từng nhận được một bình thức ăn do bệ hạ ban tặng mà thoát chết đói. Trước khi qua đời, cha chúng tôi dặn dò, nếu nước Trung Sơn có chuyện gì, chúng tôi phải cố gắng hết sức, thậm chí là "xả thân" để báo đáp quốc vương."*

Quốc vương nước Trung Sơn nghe xong, cảm khái nói: *"Oán hận không phải là ở mức độ sâu cạn, mà là ở chỗ có làm tổn thương lòng người hay không. Ta đã mất nước vì một bát súp thịt cừu".*

"Gây thù chuốc oán" không phải là ở chỗ "sâu cạn", mà là ở chỗ có "làm tổn thương lòng người" hay không. Cho đi không phải là ở số lượng, mà là ở chỗ người khác có cần hay không. Quốc vương nước Trung Sơn mất nước vì một bát súp thịt cừu, nhưng lại có được hai "dũng sĩ" nhờ vào một bình thức ăn. Đó chính là sự "vi diệu" trong mối quan hệ giữa người với người.

Không muốn giúp đỡ người khác, luôn tính toán đến "lợi ích cá nhân", thực ra là đang tự "bít" mọi con đường thoát hiểm của mình, đồng thời cũng là đang từ chối mọi sự giúp đỡ có thể.

Đừng coi thường việc nói một câu "ấm lòng" với người "thất bại", nhẹ nhàng "nâng đỡ" người "sắp gục ngã", dành cho người tuyệt vọng một niềm tin chân thành. Bạn chẳng mất gì, nhưng đối với người cần giúp đỡ, có thể đó chính là sự "thức tỉnh", là sự ủng hộ, là sự an ủi.

Xây dựng "tài khoản ân tình" là việc rất quan trọng, là hành động khôn ngoan trong cách ứng xử.

Bí kíp mưu lược:

- Muốn người khác yêu mình, trước hết bản thân phải yêu thương người khác.
- Tích lũy "ân tình" chính là "tiết kiệm tài sản".



@tho_ngodao

IV. MƯỢN LỰC ĐÁNH LỰC, TRÍ LẤY LÀM ĐẦU

Tuân Tử từng nói: *"Người mượn thuyền bè không phải là người biết bơi, nhưng có thể vượt sông; người mượn xe ngựa không phải là người chạy nhanh, nhưng có thể đi ngàn dặm; người quân tử sinh ra không khác người thường, nhưng giỏi mượn sức vật*." Sức lực của một người có hạn, ánh hào quang của thành công cần có sự nỗ lực của cá nhân, cũng cần phải khéo léo mượn sức bên ngoài. Mượn sức người khác để thực hiện ý muốn của bản thân, chỉ cần "mượn" đúng cách, không những có thể "sự nửa công đôi" mà thậm chí còn có thể "không tốn một giọt mồ hôi" mà vẫn làm nên đại sự.

1. MƯỢN SỨC QUÝ NHÂN ĐỂ THÀNH CÔNG

"Thành công cần có quý nhân.

Không có quý nhân, "mạng lưới" của bạn không thể vươn xa."

Xã hội như một tấm lưới, các điểm giao nhau đều được tạo thành từ con người, chúng ta gọi đó là "mạng lưới quan hệ". Quý nhân chính là điểm giao nhau "kết nối" trong mạng lưới quan hệ đó. Không có quý nhân, "mạng lưới" của bạn sẽ không thể vươn xa. Quý nhân là "phúc tinh" của bạn. Một người muốn thành công, thường không thể thiếu sự giúp đỡ nhiệt tình của quý nhân. Sự giúp đỡ, cơ hội, một câu nói thậm chí là một ánh mắt mà quý nhân dành cho chúng ta, thường không phải là thứ mà chúng ta có thể thay thế bằng sự thông minh, nỗ lực hay tiền bạc. Vì vậy, tìm kiếm quý nhân, dựa vào quý nhân, thường có thể rút ngắn thời gian phấn đấu của bạn. Tìm kiếm quý nhân cho riêng mình, đồng thời khai thác triệt để tiềm năng của họ, sẽ mang lại may mắn cho cả cuộc đời bạn.

Mã Quân vốn là một giáo viên trung học ở một thị trấn nhỏ. Anh ta có một người anh họ xa là quan chức ở cơ quan trực thuộc tỉnh. Một kỳ nghỉ đông, Mã Quân đến thăm người anh họ, mang theo đặc sản địa phương, đúng lúc gặp một vị Chánh Văn phòng đến nhà anh họ uống rượu. Trong bữa tiệc, Mã Quân và vị Chánh Văn phòng vừa uống vừa trò chuyện, rất "tâm đầu ý hợp". Vị Chánh Văn phòng vui vẻ hứa hẹn, nếu có cơ hội sẽ giúp anh ta chuyển công tác đến tỉnh thành.

Mã Quân liền tranh thủ "bám víu", tìm mọi cách thường xuyên đến tỉnh thành thăm vị Chánh Văn phòng, mỗi lần đến thăm đều mang theo một ít đặc sản địa phương. Sự giao lưu tình cảm "nhỏ giọt" này đã khiến vị Chánh Văn phòng cảm động, một năm sau, vị Chánh Văn phòng đã điều động Mã Quân đến làm việc tại văn phòng của ông ta, phụ trách công tác tiếp khách.

3 tháng sau, một vị quan chức cấp cao ở kinh thành đến tỉnh thành điều trị bệnh. Văn phòng Tỉnh ủy cần tìm một thư ký sinh hoạt tạm thời cho vị lão thành cách mạng này, công việc này bất ngờ rơi vào tay Mã Quân.

Kể từ đó, số phận của Mã Quân đã thay đổi hoàn toàn nhờ vào vị lão thành cách mạng này.

Mã Quân chăm sóc vị lão thành cách mạng rất chu đáo, tận tình. Anh ta tỉ mỉ quan sát tính cách và thói quen của vị lão thành cách mạng, phát hiện ra ông ta rất thích đọc sách về tiểu sử nhân vật, liền đến hiệu sách mua cho ông ta cuốn "Tiểu sử Napoleon" và một số cuốn sách khác. Vị lão thành cách mạng thích đọc báo "Tham khảo tin tức", Mã Quân mỗi ngày đều mua cho ông ta một tờ báo mới.

Khi thời tiết đẹp, anh ta sẽ dìu vị lão thành cách mạng đi dạo trên con đường rợp bóng cây, và kể cho ông ta nghe về phong tục tập quán của địa phương. Mỗi buổi sáng, anh ta đều mang bữa sáng đến tận phòng cho vị lão thành cách mạng, và pha cho ông ta loại trà Ô Long mà ông ta thích nhất.

Ngoài ra, anh ta còn sắp xếp cho vị lão thành cách mạng uống thuốc, tập thể dục để bảo vệ sức khỏe.

3 tháng trôi qua, vị lão thành cách mạng sắp trở về kinh thành. Trước khi về, ông ta đã có một cuộc trò chuyện với các lãnh đạo của tỉnh. Trong cuộc trò chuyện, ông ta đã đặc biệt nhắc đến Mã Quân. Không lâu sau, Mã Quân chính thức trở thành thư ký của một Phó Tỉnh trưởng. Kể từ đó, Mã Quân liên tục thăng tiến.

Trong cuộc sống, công việc thực tế, mỗi người đều không thể tránh khỏi việc phải giao tiếp với người khác, có thể là người thân, bạn bè, đồng nghiệp, cấp trên, hoặc là từ người xa lạ trở nên quen biết. Cuộc đời là một bài văn lớn, đôi khi nhờ vào sự giúp đỡ của quý nhân, có thể viết nên một bài văn hoành tráng, hào hùng.

Trong kinh doanh, những người mới khởi nghiệp thường gặp rất nhiều khó khăn, nếu có thể nhận được sự giúp đỡ của những người thành công, chắc chắn sẽ "bay cao, bay xa". Do đó, trong mạng lưới quan hệ của bạn có một vài quý nhân "hô phong hoán vũ" là rất quan trọng, nhưng làm thế nào để bạn tiếp xúc với họ, và làm thế nào để họ thích bạn?

Trong hoạt động kinh doanh của mình, Hồ Tuyết Nham rất chú trọng việc mượn sức kinh doanh, "đi theo thời thế". Hoạt động kinh doanh của ông ta, phần lớn đều xoay quanh việc "nắm bắt thời cơ, mượn sức thời thế". Ông ta cũng không bao giờ bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào để "nắm bắt thời cơ, mượn sức thời thế", từ đó không ngừng mở rộng "địa bàn" của mình, phát huy thế lực của mình. Hồ Tuyết Nham đã đúc kết ra một triết lý kinh doanh của riêng mình, đó là: "Thế lợi, thế lợi, lợi và thế không thể tách rời, có thế ắt có lợi. Do đó, bây giờ không nên cầu lợi, mà nên cầu thế".

Trong lần đầu tiên kinh doanh tơ lụa, Hồ Tuyết Nham đã gặp phải việc phải giao dịch với người nước ngoài, và quen biết với Cổ Ứng Xuân, người mua bán trung gian cho người nước ngoài. Hai người họ rất "tâm đầu ý hợp",

hẹn ước sẽ cùng nhau "lợi dụng thế lực của thị trường nước ngoài" để "làm nên chuyện lớn". Việc Hồ Tuyết Nham "xác định được thế lực của mình ở thị trường nước ngoài", là do ông ta đã được giao phụ trách "Cục Mua Bán Thượng Hải" do Tả Tông Đường thành lập để phục vụ cho việc bình định Tây Bắc. "Cục Mua Bán Thượng Hải" có thể quản lý rất nhiều việc. Những việc liên quan đến giao dịch với người nước ngoài, thứ nhất là huy động vốn từ nước ngoài, tổng cộng hơn 16 triệu lượng bạc, thứ hai là mua sắm tàu thuyền, máy móc, sử dụng cho "Cục Chế tạo Tàu Thuyền Phúc Châu" do Tả Tông Đường xây dựng, thứ ba là mua sắm các loại súng ống, đạn dược và pháo hiện đại của phương Tây.

Do Tả Tông Đường quyết tâm bình định Tây Bắc, ông ta rất coi trọng vai trò của Hồ Tuyết Nham, mọi việc liên quan đến "vụ việc nước ngoài" đều giao cho Hồ Tuyết Nham phụ trách. Dần dần, Hồ Tuyết Nham đã "độc chiếm" vị trí mua bán trung gian. Người nước ngoài nhìn thấy Hồ Tuyết Nham là người đáng tin cậy của Tả Tông Đường, quan chức cấp cao của nhà Thanh, việc kinh doanh kéo dài hơn 20 năm, nên họ càng "nịnh bợ". Điều này cũng góp phần tạo nên "thế lực" của Hồ Tuyết Nham ở thị trường nước ngoài.

Người nước ngoài đã "nhắm" vào Hồ Tuyết Nham, không tin tưởng người khác. "Tổng Cục Chế tạo Giang Nam" có một người mua bán trung gian, vui mừng nhận một vụ kinh doanh từ tay Hồ Tuyết Nham, nhưng lại bị người nước ngoài thông báo rằng, giá sàn của súng ống đã được báo cho Hồ Tuyết Nham, bất cứ ai đến mua bán cũng phải "trích phần trăm" cho Hồ Tuyết Nham.

Nhìn chung, "đặc điểm nổi bật" trong sự nghiệp kinh doanh của Hồ Tuyết Nham, chính là ông ta rất biết cách "mượn sức quý nhân".

Con người không phải là dựa vào sức lực của một mình mình mà thành công, người có suy nghĩ "chỉ cần dựa vào sức lực của bản thân là có thể thành công", đó là "ếch ngồi đáy giếng".

Sức lực của một người, dù sao cũng có hạn. Những người có thể thành công thường là những người biết cách mượn sức của người khác. Khi họ gặp khó khăn, không thể tự mình giải quyết, họ sẽ biết cách tìm kiếm sự giúp đỡ của quý nhân.

Vì ước mơ, bạn phải mở to mắt, học cách quan sát những người xung quanh, không ngừng tìm kiếm những quý nhân "phi thường" có thể giúp đỡ bạn. Cuộc đời phi thường của mỗi người phi thường đều là một cuốn sách kỳ lạ, bạn phải học cách đọc những cuốn sách này.

Nếu làm được như vậy, bạn sẽ ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng, xung quanh bạn có rất nhiều người phi thường, họ đều có thể giúp đỡ bạn rất nhiều trong cuộc sống.

Bí kíp mưu lược:

- Tìm kiếm những người phi thường.

- Những người phi thường sẽ mang đến cho bạn cuộc sống phi thường.

2. XÂY DỰNG HÌNH TƯỢNG HOÀN HẢO

"Hình tượng của một người thường ảnh hưởng đến vận mệnh của họ.

Hình tượng hoàn hảo có thể khiến người khác "say mê", tạo thiện cảm."

Trong quá trình giao tiếp với người khác, mọi người đều rất chú ý đến hình tượng: Lần đầu tiên tiếp xúc với một người lạ, lần đầu tiên được giao phó làm việc cho người khác, lần đầu tiên hợp tác với người khác, lần đầu tiên đến công ty làm việc, lần đầu tiên gặp mặt lãnh đạo, lần đầu tiên hẹn hò với người khác giới, v.v. Nếu ấn tượng ban đầu tốt hoặc khá hài lòng, thì tâm lý sẽ hình thành một "định kiến", thường sẽ rất sâu sắc, thậm chí còn ảnh hưởng đến cách giao tiếp hoặc đánh giá sau này. Trong tâm lý học, hiện tượng này được gọi là "hiệu ứng hình tượng".

Cho dù là giới kinh doanh hay môi trường công sở, cho dù là làm việc hay nghỉ ngơi, cho dù là giao tiếp hay tình yêu, bạn đều cần phải có hình tượng tốt. Hình tượng tốt có thể thể hiện sự tự tin, lòng tự trọng, sức mạnh, năng lực của bạn, nó không chỉ phản ánh hiệu quả thị giác đối với người khác, đồng thời cũng là một "công cụ hỗ trợ" bên ngoài, giúp bạn có yêu cầu cao hơn đối với lời nói và hành động của mình, có thể "đánh thức" những phẩm chất tốt đẹp tiềm ẩn bên trong bạn, thông qua trang phục, nụ cười, ánh mắt, cái bắt tay, cử chỉ, hành động, khiến bạn toát lên sức hấp dẫn của một người thành công. Hình tượng thành công có tác dụng "thúc đẩy" sự nghiệp của bạn. Đối với những người theo đuổi thành công, xây dựng hình tượng đáng tin cậy, có năng lực cạnh tranh, tích cực, phù hợp với "thời đại", có thể giúp bạn "nổi bật" trong bất kỳ tập thể nào.

Nhịp sống hiện đại nhanh chóng, thời gian tiếp xúc giữa người với người ngắn ngủi, thường chúng ta chỉ có một cơ hội để cho người khác biết chúng ta là ai, trong các dịp giao tiếp như kinh doanh, chính trị, tình yêu, v.v., ngôn ngữ và văn bản thường không đủ, chúng ta phải dùng trang phục để thể hiện cá tính và ý muốn của mình.

Nghiên cứu của các nhà tâm lý học chỉ ra rằng, trang phục có ảnh hưởng rất lớn đến tâm lý con người. Trang phục có hấp dẫn hay không liên quan trực tiếp đến việc xây dựng hình tượng và uy tín cá nhân.

Có thể nói: không có trang phục phù hợp, thì không có hình tượng tốt.

Mọi người mong muốn thành công, mong muốn được tôn trọng đều chú trọng đến trang phục. "Trang phục thế nào quyết định tính cách thế ấy". Trang phục gọn gàng, sạch sẽ tạo nên phong thái tao nhã, ung dung, còn trang phục "rách rưới", "luộm thuộm" khiến người khác cảm thấy "bẩn thỉu", "hèn mọn", "lúng túng", thiếu lòng tự trọng và sự trang nghiêm. Trang phục của chúng ta sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc và cảm nhận của bản thân, bất cứ ai có kinh nghiệm này đều hiểu rõ điều đó, đồng thời ai mà chưa từng trải qua điều này? Mặc quần áo mới vừa vặn khiến con người ta "tinh thần phấn chấn", "rạng rỡ". Quần áo "méo mó", "bẩn thỉu" sẽ làm tổn hại đến tinh thần và phong thái của con người.

Một doanh nhân từng nói: *"Trong kinh doanh, khi lần đầu tiên hợp tác, doanh nhân nhìn vào điều gì? Thực ra phần lớn là nhìn vào trang phục. Có lần, tôi muốn phát triển một sản phẩm mới, một người bạn giới thiệu cho tôi một đối tác. Hôm gặp mặt, anh ta mặc vest, nhưng bên trong không mặc áo sơ mi, chỉ mặc áo phông cổ tròn, tay cầm điện thoại di động".*

"Lúc đó tôi cảm thấy rất "kỳ quặc". Bạn thử nghĩ xem, vest là trang phục trang trọng, anh ta lại mặc áo phông cổ tròn để phối. Lại còn cầm điện thoại di động. Điển hình là hình ảnh "nhà giàu mới nổi", lúc đó tôi đã quyết định, không hợp tác với anh ta. Sau đó, bạn tôi nói: anh ta thực sự rất giàu, còn bạn đang thiếu tiền. Tôi nói: tôi thiếu tiền là sự thật, nhưng đối tác là yếu tố quan trọng. Anh ta bỏ tiền, anh ta sẽ tham gia, quản lý, cùng tôi đưa ra quyết định, trình độ của anh ta ảnh hưởng trực tiếp đến công việc kinh doanh của tôi, nên tôi không chọn anh ta."

Shakespeare từng nói: *"Trang phục là bộ mặt của con người".* Câu nói này đã được cả thế giới công nhận. Rất nhiều người thường bị "chỉ trích" vì trang phục "không phù hợp". Thoạt nhìn, đánh giá một người chỉ qua trang phục có vẻ "hời hợt", "thiển cận". Nhưng kinh nghiệm đã nhiều lần chứng minh: Trang phục thực sự là thước đo đánh giá "gu thẩm mỹ" và lòng tự trọng của người mặc. Những người có chí hướng, mong muốn thành công nên cẩn thận lựa chọn trang phục như khi chọn bạn đời. Tục ngữ phương Tây có câu: "Tôi có thể đánh giá bạn là người như thế nào dựa vào bạn bè của bạn." Một nhà triết học cũng từng nói một câu rất hay: "Hãy cho tôi xem tất cả những bộ quần áo mà một người phụ nữ mặc trong suốt cuộc đời, tôi có thể viết một cuốn tiểu sử về cô ấy."

Lý tưởng cao đẹp, cuộc sống và công việc sôi nổi, khỏe mạnh không thể "chung sống" với sự "bẩn thỉu" của cá nhân. Một chàng trai trẻ "lười tắm" cũng sẽ "lười" chăm sóc tâm hồn, anh ta sẽ nhanh chóng "sa ngã". Một cô gái trẻ "không chú ý đến hình tượng" sẽ nhanh chóng "mất đi sức hấp dẫn", cô ta sẽ "sa ngã" thành một người phụ nữ "lôi thôi, lếch thếch", "không cầu tiến".

Cho dù thế nào, ăn mặc phù hợp đều "có lợi mà không có hại". Cảm giác mặc quần áo vừa vặn khiến con người ta "tinh thần phấn chấn". Cho dù bạn có "tự chủ" đến đâu, bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi môi trường xung quanh. Nếu bạn ăn mặc luộm thuộm, không gọn gàng, phòng ốc bừa bộn, cẩu thả, thì bạn sẽ nhanh chóng nhận ra rằng suy nghĩ của mình sẽ "đi xuống", lười biếng, uể oải, bẩn thỉu, bừa bộn như cơ thể, "thiếu sức sống". Ngược lại, khi bạn buồn phiền, không khỏe, không muốn làm việc, bạn không phải là "nằm ườn" trên giường mặc đồ ngủ, mà hãy đi tắm nước nóng hoặc xông hơi, sau đó thay quần áo mới, "trang điểm" cẩn thận như khi đi dự tiệc, thì bạn sẽ có cảm giác "thay đổi hoàn toàn". Trước khi bạn mặc xong quần áo, "nỗi buồn" và "bệnh tật" của bạn phần lớn sẽ "biến mất", tinh thần của bạn đã thay đổi.

Hình tượng, cũng không phải là khái niệm đơn giản về trang phục và ngoại hình, mà là một "phẩm chất tổng hợp", là sự kết hợp giữa "bên ngoài" và "bên trong", là ấn tượng "luân chuyển".

Nội dung của hình tượng rất "phong phú", bao gồm trang phục, lời nói: hành động, cử chỉ, tu dưỡng, lối sống, trình độ kiến thức, gia đình, nơi ở, loại xe bạn lái, bạn bè của bạn, v.v. Chúng đang "định nghĩa" bạn một cách rõ ràng - "âm thầm" và "chính xác" kể câu chuyện của bạn - bạn là ai, vị trí xã hội của bạn, cách bạn sống, bạn có "tiềm năng phát triển" hay không ... Tính "tổng hợp" và nội dung phong phú của hình tượng đã tạo ra "không gian rộng lớn" để chúng ta xây dựng hình tượng "thành công", "giàu có".

Ví dụ, đứng, đi bộ, ngồi, tuy chỉ là những động tác đơn giản, nhưng những người có thể "đứng thẳng", "đi oai vệ", "ngồi ngay ngắn" không nhiều. Những người xuất hiện trước mặt người khác với dáng vẻ "co rúm", khi ngồi xuống cũng "vươn vai" một cách gượng gạo, lười biếng, uể oải. Những người tính tình thẳng thắn, không quan tâm đến bất cứ điều gì, lại "dồn" toàn bộ trọng lượng cơ thể lên ghế. Những hành động này, ngay cả khi người thân, bạn bè nhìn thấy, cũng sẽ cảm thấy "không hài lòng". Tư thế ngồi "chuẩn mực" cần phải có tâm trạng vui vẻ để hỗ trợ, nhìn từ bên ngoài, tư thế này không phải là "gồng mình", mà là ngồi xuống một cách "thoải mái", không phải là tư thế "cứng nhắc", mà là hành động rất "tự nhiên". Bạn có thể làm được điều này! Nếu không, bạn nên luyện tập càng nhiều càng tốt, để "tiếp cận" động tác "chuẩn". Loại động tác tưởng chừng như không đáng kể này, cho dù là đối với phụ nữ hay nam giới, đều có sức hấp dẫn sâu sắc. Ở nơi làm việc cũng vậy. Tư thế đứng tao nhã có thể thu hút bao nhiêu người, đó là điều mà chúng ta đều biết.

Do đó, xây dựng hình tượng hoàn hảo chính là "nắm bắt" thành công.

Bí kíp mưu lược:

- Để lại ấn tượng tốt đẹp cho người khác.
- Shakespeare từng nói: "Trang phục là bộ mặt của con người".



3. KHÉO LÉO MƯỢN DANH TIẾNG CỦA NGƯỜI KHÁC

"Không thể tự mình làm được, hãy nhờ người khác giúp đỡ."

Mượn sức của người khác để "mưu cầu" cho bản thân.

Cáo là loài động vật rất thông minh, do không có sức mạnh, thân hình nhỏ bé, nên "thường xuyên ở thế bất lợi". Trong rừng, cáo không được tôn trọng, không ai thực sự coi trọng nó. Để khắc phục điều này, đối với cáo, một trong những cách là "thuyết phục" hổ làm bạn với nó. Bằng cách "gần gũi" với hổ, loài vật to lớn, đáng sợ, cáo có thể "đi theo hổ" trong rừng, và "hưởng thụ" sự "tôn kính" mà các loài động vật khác dành cho hổ. Ngay cả khi hổ không ở bên cạnh, chỉ cần biết cáo có quan hệ "thân thiết" với hổ cũng đủ để cáo "sinh tồn" trong "vùng đất hoang vu".

Cách làm này của cáo, chính là "mượn danh tiếng" điển hình. Mưu kế "Hồ giả hổ uy" của Trung Quốc cổ đại, vốn chỉ con cáo dựa vào uy thế của hổ để "hù dọa" các loài động vật khác. Mưu kế "Hồ giả hổ uy" này, trong mắt người đời, có vẻ không "gian xảo", chủ yếu là "xảo quyệt", chỉ "ỷ thế hiếp người". Mưu kế này rất gần gũi với "Chó cậy gần nhà, gà cậy gần chuồng", "Lấy lông gà làm cờ phượng", "Hiếp thiên tử để sai khiến chư hầu", "Mượn dao giết người". Từ góc độ "học thuyết mưu lược", "Hồ giả hổ uy" chỉ những kẻ "âm mưu" dựa vào "thế lực bên ngoài" để "tăng cường" "thế lực" và "uy thế" của mình, đạt được mục đích "chiến thắng đối thủ".

Trong xã hội hiện đại, thủ đoạn này đã được "ứng dụng" rộng rãi trong các lĩnh vực chính trị, kinh tế, văn hóa, ngoại giao, v.v., và ngày càng "phát triển". Đối với giao tiếp, "Hồ giả hổ uy" là một "chiến lược" và "kỹ năng" để "nâng cao" hình tượng bản thân, "mở rộng" tầm ảnh hưởng.

Trong "Binh Kinh - Kế thiên" có câu: "Không thể tự mình làm được, hãy nhờ người khác giúp đỡ, không cần phải tự mình hành động, chỉ cần "ngồi hưởng thành quả"; thậm chí có thể "mượn sức của kẻ thù để đánh kẻ thù", "mượn sức của kẻ thù để mượn sức của kẻ thù khác", khiến kẻ thù "không biết" mà "bị mượn sức", khiến kẻ thù "biết" mà "buộc phải" "cho mượn sức", đó chính là "phương pháp mượn sức" khéo léo. Mượn sức của người khác để "mưu cầu" cho bản thân, là "thủ đoạn" quan trọng trong cách ứng xử.

Được xã hội công nhận là "niềm mong mỏi" chính đáng của con người, đối với sự tiến bộ của xã hội cũng có ý nghĩa tích cực, mà mượn danh tiếng của người nổi tiếng để "nâng cao" danh tiếng của bản thân, chính là một trong những cách để được xã hội công nhận. Đồng thời, đây cũng là "thủ đoạn" để tìm kiếm "bạn bè", thiết lập mối quan hệ mới, là "phương pháp" ứng xử "hiệu quả".

Rất nhiều quảng cáo thương mại thích sử dụng người nổi tiếng, thậm chí "bỏ ra số tiền lớn", thực chất chính là "ứng dụng" "chiến lược mượn sức". Những thứ mà người nổi tiếng thích sử dụng, người bình thường dễ dàng "đồng tình": "Tôi và người nổi tiếng sử dụng cùng một thương hiệu". Từ góc độ tâm lý con người, mọi người thường "nghiêng về" điểm này, cho rằng mình đã tìm đúng "con đường". Do đó, cùng

là "tiêu dùng", "thêm một lớp" "ánh hào quang" của người nổi tiếng, tự nhiên rất nhiều người "muốn mượn ánh sáng" này.

Thành bại trong kinh doanh được quyết định bởi những "chi tiết nhỏ", rất nhiều lúc sẽ xuất hiện tình huống này: Rõ ràng là sau khi vượt qua "cửa ải" này, có thể "kiếm được rất nhiều tiền", nhưng lại thường "bị kẹt" ở "cửa ải" này, lúc này nếu có "quý nhân" giúp đỡ, thì mọi chuyện sẽ "thuận buồm xuôi gió".

Có lần, một nhà xuất bản ở Mỹ "đau đầu" vì "núi sách" trong kho không bán được, bỗng nhiên ông ta "nhíu mày", nghĩ ra một "kế sách", ông ta quyết định "lợi dụng" Tổng thống. Vài ngày sau, ông ta đã nhờ bạn bè gửi tặng Tổng thống Mỹ một cuốn sách mẫu. Tổng thống nhận được cuốn sách, ông ta không có thời gian để đọc kỹ, chỉ "lướt qua" vài trang, liền "thản nhiên" nói: *"Cuốn sách này không tệ"*. Nhà xuất bản nghe thấy, liền "lợi dụng" câu nói này của Tổng thống để "quảng cáo rầm rộ", trong vòng một tháng đã bán hết "sách tồn kho".

Sau đó, lại có một lô sách "tồn kho", nhà xuất bản "nếm được trái ngọt", lại gửi tặng Tổng thống một cuốn sách mẫu. Lần này, Tổng thống "không nể mặt", nhận xét: *"Cuốn sách này tệ hại!"* Vậy là, nhà xuất bản "quảng cáo rầm rộ": *"Công ty chúng tôi có một cuốn sách mà Tổng thống cho là "tệ hại" đang được bán!"* Không lâu sau, cuốn sách đã được bán hết.

Nửa năm sau, nhà xuất bản lại gặp phải "vấn đề" "sách tồn kho", ông ta "lặp lại chiêu cũ", gửi tặng Tổng thống một cuốn sách mẫu. Lần này, Tổng thống "học khôn", "không nói gì" về cuốn sách của ông ta. Vậy là, nhà xuất bản "quảng cáo": *"Ở đây có một cuốn sách mà Tổng thống "khó đánh giá" đang được bán!"* Kết quả, "sách tồn kho" đã được bán hết.

"Lòng muốn kết giao với người nổi tiếng" mà phần lớn mọi người đều có, ai mà không muốn có một người bạn "danh tiếng lẫy lừng": Một ngôi sao, hoặc là một "nhân vật lớn" nào đó. Nếu có thể "chen chân" vào "hàng ngũ" của họ, bản thân cũng sẽ "dính" chút "vinh quang", trong mắt người khác cũng sẽ "tăng giá".

Lật giở sử sách, những người thành công xưa nay, ai mà "sinh ra đã nổi tiếng", vừa ra đời đã "tỏa sáng", "hô mưa gọi gió". Phần lớn họ đều "ẩn mình" sau những "nhân vật lớn", mượn danh tiếng của họ để "chiêu mộ nhân tài", mượn uy thế của họ để tăng cường "thế lực" của mình.

Khéo léo mượn sức mạnh và danh tiếng của người khác để đạt được mục đích của mình, đó là một "chiến lược".

Mượn danh tiếng của những người có quyền thế để lợi ích cho bản thân chỉ là một hình thức phổ biến của việc "mượn danh tiếng", thực chất, bất cứ điều gì có thể giúp chúng ta "tăng thêm sắc màu" trong cuộc sống đều thuộc phạm vi "mượn danh tiếng". Vậy, trong cuộc sống hiện thực, chúng ta có thể "mượn danh tiếng" từ những gì?

Bạn có thể khéo léo mượn danh tiếng của địa điểm, ví dụ như những nơi mà người có tiếng tăm thường đến, bạn có thể "khoe khoang" một chút về việc mình từng đến đó, điều này cũng có thể trở thành "vốn" để nâng cao địa vị và năng lực của bạn; khéo léo "lôi kéo" người nổi tiếng vào câu chuyện, ví dụ như trong lúc trò chuyện thường xuyên nhắc đến tên tuổi của những nhân vật "máu mặt", trong mắt người khác, bạn sẽ trở nên "khác biệt"; khéo léo "mượn" lời nói nổi tiếng, ví dụ như nhờ người nổi tiếng viết lời chúc, vẽ tranh tặng bạn, nhờ chuyên gia, giáo sư viết lời giới thiệu cho cuốn sách của bạn, nhờ ngôi sao ký tên tặng bạn... Những cách làm này tuy có phần "khoe khoang", nhưng đây chính là tầm nhìn "dám làm người tiên phong", là mong muốn chính đáng của con người, dựa vào người nổi tiếng để nâng cao danh tiếng của bản thân cũng ngày càng trở thành một cách thức được xã hội công nhận.

Có thể thấy, một người có danh tiếng, ngay cả khi chỉ "tặng" cho bạn một chữ "bình thường", cũng sẽ có uy lực hơn ngàn vạn lời khen ngợi của người bình thường.

Bí kíp mưu lược:

- Mượn thế lực của người khác để "mở rộng" tầm ảnh hưởng của mình.
- Mượn thế lực của người khác để đạt được mục đích của mình.

4. MƯỢN SỨC ĐỊCH, "LẤY ĐỘC TRỊ ĐỘC"

"Không cần mài giũa, vũ khí vẫn sắc bén."

Mượn sức kẻ thù, dùng kẻ thù để chế ngự kẻ thù.

Dựa vào sức mạnh của kẻ thù hoặc mượn tay người khác để đánh bại đối thủ, thực hiện âm mưu của bản thân là chiêu thường được các vị vua chúa thời xưa sử dụng trong cuộc chiến tranh giành ngai vàng. Từ một góc độ khác, chiêu này cũng là một trong những biểu hiện cho trí tuệ con người. Trên thực tế, có rất nhiều ví dụ thành công trong việc "mượn sức địch" cả trong quá khứ lẫn hiện tại. Phần "Mượn" trong "Binh kinh bách tự" đã trình bày khá đầy đủ về phương pháp này. Trong sách viết: "Nếu sức yếu thì mượn sức kẻ thù, nếu khó giết thì mượn dao của kẻ thù, nếu thiếu tiền thì mượn tiền của kẻ thù, nếu thiếu vật tư thì mượn vật tư của kẻ thù, nếu thiếu tướng lĩnh thì mượn tướng lĩnh của kẻ thù, nếu kém cỏi về chiến lược thì mượn chiến lược của kẻ thù. Tại sao lại nói như vậy? Ta muốn làm gì thì hãy dụ dỗ kẻ thù làm việc đó, như vậy chính là mượn sức của kẻ thù; ta muốn giết ai thì hãy lừa kẻ thù giết người đó, như vậy chính là mượn dao của kẻ thù; chiếm đoạt tài sản của kẻ thù chính là mượn tiền của kẻ thù; khiến chúng tự đánh nhau chính là mượn tướng lĩnh của kẻ thù; biến kế sách của chúng thành kế sách của ta, dựa vào kế hoạch của chúng để hoàn thành kế hoạch của ta, đó chính là mượn trí tuệ của kẻ thù.

Thời Xuân Thu, Châu Ư của nước Vệ giết anh cùng cha khác mẹ là Vệ Trang công, cướp ngôi vua. Nhưng hắn ta sợ dân chúng không phục, liền sai bạn thân là Thạch Hậu đến nhà cha của Thạch Hậu là Thạch Quắc xin kế.

Thạch Quắc là trọng thần của nước Vệ, từ lâu đã từ quan về ở ẩn. Nghe tin này, ông ta muốn "mượn tay" người khác để trừ khử người con bất hiếu. Ông ta nói với Thạch Hậu: *"Muốn ổn định ngôi vua không khó, chỉ cần Châu Ư đến yết kiến Thiên tử nhà Chu, có được danh phận hợp pháp, dân chúng sẽ không còn lời nào để nói."* Thạch Hậu hỏi làm thế nào để gặp được Thiên tử, Thạch Quắc bảo họ hãy đến yết kiến Trần Hoàn công, nhờ ông ta thay mặt xin giúp, nhất định sẽ đạt được mục đích. Đồng thời, Thạch Quắc lén gửi một bức thư cho Trần Hoàn công, liệt kê tội ác giết vua cướp ngôi của Châu Ư và tội đồng lõa của Thạch Hậu, đồng thời cho biết bản thân đã già yếu, không thể tự mình ra tay, mong Trần Hoàn công nhân cơ hội này trừ khử bọn chúng. Trần Hoàn công nhận được thư, hiểu ý ngay, đợi Châu Ư và Thạch Hậu đến cửa, liền bắt giam họ, đồng thời gửi thư cho nước Vệ, yêu cầu họ cử người đến xử trảm hai người.

Khi gặp phải những việc khó xử lý, có thể nhờ người khác giúp đỡ, không cần phải tự mình ra tay, vẫn có thể thu lợi, khiến người khác vô tình trở thành "con dê thế tội" của mình, đó chính là tinh hoa của chiến lược "mượn sức để thành công".

Trên thực tế, mỗi lần đánh trái bóng trong bóng bàn đều là sự kết hợp giữa "mượn lực" và "phát lực", sự khác biệt chỉ là "mượn lực" nhiều hơn hay "phát lực" nhiều hơn. Sở dĩ có thể "mượn lực" là do bản thân trái bóng của đối phương đã có lực tiến về phía trước, sau khi va chạm với vợt sẽ có xu hướng nảy lên. Vì vậy, nếu lực đánh của đối phương là 7 phần, bên ta hợp lý "mượn lực" thì chỉ cần "phát lực" 4-5 phần, trái bóng đánh trả lại cũng sẽ có hiệu quả 7 phần, điển hình như các kỹ thuật "phản xoáy", "xé bóng", "kéo bóng", "đánh trả lại"... Cũng có ngoại lệ, ví dụ như "phát bóng bổng", không phải là "mượn lực" từ trái bóng của đối phương, mà là "mượn lực" từ trọng lực trong quá trình trái bóng rơi xuống để nâng cao chất lượng của cú phát bóng. Cái hay của việc "mượn lực" trong "phát lực" chính là giảm thiểu sự hao phí sức lực không cần thiết, rút ngắn biên độ động tác, tăng tốc độ đánh bóng, từ đó đạt được hiệu quả "dĩ nhu khắc cương".

Trong Thái cực quyền, kỹ thuật "đẩy tay" không chú trọng vào việc dùng sức, mà là "mượn lực", tức là mượn phản lực của đối phương. Cao thủ "đẩy tay" có thể "thuận thế mượn lực", di chuyển nhẹ nhàng. Người không giỏi thì lại "lạm dụng" sức lực, bị đối phương khống chế, càng động càng "chìm", không những không thể tiến lên mà thậm chí còn có nguy cơ "chết đuối".

Trong võ thuật, "mượn lực đả lực" là cảnh giới cao nhất; trong quan trường, "mượn lực đánh lực" là mưu lược cao cấp nhất.

Trong những cuộc chiến tranh phức tạp thời xưa, những nhà chiến lược thông minh thường sử dụng chiêu "mượn lực đánh lực" để đạt được mục đích, lợi dụng thế lực bên ngoài để đánh bại đối thủ.

Sau khi chiếm được Thái Bình, Chu Nguyên Chương bị quân Nguyên dồn sức bao vây. Cùng lúc đó, một đội quân khởi nghĩa khác gọi là "nghĩa quân

Phương Sơn" với vài vạn người, do nguyên soái Trần Dã Tiên dẫn đầu cũng đến tấn công Thái Bình "hôi của".

Chu Nguyên Chương bèn phái Từ Đạt lén lút đánh ú ra sau lưng "nghĩa quân Phương Sơn", tiến hành tấn công cả trước lẫn sau, kết quả là "nghĩa quân Phương Sơn" đại bại, Trần Dã Tiên bị bắt. Chu Nguyên Chương chiêu an ông ta, nhưng ông ta chỉ giả vờ quy hàng, Chu Nguyên Chương cũng rất cảnh giác với ông ta.

Chu Nguyên Chương giao quân đội cũ của Trần Dã Tiên cho Trương Thiên Triệt chỉ huy, dẫn quân đánh Tập Khánh, kết quả là thất bại trở về. Hóa ra, Trần Dã Tiên đã lén gửi thư cho cũ bộ hạ, nói rằng ông ta chỉ giả vờ quy hàng, bảo họ không cần ra sức chiến đấu, đợi ông ta thoát thân sẽ quay lại đối phó với Chu Nguyên Chương.

Chu Nguyên Chương biết chuyện, ông không hề tức giận, mà rất bình tĩnh, khéo léo "dàn dựng" một vở kịch "nhất tiễn tam điêu".

Chu Nguyên Chương gọi Trần Dã Tiên đến, nói với ông ta: *"Mỗi người đều có chí hướng riêng, nếu ông không muốn phục vụ ta thì cứ việc, ta sẽ không làm khó ông."* Trần Dã Tiên hiểu ý ngay, liền nói rằng bản thân tuyệt đối trung thành.

Chu Nguyên Chương "thuận nước đẩy thuyền", cho ông ta dẫn quân cũ đi đánh Tập Khánh. Trần Dã Tiên tất nhiên rất vui mừng, ông ta dẫn quân đến Bàn Kiều cách Tập Khánh không xa đóng quân, đồng thời cử người đến thành Tập Khánh "bắt tay" với tướng giữ thành, không hề có ý định tấn công.

Theo kế hoạch của Chu Nguyên Chương, Trương Thiên Triệt và Quách Thiên Tự cũng dẫn quân đến Tập Khánh, cùng với quân của Trần Dã Tiên tấn công thành. Trương Thiên Triệt và Quách Thiên Tự đánh cửa Đông, còn Trần Dã Tiên giả vờ đánh cửa Nam.

Tướng giữ thành Tập Khánh tập trung phần lớn binh lực ở cửa Đông để chống lại Trương Thiên Triệt và Quách Thiên Tự. Họ tấn công nhiều lần nhưng đều không thành công. Còn bên phía Trần Dã Tiên, ông ta lại nói muốn khao quân, mời Trương Thiên Triệt và Quách Thiên Tự đến trại uống rượu. Ngay trong bữa tiệc, Trần Dã Tiên bắt giữ Trương, Quách, giết Trương Thiên Triệt, áp giải Quách Thiên Tự đến Tập Khánh, sau đó ông ta bị tướng giữ thành Phúc Thọ giết chết. Hai vị chủ soái vừa chết, Trần Dã Tiên liền "bắt tay" với Phúc Thọ tấn công cả trong lẫn ngoài, nghĩa quân đại bại.

Chu Nguyên Chương đã mượn tay Trần Dã Tiên để giết chết Trương Thiên Triệt và Quách Thiên Tự, thu lợi cho bản thân, chiếm đoạt toàn bộ quân đội của họ, và cuối cùng trở thành thủ lĩnh tối cao của nghĩa quân.

Hãy xem thêm một ví dụ nữa:

Thời Chiến Quốc, Trịnh Trang công muốn đánh nước Hoạt, trước tiên ông ta cử người đi điều tra những anh hùng hào kiệt, trọng thần lương tướng và những người có trí tuệ, võ nghệ cao cường của nước Hoạt, lập danh sách, đồng thời hứa hẹn một khi đánh được nước Hoạt, sẽ chia ruộng đất tốt, phong quan tước cho họ. Sau đó, Trịnh Trang công lập bàn thờ ở ngoài thành nước Hoạt, chôn danh sách xuống dưới đất, lấy máu cúng tế, thề trước trời sẽ không bao giờ phản hứa. Vua nước Hoạt biết chuyện, tưởng rằng trong nước có kẻ phản bội, tức giận giết sạch những người có tên trong danh sách. Trịnh Trang công nhân cơ hội đó dẫn quân tấn công nước Hoạt, không tốn một giọt mồ hôi đã chiếm được nước Hoạt.

Chỉ cần chúng ta biết cách "dĩ trí thắng cường", hiểu được cách "mượn lực đánh lực", thì rất nhiều lúc, chúng ta sẽ không cần tốn quá nhiều sức lực mà vẫn có thể dễ dàng đạt được mục tiêu.

Bí kíp mưu lược:

- Sức lực của bản thân không đủ, hãy tìm cách "mượn sức" của kẻ địch.



c

5. MƯỢN SỰ VIỆC ĐỂ TẠO THẾ, LÀM NỔI BẬT ƯU THẾ

Mượn thời thế để tạo thế, mượn sự việc để tạo thế có thể tạo ra hiệu ứng "lấy yếu thắng mạnh".

Giỏi dùng thế của người khác, giống như lăn đá tròn trên núi cao nghìn trượng, đó chính là thế.

"Mượn sự việc để tạo thế" là một thủ đoạn khác trong cách ứng xử. Khi sử dụng phương pháp "mượn sự việc để tạo thế", cần phải "mượn" một cách tự nhiên, tức là sự việc được mượn phải phù hợp với "lý lẽ" mà bạn muốn thể hiện.

Trong cuộc bầu cử nghị viên quốc hội, Lewis Allen đối đầu với Tướng Dodge. Dodge là tướng lĩnh của quân miền Bắc trong cuộc nội chiến Mỹ, có nhiều chiến công hiển hách, từng đảm nhiệm nhiều nhiệm kỳ nghị viên quốc hội, còn Allen chỉ là một người lính vô danh tiểu tốt. Trong bài phát biểu tranh cử, Dodge đã tận dụng ưu thế của mình và nói:

"Thưa quý vị, chắc hẳn mọi người vẫn nhớ, đêm nay của 17 năm trước, tôi đã dẫn quân chiến đấu với kẻ thù trên núi, ngủ lại một đêm trong bụi rậm. Nếu quý vị không quên trận chiến gian khổ ấy, khi bỏ phiếu, xin đừng quên người đã phải chịu đựng gian khổ để mang lại hòa bình cho đất nước."

Những người bỏ phiếu đã bị cảm động, họ hô vang "Chúng tôi muốn Dodge"! Tướng Dodge dường như đã nắm chắc phần thắng. Ngay lúc này, Allen bước lên sân khấu. Anh ta nói: *"Thưa quý vị, Tướng Dodge nói không sai, ông ấy đã lập được chiến công trong trận chiến ấy. Nhưng lúc đó, tôi chỉ là một người lính nhỏ bé dưới trướng ông ấy, thay ông ấy xông pha trận mạc. Khi ông ấy ngủ trong bụi rậm, chính tôi là người cầm vũ khí bảo vệ ông ấy suốt đêm. Nếu quý vị thương xót cho Tướng Dodge, tất nhiên nên bầu cho ông ấy. Ngược lại, nếu thương xót cho tôi, tôi sẽ không phụ lòng tin của quý vị!"*

Bài phát biểu của Allen bình tĩnh, lý lẽ rõ ràng, chỉ vài câu nói đã "lật ngược thế cờ", "chuyển bại thành thắng". Trong hoàn cảnh lúc bấy giờ, nếu Allen tránh nhắc đến cuộc nội chiến, đồng nghĩa với việc thừa nhận chiến công của Dodge, nếu phủ nhận chiến công của Dodge thì lại trái sự thật, sẽ khiến người nghe phản cảm. Allen đã khéo léo mượn chủ đề mà Dodge đưa ra, bạn nói về cuộc nội chiến, tôi cũng nói về cuộc nội chiến, hơn nữa còn đối lập giữa sự "đãi ngộ đặc biệt" mà tướng lĩnh thường có trong chiến tranh và sự hy sinh, gian khổ của người lính bình thường, chỉ vài câu nói đã khiến Dodge mất đi ưu thế, khiến người nghe tâm phục khẩu phục.

Khi vấn đề mà đối phương đưa ra là một sự thật khó có thể bác bỏ, và bạn không thể phản bác cũng không thể tránh né, bạn có thể mượn chủ đề mà đối phương

đưa ra để diễn đạt quan điểm của mình theo một góc độ khác, từ đó làm nổi bật ưu thế của bản thân và tấn công vào điểm yếu của đối thủ, cuối cùng giành chiến thắng.

Thực chất, phương pháp mượn sự việc để tạo thế là tấn công theo đường vòng, không "đánh trực diện".

Khi sử dụng phương pháp này, trước hết, phải chú ý đến kỹ năng "mượn chủ đề". Phải "mượn" một cách tự nhiên, không "giả tạo", "làm màu". Chủ đề được mượn phải có liên quan đến chủ đề chính, để có thể "phát huy" trong quá trình diễn đạt. Nếu chủ đề được mượn không liên quan gì đến chủ đề chính, cố tình "ghép" vào thì dù có "giỏi biện luận" đến mấy cũng không thể đạt được mục đích. Thứ hai, phải chú ý đến cách "phát huy". Lý lẽ trong chủ đề được mượn phải được diễn đạt một cách rõ ràng, đầy đủ.

Khi bản thân ở thế bị động, còn có thể mượn lời khẳng định trong chủ đề mà đối phương đưa ra để "phản công" mạnh mẽ hơn.

Một lần nọ, nghệ sĩ hài nổi tiếng của Nga - Durov đang xem biểu diễn, giữa giờ nghỉ giải lao, một khán giả kiêu ngạo tiến đến gần ông, mỉa mai hỏi: *"Thưa ông chú hề, khán giả rất hoan nghênh ông phải không? Là một chú hề trong gánh xiếc, có phải phải sinh ra đã có khuôn mặt ngốc nghếch, xấu xí thì mới được khán giả yêu thích không?"* Durov thản nhiên trả lời: *"Đúng vậy. Nếu tôi có được khuôn mặt giống như ông, tôi nhất định sẽ nhận được gấp đôi lương!"* Tên khán giả kia tự chuốc nhục, lủi thủi bỏ đi.

Durov đã "mượn lời nói" trong chủ đề của đối phương để "phản công".

Kỹ thuật mượn sự kiện để tạo thế không những ngắn gọn, súc tích mà còn sinh động, hấp dẫn, nếu sử dụng đúng cách, thường có thể tạo ra hiệu quả "lấy yếu thắng mạnh". Trong lịch sử có rất nhiều trường hợp "mượn thời thế để tạo thế, mượn sự kiện để tạo thế" thành công. Vậy làm thế nào để "mượn sự kiện để tạo thế", đạt được mục đích?

Sự phát triển và thay đổi của sự vật là kết quả của sự tác động của nhiều yếu tố, trong đó không thể bỏ qua vai trò của con người. Tổ chức trong một điều kiện nhất định có thể khắc chế "thế ngược", tạo ra "thế thuận". Quân đội của Viên Thiệu và Tào Tháo đối đầu tại Quan Độ, do thiếu lương thực, tình hình ngày càng bất lợi cho Tào Tháo, nhưng ông ta đã đánh úp vào Ô Sào, thiêu rụi kho lương của Viên Thiệu, khiến cho thế cục bị đảo ngược. Hành động này đã tạo ra "thế thuận" cho Tào Tháo, lương thực ở Ô Sào bị thiêu rụi, quân lính của Viên Thiệu hoang mang, mất khả năng chiến đấu, từ đó bị Tào Tháo đánh bại.

Trong cuộc sống hàng ngày, quảng cáo, dịch vụ chất lượng cao, đèn neon, âm thanh... đều có tác dụng tạo ra "thế thuận". Chúng ta thường thấy cảnh tượng như sau: trên đường phố, một nhóm người đang chen lấn, xô đẩy để mua hàng của một người bán hàng rong, khiến cho những người đi đường cũng tò mò lao vào mua. Người tinh ý sẽ nhận ra ngay rằng nhóm người này và người bán hàng là "cùng một phe", mục đích của việc họ "giả vờ chen lấn mua hàng" là để tạo ra hiệu ứng tâm lý cho người đi

đường, khiến họ nghĩ rằng "món hàng này đang "hot" hoặc rẻ", từ đó tạo ra "thế thuận" cho việc bán hàng. Trong xã hội cũ, một số thương nhân dựa vào việc độc quyền nguồn hàng của một loại sản phẩm nào đó, "găm hàng", "thổi giá", cũng là để tạo ra "thế thuận". Tất nhiên, những phương pháp này là không thể chấp nhận được trong xã hội hiện đại. Tuy nhiên, nếu sử dụng những phương pháp phù hợp với chuẩn mực đạo đức để tạo thế, vẫn rất đáng để chúng ta quan tâm.

Tôn Tử nói: *"Giỏi lợi dụng thế của người khác, giống như lăn hòn đá tròn trên ngọn núi cao nghìn trượng, đó chính là "thế"*." Câu nói này đã minh họa rất hình tượng ý nghĩa và vai trò quan trọng của việc "nhận biết thế, ứng phó với thế, tạo thế" trong cuộc sống.

Bí kíp mưu lược:

- Mượn sự việc để tạo thế, "lấy độc trị độc".
- Khi sử dụng phương pháp "mượn sự việc để tạo thế", cần phải "mượn" một cách "tự nhiên", "hợp lý".



6. KHÉO LÉO KẾT ĐỒNG MINH VỚI KẺ MẠNH

Dựa vào kẻ mạnh có thể giúp bản thân thoát khỏi "cảnh ngộ khó khăn".

"Mệt mỏi" thì hãy đến dưới gốc cây lớn "hóng mát".

Một nhóm người đang tụ tập, Lại Đầu Trương Tam - kẻ thích gây sự - nhảy ra hét lớn: *"Ai dám đánh ta?"* Cả đám im phăng phắc, Lại Đầu Trương Tam đắc ý ra mặt. Lúc này, Lý Tứ cao to, vạm vỡ chậm rãi bước tới, giơ nắm đấm lên và nói: *"Ta dám đánh ngươi!"* Lại Đầu Trương Tam thấy "gió đổi chiều", liền vỗ vai Lý Tứ và nói: *"Ai dám đánh chúng ta?!"* Không ai dám lên tiếng nữa.

Câu chuyện cười này châm biếm sự "nhát gan" của Lại Đầu Trương Tam, nhưng nhìn kỹ thì hắn ta cũng không phải "dạng vừa", khi thấy tình hình thay đổi, hắn ta liền nhanh chóng phản ứng, "bắt tay" với kẻ mạnh.

Cách làm của Trương Tam giống với "núp bóng cây lớn", "ôm đùi", đều là vì bản thân yếu thế, phải tìm kiếm một "chỗ dựa" mạnh hơn mình, mượn sức mạnh và thế lực của họ để thoát khỏi vị trí "yếu thế", nhận được sự chú ý và tôn trọng của người khác, đồng thời thực hiện những mục tiêu mà bản thân không thể thực hiện được khi còn yếu thế.

Người ta thường nói: "Dưới bóng cây lớn thì mát". Quả thực, nếu sau lưng bạn có một nhân vật "máu mặt" "che chở", con đường của bạn sẽ trở nên thuận lợi hơn rất nhiều.

Tuy nhiên, lâu nay, giáo dục truyền thống luôn dạy chúng ta phải tự trọng, tự lập, không nên "nịnh nọt" người khác, phải có nhân cách độc lập, coi thường những người "bám víu" kẻ mạnh. Vì vậy, hành vi "dựa dẫm" vào người mạnh thường bị lên án công khai hoặc chỉ trích ngầm, khiến cho mọi người đều "e ngại" không dám làm như vậy.

Thực ra, nếu bỏ qua những "lời ra tiếng vào" về đạo đức, chỉ cần không phải dựa vào kẻ mạnh để làm điều ác, thì cách làm này rất hữu ích trong cuộc sống hàng ngày.

Nếu không "bám víu" vào người mạnh, mà phát triển theo con đường "tự lực cánh sinh", thì thời gian và công sức để đạt được địa vị cao là rất lớn, hơn nữa, có thể bạn đã bỏ ra rất nhiều thời gian, công sức, tiền bạc nhưng vẫn không thể đạt được vị trí mong muốn. Nhưng nếu mượn sức người mạnh, bạn có thể nhanh chóng thoát khỏi vị trí "yếu thế".

Như đã nói ở trên, mượn sức người mạnh, "bắt tay" với người mạnh, bạn có thể nhanh chóng đạt được địa vị mà bản thân khó có thể đạt được, giảm thiểu chi phí đáng kể. Đồng thời, do bạn "bắt tay" với người mạnh, rất nhiều người sẽ tự động đối xử với bạn như cách họ đối xử với người mạnh, bạn sẽ nhận được sự quan tâm và tôn trọng

khác biệt, bạn cũng sẽ nhận được sự ủng hộ và giúp đỡ của rất nhiều người, bạn có thể tập hợp nhiều nguồn lực hơn để thực hiện mục tiêu của mình.

Trong lòng đại dương bao la, cá mập là loài vật hung dữ, khét tiếng, rất nhiều loài cá khác đều là mục tiêu tấn công của chúng. Tuy nhiên, lại có một loài cá nhỏ bé có thể "tung tăng" bơi lội cùng cá mập. Cá mập không những không ăn thịt loài cá này, mà còn cung cấp thức ăn cho chúng. Cách sinh tồn của loài cá này chính là "bám víu" vào cá mập, cá mập đi đâu chúng theo đó. Khi cá mập săn mồi, chúng sẽ "ăn ké" những mẩu thức ăn thừa, đồng thời, chúng còn giúp cá mập loại bỏ ký sinh trùng trên cơ thể, vì vậy cá mập không những không ghét bỏ mà còn rất biết ơn chúng. Nhờ sự bảo vệ của cá mập, loài cá này sống rất an toàn, không loài cá nào dám tấn công chúng.

Lợi dụng việc "kết đồng minh với người mạnh", bạn có thể đảm bảo cơ hội phát triển cho bản thân khi bạn còn yếu thế, năng lực chưa đủ. Nếu biết cách mượn sức người mạnh, bạn vừa có thể tránh bị họ tấn công, vừa nhận được sự yêu mến và tôn trọng mà chỉ người mạnh mới có được, đồng thời nâng cao năng lực của bản thân.

Hãy tưởng tượng, một doanh nghiệp vô danh tiểu tốt, nếu họ tuyên bố rằng mình là nhà cung cấp phần mềm cho tập đoàn Lenovo, thì ấn tượng và sự chú ý mà mọi người dành cho họ sẽ "sâu sắc" hơn rất nhiều so với việc họ tự "khoe khoang" phần mềm của mình tốt như thế nào, hình ảnh của họ trong lòng bạn sẽ ngay lập tức "nổi bật" giữa vô số doanh nghiệp cung cấp phần mềm khác, trở nên rõ ràng hơn, bạn sẽ "gắn kết" họ với tập đoàn Lenovo. Khi nghĩ đến tập đoàn Lenovo, nghĩ đến phần mềm của tập đoàn Lenovo, bạn sẽ nghĩ đến doanh nghiệp này.

Vì vậy, hãy cố gắng kết bạn với những người giỏi hơn mình. Tuy nhiên, "kết bạn với người giỏi" không phải là nhìn vào xuất thân của họ, đó chỉ là yếu tố thứ yếu, điều quan trọng là phải xem xét đức hạnh và những điểm sáng của họ. "Gần mực thì đen, gần đèn thì rạng", nên tránh xa những người có đức hạnh kém, nếu không bạn sẽ "hư hỏng" theo.

Vậy làm thế nào để kết bạn được với người tài giỏi? Kiến thức phong phú và phép tắc tốt là chìa khóa, điều này sẽ giúp bạn có cơ hội kết bạn và được người tài giỏi yêu mến.

Bí kíp mưu lược:

- Nếu sau lưng bạn có một nhân vật "máu mặt" "che chở", con đường của bạn sẽ trở nên thuận lợi hơn rất nhiều.
- Mượn sức người mạnh, "bắt tay" với người mạnh, bạn có thể nhanh chóng đạt được địa vị mà bản thân khó có thể đạt được.

@tho_ngodao

7. VẬN DỤNG TRÍ TUỆ CỦA NGƯỜI KHÁC

Người mạnh thích ở cùng người mạnh, chỉ có kẻ yếu mới không thích ở cùng người mạnh.

"Hảo hán cũng cần ba người tương trợ."

"Tha sơn chi thạch, khả dĩ công ngọc" (Đá của núi khác có thể dùng để mài ngọc). *"Tha nhân chi sự, ngã sự chi sư"* (Việc của người khác có thể làm gương cho việc của mình). Hấp thụ kinh nghiệm và bài học của người khác, chúng ta ít nhất có thể tránh được những sai lầm, tránh được những vấp ngã.

Sự phát triển của một công ty, đặc biệt là trong giai đoạn khởi nghiệp, nguồn lực của bản thân là rất khan hiếm, điều này đòi hỏi nhà lãnh đạo phải có khả năng tập hợp nguồn lực xã hội và tầm nhìn chiến lược. Bản thân thiếu nguồn lực không sao, trong xã hội có rất nhiều nguồn lực tốt nhất - nhân tài tốt nhất, công ty tư vấn tốt nhất, viện thiết kế tốt nhất..., tại sao không tập hợp họ lại thành một đội ngũ cho riêng mình? Bạn không dùng, người khác sẽ dùng, thậm chí là đối thủ cạnh tranh của bạn sẽ dùng. Lý do Lưu Bang có thể lên ngôi hoàng đế là vì tấm lòng rộng lượng của ông hơn Hạng Vũ: bàn chiến lược thì dám dùng Trương Lương thông minh nhất, an bang định nước thì dám dùng Tiêu Hà tài giỏi nhất, đánh trận thì dám dùng Hàn Tín "bách chiến bách thắng", thậm chí cả người cầm ngựa cũng là Hạ Hầu Anh dũng cảm nhất. Nếu Trương Lương, Tiêu Hà, Hàn Tín... đều đầu quân cho Hạng Vũ hoặc Tề Vương, Yên Vương, thì số phận của Lưu Bang chắc hẳn sẽ rất thảm.

Tổng giám đốc của General Motors - Alfred P. Sloan từng nói: *"Cứ việc lấy đi tài sản của tôi, nhưng hãy để lại cho tôi những nhân tài, 5 năm sau, tôi sẽ lấy lại được những thứ đã mất."* Câu nói này đã thể hiện rất sâu sắc tầm quan trọng của việc mượn sức người khác.

Một người có thực lực hay không cũng không sao, chỉ cần anh ta giỏi dùng người, thì vẫn có thể làm nên sự nghiệp lớn.

Richard Sears ban đầu chỉ là một thương nhân nhỏ chuyên nhận vận chuyển hàng hóa cho khách. Sau đó, ông mở một cửa hàng tạp hóa, chuyên kinh doanh bán hàng qua thư. Ông đã làm việc này được 5 năm, nhưng công việc kinh doanh vẫn không có gì khởi sắc, mỗi năm chỉ bán được 30 - 40 nghìn đô la. Ông nghĩ rằng, phải hợp tác với người khác, mượn sức mạnh của họ thì mới có thể phát triển kinh doanh.

Rất trùng hợp, khi ông vừa mới nảy sinh ý định hợp tác thì gặp ngay một người bạn hợp tác lý tưởng. Một buổi tối nọ, khi ông đang đi dạo ở ngoại ô, bất ngờ một người đàn ông cưỡi ngựa đi đường đêm đến gần ông và hỏi đường. Người này tên là Alvah Curtis Roebuck, định đến Saint Paul mua đồ, không ngờ lại bị lạc đường, lúc này thì cả người và ngựa đều đã mệt lả.

Richard Sears mời Alvah Curtis Roebuck đến cửa hàng nhỏ của mình nghỉ ngơi. Đêm đó, hai người trò chuyện rất hợp cạ, quyết định hợp tác kinh

doanh và thành lập một công ty mang tên hai người, đó chính là công ty Sears, Roebuck and Co. Richard Sears có 5 năm kinh nghiệm, Alvah Curtis Roebuck có nền tảng tài chính vững chắc. Hai người "bắt tay" với nhau, có thể nói là "như hổ mọc thêm cánh". Năm đầu tiên hợp tác, doanh thu của công ty đạt 400 nghìn đô la, gấp 10 lần so với khi Richard Sears làm ăn một mình.

Cả Richard Sears và Alvah Curtis Roebuck đều không rành về quản lý kinh doanh, khi quy mô kinh doanh mở rộng thì họ không thể "kiểm soát" được nữa, cả hai đều cảm thấy "bất lực". Họ quyết định tìm kiếm một tổng giám đốc để thay họ quản lý công ty.

Họ đã tìm được một ứng cử viên phù hợp cho vị trí tổng giám đốc. Người này tên là Julius Rosenwald, rất giỏi trong lĩnh vực quản lý kinh doanh. Họ giao toàn bộ quyền hành cho Julius Rosenwald, còn bản thân thì "lui về hậu trường".

Julius Rosenwald rất chú trọng đến chất lượng hàng hóa, tuyệt đối không để hàng kém chất lượng "lọt" vào kho của công ty, đảm bảo mọi sản phẩm bán ra đều "chất lượng cao".

Các nhà sản xuất liền "liên kết" lại với nhau, từ chối cung cấp hàng hóa cho công ty của Richard Sears, bởi vì họ cho rằng yêu cầu về chất lượng của Julius Rosenwald quá khắt khe.

Nhưng Richard Sears lại rất ủng hộ cách làm của Julius Rosenwald, ông động viên anh ta: *"Dạo này cậu vất vả quá, nếu có thể bán ít hàng đi một chút thì cũng nhẹ nhõm hơn phải không?"*

Được khuyến khích, Julius Rosenwald càng quyết tâm siết chặt việc kiểm soát chất lượng. Các nhà sản xuất thấy "phản đối" cũng vô ích, lại lo sợ mất khách hàng vào tay những nhà cung cấp khác, cuối cùng buộc phải chấp nhận tiêu chuẩn chất lượng của Julius Rosenwald.

Chiến lược kinh doanh "chất lượng là hàng đầu" của Julius Rosenwald đã khiến cho danh tiếng của công ty Sears, Roebuck and Co ngày càng vang xa, trong vòng 10 năm, doanh thu của công ty đã tăng gấp hơn 600 lần, lên đến hàng trăm triệu đô la.

Là một người ngoại đạo, nhưng Richard Sears đã có thể trong vòng hơn 10 năm, từ một thương nhân nhỏ bé, trở thành một đại gia nổi tiếng khắp nước Mỹ, chính là nhờ ông biết cách dùng người. Phương pháp dùng người của ông thực ra rất đơn giản: tìm được người đáng tin cậy, sau đó "trao quyền" cho họ. Đây chính là bí quyết duy nhất trong việc dùng người.

Richard Sears, với tư cách là một người "ngoại đạo", có thể trong vòng hơn chục năm, từ một thương nhân nhỏ bé không đáng kể, trở thành một tỷ phú nổi tiếng

@tho_ngodao

khắp nước Mỹ, là nhờ vào việc ông ta giỏi dùng người. Cách dùng người của ông ta thực ra rất đơn giản: Tìm một người đáng tin cậy, sau đó giao toàn quyền. Đây chính là bí quyết duy nhất trong việc dùng người.

Tăng Tử nói: *"Dùng thầy thì làm vua, dùng bạn thì làm bá, dùng kẻ phục tùng thì sẽ diệt vong."* Những người làm nên đại sự đều không phải là những người "đơn độc chiến đấu", họ biết rằng năng lực cá nhân dù có mạnh đến mấy cũng là hữu hạn, "anh hùng cũng cần có bạn hữu", "một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao".

Bí kíp mưu lược:

- *"Đá của núi khác có thể dùng để mài ngọc"*.
- Giao du với người giỏi, bạn sẽ được họ "ảnh hưởng" theo chiều hướng tích cực.



8. "MƯỢN THANG TRÈO CAO" ĐỂ DỄ LÀM VIỆC

Rất nhiều "ngựa thiên lý" đều nhờ vào rất nhiều " Bá Lạc" mà có thể tung hoành vạn dặm.

Sự tiến cử, nâng đỡ của người có uy tín, người nổi tiếng rất có trọng lượng.

Tục ngữ có câu: "Gió tốt giúp thuyền đi xa". Một người muốn thành công trong sự nghiệp, ngoài việc dựa vào nỗ lực phấn đấu của bản thân, đôi khi còn phải mượn sức người khác mới có thể đạt hiệu quả gấp đôi. Cách làm này được gọi là "mượn thang trèo cao".

Đối với những người muốn thành công, "thang" ở đây là chỉ năng lực của người khác, như địa vị, danh tiếng, tài phú hoặc quyền lực của người nổi tiếng, người thân, bạn bè, bạn học, v.v., còn "lầu" là chỉ mục tiêu lý tưởng nào đó mà bạn muốn đạt được.

Nói chung, bất kể danh tiếng của người tiến cử lớn hay nhỏ, địa vị cao hay thấp, chỉ cần có ích cho sự thành công của bạn, thì họ chính là "chiếc thang tốt" giúp bạn leo lên đỉnh núi, uy tín và ảnh hưởng của họ đều có ích cho bạn. Người bình thường thường có cảm giác tin tưởng, tín nhiệm đối với uy tín và danh tiếng, do đó họ thường đánh giá năng lực và nhân cách của người được tiến cử thông qua người tiến cử.

Danh tiếng của người tiến cử càng cao, bạn càng dễ được xã hội công nhận, cấp trên trọng dụng. Chỉ khi được xã hội công nhận, sự nghiệp của bạn mới được coi là thực sự thành công; nếu không, bạn sẽ bị "chôn vùi", uổng phí tài năng của mình.

Năm 1929, một ngày nọ, Từ Bi Hồng, khi đó là hiệu trưởng của Học viện Nghệ thuật Bắc Bình, đã đi tham quan một triển lãm tranh.

Trong đại sảnh rộng rãi, toàn là những bức tranh được đóng khung tinh xảo, khiến người ta hoa mắt. Do không ít người vẽ tranh "mặc kệ thời thế", "bế môn tạo xe", khiến cho bức tranh trở nên "cũ kỹ", không có chút sáng tạo nào. Ông ta xem một lúc, cảm thấy rất khó chịu. Đột nhiên, một bức tranh treo ở góc phòng đã thu hút sự chú ý của ông ta. Ông ta chăm chú quan sát, thưởng thức những con tôm trên bức tranh, chỉ thấy chúng có hình dáng trong suốt, râu và đuôi duỗi ra, sinh động như thật, bút pháp điêu luyện. Vị đại sư hội họa đã từng chiêm ngưỡng vô số tác phẩm nghệ thuật quý giá này lập tức nhận ra rằng, ông ta đã phát hiện ra một nhân tài nghệ thuật xuất chúng. Khi biết được tác giả của bức tranh này lại là một ông lão đã ngoài 60 tuổi, xuất thân là thợ mộc, ông ta không khỏi thốt lên: *"Ta thực sự tiếc cho người tài hoa bị "chôn vùi" này, không ngờ ở một góc khuất lại ẩn giấu một bậc thầy nghệ thuật xuất chúng như vậy!"* Vị đại thầy hội họa ấy chính là Tề Bạch Thạch.

Không lâu sau, Từ Bi Hồng đã mời Tề Bạch Thạch làm giáo sư của Học viện Nghệ thuật Đại học Bắc Bình, và tự mình lái xe đến đón Tề Bạch Thạch đến trường giảng dạy. Một năm sau, "Tập tranh Tề Bạch Thạch" do Từ Bi Hồng đích thân biên tập và viết lời tựa đã ra đời. Từ đó, giới hội họa lại có thêm một ngôi sao sáng.

Thường có thể thấy hiện tượng này: Do cơ quan nơi mọi người làm việc có cấp bậc khác nhau, nên đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc xã hội đánh giá bản thân họ. Những người làm việc ở cơ quan có danh tiếng thấp, mặc dù tài năng hoặc thành quả của họ là "hàng đầu", nhưng thường không được thể hiện và công nhận; ngược lại, những người làm việc ở cơ quan có danh tiếng cao, có thể tài năng hoặc thành quả của họ chỉ là "hàng thứ hai", thậm chí là "hàng thứ ba, thứ tư", nhưng lại dễ dàng "người nào việc nấy", cơ hội được công nhận cũng tương đối nhiều hơn.

Vậy, làm thế nào để tài năng của chúng ta được thể hiện, thành quả được công nhận? Hãy tìm kiếm những người có uy tín, người nổi tiếng, họ ở "tầng lớp cao", giữ chức vụ cao, sự tiến cử, nâng đỡ của họ rất có trọng lượng.

Làm thế nào để được người có uy tín, người nổi tiếng tiến cử, nâng đỡ? Từ xưa đến nay đều có câu "Bá Lạc" biết "ngựa thiên lý". Từ xưa đến nay, rất nhiều "ngựa thiên lý" đều nhờ vào rất nhiều "Bá Lạc" mà có thể tung hoành vạn dặm.

Lưu Cơ (Lưu Bá Ôn), người "thành công từ khi còn trẻ", rất muốn cống hiến hết mình cho nhà Nguyên, làm nên sự nghiệp "vang dội". Lúc đó đang là thời kì cuối nhà Nguyên, quan trường thối nát, chính trị bất minh, toàn bộ xã hội đã "lung lay sắp đổ". Ông ta đã "nêu gương", làm quan thanh liêm, thường xuyên đấu tranh với những quan lại tham ô, hủ bại. Thế nhưng không lâu sau, ông ta đã "chuốc lấy thất bại". Không lâu sau khi nhậm chức, ông ta đã bị người khác ghen ghét, hãm hại, phải về quê.

Thất bại trên quan trường là cú sốc rất lớn đối với Lưu Cơ. Bất đắc dĩ, ông ta đành phải ẩn cư trong rừng núi, viết thơ, làm phú, bộc lộ tâm trạng "tài năng không được trọng dụng", "không có cơ hội báo đáp đất nước".

Đúng lúc ông ta "không có cơ hội báo đáp đất nước", Chu Nguyên Chương đã tìm đến ông ta, hy vọng ông ta ra giúp đỡ mình làm nên sự nghiệp.

Thái độ "lễ hiền đãi sĩ" của Chu Nguyên Chương đã sưởi ấm trái tim đã nguội lạnh của Lưu Cơ. Chu Nguyên Chương, để chiêu mộ những văn nhân như Lưu Cơ, đã cho xây dựng một "Lễ hiền quán", dành cho những người này "đãi ngộ đặc biệt". Hơn nữa, mỗi lần nghe họ nói về những kiến giải chính trị "cao siêu", ông ta đều "tâm phục khẩu phục", lập tức áp dụng những ý kiến chính xác mà họ đưa ra. Lưu Cơ cảm thấy cuối cùng cũng gặp được "minh chủ", liền hết lòng hết dạ phò tá Chu Nguyên Chương, ông ta quyết tâm dùng tài năng quân sự của mình, giúp Chu Nguyên Chương xây dựng lực lượng quân sự hùng mạnh. Sự thật cũng như vậy, Lưu Cơ đã giúp Chu Nguyên Chương "lập nên đế nghiệp", bản thân ông ta cũng được lưu danh sử sách.

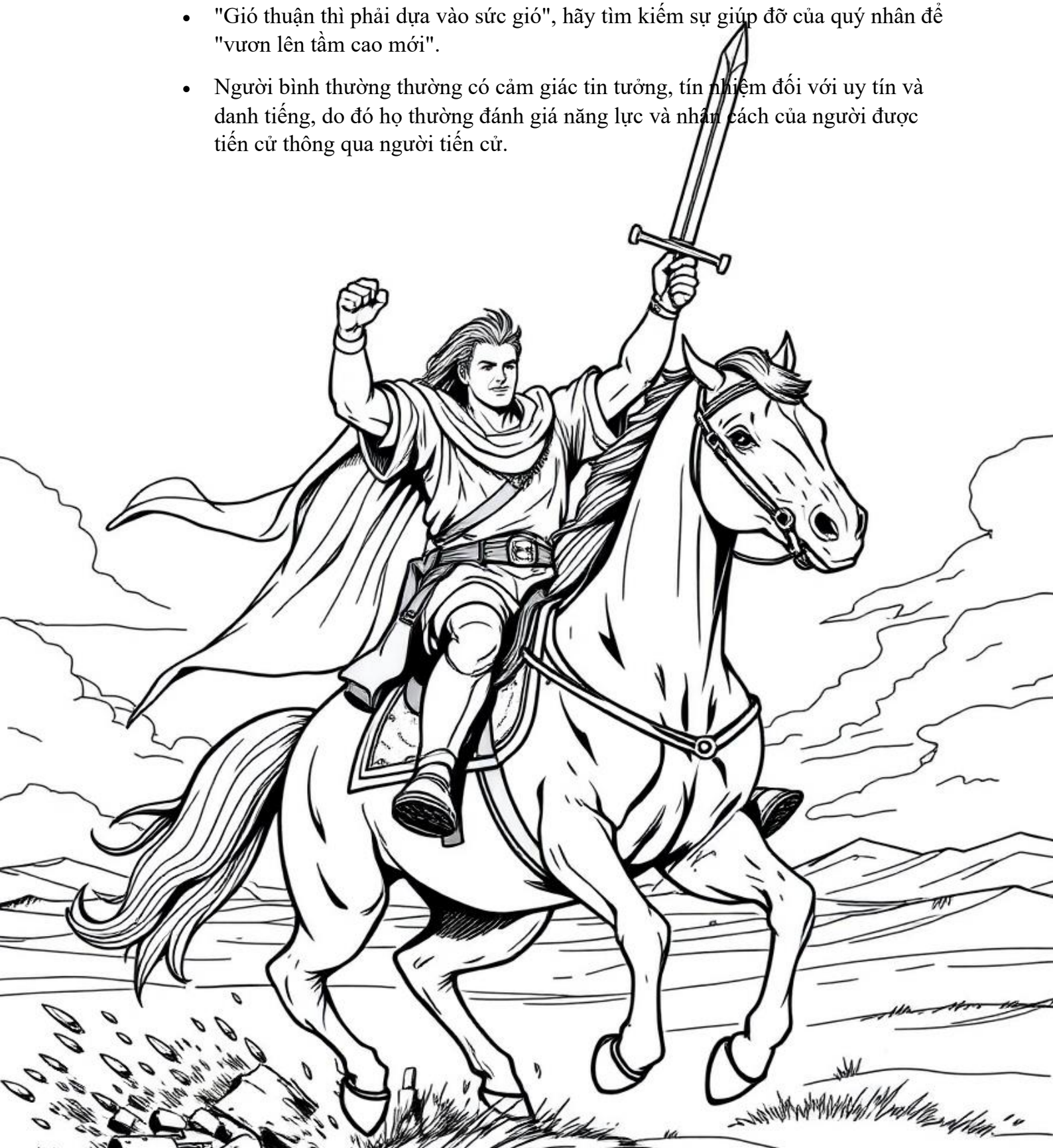
Trong xã hội hiện nay, thành công là điều mà mọi người "mơ ước". Trên con đường đời dài đằng đẵng, có những người vì theo đuổi thành công đã phải trả giá rất lớn, cuối cùng lại "công dã tràng". Họ thường "tự trách mình": "Tiếc là ta "học rộng tài cao", nhưng lại không có cơ hội "xuất chúng". Tuy nhiên, nản lòng chỉ khiến bạn mất

đi sự tự tin, muốn thành công, chỉ có tài năng "xuất chúng" là chưa đủ, còn phải tìm được "quý nhân" trọng dụng bạn.

"Ông chủ biết hàng", là "quý nhân" không thể thiếu trong đời chúng ta, ông ta có thể giúp chúng ta nhanh chóng "tiến gần" đến thành công. Chỉ cần chúng ta rèn luyện "đôi mắt tinh tường", tìm được "ông chủ biết hàng", thì lo gì không có "đất dụng võ"?

Bí kíp mưu lược:

- "Gió thuận thì phải dựa vào sức gió", hãy tìm kiếm sự giúp đỡ của quý nhân để "vươn lên tầm cao mới".
- Người bình thường thường có cảm giác tin tưởng, tín nhiệm đối với uy tín và danh tiếng, do đó họ thường đánh giá năng lực và nhân cách của người được tiến cử thông qua người tiến cử.



9. TỰ MÌNH QUẢNG CÁO BẢN THÂN

Hãy tự quảng cáo cho bản thân.

Số phận của mình, tự mình nắm lấy.

Một người muốn "nổi bật", hãy dùng một chút "chiêu trò", nâng cao "giá trị" cho bản thân, tự mình quảng cáo cho mình, như vậy sẽ tốt hơn gấp trăm, gấp ngàn lần so với việc "ẩn mình" chờ đợi người khác phát hiện ra mình. Chỉ có như vậy bạn mới có thể được mọi người công nhận. Tất nhiên, điều này đòi hỏi bạn phải "liều lĩnh", nhưng tỷ lệ thành công cũng rất cao. Vậy làm thế nào để nâng cao "giá trị" của bản thân? Nắm bắt một số kỹ năng là rất cần thiết.

Lưu Bị tự xưng là Hán Trung Vương, muốn dời đại bản doanh đến Thành Đô, vì vậy cần phải chọn một viên tướng giỏi để trấn giữ Hán Trung. Chọn ai đây? Tất cả mọi người, bao gồm cả Trương Phi, đều cho rằng người phù hợp nhất chính là Trương Phi. Không ngờ, Lưu Bị lại chọn Ngụy Diên, "phá cách" phong cho anh ta chức Trấn viễn tướng quân, kiêm Thái thú Hán Trung. Quyết định này vừa được công bố, cả quân đội đều bàng hoàng.

Trong một bữa tiệc, Lưu Bị hỏi Ngụy Diên: *"Nay ta giao trọng trách cho ngươi, ngươi có kế sách gì?"* Lời nói của Ngụy Diên thực sự rất "oai": *"Nếu Tào Tháo dẫn toàn quân đến xâm phạm, tôi sẽ thay đại vương đánh lui hắn; nếu Tào Tháo cử tướng lĩnh dẫn 10 vạn quân đến, tôi sẽ thay đại vương "nuốt chửng" hắn."*

Lưu Bị nghe xong rất hài lòng, các quan văn võ có mặt cũng không ngớt lời khen ngợi. Sau này, Trương Phi và những người khác cũng không có ý kiến gì nữa, có thể thấy Ngụy Diên "nổ" rất "có số má".

Những người có tài năng "kinh thiên động địa" nhưng lại không biết cách thể hiện, cũng giống như "giấu kín ánh sáng của mình". Khiêm tốn là một đức tính tốt, nhưng nếu quá khiêm tốn thì cũng sẽ không được cấp trên trọng dụng, khiến cho người ta cảm thấy bạn "bình thường", "không có tài năng".

Cấp dưới cần phải biết cách "tự tiếp thị" bản thân một cách khéo léo. Ngày xưa đã có "Mao Toại tự giới thiệu", huống chi là trong xã hội hiện đại ngày nay, tại sao phải "ngại ngùng"? Số phận của mình, tự mình nắm lấy.

Trong giao tiếp hiện đại, việc thể hiện bản thân là rất quan trọng. Bởi vì trong các mối quan hệ xã giao, những người không biết cách thể hiện bản thân một cách khéo léo thì rất khó để giao tiếp hiệu quả. Những người giỏi giao tiếp luôn cố gắng thể hiện ưu điểm của mình trước mặt bạn bè, đồng nghiệp. Ví dụ như khả năng ăn nói: kiến thức uyên bác, phong thái điềm đạm, trang phục lịch sự... đều sẽ tạo ấn tượng tốt trong giao tiếp.

Một buổi tối mùa hè nọ, anh Triệu đi thăm một vị khách từ Hồng Kông đến, do nhà hàng này nằm gần nhà anh ta nên anh ta không thay quần áo lịch sự mà mặc chiếc áo sơ mi cũ đến cuộc hẹn. Nhân viên bảo vệ thấy anh ta ăn mặc "quê mùa", liền "cảnh giác cao độ", nhìn chằm chằm anh ta đi thẳng lên thang máy, sau đó lại tiến đến hỏi han, khiến anh ta rất xấu hổ. Anh ta buộc phải "nổi giận" mắng nhân viên bảo vệ vài câu, nhân viên bảo vệ mới "ngượng ngùng" lẳng lặng bỏ đi, nhưng trong lòng anh Triệu vẫn cảm thấy rất khó chịu. Anh ta kể chuyện này cho bạn mình nghe, người bạn cười và nói: *"Cách ăn mặc của cậu quả thực hơi "kém" một chút."* Từ đó về sau, mỗi khi đến những nơi sang trọng, cho dù có vội đến mấy, anh Triệu cũng đều thay một bộ quần áo lịch sự.

Đúng là "nhìn mặt mà bắt hình dong" là hành vi thiếu văn hóa, nhưng nếu nghĩ ngược lại, việc bạn không chú trọng đến cách ăn mặc, cứ "tùy tiện", liệu có phải là thiếu tôn trọng người khác hay không? Lấy việc đeo trang sức làm ví dụ.

Rất nhiều phụ nữ đeo trang sức không phải vì mục đích làm đẹp hay khoe khoang, mà là vì nhu cầu giao tiếp, để "giữ thể diện" trong những dịp trang trọng. Những người vợ mà chồng thường xuyên phải tham gia tiệc tùng, những người làm công việc quan hệ công chúng, lễ tân... thường thuộc trường hợp này. Tâm lý của một người phụ nữ chính là minh chứng rõ ràng nhất cho điều này: *"Thực ra tôi không thích đeo trang sức, bình thường ở nhà hay ra ngoài tôi đều không đeo. Nhưng mỗi khi chồng tôi có tiệc tùng hoặc tham gia một sự kiện quan trọng nào đó, tôi lại buộc phải đeo. Trong những dịp trang trọng như vậy, không đeo trang sức thì hơi "kỳ". Mà chồng tôi lại thường xuyên phải tham gia những hoạt động này, vì vậy tôi buộc phải mua rất nhiều trang sức."*

Thực ra, "nghệ thuật làm người" phần lớn chỉ là tạo dựng một hình ảnh tốt, chỉ cần làm được điều đó, khiến cho người khác không dám coi thường bạn là điều bình thường. Dưới đây là một số phương pháp khá thực tế:

(1) Mua sắm "phụ kiện sang trọng"

Một món phụ kiện sang trọng, ví dụ như một chiếc đồng hồ Rolex, thực ra rất "giữ giá". Rất nhiều đồng hồ cổ còn có thể "tăng giá". Bỏ ra vài chục triệu để mua một chiếc đồng hồ nổi tiếng, sau này nếu bán đi, biết đâu lại có lời.

Có một người bạn nước ngoài lái chiếc Ferrari, rất "oai phong", lái chiếc xe này, ai cũng nói anh ta là đại gia. Thực ra chiếc xe thể thao này là xe cũ mà anh ta nhờ người mua được với giá rẻ, nhưng mỗi lần bán đi đều có lời. Vì vậy, anh ta thay xe mỗi năm, người khác vẫn ghen tị với sự "giàu có" của anh ta.

(2) Bắt kịp xu hướng thời trang cũng sẽ khiến bạn trở nên "sành điệu"

Các ngôi sao thần tượng hiện nay, cách ăn mặc đều rất "độc đáo", chính là vì họ muốn để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng khán giả, thu hút nhiều người hâm mộ hơn.

Theo cơn lốc thần tượng, rất nhiều người đã nhuộm tóc vàng, nhuộm tóc bạch kim; đàn ông để tóc dài, mặc váy, phụ nữ cạo trọc đầu, mặc vest, đeo cà vạt - không ra nam cũng không ra nữ, không ra già cũng không ra trẻ, "hỗn độn", "kỳ dị" dường như

là "trọng tâm" của trào lưu này. Theo kịp trào lưu không tốn nhiều tiền, nhưng lại phù hợp với giới trẻ.

Người xưa có câu: "Người thấp bé thì lời nói không có trọng lượng". Nếu cách ăn mặc của bạn không đủ "lịch sự", cũng giống như việc bạn "khuyến khích" người khác coi thường bạn. Muốn "giữ thể diện" trước mặt người khác, bạn phải "động não" một chút.

Ngoài ra, hãy nhớ kỹ: cho dù bạn có "đặc biệt" đến mấy, cũng đừng lên án thời trang trước mặt mọi người, bởi vì những thứ thời thượng chính là đại diện cho gu thẩm mỹ của đại chúng - bao gồm cả những người quen của bạn. Bạn lên án thời trang cũng giống như đang chê bai họ "kém sang", chắc chắn sẽ không tạo ấn tượng tốt. Mọi người sẽ nghĩ trong lòng: *"Bạn thì có gì ghê gớm, nhìn bạn giống như chú hề, ăn mày, thật nực cười!"* Hãy "tâm đồng với giới tinh hoa, miệng đồng với đại chúng". "Ghét đời", không muốn chấp nhận thực tế xã hội "nhìn mặt mà bắt hình dong" sẽ khiến bạn "ngã gục" dưới "lời ra tiếng vào" của mọi người.

Nâng cao bản thân một cách phù hợp không phải là kiêu ngạo, tự phụ. Hạ thấp người khác bằng lời nói và hành động, ví dụ như "nói nhiều", "diễn sâu", "làm lố" để thể hiện bản thân, sẽ chỉ khiến người khác phản cảm.

"Tài không gặp thời", "hoài bão khó thành" là hoàn cảnh mà bất kỳ ai có bản lĩnh cũng đều có thể gặp phải, nếu bạn buồn phiền, chán nản, không muốn thay đổi thì bạn có thể thực sự sẽ bị "chôn vùi". Nếu bạn muốn thay đổi số phận của mình, hãy tự mình quảng cáo cho bản thân, nâng cao "giá trị" cho mình, thường sẽ mang lại hiệu quả bất ngờ.

Bí kíp mưu lược:

- Không biết thể hiện bản thân, thì cũng giống như "chôn vùi" bản thân.
- Nâng cao bản thân một cách phù hợp không phải là kiêu ngạo, tự phụ.



V. NHÌN XA TRÔNG RỘNG, LINH HOẠT ỨNG BIẾN

Nhìn xa trông rộng, có thể phân tích toàn diện tình hình hiện tại, ước lượng chính xác xu hướng phát triển của tình hình, từ đó hành động phù hợp với thời cơ; biết cách biến báo, linh hoạt ứng biến, có thể "tiến thoái tự nhiên", tìm kiếm lợi ích, tránh thiệt hại, "chuyển bại thành thắng", biến bị động thành chủ động. Người không biết nhìn xa trông rộng, không biết linh hoạt ứng biến sẽ "đụng tường" khắp nơi, làm gì cũng thất bại, thậm chí còn có thể "khuynh gia bại sản", "mất mạng".

1. TIẾN THOÁI TỰ NHIÊN, LINH HOẠT NHƯ LÒ XO

Lúc nên tiến thì tiến, lúc nên lùi thì lùi.

"Ẩn dật" trong một khoảng thời gian ngắn sẽ khiến bạn trở nên "bí ẩn".

Từ xưa đến nay, việc "tiến - lùi" của con người chưa bao giờ là chuyện dễ dàng, đặc biệt là chữ "lùi". Nhưng bất kể mong muốn chủ quan của cá nhân như thế nào, nếu chỉ biết tiến mà không biết lùi, nhất định sẽ "đầu bầm máu chảy". Vì vậy, chúng ta phải học tập lò xo. Bạn thấy đấy, lò xo có thể "co - giãn" tự nhiên, nhưng bản chất vẫn không thay đổi.

Thực ra, "tiến" đôi khi là để "lùi", "lùi" đôi khi là để "tiến".

Ví dụ, khi con đường phía trước bị núi chắn, chúng ta chỉ còn cách "đi đường vòng". Tuy phải đi xa hơn, nhưng lại đảm bảo bạn có thể đến đích.

Vì vậy, một người muốn làm nên chuyện lớn, không thể không hiểu được đạo lý "tiến - lùi". "Lùi" cũng là một phương pháp sống. Người chỉ biết tiến mà không biết lùi, thường rất khó đạt được mục tiêu, thậm chí còn có thể "thua thảm bại". Hãy cùng lắng nghe câu chuyện mà anh Phương chia sẻ từ chính trải nghiệm của mình:

Vài ngày trước, một người đồng nghiệp buồn bã nói với tôi rằng, con trai anh ấy dạo gần đây học toán sa sút, khiến anh ấy "mất ăn mất ngủ" mấy ngày liền, anh ấy hỏi tôi phải làm sao bây giờ. Tôi hỏi anh ấy nguyên nhân là gì. Anh ấy nói cũng không phải do con anh ấy không chăm chỉ, bài tập của giáo viên nhiều đến nỗi khiến con anh ấy mệt mỏi, thậm chí còn không có thời gian để xem trận bóng đá mà nó yêu thích, chưa nói đến việc tập thể dục. Thực ra, con anh ấy rất thích kịch nghệ, bất kể lúc nào, hễ nhắc đến kinh kịch là nó có thể hát ngay, giọng hát cũng rất hay. Nhưng anh ấy lại cho rằng, trong xã hội hiện nay, học kinh kịch sẽ không có tiền đồ. Vì vậy, anh ấy "phủ định" sở thích của con mà không khuyến khích con phát triển tự do. Nghe anh ấy nói vậy, tôi cảm thấy rất thú vị. Một người cha "nóng vội", chỉ muốn thành công mà không chấp nhận thất bại!

Sau đó, tôi khuyên anh ấy phải "nhượng bộ", không nên ép buộc con làm những việc mà nó không thích, cũng không nên ép nó từ bỏ sở thích, cách duy nhất là "lùi một bước biển rộng trời cao", để cho con tự do khám phá bản thân,

tìm kiếm niềm vui, nỗi buồn, sự thất bại, và cuối cùng chắc chắn nó sẽ tìm thấy thành công cho riêng mình!

Quả nhiên không ngoài dự đoán, vài tuần sau, anh ấy chạy đến báo với tôi rằng con anh ấy đã tham gia lớp học kinh kịch nghiệp dư, tiến bộ rất nhanh. Đồng thời, việc học của nó cũng trở nên "thuận lợi" hơn, áp lực tâm lý đã biến mất, con đường phía trước dường như rộng mở và "dễ đi" hơn.

Bề ngoài, "lùi" đôi khi mang nghĩa là nhút nhát, thất bại. Nhưng sự thật dưới đây có thể khiến bạn phải cảm thán. Trong rừng, hổ là chúa tể muôn loài, ai gặp cũng sợ, đều "chạy mất dép". Hổ là biểu tượng cho uy quyền, cho kẻ mạnh. Nhưng nếu quan sát kỹ, bạn sẽ thấy rằng, loài hổ uy phong lẫm liệt ấy, khi đi săn, chúng thường lùi lại vài bước rồi mới lao tới vồ con mồi. Hổ còn biết "lùi" để tạo ra "thế" mạnh hơn, vậy chúng ta tại sao lại cứ "cố chấp" "tiến" mà không biết "lùi"?

Năm 1898, "ông trùm tài chính Wall Street" J.P.Morgan và "ông vua thép" Andrew Carnegie bắt đầu cuộc chiến "không tiếng súng".

Lúc bấy giờ, do ảnh hưởng của cuộc chiến tranh Mỹ - Tây Ban Nha, nhu cầu thép ở Pittsburgh tăng vọt. Cuộc chiến kết thúc với chiến thắng thuộc về Mỹ, khiến danh tiếng của Mỹ trên thế giới ngày càng vang xa. Trong bối cảnh đó, việc Morgan "tuyên chiến" với Carnegie trong lĩnh vực thép càng có ý nghĩa đặc biệt.

Thực ra, Morgan đã "nhắm" đến ngành công nghiệp thép từ lâu, bởi vì ông ta nhận thấy tiềm năng phát triển to lớn của ngành này. Morgan đã cử người của mình vào hai công ty thép là Illinois Steel Company và Minnesota Iron Company, chiếm quyền kiểm soát hai công ty này.

Tuy nhiên, so với công ty thép của Carnegie, hai công ty này chỉ là "doanh nghiệp vừa và nhỏ". Do cuộc chiến tranh Mỹ - Tây Ban Nha khiến cho giá thép tăng cao, Morgan càng thêm quan tâm đến ngành thép, ông ta quyết định "tấn công" Carnegie.

Morgan tham vọng muốn "thống trị" toàn bộ ngành công nghiệp thép của Mỹ. Vì vậy, ông ta "ra tay" trước với Carnegie. Morgan đồng ý yêu cầu vay vốn của "con bạc triệu đô" Charles M. Schwab, sáp nhập một loạt doanh nghiệp vừa và nhỏ ở miền Trung Tây nước Mỹ, thành lập Federal Steel Company, đồng thời "lôi kéo" National Tube Company và American Steel and Wire Company. Tiếp đó, Morgan dùng các công ty con của Federal Steel Company và toàn bộ đường sắt thuộc quyền kiểm soát của mình để "cắt" đơn hàng của Carnegie.

Ông ta tưởng rằng Carnegie sẽ phản ứng ngay lập tức. Nhưng trái với dự đoán của Morgan, Carnegie lại "án binh bất động". Carnegie xuất thân là dân chơi chứng khoán, ông hiểu rõ hơn ai hết: bình tĩnh là chiến lược tốt nhất. Đặc biệt trong giai đoạn này, đối thủ của ông là "ông trùm tài chính" "hô gió gọi

mưa" ở Mỹ, nếu vội vàng "ra tay" lúc này, người thua cuộc cuối cùng chắc chắn là ông.

Carnegie còn hiểu rõ "sức nặng" của bản thân. Ông biết rõ thị phần của ngành thép của mình ở Mỹ, nếu mất đi sự "hỗ trợ" của Carnegie, chắc chắn sẽ có một bộ phận doanh nghiệp bị thiệt hại, đến lúc đó, Carnegie không phải lo lắng về đầu ra cho sản phẩm của mình - *"Bạn không mua thì sẽ có người khác mua!"*

Morgan nhanh chóng nhận ra mình đã "mắc bẫy". Ông ta liền thực hiện bước đi thứ hai: sáp nhập toàn bộ ngành công nghiệp thép của Mỹ! *"Việc có sáp nhập Bethlehem Steel hay không, tôi vẫn đang cân nhắc, nhưng việc sáp nhập Carnegie Steel Company là chuyện bắt buộc!"* Morgan "gửi thông điệp" này đến Carnegie, thậm chí còn đe dọa: *"Nếu Carnegie từ chối, tôi sẽ hợp tác với Bethlehem Steel."*

Những "lời thách thức" khác không đáng sợ, nhưng nếu Morgan "bắt tay" với Bethlehem Steel, thì rõ ràng Carnegie sẽ gặp bất lợi. Sau khi phân tích tình hình, dự đoán xu hướng phát triển, Carnegie cuối cùng cũng đưa ra quyết định: *"Sáp nhập là một ý tưởng hay, tôi rất muốn tham gia. Về điều kiện, tôi chỉ muốn trái phiếu của công ty mới sau khi sáp nhập, không lấy cổ phiếu, giá trị trái phiếu tương đương với 1,5 lần giá trị tài sản hiện tại của Carnegie Steel Company."* Đối với Morgan, điều kiện này quá cao! Nhưng sau một lúc im lặng, ông ta vẫn đồng ý yêu cầu của Carnegie.

Trong kinh doanh, không nên "bảo thủ", "tham lam" những lợi ích nhỏ nhặt trước mắt. Bạn nên từ bỏ lợi ích trước mắt để hướng tới mục tiêu dài hạn, đặc biệt là trong những tình huống bất lợi, bạn càng phải biết cách "nhượng bộ", "trong cái rủi có cái may". Chỉ có những người biết "nhượng bộ" mới có thể kiếm được nhiều tiền.

@kho_ngoaio

Carnegie đã nắm bắt được tâm lý và điểm yếu của Morgan: *"Ông rất muốn sáp nhập phải không? Được, tôi đồng ý. Nhưng phải theo điều kiện của tôi."* Như vậy, sau khi quy đổi giá trị tài sản của Carnegie Steel Company theo tỷ lệ 1:1.5, tài sản của Carnegie đã tăng vọt từ hơn 200 triệu đô la lên 400 triệu đô la!

Cách Carnegie "đối phó" với Morgan, bề ngoài có vẻ ông rất "yếu thế", khi Morgan thực hiện bước đi đầu tiên, Carnegie "án binh bất động"; khi Morgan thực hiện bước đi thứ hai, Carnegie càng "nhượng bộ" một cách "dễ dàng". Nhưng thực chất, sự "nhượng bộ" này lại mang đến cho Carnegie một bước tiến lớn, có thể nói là "lùi một bước để tiến hai bước". Người thắng cuộc cuối cùng chính là Carnegie, chứ không phải Morgan!

Trong chiến tranh thương mại, không nên "bảo thủ", "tham lam" những lợi ích nhỏ nhặt trước mắt. Bạn nên từ bỏ lợi ích trước mắt để hướng tới mục tiêu dài hạn, đặc

biệt là trong những tình huống bất lợi, bạn càng phải biết cách "nhượng bộ", "trong cái rủi có cái may". Chỉ có những người biết "nhượng bộ" mới có thể kiếm được nhiều tiền.

Carnegie đã nắm bắt được tâm lý và điểm yếu của Morgan: *"Ông rất muốn sáp nhập phải không? Được, tôi đồng ý. Nhưng phải theo điều kiện của tôi."* Như vậy, sau khi quy đổi giá trị tài sản của Carnegie Steel Company theo tỷ lệ 1:1.5, tài sản của Carnegie đã tăng vọt từ hơn 200 triệu đô la lên 400 triệu đô la!

Cách Carnegie "đối phó" với Morgan, bề ngoài có vẻ ông rất "yếu thế", khi Morgan thực hiện bước đi đầu tiên, Carnegie "án binh bất động"; khi Morgan thực hiện bước đi thứ hai, Carnegie càng "nhượng bộ" một cách "dễ dàng". Nhưng thực chất, sự "nhượng bộ" này lại mang đến cho Carnegie một bước tiến lớn, có thể nói là "lùi một bước để tiến hai bước". Người thắng cuộc cuối cùng chính là Carnegie, chứ không phải Morgan!

Người xưa có câu: "Còn núi thì còn củi đốt". "Lùi" và "tiến" là mối quan hệ biện chứng, "lùi" tạm thời là để "tấn công" sau này. Tuy nhiên, những người thực sự hiểu được ý nghĩa sâu xa của nó lại không nhiều, bởi vì ai cũng đều khao khát danh vọng, tiền tài. "Thiếu lửa" trong việc "lùi", có thể khiến bạn "tan tành sự nghiệp", "thân bại danh liệt", "hối hận cả đời"!

Bí kíp mưu lược:

- "Lùi một bước" để thu lợi nhiều hơn.
- "Lùi" tạm thời là để "tấn công" sau này.



2. KẾT HỢP "NHẪN" VÀ "CƯƠNG": CHIẾN LƯỢC THÔNG MINH

"Nhẫn" thể hiện sự thân thiện, tự chủ, biết điều.

"Cương" thể hiện sự uy nghiêm, nguyên tắc và sức mạnh.

Trong bài thơ "Bách Nhẫn Ca", nhà thơ Trương Công thời nhà Đường có viết:

百忍歌，歌百忍。
忍是大人之气量，忍是君子之根本。
能忍夏不热，能忍冬不冷。
能忍贫亦乐，能忍寿亦永。
贵不忍则倾，富不忍则损。

Bách nhẫn ca, ca bách nhẫn.
Nhẫn thị đại nhân chi khí lượng, nhẫn thị quân tử chi căn bản.
Năng nhẫn hạ bất nhiệt, năng nhẫn đông bất lãnh.
Năng nhẫn bần diệc lạc, năng nhẫn thọ diệc vĩnh.
Quý bất nhẫn tắc khuynh, phú bất nhẫn tắc tổn.

@tho_ngodao

Dịch thơ:

" Nhẫn trăm điều, ca ngợi nhẫn,.
Nhẫn là khí đại nhân, căn bản quân tử.
Nhẫn mùa hè chẳng nóng, đông chẳng lạnh.
Nhẫn cảnh nghèo vẫn vui, thọ trường tồn.
Phú quý không nhẫn, dễ mà nghiêng đổ,
Giàu sang chẳng nhẫn, của cải hao mòn."

Quan điểm của Trương Công rất chính xác. Làm người, gặp phải chuyện phiền não, bất bình, thiệt thòi, đau khổ, nếu có thể nhẫn thì hãy nhẫn! "Nhẫn" không phải là nhu nhược, không phải là "chùn bước", không phải là "không có chủ kiến"! Tất cả những sự "nhẫn nhịn" đều là một con đường, một con đường giúp bạn "thuận buồm xuôi gió".

"Nhẫn" là một cảnh giới, nhẫn nhịn việc nhỏ thì thể hiện cảnh giới nhỏ, nhẫn nhịn việc lớn thì thể hiện cảnh giới lớn! Người biết "nhẫn nhịn" ắt sẽ làm nên chuyện lớn, người "nhẫn nhịn" việc nhỏ cũng có thể "làm nên chuyện lớn". "Không nhẫn nhịn việc nhỏ sẽ làm hỏng việc lớn", cần phải "làm tròn việc gì thì làm tròn, việc gì cần "vuông" thì phải "vuông"". "Nhẫn" không phải là nhẫn nhịn một cách mù quáng, không có nguyên tắc: nhẫn nhịn những chuyện không nên nhẫn nhịn là biểu hiện của sự nhu nhược; không nhẫn nhịn những chuyện nên nhẫn nhịn là hành vi thiếu suy nghĩ.

Trong cuộc sống, công việc, nếu xảy ra hiểu lầm, xung đột, bất đồng hoặc sai lầm nhỏ với người khác, chúng ta khuyên bạn nên "nhẫn nhịn", "nếu có thể nhẫn thì hãy nhẫn".

Tuy nhiên, "nhẫn" cũng phải có giới hạn của nó. Vợ liên tục nhẫn nhịn hành vi "ngoại tình" của chồng sẽ chỉ khiến cho chồng "được nước lấn tới", ngày càng "quá đáng", thậm chí anh ta còn cho rằng đó là chuyện bình thường. Mẹ liên tục nhẫn nhịn

hành vi xấu của con trai sẽ khiến cho đứa con "hư hỏng", "lạc lối". "Nhẫn nhịn" quá mức có thể dẫn đến hậu quả nghiêm trọng, khiến bạn hối hận không kịp.

Những người thích "nhẫn nhịn" nên tự nhắc nhở bản thân phải biết "cảnh cáo" người khác vào lúc thích hợp, hoặc "phản kháng" vào thời điểm quan trọng, không nên để nguyên tắc của bản thân bị xâm phạm. Đối với những lời nói đùa vô tư, hành vi "quá khích" nhất thời, "nhẫn nhịn" một chút có thể thể hiện sự cao thượng của bạn, nhưng đối với những hành vi xâm phạm "thường xuyên", xúc phạm, thậm chí là "vô lại", nhẫn nhịn cũng giống như việc "cừu non đầu hàng trước sói già". Lúc này, bạn cần phải "phản kháng". Tất nhiên, trước khi "phản kháng", bạn có thể "cảnh cáo" đối phương trước để thể hiện phong độ của mình. Cho dù bạn biết rằng kết quả của việc "phản kháng" có thể là "đường ai nấy đi", thậm chí là phải trả giá đắt hơn, bạn vẫn phải "dũng cảm" làm. Cho dù bạn "yếu thế", hoặc có thể sẽ bị xâm phạm mạnh mẽ hơn, bạn vẫn phải "kiên cường" làm, bởi vì "cái thiện luôn chiến thắng cái ác". Bất kể kết quả như thế nào, hãy "phản kháng" để bảo vệ hình ảnh của bản thân, để "cứu rỗi" một tâm hồn "đen tối", khiến cho họ biết cách tôn trọng người khác.

Tuy nhiên, trong công việc hay cuộc sống, chỉ "nhẫn" hoặc chỉ "cương" đều không đủ, chỉ khi nào kết hợp được cả hai thì mới là hành động thông minh.

Trong cuộc chiến "Hán - Sở tranh hùng", Lưu Bang do thế lực yếu hơn nên thường thua trận. Năm 203 trước Công nguyên, Lưu Bang bại trận, bị Hạng Vũ bao vây ở Huỳnh Dương. Còn đại tướng của ông là Hàn Tín dẫn quân đánh lên phía bắc, liên tiếp giành thắng lợi, chiếm được các nước Ngụy, Triệu, Yên, cuối cùng chiếm được toàn bộ nước Tề.

Tháng 5, Hàn Tín cử sứ giả đến gặp Lưu Bang, nói: *"Người Tề gian xảo, hay thay đổi, nước Tề lại giáp với nước Sở mạnh, nếu không lập vua để "trấn áp" thì không thể cai trị được vùng đất này, xin đại vương cho phép tôi tạm thời làm Tề vương."*

Lưu Bang nghe xong, tất nhiên là không đồng ý, giặc ngoài chưa dẹp, thằng nhóc này lại dám "cơ hội kiếm chác", ép tôi phải chia quyền cho nó! Lưu Bang tức giận mắng xối xả: *"Ta bị bao vây ở Huỳnh Dương, ngày đêm mong ngóng ngươi đến cứu viện, ngươi không những không đến, lại còn muốn tự lập làm vua! Ta..."*

Đang mắng dở, Lưu Bang cảm thấy chân mình bị ai đó giẫm lên. Ông ta "trừng mắt" nhìn quanh, thấy Trương Lương đang nháy mắt với mình. Lưu Bang biết rằng Trương Lương nhất định có chuyện quan trọng muốn nói: liền "dừng lại".

Trương Lương hiểu rõ rằng Hàn Tín là viên tướng tài giỏi nhất thời bấy giờ, lại nắm trong tay binh quyền hùng hậu, đang ở vị trí rất quan trọng. Nếu Lưu Bang "trở mặt" với Hàn Tín, nhẹ thì hình thành thế "chân vác" giữa ba thế lực Lưu Bang, Hàn Tín và Hạng Vũ, nặng thì dẫn đến việc Hạng Vũ và Hàn Tín

liên kết lại tấn công nhà Hán. Dù cho là trường hợp nào thì cũng đều rất bất lợi cho Lưu Bang. Ngược lại, nếu có thể "điều động" được quân đội của Hàn Tín, sẽ có thể "cản đường" quân Sở, giáng cho họ một đòn nặng nề. Vì vậy, Trương Lương đã quyết đoán dùng chân giẫm lên chân Lưu Bang, ngăn ông ta nói ra những lời "không thể vãn hồi".

Trương Lương tiến lại gần Lưu Bang, nhỏ giọng nói: *"Đại vương, Hàn Tín nắm trong tay binh quyền hùng hậu, hắn ta theo ai thì người đó thắng. Chúng ta cần phải cân nhắc kỹ lưỡng yêu cầu của hắn ta."*

Lưu Bang là người kiên nhẫn, ông ta "nuốt giận" vào bụng, ngay lập tức ra lệnh cho Trương Lương làm sứ giả, mang theo ấn tín đến nước Tề, phong Hàn Tín làm Tề vương, đồng thời "triệu tập" quân đội của Hàn Tín. Kết quả, thế cục chiến tranh đã thay đổi nhanh chóng: quân Hán từ thế yếu chuyển sang thế mạnh, dần dần hình thành thế "bao vây" quân Sở.

Sau vài năm giao tranh ác liệt, Lưu Bang cuối cùng cũng tiêu diệt hoàn toàn quân Sở tại Cai Hạ, giành được chiến thắng cuối cùng.

Nhẫn nhịn đôi khi bị coi là sự khuất phục, "nhu nhược", "đầu hàng", nhưng nhìn xa hơn, nhẫn nhịn lại là biểu hiện của sự thực tế, biết thời thế, linh hoạt ứng biến. Bất kỳ người thông minh nào cũng biết nhẫn nhịn vào thời điểm thích hợp, bởi vì muốn giành chiến thắng cần phải dựa vào lý trí, chứ không phải "cảm xúc". "Nhẫn nhịn" thường đi kèm với điều kiện, nếu bạn là người yếu thế, và chủ động "nhẫn nhịn", thì tuy có thể phải trả giá nhưng lại có thể "giành" được không gian và "chỗ đứng" cho bản thân. "Tồn tại" là căn bản của mọi thứ, không "tồn tại" thì sẽ không có ngày mai, không có tương lai. Có thể sự "nhẫn nhịn" có điều kiện này là "bất công" đối với bạn, khiến bạn cảm thấy "nhục nhã", nhưng nếu dùng sự "nhục nhã" để đổi lấy sự "tồn tại", đổi lấy hy vọng, thì rõ ràng là "đáng giá".

"Nhẫn nhịn" là phẩm chất tinh thần mà chỉ người mạnh mới có. Những người bề ngoài "hung hăng", "ngạo mạn" thực chất lại rất "yếu đuối", "dễ bị đánh bại". "Nhẫn nhịn" đôi khi có vẻ như là "chịu thiệt", nhưng thực ra, một người dám "chịu thiệt", không "tranh giành" lợi ích trước mắt, thường là vì họ có tầm nhìn và mục tiêu cao cả hơn. Còn những người lúc nào cũng muốn "chiếm lợi" của người khác, không muốn "chịu thiệt", cuối cùng chỉ nhận được những lợi ích nhỏ nhặt, nhìn chung thì lại là "chịu thiệt" lớn.

"Nhẫn nhịn" là một trí tuệ sống, ngay cả người mạnh, khi không thể giải quyết vấn đề bằng phương pháp tích cực, cũng nên lựa chọn cách "nhẫn nhịn" tạm thời. Điều này giúp họ tránh lãng phí thời gian, công sức... Khi không thể giành chiến thắng mà nguồn lực lại cạn kiệt, "nhẫn nhịn" có thể giúp bạn "dừng lại", tạo cơ hội để bạn "nghỉ ngơi", "lấy lại sức". Có thể bạn sẽ nghĩ rằng người mạnh không cần phải "nhẫn nhịn", bởi vì họ có nhiều nguồn lực nên không sợ "tiêu hao". Về lý thuyết thì đúng là như vậy, nhưng thực tế, khi người yếu thế "quyết tử chiến" với bạn, thì cho dù người mạnh có chiến thắng cũng là "chiến thắng bất đắc dĩ". Vì vậy, người mạnh trong một số

trường hợp cũng cần phải "nhẫn nhịn", bởi vì họ có thể lợi dụng thời gian "hòa bình" khi "nhẫn nhịn" để thay đổi những yếu tố bất lợi cho mình. Tóm lại, bất kể là ai, trong tình huống bất lợi đều nên biết cách "nhẫn nhịn", đúng như câu nói "Biết thời thế là người jun kiệt", thay vì "hy sinh vô ích", chi bằng "tích lũy năng lượng", phát triển bản thân trong nghịch cảnh. Như vậy, một khi cơ hội đến, bạn sẽ có đủ sức mạnh để "lật ngược tình thế", "viết lại cuộc đời".

"Nhẫn" và "cương", dù là chiến lược hay phương pháp sống, trong bất kỳ trường hợp nào cũng không nên "thiên vị". Về lý thuyết, "nhẫn" thể hiện sự thân thiện, tự chủ, biết điều; "cương" thể hiện sự uy nghiêm, nguyên tắc và sức mạnh. Bạn cần phải linh hoạt áp dụng chúng tùy theo sự thay đổi của tình hình. Chỉ cần sử dụng đúng cách, chúng sẽ giúp bạn xây dựng môi trường làm việc và cuộc sống hài hòa, tốt đẹp.

Bí kíp mưu lược:

- Kết hợp "nhẫn" và "cương" mới xứng đáng là hành động của anh hùng.

3. TIÊN THANH ĐOẠT NHÂN, TIÊN PHÁT CHẾ NHÂN

Đi trước một bước, nhanh hơn một bậc.

Chậm chân sẽ bị "đánh".

Câu nói "Tiên hạ thủ vi cường, hậu thủ vi tai ương" rất có lý, từ xưa đã được coi là chiến lược để thành công.

"Tiên phát chế nhân" nghĩa là ra tay trước sẽ chế ngự được đối phương, ra tay sau sẽ bị đối phương chế ngự. Trong chiến tranh, rất coi trọng việc "tiên phát chế nhân". Trong "Binh Kinh Bách Tự - Tiên" (兵经百字 · 先) có viết: *"Trong binh pháp có "tiên thiên", có "tiên cơ", có "tiên thủ", có "tiên thanh"... "Tiên" là quan trọng nhất, "tiên thiên" càng quan trọng hơn, ai biết cách dùng "tiên" thì có thể nắm bắt được toàn bộ tinh hoa của binh pháp."*

"Binh quý thần tốc" chính là nói về nguyên tắc "lấy nhanh thắng chậm". *"Cái khó có được là thời gian, cái dễ mất đi là cơ hội"*, không chỉ là chân lý trong binh pháp, mà còn là lời cảnh tỉnh cho giới kinh doanh. "Lấy nhanh thắng chậm" là chiến lược quan trọng để chiếm lĩnh thị trường, đánh bại đối thủ. Thị trường thay đổi nhanh chóng, bạn phải theo sát thị trường và dự đoán được xu hướng thay đổi của nó, phản ứng nhanh nhạy, nhanh chóng, như vậy mới có thể "bất ngờ" chiếm lĩnh thị trường, giành được thành công khi đối thủ chưa kịp "tỉnh ngộ".

Sasaki sau khi tốt nghiệp đại học đã đi làm thêm ở một quán bar. Anh ta gặp một du khách đến từ Trung Đông, hai người trò chuyện rất hợp cạ, vị khách này đã hào phóng tặng anh ta một chiếc bật lửa rất độc đáo.

Điều đặc biệt của chiếc bật lửa này là: mỗi khi bật lửa, thân bật lửa sẽ phát sáng và hiện lên những hình ảnh đẹp mắt; khi tắt lửa, hình ảnh cũng biến mất.

Sau khi "nghịch" ngợm một lúc, Sasaki cảm thấy chiếc bật lửa này rất thú vị, độc đáo. Anh ta liền hỏi vị khách kia về hãng sản xuất chiếc bật lửa này, vị khách nói rằng đã mua nó ở Pháp. Sasaki bỗng nảy ra ý tưởng, anh ta nghĩ rằng nếu có thể làm đại lý bán loại sản phẩm này, chắc chắn sẽ được nhiều người yêu thích, đặc biệt là giới trẻ, nhất định sẽ kiếm được bộn tiền. Nghĩ là làm, anh ta liền hành động ngay. Anh ta tìm cách tìm được địa chỉ của hãng sản xuất bật lửa ở Pháp, viết thư xin làm đại lý bán sản phẩm. Cuối cùng, anh ta đã bỏ ra 10 nghìn đô la để có được quyền đại lý bán loại bật lửa này.

Vào thời điểm Sasaki "giành" được quyền đại lý, cũng có một vài thương nhân Nhật Bản khác muốn có được quyền đại lý loại bật lửa này, nhưng cuối cùng Sasaki - một "lính mới" - lại "về đích" trước. Nếu Sasaki không "nhanh chân" thì rất có thể anh ta sẽ không thể cạnh tranh lại những thương nhân có kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Trong quá trình bán bật lửa, được

truyền cảm hứng từ chiếc bật lửa "thần kỳ" này, anh ta lại nảy sinh ý tưởng kinh doanh đồ chơi người lớn, và quyết tâm phát triển sự nghiệp này.

Anh ta bắt đầu từ việc nghiên cứu bí quyết của chiếc bật lửa Pháp, nắm vững "nguyên lý", sau đó "cải tiến", áp dụng từ bật lửa sang cốc nước..., thiết kế và sản xuất cốc nước có thể hiển thị hình ảnh, rất được người Nhật yêu thích.

Chiếc cốc do anh ta thiết kế, khi đổ đầy nước sẽ hiện lên một bức tranh sinh động, đẹp mắt, khi lượng nước thay đổi thì bức tranh cũng thay đổi theo. Mọi người dùng chiếc cốc này để thưởng trà, trò chuyện, thực sự là một sự thưởng thức, vì vậy ai cũng đều yêu thích chiếc cốc này.

Khi đã tích lũy được vốn, Sasaki mở một nhà máy sản xuất đồ chơi người lớn, chuyên sản xuất bật lửa, diêm, cốc nước, bút bi, móc khóa, khóa thắt lưng... có những tính năng độc đáo. Trên thị trường không phải là không có những sản phẩm này, nhưng Sasaki luôn "đi trước một bước", tập trung vào một số chức năng hoặc kiểu dáng đặc biệt, làm được những gì mà người khác chưa làm được, hoặc làm tốt hơn người khác, tóm lại là phải "ưu tiên" hơn người khác. Nhờ tài năng và sự nhanh nhạy, anh ta đã từ một người phục vụ nghèo trở thành một đại gia "giàu nứt đố đổ vách".

Hành động nhanh chóng mang lại rất nhiều lợi ích bất ngờ. Trong chiến tranh, "tấn công" và "phòng thủ" là hai mặt đối lập, nếu phòng thủ chặt chẽ thì dù cho đối phương có yếu thế cũng rất khó để tấn công. Ngược lại, nếu phòng thủ lỏng lẻo thì dù cho đối phương có mạnh đến mấy cũng dễ dàng bị tấn công. Hành động nhanh chóng, khiến cho bên tấn công xuất hiện bất ngờ khi đối phương chưa kịp phòng bị, "lấy sự chuẩn bị đánh vào sự không chuẩn bị", thắng lợi là điều hiển nhiên.

Cũng giống như chiến thuật "ngắn, bổng, nhanh" trong bóng chuyền, thường mang lại hiệu quả cao là vì lợi dụng sự "ngắn" và "bổng" khi chuyền bóng để tạo ra tốc độ nhanh khi đập bóng, khiến đối phương không kịp trở tay.

Hành động nhanh chóng tuy mang lại nhiều lợi ích, nhưng nếu không xem xét tình hình thực tế mà chỉ chú trọng đến tốc độ thì cũng có thể mang đến hậu quả tiêu cực. Tốc độ phải lấy hiệu quả làm tiền đề, tốc độ là phương tiện, hiệu quả là mục đích. Bỏ qua điều này, bạn có thể sẽ "dục tốc bất đạt". *"Nguyên tắc của việc dùng binh là "thần tốc", khiến cho kẻ thù không kịp trở tay, tiến công theo con đường mà kẻ thù không ngờ tới, tấn công vào nơi mà họ không phòng bị, nhất định sẽ giành chiến thắng."*

Thực ra, "tiên hạ thủ vi cường" có thể áp dụng trong mọi lĩnh vực, đặc biệt là đối với lãnh đạo, nếu biết cách sử dụng phương pháp này một cách thích hợp, sẽ giúp công việc của họ diễn ra thuận lợi.

Trong cuốn sách "Đắc nhân tâm", Dale Carnegie đã chia sẻ một trải nghiệm của bản thân:

Nhà của Carnegie ở gần công viên. Vì vậy, ông thường dắt chú chó nhỏ của mình đi dạo ở công viên sau bữa tối. Đây là một công viên rừng rất rộng lớn, ít khách du lịch. Công viên có quy định, khi dắt chó đi dạo phải đeo rọ mõm và xích cho chó. Ban đầu, Carnegie còn chăm chỉ thực hiện theo quy định, nhưng lâu dần cũng "lơ là". Một hôm, ông gặp một viên cảnh sát cưỡi ngựa trong công viên. Viên cảnh sát nghiêm khắc nói với ông: *"Tại sao ông không xích chó lại? Ông không biết là làm vậy là vi phạm pháp luật sao?"*

"Vâng, tôi biết." Carnegie trả lời, *"nhưng tôi nghĩ nó sẽ không cắn ai."*

"Pháp luật không quan tâm đến việc ông nghĩ gì." Viên cảnh sát nói với giọng nghiêm nghị, *"Lần này tôi sẽ bỏ qua, nếu lần sau tôi còn bắt gặp, ông sẽ phải ra tòa đấy."*

Từ đó về sau, Carnegie "ngoan ngoãn" thực hiện theo quy định. Nhưng chú chó lại không thích bị "trói buộc". Nhìn thấy chú chó "đáng thương", ông lại "mủi lòng", không đeo rọ mõm cho nó nữa.

Một hôm, khi ông đang chạy thi với chú chó, vừa chạy qua một khu rừng thì "đụng đúng" viên cảnh sát hôm nọ. Viên cảnh sát ra hiệu cho ông dừng lại, Carnegie buộc phải "cứng đầu" tiến lại gần. Ông nghĩ thầm, lần này thì "toi" rồi! Ông quyết định "ra tay trước". Ông nói với vẻ mặt hối lỗi: *"Thưa ngài, lần này ông bắt được tôi rồi. Tôi có tội, tuần trước ông đã cảnh cáo tôi rồi."*

Trái với suy nghĩ của Carnegie, viên cảnh sát lại nói: *"Không sao, không sao. Tôi biết, khi không có ai xung quanh, ai cũng muốn để cho chó cưng của mình chạy nhảy tự do."*

"Đúng là tôi không kìm lòng được." Carnegie nói: *"nhưng làm vậy là vi phạm pháp luật."*

"Đừng nói nặng nề như vậy. Thôi được, ông cứ để nó chạy ở nơi mà tôi không nhìn thấy là được." Viên cảnh sát nói với giọng nhẹ nhàng.

"Thời thế thay đổi thì tôi cũng thay đổi", mấu chốt nằm ở chữ "tiên", phải "đi trước" người khác, thay đổi kế hoạch "lỗi thời" trước khi "thời thế thay đổi", như vậy mới có thể "nắm thế chủ động", "tiên hạ thủ vi cường".

Bí kíp mưu lược:

- *"Tiên hạ thủ vi cường, hậu thủ vi tai ương."*
- Ra tay trước sẽ chế ngự được đối phương, ra tay sau sẽ bị đối phương chế ngự.

4. THỂ HIỆN TRÍ TUỆ TRONG THÁCH THỨC

Điều vĩ đại nhất trong cuộc sống, chính là thử thách luôn ở phía trước.

Chỉ có thử thách mới có thể khơi dậy sức mạnh tiềm ẩn bên trong con người.

Cuộc sống đầy rẫy thử thách, chỉ có dũng cảm thể hiện tài năng của mình khi đối mặt với thử thách, mới có thể nổi bật. Bạn nên biết rằng, bạn có thể nỗ lực cả đời mà vẫn không được người khác công nhận, nhưng nếu nắm bắt được một cơ hội để thể hiện tài năng của mình khi đối mặt với thử thách, bạn có thể cho đồng nghiệp và lãnh đạo thấy năng lực và giá trị của mình. Đặc biệt là khi ý kiến của bạn không được chấp nhận, mọi người sẽ nhớ đến "màn trình diễn" của bạn khi thất bại, và khen ngợi sự sáng suốt của bạn.

Robert là một kỹ thuật viên viễn thông tại một bãi đỗ xe. Một buổi sáng nọ, đường dây của bãi đỗ xe bị rối loạn do một sự cố bất ngờ. Cấp trên vẫn chưa đi làm, phải làm sao đây? Anh ta không có quyền *"xử lý ngay lập tức tình trạng hỗn loạn khi giao thông của tàu hỏa bị cản trở"*. Nếu anh ta "vượt quyền", nhẹ thì có thể bị đuổi việc, nặng thì có thể bị bắt giam. Người bình thường có thể sẽ nói: *"Chuyện này không liên quan đến tôi, cần gì phải tự rước phiền toái vào thân?"* Nhưng Robert không phải người "bình thường", anh ta không "né tránh", mà âm thầm ra lệnh và ký tên cấp trên vào văn bản. Khi cấp trên đến văn phòng, đường dây đã được sắp xếp gọn gàng như chưa từng có sự cố nào xảy ra. Chàng trai "nhanh trí" này, vì đã "thể hiện" một cách "xuất sắc", nên được cấp trên khen ngợi hết lời. Giám đốc công ty nghe báo cáo, liền điều anh ta đến công ty chính, thăng chức cho anh ta vài cấp, đồng thời giao cho anh ta trọng trách. Từ đó về sau, sự nghiệp của anh ta ngày càng phát triển, không ai có thể cản bước.

Robert nhớ lại: *"Đối với nhân viên mới vào công ty, nếu có thể tiếp xúc với những nhân vật quan trọng trong ban lãnh đạo, coi như đã thành công một nửa - khi bạn làm những việc "ngoài luồng", và lại làm rất tốt, nếu không được "thăng chức thần tốc" thì mới là chuyện lạ!"*

Vì vậy, phải dũng cảm chấp nhận thử thách, chỉ có phấn đấu, cuộc sống mới tràn đầy hy vọng.

Ngày xưa, ngư dân Na Uy mỗi khi ra khơi đánh cá, khi trở về bờ, cá mòi họ bắt được hầu hết đều đã chết. Có một ngư dân thông minh, cũng giăng lưới, cũng trở về vào cùng một thời điểm như những người khác, nhưng cá mòi của anh ta lại luôn tươi sống, hầu như không có con nào chết dọc đường. Chính vì vậy, cùng bán một lượng cá như nhau, nhưng anh ta lại kiếm được nhiều tiền hơn.

Chỉ trong vài năm, người ngư dân đó đã trở nên giàu có, khiến ai cũng phải ghen tị.

Cách làm của anh ta thực ra rất đơn giản, chính là thả vài con cá trê hung dữ vào trong khoang chứa cá. Để chống lại sự tấn công của cá trê, cá mòi buộc phải "tích cực phòng ngự", từ đó kích thích sức sống, giúp chúng "tươi rối" cho đến khi lên bờ.

Người ngư dân ấy còn nói rằng, lý do khiến cá mòi chết sớm là vì chúng biết mình đã bị bắt, không còn cơ hội thoát thân, hy vọng sống sót đã tan biến, chúng chỉ còn cách chết.

Một công ty của Nhật Bản đã học được "hiệu ứng cá trê" trong việc dùng người, họ liên tục tuyển dụng những nhân tài "kiểu cá trê" từ bên ngoài, khiến cho toàn bộ nhân viên trong công ty đều cảm nhận được sự "căng thẳng" "kiểu cá mòi", từ đó thúc đẩy họ làm việc chăm chỉ hơn. Trong dân gian Nhật Bản, khi dạy con tính kiên cường, cha mẹ thường dùng câu chuyện về cá mòi làm bài học.

Giám đốc điều hành của Oracle - Larry Ellison từng nói: *"Điều tuyệt vời nhất trong cuộc sống, đó là thử thách luôn ở phía trước."* Chỉ có thử thách mới có thể kích thích tiềm năng ẩn giấu bên trong con người.

Khi bạn gặp phải vấn đề nan giải, đừng chỉ nghĩ đến việc từ bỏ, hãy nhìn nhận nó theo cách này: Mặc dù có một số khó khăn, nhưng không thể vì vậy mà không làm, hãy cố gắng hết sức!

Khi Thomas Edison đã trở thành nhà phát minh nổi tiếng, Edwin C. Barnes muốn trở thành đối tác kinh doanh của ông.

Mặc dù lúc đó Edwin C. Barnes chỉ là một người vô gia cư, nhưng ước mơ của anh ta không chỉ là "kiếm sống qua ngày", anh ta có một mong muốn mãnh liệt là được "làm việc cùng" với Edison, chứ không phải chỉ là "làm việc cho" ông.

Ý tưởng này luôn "lởn vởn" trong đầu anh ta, nhưng anh ta lại không thể thực hiện được. Có hai khó khăn lớn cản trở anh ta: thứ nhất là anh ta không quen biết Edison; thứ hai là anh ta thậm chí còn không có tiền để đến gặp ông. Những khó khăn này đủ để khiến hầu hết mọi người phải "chùn bước", nhưng Barnes lại không giống như vậy, anh ta không chịu "khuất phục". Cuối cùng, khi xuất hiện tại phòng thí nghiệm của Edison, anh ta liền tuyên bố muốn hợp tác kinh doanh với "ông vua phát minh" này.

Điều này khiến Edison rất ngạc nhiên, nhưng lại để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng ông. Nhiều năm sau, Edison vẫn nhớ rõ lần đầu tiên gặp mặt Barnes:

"Anh ta (Barnes) đứng trước mặt tôi, trông không khác gì những người vô gia cư khác trên đường phố, nhưng biểu cảm trên khuôn mặt anh ta lại khiến tôi không thể quên. Anh ta đã "quyết tâm", không đạt được mục đích thì không

bỏ cuộc. Với kinh nghiệm giao tiếp nhiều năm, tôi biết rằng, khi một người thực sự khao khát một điều gì đó, họ sẽ không tiếc bất cứ thứ gì để đạt được nó. Tôi đã cho anh ta cơ hội, bởi vì tôi thấy được quyết tâm của anh ta, và thực tế đã chứng minh tôi đúng."

Các nhà tâm lý học từng nói: *"Khi một người thực sự sẵn sàng đón nhận một điều gì đó, thì điều đó sẽ xuất hiện."* Có thể lúc đó Barnes không biết điều này, nhưng quyết tâm "không khuất phục" và tinh thần "kiên định với mục tiêu" của anh ta đã giúp anh ta vượt qua mọi trở ngại, nắm bắt được cơ hội thành công.

Chúng ta nên loại bỏ những câu nói tiêu cực như "Tôi không làm được", "Không thể nào"... khỏi "từ điển" của mình. Những người thường xuyên "treo" những câu nói tiêu cực trên miệng, chỉ riêng việc "lải nhải" như vậy cũng đã khiến họ "hao mòn ý chí". Ý chí của con người thường "phi thường" hơn chúng ta tưởng. Nếu tâm lý luôn nghĩ đến thất bại, tự nhiên hành vi và cảm xúc của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng; đây là một sự thật mà chúng ta không thể bỏ qua.

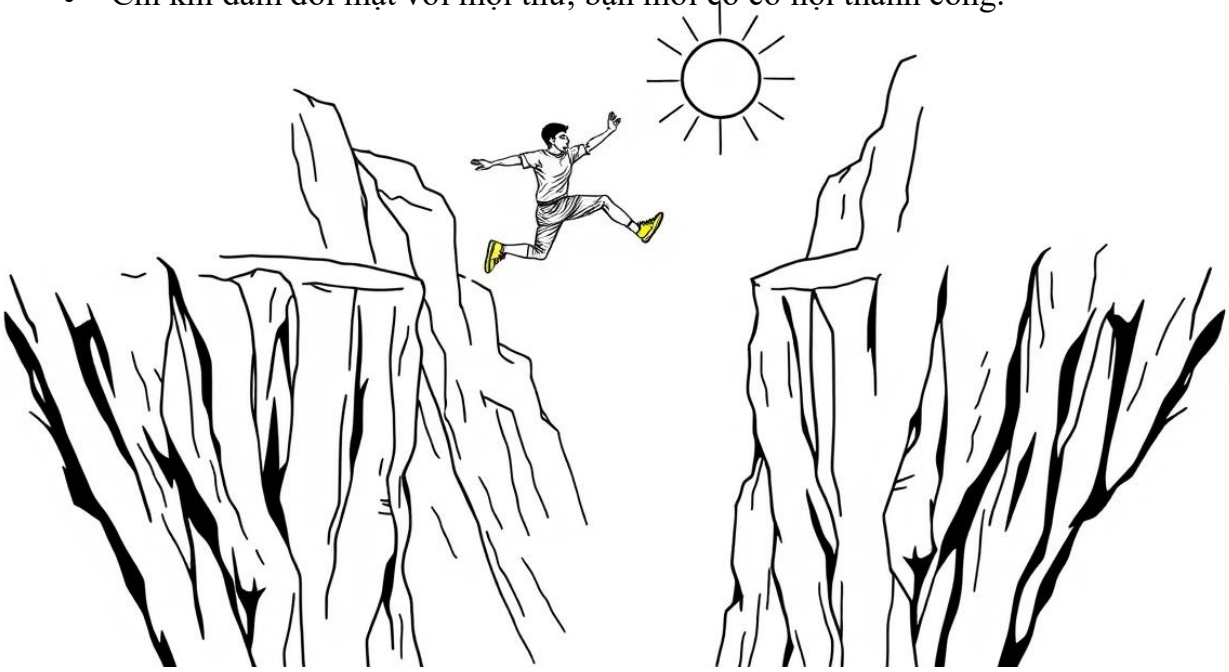
Dưới đây là một vài bí quyết và quy luật để chia sẻ với bạn:

(1) Phải "làm thật", nhưng cũng phải biết thể hiện đúng lúc. Cái gọi là "đúng lúc", thứ nhất là phải tìm đúng việc để "động não", quét nhà, lau bàn cũng có thể được thăng chức lên làm "tổ trưởng tổ vệ sinh"; thứ hai là khi "thể hiện" không nên quá "lố", tránh gây phản cảm cho người khác và tự "tạo thù chuốc oán".

(2) Không nên thể hiện năng lực quá thường xuyên. Nếu ngày nào cũng làm những việc "phi thường", mọi người sẽ không còn thấy bạn "đặc biệt" nữa, bạn chỉ bị coi là kẻ "thích thể hiện". Vì vậy, bạn nên "giữ bài", "để dành" cho những lúc quan trọng. Nếu bạn có thể "thỉnh thoảng" thể hiện một chút tài năng mới mẻ, mọi người sẽ luôn "hy vọng" ở bạn, không biết được "thực lực" của bạn đến đâu, và dám giao những việc quan trọng cho bạn.

Bí kíp mưu lược:

- Cuộc sống đầy rẫy những thử thách, chỉ khi dám đương đầu với thử thách và dũng cảm thể hiện tài năng của mình, bạn mới có thể "nổi bật giữa đám đông".
- Chỉ khi dám đối mặt với mọi thứ, bạn mới có cơ hội thành công.



5. NHẪN NHỊN NHẤT THỜI, THÀNH CÔNG VẠN ĐỜI

Nhẫn nhịn có thể xua đuổi tai ương, tránh họa.

Chữ "nhẫn" là chìa khóa của mọi điều tốt đẹp.

Câu nói "Tiểu bất nhẫn tắc loạn đại mưu" (việc nhỏ không nhẫn được thì hỏng việc lớn) rất phổ biến trong dân gian, thậm chí còn trở thành "khẩu hiệu" của một số người. Người có chí hướng, có lý tưởng không nên "cân đo đong đếm" được mất cá nhân, càng không nên "bận tâm" đến những chuyện nhỏ nhặt, mà nên có tấm lòng rộng mở và hoài bão lớn lao.

Trong cuộc đời của mỗi người, chắc chắn sẽ có những lúc không như ý. Gặp phải những lúc như vậy, bạn không nên quá bận tâm đến thể diện, danh phận, địa vị, cũng không nên vội vàng "nổi bật", hãy bình tĩnh, nhẫn nhịn nhất thời, bạn sẽ có cơ hội làm nên sự nghiệp. Người ta thường nói: "Còn núi thì còn củi đốt". "Tiểu bất nhẫn tắc loạn đại mưu", chỉ có những người "nuốt được cục tức" mới có thể làm nên chuyện lớn, từ đó thực hiện được ước mơ của mình.

Có những lúc, chúng ta nên "bình chân như vại", có tấm lòng rộng mở, nhìn xa trông rộng, xem xét xem những việc đó có lợi cho sự phát triển lâu dài của bản thân hay không, không nên "liều lĩnh" "thể hiện". Tể tướng thời nhà Tống là Đỗ Diễn từng dạy học trò của mình rằng: *"Giả sử hiện tại con chỉ là một huyện lệnh, việc thăng quan tiến chức sau này còn phải xem xét ấn tượng của cấp trên, nếu như tài năng của con luôn "vượt trội" hơn cấp trên, thì địa vị của họ sẽ bị đe dọa, khi đó, họ sẽ có thành kiến với con, con sẽ "rước họa vào thân" mà không hay biết, như vậy thì làm sao con có thể thực hiện hoài bão "cứu nước cứu dân" được? Hãy sống hòa thuận với mọi người xung quanh, thích nghi với môi trường, tạm thời "chịu thiệt thòi" một chút, thực chất là để tạo điều kiện cho con làm nên chuyện lớn sau này!"* Lời dạy này vượt qua giới hạn thời gian hàng trăm năm, vẫn có ý nghĩa chỉ dẫn cho chúng ta ngày nay.

Câu chuyện về Việt Vương Câu Tiễn "nằm gai nếm mật" đã khiến ông trở thành biểu tượng cho ý chí kiên cường, nhẫn nhục vì đại nghiệp trong lịch sử Trung Hoa. Là vua của nước Việt, chỉ cần có lợi cho việc phục hưng đất nước, ông có thể chịu đựng bất cứ sự nhục nhã nào. Ông tự nguyện làm nô bộc cho Ngô Vương Phù Sai, nếm phân của Phù Sai khi ông ta bị bệnh. Thật là nhục nhã! Nhưng Câu Tiễn dường như không mảy may bận tâm, đối với ông, thành công mới là mục tiêu phấn đấu. Vì vậy, sau khi lừa được sự tin tưởng của Phù Sai, được trở về nước Việt, ông vẫn kìm nén cơn giận và dục vọng, tiếp tục nhẫn nhục chịu đựng sự khinh thường của nước Ngô, "nếm mật nằm gai" suốt 10 năm, cuối cùng cũng đánh bại được Ngô Vương Phù Sai.

Trong cuộc đời của mỗi người, chắc chắn sẽ có những lúc không như ý, và do khả năng chịu đựng của mỗi người khác nhau, những điều không như ý này cũng sẽ tạo ra những áp lực và tổn thương khác nhau. Có người không mảy may bận tâm, cho rằng đó chỉ là chuyện "thường tình" trong cuộc sống; có người chỉ cần bị "đánh" một đòn nhẹ là gục ngã; cũng có người nhanh chóng vượt qua thất bại và bắt đầu lại.

Chịu đựng thất bại là để chuẩn bị cho sự "phục thù", chứ không phải để "buông xuôi". Một người muốn làm nên chuyện phải có cái đầu "lạnh", bất kể làm việc gì, nếu "nóng nảy" thì dễ dàng hỏng việc. Quá trình "làm giàu" của "ông vua hàng hải" Trương Vinh Phát tuy không "gian nan, khổ sở" như Câu Tiễn, nhưng cũng rất dài và "gập ghềnh". Ông bắt đầu từ việc làm "tạp vụ" trên tàu của Nhật Bản, cho đến khi "lăn lộn" kinh doanh, "nổi danh". Trong quá trình làm việc vất vả trên tàu, ông vẫn kiên trì học tập và làm việc chăm chỉ, kiến thức và kỹ thuật về tàu thuyền của ông ngày càng tiến bộ, dần dần được thăng chức lên làm Thủy thủ phó, Thủy thủ trưởng, và cuối cùng là Thuyền trưởng. Điều này đã giúp ông nắm vững kiến thức và kinh nghiệm trong lĩnh vực vận tải biển.

Trương Vinh Phát (張榮發) sinh ra tại Cơ Long, Đài Loan. Tuổi thơ của ông gắn liền với biển cả. Do gia cảnh không khá giả, nên năm 18 tuổi, ông đã phải bươn chải kiếm sống. Tuy đã học vài năm ở trường thương mại, nhưng ông không tìm được việc làm phù hợp, buộc phải làm tạp vụ trên một con tàu của Nhật Bản.

Trương Vinh Phát luôn ấp ủ hoài bão lớn, từ nhỏ ông đã quyết tâm phải tự mình làm nên sự nghiệp. Mặc dù hoàn cảnh không thuận lợi, nhưng ông không nản chí, quyết tâm nhẫn nhục, phấn đấu, tin tưởng vào "trời không phụ lòng người". Tuy không được học hành nhiều, nhưng ông lại rất tâm đắc lời dạy của Khổng Tử: *"Tiểu bất nhẫn tắc loạn đại mưu"*.

Từ một người làm tạp vụ trở thành thuyền trưởng, nói thì ngắn gọn, nhưng để làm được điều này, Trương Vinh Phát đã phải mất đến 23 năm. Ông đã nhẫn nhục chịu đựng 23 năm cuộc sống "cô đơn" và vất vả trên biển, tích lũy vốn, đến năm 1968, ông bắt đầu khởi nghiệp. Lúc đầu, ông chỉ có thể mua được một con tàu cũ nát, chuyên chở hàng giữa Mỹ và vùng Viễn Đông. Ông vừa là ông chủ, vừa là thuyền trưởng, tự mình chỉ huy con tàu.

Sau hơn 20 năm "nếm mật nằm gai" trên biển, công ty vận tải biển Evergreen Marine do ông thành lập đã phát triển rất mạnh mẽ nhờ hiểu rõ nhu cầu của khách hàng và tình hình thị trường, cung cấp dịch vụ tốt, khiến cho khách hàng hài lòng. Chỉ trong vài năm, số lượng tàu chở hàng của Evergreen Marine đã tăng lên 3 chiếc, đồng thời mở thêm nhiều tuyến đường vận chuyển định kỳ khác.

Đến năm 1975, Trương Vinh Phát cảm thấy sự cạnh tranh trong ngành vận tải biển ngày càng gay gắt, lúc này ông đã tích lũy được khá nhiều vốn, ông quyết định "loại bỏ" những con tàu cũ, dần dần xây dựng một đội tàu chở hàng nhanh, hiện đại, tham gia cạnh tranh bằng tốc độ nhanh, an toàn, giá thành rẻ và dịch vụ chất lượng cao. Sau khi "thay áo mới" và cải tổ, công việc kinh doanh của ông phát triển rất nhanh. Giai đoạn 1982-1983, ngành vận tải biển trên thế giới lại rơi vào khủng hoảng, rất nhiều doanh nghiệp vận tải "lao đao", buộc phải phá sản hoặc thu hẹp quy mô kinh doanh. Nhưng Trương Vinh Phát với

tầm nhìn chiến lược lại cho rằng đây chỉ là hiện tượng nhất thời, ông đã tận dụng cơ hội này để mua 24 tàu container với giá 700 triệu đô la, nhanh chóng mở rộng đội tàu của mình, đồng thời mở thêm tuyến vận chuyển container định kỳ vòng quanh thế giới, từ đó gặt hái được thành công vang dội. Sau giai đoạn phát triển "người khác lùi tôi tiến", đến cuối những năm 1980, Trương Vinh Phát đã trở thành "ông vua tàu thuyền" nổi tiếng thế giới. Ông sở hữu hơn 10 công ty lớn, có chi nhánh hoặc văn phòng đại diện tại hàng chục quốc gia và khu vực trên 5 châu lục, với gần 100 tàu chở hàng lớn, tổng trọng tải lên đến hàng triệu tấn.

Trương Vinh Phát đã nhẫn nhục chịu đựng 23 năm làm thuê, sau đó lại mất hơn 20 năm để khởi nghiệp, cuối cùng trở thành một tỷ phú nổi tiếng thế giới.

"Nhẫn" là một chữ rất quan trọng, bởi vì trong bất kỳ thời điểm, bất kỳ hoàn cảnh nào, đều có thể xảy ra những chuyện không như ý, có những vấn đề không thể giải quyết ngay, cũng có những vấn đề vượt quá khả năng của bản thân, vì vậy chúng ta chỉ còn cách "nhẫn nhịn".

Khổng Tử dạy Tử Lộ rằng: *"Răng cứng thì sẽ gãy, lưỡi mềm thì sẽ còn. Mềm nhất định sẽ thắng cứng, yếu nhất định sẽ thắng mạnh. Thích đánh nhau sẽ bị thương, thích dũng cảm sẽ bị chết. Gốc rễ của trăm hành động là "nhẫn nhịn"*. Câu nói này thể hiện rõ đạo lý "muốn làm nên chuyện lớn phải biết nhẫn nhịn việc nhỏ". Một người muốn làm nên đại sự mà không biết "nhẫn nhịn" những chuyện nhỏ, sẽ không bao giờ thực hiện được lý tưởng lớn lao.

Người thực sự muốn làm nên sự nghiệp, hoài bão của họ rất cao xa, không bận tâm đến những thành công hay thất bại nhất thời; đối mặt với thất bại, họ sẽ "nhẫn nhịn nhất thời" và phấn đấu để thực hiện lý tưởng của mình.

Bí kíp mưu lược:

- Sau khi "cúi đầu", bạn sẽ "ngẩng cao đầu" thành công.
- Chỉ có những người biết "nhẫn nhịn nhất thời" mới có thể làm nên chuyện lớn.

6. VẠN SỰ ĐỪNG SO ĐO TÍNH TOÁN

Người làm việc lớn sẽ không so đo những chuyện vụn vặt.

Người thưởng thức ngọc quý sẽ không để ý chút tì vết trên ngọc.

Chuyện kể rằng, một vị thiền sư già nọ, vào một buổi tối khi đang tản bộ trong thiền viện, ông nhìn thấy một chiếc ghế dựa ở góc tường. Thiền sư thầm nghĩ: *"Chắc chắn là có ai đó đã bất chấp luật lệ của chùa, trèo tường ra ngoài chơi rồi."*

Không lâu sau, quả nhiên có một chú tiểu trèo tường vào, trong bóng tối, chú tiểu đã dẫm lên lưng thiền sư để nhảy vào sân.

Khi chạm đất, chú tiểu mới phát hiện ra mình vừa dẫm lên không phải là ghế, mà là sư phụ của mình, chú tiểu hoảng sợ vô cùng. Nhưng điều bất ngờ là, thiền sư không hề trách mắng chú tiểu, mà chỉ nói với giọng ôn tồn: *"Đêm khuya trời lạnh, mau đi mặc thêm áo vào."*

Chú tiểu cảm động rơi nước mắt, quay về kể lại chuyện này cho các sư huynh, đệ. Từ đó về sau, không còn ai dám trèo tường ra ngoài chơi vào ban đêm nữa.

Dùng tấm lòng cảm thông và quan tâm để đối xử với lỗi lầm vô ý của người khác, hiệu quả hơn rất nhiều so với trừng phạt.

Người thành công luôn biết rõ vị trí của mình, biết mình muốn đến đâu, càng biết mình nên làm gì để di chuyển từ vị trí này sang vị trí khác, không so đo tính toán. Còn người mất đi chí tiến thủ sẽ không bao giờ tìm thấy vị trí của mình, ngay cả khi có vị trí, họ cũng không biết mình nên làm gì, luôn sợ chịu thiệt. Vì vậy, muốn thành công, trước hết phải không câu nệ tiểu tiết, không coi trọng được mất, so đo tính toán chỉ khiến bạn dậm chân tại chỗ.

Có một người, do nhà nghèo, học hết tiểu học đã phải đi làm ruộng. Khi làm ruộng, anh ta rất phiền muộn, suốt ngày nghĩ cách để đổi đời.

Cuối cùng, anh ta tìm đến giám đốc nhà máy cơ khí của huyện, nói muốn vào nhà máy làm việc. Lúc bấy giờ, muốn vào nhà máy làm việc, con nhà nông như anh ta không có cửa. Nhưng anh ta nói rằng mình không cần lương, vào nhà máy làm gì cũng được.

Chính vì anh ta không cần lương, giám đốc nhà máy đã đồng ý, cho phép anh ta vào nhà máy làm việc khi rảnh rỗi. Mặc dù không có lương, nhưng anh ta không ngại việc gì, không sợ bẩn, càng không sợ mệt. Lúc đó, có nhiều người nói anh ta ngu ngốc hoặc có vấn đề về thần kinh, nhưng anh ta không để tâm, chỉ lặng lẽ làm việc.

Nhà máy có một lão công nhân lành nghề, thấy anh ta tốt tính, bèn nhận anh ta làm đệ tử. Những lúc nông nhàn, anh ta ở luôn trong nhà máy, miệt mài học hỏi kỹ thuật, chỉ trong vòng hơn một năm, anh ta đã trở thành công nhân lành nghề, năm sau đã trở thành nhân lực chủ chốt của nhà máy.

Nhà máy thấy anh ta nhân phẩm tốt, kỹ thuật giỏi, bèn phá lệ nhận anh ta làm công nhân thời vụ, mặc dù lương chỉ bằng 1/3 công nhân chính thức. Nhưng anh ta không so đo, vẫn cần mẫn làm việc, dành thời gian nghiên cứu những vấn đề kỹ thuật nan giải, nhiều lần giành giải nhất trong các cuộc thi kỹ thuật của ngành, được lãnh đạo cấp trên chú ý, chuyển anh ta thành công nhân

chính thức. Từ đó về sau, anh ta được thăng chức từ tổ trưởng lên chủ nhiệm phân xưởng, rồi phó giám đốc. Sau này, anh ta nắm bắt cơ hội cải cách doanh nghiệp, thuê nhà máy, gặt hái thành công vang dội.

Làm người, đừng so đo tính toán, làm việc gì cũng phải có tinh thần nhẫn nại. Lý do khiến người thành công có thể làm nên những việc phi thường, chủ yếu là vì họ không để tâm đến những thiệt thòi nhỏ nhất thời, mà kiên trì tinh thần nhẫn nại, tiếp tục phấn đấu hướng tới mục tiêu.

Có một đội tìm vàng đang đi trong sa mạc, ai cũng mệt mỏi, khổ sở, chỉ có một người vui vẻ bước đi. Mọi người hỏi: *"Tại sao anh lại thảnh thơi như vậy?"*. Anh ta mỉm cười đáp: *"Bởi vì tôi mang theo ít đồ nhất."* Hóa ra, hạnh phúc rất đơn giản, chỉ cần không so đo tính toán là được.

Đúng vậy, hạnh phúc đơn giản như vậy. Vậy làm sao để chúng ta ứng dụng điều này trong công việc?

Trong công việc, khi giao tiếp với đồng nghiệp, điều đáng sợ nhất là quá nghiêm túc, so đo tính toán. Ngược lại, nếu có thể bao dung đồng nghiệp, sẽ không có mối quan hệ nào không thể xử lý tốt, không có mâu thuẫn nào không thể hóa giải.

Nếu bạn cứ so đo tính toán, mỗi ngày bạn có thể tìm ra bốn năm chuyện để tức giận. Bạn so đo những chuyện nhỏ nhặt, ghi nhớ trong lòng, chờ cơ hội trả thù, nhưng tâm lý thù hận này, không những không thể làm hại đối phương, mà còn ảnh hưởng đến tâm trạng của chính bạn, "gậy ông đập lưng ông". Vì vậy, tốt nhất là đừng so đo tính toán.

Nếu gặp phải đồng nghiệp chua ngoa, độc miệng, tốt nhất là giữ khoảng cách với họ, tránh gây sự với họ; nếu chịu thiệt, nghe thấy một hai câu kích bác hoặc nói xấu, hãy giả vờ không hiểu, cười trừ cho qua.

Đối với những đồng nghiệp giỏi châm ngòi ly gián, trước hết phải cẩn thận lời nói: hành động, giữ khoảng cách với họ; nếu có mâu thuẫn xảy ra, nên dùng tâm để hóa giải, nhẫn nhịn, có tấm lòng rộng mở; quan trọng nhất là nên liên lạc với những đồng nghiệp khác, xây dựng mối quan hệ liên minh, cô lập họ, nếu họ châm ngòi ly gián với bất kỳ ai, bạn cũng đừng quan tâm, đừng bị ảnh hưởng.

Nếu đồng nghiệp của bạn là người thường xuyên thay đổi, vô tình, do những người này khi gặp phải tranh chấp lợi ích sẽ lập tức trở mặt. Vì vậy, cách đối phó với những người thay đổi, vô tình là chuẩn bị trước, biến bị động thành chủ động; khi không có xung đột lợi ích, hãy làm việc riêng, không chủ động gây sự.

Nếu đồng nghiệp của bạn là người ích kỷ, hẹp hòi, do trong lòng những người này không bao giờ chứa được người khác và việc của người khác. Hơn nữa, họ ghen tị với người giỏi hơn mình, coi thường người kém hơn mình. Đồng thời, họ đa nghi, một chút chuyện nhỏ cũng khiến họ ăn không ngon, ngủ không yên. Vì vậy, khi giao tiếp với những người như vậy, phải có khí lượng rộng lớn. Nếu bạn rộng lượng, bao dung, những chuyện bất như ý sẽ tan biến. Đồng thời, đó cũng là cách giáo dục những người ích kỷ, hẹp hòi.

Ngoài ra, trong tình yêu, phụ nữ không nên so đo tính toán. Tình yêu vốn là sự cho đi của cả hai, nếu quá so đo tính toán, tình yêu của bạn sẽ trở nên mệt mỏi, bởi vì bạn cân nhắc quá nhiều được mất, điều này không chỉ dần dần mài mòn kỳ vọng của bạn về tình yêu, mà còn khiến người yêu cảm thấy bạn không chân thành, tính bền vững của tình yêu cũng sẽ bị nghi ngờ. Đôi khi, không cần phải so đo ai cho đi nhiều hơn, ai cho đi ít hơn, bởi vì tình yêu không thể định lượng, nếu bạn luôn cảm thấy mình cho đi quá nhiều, còn đối phương cho đi quá ít, ép buộc đối phương chiều chuộng, làm hài lòng mình, thì hai người không thể tránh khỏi xung đột. Thời gian bên nhau đã không nhiều, lại dùng thời gian đó để so đo ai cho đi nhiều hơn, thì tình cảm như vậy rất khó duy trì, không thể bền lâu. Đôi khi, tình cảm không nên quá so đo tính toán, đã yêu, thì còn so đo gì nữa?

Bí kíp mưu lược:

- Vạn sự thoáng một chút, những thứ sinh không mang theo, chết không mang đi, so đo tính toán chỉ khiến bạn buồn phiền, chịu thiệt một chút cũng không sao.
- Mặt trời mỗi ngày đều mới, hãy buông bỏ những so đo không cần thiết, sống vui vẻ mỗi ngày.



7. NẮM BẮT CƠ HỘI, NỔI BẬT GIỮA ĐÁM ĐÔNG

Cơ hội là vô cùng quý giá, hãy nắm chắc và thể hiện bản thân vào thời điểm thích hợp.

Hãy coi việc ẩn mình, không phô trương là một đức tính tốt, tin rằng ưu điểm, thành tích, tài năng của một người chỉ nên để người khác khám phá. Bản thân dù đã đạt được nhiều thành tích, có kiến thức uyên bác, tài năng xuất chúng, cũng chỉ nên nói mình "kém cỏi". Nếu ai đó phô trương quá mức, sẽ dễ bị chê bai. Mọi người thường thích những người khiêm tốn, nhún nhường. Vì vậy, câu chuyện về "Mao Toại" tự tiến cử nghe có vẻ kém hấp dẫn hơn câu chuyện Lưu Bị ba lần đến lều cỏ. Người dũng cảm thể hiện tài năng của mình cũng không được yêu mến như "quân tử khiêm nhường".

Tuy nhiên, trong thời đại cạnh tranh khốc liệt ngày nay, cứ mãi làm "quân tử khiêm nhường" có thể trở thành một nhược điểm lớn. Cạnh tranh chính là "tranh", là "giành", là dám so tài cao thấp với người khác.

Trên "sân khấu xã hội" với vô số vai diễn, luôn có những người vừa xuất hiện đã gây ấn tượng mạnh, vừa bước lên, vừa đứng yên đã nổi bật, thu hút sự chú ý. Còn hầu hết chúng ta, dường như định sẵn là tầm thường, chỉ qua lại, không thể khiến nông dân trên đồng ruộng quên việc cày cấy, cũng không thể thu hút ánh nhìn của mọi người. Sự bình thường của chúng ta, dường như không thể thay đổi, dường như chỉ là để "làm nền cho bông hoa đỏ thêm nổi bật".

Bạn có cam tâm cả đời chỉ "làm lá xanh"? Bạn không muốn trở thành "ngôi sao" trong vòng tròn giao tiếp, "tỏa sáng" một lần? Bạn không muốn khiến người khác nhớ mãi, ngưỡng mộ?

Có những người tuy xuất sắc, nhưng lại khó nổi bật, bởi vì họ không thể thu hút sự chú ý của người khác. Thành công ở một mức độ nào đó cần được người khác công nhận. Vì vậy, nên thể hiện bản thân vào thời điểm thích hợp, để người khác nhìn thấy bạn.

Nói chung, lý do khiến cấp quản lý có thể cướp công là vì họ ngăn cách tầm nhìn của cấp trên đối với nhân viên cấp dưới, khiến họ có thể "lừa trên, dối dưới", báo cáo sai thành tích. Nếu bạn có thể khiến cấp trên chú ý đến tài năng của mình, nắm bắt cơ hội để được họ tin tưởng, đó là một cách "cao minh" để ngăn chặn cấp quản lý "cướp công".

Để cấp trên nhìn thấy màn trình diễn của bạn, có một kênh rất tốt, đó là email. Hầu hết các công ty đều cung cấp cho mỗi nhân viên một email riêng, dùng để giao nhiệm vụ, báo cáo hoặc truyền đạt thông báo. Nếu bạn đã hoàn thành một nhiệm vụ hoặc có thành quả, bạn có thể liên lạc qua email. Ngoài việc gửi cho cấp quản lý trực tiếp, bạn cũng có thể gửi bản sao cho cấp trên của họ, báo cáo rằng công việc đã hoàn thành. Như vậy, khi cấp quản lý khoe khoang với cấp trên, cấp trên sẽ biết rõ ai là kẻ xấu, ai là người tốt.

Hiện nay, nhiều công ty tổ chức hội nghị nhân viên, để nhân viên đưa ra ý kiến đóng góp hoặc vấn đề cần giải quyết. Nếu thường ngày bạn không có cơ hội tiếp xúc với cấp trên, bạn có thể lợi dụng cơ hội này để chỉ ra những vấn đề tồn tại trong công ty. Vì bạn nghĩ cho công ty, lãnh đạo cấp cao sẽ cảm thấy bạn cùng chung hoạn nạn với công ty, tuyệt đối không cảm thấy khó chịu vì lời nói của bạn. Tất nhiên, quan trọng nhất là bạn có thể đưa ra giải pháp hoặc phương án cải thiện. Nếu giải pháp của bạn khả thi, tài năng của bạn chắc chắn sẽ gây ấn tượng sâu sắc với lãnh đạo cấp cao, thậm chí còn có thể được giao phụ trách dự án này. Như vậy, cấp quản lý trực tiếp của bạn sẽ kiêng dè, không dám cướp công của bạn.

Tất nhiên, bạn cũng đừng kiêu ngạo, coi thường cấp quản lý trực tiếp, hãy hoàn thành nhiệm vụ được giao một cách chất lượng cao, đừng vì vậy mà hủy hoại hình tượng của mình trong mắt đồng nghiệp.

Trong môi trường cạnh tranh nhanh chóng thay đổi ngày nay, mọi người bận rộn với công việc, không có đủ thời gian để khám phá nhân tài hoặc chủ động giao tiếp với nhân viên cấp dưới để hiểu rõ tài năng của họ. Vì vậy, nếu bạn là nhân viên cấp dưới, cứ mãi khiêm tốn, nhún nhường, hoặc không nắm bắt cơ hội để thể hiện tài năng của mình, hoặc không biết chủ động tranh thủ cơ hội để phát huy năng lực của mình, có thể sẽ khiến bạn mất đi cơ hội thành công, nổi bật, cũng sẽ hối tiếc cả đời vì hoài bão không thành. Vì vậy, nên nắm bắt cơ hội, dũng cảm thể hiện bản thân. Mỗi người đều có nhiều cơ hội, nhưng cơ hội cần phải tự mình nắm bắt.

Không ai sinh ra đã tỏa sáng hơn người khác, mỗi người đều phải học cách thu hút sự chú ý của người khác, đặc biệt là trong giai đoạn đầu đời, nên gắn cho tên tuổi và danh tiếng của mình một đặc điểm khác biệt, vượt trội hơn người khác. Hình ảnh này có thể là phong cách ăn mặc, trang điểm, hoặc câu chuyện thú vị khiến người ta bàn tán, hoặc khí chất toát ra từ bên trong. Một khi đã xây dựng được hình ảnh tốt đẹp, bạn sẽ chiếm một vị trí trên bầu trời đầy sao.

Trong đám đông tấp nập, luôn có những người thoáng qua như ánh sao băng, nhưng lại khiến bạn nhớ mãi; trong bữa tiệc, mỗi người đều rực rỡ, cố gắng thu hút sự chú ý, nhưng có những người lại nổi bật, khiến người ta lầm tưởng là nhân vật quan trọng, vội vàng kết giao.

Sự thay đổi nhanh chóng của xã hội, thúc đẩy bước tiến cập nhật kiến thức. Trong xã hội hiện đại, tài năng và năng lượng của con người đều bị thời gian giới hạn. Bỏ lỡ thời cơ, kiến thức sẽ mất giá, năng lượng sẽ suy giảm. Nếu một người không thể nắm bắt cơ hội trong thời kỳ hoàng kim của mình, dũng cảm, chủ động cống hiến trí tuệ của mình, cứ mãi ẩn mình, sẽ lỡ mất thời cơ. Đến khi người khác phát hiện ra bạn, có lẽ thời cơ đã qua, kiến thức và chuyên môn của bạn đã lỗi thời. Trong thời đại kiến thức tăng vọt ngày nay, cho dù bạn có học rộng tài cao đến đâu, cũng chỉ có thể duy trì ưu thế trong thời gian ngắn. Có thể nắm bắt cơ hội để thể hiện trong khoảng thời gian ngắn này hay không, sẽ quyết định thành bại của bạn. Xã hội hiện đại là xã hội của nhân tài, có rất nhiều nhân tài để xã hội lựa chọn. Nếu bạn ngại ngùng, rụt rè, cho rằng mình không làm được, thì ai lại bỏ qua những người có năng lực rõ ràng, mà dành thời gian để khảo sát, hiểu rõ bạn? Hơn nữa, cạnh tranh là luật chơi, đối với cơ hội, người

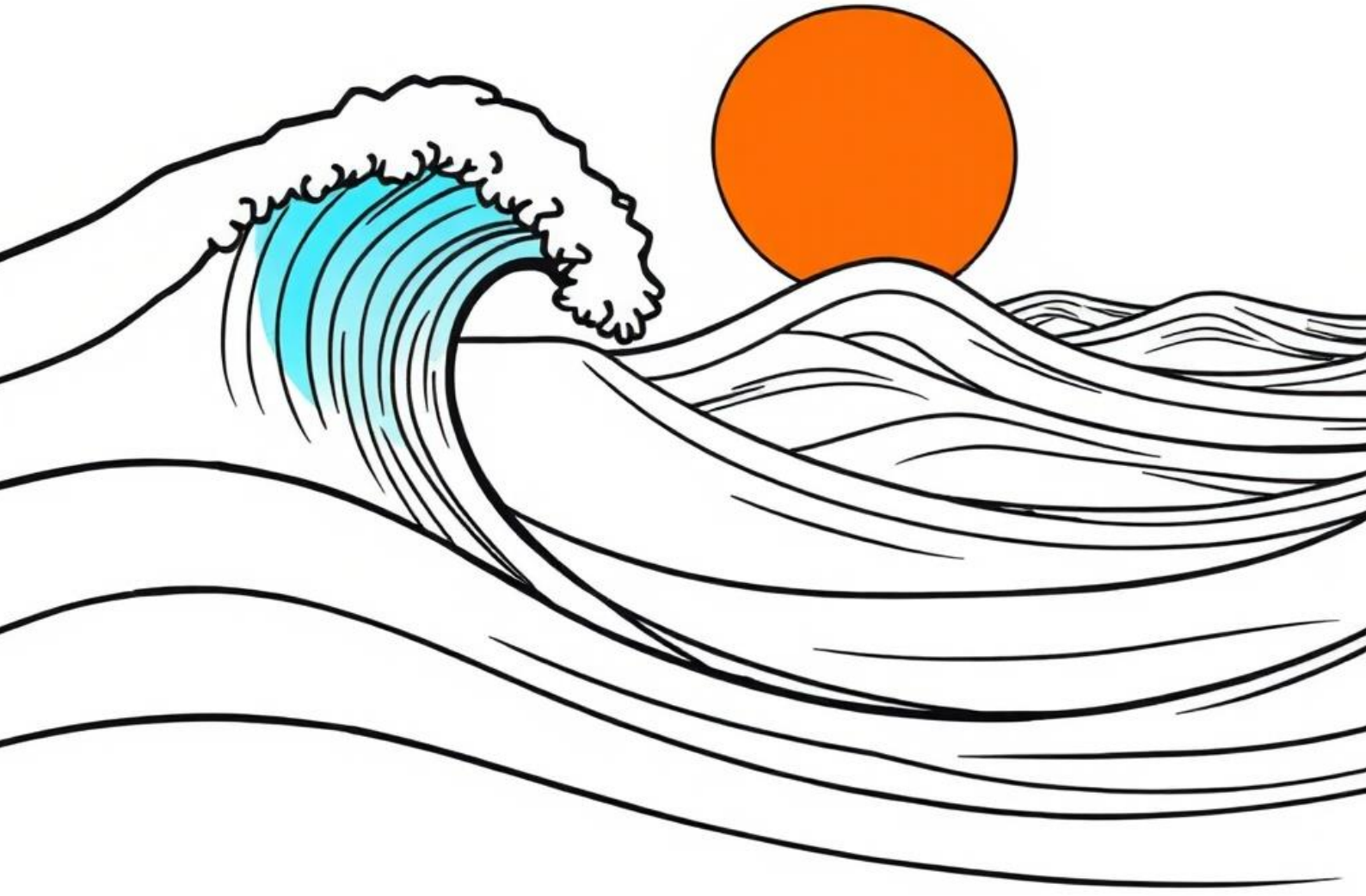
khác sẽ không nhường nhịn bạn, mà sẽ cạnh tranh với bạn. Một khi bạn mất đi cơ hội được lựa chọn, người khác sẽ giành lấy nó, bạn chỉ có thể tiếc nuối.

Xã hội mong muốn những nhân vật phi thường nổi bật, họ nên vượt trội hơn người bình thường. Vì vậy, đừng bao giờ ngại khiến bản thân có đặc điểm khác biệt, thu hút sự chú ý. Gây sự, bị tấn công còn tốt hơn là không ai quan tâm, tầm thường, hầu hết các ngành nghề đều tuân theo quy luật này, thực ra mọi người đều nên có chút khí chất của diễn viên, dàn dựng một vở kịch bí ẩn trên sân khấu cuộc đời của mình, dù là vai chính hay vai phụ.

Shakespeare cho rằng, chỉ khi chúng ta thể hiện bản lĩnh, vận dụng tài năng để tỏa sáng, tài năng mới thực sự là tài năng. Vậy tại sao bạn phải che giấu tài năng của mình? Hãy để ngọn đuốc tài năng tỏa sáng rực rỡ, dùng ngọn lửa hừng hực để chiếu sáng thế giới này!

Bí kíp mưu lược:

- Nắm bắt cơ hội, để cá tính của bạn tỏa sáng, trở thành tâm điểm chú ý.
- Thể hiện tài năng, không phải là khoe khoang, mà là tôn trọng bản thân và trách nhiệm với xã hội.



8. THẲNG THẮN THỪA NHẬN LỖI LẦM

"Quá nhi bất văn, văn quá tắc hỷ, tri quá năng cải". (Phạm lỗi mà không che giấu, nghe thấy lỗi lầm thì vui mừng, biết lỗi có thể sửa).

Khi đối mặt với lỗi lầm của mình, cách tốt nhất là thẳng thắn thừa nhận.

Khi phạm lỗi, người ta thường có hai thái độ: một là không chịu nhận lỗi, tìm cớ biện minh, thoái thác, hoặc đến khi bị dồn vào chân tường mới miễn cưỡng nói lời xin lỗi; hai là thẳng thắn thừa nhận lỗi lầm, dũng cảm sửa chữa, khắc phục hậu quả càng sớm càng tốt.

Người không chịu nhận lỗi khó được mọi người thông cảm, người thẳng thắn thừa nhận lỗi lầm lại dễ được mọi người tha thứ.

Thực ra, thừa nhận lỗi lầm là nguồn sức mạnh lớn nhất của con người. Nhìn thẳng vào lỗi lầm, bạn sẽ nhận được những điều ý nghĩa hơn.

Lucas là nhân viên mua hàng của một công ty ở New York. Một lần, sau khi hoàn thành công việc mua hàng, một thương nhân đã giới thiệu cho anh ta một mẫu túi xách mới rất đẹp. Nhưng lúc này tài khoản của anh ta đã cạn kiệt. Anh ta phát hiện ra mình đã mắc phải một sai lầm lớn trong ước tính. Bởi vì công ty quy định không được vượt quá số tiền trong tài khoản. Nếu tài khoản của bạn hết tiền, bạn sẽ không thể mua hàng mới cho đến khi bạn nạp thêm tiền - mà điều này thường phải đợi đến kỳ mua hàng tiếp theo. Anh ta biết rằng mình chỉ có hai lựa chọn: hoặc là từ bỏ thương vụ này, mà thương vụ này chắc chắn sẽ mang lại lợi nhuận cho công ty; hoặc là thừa nhận lỗi lầm với cấp trên, xin thêm kinh phí. Vì vậy, anh ta đã giải thích mọi chuyện với cấp trên.

Mặc dù giám đốc công ty không phải là người thích tiêu xài hoang phí, nhưng ông ta cảm động trước sự thẳng thắn của Lucas, nhanh chóng bố trí kinh phí cho anh ta. Túi xách vừa lên kệ đã bán chạy.

Chính vì thẳng thắn thừa nhận lỗi lầm với cấp trên, Lucas không những được tha thứ, mà còn được ủng hộ, gặt hái thành công lớn hơn.

Ăn ngũ cốc sinh trăm bệnh, con người không phải là thần thánh, ai cũng có khuyết điểm của mình, ai cũng khó tránh khỏi phạm phải một số sai lầm. Khi chúng ta phạm lỗi, trong đầu thường xuất hiện ý nghĩ muốn che giấu lỗi lầm của mình, sợ rằng sau khi thừa nhận sẽ rất mất mặt. Điều này là do hầu hết mọi người đều có điểm yếu thích biện minh cho mình, trốn tránh trách nhiệm. Nhưng trên thực tế, thái độ che giấu lỗi lầm này thường sẽ khiến một người đi lệch hướng trên con đường đời. Lâu dần, tự nhiên hình thành ý thức "luôn đúng", một khi thực sự xuất hiện sai lầm, thì về mặt tâm lý sẽ khó chấp nhận. Vì muốn bảo vệ thể diện, mọi người sẽ tìm lý do để biện minh, hoặc đơn giản là che giấu lỗi lầm. Lý do khác là sợ ảnh hưởng đến uy tín của mình trong lòng người khác. Trên thực tế, thừa nhận lỗi lầm không phải là điều đáng xấu hổ, ngược lại, theo một nghĩa nào đó, nó còn là một hành động mang "sắc thái anh hùng". Bởi vì lỗi lầm được thừa nhận càng kịp thời, thì càng dễ được sửa chữa và khắc phục.

@thư ngodao

Hơn nữa, việc chủ động nhận lỗi cũng dễ nhận được sự thông cảm của người khác hơn là bị người khác phê bình rồi mới nhận lỗi. Huống hồ một lỗi lầm sẽ không hủy hoại con đường tương lai của bạn. Điều thực sự sẽ hủy hoại con đường tương lai của bạn là thái độ không muốn chịu trách nhiệm, không muốn sửa chữa lỗi lầm. Nếu là cấp dưới, dám nhìn thẳng vào lỗi lầm của mình, có thể sẽ càng được lãnh đạo đánh giá cao và tin tưởng; nếu là cấp trên, thì việc dũng cảm nhận lỗi cũng sẽ khiến cấp dưới kính trọng mình hơn, từ đó nâng cao uy tín của mình.

Mark là cấp quản lý của một công ty. Có lần anh ta đã nhầm lẫn trả lương đầy đủ cho một nhân viên nghỉ ốm. Sau khi phát hiện ra lỗi lầm, anh ta báo cho nhân viên đó biết rằng sẽ trừ số tiền trả nhầm vào lương tháng sau. Nhưng nhân viên đó nói rằng tình hình tài chính của anh ta eo hẹp, làm như vậy sẽ khiến anh ta gặp khó khăn, đề nghị Mark trừ nhiều lần. Nhưng Mark không có quyền này, anh ta phải xin phép sếp của mình. *"Tôi biết làm như vậy",* Mark nói: *"sếp chắc chắn sẽ không hài lòng. Nhưng tôi biết không có cách nào tốt hơn để xử lý chuyện này, hơn nữa sự hỗn loạn này đều do lỗi của tôi, tôi phải thừa nhận với sếp."*

Vì vậy, Mark đến văn phòng sếp, kể lại chi tiết và nhận lỗi. Sếp nghe xong nổi trận lôi đình, trách mắng phòng nhân sự và phòng kế toán sơ suất. Mark thấy vậy, bất an vô cùng, vội vàng giải thích với sếp rằng đó là lỗi của anh ta, không liên quan đến người khác. Sếp im lặng một lúc, nhìn anh ta nói: *"Được rồi, là lỗi của anh. Bây giờ hãy giải quyết vấn đề này đi."*

Lỗi lầm đã được sửa chữa, không ai gặp rắc rối. Nhưng từ đó về sau, sếp coi trọng Mark hơn.

Dũng cảm nhận lỗi đã giúp Mark được sếp tin tưởng. Thực ra, khi một người dũng cảm nhận lỗi, họ cũng sẽ cảm thấy an ủi ở một mức độ nào đó. Điều này không những giúp xoa dịu cảm giác tội lỗi, mà còn giúp giải quyết vấn đề do lỗi lầm gây ra.

"Nhân vô thập toàn". Một người dù thông minh, năng lực đến đâu, cũng có lúc thất bại, phạm lỗi. Vì vậy, đối với người muốn đạt được mục tiêu, đi đến thành công, thái độ đối mặt với lỗi lầm của mình nên là: "Quá nhi bất văn, văn quá tắc hỷ, tri quá năng cải".

Bí kíp mưu lược:

- Thừa nhận lỗi lầm là nguồn sức mạnh lớn nhất của con người. Người dám thừa nhận lỗi lầm là người đáng tin cậy nhất.

@tho_ngodao

9. TRƯỜNG GIANG HẬU LÃNG THÔI TIỀN LÃNG, CƠ HỘI TỐT MỚI DỄ LÀM VIỆC

"Tiên cơ lập nghiệp", tận dụng cơ hội để nhờ vả, khả năng thành công cao hơn.

Cơ hội để nhờ vả người khác ví như "tứ lạng bạt thiên cân", có sức mạnh to lớn, không thể xem thường.

Làm người, làm việc, chớ nên "cầu lợi trước mắt", cần phải biết "đãi cát tìm vàng", khéo léo "buông câu dài để câu cá lớn". Người câu cá giỏi, khi thấy cá lớn cắn câu, sẽ không vội vàng thu dây, giật cần để quăng cá lên bờ. Bởi vì làm như vậy, cuối cùng không những có thể "trắng tay", mà còn có thể gãy cả cần câu. Họ sẽ kìm nén niềm vui trong lòng, từ từ thu dây, kéo cá vào gần bờ. Nếu cá lớn vùng vẫy, họ sẽ thả lỏng dây câu, để cá bơi đi một đoạn, sau đó lại từ từ thu dây. Cứ như vậy, thả ra, thu vào, cho đến khi cá mệt lử, không còn sức vùng vẫy, mới kéo vào gần bờ, dùng lưới vớt lên.

Nhờ vả người khác cũng giống như vậy, nếu "đánh nhanh thắng nhanh", đối phương có thể sẽ thẳng thừng từ chối yêu cầu của bạn. Chỉ có "dĩ bất biến, ứng vạn biến", kiên nhẫn chờ đợi, tìm kiếm cơ hội, mới có thể thành công.
Đôi khi bạn nhờ vả người khác, họ lại từ chối khéo, hoặc cố tình lảng tránh. Lúc này, nếu bạn cứ "mài sắt nên kim", dai như đỉa, đeo bám, sẽ rất khó hiệu quả, thậm chí còn khiến đối phương nổi trận lôi đình, phản tác dụng. Vì vậy, nhờ vả người khác nhất định phải khéo léo nắm bắt cơ hội.

Vào thời nhà Thanh, tri phủ Trấn Giang muốn tổ chức lễ mừng thọ 80 tuổi cho mẹ. Tin tức truyền ra, khiến Mã lão bản mừng rỡ khôn xiết. Tại sao Mã lão bản lại vui mừng? Hóa ra, lúc bấy giờ gỗ của tiệm gỗ Trấn Giang phần lớn đều chất đống ở ven sông. Chính vì vậy, hàng năm triều đình đều phải chi trả một khoản thuế khá lớn.

Để giảm bớt khoản thuế này, các chủ tiệm gỗ thường phải "lấy lòng" tri phủ. Thế nhưng vị tri phủ này lại tự xưng là "thanh liêm", không nhận bất kỳ món quà nào.

Mã lão bản đang tìm cách tiếp cận tri phủ, nghe nói mẹ của tri phủ sắp tổ chức lễ mừng thọ, liền cảm thấy đây là cơ hội tốt. Ông ta biết rằng tri phủ là người con hiếu thảo, rất nghe lời mẹ. Chỉ cần "lấy lòng" được bà cụ, coi như đã thuyết phục được tri phủ.

Mã lão bản sai người dò la xem bà cụ thích gì, biết được bà cụ rất thích hoa. Thế nhưng lúc này đã vào đông, lấy đâu ra hoa tươi? Mã lão bản bèn nghĩ ra một cách.

Vào ngày mừng thọ bà cụ, Mã lão bản cùng vợ đến phủ tri phủ từ sáng sớm. Vừa xuống kiệu, vợ của Mã lão bản đã được các nha hoàn dìu đi trên tấm

thảm lụa màu xanh trải dài từ cổng vào đến sảnh chính, mỗi bước chân của bà đều in dấu một bông hoa mai. Những bông hoa mai in dấu trên tấm thảm lụa xanh trải dài đến trước mặt bà cụ, như muốn chúc bà "sống lâu trăm tuổi, phúc như đông hải". Bà cụ nghe xong, mỉm cười, vội vàng mời họ vào bàn tiệc.

Trong bữa tiệc, có 24 món ăn được dâng lên, vợ của Mã lão bản cũng thay 24 bộ y phục, mỗi bộ y phục đều thêu một loài hoa, nào là mẫu đơn, hoa quế, hoa sen, hoa mai..., khiến bà cụ "mãn nhãn", vui mừng khôn xiết. Cho đến khi kết thúc bữa tiệc, vợ của Mã lão bản mới "mở lời" xin tri phủ giảm bớt thuế cho tiệm gỗ của họ. Bà cụ đang vui vẻ, liền gọi con trai đến, dặn dò con giảm bớt thuế cho tiệm gỗ của họ. Mẹ đã "phán", người con hiếu thảo không thể không nghe theo.

Từ đó về sau, vợ của Mã lão bản trở thành khách quen ở phủ tri phủ, mỗi lần đến đều "mượn hoa cúng Phật". Vị tri phủ hiếu thảo kia cũng vì lời dặn của mẹ mà phải "nể mặt" Mã lão bản.

Đôi khi bạn muốn nhờ vả người khác, nhưng họ lại không muốn giúp bạn. Phải làm sao? Phải "vắt óc suy nghĩ", trên đời này không có thành trì nào không thể công phá, càng không có ai không thể lay động. Giống như Mã lão bản rất biết nắm bắt cơ hội. Nhờ vả người khác, đặc biệt là những người thành công, những người tài giỏi, những người có cá tính mạnh mẽ, cần phải "đầu tư" thời gian và công sức, phải khéo léo nắm bắt cơ hội.

Ông chủ một công ty nọ là Tôn tiên sinh đang gặp khó khăn về tài chính, nếu không sớm xoay sở được vốn, sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến công việc kinh doanh và uy tín của công ty. Ông ta muốn vay ngân hàng một khoản tiền, nhưng ngân hàng lại không đồng ý.

Lúc này, Tôn tiên sinh bỗng nghĩ đến việc nhờ Mã tiên sinh giúp đỡ. Người này là chủ tịch hội đồng quản trị của một công ty dệt may, nhưng lại là người rất "keo kiệt". Xét theo lẽ thường, sẽ không thể nào vay được tiền, nhưng Tôn tiên sinh vẫn muốn thử xem.

Tôn tiên sinh biết rõ rằng, nếu dùng cách thông thường để vay tiền, chắc chắn sẽ thất bại. Ông ta suy nghĩ một lúc, rồi quyết định gọi điện cho Mã tiên sinh, hẹn gặp mặt.

Đến ngày hẹn, Tôn tiên sinh đã đi từ rất sớm, nhưng khi cách nhà Mã tiên sinh khoảng 150 mét, ông ta xuống xe, bắt đầu chạy hết tốc lực đến nhà Mã tiên sinh.

Lúc đó đang là mùa hè, Tôn tiên sinh tất nhiên là mồ hôi nhễ nhại. Mã tiên sinh nhìn thấy ông ta, rất ngạc nhiên hỏi: *"Sao anh lại thế này?"*

"Tôi sợ không kịp giờ hẹn, nên phải chạy bộ đến đây!", Tôn tiên sinh đáp.

"Sao anh không đi taxi?", Mã tiên sinh hỏi.

"Tôi đi từ sớm, đi xe buýt đến đây. Nhưng vì trên đường xảy ra tai nạn giao thông, nên bị chậm trễ. Tôi sợ không kịp giờ, nên xuống xe chạy bộ đến đây, nên mới mồ hôi nhễ nhại như vậy", Tôn tiên sinh giải thích.

"Người như anh cũng đi xe buýt sao?", Mã tiên sinh "mỉa mai".

"Sao? Anh không biết tôi là người "keo kiệt" sao? Sao tôi có thể đi taxi được? Đi xe buýt vừa rẻ vừa tiện, hơn nữa không có xe riêng, cũng không phải thuê tài xế. Bố mẹ cho tôi đôi chân là tốt nhất, khi nào cần gấp, chỉ cần chạy bộ là được, vừa không tốn tiền, vừa rèn luyện sức khỏe, tốt biết bao! Người "keo kiệt" như tôi sao có thể giống như các ông chủ lớn có xe riêng được?", Tôn tiên sinh "khoe khoang sự keo kiệt" của mình.

"Tôi cũng rất "keo kiệt"! Nên tôi cũng không có xe riêng", Mã tiên sinh "khiêm tốn" nói.

"Anh đó là tiết kiệm, tôi mới là keo kiệt, nên mới có biệt danh là quỷ keo kiệt", Tôn tiên sinh "tự hạ thấp mình".

"Nhưng tôi chưa từng nghe ai nói anh là người như vậy. Thực ra, tôi mới là người bị mọi người cho là keo kiệt", Mã tiên sinh "tự nhận".

"Mã tiên sinh, nếu không keo kiệt, thì làm sao có thể khởi nghiệp được, nên người ta không thể quá hào phóng. Những người làm ăn như chúng ta đều là vay ngân hàng hoặc vay người khác để khởi nghiệp, đương nhiên phải tiết kiệm, không thể lãng phí tiền bạc! Phải cố gắng kiếm tiền, để trả ơn cho những người đã đầu tư. Tiền bạc chỉ đến với những người yêu quý nó, tiết kiệm nó..., tôi thường nói với nhân viên như vậy", Tôn tiên sinh "truyền đạt kinh nghiệm".

Lời nói của Tôn tiên sinh đã khiến Mã tiên sinh "đồng cảm", liền "phá lệ" cho ông ta vay tiền.

Khi nhờ vả người khác, họ có đồng ý giúp bạn hay không, có toàn tâm toàn ý giúp bạn hay không, mấu chốt nằm ở chỗ bạn có thể "tạo thời thế" thuận lợi hay không, và khéo léo nắm bắt cơ hội đó để nhờ vả.

Khi nhờ vả người khác, nhất định phải "thiên thời, địa lợi, nhân hòa**",** chọn đúng thời điểm. Khi đối phương đang bận hoặc đang tức giận, nếu bạn "không biết điều" mở lời nhờ vả, thì họ sẽ "lơ" bạn hoặc "trừng mắt" với bạn. Còn những người khéo léo nắm bắt cơ hội, sẽ "tranh thủ" lúc đối phương vui vẻ để "mở lời", khi đối

phương dễ dàng chấp nhận thì "nói ra", để đối phương đồng ý yêu cầu của bạn, cách nhờ vả "tranh thủ" này đương nhiên có tỷ lệ thành công cao hơn.

Bí kíp mưu lược:

- Nhờ vả người khác, nhất định phải "chọn mặt gửi vàng"



10. TƯƠNG KẾ TỰU KẾ, HẬU PHÁT CHẾ NHÂN

Mượn kế địch chưa hẳn là họa, ra tay sau cũng có thể giành chiến thắng trước.

Tương kế tựu kế để lập thế cờ kỳ diệu, hậu phát tiên chí để giành chiến thắng vẻ vang.

Cụm từ "Tương Kế Tựu Kế" xuất phát từ tác phẩm "Tam Quốc Diễn Nghĩa": Sau khi Gia Cát Lượng thực hiện kế "Thuyền Cỏ Mượn Tên", Tào Tháo vô cùng tức giận. Tuân Du liền hiến kế, phái hai người giả vờ đầu hàng. Chu Du tiếp đón Thái Trung và Thái Hòa, đồng thời trọng thưởng hai người. Nhưng trong bóng tối, ông lại nói với Cam Ninh: *"Hai người này không mang theo gia quyến, không phải thật lòng đầu hàng, mà là do Tào Tháo phái đến làm gián điệp. Ta muốn tương kế tựu kế, để họ truyền tin giả."* Quả nhiên, Hoàng Cái hiến kế "Khổ nhục kế", Chu Du giả vờ tức giận đánh Hoàng Cái đến mức da tróc thịt bong. Hai người họ Thái Trung và Thái Hòa liền bí mật gửi thư cho Tào Tháo, khiến Tào Tháo tin tưởng và chấp nhận Hoàng Cái đầu hàng, kết quả bị Hoàng Cái dùng hỏa công tấn công, dẫn đến thất bại thảm hại trong trận Xích Bích.

Mấu chốt của việc "tương kế tựu kế" là phải nhận ra âm mưu của đối thủ và mục đích họ muốn đạt được. Chỉ có như vậy mới có thể "lấy độc trị độc", khiến đối thủ tự chuốc lấy thất bại.

Về phương diện này, Tào Tháo, người từng "nếm trái đắng", cũng là một cao thủ.

Sau khi Tôn Quyền giết chết Quan Vũ, ông ta đắc ý vô cùng. Trương Chiêu, mưu sĩ của ông ta, đã đến gặp ông và khuyên can: *"Ngài đã giết Quan Vũ, người anh em kết nghĩa của Lưu Bị, từng thề sống chết có nhau. Lưu Bị chắc chắn sẽ dấy binh báo thù. Hiện giờ, Tào Tháo nắm trong tay hàng triệu quân, uy hiếp Trung Nguyên. Lưu Bị muốn báo thù, nhất định phải giảng hòa với Tào Tháo. Nếu hai người họ liên minh tấn công chúng ta, chúng ta sẽ gặp nguy hiểm!"*

Tôn Quyền nghe xong, bỗng chốc tỉnh ngộ, sợ hãi vô cùng.

Trương Chiêu liền hiến kế: *"Chúng ta có thể sai người mang đầu Quan Vũ đến cho Tào Tháo, để Lưu Bị nghĩ rằng việc chúng ta giết Quan Vũ là do Tào Tháo xúi giục. Như vậy, Lưu Bị sẽ căm hận Tào Tháo, quân Thục sẽ không tấn công chúng ta, mà sẽ tấn công Tào Tháo. Chúng ta có thể "ngồi trên núi xem hổ đánh nhau", sau đó "ngư ông đắc lợi". Đây là thượng sách."*

Tôn Quyền mừng rỡ, đồng ý với kế sách của Trương Chiêu, lập tức sai sứ giả mang đầu Quan Vũ đến cho Tào Tháo.

Tào Tháo, vì không lâu trước đó bị Quan Vũ "thủy yêm thất quân", lại đại bại Tào Nhân, đang "ngồi trên đống lửa", nhìn thấy đầu Quan Vũ, liền cảm thấy như trút được gánh nặng, vô cùng vui mừng.

Nhưng Tư Mã Ý, chủ bạ của ông ta, lại khuyên can: *"Đây là kế "gắp lửa bỏ tay người" của Đông Ngô!"*. Tào Tháo vội vàng hỏi lý do.

Tư Mã Ý đáp: *"Năm xưa Lưu, Quan, Trương kết nghĩa vườn đào, thề sống chết có nhau. Bây giờ Đông Ngô giết Quan Vũ, sợ Lưu Bị báo thù, nên mới mang đầu Quan Vũ đến cho ngài, để Lưu Bị trút giận lên chúng ta. Đông Ngô muốn "ngư ông đắc lợi" khi chúng ta và Lưu Bị đánh nhau đến "lưỡng bại câu thương"!"*

Tào Tháo nghe xong, bỗng chốc tỉnh ngộ, liền nghe theo lời khuyên của Tư Mã Ý, cho người làm thân tượng bằng gỗ thơm, rồi an táng Quan Vũ theo nghi thức dành cho đại thần. Tào Tháo còn đích thân đến viếng mộ Quan Vũ, truy phong ông là "Cánh vương", phái người canh giữ mộ. Lễ tang như vậy, với thân phận và nhân cách của Tào Tháo, có thể nói là "độc nhất vô nhị", đủ thấy sự tôn kính của ông ta dành cho Quan Vũ.

Lưu Bị nghe tin, quả nhiên chỉ hận Đông Ngô, dấy binh tấn công Đông Ngô, kết quả hai bên đều bị tổn thất nặng nề, Tào Tháo "ngư ông đắc lợi".

Tôn Quyền vốn muốn "gắp lửa bỏ tay người", nhưng bị Tào Tháo "cao tay" hơn nhận ra, nên Tào Tháo đã "tương kế tựu kế" để hậu táng Quan Vũ, khiến cho kế hoạch của Tôn Quyền thất bại, và khiến tình hình có lợi cho mình.

"Tương kế tựu kế" là chiến thuật thường dùng trong binh pháp, nhưng áp dụng vào cạnh tranh thương mại cũng rất hiệu quả.

Vào giữa những năm 1970, quốc gia giàu có dầu mỏ Ả Rập Saudi đã công bố kế hoạch xây dựng một cảng dầu lớn ở Dubai, phía đông đất nước, với tổng kinh phí dự kiến là 1-1,5 tỷ USD. Cuộc cạnh tranh giành dự án "thế kỷ" này đã diễn ra tại Bahrain.

Năm công ty xây dựng lớn nhất châu Âu đã có mặt tại Bahrain từ sớm, nhằm "tiên phát chế nhân". Ngoài ra, các công ty xây dựng hàng đầu từ Mỹ, Pháp, Nhật Bản cũng vội vã đến tham gia cuộc cạnh tranh. Người đến sau cùng là Chung Ju-yung, chủ tịch tập đoàn Hyundai Construction của Hàn Quốc.

Cuộc đấu thầu cho dự án "thế kỷ" thậm chí chưa chính thức bắt đầu, nhưng các "anh hùng hào kiệt" đã "đấu đá ngầm" với nhau.

Một ngày nọ, Cho Choong-hoon, chủ tịch hãng hàng không Korean Air, bạn thân của Chung Ju-yung, đã bất ngờ đến tìm ông. Hai người bạn lâu ngày

gặp lại, vô cùng thân thiết. Cho Choong Hoon nhiệt tình mời Chung Ju Yung đến thăm ông.

Trong một căn phòng nhỏ yên tĩnh, họ vừa uống rượu vừa trò chuyện. Sau vài ly, Cho Choong-hoon đã khuyên Chung Ju-yung từ bỏ cuộc cạnh tranh, và nói rằng chỉ cần ông đồng ý rút lui, sẽ nhận được một khoản tiền bồi thường lớn.

Chung Ju-yung ngạc nhiên, nhưng vẫn bình tĩnh hỏi: *"Có chuyện tốt như vậy sao?".*

Cho Choong-hoon nghĩ rằng ông đã động lòng, liền nói thẳng: *"Tôi được công ty Spie Batignolles của Pháp ủy thác đến đây để thuyết phục ông. Chỉ cần ông tuyên bố rút lui, phía Pháp sẽ trả cho ông 10 triệu USD."*

Chung Ju-yung trầm ngâm một lúc, rồi nghĩ ra một kế sách.

"Lòng tốt của anh, tôi xin ghi nhớ. Nhưng dự án này, tôi nhất định phải giành được."

Sau đó, Chung Ju-yung nâng ly uống cạn, rồi xin lỗi: *"Tôi xin phép. Tôi còn có việc gấp cần phải làm."*

Cho Choong-hoon vội vàng hỏi: *"Việc gì gấp vậy? Tôi có thể giúp gì cho ông không?".*

"Chẳng phải là vì khoản tiền bảo lãnh 10 triệu USD đó sao..." Chung Ju-yung cố tình nói lửng lơ rồi vội vàng bắt tay chào tạm biệt.

Phía Pháp, sau khi biết được "thông tin" này, đã bắt đầu suy đoán giá thầu của Chung Ju-yung. Họ phán đoán rằng giá thầu của Chung Ju-yung ít nhất cũng phải trên 1,6 tỷ USD.

Nhưng đó chính là ý đồ của Chung Ju-yung.

Sau đó, Chung Ju-yung đã nhiều lần tung "tin giả" để đánh lạc hướng các đối thủ cạnh tranh khác, sử dụng thông tin thầu giả để "đánh lạc hướng" họ. Thực ra, ông ta dựa vào việc Hyundai Heavy Industries và Hyundai Mipo Dockyard, những công ty con của ông ta, có thể cung cấp thiết bị và vật liệu xây dựng với giá rẻ, nên đã quyết định sử dụng "chiêu bài" "giá bán phá giá" để đánh bại tất cả các đối thủ.

Cuối cùng, Hyundai Construction, do Chung Ju-yung lãnh đạo, đã giành chiến thắng với mức giá thầu thấp nhất là 931,14 triệu USD.

@thuvingodao

Tương kế tựu kế là để hậu phát tiên chí, trọng tâm là "hậu phát tiên chí". Tương kế tựu kế mà không "hậu phát tiên chí", chỉ là không bị lừa, chứ không thể giành chiến thắng. Chung Ju-yung, trong hoàn cảnh "không còn cách nào khác", đã khéo léo mượn kế hoạch của đối phương, "tương kế tựu kế", đồng thời "hậu phát tiên chí", đánh bại tất cả các đối thủ cạnh tranh, giành được thành công "bất ngờ".

Bí kíp mưu lược:

- "Không thể dùng mưu trí, hãy mượn mưu trí của kẻ địch. Biến kế sách của họ thành kế sách của ta, dựa vào kế hoạch của họ để hoàn thành kế hoạch của ta, đó chính là "tương kế tựu kế."
- Để giải quyết một vấn đề nan giải, trước hết phải nắm bắt được "manh mối", tìm kiếm "lối thoát" từ khía cạnh quan trọng nhất, đó mới là "đánh trúng đích".

11. THẤU HIỂU NHÂN TÌNH, DUY TRÌ CÂN BẰNG

Muốn phát huy tài năng trong sự nghiệp, phải học cách "tám mặt đều vui vẻ".

Nắm vững nghệ thuật cân bằng, bạn chắc chắn sẽ thành công.

Yếu tố quan trọng quyết định thành bại của một người chính là mối quan hệ tốt đẹp. Mặc dù tâm lý con người rất khó dùng quy tắc để định hình, nhưng tâm lý con người vẫn có những điểm chung, vì vậy, trong cách đối nhân xử thế, phải thấu hiểu nhân tình thế thái, để có thể tám mặt đều vui vẻ.

Trong *Hồng Lâu Mộng*, người giỏi giang, khéo léo nhất trong việc xử lý các mối quan hệ, phải kể đến Phượng Thư (Vương Hy Phượng), người tám mặt đều vui vẻ.

Một ngày nọ, Hình phu nhân gọi Phượng Thư đến, nói nhỏ: *"Gọi con đến không phải vì chuyện gì khác, mà là vì lão gia nhìn trúng Uyên Ương, muốn bà ấy phục vụ trong phòng, bảo ta đến nói chuyện với lão phu nhân. Ta sợ lão phu nhân không đồng ý, con có cách nào để giải quyết chuyện này không?"*

Phượng Thư nghe xong, liền cười nói: *"Theo con, chi bằng đừng đụng vào hòn đá này. Lão phu nhân mà thiếu Uyên Ương, cơm cũng không nuốt trôi, sao có thể nhường được? Phu nhân đừng giận, con không dám nói chuyện với lão phu nhân đâu. Nói ra không những không hiệu quả, mà còn tự chuốc lấy phiền phức. Lão gia bây giờ tuổi đã cao, hành động có phần không minh bạch, phu nhân nên khuyên can ông ấy."*

Hình phu nhân cười lạnh: *"Nhà giàu có ba vợ bốn nàng hầu cũng nhiều, sao nhà chúng ta lại không được? Ta khuyên can cũng chưa chắc lão gia nghe theo. Uyên Ương là nha hoàn mà lão phu nhân yêu quý, lão gia râu tóc bạc phơ*

@tho_ngodao

rồi, lại là con trai cả làm quan to, muốn lấy Uyên Ương làm người trong phòng, cũng chưa chắc dễ dàng phản bác. Ta gọi con đến, chỉ là để bàn bạc, con lại nói ta không khuyên can, con không biết tính lão gia sao, khuyên can không được, lão gia sẽ nổi giận với ta."

Phượng Thư biết Hình phu nhân ngu ngốc, nhu nhược, chỉ biết nịnh nọt Giả Xá để tự bảo vệ mình, thứ hai là tham lam, thích vơ vét tài sản. Mọi việc lớn nhỏ trong nhà, đều do Giả Xá sắp đặt. Con cái, nô bộc, không ai dựa dẫm bà, lời nói của bà cũng không ai nghe theo.

Bây giờ lại nghe thấy Hình phu nhân nói như vậy, liền biết bà ta lại cứng đầu, khuyên can cũng vô ích, bèn cười nói: *"Lời phu nhân nói rất đúng. Con biết gì về chuyện nhẹ, nặng? Nghĩ đến cha mẹ, đừng nói là một nha hoàn, cho dù là bảo bối lớn đến đâu, không cho lão gia thì cho ai? Theo con, muốn nói chuyện, hôm nay cứ nói chuyện. Con sẽ dỗ dành lão phu nhân trước, đợi phu nhân đến, con sẽ lảng tránh, kéo những người trong phòng đi chỗ khác, phu nhân có thể nói chuyện riêng với lão phu nhân. Lão phu nhân đồng ý thì tốt, không đồng ý cũng chẳng sao, mọi người cũng không biết."*

Hình phu nhân thấy Phượng Thư nói như vậy, liền vui vẻ, và nói: *"Ta định là sẽ nói nhỏ với Uyên Ương trước. Nếu Uyên Ương ngại ngùng, không nói gì, coi như xong. Sau đó mới nói chuyện với lão phu nhân, lão phu nhân dù không đồng ý, nhưng Uyên Ương tự nguyện, tục ngữ có câu 'ép dầu ép mỡ, ai nỡ ép duyên', tự nhiên sẽ xong."*

Phượng Thư cười nói: *"Phu nhân quả nhiên cao tay, kế hoạch này vạn sự như ý. Đừng nói là Uyên Ương, cho dù là ai, ai mà không muốn bay cao, bay xa, ai mà không muốn xuất chúng?"*

Hình phu nhân cười nói: *"Đúng vậy. Con đi trước, đừng lộ ra dấu vết gì, ta ăn cơm tối xong sẽ đến."*

Phượng Thư nghĩ thầm: *"Uyên Ương là người có tâm, có tính, tuy nói như vậy, nhưng chưa chắc Uyên Ương đồng ý. Con đi trước, phu nhân đi sau, nếu Uyên Ương đồng ý thì không có gì để nói; nếu Uyên Ương không đồng ý, phu nhân là người đa nghi, sợ là sẽ nghi ngờ con lộ ra dấu vết, khiến Uyên Ương giả vờ. Lúc đó, phu nhân lại thấy đúng như lời con nói: xấu hổ biến thành giận dữ, trút giận lên con, chẳng ra sao cả. Chi bằng đi cùng phu nhân, Uyên Ương đồng ý cũng được, không đồng ý cũng được, phu nhân sẽ không nghi ngờ con."*

Nghĩ xong, Phượng Thư liền cười nói: *"Lúc nãy con đến, dì con có gửi hai lồng chim cút, con đã dặn họ chiên, định là gửi đến cho phu nhân ăn cơm tối. Lúc nãy con vừa bước vào cổng, thấy bọn tiểu tử bưng bê, nói là xe của phu nhân hỏng, mang đi sửa. Chi bằng bây giờ phu nhân ngồi xe của con, đi cùng con."*

Hình phu nhân nghe xong, liền sai người đến thay quần áo. Phượng Thư vội vàng phục vụ một lúc, hai người ngồi xe đến nhà lão phu nhân. Phượng Thư lại nói: *"Phu nhân đến nhà lão phu nhân, con mà đi theo, lão phu nhân mà hỏi con đến làm gì, thì không hay; chi bằng phu nhân đi trước, con thay quần áo xong sẽ đến."*

Hình phu nhân nghe xong, thấy hợp lý, liền đi một mình đến nhà Giả mẫu.

Khéo léo, tám mặt đều vui vẻ, ứng biến linh hoạt của Phượng Thư thể hiện rõ nét. Nếu là chuyện tốt, bà ta chắc chắn sẽ chạy nhanh nhất; nếu là chuyện không có gì tốt, bà ta sẽ tung chiêu, đá quả bóng cho người khác. Từ chuyện này, đã thấy được nghệ thuật đẩy của Phượng Thư.

Người ta thường chỉ biết biển rộng mặc cá bơi, trời cao mặc chim bay, mà không biết biển không rộng, trời không cao. Trong cuộc sống thực tế, môi trường khách quan thường không cho phép bạn bơi, bay, vì vậy bạn phải học cách ứng biến, tám mặt đều vui vẻ.

Để làm được điều này, cần phải khởi đầu từ sáu khía cạnh sau:

(1) Vuông và tròn: Vuông là xương sống của con người; tròn là túi gấm của xã hội. Quá vuông, sẽ cứng nhắc, bộc lộ, có dũng mà không có mưu; quá tròn, sẽ trở nên nhu nhược, không có chủ kiến, nhút nhát. Làm sao để nắm bắt? Chỉ có thể dựa vào sự nắm bắt và cảm ngộ của bản thân. Sự khác biệt giữa thông minh và ngu ngốc, cũng chính là ở đây.

(2) Bề ngoài và bên trong: Làm người phải bề ngoài và bên trong như một, hơn nữa phải chú trọng làm đầy bên trong. Làm người phải biết nghệ thuật, bề ngoài và bên trong như một chính là nghệ thuật.

(3) Lễ và binh: Lễ khiến người ta thanh lịch, binh khiến người ta uy nghiêm. Gặp chuyện, hoặc là tiên binh hậu lễ, hoặc là tiên lễ hậu binh, hoặc là binh lễ kiêm dụng, phải nắm bắt mức độ của mỗi bên, những điều này, chúng ta cần phải từ từ suy ngẫm và cảm ngộ trong cách đối nhân xử thế.

(4) Cứng và mềm: Quá mềm sẽ yếu đuối, quá cứng sẽ dễ gãy. Cứng lúc nên cứng, mềm lúc nên mềm; người cứng ta mềm, người mềm ta cứng; người mềm ta cũng mềm, người cứng ta càng cứng. Vận dụng tự như, ai sẽ cười đến cuối cùng, còn cần phải nói sao?

(5) Nhẫn và kháng: Nhẫn nhịn được chuyện khó nhẫn nhịn, thì kháng sẽ vô wang bất thắng (không gì là không thắng). Nhẫn nại là trí tuệ sinh tồn cơ bản nhất của con người. Nhẫn nhịn một lúc, gió êm sóng lặng, lùi một bước, biển rộng trời cao. Có lúc nhẫn nhịn tính cách cứng rắn, thẳng thắn, xoay xở với đối thủ, là lương sách để kháng cự. Ngược lại, đối đầu trực diện, sẽ khiến bạn chịu thiệt hại lớn.

(6) Theo và trái: Đối với khía cạnh này, chúng ta ít nhất nên hiểu rõ ba điều: Nên theo cái gì? Nên trái cái gì? Làm sao để người khác theo mình?

Thực ra, đạo lý trên đời đều là do những người giỏi tổng kết, phân tích đúc kết từ kinh nghiệm, thực tiễn quý báu của bản thân và người xưa. Trong mắt chúng ta, những đạo lý này có vẻ sâu xa, khó hiểu, nhưng quan trọng là phải ứng dụng những đạo lý này vào thực tế, chứ không phải là ghi nhớ những chữ viết này!

Bí kíp mưu lược:

- Vuông là cốt lõi của con người, tròn là cẩm nang trong việc đối nhân xử thế.
- Nhẫn nhịn được chuyện khó nhẫn nhịn, nếu kiên định, thì không việc gì là không thể vượt qua.



VI. CÔNG TÂM VI THƯỢNG, BẤT CHIẾN NHI THẮNG

"Tôn Tử Binh Pháp" nói: *"Công thành là hạ sách, công tâm là thượng sách".* Đây là một nguyên tắc tối cao, lấy nó làm chuẩn tắc, công việc của chúng ta chắc chắn sẽ đạt hiệu quả gấp đôi, trăm trận trăm thắng. Biết rõ người khác, có thể dựa vào đó mà sử dụng các phương thức "công tâm" khác nhau cho từng đối tượng, không những đạt được hiệu quả gấp bội mà còn có thể giành được "toàn thắng" mà không tốn sức. "Không cần đánh mà khuất phục được quân địch, đó mới là điều hay nhất trong những điều hay."

1. NẮM BẮT "BẢY TẤC" LÀ THEN CHỐT

Chỉ cần để ý, sơ hở để tiến hành công việc có thể thấy ở khắp nơi. Có sơ hở, mới có hy vọng làm được việc.

"Đánh rắn đánh bảy tấc", ví với việc nói năng, làm việc phải nắm bắt được khâu chủ yếu. Trong học thuyết về quan hệ nhân tình, cũng có thể sử dụng thủ đoạn nắm bắt "bảy tấc", tức là nắm bắt điểm yếu và nhược điểm của đối phương, khiến họ phải phục vụ cho mình, nghe theo sự điều khiển của mình.

Chu Bột, một vị tướng nhà Hán, sau này được điều chuyển làm quan văn địa phương. Ông đã lợi dụng một số thủ đoạn khéo léo để chế ngự các thế lực xấu xa tại địa phương, được người đời truyền tụng.

Thượng Phương Cấm xuất thân từ một gia đình giàu có ở vùng Trường Lăng, thời trẻ ông ta làm nhiều điều ác, có lần khi đang cưỡng hiếp vợ người khác thì bị chém bị thương má. Tên ác ôn như vậy, đáng lẽ phải bị trừng phạt thật nặng, nhưng chỉ vì hối lộ thật nhiều cho quan Công Tào nên đã không bị cách chức, điều tra, xử lý, cuối cùng còn được thăng chức làm Thủ Úy.

Chu Bột nhậm chức, có người tố cáo việc này. Chu Bột cảm thấy thật quá đáng! Liền cho triệu kiến Thượng Phương Cấm. Thượng Phương Cấm trong lòng thấp thỏm, đành phải liều lĩnh đi gặp Chu Bột.

Chu Bột nhìn kỹ khuôn mặt Thượng Phương Cấm, quả nhiên phát hiện có vết sẹo do dao chém, liền cho lui tả hữu, giả vờ hết sức quan tâm hỏi han nguyên do. Thượng Phương Cấm chột dạ, biết Chu Bột đã nắm được tình hình, bèn liên tục dập đầu, thành thật kể lại đầu đuôi câu chuyện. Ông ta hết lời van xin: *"Xin đại nhân tha tội, tiểu nhân sau này không dám làm chuyện trái với lương tâm nữa."*

"Hahaha...", Chu Bột bỗng nhiên cười lớn, *"Nam nhi đại trượng phu, khó tránh khỏi việc xảy ra chuyện như thế này. Bản quan muốn giúp ngươi gỡ gạc, cho ngươi cơ hội lập công, ngươi có tự mình cống hiến không?"*

Thế là, Chu Bột ra lệnh cho Thượng Phương Cấm không được tiết lộ chuyện hôm nay cho bất kỳ ai, bảo ông ta có cơ hội thì ghi chép lại một số lời nói của các quan lại khác, kịp thời báo cáo cho mình. Thượng Phương Cấm nghiễm nhiên trở thành tai mắt của Chu Bột.

Từ khi được Chu Bột tha thứ và trọng dụng, Thượng Phương Cấm luôn khắc ghi ân đức của Chu Bột, cho nên làm việc hết sức tận tâm tận lực, chẳng bao lâu đã phá được nhiều vụ án trộm cắp, cưỡng hiếp, v.v., công việc rất hiệu quả, tình hình trị an địa phương được cải thiện đáng kể. Chu Bột bèn thăng chức cho ông ta làm Huyện Lệnh Liên Thủ.

Lại qua một thời gian dài, Chu Bột bỗng nhiên cho triệu kiến Công Tào - người năm xưa đã nhận hối lộ của Thượng Phương Cấm, nghiêm khắc quở trách ông ta, đồng thời lấy giấy bút ra, bắt ông ta viết hết những việc mình đã nhận hối lộ, không được giấu giếm một chút nào.

Vị Công Tào kia đã sớm sợ đến mức run như cầy sấy, chỉ đành cầm bút lên, viết ra những vết nhơ của mình. Vì Chu Bột đã sớm biết được chuyện tham ô, nhận hối lộ của Công Tào này từ Thượng Phương Cấm, cho nên sau khi xem tài liệu khai báo của vị Công Tào này, thấy cũng không sai biệt lắm, liền nói với ông ta: *"Ngươi về nhà tự kiểm điểm bản thân, chờ xử lý. Từ nay về sau, ngươi phải sửa chữa lỗi lầm, không được làm bậy nữa!"*

Nói xong liền rút đao ra. Vị Công Tào kia vừa thấy Chu Bột rút đao, sợ đến mức chân mềm nhũn, vừa khom lưng vừa vái lạy, miệng không ngừng hô: *"Đại nhân tha mạng! Đại nhân tha mạng!"*

Chỉ thấy Chu Bột lắc lắc thanh đao, một tay túm lấy tài liệu tội trạng do vị Công Tào kia viết, trong chớp mắt xé nát vụn, ném vào thùng rác.

Từ đó về sau, vị Công Tào kia suốt ngày lo sợ, nơm nớp lo âu, làm việc hết sức tận tâm tận lực, không dám có chút lơ là.

Muốn cầm dao phải cầm cán dao, muốn chế ngự người khác phải nắm được nhược điểm của họ. Người khôn ngoan khi phát hiện ra điểm yếu của đối thủ, sẽ không bao giờ dễ dàng bỏ qua, mà sẽ nắm lấy điểm yếu đó để sử dụng cho mình.

Mọi người đều muốn che giấu điểm yếu và khuyết điểm của mình, hơn nữa có những người tâm địa gian xảo, giấu diếm rất sâu, rất khó để nắm bắt được điểm yếu của họ. Thế nhưng "đạo cao một thước, ma cao một trượng", con cáo dù gian xảo đến đâu cũng sẽ lộ đuôi. Linh hoạt ứng biến, nắm bắt điểm yếu của đối phương để tấn công, có hiệu quả kỳ diệu như điểm huyệt trong khí công. Có những điểm yếu là do ta

nắm được từ trước, mà cũng có những điểm yếu là do đối phương bộc lộ ra trong quá trình "đấu", cần phải kịp thời phát hiện và nắm bắt.

Câu chuyện Gia Cát Lượng dùng lời lẽ chế ngự quần nho rất đáng để chúng ta học hỏi.

Lúc mới đến Giang Đông, Gia Cát Lượng với tư cách là sứ giả, hơn nữa lại chỉ có một mình, trông có vẻ đơn độc. Những mưu sĩ ỷ mạnh hiếp yếu, dựa vào việc người đông thế mạnh, lại ở trên địa bàn của mình, ai nấy đều tỏ ra kiêu căng, ngạo mạn. Gia Cát Lượng quyết định đánh tan khí thế của họ, cho nên ông ra tay mạnh mẽ, đánh vào điểm yếu của đối phương.

Trương Chiêu - vị mưu sĩ hàng đầu của Giang Đông - dựa vào khí thế hung hăng của mình, cũng chỉ miễn cưỡng chống đỡ được với Gia Cát Lượng ba hiệp. Điểm yếu nổi bật của ông ta là chủ trương đầu hàng Tào Tháo, đầu hàng là biểu hiện của kẻ vừa bất tài vừa hèn hạ. Gia Cát Lượng nắm bắt được điểm này, sau khi kể ra những việc nhân nghĩa yêu dân, kiên cường chống Tào của phe Lưu Bị, liền chuyển hướng: *"Kế hoạch lớn của quốc gia, sự tồn vong của xã tắc, đều có chủ mưu. Không giống như lũ chỉ biết khoa trương, hùng biện, lừa gạt người khác; ngồi bàn luận thì không ai bằng, ứng biến linh hoạt thì trăm sự chẳng xong - thật đáng bị thiên hạ chê cười!"*

Một câu đánh trúng chỗ đau của Trương Chiêu, khiến ông ta câm nín.

Những người tiếp theo như Ngu Phiên, Lục Tích, Nghiêm Tuấn, Trình Đức Thư đều không phải đối thủ của Gia Cát Lượng. Gia Cát Lượng đều có thể đánh trúng điểm yếu của đối phương, khiến họ thất vọng, cúi đầu chịu thua.

Trong một cuộc tranh luận, đối thủ luôn có lúc lỡ lời, đó chính là cơ hội tốt để truy đuổi, tấn công. Cách này thường có hiệu quả với những đối thủ kiêu ngạo, bởi vì khi họ bị bẽ mặt thì sẽ như con gà trống thua trận, ủ rũ, chán nản. Vì vậy, một khi nắm bắt được điểm yếu của họ, người kiêu ngạo sẽ dễ bị đánh bại hơn người khiêm tốn.

Cho nên, tìm được “bảy tấc” của đối phương, rất có ích cho việc thành công.

Bí kíp mưu lược:

- Chỉ cần dùng thứ mà đối thủ thích nhất hoặc kiêng kỵ nhất để dụ dỗ hoặc tấn công họ, họ chắc chắn sẽ mắc bẫy, từ đó tạo ra điểm yếu cho bạn.
- Kết giao bạn bè cần phải biết giữ mình, có lòng dạ sâu rộng, tránh để người khác nắm được điểm yếu mà bị khống chế.



2. THÀ DÙNG KẾ KHÍCH TƯỚNG

Dùng kế khích tướng, khơi dậy lòng tự tôn của cấp dưới.

Khích tướng có thể giúp hoàn thành nhiệm vụ tốt hơn.

Tục ngữ có câu: "Cây sợ bóc vỏ, người sợ kích khí". Mạnh Tử từng nói: *"Nhất nộ nhi thiên hạ định"* (một cơn giận dữ đúng lúc, có thể làm thay đổi và ổn định cả thiên hạ). Cơn giận này do bị kích thích mà sinh ra, lòng dũng cảm cũng từ đó mà nảy sinh, nhiều sự nghiệp nhờ một cơn giận mà thành công, cũng có vô số chuyện xấu do một cơn giận mà ra.

Cái gọi là "khích tướng", là chỉ đối với con người, tức là khơi dậy lòng dũng cảm của người khác, để họ thay mình thực hiện nhiệm vụ. Đối với cá nhân là khiêu khích, đối với tập thể là kích động, thủ đoạn khác nhau, mục đích giống nhau.

Khích tướng, đôi khi có thể tạo ra hiệu quả đặc biệt. Nguyên lý của nó là khích lệ, không phải là khích lệ trực tiếp, mà là khích lệ gián tiếp. Lợi dụng tâm lý tự tôn, tâm lý hão huyền, tâm lý muốn thể hiện bản thân, tâm lý hiếu thắng của một số người, thông qua sự kích thích khéo léo, thúc đẩy họ có phản ứng cảm xúc, nói ra những lời bạn muốn nghe, làm ra những việc bạn mong muốn họ làm.

Chúng ta biết, cảnh giới cao nhất của việc lãnh đạo ra lệnh, là khiến cho cấp dưới của mình, khi chưa nhận được mệnh lệnh, đã dựa vào ý muốn của bản thân để hoàn thành nhiệm vụ mà mình muốn giao phó.

Cấp dưới muốn đi sang phải, nhưng lãnh đạo ra lệnh "đi sang trái", thì họ cũng chỉ có thể tuân theo. Nếu bạn có năng lực, không cần ra lệnh, mà đã khiến cho cấp dưới tự cho rằng "nên đi sang trái", thì đó chính là trạng thái lý tưởng nhất.

Nếu đạt được trạng thái lý tưởng này, cấp dưới chắc chắn sẽ hăng hái, và có thể phát huy hết năng lực làm việc của mình, để đáp ứng yêu cầu của bạn, cấp dưới cũng vì thế mà có được cảm giác trọn vẹn và thỏa mãn. Ngay cả khi công việc cấp bách, cũng có thể bình tĩnh hoàn thành. Con người không phải là công cụ đơn giản, càng không phải là máy móc, quản lý doanh nghiệp cần phải nhân văn hóa, tôn trọng cá tính của nhân viên, phải giàu tình cảm. Chỉ có như vậy, mới có thể khơi dậy niềm đam mê công việc của nhân viên, phát huy tính tích cực, chủ động, sáng tạo của họ. Tất nhiên, muốn phát huy tối đa tính tích cực, chủ động, sáng tạo của mỗi nhân viên muốn tiến bộ, thì cần phải kết hợp với kế khích tướng.

Dùng kế khích tướng, khơi dậy lòng tự tôn của cấp dưới. Bạn có thể nói với cấp dưới: *"Công việc này rất khó làm, thôi bỏ đi! Giao cho người khác làm đi!". "Công việc này e rằng chỉ có Lý Mỗ mới có thể hoàn thành tốt! Anh thấy đúng không?".* Nếu đối phương là người có lòng tự tôn cao, chắc chắn sẽ không phục, nói rằng: *"Công việc này đối với tôi chỉ là chuyện nhỏ, tôi tin mình sẽ làm tốt hơn ××!".* Nhưng nếu cấp dưới là người không có thực lực, chỉ giỏi "nổ", thì bạn không nên giao công việc này cho họ. Khi bạn sử dụng những phương pháp này để khơi dậy ý chí của cấp dưới, khiến họ nghe theo bạn, thì trước tiên bạn phải đồng tình với lập trường và suy nghĩ

của họ, và dành cho họ sự đánh giá cao và tin tưởng. Tránh sử dụng những thủ đoạn hèn hạ như lừa dối, để cấp dưới tự nguyện phục vụ bạn.

Khi "ông vua thép" Andrew Carnegie chi 1 triệu USD để thuê Charles Schwab làm giám đốc điều hành đầu tiên của công ty, không chỉ giới doanh nghiệp Mỹ xôn xao bàn tán, mà ngay cả chủ ngân hàng Morgan, người giữ chức vụ giám đốc công ty, cũng cho rằng mức lương quá cao. Bởi vì mức lương 1 triệu USD vào thời điểm đó là điều chưa từng có, Schwab không phải là chuyên gia luyện thép, cũng không phải là kỹ sư, tại sao Carnegie lại trả mức lương cao như vậy?

Hóa ra Carnegie đã nhìn thấy khả năng quản lý đặc biệt của Schwab trong việc khích lệ cấp dưới.

Không lâu sau khi Schwab nhậm chức, sản lượng của một nhà máy thép do ông ta quản lý bị tụt hậu. Schwab hỏi giám đốc nhà máy: *"Chuyện gì vậy? Tại sao sản lượng của các anh lại luôn tụt hậu?"*

Giám đốc nhà máy trả lời: *"Thật xấu hổ, tôi đã dùng đủ mọi cách, cả lời lẽ nhẹ nhàng lẫn cứng rắn, thậm chí còn dọa sa thải họ, nhưng công nhân vẫn không nghe, vẫn lười biếng."*

Lúc đó, công nhân ca ngày sắp tan ca, công nhân ca đêm sắp đến. Schwab xin giám đốc nhà máy một viên phấn, hỏi tổ trưởng ca ngày: *"Hôm nay các anh luyện được bao nhiêu tấn thép?"*

Tổ trưởng trả lời: *"6 tấn."*

Schwab dùng viên phấn viết một số "6" thật to trên sàn, rồi lặng lẽ bỏ đi.

Công nhân ca đêm đến, nhìn thấy số "6" trên sàn, tò mò hỏi ý nghĩa. Công nhân ca ngày nói: *"Giám đốc điều hành hôm nay đến đây, hỏi chúng tôi hôm nay luyện được bao nhiêu tấn thép, nghe tổ trưởng nói là 6 tấn, ông ta liền viết số 6 trên sàn."*

Sáng hôm sau, Schwab lại đến nhà máy, ông ta thấy số "6" trên sàn đã bị công nhân ca đêm sửa thành số "7".

Công nhân ca ngày đến, nhìn thấy số "7" trên sàn, biết mình thua công nhân ca đêm, trong lòng rất khó chịu, họ quyết tâm phải vượt qua công nhân ca đêm. Mọi người nỗ lực gấp bội, kết quả là ngày hôm đó đã luyện được 10 tấn thép.

Trong cuộc cạnh tranh không ngừng nghỉ của công nhân ca ngày và ca đêm, tình hình của nhà máy thép này dần dần được cải thiện. Không lâu sau,

sản lượng của nhà máy đã vượt lên dẫn đầu tất cả các nhà máy thép khác trong công ty.

Schwab chỉ dùng một viên phấn, đã khơi dậy tinh thần phấn đấu của công nhân. Mức lương cao nhất nước Mỹ quả là xứng đáng với ông ta.

"Thà dùng kế khích tướng", giao cho nhân viên những công việc đầy thử thách, công việc như vậy có thể khơi dậy tinh thần chiến đấu của nhân viên, bản thân nhân viên sẽ luôn tìm cách để hoàn thành. Hãy để nhân viên cảm nhận được giá trị công việc của mình. Khi nhiệm vụ hoàn thành, nhân viên sẽ có cảm giác thành tựu.

Nhưng kế khích tướng phải xem xét đối tượng cụ thể, có người phù hợp, có người không phù hợp. Gia Cát Lượng thường dùng kế khích tướng đối với Trương Phi, ít khi dùng hoặc không dùng đối với Quan Vũ, Triệu Vân, ngay cả khi thỉnh thoảng sử dụng, cũng rất cẩn thận trong cách dùng từ. Nếu không sẽ phản tác dụng, thậm chí có thể gây ra tác dụng tiêu cực. Kế khích tướng đặc biệt khó hiệu quả với những người lão luyện, quá trầm ổn, bảo thủ và đa nghi.

Như những người như Tào Tháo, tuyệt đối đừng dùng kế này để kích tướng. Người đa nghi, tuyệt đối không có ai đáng tin cậy, có thể sẽ "gậy ông đập lưng ông". Gia Cát Lượng tuy dùng kế khích tướng khiến Chu Du tức chết, mắng chết Vương Lãng, nhưng lại không hiệu quả với Tư Mã Ý, người kế thừa Tào Tháo.

Tư Mã Ý là Đại tướng quân của nước Ngụy, khi giao chiến với Gia Cát Lượng ở Kỳ Sơn, ông bị Gia Cát Lượng dụ đến Thượng Phương Cốc và rơi vào "địa lôi trận," dẫn đến việc phải bỏ chạy thục mạng. Sau sự thất bại này, Tư Mã Ý quyết định cố thủ, không dám ra ngoài giao chiến nữa.

Nhằm dụ Tư Mã Ý ra đánh, Gia Cát Lượng sử dụng kế khích tướng. Ông cho người gửi thư kèm theo một bộ quần áo tang phục của phụ nữ đến cho Tư Mã Ý. Trong thư viết:

"Trọng Đạt (tên tự của Tư Mã Ý) là đại tướng, thống lĩnh quân đội Trung Nguyên, không nghĩ đến việc cầm binh khí, quyết chiến với ta, lại cam tâm chui rúc trong hang, trốn tránh đao thương, khác gì phụ nữ? Nay ta gửi tặng khanh khăn và áo trắng, nếu không ra đánh, hãy cúi lạy mà nhận lấy, nếu còn chút liêm sỉ, còn chút khí phách nam nhi, hãy sớm hồi âm, theo hẹn đến đánh."

Tư Mã Ý sau khi đọc xong bức thư, trong lòng vô cùng tức giận, nhưng ông lại giả vờ cười nói: *"Gia Cát Lượng xem ta là phụ nữ rồi."* Không chỉ nhận lấy quần áo phụ nữ, Tư Mã Ý còn trọng thưởng sứ giả. Sự sỉ nhục này ông ta có thể chịu đựng được, ngược lại còn khiến Gia Cát Lượng tức giận vì kế khích tướng của mình không có tác dụng.

Vì vậy, kế khích tướng nhất định phải tùy theo đối tượng, không thể tùy tiện sử dụng.

Bí kíp mưu lược:

- Kế khích tướng phải biết cách sử dụng linh hoạt, khéo léo.
- Lãnh đạo có thể sử dụng kế khích tướng để phát huy tiềm năng của cấp dưới.

@thn_ngodao

3. ĐẦU TƯ TÌNH CẢM LÀ ĐIỀU KHÔNG THỂ THIẾU

Tình sâu nghĩa nặng, sẽ khiến đối phương nhớ mãi.

Làm tròn bổn phận, làm người tốt đến cùng.

"Đầu tư tình cảm" là một trong những thủ đoạn hữu hiệu trong giao tiếp ứng xử, chỉ cần bạn đầu tư đủ, nhất định sẽ nhận được "lợi nhuận" phong phú. Muốn xây dựng mối quan hệ tốt đẹp, cũng phải bắt đầu từ việc này.

Một người có thể có nhiều hình thức đầu tư, đầu tư vào sự nghiệp, là mua cổ phiếu; đầu tư vào các mối quan hệ, là mua lòng trung thành. Tài sản thu được từ việc mua cổ phiếu là hữu hạn, tài sản thu được từ việc mua lòng trung thành là vô hạn.

Nhiều người đều có một hoặc nhiều sổ tiết kiệm ngân hàng, nếu đầu năm bạn gửi 5000 tệ, đến cuối năm, bạn sẽ phát hiện ra rằng, trong sổ tiết kiệm không chỉ có 5000 tệ, mà còn có cả lãi! Quan hệ giữa người với người cũng như vậy.

Những người thực sự thông minh, là những người trong khả năng của mình, cố gắng "cho đi" nhiều nhất có thể. Và những người nhận được sự "cho đi" không toan tính này, chỉ cần "có tâm", tuyệt đối sẽ không quên "đáp lễ", họ sẽ hợp tác với bạn trong khả năng của mình. Thông qua sự giao lưu này, mối quan hệ giữa hai bên sẽ ngày càng thân thiết, ngày càng bền chặt, cuối cùng trở thành người giúp đỡ bạn rất nhiều.

Trong xã hội vật chất ngày nay, có những người bạn "cơm rượu" thường xuyên tan rã, khiến người ta không khỏi thốt lên: "Đời người khó kiếm tri kỷ". Thực ra, muốn có tri kỷ, bạn phải chân thành.

Trong cuộc sống hàng ngày, gặp được những người hoặc những hành động tốt đẹp bất ngờ, thường mang đến niềm vui bất ngờ. Trong những trường hợp này, trong lòng thường chỉ có hai chữ "cảm động". Vì vậy, muốn để lại ấn tượng sâu sắc trong tâm trí đối phương, những hành động bất ngờ rất hiệu quả.

Đường Huyền Tông Lý Long Cơ tự mình sắc thuốc cho một vị tướng dưới trướng, lúc nhóm lửa, ông ta đã làm cháy râu, khi thị vệ chạy đến, ông ta chỉ cười, nói: *"Chỉ mong ông ấy uống thuốc này khỏi bệnh, râu có gì đáng tiếc?"*.

Một vị hoàng đế tự mình sắc thuốc cho cấp dưới, quả là ân tình to lớn, làm tròn bổn phận đến như vậy, sao có thể không khiến cấp dưới "sống chết vì mình"? Sức mạnh của tình cảm quả là to lớn!

Cao thủ đối nhân xử thế đều giỏi đầu tư tình cảm, bởi vì bỏ ra một phần tình cảm, người khác sẽ "trả" lại bạn gấp đôi. Trong đời, tiền bạc có thể trả hết, nhưng ân tình thì vĩnh viễn không thể trả hết. Đầu tư tình cảm, thu hoạch ân tình, cả đời sẽ luôn "gặp may".

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, Mạnh Thường Quân nước Tề, Bình Nguyên Quân nước Triệu, Tín Lăng Quân nước Ngụy và Xuân Thân Quân nước Sở được gọi là "Tứ công tử thời Chiến Quốc". Theo ghi chép, môn khách của bốn người này có lúc lên đến ba nghìn người, chỉ cần có một chút tài năng, đều có thể "đầu quân" dưới trướng họ, họ đối xử bình đẳng, không phân biệt sang hèn. Họ nổi tiếng vì nuôi dưỡng nhân tài, cũng nhờ nuôi dưỡng nhân tài mà phần nào bảo vệ được đất nước.

Muốn nuôi dưỡng nhân tài, phải có tấm lòng rộng lượng, độ lượng, nếu không sẽ "nuôi" ra "người không ra gì". Về phương diện này, độ lượng, bao dung của Mạnh Thường Quân không phải ai cũng có thể học được. Một môn khách của Mạnh Thường Quân dan díu với vợ ông ta, có người không chịu được, liền mách với Mạnh Thường Quân: *"Là người thân tín của ông, lại "lén lút" dan díu với vợ ông, thật là "không có nghĩa khí", xin ông hãy giết hắn đi."* Mạnh Thường Quân nói: *"Thấy người đẹp thì thích, là lẽ thường tình. Chuyện này trước tiên hãy để sang một bên, đừng nói nữa."*

Một năm sau, Mạnh Thường Quân triệu kiến người dan díu với vợ mình, nói với hắn: *"Ngươi ở đây đã lâu, chức quan lớn không được, chức quan nhỏ ngươi lại không muốn làm, vua nước Vệ là bạn tốt của ta, ta đã chuẩn bị xe ngựa, áo da, quần áo, mong ngươi mang theo những món quà này đến nước Vệ, phục vụ cho vua nước Vệ."* Kết quả là, người này đến nước Vệ được trọng dụng.

Cổ ngữ có câu: "Thù giết cha, cướp vợ, không đội trời chung". Mà Mạnh Thường Quân lại có thể dung thứ cho kẻ dan díu với vợ mình, độ lượng của ông ta quả là "to lớn"! Nhưng, "vạn vật đều có luật nhân quả".

Sau này, quan hệ giữa nước Tề và nước Vệ trở nên xấu đi, vua nước Vệ muốn liên minh với các chư hầu khác để tấn công nước Tề, người dan díu với vợ Mạnh Thường Quân nói với vua nước Vệ: *"Mạnh Thường Quân không biết tôi là kẻ "bất tài", lại còn tiến cử tôi cho ngài. Tôi nghe nói: tiên vương của nước Tề và nước Vệ, đã giết ngựa, mổ bò, thề rằng: "Con cháu của nước Tề và nước Vệ, không được đánh lẫn nhau, nếu có ai đánh lẫn nhau, thì số phận sẽ như trâu ngựa". Nếu ngài liên minh với các chư hầu khác để tấn công nước Tề, thì ngài đã vi phạm lời thề của tiên vương, và lừa dối Mạnh Thường Quân. Mong ngài hãy từ bỏ ý định tấn công nước Tề. Nếu ngài nghe theo lời khuyên của tôi thì thôi, nếu không nghe, thì kẻ "bất tài" như tôi, cũng sẽ dùng máu của mình để nhuộm đỏ áo bào của ngài."* Vua nước Vệ, sau khi bị thuyết phục và đe dọa, cuối cùng đã không tấn công nước Tề.

Nếu như lúc đó Mạnh Thường Quân nghe theo lời người khác, giết chết người dan díu với vợ mình, thì ai có thể đứng ra ngăn cản cuộc tấn công của nước Vệ đối với nước Tề? Xem ra, chính sự bao dung của Mạnh Thường Quân đã khiến người dan díu với vợ mình cảm động, cho nên người này không tiếc mạng sống để khuyên can cuộc chiến tranh này, chẳng phải là kết quả của sự bao dung của Mạnh Thường Quân sao?

Làm tròn bổn phận, làm người tốt đến cùng, bạn phải "đặt mình vào vị trí của người khác", "giúp đỡ người khác khi họ cần", dành cho đối phương một ân tình vào lúc họ gặp khó khăn nhất, cần sự giúp đỡ nhất, "sức mạnh" sẽ càng lớn.

Ân tình phải "đủ đầy" mới có "sức mạnh". Ân tình "đủ đầy" tự nhiên sẽ nhận được sự cảm kích vô hạn của người khác, khiến họ nhớ mãi bạn.

Ân tình là thủ đoạn tốt nhất để duy trì tập thể và là công cụ chính trong giao tiếp ứng xử. Chỉ có người hiểu "nhân tình thế thái", mới có thể nhận được "hiệu ứng ân tình" - một mối quan hệ ân tình "vi diệu". Lấy tình cảm để thúc đẩy kinh doanh, phá vỡ "phòng tuyến tâm lý" của họ, xây dựng mối quan hệ tình cảm giữa doanh nghiệp, sản phẩm, nhân viên bán hàng và khách hàng, một khi đã hình thành mối quan hệ này, hành vi mua hàng sẽ xảy ra, thậm chí còn tiếp tục xảy ra.

Sau khi nhậm chức, vấn đề nan giải đầu tiên mà Radie gặp phải là một thương vụ với hãng hàng không Ấn Độ. Vì thương vụ này chưa được chính phủ Ấn Độ phê duyệt, rất có thể sẽ thất bại. Trong trường hợp này, Radie đã vội vàng đến New Delhi và gặp gỡ đối tác là Thiếu tướng Lal, chủ tịch hãng hàng không Ấn Độ. Khi Lal tiếp kiến ông ta, Radie nói: *"Nhờ có ngài, mà tôi có cơ hội trở về quê hương vào ngày sinh nhật của mình."* Tiếp theo, ông ta giới thiệu về bản thân, nói rằng ông ta sinh ngày 4 tháng 3 năm 1924 tại Calcutta. Lal nghe xong, rất cảm động, liền mời ông ta dùng bữa trưa. Radie thấy vậy, liền "tranh thủ thời cơ", lấy một bức ảnh từ trong cặp ra đưa cho Lal, hỏi: *"Thiếu tướng, ngài nhìn xem, người trong ảnh này là ai?"*

"Chẳng phải là Mahatma Gandhi sao?" Lal trả lời.

"Ngài hãy nhìn xem, đứa trẻ bên cạnh là ai?"

"Là ngài đấy! Lúc đó tôi mới 3 tuổi rưỡi, trên đường theo cha mẹ rời Ấn Độ sang châu Âu, đã may mắn được cùng đi một chuyến tàu với Mahatma Gandhi," Radie nói.

Sau khi Radie nói xong, Lal đã bắt đầu dao động. Tất nhiên, thương vụ này cũng đã thành công.

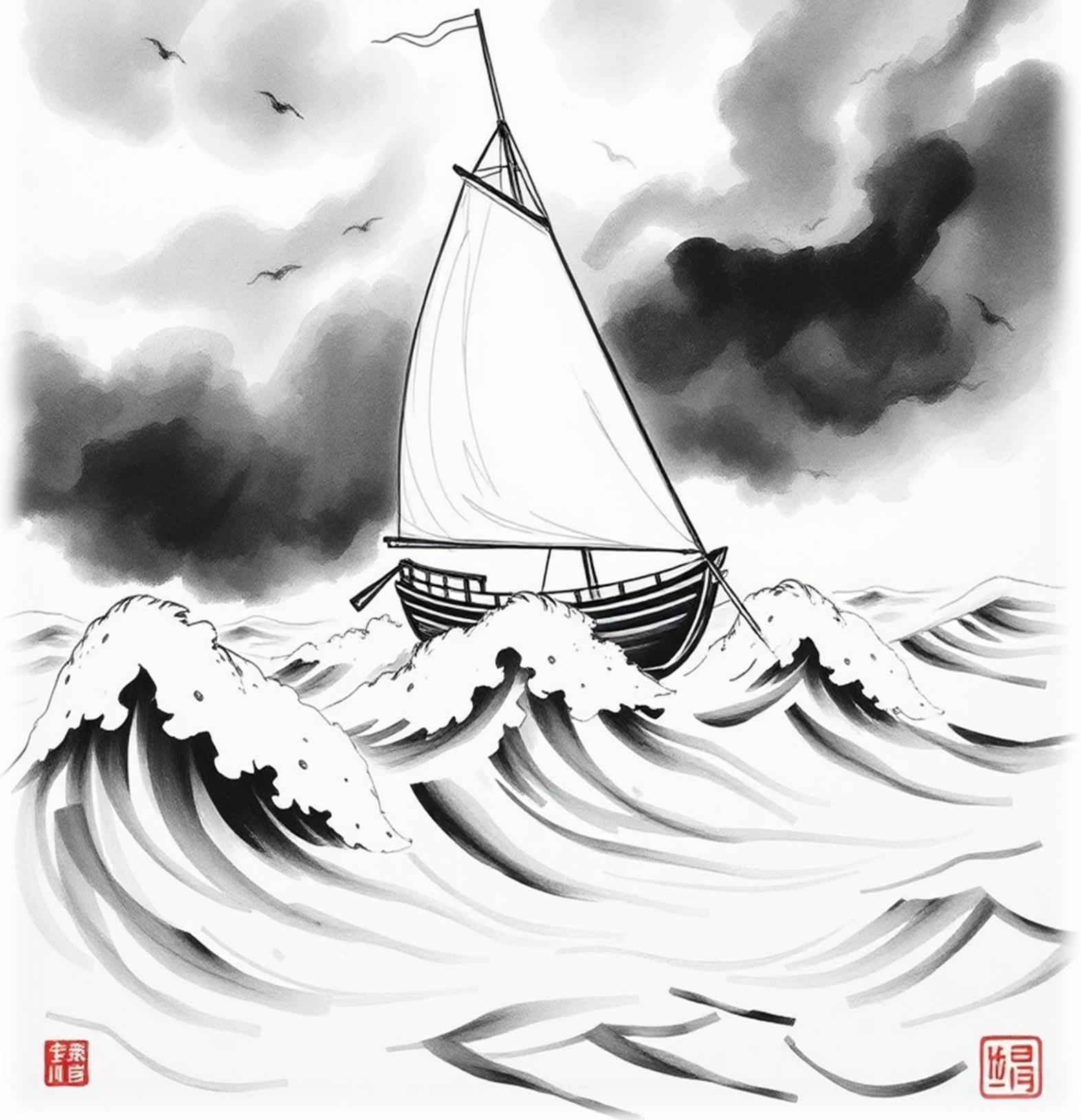
Chiêu này của Radie, chính là "công tâm là thượng sách" trong binh pháp Trung Quốc cổ đại. Câu nói đầu tiên của ông ta đã khéo léo ca ngợi đối phương, và khơi dậy hứng thú muốn nghe tiếp của đối phương; tiếp theo, ông ta giới thiệu về bản thân, để xóa bỏ sự cảnh giác và kháng cự của đối phương, kéo gần khoảng cách giữa hai bên; cuối cùng, ông ta dùng bức ảnh của Gandhi để "chinh phục" hoàn toàn đối phương, tạo

ra sự đồng cảm về mặt tình cảm, mà khi sự đồng cảm này xuất hiện, cũng chính là thời cơ để "chốt đơn". Có thể nói: thương vụ lần này của Radie, là ví dụ điển hình của việc "bán hàng bằng tình cảm".

Trong việc "làm ân tình", nhất định phải "thoáng", ân tình nào đã quyết định "làm", thì nhất định phải "làm cho đến nơi đến chốn". Ân tình "đến nơi đến chốn" mới có "sức mạnh", mới có thể giúp bạn "làm được việc".

Bí kíp mưu lược:

- Giao tiếp ứng xử cần phải có tình nghĩa.
- Ân tình phải "đến nơi đến chốn" mới có "sức mạnh".



4. KHƠI GỢI SỰ ĐỒNG CẢM

Biết cách kết bạn một cách thoải mái, không gò bó, là một thủ đoạn trong cách đối nhân xử thế. Sự đồng cảm sẽ kéo gần khoảng cách giữa hai người.

Khi mới quen biết, muốn nói chuyện "có duyên", "hợp ý", "vui vẻ", hai bên phải xác định được chủ đề chung mà cả hai cùng quan tâm. Có người cho rằng, "chưa từng quen biết", "lần đầu gặp mặt", làm sao có chủ đề chung? Thực ra không phải vậy. Cùng sống trong một thời đại, một đất nước, chỉ cần biết cách tìm kiếm, không lo không có tiếng nói chung. Một giáo viên tiểu học và một thợ hồ, thoạt nhìn có vẻ không có điểm chung, nhưng, nếu người thợ hồ này là phụ huynh của một học sinh tiểu học, thì hai người có thể trao đổi ý kiến, chia sẻ quan điểm về cách giáo dục con cái; nếu giáo viên tiểu học này đang muốn xây nhà hoặc sửa nhà, thì hai người có thể trao đổi thông tin, bàn bạc về cách mua vật liệu xây dựng, lựa chọn phương án thi công. Chỉ cần hai bên "chú ý", "thăm dò", sẽ không khó để phát hiện ra rằng hai bên có chung quan điểm về một vấn đề nào đó, có chung sở thích ở một khía cạnh nào đó. Có những người khi gặp người mới quen, cảm thấy "gượng gạo", "khó xử", chỉ là vì họ chưa tìm ra được chủ đề chung mà thôi.

Chúng ta hãy thử tưởng tượng, bạn đang ngồi trên tàu hỏa, đã ngồi rất lâu rồi, mà phía trước vẫn còn một chặng đường dài. Bạn muốn nói chuyện với người khác, nhưng lại không biết mở lời như thế nào, lúc này, bạn phải cố gắng khiến cho câu chuyện của mình trở nên thú vị.

Ngồi bên cạnh bạn là một người rất thú vị, bạn rất muốn trò chuyện với anh ta để giải khuây, liền bắt chuyện: *"Xin lỗi, làm phiền anh một chút, anh có diêm không?".*

Nhưng anh ta không nói gì, chỉ gật đầu, lấy một hộp diêm từ trong túi ra đưa cho bạn. Bạn châm một điếu thuốc, lúc trả hộp diêm cho anh ta, nói: *"Cảm ơn anh",* anh ta lại gật đầu, rồi cất hộp diêm vào túi.

Bạn tiếp tục nói: *"Thật là một chuyến đi dài và nhàm chán, anh có cảm thấy như vậy không?". "Ừ, rất nhàm chán",* anh ta đồng tình, giọng điệu có phần "khó chịu".

"Nếu ngắm nhìn những ngọn núi dọc đường, có lẽ sẽ vui hơn. Thêm một hai tháng nữa đi leo núi, chắc chắn sẽ thú vị hơn", bạn nói. *"Ừ, ừ",* anh ta "lơ đãng" đáp.

Rõ ràng là anh ta không hứng thú với chủ đề này. Lúc này, bạn không còn dũng khí để nói tiếp.

Nếu anh ta hứng thú với một chủ đề nào đó, dù anh ta có trầm lặng đến đâu, cũng sẽ "phát biểu" vài câu. Vì vậy, sau khi suy nghĩ trong "khoảng lặng" của cuộc trò chuyện, bạn lại "bắt đầu".

"Bài hát vừa rồi trên tàu thật hay", bạn nói: *"Bắc Kinh sắp tổ chức một buổi hòa nhạc rất đặc biệt".*

Người khách ngồi bên cạnh bạn "ngồi thẳng dậy". *"Anh thấy ca sĩ đó hát như thế nào?",* anh ta hỏi. *"Hát rất hay, tôi rất thích nghe",* bạn trả lời. *"Anh thích nghe bài hát nào của anh ta*?", anh ta vội vàng hỏi.

Có thể thấy, anh ta quả thực là người yêu thích nghệ thuật, và rất hâm mộ ca sĩ đó. Lúc này, bạn có thể nói: *"Tôi rất thích bài hát "××××" do anh ta hát. Anh ta không chỉ hát hay, mà con người cũng rất tốt!".*

Người khách nghe xong, liền vui vẻ, "tuôn" ra một tràng.

Không nghi ngờ gì nữa, khi gặp người lạ, hai bên đều không tránh khỏi có tâm lý cảnh giác, thậm chí là thù địch. Trạng thái tâm lý này sẽ "trói buộc" hai bên. Trong giao tiếp ứng xử, đặc biệt là lần đầu giao tiếp, cố gắng để đối phương thoải mái, xóa bỏ rào cản tâm lý của họ, là vấn đề cần giải quyết trước tiên. "Gặp tri kỷ ngàn chén rượu cũng ít, "không hợp ý" nửa câu cũng nhiều". Lúc mới quen, nếu không thể "mở cửa trái tim" của đối phương, mọi nỗ lực đều sẽ "tan thành mây khói". Muốn phá vỡ "phòng tuyến cảnh giác" của đối phương, chỉ có cách khiến họ cảm thấy bạn là người đáng tin cậy. Vậy, làm thế nào để đối phương tin tưởng bạn, nói cách khác, làm thế nào để truyền đạt thái độ tôn trọng và tin tưởng của bạn đối với đối phương?

Thủ đoạn cơ bản là dùng thái độ đồng cảm để thấu hiểu những phiền muộn và yêu cầu của đối phương. Đây chính là "sự đồng cảm" trong tâm lý học.

Người lạ trước mặt bạn không đáng sợ, đáng sợ là bạn không thể trò chuyện với họ. Bạn chỉ cần chủ động, nhiệt tình, nói chuyện với họ, cố gắng tìm kiếm điểm chung để trò chuyện, giành được thiện cảm của đối phương, như vậy sẽ kéo gần khoảng cách giữa hai bên.

Giao tiếp giữa người với người, bắt đầu từ việc trò chuyện, trò chuyện là phương tiện hữu hiệu để kết bạn, kéo gần khoảng cách, "giao lưu" về mặt tư tưởng. Rất nhiều lúc, chính là trong những cuộc trò chuyện "vô tình", mà chúng ta tìm thấy điểm chung của hai bên, tạo ra sự đồng cảm về mặt tư tưởng và tâm lý, đạt được sự đồng thuận, từ đó nhận được sự ủng hộ của người khác.

Đối mặt với người lạ, bạn phải tìm cách để tạo ra sự "đồng cảm" về mặt tình cảm với họ, mà một khi đã có "sự đồng cảm" về mặt tình cảm, hai bên từ người lạ sẽ trở thành bạn bè.

Hai chiến sĩ cảnh sát vũ trang từ một huyện ở tỉnh Chiết Giang lên tàu, ngồi trên một chiếc ghế dài. *"Chào anh, cho hỏi anh xuống ở đâu?",* một người hỏi đối phương. *"Ga cuối, còn anh?",* đối phương hỏi lại. *"Tôi cũng vậy, anh đến Chiết Giang làm gì?",* người kia hỏi. *"Tôi đến Hàng Châu tìm bạn gái, anh là người ở đây sao?",* đối phương hỏi. *"Không, tôi đến từ nơi khác, đến đây thăm người thân",* người kia trả lời.

Sau khi "thăm dò" bằng lời nói: hai bên đều nhận ra rằng, cả hai đều rất quen thuộc với thành phố này, rất hiểu về Chiết Giang, đều là người "từ nơi khác đến", như vậy, điểm chung của họ đã trở nên rõ ràng. Hai người phát hiện ra điểm chung của nhau, liền nói chuyện rất "hợp ý", lúc xuống xe còn mời nhau đến nhà chơi.

Thông thường, khi gặp người lạ lần đầu tiên, hai bên đều sẽ cảm thấy căng thẳng và "khó xử". Nhưng chỉ cần hai bên có thể tìm thấy điểm chung, có chủ đề chung để nói chuyện, sẽ dễ dàng kéo gần khoảng cách giữa hai bên. Ví dụ như, cả hai đều là người xa quê đến nơi khác lập nghiệp, lại tốt nghiệp cùng một trường, còn quen biết chung một số người, trong quá trình nói chuyện sẽ cảm thấy rất "thân thiết". Lại ví dụ như, lúc mới gặp mặt, một bên hỏi đối phương: *"Cho hỏi anh là người ở đâu?",* hoặc là *"Anh tốt nghiệp trường nào?".* Nếu đối phương trả lời: *"Tôi là người Hàng Châu",* người kia liền nói: *"Hàng Châu à! Tôi đã đến đó rồi. Tôi nhớ sản phẩm đặc trưng nhất ở đó là...".* Như vậy, chỉ trong vài phút, hai người đã có thể trò chuyện rất "rôm rả", như thể là bạn bè lâu ngày gặp lại.

Có rất nhiều cách để tìm kiếm điểm chung, ví dụ như môi trường sống chung, nhiệm vụ công việc chung, hướng đi chung, thói quen sinh hoạt chung, v.v., chỉ cần chúng ta "có tâm" để ý, tình trạng "không có gì để nói" với người lạ sẽ không khó để phá vỡ.

Bí kíp mưu lược:

Tạo ra sự đồng cảm, có lợi cho giao tiếp ứng xử.

Tạo ra sự đồng cảm, biến người lạ thành bạn bè.



5. KHƠI DẬY ĐỘNG CƠ CAO THƯỢNG CỦA NGƯỜI KHÁC

"Mỗi người đều rất tôn trọng bản thân, đều cho rằng mình là người lương thiện, không ích kỷ. Mỗi người đều muốn làm một việc cao thượng."

Người bình thường trong hoàn cảnh bình thường, đều mong muốn người khác nhìn nhận mình là người lương thiện, không ích kỷ, đều sẵn sàng làm một việc "cao thượng". Vì vậy, nếu chúng ta muốn thay đổi người khác, nên khơi dậy động cơ cao thượng của họ.

Một công ty xe hơi có 6 khách hàng sau khi sửa chữa xong, đã từ chối thanh toán, họ cho rằng một số hạng mục tính phí không hợp lý. Vì 6 khách hàng này sau khi sửa chữa xong đều đã ký tên, cho nên công ty cho rằng mình không có gì sai. Dưới đây là các bước mà bộ phận tín dụng của công ty yêu cầu khách hàng thanh toán số tiền còn nợ:

(1) Trực tiếp đến gặp 6 khách hàng đó, và nói thẳng là đến đòi nợ.

(2) Họ nói rõ ràng, công ty hoàn toàn không sai, nói cách khác, khách hàng hoàn toàn sai.

(3) Họ tuyên bố rằng công ty hiểu về xe hơi hơn khách hàng rất nhiều.

Có lẽ cách đòi nợ như vậy trên thị trường đã không còn "thịnh hành", con người bây giờ "thông minh" hơn rất nhiều, ai cũng biết kết quả của việc làm như vậy chỉ là tranh cãi không ngừng. Cách "cứng đối cứng" này có thể khiến khách hàng "tâm phục, khẩu phục", giải quyết vấn đề một cách "dứt khoát" sao? Chắc chắn là không. Sự việc đến nước này, người quản lý bộ phận tín dụng gần như đã chuẩn bị "đấu" với khách hàng.

Tại sao trên đời này có những người sống "khó khăn", "vất vả", còn có những người lại sống "thoải mái", "dễ dàng"? Hãy xem cách tổng giám đốc của công ty xử lý việc này sau khi nắm rõ tình hình, bạn sẽ hiểu hơn.

(1) Tự mình đến gặp từng khách hàng, cũng là để đòi một khoản nợ "đã lâu", nhưng lại không hề nhắc đến chuyện đòi nợ. Tổng giám đốc giải thích rằng, ông ta chỉ đến để điều tra tình hình phục vụ khách hàng của công ty.

(2) Nói rõ rằng, trước khi nghe xong những tâm tư, suy nghĩ của khách hàng, ông ta sẽ không đưa ra bất kỳ ý kiến nào. Và nói với khách hàng rằng, phía công ty cũng không phải là "hoàn toàn không có sai sót".

(3) Nói với khách hàng rằng, ông ta đến đây chỉ là vì "quan tâm" đến xe hơi của họ, mà khách hàng chắc chắn là người hiểu rõ nhất về xe hơi của mình, cho nên về vấn đề này, trước tiên hãy nghe theo ý kiến của họ.

(4) Để khách hàng "tuôn" ra hết những suy nghĩ của mình, tổng giám đốc im lặng lắng nghe, "đồng cảm" với họ như họ mong muốn.

Cuối cùng, những khách hàng đó dường như đã "nguôi giận", tổng giám đốc yêu cầu họ suy nghĩ một cách công bằng về việc này, và nói:

"Trước tiên, tôi muốn cho anh biết, tôi cũng cảm thấy việc này xử lý không ổn, khiến anh bị làm phiền, tức giận, và gây ra nhiều bất tiện cho cuộc sống của anh, tất cả đều là do lỗi của nhân viên công ty chúng tôi, tôi xin lỗi anh. Nghe anh "trình bày", tôi cảm thấy anh là người chính trực và kiên nhẫn, chính vì lòng bao dung của anh, mà tôi mới dám nhờ anh giúp tôi một việc... Việc này, đối với anh, chắc chắn sẽ làm tốt hơn, phù hợp hơn bất kỳ ai, mà anh cũng là người hiểu rõ nhất về việc này. Đây là hóa đơn của anh, hãy xem kỹ, cứ như là anh đang kiểm tra sổ sách với tư cách là tổng giám đốc của công ty chúng tôi, xem có chỗ nào ghi sai không, tôi biết tôi có quyền sửa chữa, nhưng tôi vẫn muốn giao cho anh toàn quyền xử lý, bất kể quyết định của anh là gì".

Khách hàng có xem kỹ hóa đơn không? Có, tất nhiên là họ đã làm như vậy, và còn rất "hào hứng". Nhưng khách hàng có thực sự "chiếm được lợi ích" không? Có một khách hàng từ chối trả thêm một xu nào cho khoản tiền tranh chấp. Nhưng, 5 khách hàng còn lại đều cố gắng trả thêm, không để công ty "thiệt thòi". Điều thú vị nhất là, trong vòng hai năm, công ty lại bán thêm được 6 chiếc xe cho 6 khách hàng này.

Cuối cùng, tổng giám đốc nói: *"Nếu không có dấu hiệu nào cho thấy khách hàng có vấn đề, tốt nhất nên tin rằng họ thực sự muốn thanh toán hết số tiền còn nợ. Ngay cả những khách hàng có xu hướng gian lận, nếu bạn sẵn sàng tin rằng họ là người trung thực, chính trực, quang minh lỗi lạc, thì phần lớn họ cũng sẽ có phản ứng tốt đẹp".*

Chúng ta hãy phân tích, cùng một việc, tại sao phương pháp khác nhau lại tạo ra kết quả khác biệt? Nếu làm theo cách của bộ phận tín dụng của công ty, nếu khách hàng thanh toán số tiền còn nợ, chính là "ngầm thừa nhận" họ nên trả số tiền đó, cũng là thừa nhận mình là người "không có uy tín", chuyện như vậy tất nhiên là không ai muốn "nhượng bộ". Nhưng theo cách làm của tổng giám đốc, công ty đã phục vụ khách hàng "chu đáo" như vậy, nếu khách hàng vẫn "không chịu", chẳng phải là "vô lý", "ích kỷ" sao? Hơn nữa, số tiền vốn dĩ nên trả, bây giờ trả lại có vẻ "hào phóng", "chính trực", tại sao lại không làm? Vì vậy, muốn người khác "tâm phục, khẩu phục", bạn nên khơi dậy động cơ cao thượng của họ.

Nếu một người nổi tiếng phát hiện trên báo đăng một bức ảnh mà anh ta không muốn công khai, liền muốn viết thư cho ban biên tập để "giải thích". Nhưng không thể viết như thế này: *"Xin đừng đăng bức ảnh đó nữa, vì tôi không thích",* mà phải khơi dậy động cơ cao thượng của đối phương, có thể viết như thế này: *"Xin đừng đăng bức ảnh đó nữa, vì mẹ tôi không thích".* Ai cũng có "đạo lý" kính yêu mẹ, ai lại muốn "mang tiếng" như vậy?

Nếu bạn là người được công chúng chú ý, nhưng lại rất không thích phóng viên chụp ảnh con cái của mình, bạn có thể khơi dậy động cơ cao thượng là không ai muốn làm tổn thương trẻ em, nói với phóng viên: *"Các anh cũng là người có con, chắc chắn hiểu được cảm giác của tôi. Các anh cũng biết, quá "nổi tiếng" không tốt cho trẻ em".*

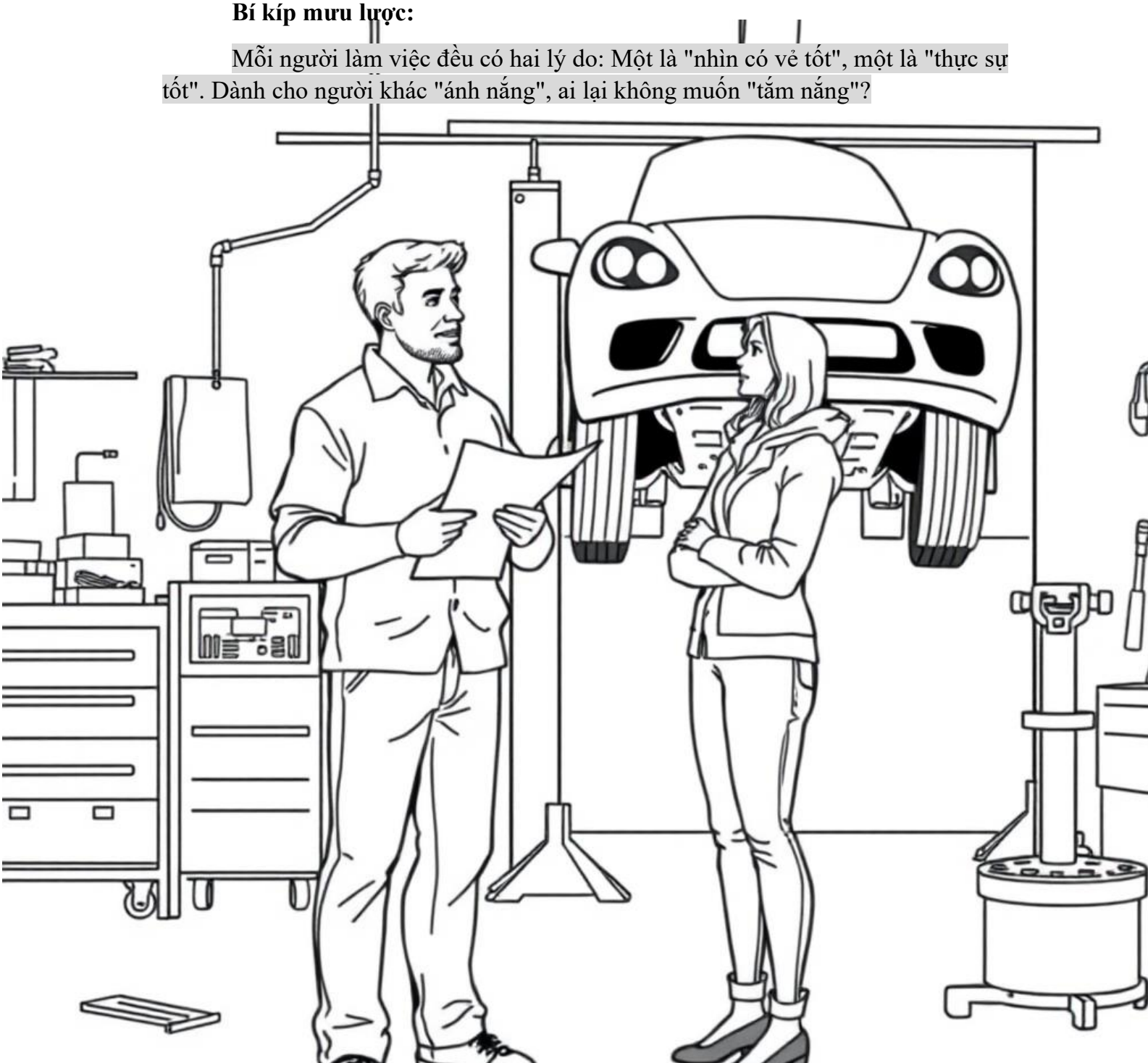
Có người có thể sẽ "nghi ngờ": "Gặp người "dễ nói chuyện" thì không có vấn đề gì, nhưng nếu gặp người "khó tính", thì cách này cũng không có tác dụng". Tất nhiên, chúng ta rất khó tìm ra một "quy luật" "phổ biến", bất cứ việc gì cũng sẽ có ngoại lệ. Nhưng nếu "vô hại", thử xem sao?

Khơi dậy động cơ cao thượng của người khác, tất nhiên cũng phải xem xét "mức độ cao thượng" đó, nhất định phải kiểm soát trong phạm vi mà việc này có thể đạt được, nếu có yếu tố "phóng đại", thì sẽ có "nghi ngờ" lừa dối.

Theo phân tích của JP Morgan, con người làm việc đều có hai lý do: Một là "nghe hay", một là "thực tế". Con người thường sẽ nghĩ đến lý do thực tế, nhưng đồng thời chúng ta cũng là "nhà lý tưởng hóa" trong tâm trí của chính mình, thích động cơ "nghe hay" hơn, thích "lý giải" động cơ hành vi của mình theo hướng "tốt đẹp". Cho nên, khi bạn đã cho người khác một động cơ cao thượng để làm việc, thì ai lại nỡ từ chối?

Bí kíp mưu lược:

Mỗi người làm việc đều có hai lý do: Một là "nhìn có vẻ tốt", một là "thực sự tốt". Dành cho người khác "ánh nắng", ai lại không muốn "tắm nắng"?



6. TRƯỚC TIÊN THUẬN THEO Ý HỌ, SAU ĐÓ KHUYÊN BẢO THAY ĐỔI

Tuyệt đối không phản đối trực tiếp ý kiến của người khác.

Thận trọng khi tranh luận trực tiếp với người khác.

Rào cản lớn nhất khi muốn thay đổi ý định ban đầu của người khác chính là "phòng tuyến tâm lý" của họ. Do đó, việc tìm cách lay chuyển phòng tuyến tâm lý của đối phương là chìa khóa để thuyết phục họ thay đổi. Vậy, làm thế nào để lay chuyển phòng tuyến tâm lý của đối phương? Ngoài việc phải giải thích rõ ràng, có nội dung phong phú, còn phải khéo léo vận dụng tình cảm, nắm vững phương pháp và kỹ năng nhất định.

Nếu ngay từ đầu đã nói: *"Được, tôi sẽ chứng minh cho anh xem."* Câu này đã sai lầm lớn, nó tương đương với việc nói: *"Tôi thông minh hơn anh. Tôi sẽ nói cho anh biết một vài điều để anh thay đổi quan điểm."*

Đó là một lời thách thức, như vậy sẽ khơi mào chiến tranh, trước khi bạn bắt đầu, đối phương đã chuẩn bị nghênh chiến rồi.

Cách đây hàng nghìn năm, vua Ai Cập Akto đã khuyên con trai mình: *"Hãy khéo léo một chút, nó có thể giúp con muốn gì được nấy."* Nếu muốn người khác đồng ý với mình, hãy tôn trọng ý kiến của họ, đừng bao giờ chỉ ra rằng họ sai.

Ngay cả trong trường hợp ôn hòa nhất, việc thay đổi ý kiến của người khác cũng không dễ dàng. Tại sao lại phải tự làm khó mình thêm nữa? Nếu bạn muốn chứng minh điều gì, đừng để bất kỳ ai nhìn thấy. Điều này đòi hỏi phải vận dụng một số thủ đoạn, khiến đối phương không nhận ra.

Ferrari là một nhân viên bán hàng của một công ty gỗ. Anh thừa nhận rằng trong nhiều năm, anh luôn thẳng thắn chỉ ra lỗi sai của những nhân viên kiểm tra gỗ khó tính. Mặc dù anh đã thắng trong cuộc tranh luận, nhưng chẳng được lợi ích gì. "Bởi vì những nhân viên kiểm tra đó," Ferrari nói: *"giống như trọng tài bóng chày, một khi đã đưa ra phán quyết, họ sẽ không bao giờ thay đổi."*

Ferrari nhận ra rằng, mặc dù anh ta thắng trong cuộc tranh luận, nhưng lại khiến công ty thiệt hại hàng nghìn đô la. Vì vậy, anh quyết định thay đổi phương pháp, không tranh luận với người khác nữa.

Một buổi sáng nọ, điện thoại trong văn phòng của Ferrari reo lên. Một khách hàng đang tức giận phàn nàn về việc một xe gỗ họ vận chuyển đến hoàn toàn không đạt tiêu chuẩn, và đã yêu cầu xe dừng bốc dỡ, yêu cầu họ lập tức cử người đến chở gỗ về.

Ferrari ngay lập tức đến nhà máy của đối phương. Trên đường đi, Ferrari luôn tìm kiếm giải pháp tốt nhất cho vấn đề. Thông thường, trong tình huống

này, Ferrari sẽ sử dụng kinh nghiệm và kiến thức làm việc của mình, trích dẫn các quy tắc phân loại gỗ để thuyết phục nhân viên kiểm tra của đối phương rằng lô gỗ đó đã vượt tiêu chuẩn. Tuy nhiên, Ferrari lại nghĩ, hãy thử áp dụng những thủ đoạn mà mình đã học được xem sao.

Khi đến nhà máy, Ferrari thấy giám đốc mua hàng và nhân viên kiểm tra đang cau có, với tư thế chuẩn bị cãi nhau. Ferrari đi đến chiếc xe tải đang bốc dỡ, yêu cầu họ tiếp tục bốc dỡ để xem tình hình thế nào. Ferrari yêu cầu nhân viên kiểm tra tiếp tục chọn ra những tấm gỗ không đạt tiêu chuẩn, xếp những tấm đạt tiêu chuẩn sang một bên.

Sau một hồi, Ferrari biết rằng, hóa ra việc kiểm tra của đối phương quá nghiêm ngặt, và họ cũng đã hiểu sai quy tắc kiểm tra. Lô gỗ đó là gỗ thông trắng, mặc dù Ferrari biết rằng nhân viên kiểm tra đó rất am hiểu về gỗ cứng, nhưng lại không đủ tiêu chuẩn và kinh nghiệm kiểm tra gỗ thông trắng. Tình cờ gỗ thông trắng lại là lĩnh vực Ferrari am hiểu nhất, nhưng Ferrari có phản đối cách nhân viên kiểm tra đánh giá chất lượng gỗ thông trắng không? Hoàn toàn không. Ferrari tiếp tục quan sát, từ từ bắt đầu hỏi lý do tại sao một số tấm gỗ không đạt tiêu chuẩn, Ferrari không hề ám chỉ rằng anh ta đã kiểm tra sai. Ferrari nhấn mạnh rằng anh ta đang hỏi để học hỏi, chỉ hy vọng lần sau khi giao hàng có thể thực sự đáp ứng yêu cầu của công ty họ. Bầu không khí căng thẳng giữa hai bên bắt đầu dịu đi. Thỉnh thoảng Ferrari cẩn thận đặt ra một vài câu hỏi, khiến đối phương cảm thấy một số tấm gỗ không đạt yêu cầu có thể đạt tiêu chuẩn, đồng thời cũng khiến đối phương cảm thấy với mức giá này thì chỉ có thể yêu cầu loại hàng này.

Dần dần, thái độ của đối phương đã thay đổi hoàn toàn. Cuối cùng, đối phương thẳng thắn thừa nhận rằng anh ta không có nhiều kinh nghiệm về gỗ thông trắng, và hỏi Ferrari về vấn đề của những tấm ván thông trắng được bốc dỡ khỏi xe.

Ferrari giải thích cho anh ta tại sao những tấm ván thông đó đều đạt tiêu chuẩn kiểm tra, và vẫn kiên quyết rằng nếu anh ta vẫn cho rằng chúng không sử dụng được thì không cần nhận. Cuối cùng, đối phương đã đến mức mỗi khi chọn ra một tấm gỗ không đạt yêu cầu, anh ta lại cảm thấy tội lỗi. Cuối cùng, đối phương nhận ra rằng lỗi sai nằm ở chỗ họ đã không nói rõ loại gỗ mà họ cần là loại tốt đến mức nào.

Kết quả cuối cùng là đối phương đã kiểm tra lại toàn bộ số gỗ đã bốc dỡ, chấp nhận tất cả, và Ferrari đã nhận được một tấm séc thanh toán đầy đủ.

Chỉ riêng trong trường hợp này, việc vận dụng một chút thủ thuật nhỏ, cùng với việc kiềm chế tối đa sự thôi thúc muốn chỉ ra lỗi sai của người khác, đã giúp công ty của Ferrari giảm thiểu một khoản tiền mặt lớn, còn mối quan hệ tốt đẹp mà Ferrari có được thì không thể đo đếm bằng tiền.

@tho_ngodao

Có thể thấy, phương pháp thực sự để giành chiến thắng không phải là tranh luận. Tranh luận là điều không nên, ngay cả những tranh luận tinh vi nhất cũng không nên. Nếu bạn luôn cãi nhau, phản bác, dù đôi khi có giành chiến thắng, bạn cũng sẽ không bao giờ có được thiện cảm của đối phương. Vì vậy, bạn phải cân nhắc xem mình muốn chiến thắng bằng lời nói: bề ngoài hay muốn có được thiện cảm của người khác.

Có rất nhiều người sau khi khen ngợi chân thành, lại thích nói thêm từ "nhưng", sau đó bắt đầu một loạt lời chỉ trích. Ví dụ, có người muốn thay đổi thái độ học tập hời hợt của con mình, rất có thể sẽ nói như thế này: *"Jack, điểm của con lần này đã tiến bộ, bố mẹ rất vui. Nhưng nếu con có thể cải thiện môn đại số thì sẽ tốt hơn nữa."* Trong ví dụ này, Jack, người ban đầu được khích lệ, sau khi nghe thấy từ "nhưng", rất có thể sẽ nghi ngờ lời khen ban đầu. Đối với cậu ấy, lời khen thường là khúc dạo đầu của lời chỉ trích. Làm như vậy không những làm giảm giá trị thực sự của lời khen mà còn không có ích gì cho thái độ học tập của Jack.

Nếu chúng ta thay đổi một vài từ, tình hình sẽ khác đi rất nhiều. Chúng ta có thể nói như thế này: *"Jack, điểm của con lần này đã tiến bộ, bố mẹ rất vui. Nếu con tiếp tục cố gắng trong môn toán, lần sau nhất định sẽ đạt kết quả tốt như các môn khác."*

Như vậy, Jack chắc chắn sẽ chấp nhận lời khen này, bởi vì không có khúc cua nào ở phía sau. Vì chúng ta cũng gián tiếp nhắc nhở những điểm cần cải thiện, cậu ấy sẽ biết cách cải thiện để đáp ứng kỳ vọng của chúng ta.

Nói bóng gió về lỗi lầm của người khác sẽ ôn hòa hơn so với việc nói thẳng, và sẽ không gây ra phản cảm mạnh mẽ cho người khác.

Zhang Dong là giám đốc của một nhà máy thép. Một buổi trưa nọ, ông tình cờ đi vào nhà máy thép và thấy một vài công nhân đang hút thuốc, trong khi trên tường phía trên đầu họ có treo một tấm biển "Cấm hút thuốc". Zhang Dong không chỉ vào tấm biển đó và nói với những công nhân: *"Các anh có biết chữ không?"* Không, không, Zhang Dong sẽ không bao giờ làm như vậy.

Ông ấy đi đến trước mặt những công nhân, lấy ra bao thuốc, đưa cho mỗi người một điếu, và nói: *"Này các anh em, đừng cảm ơn tôi vì đã cho các anh thuốc lá, nếu các anh ra ngoài hút thuốc thì tôi còn vui hơn nữa."*

Những công nhân đó đã biết mình sai, nhưng họ khâm phục Zhang Dong, ông ấy không hề trách mắng họ, mà còn tặng mỗi người một điếu thuốc, khiến họ cảm thấy được tôn trọng. Một người như vậy, làm sao bạn có thể không thích?

Ngay cả khi cấp dưới phạm lỗi, bạn bắt buộc phải phê bình anh/cô ấy, khi phê bình cũng phải nói có lý có cứ. Tuyệt đối không được nói lời cay nghiệt, mỉa mai, châm biếm, sỉ nhục nhân phẩm. Đồng thời phải kết hợp tình và lý, tình cảm chân thành, chú ý gần gũi với họ, nhiệt tình giúp đỡ họ tiến bộ thì mới có thể đạt được hiệu quả tốt.

Khi muốn khuyên can một việc gì đó, nhất định phải tránh phê bình trực diện. Phê bình trực diện người khác sẽ làm tổn thương lòng tự trọng của họ. Nếu bạn nói

bóng gió, đối phương biết bạn có ý tốt, họ không những sẽ chấp nhận mà còn biết ơn bạn.

Vì vậy, muốn thay đổi ý muốn của người khác, nhất định phải thuận theo ý họ trước.

Bí kíp mưu lược:

Bí quyết duy nhất để "thắng" trong một cuộc tranh luận là "tránh" tranh luận.

Một giọt mật có thể "bắt" được nhiều ruồi hơn một gallon mật.

"Nhân ái", "thân thiện" và "khen ngợi" dễ dàng thay đổi "trái tim" của người khác hơn bất kỳ "bạo lực" nào.

@bo_ngodao

7. KHEN NGỢI VÀ TÁN DƯƠNG NGƯỜI KHÁC

Khen ngợi nhiều hơn, để "giành được" thiện cảm của người khác. Lời khen có lợi cho việc giải quyết vấn đề.

Từ lâu, chúng ta có một định kiến, đó là gán cho những người giỏi nói lời khen là "kẻ nịnh hót", như thể nhân cách của họ thấp kém. Thực ra, đây là một sự hiểu lầm về các mối quan hệ giữa người với người.

Nhà tâm lý học vĩ đại Shelley nói: *"Chúng ta rất mong muốn được người khác khen ngợi, đồng thời, chúng ta cũng rất sợ bị người khác chỉ trách."* Nếu quan sát kỹ, bạn sẽ thấy, những người xung quanh ít nhiều đều nói lời khen ngợi người khác, chỉ là cách thức khác nhau mà thôi. Trong bối cảnh các mối quan hệ giữa người với người ngày càng phức tạp như hiện nay, việc nói nhiều lời khen không những không phải là điều xấu mà còn là điều tốt.

Trong giao tiếp hiện đại, một vài lời khen đúng mực là điều không thể thiếu để thành công trong cuộc sống. Một người luôn muốn hiểu khách quan về bản thân, đồng thời muốn được người khác công nhận. Nếu được người khác khen ngợi, họ thường sẽ có cảm giác thành tựu, và cũng thường có thiện cảm với người khen mình.

Eastman là người sáng lập công ty Kodak nổi tiếng của Mỹ. Ông đã quyên góp một khoản tiền khổng lồ để xây dựng một nhà hát, một đài tưởng niệm và một rạp chiếu phim ở Rochester. Để cung cấp ghế ngồi cho các công trình này, nhiều nhà sản xuất đã cạnh tranh gay gắt. Tuy nhiên, những thương nhân đến gặp Eastman đều ra về trong thất vọng, tay trắng ra về.

Chính trong hoàn cảnh đó, giám đốc của "Công ty Ghế Ngồi Ưu Mỹ", Adamson, đã đến gặp Eastman với hy vọng có được hợp đồng trị giá 90.000 đô la này.

Sau khi được dẫn vào văn phòng của Eastman, Adamson thấy Eastman đang vùi đầu vào một đống tài liệu trên bàn, nên lặng lẽ đứng đó quan sát kỹ văn phòng.

Một lúc sau, Eastman ngẩng đầu lên, nhìn thấy Adamson, liền hỏi: *"Ngài có việc gì?"*

Lúc này, Adamson không nói về công việc làm ăn, mà nói: *"Ông Eastman, trong khi chờ ông, tôi đã quan sát kỹ văn phòng này của ông. Tôi làm nghề mộc nội thất đã lâu, nhưng chưa bao giờ thấy văn phòng nào được trang trí tinh tế như vậy."*

Eastman trả lời: *"Ồ! Ông nhắc tôi mới nhớ. Văn phòng này do tôi tự thiết kế, lúc mới xây xong, tôi rất thích. Nhưng sau đó bận quá, mấy tuần liền không có dịp thưởng thức kỹ càng căn phòng này."*

Adamson bước đến bên tường, dùng tay lau lên tấm gỗ, nói: *"Tôi nghĩ đây là gỗ sồi Anh, phải không? Gỗ sồi Ý không có vân như thế này."*

"Đúng vậy." Eastman vui vẻ đứng dậy trả lời: *"Đó là gỗ sồi nhập khẩu từ Anh, một người bạn chuyên nghiên cứu trang trí nội thất của tôi đã đặc biệt đến Anh đặt hàng cho tôi."*

Eastman tâm trạng rất tốt, liền dẫn Adamson đi tham quan văn phòng một cách tỉ mỉ, giới thiệu từng món đồ trang trí trong văn phòng cho Adamson, từ chất liệu gỗ đến tỷ lệ, từ tỷ lệ đến màu sắc, từ tay nghề đến giá cả, rồi lại kể chi tiết quá trình thiết kế của mình. Lúc này, Adamson mỉm cười lắng nghe, rất thích thú.

Cho đến khi Adamson chào tạm biệt, cả hai đều chưa hề nói đến chuyện làm ăn. Cuối cùng, Adamson không chỉ nhận được đơn đặt hàng lớn mà còn kết bạn suốt đời với Eastman. Tại sao Eastman lại giao thương vụ lớn này cho Adamson? Điều này hoàn toàn liên quan đến cách xử lý của Adamson. Nếu ông ấy vừa vào văn phòng đã nói về công việc, rất có thể sẽ bị đuổi ra ngoài.

Bí quyết thành công của Adamson là gì? Nói ra thì rất đơn giản, đó là ông ấy hiểu rõ đối tượng trò chuyện. Ông ấy bắt đầu từ kinh nghiệm của Eastman, khen ngợi những thành tựu mà ông ấy đạt được, khiến lòng tự trọng của Eastman được thỏa mãn tột độ, coi ông ấy như tri kỷ, thương vụ này tất nhiên phải thuộc về Adamson.

Trong xã hội này, nói lời khen là kỹ năng cần thiết trong giao tiếp với mọi người. Lời khen nói đúng mực sẽ khiến bạn trở nên quyến rũ hơn!

Tất nhiên, khen ngợi người khác cũng cần có kỹ năng, bởi vì mỗi người một khác, không ai thích những lời khen sáo rỗng. Điều kiện tiên quyết để khen ngợi người khác là phải có tấm lòng chân thành và thái độ nghiêm túc. Lời nói phản ánh tâm lý của một người, vì vậy thái độ nói năng vô tâm hoặc thiếu thận trọng rất dễ bị đối phương nhận ra và gây ra cảm giác khó chịu. Hơn nữa, khi khen ngợi người khác, không nên nói những lời khác xa sự thật. Ví dụ, khi bạn nhìn thấy một đứa trẻ chảy nước mũi và có vẻ mặt đờ đẫn, bạn nói với mẹ của đứa trẻ: *"Con của chị trông có vẻ rất thông minh!"* Cảm giác của đối phương sẽ như thế nào! Lời khen lẽ ra tốt đẹp lại

trở thành sự mỉa mai lớn, đạt được hiệu quả ngược lại. Nếu bạn nói: *"Ồ! Con của chị trông có vẻ rất khỏe mạnh."* Có phải tốt hơn nhiều không!

Vì vậy, khi khen ngợi người khác phải chân thành, như vậy, lời khen của bạn sẽ có tác dụng vượt trội hơn so với lời khen thông thường, trở thành lời khen thực sự, đối phương nghe thấy, cảm nhận tự nhiên sẽ khác với lời khen thông thường.

Dù sao đi chăng nữa, trong lòng mỗi người luôn thích nghe lời khen của người khác. Khi một người nghe thấy lời khen của người khác, trong lòng luôn rất vui vẻ, trên mặt nở nụ cười, miệng liên tục nói *"Đâu có, tôi không tốt đến thế", "Anh/Chị thật khéo nói".* Ngay cả sau khi bình tĩnh suy nghĩ lại, biết rõ đối phương đang nói lời khen, trong lòng vẫn không khỏi tự mãn, đó là điểm yếu của con người. Nói cách khác, một người được người khác khen ngợi sẽ không bao giờ cảm thấy khó chịu, trừ khi lời khen đó quá lố.

Có một học sinh ở một trường nào đó, trong một bài luận, đã sao chép một bài văn xuôi trên tạp chí. Thật trùng hợp, giáo viên ngữ văn lại đang cầm quyển tạp chí đó. Nhiều năm kinh nghiệm giảng dạy đã khiến ông hiểu sâu sắc rằng, việc bảo vệ lòng tự trọng của học sinh cần phải khuyến khích và khen ngợi, điều này hiệu quả hơn nhiều so với việc mỉa mai và chỉ trách, bởi vì nó mang lại cho học sinh sự hướng dẫn và thúc đẩy tích cực. Vì vậy, ông không phê bình học sinh, mà gọi riêng học sinh đó vào phòng, khen ngợi bài văn xuôi viết rất hay, đồng thời giúp em phân tích bố cục và mạch văn của bài, dặn dò em phấn đấu hướng tới mục tiêu viết lách cao hơn. Kết quả là, hành động khen ngợi để giữ thể diện lần này đã để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng cậu học sinh. Cậu ấy thực sự yêu thích viết lách, nhờ sự kiên trì và chăm chỉ của mình, cuối cùng đã trở thành một nhà văn nghiệp dư nổi tiếng.

Sức mạnh của sự khen ngợi đôi khi thực sự rất đáng kinh ngạc, nó gần như đạt đến mức điểm thạch thành kim.

Thuyết phân cấp nhu cầu của Maslow cho rằng: lòng tự trọng và sự tự khẳng định là nhu cầu ở cấp độ cao hơn của con người, nó thường biểu hiện ở cảm giác vinh dự và thành tựu. Mà việc đạt được vinh dự và thành tựu còn cần được xã hội công nhận. Tác dụng của lời khen là trao tặng cảm giác vinh dự và thành tựu mà người khác cần vào tay họ. Khi hành động của đối phương được bạn khen ngợi chân thành, họ nhìn thấy sự công nhận và khẳng định của người khác đối với nỗ lực của mình, từ đó khiến mong muốn được người khác khen ngợi của họ được thỏa mãn khi cảm giác vinh dự và thành tựu ập đến, đồng thời được củng cố và khích lệ về mặt tâm lý. Họ có thể dưỡng sức, phát huy tính chủ động của bản thân mạnh mẽ hơn, hướng tới mục tiêu của mình mà phấn đấu.

Trong cuộc sống của chúng ta, một người giỏi phát hiện ra điểm mạnh của người khác, giỏi khen ngợi ưu điểm của người khác, tuyệt đối không phải là cho đi và cống hiến một chiều, đồng thời người đó cũng sẽ nhận được rất nhiều. Không biết bạn có trải nghiệm này không, khen ngợi người khác thường cũng là tự khích lệ bản thân. Tinh thần của người khác sẽ lây nhiễm sang chúng ta, tấm gương của người khác sẽ dẫn dắt chúng ta, người ta làm được, tại sao chúng ta lại không thể?

Bí kíp mưu lược:

Khen ngợi và tán dương, có thể "thỏa mãn" "cảm giác vinh dự" của con người, khiến người ta "nhớ mãi không quên".

8. KHIẾN NGƯỜI KHÁC CẢM THẤY MÌNH QUAN TRỌNG

Mỗi người đều muốn trở thành "nhân vật quan trọng".

Một nguyên tắc quan trọng trong cách đối nhân xử thế là khiến người khác cảm thấy mình quan trọng.

Mọi người đều mong muốn mình là người quan trọng. Thực tế, mọi người sẵn sàng làm mọi việc, dù tốt hay xấu, miễn là có được cảm giác mình quan trọng.

Công ty điện thoại New York từng thực hiện một cuộc khảo sát về các cuộc hội thoại điện thoại, xem từ nào được sử dụng nhiều nhất trong cuộc sống thực. Trong 500 cuộc hội thoại, từ "tôi" được sử dụng khoảng 3950 lần. Điều này cho thấy, dù bạn là ai, dù hoàn cảnh thực tế của bạn ra sao, trong thâm tâm bạn vẫn rất coi trọng bản thân.

Nhà triết học uyên bác người Mỹ Lewis Dewey nói: *"Động lực sâu xa nhất trong bản chất con người là mong muốn được coi trọng."* Mỗi người đến với thế giới đều khao khát được coi trọng, được quan tâm, được khẳng định. Khi bạn đáp ứng được yêu cầu của họ, họ sẽ bộc lộ niềm đam mê to lớn đối với khía cạnh mà bạn coi trọng và trở thành bạn tốt của bạn.

Khi Roosevelt làm thống đốc bang New York, ông đã đạt được một thành tích đặc biệt... ông đã hòa hợp rất tốt với các nhân vật quan trọng trong đảng, khiến họ đồng ý với những đề xuất mà trước đây họ phản đối. Chúng ta hãy xem ông đã làm như thế nào...

Khi có một vị trí quan trọng cần bổ sung, ông đã yêu cầu những người quan trọng trong đảng đề cử. Roosevelt nói: *"Ban đầu, họ đề cử những người không được lòng trong đảng. Tôi nói với họ rằng, nếu muốn chính trị có kết quả tốt đẹp, người mà các ông đề cử không phù hợp, đồng thời cũng sẽ bị công chúng phản đối.*

Sau đó, họ lại đề cử một người khác, mặc dù người này dường như không có gì đáng chê trách, nhưng cũng không có ưu điểm nào đáng ngưỡng mộ. Tôi nói với họ rằng, bổ nhiệm một người như vậy sẽ phụ lòng mong đợi của công chúng, vì vậy hãy đề cử một người phù hợp hơn với vị trí này.

Người mà họ đề cử lần thứ ba dường như đã gần đạt yêu cầu, nhưng vẫn chưa hoàn toàn lý tưởng.

Vì vậy, tôi bày tỏ lòng biết ơn với họ và đề nghị họ thử lại một lần nữa. Lần thứ tư, người mà họ đề cử chính là người tôi cần, và sau khi bày tỏ lòng

biết ơn sự hỗ trợ của họ, tôi đã bổ nhiệm người này. Hơn nữa, tôi còn để họ được mang danh nghĩa đã bổ nhiệm người này... Nhân cơ hội này, tôi nói với họ rằng tôi đã làm những điều khiến họ hài lòng, bây giờ đến lượt họ làm theo ý kiến của tôi, làm một vài việc.

Tôi tin rằng những người đứng đầu đảng phái cũng sẵn lòng làm như vậy, bởi vì họ đã đồng ý với những cải cách quan trọng của chính phủ, chẳng hạn như luật thuế bầu cử và dự luật công vụ thành phố."

Hãy nhớ rằng, Roosevelt luôn rất cẩn thận trong việc xin ý kiến của người khác và thể hiện sự tôn trọng đối với những đề xuất của họ... Khi Roosevelt bổ nhiệm các chức vụ quan trọng, ông đã khiến những người đứng đầu đảng phái thực sự cảm thấy rằng đây là người mà họ đã chọn, đây là ý kiến của họ.

Trong cuộc sống thực, một số người gặp phải rào cản trong giao tiếp là do họ không hiểu hoặc quên mất một nguyên tắc quan trọng - khiến người khác cảm thấy mình quan trọng. Họ thích thể hiện bản thân, thích phóng đại, khoe khoang về mình. Một khi mọi việc thành công, điều đầu tiên họ thể hiện là công lao của mình lớn đến mức nào, đã đóng góp bao nhiêu. Làm như vậy thực chất là đang nói với người khác: "Các bạn thực sự không quan trọng." Vô hình chung, họ đã làm tổn thương người khác, và cuối cùng tất nhiên cũng không có lợi cho bản thân.

Trong lịch sử Hoa Kỳ có một vị tổng thống rất vĩ đại, ông là con trai của một người thợ đóng giày - Lincoln. Khoảnh khắc ông đắc cử tổng thống, toàn bộ các thượng nghị sĩ đều cảm thấy rất xấu hổ. Bởi vì hầu hết các thượng nghị sĩ Hoa Kỳ đều xuất thân từ các gia đình danh giá, tự cho mình là thượng lưu, ưu việt, họ chưa bao giờ ngờ rằng tổng thống mà họ phải đối mặt lại là con trai của một người thợ đóng giày tầm thường.

Tuy nhiên, Lincoln đã vươn lên từ sức cạnh tranh mạnh mẽ, giành được sự tin tưởng của đông đảo nhân dân. Điều này, ngoài tài năng xuất chúng của ông, còn không thể tách rời ý thức bình dân của ông, xuất thân từ dân thường, đi theo con đường của dân thường, hòa mình vào quảng đại quần chúng nhân dân.

Khi Lincoln đứng trên bục diễn thuyết, có người hỏi ông có bao nhiêu tài sản. Câu trả lời mà mọi người mong đợi tất nhiên là bao nhiêu đô la, bao nhiêu mẫu đất, nhưng Lincoln lại bẻ ngón tay trả lời như sau: *"Tôi có một người vợ và một người con trai, cả hai đều là vô giá. Ngoài ra, tôi thuê ba văn phòng, bên trong có một cái bàn, ba cái ghế, góc tường có một giá sách lớn, những cuốn sách trên giá đều đáng đọc. Bản thân tôi cao và gầy, khuôn mặt dài, không béo. Tôi thực sự không có gì để dựa vào, tài sản duy nhất mà tôi có thể dựa vào chính là các bạn!"*

"Tài sản duy nhất mà tôi có thể dựa vào chính là các bạn", đó chính là phương tiện hữu hiệu nhất để Lincoln chiếm được lòng dân.

Hành vi của con người có một quy luật cực kỳ quan trọng, quy luật này là luôn luôn khiến người khác cảm thấy mình quan trọng. Nếu chúng ta tuân theo quy luật này, có lẽ sẽ không gặp phải rắc rối nào, và có thể có được nhiều tình bạn và niềm vui vĩnh cửu. Tuy nhiên, nếu chúng ta phá vỡ quy luật này, chắc chắn sẽ gặp rắc rối.

Có một câu chuyện cười như sau.

Có một người mời bốn đồng nghiệp đến nhà ăn cơm, anh ta rất chân thành, bày ra một bàn tiệc lớn. Ba đồng nghiệp đã đến đúng hẹn, chỉ còn một người vẫn chưa thấy đâu, chủ nhà đứng ở cửa lo lắng, xoa tay dậm chân. Một đồng nghiệp chạy ra từ trong nhà an ủi anh ta đừng lo lắng. Ai ngờ anh chàng này buột miệng nói: *"Người nên đến thì không đến."* Người đồng nghiệp đang khuyên anh ta nghe vậy, trong lòng nghĩ *"Nói như vậy, chẳng phải tôi là người không nên đến sao".* "Rầm" một tiếng, anh ta đóng sầm cửa bỏ đi. Một đồng nghiệp khác trong nhà thấy vậy, vội vàng ra ngoài khuyên can. Nào ngờ anh chàng này lại buột miệng nói: *"Ôi! Người không nên đi lại đi rồi."* Người đồng nghiệp đến khuyên can nghe vậy, lập tức nổi giận, *"Người không nên đi lại đi rồi, vậy chẳng phải là người nên đi thì không đi sao? Thôi, không cần giải thích nữa, tôi đi đây."* Cuối cùng, người đồng nghiệp đang đợi trong nhà vội vàng ra ngoài giúp chủ nhà giữ khách. Đáng tiếc là anh chàng này ăn nói thật sự không khéo, lại buột miệng nói: *"Tôi căn bản không nói với họ."* Vị khách cuối cùng nghe vậy, *"Ồ, anh không nói với họ, vậy chẳng phải là nói với tôi sao? Thôi, tôi cũng không ở lại nữa, đi cùng nhau đi!"*

Mặc dù đây là một câu chuyện cười, nhưng nó phản ánh sâu sắc tâm lý khao khát được tôn trọng của con người. Vậy, làm thế nào để khiến mọi người cảm thấy mình quan trọng? Dưới đây là một số phương pháp:

(1) Lắng nghe họ. Điều này nghe có vẻ đơn giản, và nó thực sự đơn giản, nếu bạn nghiêm túc thực hiện. Nếu bạn giả vờ, đó là điều khó khăn nhất trên thế giới. Hãy gạt bỏ những suy nghĩ về bản thân, lắng nghe những gì họ nói với bạn.

(2) Sử dụng tên của họ càng nhiều càng tốt. Có người nói rằng âm thanh mà tai người thích nghe nhất là cách phát âm tên của chính họ. Đó là âm thanh độc nhất vô nhị thuộc về riêng họ. Nếu bạn thường xuyên sử dụng nó, điều đó có nghĩa là bạn thực sự quan tâm đến họ, điều đó sẽ khiến họ cảm thấy mình quý giá.

(3) Khi có người hỏi bạn câu hỏi, hãy dừng lại một chút rồi mới trả lời. Điều này khiến câu hỏi của họ có vẻ quan trọng, bởi vì nó có nghĩa là bạn dành thời gian để suy nghĩ về câu hỏi mà họ đặt ra.

(4) Nếu có người đang chờ gặp bạn, hãy nhất định chào hỏi họ. Đừng bao giờ phớt lờ những người đang chờ gặp bạn, hãy nhìn họ một cách ý nhị và cho họ biết rằng bạn sẽ sớm đến chỗ họ. Điều này sẽ khiến họ cảm thấy bạn rất quan tâm đến họ.

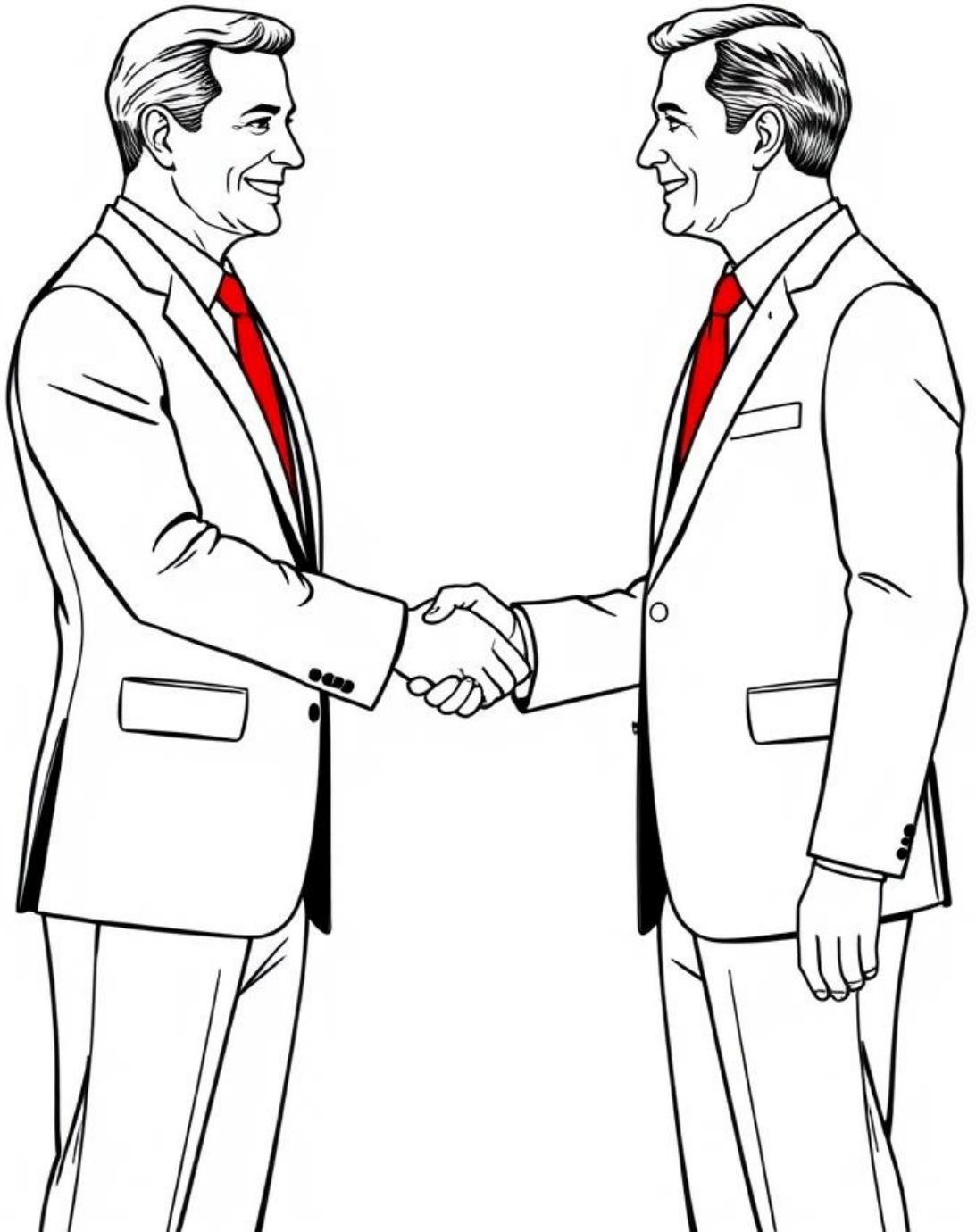
(5) Khen ngợi và công nhận thành tích của họ. Không cần phải là thành tích lớn, thành tích nhỏ cũng được. Bạn có thể nói: "Hôm nọ tôi đi ngang qua khu vườn nhà bạn, hoa cỏ bạn trồng thật đẹp." Câu nói này cũng rất hiệu quả. Hoặc nói: "Cà vạt của anh rất đẹp, rất hợp với bộ vest này!" Nhận thấy và nói ra những điểm độc đáo của người khác có thể khiến họ cảm thấy mình khác biệt.

(6) Quan tâm đến mọi người trong nhóm. Hãy nhớ rằng, bất kỳ nhóm nào thực sự được tạo thành từ những cá nhân cần được công nhận và đánh giá cao. Khi bạn nói chuyện với một nhóm, hãy nhìn vào từng người, nói chuyện với họ, cho họ biết rằng bạn thấy họ quan trọng.

Bí kíp mưu lược:

Bạn muốn người khác đối xử với bạn như thế nào, thì trước tiên hãy đối xử với họ như vậy.

Bạn càng khiến người khác cảm thấy mình quan trọng và đặc biệt, họ sẽ càng ủng hộ bạn.



9. SỬ DỤNG LỜI XIN LỖI ĐỂ HÓA GIẢI MÂU THUẪN

Lời xin lỗi là "liều thuốc an thần" để "xóa bỏ" "di chứng".

Xin lỗi là tôn trọng người khác, cũng là tôn trọng bản thân, là một thủ đoạn trong cách đối nhân xử thế.

"Nhân vô thập toàn". Trong giao tiếp xã hội, tiếp xúc với đủ loại người, khó tránh khỏi những lúc đắc tội với người khác, vì vậy, ai cũng cần phải học cách xin lỗi. Lời xin lỗi chân thành không chỉ có thể hàn gắn mối quan hệ rạn nứt mà còn có thể thúc đẩy giao tiếp tâm lý giữa hai bên, tăng cường tình cảm, khiến mối quan hệ này trở nên bền chặt hơn.

Trong cuộc sống và công việc hàng ngày, khi do lỗi lầm trong lời nói và hành động của mình mà làm phiền, ảnh hưởng đến người khác, hoặc gây tổn thương tinh thần hay thiệt hại vật chất cho người khác, đều phải chủ động xin lỗi đối phương, khắc phục ảnh hưởng, để duy trì mối quan hệ hữu hảo giữa đôi bên.

Tiểu Ngô làm việc tại một công ty ở Hải Nam. Một hôm, sếp yêu cầu anh gửi báo cáo nghiên cứu khả thi của một dự án phát triển cho đồng nghiệp Trần Thành ở Nam Kinh. Tiểu Ngô không quen biết Trần Thành, sau khi gửi báo cáo, Trần Thành đã hỏi Tiểu Ngô rất nhiều câu hỏi cơ bản mà những người trong ngành cho là rất buồn cười. Lúc đó, Tiểu Ngô đã mất kiên nhẫn nói: *"Anh vẫn chưa vào nghề à?"* Kết quả là dẫn đến tranh cãi giữa hai người. Tiểu Ngô thấy Trần Thành tỏ ra am hiểu nhưng lại cãi chày cãi cối, liền không hề nhượng bộ, mỉa mai hết lời, Trần Thành tức giận dùng tiếng Anh chửi mắng Tiểu Ngô, kết quả đương nhiên là không vui vẻ.

Vài ngày sau, sếp nhắc đến chuyện này, nói Trần Thành đã khiếu nại lên tổng giám đốc điều hành của tập đoàn Nam Kinh, tổng giám đốc đã bày tỏ sự không hài lòng về Tiểu Ngô trước mặt ông. Vì vậy, sếp đã dặn Tiểu Ngô vừa phải nắm bắt tốt công việc, vừa phải kịp thời xin lỗi Trần Thành. Sếp nói năng nhẹ nhàng, thể hiện tấm lòng yêu mến nhân tài, nói Trần Thành là một quản lý của tập đoàn Nam Kinh, vừa du học trở về, bị một người trẻ tuổi như Tiểu Ngô chế giễu chắc chắn trong lòng khó mà cân bằng được, hy vọng Tiểu Ngô có thể thông cảm. Tiểu Ngô cảm thấy rất áy náy vì đã làm mất mặt sếp, mặc dù cảm thấy mình thiệt thòi, vẫn chủ động gửi một bức thư xin lỗi cho Trần Thành.

Cách khôn ngoan nhất để xóa bỏ ác cảm, tránh làm tổn thương tình cảm của người khác là khiêm tốn một chút. Khi mình có lỗi thì lập tức xin lỗi, người khác sẽ thông cảm với bạn, đó chính là hiệu quả thần kỳ của lời xin lỗi. Nếu tất cả chúng ta đều có thể vận dụng hiệu quả thần kỳ của lời xin lỗi, cuộc sống của chúng ta sẽ giảm bớt rất nhiều điều khó chịu.

Ai mà không mắc lỗi, chúng ta đều cần phải học nghệ thuật xin lỗi. Hãy tự vấn lòng mình, xem bạn có thường xuyên đưa ra những lời phán xét vô tình, nói những lời gây tổn thương cho người khác không? Hãy nghĩ lại xem, có bao nhiêu lần bạn chân

thành bày tỏ lời xin lỗi? Có hơi lo sợ không? Lý do của sự lo sợ này là do lương tâm chúng ta không trong sáng, trừ khi xin lỗi, nếu không sẽ luôn áy náy trong lòng.

Có người cho rằng xin lỗi là cúi đầu trước người khác, mất đi nhân phẩm. Cứ khăng khăng giữ lấy cái sai của mình, không chịu xin lỗi, thì còn nói gì đến nhân phẩm?

Người vô trách nhiệm sẽ không được người khác tin tưởng, không dám xin lỗi đồng nghĩa với không dám chịu trách nhiệm về hành vi của mình.

Trong một bài kiểm tra môn Ngữ văn, giáo viên đã vô tình trừ điểm một câu trả lời đúng của một học sinh. Khi nhận lại bài, học sinh đó giơ tay lên: *"Thưa thầy, thầy sai rồi, thầy phải xin lỗi em. Trong tiết Đạo đức, cô giáo đã nói như vậy."* Cả lớp im lặng, giáo viên cũng sững người. Một lát sau, người giáo viên mỉm cười nói: *"Là thầy sơ suất, xin lỗi em!"*

Sau đó, có người hỏi giáo viên: *"Lúc đó thầy có cảm thấy lúng túng không?"* Thầy lại nói: *"Học sinh có dũng khí đạo đức như vậy rất hiếm, thầy thích."*

Mặc dù xin lỗi là một chi tiết rất bình thường trong cuộc sống, nhưng trong những gì chúng ta thấy và nghe, với tư cách là giáo viên, việc thừa nhận lỗi sai của mình trước học sinh và chân thành xin lỗi không nhiều. Bởi vì, đối với giáo viên, việc xin lỗi cũng đồng nghĩa với việc "uy tín" bị giảm sút, học sinh bắt chước "bắt lỗi",… Tuy nhiên, người giáo viên đó đã làm, ông ấy đã dùng dũng khí để bảo vệ tia sáng đạo đức vừa mới nảy mầm trong tâm hồn non nớt của học sinh tiểu học.

Đôi khi chúng ta chần chừ không xin lỗi vì sợ bị từ chối, khả năng khó xử này quả thực có tồn tại, nhưng không lớn. Tha thứ cho người khác có thể loại bỏ oán hận trong lòng, mà oán hận là thứ làm tổn thương tâm hồn. Ai lại muốn liên tục chịu đựng sự dày vò của đau khổ và oán giận?

Vậy thì nên xin lỗi như thế nào? Nhìn chung có những điểm sau:

(1) Nếu bạn muốn xin lỗi ai đó, và bạn có lỗi với họ, hãy tìm cách ngay lập tức. Bạn nên viết thư, gọi điện, hoặc thể hiện bằng một cách nào đó. Một cuốn sách, một chậu cây cảnh, một hộp kẹo, hoặc bất kỳ thứ gì đủ để bày tỏ tấm lòng của bạn: *"Tôi rất buồn vì sự hiểu lầm giữa chúng ta, rất mong được làm lành, sẵn sàng chịu một phần hoặc toàn bộ trách nhiệm, và mong bạn chấp nhận chút lòng thành này cùng ba chữ có thể hóa giải thù hận thành hòa bình nhất trên đời: 'Xin lỗi'."*

(2) Nếu bạn cảm thấy khó nói lời xin lỗi, bạn có thể thay thế bằng cách khác. Sau khi cãi nhau, một bó hoa tươi có thể làm lành mọi chuyện; đặt một món quà nhỏ bên cạnh đĩa ăn hoặc dưới gối có thể thể hiện sự hối hận, cho thấy tình yêu không thay đổi; khi mọi người không nói chuyện với nhau, sự đụng chạm cũng có thể truyền tải tình cảm, đừng bao giờ đánh giá thấp sự tuyệt vời của "không nói nên lời".

(3) Trừ khi khi xin lỗi thực sự có sự hối hận, nếu không sẽ không cảm thấy nhẹ nhõm trong lòng, xin lỗi nhất định phải xuất phát từ sự chân thành.

(4) Nếu bạn cho rằng ai đó đã xúc phạm bạn, và người đó không xin lỗi, bạn nên bình tĩnh xử lý, đừng buồn bã, càng không nên tức giận. Viết một tin nhắn ngắn, hoặc nhờ một người bạn chuyển lời, giải thích lý do tại sao bạn không vui, và nói với người đó rằng bạn rất muốn loại bỏ phiền muộn này. Nếu bạn có thể giảm bớt sự khó xử khi người đó xin lỗi, họ thường sẽ bày tỏ lời xin lỗi - biết đâu họ cũng đang cảm thấy không thoải mái.

(5) Khi nên xin lỗi thì hãy xin lỗi ngay lập tức, càng trì hoãn thì càng khó mở lời, đôi khi thậm chí hối hận cũng không kịp.

(6) Xin lỗi phải đường hoàng, không cần phải khúm núm. Bạn muốn sửa chữa lỗi lầm, đó là điều đáng quý.

(7) Nếu bạn không sai, đừng nhận lỗi chỉ để êm chuyện. Cách làm thiếu bản lĩnh này không có lợi cho bất kỳ ai. Đồng thời phải phân biệt rõ ràng giữa sự hối tiếc sâu sắc và việc phải xin lỗi. Ví dụ, bạn là người quản lý, một nhân viên nào đó không đủ năng lực, phải sa thải. Bạn sẽ cảm thấy tiếc, nhưng không cần phải xin lỗi.

(8) Hãy nhớ rằng xin lỗi không phải là sự sỉ nhục, mà là biểu hiện của sự chân thành và thành khẩn. Ngay cả những người vĩ đại cũng xin lỗi. Churchill ban đầu có ấn tượng rất xấu về Truman, nhưng sau đó ông nói với Truman rằng trước đây ông đã đánh giá thấp ông ấy - câu nói này là một lời xin lỗi được đưa ra dưới hình thức khen ngợi.

Bí kíp mưu lược:

Tác dụng của hai chữ *"xin lỗi",* không gì sánh bằng.

"Xin lỗi" có thể khiến kẻ mạnh cúi đầu, khiến người tức giận nguôi giận, khiến bạn trưởng thành hơn.

10. LẤY TÌNH CẢM ĐỂ THUYẾT PHỤC, KHIẾN NGƯỜI KHÁC TÂM PHỤC, KHẨU PHỤC

Thông tình mới đạt lý.

Hiểu chi dĩ lý, động chi dĩ tình (Dùng lý lẽ để giải thích, dùng tình cảm để thuyết phục).

Một chuyên gia giao tiếp xã hội đã nói: Hiệu quả cao nhất của giao tiếp là bạn tuyệt đối không sử dụng bất kỳ biện pháp cưỡng chế nào mà vẫn khiến đối phương làm theo ý mình. Nhiều người tuy ngoài miệng giả vờ đồng ý với ý kiến của bạn, nhưng trong lòng vẫn còn sự phản kháng.

Con người chỉ cần sống thì nói năng, làm việc khó tránh khỏi mắc phải những sai lầm này hay sai lầm khác. Nhưng bản năng tâm lý của con người là không muốn thừa nhận sai lầm, bởi vì dù sao đó cũng là một chuyện không vui, sẽ tổn thương đến thể diện, mất mặt, hơn nữa còn có thể phải gánh chịu trách nhiệm nào đó do sai lầm đó gây ra. Vì vậy, muốn một người tâm phục khẩu phục thừa nhận mình sai quả thực

không phải là chuyện dễ dàng. Nhưng bất cứ việc gì xét cho cùng cũng chỉ xoay quanh hai chữ "tình" và "lý", làm thế nào để không sử dụng biện pháp cưỡng chế mà vẫn khiến đối phương sẵn sàng chấp nhận điều mà ban đầu họ không thừa nhận? Cũng phải vận dụng hai chữ "tình" và "lý". Chữ "tình" ở đây không chỉ đơn thuần là tình cảm theo nghĩa hẹp, mà còn có thể hiểu là việc vận dụng các phương pháp tác động đến cảm xúc khác nhau.

Một khách sạn lớn có vốn đầu tư nước ngoài khi mới bắt đầu kinh doanh đã xảy ra một việc nhỏ thể hiện sự khác biệt về văn hóa quản lý giữa Trung Quốc và nước ngoài, nhưng trong việc nhỏ đó lại ẩn chứa một vấn đề về tình và lý.

Một vị quản lý bộ phận người nước ngoài khi kiểm tra phòng khách sạn, thấy mọi thứ đều được dọn dẹp sạch sẽ, không có bụi bặm, giường cũng được trải rất gọn gàng. Đúng lúc ông ta hài lòng gật đầu thì lại phát hiện ra một vấn đề nghiêm trọng: Chiếc cốc trên bàn trà bị quay ngược hướng, 4 chữ liên quan đến thương hiệu khách sạn trên cốc đã không còn nhìn thấy, 4 chữ đó chính là "Khách sạn XX". Theo quy định, 4 chữ "Khách sạn XX" trên cốc phải hướng ra cửa, để khách vừa vào cửa đã nhìn thấy, nhằm truyền tải hình ảnh thương hiệu của khách sạn. Vị quản lý người nước ngoài rất tức giận, trước mặt mọi người đã khiển trách nhân viên phục vụ, nói cô ta thiếu trách nhiệm, không hiểu quy tắc.

Nhân viên phục vụ là một cô gái 18 tuổi, mới đi làm chưa lâu, không chịu nổi việc bị khiển trách trước mặt mọi người, liền cãi lại với vị quản lý…

Vị quản lý người nước ngoài bị cãi lại cũng rất khó chịu, ông ta tìm đến quản lý người Trung Quốc để trao đổi ý kiến. Vị quản lý người Trung Quốc chân thành nói: trong chế độ xã hội của Trung Quốc, quan hệ giữa cấp trên và cấp dưới là bình đẳng, chỉ có đối xử với nhân viên bằng tình yêu thương, "tuần tuần thiện dụ" (dẫn dắt từng bước, dạy bảo tận tình), nhân viên mới có thể tiếp thu sự phê bình và giáo dục của bạn.

Vị quản lý người nước ngoài chợt hiểu ra: Thì ra trong phương pháp quản lý và tư tưởng quan niệm, giữa phương Đông và phương Tây có sự khác biệt. Vì không hiểu tình hình thực tế của đất nước, chỉ nhìn sự việc bề ngoài, trong lúc nóng giận đã không chú ý đến cách thức và phương pháp làm việc. Ngày hôm sau, vị quản lý người nước ngoài đã xin lỗi nhân viên phục vụ đó, ông ta nói: *"Hôm qua tôi đã lớn tiếng khiển trách cô trước mặt mọi người, làm tổn thương lòng tự trọng của cô, đó là lỗi của tôi. Tuy nhiên, cách đặt cốc là sai, điểm này tôi vẫn kiên trì."* Nhân viên phục vụ đó hơi ngạc nhiên, họ nhìn nhau cười, "ân oán" ngày hôm qua coi như xóa bỏ.

Có câu nói rất hay: *"Bạn có thể phê bình, nhưng đừng khinh miệt".* Quy chế quản lý của khách sạn phải được tuân thủ, nhưng đồng thời với việc quản lý nghiêm

ngặt, việc quan tâm đến con người, thấu hiểu con người, tôn trọng con người cũng là điều không thể thiếu. Vừa phải tăng cường giáo dục tư tưởng, vừa phải kiên nhẫn thuyết phục, giảng giải rõ ràng đạo lý, như vậy mới có thể khơi dậy tính tích cực của nhân viên. Thái độ sau này của vị quản lý người nước ngoài đã khiến nhân viên phục vụ đó cảm động, chỉ trong vài phút ngắn ngủi, ông ta đã lấy lại được sự kính trọng của cấp dưới. Từ đó về sau, nhân viên phục vụ này đặc biệt chú ý đến những chi tiết như vậy, trong sự cẩn thận lại có thêm một sự tự giác.

Trong quản lý hay trong cuộc sống, đạo lý đều như nhau: Chỉ có xử lý công việc bằng tình cảm xen lẫn lý lẽ thì mới khiến người ta tâm phục khẩu phục.

Trong quản lý doanh nghiệp, việc xử lý mối quan hệ giữa lãnh đạo và cấp dưới là rất quan trọng. Có một số kiểu người rất khó nói lý lẽ, vậy nên ứng phó như thế nào?

Có những người có năng lực nhất định trong một số lĩnh vực, liền kiêu ngạo, tự cao tự đại, coi thường người khác. Họ thường tự cho mình là đúng, không nghe lời người khác. Nhưng những kẻ kiêu ngạo không phải việc gì cũng giỏi, việc gì cũng thông, tốt nhất là nên sắp xếp cho họ làm một vài công việc tương đối khó khăn và xa lạ trong hoàn cảnh riêng tư, đồng thời yêu cầu hoàn thành nhiệm vụ trong thời gian giới hạn. Muốn hoàn thành những nhiệm vụ này thì phải nỗ lực rất nhiều, cho dù có thể miễn cưỡng hoàn thành nhiệm vụ, họ cũng sẽ cảm thấy làm tốt một công việc mà mình không quen thuộc là vô cùng khó khăn, từ đó nhận thức được thiếu sót của bản thân, hết kiêu ngạo. Hơn nữa, người kiêu ngạo cũng thường vì bất cẩn mà làm hỏng việc. Lúc này, bạn phải dũng cảm đứng ra giải vây cho họ, sau này họ sẽ không còn kiêu căng ngạo mạn trước mặt bạn nữa, thậm chí còn nghe lời bạn răm rắp.

Ngoài ra còn có những người thích cãi lý, phần lớn họ không có thực lực thực sự, nhưng lại thường nói những lý lẽ sai trái. Bạn tuyệt đối đừng tranh luận nhiều với họ, bởi vì làm như vậy là vô ích, thay vì tranh luận với họ, chi bằng coi đó như gió thoảng qua tai, như vậy sẽ rõ ràng và đỡ mất công hơn. Đối với những người thích cãi lý, bạn không thể chỉ dùng lý lẽ để áp đảo suy nghĩ của họ, mà phải đẩy họ ra tiền tuyến, để họ tự mình trải nghiệm sự khắc nghiệt của thực tế. Khi cần thiết còn có thể phân công một đồng nghiệp chăm chỉ để giám sát, theo dõi và làm gương cho họ.

Còn những người hay so đo tính toán, họ thường chê việc nhiều khi phân chia công việc, lại chê ít khi phân chia phúc lợi. Đối với những người như vậy, phải tránh để họ có cơ hội bộc lộ tính xấu. Phân chia công việc và lợi ích theo quy định, giám sát đầy đủ, công khai quá trình thực hiện là phương pháp tốt nhất. Lãnh đạo cần đáp ứng những yêu cầu chính đáng của họ, và phải từ chối những yêu cầu vô lý của họ. Đáp ứng những yêu cầu hợp lý của họ, để họ nhận thấy bạn không hề làm khó họ, những việc nên làm đều sẽ làm cho họ. Từ chối những yêu cầu vô lý của họ là sau khi nói rõ lý do, khuyên họ đừng được voi đòi tiên.

…

Xử thế được gọi là nghệ thuật, bởi vì đây là một công việc cực kỳ phức tạp, tốn nhiều công sức, nhưng lại không thể không làm. Cũng giống như một người thợ mộc

không thể chỉ đơn giản dùng búa để giải quyết mọi vấn đề, việc khiến một người chấp nhận ý kiến và suy nghĩ của bạn cũng không thể cứng nhắc.

Tất nhiên, muốn người khác chấp nhận ý kiến và suy nghĩ của bạn, trước hết những điều này của bạn phải hợp lý. Nhưng tại sao đôi khi lý lẽ đúng mà lại không nói rõ được? Chính là vì khi thể hiện "lý lẽ" này, thiếu một chút tinh tế hoặc không hiểu rõ đặc điểm tư duy của đối phương, dẫn đến không thể tạo ra sự đồng cảm về mặt tình cảm với đối phương. Đối với những người có tính cách, cảm xúc khác nhau, áp dụng phương pháp "tình" trong "lý" khác nhau, mới có thể thực sự đạt được — Lý lẽ đúng đi khắp thiên hạ.

Bí kíp mưu lược:

Trước tiên hãy xử lý tâm trạng, sau đó mới xử lý sự việc.

Khẩu phục có lẽ có thể giành được cấp dưới, tâm phục mới có thể giành được bạn bè.



11. KHIẾN ĐỐI PHƯƠNG LIÊN TỤC NÓI "VÂNG"

Khiến đối phương nói "vâng", thực ra là một thủ đoạn rất đơn giản trong cách đối nhân xử thế.

Nếu bạn muốn thuyết phục người khác, hãy nhớ khiến họ liên tục trả lời *"vâng".*

Khi trò chuyện với người khác, đừng bàn luận về những điều bạn không đồng ý trước, hãy nhấn mạnh, và liên tục nhấn mạnh những điều bạn đồng ý. Bởi vì hai bên đều đang nỗ lực hướng tới cùng một kết luận, cho nên điểm khác biệt của hai bên chỉ là phương pháp, chứ không phải mục đích.

Khiến đối phương ngay từ đầu đã nói *"vâng, vâng".* Nếu có thể, tốt nhất là đừng để đối phương có cơ hội nói *"không".*

Người biết nói chuyện thường nhận được rất nhiều câu trả lời *"vâng"* ngay từ đầu, sau đó dẫn dắt tâm lý người nghe theo hướng khẳng định. Giống như môn bóng bi-a, ban đầu bạn đánh theo một hướng, chỉ cần lệch một chút, khi quả bóng nảy lại, sẽ hoàn toàn ngược với hướng mà bạn mong đợi.

Khi một người nói *"không",* mà ý định cũng thực sự là phủ định, thì biểu hiện của họ không chỉ đơn thuần là một từ. Toàn bộ cơ thể của họ - nội tiết, thần kinh, cơ bắp - đều tập trung thành một trạng thái phản kháng, thường có thể nhìn thấy cơ thể co lại hoặc chuẩn bị co lại. Tóm lại, toàn bộ hệ thống thần kinh và cơ bắp hình thành trạng thái phản kháng, không chấp nhận. Ngược lại, khi một người nói *"vâng",* sẽ không có hiện tượng co lại, cơ thể sẽ thể hiện thái độ tiến lên, chấp nhận và cởi mở. Vì vậy, lúc đầu, chúng ta càng tạo ra nhiều tình huống *"vâng, vâng",* càng dễ khiến đối phương chú ý đến mục tiêu cuối cùng của chúng ta.

Phản ứng *"vâng"* này là một thủ đoạn rất đơn giản trong cách đối nhân xử thế, nhưng lại bị mọi người bỏ qua! Thông thường, phản ứng *"không"* là trở ngại khó vượt qua nhất. Sau khi đối phương nói *"không",* lòng tự trọng bẩm sinh của họ sẽ buộc họ tiếp tục kiên trì. Dù sau đó, họ có thể phát hiện câu trả lời này cần phải suy nghĩ lại. Nhưng, lòng tự trọng của họ để ở đâu? Một khi đã nói *"không",* họ sẽ cảm thấy rất khó để thay đổi. Cho nên, làm thế nào để đối phương ngay từ đầu đã phản ứng theo hướng khẳng định, rất quan trọng đối với kết quả.

Allison là đại diện kinh doanh của công ty Westinghouse Electric, trong khu vực của ông ta, có một người mà công ty luôn muốn làm ăn cùng. Sau khi tiếp quản, Allison đã thương lượng, gọi điện thoại nhiều lần, cuối cùng cũng bán được một số động cơ cho người này. Một khi đã có khởi đầu, sau này sẽ dễ dàng hơn. Sau đó, Allison hăng hái đến thăm đối phương một lần nữa.

Người tiếp đón Allison là Tổng kỹ sư của đối phương, vị Tổng kỹ sư này thông báo cho Allison một tin tức đáng kinh ngạc: *"Allison, tôi không thể mua động cơ của các anh nữa".*

"Tại sao?", Allison ngạc nhiên hỏi.

"Vì động cơ của các anh quá nóng, tôi không thể đặt tay lên đó", đối phương trả lời.

Allison biết tranh luận là vô ích, lúc này, ông ta nhớ đến nguyên tắc "phản ứng *vâng".*

"Ồ, ông Smith", Allison nói: *"Tôi hoàn toàn đồng ý, nếu động cơ thực sự quá nóng, thì đừng mua nữa. Chắc chắn ở đây anh có động cơ đạt tiêu chuẩn của Công ty Thiết bị Điện phải không?".*

Tổng kỹ sư đồng ý, Allison đã nhận được câu trả lời *"vâng"* đầu tiên.

"Công ty Thiết bị Điện quy định, nhiệt độ của động cơ có thể cao hơn nhiệt độ phòng 72 độ F, phải không?", Allison hỏi.

"Đúng vậy", Tổng kỹ sư đồng ý, *"Nhưng sản phẩm của các anh vẫn quá nóng". "Nhiệt độ trong nhà máy là bao nhiêu?",* Allison hỏi.

"Khoảng 75 độ F", Tổng kỹ sư trả lời.

"Khó đấy", Allison nói: *"Nếu nhiệt độ trong nhà máy là 75 độ F, nhiệt độ động cơ là 75 cộng 72 độ F, tức là 147 độ F. Nếu anh đặt tay vào vòi nước 147 độ F, có bị bỏng không?".*

"Có", Tổng kỹ sư buộc phải thừa nhận.

"Tốt", Allison đề nghị, *"Vậy, tốt nhất là đừng đặt tay lên động cơ, phải không?".*

"Tôi nghĩ anh nói đúng", Tổng kỹ sư thừa nhận. Trong vài tháng sau đó, họ đã ký kết được hợp đồng trị giá gần 35.000 USD.

Có lẽ có người cho rằng, ngay từ đầu đã đưa ra ý kiến trái chiều, chẳng phải là thể hiện mình quan trọng và có chủ kiến sao? Nhưng thực tế không phải vậy, trong cuộc sống thực, kỹ thuật "phản ứng vâng" này rất hữu ích.

Nick muốn mở tài khoản, ông Blair đưa cho anh ta một số mẫu đơn để điền. Một số câu hỏi anh ta sẵn sàng trả lời, nhưng có một số câu hỏi anh ta từ chối trả lời.

Trước khi nghiên cứu thủ đoạn đối nhân xử thế, Blair chắc chắn sẽ nói với Nick: *"Nếu anh từ chối cung cấp những thông tin đó cho ngân hàng, chúng tôi sẽ không thể mở tài khoản cho anh".* Tất nhiên, cách dứt khoát như vậy, sẽ khiến bản thân cảm thấy thoải mái, bởi vì nó thể hiện ai là ông chủ, cũng thể hiện quy định của ngân hàng không thể bị phá vỡ. Nhưng thái độ đó, tất nhiên

không thể khiến cho người đến mở tài khoản cảm thấy được chào đón và được coi trọng.

Sáng hôm đó, Blair quyết định sử dụng một chút thông thường. Ông ta quyết định không bàn luận về những gì ngân hàng cần, mà bàn luận về những gì khách hàng cần. Quan trọng nhất là, ông ta quyết định khiến khách hàng nói "vâng, vâng" ngay từ đầu. Vì vậy, ông ta không phản đối ông Nick, mà nói: *"Những thông tin mà anh từ chối cung cấp, có lẽ không phải là tuyệt đối cần thiết".*

"Vâng, tất nhiên", Nick trả lời.

"Anh có nghĩ rằng, nói cho chúng tôi biết tên người thân gần gũi nhất của anh, là một phương pháp tốt, phòng trường hợp anh qua đời, chúng tôi có thể thực hiện ý nguyện của anh một cách chính xác và kịp thời không?", Blair hỏi.

Nick lại nói: *"Vâng".*

Tiếp theo, thái độ của anh ta dịu đi, khi anh ta phát hiện ra, ngân hàng cần những thông tin đó không phải là vì bản thân ngân hàng, mà là vì khách hàng, anh ta liền thay đổi thái độ. Trước khi rời khỏi ngân hàng, ông Nick không chỉ cung cấp cho Blair tất cả thông tin về bản thân, mà còn mở thêm một tài khoản ủy thác theo lời khuyên của Blair, chỉ định mẹ mình là người thụ hưởng, và sẵn sàng trả lời tất cả thông tin về mẹ mình.

@tho_ngodao

Hãy nhớ rằng: Nếu ngay từ đầu bạn đã khiến đối phương nói "vâng", họ sẽ quên đi mâu thuẫn giữa hai bên, và sẵn sàng làm theo lời khuyên của bạn.

Socrates là một trong những nhà triết học vĩ đại nhất trong lịch sử nhân loại, ông ta đã thay đổi cách suy nghĩ của con người. Vài nghìn năm sau, mọi người vẫn tôn kính ông ta là người thuyết phục thông minh nhất, bởi vì ông ta ảnh hưởng rất lớn đến thế giới đầy mâu thuẫn này.

Bí quyết của ông ta là gì? Ông ta chỉ ra lỗi sai của người khác sao? Tất nhiên là không. Phương pháp của ông ta, ngày nay được gọi là "Phương pháp Socrates", cũng chính là kỹ thuật "phản ứng vâng" mà chúng ta vừa đề cập. Ông ta hỏi những câu hỏi mà đối phương đồng ý, sau đó dẫn dắt đối phương từ từ đi vào hướng đã định. Đối phương chỉ có thể tiếp tục trả lời "vâng". Đến lúc họ nhận ra, họ đã đi đến kết luận đã định.

Vì vậy, lần sau, khi bạn nói với người khác rằng họ đã phạm lỗi, hãy nhớ quy luật hiệu quả này của Socrates, hãy hỏi những câu hỏi ôn hòa - những câu hỏi có thể khơi gợi câu trả lời "vâng" từ đối phương.

Bí kíp mưu lược:

Bất kể là ai, chỉ cần mở miệng là nói "không", bạn sẽ rất khó thay đổi ý chí của họ.

Lúc đầu hãy khiến đối phương nói "vâng", chỉ có như vậy, mới có thể dẫn dắt họ theo hướng tích cực.

@tho_ngodao

12. DĨ THẾ LỢI ĐẠO, THUẬN THEO Ý NGƯỜI KHÁC

"Thuận theo chiều nước chảy" luôn nhanh hơn "ngược dòng".

Chăm chú lắng nghe người đang nói chuyện với bạn là vô cùng quan trọng, không có gì khiến người ta vui hơn. Không biết bạn đã từng nuôi thú cưng như chó mèo chưa, nếu chưa, chắc hẳn bạn cũng đã từng nhìn thấy chủ nhân của chúng âu yếm chúng như thế nào. Âu yếm thú cưng, phương pháp cơ bản nhất là thuận theo chiều lông vuốt ve chúng, mỗi khi chủ nhân có hành động này, mèo sẽ nheo mắt, và kêu thỏa mãn; chó sẽ vẫy đuôi vui vẻ, thậm chí còn quay đầu liếm tay, mặt chủ nhân, đáp lại tình cảm. Nếu vuốt ngược chiều lông, chó mèo sẽ cảm thấy khó chịu, dù không cắn, cào, cũng sẽ không vui chạy đi.

Con người cũng vậy, thích được người khác thuận theo ý mình. "Lông" của con người chính là tính cách, tính khí, quan niệm của họ, cũng chính là cái tôi trong lòng mỗi người. Nếu bạn có thể thuận theo tính khí của đối phương để giao tiếp, không phản đối họ, họ tất nhiên sẽ trở thành bạn tốt của bạn!

Tuy nhiên, ở đây không phải là yêu cầu bạn làm theo ý người khác trong mọi việc, trở thành người không có chính kiến, nếu bạn thực sự làm như vậy, bạn sẽ trở thành cái bóng của người khác. Thuận theo ý người khác chỉ là phương pháp, chứ không phải mục đích. Nếu bạn có thể vận dụng phương pháp này thành công, người khác sẽ vô thức chịu ảnh hưởng từ bạn, thậm chí còn chấp nhận ý chí của bạn.

Thuận theo ý người khác là đạo lý mà hầu hết mọi người đều hiểu, nhưng tính cách, tính khí và quan niệm của mỗi người đều khác nhau, làm thế nào để dĩ thế lợi đạo? Thực ra, khó nhất là hiểu rõ "thế" và "cách dẫn dắt". Điều này buộc chúng ta phải nói đến một chiêu thức rất lợi hại - lắng nghe, nó có thể nói là đạt được hai mục đích.

Lưu Đông mua một bộ quần áo ở một cửa hàng bách hóa. Bộ quần áo này khiến anh ta thất vọng: Áo khoác bị phai màu, nhuộm đen cả cổ áo sơ mi của anh ta.

Sau đó, anh ta mang bộ quần áo này trở lại cửa hàng, tìm nhân viên bán hàng đã bán cho anh ta bộ quần áo, nói với anh ta nguyên nhân. Anh ta muốn kể lại diễn biến sự việc, nhưng bị nhân viên bán hàng ngắt lời. *"Chúng tôi đã bán hàng nghìn bộ quần áo loại này rồi",* nhân viên bán hàng phản bác, *"Anh là người đầu tiên đến phàn nàn".* Đang tranh luận gay gắt, một nhân viên bán hàng khác tham gia vào. *"Tất cả quần áo màu đen lúc đầu đều phai một chút",* cô ta nói: *"Không có cách nào khác, quần áo giá này là như vậy, là do thuốc nhuộm".*

Lúc này, Lưu Đông tức giận. Nhân viên bán hàng đầu tiên nghi ngờ sự trung thực của anh ta, nhân viên bán hàng thứ hai ám chỉ rằng anh ta đã mua hàng rẻ tiền. Lưu Đông nổi giận, chuẩn bị cãi nhau với họ, đúng lúc này, người quản lý đi đến. Chính sự xuất hiện của ông ta đã khiến sự việc chuyển hướng. Các bước của người quản lý như sau:

Thứ nhất, ông ta im lặng nghe Lưu Đông kể lại từ đầu đến cuối, không nói một lời.

Thứ hai, khi Lưu Đông nói xong, nhân viên bán hàng lại muốn chen ngang để phát biểu ý kiến, ông ta đứng về phía Lưu Đông, tranh luận với họ. Ông ta không chỉ chỉ ra rằng cổ áo của Lưu Đông rõ ràng bị nhuộm bởi quần áo, mà còn kiên quyết rằng, những thứ không khiến khách hàng hài lòng, không nên bán trong cửa hàng.

Thứ ba, ông ta thừa nhận mình không biết nguyên nhân của lỗi, và thẳng thắn nói với Lưu Đông, cách xử lý bộ quần áo này do Lưu Đông quyết định, người quản lý nhất định làm theo.

Chỉ vài phút trước, Lưu Đông còn chuẩn bị khiếu nại họ, lúc này lại trả lời: *"Tôi chỉ muốn nghe lời khuyên của anh, tôi muốn biết tình trạng này có phải là tạm thời không, có cách nào để giải quyết không?".* Người quản lý đề nghị Lưu Đông mặc thử bộ quần áo này thêm một tuần, nếu đến lúc đó vẫn không hài lòng, thì mang đến đổi. Và rất lịch sự xin lỗi vì đã gây ra bất tiện cho Lưu Đông.

Lưu Đông hài lòng bước ra khỏi cửa hàng, niềm tin của anh ta đối với cửa hàng cũng được khôi phục.

Những người luôn chỉ trích, thậm chí là những người phê bình gay gắt nhất, cũng sẽ nhượng bộ trước một người lắng nghe kiên nhẫn và đồng cảm. Một người lắng nghe bình tĩnh, không những được mọi người yêu mến, mà còn dần dần biết rất nhiều chuyện. Còn những người nói nhiều, giống như một con tàu bị thủng, hành khách nào cũng muốn nhanh chóng rời khỏi.

Thực ra, hầu hết mọi người đều thích phát biểu, nếu họ đã có chút thành tựu trong xã hội, ham muốn phát biểu càng không thể kiềm chế. Khi họ nói thao thao bất tuyệt, bạn hãy làm một người lắng nghe. Một là, sự lắng nghe của bạn có thể khiến đối phương thỏa mãn ham muốn phát biểu, từ đó có thiện cảm với bạn; hai là, bạn có thể hiểu rõ tính cách và quan niệm của họ trong quá trình lắng nghe. Sau đó, bạn hãy thuận theo lời nói của họ, phát ra âm thanh đồng tình như *"ừ, à",* còn có thể đặt một số câu hỏi vào thời điểm thích hợp để đối phương giải thích. Làm như vậy, đối phương nhất định sẽ rất thỏa mãn, mà bạn không cần nói nhiều, đã hiểu rõ người này, tạo nền tảng cho việc "thuận theo ý họ".

Nếu bạn muốn trở thành người giỏi xử lý các mối quan hệ, trước tiên hãy trở thành người giỏi lắng nghe. "Dừng lại một phút", Kenneth Goode đã viết trong cuốn sách "Làm thế nào để biến con người thành vàng" của mình, *"So sánh mức độ hứng thú của bạn đối với chuyện của mình, với sự thờ ơ của bạn đối với chuyện của người khác, bạn sẽ hiểu, người khác cũng đang có thái độ như vậy!".* Hãy để đối phương thể hiện bản thân, nói về những chủ đề mà họ quan tâm, bởi vì họ quan tâm đến vết sẹo nhỏ trên cổ của mình hơn là quan tâm đến 40 trận động đất.

Ngoài ra, hãy nhớ tuyệt đối đừng tranh luận. Nếu lời nói của đối phương là điều mà bạn không thể đồng ý, bạn cũng đừng phản bác, trừ khi hai bạn là bạn bè thân thiết. Nhưng nếu bạn biết cuộc trò chuyện của họ có mục đích khác, thì không nên tranh luận với họ, bởi vì có một số chuyện không thể nói rõ, hơn nữa rất có thể càng nói càng tức, cuối cùng tan rã trong không vui. Nếu bạn tranh luận thắng đối phương, càng có khả năng khiến cho mối quan hệ đứt đoạn! Tóm lại, hãy nhớ rằng, tranh luận không phải là mục đích của bạn.

Còn có một chiêu, phù hợp với mọi đối tượng. Ai cũng thích được khen ngợi, chưa từng nghe nói có ai khó chịu khi nghe lời hay ý đẹp. Khen ngợi thực chất cũng là một kiểu âu yếm "thuận theo chiều lông". Khen gì đây? Bạn có thể khen quan niệm, ý kiến, tài năng, gia đình... Tóm lại, bất kỳ điều gì mà đối phương có thể tự hào, đều có thể khen, nhưng cũng đừng quá lời, kẹo ăn nhiều cũng ngán, cách làm này không tốn kém, hiệu quả lại rất bất ngờ, cho nên có người gọi khen ngợi là "rót mật vào tai". Mật đã uống rồi, mục tiêu còn xa sao?

"Dẫn dắt" cuối cùng là then chốt, nếu không, công sức trước đó đều uổng phí. Điểm đắc ý của người quản lý cửa hàng bách hóa ở trên, chính là dẫn dắt thành công. Nếu bạn thuận theo ý người khác mà có mục đích khác, đặc biệt cần phải dẫn dắt. Nói cách khác, bạn phải thể hiện ý kiến của mình khi đối phương đã thỏa mãn, nhưng cách thể hiện vẫn phải thuận theo ý họ, đừng khiến họ cảm thấy khó chịu, ví dụ, bạn nên nói: *"Tôi rất đồng ý với quan điểm của anh/chị, nhưng mà...",* hoặc là *"Lập trường của anh/chị tôi có thể hiểu, nhưng mà...",* trước tiên đứng ở lập trường của đối phương, sau đó mới đưa ra lập trường của mình, như vậy, có thể giống như Đại Vũ trị thủy, dẫn dắt ý chí của đối phương đến nơi mà bạn mong muốn!

"Dĩ thế lợi đạo", "thuận theo chiều nước chảy", có thể sử dụng trong cuộc sống hàng ngày, có thể sử dụng để thuyết phục người khác, cũng có thể sử dụng để dẫn dắt cấp dưới, có thể nói là sự bán công bội. Muốn chiêu thức đẹp mắt, trước tiên hãy lắng nghe, đừng tranh luận, khen ngợi là "cẩm thượng thiêm hoa", sau đó đừng quên dẫn dắt một chút. Tính khí nóng nảy đến đâu, thành phủ sâu đến đâu, chủ kiến mạnh mẽ đến đâu, cũng không thể chống đỡ được "công lực" này của bạn.

Bí kíp mưu lược:

Khen ngợi thực chất cũng là một kiểu âu yếm "thuận theo chiều lông".

Hãy để đối phương thể hiện bản thân, nói về những chủ đề mà họ quan tâm.

13. KHƠI GỢI HAM MUỐN MÃNH LIỆT CỦA ĐỐI PHƯƠNG

Phương pháp duy nhất có thể ảnh hưởng đến người khác, là nói về điều họ muốn, dạy họ cách đạt được điều đó. Muốn câu được cá, mồi câu phải phù hợp với cá.

Ngày nay, mua đồ đơn giản hơn, nhưng bán đồ lại khó hơn. Hàng ngàn nhân viên bán hàng lang thang trên đường, mệt mỏi, tiêu cực, thu nhập lại ít. Tại sao? Bởi vì họ luôn nghĩ đến điều họ muốn. Họ không nhận ra, bạn hay tôi, đều không muốn mua bất kỳ thứ gì. Nếu chúng ta muốn mua, chúng ta sẽ tự đi mua. Khách hàng thích cảm giác tự mình muốn mua - chứ không phải bị thuyết phục để mua.

Thực ra, mỗi chúng ta đều là một nhân viên bán hàng, mong muốn người khác chấp nhận ý kiến của mình, đáp ứng nhu cầu của mình, thậm chí là công nhận chính mình. Tự thể hiện bản thân là yếu tố chủ yếu trong bản chất con người. Vì vậy, bạn luôn hứng thú với điều bạn muốn, nhưng người khác lại không hứng thú với điều bạn muốn. Những người khác, cũng giống như bạn, chỉ hứng thú với điều họ muốn. Vì vậy, phương pháp duy nhất có thể ảnh hưởng đến người khác, là nói về điều họ muốn, dạy họ cách đạt được điều đó.

Rất nhiều trẻ em không muốn đến trường mẫu giáo, mỗi ngày, trước cửa trường mẫu giáo, tiếng khóc vang lên không ngớt. Dưới đây là một câu chuyện như vậy:

Một hôm, ông Sử tan làm về nhà, nhìn thấy cậu con trai nhỏ nằm lăn lộn trên sàn nhà, vừa khóc vừa làm ầm ĩ. Hóa ra ngày mai cậu bé phải đến trường mẫu giáo, mà cậu bé nhất quyết không chịu đi. Phản ứng bản năng của ông Sử là đuổi con vào phòng, cảnh cáo cậu bé tốt nhất là ngoan ngoãn đến trường, không còn lựa chọn nào khác.

Nếu giải quyết theo cách này, cậu bé bề ngoài chỉ có thể tuân theo, nhưng trong lòng lại khó chịu. Kết quả cuối cùng chỉ có thể là: Cuộc sống ở trường mẫu giáo vốn rất tốt, chỉ vì lúc đầu cậu bé có tâm lý phản đối, khiến cho mọi người mỗi ngày đều không vui vẻ, hơn nữa, lâu dần, tâm lý nổi loạn của cậu bé sẽ càng mạnh mẽ.

Khi một phương pháp không thể giải quyết triệt để vấn đề, còn có khả năng phản tác dụng, thì nên suy nghĩ cách khác. Ông Sử nghĩ, ép buộc không thể khiến con trai thích đến trường. Ông ta nghĩ: *"Nếu mình là con, điều gì sẽ thu hút mình đến trường?"*. Vì vậy, ông ta liệt kê ra những việc mà con trai thích làm, như vẽ tranh, hát, kết bạn mới, v.v., sau đó hành động. Ông Sử và vợ vẽ tranh trên chiếc bàn lớn trong bếp, còn mời một số đứa trẻ lớn hơn đến vẽ cùng, vui vẻ.

Trẻ em đều tò mò, quả nhiên không lâu sau, cậu con trai cũng đến xem, và yêu cầu được tham gia. *"Không được, con phải đến trường mẫu giáo học cách vẽ trước đã!",* ông Sử nói. Để khơi gợi hứng thú của con trai, ông Sử đã lần lượt dùng những lời lẽ mà cậu bé có thể hiểu để thuyết phục cậu bé - tất nhiên, cuối cùng là nói với cậu bé rằng, những thứ này trường mẫu giáo đều có.

Kết quả là, ngày hôm sau, ông Sử dậy sớm, phát hiện con trai đang ngồi trên ghế ở phòng khách. *"Con đang làm gì ở đây?",* ông ta hỏi. *"Con đang chờ đi học!",* con trai trả lời, *"Con không muốn muộn học".*

Nghệ thuật đối nhân xử thế là như vậy, nó không chỉ thể hiện ở việc hiểu rõ bản thân, mà còn yêu cầu hiểu rõ ham muốn của đối phương. Bởi vì, chỉ khi hiểu rõ điều đối phương muốn, bản thân mới có thể tìm ra phương án ứng phó phù hợp. Khơi gợi ham muốn mãnh liệt của đối phương, khiến họ chủ động muốn làm những việc mà bạn mong muốn họ làm, là điều mà đe dọa và tranh luận không thể đạt được.

Giáo sư Overstreet đã viết trong cuốn sách gợi mở "Ảnh hưởng đến hành vi của con người" của mình: *"Hành động bắt nguồn từ ham muốn cơ bản của chúng ta... Và lời khuyên tốt nhất mà tôi có thể dành cho những người muốn thuyết phục người khác (dù là trong kinh doanh, gia đình, trường học, chính trị) là: Trước tiên, hãy khơi gợi ham muốn mãnh liệt của đối phương. Người có thể làm được điều này, có thể nắm giữ thế giới; người không thể, sẽ cô đơn cả đời".*

Khi câu cá, nếu cứ nghĩ mình muốn câu được cá, mà không nghĩ đến cá thích gì, sẽ không thể thu hoạch được nhiều. Muốn thành công trong cách đối nhân xử thế, cũng phải biết: Muốn câu được cá, mồi câu phải phù hợp với cá.

Rất nhiều người đều biết đạo lý này, nhưng, giống như những nhân viên bán hàng ở trên, có lúc sẽ bỏ qua đạo lý này.

Chi nhánh của một công ty bảo hiểm lớn, phân chia công việc cho nhân viên bán hàng theo khu vực, một công ty tình cờ nằm trong khu vực do hai nhân viên bán hàng là Tiểu Văn và Tiểu Triệu phụ trách.

Một buổi sáng, Tiểu Văn đến văn phòng của Tiểu Cao - nhân viên cấp cao của công ty đó, trong cuộc trò chuyện, anh ta nhắc đến việc công ty anh ta vừa mới thiết lập một gói bảo hiểm dành riêng cho nhân viên cấp cao, cho rằng một thời gian nữa Tiểu Cao sẽ hứng thú, và nói rằng sau khi có thêm thông tin, anh ta sẽ đến.

Nhưng cũng trong ngày hôm đó, trên đường Tiểu Cao uống cà phê về, Tiểu Triệu nhìn thấy Tiểu Cao, liền hét lên: *"Chờ tôi với, tôi có tin vui muốn nói với các anh".* Anh ta chạy đến, hào hứng nói với Tiểu Cao rằng, công ty anh ta cũng trong ngày hôm đó thiết lập một gói bảo hiểm dành riêng cho nhân viên cấp cao (giống với gói bảo hiểm mà Tiểu Văn đề cập lúc trò chuyện trong văn phòng), anh ta muốn họ làm người tham gia bảo hiểm đầu tiên, và nói: *"Gói bảo hiểm này khác hoàn toàn so với trước kia, tôi đã yêu cầu công ty mẹ cử người đến giải thích chi tiết vào ngày mai. Bây giờ, tôi mời các anh ký vào giấy đăng ký, sau đó sắp xếp lại, như vậy, sẽ có nhiều thông tin hơn để anh ta giải thích".*

Tuy sự việc là giống nhau, nhưng rõ ràng sự nhiệt tình của Tiểu Triệu đã khiến Tiểu Cao cảm thấy nhu cầu cấp thiết đối với gói bảo hiểm này. Tiểu Văn

vốn chiếm ưu thế, có thể giành được thành tích từ những gói bảo hiểm này, nhưng anh ta không nỗ lực giải thích gói bảo hiểm này có thể đáp ứng ham muốn gì của đối phương, đành phải bỏ lỡ cơ hội.

Về đối nhân xử thế, nếu thành công có bí quyết, thì đó chính là hiểu rõ quan điểm của đối phương, và có năng lực quan sát sự việc từ góc độ của họ và của bạn.

Tất nhiên, thăm dò quan điểm của người khác, và khơi dậy nhu cầu cấp thiết đối với một sự vật nào đó trong lòng họ, không phải là điều khiển người này, buộc họ làm những việc chỉ có lợi cho bạn mà bất lợi cho họ, mà là, cả hai bên đều có lợi trong trường hợp này. Làm việc gây hại cho người khác, có lợi cho bản thân, có thể thành công nhất thời, nhưng lại mất đi sự tin tưởng vĩnh viễn.

Khi chúng ta có ý tưởng, tại sao không để đối phương tự mình nói ra, mà khiến họ cho rằng đó là ý tưởng của chúng ta? Như vậy, họ sẽ cho rằng đó là ý tưởng của chính họ, họ sẽ rất thích, và rất sẵn lòng làm những việc mà cả hai đều muốn họ làm.

Ngày mai, có lẽ bạn sẽ thuyết phục người khác làm một số việc. Trước khi mở lời, hãy dừng lại tự hỏi bản thân: "Làm thế nào để anh ta/cô ta tự nguyện làm việc này?". Câu hỏi này, có thể khiến chúng ta không hấp tấp, vô ích nói với người khác về mong muốn của chúng ta.

Bí kíp mưu lược:

Khơi gợi ham muốn mãnh liệt của đối phương, khiến họ chủ động muốn làm những việc mà bạn mong muốn họ làm, là điều mà đe dọa và tranh luận không thể đạt được.

Muốn thành công trong cách đối nhân xử thế, cũng phải biết: Muốn câu được cá, mồi câu phải phù hợp với cá.



VII. AN ỔN BÊN TRÊN, VỖ VỀ CẤP DƯỚI, ĐỂ LẬP THÂN

Là một thành viên của công ty, đại đa số nhân viên đều đóng nhiều vai trò, bạn có thể là cấp trên hoặc cấp dưới của người khác, thậm chí có thể đồng thời đóng hai vai trò khác nhau. Học cách xử lý mối quan hệ với đồng nghiệp có thân phận khác nhau, sử dụng chiến lược khác nhau, lựa chọn cách giao tiếp phù hợp, sẽ rất có lợi cho bạn, giúp bạn giành được sự tôn trọng, tin tưởng, tự tin sống trong môi trường công sở.

1. LỆNH BAN RA PHẢI NHƯ NÚI

Một lời đã nói ra, bốn con ngựa cũng không đuổi kịp.

Lệnh ban ra như núi đổ, là uy nghiêm của người lãnh đạo.

Hàn Phi Tử·Có Độ có câu: *"Nước không có lúc nào mạnh, lúc nào yếu. Người thi hành pháp lệnh mạnh thì nước mạnh, người thi hành pháp lệnh yếu thì nước yếu"*. Câu nói này đã nói với người lãnh đạo một đạo lý: Quốc gia không có sự cường thịnh cố định, cũng không có sự yếu kém vĩnh viễn. Người thi hành pháp lệnh kiên cường, thì quốc gia cường thịnh; người thi hành pháp lệnh yếu đuối, thì quốc gia suy yếu.

Từ xưa đến nay, những người có thành tựu lớn, đều đặc biệt chú trọng đến pháp luật, quy củ, không có quy củ, không thành phương viên, uy nghiêm của người lãnh đạo thể hiện từ việc cấp dưới của họ nghiêm túc thi hành pháp luật, quy củ do họ đặt ra. Chu Á Phu - vị tướng thời Hán Văn Đế - là người cực kỳ chú trọng đến pháp luật, quy củ, đến mức Hán Văn Đế cũng phải nể phục, nhường ông ta ba phần.

Vương tiểu thư làm việc tại một công ty, rất được giám đốc tin tưởng. Một hôm, giám đốc giao cho cô một công việc, nhưng cô cho rằng đó là công việc vô nghĩa, trong lòng rất phản đối, cứ trì hoãn không làm. Giám đốc gọi điện hỏi, cô thẳng thắn nói chưa làm. Giọng điệu của giám đốc ngày càng nghiêm khắc, bỗng nhiên không báo trước mắng cô một trận. Cô không dám ngẩng đầu, sợ nước mắt sẽ tuôn rơi. Cô không nghe thấy giám đốc nói gì, chỉ nghe thấy cuối cùng ông ta cố gắng dịu giọng nói: *"Đứng ở góc độ người quản lý, cô nên hiểu, những gì đã quyết định trong cuộc họp, thì nên thực hiện, cho nên phải xử phạt theo quy định"*. Giây phút đó, Vương tiểu thư mới hiểu thế nào là hối hận.

"Quốc có quốc pháp, gia có gia quy", mỗi công ty cũng phải có bộ quy tắc của riêng mình. Mà bản chất của con người, là khao khát tự do tuyệt đối, khi đối mặt với "gông cùm" lạnh lùng, chắc chắn sẽ phản đối. Nếu bạn cứ coi cá tính của mình là nguyên tắc bất khả xâm phạm, sẽ càng ghét bỏ và coi thường văn hóa doanh nghiệp và chế độ quản lý. Tăng Quốc Phiên chỉ ra, quân đội lấy pháp luật, quân quy làm căn bản để quản lý quân đội, mà lệnh ban ra, cấm phải phạm; nói ra, nhất định phải làm là chìa khóa để ông ta quản lý quân đội thành công. Để xây dựng một đội quân có sức chiến

đấu, Tăng Quốc Phiên đã đặt ra rất nhiều pháp luật, quân quy cho quân đội, mục đích cuối cùng của những pháp luật, quân quy này, là để thấm nhuần tư tưởng nhân, lễ của Khổng Tử vào đầu óc binh lính, kết hợp quan niệm đạo đức phong kiến với quan niệm tôn ti trật tự, kết hợp quân pháp, quân quy với gia pháp, gia quy, sử dụng các mối quan hệ thân thiết như cha con, anh em, thầy trò, bạn bè để củng cố mối quan hệ trên - dưới, khiến cho binh lính hoặc cấp dưới dễ dàng tôn trọng, tuân theo, bảo vệ cấp trên, sẵn sàng xông pha trận mạc, hy sinh vì cấp trên.

Là người lãnh đạo, vừa phải thể hiện uy nghiêm, vừa phải lấy lòng người, khó nắm bắt nhất là nên dễ dãi hay nghiêm khắc với cấp dưới. Không ít người lo lắng dễ dãi sẽ mất kỷ luật, khiến mọi người hình thành thói quen lười biếng; nghiêm khắc sẽ mất lòng người, khiến mọi người sợ hãi mà xa lánh. Vậy rốt cuộc nên nghiêm khắc hay dễ dãi? Phương pháp quản lý cấp dưới chính xác là dùng sự dễ dãi để thể hiện sự nghiêm khắc.

Người lãnh đạo nên đối xử khoan dung với mọi người, bình đẳng với tất cả cấp dưới, không phân biệt thân - sơ, cũng không phân biệt gần - xa, phải quan tâm đến sự trưởng thành của cấp dưới bằng tấm lòng nhân ái như đối với anh em, con cái, khiến cho cấp dưới cảm nhận được sự ấm áp và hòa thuận của đại gia đình này, cũng cảm nhận được làm việc ở đây rất có tương lai.

Nhưng, những điều này đều không thể thay thế chữ "nghiêm". Ngoài khoan dung, người lãnh đạo phải có uy nghiêm, dùng uy nghiêm để xây dựng uy tín. Yêu cầu cấp dưới cư xử nghiêm trang, làm việc nghiêm túc, có pháp luật phải tuân theo, có pháp luật phải thi hành. Mục đích của việc làm như vậy, là để dạy dỗ họ cẩn thận, khiến họ không bao giờ thỏa mãn với kiến thức và kỹ năng đã nắm vững, không sơ suất mà làm hỏng việc, càng không hối hận, tự trách vì lãng phí thời gian. Sự ràng buộc, giám sát nghiêm khắc này, thực chất đều xuất phát từ lòng yêu thương, một khi cấp dưới hiểu rõ, họ sẽ cho rằng sự nghiêm khắc này là hợp tình hợp lý, người lãnh đạo này là người thầy, người bạn của mình.

Cần phải nói rõ, sự nghiêm khắc này phải bắt đầu từ những việc nhỏ, thấm nhuần vào lòng người mới hiệu quả. Nếu bình thường không nghiêm, bỗng nhiên nghiêm khắc, sẽ không có tác dụng.

Tăng Quốc Phiên, trong trận chiến Tĩnh Cảng, nhìn thấy cảnh tượng quân đội không dám đối đầu với kẻ địch, quay đầu bỏ *chạy*, trong lòng rất lo lắng, liền ra lệnh cho cấp dưới dựng cờ hiệu giữa đường, quát lớn: *"Ai vượt qua cờ hiệu, giết không tha!".* Lệnh ban ra, quân đội sợ hãi, quả nhiên không dám vượt qua cờ hiệu, nhưng họ lại tìm cách đi vòng qua cờ hiệu, vẫn chạy trốn không còn tăm hơi, có thể thấy, pháp luật nghiêm khắc đột xuất không hiệu quả. Nhưng, khi ông ta quyết tâm chỉnh đốn kỷ luật quân đội, trước tiên ông ta đã viết "Bài hát yêu dân", để quân đội coi như giáo trình học chữ, vừa học, vừa thực hiện, hơn nữa còn làm gương, nói đến mức "nói lý lẽ" với "đá", "khóc" đến "chảy máu", khiến cho tư tưởng yêu dân thấm nhuần vào lòng người, sau đó xử lý nghiêm những người không tuân thủ kỷ luật, quấy rối dân chúng, vi phạm kỷ luật, như vậy, kỷ luật của quân đội đã cải thiện rất nhiều.

Có thể thấy, dễ dãi và nghiêm khắc, thực chất không phải là hai mặt đối lập của một sự vật, chúng là mối quan hệ biện chứng thống nhất. Không dễ dãi, nghiêm khắc sẽ vô hiệu; không nghiêm khắc, dễ dãi sẽ không phù hợp. Chỉ có kết hợp nghiêm khắc trong dễ dãi, bao bọc dễ dãi bằng nghiêm khắc, tức là nghiêm khắc trong tình và lý, mới đạt được hiệu quả tốt.

Vậy, làm thế nào để mệnh lệnh do người lãnh đạo ban ra được thi hành hiệu quả nhất, là vấn đề cực kỳ quan trọng đối với hầu hết người lãnh đạo, nó liên quan trực tiếp đến mức độ ảnh hưởng của quyền lực, sức nặng của uy tín. Vì vậy, ban bố mệnh lệnh phải tuân theo những quy tắc sau:

(1) Một lời đã nói ra, bốn con ngựa cũng không đuổi kịp.

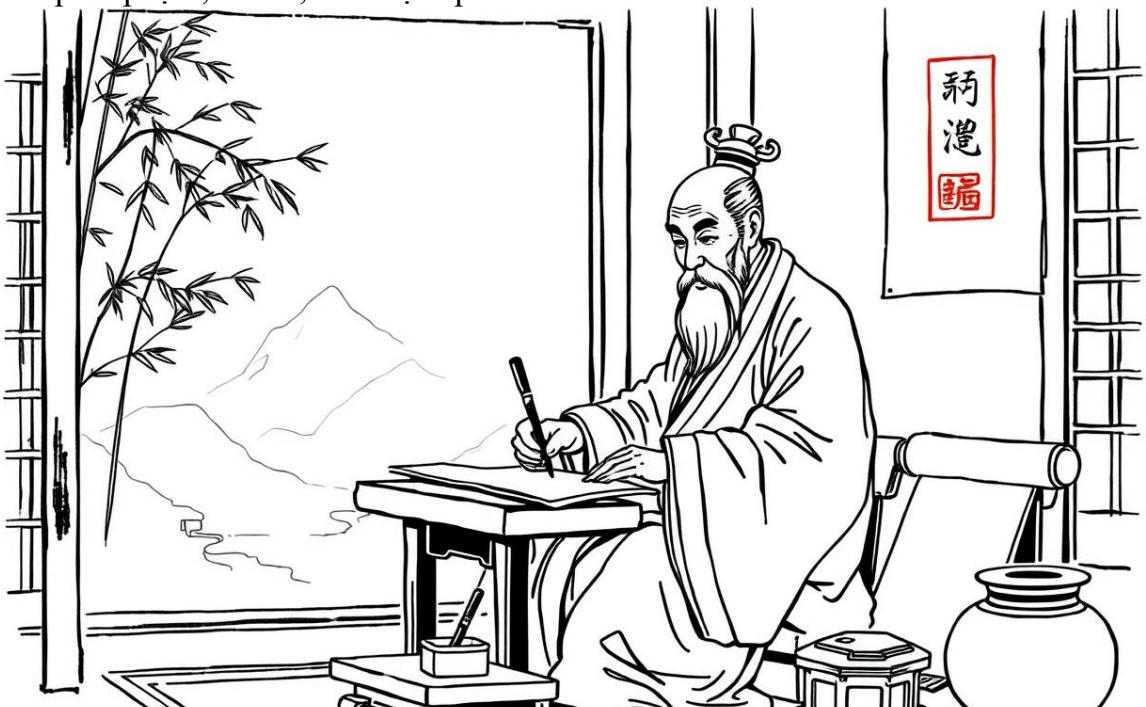
Người thông minh khi tiếp xúc với người khác, cẩn thận trong lời nói: hành động, không phải để phòng người, mà là để phòng miệng. Miệng lưỡi của con người mềm và không có quy củ, giữa người với người, tác dụng của lưỡi có thể tương đương với nửa con người. Người địa vị cao, ho một tiếng, nháy mắt một cái, cũng có thể thu hút sự chú ý của mọi người, năm xưa, Tổng thống Bush thăm Nhật Bản, ngất xỉu giữa bữa tiệc, lập tức ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Wall Street. Xét như vậy, người lãnh đạo luôn sửa chữa lời nói: hành động của mình là rất cần thiết, những người coi thường đạo lý và nguyên tắc này, chắc chắn sẽ gây ra sự công kích của dư luận, từ đó gặp phải những rắc rối không đáng có. Bởi vì, người địa vị càng cao, danh tiếng của họ bên ngoài càng thuộc về toàn xã hội hoặc người khác.

(2) Cẩn thận trong lời nói: hành động.

Người thông minh đi một bước, ngàn người nhìn. Người có địa vị chính trị và danh tiếng cao, nhất cử nhất động của họ, chắc chắn sẽ có rất nhiều người chú ý. "Thuyền" "lắc lư" "một thước", "cột buồm" "lắc lư" "một trượng". Vì vậy, chúng ta nói: người có địa vị xã hội cao, nên có thái độ cẩn trọng, thận trọng đối với lời nói: hành động của mình, mới có thể xứng đáng với danh tiếng.

Bí kíp mưu lược:

Người thực hiện phải cẩn thận trong lời nói: làm việc chắc chắn, lệnh ban ra, cấm phải phạm; nói ra, nhất định phải làm.



2. DÁM "ĐÁNH" CÀNG PHẢI BIẾT "VỖ VỀ"

Vừa cứng rắn, vừa mềm mỏng, khoan dung, nghiêm khắc đúng mực. Phê bình nghiêm khắc kết hợp với tán dương mạnh mẽ.

Cấu tạo cơ thể con người, có phần cứng - xương, v.v., cũng có phần mềm - cơ bắp, mô mềm, v.v., chỉ khi kết hợp hai phần này một cách hữu cơ, con người mới có thể linh hoạt, tự do tham gia nhiều hoạt động. Khi lãnh đạo cấp dưới, nên mềm nắn, rắn buông, khoan dung, nghiêm khắc đúng mực, để đạt được hiệu quả tốt nhất.

Có những cấp dưới ghét bị chỉ trích, thậm chí còn yêu cầu lãnh đạo khen ngợi mình, họ sẽ thản nhiên nói: *"Tôi là kiểu người không được tâng bốc thì không có động lực làm việc, nếu bị chỉ trích, tôi sẽ nghỉ việc!"*.

Nếu bạn phát hiện anh chàng này rất ranh ma, thì đừng bám riết không buông. Lúc đó, bạn còn chưa hiểu rõ mình tức giận vì điều gì. Vì vậy, khi bạn nói với cấp dưới: *"Anh/cô đến phòng họp một lát",* dành vài chục phút, bạn vừa lắng nghe họ biện minh, vừa chỉ ra lỗi sai của họ, sau khi chỉ trích, còn nên nhấn mạnh câu "sau này phải cẩn thận hơn".

Giao lưu tình cảm giữa cấp trên và cấp dưới, không sợ sóng gió, ghét nhất là nhạt nhẽo. Người lãnh đạo có kinh nghiệm trong vấn đề này, vừa dám nổi giận, phẫn nộ, vừa biết cách xử lý hậu quả; vừa có thể giông bão, vừa có thể ôn hòa.

Người lãnh đạo giỏi thể hiện uy nghiêm, nên hiểu rõ, uy nghiêm tuy là dành cho tất cả mọi người, nhưng đối với cá nhân, nên có cách làm khác nhau. Mềm và cứng là tương đối, không thể rập khuôn.

Trong Tam Tự Kinh có câu: *"Nhân chi sơ, tính bản thiện"*. Là người lãnh đạo, nên lấy thiện làm gốc, dù là đối với cấp trên hay cấp dưới, phải lý trí, kiên trì, xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với mọi người xung quanh, mới thể hiện được phong thái của bạn. Có lúc, chế độ của công ty có chút thay đổi, sếp thông báo cho bạn, bộ phận do bạn quản lý phải giảm một người, và do bạn quyết định điều chuyển ai.

Lúc đó, bạn cảm thấy rất khó chịu, bởi vì cấp dưới đều có ưu điểm của mình, quan trọng nhất là bạn và nhân viên đã xây dựng mối quan hệ rất tốt, hợp tác vui vẻ, tình cảm bên ngoài cũng không tệ.

Hãy nhanh chóng đưa ra quyết định! Hãy bỏ qua tình cảm cá nhân, tập trung vào nhu cầu công việc. Hiểu rõ nhu cầu của mình, sau đó phân tích kỹ năng lực làm việc, tính cách, tiềm năng và sức chịu đựng của cấp dưới. Lúc này, bạn sẽ biết cách lựa chọn.

Sau khi quyết định điều chuyển nhân viên, phải lập tức nói chuyện rõ ràng với cấp dưới, như vậy có thể tránh để đối phương có ý kiến với bạn.

Nói với họ: *"Công ty có thay đổi ở khía cạnh nào đó, các bộ phận đều phải phối hợp. Xét đến việc anh/cô luôn đối xử chính xác với công việc, hiểu rõ chế độ của công ty, đặc biệt là anh/cô không chỉ quen thuộc với công việc của bộ phận này, cho nên điều chuyển anh/cô đến bộ phận khác, sẽ có lợi hơn cho sự phát triển của anh/cô"*.

Cấp dưới khó tránh khỏi phạm phải sai lầm. Là một cấp trên nắm giữ quyền lực nhất định, đối với cấp dưới có lỗi, không gì khác ngoài mềm nắn, rắn buông. Cụ thể, lúc cứng rắn, phải quyết đoán, dám đánh, và đánh vào chỗ đau của họ; lúc mềm mỏng, phải đủ mềm mỏng, để cấp dưới cảm nhận được sự quan tâm chân thành của bạn.

Nhân viên thể hiện tốt, lãnh đạo nên công khai khen ngợi, khiến họ có mặt mũi trước mọi người; ngược lại, hãy phê bình riêng tư, cũng để họ có mặt mũi. Lãnh đạo chỉ có làm như vậy, mới có thể khiến cho nhân viên tự tin, nỗ lực cống hiến cho doanh nghiệp.

Một giám đốc cấp cao của một công ty Mỹ, do sơ suất nghiêm trọng trong công việc, đã khiến công ty thiệt hại 10 triệu USD. Vì vậy, vị giám đốc này rất lo lắng. Ngày hôm sau, Chủ tịch Hội đồng quản trị gọi vị giám đốc này đến văn phòng, thông báo điều chuyển ông ta sang một chức vụ mới có tầm quan trọng tương đương, vị giám đốc này rất bất ngờ, ông ta kinh ngạc hỏi: *"Tại sao không sa thải, giáng chức tôi?"*. Chủ tịch Hội đồng quản trị bình tĩnh trả lời: *"Nếu làm như vậy, chẳng phải là đã lãng phí 10 triệu USD học phí trên người anh sao?"*. Câu nói khích lệ bất ngờ này, đã tạo ra động lực to lớn trong lòng vị giám đốc cấp cao này. Xuất phát điểm của Chủ tịch Hội đồng quản trị là: Nếu cho ông ta cơ hội tiếp tục làm việc, tinh thần cầu tiến và tài năng của ông ta có thể vượt trội hơn người bình thường chưa từng gặp thất bại. Sau đó, vị giám đốc cấp cao này quả nhiên đã cống hiến xuất sắc cho công ty bằng ý chí và trí tuệ phi thường.

Là cấp dưới, khi phạm lỗi, bản thân họ chắc chắn sẽ tự trách, đồng thời cũng lo lắng liệu có mất đi sự tin tưởng của cấp trên hay không. Bởi vì cấp dưới hiểu rõ, cấp trên mất đi sự tin tưởng đối với họ có nghĩa là gì. Cho nên, lúc này, cấp trên sau khi phê bình, chỉ trích, đừng quên nói thêm một hai câu an ủi hoặc khích lệ. Bởi vì, bất kỳ ai sau khi bị cấp trên phê bình, chắc chắn sẽ chán nản, mất hết tự tin, trong lòng khó tránh khỏi nghĩ: *"Mình hết hy vọng ở đơn vị này rồi, không thể thăng tiến nữa!"*. Kết quả gây ra, chắc chắn là họ càng buông xuôi.

Lúc này, nếu bạn - cấp trên - có thể vừa đánh vừa vỗ về, kịp thời sử dụng một hai câu ấm áp để khích lệ họ, hoặc sau đó riêng tư nói với những cấp dưới khác: *"Tôi thấy anh ta/cô ta có tiềm năng, cho nên mới nỡ mắng anh ta/cô ta"*. Như vậy, khi cấp dưới bị chỉ trích nghe thấy lời nói này, chắc chắn sẽ hiểu rõ đạo lý "yêu cho roi cho vọt, ghét cho ngọt cho bùi", chắc chắn sẽ càng nỗ lực.

Cấp dưới phạm lỗi là điều khó tránh khỏi, lãnh đạo nên đối xử như thế nào? Đó chính là phê bình để sửa chữa. Phê bình nhẹ, khó sửa chữa; phê bình nặng, dễ gây ra đối đầu. Cách làm tốt nhất của người lãnh đạo là diễn một vở kịch phê bình "cây gậy và củ cà rốt".

(1) Đối với cấp dưới có thái độ nhận lỗi tốt, nói sơ qua là được, tuyệt đối không được làm tổn thương lòng tự trọng của họ, khiến họ mất mặt. Đối với cấp dưới nhạy cảm, không nên quá nghiêm khắc, nói sơ qua là được.

@tho_ngodao

(2) Khi cấp dưới không muốn nhận lỗi, lãnh đạo tuyệt đối không được nhập nhằng, mục đích của việc phê bình, chỉ trích là để họ sửa chữa khuyết điểm, sau này không tái phạm. Vì vậy, đối với cấp dưới không muốn nhận lỗi, nhất định phải nghiêm khắc chỉ trích, để "cây gậy" lên tiếng trước, "củ cà rốt" xuất hiện sau, đối với cấp dưới kiểu này, phải dập khí thế của họ trước, nếu đưa "củ cà rốt" quá sớm, họ sẽ cho rằng không có chuyện gì, càng không hối cải.

Phê bình người khác phải nắm vững giới hạn, không được vượt quá khả năng chịu đựng về mặt tâm lý của đối phương. Bởi vì, mục đích của phê bình là chỉ ra lỗi sai ở đâu, chứ không phải là để trút giận, hạ bệ người khác. Người phê bình chỉ là chân thành khuyên nhủ người khác, lời khuyên nhủ tất nhiên phải sâu sắc, tín hiệu kích thích phải đến nơi, cố gắng để đối phương nhận ra sự nghiêm trọng của lỗi lầm mà hối cải, nhưng lời khuyên nhủ phải khiến cho người khác chịu đựng được nỗi đau, tự trách, xấu hổ, nhưng không làm tổn thương lòng tự trọng.

Cho nên, trong quá trình quản lý cấp dưới, chỉ mềm mỏng hoặc chỉ cứng rắn đều không phù hợp, cao minh nhất là mềm nắn, rắn buông, kết hợp mềm mỏng và cứng rắn, sử dụng đồng thời, tùy theo người và việc mà sử dụng biện pháp tương ứng.

Bí kíp mưu lược:

Nhớ kỹ: Trong quá trình phê bình, giáo dục, phải kịp thời khen ngợi, khẳng định. Cho người khác cơ hội sửa chữa lỗi lầm, để họ lại tự tin tham gia vào công việc mới.



3. THÊM CHÚT "ĐƯỜNG" VÀO LỜI PHÊ BÌNH

Thuốc có vỏ bọc đường, phê bình cũng nên thêm chút đường. Tuyệt đối không được chỉ phê bình mà không khen ngợi.

Nhắc đến phê bình, có lẽ nhiều người hiểu là bắt lỗi. Thực ra, đó chỉ là một phần rất nhỏ của phê bình. Phê bình thực sự cao minh, là giao lưu, dẫn dắt và khẳng định.

Nếu bạn muốn lời phê bình của mình đạt được hiệu quả tốt, phải chú trọng đến phương pháp. Một người sau khi phạm lỗi, khó chấp nhận nhất là bị mọi người vây đánh, như vậy chắc chắn sẽ làm tổn thương lòng tự trọng của họ. Cách phê bình, thực chất là kỹ năng thuyết phục, là một nghệ thuật giao tiếp. Mục đích của phê bình là lay động đối phương, khiến họ nhận ra lỗi sai của mình, quay trở lại quỹ đạo đúng đắn, chứ không phải là hạ thấp đối phương. Vì vậy, ngay cả khi động cơ của bạn là tốt, là chân thành, cũng phải chú ý đến cách thức và hoàn cảnh.

Trong lịch sử Trung Hoa, rất nhiều trí giả, mưu sĩ, đều giỏi sử dụng cách này, để không tốn sức lực mà thành công. Ví dụ như câu chuyện Xúc Long thuyết phục Triệu Thái Hậu, cực kỳ điển hình:

Nước Tần tấn công nước Triệu, nước Triệu cầu cứu nước Tề, nhưng nước Tề yêu cầu phải có Trường An Quân làm con tin mới chịu xuất binh. Trường An Quân là con trai út của Triệu Thái Hậu, lúc đó, Triệu Thái Hậu nắm quyền, không đồng ý. Các đại thần lần lượt can gián, đều bị Thái Hậu bác bỏ. Bất đắc dĩ, Tả sư Xúc Long đứng ra thuyết phục. Lúc đó, Thái Hậu đang tức giận, quay lưng lại với ông ta. Xúc Long đi vào, từ từ ngồi xuống, trước tiên trò chuyện với Thái Hậu về những chuyện thường ngày như sức khỏe, ăn uống, sau đó dần dần chuyển chủ đề sang con cái, đạt được sự đồng tình của Thái Hậu, mới thuận lý thành chương nói ra đạo lý yêu thương con cái, phải suy nghĩ cho lợi ích lâu dài của họ, giải thích rằng, đến nước Tề làm con tin, chính là cơ hội để Trường An Quân lập công, xây dựng sự nghiệp, là tạo nền tảng cho tương lai, cuối cùng đã thuyết phục được Thái Hậu.

Thuốc đắng dã tật, nhưng trong cuộc sống thực, những lời phê bình chỉ ra lỗi sai quả thực khó chấp nhận như thuốc đắng, thậm chí còn trở thành "thuốc đắng" khó nuốt. Triển khai phê bình trong doanh nghiệp càng khó khăn, trên - dưới, trái - phải, lợi ích chằng chịt; va chạm, mâu thuẫn phức tạp, phê bình gần như là che giấu. Phê bình tốt, người ta sẽ chấp nhận; ngược lại, rắc rối bủa vây, trở thành "người không được chào đón". Vì vậy, phê bình phải biết cách biến hại thành lợi, biến tiếp xúc cứng thành hạ cánh mềm, tức là thêm chút đường vào thuốc đắng, nhìn có vẻ mất đi sắc bén, nhưng dược tính không giảm.

Vương Đông sau khi vào công ty, thăng tiến rất nhanh, chưa đầy hai năm đã lên chức vụ Giám đốc bộ phận, nhưng có một số cấp dưới không phục anh ta, thậm chí còn công khai chống đối, Trương Phẩm là một trong số đó. Từ khi Vương Đông làm Giám đốc bộ phận, Trương Phẩm thường xuyên đi muộn, 5

ngày trong tuần, anh ta thậm chí còn đi muộn 4 ngày. Theo quy định của công ty, đi muộn nửa tiếng sẽ tính là nghỉ việc một ngày, phải trừ lương. Vấn đề là, mỗi lần Trương Phẩm đi muộn đều trong vòng nửa tiếng, cho nên không thể xử phạt theo quy định của công ty. Vương Đông biết mình phải tìm cách để ngăn chặn hành vi này của Trương Phẩm, nhưng lại không thể để mâu thuẫn gia tăng.

Vương Đông gọi Trương Phẩm đến văn phòng: *"Dạo này anh thường xuyên đến muộn, có khó khăn gì sao?".*

"Không, kẹt xe đâu phải là chuyện tôi có thể kiểm soát, hơn nữa tôi cũng không vi phạm quy định của công ty", Trương Phẩm đáp.

"Tôi không có ý gì khác, anh đừng đa nghi", Vương Đông rõ ràng cảm nhận được tâm lý phản đối của đối phương.

"Nếu giám đốc không có việc gì, tôi ra ngoài làm việc đây", Trương Phẩm nói.

"Chờ đã, Trương Phẩm, nhà anh ở gần Cổng Đông phải không?", Vương Đông hỏi.

"Phải", Trương Phẩm nghi hoặc nhìn Vương Đông.

"Vậy thì trùng hợp rồi, nhà tôi cũng ở hướng đó, sau này, sáng nào anh cũng chờ tôi ở Cổng Đông, tôi lái xe đi làm, thuận đường đưa anh đến công ty", Vương Đông nói.

Không ngờ Vương Đông lại nói chuyện này, Trương Phẩm cảm thấy xấu hổ, lẩm bẩm nói: *"Không, không cần đâu... Anh là giám đốc, làm như vậy không phù hợp".*

"Không sao, chúng ta là đồng nghiệp mà, giúp đỡ nhau là chuyện nên làm", lời nói của Vương Đông khiến Trương Phẩm bỗng nhiên cảm thấy nóng mặt, Vương Đông tuy đã làm giám đốc, nhưng vẫn đối xử bình đẳng với mình, mà hành vi tiêu cực của mình, thực sự không nên. Sau đó, tuy Trương Phẩm vẫn từ chối lòng tốt của Vương Đông, nhưng anh ta không bao giờ đi muộn nữa.

Trong quá trình phê bình, kịp thời sử dụng cách khen trước, chê sau, khiến đối phương có niềm tin để sửa chữa lỗi lầm, xây dựng hình ảnh mới cho bản thân. Bởi vì, thông tin mà họ nhận được từ bạn là - họ có ưu điểm, dù có lỗi, cũng dễ dàng chấp nhận phê bình, và nhanh chóng sửa chữa. Cho nên, nghệ thuật phê bình có thể được gọi là tu dưỡng cơ bản trong đối nhân xử thế.

Phê bình khác với chửi, chúng có sự khác biệt về bản chất, chửi là biểu hiện của sự tức giận, là biểu hiện của kẻ vô lại, không cần trình độ cao, bắt một người phụ nữ

lắm lời trên đường, chắc chắn có thể chửi rất hay. Chỉ là, hành vi chửi người, ngoài việc làm tổn thương người bị chửi, hoặc bị người qua đường chế giễu, không có ý nghĩa. Còn phê bình thì khác, quá trình phê bình là người phê bình đứng ở lập trường công bằng, đứng ở độ cao nhất định, thông qua việc và lý lẽ để tranh luận, nó nên có logic chặt chẽ, mạnh mẽ. Vì vậy, chúng ta tuyệt đối không được đưa hành vi chửi vào phạm trù phê bình.

Phê bình người khác, phải đưa ra lý do khiến họ tâm phục, khẩu phục. Là người phê bình, trước tiên phải nâng cao tu dưỡng của bản thân, đối với người và việc phê bình, phải có cách nhìn và quan điểm riêng, phải nhìn nhận vấn đề một cách công bằng, mà không thể hành động theo thái độ bè phái. Trong quá trình phê bình, phải giữ vững quan điểm của bản thân, có khả năng phân biệt. Sau đó, thông qua cách nhìn của mình đối với vấn đề, chân thành đưa ra ý kiến với đối tượng phê bình, và chỉ ra hướng nỗ lực cho họ. Chỉ cần quan điểm của chúng ta chính xác, ý kiến chân thành, thái độ thành khẩn, người khác sao có thể không chấp nhận phê bình?

Trong quá trình phê bình, chúng ta tuyệt đối không được chỉ phê bình mà không khen ngợi. Bởi vì, dù là người hay việc, dù sao cũng có ưu điểm. Nhưng nói như vậy, tuyệt đối không phải là khuyến khích mọi người, khi phê bình người khác, trước tiên hãy khen ngợi một đoạn, sau khi khen ngợi, lại thêm một chữ "nhưng mà", phía sau "nhưng mà" lại thêm một chuỗi lời phê bình. Cách phê bình như vậy, chỉ khiến người khác cảm thấy giả tạo. Ví dụ, giáo viên muốn phê bình học sinh lười biếng, có thể phê bình như thế này: *"Em rất thông minh, sau này hãy chăm chỉ hơn"*. Mà không nên nói: *"Em rất thông minh, nhưng mà em rất lười biếng"*. Hai cách phê bình này nhìn không có sự khác biệt lớn, nhưng cách phê bình thứ nhất, đã đưa ra yêu cầu của mình đối với học sinh trong lời khen ngợi, còn hiệu quả của cách phê bình thứ hai so với cách thứ nhất, học sinh dễ chấp nhận cách thứ nhất hơn.

Vàng không phải là đỏ, nhân vô thập toàn. Chỉ cần là con người, đều có thể phạm lỗi. Thực ra, bất kỳ ai có chí tiến thủ đều không muốn phạm lỗi, khi phê bình lỗi lầm của một người, tốt nhất là để đối phương cảm nhận được lỗi lầm của mình. Mục đích của phê bình cũng là để giúp đỡ đối phương, chứ không phải là để hạ thấp nhân phẩm của họ. Vì vậy, phê bình nên dừng lại đúng lúc, để cho đối phương có đường lui, cách làm này sẽ khiến đối phương cảm kích sự bao dung của bạn.

Bí kíp mưu lược:

Cách phê bình đúng đắn không chỉ có thể giúp bạn xây dựng uy tín, mà còn khiến nhiều người gần gũi với bạn.

Thêm chút đường vào lời phê bình, có thể khiến người khác chấp nhận lời phê bình của chúng ta mà không bị tổn thương.

4. NGHIÊM KHẮC KHI CẦN NGHIÊM KHẮC, LẬP UY ĐỂ TRỊ

Lãnh đạo = Thực lực + Uy tín.

Uy tín, có thể nói là vầng hào quang trên đầu người quản lý.

Từ xưa đến nay, việc thi hành chính lệnh phải dựa vào uy quyền của pháp luật, mà uy quyền của pháp luật cần phải được thúc đẩy bằng thủ đoạn cứng rắn, cho nên, trị vì không có uy nghiêm, dân chúng sẽ không sợ hãi, không sợ hãi thì pháp luật càng loạn, muốn đạt được thái bình thịnh trị là rất khó khăn. Mà nghiêm trị kẻ làm ác chính là phương pháp quan trọng để người làm quan xây dựng uy quyền.

Khổng Tử - người sáng lập Nho giáo, đề cao nhân nghĩa, đạo đức - khi cầm quyền ở nước Lỗ, đã không chút do dự xử tử Thiếu Chính Mão. Điều này khiến cho đệ tử Tử Cống cảm thấy khó hiểu: *"Chẳng phải nói lấy nhân nghĩa làm gốc sao? Tại sao phải giết Thiếu Chính Mão?".*

Sau khi suy nghĩ về câu hỏi của Tử Cống, Khổng Tử trả lời: *"Con người có năm tệ nạn, một là thông hiểu sự thay đổi cổ kim mà liều lĩnh; hai là không đi đường chính mà đi đường tà; ba là nói đạo lý vô lý rất hay để lừa gạt lòng người; bốn là biết rất nhiều chuyện xấu xa; năm là nương tựa vào kẻ ác và được trọng dụng. Năm tệ nạn này, chỉ cần dính vào một, quân tử có thể xử tử hắn ta. Mà Thiếu Chính Mão lại vừa có cả năm tệ nạn, hắn ta là người hùng trong số những kẻ tiểu nhân, cho nên ta không thể không giết hắn ta".*

Lý lẽ của Khổng Tử rất rõ ràng, để xây dựng uy quyền của người thống trị, đối với kẻ tiểu nhân có tệ nạn, phải nghiêm trị, giết một người để cảnh cáo trăm người, thay đổi phong khí xã hội.

Trong phương pháp quản lý của giai cấp thống trị và người lãnh đạo các triều đại, giết một người để cảnh cáo trăm người là phương pháp được sử dụng thường xuyên nhất, như Gia Cát Lượng giết Mã Tắc, Tào Tháo giết Dương Tu, đều là để xây dựng uy tín của mình. Tác dụng của nó vượt xa các phương pháp quản lý khác, cho nên được rất nhiều người tán thành. Bởi vì, dùng phương pháp này để đối phó với những cấp dưới không nghe lời khuyên, có thể triệt để dập khí thế của họ, từ đó nâng cao hiệu quả công việc.

Trong xã hội hiện đại, từ góc độ học thuyết lãnh đạo, nghiêm trị có thể đạt được mục đích răn đe cấp dưới, cách làm này có thể khiến cấp dưới sợ hãi, không dám hành động bừa bãi, từ đó xây dựng uy quyền của người lãnh đạo.

Một hôm, một nhân viên của một nhà máy điều khiển máy tính, vô tình làm đổ một ít cồn dùng để vệ sinh ra sàn nhà máy. Đây là một vấn đề nghiêm trọng, bởi vì nhà máy điều khiển máy tính sản xuất linh kiện điện tử, duy trì không bụi, không tĩnh điện và không chất lỏng là rất quan trọng, mà bất kỳ chất bẩn nào cũng có thể khiến sản phẩm bị lỗi. Vấn đề là, nhân viên này đã làm sạch chất bẩn bằng cách nào, dùng quần áo cũ, giấy ăn hay khăn lau? Phương pháp của anh ta rất đơn giản: Đốt cồn để thiêu rụi tất cả. Tuy anh ta là một nhân viên xuất sắc, nhưng vẫn bị sa thải ngay lập tức, bởi vì

anh ta đã vi phạm quy định an toàn của công ty. Không ai được đứng trên quy định an toàn. Nếu có người rõ ràng vi phạm giá trị cốt lõi của công ty, họ sẽ bị sa thải ngay lập tức. Đối với cách làm này, lãnh đạo của nhà máy giải thích như sau:

(1) Giá trị cốt lõi phải được thực hiện và nhấn mạnh. Dùng phương pháp đốt để làm sạch dung môi dễ cháy, thực tế rất nguy hiểm. Không ai thích sa thải nhân viên, nhưng việc này là bất đắc dĩ.

(2) Quản lý bằng ví dụ đôi khi phải nêu gương tiêu cực. Chúng tôi hiếm khi xử phạt nhân viên nghiêm khắc như vậy, nhưng hậu quả nghiêm trọng có thể gây ra do đốt cồn, buộc chúng tôi phải phòng ngừa.

(3) Không được chần chừ. Nếu có người vi phạm giá trị cốt lõi, phải hành động ngay lập tức. Bất kỳ sự trì hoãn nào cũng sẽ khiến cho nhân viên nghĩ: "Có lẽ giá trị này cũng không có gì to tát".

Có lúc, cấp dưới phạm lỗi rất nghiêm trọng, bạn buộc phải thực hiện hình thức xử phạt nào đó. Khi bạn phải xử phạt, hãy xử phạt, đừng do dự. Càng trì hoãn, bạn và người bị xử phạt càng khó chịu, cũng càng dễ khiến người khác hiểu nhầm sự xử phạt của bạn không công bằng.

Khi xử phạt, thường phải kèm theo hành động sửa chữa, nếu mục đích xử phạt của bạn chỉ là để phòng ngừa tương lai, bạn nên nhớ kỹ, chủ yếu là phòng ngừa yếu tố tương lai, mà không cần quá nghiêm khắc.

Quan sát kỹ, không khó để phát hiện, người lãnh đạo có uy nghiêm, thường không phải là người thô lỗ, hay đánh, mắng, mà là người biết phương pháp. Họ có thể khiến cấp dưới tuân theo, phát huy sở trường, và dẫn dắt toàn bộ tập thể tiến lên.

Trong tiếng Latinh, "xử phạt" có nghĩa là "dạy dỗ". Mức độ xử phạt phụ thuộc vào mức độ mà người lãnh đạo muốn dạy dỗ đối phương. Nếu bạn muốn thành viên trong tập thể tôn trọng mình, yêu cầu họ làm việc đạt tiêu chuẩn cao nhất, phải dạy dỗ từ từ. Nhưng không thể một sớm một chiều mà thành công, bạn không thể bình thường dễ dãi, bỗng nhiên yêu cầu nghiêm khắc.

Washington đã từng nói: *"Khiến người khác tuân theo phù hợp, không phải là việc có thể thành công một sớm một chiều, thậm chí không phải là việc một tháng, một năm".* Washington hiểu rõ, bồi dưỡng kỷ luật cao cho một tập thể, là công việc cực kỳ khó khăn, cần phải dành rất nhiều thời gian mới có thể đạt được.

Đối với vấn đề xử lý nhân viên không hợp tác, xuất hiện hai quan điểm trái ngược nhau: Có người cho rằng nên sử dụng chính sách cứng rắn, sa thải họ để xây dựng uy tín; có người cho rằng, sa thải nhân viên sẽ khiến bộ phận lo lắng, cho nên đề nghị sử dụng chính sách hòa hoãn, cho họ cơ hội sửa chữa lỗi lầm. Rốt cuộc nên sử dụng quan điểm nào? Thực ra, cả hai đều khả thi, chủ yếu là xem xét hiệu ứng và kết quả sau khi quyết định, như Tào Tháo đã nói: Giết một người mà ba quân tinh thần hăng hái, hãy giết. Thưởng cho một người mà ba quân tinh thần hăng hái, hãy thưởng!

Trong thực tế, nên chỉ định cán bộ ban đầu quản lý, giành được sự tin tưởng và ủng hộ của cán bộ và nhân viên chủ chốt, không trọng dụng những người không hợp

tác trong công việc, trừ khi là người bất đắc dĩ phải dùng, phải giao tiếp riêng, nếu không hãy trọng dụng những người có tinh thần hợp tác cao. Nếu vẫn có người cố tình làm khó bạn, mà trong số đó còn có nhân viên chủ chốt, lúc này, bạn phải nhắm vào một nhân viên không quan trọng, giết một người để cảnh cáo trăm người, chú ý lúc này, một là phải mạnh tay, nhưng không được đánh tràn lan, tập thể không được hy sinh quá nhiều, chỉ nhắm vào một số ít, hơn nữa là những người có thể thay thế, thực hiện loại bỏ người kém nhất.

Bí kíp mưu lược:

Uy tín gần như là thứ mà mỗi người quản lý cố ý theo đuổi.

Người quản lý không có uy tín, dù có năng lực đến đâu, trong mắt cấp dưới, cũng không quan trọng!



@tho_ngodao

5. "TÂM ĐẦU Ý HỢP" VỚI CẤP TRÊN

Hiểu rõ ý đồ của cấp trên, thấu hiểu tâm tư của cấp trên.

Ngoài lãnh đạo cấp cao nhất, mỗi nhân viên đều có cấp trên. Nếu bạn hoàn thành công việc rất tốt, thành tích của bạn cũng không tệ, nhưng cấp trên lại không thích bạn, nguyên nhân là gì? Bởi vì bạn chỉ biết cắm cúi làm việc, mà không chú ý đến cách nhìn của cấp trên đối với bạn. Cho nên, bất kể bạn là nhân viên kiểu gì, đều phải biết cách để cấp trên thích, coi trọng, thăng chức cho bạn, điều này yêu cầu bạn phải tâm đầu ý hợp với cấp trên.

Muốn tâm đầu ý hợp với cấp trên, phải luôn chú ý đến sở thích của họ, hiểu rõ ý đồ của cấp trên, thấu hiểu tâm tư của cấp trên, như vậy mới có thể đúng bệnh, đúng thuốc. Tuy nhiên, ý đồ của cấp trên thường khó đoán, cho nên phải nỗ lực nắm bắt tâm ý của cấp trên, thấu hiểu tâm lý của cấp trên, sau đó cố gắng làm việc theo ý của họ, thậm chí còn có thể đi trước một bước, nói những điều mà cấp trên muốn nói mà chưa nói: làm những việc mà cấp trên muốn làm mà chưa làm, khiến cho cấp trên vui vẻ. Tự nhiên, phần thưởng của cấp trên cũng sẽ rất hậu hĩnh.

Vương Cương nhiệt tình, hào phóng, giỏi giao tiếp với đủ loại người, sau khi vào một công ty mới, điều đầu tiên anh ta nghĩ đến, là làm thế nào để giành được thiện cảm và sự coi trọng của cấp trên. Sau khi điều tra, anh ta biết được cấp trên là người bảo thủ, liền quyết đoán từ bỏ trang phục thời trang như tóc dài, quần jean, mà xuất hiện trước mặt cấp trên với hình ảnh nghiêm túc, tuân thủ quy tắc.

Sau khi giành được thiện cảm ban đầu của cấp trên, Vương Cương liền muốn phát huy ưu điểm nhiệt tình, thích giúp đỡ người khác, hào phóng của mình, chủ động giao tiếp với cấp trên, xây dựng tình bạn. Không ngờ, cấp trên là người cô độc, đa nghi, thích ở một mình, không quen với sự nhiệt tình của Vương Cương. Sau khi bị từ chối vài lần, Vương Cương quyết tâm thay đổi chiến lược, thuận theo tính cách của cấp trên, không còn luôn xoay quanh cấp trên nữa.

Sau đó, Vương Cương phát hiện cấp trên có một sở thích lớn nhất - chơi bóng bàn, liền luyện tập kỹ thuật trong một thời gian, sau đó thường xuyên xuất hiện ở câu lạc bộ mà cấp trên hay đến, và mỗi lần đều đấu, trao đổi kỹ thuật với cấp trên. Cách làm này quả nhiên hiệu quả, trong quá trình chơi bóng, cấp trên dần dần bớt cảnh giác, trở thành bạn bè với Vương Cương.

Sau một thời gian giao tiếp, cấp trên dần dần hiểu rõ ưu điểm và tài năng của Vương Cương, trọng dụng anh ta trong công việc. Vương Cương đã thành công tiếp thị bản thân cho cấp trên, từ đó giành được thành công trong sự nghiệp.

Có thể thấy, đúng bệnh, đúng thuốc là kỹ năng cao siêu trong cách đối nhân xử thế. Sử dụng phương pháp giao tiếp khác nhau đối với lãnh đạo khác nhau, linh hoạt ứng biến, mới có thể thuận lợi trong mọi việc. Ví dụ như, khi giao tiếp với lãnh đạo, phải dựa vào tính cách và sở thích của lãnh đạo, sửa đổi cách xử lý của bản thân, để nhanh chóng giành được thiện cảm của lãnh đạo, xây dựng tình cảm nhất định. Trên cơ sở này, lãnh đạo mới có hứng thú tìm hiểu sâu và khảo sát tài năng của bạn, và tạo điều kiện để bạn phát huy.

Khá nhiều cấp trên thích xuất hiện với tư thế "bao biện", việc gì cũng tự mình quản lý, can thiệp, mọi lời nói: hành động của họ đều là mệnh lệnh, cấp trên kiểu này, thực chất đã quá chuyên quyền.

Nếu cấp trên của bạn là người kiểu này, bạn chắc chắn sẽ thường xuyên cảm thấy căng thẳng, khó đạt được cảm giác thành tựu trong công việc. Cho nên, bạn phải nỗ lực tranh thủ quyền lợi của mình, thẳng thắn, chân thành nói với cấp trên những lời trong lòng, thử đối xử chân thành, xem họ có lo lắng gì, hay nguyên nhân gì mà luôn thiếu sự tin tưởng đối với cấp dưới. Bạn nên tin tưởng, cấp trên của bạn cũng là người bình thường, rất nhiều lúc cũng cần được khẳng định, khẳng định giá trị và thành tựu của họ. Nếu họ thể hiện thái độ không yên tâm đối với bất kỳ việc gì, bạn phải cố gắng tìm cách để họ cảm thấy yên tâm, mà phương pháp tốt nhất, không gì khác ngoài chủ động báo cáo tiến độ công việc của bạn, để họ hiểu rõ mọi việc.

Trong lòng cấp trên, thường có nghi ngờ: Cấp dưới mỗi ngày dường như rất bận, nhưng lại không biết họ bận việc gì. Cho nên, cấp dưới nhất định phải chủ động báo cáo tiến độ công việc của mình, để cấp trên yên tâm, không nên chờ đến khi hoàn thành công việc mới nói. Có lúc, sai lầm nhỏ, phát triển đến sau sẽ trở nên lớn, cho nên tốt nhất là sớm báo cáo tiến độ công việc cho cấp trên, một khi có lỗi, họ có thể kịp thời sửa chữa cho bạn, tránh phạm lỗi lớn.

Là cấp dưới, bạn đã bao nhiêu lần chủ động báo cáo tiến độ công việc cho cấp trên? Phải biết, thường xuyên báo cáo cho cấp trên, để cấp trên biết tiến độ công việc của bạn, để họ yên tâm, mới có thể khiến họ có thiện cảm với bạn. Đối với cấp trên, học thuyết quản lý có một câu nổi tiếng: Báo cáo của cấp dưới luôn ít hơn mong đợi của chúng ta. Có thể thấy, cấp trên đều mong muốn nhận được nhiều báo cáo từ cấp dưới.

Vì vậy, cấp dưới càng sớm hình thành thói quen này càng tốt, tin rằng cấp trên của bạn chắc chắn sẽ thoải mái hơn, mà sự hợp tác giữa bạn và cấp trên chắc chắn sẽ ngày càng dễ dàng, vui vẻ.

Đối với những ông chủ có ý định xây dựng sự nghiệp, luôn khao khát nhân tài, coi trọng nhân tài, luôn quan tâm, tán dương những nhân viên có tiềm năng, sáng tạo. Bởi vì, nhân tài kiểu này khó tìm kiếm, chính là "thiên quân dễ kiếm, nhất tướng khó cầu". Khi bạn gặp được minh chủ như vậy, không ngại phát huy tài năng của mình.

Ví dụ như, khi bạn có phương pháp nâng cao hiệu quả mới, nên đề xuất với cấp trên vào thời điểm thích hợp, tranh thủ sự ủng hộ của họ. Nếu cấp trên của bạn nói: *"Mọi người, chúng ta nghiên cứu xem quy trình làm việc có thể cải thiện không?",*

nghiêm khắc mà nói: lời nói này, không nên do cấp trên của bạn nói: mà nên do bạn nói. Cho nên, thỉnh thoảng, bạn nên nghĩ, quy trình làm việc có khả năng cải thiện không? Nếu bạn là chuyên gia trong lĩnh vực bạn làm việc, mà cấp trên của bạn không phải, lại do họ đề xuất kế hoạch cải thiện, nghĩ ra phương pháp cải thiện, bạn nên cảm thấy xấu hổ.

Bạn dám nói quy trình làm việc của bạn hoàn hảo? Thực tế, bất kỳ quy trình làm việc nào cũng không hoàn hảo, đều có khả năng cải thiện. Tệ nhất là mọi người không quan tâm, an phận thủ thường, không cải thiện. Một tổ chức không có tiến bộ, khía cạnh này làm không tốt là nguyên nhân quan trọng. Mọi người đều không muốn cải thiện, mà bạn lại làm được, bạn khác biệt so với người khác, cấp trên cũng sẽ thích, coi trọng bạn.

Bất kể là ngành nghề gì, cấp trên của đơn vị nào, bất kể chức vụ của họ cao đến đâu, dù sao họ cũng là con người, không phải thần thánh. Thất tình lục dục, hỉ nộ ái ố của người bình thường, đều thể hiện trên người họ. Giống như Tôn Tử Binh Pháp đã nói: *"Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng".* Nếu bạn hiểu rõ tính cách của cấp trên, sẽ mở ra cánh cửa thuận lợi cho hành động sau này của bạn. Vì vậy, bạn cần phải tổng kết, phân tích đặc điểm tính cách của cấp trên, biến nó thành kim chỉ nam để bạn giao tiếp với họ.

Tất nhiên, chúng ta không ủng hộ việc luôn suy đoán ý đồ của lãnh đạo, cấp trên, xoay quanh cấp trên, xu nịnh. Nhưng chỉ cần bạn quan sát kỹ, sẽ không khó để phát hiện, trong cuộc sống thực, hiện tượng cấp trên "nói bạn được, bạn sẽ được, không được cũng được" rất nhiều, con người phải học cách hiểu rõ cấp trên, hiểu rõ cấp dưới, cố gắng đừng nói những điều không nên nói: mới có thể tránh sự khó xử "nói bạn không được, bạn sẽ không được, được cũng không được".

Bí kíp mưu lược:

Sử dụng phương pháp giao tiếp khác nhau đối với lãnh đạo khác nhau, linh hoạt ứng biến, mới có thể thuận lợi trong mọi việc.

@thư_ngodao

6. TỰ TẠO VẦNG HÀO QUANG UY TÍN CHO BẢN THÂN

Uy tín hơn hẳn quyền lực.

Bạn đã từng băn khoăn: Tại sao cùng một lời khuyên, nói ra từ miệng bạn và nói ra từ miệng người khác, lại tạo ra hai hiệu quả hoàn toàn khác nhau? Trong một số trường hợp, tại sao bạn - người có tài năng xuất sắc hơn anh ta - lại không thể nhận được sự công nhận của tập thể như anh ta? Bạn đã nhận ra hiện tượng này ảnh hưởng như thế nào đến sự thăng tiến của bạn trong môi trường công sở chưa?

Tại sao luôn có một nhóm người toàn tâm toàn ý phấn đấu vì mục tiêu do bạn đặt ra? Tại sao có rất nhiều người sẵn sàng tăng ca cần mẫn mà không có tiền tăng ca? Tại sao luôn có một nhóm người cống hiến tất cả tài năng, trí tuệ cho bạn không chút do dự? Tại sao tất cả mọi người đều tuân theo sự quản lý của bạn? Câu trả lời chỉ có một: Chính là uy tín đang phát huy tác dụng thần kỳ.

Người có uy tín này không nhất thiết phải là người quản lý cấp cao, trong bất kỳ tập thể nào, nhỏ như văn phòng vài người, lớn như tập đoàn, luôn có một người có năng lực thuyết phục và dẫn dắt người khác. Ở một khía cạnh nào đó, uy tín cũng có thể được coi là một phần của sức hút. Lý do khiến một người làm việc hết mình vì cấp trên hoặc tổ chức của mình, đại đa số là do cấp trên có uy tín cá nhân chinh phục trái tim của mọi người như nam châm, khích lệ mọi người tiến lên. Từng nghe một cấp dưới tán dương lãnh đạo của mình: "Bạn chỉ cần ở bên cạnh anh ấy một phút, bạn sẽ cảm nhận được ánh sáng và sức nóng tỏa ra từ anh ấy, lý do khiến tôi cống hiến, nỗ lực, là vì uy tín mạnh mẽ của anh ấy đã thu hút tôi".

Vì vậy, người lãnh đạo muốn cấp dưới tuân theo sự quản lý và chấp nhận biện pháp quản lý của mình, phải tự tạo uy tín cho bản thân. Uy tín của người lãnh đạo đến từ hai khía cạnh, một là do quyền lực ban cho; hai là giành được bằng năng lực, phẩm chất của bản thân. Uy tín là nền tảng của một người lãnh đạo đạt tiêu chuẩn. Người lãnh đạo không có uy tín không thể thi hành quyền lực.

Sức hút của người lãnh đạo là vô cùng quan trọng để xây dựng uy tín trong mắt nhân viên. Thử nghĩ, một người lãnh đạo không có sức hút, làm sao có thể giành được lòng trung thành của cấp dưới? Người lãnh đạo muốn có sức hút, phải bắt đầu từ việc tu dưỡng bản thân. Buộc bản thân làm mọi việc, không ngừng nâng cao năng lực trong công việc. Làm những việc mà trước kia bạn không thể làm, những việc khó khăn, phải luôn yêu cầu và nâng cao bản thân.

Để trở thành một nhà quản lý thành công, trừ khi chúng ta có uy tín và sức ảnh hưởng ở mức độ nhất định, nếu không, rất khó để giành được sự tin tưởng và lòng trung thành của cấp dưới.

Có thể thấy, uy tín hơn hẳn quyền lực. Thà làm một nhà quản lý tỏa ra uy tín vô hạn, còn hơn là làm một lãnh đạo nắm giữ quyền lực thực sự.

Vậy, người lãnh đạo nên xây dựng uy tín như thế nào? Dưới đây là một số điểm cần chú ý trong công việc:

(1) Giữ nét mặt vui vẻ.

Một cấp trên thường xuyên cười, ai cũng muốn trò chuyện với họ. Ngay cả khi họ không yêu cầu gì, cấp dưới của họ cũng sẽ chủ động cung cấp thông tin.

Phải biết, ngôn ngữ cơ thể của bạn, như tư thế, thái độ, cũng mang đến ảnh hưởng không thể bỏ qua. Nếu bạn thường xuyên cười, tự nhiên, bạn cũng sẽ cảm thấy vui vẻ, thoải mái.

Cử chỉ đúng đắn đã vô hình dẫn dắt bạn bước trên con đường thành công. Rất nhiều vận động viên đều thể hiện quan điểm tương tự: "Tôi sẽ tưởng tượng cảnh tượng mình giành chiến thắng trước những trận đấu quan trọng. Như vậy, sức mạnh lập tức tuôn trào".

Một người luôn vui vẻ và có tư thế phù hợp, dễ nhận được sự tôn trọng và tin tưởng của mọi người.

(2) Làm gương cho nhân viên.

Người lãnh đạo, nếu có thể làm gương cho nhân viên, cảm hóa nhân viên bằng hành động thực tế, có thể tạo ra bầu không khí rất tốt trong doanh nghiệp. Hình ảnh quyến rũ của người lãnh đạo có thể tạo ra hiệu ứng hình ảnh, mang đến cho nhân viên niềm tin, lòng dũng cảm và sức mạnh, thu hút họ tiến lên. Sức hút của người lãnh đạo, như ý chí kiên cường, ảnh hưởng đến hướng đi của nhân viên, mỗi người lãnh đạo đều mong muốn nhân viên của mình chịu ảnh hưởng, đạt được mục đích làm việc tốt.

Đối với người lãnh đạo, có thể trở thành tấm gương cho nhân viên, tự nhiên sức hút sẽ tăng lên. Nhưng muốn làm được điều này, không dễ dàng, phải nhờ vào sức hút bình thường của bản thân. Tại sao có những người vừa mở lời đã có sức ảnh hưởng vô cùng lớn? Thực ra, quan sát họ, sẽ phát hiện, họ đều có một đặc điểm chung, đó là lời nói của họ mang theo sức mạnh. Sức mạnh này có thể được gọi là niềm tin, thông qua việc thực hiện niềm tin này, sẽ tạo ra sức ảnh hưởng, khiến nhân viên cảm thấy người lãnh đạo chính là người có thể hoàn thành và thực hiện niềm tin.

(3) Xuất phát từ lợi ích của tập thể.

Một người đối nhân xử thế mà chỉ xuất phát từ lợi ích của bản thân, không thể nhận được sự công nhận của tập thể, càng không thể xây dựng hình ảnh uy quyền trong lòng người khác. Nếu một người chỉ suy nghĩ cho bản thân, không suy nghĩ cho tập thể, hành động của họ tự nhiên không được mọi người công nhận. Tình huống này thường xuyên xảy ra trong cuộc sống và công việc của chúng ta. Bởi vì, con người luôn tự giác hoặc vô thức xuất phát từ góc độ của bản thân để suy nghĩ và xử lý sự việc, nếu bạn học cách đặt mình vào vị trí của người khác, bạn sẽ giành được sự tin tưởng của mọi người.

(4) Lắng nghe ý kiến của cấp dưới cẩn thận.

Đặc biệt là những ý kiến mang tính xây dựng, càng nên coi trọng, nhiệt tình lắng nghe. Nếu đó là một ý tưởng tốt và có thể thực hiện, thì bất kể thân phận của cấp dưới thấp kém đến đâu, cũng phải kịp thời áp dụng.

Cấp dưới sẽ cảm thấy vui vẻ vì ý kiến của mình được chấp nhận. Ngay cả khi cấp dưới này từng bị bạn chỉ trích vì việc khác, họ cũng sẽ không để ý, quan tâm và tôn trọng bạn. Vì cấp trên coi trọng đề xuất công việc của cấp dưới, bất kể thành bại đều thể hiện sự quan tâm, cho nên cấp dưới sẽ cảm kích cấp trên này, và cảm thấy mọi công sức đều được đền đáp.

(5) Nắm rõ công việc.

"Mong muốn được cấp trên này hướng dẫn, muốn theo anh ấy, nghe lời anh ấy tuyệt đối không sai"... Nếu cấp dưới có ấn tượng như vậy đối với bạn, bạn chắc chắn rất được tôn trọng. Còn hành động mời cấp dưới uống rượu, tặng quà cho cấp dưới là không cần thiết.

(6) Không cầu toàn.

Khi giao nhiệm vụ cho cấp dưới, cấp trên nói: *"Hãy sử dụng phương pháp mà anh/cô cho là phù hợp nhất"*. Ngay cả khi kết quả công việc của cấp dưới không hoàn hảo, cấp trên cũng nên cẩn thận sửa chữa lỗi lầm cho họ.

Bạn phải bao dung với cấp dưới, không được bỏ qua sự khẳng định phù hợp đối với cấp dưới thất bại. Tuy nhiệm vụ của cấp dưới thất bại, nhưng tuyệt đối đừng bỏ qua nỗ lực của cấp dưới trong quá trình thực hiện công việc, và cần phải đánh giá phù hợp.

(7) Quyết đoán đưa ra ý kiến của bạn.

Nếu bạn làm được những điều trên, tôi tin rằng, bạn đã giành được sự tin tưởng và tôn trọng của mọi người. Nhưng làm thế nào để thể hiện uy quyền của bạn? Bình thường, bạn phải tự tin, nói chuyện kiên quyết.

Có những người, trong công việc, đối mặt với một số vấn đề, rõ ràng có quan điểm của mình, nhưng lại suy nghĩ trước sau, do dự, đến lúc đồng nghiệp khác đưa ra mới hối hận. Lần lượt bỏ lỡ cơ hội, khiến họ mất đi rất nhiều cơ hội để thể hiện bản thân; còn có những người, bình thường nói chuyện lấp lửng, rõ ràng là ý kiến đúng đắn, lại khiến người khác cảm thấy mơ hồ, điều này cũng sẽ khiến người khác nghi ngờ uy quyền của họ.

Bí kíp mưu lược:

Có uy tín hay không, là chìa khóa quyết định thành công của một nhà quản lý!



7. GIỮ KHOẢNG CÁCH PHÙ HỢP

Khoảng cách tạo nên vẻ đẹp.

Giao tiếp với cấp trên, cấp dưới càng nên chú ý giữ khoảng cách tâm lý an toàn.

Người Trung Quốc rất coi trọng tình anh em, nghĩa khí, và có truyền thống kết nghĩa anh em. Chỉ cần tâm đầu ý hợp, liền kết nghĩa, kết bái, có phúc cùng hưởng, có nạn cùng chịu. Truyền thống này có lẽ chịu ảnh hưởng từ Tam Quốc Diễn Nghĩa - Lưu Quan Trương kết nghĩa vườn đào. Năm xưa, Lưu Bị để Quan Vũ và Trương Phi phò tá mình đánh thiên hạ, đã kết nghĩa anh em với họ và thề: *"Không thể cùng năm cùng tháng cùng ngày sinh, nhưng nguyện cùng năm cùng tháng cùng ngày chết".* Cách làm này đóng vai trò không thể đo lường trong việc lôi kéo Quan Vũ và Trương Phi phục vụ, hy sinh vì mình. Từ đó về sau, Quan Vũ và Trương Phi trở thành cánh tay phải, cánh tay trái của Lưu Bị, phục vụ cho ông ta, chết cũng không hối tiếc. Vì một chữ "nghĩa", Quan Vũ đã chống lại sự cám dỗ danh lợi của Tào Tháo, quyết đoán treo ấn từ quan, qua năm ải, chém sáu tướng, nghìn dặm tìm anh. Chính nhờ sự giúp đỡ hết mình của Quan Vũ và Trương Phi, Lưu Bị mới có thể chiếm cứ Kinh Châu, lấy Tây Xuyên, chiếm Hán Trung, hình thành thế chân vạc với Tôn Quyền và Tào Ngụy, cuối cùng thành công lập nên đế nghiệp.

Trong xã hội hiện nay, một số lãnh đạo thường nói: *"Phải hoà mình vào quần chúng nhân dân"*. Quả thực nên như vậy, nếu không làm như vậy, chính là tách rời quần chúng. Nhưng, việc hoà mình này, cũng phải có giới hạn, phải giữ khoảng cách nhất định, nếu không, lãnh đạo và quần chúng hoàn toàn giống nhau, người ta còn cần lãnh đạo để làm gì?

Con người có thể cảm nhận được vẻ đẹp hài hoà từ vạn vật trên thế gian, là vì họ giữ khoảng cách phù hợp với người khác. Mà giao tiếp với cấp trên, cấp dưới càng nên chú ý giữ khoảng cách tâm lý an toàn.

Có câu nói rất hay: *"Khoảng cách tạo nên vẻ đẹp"*. Đừng cho rằng, khoảng cách giữa người với người càng gần, mối quan hệ càng sâu sắc.

Đối với lãnh đạo, trong nguyên tắc nhất định, giao lưu với cấp dưới có lợi cho việc tăng cường sự hiểu biết giữa hai bên, xác định mối quan hệ bình đẳng bình thường. Nhưng trong một số đơn vị, có những lãnh đạo bỏ qua khoảng cách với cấp dưới, kết nghĩa anh em với cấp dưới, khiến cho họ không có gì khác biệt so với cấp dưới. Kết quả là, trong công việc, mệnh lệnh không ai nghe, công việc không ai làm, lãnh đạo này hữu danh vô thực.

Có một lãnh đạo rất thích một cấp dưới, luôn bảo vệ anh ta, tin tưởng anh ta, nói tất cả bí mật quan trọng của công ty cho anh ta không chút do dự. Cuối cùng, người đó nhảy việc sang công ty khác. Kết quả cuối cùng sẽ như thế nào? Không cần nói: bạn cũng có thể tưởng tượng.

Vô số sự thật đều chứng minh: Nếu một người lãnh đạo quá giao tiếp vô nguyên tắc với cấp dưới, sẽ dẫn đến giao tiếp thông thường tràn lan, từ đó mang đến

rất nhiều mâu thuẫn và khó khăn cho quản lý, như vậy, về nguyên tắc, đã mất đi hình ảnh của người lãnh đạo.

Mối quan hệ giữa lãnh đạo và cấp dưới tuyệt đối không được đảo lộn trong giờ làm việc, phải luôn giữ mối quan hệ lãnh đạo và bị lãnh đạo, cấp dưới không được vượt quyền, nếu không sẽ gây ra hậu quả không tốt. Cấp trên và cấp dưới, dù giao tiếp thân thiết đến đâu, vị trí của họ vẫn không thể thay đổi: Lãnh đạo ở trên, cấp dưới ở dưới. Trên - dưới đảo lộn là điều không nên, chỉ mang đến thất bại.

Muốn trở thành nhà lãnh đạo thành công, phải luôn giữ khoảng cách nhất định với cấp dưới. Nhưng khoảng cách này không được quá xa, quá xa sẽ tạo ra khoảng cách với cấp dưới; cũng không được quá gần, quá gần sẽ khiến cấp dưới làm càn.

Đối với cấp dưới, giữ khoảng cách không gần không xa với lãnh đạo là tốt nhất: Không xa không gần có thể tạo ra không gian phát triển lớn cho bản thân, và không để lãnh đạo giao tất cả mọi việc cho mình, khiến mình mắc kẹt trong công việc không bao giờ hoàn thành, không có thời gian để làm những việc mình muốn làm.

Có người cho rằng mình và lãnh đạo là quan hệ lâu năm, hơn nữa luôn gần gũi, tương lai đã rất đảm bảo. Thực ra, sự đắc ý trước mắt là không đáng kể, không thể tin tưởng. Không lâu sau, bạn có thể bỗng nhiên phát hiện, mối quan hệ bề ngoài rất gần gũi, rất vững chắc này, thực chất rất nguy hiểm, giống như đi trên dây, không ngã thì thôi, một khi ngã xuống, sẽ thân bại danh liệt!

Chỉ có giữ khoảng cách phù hợp với lãnh đạo, một khoảng cách mờ ảo, mối quan hệ giữa hai bên mới có thể hài hoà vĩnh cửu, những người xung quanh cũng sẽ không coi bạn là người đặc biệt. Ngay cả khi nhận được ân sủng của lãnh đạo, cũng phải cẩn thận từng bước, giữ khoảng cách. Bởi vì, nhìn từ góc độ lâu dài, đây là con đường đầy nguy hiểm, lãnh đạo là trung tâm của vòng xoáy lợi ích và nguy hiểm, điều này quyết định, bạn không thể quá xa, cũng không thể quá gần trung tâm này.

Ngày nay, bất kể là trong cơ quan hay doanh nghiệp, khi giao tiếp với đồng nghiệp, quá xa tất nhiên không tốt, người ta sẽ cho rằng bạn không hoà đồng, cô độc, khó giao tiếp; quá gần cũng không tốt, dễ khiến người khác nói ra nói vào, hơn nữa cũng dễ khiến cấp trên hiểu lầm, cho rằng bạn đang tạo bè phái. Chỉ có giữ khoảng cách phù hợp với đồng nghiệp, mới có thể trở thành người được mọi người yêu mến. Cho nên nói: giữ mối quan hệ đồng nghiệp không gần không xa, không xa không gần, mới là khó nhất và lý tưởng nhất.

Bạn nên học cách thấu hiểu người khác. Bất kể chức vụ cao hay thấp, mỗi người đều có phạm vi công việc và trách nhiệm của mình, cho nên, về quyền lực, tuyệt đối đừng lấn át. Nhớ kỹ, không bao giờ nói những câu như "Đây không phải việc của tôi", phân biệt rõ ràng như vậy, chỉ làm hỏng mối quan hệ giữa đồng nghiệp.

Trước khi chuẩn bị cho một nhiệm vụ, hãy khiêm tốn hỏi cấp trên: *"Chúng ta mong muốn nhận được gì?". "Để nhiệm vụ hoàn thành thuận lợi, chúng ta nên làm gì trong điều kiện hiện có?".* Tuyệt đối đừng bàn luận về khuyết điểm của người khác, khoe khoang ưu điểm của mình trước mặt người khác. Những người ích kỷ và tò mò, khi tụ tập lại với nhau, khó tránh khỏi nói xấu người khác. Bạn - người trưởng thành -

tuyệt đối đừng tham gia vào nhóm của họ, thỉnh thoảng phê bình hoặc trêu chọc một số người bên ngoài công ty, không sao, nhưng đối với khuyết điểm hoặc chuyện riêng tư của đồng nghiệp, giữ im lặng mới là cách làm thông minh. Nhớ kỹ, tạo bè phái, có hại mà không có lợi. Công tư phân minh cũng là điểm quan trọng. Đồng nghiệp nhiều, chắc chắn sẽ có một hai người rất hợp với bạn, trở thành bạn tốt bên ngoài cũng nên. Nhưng bất kể chức vụ của bạn cao hơn hay thấp hơn họ, cũng không được thiên vị hoặc lợi dụng chức vụ vì mối quan hệ tốt. Đối với bạn cũ trở thành đối tác trong công việc, khi giao tiếp, điều kiện tiên quyết là công tư phân minh, hai bạn phải hợp tác trung thành, mới tạo ra được hiệu quả công việc tốt. Một người không phân biệt công tư, không thể làm nên chuyện lớn. Hơn nữa, ông chủ ghét kiểu người này nhất, cho rằng họ không đáng tin. Cho nên, bạn nên biết cách lựa chọn.

Bí kíp mưu lược:

Chỉ có giữ khoảng cách phù hợp với đồng nghiệp, mới có thể trở thành người được mọi người yêu mến. Giữ khoảng cách, biết điều, sự nghiệp của bạn sẽ thành công!



8. THỂ HIỆN SỰ TIN TƯỞNG, ĐỔI LẤY LÒNG TRUNG THÀNH

Tin tưởng nhân viên là chìa khóa để hoàn thành công việc tốt. Sự tin tưởng cũng là một biện pháp khích lệ mạnh mẽ. Trao đi sự tin tưởng, thu về lòng trung thành.

Các nhà quản lý thường mong muốn cấp dưới có lòng trung thành mạnh mẽ với tổ chức. Nhưng lòng trung thành là sự tương hỗ. Nếu nhà quản lý có thể tin tưởng cấp dưới của mình, họ sẽ nhận được lòng trung thành đó. Đối với một doanh nghiệp, nếu người quản lý mong muốn cấp dưới trung thành với mình, người quản lý phải hoàn toàn tin tưởng cấp dưới.

Nếu lãnh đạo nghi ngờ năng lực hoặc những khuyết điểm khác của bạn, chắc chắn bạn sẽ không vui, sẽ tìm lãnh đạo để nói lý lẽ, người tính tình ôn hòa thì từ đó sẽ mất hết tinh thần, người tính tình cay nghiệt thì sẽ ghi hận trong lòng. Những vấn đề này nếu không được giải quyết triệt để sẽ gây ra mâu thuẫn, mang lại ảnh hưởng cực kỳ xấu cho công ty. Vì vậy, với tư cách là lãnh đạo công ty, nhất định phải lấy đó làm bài học, phải có khí phách rộng lượng, hãy nhớ: Thể hiện sự tin tưởng, đổi lấy lòng trung thành.

Sự tin tưởng có thể tăng cường tinh thần trách nhiệm của cấp dưới. Là nhà quản lý, chỉ khi tin tưởng cấp dưới một cách đầy đủ, dùng sự tin tưởng để khích lệ tinh thần trách nhiệm của cấp dưới, cấp dưới mới có thể tự giác nhận thức tầm quan trọng của công việc, từ đó tận tâm tận lực trong công việc.

Sự tin tưởng có thể tăng cường tinh thần chủ động tiến thủ của cấp dưới. Trong cuốn sách "Tìm kiếm lợi thế" có một câu như sau: *"Trên thực tế, không có gì có thể khơi dậy nhiệt huyết hơn là cảm thấy mọi người cần đến mình."* Tin tưởng cũng có nghĩa là trao quyền, nhà quản lý vì tin tưởng cấp dưới nên dám trao quyền, cấp dưới có được quyền chủ động trong công việc, có thể tự do hành động, tích cực, mạnh dạn thực hiện công việc, có sáng kiến, có sáng tạo.

Sự tin tưởng có thể khiến nhân tài nổi bật. Sự trưởng thành của nhân tài không chỉ nằm ở tố chất bên trong mà còn phụ thuộc vào điều kiện bên ngoài, câu nói "Thời thế tạo anh hùng" đã nói rõ tầm quan trọng của điều kiện môi trường đối với sự trưởng thành của nhân tài. Một khi cấp dưới được cấp trên tin tưởng, sẽ sản sinh ra một khao khát thể hiện bản thân mãnh liệt, huy động tối đa tiềm năng của bản thân, làm việc ngày càng tốt hơn để giành được sự tin tưởng lớn hơn từ cấp trên. Vì vậy, tuyển chọn và trọng dụng là con đường quan trọng để thúc đẩy sự trưởng thành của nhân tài.

Sự tin tưởng có thể giữ chân nhân tài. Sự luân chuyển nhân sự giữa các tổ chức là điều bình thường và không thể tránh khỏi, nhưng sự mất mát nhân tài lại gây hại cho tổ chức. Tin tưởng là phẩm chất tốt của nhà quản lý, sẽ giống như nam châm thu hút nhân tài; nghi kỵ, đa nghi là một loại tâm lý bệnh hoạn, dễ dẫn đến sự mất mát nhân tài nhất.

Lưu Bị bị Tào Tháo truy đuổi đến Đương Dương Trường Bản, có người nói Triệu Vân đã đầu hàng Tào Tháo, Lưu Bị lập tức nói: *"Triệu Vân là bạn cũ, người quen biết của ta, là người trung nghĩa, trong lúc hoạn nạn, tuyệt đối không có hai lòng."* Kết quả là, Triệu Vân đã cứu được Hậu chủ và trở về.

Tin tưởng cấp dưới, họ mới cúc cung tận tụy, bởi vì bạn khẳng định sự cống hiến của họ, chân thành đánh giá cao tài năng của họ, coi họ như bạn bè anh em. Là lãnh đạo, nếu nghe theo lời đồn đại hoặc lời nói của người khác mà vô cớ nghi ngờ năng lực và tài cán của cấp dưới thì rất bất lợi cho công việc.

Sự tin tưởng đối với cấp dưới có thể thể hiện tấm lòng rộng mở của lãnh đạo, có thể đổi lấy sự tin tưởng và tôn trọng của cấp dưới. Lãnh đạo tin tưởng cấp dưới có thể kích thích cấp dưới dốc hết sức lực làm tốt công việc, làm tốt mọi việc. Không ai muốn mất mặt trước người khác, tỏ ra mình bất tài, một khi cấp dưới được lãnh đạo tin tưởng, họ sẽ coi đó là cơ hội tốt để thể hiện bản thân, nắm bắt cơ hội không bỏ lỡ. Vì vậy, nhất cử nhất động của lãnh đạo đều là biện pháp hữu hiệu để giành được lòng trung thành của cấp dưới.

Thể hiện sự tin tưởng đối với cấp dưới chính là dùng người không nghi ngờ. "Không nghi ngờ" này được xây dựng trên cơ sở phán đoán, đánh giá trước khi lựa chọn và sử dụng nhân tài. Không dùng thì thôi, đã dùng thì phải tin tưởng. Nhà quản lý chỉ khi tin tưởng cấp dưới một cách đầy đủ, mạnh dạn để họ làm việc, tạo điều kiện tiên quyết tốt để họ phát huy tài năng một cách độc lập thì mới có thể khiến họ nảy sinh tinh thần trách nhiệm và sự tự tin mạnh mẽ, từ đó có tính tích cực, chủ động và sáng tạo.

Thời Chiến Quốc, quốc quân nước Ngụy phái đại thần Nhạc Dương dẫn quân đi đánh nước Trung Sơn. Vì trọng thần Nhạc Thư của quốc quân nước Trung Sơn là con trai của Nhạc Dương, nên trong triều có rất nhiều lời bàn tán riêng, cho rằng Nhạc Dương tuy biết đánh trận, nhưng lần này sẽ không toàn tâm toàn ý tận trung với nước. Sau khi đến nước Trung Sơn, Nhạc Dương quyết định dùng chiến thuật vây hãm mà không đánh để công thành, vì vậy liên tục mấy tháng, không động một binh một tốt. Thế là lời bàn tán riêng trở thành lời bàn tán trong triều, tấu chương đàn hặc ông bay như tuyết đến tay Ngụy Văn Hầu. Ngụy Văn Hầu không hề nao núng, ngược lại còn phái sứ giả mang lễ vật, rượu và thức ăn đến an ủi Nhạc Dương, khao quân đội do ông chỉ huy. Tin đồn càng lan rộng, Ngụy Văn Hầu liền cho xây dựng một biệt thự xinh đẹp cho Nhạc Dương.

Cuối cùng, Nhạc Dương đã theo kế hoạch công phá nước Trung Sơn, chiến thắng trở về. Ngụy Văn Hầu đặc biệt tổ chức tiệc rượu mừng công long trọng cho Nhạc Dương, và thưởng cho Nhạc Dương một chiếc rương tiền niêm phong. Sau khi về nhà, Nhạc Dương mở ra xem, không khỏi vô cùng cảm động. Hóa ra, trong rương không phải là vàng bạc, lụa là mà Ngụy Văn Hầu thưởng cho ông, mà là cả một rương tấu chương bí mật của các đại thần đàn hặc ông khi ông đánh nước Trung Sơn. Lúc này Nhạc Dương mới hiểu, nếu không có sự

tin tưởng phi thường này của Ngụy Văn Hầu dành cho ông, thì đừng nói đến việc hoàn thành nhiệm vụ đánh nước Trung Sơn, mà ngay cả mạng sống của ông cũng khó giữ được.

Làm được việc dùng người bằng sự tin tưởng, dùng người không nghi ngờ không phải là điều dễ dàng, ngoài việc phải vận dụng quyền lực của mình để tạo điều kiện cho người khác phát huy tài năng, còn phải có thể giữ vững niềm tin trong tình huống tin đồn thất thiệt; và khi gặp khó khăn, có thể đồng cam cộng khổ với cấp dưới; hơn nữa không chỉ chờ đợi họ phát huy tài năng, tạo ra thành tích xuất sắc với thái độ tiêu cực, mà còn tham gia với thái độ tích cực, tăng cường niềm tin cho họ, hỗ trợ nghị lực của họ, để việc của họ thay cho việc của mình mà thành công. Vì vậy, phẩm chất dùng người bằng sự tin tưởng này đồng thời cũng thể hiện tấm lòng rộng mở, khí độ không nao núng trước khó khăn, tầm nhìn xa trông rộng. Đây đương nhiên là một tố chất của người làm chính trị. Kẻ sĩ chết vì người tri kỷ, dùng người đến mức như Ngụy Văn Hầu thì không lo không tìm được hiền tài.

Vì vậy, một khi đã quyết định để ai đó đảm nhiệm vị trí lãnh đạo ở một lĩnh vực nào đó, thì sự tin tưởng chính là một biện pháp khích lệ mạnh mẽ, tác dụng của nó rất lớn, có thể đổi lấy lòng trung thành của người đó nhất.

Hãy thử nghĩ xem, đã sử dụng người ta rồi, lại còn nghi ngờ người ta, không yên tâm về người ta, thì sẽ ra sao? Nếu nhân viên không nhận được sự tin tưởng tối thiểu, thì tinh thần và động lực làm việc của họ sẽ như thế nào?

Nhưng làm thế nào để thể hiện sự tin tưởng, đổi lấy lòng trung thành? Có thể áp dụng một số phương pháp sau:

(1) Đặt mình vào vị trí của cấp dưới để suy nghĩ cho họ.

(2) Trao quyền tự do cho cấp dưới làm việc.

(3) Thống nhất trong ngoài để cấp dưới yên tâm.

Bí kíp mưu lược:

- Tin tưởng cấp dưới của bạn, thực chất cũng là sự yêu thương và ủng hộ dành cho cấp dưới.
- Nghi người thì không dùng, đã dùng thì không nghi ngờ, chính là trao cho người ta sự tin tưởng đầy đủ. Kiên trì nguyên tắc tin tưởng, để cấp dưới phát huy tài năng của họ.

9. SỬ DỤNG KHÉO LÉO THƯỞNG PHẠT SẼ ĐƯỢC HẬU BÁO

Thưởng và phạt là hai cây bút phán xét trong tay người thống trị.

Nếu phạt không hiệu quả, không ngại dùng thưởng để thay thế.

Vua sáng suốt cai trị thần dân, dựa vào hai cây gậy: Hình và đức. Giết chóc gọi là hình, khen thưởng gọi là đức. Là thần dân, không ai không sợ bị trừng phạt mà thích được khen thưởng, cho nên vua chỉ cần nắm vững hai cây gậy hình và đức, thì quần thần sẽ sợ hãi uy nghiêm của ông ta, mà cố gắng giành lấy phần thưởng.

Người xưa chỉ ra: *"Muốn tìm kiếm tướng tài, phải xem họ có lương tâm, có huyết tính, có dũng khí, có trí lược"*. Đối với những cấp dưới bản tính lương thiện, nhất định phải dám ban ơn, khích lệ lòng trung thành của họ. Như vậy, người có lương tâm sẽ trung thành, hy sinh vì người biết trọng dụng mình; người có huyết tính, sẽ có lòng yêu nước, tình cảm trung thành; người có dũng khí, sẽ không sợ hãi khi đối mặt với kẻ địch mạnh.

Tần Mục Công hiểu rõ đạo lý này, ông ta rất chú trọng việc ban ơn, mua chuộc lòng dân. Một lần, một con ngựa quý của ông ta chạy mất, kết quả bị người dân nghèo không biết bắt được ăn thịt. Quan lại biết chuyện, rất hoảng sợ, bắt ba trăm người đã ăn thịt ngựa, chuẩn bị xử tử. Tần Mục Công nghe báo cáo, lại nói: *"Quân tử không thể làm hại người vì súc vật, thôi, đừng trừng phạt họ nữa, thả họ đi. Hơn nữa, ta nghe nói: ăn thịt ngựa mà không uống rượu, là phung phí mà không bù đắp, rất có hại cho sức khỏe. Thôi được, thưởng thêm cho họ rượu, để họ đi"*. Vài năm sau, nước Tấn tấn công quy mô lớn, Tần Mục Công dẫn quân chống trả, lúc này, có ba trăm dũng sĩ chủ động xin đánh, hóa ra chính là nhóm người dân được Tần Mục Công thả năm xưa. Ba trăm người này, để báo ơn, dũng cảm giết địch, không những cứu được Tần Mục Công, mà còn giúp Tần Mục Công bắt sống Tấn Huệ Công, kết quả giành chiến thắng trở về.

Phạt là phương pháp làm tổn thương người khác, cho nên thường khó hiệu quả. Mà lấy thưởng thay phạt thì khác, nó là phương pháp hợp tác chân thành, mang đến lợi ích cho người khác, vừa khơi dậy tính tích cực, vừa không khiến người ta phản đối. Cho nên, nếu phạt không hiệu quả, không ngại dùng phương pháp thưởng để đạt được mục đích.

Có thể thấy, được lòng người sẽ được thiên hạ, người giỏi lợi dụng phương pháp khen thưởng, ban ơn để thu phục lòng người mới là cao thủ quản lý.

Một tập thể đoàn kết, hợp tác, có sức chiến đấu và tinh thần cầu tiến, chắc chắn là tập thể có kỷ luật. Tương tự, một nhân viên chủ động, tích cực, trung thành, tận tâm, chắc chắn là nhân viên có ý thức kỷ luật cao. Có thể nói: kỷ luật luôn là nền tảng của sự trung thành, sự tận tâm, sức sáng tạo và tinh thần tập thể. Đối với doanh nghiệp, không có kỷ luật, sẽ không có gì cả.

Phía công ty tuy nhấn mạnh thưởng phạt phân minh, nhưng cấp dưới, lại cho rằng công ty thiên vị một bên, hoặc xử lý không công bằng.

Vì vậy, khi bạn chỉ trích cấp dưới, họ không nhất thiết đều cảm thấy hối hận từ tận đáy lòng, và xin lỗi bạn. Có những cấp dưới có tâm lý phản kháng mạnh mẽ, họ sẽ cúi đầu lắng nghe lời chỉ trích của bạn, nhưng cuối cùng sẽ cười khẩy nói: *"Không! Không! Lời dạy bảo của anh/chị rất hợp lý, tất cả đều là lỗi của tôi"*. Đối với cấp dưới kiểu này, bạn phải khiến họ hiểu rõ nguyên nhân bạn chỉ trích họ. Có lẽ bạn phải dành nhiều thời gian và công sức hơn, nhưng bạn không nên tiếc nỗ lực. Đối với cấp dưới kiểu này, nhất định phải tranh luận đến khi họ hoàn toàn hiểu mới thôi.

Có những cấp dưới, khi sắp bị chỉ trích, sẽ khéo léo lấp liếm, hoặc đổ lỗi cho người khác, sau đó trốn tránh. Ứng phó với cấp dưới ranh ma này, bạn phải nghiêm khắc chỉ trích họ. Nếu bạn làm ngơ, nguyên tắc thưởng phạt phân minh sẽ bị phá vỡ.

Đối với cấp dưới có khả năng phản kháng, bạn phải khiến họ hiểu rõ lỗi lầm. Có lẽ đối phương sẽ biện minh, bạn phải bình tĩnh lắng nghe, sau đó phát hiện điểm hiểu lầm của họ trong lời biện minh, một khi có dấu hiệu khoa trương, bóp méo sự thật, phải lập tức chỉ ra và yêu cầu họ sửa chữa ngay lập tức.

Có những cấp dưới, vì bị chỉ trích mà trở nên chán nản, cũng có người sợ hãi mặt mày tái mét. Tuy nhiên, chỉ trích cũng là liều thuốc tốt, bạn có thể dựa vào đó để mong đợi họ vực dậy từ vũng bùn thất bại.

Khi lời chỉ trích là đòn giáng nặng nề đối với cấp dưới, không ngại vỗ vai hoặc bắt tay họ riêng tư để an ủi, và nói thêm một câu: *"Đừng nản chí!"*.

Một công ty in ấn ở Washington có một kỹ thuật viên, phụ trách sửa chữa hàng chục máy đánh chữ và máy móc khác hoạt động ngày đêm trong công ty. Anh ta phàn nàn khối lượng công việc quá lớn, yêu cầu cử thêm trợ lý để giúp đỡ.

Để sửa chữa thái độ và quan niệm của anh ta, mà không làm tổn thương lòng tự trọng. Chủ tịch Hội đồng quản trị của công ty không cử thêm trợ lý cho anh ta như những ông chủ khác, cũng không giảm bớt khối lượng công việc và thời gian, mà cấp cho kỹ thuật viên này một văn phòng riêng, treo biển "Trưởng phòng sửa chữa" ở cửa. Như vậy, anh ta không còn là kỹ thuật viên bình thường, bỗng chốc trở thành Trưởng phòng. Cách làm này đáp ứng cảm giác tự trọng của anh ta, anh ta liền quên hết tâm trạng bất mãn trước kia, và làm việc càng hăng hái.

Những người giỏi quản lý, đều biết sử dụng phương pháp thưởng phạt, để khơi dậy tính tích cực của cấp dưới, từ đó đạt được mục đích.

Là người lãnh đạo, có thưởng có phạt mới có thể dẫn dắt cấp dưới phân biệt đúng - sai, cho nên thưởng phạt trở thành phần quan trọng trong phương pháp dùng người.

Bí kíp mưu lược:

Lấy thưởng thay phạt có thể tạo ra người dũng cảm.

Thưởng và phạt, vừa là chiến thuật khích lệ, vừa là thủ đoạn giáo dục.

10. QUẢN LÝ LINH HOẠT, TÌNH CẢM ẤM ÁP

Nắm giữ quyền chủ động, lưu đường lui.

Không đưa ra tiêu chuẩn thống nhất cho việc quản lý con người, mỗi người một vẻ.

Mối quan hệ giữa người quản lý và nhân viên, không nghi ngờ gì là mối quan hệ quản lý và bị quản lý. Là lãnh đạo, không ai không mong muốn cấp dưới tận tâm, tận lực với mình. Bởi vì, chỉ khi làm được điều này, mới chứng minh được mình là nhà quản lý thành công.

Nhưng, không phải người quản lý nào cũng đạt được mục tiêu này, ngược lại, nhà quản lý thành công thường chỉ là số ít.

Ở đây, yếu tố quyết định thành công và thất bại, chính là người quản lý sử dụng phương thức quản lý nào, vận dụng phương pháp quản lý nào, đây luôn là vấn đề quan trọng mà các nhà nghiên cứu quản lý bàn luận.

Nhà lãnh đạo cao minh hiểu rõ: Linh hoạt mang đến quyền chủ động cho bản thân, linh hoạt trong đối nhân xử thế, tự nhiên sẽ có đường lui.

Peter Drucker - Chủ tịch của Công ty Boomer - đã nói: *"Người lãnh đạo phải khác biệt, họ có thể kiểm soát các tình huống giả định và hoài nghi truyền thống. Họ có ý chí theo đuổi sự thật, đưa ra quyết định phải dựa vào chứng cứ xác thực, không được hành động theo định kiến cá nhân. Người lãnh đạo phải nhạy bén, có độ nhạy cao đối với nhân viên. Họ có thể hiểu rõ tâm lý của nhân viên, và bồi dưỡng sự tin tưởng lẫn nhau. Họ phải nói rõ mục tiêu của doanh nghiệp cho mọi người; họ nên thường xuyên khích lệ, khen ngợi nhân viên, mà không nên luôn phê bình, chỉ trích, họ không chỉ muốn nhân viên kính sợ, mà còn muốn nhận được sự yêu mến của nhân viên".*

Quản lý linh hoạt là thủ đoạn mà người lãnh đạo vận dụng linh hoạt khi làm việc cụ thể, cố gắng lưu đường lui cho lời nói: hành động của mình, là thủ đoạn có thể tiến có thể lùi, nhưng lại khác biệt với mơ hồ. Nếu gặp phải việc buộc phải trả lời rõ ràng, nhưng lại khó trả lời, có thể dùng câu "suy nghĩ thêm", "nghiên cứu thêm" (rồi trả lời) làm lá chắn, tranh thủ thời gian để lảng tránh.

Mục đích của chính sách quản lý linh hoạt là đảm bảo tính liên tục và tính ổn định của chính sách về nguyên tắc. Về tinh thần, là tạo ra đường lui lớn cho người lãnh đạo. Giống như phi tiêu trong tiểu thuyết võ hiệp, trúng mục tiêu thì trúng, không trúng, phi tiêu vẫn trở về tay mình, tuyệt đối không rơi vào thế bị động.

Nguyên tắc của quản lý linh hoạt là, tăng cường tính khái quát và tính nguyên tắc của phương châm, chính sách về mặt ngôn ngữ, giảm bớt tính cụ thể, để có thể thay đổi nội dung bất cứ lúc nào theo nhu cầu.

Để củng cố quản lý, có những người quản lý sử dụng thủ đoạn cứng rắn. Ngay cả khi sa thải người khác, họ cũng không do dự vì cảm thấy tội lỗi. Một khi họ quyết định sử dụng biện pháp kiên quyết, họ sẽ trở nên lạnh lùng, tàn nhẫn.

Merck thường xuyên nổi giận trong công việc. Là cấp trên, dường như ông ta có đặc quyền này, nhưng cấp dưới không thoải mái. Merck phàn nàn với người thân: *"Áp lực công việc của tôi lớn như vậy, việc gì cũng phải tự mình chịu đựng, kìm nén bản thân, không cho tôi phát tiết, sức khỏe tâm lý của tôi sẽ bị ảnh hưởng, có lẽ còn bị bệnh"*.

Thực ra, Merck chỉ nghĩ đến một khía cạnh của vấn đề. Nhiều người quản lý cho rằng, khi tức giận mà không phát tiết, lâu dần sẽ gây ra ức chế tâm lý, chỉ có giải tỏa cơn giận trong lòng mới có lợi cho sức khỏe. Không thể phủ nhận, cố tình kìm nén cảm xúc, thậm chí khi tức giận còn cố gắng cười, quả thực có hại cho sức khỏe. Thực tế, nhiều chuyên gia cũng khuyên chúng ta, khi tức giận, tốt nhất là không nên kìm nén, mà nên giải tỏa.

Nhưng, phương pháp thể hiện cảm xúc tốt nhất là gì? Nâng cao giọng, chỉ trích gay gắt, như vậy bạn đã chiếm ưu thế sao? Câu trả lời là không. Nổi giận, mất kiểm soát chỉ khiến bạn cảm thấy thỏa mãn nhất thời về mặt tâm lý. Nhưng sau đó, rất nhiều người vẫn cảm thấy khó chịu như trước khi "bùng nổ", có người còn cảm thấy lo lắng vì mất kiểm soát. Bởi vì, phát tiết cơn giận sẽ khiến hình ảnh của bản thân bị tổn hại, bạn bè có thể xa lánh bạn, cấp dưới có thể không tuân theo bạn, tất cả là do bạn muốn sao? Ồ, không! Hoàn cảnh xấu hổ như vậy là điều chúng ta không muốn nhìn thấy.

Thông thường, nhà quản lý thành công thường quản lý cấp dưới bằng phương pháp ôn hoà và giàu tình cảm, nói cách khác, là dẫn dắt họ tiến lên bằng phương pháp hỏi han, khích lệ và thuyết phục. Bởi vì, sử dụng phương pháp khen thưởng hoặc khẳng định để củng cố và duy trì một hành vi nào đó, hiệu quả hơn sử dụng phương pháp phủ định hoặc trừng phạt để giảm bớt hoặc xoá bỏ một hành vi nào đó. Đại đa số người có học thức thích làm những việc mà người khác yêu cầu họ làm, mà không muốn làm những việc mà người khác ra lệnh cho họ làm. Hơn nữa, nhìn từ góc độ lâu dài, phê bình quá nhiều sẽ làm tổn thương lòng tự trọng của người khác, khiến hiệu quả công việc của họ giảm sút, gây ra tổn thương lớn về mặt tinh thần.

Cơn giận chỉ khiến bạn mất đi lý trí, thử nghĩ, một người luôn mang đến sự căng thẳng và khó chịu cho người khác, có phải rất dễ bị mọi người cô lập sao? Thực ra, bạn chỉ cần đổi vị trí suy nghĩ, khi bạn có lỗi, bạn mong muốn người khác đối xử với bạn như thế nào? Nghĩ như vậy, có lẽ bạn sẽ nhanh chóng bình tĩnh lại.

Chức vụ của bạn càng cao, việc kiểm soát cảm xúc càng quan trọng. Đồng nghiệp, cấp trên, cấp dưới và khách hàng mỗi ngày đều thử thách bạn. Họ quan sát, nghiên cứu ý đồ của bạn, thường xuyên so sánh ý đồ của họ với ý đồ của bạn. Cảm xúc của bạn, không chỉ ảnh hưởng đến công việc của bạn, mà còn ảnh hưởng đến công việc của họ. Con người thường bắt chước cấp trên của mình. Nhưng đừng ngây thơ cho rằng, hành vi của họ sẽ giống hệt hành vi của bạn. Cũng giống như họ nghiên cứu bạn, bạn cũng phải kiểm tra, quan sát và nghiên cứu họ. Nếu thái độ của họ không tốt, mất kiểm soát, nhất định đừng để họ ảnh hưởng đến bạn.

Năng lực quản lý của người lãnh đạo thường thể hiện ở việc ra lệnh, bởi vì, trong bất kỳ cơ quan, bộ phận nào, lệnh ban ra, cấm phải phạm là kỷ luật lao động cơ

bản nhất. Là người lãnh đạo, cách ra lệnh cho cấp dưới, phụ thuộc vào đối tượng và tình huống, lúc nên cứng rắn, có thể mềm mỏng, lúc nên mềm mỏng, có thể cứng rắn, mỗi người quản lý đều nên hiểu rõ điều này.

Bí kíp mưu lược:

Quản lý con người phải vận dụng phương pháp linh hoạt. Học hỏi trí tuệ quản lý linh hoạt.



VIII. NGƯỜI SỐNG MỘT MẶT, CÂY SỐNG MỘT DA: CHO NGƯỜI KHÁC THỂ DIỆN, CHÍNH LÀ CHO MÌNH THỂ DIỆN

Tục ngữ có câu: *"Muỗi bị đập, chỉ vì miệng làm hại người"*. Dùng lời lẽ cay nghiệt để châm chọc người khác, chỉ vì muốn thoải mái nhất thời, hoàn toàn không quan tâm đến thể diện của người khác, không biết rằng sẽ gây ra tai họa bất ngờ. Đánh người đừng đánh vào mặt, mắng người đừng vạch trần khuyết điểm, con người rất coi trọng thể diện, luôn tuân theo triết lý *"người sống một mặt, cây sống một da"*, vì vậy, trong cuộc sống thực, phải biết cho người khác thể diện.

1. HIỂU RÕ NHƯNG ĐỪNG VẠCH TRẦN, THỂ DIỆN SẼ TỐT ĐẸP HƠN

Người có tâm kế, thường có nhiều mối quan hệ tốt, nhưng điều này không có nghĩa là người có tâm kế không có nguyên tắc, không có lập trường, hoặc là luôn nói lời hay ý đẹp. Ngược lại, người có tâm kế được người khác tôn trọng, là vì họ tinh mắt, sáng suốt, biết giữ mồm giữ miệng.

Năm Quang Tự thứ 6 (1880), Từ Hi Thái Hậu mắc bệnh lạ, thái y ngày ngày khám bệnh, uống thuốc bổ hàng ngày, nhưng không khỏi. Lúc này, triều đình rất lo lắng, liền ban chiếu yêu cầu các tỉnh tiến cử thầy thuốc giỏi. Tổng đốc Lưỡng Giang Lưu Khôn Nhất tiến cử Mã Bồi Chi - người nổi tiếng là thần y ở Giang Nam - vào kinh khám bệnh. Vì vậy, một đạo thánh chỉ được ban ra để triệu tập Mã Bồi Chi vào kinh. Người dân ở quê hương Mạnh Hà trấn của Mã Bồi Chi, không ai không tự hào vì Mã Bồi Chi được hoàng đế triệu tập, nhưng Mã Bồi Chi - người đã ngoài sáu mươi tuổi - lại không vui. Ông ta tự nhủ: *"Thầy thuốc giỏi ở kinh thành rất nhiều, bệnh mà Từ Hi Thái Hậu mắc phải e rằng không phải bệnh thường, nếu không, chắc chắn sẽ không ban chiếu triệu tập thầy thuốc; đã ban chiếu triệu tập thầy thuốc, có thể thấy, bệnh của Từ Hi Thái Hậu không hề đơn giản. Lần này vào kinh, nếu không thuận lợi, chỉ sợ hủy hoại danh tiếng nhiều năm, thậm chí còn có thể mất mạng."*

Mã Bồi Chi vượt nghìn dặm đến kinh thành, liền tìm hiểu tình hình bệnh của Từ Hi Thái Hậu. Lúc đó, tin đồn về bệnh của Từ Hi Thái Hậu rất nhiều, có người nói là kinh nguyệt không đều, có người nói là bệnh máu, còn có một số tin đồn kỳ lạ. Mã Bồi Chi đến gặp thái y trong Thái Y Viện, thăm dò trước, nhưng không nắm được thông tin, trong lòng không khỏi lo lắng. Sau đó, ông ta liên tục thăm hỏi người thân, bạn bè, cuối cùng, một người bạn làm kinh doanh quen biết một thái giám trong cung, nhờ thái giám này hỏi thăm người hầu cận của Từ Hi Thái Hậu, tìm hiểu nguyên nhân thực sự khiến Từ Hi Thái Hậu mắc bệnh, và bí mật trong cung. Quả nhiên, từ con đường hoạn quan này, tin tức được truyền ra, khiến Mã Bồi Chi rất bất ngờ: Bệnh của Từ Hi Thái Hậu là di

chứng của việc sảy thai. Từ Hi Thái Hậu đã góa bụa nhiều năm, sao có thể sảy thai? Mã Bồi Chi bất ngờ, trong lòng đã hiểu phần lớn, cũng cảm thấy yên tâm hơn.

Tiếp theo, là phải làm tốt công việc "thể diện", vừa phải giữ thể diện cho đối phương, vừa phải suy nghĩ đến thể diện của bản thân. Quan trọng nhất là việc che giấu này phải tự nhiên, không để lộ dấu vết.

Một hôm, Mã Bồi Chi được thái giám dẫn dắt, cuối cùng cũng đến cung điện lộng lẫy, cảnh vệ nghiêm ngặt. Chỉ thấy Từ Hi Thái Hậu ngoài bốn mươi tuổi, tuy trang điểm rất đậm, nhưng vẫn không giấu được sắc mặt thiếu máu. Từ Hi Thái Hậu trước tiên hỏi Mã Bồi Chi về quê quán, tuổi tác và kinh nghiệm hành nghề. Sau đó, thái y giới thiệu tình hình bệnh. Lúc đó, còn có thầy thuốc nổi tiếng bên ngoài kinh thành là Tiết Phúc Thần và Uông Thủ Chính, ba thầy thuốc Tiết, Uông, Mã lần lượt khám, bắt mạch cho Từ Hi Thái Hậu. Khám xong, ba thầy thuốc nổi tiếng tự mình viết phương án, trình lên Từ Hi Thái Hậu. Chỉ thấy Lão Phật gia nhìn phương án của Tiết, không nói gì, đọc phương án của Uông, sắc mặt nghiêm trọng, lúc này, ba thầy thuốc nổi tiếng đều lo lắng, toát mồ hôi lạnh. Nhưng khi Thái Hậu nhìn phương án của Mã, thần sắc dần dần trở nên hòa nhã, nói: *"Phương án của Mã Bồi Chi rất tốt, sao chép, gửi đến Quân Cơ Xứ và các đại thần trong Thân vương phủ".* Mọi người nghe xong, thở phào nhẹ nhõm, mà Mã Bồi Chi càng vui mừng. Mã Bồi Chi vốn dĩ đã hiểu rõ nguyên nhân bệnh của Từ Hi Thái Hậu, lại bắt mạch, hoàn toàn giống chứng huyết hư sau sinh. Mã Bồi Chi trong phương án không dám nhắc đến cơ chế bệnh phụ khoa, chỉ nói là tâm tỳ lưỡng hư. Mà trong đơn thuốc, lại âm thầm sử dụng thuốc điều kinh, hoạt huyết, đúng ý Từ Hi Thái Hậu. Từ Hi Thái Hậu vốn dĩ rất hiểu về thuốc, nhìn thấy phương án của Mã Bồi Chi rất hợp ý, là vì đơn thuốc do thầy thuốc kê phải gửi cho các đại thần trong triều, cho nên phải chữa khỏi bệnh, lại có thể che giấu chuyện riêng, bịt miệng mọi người, đơn thuốc của Mã Bồi Chi vừa vặn đáp ứng hai yêu cầu này. Phương án của hai thầy thuốc nổi tiếng là Tiết và Uông tuy chẩn đoán đúng, mạch án rõ ràng, về mặt y thuật, không thể chê, nhưng không thể trực tiếp, không hợp ý Lão Phật gia.

Sau đó, Từ Hi Thái Hậu uống thuốc do Mã Bồi Chi kê, bệnh lạ dần dần khỏi, một năm sau cơ bản bình phục. Bản thân Mã Bồi Chi cũng được Từ Hi Thái Hậu tin tưởng. Nhưng bất kể là ở kinh thành hay trở về quê, Mã Bồi Chi luôn giữ bí mật về bệnh của Từ Hi Thái Hậu.

Thực tế, cho người khác thể diện không khó, mọi người đều sống trong rừng rậm nhân tính, cho người khác thể diện cơ bản là giúp đỡ lẫn nhau. Đặc biệt là một số chuyện không quan trọng, bạn càng nên cho người khác thể diện.

Một người nếu mắt không tinh, bất kể lúc nào cũng không nhìn ra mánh khóe, mà miệng không giữ mồm giữ miệng, càng dễ đắc tội với người khác. Người có tâm kế, thường là hiểu rõ nhưng không vạch trần, như vậy mới khiến đối phương vừa sợ

hãi, lại không thể không tôn trọng bạn. Chỉ có như vậy, bạn mới giành được lợi ích mà bạn mong muốn.

Ai cũng có lòng tự trọng, làm tổn thương lòng tự trọng của người khác, họ sẽ coi đó là sự sỉ nhục, luôn ghi nhớ, tìm cơ hội để trả thù. Cho nên, giao tiếp bình thường tuyệt đối không được làm tổn thương lòng tự trọng của người khác. Trong những chuyện nhỏ không liên quan đến được - mất, luôn nhường đối phương một bước, điều này tất nhiên không phải để lấy lòng đối phương, làm bậc thang để thăng quan phát tài, mà là để giành được thiện cảm nhiều mặt, cho người khác thể diện, lưu đường lui cho bản thân, khiến bản thân không bị tổn hại vô cớ vì những chuyện nhỏ.

Con người từ xưa đến nay rất coi trọng thể diện. Tương Vũ thua trận năm xưa, cảm thấy không còn mặt mũi gặp người dân Giang Đông, liền tự sát ở Ô Giang, vì thể diện, ngay cả mạng sống cũng không cần. Bởi vì, thể diện đại diện cho nhân phẩm và vinh quang, có thể diện mới được người khác coi trọng, mới thể hiện cảm giác ưu việt của họ. Trong giao tiếp, muốn xây dựng mối quan hệ hài hòa với người khác, phải hiểu rõ bỏ qua thể diện của bản thân, cho người khác thể diện. Bởi vì, mối quan hệ giữa người với người là lẫn nhau, giống như Kinh Thánh·Phúc Âm Ma-thi-ơ đã viết: *"Bạn muốn người khác đối xử với bạn như thế nào, thì bạn nên đối xử với họ như vậy"*. Tôn trọng người khác, cho họ thể diện, thực chất cũng là lưu đường lui cho bản thân. Cho nên, bạn nhất định phải nhớ: Bạn đã làm mất mặt ai, có lẽ đã quên từ lâu. Nhưng người bị bạn làm mất mặt sẽ không bao giờ quên bạn.

Bí kíp mưu lược:

Cho người khác thể diện là phương pháp tốt nhất để gắn kết tình cảm. Làm mất mặt người khác, cuối cùng người chịu thiệt chính là bản thân mình.

2. GIỮ THỂ DIỆN, CHO NGƯỜI KHÁC BẬC THANG ĐỂ XUỐNG

Trong cuộc trò chuyện, khi đối phương kiên quyết thể hiện một quan điểm, mà bạn không đồng ý, muốn thay đổi quan điểm của họ, trước tiên phải giữ thể diện cho họ. Bởi vì, nếu đồng ý với ý kiến của bạn, cũng tương đương với việc thừa nhận họ cố tình nói dối, lòng tự trọng của họ khó chấp nhận điều này.

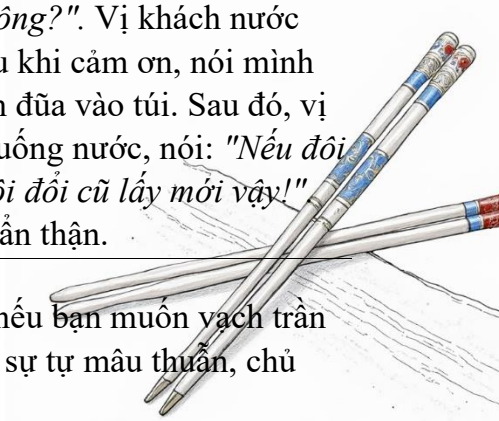
Một khách hàng đến cửa hàng bách hóa, yêu cầu đổi trả bộ vest mà cô ta mua cho chồng. Cô ta đã mang quần áo về nhà và mặc, chỉ là chồng cô ta không thích. Cô ta kiên quyết nói "chưa mặc".

Nhân viên bán hàng kiểm tra áo khoác, phát hiện có dấu vết giặt khô rõ ràng. Nhưng, nói thẳng điều này với khách hàng, khách hàng tuyệt đối sẽ không dễ dàng thừa nhận, bởi vì cô ta đã nói "chưa mặc", hơn nữa còn cố tình che giấu dấu vết đã mặc. Như vậy, hai bên có thể xảy ra tranh chấp. Vì vậy, nhân viên bán hàng nhanh trí nói: *"Tôi muốn biết có phải người thân trong gia đình anh/chị đã nhầm lẫn, mang áo này đến tiệm giặt khô giặt không. Tôi nhớ cách*

đây không lâu cũng có trải nghiệm tương tự, tôi để áo vừa mua cùng với quần áo khác trên ghế sofa, kết quả là chồng tôi không để ý, nhét áo mới này cùng với một đống quần áo bẩn vào máy giặt. Tôi nghi ngờ có phải anh/chị cũng gặp phải tình huống này không - bởi vì áo này quả thực có dấu vết đã giặt. Không tin, anh/chị có thể so sánh với quần áo khác".

Khách hàng so sánh, biết không thể chối cãi, mà nhân viên bán hàng lại chuẩn bị sẵn lý do cho lỗi lầm của cô ta, giữ thể diện cho cô ta, cho cô ta bậc thang để xuống, cô ta liền thuận theo, im lặng cất quần áo rồi đi, một cuộc cãi vã có thể xảy ra đã được tránh.

Trong một khách sạn nổi tiếng, một vị khách nước ngoài sau khi ăn xong món cuối cùng, liền lén cắm đôi đũa bằng đồng cloisonné tinh xảo vào túi áo trong của mình. Cảnh tượng này bị nhân viên phục vụ nhìn thấy, chỉ thấy cô ta bình tĩnh bước đến, hai tay cầm chiếc hộp nhỏ đựng một đôi đũa bằng đồng cloisonné, nói với vị khách nước ngoài này: *"Tôi phát hiện ông rất thích đôi đũa bằng đồng cloisonné của nước tôi khi dùng bữa, rất cảm ơn ông đã yêu thích sản phẩm thủ công tinh xảo này. Để thể hiện lòng biết ơn, được quản lý nhà hàng phê duyệt, tôi đại diện cho khách sạn, tặng ông đôi đũa bằng đồng cloisonné này, hoa văn đẹp nhất, đã được khử trùng, tính theo giá ưu đãi của khách sạn, ghi vào hoá đơn của ông, ông thấy được không?".* Vị khách nước ngoài này tự nhiên hiểu rõ ý của nhân viên phục vụ, sau khi cảm ơn, nói mình uống nhiều quá, đầu óc hơi choáng váng, nhầm lẫn cắm đũa vào túi. Sau đó, vị khách nước ngoài thông minh lợi dụng cơ hội này để xuống nước, nói: *"Nếu đôi đũa này chưa được khử trùng thì không nên sử dụng, tôi đổi cũ lấy mới vậy!"*. Vừa nói anh ta lấy đôi đũa trong túi áo ra, đặt lên bàn cẩn thận.



Con người thường sẽ tìm đủ loại lý do cho lời nói dối, nếu bạn muốn vạch trần lời nói dối của đối phương, phải hiểu rõ cách giải cứu họ khỏi sự tự mâu thuẫn, chủ động sửa chữa lỗi lầm.

Con người đều có lúc bốc đồng, làm sai, nói sai, đắc tội với người khác, nếu bạn ăn miếng trả miếng, chỉ khiến sự việc trở nên nghiêm trọng hơn. Nói chuyện giữ thể diện cho đối phương, sẽ khiến họ cảm thấy tội lỗi, chủ động sửa chữa lỗi lầm.

Một giáo viên đã gặp phải chuyện này:

Tan học, một nữ sinh phản ánh với giáo viên, cây bút máy Parker màu đen mà bố cô bé tặng làm quà sinh nhật hôm qua bị mất. Giáo viên quan sát nét mặt của cả lớp, phát hiện học sinh ngồi bên cạnh nữ sinh có vẻ hoảng hốt, sắc mặt tái nhợt. Có thể tưởng tượng, cây bút máy chắc chắn là do học sinh đó lấy. Nói thẳng trước mặt, không cho học sinh này thể diện, chắc chắn sẽ làm tổn thương tâm hồn cô bé. Giáo viên - người nắm vững kỹ năng tâm lý - suy nghĩ một lúc, rồi nói: *"Đừng lo, chắc chắn là bạn nào lấy nhầm. Chờ một lát, bạn ấy phát hiện, chắc chắn sẽ trả cho em*". Nói xong, giáo viên nhìn học sinh đó. Quả

nhiên, sau khi tan học, học sinh lấy cây bút đã nhanh chóng trả cây bút vào hộp bút của nữ sinh khi không có ai.

Trách mắng người khác là sai lầm trong đối nhân xử thế. Bởi vì lỗi lầm đã xảy ra, trách mắng không những vô ích, mà còn khiến người ta phản đối, và cố gắng biện minh lỗi lầm của mình là đúng. Đồng thời, trách mắng cũng nguy hiểm, bởi vì nó trực tiếp làm tổn thương lòng tự trọng của một người, nghiêm trọng làm mất mặt họ.

Bí kíp mưu lược:

Mỗi người đều có lòng tự trọng, mỗi người đều thích chiến thắng, bạn muốn gắn kết tình cảm, phải coi trọng lòng tự trọng của đối phương, đặc biệt là đừng để họ mất mặt vì những chuyện nhỏ.



3. GIÚP LÃNH ĐẠO GIỮ THỂ DIỆN VÀO THỜI ĐIỂM QUAN TRỌNG

Lãnh đạo là người chứ không phải thần thánh, quyết sách chắc chắn sẽ có lúc sai lầm. Lúc này, cách làm có tâm kế, là dũng cảm đứng ra giải thích và điều phối, giữ thể diện cho lãnh đạo.

Công ty tuyển dụng một lớp nhân viên mới, Tổng giám đốc dành thời gian để gặp mặt mọi người. Lúc điểm danh, Tổng giám đốc gọi: "Lý Tử Duệ".

Cả hội trường im lặng, không ai trả lời.

Tổng giám đốc lại đọc một lần nữa.

Một cô gái đứng dậy, rụt rè nói: *"Em tên là Lý Tử Tâm, không phải Lý Tử Duệ".* Mọi người cười. Sắc mặt của Tổng giám đốc hơi khó coi.

"Báo cáo Tổng giám đốc, em là nhân viên đánh máy, là em đánh nhầm chữ", một chàng trai lanh lợi đứng dậy, nói.

"Sơ suất quá, lần sau chú ý", Tổng giám đốc phẩy tay, tiếp tục điểm danh.

Nhân viên đánh máy này quả thực là cao thủ chữa cháy. Một tuần sau, anh ta được thăng chức làm Giám đốc bộ phận Quan hệ công chúng.

Vàng không nguyên chất, nhân vô thập toàn, cấp trên cũng vậy. Công việc rất nhiều, dùng người, quản lý người rất khó, sơ suất và lỗ hổng là điều khó tránh khỏi. Lúc này, cấp dưới nên chủ động ra tay, giúp đỡ cấp trên sửa chữa sai lầm, nhận trách nhiệm về mình! Cấp trên nào cũng thích người giúp đỡ mình, nếu bạn "đạp lúc cấp trên sa cơ", thì bạn phải cẩn thận tương lai của mình.

Giám đốc bộ phận Lưu Mỗ của một công ty, do làm việc không tốt, bị Tổng giám đốc của công ty chỉ trích, và trừ tiền thưởng của toàn bộ nhân viên trong bộ phận, như vậy, mọi người rất bất mãn, cho rằng Lý giám đốc làm việc không đúng, lại đổ trách nhiệm cho mọi người, trong một thời gian, bất mãn dâng cao, Lý giám đốc rơi vào tình thế khó khăn.

Lúc này, thư ký Tiểu Trương đứng ra, nói với mọi người: *"Thực ra, lúc bị phê bình, Lý giám đốc đã tranh luận vì mọi người, yêu cầu Tổng giám đốc chỉ xử phạt mình ông ta, không trừ tiền thưởng của mọi người".*

Nghe thấy những lời này, mọi người bớt giận với Lý giám đốc một nửa, Tiểu Trương tiếp tục nói: *"Lý giám đốc sau khi từ phòng Tổng giám đốc trở về, rất buồn, nói tháng sau nhất định sẽ tìm cách bù tiền thưởng, bù đắp thiệt hại của mọi người bằng cách khác".* Tiểu Trương lại nói với mọi người, *"thực ra*

lần này sơ suất, ngoài trách nhiệm của Lý giám đốc, mọi người cũng có trách nhiệm. Mong mọi người thông cảm cho Lý giám đốc, đồng lòng, hợp sức, làm tốt công việc của công ty".

Công việc điều phối của Tiểu Trương đã thành công rất lớn. Nói theo lẽ thường, đây không phải là việc của thư ký, nhưng cách làm của Tiểu Trương đã khiến Lý giám đốc thở phào nhẹ nhõm, tâm trạng vui vẻ. Tiếp theo, Lý giám đốc đưa ra phương án của mình, tiếp tục khơi dậy niềm đam mê của mọi người, nhanh chóng giải quyết tranh chấp một cách hoàn hảo. Vai trò của Tiểu Trương trong quá trình này không nhỏ, Lý giám đốc tất nhiên coi trọng anh ta hơn.

Cấp dưới có tâm kế không phải tiêu cực giữ thể diện cho lãnh đạo, mà là tranh thủ thể diện cho lãnh đạo vào thời điểm quan trọng, lúc cần thiết, tô điểm cho lãnh đạo, tăng thêm ánh hào quang, giành được sự coi trọng của lãnh đạo.

Trương Tác Lâm trong một lần viết lời đề tặng cho người Nhật, do viết nhầm, đã viết chữ "mực" trong "bút tích của Trương Tác Lâm" thành chữ "đen", có người nói: *"Đại soái, thiếu một nét đất".* Đúng lúc Trương Tác Lâm xấu hổ, một người khác quát lớn: *"Ngu ngốc, ngươi hiểu gì! Đây là tấc đất tất tranh! Đại soái sao có thể dễ dàng nhường đất cho người khác?".* Một câu nói đã giữ thể diện cho Trương Tác Lâm, sau này, người này trở thành cánh tay phải của Trương Tác Lâm.

Cấp dưới có tâm kế giỏi nắm bắt tâm ý của cấp trên, thấu hiểu tâm lý của cấp trên, thậm chí còn có thể đi trước một bước, nói những điều mà cấp trên muốn nói mà chưa nói, làm những việc mà cấp trên muốn làm mà chưa làm, khiến cho cấp trên vui vẻ. Tự nhiên, phần thưởng của cấp trên cũng sẽ rất hậu hĩnh.

Luôn chú ý đến uy quyền và thể diện của lãnh đạo là rất quan trọng. Nói chung, lãnh đạo có những điều muốn và không muốn, chủ yếu thể hiện ở những khía cạnh sau:

Thứ nhất, lãnh đạo thích nhận phần thưởng, không thích chịu lỗi lầm. Cấp trên nghe lời khuyên thì vui mừng tất nhiên là tốt, nhưng trong cuộc sống thực, người có thể làm được điều này rất ít. Đại đa số lãnh đạo là nghe công lao thì vui mừng, nghe thưởng thì vui mừng. Khi bình luận công, thưởng phạt, lãnh đạo luôn thích đứng hàng đầu; mà sau khi phạm lỗi hoặc có sơ suất, nhiều lãnh đạo đều tranh nhau lùi về phía sau. Lúc này, lãnh đạo rất cần cấp dưới đứng ra bảo vệ, dám chịu lỗi thay lãnh đạo.

Chịu lỗi thay lãnh đạo, ngoài những lỗi lầm có tính nguyên tắc hoặc đặc biệt nghiêm trọng, thực tế không có gì đáng phê bình. Xét từ toàn bộ công việc, cấp dưới nhận lỗi về mình, có lợi cho việc duy trì uy quyền và nhân phẩm của lãnh đạo, biến chuyện lớn thành chuyện nhỏ, biến chuyện nhỏ thành không có chuyện, không ảnh hưởng đến việc triển khai công việc bình thường. Xét từ góc độ chịu lỗi, chịu lỗi thay lãnh đạo thực tế đã bồi dưỡng nghĩa khí của một người, và khiến họ nâng cao khả năng phòng tránh lỗi lầm trong quá trình bị oan ức. Kết quả là, vì bạn chia sẻ gánh nặng cho

lãnh đạo, giành được sự tin tưởng và cảm kích của họ, sau này, lãnh đạo nhất định sẽ báo đáp, ưu ái bạn.

Hiểu rõ ý đồ của cấp trên là rất quan trọng. Chúng ta thường xuyên nghe cấp trên nói người nào đó nhanh nhẹn, cũng thường xuyên nghe cấp trên phàn nàn người nào đó chậm hiểu. Có thể thấy, khía cạnh quan trọng của việc thể hiện, là hiểu rõ ý đồ của cấp trên. Muốn học cách hiểu rõ ý đồ của cấp trên, đọc tâm lý của cấp trên, cần phải luyện tập lâu dài. Chỉ có thường xuyên suy nghĩ theo sát điểm nhạy cảm mà cấp trên quan tâm, mới có khả năng nắm bắt ý đồ của cấp trên, vượt qua người khác về tư duy công việc.

Thứ hai, lãnh đạo thích làm chuyện lớn, không thích làm chuyện nhỏ. Trách nhiệm chính của lãnh đạo là quản lý chứ không phải là làm, là quan tâm đến chuyện lớn mà không câu nệ chuyện nhỏ. Trong công việc thực tế, đại đa số chuyện nhỏ do cấp dưới đảm nhận. Lãnh đạo vì nắm giữ quyền lực lớn, chức vụ cao, cảm giác thể diện và cảm giác uy quyền mạnh mẽ, làm chuyện nhỏ theo họ rõ ràng là hạ thấp thân phận, làm tổn hại hình ảnh của cấp trên.

Thứ ba, lãnh đạo thích làm người tốt, không thích làm người xấu. Tâm lý thích làm người tốt, không thích làm người phụ, là tâm lý phổ biến của lãnh đạo. Lúc này, lãnh đạo rất cần cấp dưới đứng ra, làm người tiên phong, diễn vở kịch hai mặt này thay họ. Tất nhiên, đây là nhiệm vụ khó khăn, không được tán dương, thường lãnh đạo khó mở lời nói thẳng với cấp dưới, chỉ có thể dựa vào người tâm phúc suy đoán ý của cấp trên, sau đó liều lĩnh làm. Làm rồi, lãnh đạo hiểu rõ trong lòng nhưng sẽ không công khai khen ngợi bạn; nếu cấp dưới sơ suất hoặc không nhìn ra ám chỉ của lãnh đạo, khiến họ xấu hổ, lãnh đạo chắc chắn sẽ nổi giận sau đó.

Trong công việc, khi có mâu thuẫn, xung đột, lãnh đạo thường thích tự mình làm người tốt, mà không muốn làm người xấu đắc tội với người khác hoặc mất mặt. Rất nhiều lãnh đạo, khi gặp đối tượng mà họ thực sự muốn hợp tác hoặc người mà họ sẵn lòng giúp đỡ, sẽ tự mình xuất hiện, bán ân tình. Đối với mâu thuẫn khó xử lý, thường do cấp dưới xuất hiện, từ chối đối phương bằng lý do khác nhau.

Tục ngữ có câu: *"Được nhường nhịn người, hãy nhường nhịn người, lùi một bước biển rộng trời cao"*. Đối với lãnh đạo, càng nên như vậy, lãnh đạo không phải lúc nào cũng đúng, nhưng lãnh đạo lại luôn mong muốn mình đúng. Cho nên, không cần thiết tranh luận đúng - sai với lãnh đạo trong mọi việc, nhường lãnh đạo một bậc thang, giữ thể diện cho lãnh đạo, sẽ rất có lợi cho việc bạn làm với lãnh đạo sau này.

Trong một số chuyện nhỏ, đặc biệt là những chuyện không quan trọng, bị lãnh đạo trách oan, nên sử dụng chiến lược nhẫn nhịn, không cần thiết phải biện minh. Bởi vì, lãnh đạo luôn mong muốn biến chuyện lớn thành chuyện nhỏ, biến chuyện nhỏ thành không có chuyện, mong muốn không gây ra rắc rối lớn, mong muốn mọi người nghe lời họ. Nếu bạn không ngại phiền phức biện minh cho bản thân vì một chuyện nhỏ, gây ra nhiều rắc rối cho lãnh đạo, khiến lãnh đạo rất mất mặt, thì dù lời biện minh của bạn đúng, có sức thuyết phục, hiệu quả khách quan cũng không tốt, ngược lại sẽ khiến lãnh đạo ghét bỏ bạn, cho rằng bạn ích kỷ, tính toán chi li.

Nếu bạn cảm thấy cần thiết phải biện minh, ngôn ngữ và thái độ sử dụng là rất quan trọng. Đối với việc này, ngoài việc suy nghĩ đến tâm trạng của lãnh đạo lúc đó, tính cách và cách làm việc của lãnh đạo, quan trọng nhất là, bạn tuyệt đối không được thể hiện thái độ bị oan ức, mà nên thể hiện thái độ rộng lượng, khẳng định có lẽ đối phương vô tình trách nhầm mình, như vậy, sẽ cho họ bậc thang để xuống nước, thay đổi quan điểm. Ngoài ra, trong quá trình biện minh, tốt nhất là nói nhiều bằng sự thật, dùng sự thật để chứng minh mình không sai, mà không nên trực tiếp dùng lời nói để thể hiện mình không có trách nhiệm. Tốt nhất là tránh xuất hiện những câu như *"Không phải lỗi của tôi", "Tôi không có trách nhiệm"* trong lời nói, để tránh kích thích đối phương trực tiếp, khiến họ phản đối mạnh mẽ.

Bí kíp mưu lược:

Mỗi cấp trên đều thích cấp dưới bù đắp lỗ hổng cho mình trong công việc. Nếu bạn có thể trở thành tri kỷ của cấp trên, bù đắp lỗ hổng trong công việc cho cấp trên vào thời điểm thích hợp, duy trì uy tín của cấp trên, sẽ rất có lợi cho sự nghiệp và tương lai của bạn.

@tho_ngodao



4. PHÊ BÌNH MÀ KHÔNG LÀM MẤT MẶT

Người có tâm kế sẽ ẩn giấu lời phê bình trong lời khen ngợi, bọc lớp đường cho thuốc đắng, để đối phương vui vẻ chấp nhận lời phê bình.

Cuối thời Đông Hán, Tào Tháo chuẩn bị chinh phục Quan Trung, sau đó dẫn quân trở về Lạc Dương, nhưng hào cường Quan Trung là Hứa Du từ chối dẫn quân đội quy phục Tào Tháo, còn nói rất nhiều lời lẽ mắng chửi Tào Tháo. Tào Tháo rất tức giận, chuẩn bị ra lệnh tấn công Hứa Du.

Quần thần liền khuyên Tào Tháo nên dùng phương pháp chiêu an để Hứa Du quy phục, để tập trung sức mạnh đối phó với sự xâm lược của Thục và Ngô. Tào Tháo hoàn toàn không nghe, đặt thanh đao lên đùi, quần thần sợ hãi không dám lên tiếng.

Nhưng Đỗ Tập vẫn tiến lên can gián, Tào Tháo quát: *"Ta đã quyết định rồi, ngươi đừng nói nữa"*. Đỗ Tập hỏi: *"Thừa tướng xem Hứa Du là người như thế nào?". "Chỉ là người thường thôi",* Tào Tháo đáp.

Đỗ Tập nói: *"Đúng vậy, chỉ có hiền tài mới hiểu rõ hiền tài, thánh nhân hiểu rõ thánh nhân, người thường như Hứa Du, làm sao hiểu rõ con người phi thường của ngài? Cho nên, ngài không cần tức giận với hắn ta. Bây giờ kẻ địch lớn ngay trước mắt, sói dữ ngang nhiên, ngài lại muốn đánh cáo trước, người ta sẽ bàn tán ngài tránh kẻ mạnh, tấn công kẻ yếu. Tấn công như vậy không thể coi là dũng cảm, rút lui cũng không thể coi là nhân nghĩa. Tôi nghe nói: cung nỏ mạnh mẽ, sẽ không bắn chuột; chiếc chuông lớn, sẽ không phát ra âm thanh vì cọng cỏ nhỏ gõ. Bây giờ, Hứa Du nhỏ bé, sao đáng làm phiền uy nghiêm của ngài?".*

Tào Tháo nghe những lời này, cảm thấy thuận tai, lòng tự trọng bị tổn thương đã được bù đắp, có thể xuống nước, liền sảng khoái chấp nhận lời khuyên của Đỗ Tập, chiêu an Hứa Du bằng điều kiện ưu đãi, Hứa Du quả nhiên quy phục. Hãy xem ví dụ dưới đây:

Theo sử sách ghi chép, Ngụy Vương Lý Thái thời Đường thích văn học, được Đường Thái Tông yêu quý. Có người nói có đại thần coi thường Lý Thái, Đường Thái Tông rất tức giận, chỉ trích trước mặt quần thần: *"Thời Tùy Văn Đế, quần thần đều bị các hoàng tử đạp dưới chân, nếu ta cho phép họ làm như vậy, chẳng phải là làm nhục các khanh sao?".* Ngụy Chinh nghe hoàng đế nói lệch lạc, liền nhanh chóng tiếp lời: *"Nếu nói pháp luật bị phá vỡ, tất nhiên không cần lý luận, bây giờ minh quân đang ở đây, Ngụy Vương tất nhiên không làm nhục quần thần. Tùy Văn Đế nuông chiều con trai, cuối cùng đều bị giết, điều này có đáng để học theo sao?".*

Đường Thái Tông nghe xong, vui mừng nói: *"Ta vì tình riêng mà quên công lý, nghe khanh nói mới biết mình sai".*

Ngụy Chinh có thể thuyết phục Đường Thái Tông, là vì ông ta khen ngợi Đường Thái Tông là minh quân, cho ông ta thể diện, khiến ông ta cảm thấy thoải mái trước, nếu Ngụy Chinh cứng đối cứng, kết quả sẽ khác.

"Xin hãy đưa ra ý kiến quý báu". Khi người ta nói câu này, điều họ mong đợi thường chỉ là lời khen. Người thẳng thắn đưa ra lời phê bình, dù không bị oán hận, ít nhất cũng khó được chào đón. Đó là vì con người đều có lòng tự trọng mạnh mẽ, đều mong muốn được khen ngợi mà từ chối phê bình. Biết rõ người khác có lỗi mà không kịp thời phê bình, sửa chữa, không khác gì khuyến khích họ tiếp tục phạm lỗi, nhưng khi đưa ra ý kiến, nếu thực hiện "phẫu thuật không gây mê", nói thẳng, nói thật, có thể khiến đối phương phạm lỗi nghiêm trọng hơn.

Giống như lời khen có thể mở ra mọi cánh cửa, kết hợp lời khen trong lời phê bình, sẽ đáp ứng nhu cầu thể diện của đối phương, giúp vượt qua trở ngại thể diện thường gặp phải trong quá trình phê bình. Mà một khi xảy ra trở ngại thể diện này, người bị phê bình sẽ phản đối, thậm chí phản kháng mạnh mẽ, dễ khiến họ trở nên phi lý trí, bác bỏ lời phê bình bằng sự cố chấp.

Người có tâm kế sẽ ẩn giấu lời phê bình trong lời khen ngợi, bọc lớp đường cho thuốc đắng, để đối phương thuận lợi chấp nhận lời phê bình.

Tất nhiên, nghệ thuật phê bình còn có nhiều phương pháp khác, nhưng đều yêu cầu ưu tiên suy nghĩ đến tâm lý của đối phương, thường phải giữ thể diện cho đối phương, ví dụ như phương pháp phê bình không nêu tên, phương pháp phê bình ám chỉ, phương pháp phê bình không trước mặt mọi người, phương pháp phê bình gián tiếp bắt đầu từ việc nhớ lại lỗi lầm của bản thân, v.v..

Bí kíp mưu lược:

Nếu không muốn làm tổn thương thể diện của đối phương, mà nhất định phải đưa ra lời phê bình, vậy thì hãy cho họ một liều thuốc có đường.



5. ĐỐI XỬ TỐT VỚI SỰ XẤU HỔ CỦA NGƯỜI KHÁC

Khi người khác xấu hổ, phải đối xử tốt với sự xấu hổ của họ, cố gắng giúp đỡ họ thoát khỏi tình thế khó xử.

Trong một bữa tiệc gia đình, Tiểu Chu luôn phàn nàn cá nấu không ngon: *"Nếu dì làm thì tốt rồi, dì làm món này rất nổi tiếng"*. Dì ngồi bên cạnh cười không nói. Em trai liếc Tiểu Chu: *"Món này là hôm nay dì đặc biệt làm cho anh đấy"*. Tiểu Chu giật mình, biết mình lỡ lời, không biết giải thích như thế nào, mặt đỏ bừng. Dì cười, nói với Tiểu Chu: *"Không cần xấu hổ! Món này không ngon là sự thật, dì cho nhiều muối quá, ngày mai dì làm lại, để các con nếm thử và đưa ra ý kiến, để tay nghề của dì càng nổi tiếng"*.

Cách làm của một nhân viên bán hàng cũng rất đáng để chúng ta học hỏi:

Một người bạn đã nhầm một nữ nhân viên bán hàng tóc ngắn là nam, khi cô ấy quay người lại, anh ta mới phát hiện cô ấy rõ ràng là con gái. Cô gái nhìn thấy anh ta xấu hổ, liền trêu: *"Ngày mai, có lẽ tôi phải mặc váy đi làm, nếu không, e rằng bạn trai tôi cũng không nhận ra tôi từ phía sau"*. Lời nói đùa nhỏ này, thể hiện sự thấu hiểu và hài hước của cô ấy, cũng khiến cho sự xấu hổ của người bạn đó tan biến.

Chuyện kiểu này thường xuyên xảy ra trong cuộc sống, người khác có thể cảm thấy xấu hổ vô cùng vì vô tình làm tổn thương bạn, không biết phải làm sao, lúc này, bạn không ngại dùng lời lẽ phù hợp để bao dung.

Thầy giáo Đặng vài hôm trước cãi nhau với vợ, sáng nay vừa mới làm hòa, mẹ vợ không biết nghe tin con gái bị ức hiếp từ đâu, sáng sớm đã tức giận đến trường tìm con rể nói lý. Nhìn thấy cảnh tượng này, một giáo viên trẻ nhanh chóng làm hòa, nói: *"Bác gái, sao bác đến mà không gặp con gái bác? Con bé nói muốn đi chợ mua vải may vest cho thầy Đặng, còn mua thịt mời bác ăn cơm nữa đấy!"*. Giáo viên khác cũng nói theo, bà cụ nghe xong, biết con gái, con rể đã làm hòa, cũng không nỡ làm ầm ĩ nữa, vui vẻ rời đi. Sau đó, thầy Đặng thực sự mời mẹ vợ ăn cơm.

Vì vậy, khi bạn có thể giúp đỡ hoặc giải thích cho người khác, bạn nên cố gắng hết sức giúp đỡ họ thoát khỏi tình thế khó xử, tuyệt đối đừng đứng xem chuyện vui.

Những chuyện khiến người khác xấu hổ luôn đến bất ngờ, bất kể bạn và họ chưa từng quen biết, hay là bạn bè, khi người khác bỗng nhiên rơi vào tình thế khó xử, bạn nên cố gắng hết sức giúp đỡ họ thoát khỏi tình thế khó xử.

Cười khi người khác xấu hổ là hành động vô cùng bất lịch sự, cũng có thể nói là xúc phạm người khác. Dù bạn không có ý châm chọc khi cười, nhưng trong mắt người khác, sẽ cho rằng bạn đang chế giễu sự xấu hổ của họ, cảm thấy bị xúc phạm.

Trong cuộc sống hàng ngày, vô tình ngã trên đường, nói nhầm trước mặt mọi người, hoặc là cúc áo bỗng nhiên bung ra, v.v., đều là chuyện bình thường, nên cố gắng bình tĩnh, đừng vội vàng cười, để tạo ấn tượng tốt.

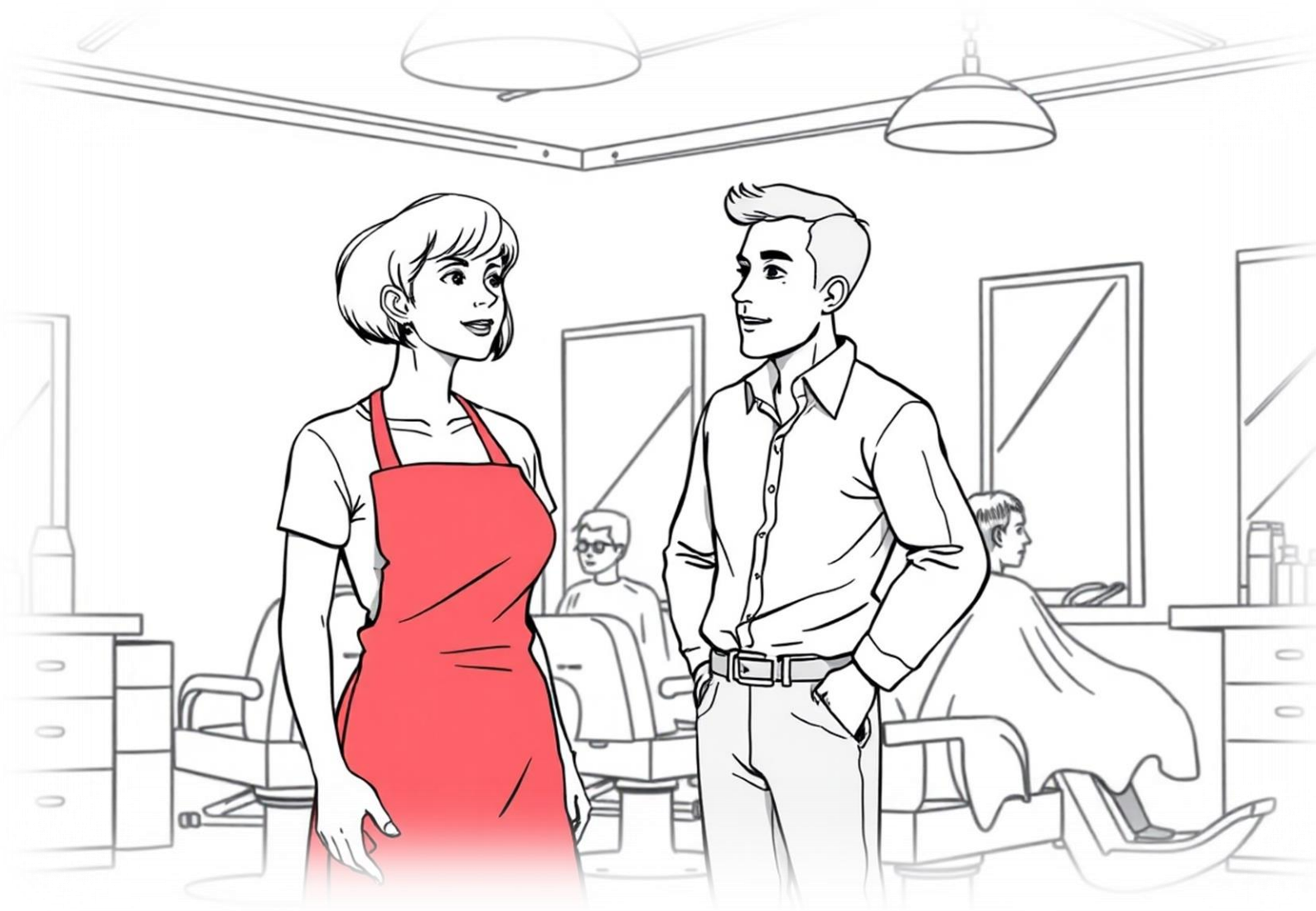
Khi người khác xấu hổ, nếu bạn thực sự không tiện nói để giúp đỡ, phương pháp tốt nhất là làm ngơ, tạm thời rời đi, để người khác có thể xử lý những sự cố này thoải mái, bình tĩnh đối mặt với sự xấu hổ của mình.

Kể chuyện xấu hổ của người khác như câu chuyện, lời nói đùa, là hành vi vô đạo đức. Người đặc biệt coi trọng thể diện, chuyện xấu hổ của mình càng ít người biết càng tốt. Nếu bạn không chú ý đến khía cạnh này, sẽ khiến người khác phản cảm.

Trong cuộc sống, mỗi người đều có lúc xấu hổ, lúc này, chúng ta không ngại khoan dung.

Bí kíp mưu lược:

Bất kể có yếu tố chế giễu hay không, đừng tùy tiện truyền bá chuyện xấu hổ của người khác, đó là sự tôn trọng mà bạn nên có đối với họ.



6. DÂNG CÔNG LAO CHO LÃNH ĐẠO

Người có tâm kế biết dâng công lao cho lãnh đạo, cho lãnh đạo thể diện, khiến lãnh đạo vui mừng, từ đó góp phần cho tương lai tươi sáng của mình.

Vương Tuấn - danh tướng thời Tây Tấn - vào năm 280, đã khéo léo dùng kế "hoả thiêu xích sắt", diệt nước Đông Ngô. Tình trạng tam quốc phân tranh từ đó chấm dứt, đất nước lại thống nhất, công lao của Vương Tuấn là không thể bị lãng quên. Không ngờ, ngày Vương Tuấn chiến thắng, lại là ngày ông ta bị vu oan, An Đông tướng quân Vương Hồn lấy lý do không tuân theo mệnh lệnh, yêu cầu giao ông ta cho cơ quan tư pháp xử lý, còn vu cáo Vương Tuấn sau khi tấn công vào Kiến Khang, đã cướp bóc rất nhiều bảo vật trong Ngô cung.

Điều này khiến cho Vương Tuấn - người có công lao to lớn - cảm thấy sợ hãi. Năm xưa, Đặng Ai - công thần diệt nước Thục, thu phục Hậu chủ Lưu Thiện - cũng bị vu oan vào ngày chiến thắng mà chết, ông ta sợ lặp lại vết xe đổ của Đặng Ai, liền liên tục viết thư, trình bày tình hình thực tế trên chiến trường, chứng minh mình vô tội, Tấn Vũ Đế Tư Mã Viêm không xử tội ông ta, hơn nữa còn bác bỏ ý kiến của mọi người, khen thưởng ông ta theo công lao.

Nhưng mỗi khi nghĩ đến việc mình lập công lớn, lại bị hào cường, đại thần chèn ép, bị đàn hặc nhiều lần, Vương Tuấn liền phẫn nộ, bất bình, mỗi lần yết kiến hoàng đế, đều trình bày những khó khăn trong trận chiến phạt Ngô và sự oan ức của mình, có lúc quá kích động, cũng không từ biệt hoàng đế, liền tức giận rời khỏi triều đình. Một người thân của ông ta là Phạm Thông nói với ông ta: *"Công lao của ngài quả thực rất lớn, đáng tiếc ngài kiêu ngạo, chưa làm đến nơi đến chốn!"*.

Vương Tuấn hỏi: *"Ý ngươi là gì?"*.

Phạm Thông nói: *"Khi ngài chiến thắng trở về, nên ở nhà, không nhắc đến việc phạt Ngô nữa, nếu có người hỏi, ngài hãy nói: Là hoàng thượng sáng suốt, các tướng lĩnh nỗ lực, ta có công lao gì đáng khoe khoang! Như vậy, Vương Hồn có thể không xấu hổ sao?"*.

Vương Tuấn làm theo, lời vu oan quả nhiên biến mất. Hãy xem ví dụ dưới đây:

Cung Tùy là quan lại năng lực thời Hán Tuyên Đế. Lúc đó, vùng Bột Hải liên tiếp gặp thiên tai, dân chúng không chịu nổi nạn đói, liên tiếp nổi dậy, quan lại địa phương dẹp loạn không hiệu quả, bó tay, Tuyên Đế cử Cung Tùy - người đã bảy mươi tuổi - đến nhậm chức Thái thú Bột Hải.

Cung Tùy nhẹ nhàng đến nhậm chức, an ủi dân chúng, nghỉ ngơi, khích lệ nông dân khai khẩn ruộng đồng, trồng dâu, quy định mỗi người trong nhà nông trồng một cây du, một trăm cây rau dền, năm mươi cây hành, một luống

rau hẹ, nuôi hai con lợn cái, năm con gà, đối với những người còn cảnh giác, mang theo kiếm, ông ta khuyên nhủ: *"Sao không bán kiếm mua con bò?"*. Sau vài năm trị vì, vùng Bột Hải trở nên ổn định, dân chúng an cư lạc nghiệp, ấm no, Cung Tùy nổi tiếng.

Vì vậy, Hán Tuyên Đế triệu tập ông ta trở về triều, có một thuộc lại là Vương tiên sinh, xin đi theo ông ta đến Trường An, nói: *"Tôi sẽ có lợi cho ông!"*. Thuộc lại khác lại không đồng ý, nói: *"Người này, cả ngày say xỉn, lại thích nổ, thôi đừng mang hắn ta đi"*. Cung Tùy nói: *"Hắn ta muốn đi thì cứ để hắn ta đi"*.

Đến Trường An, Vương tiên sinh này vẫn chìm đắm trong rượu chè, cũng không đến gặp Cung Tùy. Nhưng một hôm, khi nghe nói hoàng đế muốn triệu kiến Cung Tùy, liền nói với người gác cổng: *"Đi gọi chủ nhân của ta đến chỗ ở của ta, ta có lời muốn nói với ông ta!"*.

Cung Tùy cũng không để ý đến bộ dạng say xỉn của hắn ta, thực sự đến. Vương tiên sinh hỏi: *"Nếu thiên tử hỏi đại nhân cách trị vì Bột Hải, đại nhân sẽ trả lời như thế nào?"*.

Cung Tùy nói: *"Ta sẽ nói bổ nhiệm hiền tài, khiến mọi người phát huy, nghiêm minh thi hành pháp luật, thưởng phạt phân minh"*.

Vương tiên sinh liên tục lắc đầu: *"Không tốt! Không tốt! Nói như vậy chẳng phải là tự khoe công lao sao? Xin đại nhân trả lời như thế này: 'Đây không phải công lao của vi thần, mà là do thần linh của thiên tử cảm hóa!'"*.

Cung Tùy chấp nhận lời khuyên của hắn ta, trả lời Hán Tuyên Đế theo lời hắn ta, Tuyên Đế quả nhiên rất vui mừng, liền để Cung Tùy ở lại bên cạnh, bổ nhiệm chức quan quan trọng nhàn hạ.

Làm thần dân, kiêng kỵ nhất là tự khoe công lao, tự phụ năng lực, những người kiểu này, thường bị nghi ngờ mà không có kết cục tốt đẹp. Năm xưa, Lưu Bang từng hỏi Hàn Tín: *"Ngươi xem ta có thể dẫn bao nhiêu quân?"*. Hàn Tín nói: *"Bệ hạ dẫn quân nhiều nhất cũng không quá mười vạn"*. Lưu Bang lại hỏi: *"Vậy còn ngươi?"*. Hàn Tín nói: *"Ta là càng nhiều càng tốt"*. Câu trả lời như vậy, Lưu Bang làm sao có thể không ghi nhớ?

Lập công, mà không đối xử đúng đắn, thực tế là rất nguy hiểm. Lãnh đạo gán cho bạn tội danh kiêu ngạo, tự mãn, chính là đúng ý những đồng nghiệp ghen ghét bạn. Bạn không hiểu, hậu quả của việc bị cô lập là không thể tự bảo vệ mình. Dâng công lao cho lãnh đạo, là cách tâng bốc thông minh, tự bảo vệ an toàn, dâng hoa cho lãnh đạo là thượng sách.

Có những người tự cho mình có công, liền quên lãnh đạo, rất dễ khiến lãnh đạo ghen ghét, tức giận. Tự mình thể hiện công lao tuy hợp tình, nhưng lại không hợp với

nhu cầu tâng bốc, hơn nữa còn rất nguy hiểm. Bị người khác vượt mặt là chuyện rất đáng ghét, cho nên lãnh đạo của bạn bị bạn vượt mặt, đối với bạn không chỉ là chuyện ngu ngốc, thậm chí còn gây ra hậu quả chết người.

Bí kíp mưu lược:

Đừng khiến lãnh đạo không yên tâm vì "công cao hơn chủ". Chúng ta không nên kiêu ngạo, tự mãn, không thể chỉ biết chơi cờ mà không phân biệt đối thủ.

@tho_ngodao

7. KẺ THÙ CŨNG PHẢI GIỮ THỂ DIỆN

Người có tâm kế khi giao tiếp, vừa giành thể diện cho mình, cũng không quên giữ thể diện cho người khác, kể cả kẻ thù của mình.

Năm 1922, Thổ Nhĩ Kỳ đã đánh bại hoàn toàn quân Hy Lạp trong trận quyết chiến ở Izmir, và đuổi họ ra khỏi lãnh thổ Thổ Nhĩ Kỳ, Thổ Nhĩ Kỳ giành chiến thắng cuối cùng. Khi hai tướng lĩnh Hy Lạp là Dilikopis và Dionys đến trụ sở Thổ Nhĩ Kỳ để đầu hàng, binh lính Thổ Nhĩ Kỳ đã chửi bới họ. Nhưng Tổng tư lệnh Thổ Nhĩ Kỳ là Kemal lại không thể hiện sự kiêu ngạo của người chiến thắng. Ông ta nắm tay họ, nói: *"Mời ngồi, hai vị, chắc hai vị mệt rồi"*. Ông ta tiếp tục nói với giọng điệu của một người lính: *"Hai vị, chiến tranh có rất nhiều tình huống bất ngờ. Đôi khi, người lính giỏi nhất cũng thua trận"*.

Điều này khiến hai tướng lĩnh bại trận rất cảm động, họ không cảm thấy xấu hổ vì thua trận đầu hàng. Sau này, Hy Lạp và Thổ Nhĩ Kỳ cũng không có mâu thuẫn lớn, càng không tuyệt giao vì chiến tranh. Vài câu nói phù hợp của tướng quân Kemal đã giúp kẻ địch giữ thể diện, cũng giành được khả năng phát triển tình bạn. Thử nghĩ, nếu Kemal cũng xúc phạm hai tướng lĩnh đầu hàng như binh lính, khiến họ tức giận, oán hận, thì có thể tưởng tượng, tình bạn không thể nói đến, chiến tranh trong tương lai cũng không thể tránh khỏi.

Tháng 8 năm 1977, vài tên cướp đã bắt cóc một chuyến bay của Công ty Hoàn Cầu Mỹ từ sân bay LaGuardia New York đến sân bay O'Hare Chicago, trong lúc giằng co với phi hành đoàn, máy bay đã bay một vòng lớn, qua Montreal, Newfoundland, cuối cùng hạ cánh tại sân bay Charles de Gaulle Paris. Tại đây, cảnh sát Pháp đã bắn thủng lốp máy bay.

Máy bay dừng lại 3 ngày, kẻ cướp và cảnh sát giằng co không phân thắng bại, cảnh sát Pháp đưa ra tối hậu thư cho kẻ cướp: *"Này, anh bạn! Các anh có thể làm bất cứ điều gì các anh muốn, nhưng cảnh sát Mỹ đã đến, nếu các anh bỏ vũ khí trở về Mỹ cùng họ, các anh sẽ bị phạt tù không quá 2 đến 4 năm. Cũng có thể các anh sẽ được thả sau khoảng 10 tháng"*.

Cảnh sát Pháp dừng lại một lát, mục đích là để kẻ cướp nghe rõ những lời này. Tiếp tục hét lên: *"Nhưng, nếu chúng tôi buộc phải bắt các anh, theo pháp luật của chúng tôi, các anh sẽ bị xử tử hình. Vậy các anh muốn đi con đường nào?"*. Kẻ cướp buộc phải đầu hàng.

Kẻ cướp một mặt vì sự phản kháng của phi hành đoàn và sự truy đuổi của cảnh sát mà không thể đạt được mục đích, mặt khác do không rõ thái độ của cảnh sát mà không dám dễ dàng bỏ vũ khí, rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan. Cảnh sát Pháp trong lời thuyết phục, đã cho kẻ cướp thể diện, rõ ràng chỉ ra cho họ hai con đường: Đầu hàng hoặc chống cự, kết quả của đầu hàng là khoảng 10 tháng tù, kết quả của chống cự chỉ có thể là tử hình. Đối mặt với hai con đường khác biệt, kẻ cướp đã hoảng loạn chắc chắn sẽ lựa chọn đầu hàng.

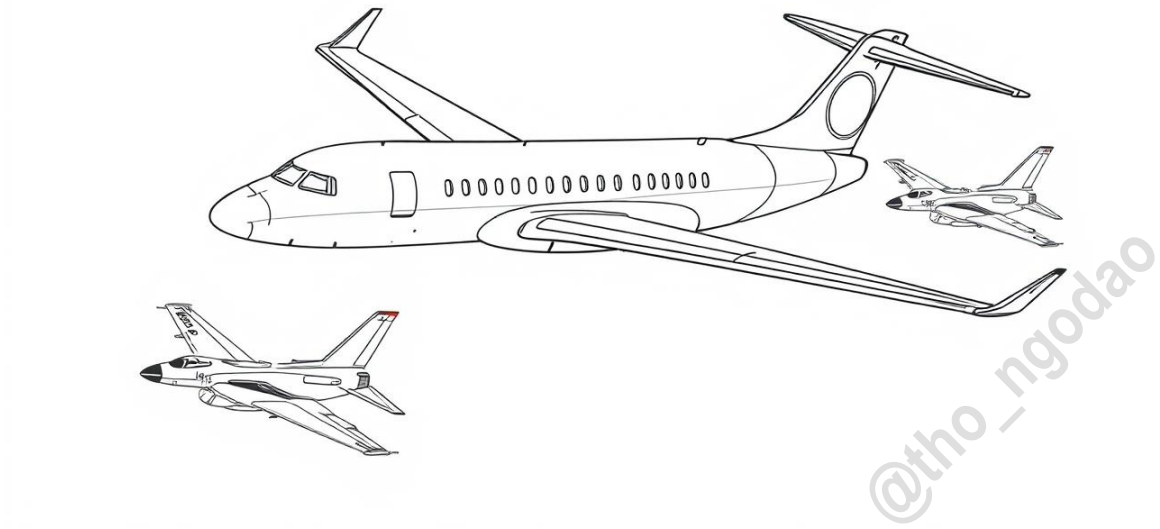
Chúng ta làm bất cứ việc gì đều sẽ suy nghĩ đến thể diện của mình. Thể diện nói trắng ra chính là nhân phẩm, được người khác coi trọng, được người khác tôn trọng. Vì vậy, người có tâm kế khi giao tiếp, vừa giành thể diện cho mình, cũng không quên giữ thể diện cho người khác, bảo vệ thể diện của người khác, thậm chí là kẻ thù, điều này rất quan trọng.

Đối với kẻ thù, đối với đối thủ, cũng phải lưu đường lui, lưu không gian để xoay chuyển. Dồn đối phương vào đường cùng, chỉ khiến họ phản kháng. Mà "giết địch một nghìn, tự tổn tám trăm", không có lợi cho cả hai, cũng không phải cách để giải quyết vấn đề.

Bất kỳ vĩ nhân nào trên thế giới, đều giỏi bảo vệ thể diện cho người thua cuộc, mà không kiêu ngạo, tự mãn với chiến thắng của bản thân. Tuy không nhất thiết trở thành bạn bè với đối thủ, nhưng chỉ cần không khiến kẻ thù mất hết thể diện, tạo ra mối thù không đội trời chung, thường sẽ không trở thành kẻ thù.

Bí kíp mưu lược:

Tục ngữ có câu: *"Không có bạn bè vĩnh viễn, cũng không có kẻ thù vĩnh viễn. Sự khác biệt giữa kẻ thù và bạn bè, đôi khi chỉ là thể diện có được hay không"*.



@tho_ngodao

8. GIỮ THỂ DIỆN CHÍNH LÀ GIỮ TỰ TRỌNG

Hồ Tuyết Nham từng nói: *"Thể diện chính là bảng hiệu, giữ được thể diện, bảng hiệu mới không đổ."* Ông đặc biệt coi trọng thể diện, ngay cả khi nguy cơ trùng trùng, cơ nghiệp sắp sụp đổ, ông vẫn không quên phải giữ thể diện.

Làn sóng rút tiền ồ ạt ở Phúc Khang Thượng Hải, ngày hôm sau đã lan đến Hàng Châu. Hồ Tuyết Nham từ Thượng Hải trở về Hàng Châu, còn chưa xuống thuyền đã nhận được tin. Sau khi nhận được tin, điều đầu tiên ông nghĩ đến là phải giữ thể diện. Vì vậy, ông đã thực hiện ba biện pháp:

Thứ nhất, mọi nghi thức tiếp đón vẫn như cũ. Hồ Tuyết Nham vừa đến Hàng Châu, ông Ô - người có địa vị đặc biệt trong nhà họ Hồ - đã lên thuyền báo cáo "tình hình thảm họa" ở cả Thượng Hải và Hàng Châu, đồng thời đề nghị Hồ Tuyết Nham chuyển thuyền đến cầu Vạn An gần nhà hơn để lên bờ. Hồ Tuyết Nham mỗi khi từ nơi khác trở về Hàng Châu đều lên bờ tại cầu Vọng Tiên - bến tàu sầm uất nhất thành phố. Hơn nữa, mỗi lần về Hàng Châu, đều cho người nhà ra đón kiệu, bày ra nghi thức cực kỳ long trọng, thường thu hút rất đông người hiếu kỳ xem. Lời đề nghị của ông Ô xuất phát từ việc sóng gió đã nổi lên nên mong Hồ Tuyết Nham đừng quá phô trương. Nhưng Hồ Tuyết Nham không chấp nhận lời đề nghị của ông Ô, mà còn yêu cầu mọi nghi thức tiếp đón vẫn như cũ. Điều này dĩ nhiên là để giữ thể diện, Hồ Tuyết Nham không thể để người khác nghĩ rằng vừa có làn sóng rút tiền ở Phúc Khang, bản thân ông đã lấm lét.

Thứ hai, Phúc Khang vẫn kinh doanh như bình thường. Hồ Tuyết Nham vừa đến tiệm cầm đồ, đã bác bỏ quyết định đóng cửa tiệm ba ngày do người quản lý Tạ Vân Thanh và bà Lôi Tư bàn bạc, yêu cầu mở cửa kinh doanh như thường lệ. Không chỉ vậy, ông còn yêu cầu Tạ Vân Thanh kiểm tra sổ sách của khách hàng qua đêm, làm hai việc: Một là tính toán trước lãi suất của một số khách hàng lớn, gửi ngân phiếu đến tận nhà cho họ; Hai là báo cho những khách hàng lớn đó biết, sắp đến tết, nếu muốn rút tiền chi tiêu, cứ việc dặn dò, để chuẩn bị trước. Đây là giữ chữ tín, hơn nữa là để lấy lại thể diện.

Thứ ba, hôn lễ của con gái thứ ba vẫn được tổ chức như dự định. Kỳ thực, lần này Hồ Tuyết Nham từ Thượng Hải về Hàng Châu chủ yếu là vì hôn sự của con gái thứ ba. Tuy chưa xuống thuyền đã biết "tin dữ" đáng sợ, nhưng Hồ Tuyết Nham vừa vào nhà đã nói với bà Lôi Tư, hôn lễ của con gái cứ làm như thế nào thì vẫn làm như thế, mọi thứ vẫn như cũ. Hơn nữa, dù khó khăn đến đâu cũng phải làm cho được, dù bằng cách nào, quy mô dù thế nào cũng phải hoành tráng. Điều này dĩ nhiên là càng để giữ thể diện. Làn sóng rút tiền ở Phúc Khang vừa nổi lên, việc có tổ chức hôn lễ cho con gái theo nghi thức long trọng như trước hay không chính là việc được mọi người chú ý, nếu hôn lễ của con gái thay đổi so với quy mô hoành tráng trước đây của nhà họ Hồ, thì tự nhiên càng mất mặt. Hồ Tuyết Nham không thể "mất" thể diện.

Hiệu quả của việc xử lý như vậy là rất rõ ràng. Thứ nhất, những biện pháp này khiến khách hàng giữ vững niềm tin vào Phúc Khang, từ đó ổn định lòng người và giữ được uy tín của mình. Thứ hai, ổn định lòng người, cũng ổn định những khách hàng lớn, khiến những khách hàng lớn vốn có thể tham gia rút tiền không còn tham gia vào làn sóng rút tiền nữa, giảm bớt rất nhiều áp lực.

Đây là thủ đoạn quan trọng của Hồ Tuyết Nham trong việc xoay chuyển tình thế nguy cấp, chỉ cần trong lòng mọi người, bảng hiệu Phúc Khang chưa đổ, thì có nghĩa là vẫn còn hy vọng vực dậy.

Trong nhiều trường hợp, rất nhiều người rất nhạy cảm với thể diện, khiến thể diện trở thành lớp áo giáp bảo vệ bản thân họ. Đôi khi họ biết mình đang nghĩ gì, cũng biết mình có nhu cầu nào đó. Tuy nhiên, hành vi của họ lại không thể hiện ra một cách nhất quán. Do chịu ảnh hưởng của "thể diện", họ phải tô điểm cho hành vi của mình, sự tô điểm này là để bề ngoài khiến người khác đánh giá cao hơn, thậm chí cuối cùng hành vi đó có thực sự phù hợp với nhu cầu của bản thân hay không, điều đó đã không còn quá quan trọng nữa, bởi vì rất nhiều người đặt mục tiêu sống của mình là "khiến người khác coi trọng".

Đa số mọi người đều coi trọng thể diện, sợ mất mặt, trong giao tiếp, rất chú trọng việc giữ thể diện cho người khác, bởi vì giữ thể diện cho người khác cũng là biểu hiện của việc bản thân có thể diện. Đa số mọi người luôn hy vọng bản thân có nhiều thể diện hơn người khác, trong sự theo đuổi thể diện này, họ đều nỗ lực để bản thân có nhiều thể diện hơn, kết quả là mọi người ngày càng coi trọng thể diện, vai trò của thể diện trong xã hội cũng ngày càng lớn.

Những người "có tâm kế" đều biết, giữ thể diện nên tùy theo khả năng, nên giữ nguyên bản chất, giữ nguyên tấm lòng trong sáng của mình. Thể diện là hình thức, điều quan trọng là nội dung; thể diện là bề ngoài, điều quan trọng hơn là bản chất. Không có hình thức và bề ngoài, nội dung và bản chất không thể hiện ra được. Tuy nhiên, nếu quá coi trọng hình thức và bề ngoài, sẽ trở nên phù phiếm, trở nên đầu đuôi đảo lộn, không ra thể thống gì. Chỉ có nắm bắt chừng mực, nắm bắt mức độ vừa phải, khiến thể diện và tâm hồn, nội dung và hình thức, bề ngoài và bản chất hòa làm một, mới có thể bổ trợ lẫn nhau, đạt đến sự hoàn mỹ.

Bí kíp mưu lược:

Thể diện, là giới hạn hành vi khi giao tiếp, giữ thể diện, chính là hy vọng một người có chút tự trọng, cho chút thể diện cũng là hy vọng một người tôn trọng người khác một chút, bản thân không giữ thể diện, cũng không cho người khác thể diện, đó là cứng nhắc, sẽ không có ai giao thiệp với người đó.

9. KHÔNG ĐƯỢC CỐ CHẤP

Người có tâm kế luôn khéo léo nhận lỗi vào thời điểm phù hợp. Cố chấp, cuối cùng chắc chắn sẽ hối hận không kịp.

Biên tập viên Danno của báo Mặt Trời New York, khi đọc bản thảo, thường thích dùng bút đỏ gạch chân vài đoạn mà ông ta cho là quan trọng, để nhắc nhở nhân viên sắp chữ tuyệt đối đừng bỏ sót.

Nhưng một hôm, một nhân viên sắp chữ trẻ tuổi tình cờ đọc một đoạn văn, cũng được gạch chân bằng bút đỏ, nội dung đại khái là: *"Ông Leverett - độc giả của báo chúng ta - đã tặng chúng ta một quả táo rất lớn, trên vỏ đỏ, đẹp xuất hiện một hàng chữ màu trắng, nhìn kỹ, hóa ra là tên của biên tập viên chúng ta. Đây thực sự là kỳ tích của nhân tạo! Thử nghĩ, trên vỏ táo hoàn hảo, làm sao có thể xuất hiện chữ đều và bóng như vậy? Chúng ta vừa bất ngờ, vừa suy đoán, luôn không hiểu kỳ tích này xuất hiện trên quả táo như thế nào".*

Nhân viên sắp chữ trẻ tuổi này là người giàu kiến thức, anh ta đọc đoạn văn này, không khỏi cười. Bởi vì, anh ta biết, chữ trên vỏ táo này, chỉ cần dán giấy cắt hình chữ lên quả táo lúc nó còn xanh, chờ quả táo chín đỏ, bóc giấy ra, chữ sẽ lưu lại trên quả táo.

Cho nên, nhân viên sắp chữ trẻ tuổi này nghĩ, đoạn văn này nếu đăng lên, chắc chắn sẽ bị người ta chế giễu, nói biên tập viên của họ ngu ngốc đến mức, một chút ảo thuật như vậy cũng suy đoán, luôn không hiểu... Vì vậy, anh ta liều lĩnh xóa đoạn văn này.

Sáng sớm hôm sau, biên tập viên Danno đọc báo, lập tức tức giận đi đến, hỏi anh ta: *"Bài viết về "quả táo kỳ lạ" mà tôi dùng bút đỏ gạch chân trong bản thảo hôm qua, tại sao không đăng?".*

Nhân viên sắp chữ thành khẩn và hoang mang giải thích lý do của mình, Danno lập tức rất thành khẩn và ôn hòa nói: *"Hóa ra là vậy! Anh làm rất đúng, sau này, chỉ cần lý do chắc chắn, dù tôi đã dùng bút đỏ gạch chân, anh vẫn có thể tự mình quyết định".*

Trong việc này, Danno đã thể hiện rõ ràng rằng, ông ta không phải là người cố chấp. Sự cố chấp của ông ta, thực tế chỉ là thủ đoạn, dùng để kiềm chế hành vi vượt quyền của cấp dưới, chứ không phải dùng để lừa dối bản thân. Cho nên, khi nghe thấy lý do của đối phương đầy đủ, ông ta lập tức tự động bỏ sự cố chấp.

Trong một buổi mít tinh ở một thị trấn nhỏ New Jersey, Tổng thống Mỹ Roosevelt đang phát biểu trước những người nông dân trình độ văn hóa thấp, khi nói đến việc phụ nữ cũng nên tích cực tham gia bầu cử, bỗng nhiên có người trong đám đông hét lên:

"Thưa ngài, câu nói này không phải trái ngược với ý kiến của ngài 5 năm trước sao?".

Roosevelt lập tức thông minh trả lời: *"Đúng vậy, 5 năm trước, tôi quả thực có quan điểm khác, bây giờ, tôi đã hiểu rõ, quan điểm của tôi lúc đó là sai".*

Vài câu nói ngắn gọn này, ngay cả từ "nhưng mà", "giả sử" cũng không sử dụng, nhưng lời nói lại tràn đầy sự thẳng thắn, trung thực, chân thành, thân thiết, không những khiến người đặt câu hỏi nhận được câu trả lời hài lòng, mà những người nghe khác, cũng hoàn toàn không nhận ra ông ta có tâm trạng bất an.

Chúng ta đối với quan điểm hoặc hành vi của mình, thường thích có thái độ "không bao giờ thay đổi". Tất nhiên, nếu quan điểm hoặc hành vi của bạn quả thực không có lỗi, bạn có thái độ này, có thể nói là có lợi mà không có hại.

Nhưng thử hỏi trong hàng vạn người trên thế giới, có bao nhiêu người dám đảm bảo quan điểm hoặc hành vi của họ không có sai sót? Có bao nhiêu người dám nói rằng họ chưa từng nói sai hoặc làm sai?

Cho nên, khi bạn chuẩn bị kiên trì bất cứ việc gì, tốt nhất hãy suy nghĩ kỹ sự kiên trì của bạn, có phải vì tôi thực sự có lý do hoàn hảo? Hay là vì bạn chỉ đang giữ thể diện? Nếu bạn sau khi suy nghĩ kỹ, phát hiện mình có động cơ thứ hai, vậy thì hãy nhanh chóng bỏ sự kiên trì, bởi vì lòng tự trọng "giữ thể diện", rất dễ khiến con người mất lý trí, sự kiên trì của bạn lấy nó làm xuất phát điểm, kết quả duy nhất mà bạn có thể nhận được, chỉ là tạo cơ hội để người khác tấn công, mà bản thân lại trở thành con rối không có khả năng phản kháng.

Bí kíp mưu lược:

Dũng cảm thừa nhận lỗi lầm, là chiến lược để giữ thể diện.



IX. NĂNG CO NĂNG DUỖI, CHỮ "NHẪN" ĐẶT LÊN HÀNG ĐẦU: LÀM NGƯỜI NHẤT ĐỊNH PHẢI HỌC CÁCH CÚI ĐẦU

Nhẫn nhịn là phẩm chất tinh thần mà chỉ người mạnh mẽ mới có. Những người bề ngoài hung dữ, kiêu ngạo, thực chất là "miệng hùm gan sứa", không chịu nổi một đòn. Nhẫn nhịn, có lúc thoạt nhìn có vẻ như chịu thiệt, nhưng thực ra, người dám chịu thiệt, không tranh giành lợi ích trước mắt, đa số là vì họ có cảnh giới và mục tiêu cao hơn. Còn những người luôn muốn tranh giành với người khác, không muốn chịu thiệt, cuối cùng thường chỉ nhận được chút lợi ích nhỏ nhoi, nhìn tổng thể lại là chịu thiệt lớn.

1. LÙI MỘT BƯỚC BIỂN RỘNG TRỜI CAO

Người có tâm kế hiểu rõ: Đến nơi mái hiên thấp, phải cúi đầu, nếu không, dù không đập vỡ đầu bạn, đập vỡ mái hiên cũng không phải chuyện tốt.

Thời nhà Minh, ở Thường Châu, Giang Tô, có một ông lão họ Du mở một tiệm cầm đồ, đã nhiều năm, việc kinh doanh luôn tốt, cuối năm nào đó, một hôm, ông Du bỗng nhiên nghe thấy tiếng ồn ào trên sàn, đi ra nhìn, hóa ra là nhân viên đứng quầy đang cãi nhau với hàng xóm. Nhân viên vội vàng tiến lên, nói với ông Du: *"Người này cách đây một thời gian cầm đồ một số đồ, hôm nay đến lấy đồ mà không mang tiền, không cho liền chửi bới, hoàn toàn không nói lý lẽ"*. Người đó nhìn thấy ông Du, vẫn chửi, không nể nang. Ông Du lại cười, nói nhẹ nhàng với anh ta: *"Ta hiểu ý của ngươi, chẳng qua là muốn vượt qua năm. Hàng xóm láng giềng, chuyện nhỏ, cần gì phải cãi nhau?"*. Liền gọi nhân viên lấy đồ mà anh ta đã cầm đồ, có bốn năm món. Ông Du chỉ vào áo bông, nói: *"Đây là áo không thể thiếu để qua đông"*. Lại chỉ vào áo dài, nói: *"Món này dành cho ngươi đi chúc Tết. Những thứ khác bây giờ không cần dùng, không bằng cứ để ở đây, áo bông, áo dài ngươi cứ mang về mặc đi"*.

Hàng xóm lấy hai bộ quần áo, im lặng rời đi. Tối hôm đó, anh ta bỗng nhiên chết ở nhà người khác. Vì vậy, người thân của người chết đã kiện người này hơn một năm, khiến họ mất không ít tiền.

Hàng xóm này nợ người ta rất nhiều tiền, không thể trả, không còn cách nào, đã uống thuốc độc trước, biết nhà họ Du giàu có, muốn dùng cái chết để tống tiền, kết quả chỉ nhận được hai bộ quần áo. Anh ta đành phải đến nhà khác làm ầm ĩ, gia đình đó không nhượng bộ, kết quả là anh ta chết ở đó.

Sau đó, có người hỏi ông Du: *"Sao ông có thể biết trước, cúi đầu trước người kiểu này?"*. Ông Du trả lời: *"Những người hỗn láo, không nói lý lẽ đến khiêu khích, chắc chắn là có lý do. Nếu tranh giành với họ trong chuyện nhỏ,*

tai họa có thể ập đến". Mọi người nghe lời nói này, đều phục sự thông minh của ông Du.

Đối mặt với mâu thuẫn, phương pháp đơn giản nhất là dùng sức mạnh để tranh giành, nhưng có thể đối phương còn mạnh hơn bạn, bạn dùng sức mạnh, người ta cũng dùng sức mạnh, kết quả sẽ không tốt đẹp. Thực tế, trong mắt người có tâm kế, cúi đầu không chỉ là hoà hoãn mâu thuẫn, mà còn có thể hóa giải mâu thuẫn, tranh giành chỉ có thể giải quyết mâu thuẫn trong trường hợp cực đoan, mà trong đa số trường hợp, chỉ kích động mâu thuẫn. Trong rất nhiều việc, đầu thấp một chút, nhường một bước, không chỉ bản thân thoải mái, người khác cũng thoải mái, cơ sở phát sinh mâu thuẫn không còn, mâu thuẫn tự nhiên hóa giải.

Nhà chính trị, nhà khoa học nổi tiếng của Mỹ là Benjamin Franklin lấy "nhớ cúi đầu" làm châm ngôn sống.

Đầu phải biết lúc nào nên cao, lúc nào nên thấp. Đến nơi mái hiên thấp, phải cúi đầu, nếu không, dù không đập vỡ đầu bạn, đập vỡ mái hiên cũng không phải chuyện tốt.

Ở Quebec, Canada, có một hẻm núi hướng Nam - Bắc, sườn Tây mọc đầy thông, tùng, nữ trinh, v.v., mà sườn Đông chỉ có tuyết tùng. Nguyên nhân tạo ra cảnh tượng này thực ra rất đơn giản, tuyết ở sườn Đông luôn rơi nhiều hơn sườn Tây, khi tuyết tích tụ đến mức độ nhất định, cành tuyết tùng linh hoạt sẽ uốn cong xuống, cho đến khi tuyết trượt khỏi cành. Cứ như vậy, tích tụ, rơi, tuyết tùng vẫn nguyên vẹn. Cây khác vì không có khả năng này, nên không thể sống ở sườn Đông.

Thế giới ngày nay cạnh tranh ngày càng gay gắt, muốn lập thân trong xã hội, không chỉ phải rèn luyện kỹ năng vững chắc, mà còn phải có sức bền như tuyết tùng, chịu đựng áp lực bên ngoài càng nhiều càng tốt, khi thực sự không thể chịu đựng được nữa, hãy học cách uốn cong, lúc nên lùi hãy lùi, lúc nên nhường hãy nhường. "Lùi một bước biển rộng trời cao", lùi là để tiến tốt hơn, là chiến lược sinh tồn, cuộc đời dù sao cũng là nghệ thuật phức tạp, không thể luôn thuận lợi, luôn tiến lên. Như vậy sẽ không bị áp đảo, kiên trì, chắc chắn sau cơn mưa sẽ có nắng.

Bí kíp mưu lược:

Ngẩng đầu là lúa dại, cúi đầu mới là lúa tốt.



2. ĐỪNG CÂU NỆ CHUYỆN NHỎ

Nhân vô thập toàn. Sống với người khác, phải biết thông cảm, cầu đồng tồn dị, có độ lượng, bao dung, như vậy, bạn mới có nhiều bạn bè, thuận lợi trong mọi việc; ngược lại, không chấp nhận sai sót, chuyện nhỏ gì cũng phải phân biệt đúng - sai, không bao dung người khác, người ta cũng sẽ tránh xa bạn, cuối cùng, bạn chỉ có thể tự cô lập mình.

Chuyên gia giáo dục người lớn Dale Carnegie là bậc thầy trong việc xử lý các mối quan hệ, nhưng thời trẻ, ông ta cũng từng phạm những lỗi nhỏ. Trong hồi ức của mình, ông ta nói: *"Một buổi tối, tôi tham gia một bữa tiệc, giữa bữa tiệc, người đàn ông ngồi bên phải tôi kể một câu chuyện cười, và trích dẫn một câu, đại ý là "Mưu sự tại nhân, thành sự tại thiên", và nhắc đến việc câu nói mà ông ta trích dẫn xuất phát từ Kinh Thánh. Ông ta sai rồi, tôi biết, tôi rất chắc chắn biết nguồn gốc, không nghi ngờ gì. Để thể hiện cảm giác ưu việt, tôi đã chỉnh ông ta một cách khó chịu. Ông ta lập tức phản bác: "Cái gì? Xuất phát từ Shakespeare? Không thể nào! Tuyệt đối không thể nào!"".* Người đàn ông đó không thể xuống nước, không khỏi khó chịu.

Lúc đó, người bạn cũ của tôi là Frank Gammon ngồi bên cạnh tôi. Ông ấy nghiên cứu tác phẩm của Shakespeare đã nhiều năm, cho nên tôi liền hỏi ông ấy. Gammon đá tôi dưới gầm bàn, rồi nói: *"Dale, cậu sai rồi, người đàn ông này đúng. Câu nói đó xuất phát từ Kinh Thánh".*

Trên đường về nhà tối hôm đó, tôi nói với Gammon: *"Frank, cậu rõ ràng biết câu nói đó xuất phát từ Shakespeare".*

"Đúng vậy, tất nhiên", ông ấy trả lời, *"Nhưng Dale, chúng ta là khách trong bữa tiệc, tại sao phải chứng minh ông ta sai? Làm như vậy, ông ta có thể thích cậu sao? Ông ta không hề hỏi ý kiến cậu, tại sao không giữ thể diện cho ông ta?".*

Một số lỗi nhỏ không quan trọng của người khác, bỏ qua, không ảnh hưởng đến toàn cục, không cần thiết phải chỉnh. Làm như vậy, không những có thể giữ thể diện cho đối phương, duy trì bầu không khí trò chuyện bình thường, mà còn giúp bạn có được thu hoạch bất ngờ - xây dựng ấn tượng tốt đẹp trong lòng đối phương và những người có mặt. Làm người không nên quá câu nệ, cố chấp. Quá nghiêm túc, sẽ không vừa ý bất cứ điều gì, ngay cả một người bạn cũng không chấp nhận, tự cô lập bản thân với xã hội.

Làm người phải có tâm kế, phải bao dung những gì người khác không thể bao dung, nhẫn nhịn những gì người khác không thể nhẫn nhịn, đoàn kết đa số. Rộng lượng mà không câu nệ, nhìn xa, không ích kỷ, không tính toán chi li, không vướng mắc vào những chuyện nhỏ không phải nguyên tắc, như vậy mới có thể thành công, xây dựng sự nghiệp, biến bản thân thành người phi thường.

Trong giao tiếp, có thể xảy ra rất nhiều lỗi nhỏ, có lỗi là cách xưng hô, như gọi giám đốc là trưởng phòng, gọi cô gái là bà, phu nhân, thậm chí có lúc còn nhầm lẫn cả họ. Có lỗi là nội dung trò chuyện, nói "Chiến tranh thế giới thứ hai" thành "Chiến tranh thế giới thứ nhất", nói "Maupassant" thành "Balzac", v.v., những lỗi nhỏ không quan trọng, không liên quan đến chủ đề trò chuyện này, xảy ra giữa người nói chuyện, bạn không cần thiết phải sửa chữa, làm ngơ là tốt nhất.

Có người bạn nói: có người chửi anh ta trên đường, anh ta ngay cả quay đầu cũng không, anh ta hoàn toàn không muốn biết người chửi anh ta là ai. Bởi vì, cuộc sống ngắn ngủi và quý giá như vậy, có quá nhiều việc phải làm, tại sao phải lãng phí thời gian cho chuyện khó chịu này? Người này quả thực tu dưỡng đến cảnh giới nhất định, biết nên làm gì và không nên làm gì, biết chuyện nào nên nghiêm túc, chuyện nào có thể bỏ qua. Muốn thực sự làm được điều này rất khó, cần phải luyện tập lâu dài. Nếu chúng ta xác định rõ chuyện nào có thể không nghiêm túc, có thể làm qua loa, chúng ta sẽ có thời gian và công sức để toàn tâm toàn ý làm những việc nên làm, cơ hội và hy vọng thành công của chúng ta sẽ tăng lên rất nhiều; đồng thời, vì chúng ta trở nên rộng lượng, người ta sẽ thích giao tiếp với chúng ta, bạn bè của chúng ta sẽ ngày càng nhiều.

Gặp chuyện không vui ở nơi công cộng, thực sự không đáng tức giận. Người lạ xúc phạm bạn chắc chắn là có lý do, không biết chuyện phiền muộn nào đã khiến họ tâm trạng xấu, hành vi mất kiểm soát, tình cờ gặp bạn, chỉ cần không phải là xúc phạm nhân phẩm, chúng ta nên khoan dung, không để ý. Tóm lại, không nên cãi nhau với người vốn dĩ không có thù oán với bạn. Nếu câu nệ, nổi giận, đánh nhau, gây ra hậu quả gì, thì không đáng. Cãi nhau với người lạ, thực sự không phải việc mà người thông minh làm.

Ở nhà cũng không nên câu nệ chuyện nhỏ. Xử lý việc nhà nên sử dụng chính sách hoà hoãn, an ủi là chính, biến chuyện lớn thành chuyện nhỏ, biến chuyện nhỏ thành không có chuyện, làm hoà, làm người hoà giải luôn cười. Cụ thể, người làm chồng phải rộng lượng, không soi mói chuyện tiền bạc, càng thoáng càng được lòng người, vợ ưu ái nhà ngoại, là chuyện bình thường, bạn hoàn toàn đừng để ý, như vậy mới thể hiện phong độ rộng lượng của đàn ông. Vợ đối với tật xấu khó chấp nhận của chồng, như lười biếng, cũng nên có thái độ khoan dung, tuyệt đối đừng cằn nhằn, chê bai hết chuyện này đến chuyện kia, cũng đừng khó chịu, tra hỏi khi thỉnh thoảng chồng về muộn hoặc có phụ nữ gọi điện. Gia đình là nơi bình yên, nên ấm áp, hài hòa, tuyệt đối đừng biến nó thành chiến trường đầy thuốc súng, tranh cãi, ồn ào, quan trọng là bạn nắm bắt như thế nào.

Tất nhiên, muốn thực sự không câu nệ, bao dung người khác, cũng không phải là chuyện đơn giản, cần phải có tu dưỡng tốt, cần phải thấu hiểu, cần phải đặt mình vào vị trí của người khác để suy nghĩ và xử lý vấn đề, thông cảm và hiểu nhiều hơn, sẽ bao dung nhiều hơn, hài hòa nhiều hơn.

Bí kíp mưu lược:

Trong giao tiếp, khi gặp phải chuyện nhỏ, chỉ cần không có lỗi thực chất, chúng ta không nên chỉnh. Làm ngơ, cũng là phương pháp tốt.

3. TRÚT GIẬN VÀO NHỮNG CHUYỆN NHỎ

Người có tâm kế sẽ dựa vào tính cách của mình, lựa chọn một cách trút giận phù hợp và hiệu quả nhất, biến nó thành thói quen, như vậy, khi cơn giận nguy hiểm bùng lên, sẽ dễ dàng dập tắt nó ngay lập tức.

Ông Billings - một trong những nhân vật nổi tiếng của Mỹ, từng làm Tổng giám đốc của Công ty Khí đốt Toàn quốc Mỹ hơn 30 năm - trong thời gian làm Tổng giám đốc, ấn tượng sâu sắc nhất mà ông ta để lại cho mọi người, là ông ta thường xuyên nổi giận vì những chuyện nhỏ, ngược lại, khi gặp chuyện lớn, ông ta lại rất bình tĩnh.

Một lần, ông ta đi xe về nhà, lúc xuống xe, đã để quên một hộp xì gà trên xe, một lúc sau, ông ta nhớ ra, quay lại tìm, nhưng đã không thấy đâu.

Hộp xì gà này, mỗi điếu chỉ có giá 5 xu, đối với ông ta, chỉ là một khoản tiền nhỏ. Nhưng ông ta lại tức giận đến mức mặt đỏ bừng, giậm chân, khiến cho người đứng xem cho rằng ông ta mất đi báu vật.

Sau này có một lần, ông ta bỗng nhiên bị thiệt hại lớn gấp 10 vạn lần lần đó, nhưng ông ta lại bình tĩnh như không có chuyện gì.

Đó là thời kỳ khủng hoảng kinh tế trên toàn thế giới, ông Billings vì ốm mà nằm liệt giường vài ngày, không đến công ty làm việc. Trong vài ngày này, một ngân hàng phá sản, tình cờ ông ta gửi 30000 USD trong ngân hàng này, kết quả trở thành nợ xấu. Đợi đến khi ông ta khỏi bệnh, nghe thấy tin tức này, chỉ vươn tay gãi đầu, sau đó suy nghĩ một lúc, rồi nói: *"Thôi, thôi"*.

Ông Billings có thể bình tĩnh như vậy khi đối mặt với tổn thất lớn, nguyên nhân chủ yếu là vì ông ta đã trút giận vào những chuyện nhỏ hàng ngày. Cho nên, khi gặp chuyện lớn, ông ta có thể bình tĩnh ứng phó, thoáng trong lòng.

Khi gặp chuyện khó chịu, cứ phát tiết cơn giận, cho đến khi tâm trạng của bạn hoàn toàn bình phục. Bởi vì, làm như vậy có thể giúp bạn luôn giữ tâm trạng vui vẻ, bình tĩnh, khi gặp chuyện lớn, có thể bình tĩnh ứng phó bằng toàn bộ tinh thần. Nếu không, bất kể chuyện lớn hay nhỏ, gặp tức giận liền giữ trong lòng, đợi đến khi gặp phải đòn giáng lớn hơn, cơn giận lớn nhỏ tích tụ bấy lâu của bạn sẽ như quả bóng nổ, vượt qua sự kiềm chế của lý trí, bạn sẽ trở nên mất kiểm soát.

Càng ở hoàn cảnh căng thẳng, phức tạp, càng nên giữ đầu óc bình tĩnh, sáng suốt, như vậy, bạn mới không tự tìm rắc rối.

Khi người khác nổi giận, bạn càng bình tĩnh càng tốt, nếu bạn làm được điều này, bạn sẽ dễ dàng phát hiện những khuyết điểm bộc lộ do cảm xúc của đối phương, lợi dụng chúng để đánh bại đối phương.

@tho_ngodao

Ông vua điện New York nổi tiếng Edison đã từng nói: *"Khi bạn nổi giận, phàn nàn, viết một bức thư chỉ trích là phương pháp giải tỏa tốt nhất. Nhưng quan trọng nhất là, sau khi viết xong, hãy để nó đến ngày mai rồi nói. Trong khoảng thời gian trì hoãn này, bạn nên suy nghĩ kỹ, nếu bạn gửi bức thư này đi, kết quả có có lợi cho bạn hay không?".*

Nổi giận rất dễ khiến chúng ta mất lý trí, từ đó gây ra những tai họa vô lý.

Bí kíp mưu lược:

Làm người phải có tâm kế, biết trút giận vào những chuyện nhỏ không quan trọng, như vậy có thể giúp bạn rèn luyện sức chịu đựng, bình tĩnh khi gặp bất cứ chuyện lớn nào.



4. COI LỜI PHÊ BÌNH NHƯ TẤM GƯƠNG

Không coi lời phê bình như tấm gương, chỉ dẫn đến sai lầm lặp đi lặp lại, đánh mất tương lai của bản thân.

Có một trưởng phòng dự toán công trình rất trẻ, chuyên dự toán kinh phí cần thiết cho các công trình của công ty.

Một hôm, một bản dự toán của anh ta, bị một nhân viên kiểm toán phát hiện sai 5 vạn tệ, ông chủ liền gọi anh ta đến, tìm ra chỗ anh ta tính sai, yêu cầu anh ta mang về sửa.

Nhưng chàng trai này không những không nhận lỗi, mà còn nổi giận. Anh ta nói: *"Nhân viên kiểm toán đó không có quyền kiểm tra bản dự toán của tôi, càng không có quyền báo cáo vượt cấp".*

Ông chủ hỏi anh ta: *"Vậy là lỗi lầm của anh đã xác định, phải không?". "Phải",* anh ta trả lời.

Ông chủ lại hỏi anh ta: *"Có phải vì thể diện của anh, nhân viên kiểm toán đó nên bỏ qua tổn thất lớn của công ty, che giấu mà không vạch trần sao?".* Anh ta vẫn trả lời: *"Phải".* Ông chủ thấy anh ta cố chấp như vậy, vốn muốn nổi giận, nhưng vì nghĩ đến thành tích công việc của anh ta bình thường không tệ, liền vẫn ôn hòa nói với anh ta: *"Nếu anh muốn thành công trong tương lai, thói quen xấu này phải thay đổi".*

Một năm sau, lại có một dự án mà chàng trai này dự toán, bị cấp trên của anh ta phát hiện lỗi, mang đến báo cáo cho ông chủ, lần này, anh ta lại sai 5 vạn tệ.

Ông chủ gọi chàng trai đó đến hỏi, không ngờ, anh ta vừa nghe ông chủ nói mình có lỗi, liền lập tức tức giận, phản bác ông chủ: *"Thôi được, thôi được, không cần nói nhiều nữa. Tôi biết ông vẫn ghi hận tôi vì chuyện năm ngoái, bây giờ đặc biệt mời chuyên gia kiểm tra lỗi lầm của tôi, lợi dụng cơ hội để trả thù. Nhưng tôi nghĩ ông chắc chắn sẽ không thành công, lần này, bản dự toán của tôi sẽ không sai, người sai chắc chắn là ông và tên chuyên gia khốn kiếp đó".*

Ông chủ đợi anh ta nói xong, liền lạnh lùng nói: *"Tốt lắm, nếu như vậy, anh không ngại tự mình mời chuyên gia khác đến giúp anh kiểm tra xem, xem anh có tính sai không".* Anh ta quả nhiên đi mời chuyên gia khác đến kiểm tra, phát hiện mình quả thực tính sai. Mới quay lại, nói với ông chủ, anh ta xác định là sai. *"Nhưng bây giờ tôi chỉ có thể mời anh nghỉ việc",* ông chủ nói: *"Chúng tôi không thể để người không bao giờ cho phép người khác sửa chữa lỗi lầm của mình, làm tổn hại lợi ích của công ty".*

Có thể thấy, một người nếu kiêu ngạo, tự mãn, luôn phủ nhận lời chỉ trích của người khác, không thể tiến bộ, cuối cùng chỉ tự chuốc lấy khổ.

Mỗi người, bất kể là người thường hay anh hùng, đều có lúc bị người khác phê bình và bất mãn. Thực tế, người càng thành công, càng bị phê bình và bất mãn nhiều. Chỉ có những người không làm gì, mới có thể tránh được những lời phê bình phiền phức này.

Nhưng chỉ cần bạn có thể đối mặt với nó một cách tích cực, bị người khác phê bình và bất mãn thực tế không phải là vấn đề lớn. Churchill đã treo câu châm ngôn sâu sắc của Lincoln trên bức tường trong văn phòng: *"Nếu tôi đúng, tôi sẽ cố gắng hết sức tiến lên. Ngược lại, nếu tôi sai, dù thiên thần thề rằng tôi đúng, cũng vô ích"*. Ông ta dùng câu nói này để nhắc nhở bản thân phải đối mặt với lời phê bình một cách đúng đắn.

Bí kíp mưu lược:

Lấy lời phê bình làm gương, có thể biết được - mất.

5. NHẪN NHỊN PHẢI CÓ CHỪNG MỰC

Làm người, đối nhân xử thế phải nhẫn nhịn, nhưng nhẫn nhịn phải có chừng mực, nhẫn nhịn một cách mù quáng, cam chịu, là biểu hiện của sự nhút nhát, hèn nhát. Trong vấn đề nguyên tắc và chuyện hệ trọng, tuyệt đối không được rụt rè. Phải biết nhẫn nhịn, biết không nhẫn nhịn.

Locke là nhân viên của Thư viện Quốc gia, do anh ta đến từ California, trong công việc, anh ta luôn cẩn thận, thận trọng. Đối xử kính trọng với mỗi đồng nghiệp, thỉnh thoảng xảy ra xung đột nhỏ với đồng nghiệp, anh ta không bao giờ tranh luận, luôn im lặng bỏ đi. Dần dần, mọi người đều cho rằng anh ta quá hiền lành, quá nhu nhược. Vì vậy, không ai coi trọng anh ta, trong rất nhiều việc, luôn là anh ta chịu thiệt.

Nhớ lại thái độ của đồng nghiệp đối với mình trong hai năm qua, đặc biệt là việc mình luôn chịu thiệt trong việc phân chia tiền thưởng, Locke cảm thấy rất oan ức. Hiện thực tàn khốc buộc anh ta phải suy nghĩ về cách đối nhân xử thế của mình.

Anh ta quyết tâm thay đổi bản thân.

Một lần, một đồng nghiệp cùng nhóm vắng mặt làm mất hai cuốn sách. Đồng nghiệp này đổ lỗi cho Locke, nói là anh ta trực thay. Lúc trưởng phòng thông báo chuyện này trong cuộc họp, Locke lập tức đứng dậy, nói: *"Trưởng phòng, chuyện hôm nay anh có thể điều tra, kiểm tra bảng phân công trực. Hôm nay hoàn toàn không phải ca trực của tôi, làm sao có thể nói tôi vô trách nhiệm. Trưởng phòng, có người cố tình muốn tôi chịu tội thay. Nhân tiện, tôi nói với mọi người, tôi không phải là kẻ nhu nhược. Mọi người cùng làm việc,*

cũng là duyên phận, tôi thực sự không muốn tranh giành với đồng nghiệp. Sau này, ai mà vẫn đối xử với tôi như trước kia, xin lỗi, tôi sẽ không khách sáo nữa".

Từ đó về sau, Locke phát hiện thái độ của đồng nghiệp đối với mình đã thay đổi rõ rệt. Anh ta cũng ngẩng cao đầu, không muốn đóng vai người hiền lành bị bắt nạt nữa.

Một người luôn bị người khác bắt nạt, chèn ép, thường là vì bản thân họ yếu đuối hoặc năng lực kém. Tin rằng bạn chắc chắn cũng không muốn bị người khác chèn ép mà còn cho rằng bạn không có năng lực, vì vậy, nhất định phải thay đổi tình trạng này. Muốn thay đổi tình trạng bị bắt nạt, phải cứng rắn, thẳng lưng, biến bản thân thành thép, sắt, đấu tranh với người bắt nạt bạn, ngoài ra, còn phải nâng cao năng lực của bản thân. Như vậy, người bắt nạt bạn sẽ kiềm chế.

Nắm vững giới hạn nhẫn nhịn, là nghệ thuật và trí tuệ trong cuộc sống, cũng là điểm mấu chốt của nhẫn nhịn. Ở đây, rất khó để nói có tiêu chuẩn và nguyên tắc phổ biến, phần lớn là thay đổi theo người nhẫn nhịn, việc nhẫn nhịn, thời gian, địa điểm nhẫn nhịn. Nó yêu cầu khả năng phân tích cụ thể tình huống cụ thể, hoàn cảnh cụ thể. Nhẫn nhịn một cách mù quáng, không có giới hạn, không thể coi là nhẫn nhịn của người mạnh mẽ, nó chỉ là biểu hiện của sự nhu nhược, bất lực, thậm chí có thể nói là ngu ngốc. Trong xã hội phong kiến vài nghìn năm, một số văn hóa lạc hậu duy trì chế độ phong kiến, luôn khuyên người ta nhẫn nhịn, để trung thành, báo ơn, v.v.. Đây chính là nhẫn nhịn không có giới hạn, là nhẫn nhịn ngu ngốc.

Nhẫn nhịn phải có giới hạn, thường có thể đánh giá từ ba khía cạnh sau:

(1) Sự việc không quá ba lần.

Cái gọi là "sự việc không quá ba lần", nói là, sự nhẫn nhịn của con người đối với cùng một đối tượng, có thể là một lần, hai lần, nhưng tuyệt đối không được lùi bước nhiều lần. Nhẫn nhịn đến mức độ nhất định, phải thể hiện, khiến đối phương thực sự nhận ra, sự nhượng bộ của mình không phải là sợ hãi và bất lực, mà chỉ là nhẫn nhịn, hơn nữa, sự nhẫn nhịn này có giới hạn. Trong cuộc sống hàng ngày, thường xuyên có những người không biết điều như vậy, họ làm càn, được voi đòi tiên, coi sự nhẫn nhịn của đồng nghiệp và người khác là dễ bắt nạt, có thể chiếm lợi ích, vì vậy, liên tục lấn tới. Đối xử với người kiểu này, sau khi nhẫn nhịn vài lần, nhìn rõ bộ mặt thật của họ, không nên nhẫn nhịn nữa, có thể cho đối phương một bài học, dũng cảm bảo vệ quyền lợi của mình bằng phương pháp chính đáng. Như vậy, khiến đối phương nhận ra lỗi sai. Tất nhiên, phương pháp và thủ đoạn nói rõ lợi - hại này có thể rất đa dạng, nhưng mục đích đều giống nhau, chính là để đối phương hiểu rõ thái độ thực sự của bạn.

(2) Nguyên tắc chuyển hóa.

Cái gọi là "nguyên tắc chuyển hóa", nói là, trong cuộc sống và công việc, có một số việc, theo sự phát triển của bản thân, hoặc sự thay đổi của điều kiện bên ngoài, sẽ không ngừng chuyển hóa, thay đổi từ bản chất này sang bản chất khác, mà sự

chuyển hóa này cũng là nguyên tắc tham chiếu quan trọng để chúng ta nắm vững giới hạn của nhẫn nhịn.

Có những người, sau khi xâm phạm lợi ích và quyền hạn nào đó của người khác, do đối phương có thái độ nhẫn nhịn, đã thành công. Nhưng, những người này sau khi thành công, lại phát hiện mục tiêu mới, lợi ích mới, kích thích lòng tham, khiến cho hành vi ban đầu trở nên khó chấp nhận hơn. Lúc này, người trong cuộc không thể tiếp tục nhẫn nhịn, mà phải kiên quyết phản kháng theo sự thay đổi của bản chất sự việc.

(3) Không thể nhẫn nhịn thì không cần nhẫn nhịn nữa.

"Không thể nhẫn nhịn" ở đây, nói là, có lúc, dù là cùng một sự việc, ban đầu, mọi người còn khách sáo, khiêm tốn nhẫn nhịn, nhưng do đối phương thực sự quá vô lễ, hơn nữa, cách thức hành động và ham muốn khiến người ta phẫn nộ, thực sự khó chấp nhận. Trong trường hợp này, có thể coi là "không thể nhẫn nhịn". Lúc này, không nên nhẫn nhịn nữa, có thể thể hiện. Nhẫn nhịn có giới hạn, nhẫn nhịn trong giới hạn là mạnh mẽ, có sức mạnh, nhẫn nhịn ngoài giới hạn là yếu đuối, bất lực. Chỉ có nắm vững giới hạn này, mới coi là nhẫn nhịn thực sự.

Bí kíp mưu lược:

Một mặt, chúng ta phải nhớ kỹ: *"Không nhẫn nhịn chuyện nhỏ, sẽ làm hỏng việc lớn";* mặt khác, trong trường hợp "không thể nhẫn nhịn", đừng tiếp tục nhượng bộ người khác, "cần ra tay thì phải ra tay".



HẠ THIÊN: NHỮNG THỦ ĐOẠN VÀ MƯU KẾ CẦN HIỂU TRONG CÁCH LÀM VIỆC Ở TUỔI ĐÔI MƯƠI.

- **Tu thân dưỡng tính, làm việc phải có gốc**: Nuôi dưỡng bản thân và tính cách, đây là nền tảng của việc lớn.
- **Vận dụng trí tuệ, quyết đoán kịp thời**: Sử dụng trí thông minh để đưa ra quyết định đúng lúc.
- **Nới lỏng đúng lúc, tĩnh động có đạo**: Thư giãn khi cần và hành động đúng đắn, có sự cân bằng.
- **Nhiều nhân tài, như hổ thêm cánh**: Có nhiều người tài giỏi sẽ giúp công việc phát triển mạnh mẽ.
- **Trong giao tiếp, hãy tôn trọng lẫn nhau**: Đối xử với người khác bằng sự tôn trọng để duy trì quan hệ tốt đẹp.
- **Lời nói có ba cách, khéo nói là hay**: Biết lựa lời phù hợp với từng hoàn cảnh để đạt hiệu quả.
- **Ứng biến linh hoạt, chuyển hóa tài tình**: Linh hoạt ứng phó và biến đổi một cách khéo léo.
- **Dung hòa tinh thông, làm việc uyển chuyển như dao phay**: Kết hợp các kỹ năng, làm việc một cách sắc bén và hiệu quả.
- **Tầm nhìn quyết định thành bại**: Thành công trong công việc phụ thuộc vào tầm nhìn và ý thức của bạn.
- **Nắm bắt cơ hội quan trọng hơn cầu xin**: Người có tầm nhìn hiểu rằng mỗi cơ hội đều có giá trị lớn.
- **Tập trung mới có thể thắng**: Dồn toàn bộ sự chú ý vào công việc để đạt được đột phá.
- **Phải làm trụ cột**: Luôn thực tế, vững vàng và đáng tin cậy.

I. TU THÂN DƯỠNG TÍNH, NỀN TẢNG CỦA VIỆC LÀM NÊN VIỆC LỚN

Đánh giá một người có thành công hay không, phải xem họ có những phẩm chất tốt đẹp như chính trực, chân thành, lương thiện hay không, hành vi của họ có lợi ích cho xã hội hay không. Nếu một người vì muốn có được của cải, mà sử dụng thủ đoạn không chính đáng, không tiếc làm tổn hại lợi ích của người khác, hoặc vì muốn có được quyền lực, mà cố gắng lấy lòng, xu nịnh, không tiếc đánh mất nhân phẩm và lòng tự trọng... Tất cả những người như vậy, dù giàu có đến đâu, hoặc quyền lực lớn đến đâu, cũng khó được người khác tôn trọng, càng không có lợi cho xã hội. Những người này chưa phải là người thành công, bởi vì họ chưa có được tự do trong tâm hồn. Người thành công thực sự sẽ không bán rẻ nhân phẩm vì tiền bạc hoặc địa vị, bởi vì nhân phẩm cao đẹp bản thân đã là thành công lớn nhất.

1. TỰ TIN, ĐỒNG HÀNH TRÊN CON ĐƯỜNG THÀNH CÔNG

Chỉ khi một người có đủ tự tin, người khác mới từ bỏ ý kiến lung lay của mình để theo anh ta. Chỉ khi một người có đủ tự tin, anh ta mới có thể bình tĩnh đối mặt với sự cố nguy hiểm, căng thẳng, giữ sự ổn định và kiên cường của mình. Không phải là anh ta không quan tâm đến nguy hiểm và tai họa, mà là anh ta có trí tuệ linh hoạt, ứng biến, và sức mạnh, sự chuẩn bị để đối phó với chúng. Giống như người ta nói: *"Anh ta có thể, là vì anh ta cho rằng mình có thể; anh ta không thể, là vì anh ta cho rằng mình không thể"*.

Chúng ta phải đối mặt với một sự thật phổ biến: Trên thế giới này, người thành công, xuất chúng ít, người thất bại, bình thường nhiều. Người thành công, xuất chúng sống trọn vẹn, thoải mái, tự do, người thất bại, bình thường sống thiếu thốn, khó khăn, hèn mọn.

Tại sao lại như vậy? Quan sát, so sánh tâm lý của người thành công và người thất bại, đặc biệt là tâm lý vào thời điểm quan trọng, chúng ta sẽ phát hiện, tâm lý sẽ mang đến sự khác biệt đáng kinh ngạc trong cuộc đời. Dấu hiệu đầu tiên của người thành công, chính là tâm lý tự tin, kiên cường. Một người, nếu có tâm lý tích cực, tràn đầy tự tin, lạc quan đối mặt với cuộc đời, lạc quan chấp nhận thử thách và ứng phó với chuyện phiền phức, thì họ đã thành công một nửa. Trong cuộc sống, người thất bại, bình thường nhiều, chủ yếu là vì tâm lý của họ có vấn đề. Gặp khó khăn, họ luôn lựa chọn con đường lùi bước dễ dàng hơn, họ thường nói: *"Tôi không được", "Tôi bỏ cuộc"*. Kết quả chỉ có thể là đi đến thất bại. Người thành công gặp khó khăn, vẫn giữ tâm lý tích cực, dùng những ý nghĩ tích cực như *"Tôi muốn! Tôi có thể!", "Chắc chắn tôi có cách!"* để khích lệ bản thân, vì vậy, họ có thể nghĩ mọi cách, không ngừng tiến lên, cho đến khi thành công.

Đây chính là sức mạnh mà tâm lý tích cực mang đến cho con người, là khẩu hiệu "Tâm lý quyết định thắng bại" thường được nhắc đến trên thương trường, cũng là

quy luật vàng PMA (Positive Mental Attitude - tâm lý tích cực) do Napoleon Hill đưa ra: *"Thành công hay không của một người, then chốt nằm ở tâm lý của họ".* Sự khác biệt giữa người thành công và người thất bại là người thành công có tâm lý tích cực, người thất bại thì quen dùng tâm lý tiêu cực để đối mặt với cuộc đời.

Con người giao tiếp với nhau, thường là cuộc chiến giữa ý chí và ý chí. Không phải bạn ảnh hưởng đến anh ta, thì là anh ta ảnh hưởng đến bạn. Điều này yêu cầu cá nhân phải có lòng tự tin kiên cường và ý chí kiên định. Số phận luôn nằm trong tay người mạnh. Nếu chúng ta thiếu tự tin, không dám khẳng định bất cứ điều gì, cuộc sống sẽ trở nên hư vô mà không có gốc rễ. Rất nhiều lúc, chúng ta chỉ có thể bình thường, bình thường, là vì chúng ta không đủ tự tin, không dám nhìn thẳng vào bản thân, càng không khai thác tiềm năng của mình sâu hơn.

Có một đứa trẻ mồ côi, đến hỏi cao tăng cách có được hạnh phúc, cao tăng chỉ vào một viên đá hình thù kỳ lạ, nói với cậu bé: *"Con hãy mang nó đến chợ bán, nhưng bất kể ai muốn mua, con đều đừng bán".*

Đứa trẻ mồ côi này đến chợ bán đá, ngày thứ nhất, ngày thứ hai không ai quan tâm, ngày thứ ba có người đến hỏi. Ngày thứ tư, viên đá đã có thể bán với giá rất tốt.

Cao tăng lại nói: *"Con hãy mang viên đá đến chợ bán đá bán".* Ngày thứ nhất, ngày thứ hai, mọi người làm ngơ, ngày thứ ba, có người vây quanh hỏi, những ngày sau đó, giá của viên đá đã cao hơn giá của đồ đá.

Cao tăng lại nói: *"Con hãy mang viên đá đến chợ bán đá quý bán"...*

Bạn có thể tưởng tượng, tình huống đó lại xuất hiện, thậm chí đến cuối cùng, giá của viên đá đã cao hơn giá của đá quý.

@tho_ngodoc

Cao tăng thực chất là đang khai thác niềm tin và tiềm năng ẩn giấu trong đứa trẻ mồ côi. Thực tế, con người và vạn vật trên đời đều như vậy, nếu bạn cho rằng mình là viên đá tầm thường, có thể bạn sẽ mãi mãi chỉ là viên đá tầm thường; nếu bạn tin tưởng mình là viên đá quý vô giá, có thể bạn chính là viên đá quý.

Niềm tin là một sức mạnh to lớn, niềm tin kiên định có thể tạo ra hiệu quả thần kỳ. Niềm tin là một trong những báu vật quý giá nhất của cuộc đời, nó có thể giúp bạn tránh thất vọng; giúp bạn vứt bỏ những ý nghĩ ảm đạm không rõ nguồn gốc; giúp bạn có lòng dũng cảm để đối mặt với cuộc sống khó khăn. Người tràn đầy tự tin luôn tin tưởng, những khó khăn, thất bại trong sự nghiệp, những điều không như ý trong cuộc sống mà chúng ta thường phàn nàn, không phải là sự sắp đặt của số phận, mà chỉ là thử thách của số phận đối với chúng ta. Ngược lại, mất đi niềm tin này, là chuyện rất đáng buồn. Cánh cửa tương lai của bạn đóng lại, nó khiến bạn không nhìn thấy tương lai, thờ ơ với mọi thứ, khiến bạn lầm tưởng rằng mình đã không thể cứu vãn.

Trần A Thổ là nông dân, chưa từng đi xa. Một lần, anh ta cuối cùng cũng sắp xếp được thời gian và chi phí du lịch, tham gia một đoàn du lịch nước ngoài. Mọi thứ ở nước ngoài đều rất mới, quan trọng là, Trần A Thổ tham gia đoàn du lịch sang trọng, một mình ở một phòng.

Buổi sáng, nhân viên phục vụ đến gõ cửa mang bữa sáng, lớn tiếng nói: *"Good morning, sir! (Chào buổi sáng, thưa ngài!)"*.

Trần A Thổ sững sờ. Đây là ý gì? Ở quê anh ta, người lạ gặp nhau, thường hỏi: *"Quý danh?"*. Vì vậy, Trần A Thổ lớn tiếng nói: *"Tôi tên là Trần A Thổ!"*.

Cứ như vậy, liên tục ba ngày, đều là nhân viên phục vụ đó đến gõ cửa, mỗi ngày đều lớn tiếng nói: *"Good morning, sir!",* mà Trần A Thổ cũng lớn tiếng trả lời: *"Tôi tên là Trần A Thổ!"*. Nhưng anh ta rất tức giận. Nhân viên phục vụ này quá ngốc, ngày nào cũng hỏi tên mình, nói cho anh ta, anh ta lại không nhớ, rất phiền. Cuối cùng, anh ta không nhịn được, đi hỏi hướng dẫn viên, sau khi biết ý nghĩa, anh ta liên tục luyện tập câu *"Good morning, sir!"* này, để có thể đối phó với nhân viên phục vụ một cách tự tin.

Lại một buổi sáng, nhân viên phục vụ đến gõ cửa như thường lệ. Cửa vừa mở, Trần A Thổ liền lớn tiếng nói: *"Good morning, sir!"*.

Đồng thời, nhân viên phục vụ nói: *"Tôi tên là Trần A Thổ!"*.

Câu chuyện này nói với chúng ta, khi một người có tự tin, người khác sẽ tin tưởng anh ta; khi một người kiên trì đến cùng, những người nghi ngờ anh ta sẽ ngược lại giúp đỡ anh ta; khi một người dũng cảm tiến lên, người khác sẽ nhường đường cho anh ta. Ngược lại, nếu bạn do dự, lùi bước vì sự nghi ngờ hoặc lời phê bình của người khác, không cần người khác ngăn cản, bạn đã tự đánh bại bản thân.

Romain Rolland đã từng nói: *"Con người lo lắng về sự việc, đa số là vì sợ sự việc phát triển theo hướng bất lợi cho mình. Nhưng thực tế, sự việc đa số có hai mặt. Thường, bạn càng đối xử bằng thái độ nghi ngờ và cảnh giác, kết quả càng không như ý. Ngược lại, nếu bạn có niềm tin và thiện chí đủ, những việc vốn dĩ không lạc quan, cũng sẽ phát triển theo hướng tốt đẹp vì sự quang minh lỗi lạc của bạn"*.

Có thể không dao động niềm tin của mình khi gặp phải sự chất vấn hoặc lời phê bình, không phải là vì cố chấp, mà là vì có niềm tin đó. Tự tin được hình thành từ kiến thức, sự hiểu biết và sức mạnh, tự tin đầy đủ là do có sự chuẩn bị đủ, sự hiểu biết cao siêu, năng lực xuất chúng và khả năng phán đoán độc lập. Những người có niềm tin kiên định đối với bản thân, không phải là hiểu biết nông cạn, tự tin mù quáng, mà là có thể dự đoán chính xác, nắm bắt mạnh mẽ hướng đi của sự việc, kiểm soát vận mệnh của mình.

Chỉ khi một người có đủ tự tin, người khác mới từ bỏ ý kiến lung lay của mình để ủng hộ anh ta. Chỉ khi một người có đủ tự tin, anh ta mới có thể bình tĩnh đối mặt

với nguy hiểm, căng thẳng, giữ sự ổn định và kiên cường của mình. Không phải là anh ta không quan tâm đến nguy hiểm và tai họa, mà là anh ta có trí tuệ linh hoạt, ứng biến, và sức mạnh, sự chuẩn bị để đối phó với chúng. Giống như người ta nói: *"Anh ta có thể, là vì anh ta cho rằng mình có thể; anh ta không thể, là vì anh ta cho rằng mình không thể".*

Có một lần, một người lính trở về từ tiền tuyến, trình báo cáo chiến sự cho Napoleon. Vì trên đường đi quá gấp, cho nên ngựa của anh ta đã ngã gục trước khi đến chỗ Napoleon. Napoleon sau khi xem xong báo cáo, liền viết một mệnh lệnh, giao cho người lính này, yêu cầu anh ta cưỡi ngựa của mình, nhanh chóng trở về tiền tuyến. Người lính nhìn con ngựa hùng dũng và yên ngựa lộng lẫy, không khỏi nói: *"Không, tướng quân, đối với người lính bình thường như tôi, con ngựa này quá cao quý, quá tốt".* Napoleon lập tức nghiêm nghị nói: *"Chàng trai, binh lính Pháp xứng đáng cưỡi bất kỳ con ngựa nào".*

Có những người thiếu tự tin, là vì họ không có khả năng dự đoán những việc có thể xảy ra trong tương lai, vì vậy, không thể phán đoán chính xác, đưa ra quyết định kịp thời. Khi một người do dự với dự đoán của mình, ý kiến của người khác sẽ chen vào, vì vậy, khó tránh khỏi bị người khác ảnh hưởng.

Trên thế giới này, có rất nhiều người, họ luôn cho rằng, hạnh phúc của người khác không thuộc về mình, cho rằng họ không xứng đáng, cho rằng họ không thể so sánh với những người may mắn. Nhưng họ không hiểu, tâm lý tự ti, tự hạ thấp này, sẽ làm giảm lòng tự tin của bản thân, cũng giảm bớt cơ hội thành công.

Không có tự tin, sẽ không có thành công. Một người đạt được thành công to lớn, trước tiên là vì họ tràn đầy tự tin. Người ta nói: *"Tự tin là một nửa của thành công",* nhưng dù sao nó cũng chưa phải là thành công. Chỉ khi trong lòng tràn đầy tự tin, và thực hiện hành động thiết thực, thành công mới đến. Người tự tin dựa vào sức mạnh của bản thân để thực hiện mục tiêu; người tự ti chỉ có thể dựa vào may mắn để đạt được mục đích. Nếu không hiểu rõ điều này, có một ngày, bạn sẽ ngay cả một nửa cũng mất đi.

Khi bạn luôn tự hỏi bản thân: *"Tôi có thể thành công không?",* trong trường hợp này, bạn còn khó gặt hái quả ngọt thành công; mà khi có một ngày, bạn có thể tự tin nói với bản thân *"Tôi nhất định sẽ thành công",* lúc này, mùa gặt hái của cuộc đời không còn xa bạn nữa.

Bí kíp mưu lược:

Niềm tin là một sức mạnh to lớn, niềm tin kiên định có thể tạo ra hiệu quả thần kỳ. Niềm tin là một trong những báu vật quý giá nhất của cuộc đời, nó có thể giúp bạn tránh thất vọng; giúp bạn vứt bỏ những ý nghĩ ảm đạm không rõ nguồn gốc; giúp bạn có lòng dũng cảm để đối mặt với cuộc sống khó khăn.

2. CHÂN THÀNH LÀ GỐC RỄ CỦA VIỆC LÀM NÊN VIỆC LỚN

Lừa dối và gian lận có thể mang đến lợi ích nhất thời, nhưng không thể duy trì lâu dài.

Nếu hành vi lừa dối và gian lận của bạn bị người khác phát hiện, dù sau này bạn thực sự có thành ý, vẫn có thể bị nghi ngờ là giả tạo, không những không giành được sự tin tưởng và nương tựa của người khác, mà còn khiến họ luôn cảnh giác.

Chân thành là tấm gương đạo đức, phải đối xử chân thành, hành động chân thành, xây dựng niềm tin bằng sự chân thành, chân thành là cách lập thân, là gốc rễ của việc làm nên việc lớn.

Trong thời đại ngày nay, nhiều người cho rằng, chân thành có vẻ hơi cổ hủ, thậm chí hơi ngốc nghếch, thực ra không phải vậy. Chân thành có thể chịu thiệt nhỏ nhất thời, nhưng cuối cùng sẽ có lợi rất nhiều cho bản thân vì phẩm chất này. Cho nên, người thực sự giỏi làm việc, vẫn kiên trì nguyên tắc chân thành này. Chân thành, giới luật này nhìn có vẻ không đáng kể, nhưng khi bạn thực sự theo đuổi sự chân thành và bắt đầu khám phá nó, sức mạnh của nó sẽ khiến bạn say mê, cuối cùng, bạn sẽ hiểu, hầu hết mọi việc có giá trị, đều chứa đựng nội hàm chân thành không thể vi phạm.

Năm 1835, ông Morgan trở thành cổ đông của một công ty bảo hiểm nhỏ tên là Etna Fire, bởi vì công ty này không cần đóng tiền ngay lập tức, chỉ cần ký tên vào danh sách cổ đông là có thể trở thành cổ đông. Điều này vừa vặn phù hợp với tình huống lúc đó của ông Morgan, không có tiền mà muốn có thu nhập. Không lâu sau, một khách hàng mua bảo hiểm ở Công ty bảo hiểm Etna Fire bị hỏa hoạn. Theo quy định, nếu thanh toán toàn bộ tiền bồi thường, công ty bảo hiểm sẽ phá sản. Các cổ đông hoảng loạn, liên tiếp yêu cầu rút vốn. Ông Morgan suy nghĩ kỹ, cho rằng uy tín của mình quan trọng hơn tiền bạc, ông ta đi khắp nơi vay tiền và bán nhà, mua lại tất cả cổ phần của những người yêu cầu rút vốn với giá thấp. Sau đó, ông ta thanh toán toàn bộ tiền bồi thường cho khách hàng mua bảo hiểm. Trong một thời gian, Công ty bảo hiểm Etna Fire nổi tiếng. Ông Morgan - người đã trắng tay - trở thành chủ sở hữu của công ty bảo hiểm, nhưng công ty bảo hiểm đã sắp phá sản. Bất đắc dĩ, ông ta đăng quảng cáo, tất cả khách hàng mua bảo hiểm ở Công ty bảo hiểm Etna Fire, tiền bảo hiểm đều thu gấp đôi. Không ngờ, khách hàng nhanh chóng đổ xô đến. Hóa ra, trong lòng rất nhiều người, Công ty Etna là công ty bảo hiểm giữ chữ tín nhất, điều này khiến nó được nhiều người yêu thích hơn nhiều công ty bảo hiểm lớn nổi tiếng. Công ty bảo hiểm Etna Fire từ đó phát triển. Nhiều năm sau, Morgan thống trị đế chế tài chính Wall Street của Mỹ. Mà ông Morgan năm xưa, chính là ông nội của ông ta, người sáng lập gia tộc tỷ phú Morgan của Mỹ.

Thành tựu của gia tộc Morgan không chỉ là một vụ hỏa hoạn, mà là uy tín có giá trị hơn tiền bạc. Còn gì quý giá hơn việc khiến người khác tin tưởng bạn? Nền tảng

của sự tin tưởng là gì? Là sự hiểu biết và tán thưởng nhân phẩm giữa người với người, là tình cảm không thể đong đếm bằng tiền bạc.

Có thể nói: trong xã hội hiện đại, chân thành là gốc rễ của kinh doanh, là chìa khóa vàng để mở ra cánh cửa giàu có, là thẻ thông hành của xã hội tương lai!

Koike - người sáng lập Công ty chứng khoán Yamaichi của Nhật Bản - nói: *"Bí quyết thành công đầu tiên trong kinh doanh chính là chân thành, chân thành giống như gốc rễ của cây, không có gốc rễ, cây không thể sống được".* Đây quả thực là kinh nghiệm của Koike, ông ta thành công chính là nhờ chân thành.

Heinz - người được bình chọn là "vua dưa chua" trong lịch sử Mỹ, hơn 100 năm qua, luôn dẫn đầu toàn cầu, thúc đẩy sự phát triển của ngành bánh hamburger và khoai tây chiên, là người sáng lập doanh nghiệp chế biến thực phẩm lớn nhất thế giới, triết lý thành công của ông ta, chính là "nhẫn nhịn" cộng "chân thành". Bình thường, mọi người đều rất tin tưởng ông ta, ngay cả trong năm 1875 - năm khủng hoảng kinh tế toàn Mỹ, để giữ chữ tín, ông ta thu mua dù bị lỗ, sau đó, ngay cả doanh nghiệp của mình cũng phá sản, vẫn đi khắp nơi vay tiền để thực hiện hợp đồng, ông ta kiên trì niềm tin của mình *"Người chân thành sẽ không thất bại trên thương trường".* Sau này, ông ta trở thành người khổng lồ trên thương trường, dưa chua, tương cà của ông ta nổi tiếng toàn cầu. Thành công của ông ta là thành công của triết lý kinh doanh, cũng là thành công của phẩm chất.

Vậy, làm thế nào để chúng ta trở thành người chân thành?

Trước tiên, phải "bề ngoài" và "bên trong" như một, không thể chỉ chú trọng bề ngoài. Nói năng, biểu cảm tuy tốt, nhưng nội tâm không chân thành cùng lắm cũng chỉ là "khéo miệng". Nếu đối phương không phải là người ngu ngốc, chắc chắn sẽ nhìn ra sự giả dối của bạn. Bởi vì nội tâm không chân thành, dù bạn khéo miệng đến đâu, cuối cùng cũng sẽ lộ sơ hở, bị đối phương nhìn ra, chẳng phải là "gậy ông đập lưng ông" sao? Ngược lại, nội tâm chân thành, dù ăn nói kém, biểu hiện kém, lại thể hiện được sự chân thành, sự chất phác của bạn. Người chân thành và chất phác, luôn mang đến ấn tượng tốt cho người khác, cảm giác chân thật, vì vậy, đi đến đâu, cũng khiến người ta cảm động.

Samuel Taylor Coleridge - nhà thơ triết học của phong trào lãng mạn Anh thế kỷ 19 - đã dạy con trai mình: *"Con đừng làm bất cứ việc gì mà mắt không thể nhìn thấy, tức là những việc mà con không muốn làm khi bố ở bên cạnh".*

"Khi con làm sai, hãy ngay lập tức thừa nhận lỗi lầm như đàn ông. Lời xin lỗi của con có thể thể hiện sự ngu ngốc của con, nhưng, họ có thể đoán được con là người rất chân thành. Một hạt giống chân thành, hơn hẳn một pound trí tuệ. Chúng ta có thể ghen tị với sự thông minh, trí tuệ của một người nào đó, nhưng chúng ta càng tôn trọng, yêu mến phẩm chất tốt đẹp của họ. Kiên trì chân lý, quang minh lỗi lạc, đối xử chân thành, chất phác, là nền tảng để tạo nên vẻ đẹp".

Ngoài ra, kiêng kỵ nhất là thường xuyên nói dối, thích lừa gạt người khác. Lừa dối và gian lận có thể mang đến lợi ích nhất thời, nhưng không thể duy trì lâu dài. Nếu hành vi lừa dối và gian lận của bạn bị người khác phát hiện, dù sau này bạn thực sự có

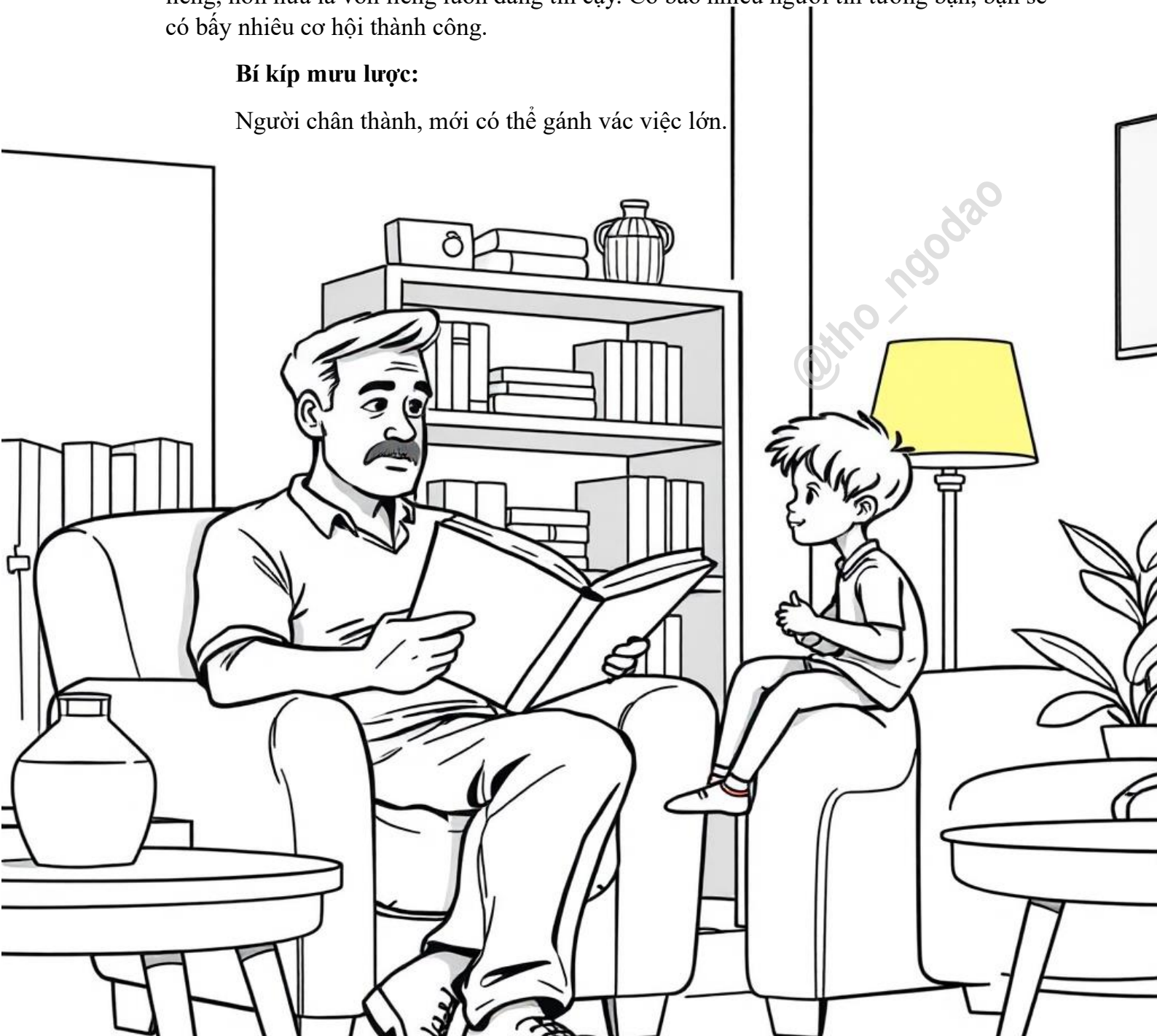
thành ý, vẫn có thể bị nghi ngờ là giả tạo, không những không giành được sự tin tưởng và nương tựa của người khác, mà còn khiến họ luôn cảnh giác. Người quen nói dối, lừa gạt, hoặc người có tiếng xấu, bất kể sau này họ làm gì, trong mắt người khác, đều chỉ là trò lừa mới. Đối với người kiểu này, không chọc được thì tránh, mọi người nhìn thấy họ đều tránh xa. Trong cuộc sống, có những người khéo léo, giỏi giao tiếp, nói không chân thành. Nhìn có vẻ như họ làm việc hết mình, thành tích xuất sắc, nhưng lại có cuộc sống thất bại, bởi vì, tính cách giả dối này khiến họ không thể kết bạn với tri kỷ, tự cô lập bản thân bên lề cuộc sống xã hội.

Vì vậy, muốn trở thành người chân thành, trước tiên phải luôn chân thành trong những chuyện nhỏ, hàng ngày. Khi bạn không tiện nói thật, bạn có thể giữ im lặng, hoặc chỉ nói một phần sự thật, nhưng đừng bịa đặt, đừng lan truyền những tin đồn không có thật.

Bình thường không hình thành thói quen chân thành, đến thời điểm quan trọng, bạn sẽ không được tin tưởng đầy đủ, không được coi trọng đầy đủ. Chân thành là vốn liếng, hơn nữa là vốn liếng luôn đáng tin cậy. Có bao nhiêu người tin tưởng bạn, bạn sẽ có bấy nhiêu cơ hội thành công.

Bí kíp mưu lược:

Người chân thành, mới có thể gánh vác việc lớn.



3. KHOAN DUNG THA NHÂN, KHOAN DUNG CHÍNH MÌNH

Khoan dung là đối với sai lầm của người khác biết bao dung, đối với sự tổn thương người khác gây ra biết quên đi, là một loại buông bỏ, cũng là đối xử tốt với chính mình. Khoan dung là một loại kiên cường, mà không phải là nhu nhược. Không khoan dung thực chất là một loại không minh trí, một loại trước tiên là đối với chính mình không khoan dung, không minh trí. Người khoan dung sẽ nhận được sự khoan dung, người không khoan dung nhận được là sự thù hận và trả thù.

Khoan dung với người khác, chính là trong giao tiếp ứng xử có tính dung hợp cao. Dung hợp chính là rộng lượng, bao dung, tâm hồn rộng mở, tính nhẫn nại cao. "Từ điển tiếng Hán hiện đại" giải thích từ "khoan dung" là: *"Rộng lượng, có khí lượng, không so đo tính toán hoặc truy cứu".* Đối với điều này, có thể dẫn dắt thêm là: Khoan dung là một loại phẩm chất tâm lý tốt, có thể lấy đại cục làm trọng, đối với được mất cá nhân không so đo tính toán, đây là biểu hiện của sự phóng khoáng, độ lượng. Xét trong thực tiễn xã hội, khoan dung độ lượng quả thực là phẩm chất không thể thiếu trong giao tiếp ứng xử, là một loại sức mạnh vô hình khiến cho mọi việc trở nên thuận lợi. Khoan dung, có thể hóa giải mâu thuẫn, biến sự hung dữ thành sự hiền hoà, biến oán hận thành bình yên, biến bất mãn thành an ủi.

Có một nhà tâm lý học từng nói: *"Con người muốn mở đường cho việc làm, trước tiên phải học cách khoan dung".* Con người sống trên đời, dù có giàu có, có quyền lực đến đâu, cũng sẽ có những chuyện không như ý. Những mâu thuẫn nội tâm hoặc khủng hoảng tâm lý khó hóa giải, đồng nghiệp, bạn bè cũng khó tránh khỏi có mâu thuẫn, có tranh chấp, trong gia đình, vợ chồng cãi vã, anh em nghi ngờ, mẹ chồng nàng dâu bất hòa cũng không phải là chuyện hiếm. Nếu mọi người có thể bình tĩnh đối xử, thông cảm lẫn nhau, hoặc trước đó có thể khoan dung hơn, nhường nhịn hơn, thì những chuyện không vui này sẽ không thường xuyên xảy ra. Chỉ cần tin tưởng rằng khoan dung sẽ mang đến cho bạn niềm vui và hạnh phúc, và không ngừng bồi dưỡng phẩm chất tốt đẹp này, bạn cuối cùng sẽ nhận được lợi ích to lớn từ sự khoan dung.

Trong cuộc sống thực tế, có rất nhiều việc, khi bạn định dùng sự phẫn nộ để thực hiện hoặc giải quyết, bạn không ngại dùng sự khoan dung để thử xem, có lẽ nó có thể giúp bạn thực hiện mục tiêu, hóa giải mâu thuẫn. *"Mở miệng là cười, cười xưa cười nay, mọi việc đều cười cho qua; bụng to có thể dung nạp, dung nạp trời đất, đối với người khác còn gì không thể dung nạp",* đây là khí phách và tấm lòng bao la đến nhường nào. Có thể đồng tình với người giống mình, cũng có thể dung nạp người khác mình, đây là một biểu hiện của phong cách cao thượng, cũng là quyền lợi và nghĩa vụ của công dân trong xã hội tự do, công bằng.

Trong dòng chảy lịch sử, những người đã làm nên đại sự, họ đều là những người có tấm lòng khoan dung, bao la. Chính vì có tấm lòng khoan dung, mới khiến cho họ thành công trong sự nghiệp, mới khiến cho tên tuổi của họ được lưu danh muôn thuở. Đường Thái Tông khoan dung với Ngụy Chinh, Ngụy Chinh vì vậy dám can gián trực tiếp, cùng nhau tạo nên thời kỳ thịnh trị "Trinh Quán chi trị"; Lận Tương Như khoan dung với Liêm Pha, Liêm Pha cõng gai đến xin lỗi tạo nên câu chuyện đẹp

"tướng - tướng hoà", cùng nhau tạo nên thời kỳ cường thịnh của nước Triệu; Tề Hoàn Công khoan dung với Quản Trọng, Quản Trọng cảm ơn và tận tâm phò tá ông ta, cùng nhau tạo nên thời kỳ bá chủ cường thịnh của nước Tề. Chúng ta hãy cùng xem câu chuyện về danh tướng Mỹ Patton.

Patton, nhân vật huyền thoại trên chiến trường, tài năng chỉ huy quân sự xuất sắc của ông khiến thế giới phải kinh ngạc. Tháng 8 năm 1944, quân Đồng Minh tuy đã đổ bộ thành công ở Normandie được hai tháng, nhưng lại bị quân Đức bao vây ở khu vực "hàng rào cây bụi" Normandie mà không thể di chuyển. Lúc này, Patton dẫn dắt Tập đoàn quân số 3 của mình đã phá vỡ thế bế tắc, tiến quân bao vây Brest, và chiếm lĩnh Le Mans trên sông Loire, phá vỡ "hàng rào cây bụi" mà các tập đoàn quân khác không thể phá vỡ. Patton trong phút chốc trở thành người hùng trong lòng mọi người.

Tuy nhiên, trong trận chiến này, chính vị tướng tài năng này, tính cách cứng rắn khó dung thứ, nóng nảy của ông ta cũng thể hiện rõ nét, hành vi của ông ta thường vượt quá sức tưởng tượng của mọi người. Trong chiến tranh, ông ta nhiều lần bất đồng quan điểm với cấp trên, thậm chí còn đập bàn. Vì đại cục, đối với sự mạo phạm của Patton, cấp trên tất nhiên chỉ có thể nhẫn nhịn. Tuy nhiên, điều khiến mọi người kinh ngạc hơn nữa là, trong một trận chiến vượt sông Rhine, Patton vì muốn đẩy nhanh tốc độ tấn công, đã ra lệnh cho cấp dưới giả làm quân đội của đơn vị khác để đến đơn vị lân cận "mượn" nhiên liệu, thậm chí còn bất chấp thủ đoạn, dùng cách trộm cắp, cướp đoạt để lấy nhiên liệu của đơn vị lân cận về cho đơn vị của mình. Mà Patton - Tư lệnh tập đoàn quân - còn tự mình lái chiếc xe Jeep chỉ còn chút xăng cuối cùng đến chỗ cấp trên để "ép" họ đổ đầy bình xăng.

Những hành vi vượt quá giới hạn khó tin này của Patton, khiến cấp trên rất tức giận. Nhưng, tức giận thì tức giận, vì sự phát triển thuận lợi của toàn bộ chiến cuộc, họ vẫn phải thách thức giới hạn nhẫn nại của mình, không trách móc Patton quá nhiều. Chính sự độ lượng của cấp trên, đã khiến Patton hoàn toàn tự do hành động, giành chiến thắng trong trận chiến sông Rhine, là người đầu tiên phá vỡ phòng tuyến của quân Đức. Lục quân Mỹ đã giành chiến thắng vang dội, cấp trên cũng rất hãnh diện. Đợi đến khi chiến tranh kết thúc, cấp trên mới nhắc đến một số hành vi vượt quá giới hạn của Patton trong chiến tranh.

Cũng trong trận chiến này, Patton đã nhiều lần giao tiếp với người Maroc và người Pháp thuộc chính quyền Vichy đầu hàng quân Đức. Đây là vấn đề chính trị cực kỳ nhạy cảm, các lãnh đạo cấp cao Washington rất tức giận, nhưng không xử phạt ông ta, cũng không triệu hồi ông ta từ tiền tuyến về báo cáo công việc. Họ giả vờ như không biết đến hành vi của Patton, bởi vì họ hiểu rõ tài năng chỉ huy quân sự của Patton, hiểu rõ tầm quan trọng của ông ta đối với trận chiến này.

Sau khi quân Đồng Minh hoàn toàn chiếm đóng nước Đức, tướng Patton đã tham gia lễ duyệt binh của quân Đồng Minh. Các tướng lĩnh Liên Xô vì tôn trọng và ngưỡng mộ vị danh tướng Mỹ này, đã cử sĩ quan liên lạc và một phiên dịch viên đến mời ông ta dự tiệc. Patton lại nổi giận với những người đến, quát lớn: *"Các ngươi hãy đi nói với tên chó đẻ Nga kia, dựa vào biểu hiện của bọn chúng ở đây, ta coi chúng là kẻ thù, ta thà chặt đầu, cũng không muốn uống rượu với kẻ thù!"*.

Phiên dịch viên bên cạnh sợ hãi, không biết nên dịch như thế nào, Patton lại ra lệnh cho anh ta dịch từng chữ một. Chuyện này suýt nữa đã trở thành một sự kiện ngoại giao cực kỳ khó chịu. Lúc đó Mỹ và Liên Xô đều là thành viên của phe Đồng Minh, vì kẻ thù chung là phát xít, Roosevelt, Stalin, Churchill đã rất nỗ lực mới có thể kết thành Đồng Minh. Nhưng Roosevelt vẫn nhẫn nhịn Patton, ông ta giải thích với lãnh đạo Liên Xô, nói rằng Patton thích cãi lại cấp trên, nhưng lòng căm thù của ông ta đối với phát xít là rất lớn, cho nên có thể đảm bảo, ông ta vẫn sẽ phát huy vai trò quan trọng trong chiến tranh.

Lại có một lần, Patton thậm chí vừa nổi giận, vừa ra tay đánh hai binh sĩ. Lần này, ông ta đã chọc giận một số nghị sĩ Quốc hội, Patton suýt nữa bị đưa ra xét xử trước tòa án quân sự. Lần này, cấp trên Eisenhower đã bao che cho ông ta, miễn truy cứu trách nhiệm. Tất nhiên, ông ta cũng là vì chiến sự là quan trọng nhất.

Cho đến khi sau này, Patton được thế giới coi là người hùng, coi là thiên tài quân sự, được mọi người ngưỡng mộ và được tuyên truyền rộng rãi, Patton mới nói ra suy nghĩ của mình: Ông ta cho rằng thành công của mình là nhờ vào sự khoan dung của cấp trên. Ông ta nói: nếu không được cấp trên nhẫn nhịn hết lần này đến lần khác, tiếp tục ủy quyền cho ông ta, ông ta sẽ không có ngày hôm nay, ông ta đã sớm không còn tư cách dẫn binh đánh trận nữa.

Nhân tài có đặc điểm của nhân tài. Ưu điểm của họ rất nổi bật, khuyết điểm cũng thường rất rõ ràng. Rất nhiều lúc, một nhân tài xuất chúng, năng lực phi thường, lại thường có những khuyết điểm này nọ. Như Patton, tướng quân có tài năng chỉ huy xuất sắc, khuyết điểm của ông ta cũng "xuất sắc" như vậy. Như cựu Thủ tướng Singapore Lý Quang Diệu đã nói: *"Người có tài năng thì khuyết điểm nhiều, đây gần như là căn bệnh chung của loài người"*. Trong trường hợp này, với tư cách là nhà lãnh đạo, là cấp trên của họ, nên đối xử như thế nào?

Khoan dung độ lượng, chú trọng phát huy ưu điểm của nhân tài mà bao dung khuyết điểm của họ, nên là nguyên tắc cơ bản để giải quyết vấn đề này. Có khuyết điểm, tự mình chủ động sửa chữa, hoặc lãnh đạo đốc thúc sửa chữa, tất nhiên là tốt nhất. Nhưng nếu khuyết điểm này khó sửa, với tư cách là lãnh đạo, cách tốt nhất là tự mình bắt đầu, tăng cường độ lượng khoan dung của mình, khoan dung với khuyết điểm của họ. Như Lý Quang Diệu đã nói: *"Vì tôi có thể bao dung khuyết điểm của họ, cho nên họ mới có thể vui vẻ làm việc dưới quyền tôi"*.

Tất nhiên, không chỉ là quan hệ cấp trên - cấp dưới, giao tiếp ứng xử giữa con người với nhau cũng nên như vậy. Thế giới này rất rộng lớn, mỗi người đều có không gian sống của riêng mình, mỗi người làm việc đều có lý do của mình, khi người khác vô tình hoặc cố ý xâm phạm đến chúng ta, hãy đặt mình vào vị trí của họ, xem có lý do gì để tha thứ cho họ không, nếu đối phương thực sự sai, hãy thử tha thứ cho lỗi lầm của họ. Muốn thực sự làm được điều này, chúng ta cần phải có tấm lòng rộng mở. Thực ra, tha thứ cho lỗi lầm của đối phương, cũng là bạn không còn dùng lỗi lầm của đối phương để trừng phạt bản thân, nếu người khác trách oan chúng ta, mà chúng ta lại buồn vì điều đó, chẳng phải là sai lầm hai lần sao?

Khoan dung chính là khi ý kiến của bản thân và người khác không thống nhất, cũng không nên ép buộc. Bất kỳ ai cũng có cách nhìn và trải nghiệm riêng về cuộc sống, chúng ta nên tôn trọng kiến thức và trải nghiệm của họ, tích cực tiếp thu tinh hoa, loại bỏ cặn bã. Nhà tư tưởng khai sáng Pháp Voltaire có câu nói nổi tiếng: *"Tôi kiên quyết không đồng ý với quan điểm của anh, nhưng tôi nguyện bảo vệ đến chết quyền phát biểu quan điểm của anh".* Nói chính là về mối quan hệ giữa khoan dung và tự do. Xét về mặt tâm lý học, bất kỳ suy nghĩ nào cũng có nguồn gốc, bất kỳ động cơ nào cũng có nguyên nhân nhất định. Hiểu rõ nguồn gốc suy nghĩ của đối phương, tìm ra cơ sở họ đưa ra ý kiến, chúng ta mới có thể đặt mình vào vị trí của họ để suy nghĩ, đưa ra phương án càng phù hợp với tâm lý của đối phương mà được chấp nhận. Bình tĩnh suy nghĩ, tìm kiếm cách giải quyết vấn đề, xóa bỏ trở ngại và đối đầu, mới là cách tốt nhất để hòa giải mối quan hệ giữa hai bên, khiến cho mọi việc trở nên thuận lợi. Sidney Smith đã nói: *"Mục tiêu bạn định dùng sự phẫn nộ để thực hiện, hoàn toàn có thể dùng sự tha thứ để thực hiện".*

Người thành công đa số đều hiểu rõ đạo lý khoan dung, ngay cả khi đối đầu với đối thủ. Họ biết rằng, khoan dung với kẻ thù, không phải là bất lực, mà là một loại sức mạnh to lớn, là biểu hiện của sức mạnh và sự tự tin.

Có người phê bình thái độ của Tổng thống Lincoln đối với kẻ thù chính trị: *"Tại sao ông lại muốn biến họ thành bạn bè? Ông nên tìm cách đánh bại họ, tiêu diệt họ mới đúng!".*

"Chẳng phải chúng ta đang tiêu diệt kẻ thù chính trị sao? Khi chúng ta trở thành bạn bè, kẻ thù chính trị cũng không còn tồn tại!", Tổng thống Lincoln nói.

Đây chính là cách Tổng thống Lincoln tiêu diệt kẻ thù chính trị, biến kẻ thù thành bạn bè. Ngày nay, trên bức tường của đài tưởng niệm mang tên ông khắc dòng chữ: *"Đối với bất kỳ ai cũng không có ác ý; đối với tất cả mọi người đều rộng lượng, nhân ái; kiên trì chính nghĩa, vì Chúa đã khiến chúng ta hiểu rõ chính nghĩa; chúng ta hãy tiếp tục nỗ lực hoàn thành sự nghiệp đang làm: Băng bó vết thương của đất nước".*

Đối với sự đấu tranh và sỉ nhục của đối thủ, nhà thành công học Dale Carnegie cũng không chủ trương "ăn miếng trả miếng", ông ta nói: *"Đối xử với những kẻ đáng ghét chỉ có một cách đơn giản, đó là khoan dung với họ và phát huy ưu điểm của họ".* Nếu đối xử với đối thủ không phải là khoan dung, mà là thù hận, trả thù, đấu tranh

@tho_ngodao

không ngừng, kết quả chỉ có thể là hao mòn sức mạnh và trí tuệ của cả hai bên, hai bên đều bị tổn hại.

Khoan dung là đối với sai lầm của người khác biết bao dung, đối với sự tổn thương người khác gây ra biết quên đi, là một loại buông bỏ, cũng là đối xử tốt với chính mình. Khoan dung là một loại kiên cường, mà không phải là nhu nhược. Khoan dung là một loại trí tuệ sinh tồn, là nghệ thuật sống, là sự ung dung, tự tin và siêu thoát mà con người có được sau khi thấu hiểu xã hội, cuộc đời.

Không khoan dung thực chất là một loại không minh trí, một loại trước tiên là đối với chính mình không khoan dung, không minh trí. Người khoan dung sẽ nhận được sự khoan dung, người không khoan dung nhận được là sự thù hận, nhỏ nhen và không vui.

Bí kíp mưu lược:

Khoan dung với người khác, thực chất là khoan dung với chính mình.

4. CHỦ ĐỘNG THỂ HIỆN TINH THẦN TRÁCH NHIỆM CỦA BẠN

Chúng ta không nên coi công việc là một cái giá phải trả để có được bánh mì, phô mai, quần áo và căn hộ, một nỗi đau khổ không thể tránh khỏi, mà nên coi công việc là con đường để rèn luyện phẩm chất tốt đẹp của bản thân. Nếu bạn ít có nhiệt huyết với công việc, không có thái độ nghiêm túc, không thể hiện được tinh thần trách nhiệm của mình, thì bạn không thể nào đạt được thành tựu lớn trong công việc, bạn sẽ rất bình thường đi hết sự nghiệp của mình. Ngược lại, một người nếu nghiêm túc hoàn thành công việc của mình, chủ động thể hiện tinh thần trách nhiệm của mình, thì người khác sẽ nhận được một tín hiệu, đó là - bạn đáng tin cậy!

Nhà triết học Pháp Sartre đã nói như vậy: *"Con người là con người chính là vì anh ta là một sự tồn tại phải chịu trách nhiệm về hành vi của mình, có thể chịu trách nhiệm về hành vi của mình, cũng có thể chịu trách nhiệm về hành vi của mình, bởi vì hành vi thực sự của con người là kết quả của sự lựa chọn tự do mà không phải là do thần thánh hoặc người khác sắp đặt".* Một người nếu đã có thể tự do, lý trí lựa chọn hành vi của mình, tự nhiên cũng nên gánh vác sai lầm của sự lựa chọn.

Thái độ làm việc của một người phản ánh thái độ sống, mà thái độ quyết định thành tựu của một người. Một người lạc quan, một người tràn đầy nhiệt huyết với công việc, dù công việc của anh ta là lau chùi bồn cầu, đào đất, hay là điều hành một công ty, đều sẽ coi công việc của mình là thiên chức, và nghiêm túc làm việc. Người làm việc qua loa sẽ không có thành tựu lớn, nếu anh ta không thể tận tâm, tận lực với công việc, thì anh ta sẽ không được khen ngợi.

Một công ty máy tính vừa mới thành lập, địa điểm làm việc là một gara ô tô nhỏ. Công ty kinh doanh ảm đạm, trải qua rất nhiều khó khăn, cuối cùng đã có được đơn hàng đầu tiên, người mua là một công ty lớn nằm trong top 500

doanh nghiệp giàu có nhất. Toàn bộ nhân viên công ty đều vui mừng, ngay cả tài xế xe tải cũng cảm nhận được bầu không khí này, tài xế này là của một công ty vận tải, phụ trách dùng xe tải 18 bánh để chở máy tính của công ty máy tính đến cho khách hàng.

Nhưng khi anh ta lái xe 8 tiếng liên tục, dừng lại ở một trạm vận tải, anh ta phát hiện trọng lượng của cả xe vượt quá tiêu chuẩn cho phép, nghĩ kỹ, nếu đợi đến khi hoàn thành thủ tục, anh ta sẽ bỏ lỡ thời gian giao dịch.

Tài xế này không nói rằng đây không phải lỗi của mình, mà là lỗi của công ty đó, đã quên tính toán trọng lượng. Ngược lại, anh ta cẩn thận tháo từng chiếc két sắt ở đầu và đuôi xe, di chuyển thùng nước dư thừa ra, sau đó lắp két sắt vào lại, mang thùng nước đến bụi cây gần đó, định khi quay về sẽ dọn dẹp những thứ này. Chẳng bao lâu sau, anh ta đã thuận lợi vượt qua trạm kiểm tra trọng lượng.

Tinh thần trách nhiệm của tài xế xe tải rất đáng để chúng ta học hỏi.

Nếu bạn chỉ tập trung vào công việc, thì dù bạn đang làm một công việc rất quan trọng, cũng sẽ rất nhàm chán. Chúng ta không nên coi công việc là một nhu cầu đáng ghét để có được bánh mì, phô mai, quần áo và căn hộ, một nỗi đau khổ không thể tránh khỏi, mà nên coi công việc là con đường để rèn luyện phẩm chất tốt đẹp của bản thân. Nếu bạn ít có nhiệt huyết với công việc, không có thái độ nghiêm túc, không thể hiện được tinh thần trách nhiệm của mình, thì bạn không thể nào đạt được thành tựu lớn trong công việc, bạn sẽ rất bình thường đi hết sự nghiệp của mình. Ngược lại, một người nếu nghiêm túc hoàn thành công việc của mình, chủ động thể hiện tinh thần trách nhiệm của mình, thì người khác sẽ nhận được một tín hiệu, đó là - bạn đáng tin cậy!

Trong cuộc sống, chúng ta sẽ phát hiện, có những người rất có trách nhiệm, mà có những người thì không. Thực ra, tinh thần trách nhiệm cũng là một hành vi theo thói quen, hơn nữa là một thói quen rất quan trọng. Tinh thần trách nhiệm là một phẩm chất rất quan trọng, là điều cần thiết để trở thành một người xuất sắc.

Ông chủ của một công ty lớn từng kể câu chuyện như sau:

Có một người đến công ty ông ta xin việc, sau khi trò chuyện, ông ta cảm thấy người đó thực sự không phù hợp với công việc của công ty họ. Vì vậy, ông ta rất lịch sự chào tạm biệt người đó. Lúc người đó đứng dậy khỏi ghế, ngón tay vô tình bị chiếc đinh nhô ra trên ghế cứa vào. Người đó thuận tay cầm chiếc chặn giấy trên bàn ông chủ, đóng chiếc đinh nhô ra vào, sau đó chào tạm biệt ông chủ. Chính vào lúc này, ông chủ đã thay đổi quyết định, giữ anh ta lại. Về việc này, ông chủ nói: *"Tôi biết về mặt công việc, có lẽ anh ta không phù hợp với công ty chúng tôi, nhưng tinh thần trách nhiệm của anh ta khiến tôi rất ngưỡng mộ. Tôi tin rằng giao việc cho người như vậy, tôi sẽ rất yên tâm".*

Trong mắt rất nhiều người, giữa năng lực làm việc và tinh thần trách nhiệm, ai mạnh hơn ai, không có câu trả lời rõ ràng.

Trong công việc, nếu một người thường xuyên hỏi: *"Đây là lỗi của ai?",* thì anh ta có dấu hiệu trốn tránh trách nhiệm, nếu thường xuyên nói những câu như: *"Không ai nói cho tôi biết tại sao?", "Cũng không ai nói cho tôi biết làm như thế nào?", "Mệnh lệnh này tôi hoàn toàn không hiểu rõ", "Cũng không ai xem tôi làm như thế nào", "Làm sao tôi biết mình làm đúng hay sai?", v.v.,* cũng là biểu hiện không có trách nhiệm. Khi những biểu hiện này bắt đầu xuất hiện, công việc của anh ta cũng bắt đầu gặp nguy hiểm, sự nghiệp cũng sẽ dậm chân tại chỗ.

Dù năng lực làm việc của bạn mạnh hay yếu, thái độ nghiêm túc nên là ưu tiên hàng đầu. Vậy chúng ta nên làm thế nào để xây dựng thái độ làm việc nghiêm túc?

Thứ nhất, nên nghiêm túc đối xử với công việc do lãnh đạo giao phó. Đối với công việc mà lãnh đạo giao phó, nếu bạn cảm thấy có thể rèn luyện năng lực của mình, trong mắt bạn là một việc lớn, thì nên nghiêm túc hoàn thành. Còn nếu là một việc nhỏ, thì hãy coi nó là cơ hội để lãnh đạo cho bạn học từ đầu, học theo trình tự.

Thứ hai, đừng để khuyết điểm nhỏ của mình ảnh hưởng đến công việc. Rất nhiều lúc, công việc của công ty chưa hoàn thành, cần nhân viên tăng ca, nhưng ông chủ không yêu cầu bạn tăng ca vào buổi tối hoặc cuối tuần, tuyệt đối đừng cho rằng bạn có quyền lựa chọn. Nhất định phải nhớ, đa số công ty đều mong muốn bạn vì lợi ích của công ty mà thỉnh thoảng hy sinh thời gian cá nhân. Thái độ làm việc tích cực của bạn, vừa mang đến cho công ty tương lai phát triển tốt đẹp, cũng sẽ mang đến cho sự thăng tiến của bạn cơ hội vô hạn.

Thứ ba, phải biết tiến lên khi gặp khó khăn. Rất nhiều người khi làm việc, sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn mà không thể thuận lợi hoàn thành công việc của mình. Đối mặt với vấn đề này, không thể vì bạn là người mới mà sợ hãi khó khăn, cũng đừng giả vờ hiểu mà không hỏi ý kiến của đồng nghiệp khác. Nếu bạn đối mặt với khó khăn mà không có phản ứng, hoặc là luôn chờ đợi người khác giúp đỡ, mà không tích cực, chủ động tìm kiếm phương pháp giải quyết vấn đề, thì bạn có thể cuối cùng sẽ không hoàn thành nhiệm vụ đúng hạn, hơn nữa còn khiến bạn rơi vào rắc rối.

Có trách nhiệm, không chỉ là một thái độ sống, mà còn là một biểu hiện không thể thiếu trong công việc của bạn. Chỉ khi để mọi người nhìn thấy, để mọi người biết bạn là người rất có trách nhiệm, họ mới thực sự vui vẻ giao việc cho bạn, hoặc hợp tác với bạn. Như vậy, bạn không ngại chủ động thể hiện tinh thần trách nhiệm của mình.

Nhà giáo dục nổi tiếng Mỹ William Bennett đã nói: *"Hành vi không có trách nhiệm là hành vi không trưởng thành; có trách nhiệm, tận tâm là biểu hiện của sự trưởng thành", "Người có trách nhiệm là người trưởng thành, họ chịu trách nhiệm về lời nói: hành động của mình, họ kiểm soát hành vi của mình, là chủ nhân của bản thân".* Khi một người trong quá trình trưởng thành không ngừng, hiểu rõ việc chịu trách nhiệm về hành vi của mình, anh ta sẽ nhanh chóng trưởng thành, và trở thành người có thể gánh vác trọng trách.

Tổng thống Mỹ Reagan lúc 12 tuổi, có một lần khi đá bóng, ông ta đã vô tình làm vỡ cửa kính nhà hàng xóm. Hàng xóm yêu cầu ông ta bồi thường 12,5 USD. Vào thời điểm đó, 12,5 USD là một khoản tiền không nhỏ, có thể mua 12,5 con gà mái đẻ trứng! Cậu bé đã gây ra tai họa lớn liền thừa nhận lỗi lầm với cha mình, cha ông ta yêu cầu ông ta chịu trách nhiệm về lỗi lầm của mình. Cậu bé khó xử nói: *"Con lấy đâu ra nhiều tiền như vậy để bồi thường?"*. Cha ông ta lấy ra 12,5 USD nói: *"Số tiền này cho con mượn, một năm sau phải trả lại cho cha"*. Từ đó, Reagan nhỏ tuổi đã bắt đầu cuộc sống làm thuê vất vả. Sau nửa năm nỗ lực, cuối cùng ông ta cũng kiếm đủ "khoản tiền khổng lồ" 12,5 USD, trả lại cho cha. Sau này, khi nhớ lại chuyện này, Reagan nói rằng, thông qua lao động của bản thân để gánh vác lỗi lầm, đã khiến ông ta hiểu rõ thế nào là trách nhiệm từ khi còn nhỏ. Điều này, cũng là một yếu tố quan trọng giúp ông ta thành công sau này.

Trong thực tiễn xã hội, có những người không hiểu rõ việc thể hiện tinh thần trách nhiệm của mình, mà luôn tìm cách biện minh để trốn tránh trách nhiệm, sau khi may mắn thoát nạn còn vui mừng, tự cho mình là thông minh. Thực ra, anh ta không biết, hành vi không có trách nhiệm của mình đã in sâu trong lòng người khác, khiến người ta cảm thấy anh ta chưa trưởng thành, làm việc không cẩn thận, như vậy, tự nhiên sẽ khó được người khác công nhận, tin tưởng. Một người không có trách nhiệm, đồng nghiệp không muốn hợp tác với anh ta, ông chủ không dám giao phó trọng trách cho anh ta, chờ đợi anh ta, chỉ có cuộc sống ảm đạm, thất bại.

Bí kíp mưu lược:

Đừng quên tăng cường tinh thần trách nhiệm của mình, càng không nên giấu tinh thần trách nhiệm của mình ở nơi sâu thẳm, khiến người khác phải vất vả suy đoán mà cũng khó phát hiện.



5. THÍCH ĐÁNG LÀ DỪNG, THU LIỄM DỤC VỌNG

Cổ nhân có câu: *"Phúc không gì lớn hơn biết đủ", "Biết đủ thì không nhục, biết dừng thì không nguy".* Trí tuệ xử thế của các bậc thánh hiền thời xưa, nên là tín ngưỡng sống tốt nhất. Tolstoy nói: *"Dục vọng càng nhỏ, cuộc đời càng hạnh phúc".* Phải có tấm lòng biết đủ, biết dừng, phải thận trọng với lòng tham của mình, phải có tầm nhìn xa, không bị lợi ích trước mắt làm mờ mắt.

Napoleon đã nói: *"Người lính không muốn làm tướng quân không phải là người lính tốt".* Câu nói này nói rằng, mỗi người bình thường đều muốn trở thành người mạnh mẽ trong cuộc sống hoặc sự nghiệp của mình. Nó từng khích lệ, cổ vũ, thúc đẩy hàng ngàn người theo đuổi thành công. Có ước mơ lớn lao, có khát vọng theo đuổi thành công, là tâm lý bình thường của con người, cũng nên là mục tiêu theo đuổi của mỗi người. "Con người vĩ đại vì có ước mơ", nếu một người không có chút dã tâm nào, thì cuộc đời anh ta chắc chắn sẽ trở nên tầm thường, hoặc hoàn toàn thất bại. Nói cho cùng, không có dục vọng, lấy đâu ra động lực, không có mục tiêu, làm sao theo đuổi?

Nhưng, có mục tiêu có nhất định phải lớn tiếng tuyên bố với mọi người - tôi muốn trở thành người như thế nào, tôi muốn đạt được mục tiêu gì hay không? Tất nhiên là không. Bởi vì nếu bạn làm như vậy, rất có thể sẽ phản tác dụng. Bạn không khác gì tự phơi bày bản thân trước mặt mọi người, phơi bày trong một môi trường không an toàn, các loại sức mạnh sẽ nhân cơ hội dục vọng của bạn nổi bật mà cố tình tạo ra trở ngại, gây áp lực, chẳng bao lâu sau, ước mơ của bạn có thể bị ngoại lực phá vỡ.

Vậy, chúng ta nên làm thế nào để che giấu khát vọng luôn tồn tại trong tim mình? Cách an toàn nhất, là khiến người khác cho rằng chúng ta không phải là người có hoài bão lớn, dã tâm bừng bừng, mà là người rất dễ biết đủ. Đồng thời, sự biết đủ của chúng ta rất dễ khiến người ta có cảm giác gần gũi, bởi vì con người luôn thích những người biết đủ, mà ghét những người kiêu ngạo, muốn có được tất cả. Về điều này, có người đã ví von như sau: Nếu bạn thể hiện mình rất biết đủ, không xung đột với dã tâm của người khác, thì bạn giống như "đặt mình vào một chiếc két sắt".

Có thể giành được thiện cảm, mà lại có thể che giấu khát vọng trong lòng, chẳng phải là trạng thái mà bạn mong muốn thể hiện trong môi trường công sở sao? Vậy, từ bây giờ, bạn nên học cách bắt đầu từ sự biết đủ, để tạo nên chiến lược phát triển từng bước cho sự nghiệp của bạn.

Trong cuộc sống, rất nhiều người thường có suy nghĩ "không lấy thì phí, không ăn thì phí"! Họ không biết rằng, suy nghĩ này xuất hiện, hành vi do đó mà sinh ra có thể làm tổn hại đến lợi ích của người khác, khiến người ta mất hết thiện cảm, thậm chí là ghét bỏ. Có lẽ người khác có thể dung thứ cho hành vi này, không so đo, nhưng nếu bạn có thể biết dừng đúng lúc, người khác sẽ có ấn tượng và đánh giá tốt hơn về bạn. Đáng tiếc là, trong xã hội vẫn tồn tại rất nhiều trường hợp như vậy: Mối quan hệ dùng một lần là hết, làm ăn một lần là kiếm đủ! Họ cho rằng làm như vậy là thông minh, đã được lợi, nhưng họ không biết rằng, họ đang tự chặt đứt con đường tài lộc của mình!

Dục vọng không ngừng dụ dỗ con người theo đuổi hưởng thụ vật chất, nhưng quá mức theo đuổi lợi ích, theo đuổi hưởng thụ vật chất, thường khiến con người lạc lối. Vì vậy, mọi việc nên thích đáng là dừng, mới có thể nắm bắt được phương hướng cuộc đời. Tục ngữ có câu: Lòng tham muốn giàu có, cuộc đời ngắn ngủi nhiều tai họa. Phẩm chất tốt đẹp như tâm hồn lương thiện, tấm lòng rộng mở, mới là gốc rễ của sức khỏe, trường thọ. Tham lam tiểu lợi, cuối cùng sẽ chịu thiệt lớn.

Dục vọng của con người là vô hạn, khi đã có được rất nhiều, vẫn mong muốn có được nhiều hơn. Vì vậy, tham lam là một căn bệnh khó chữa, con người rất dễ trở thành nô lệ của nó. Nhà triết học Pháp thế kỷ 18, Denis Diderot, một hôm nhận được món quà của bạn bè là một chiếc áo choàng ngủ màu đỏ rượu vang, chất liệu tốt, kiểu dáng tinh xảo, hoa văn trang nhã, ông ta rất thích, mặc chiếc áo choàng ngủ sang trọng đi đi lại lại trong nhà, càng đi càng cảm thấy đồ đạc hoặc là cũ nát, hoặc là kiểu dáng không phù hợp, đường may của thảm cũng rất thô. Dần dần, những đồ vật cũ lần lượt được thay mới, phòng làm việc cuối cùng cũng "bắt kịp" đẳng cấp của chiếc áo choàng, Diderot cuối cùng cũng ngồi trong phòng làm việc "khí chất đế vương" và mặc chiếc áo choàng, nhưng ông ta lại cảm thấy rất khó chịu, bởi vì "mình lại bị một chiếc áo choàng khống chế". Sau này, người ta gọi cách tiêu dùng theo đuổi hưởng thụ vật chất ngày càng cao này là "hiệu ứng Diderot".

Ngày nay, với lối sống hiện đại do khoa học kỹ thuật mang lại, "hiệu ứng Diderot" này xuất hiện ở khắp mọi nơi. Con người điên cuồng theo đuổi tiền bạc, theo đuổi hưởng thụ. Trong trường hợp này, càng nên biết thu liễm dục vọng của mình, mọi việc nên thích đáng là dừng. Cách sống, cách để có được hạnh phúc, vốn dĩ nằm ở sự tự nhiên, ở sự giản dị.

Một người tham lam, không bao giờ biết đủ, giống như đang tự lừa dối mình. Tham lam là nguồn gốc của mọi tội ác. Tham lam có thể khiến con người quên đi tất cả, thậm chí là nhân phẩm của mình. Dante trong "Thần khúc" từng nhiều lần chỉ ra: "Kiêu ngạo, ghen tị và tham lam giống như ba ngọn lửa, khiến cho trái tim của tất cả mọi người bùng cháy".

Thế giới rộng lớn, muôn vàn cám dỗ, muốn có được tất cả, sẽ khiến bạn mệt mỏi, nên buông bỏ thì hãy buông bỏ, bạn sẽ sống thoải mái, vui vẻ cả đời. Người tham lam thường rất dễ bị bề ngoài của sự vật làm mờ mắt, thậm chí còn khó thoát ra, thời gian trôi qua, hối hận cũng đã muộn!

Càng có được nhiều thì càng muốn có được nhiều hơn, giống như một quả cầu tuyết, càng lăn càng lớn, nhưng khi quả cầu tuyết lăn đến một mức độ nhất định, sẽ không thể đẩy được nữa. Xét về lâu dài, điều này chắc chắn là có hại. Bởi vì dục vọng của bạn đã phơi bày trước ánh sáng mặt trời, bạn không biết đủ, cho nên bạn khiến người ta ghét bỏ, sức hút của bạn đã giảm đi rất nhiều. Người ta vì vậy mà bắt đầu xa lánh bạn, bắt đầu dùng ánh mắt khác để nhìn bạn, như vậy, môi trường xung quanh bạn bắt đầu mang đến cho bạn một vòng tuần hoàn ác tính.

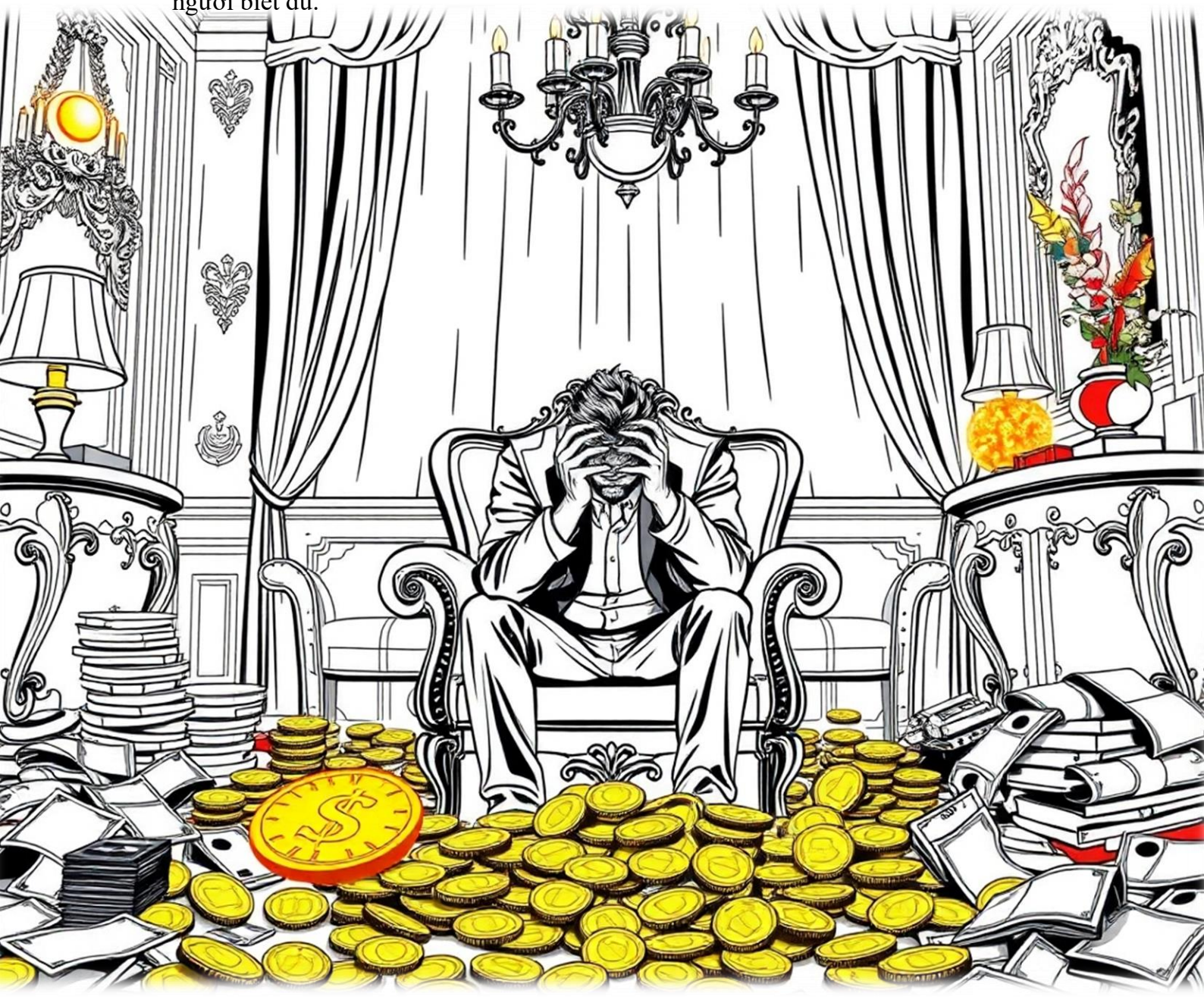
Nếu cấp trên cho bạn mức lương không cao, không tương xứng với cống hiến của bạn, bạn không ngại tạm thời đừng thể hiện mong muốn được tăng lương trước mặt cấp trên, mà hãy tiếp tục cần mẫn làm việc. Cấp trên sẽ nhìn thấy ưu điểm của

bạn, sự nỗ lực của bạn, anh ta vì vậy mà sẽ nhớ đến bạn, bởi vì bạn không giống như rất nhiều nhân viên công sở mà anh ta thường thấy, chỉ chăm chăm nhìn vào ví tiền của anh ta. Còn gì quan trọng hơn việc để lại ấn tượng tốt cho cấp trên?

Nếu đồng nghiệp của bạn, sau khi ông chủ giao nhiệm vụ, phân cho bạn rất nhiều công việc so với anh ta, bạn cũng có thể thể hiện sự biết đủ trước mặt anh ta, để anh ta biết rằng, bạn rất vui lòng làm. Vì anh ta coi trọng bạn nên mới giao phó nhiệm vụ khó khăn này cho bạn, anh ta không giao cho người khác mà giao cho bạn, chứng tỏ anh ta coi trọng bạn, có tấm lòng biết đủ như vậy, đồng nghiệp của bạn sẽ rất vui vẻ hợp tác với bạn. Trái tim anh ta cũng sẽ vô thức hướng về bạn, ít nhất anh ta sẽ cảm thấy bạn biết đủ hơn người khác. Khi có một ngày, trong môi trường công sở xuất hiện xung đột dục vọng, có lẽ người đầu tiên anh ta bỏ qua chính là bạn, bởi vì bạn trông rất cần mẫn, biết đủ, ít nhất mũi nhọn của anh ta sẽ không chĩa vào bạn đầu tiên.

Bí kíp mưu lược:

Bất kỳ lúc nào cũng phải có chính kiến và khả năng phân biệt đúng - sai của mình, đừng bị hiện tượng giả dối làm mờ mắt. Phải xuất phát từ mục tiêu lâu dài, khiến bản thân trông có vẻ là người biết đủ, đồng thời cũng phải học cách trở thành người biết đủ.



6. NỤ CƯỜI, PHÁ VỠ LỚP BĂNG GIÁ LẠNH NHẠT

Đối mặt với một người đang mỉm cười, bạn sẽ cảm nhận được sự tự tin, sự thân thiện của anh ta, đồng thời sự tự tin và thân thiện này cũng sẽ lây nhiễm sang bạn, khiến cho bạn tự nhiên sinh ra sự tự tin và thân thiện, khiến cho bạn và đối phương trở nên gần gũi. Có thể nói: nụ cười có thể phá vỡ lớp băng giá lạnh nhạt trong giao tiếp ứng xử, kéo gần khoảng cách giữa người với người, hóa giải mâu thuẫn giữa người với người, làm dịu đi sự cảnh giác, tâm lý thù địch trong lòng. Như nhà văn nổi tiếng Pháp Victor Hugo đã nói: *"Nụ cười chính là ánh nắng, nó có thể xóa tan mùa đông trên khuôn mặt con người".*

Nụ cười là một biểu cảm khiến người ta vui vẻ. Nụ cười luôn đóng vai trò không thể thiếu trong giao tiếp ứng xử, nụ cười khiến con người trở nên vui vẻ, tâm hồn rộng mở. Trong cuộc sống, cạnh tranh một cách thân thiện, bình đẳng, luôn giữ tâm trạng vui vẻ, mỉm cười với người khác, như vậy có thể nhận được lợi ích bất ngờ. Như trong ngành dịch vụ, khi khách hàng tâm trạng không tốt, nụ cười chân thành của bạn, dịch vụ chất lượng cao của bạn, đều sẽ khiến khách hàng vui vẻ, thoải mái tiêu dùng.

Có rất nhiều ví dụ về việc nhờ biết mỉm cười mà có được công việc tốt, thành công trong sự nghiệp. Có một thử nghiệm rất có thể hiện rõ vấn đề này. Tài liệu cho thấy, 3/4 nhân viên bán bảo hiểm nhân thọ mới vào nghề, vì không chịu nổi sự từ chối của người khác, mà đã từ chức trong những năm đầu tiên. Nhận thấy điều này, một công ty bảo hiểm nổi tiếng rất muốn tuyển dụng những nhân viên bán hàng có biểu hiện tốt hơn, ổn định hơn, vì vậy đã tìm đến một nhà tâm lý học. Nhà tâm lý học nói với ông chủ công ty bảo hiểm, đối mặt với sự từ chối hết lần này đến lần khác của người khác mà vẫn có thể giữ nụ cười, năng lực này là yếu tố quan trọng nhất trong việc bán hàng thành công. Ông ta khẳng định rằng, những nhân viên bán hàng mới có điểm số cao trong "thang đo nụ cười" của ông ta, thành tích trong hai năm đầu tiên sẽ cao hơn đồng nghiệp khác 40%. Ông chủ này đã chấp nhận đề nghị của ông ta, lấy điểm số trong "thang đo nụ cười" làm tiêu chuẩn, tuyển dụng một nhóm nhân viên bán hàng mới, "nhóm nụ cười" đặc biệt này, trong quá trình sàng lọc bình thường đều không đạt tiêu chuẩn, nhưng thành tích của họ trong năm đầu tiên lại cao hơn đồng nghiệp "vượt qua sàng lọc bình thường" 20%, đến năm thứ hai, thành tích của họ thậm chí còn cao hơn gần 60%.

Thử nghiệm này đã hùng hồn chứng minh sức mạnh của nụ cười trong ngành bán hàng, ngành dịch vụ là rất to lớn và cảm động. Chúng ta hãy xem một ví dụ về việc ngôi sao bán hàng giành được thành công.

William Wira là cao thủ bán bảo hiểm nhân thọ hàng đầu nước Mỹ, thu nhập hàng năm lên đến hàng triệu USD. Bí quyết của ông ta chính là có một nụ cười khiến khách hàng không thể cưỡng lại.

William vốn là cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp nổi tiếng khắp nước Mỹ, sau khi giải nghệ ở tuổi 40, ông ta đã đến xin việc ở công ty bảo hiểm. Ông ta cho rằng với danh tiếng của mình, chắc chắn sẽ được nhận, không ngờ lại bị

từ chối. Giám đốc nhân sự nói với ông ta: *"Nhân viên bán bảo hiểm phải có nụ cười quyến rũ, mà anh lại không có".*

Những lời này của giám đốc nhân sự đã in sâu vào lòng William. Từ đó về sau, William quyết tâm luyện tập nụ cười, mỗi ngày ở nhà, ông ta đều cười to hàng trăm lần, ông ta còn thu thập rất nhiều ảnh nụ cười quyến rũ của những nhân vật của công chúng, dán khắp nhà, để có thể quan sát bất cứ lúc nào. Ngoài ra, ông ta còn mua một chiếc gương lớn bằng người đặt trong nhà, mỗi ngày đều soi gương để luyện tập nụ cười. Cuối cùng, ông ta cũng hiểu ra một điều: *"Nụ cười chân thành, hồn nhiên như trẻ thơ là quyến rũ nhất".* William - người đã trở thành triệu phú - thường xuyên nói: *"Một người không biết cười, sẽ không bao giờ cảm nhận được sự tuyệt vời của cuộc sống".*

Có người khôn ngoan đã nói: *"Một người biết cười chưa chắc đã là người giàu có nhất, quyền lực nhất, nhưng nhất định là người thông minh nhất".* Bạn không thể nào mất đi thứ gì vì đã mỉm cười với người khác, bởi vì nó sẽ luôn quay trở lại, hơn nữa còn quay trở lại một cách tốt đẹp hơn.

Có thể nói: không chỉ trong giao tiếp ứng xử, mà trong việc khai phá sự nghiệp, nụ cười đều đóng vai trò rất lớn. Có câu nói nổi tiếng như sau: *"Mỉm cười với người khác còn vĩ đại hơn mọi triết lý xử thế, khi bạn mỉm cười với mọi việc, bạn đã hiểu rõ thành công".*

Cảm xúc thể hiện trên khuôn mặt là chân thực nhất, chúng được thể hiện thường xuyên, sẽ để lại dấu vết lâu dài trên khuôn mặt. Một người luôn cau mày sẽ rất khó có khuôn mặt thư giãn. Còn một người vui vẻ cũng sẽ là người quyến rũ nhất, sự quyến rũ này sẽ thông qua người khác tác động trở lại bản thân, khiến cho bản thân trở nên ung dung, tự tin hơn. Trong cuộc sống thực tế, chúng ta sẽ phát hiện ra một hiện tượng, người thành công đa số đều có nụ cười, họ thường là dáng vẻ ung dung, tự tại, tâm bình khí hòa, rất ít khi nóng nảy, than phiền hoặc ghen tị. Ngay cả khi không cố ý thể hiện ra bên ngoài, nụ cười và sự bình thản trong lòng cũng sẽ tự nhiên bộc lộ ra, trở thành nét chủ đạo trên khuôn mặt. Như vậy, chúng ta sẽ nhìn thấy, những người thành công, vì có nụ cười tự tin có thể nắm bắt vận mệnh của mình, cho nên họ có thể ung dung, tự tại trong quá trình khởi nghiệp gian nan, tự do khai phá. Thành công có thể mang đến nụ cười rạng rỡ hơn, mà nụ cười cũng có thể kéo dài thành công lớn hơn.

Trong dòng suối nụ cười róc rách, bất kỳ trái tim cứng rắn nào cũng sẽ dần dần bị cảm hóa. Tục ngữ có câu: *"Cười một cái trẻ ra mười tuổi, lo lắng một cái bạc cả đầu".* Vui vẻ cũng là một ngày, không vui vẻ cũng là một ngày, tại sao lại không vui vẻ mỗi ngày? Nụ cười, dù đối với người khác hay đối với chính mình, đều là một món quà quý giá! Một nụ cười của bạn có thể cứu vớt tâm trạng của hàng trăm người, có thể xóa tan mọi nỗi buồn phiền, sức ảnh hưởng to lớn như vậy, hãy trở thành người vui vẻ, còn gì vui hơn?

Một người trưởng thành về tâm lý, sẽ không dễ dàng bộc lộ tính khí của mình. Họ sẽ dùng tâm thế mỉm cười để đối mặt với mọi chuyện không như ý. Người ta thường nói phải mỉm cười đối mặt với cuộc đời, chính là đạo lý này. Đây không phải

là sự nhu nhược, bất lực của chúng ta, mà là có thể khiến chúng ta có thêm bạn bè, tài phú, cơ hội, còn có tâm trạng tốt. Những chuyện nhỏ nhặt trong cuộc sống, lùi một bước có thể sẽ "biển rộng trời cao". Phải biết rằng, thể hiện nụ cười nhiều hơn, luôn tốt hơn là thể hiện sự phiền muộn.

Tất nhiên, trong cuộc sống không thiếu những người luôn "mặt lạnh như tiền", trong đầu họ đa số đều có rất nhiều suy nghĩ tiêu cực, vì đã chọn cách suy nghĩ tiêu cực, cho nên chỉ có thể thể hiện trạng thái tâm lý tiêu cực. Đối mặt với những người như vậy, bạn vẫn nên giữ nụ cười của mình. Nụ cười là biểu hiện của tâm hồn vui vẻ, thoải mái, mà tâm hồn vui vẻ, thoải mái là có thể "lây nhiễm". Dưới sự "thâm nhập" của nụ cười, sự lạnh nhạt có thể tan chảy, sự thù địch có thể hóa giải, trái tim băng giá cũng có thể trở nên ấm áp. Có thể nói: tất cả mọi người đều mong muốn người khác dùng nụ cười để chào đón mình, chứ không phải là "mày cao mắt lạnh". Vì vậy, bạn cần làm, là mỉm cười với người khác. Khi họ bắt đầu mỉm cười với bạn, ánh nắng của bạn sẽ rạng rỡ hơn, một cánh cửa sổ khác từ đó sẽ mở ra cho bạn.

Hãy nhớ: Người có nụ cười, mọi việc đều sẽ có hy vọng. Bởi vì nụ cười của một người chính là sứ giả của thiện ý, nụ cười của anh ta có thể chiếu sáng tất cả những người nhìn thấy nó. Đối với những người cả ngày cau mày, "mặt như đưa đám", "không thèm nhìn", nụ cười của bạn giống như ánh nắng xuyên qua mây đen; đối với nhân viên, khách hàng, cấp trên, nhà cung cấp, nhà đầu tư, còn có bạn bè của bạn, nụ cười của bạn có thể giúp họ xây dựng niềm tin, đó là: Mọi việc đều có hy vọng.

Đối với những nhân viên đang chịu áp lực từ cấp trên, đồng nghiệp, khách hàng hoặc gia đình, một nụ cười của bạn có thể khiến họ hiểu rõ mọi việc đều có hy vọng; nếu cấp trên không hài lòng với công việc của bạn, bạn có thể mỉm cười với anh ta, nói với anh ta *"Tôi sẽ nỗ lực cải thiện"*. Ít nhất đối mặt với nụ cười của bạn, anh ta sẽ không nỡ lòng nào đưa bạn vào danh sách "sa thải"; nếu cấp dưới gặp khó khăn, bạn có thể mỉm cười nói với anh ta "Anh có thể làm tốt hơn", như vậy lòng trung thành của anh ta đã bị bạn "thu phục"; đối với khách hàng, nụ cười của bạn, càng là đại diện cho hình ảnh của công ty bạn, là viên thuốc "định tâm" để duy trì mối quan hệ hợp tác giữa hai bên...

Không ai thích giúp đỡ những người cả ngày cau mày, "mặt như đưa đám", càng không tin tưởng họ. Chúng ta hãy thử tưởng tượng, khi bạn nói chuyện với một người, đối phương lại cau mày đối mặt với bạn, bạn sẽ có tâm lý phản đối như thế nào. Tương tự, nếu người cau mày với người khác là chính chúng ta, bạn còn có thể mong đợi người khác cho bạn đánh giá tốt sao?

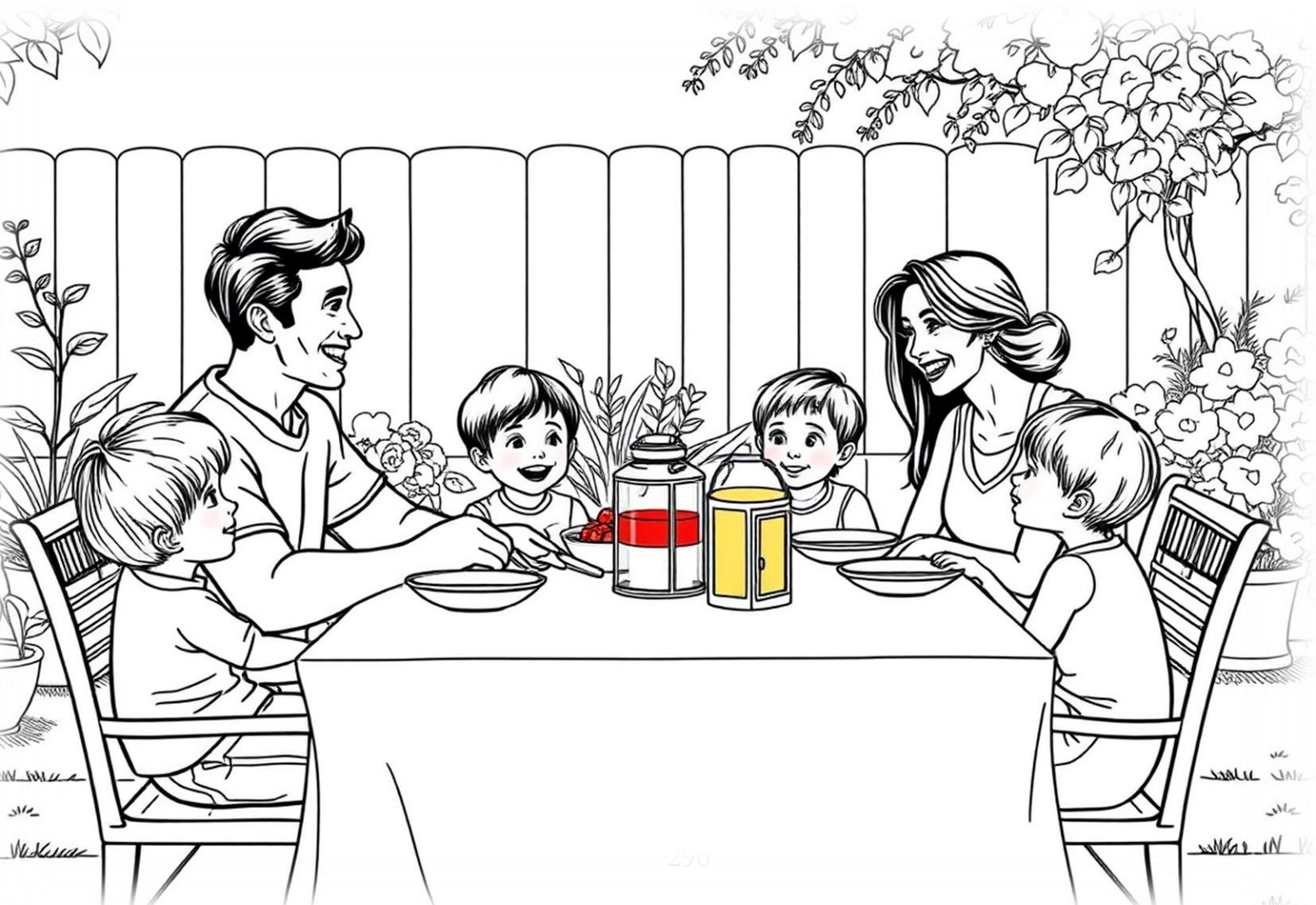
Vì vậy, hãy bỏ qua nỗi buồn phiền, sự áp lực trong lòng - tạm thời bỏ qua cũng được - mà hãy giữ tâm trạng thoải mái, tự nhiên, để nụ cười vui vẻ luôn thường trực trên khuôn mặt. Nếu trong lòng bạn thực sự rất buồn phiền, bạn nên tìm cách điều chỉnh tâm trạng, tâm lý, ví dụ như tâm sự với bạn bè, hoặc chạy lên núi, ra đồng hoang để giải tỏa, để tâm hồn được thoải mái, từ đó bộc lộ nụ cười của bạn trước mặt mọi người. Đặt trái tim vào niềm vui, nụ cười tự nhiên sẽ tìm đến bạn, xóa tan "nếp nhăn" trên khuôn mặt. Mà khi bạn hình thành thói quen mỉm cười, bạn sẽ dễ dàng xua tan mọi phiền muộn, bất mãn và mệt mỏi, từ đó giữ tâm trạng vui vẻ, lúc này, bạn đã trở

thành chủ nhân của nụ cười, cũng trở thành chủ nhân của cuộc sống, như R. Stevenson đã nói: *"Thói quen mỉm cười khiến cho một người không bị - ít nhất là ở mức độ lớn - chi phối bởi điều kiện bên ngoài".*

Hãy mỉm cười đối mặt với mỗi ngày!

Bí kíp mưu lược:

Nụ cười là một tấm vé thông hành, nó có thể để lại cho người khác ấn tượng ấm áp, gần gũi, tự tin, mỉm cười nói chuyện với người khác, có thể khiến cho mỗi câu nói trở nên thoải mái, ngay cả những việc khó khăn hoặc vấn đề phức tạp cũng có thể trở nên dễ dàng hơn trong nụ cười. Chân thành mỉm cười, khiến cho đối phương có tâm trạng vui vẻ, sau đó từ từ đưa ra vấn đề, khiến cho đối phương trong tâm trạng vui vẻ, thoải mái mà không còn phòng bị, hiệu quả xử lý việc như vậy sẽ tốt hơn gấp nhiều lần so với việc "mặt lạnh như tiền", nghiêm túc đàm phán.



II. VẬN DỤNG TRÍ TUỆ, QUYẾT ĐOÁN KỊP THỜI

Người thành công luôn tràn đầy cảm giác nguy cơ. Bởi vì anh ta biết, cuộc đời đầy biến cố, rủi ro ở khắp mọi nơi, rất nhiều yếu tố rủi ro là bản thân không thể nào kiểm soát hoàn toàn. Điều này có nghĩa là, cuộc đời không thể nào luôn bình an, thuận buồm xuôi gió. Cổ ngữ có câu: "Người không lo xa, ắt có lo gần". Nếu bạn không lo xa, không có cảm giác nguy cơ, không sớm chuẩn bị đầy đủ, thiếu đi chiến lược ứng phó với những việc có thể xảy ra, một khi cuộc sống xuất hiện nguy cơ, bạn chỉ có thể ứng phó vội vàng, thậm chí là trở nên hoang mang, lo sợ, bó tay, không biết làm sao. Mạnh Tử đã nói: "Sinh ra trong lo lắng, chết trong an nhàn". Người không có chút lo lắng nào, cuối cùng sẽ bị sự an nhàn trước mắt "chôn vùi". Trong cuộc sống như vậy, trên thương trường càng như vậy.

@tho_ngoclao

1. LÁ RỤNG BIẾT THU, PHÒNG BỊ TRƯỚC KHI MƯA

Làm việc nên phòng bị trước khi mưa, "ở yên nghĩ đến nguy", như vậy khi nguy hiểm ập đến, mới không trở nên luống cuống. "Tôn Tử Binh Pháp" có một đoạn thảo luận sâu sắc về việc tiên liệu: *"Kẻ chưa đánh mà tính toán trong miếu đã thắng, là do tính toán nhiều; kẻ chưa đánh mà tính toán trong miếu đã thua, là do tính toán ít. Tính toán nhiều thì thắng, tính toán ít thì thua, huống chi là không tính toán gì?"*. Suy nghĩ của Tôn Tử về việc "miếu toán" đã nói rõ sự ảo diệu của việc vận dụng trí tuệ.

Mọi việc nếu có kế hoạch trước thì sẽ thành công, không có kế hoạch trước thì sẽ thất bại. Không có sự dự đoán chiến lược khoa học, bạn không thể nào giành chiến thắng. Vì vậy, chúng ta phải giỏi quan sát những thay đổi nhỏ nhặt của sự vật, "nhìn lá rụng biết thu", dựa vào sự dự đoán này, chuẩn bị kỹ càng cho việc tiến thoái.

"Đứng cao mới có thể nhìn xa", câu nói này chắc hẳn ai cũng hiểu, nó nói rằng, người biết làm việc, có thể dựa vào hiện trạng của sự vật mà dự đoán chính xác xu hướng phát triển trong tương lai, có thể dựa vào biểu hiện cục bộ của sự vật mà suy đoán tình hình chung, họ có bản lĩnh "nhìn thấy cái nhỏ biết cái lớn", có trí tuệ "nhìn một đốm báo biết cả con báo", vì vậy có thể phòng ngừa từ sớm, ngăn chặn nguy cơ trước khi nó xảy ra.

Rõ ràng, sự trưởng thành của bất kỳ sự vật nào cũng đều có một quá trình, muốn hiểu rõ phương hướng phát triển của sự vật, phải quan sát từ lúc nó mới hình thành, bởi vì sự vật mới hình thành tuy nhỏ bé, nhưng đã ẩn chứa rất nhiều yếu tố về cách nó phát triển, sẽ phát triển đến mức độ nào. Như vậy, biết được xu hướng phát triển của một sự vật, có thể áp dụng biện pháp ứng phó phù hợp, từ đó khiến cho bản thân "bất khả chiến bại".

Điều này yêu cầu chúng ta làm người, làm việc, đều không được quá hấp tấp, nhất định phải nhìn rõ những lợi ích và nguy cơ trước mắt, học cách thay đổi góc nhìn, bắt đầu đột phá từ góc độ có lợi nhất cho mình. Người biết xử lý việc, có thể dựa vào những thay đổi nhỏ nhặt của sự vật mà suy đoán chính xác xu hướng phát triển của sự vật trong tương lai, họ sẽ "phòng bị trước khi mưa", đi trước người khác một bước.

Người Anh Allen Lane, khi còn trẻ đã kế thừa sự nghiệp của bác mình, trở thành giám đốc của nhà xuất bản Heath. Nhưng vào thời điểm đó, nhà xuất bản đã rơi vào tình thế khó khăn, Lane "vắt óc suy nghĩ", cố gắng tìm cách "mở đường", khiến cho nhà xuất bản "thoát khỏi khó khăn". Cuối cùng, có một lần, khi Lane đang "lướt qua" những cuốn sách trên một sạp báo bên cạnh phòng chờ, anh ta đột nhiên phát hiện ra, trên sạp báo, ngoài những cuốn sách mới giá cao, những cuốn sách tầm thường, hầu như không có cuốn sách hay nào thực sự đáng đọc, ngay cả những cuốn sách hay, đa số đều là bìa cứng giá cao.

Phát hiện này đã khơi dậy "linh cảm" của Lane: *"Muốn kiếm được nhiều tiền, xuất bản sách bìa mềm giá rẻ là một cách hay".* Bởi vì sách bìa cứng rất đắt, người dân bình thường không thể mua được. Kế hoạch xuất bản sách giá rẻ của Lane đã gây ra phản ứng mạnh mẽ trong giới xuất bản Anh. Có người nói: việc này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến toàn bộ ngành xuất bản, có người nói đây là tự tìm đường chết. Nhưng sau khi Lane quyết định, liền kiên định không thay đổi.

Bộ sách bìa mềm đầu tiên gồm 10 cuốn, kích thước cũng nhỏ hơn sách bìa cứng. Điều này không chỉ tiết kiệm chi phí sản xuất bìa, mà còn tiết kiệm giấy, thêm vào đó, Lane quyết định xuất bản 10 cuốn sách này bằng cách mua bản quyền tái bản, vì vậy đã giảm thiểu đáng kể chi phí. Lane ấn định giá mỗi cuốn sách là 6 pence, như vậy, mọi người chỉ cần bớt hút 6 điếu thuốc là có thể mua được một cuốn sách. Ngoài ra, anh ta còn có một sáng kiến mới lạ, thiết kế một biểu tượng bộ sách rất đáng yêu trên bìa sách - một chú chim cánh cụt đang ngẩng đầu, để thu hút sự chú ý của độc giả. Vì vậy, Lane đặt tên cho bộ sách này là "Bộ sách chim cánh cụt". Lane còn dùng màu sắc để phân loại sách: Màu tím là kịch bản, màu xanh nhạt là tiểu sử, màu cam là tiểu thuyết, màu xám là sách chính trị, màu xanh lá cây là sách trinh thám, màu vàng là các loại sách khác. Hàng loạt cải cách này đã khiến cho bộ sách này không chỉ có vẻ ngoài tươi sáng, rực rỡ, mới lạ, mà còn có hình thức đóng gói đơn giản, mộc mạc, chữ in rất rõ ràng.

Tháng 7 năm 1935, 10 cuốn sách đầu tiên của "Bộ sách chim cánh cụt" chính thức ra mắt, trong vòng chưa đầy nửa năm, bộ sách này đã bán được 100.000 bản.

Lane đã tìm ra cách "mở đường", khiến cho sự nghiệp xuất bản sách được truyền lại từ đời trước "thoát khỏi khó khăn". Chúng ta làm người, làm việc, đều không được quá hấp tấp, nhất định phải nhìn rõ những lợi ích và nguy cơ trước mắt, học cách thay đổi góc nhìn, bắt đầu đột phá từ góc độ có lợi nhất cho mình.

Chiến lược là gì? Là công cụ để đạt được thành công, thực hiện mục tiêu, là vốn liếng để xây dựng sự nghiệp, làm nên đại sự, là trí tuệ xử thế "tròn trịa", "linh hoạt". Bất kỳ ai có thể làm nên đại sự, đều có thể "công - thủ" toàn diện, "khóa chặt" vấn đề,

"đợi thời cơ" mà hành động, trong "vô thanh vô tức" mà tiến đến thành công. Mọi việc lớn trên đời đều là do con người làm ra, bạn chỉ có thể "vắt óc suy nghĩ" trong đại sự, dùng chiến lược thông minh nhất, mới có thể mở ra cho mình những cánh cửa cuộc đời. Chiến lược là kỹ năng làm việc, giỏi sử dụng chiến lược mới có thể làm nên đại sự. Làm người, làm việc càng không thể tách rời chiến lược và thủ đoạn, làm người, làm việc mà không có chiến lược, thủ đoạn, nhất định sẽ là "làm đến đâu hay đến đó", "làm được đến đâu hay đến đó", hoàn toàn dựa vào vận may, thất bại gần như là kết cục tất yếu.

Người thành công luôn tràn đầy cảm giác nguy cơ. Bởi vì anh ta biết, cuộc đời đầy biến cố, rủi ro ở khắp mọi nơi, rất nhiều yếu tố rủi ro là bản thân không thể nào kiểm soát hoàn toàn. Điều này có nghĩa là, cuộc đời không thể nào luôn bình an, thuận buồm xuôi gió. Nếu có một ngày, một yếu tố nào đó thay đổi, rất có thể sẽ gặp nguy hiểm, thậm chí là thất bại. Cổ ngữ có câu: *"Người không lo xa, ắt có lo gần",* nếu bạn không lo xa, không có cảm giác nguy cơ, không sớm chuẩn bị đầy đủ, thiếu đi chiến lược ứng phó với những việc có thể xảy ra, một khi cuộc sống xuất hiện nguy cơ, bạn chỉ có thể ứng phó vội vàng, thậm chí là trở nên hoang mang, lo sợ, bó tay, không biết làm sao. Mạnh Tử đã nói: *"Sinh từ lo âu, chết trong an nhàn".* Người không có chút lo lắng nào, cuối cùng sẽ bị sự an nhàn trước mắt "chôn vùi". Trong cuộc sống như vậy, trên thương trường càng như vậy. Một nhà kinh doanh nước ngoài từng nói như sau: *"Ngày nay, bạn không chỉ cạnh tranh với những người trong nước, mà trên toàn thế giới đều có những kẻ thù "háo hức muốn thử", luôn có thể "tấn công" bạn, hơn nữa, bạn còn phải chủ động cạnh tranh với chính mình".*

Học cách "ở yên nghĩ đến nguy", có thể khiến cho con người ung dung, tự tại trên đường đời, vui vẻ trải qua cuộc đời. Trong cuộc sống, chúng ta khó tránh khỏi gặp phải những khó khăn, trắc trở này nọ, thậm chí có lúc còn "họa từ trên trời rơi xuống". Đối mặt với những điều này, đối với những người không chuẩn bị, họ chỉ có thể ôm đầu khóc lóc, trách móc trời đất; còn đối với những người đã chuẩn bị, rất có thể sẽ "trong cái rủi có cái may", "thoát khỏi khó khăn", bước vào một thế giới mới. Nếu nói cơ hội thường ưu ái những người đã chuẩn bị, thì "họa thần" lại thường "ghé thăm" những người chưa chuẩn bị. Người biết "ở yên nghĩ đến nguy", khi khó khăn ập đến, chỉ cần lắc đầu, nhún vai, là có thể khiến cho khó khăn "tránh xa", không có chút sợ hãi nào.

Làm việc nên "phòng bị trước khi mưa", "ở yên nghĩ đến nguy", như vậy khi nguy hiểm ập đến, mới không trở nên luống cuống. Rất nhiều người bất kể làm việc gì cũng đều thích "nước đến chân mới nhảy", thực ra nếu bình thường không chuẩn bị đầy đủ, cho dù "nước đến chân mới nhảy" cũng không hiệu quả.

"Tôn Tử Binh Pháp" có một đoạn luận rất hay về việc dự đoán: *"Kẻ chưa đánh mà tính toán trong miếu đã thắng, là do tính toán nhiều; kẻ chưa đánh mà tính toán trong miếu đã thua, là do tính toán ít. Tính toán nhiều thì thắng, tính toán ít thì thua, huống chi là không tính toán gì?".* Suy nghĩ của Tôn Tử về việc "miếu toán" đã nói rõ sự ảo diệu của việc vận dụng trí tuệ.

Bí kíp mưu lược:

@tho_ngodao

Chúng ta phải "ở yên nghĩ đến nguy", "phòng bị trước khi mưa", nâng cao năng lực dự đoán, "phòng ngừa trước khi xảy ra", khiến cho bản thân luôn nắm giữ quyền chủ động trong cạnh tranh.

2. NỮ THẦN MAY MẮN YÊU MẾN NGƯỜI ĐÃ CHUẨN BỊ

Trong xã hội biến đổi từng giây từng phút này, bất kỳ thông tin thị trường nào cũng không đứng yên, cố định, mà thường xuyên biến động theo sự thay đổi của hoàn cảnh khách quan. Nếu bạn muốn làm nên đại sự, hãy ngừng than phiền rằng mình không có cơ hội, trước tiên hãy cẩn thận quan sát môi trường xung quanh, nhưng phải "đứng cao một chút, nhìn xa một chút", đừng bị thông tin giả dối, biến ảo làm mờ mắt, hãy chuẩn bị và lên kế hoạch trước, tạo điều kiện cho cơ hội đến.

Có những người luôn than thở: *"Nếu cho tôi một cơ hội, tôi cũng có thể..."*. Họ "treo" vận mệnh của mình trên sự chờ đợi "mông lung", họ luôn không thể thành công. Vì vậy, họ luôn oán trách số phận, và tiếp tục chờ đợi cơ hội đến. Ngược lại, người thành công lại không phải là người ngày ngày than thở, chờ đợi cơ hội, mà là người giỏi nắm bắt cơ hội để "vươn lên". Vậy những người thành công đã có được cơ hội như thế nào, và "cưỡi" cơ hội để thành công ra sao? Chúng ta hãy cùng xem một ví dụ điển hình:

Khi được hỏi điều gì đã khiến anh ta có cơ hội làm nên đại sự, Charlie - chủ tịch công ty Chrysler Mỹ - đã trả lời như sau: *"Tôi có thể nói chính xác cho anh biết, bởi vì chuyện này như vừa mới xảy ra ngày hôm qua. Khi còn học ở trường, tôi ở chung phòng với một người bạn đến từ Iowa. Một buổi tối, khi chúng tôi đang ngồi trò chuyện về cuộc sống, anh ta bước vào. Tôi dám chắc anh ta rất phấn khích, nhưng trước khi mọi người rời đi, anh ta không nói gì. Mọi người vừa đi, anh ta liền không nhịn được nói với tôi: 'Nhà tôi phát tài rồi! Mẹ tôi tối nay gọi điện cho tôi, nói rằng sáng nay khi bà ấy ra hòm thư lấy thư, phát hiện một tấm séc trị giá 89.000 USD'. Sau sự ngạc nhiên ban đầu, phản ứng của tôi là ghen tị không thể giấu diếm. Tôi hỏi anh ta về toàn bộ câu chuyện. Anh ta nói: 'Tôi cũng không biết rõ lắm, nhưng tôi đoán là như thế này: Cha tôi vào thời kỳ khủng hoảng kinh tế những năm 30 đã mua một số cổ phiếu, sau đó quên hẳn, gần đây công ty đó tình cờ bán đấu giá, số tiền này là cổ phiếu của ông ấy được quy đổi'.*

Charlie tiếp tục nói: "Tối hôm đó, tôi nằm trên giường, rất lâu không ngủ được, suy nghĩ: Tại sao chuyện này lại xảy ra với gia đình anh ta, mà không phải gia đình tôi? Tại sao anh ta nhận được tiền mà không phải tôi nhận được tiền? Cuối cùng, tôi thử phân tích chuyện này một cách có hệ thống. Tôi nghĩ: Trong cuộc đời tôi, có cơ hội nào có thể mang đến cho tôi một khoản tiền "từ trên trời rơi xuống" như vậy không? Tôi đau buồn nhận ra rằng không có cơ hội nào cả. Tôi không có cổ phiếu có thể tăng giá, hơn nữa, theo tôi biết, gia đình tôi cũng không có. Tôi không có mảnh đất nào có thể đột nhiên phát hiện ra dầu mỏ, cũng không có bức tranh nào có thể được chứng minh là tác phẩm

nổi tiếng; tôi cũng không có tài năng nào có thể đột nhiên được phát hiện trong một đêm mà trở nên nổi tiếng - tôi không có bất kỳ thứ gì có thể khiến tôi ngay lập tức "phát tài". Nằm trên giường, tôi lặng lẽ tự nhủ: 'Charlie, nếu bạn muốn có được cơ hội như vậy trong cuộc đời, bạn phải "gieo hạt", hơn nữa tốt nhất là "gieo" nhiều "hạt", bởi vì bạn không biết "hạt" nào sẽ "nảy mầm'. Từ đó về sau, tôi luôn "gieo hạt", trong đó có một số "hạt" đã "nảy mầm", vì vậy tôi mới có được như ngày hôm nay".

Tục ngữ có câu: *"Gieo dưa được dưa, gieo đậu được đậu", "có công mài sắt có ngày nên kim",* từ lời nói của Charlie, chúng ta có thể biết được, anh ta đã thông qua việc không ngừng "gieo hạt", không ngừng chuẩn bị, mới có được cơ hội làm nên đại sự trong cuộc đời.

Bình thường, chúng ta thường suy nghĩ như vậy: Tại sao có những người luôn có được nhiều cơ hội hơn người khác? Tại sao đối mặt với cùng một cơ hội, có người thành công, có người thất bại? Tại sao có những người vốn dĩ ban đầu có năng lực không tốt lắm, lại được số phận ưu ái, mà những người có "thiên phú" tốt đẹp, lại "tầm thường" cả đời? Tại sao người thành công luôn có vẻ may mắn hơn người khác?

Thực ra, chỉ cần chúng ta cẩn thận phân tích, sẽ phát hiện ra rằng, người làm nên đại sự, có thể nhận được sự ưu ái của số phận, lại có thể nắm chắc cơ hội khi nó đến, là bởi vì họ đã chuẩn bị kỹ càng và lâu dài hơn người thường. Họ giống như những hạt giống đang tích lũy năng lượng trong đất đen, khi nghe thấy tiếng gọi của "gió xuân", liền "vỡ đất" mà ra, trở thành những cây đại thụ "cao chọc trời".

Xét từ một góc độ khác, cơ hội là do con người tạo ra, là sự kết hợp giữa tính chủ động của con người và tính tất yếu khách quan của sự thay đổi môi trường bên ngoài. Một mặt, sự tăng cường của điều kiện chủ quan sẽ ảnh hưởng đến sự thay đổi của môi trường khách quan, khiến cho cơ hội tốt dễ dàng xuất hiện hơn; mặt khác, khi cơ hội tốt xuất hiện, những người có tố chất bản thân tốt, những người đã chuẩn bị kỹ càng cho sự xuất hiện của cơ hội, sẽ dễ dàng tiếp cận và nắm bắt cơ hội hơn.

Trong xã hội biến đổi từng giây từng phút này, bất kỳ thông tin thị trường nào cũng không đứng yên, cố định, mà thường xuyên biến động theo sự thay đổi của hoàn cảnh khách quan. Nếu bạn muốn làm nên đại sự, hãy ngừng than phiền rằng mình không có cơ hội, trước tiên hãy cẩn thận quan sát môi trường xung quanh, nhưng phải "đứng cao một chút, nhìn xa một chút", đừng bị thông tin giả dối, biến ảo làm mờ mắt, hãy chuẩn bị và lên kế hoạch trước, tạo điều kiện cho cơ hội đến.

Mọi người đều biết, tuy kết quả của việc nỗ lực không ngừng là sự nghiệp thành công, nhưng rất nhiều lúc, muốn làm nên sự nghiệp, thực sự không thể tách rời sự "ban ơn" của nữ thần may mắn. Vì vậy, người giỏi làm việc luôn chuẩn bị "tiếp cận" nữ thần may mắn. Chúng ta cũng biết, không ai sẽ chủ động mang cơ hội đến cho chúng ta, cơ hội cũng sẽ không chủ động đến bên cạnh chúng ta, mọi cơ hội đều phải dựa vào việc chúng ta chủ động "tranh thủ". Cho nên, người làm nên đại sự luôn giỏi làm như vậy: Có cơ hội, nắm bắt cơ hội; không có cơ hội, tạo ra cơ hội.

Nếu bạn muốn cảm nhận niềm vui bất ngờ khi "thu hoạch", đừng "ghen tị" với vận may của người khác, nếu bạn muốn có được thứ gì trong tương lai, thì bây giờ hãy bắt đầu chuẩn bị cho "thu hoạch" trong tương lai.

Một việc vốn dĩ trông "vô vọng", sau khi nỗ lực chủ động "tranh thủ", lại bất ngờ "thoát khỏi khó khăn", có "chuyển biến", hơn nữa, cuối cùng còn đạt được thành tích "bất ngờ"! Có thể thấy, sức mạnh của sự chuẩn bị là không thể xem thường. Trên thế giới này, vĩnh hằng chỉ có thời gian, cho nên xét từ một góc độ nào đó, bản chất của cạnh tranh chính là cạnh tranh thời gian. Nếu bạn có thể chủ động "bước ra" trước một bước, bạn chính là người mạnh mẽ. Làm việc là như vậy, nếu bạn không "xuống tay", người khác sẽ "xuống tay", cho nên muốn làm tốt việc, phải luôn chuẩn bị sẵn sàng, nắm chắc quyền chủ động xử lý việc trong tay mình. Ngôi sao bóng rổ vĩ đại nhất đương đại, Michael Jordan, đã nói một câu: *"Tôi không tin rằng, thụ động sẽ có thu hoạch, mọi việc nhất định phải có sự chuẩn bị".* Có sự chuẩn bị, mới có thể "chiếm lĩnh" "tiên cơ". Nếu bạn có thể chủ động "xuất kích" sau khi đã chuẩn bị sẵn sàng, bạn sẽ nắm giữ được cục diện của sự việc.

Tuy nhiên, luôn có một số người rất thụ động, cũng không thích chuẩn bị, họ thích đứng yên một chỗ, chờ đợi người khác đến chào hỏi mình, chờ đợi cơ hội tự động "gõ cửa". Có thể tưởng tượng, những người như vậy không thể nào thành công. Người thành công và người tầm thường, là hai loại người hoàn toàn khác nhau, người thành công đa số là người có sự chuẩn bị, là người tích cực, chủ động; còn những người tầm thường thì có rất nhiều là người tiêu cực, thụ động. Chỉ cần cẩn thận nghiên cứu hành vi của hai loại người này, có thể tìm ra một "nguyên lý thành công": Người tích cực, chủ động, là người không ngừng làm việc, anh ta mọi việc đều làm ngay, cho đến khi hoàn thành. Người tiêu cực, thụ động, luôn từ bỏ hiện tại, chờ đợi ngày mai, cho đến khi cuối cùng anh ta chứng minh rằng, việc này không nên làm, không có năng lực để làm, hoặc đã không còn kịp để làm.

Vận rủi là do suy nghĩ tiêu cực hình thành; còn thái độ cởi mở, lạc quan, đều có thể tạo ra vòng tuần hoàn tốt đẹp, "sản xuất" ra nhiều may mắn hơn. Tiêu cực, thụ động, thường là "gốc rễ" của việc sự nghiệp khó thành công. Rất nhiều phương án bị "gác lại", kế hoạch bị hủy bỏ, thời gian bị trì hoãn, thường là vì khi nên nói "Tôi sẽ làm ngay, lập tức bắt tay vào làm", lại "rẽ" sang hướng khác, nói thành *"Để tôi suy nghĩ, ngày mai tôi sẽ làm".* Thái độ tiêu cực, thụ động này, cuối cùng chỉ có thể khiến cho xác suất thành công giảm đi rất nhiều, mà xác suất thất bại lại tăng lên.

Từ bây giờ, hãy ngừng than phiền, cẩn thận xem xung quanh bạn có cơ hội hay không. Nếu phát hiện cơ hội có lợi, hãy lập tức hành động; nếu tạm thời chưa phát hiện ra cơ hội, hãy coi như đang tạo điều kiện cho cơ hội đến. Người có thể "nắm chắc chiến thắng" sẽ không bao giờ chờ đợi nữ thần may mắn "gõ cửa", những người chỉ biết chờ đợi, kết quả cuối cùng chỉ có thể là "hao mòn" cuộc đời trong sự chờ đợi vô tận.

Bí kíp mưu lược:

Một việc thành công hay thất bại, then chốt chính là có thể nắm giữ quyền quyết định hay không. Chuẩn bị đầy đủ, sau đó chủ động "xuất kích", mới có thể nắm chắc quyền quyết định trong tay mình.

3. TƯ DUY DẪN LỐI THOÁT

Rất nhiều người luôn gặp phải nguy cơ mới nghĩ đến việc thay đổi, nhưng đến lúc này đã quá muộn, nên "phòng bị trước khi mưa", khi đang ở thời điểm tốt nhất, phát triển nhanh nhất, đắc ý nhất, đã phải suy nghĩ đến việc thay đổi. Thất bại trong tương lai thường bắt đầu từ tư duy sai lầm hiện tại. Dù đúng hay sai, luôn kiên trì đi một con đường đến cùng, không phải là biểu hiện của lòng trung thành và sự kiên trì. Người có suy nghĩ như vậy cũng sẽ khó có chỗ đứng trong xã hội. Cái gọi là "đông không sáng tây sẽ sáng", dự đoán được khi một con đường chắc chắn đi vào ngõ cụt, nên kịp thời thay đổi phương hướng, tìm kiếm một lối thoát mới, đó mới là hành động của người thực sự thông minh.

Đa số mọi người khi theo đuổi thành công, đều lựa chọn mô hình truyền thống, cũng chính là con đường bằng phẳng đã được vô số người "chứng minh". Không còn sự gian nan của việc "lội suối, băng rừng" và rủi ro của việc "khai phá", tự nhiên họ cũng không thể cảm nhận được niềm vui của sự sáng tạo và niềm vui khi "thu hoạch". Thực ra, con đường dẫn đến thành công không chỉ có một, nhưng khi lựa chọn của đa số mọi người giống nhau, cũng có thể có nghĩa là, điểm cuối của con đường này chưa chắc đã như bạn mong muốn, bởi vì, người có được thành công chỉ là số ít. Lúc này, bạn cần phải sớm phát hiện ra điều này, kịp thời thay đổi tư duy, lựa chọn một con đường khác. Giống như việc đi du lịch, nếu đi theo tour, tất cả du khách đều nghe theo sự sắp xếp của hướng dẫn viên, đi theo lộ trình cố định trong thời gian quy định, sẽ không thể thưởng thức được vẻ đẹp của thiên nhiên; còn nếu bạn tự "vác balo" đi du lịch, một mình hoặc vài người tự mình thử "khai phá" con đường, rất có thể sẽ nhìn thấy cảnh đẹp mà người khác không nhìn thấy.

Nhà mưu lược nổi tiếng nhất Trung Quốc thời xưa, Khương Tử Nha, chính là một người thông minh, hiểu rõ "thà tìm đường khác, còn hơn cố thủ".

Khương Tử Nha sống vào cuối thời nhà Thương, lúc đó Trụ Vương vô đạo, hoang dâm vô độ, mâu thuẫn xã hội ngày càng gay gắt. Đồng thời, các nước chư hầu xung quanh nhà Thương nhanh chóng trỗi dậy, đặc biệt là Tây Bá Hầu Cơ Xương, tức là Chu Văn Vương sau này, ông ta tận tâm cai trị, có ý định thay thế nhà Thương.

Khương Tử Nha sinh ra trong thời loạn lạc, tuy có tài năng kinh thiên động địa, nhưng lại không có cơ hội báo đáp đất nước, "long đong" nửa đời, từng làm quan nhỏ trong triều nhiều năm, tuy chức vụ thấp kém, nhưng luôn quan sát mọi việc. Ông ta nhìn thấy Trụ Vương suốt ngày chìm đắm trong tửu sắc, hoang phế chính sự, nhiều lần muốn liều chết can gián. Một là muốn cứu dân chúng khỏi "nước sôi lửa bỏng", hai là có thể nhờ đó mà được Trụ Vương coi trọng, thực hiện hoài bão của mình. Nhưng sau đó Khương Tử Nha nhìn

thấy các đại thần như Tỷ Can đều bị xử tử vì can gián, dự đoán được Trụ Vương đã không thể cứu vãn, nhà Thương "hết thời", vì vậy không muốn "chôn vùi" cùng với Trụ Vương vô đạo.

Vì vậy, ông ta quyết định "đầu quân" cho minh chủ khác. Lúc đó, Cơ Xương quyết tâm phục hưng nước Chu, tiêu diệt Trụ Vương, "khát" nhân tài, chính là lúc cần dùng người. Khương Tử Nha vì muốn ngay từ đầu được Cơ Xương coi trọng, liền áp dụng chiến lược "dục cầm cố túng", "câu cá" bằng lưỡi câu không mồi ở bờ sông Vị để thu hút sự chú ý của Cơ Xương. Hai người quả nhiên vừa gặp đã như quen biết từ lâu, cùng nhau bàn luận về tình hình thiên hạ, Cơ Xương càng cảm thấy "hận" gặp muộn, sau khi về cung, liền phong Khương Tử Nha làm Thái sư, coi ông ta là "tâm phúc".

Từ đó về sau, Khương Tử Nha "quan vận hanh thông", "phất lên như diều gặp gió", hơn nữa còn lập được công lao to lớn trong việc tiêu diệt nhà Thương, phục hưng nhà Chu.

Tục ngữ có câu: *"Khương Thái Công câu cá, "nguyện giả" tự "cắn câu"”*. Khương Tử Nha, khi "cây gỗ mục" Trụ Vương sắp đổ, không thể nào dựa dẫm được nữa, chỉ cần dùng một chút "mưu kế" nhỏ đã "leo" lên "cây đại thụ" Cơ Xương đang phát triển mạnh mẽ, dứt khoát "bỏ tối theo sáng", "phục vụ hai chủ" làm Thái sư nhà Chu. Nếu ông ta "ngu ngốc" giữ vững quan niệm lỗi thời "trung thần không phục vụ hai chủ", có lẽ đến già cũng chỉ là một quan nhỏ "không tên tuổi" trong cung Trụ Vương, vĩnh viễn không có ngày "ngẩng đầu". Sự thật chứng minh, hành động của Khương Tử Nha, dù là đối với bản thân, đối với Vũ Vương, hay đối với con dân nhà Thương, nhà Chu, đều có lợi, cách xử lý việc của ông ta rất đáng để hậu thế học tập.

Kiên trì chân lý không sai, nhưng khi bạn phát hiện ra thứ bạn kiên trì đã sai hoặc đã lỗi thời, thì không thể tiếp tục sai lầm. Đạo lý này áp dụng vào xã hội đương đại, đặc biệt là trong môi trường công sở cũng rất phù hợp, nếu một người thiếu đi sự sáng tạo trong suy nghĩ, hành động của anh ta sẽ dễ dàng trở nên lặp lại, tầm thường; nếu không biết phá vỡ quy tắc, "phát tán tư duy", làm việc sẽ dễ dàng trở nên vụng về, cứng nhắc. Còn nếu khi gặp phải vấn đề khó khăn, biết cách chuyển đổi tư duy, "mặt trận" khó công phá, hãy "xuất kỳ binh", như vậy bạn sẽ có thể biến việc khó thành dễ, biến việc lớn thành nhỏ. Như trong "Tôn Tử Binh Pháp - Thế Thiên" đã nói: *"Phàm là đánh trận, thường là dùng "chính binh" để cản địch, dùng "kỳ binh" để giành chiến thắng. Cho nên, tướng giỏi dùng "kỳ binh", chiến thuật biến hóa như trời đất vận hành, vô cùng vô tận, như sông lớn cuồn cuộn, không bao giờ cạn".*

Cách làm nên việc xuất phát từ suy nghĩ, tư duy có thể quyết định lối thoát, theo cách nói của Pylux trong cuốn sách "72 quy luật để thành công trong cuộc đời", tư duy là kim chỉ nam trên con đường thành công. Nếu muốn "tâm tưởng sự thành", xét theo xác suất thành công, cách hiệu quả nhất là: "Độc phá kỳ kinh", "xuất kỳ chế thắng". Có những vấn đề, suy nghĩ theo cách thông thường, thường sẽ không có được đáp án chính xác. Nếu suy nghĩ ngược lại vấn đề, hoặc thay đổi một góc nhìn khác để suy nghĩ, phá vỡ "lồng" quy tắc, vấn đề ngược lại sẽ được giải quyết. Cho nên, "khi "núi

cùng nước tận" "không có đường", hãy thử dùng phương pháp suy nghĩ "độc đáo", có thể bạn sẽ nhận được hiệu quả bất ngờ.

Hãy nhìn những nhân viên xung quanh bạn, những người "lương thiện", "an phận thủ thường", "cần mẫn", thường là những người thiếu sáng tạo nhất. Đối với họ, cuộc sống bình yên, ổn định mới là quan trọng nhất. Nhưng, ông chủ càng cần những người có thể thúc đẩy sản phẩm mới, có thể "khai phá" thị trường mới, có thể đưa ra đề xuất tốt cho công ty. Còn những người "lương thiện" "bất biến" kia, đa số sẽ duy trì mô hình sản xuất, kênh bán hàng đã định hình. Có người hỏi: *"Theo anh nói: những thói quen tốt mà tôi đã kiên trì lâu nay đều phải phá bỏ sao?".* Thực ra, thói quen tốt hay xấu rất khó khẳng định, phải xem xét toàn diện ảnh hưởng của nó đối với một người, thậm chí là đối với những người xung quanh. Bạn hãy thử nghĩ, thói quen mà bạn kiên trì lâu nay, có thực sự cản trở phẩm chất khác của bạn, và cản trở những người xung quanh bạn hay không, thói quen như vậy là tốt hay xấu? Thói quen tốt là gì? Thói quen có thể khai thác tiềm năng của bản thân mới là thói quen tốt. Nhưng cần phải nhắc nhở một điều là, bất kỳ thứ gì tốt, khi theo đuổi đến cực hạn, cũng sẽ tạo ra ảnh hưởng tiêu cực.

Người thành công có thể thành công, là vì họ giỏi phá vỡ truyền thống, tự sáng tạo phương pháp, và khiến cho kết quả thay đổi hoàn toàn. Khi rất nhiều người nói "không", có lẽ chính là lúc họ cần thay đổi.

Mà đa số mọi người lại "thà" tin tưởng, tuân thủ quy tắc đã định là quan niệm rất quan trọng, nếu không, nếu ai cũng muốn phá vỡ quy tắc, chẳng phải là "thiên hạ đại loạn" sao? Tuy nhiên, các chuyên gia quản lý nhấn mạnh, đây chỉ là một phương pháp khích lệ đột phá trong suy nghĩ, để bạn đạt được mục tiêu chính xác, hiệu quả hơn. Nói cách khác, "thứ cần phá vỡ là quy tắc, chứ không phải pháp luật". Thông thường, những người có đặc điểm suy nghĩ đột phá, họ không "hợp" với quy tắc lỗi thời của ngành nghề, họ nghi ngờ mọi việc, không thích "mặc kệ thời thế", mà thích tự do "lang thang".

Rất nhiều người luôn gặp phải nguy cơ mới nghĩ đến việc thay đổi, nhưng đến lúc này đã quá muộn, nên "phòng bị trước khi mưa", khi đang ở thời điểm tốt nhất, phát triển nhanh nhất, đắc ý nhất, đã phải suy nghĩ đến việc thay đổi. Tâm lý đáng sợ nhất của người bình thường là, quen với một mô hình cố định, họ cho rằng: *"Tôi trước kia làm rất tốt, tại sao phải thay đổi?".* Họ không hề nhận ra rằng, thực ra, thất bại trong tương lai thường bắt đầu từ tư duy sai lầm hiện tại. Dù đúng hay sai, luôn kiên trì đi một con đường đến cùng, không phải là biểu hiện của lòng trung thành và sự kiên trì. Người có suy nghĩ như vậy cũng sẽ khó có chỗ đứng trong xã hội. Cái gọi là "đông không sáng tây sẽ sáng", dự đoán được khi một con đường chắc chắn đi vào ngõ cụt, nên kịp thời thay đổi phương hướng, tìm kiếm một lối thoát mới, đó mới là hành động của người thực sự thông minh.

Thực ra, thành công không khó như chúng ta tưởng tượng, không cần phải "lao lực khổ tâm", cũng không cần phải "ba canh đèn sách, năm canh gà gáy", "đầu treo xà nhà, dùi đâm vào đùi", những câu nói cổ vũ, cảnh tỉnh này của người xưa trong thời đại đề cao giá trị tư duy ngày nay đã không còn tác dụng. Chúng ta càng nên hiểu rõ,

khi mọi người chen chúc trên cùng một con đường, bạn không ngại thay đổi tư duy, để cho tư duy "rẽ", tìm kiếm một con đường "hẻo lánh", mới lạ hơn.

Bí kíp mưu lược:

Có lựa chọn khác với người thường, bạn sẽ có được kết quả bất ngờ.

4. CHẤM DỨT TRÒ CHƠI "ĐƯỢC – MẤT", MƯU CẦU "CÙNG THẮNG"

Trong hợp tác, đừng "chơi chiêu", đừng luôn muốn "chiếm" lợi ích của người khác, mà bản thân lại không muốn bỏ ra bất kỳ "cái giá" nào. Phải tuân thủ quy tắc "vừa cạnh tranh, vừa hợp tác", nếu không, cục diện "cùng thắng" sẽ không thể xuất hiện.

Khi bạn nhìn thấy hai người đang chơi cờ, bạn có thể nói rằng họ đang chơi "trò chơi có tổng bằng không". Bởi vì trong đa số trường hợp, luôn có một người thắng, một người thua, nếu chúng ta tính người thắng là 1 điểm, người thua là -1 điểm, thì tổng điểm của hai người là: 1 + (-1) = 0. Phương trình này cho thấy, người chơi có thắng có thua, một bên thắng chính là một bên thua, tổng kết quả của trò chơi luôn là 0, đây chính là nguyên lý cơ bản của "trò chơi có tổng bằng không". Nguyên lý "trò chơi có tổng bằng không" được mọi người quan tâm, chủ yếu là vì người ta phát hiện ra rằng, trong mọi mặt của xã hội, đều có thể tìm thấy cục diện tương tự "trò chơi có tổng bằng không", đằng sau sự vinh quang của người chiến thắng, thường ẩn chứa sự "cay đắng" và "tủi nhục" của người thất bại. Từ cá nhân đến quốc gia, từ chính trị đến kinh tế, dường như đều chứng minh rằng, thế giới chính là một "sân chơi có tổng bằng không" khổng lồ.

Nhưng sau khi loài người trải qua hai cuộc chiến tranh thế giới, sự tăng trưởng kinh tế tốc độ cao, tiến bộ khoa học kỹ thuật, toàn cầu hóa và ô nhiễm môi trường ngày càng nghiêm trọng trong thế kỷ 20, quan niệm "trò chơi có tổng bằng không" dần dần được thay thế bằng quan niệm "cùng thắng". Con người bắt đầu nhận thức được rằng, "lợi mình" không nhất thiết phải xây dựng trên cơ sở "hại người".

Peter là một kế toán viên, là một doanh nhân trẻ tràn đầy hoài bão, mọi việc đều tính toán cẩn thận, không lãng phí bất kỳ tài nguyên nào, không bỏ qua bất kỳ cơ hội nào, để cho bản thân luôn ở trạng thái "ưu thế", dù là việc lớn hay nhỏ, tuyệt đối không để người khác "chiếm" của mình một chút lợi ích nào! Anh ta thậm chí còn sử dụng một số thủ đoạn "bí mật", để "đè" rất nhiều người trong ngành xuống dưới, nhằm đảm bảo địa vị của mình. Quả nhiên, Peter đã có được thu nhập "phong phú"! "Chiếm" hết mọi lợi ích, trở thành "ông trùm" thương trường "cao cao tại thượng". Nhưng anh ta lại không vui! Luôn cảm thấy trong cuộc sống như thiếu đi thứ gì đó, vì vậy anh ta ngày càng "u uất", ngày càng ít cười, cuối cùng, bị "trầm cảm" nhẹ. Anh ta đi gặp một bác sĩ tâm lý, sau khi hiểu rõ tình hình của anh ta, bác sĩ tâm lý đã viết một câu: *"Mỗi ngày hãy giúp đỡ một người bên cạnh".* Sau đó, yêu cầu anh ta thực hiện, hai tuần

sau đến khám lại. Peter cảm thấy rất "kỳ lạ", nhưng vẫn mang theo "đơn thuốc" về nhà. Hai tuần sau, Peter lại đến gặp bác sĩ tâm lý, nhưng lần này lại là đẩy cửa bước vào với nụ cười rạng rỡ. *"Tình hình thế nào?",* bác sĩ tâm lý hỏi, Peter vui vẻ trả lời: *"Thực sự rất "kỳ diệu"! Khi tôi bỏ ra thời gian, công sức, cùng chia sẻ "quả ngọt" của lao động với người khác, lại có được cảm giác "vui sướng" khó tả!".*

Có thể thấy, ngay cả khi một người có thể "chiếm thế thượng phong" trong cạnh tranh, "mưu cầu" lợi ích tối đa cho bản thân, anh ta cũng chưa chắc là người chiến thắng lớn nhất. Mà thông qua hợp tác hiệu quả, thông qua việc giúp đỡ người khác, cục diện "ai cũng vui vẻ" mới có thể xuất hiện.

Trong doanh nghiệp, ông chủ phải dựa dẫm vào nhân viên, nhưng cũng phải quản lý nhân viên; nhân viên phải dựa dẫm vào ông chủ, nhưng cũng phải hỗ trợ ông chủ. Cho nên nói: mối quan hệ "hỗ trợ lẫn nhau" giữa ông chủ và nhân viên, chắc chắn đã định sẵn mối quan hệ "đấu tranh" giữa hai bên. "Mở lời" với ông chủ, chính là nghệ thuật "lợi dụng" mối quan hệ "đấu tranh" này. Nếu trong một số thời điểm cần thiết, bạn buộc phải đàm phán với ông chủ, phương pháp "đấu tranh" nào là phù hợp nhất? Làm thế nào để chuyển đổi cục diện đối lập giữa ông chủ và nhân viên thành cục diện "cùng thắng"?

David là kỹ sư của một công ty tư vấn Pháp, theo ông chủ đến Thượng Hải phát triển. Công ty vừa mới thành lập, nhân lực không đủ, anh ta là nhân viên đầu tiên của công ty mới. Bản thân anh ta rất thích văn hóa Trung Quốc, suy nghĩ đến việc sau này có thể sẽ làm việc lâu dài ở Thượng Hải, anh ta quyết tâm học tiếng Trung cho tốt. Khi còn ở Pháp, anh ta đã học tiếng Trung hơn một năm, cho nên cần phải có người Trung Quốc luyện nói mỗi ngày. Nhưng theo ông chủ đến "đất khách quê người" lập nghiệp, hiện tại cũng giống như "tay trắng", trừ chi phí thuê nhà, sinh hoạt, tiền lương đã "không còn bao nhiêu", anh ta không muốn tự mình chi trả chi phí học tiếng Trung.

Anh ta đã nói chuyện với ông chủ, mong muốn công ty chi trả chi phí học ngôn ngữ. Ông chủ cũng là một người yêu thích tiếng Trung, cũng đang học tiếng Trung, cho nên rất thông cảm. Sau khi bàn bạc điều kiện, cuối cùng hai bên đã đạt được thỏa thuận: David dùng thời gian làm việc nhiều hơn để "báo đáp" công ty đã chi trả học phí cho anh ta. Hiện tại, mỗi ngày ông chủ đều mời giáo viên tiếng Trung đến nói chuyện, dạy tiếng Trung cho anh ta, nhưng cái giá phải trả là, mỗi ngày anh ta phải làm việc gần 15 tiếng. Vì công ty đang ở giai đoạn đầu thành lập, quả thực là thời kỳ đặc biệt, cũng cần nhân lực để làm việc cường độ cao, cho nên cống hiến của David đối với công ty là rất quan trọng. Cứ như vậy, anh ta đã dùng sự "bỏ ra" của mình để thực hiện "cùng thắng" với ông chủ.

Có thể thấy, làm việc đôi khi giống như "ngồi bập bênh", không thể nào luôn cố định một đầu cao, một đầu thấp, mà phải thay phiên nhau, như vậy, toàn bộ quá trình mới vui vẻ, mới "thoải mái"! Một người luôn "không chịu thiệt", không muốn nhường

nhịn, cho dù thực sự có được rất nhiều lợi ích, cũng sẽ không vui vẻ. Bởi vì, người ích kỷ giống như "ngồi" trên đỉnh của chiếc "bập bênh" đứng yên, tuy đã duy trì được vị trí "cao cao tại thượng", nhưng toàn bộ sự giao tiếp giữa người với người đã mất đi "niềm vui" vốn có, đối với bản thân hoặc đối phương đều là một sự đáng tiếc.

Trong hợp tác, đừng "chơi chiêu", đừng luôn muốn "chiếm" lợi ích của người khác, mà bản thân lại không muốn bỏ ra bất kỳ "cái giá" nào. Phải tuân thủ quy tắc "vừa cạnh tranh, vừa hợp tác", nếu không, cục diện "cùng thắng" sẽ không thể xuất hiện.

Bí kíp mưu lược:

Bản thân có mạnh mẽ đến đâu, nếu không hiểu rõ cách hợp tác "cùng thắng", thì sẽ có một ngày, bạn sẽ trở thành "kẻ cô độc", và phải trả "cái giá" "đau đớn".



@tho_ngoda

5. THIẾT LẬP MỤC TIÊU THIẾT THỰC, KHẢ THI

Trong quá trình khích lệ bằng mục tiêu, cần xử lý đúng mối quan hệ giữa mục tiêu lớn và mục tiêu nhỏ, mục tiêu cá nhân và mục tiêu tổ chức, lý tưởng và thực tế, nguyên tắc và linh hoạt. Khi lãnh đạo đặt ra mục tiêu phấn đấu cho nhân viên, cần chú ý không nên đặt mục tiêu quá lớn, quá xa vời, mà nên là những mục tiêu nhìn thấy được, với tới được, như vậy mới có thể dẫn dắt cả tập thể không ngừng tiến lên. Thực tiễn chứng minh, dù mục tiêu khách quan có thể đạt được hay không, chỉ cần nhân viên chủ quan cho rằng mục tiêu không thể đạt được, thì mức độ nỗ lực của họ sẽ giảm xuống.

Mục tiêu là một loại lực hấp dẫn tâm lý của tổ chức đối với cá nhân. Phương pháp khích lệ bằng mục tiêu, chính là việc tổ chức đặt ra mục tiêu thích hợp, khơi dậy động cơ và hành vi của nhân viên, đạt được mục đích khích lệ tính tích cực của nhân viên. Mục tiêu như một loại sự lôi cuốn, có tác dụng khơi gợi, dẫn dắt và khích lệ. Một người chỉ có không ngừng khơi gợi việc theo đuổi mục tiêu cao hơn, mới có thể kích thích động lực bên trong phấn đấu vươn lên của họ.

Để cổ vũ tinh thần nhân viên, trước hết cần đặt ra cho họ những mục tiêu cụ thể, phù hợp và có tính thử thách, sau khi họ hoàn thành mục tiêu đã định thì khen thưởng. Việc đặt ra mục tiêu công việc rõ ràng cho nhân viên, thông thường sẽ khiến nhân viên tạo ra hiệu suất cao hơn. Mục tiêu xác định phương hướng phấn đấu cho nhân viên, đồng thời cũng tạo ra áp lực cho nhân viên, từ đó thúc đẩy họ làm việc hiệu quả hơn. Khi nhân viên đạt được thành quả theo từng giai đoạn, lãnh đạo còn nên phản hồi lại thành quả cho nhân viên.

Bạn có để ý đến khung bóng rổ không? Tại sao khung bóng rổ lại được làm cao như hiện nay, mà không cao như hai tầng lầu, hoặc cao ngang với một người? Không khó để tưởng tượng, đối với khung bóng rổ cao như hai tầng lầu, hầu như không ai có thể ném bóng vào rổ, thì cũng sẽ không có ai chơi bóng rổ; tuy nhiên, đối với khung bóng rổ cao ngang với một người, ai cũng có thể "ném trăm lần trúng trăm" mà không tốn nhiều sức lực, mọi người cũng sẽ cảm thấy không có gì thú vị. Có lẽ, chính vì độ cao hiện tại, nhảy lên là với tới được, mới khiến bóng rổ trở thành một môn thể thao mang tính toàn cầu, khiến vô số vận động viên phấn đấu không ngừng, cũng khiến rất nhiều người yêu thích say mê. "Nhảy lên là với tới được", chính là mục tiêu tốt nhất.

Từng có một câu chuyện như thế này:

Rất lâu rất lâu về trước, có một vị sư phụ dẫn theo một nhóm người đi đến nơi xa xôi tìm kiếm châu báu. Do đường đi hiểm trở, họ phải đi sớm về khuya, rất vất vả. Khi đi được nửa đường, mọi người mệt đến phát hoảng, liền bàn tán xôn xao: *"Chúng ta đã đi bộ bao nhiêu đường rồi, chân tay mỏi nhừ, miệng khô lưỡi khô, vẫn chưa biết châu báu ở nơi nào. Thực sự không biết phải đi bao xa mới tìm được." "Chúng ta vẫn nên quay về thôi, cứ tiếp tục thế này e rằng có mệt chết cũng không tìm được châu báu."* Sư phụ thấy mọi người có ý định bỏ cuộc giữa chừng, từ bỏ mục tiêu, liền bí mật dùng pháp thuật, biến ra một thành phố trên con đường hiểm trở, nói: *"Mọi người nhìn xem, phía trước*

chính là một thành phố lớn! Qua thành phố không xa, chính là nơi cất giấu châu báu." Mọi người thấy trước mắt quả nhiên có một thành phố lớn, liền lại phấn chấn tinh thần, tiếp tục tiến lên. Mọi người đến thành phố, cảm thấy rất thoải mái, liền lại nảy sinh ý định không muốn đi nữa. Sư phụ thấy vậy liền thu hồi pháp thuật, xóa bỏ thành phố, lớn tiếng gọi: *"Thành phố vừa rồi là do ta dùng pháp thuật biến ra, để mọi người nghỉ chân tạm thời. Mọi người phải tiếp tục nỗ lực, tìm được châu báu."* Cứ như vậy, dưới sự dẫn dắt tận tâm của sư phụ, mọi người trải qua muôn vàn khó khăn, cuối cùng cũng tìm được châu báu, trở về với đầy ắp chiến lợi phẩm.

Là một người giỏi làm việc, cũng nên có "phương pháp biến ra thành phố" này, "biến ra" cho toàn thể nhân viên từng mục tiêu nhìn thấy được và nhảy lên là với tới được, dẫn dắt tập thể không ngừng tiến lên.

Một vị lãnh đạo công ty khi mới nhậm chức, tiếp nhận một mớ hỗn độn, doanh nghiệp thua lỗ liên tục nhiều năm, tinh thần nhân viên sa sút, nói gì đến kế hoạch vĩ mô cũng không ai chịu nghe. Vì vậy, sau khi nhậm chức, ông đã đặt ra cho công ty một mục tiêu phấn đấu rất thực tế: "Cổ vũ tinh thần, xây dựng lại danh tiếng, khôi phục nguyên khí". Để thực hiện mục tiêu này, ông đã thực hiện phương pháp "bước nhỏ chạy nhanh": Đặt ra cho mỗi chi nhánh một mục tiêu hàng tháng nằm trong khả năng, sau đó triển khai "cuộc thi hàng tháng" trong toàn công ty. Cuối mỗi tháng, ông đều đích thân trao cờ thưởng cho đơn vị đạt giải, sự long trọng đó không hề thua kém việc khen thưởng chiến sĩ lập công. Trong buổi lễ khen thưởng hàng tháng, đồng thời giao nhiệm vụ cho tháng tiếp theo, "tuyên thệ xuất quân". Như vậy, sự chú ý của toàn thể nhân viên đều tập trung vào việc nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ trong tháng, không ai còn bàn luận về tình cảnh khó khăn của công ty, cũng không ai phàn nàn nhiệm vụ của mình quá nặng. Nửa năm sau, công ty bắt đầu chuyển từ thua lỗ sang có lãi. Đây là thành quả "lớn" mà ban đầu không ai ngờ tới, toàn công ty phấn khởi, tinh thần dâng cao. Mục tiêu ban đầu cơ bản đã đạt được, ông lại đưa ra mục tiêu phấn đấu cao hơn là "nâng cao trình độ, nâng cao đẳng cấp, phấn đấu trở thành doanh nghiệp hàng đầu". Hiện nay, công ty này đã trở thành một doanh nghiệp tiên tiến có tiếng trong thành phố.

Từ đó có thể thấy, trong công việc quản lý, chỉ có không ngừng đặt ra cho cấp dưới những mục tiêu vừa có tính thử thách vừa thiết thực khả thi, để mọi người đều có thể "nhảy lên là với tới được", mới có thể thu được hiệu quả tốt. Như vậy, cũng thuận tiện cho việc khen thưởng nhân viên sau khi họ hoàn thành mục tiêu đã định, đạt được một số thành tựu nhất định, kịp thời khen ngợi thành tích mà họ đạt được; còn đối với những nhân viên chưa hoàn thành mục tiêu, cũng có thể đưa ra hình phạt nhất định, hoặc gây áp lực cho họ, để họ lập công chuộc tội, và không ngừng nâng cao bản thân.

Độ cao của khung bóng rổ cho chúng ta thấy, một mục tiêu "nhảy lên là với tới được" có sức hấp dẫn nhất, đối với những mục tiêu như vậy, mọi người mới có thể theo đuổi với nhiệt huyết cao độ. Vì vậy, muốn khơi dậy tính tích cực của con người, thì nên đặt ra những mục tiêu có "độ cao" này. Giống như trong văn phòng, thay vì nói với cấp dưới của bạn rằng làm tốt công việc này, vài năm sau sẽ có xe có nhà, chi bằng

nói với họ, trong trường hợp nào có thể tăng lương, làm thế nào có thể nhận được nhiều tiền thưởng hơn, và đặt ra tiêu chuẩn thăng tiến, dù sao trong mắt đa số mọi người, sức hấp dẫn trước mắt mới là lớn nhất và cũng là có động lực nhất, đây là tâm lý chung của con người. Bạn muốn khích lệ nhân viên của mình, bạn phải giỏi đặt ra những mục tiêu chỉ cần nỗ lực một chút là có thể thực hiện được. Như vậy, khi họ cặm cụi làm việc cũng sẽ không cảm thấy xa vời, luôn cảm thấy chiến thắng ở ngay phía trước không xa, từ đó họ sẽ càng có động lực hơn, và say mê làm việc.

Một số ông chủ luôn thích vẽ ra viễn cảnh cho nhân viên, nói rằng 5 năm 10 năm sau, công ty sẽ như thế nào, đãi ngộ của nhân viên sẽ ra sao. Nhưng nhân viên nghe nhiều những lời nói kiểu này, phần lớn không có phản ứng gì, sau lưng chỉ coi đó là vẽ bánh trên trời, chỉ coi đó là nói suông. Cần biết rằng, con người không sống bằng ước muốn, mà sống bằng sữa và bánh mì thiết thực. Vì vậy, trong đại đa số trường hợp, "bánh mì" trước mắt, có sức hấp dẫn đối với con người lớn hơn "lâu đài" trong lý tưởng.

Bí kíp mưu lược:

Nhà lãnh đạo chia nhỏ mục tiêu dài hạn thành những mục tiêu ngắn hạn dễ thực hiện, càng có thể "cổ vũ" tinh thần, khiến cho cấp dưới luôn "giữ vững động lực".

@tho_ngodao



6. XUẤT PHÁT TỪ MỤC TIÊU, NẮM CHẮC TRỌNG ĐIỂM

Người có thể tập trung vào mục tiêu đã định thường có hai đặc điểm chung: Một là hiểu rõ mục tiêu sự nghiệp của mình; hai là không ngừng tiến về phía mục tiêu đó. Ý nghĩa của mục tiêu không chỉ nằm ở bản thân nó, mà còn là kim chỉ nam cho hành động. Khi đã xác định mục tiêu, chúng ta cần tập trung toàn lực để hiện thực hóa nó. Mục tiêu rõ ràng tạo ra động lực to lớn, động lực to lớn dẫn dắt hành động hiệu quả, và hành động hiệu quả chắc chắn sẽ dẫn đến thành công. Việc xác định mục tiêu rõ ràng hay không chính là điểm khác biệt giữa người thành công và kẻ thất bại.

Thế giới rộng lớn, muôn vàn sự việc diễn ra mỗi ngày. Có những việc mâu thuẫn gay gắt, có những việc dung hòa, "muôn hình vạn trạng", khiến con người "hoa mắt". Đối mặt với sự phức tạp này, chúng ta cần phải "gỡ rối", nắm bắt trọng tâm. Xuất phát từ mục tiêu, nắm chắc trọng điểm, mọi việc khác sẽ trở nên dễ dàng. Nếu không phân tích nguyên nhân - kết quả, mà lao đầu vào, giống như "bị rong rêu quấn chân", càng vùng vẫy càng bị quấn chặt.

Có một bậc thầy biểu diễn, trước khi lên sân khấu, học trò nói với ông rằng dây giày bị lỏng. Bậc thầy gật đầu cảm ơn, cúi xuống cẩn thận buộc lại. Đợi đến khi học trò quay đi, ông lại cúi xuống tháo dây giày.

Một người đứng xem thấy vậy, liền khó hiểu hỏi: *"Thưa thầy, tại sao thầy lại tháo dây giày ra?"*. Bậc thầy trả lời: *"Vì tôi đóng vai một lữ khách mệt mỏi, lặn lội đường xa khiến dây giày bị lỏng, thông qua chi tiết này có thể thể hiện sự mệt mỏi, tiều tụy của anh ta".*

"Vậy tại sao thầy không trực tiếp nói với học trò?"

"Anh ta có thể cẩn thận phát hiện dây giày của tôi bị lỏng, và nhiệt tình nói với tôi, tôi nhất định phải bảo vệ sự nhiệt tình, tích cực này của anh ta, kịp thời khích lệ anh ta. Còn việc tại sao phải tháo dây giày, sau này sẽ có nhiều cơ hội để dạy anh ta biểu diễn, có thể để lần sau nói".

Không có nhiều ví dụ về việc đào tạo nhân tài cẩn thận như vậy. Ngược lại, trong cuộc sống, chúng ta thường thấy những việc như "được voi đòi tiên", mỗi lần đều khiến người ta đau lòng. Vì vậy, khi hành động, chúng ta phải xác định mục tiêu của mình, phân biệt chính phụ, đừng để những thứ phụ làm mờ mắt chúng ta. Điều này cũng đòi hỏi chúng ta phải rèn luyện "con mắt sắc bén" trong công việc và giao tiếp hàng ngày, để có thể phân biệt được việc nào cần giải quyết trước, việc nào có thể xử lý sau trong thời gian nhanh nhất.

Người có thể tập trung vào mục tiêu đã đề ra có hai đặc điểm chung: Một là biết rõ mục tiêu sự nghiệp của mình; Hai là không ngừng tiến về phía mục tiêu đã đề ra. Ý nghĩa của mục tiêu không chỉ là bản thân mục tiêu, mà nó còn là cơ sở hành động của chúng ta. Khi chúng ta đã xác định một mục tiêu, chúng ta phải tập trung toàn bộ sức lực để đạt được mục tiêu đó. Mục tiêu rõ ràng có thể tạo ra động lực to lớn, động lực

to lớn dẫn đến hành động đúng đắn và hiệu quả, hành động đúng đắn và hiệu quả chắc chắn sẽ tạo nên sự nghiệp của bạn. Mục tiêu có rõ ràng hay không, đó là điểm khác biệt giữa người thành công và người thất bại.

Sau khi đã xác định rõ mục tiêu sự nghiệp của mình, chúng ta phải tập trung vào đó và không ngừng tiến về phía mục tiêu này. Emerson đã nói rất hay: *"Người luôn hướng về mục tiêu của mình, cả thế giới sẽ nhường đường cho anh ta."*

Năm 1999, Bill Gates trong một cuộc phỏng vấn trên truyền hình đã nói rằng, với tư cách là chủ tịch của Microsoft, ông không còn thời gian để viết phần mềm nữa, nhưng dù bận rộn đến đâu, mỗi tuần ông vẫn dành ra một hoặc hai ngày để đến một nơi yên tĩnh. Tại sao vậy? Ông nói, đối mặt với công việc nặng nề và thị trường cạnh tranh khốc liệt, với tư cách là người quản lý, ông không thể lãng phí năng lượng vào những việc nhỏ nhặt, ông phải dành thời gian riêng để suy nghĩ, để đưa ra những quyết sách mang tính chiến lược. Đôi khi là để làm dịu cảm xúc và tâm trạng của mình, đôi khi là để sắp xếp lại suy nghĩ của mình.

Để sắp xếp được những thông tin đa dạng và phức tạp như vậy, trước hết chúng ta phải xác định mục tiêu của mình, nắm bắt trọng tâm của sự việc, nắm bắt điểm mấu chốt, bắt đầu từ điểm mấu chốt của sự việc, giải quyết vấn đề trọng tâm trước, sau đó giải quyết những việc phụ.

Người bình thường bằng lòng bị môi trường chi phối, nhưng người thành công lại thích kiểm soát và cải tạo môi trường sống, môi trường khởi nghiệp, người khởi nghiệp dường như không thể dung thứ những điều phức tạp, đều có sức mạnh biến điều phức tạp thành đơn giản. Ví dụ, người khởi nghiệp trong lĩnh vực thương mại nỗ lực cải tạo thị trường hoặc sản phẩm, đơn giản hóa sản phẩm để phù hợp với nhu cầu của thị trường. Họ đều có thể tìm ra giải pháp đơn giản và rõ ràng từ những tình huống hỗn loạn và phức tạp. Họ biết cách tập trung sự chú ý khởi nghiệp vào 20% hạng mục kinh doanh trọng điểm, thực hiện các biện pháp ưu tiên, đảm bảo đột phá trọng điểm, từ đó lấy trọng điểm để dẫn dắt toàn diện, đạt được sự tiến bộ trong hoạt động kinh doanh tổng thể của doanh nghiệp.

Ví dụ, khi doanh nghiệp phải đối mặt với nhiều cơ hội, nếu không lựa chọn trọng điểm mà lại không bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào, phân tán nguồn lực đầu tư, cái gì cũng làm, kết quả là cái gì cũng không được.

Giai đoạn đầu mở rộng kinh doanh của công ty Yamaha Nhật Bản, việc mở rộng thương hiệu đều không tách rời khỏi chuyên môn ban đầu. Ví dụ như sản xuất guitar, kèn, violin và đàn organ điện tử, đều được hưởng lợi từ công nghệ và tay nghề tinh xảo của công nhân mà công ty sở hữu ban đầu. Trong một khoảng thời gian, trên toàn thế giới, "Yamaha" đã trở thành một thương hiệu nổi tiếng thế giới, gần như đồng nghĩa với nhạc cụ, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất và bán piano, công ty này càng chiếm vị trí độc tôn.

Nhưng sau đó, người ra quyết định của công ty Yamaha, Genichi Kawakami, đã không định vị công ty trong ngành piano mà là ngành công

nghiệp giải trí, và mạnh dạn vay vốn, tham gia vào nhiều lĩnh vực không quen thuộc, chẳng hạn như vợt tennis, TV, máy quay video, thiết bị âm thanh, xe máy, xe trượt tuyết và du thuyền. Do đi lệch khỏi ngành nghề kinh doanh chính, triển khai kinh doanh đa dạng hóa quá mức, không hiểu rõ nền tảng, thế mạnh của công ty là gì, mở rộng quá nhanh, quản lý, kỹ thuật, kinh nghiệm đều không theo kịp, khiến công ty gần như rơi vào vũng lùnh không thể tự thoát ra được. Sau năm 1990, lợi nhuận của công ty Yamaha có xu hướng giảm, rơi vào khủng hoảng nợ nần. May mắn thay, các nhà lãnh đạo của công ty đã tỉnh táo lại, dừng lại trước vực thẳm, dưới sự lãnh đạo của chủ tịch kế nhiệm là Uejima, công ty Yamaha đã điều chỉnh lại chiến lược kinh doanh của mình, vẫn tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi là nhạc cụ, từ đó giúp công ty Yamaha thoát khỏi khó khăn, giành lại thị trường đã mất.

Từ đó có thể thấy, phân biệt rõ sự việc chính phụ, không để những việc không quan trọng làm mờ mắt chúng ta, không để những hạng mục không quan trọng làm phiền tâm trí, phân tán nguồn lực của chúng ta, từ đó tập trung vào trọng tâm thực sự của sự nghiệp, thì càng dễ dàng đi đến thành công.

Có người cả ngày bận rộn nhưng không thấy có thành tích gì, có người không bận rộn lắm, nhưng lại sống thoải mái và dễ dàng. Cùng là một ngày 24 giờ, nhưng lại có hiệu suất và chất lượng khác nhau, trong đó việc làm có nắm bắt được trọng tâm hay không là một yếu tố quan trọng quyết định sự khác biệt. Trong công việc và cuộc sống, chúng ta phải đối mặt với nhiều vấn đề khác nhau, đôi khi còn xảy ra một số việc ngoài dự kiến khiến chúng ta trở tay không kịp, khi ở trong những công việc phức tạp, đôi khi thực sự sẽ khiến người ta cảm thấy hoa mắt, nhưng những việc này đều liên quan đến chúng ta, phải xử lý. Vì vậy, có người sẽ luống cuống, không phân biệt nặng nhẹ ôm đồm tất cả các vấn đề, họ chỉ lo làm việc không ngừng, nhưng lại ít có phương pháp xử lý để sắp xếp lại mọi việc, cuối cùng không những không xử lý tốt công việc mà còn khiến bản thân nảy sinh cảm xúc chán nản. Còn người thông minh dù ở trong môi trường phức tạp đến đâu, anh ta cũng sẽ dừng lại để xem xét, phân biệt rõ nặng nhẹ, cấp bách, làm những việc quan trọng và khẩn cấp nhất trước, sau đó làm những việc không quan trọng và không khẩn cấp, thậm chí bỏ qua một số việc vô nghĩa, xử lý công việc như vậy, hiệu quả tự nhiên cao hơn rất nhiều, vừa tiết kiệm thời gian vừa có thành tích, có thu hoạch.

Xã hội học tập hiện đang được xây dựng, sự tôn trọng của xã hội đối với kiến thức đã được nâng lên một tầm cao chưa từng có, vì vậy học tập kiến thức, nâng cao tố chất cá nhân đã trở thành nhiệm vụ quan trọng mà mọi người đang phải đối mặt. Học tập là việc tốt, nhưng chỉ chú trọng đến số lượng học tập mà không nắm vững trọng tâm học tập thì không tốt, có người dành rất nhiều thời gian quý báu để học tập, nội dung anh ta đề cập bao gồm từ xưa đến nay, trong và ngoài nước, thiên văn địa lý, nano, gen, nhân bản vô tính, nhưng những kiến thức này chỉ dừng lại ở bề nổi, hiệu quả không cao. Thuật nghiệp có chuyên công, chuyên nghiệp là nền tảng để khẳng định bản thân, trọng tâm học tập phải là kiến thức tương ứng với chuyên ngành mình đang làm, kiến thức phương diện này có hiệu quả nhất đối với việc nâng cao năng lực

cá nhân, có thể dốc toàn lực để nghiên cứu, còn việc học tập các lĩnh vực khác, chỉ cần có thể mở mang tầm nhìn và tư duy là đủ.

Trong cuộc sống thực tế, dù bạn làm việc cho sếp hay vạch ra chiến lược cho doanh nghiệp của mình, thì chúng ta nên tuân thủ vững chắc quan niệm "xuất phát từ mục tiêu, bắt đầu từ trọng tâm".

Nếu bạn là một nhân viên, thì bạn nên hiểu sếp coi trọng điều gì hơn, khi sếp giao nhiệm vụ cho bạn thì bạn nên hoàn thành công việc nào trước, khi sếp khen ngợi bạn thì bạn nên biết sếp muốn gì. Sếp cũng sẽ không tăng lương cho bạn vì bạn thường xuyên lau bàn cho văn phòng, thường xuyên rót nước cho đồng nghiệp.

Bạn cũng nên hiểu rằng, tình đồng nghiệp tuy quan trọng, nhưng xét về mặt sự nghiệp của công ty, rốt cuộc là tình cảm cá nhân quan trọng hơn, hay hiệu quả công việc của công ty quan trọng hơn? Con số nói lên vấn đề, hiệu quả thay thế tất cả. Vì vậy, khi bạn dày công vun đắp tình đồng nghiệp trong văn phòng, nhất định đừng quên điều gì là căn bản nhất, nếu không, đến ngày người khác vượt qua bạn, đến ngày sếp cảnh cáo, bạn mới hiểu rằng phương hướng làm việc của mình đã đi lệch khỏi quỹ đạo chính rất xa.

Nếu bạn là một ông chủ, thì bạn nên hiểu, khi hợp tác với người khác, là nên chọn hợp tác với vị khách hàng luôn tươi cười, hay nên chọn hợp tác với vị khách hàng thận trọng, nghiêm nghị?... Ai quan trọng hơn? Ai sẽ có động lực thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp bạn lớn hơn? Nếu nhân viên của bạn phạm lỗi, bạn nên phê bình anh ta ở điểm nào, là nói anh ta giao tiếp với khách hàng không tốt, hay nói anh ta thích lướt web tán gẫu trên bàn làm việc?

Bí kíp mưu lược:

Xuất phát từ mục tiêu, nắm chắc trọng điểm, chính là tìm ra "đường dây chính" để xử lý việc, nắm bắt "điểm tác dụng lực", tóm tắt, "giản lược", biến việc phức tạp thành đơn giản. Kiên trì nguyên tắc này, sẽ khiến cho công việc, cuộc sống và học tập của chúng ta "đạt hiệu quả".

7. TRAO DANH VỊ, ỦY QUYỀN THỰC SỰ

Cùng với việc ủy quyền phù hợp, cần phải trao cho họ địa vị và danh tiếng tương ứng. Danh không chính thì lời không thuận, cho dù được ủy quyền lớn, cũng khó triển khai công việc. Ví dụ, giao cho một người toàn quyền phụ trách công việc khai phá một hạng mục nào đó, nhưng lại không trao cho anh ta chức vụ tương ứng, làm sao anh ta có thể triển khai công việc? Đối với những người đã đạt được thành tích nhất định, nhưng lại không trao cho họ danh dự nhất định, như vậy, thứ nhất là cấp dưới sẽ không nghe theo sự sắp xếp, thứ hai là bản thân họ cũng khó có thể thực sự cân bằng. Không có địa vị và danh tiếng tương ứng, thử hỏi bản thân vất vả để làm gì?

"Thiên hạ hi hi, giai vi lợi lai, thiên hạ nhương nhương, giai vi lợi vãng" (người trong thiên hạ tất bật, bận rộn đều vì chữ lợi này mà đến, người trong thiên hạ rối ren, hỗn loạn đều vì chữ lợi này mà bôn ba). Hai chữ danh lợi, từ xưa đến nay đã

quấn chặt lấy con người, "kéo" mãi không dứt. Con người dốc lòng vì sự nghiệp, tìm kiếm công việc, cũng không thể tách rời hai chữ danh lợi. Vì vậy, nhà lãnh đạo cũng phải biết cách thỏa mãn khát vọng theo đuổi danh lợi của cấp dưới, trao danh tiếng, ủy quyền thực sự, để khơi dậy tính tích cực của cấp dưới.

Nhiệm vụ chính của nhà lãnh đạo là quản lý người, xử lý việc. Trong xã hội hiện đại, đa số nhà lãnh đạo đều có tài năng xuất chúng, nếu không cũng không thể làm lãnh đạo. Nhưng cùng là lãnh đạo, thành tích và thành tựu lại có sự khác biệt rất lớn. Nguyên nhân cơ bản chính là do trình độ nghệ thuật quản lý người khác nhau. Người giỏi quản lý người, chỉ huy như "đinh đóng cột", thuận buồm xuôi gió, "một tiếng gọi, trăm người hưởng ứng", người bị quản lý cũng tâm phục khẩu phục. Làm việc có "lòng người" làm nền tảng, doanh nghiệp tự nhiên sẽ phát triển, thuận lợi. Còn người không giỏi quản lý người, lúng túng, "được cái này, mất cái kia", "đau đầu", doanh nghiệp "nhân tâm" tan rã, "như một đĩa cát". Hoàn cảnh của hai người khác biệt một trời một vực, thực sự có mối quan hệ vi diệu với việc sử dụng quyền lực và danh tiếng.

Đường Thái Tông đã trải qua thời loạn lạc cuối thời nhà Tùy, rút kinh nghiệm từ bài học sụp đổ của nhà Tùy, ông quyết định cải cách chế độ quan lại, kiên trì phương châm "quan chức trọng người có đức, không trọng số lượng". Đường Thái Tông trị vì đất nước, giỏi đề bạt nhân tài thực sự có tài có đức, trao cho họ quyền lực thực tế, để họ tự chịu trách nhiệm, vì vậy đã đạt được thành tựu Trinh Quán chi trị, mở ra cục diện tốt đẹp cho nhà Đường.

Ví dụ, Phòng Huyền Linh luôn luôn cần mẫn xử lý việc nước, đã biết thì không có việc gì không xử lý, vì vậy Đường Thái Tông bổ nhiệm Phòng Huyền Linh làm Trung thư lệnh. Chức trách của Trung thư lệnh là nắm giữ quân lệnh, chính lệnh của quốc gia, làm rõ việc của hoàng đế, điều hòa trời đất. Vào cung tâu trình hoàng đế, ra cung hầu hạ hoàng đế, quản lý vạn quốc, xử lý trăm việc, phò tá thiên tử mà nắm giữ đại quyền, điều này rất phù hợp với đặc điểm "cần mẫn không mệt mỏi" của Phòng Huyền Linh.

Đại thần Ngụy Chinh luôn đặt việc can gián trong lòng, lấy làm xấu hổ khi quốc quân không bằng Nghiêu Thuấn, vì vậy Đường Thái Tông bổ nhiệm Ngụy Chinh làm Gián nghị đại phu. Gián nghị đại phu là một chức vụ rất đặc biệt, chức trách là chuyên đưa ra ý kiến cho hoàng đế, không có quyền lực gì, nhưng lại có quyền lực rất lớn, tầm quan trọng của nó hoàn toàn phụ thuộc vào việc gián nghị đại phu có dũng cảm hay không, có giỏi can gián hay không, ý kiến của ông ta hoàng đế có nghe hay không. Ai cũng biết, Ngụy Chinh là người trung thành, ngay thẳng, không sợ cường quyền, nhưng do đấu tranh quyền lực nội bộ triều đình, ban đầu không được Lý Thế Dân trọng dụng, hơn nữa còn có không ít mâu thuẫn, nhưng sau khi Lý Thế Dân lên ngôi, ông không hề để bụng chuyện cũ, mà đã đặc cách đề bạt Ngụy Chinh làm Gián nghị đại phu. Ngụy Chinh quả nhiên không phụ lòng mong đợi, dám can gián thẳng thắn, chỉ ra được mất trong việc trị vì của Đường Thái Tông, sửa chữa nhiều sai lầm của ông.

Vì Đường Thái Tông giỏi sắp xếp nhân tài thích hợp vào các vị trí khác nhau, nên mọi người đều có thể làm việc tận tụy, trung thành với đất nước. Mỗi khi có việc cần quần thần họp bàn, những người đến tham dự đại hội đều rất tôn trọng ông, chỉ cần ông vừa phát biểu, mọi người đều im lặng lắng nghe một cách cung kính. Thấy mọi người rất chăm chú, Đường Thái Tông tỏ ra rất hứng thú. Có lần, ông hỏi mọi người: *"Theo các khanh, Tùy Văn Đế là một vị hoàng đế như thế nào?"*

Một vị đại thần nói: *"Tùy Văn Đế cần mẫn trị vì đất nước, phê duyệt tấu chương của cả nước, thường là từ lúc bình minh cho đến khi mặt trời lặn. Tùy Văn Đế triệu tập các đại thần vào cung bàn việc, thường quên cả thời gian, đến giờ ăn cơm mà vẫn chưa xong, liền ra lệnh cho người hầu mang cơm lên, vừa ăn vừa bàn việc."*

Đường Thái Tông cười sảng khoái, nói: *"Các khanh chỉ biết một mà không biết hai. Tùy Văn Đế luôn sợ các đại thần không trung thành với mình, quyền lớn quyền nhỏ đều một mình nắm giữ, việc gì cũng tự mình quyết định, không chịu giao cho cấp dưới làm. Tuy ông ấy rất vất vả, nhưng chưa chắc đã làm tốt mọi việc. Các đại thần hiểu rõ tính tình này của ông ấy, nên không dám nói thẳng, thường nói theo ý của ông ấy, chỉ nói ngoài miệng mà không làm, ta không dám như Tùy Văn Đế. Mọi việc trên đời, đều do hoàng đế một mình quyết định, làm sao được? Nếu hoàng đế mỗi ngày xử lý mười việc, nói là năm việc xử lý tốt, năm việc còn lại xử lý không tốt, mỗi ngày mắc năm sai lầm, tích tiểu thành đại, năm này qua năm khác, sai lầm tích tụ lại, chẳng phải là sẽ hủy hoại đất nước sao? Ngược lại, giao việc cho người có năng lực làm, bản thân nhìn xa trông rộng, chuyên tâm khảo sát công trạng và lỗi lầm của quan lại, chẳng phải sẽ tốt hơn cho đất nước và cho bản thân sao?"*

Thực tiễn và lý luận dùng người của Đường Thái Tông đã thể hiện cho chúng ta ý nghĩa của việc ủy quyền phù hợp, những đạo lý này trong việc quản lý con người ở xã hội hiện đại cũng rất đáng để học tập. Công việc chủ yếu của nhà lãnh đạo là gì? Chính là lãnh đạo, là dẫn dắt, hiểu rõ việc chia nhỏ mục tiêu tổng thể của tổ chức thành những mục tiêu nhỏ từ góc độ chiến lược, sau đó ủy quyền cho người phù hợp để thực hiện. Nhà lãnh đạo nên ủy quyền càng nhiều càng tốt, giao những việc bạn không muốn làm, những việc người khác có thể làm tốt hơn bạn, những việc bạn không có thời gian để làm, cho cấp dưới, để phát huy tài năng, trí tuệ của họ. Chỉ có như vậy, bạn mới không bị những việc nhỏ nhặt "quấn chân", mà có đủ thời gian để suy nghĩ và xử lý những việc quan trọng hơn. Chúng ta hãy xem ví dụ về việc dùng người, ủy quyền dưới đây.

Ví dụ, trong doanh nghiệp, nếu bạn chỉ học cách phân công công việc và theo dõi tiến độ, tuy đã giảm bớt gánh nặng công việc, nhưng toàn bộ quá trình quyết sách vẫn đổ lên đầu bạn. Nhân viên sẽ nhanh chóng hiểu rõ, bạn thích làm việc theo cách của mình, họ sẽ không ngừng đến hỏi bạn, điều gì là điều bạn mong muốn, hỏi bạn cụ thể nên làm như thế nào, và yêu cầu bạn không ngừng cung cấp tư vấn. Như vậy, thời

gian bạn bỏ ra cho những việc này sẽ ngày càng nhiều, mà cách làm việc ủy quyền cuối cùng lại không hiệu quả.

Nhà lãnh đạo nếu không hiểu rõ việc ủy quyền phù hợp, sẽ khiến cho cấp dưới cảm thấy bạn không tin tưởng họ. Ví dụ, bạn yêu cầu nhân viên "sáng bẩm báo, tối báo cáo", mọi hành động đều phải được bạn đồng ý, như vậy sẽ hạn chế tính chủ động của họ, họ sẽ luôn chờ đợi sự phân công của bạn, việc gì cũng đều "đẩy" cho bạn làm, vô hình chung đã tăng gánh nặng công việc.

Một công ty điện tử chuẩn bị một triển lãm thương mại thường niên hoành tráng, để trưng bày sản phẩm mới và nhận đơn đặt hàng, vì vậy cần phải lập kế hoạch tham gia triển lãm tốt nhất. Vì vậy, họ đã mời một chuyên gia giao tiếp và điều phối để kiểm soát toàn bộ tình hình. Chuyên gia này được đánh giá cao về thành tích trong lĩnh vực này và mức lương cũng rất cao. Ông đã dành vài tuần để chuẩn bị gian hàng, tài liệu quảng cáo và sản phẩm trưng bày, nhưng ông không báo cáo cho tổng giám đốc về các bước đang thực hiện. Khi tổng giám đốc phát hiện ra chỉ còn hai tuần nữa là đến ngày khai mạc triển lãm, ông đã yêu cầu chuyên gia này báo cáo ngắn gọn về kế hoạch tham gia triển lãm của mình, và phát hiện ra báo cáo của ông ấy hoàn toàn khác với những gì công ty đã làm trước đây. Đối với điều này, tổng giám đốc đương nhiên không đồng ý với kế hoạch của ông, và kiên trì rằng ông phải điều chỉnh.

Tuy nhiên, mọi thứ đã quá muộn, thời gian đến ngày khai mạc triển lãm quá ngắn nên không thể điều chỉnh gì được nữa. Vài người quản lý dưới quyền của tổng giám đốc cũng nói với ông rằng họ rất thích kế hoạch tham gia triển lãm mới này, vì vậy, mặc dù tổng giám đốc gần như muốn hủy bỏ triển lãm lần này, nhưng vẫn miễn cưỡng đồng ý tiếp tục thực hiện kế hoạch. Trong lòng tổng giám đốc vốn định nói: *"Xem kìa! Tôi đã nói với các anh rồi mà, kế hoạch này sẽ không thành công."* Nhưng cuối cùng vẫn không nói ra. Điều nằm ngoài dự đoán của tổng giám đốc là - công ty đã tổ chức triển lãm thành công nhất từ trước đến nay! Đơn đặt hàng tăng 40%, gian hàng của công ty là tâm điểm rực rỡ và rất được hoan nghênh nhất tại hội chợ.

Nhưng sau khi triển lãm kết thúc, khi mọi người trở về công ty, chuyên gia này đã yêu cầu rời đi - ông nói rằng ông không thể làm việc trong môi trường bị kiểm soát gắt gao như vậy.

Trong câu chuyện trên, do tác phong "toàn quyền phụ trách" của tổng giám đốc, công ty đã không thể giữ chân được một chuyên gia xuất sắc. Cũng có thể thấy, phong cách làm việc và khả năng đổi mới của công ty này cũng sẽ bị ảnh hưởng rất nhiều. Uỷ quyền, có thể khơi dậy tính tích cực của nhân viên, phát huy hết tài năng của họ. Về vấn đề này, cựu tổng giám đốc của General Electric, Welch, đã từng nói: "Trước đây, các nhà quản lý của chúng tôi quen chỉ tay vung chân với nhân viên, chỉ đạo họ làm việc này việc kia. Những nhân viên 'ngoan ngoãn' hoàn thành nhiệm vụ đúng tiến độ và số lượng, nhưng cũng sẽ không tự nguyện làm thêm bất cứ điều gì. Kể từ khi họ được uỷ quyền, tình hình đã khác hẳn. Chúng tôi thường ngạc nhiên trước tính tích cực

@tho_ngodao

hoàn thành nhiệm vụ một cách chủ động của nhân viên. Có rất nhiều việc mà ban quản lý thậm chí còn chưa nghĩ đến, nhưng nhân viên của chúng tôi không chỉ nghĩ ra thay chúng tôi mà còn âm thầm hoàn thành, đạt được mục tiêu."

Lão Tử, một trong những nhà triết học Trung Quốc có ảnh hưởng nhất đối với tư tưởng của nhân loại, đã đưa ra tư tưởng quản lý "vô vi nhi trị", nó chỉ ra rằng, đạt được "vô vi", trên thực tế chính là "hữu vi". Không chỉ là "hữu vi", mà còn là "đại hữu vi". Tất nhiên, "vô vi" không phải là bảo người lãnh đạo hoàn toàn buông tay mặc kệ. Nó phải có hai điều kiện tiên quyết, thứ nhất là việc vận hành chế độ và tu dưỡng lễ nghĩa cá nhân phải đạt trình độ rất cao, thứ hai là người dân phải được cung cấp đầy đủ về ăn, mặc, ở, không bị thiếu thốn. Trên thực tế, tinh túy của "vô vi nhi trị" là nhân lực không hành động khinh suất, nhưng chế độ vận hành không sai lệch. Tất nhiên, vô vi nhi trị còn có một điểm nữa, đó là bản thân người ở vị trí cao tuy "vô vi", nhưng anh ta giỏi sắp xếp nhân tài thích hợp vào các vị trí quan trọng, và có thể uỷ quyền đầy đủ.

Chúng ta cần lưu ý rằng, cùng với việc uỷ quyền vừa phải, còn phải ban cho địa vị và danh tiếng tương ứng. Danh không chính thì lời không thuận, cho dù được trao quyền lớn cũng khó triển khai công việc. Ví dụ, giao cho một người toàn quyền phụ trách công việc khai phá một dự án nào đó, nhưng lại không trao cho anh ta chức vụ tương ứng, thì làm sao anh ta có thể triển khai công việc tốt được? Đối với những người đã đạt được một số công trạng nhất định, nhưng lại không được trao tặng danh dự nhất định, như vậy, một là cấp dưới của anh ta sẽ không nghe theo sự sắp xếp, hai là bản thân anh ta cũng khó có thể thực sự cân bằng trong lòng. Không có địa vị và danh tiếng tương ứng, thử nghĩ xem mình vất vả vì điều gì?

Tài năng quân sự của Napoleon khiến cả thế giới phải nể phục, và giỏi sử dụng hai chữ "danh lợi" cũng là một tuyệt chiêu thống lĩnh quân đội của ông. Ông đã đặt ra huân chương danh dự, trao tặng 15.000 chiếc cho cấp dưới của mình, và thăng 18 vị tướng lên "Thống chế Pháp", ngoài ra, ông còn tự xưng quân đội của mình là "lục quân bất bại". Khi có người phê bình ông, nói rằng ông dùng "đồ chơi" để đùa cợt và sai khiến những người lính già dạn dày kinh nghiệm chiến tranh, Napoleon đã trả lời: *"Con người chính là bị đồ chơi sai khiến."*

Thực tế, tuy có người có ý kiến với hành động này của Napoleon, nhưng có vị tướng "sống chết" trên chiến trường nào, lại không tự hào vì được đeo vài huân chương danh dự, cất giấu giấy khen trong nhà? Chính vì như vậy, họ mới có thể hướng về phương hướng mà "đao" của Napoleon chỉ, phấn đấu xông pha, không màng sống chết.

Bí kíp mưu lược:

Là nhà lãnh đạo, phải hiểu rõ việc ủy quyền đầy đủ, như vậy mới có thể phát huy đầy đủ tài năng của cấp dưới, khơi dậy tính tích cực của họ, cùng nhau hoàn thành công việc.

8. LÙI LÚC CẦN LÙI, TIẾN LÚC CẦN TIẾN

Chủ động lùi bước, không phải là từ bỏ toàn bộ, mà là từ bỏ một phần "mặt trận", mục đích thực sự là để mở ra cục diện mới cho bản thân. Vì vậy, người có thể dừng lại đúng lúc thường được người đời ca ngợi. Còn những người trong lịch sử không hiểu rõ cách dừng lại đúng lúc, kết quả thường là kết thúc ảm đạm. Đúng vậy, bất kỳ thị phi nào cũng sẽ khiến bạn mệt mỏi, mà làm thế nào để thoát khỏi nó, mới là chân lý của việc "làm người".

Năm 1990, Anders Thunström được đội tuyển bóng bàn Thụy Điển mời làm huấn luyện viên trưởng. Do Thunström thường xuyên chỉ đạo vận động viên có phương pháp, thêm vào đó chiến lược, chiến thuật của ông ta cao minh, cho nên đội tuyển bóng bàn Thụy Điển liên tục chiến thắng. Tại Giải vô địch bóng bàn thế giới năm 1991, đội tuyển nam Thụy Điển do ông ta dẫn dắt đã giành được chức vô địch ở tất cả các hạng mục. Tại Thế vận hội mùa hè năm 1992, họ lại giành được huy chương vàng đơn nam, tấm huy chương vàng này cũng là tấm huy chương vàng duy nhất mà Thụy Điển giành được tại kỳ Thế vận hội này.

Tuy nhiên, đúng lúc người dân Thụy Điển đang dành cho Thunström sự kỳ vọng nồng nhiệt hơn, ông ta lại bất ngờ tuyên bố sẽ từ chức sau khi Giải vô địch bóng bàn thế giới tháng 5 năm 1993 kết thúc. Thành tích của Thunström rực rỡ như vậy, Liên đoàn bóng bàn Thụy Điển đã thể hiện "rất mong muốn" gia hạn hợp đồng với ông, vậy tại sao ông ta lại đột ngột đưa ra quyết định từ chức khi đang đắc ý? Rất nhiều người cảm thấy khó hiểu.

Thực ra, chính sự thành công liên tục của Thunström đã khiến ông ta đưa ra quyết định từ chức. Thunström nói rằng, từ khi ông ta nhậm chức huấn luyện viên trưởng, đội tuyển bóng bàn Thụy Điển đã liên tục giành chiến thắng, nhưng *"bây giờ tôi đã cảm thấy rất khó để khích lệ bản thân và các vận động viên tranh thủ những chiến thắng mới mẻ, gây chú ý. Đội tuyển bóng bàn Thụy Điển cần đổi mới, cần một người mới để lãnh đạo"*.

Ở đây, huấn luyện viên trưởng Thunström có thể nhận thức được quy luật phát triển của sự vật, có thể dừng lại đúng lúc, không hề lưu luyến vị trí cao của mình, thể hiện tấm lòng và dũng khí phi thường của ông. Trên "sân chơi" thể thao, không có "vị tướng" nào "bất bại". Thunström khi cảm thấy khó có thể tranh thủ những chiến thắng mới mẻ, gây chú ý, đã dứt khoát lùi bước, hưởng thụ cuộc sống an nhàn, hạnh phúc nửa đời sau, chắc chắn là hành động thông minh. Làm như vậy, vừa có thể giữ vững danh tiếng, vừa có thể khiến cho đội tuyển Thụy Điển đổi mới. Nếu đợi đến khi đội tuyển Thụy Điển thất bại mới lùi bước, e rằng Thunström chỉ có thể "ôm" một "bó hoa tàn".

@tho_ngoda

Chủ động lùi bước, không phải là từ bỏ toàn bộ, mà là từ bỏ một phần "mặt trận", mục đích thực sự là để mở ra cục diện mới cho bản thân. Vì vậy, người có thể

dừng lại đúng lúc thường được người đời ca ngợi. Còn những người trong lịch sử không hiểu rõ cách dừng lại đúng lúc, kết quả thường là kết thúc ảm đạm. Đúng vậy, bất kỳ thị phi nào cũng sẽ khiến bạn mệt mỏi, mà làm thế nào để thoát khỏi nó, mới là chân lý của việc "làm người".

Không nói đến việc "dừng lại đúng lúc", ở đây chúng ta hãy nói về chiến lược lùi bước kịp thời để tiến lên.

Chương 36 của "Đạo Đức Kinh": *"Muốn thu lại thì phải mở ra, muốn làm cho yếu đi thì phải làm cho mạnh lên, muốn phế bỏ thì phải làm cho hưng thịnh, muốn chiếm đoạt thì phải ban cho."* Đoạn này thể hiện tư tưởng biện chứng xuất sắc. Hậu thế đã phát triển thêm về điều này. Lấy lùi làm tiến, chính là sự thể hiện tốt nhất của tư tưởng biện chứng này. "Ba mươi sáu kế" có câu "tẩu vi thượng sách" cũng là đạo lý này. Tất nhiên, chúng tôi cho rằng "tẩu vi thượng sách" có phần không phù hợp với nguyên tắc làm người, xử sự trong xã hội hiện đại, không bằng sửa thành "thoái vi thượng sách". Về điểm này, cuốn sách "Làm người, làm việc phải có mưu mẹo" đã từng tổng kết như sau: *"Rút lui là để tích lũy sức mạnh để tiến lên, nhượng bộ là để có được, sở dĩ có thể làm như vậy, là vì chủ động nhượng bộ, thứ nhất có thể làm giảm bớt sự đề phòng cảnh giác của đối thủ, giảm bớt thế tấn công và áp lực của họ, thứ hai có thể giành được thời gian cho mình, tích lũy năng lượng, ngoài ra, còn có thể giành được sự ủng hộ từ bên ngoài. Sau đó, bạn có thể lựa chọn môi trường và thời cơ thuận lợi, thừa thế mà tiến."*

Tấn công tử Trọng Nhĩ, vì quốc vương hôn ám, nghe theo lời gièm pha của Ly Cơ, ép Thái tử tự sát, vì vậy đã bỏ trốn, lưu lạc bên ngoài. Như vậy vừa tránh được sự hãm hại của Ly Cơ, vừa có thể bảo toàn tính mạng chờ đợi thời cơ xoay chuyển ở trong nước để trở về nắm quyền. Trong thời gian lưu vong, ông dần trở nên trưởng thành và dày dạn kinh nghiệm, hơn nữa ông còn tận dụng việc "bỏ đi" để tìm kiếm đồng minh cho mình. Như vậy, ông đã "bỏ đi" để thúc đẩy những thay đổi có lợi xảy ra trong và ngoài nước Tấn, cuối cùng, ông đã được quân đội nước Tần hộ tống trở về Tấn, rất nhiều người chào đón Trùng Nhĩ trở về nước.

Ở đây, việc ở lại và bỏ đi đã hình thành nên một sự tương phản rõ nét: Ở lại thì không có đường sống, bỏ đi lại được ngôi vua. Tuy đây là trải nghiệm của bậc quân vương trị vì đất nước, nhưng đạo lý này cũng rất hữu ích trong việc đối nhân xử thế hàng ngày của chúng ta. Bỏ đi là để chờ đợi thời cơ, tạo điều kiện, không phải để trốn tránh khó khăn, tìm kiếm sự an nhàn. Cái gọi là "thoái vi thượng sách" là chỉ người làm việc khi sức lực của mình kém xa đối thủ, thì đừng nên đối đầu trực diện với đối thủ, lấy trứng chọi đá, tự chuốc lấy thất bại, nên áp dụng chiến lược "nhượng bộ", tránh thị phi, đợi thời cơ mà tiến.

Thời Tống Nhân Tông, biên giới phía tây xảy ra chiến tranh, đại tướng Lưu Bình tử trận. Dư luận trong triều cho rằng, triều đình phái hoạn quan làm giám quân, khiến chủ soái không thể phát huy hết tác dụng chỉ huy của mình, vì

vậy Lưu Bình mới thất bại. Nhân Tông hạ chiếu xử tử giám quân Hoàng Đức Hòa.

Có người tâu xin bãi bỏ toàn bộ giám quân của các quân nguyên soái, Nhân Tông vì thế đã hỏi ý kiến tể tướng Lã Y Giản. Lã Y Giản trả lời: *"Không cần bãi bỏ, chỉ cần chọn những hoạn quan cẩn trọng và trung thành để làm giám quân là được."* Nhân Tông giao cho Lã Y Giản lựa chọn người thích hợp, Lã Y Giản lại trả lời: *"Tôi là một tể tướng mang tội, không nên giao du với hoạn quan, làm sao biết được họ có hiền tài hay không? Mong hoàng thượng ra lệnh cho Đô tri, Áp ban, nếu giám quân do họ tiến cử có người nào không đủ năng lực đảm nhiệm chức vụ, thì sẽ xử tội họ cùng với giám quân."* Nhân Tông nghe theo ý kiến của Lã Y Giản.

Ngày hôm sau lâm triều, Đô tri, Áp ban dập đầu trước mặt Nhân Tông, xin bãi bỏ các hoạn quan giám quân. Tai họa của hoạn quan cứ như vậy được giải quyết. Các quan viên trong triều đều khâm phục trí tuệ của Lã Y Giản.

Tể tướng Lã Y Giản đã lấy lùi làm tiến. Nói là không bãi bỏ, thực chất là lùi một bước, sau đó đưa ra yêu cầu nghiêm khắc, khiến Đô tri và Áp ban ủng hộ hoạn quan, khi lựa chọn giám quân hoạn quan trên thực tế sẽ tự hại mình mà không có lợi gì, cuối cùng chỉ có thể đi con đường chủ động xin bãi bỏ giám quân hoạn quan, đạt được hiệu quả lý tưởng hơn. Từ đó có thể thấy sức mạnh và thế tấn công tiềm ẩn của chiến lược lấy nhượng bộ làm tiến lên.

Khi giao tiếp với người khác, lấy nhượng bộ làm tiến lên cũng là một chiến lược vòng vo tinh tế. "Rút lui" đúng lúc có thể tránh đòn tấn công trực diện, bảo toàn thực lực của bạn. Đồng thời, thái độ nhượng bộ của bạn là một cách che giấu khéo léo, sự che giấu này cực kỳ quan trọng, bạn có thể dùng nó để nắm bắt ý chí của người khác. Khi sử dụng chiêu này, trước tiên bạn hãy thể hiện sự coi trọng lợi ích của đối phương, trên thực tế là đang mở đường cho lợi ích của chính mình. Đối với một số việc cần mạo hiểm, chiêu này đặc biệt hữu ích.

Bí kíp mưu lược:

Lùi bước kịp thời, có thể khiến bạn bảo toàn thực lực, "giấu mình chờ thời", "đợi" đến khi "lực lượng" mạnh mẽ mới lựa chọn thời cơ mà tiến.

9. DÀNH CHO MÌNH, CŨNG DÀNH CHO NGƯỜI KHÁC ĐƯỜNG LUI

Hãy chừa cho mình đường lui, để hành động không rơi vào đường cùng, lời nói không đi đến cực đoan, có tiến có lùi, sau này sẽ linh hoạt hơn trong việc xử lý công việc, giải quyết vấn đề phức tạp, biến đổi. Cuộc sống đầy biến động, làm việc gì cũng khó có thể nắm chắc 100%. Nếu nói quá "mãn", làm việc quá "tuyệt", sau này một khi xảy ra biến cố bất lợi, sẽ khó có cơ hội xoay chuyển. Vì vậy, khi chưa có sự nắm chắc tuyệt đối, nên chừa cho mình đường lui, để có thể tiến thoái tự do.

Làm việc gì cũng đừng làm đến mức cùng đường, hãy chừa cho mình đường lui. Cổ nhân có câu*: "Xử thế cần lưu dư địa, trách phạt chớ nói hết lời".* Chính là nói: xử lý việc phải chừa đường lui, khi khiển trách người khác sửa sai, chớ nói tuyệt đối. Không làm việc tuyệt tình, không nói lời tuyệt đối, không làm việc đến cực điểm, về tình cảm không cực đoan, về lý lẽ không quá đáng. Như vậy, mới có thể bảo toàn bản thân một cách hoàn hảo. Trong công việc và cuộc sống hàng ngày, chừa đường lui cho người khác, vừa là một đức tính của sự thành công, cũng là chừa đường lui cho chính mình.

Chừa đường lui có ba ý nghĩa: Thứ nhất là đối với kế hoạch thành bại của sự nghiệp, phải chuẩn bị hai phương án, chuẩn bị kỹ càng cho việc ứng phó, rút lui khi gặp bất lợi. Người thông minh tuy trước khi hành động đều điều tra, nghiên cứu kỹ lưỡng, lập kế hoạch, dự đoán, nhưng luôn thừa nhận rằng, mọi việc luôn có mặt không thể nhìn thấu, không thể dự đoán. Thực tế, thế sự biến hóa, không ai có thể dự đoán được, cho nên chủ trương mọi việc phải thận trọng, trước khi hành động phải xem xét một số yếu tố chưa biết, sắp xếp lực lượng linh hoạt, chuẩn bị hai phương án. Thứ hai là chừa cho người khác một chút dư địa, để ít kết thù, hoặc hóa thù thành bạn, tránh "hai bên đều thua", hoặc là kết thù quá nhiều mà bị phá hoại, "lật thuyền" trên con đường đi đến thành công; thứ ba là vì an nguy, vinh nhục của bản thân, có thể dừng lại đúng lúc khi thành công, tự nhiên, cũng phải sắp xếp "nơi ở" khi đang ở vị trí cao. Ví dụ, Gia Cát Lượng sau khi định giúp Lưu Bị "đánh thiên hạ", trước khi lên đường, đã giao việc cày cấy cho em trai Gia Cát Quân và dặn dò nhiều lần: *"Đừng để ruộng đồng hoang phế, đợi ta thành công, sẽ trở về".* Lincoln trước khi nhậm chức Tổng thống, cũng tận tâm xử lý văn phòng luật sư của mình, sắp xếp trợ lý vẫn treo biển hiệu "Văn phòng luật sư Lincoln", tiếp tục kinh doanh.

Trước khi hành động, phải chuẩn bị hai phương án, đạo lý này không cần phải nói nhiều, chỉ cần xem người lập kế hoạch, quyết sách có coi trọng hay không, trong hành động thực tế có sắp xếp đầy đủ hay không. Tướng lĩnh trên chiến trường luôn chuẩn bị phương án rút lui cho mình, chúng ta cũng nên chuẩn bị đường lui cho mình. Một khi phát hiện sự nghiệp không thể tiếp tục, chúng ta cần thiết phải dừng lại giữa chừng để tìm kiếm con đường khác. Để giảm thiểu tổn thất do việc rút lui từ một ngành nghề sang một ngành nghề khác, hoặc do thất bại mang đến, khi có hành động lớn, chúng ta nhất định phải giải quyết nỗi lo phía sau, "nhẹ nhàng" "lên đường".

Nếu không chuẩn bị đường lui trước, một khi muốn rút lui, mới phát hiện "bức tường" rút lui đã cao hơn, sẽ không thể rút lui, hậu quả sẽ là không thể đổi mới sự nghiệp một cách thuận lợi, tổn thất sẽ cực kỳ nặng nề.

Thứ hai là chừa đường lui cho người khác. Chúng ta hãy cùng xem câu chuyện thần thoại Hy Lạp sau:

Con trai thần Mặt Trời Apollo là Phaethon lái chiếc xe Mặt Trời trang trí lộng lẫy lao vun vút, tự do chạy. Khi anh ta đến một vách núi, tình cờ gặp chiếc xe Trăng. Chiếc xe Trăng đang định quay đầu lùi lại, Phaethon lại dựa vào ưu thế chiếc xe Mặt Trời lớn mạnh mẽ, ép chiếc xe Trăng đến cùng đường, không chừa cho đối phương một chút dư địa để xoay chuyển.

Đúng lúc Phaethon đang hả hê nhìn chiếc xe Trăng khó bảo toàn, thì chiếc xe Mặt Trời của anh ta cũng đi đến đường cùng, không còn dư địa để quay đầu. Tiến một bước là nguy hiểm, lùi một bước là tai họa, cuối cùng anh ta bất lực chết trong biển lửa.

Câu chuyện này nói với chúng ta: Gặp chuyện phải chừa dư địa, không được làm việc tuyệt tình.

Ngay cả con thỏ xảo quyệt, trong quá trình sinh tồn, để đối phó với kẻ thù, cũng sẽ chuẩn bị vài hang để ẩn náu, chừa đường lui cho mình, để trốn tránh tai họa. Con người sống trong cuộc sống xã hội phức tạp, tự nhiên càng cần phải chừa cho mình một đường lui.

Làm việc gì cũng đừng làm đến mức cùng đường, hãy chừa cho mình đường lui, như vậy mới có thể tiến thoái tự do. "Cáo có ba hang", "có chuẩn bị thì không sợ", chừa đường lui, để phòng ngừa bất trắc, điều này trong chính trị, kinh tế, thậm chí là toàn bộ cuộc sống xã hội, đều có ý nghĩa tích cực. Chừa đường lui, "chưa nghĩ đến tiến, trước tiên hãy nghĩ đến lùi". "Mãn" thì tự hại, "quý" thì tự kiềm chế, như vậy mới có thể bảo toàn bản thân.

Hãy chừa cho mình đường lui, để hành động không rơi vào đường cùng, lời nói không đi đến cực đoan, có tiến có lùi, sau này sẽ linh hoạt hơn trong việc xử lý công việc, giải quyết vấn đề phức tạp, biến đổi. Cuộc sống đầy biến động, làm việc gì cũng khó có thể nắm chắc 100%. Nếu nói quá "mãn", làm việc quá "tuyệt", sau này một khi xảy ra biến cố bất lợi, sẽ khó có cơ hội xoay chuyển. Vì vậy, khi chưa có sự nắm chắc tuyệt đối, nên chừa cho mình đường lui, để có thể tiến thoái tự do.

Sống một đời, tuyệt đối đừng để suy nghĩ và lời nói: hành động của mình phát triển theo một hướng cố định, cho đến cực đoan, mà nên bình tĩnh nhận thức, phán đoán những việc có thể xảy ra trong quá trình phát triển, để có thể có đủ dư địa để áp dụng biện pháp ứng phó linh hoạt.

Ngay cả khi "giao ác" với người khác, cũng đừng nói lời cay nghiệt, càng đừng nói những lời quá khích như "tình nghĩa dứt khoát", "không đội trời chung", trừ khi có thâm thù đại hận. Dù ai đúng ai sai, lúc đó tốt nhất là im lặng, để sau này gặp lại vẫn còn cơ hội để hòa giải. "Lời nói đừng "mãn"", việc đừng làm "tuyệt", chừa cho người

khác đường lui, làm như vậy, thực ra không chỉ là vì đối phương, có lợi cho đối phương, mà còn là vì bản thân, có lợi cho bản thân, đây là điều tốt cho cả hai bên.

Bí kíp mưu lược:

Chừa đường lui cho người khác, cũng chính là chừa đường lui cho mình.



@tho_ngodao

III. NỚI LỎNG ĐÚNG LÚC, TĨNH ĐỘNG CÓ ĐẠO

Có những lúc, yếu tố thời gian đặc biệt quan trọng đối với thành công trong sự nghiệp. Trong cùng điều kiện chuẩn bị, hành động vào một số thời điểm, sẽ giành được thành công lớn, mà hành động trước hoặc sau đó, kết quả có thể là thất bại, đây chính là vấn đề cơ hội mà mọi người thường nói. Vấn đề cơ hội, thực chất là vấn đề kết hợp giữa yếu tố nội bộ và môi trường bên ngoài. Người ta thường nói: *"Cơ hội không thể bỏ lỡ, thời gian sẽ không trở lại".* Chính là nói về sự xuất hiện đột ngột và dễ dàng biến mất của cơ hội. Vì vậy, đối với cơ hội, chúng ta nên giữ tư thế "tĩnh như xử nữ, động như thoát thỏ", khi chưa nên "xuất kích" thì luôn chuẩn bị sẵn sàng, một khi phát hiện cơ hội đến, liền dứt khoát "xuất kích", tuyệt đối không do dự.

1. LÀM NHỮNG VIỆC TRONG KHẢ NĂNG CỦA MÌNH

Tuy chúng ta luôn yêu cầu bản thân không ngừng tiến bộ, luôn yêu cầu bản thân phải dũng cảm, nỗ lực phấn đấu, nhưng trí tuệ, thể lực, năng lực lĩnh hội và thích nghi của một người, cuối cùng cũng có giới hạn nhất định. Một người không thể nào dẫn đầu trong mọi việc, vượt qua tất cả mọi người. Chúng ta phải thừa nhận rằng, trên thế giới này, còn rất nhiều việc là sức mạnh của chúng ta không thể làm được. Đối với những việc này, chúng ta đừng ép buộc bản thân, nếu không sẽ "hại người, hại mình".

Trong xã hội hiện nay, nhịp sống của con người ngày càng nhanh, trước tiên là làn sóng hàng hóa xuất hiện không ngừng, khiến người ta "hoa mắt", tốn công, tốn sức để có được; tiếp theo là, phương tiện giao thông ngày càng tiện lợi được chế tạo, kích thích mong muốn của con người đến khắp nơi tham quan, thử những lối sống khác nhau, vì vậy người ta chạy hết "trạm" này đến "trạm" khác không ngừng. Nhịp sống nhanh, dẫn đến một sự thay đổi lớn về tâm lý, đó là nội tâm bồn chồn, không thể kiểm soát bản thân, từ đó ai cũng "cầu lợi trước mắt", "muốn thành công nhanh chóng".

Cầu lợi trước mắt là gì? Chính là vội vàng theo đuổi hiệu ứng ngắn hạn mà không quan tâm đến ảnh hưởng lâu dài; theo đuổi lợi ích trước mắt, mà không quan tâm đến đạo lý căn bản, thậm chí là không quan tâm đến sự thật và thường thức cơ bản. Tuy chúng ta luôn yêu cầu bản thân không ngừng tiến bộ, luôn yêu cầu bản thân phải dũng cảm, nỗ lực phấn đấu, nhưng trí tuệ, thể lực, năng lực lĩnh hội và thích nghi của một người, cuối cùng cũng có giới hạn nhất định. Một người không thể nào dẫn đầu trong mọi việc, vượt qua tất cả mọi người. Chúng ta phải thừa nhận rằng, trên thế giới này, còn rất nhiều việc là sức mạnh của chúng ta không thể làm được. Đối với những việc này, chúng ta đừng ép buộc bản thân, nếu không sẽ "hại người, hại mình".

Người thành công luôn có thể đánh giá chính xác thực lực của mình, làm từng việc một chắc chắn, đây là biểu hiện của "định lực" và "trí tuệ". Dù là việc lớn hay nhỏ, chúng ta đều nên như vậy, mọi việc nằm ở chỗ tự mình cố gắng hết sức, đối với những việc cố gắng hết sức mà vẫn khó hoàn thành, đừng ép buộc bản thân quá mức. Bởi vì thành công hay thất bại của nó, đã không còn là do sức mạnh của bản thân có thể kiểm soát, "cố" làm, chỉ tăng thêm lo lắng cho bản thân, ngược lại phân tán tâm trí

và niềm tin, làm suy yếu khả năng thành công của sự nghiệp. "Làm màu" để che giấu sự yếu kém, không những không có lợi, mà cuối cùng "người" chịu khổ, chịu mệt vẫn là chính mình.

Mỹ có một công ty lớn, Tổng kế toán của công ty mới 35 tuổi, tài năng xuất chúng, thu nhập "phong phú". Nhưng, anh ta lại gặp trắc trở lớn, suốt ngày lo lắng, cuối cùng buộc phải tìm bác sĩ tâm lý để tư vấn. Tại "phòng khám" của bác sĩ tâm lý, anh ta đã kể lại trải nghiệm của mình. Anh ta có hai trải nghiệm thành công lúc 9 tuổi và 17 tuổi, một lần là bán tạp chí, phát triển đến mức có vài người bạn hợp tác cùng anh ta; lần khác là cùng người khác tổ chức, thành lập một nhà máy in, anh ta chuyên phụ trách tìm kiếm khách hàng cho nhà máy. Công việc của anh ta rất tốt, tiết kiệm được một khoản tiền đủ để anh ta trang trải học phí.

Hai lần đều là nhờ kỹ năng bán hàng thành công đã giúp đỡ anh ta. Sau này, vì lời khuyên của cha, anh ta đã bắt đầu học kế toán ở trường đại học, anh ta dựa vào tiền kiếm được từ việc bán hàng và kinh doanh để hoàn thành học nghiệp, nhận được bằng thạc sĩ. Sau khi tốt nghiệp, anh ta được công ty lớn này tuyển dụng, làm việc trong doanh nghiệp cho đến khi lên vị trí Tổng kế toán. Nhưng, công việc của anh ta thường xuyên bị người ta chỉ trích, thường xuyên có người than phiền, bàn tán về công việc Tổng kế toán của anh ta. Vì vậy anh ta sống rất áp lực, tình trạng này tiếp tục kéo dài, kết quả là, công ty, đồng nghiệp ngày càng bất mãn với công việc của anh ta, bao gồm cả bản thân anh ta cũng ngày càng mất tự tin.

Nghe anh ta trình bày, bác sĩ tâm lý đã giúp anh ta "gỡ rối": Thực ra, anh ta không phù hợp với vị trí Tổng kế toán.

Sau khi phân tích và giải thích của bác sĩ tâm lý, anh ta cuối cùng cũng hiểu ra, liền yêu cầu công ty từ chức vị trí "Tổng kế toán", chuyển sang bộ phận bán hàng. Như vậy, công ty này đã mất một Tổng kế toán "danh không chính, ngôn bất thuận", lại có được một nhân viên quản lý bán hàng lạc quan, nhiệt tình, giàu kinh nghiệm và hiệu quả.

Sau này, khi nhắc đến chuyện này, anh ta luôn nói: *"Vĩnh viễn đừng làm những việc bản thân không thể làm tốt, làm như vậy, trước tiên là hại chính mình, bạn sẽ trở nên không vui và lo lắng, bởi vì bạn làm đều là những việc bạn không thể hoàn thành, hoặc là cố gắng hết sức mới có thể hoàn thành, hơn nữa bạn còn làm tổn thương những người tin tưởng, ủy thác bạn, đối với công việc càng là một sự tổn thất".* Ý nghĩa của câu nói này rất rõ ràng, chính là nói "không có kim cương, đừng ôm đồ sứ". Khi bạn không có điều kiện để hoàn thành một việc nào đó, nếu nói khoác, ôm đồm, thì chỉ có thể làm hỏng việc. Điều này không chỉ trì hoãn việc, mà quan trọng hơn là, sẽ khiến người khác cảm thấy bạn thực sự không có năng lực, từ đó ảnh hưởng đến danh tiếng của bạn.

Thực ra, tuy một số việc có thể tranh thủ chiến thắng, nhưng có những việc lại không thể tranh thủ. Chúng ta trước khi làm một việc, trước tiên phải cân nhắc rõ ràng bản chất của việc này, việc này rốt cuộc cần phải trải qua những bước nào mới có thể hoàn thành, tuyệt đối không thể mù quáng theo đuổi danh lợi, càng không nên mạo hiểm vì lợi ích nhất thời.

Thành tựu cá nhân giành chiến thắng trong cạnh tranh tất nhiên là vui vẻ. Nhưng nếu một người, bất kể thực lực của mình như thế nào, ở đâu cũng tranh giành, muốn thắng, thì người này không những không hưởng thụ được niềm vui của thành công, ngược lại sẽ luôn lo lắng sợ bị người khác vượt mặt, cuối cùng sẽ bị áp lực do chính mình tạo ra đè bẹp. Ngoài ra, vì tâm trạng lo được, lo mất này, những thứ vốn dĩ đáng thưởng thức trong cuộc sống, cũng sẽ bị bỏ qua, nội dung của cuộc sống cũng vì vậy mà trở nên khô khan, cứng nhắc, nhàm chán.

Làm việc cũng giống như làm ăn, muốn lợi nhuận, muốn phát triển, còn phải chú ý đến rủi ro tiềm ẩn luôn tồn tại, chừa dư địa cho năng lực của mình. Ví dụ, khi bạn "chân giẫm dưa, tay cầm bầu", bạn sẽ dừng lại, hay là hành động quyết đoán? Có câu tục ngữ rất hình tượng: *"Muốn cho người khác một cốc nước, bản thân trước tiên phải có một thùng nước"*.

Về phương diện này, "thủ phủ" người Hoa Lý Gia Thành đã làm gương rất tốt. Lâu nay, khi làm ăn, Lý Gia Thành luôn kiên trì nguyên tắc đầu tư "trong tiến thủ không quên ổn định, trong ổn định không quên tiến thủ", tuy giới kinh doanh coi ông ta là "người bảo thủ trong số những nhà đầu tư dài hạn", nhưng có "vài" doanh nhân bảo thủ nào có thể đạt được thành tích rực rỡ như ông? Có thể nói: sự ổn định đã hòa nhập vào tính cách của Lý Gia Thành, ông ta từng nói: *"Là người lãnh đạo của một tập đoàn lớn, bạn nhất định phải xây dựng nền tảng vững chắc bên trong doanh nghiệp, trước khi tấn công, nhất định phải phòng thủ, trước khi thực hiện chiến lược, đều phải làm được điều này. Khi chúng ta bắt đầu tấn công, tôi phải xác định có năng lực vượt quá 100%. Nói cách khác, cho dù tôi vốn dĩ có 100 sức mạnh là đủ để thành công, nhưng tôi phải tích lũy 200 sức mạnh mới tấn công, chứ không phải "đánh cược" một cách bừa bãi."*

Cuộc đời con người, bất kể làm việc gì, vẫn là chắc chắn tốt hơn. Rất nhiều người thất bại chính là vì "cầu lợi trước mắt", bị lợi ích trước mắt che mờ, không thực tế, muốn "một bước lên trời" mà mạo hiểm những thứ không nên mạo hiểm, kết quả cuối cùng tự tay chôn vùi tương lai của mình. Đúng vậy, mỗi người đều nên có khát vọng, đều nên phấn đấu vì mục tiêu cao hơn, tốt đẹp hơn, nhưng chúng ta phải nhìn rõ tình hình, không thể mù quáng mạo hiểm làm những việc ngoài khả năng, mà chỉ có thể chắc chắn, tiến bộ trong ổn định, chúng ta mới có thể có được thành công thực sự trong làm việc.

Bí kíp mưu lược:

Trước khi làm việc, phải xem xét thời thế, đánh giá chính xác thực lực của mình, đối với những việc ngoài khả năng, nên từ bỏ sớm.

@tho_ngodao

2. CHỦ ĐỘNG BÁO CÁO, THỂ HIỆN NĂNG LỰC CỦA MÌNH

Chúng ta thường nghĩ rằng sếp sẽ tự động để ý đến nhân viên, bất kể đánh giá tốt hay xấu, sếp đều có chủ kiến riêng. Không may là, suy nghĩ này quá chủ quan, bởi vì đa số trường hợp, nhiều sếp đều mắc chứng "cận thị", dù bạn có cố gắng hết sức, sếp vẫn không nhìn thấy. Thực ra, đây không hoàn toàn là lỗi của sếp, bạn chỉ cần nghĩ, mỗi ngày sếp có bao nhiêu việc cần xử lý, sự chú ý của ông ấy tập trung vào đâu, bạn sẽ hiểu, những người làm việc theo quy củ, những người tận tâm tận lực nhưng không nổi bật, rất dễ bị bỏ qua.

Bạn có phải mỗi ngày đều dốc hết sức làm việc, nhiều năm như một? Nhưng một ngày nọ, bạn bỗng nhiên phát hiện, dù mình có "cày" đến chết, người khác dường như đều không nhận ra, đặc biệt là sếp, dường như chưa bao giờ khen ngợi, biểu dương bạn trực tiếp. Bạn có biết, xuất hiện vấn đề này, không thể chỉ đổ lỗi cho sếp, có lúc vấn đề không nằm ở sếp, mà là ở chính bản thân bạn. Đa số nhân viên công sở đều có suy nghĩ: Chỉ cần tôi làm việc chăm chỉ, nhất định sẽ được đền đáp xứng đáng. Nhưng vấn đề thực tế là, chỉ biết làm là vô ích, làm chết cũng không ai biết, mà điều quan trọng là phải nghĩ cách để người khác, đặc biệt là sếp biết bạn đã làm gì. Sếp biết bạn đã làm gì, sếp mới biết bạn có thể làm gì, mới sắp xếp kế hoạch công việc tiếp theo.

Ngô Giang Hân là một biên tập viên của một nhà xuất bản. Một hôm, có một cô gái đến phòng biên tập, muốn gặp giám đốc. Đây là một cô gái "Mao Toại tự tiến cử", tiếng Anh rất tốt, muốn đến nhà xuất bản làm biên tập. Vì lúc đó nhà xuất bản không có kế hoạch xuất bản sách tiếng Anh, không dùng cô ấy, nhưng giám đốc lại giới thiệu cô ấy cho một đối tác, kết quả là cô gái này nhanh chóng tìm được việc.

Sau này khi nhắc đến chuyện này, giám đốc nói: *"Năng lực tiếng Anh của cô gái này không tốt như cô ấy mô tả, nhưng cô ấy dám tự tiến cử, ít nhất thể hiện sự chủ động, tích cực và dũng cảm thách thức người lạ, việc lạ, người làm lãnh đạo tất nhiên thích dùng người như vậy".*

Một năm sau, Ngô Giang Hân bị cho nghỉ việc, mỗi ngày buồn rầu ở nhà, sau đó bỗng nhớ đến lời của giám đốc, liền viết một bản tự tiến cử, chủ động đến một công ty xuất bản khác để trao đổi, người phụ trách tuyển dụng trò chuyện rất vui vẻ với Ngô Giang Hân, tuy không hợp tác thành công, nhưng nhờ lần "Mao Toại tự tiến cử" này, Ngô Giang Hân đã có được cơ hội làm việc khác.

Chúng ta thường nghĩ rằng, sếp sẽ tự động để ý đến nhân viên, bất kể đánh giá tốt hay xấu, sếp đều có chủ kiến riêng. Không may là, suy nghĩ này quá chủ quan, bởi vì đa số trường hợp, nhiều sếp đều mắc chứng "cận thị", dù bạn có cố gắng hết sức, sếp vẫn không nhìn thấy. Thực ra, đây không hoàn toàn là lỗi của sếp, bạn hãy thử nghĩ xem, mỗi ngày sếp đều có rất nhiều tài liệu cần xử lý, rất nhiều kế hoạch cần lập,

rất nhiều dự án cần triển khai, rất nhiều bộ phận cần quản lý, rất nhiều khách hàng cần liên lạc, hơn nữa công ty có hàng chục, hàng trăm thậm chí hàng nghìn nhân viên cùng làm việc, còn có rất nhiều tình huống khác nhau xảy ra, sếp sẽ tập trung chú ý vào những việc quan trọng, hoặc những việc khó giải quyết, những người làm việc theo quy củ, những người tận tâm tận lực nhưng không nổi bật, tự nhiên dễ bị bỏ qua.

"Im lặng là vàng" là câu nói quen thuộc, nhưng "im lặng" có thực sự là "vàng" hay không? Có lẽ đây cũng là vấn đề mà những người thành công trong môi trường công sở hiện đại cần đặt ra. Trong môi trường doanh nghiệp hiện đại với rất nhiều nhân tài, rất nhiều câu nói được coi là chân lý của người xưa, có lúc cũng nên suy nghĩ, đánh giá lại.

Theo thống kê, hơn 50% trở ngại trong công việc hiện đại đều do giao tiếp không tốt mà ra. Nhân viên không biết giao tiếp với sếp sẽ không thể làm tốt công việc. Mỗi doanh nghiệp hiện nay đều có thể nói là nhân tài xuất chúng, cao thủ tụ tập, trong môi trường như vậy, những người "im lặng là vàng" chẳng khác nào tự sát, sẽ không có tương lai. Còn thái độ làm việc và kết quả làm việc đúng đắn, chỉ có thể giúp bạn duy trì hiện trạng. Nếu muốn thực sự thành công, phải chủ động giao tiếp với sếp.

Trong cuộc sống thực tế, rất nhiều nhân viên cảm thấy xa lạ, sợ hãi sếp, họ "run như cầy sấy" trước mặt sếp, cử chỉ, hành động đều gượng gạo, không tự nhiên, thậm chí ngay cả báo cáo công việc, họ cũng cố gắng không gặp sếp, hoặc nhờ đồng nghiệp chuyển lời, hoặc chỉ dùng văn bản để báo cáo, họ cho rằng, làm như vậy có thể tránh bị sếp trách mắng trực tiếp.

Tuy nhiên, thiện cảm giữa người với người phải thông qua tiếp xúc trực tiếp và giao tiếp bằng lời nói mới có thể xây dựng. Nhân viên chỉ có chủ động tiếp xúc trực tiếp với sếp, để bản thân hiện diện trước mặt sếp, mới khiến sếp nhận ra năng lực của mình, mới có cơ hội được coi trọng, mới có thể được thăng tiến.

Trong nhiều công ty, đặc biệt là những công ty vừa mới đi vào hoạt động hoặc có nhiều chi nhánh, sếp nhất định phải tìm kiếm nhân viên quản lý để điều chuyển công tác. Lúc này, người mà sếp lựa chọn nhất định là những người có tiềm năng, biết chủ động giao tiếp với sếp, chứ không phải những nhân viên chỉ biết chăm chỉ làm việc, sợ sếp mà không chủ động. Bởi vì so sánh hai loại người, nhân viên chủ động giao tiếp với sếp luôn có thể thông qua giao tiếp để hiểu rõ ý đồ của sếp, làm việc gần như hoàn hảo.

Người muốn chủ động giao tiếp với sếp nên biết chủ động tranh thủ mọi cơ hội giao tiếp. Thực tế chứng minh: Rất nhiều lần gặp gỡ sếp một cách vội vàng, có thể quyết định tương lai của bạn. Ví dụ, ở thang máy, hành lang, khi ăn trưa, gặp sếp, hãy chủ động chào hỏi, hoặc nói chuyện với sếp vài câu về công việc. Có lẽ hình ảnh hào phóng, tự tin của bạn sẽ lưu lại trong tâm trí sếp một thời gian dài.

Thời đại "đợi giá mà bán" hoặc "đợi người đến ba lần mời" đã qua, bạn nếu không chủ động "xuất kích", để người khác nhìn thấy bạn, biết sự tồn tại của bạn, biết năng lực của bạn, thì có thể sẽ "chờ chết". Cho nên, muốn giải quyết vấn đề này, vẫn phải dựa vào chính bạn. Người làm việc hiệu quả, thông minh biết cách "tiếp thị bản

thân" trước mặt sếp, nếu không, chỉ ngồi một chỗ tự trách móc bản thân là vô ích. Muốn sếp coi trọng bạn, bạn phải nghĩ cách "tiếp thị bản thân" trước mặt sếp, nếu sếp không nhìn ra giá trị của bạn, dù bạn có điều kiện tốt đến đâu, thực tế cũng không có ích gì cho địa vị của bạn trong công ty. Chỉ có tự "tiếp thị", tự "thể hiện" đúng lúc, mới khiến sếp hiểu rõ và coi trọng bạn.

Vương Hàn làm công việc viết quảng cáo ở một công ty quảng cáo, anh ta làm việc rất tích cực, cần mẫn, nhưng luôn không được coi trọng.

Có lần, công ty anh ta đàm phán hợp tác với một doanh nghiệp liên doanh Trung - Nhật. Khi họ vất vả đến địa điểm gặp mặt mới phát hiện, đối tác có vài người Nhật Bản. Lúc sếp đang "đứng ngồi không yên", Vương Hàn đã chủ động giao tiếp với họ bằng tiếng Nhật, nhìn thấy đối tác viết chữ cuối cùng trên hợp đồng, sếp mới thở phào nhẹ nhõm. Tự nhiên, trong mắt sếp, Vương Hàn không còn là nhân viên "vô danh tiểu tốt" nữa, mà là ân nhân cứu mạng của hợp đồng trị giá hàng triệu, là nhân viên có năng lực, việc anh ta được thăng chức cũng là điều dễ hiểu.

Nếu Vương Hàn không "thể hiện" trước mặt sếp, không chủ động "xuất kích" vào thời điểm quan trọng, anh ta có thể đã "tự chôn vùi" mình. Có người nói "vàng thật không sợ lửa", một người chỉ cần có tài năng xuất chúng, sẽ không bao giờ bị "chôn vùi". Nhưng trong môi trường công sở hiện đại, với tư cách là cấp dưới, chỉ có tài năng, năng lực là chưa đủ, còn phải nỗ lực tạo ra cơ hội để thể hiện. Chỉ có như vậy, giá trị của bạn mới được sếp khẳng định, mới có khả năng "xuất chúng".

Vì vậy, muốn thể hiện năng lực của mình trước mặt sếp, phải chủ động báo cáo tình hình công việc của mình, tốc độ báo cáo càng nhanh càng tốt. Sếp giao phó công việc, bất kể kết quả tốt hay xấu, đều không nên đợi sếp hỏi mới báo cáo, thái độ như vậy rất tệ, báo cáo công việc nên được thực hiện thường xuyên, đặc biệt là khi có thay đổi hoặc tình huống bất thường, càng nên báo cáo kịp thời, đây là trách nhiệm của nhân viên, cũng là lẽ thường.

Tốc độ báo cáo càng nhanh càng tốt, dù là tin tốt hay tin xấu, đều nên báo cáo kịp thời. Nếu bỏ lỡ thời cơ, báo cáo của bạn sẽ ít nhiều mất giá trị. Có người luôn đợi sếp hỏi: *"Việc đó làm đến đâu rồi?",* bạn hãy thử nghĩ xem, khi bạn báo cáo tình hình công việc, sếp đã biết đại khái từ người khác, lúc đó sẽ tạo ra tình huống gì. Hơn nữa, báo cáo chậm trễ, phán đoán và quyết định của sếp cũng chậm theo, như vậy chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến công việc của công ty và thành tích của bạn, đặc biệt là đối với những tin xấu, càng nên báo cáo sớm càng tốt, để sếp kịp thời nghĩ ra đối sách ứng phó. Ngay cả khi công việc gặp sự cố, không thể hoàn thành theo kế hoạch ban đầu, báo cáo cho sếp biết nguyên nhân, để sếp kịp thời áp dụng biện pháp khắc phục, giảm thiểu tổn thất, tự nhiên bạn cũng không cần chịu trách nhiệm quá lớn.

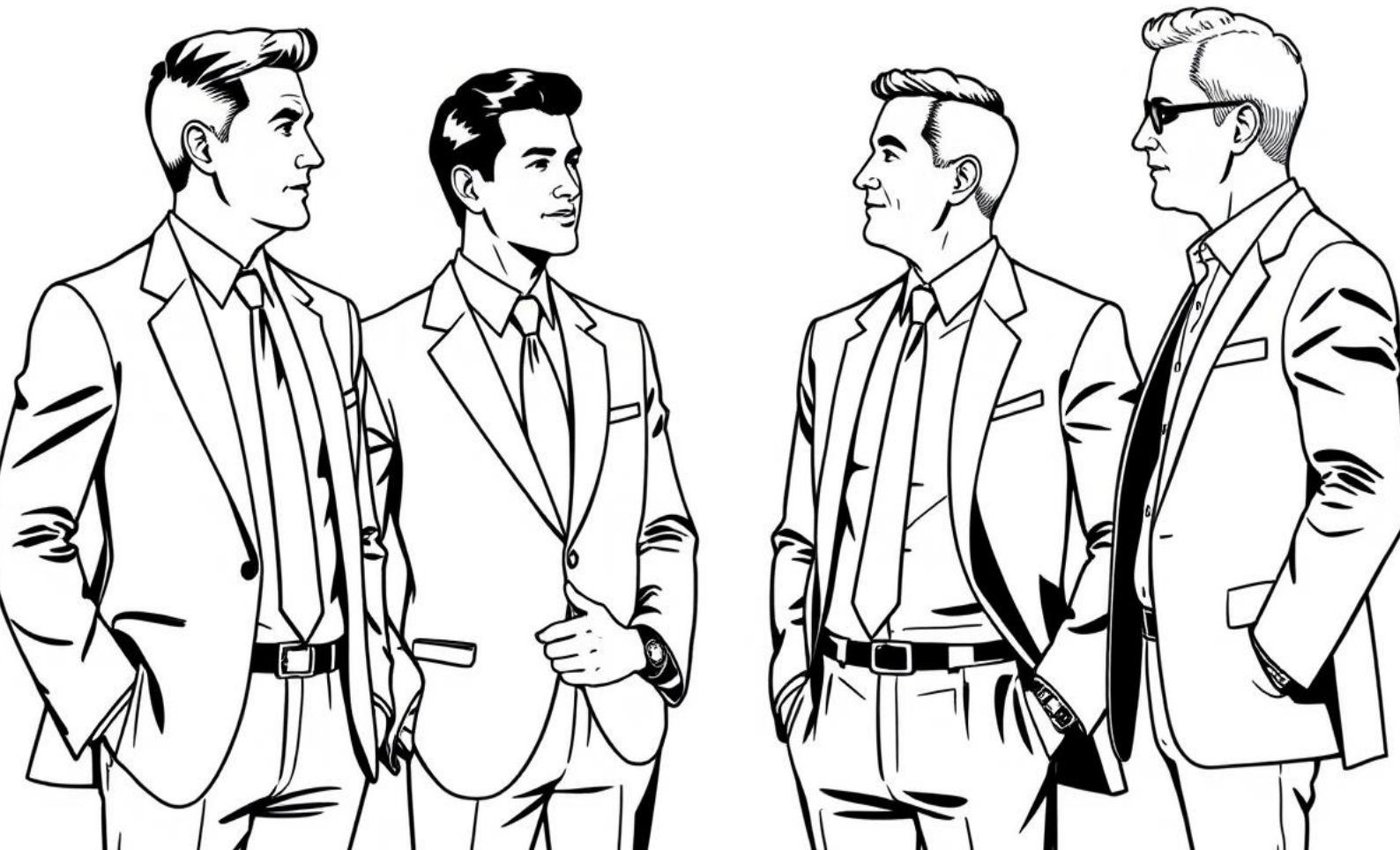
Trong công việc, gặp vấn đề quan trọng, chủ động báo cáo, xin ý kiến sếp là cách tốt để cấp dưới "tranh thủ thể hiện", cũng là cách quan trọng để đảm bảo cấp dưới làm tốt công việc. Cấp dưới thông minh giỏi chủ động báo cáo, xin ý kiến sếp, tham

khảo ý kiến và quan điểm của sếp, đưa ý kiến của sếp vào công việc. Ngoài ra, chủ động báo cáo đối với những nhân viên có tư cách và năng lực tốt, cũng có nghĩa là làm việc dưới sự ủng hộ, cho phép của sếp, có nghĩa là thể hiện sự trung thành với sếp.

Sếp là "Bá Lạc", nhưng không phải là "Bá Lạc" của riêng bạn, nhân viên đều là "tuấn mã", nhưng thường bị "chôn vùi" giữa rất nhiều "tuấn mã", cho nên người "leo lên" được luôn là số ít. Tuy rằng "không có lính ngu, chỉ có tướng không biết sắp xếp vị trí", nhưng lính cũng nên thông cảm cho tướng, tướng chỉ có một, lính lại có hàng trăm hàng nghìn, bạn không chủ động "xuất hiện", làm sao tướng nhìn thấy? Hãy để sếp nhìn thấy bạn, một là công việc của bạn được sếp công nhận, hai là được sếp "yêu mến", thỏa mãn "quyền lực dục" của sếp, bạn cũng đạt được thành tích, mọi người đều vui vẻ, tại sao lại không làm?

Bí kíp mưu lược:

Chủ động báo cáo với sếp, trong quá trình giao tiếp với sếp, một là có thể tăng cường tình cảm, hai là có thể khiến sếp biết ưu điểm, khuyết điểm của bạn, điều này rõ ràng rất có lợi cho sự phát triển sau này của bạn.



3. KHÔNG NÊN NÓI NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN NÓI

Hỏi han quá nhiều sẽ khiến bản thân trở nên nông cạn, tầm thường, thử nghĩ xem, một người thích nói nhiều, hay hỏi han chuyện riêng tư của người khác, làm sao có thể có bạn bè chân thành. Vậy chủ đề nào không nên hỏi, khi trò chuyện với người khác, đừng hỏi han quá nhiều, có những vấn đề là không nên hỏi. Cổ nhân có câu: *"Nói gì thì nói: đừng nói xấu",* người "nói đâu trúng đó" thường khiến người ta "ngứa mắt". Cho nên, trước khi bạn định hỏi đối phương một vấn đề nào đó, tốt nhất nên suy nghĩ kỹ, xem vấn đề này có liên quan đến chuyện riêng tư của đối phương hay không.

Mọi người khi trò chuyện, tán gẫu thường thích nói những chuyện thú vị để cuộc sống thêm vui vẻ, tràn đầy tiếng cười. Cách nói chuyện thêm gia vị cho cuộc sống này rất được mọi người hoan nghênh. Nhưng, có người lại thích nói chuyện riêng tư, lỗi lầm, khuyết điểm của người khác để mua vui, cười cợt, lấy việc nói xấu người khác để đổi lấy tiếng cười, tìm niềm vui. Cách làm "lấy người làm trò cười" như vậy là hành vi không tốt, ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự phát triển của các mối quan hệ, cho nên tuyệt đối đừng lấy việc nói khuyết điểm của người khác làm niềm vui. Trong thâm tâm mỗi người đều có một tâm lý "bẩm sinh", "bản năng" là bảo vệ bí mật trong lòng, gặp phải người khác hỏi han không đúng mực, sẽ tự nhiên "phản kháng". Điều này tạo ra một tình huống: Có lúc người nói: người hỏi vốn dĩ vô tình, lỡ miệng nói ra, nhưng người bị hỏi đã "ngứa mắt", thậm chí là ghét người hỏi, dù người này có lẽ không hề xấu.

Nói khuyết điểm của người khác để mua vui là cách mua vui "thấp kém", "tầm thường", "có hại mà không có lợi". Tiếng cười này được xây dựng trên sự đau khổ của người khác, rất dễ gây ra chuyện. Đồng thời, cách làm này cũng ảnh hưởng đến hình ảnh của bạn trong giao tiếp, người ta sẽ cho rằng bạn là người "chua ngoa, độc miệng", sau đó sẽ "ghét bỏ", "cảnh giác" bạn, cuối cùng sẽ "tránh xa" bạn. Có thể thấy, lấy việc nói khuyết điểm của người khác làm niềm vui, thực sự là việc "hại người mà không lợi mình". "Vàng không nguyên chất, người không hoàn hảo", ai cũng có ưu điểm, cũng có khuyết điểm. Tại sao chúng ta không nói về ưu điểm của người khác, mà lại thích nói khuyết điểm của họ để mua vui?

Mỗi người đều có chuyện riêng tư, thường là những chuyện "không vui", "đau khổ", "hối hận" trong quá khứ. Ví dụ như chia tay người yêu, cãi vã vợ chồng, thất bại trong sự nghiệp, khó khăn trong cuộc sống... Tất cả đều là chuyện đã qua, không nên dễ dàng "phơi bày" trước mặt người khác.

Có một học sinh bị chứng đái dầm, chữa mãi không khỏi, rất khổ sở. Một lần, có một người thích "chọc ngoáy" đã nói trước mặt mọi người: *"Các cậu nói xem cậu này có mệt không, tối nào cũng vẽ bản đồ, sáng nào cũng phải phơi chăn, làm gì vậy? Sao cậu ta không nhịn được?"*. Mọi người cười ầm lên. Học sinh bị đái dầm nghe thấy, mặt mày tái mét, bỏ chạy. Người "chọc ngoáy" này lấy khuyết điểm và chuyện riêng tư của cậu học sinh làm trò cười, khiến cậu ấy xấu hổ vô cùng, cả ngày không trở về, mọi người phải tìm kiếm rất lâu

mới tìm thấy cậu ấy bên bờ hồ, hóa ra cậu ấy suýt nữa đã "nhảy xuống hồ tự tử".

Romain Rolland đã nói: *"Trong thâm tâm mỗi người, đều có một hòn đảo nhỏ cất giấu ký ức, vĩnh viễn không mở cửa cho người khác".* Mark Twain cũng đã nói: *"Mỗi người đều giống như một vầng trăng, họ thể hiện mặt sáng, nhưng mặt tối lại không bao giờ cho người khác nhìn thấy".* Hòn đảo nhỏ cất giấu ký ức và mặt tối của vầng trăng chính là thế giới riêng tư, ai cũng không muốn để nó "phơi bày" trước mặt người khác. Từ đó có thể thấy, lấy việc nói khuyết điểm của người khác làm niềm vui, là hành vi "vô đạo đức", chúng ta phải khắc phục và tránh.

Trong giao tiếp hàng ngày, có những thứ không nên hỏi, dù bạn muốn biết, thậm chí là rất tò mò, cũng nên nhịn, càng không nên "đào sâu" khi đối phương không muốn nói. Ví dụ như: *"Năm nay anh/chị bao nhiêu tuổi?", "Sao anh/chị chưa kết hôn?", "Là chưa tìm được đối tượng hay là có lý do khác?"* v.v., đối với những chủ đề này, có lúc đối phương "không tiện" trả lời, tự nhiên "khó chịu" với câu hỏi của bạn, sau đó sẽ "ghét bỏ", "tránh xa" bạn. Con người đến một độ tuổi nhất định mà chưa kết hôn, dường như đã trở thành "bia ngắm", thường xuyên bị người ta "quan tâm", thậm chí là "quan tâm đặc biệt". Gặp người quen, bị hỏi: *"Sao anh/chị chưa kết hôn?", "Khi nào mời chúng tôi ăn cưới?".* Chưa kết hôn, thực sự là vấn đề của cá nhân. Nhưng người khác lại "quan tâm đặc biệt", có người còn lén lút hỏi han: *"Anh ta/cô ta cũng đẹp trai/xinh gái, sao chưa kết hôn? Có phải có vấn đề gì, có bệnh gì không?".* Những vấn đề này "đụng chạm" đến lòng tự trọng của người khác, thường bị phản bác không thương tiếc. Những vấn đề không nên hỏi còn bao gồm tuổi tác, hôn nhân của phụ nữ, phụ nữ "kiêng kỵ" nhất là bị hỏi tuổi. Ở phương Tây, hành động này bị coi là "thiếu tôn trọng" phụ nữ, "vô lễ", tuy thực tế, rất ít người có thể "trẻ mãi không già", "xinh đẹp mãi", nhưng "trẻ mãi" vẫn là "ảo tưởng" của đa số phụ nữ. "Ảo tưởng" thì "ảo tưởng" thôi, bạn cần gì phải "vạch trần"?

Hỏi han quá nhiều sẽ khiến bản thân trở nên nông cạn, tầm thường, thử nghĩ xem, một người thích nói nhiều, hay hỏi han chuyện riêng tư của người khác, làm sao có thể có bạn bè chân thành? Khi trò chuyện với người khác, đừng hỏi han quá nhiều, có những vấn đề là không nên hỏi. Cổ nhân có câu: *"Nói gì thì nói: đừng nói xấu",* người "nói đâu trúng đó" thường khiến người ta "ngứa mắt". Cho nên, trước khi bạn định hỏi đối phương một vấn đề nào đó, tốt nhất nên suy nghĩ kỹ, xem vấn đề này có liên quan đến chuyện riêng tư của đối phương hay không. Nếu có, nên tránh, như vậy đối phương không những vui vẻ tiếp nhận bạn, mà còn có ấn tượng tốt với bạn vì những câu hỏi "đúng mực" và cuộc trò chuyện thoải mái, tạo nền tảng tốt cho việc giao tiếp sau này.

(1) Đừng hỏi chuyện riêng tư của người khác

Trong giao tiếp, để tránh gây ra sự khó chịu cho người khác, nhất định phải tránh hỏi chuyện riêng tư của họ. Ví dụ như: *"Anh/chị sinh năm nào?", "Một tháng anh/chị kiếm được bao nhiêu tiền?",* những câu hỏi "tọc mạch" này khiến người ta phản cảm. Nếu lỡ miệng hỏi, đối phương không muốn trả lời, hoặc trả lời "mập mờ", bạn nên "dừng lại" ngay, chuyển chủ đề.

(2) Đừng hỏi những gì đối phương không biết

Nếu bạn không chắc chắn đối phương có thể trả lời câu hỏi của bạn hay không, thì tốt nhất là đừng hỏi. Nếu bạn hỏi một bác sĩ: *"Năm ngoái thành phố này có bao nhiêu ca viêm gan?",* rất có thể đối phương sẽ không trả lời được, bởi vì bác sĩ bình thường ai cũng sẽ không "nhớ" những con số này. Nếu đối phương trả lời "không rõ", không những khiến người trả lời "mất mặt", mà người hỏi cũng cảm thấy "vô duyên".

(3) Có những vấn đề không nên "đào sâu"

Ví dụ như hỏi đối phương ở đâu, đối phương trả lời: *"Ở Thượng Hải"* hoặc *"Ở Hồng Kông",* thì bạn không nên hỏi tiếp. Nếu đối phương muốn cho bạn biết, anh ta nhất định sẽ chủ động nói: hơn nữa còn nói: *"Chào đón anh/chị đến chơi"* v.v.. Nếu không, đối phương không muốn cho bạn biết, bạn cũng không cần hỏi tiếp. Ngoài ra, khi hỏi những vấn đề tương tự, cũng nên chú ý "giới hạn", "đừng quá lời".

(4) Đừng hỏi tình hình kinh doanh của đối tác

Đối tác cạnh tranh, đây là tâm lý chung của mọi người, trong xã hội cạnh tranh gay gắt hiện nay, thường không ai muốn nói tình hình kinh doanh hoặc bí mật của mình cho "đối thủ tiềm năng". Dù bạn có hỏi, cũng chỉ "tự chuốc lấy sự "vô duyên"". Nếu bạn "tình cờ" nghe thấy, thì nghe được bao nhiêu hay bấy nhiêu, bạn có thể tự mình "đoán", nhưng đừng "đào sâu".

Tất nhiên, không nên hỏi những điều không nên hỏi, không phải là nói khi giao tiếp với người khác, không hỏi hoặc hỏi ít. Thực ra, khi giao tiếp với người khác, không thể nào không "hỏi". Có lúc, những điều bạn biết, cũng nên "cố ý" hỏi, hơn nữa nên hỏi nhiều hơn. Ví dụ như: *"Chiếc nhẫn kim cương của anh/chị rất đắt phải không?", "Bao nhiêu tiền?", "Mua ở đâu?".* Lại ví dụ như: *"Nghe nói anh/chị vừa ra sách mới, chắc chắn bán chạy phải không?".* Có lẽ bạn đã biết những điều này, nhưng bạn "cố ý" hỏi, đối phương sẽ cho rằng bạn rất "quan tâm" đến anh ta, "chú ý" đến những thành tựu của anh ta, cho nên rất có thiện cảm với bạn. Anh ta có thể tiếp tục chủ đề, "nói thao thao bất tuyệt", thậm chí "vui vẻ, phấn khởi". "Minh tri cố vấn" là biết rõ vẫn cố ý hỏi, "minh tri cố vấn" ở đây, sẽ khiến cho đối phương vui vẻ. Ví dụ như, hỏi những việc đối phương tự hào nhất, hỏi những việc đối phương muốn mọi người biết, hỏi những việc đối phương muốn nói: nhưng không tiện tự nói: chỉ có thể "mượn lời" người khác để truyền đạt. Làm như vậy, bạn có thể giành được thiện cảm của người khác, "mở cửa" và tăng cường tình bạn, khiến cho hai bên "gần gũi" hơn.

Bí kíp mưu lược:

Trong giao tiếp, hãy ghi nhớ, không nên nói những điều không nên nói: không nên hỏi những vấn đề không nên hỏi, đừng "đào sâu" những chuyện người khác không muốn nói: nếu không, người ta chỉ có thể "tránh xa" bạn.

4. KHÉO LÉO Ở BÊN CẠNH SẾP

Thông thường, sếp rất sẵn lòng để lại ấn tượng hòa nhã, thân thiện cho nhân viên, cũng hy vọng nhân viên có thể đi cùng mình. Tuy nhiên, do tâm lý tự ti và sợ hãi, nhiều người gặp sếp thì tránh như tránh tà, nào ngờ sếp khi gặp một người gượng gạo, lúngúng, mặt đỏ tía tai cũng sẽ cảm thấy ngại ngùng. Quan trọng hơn, một người mà ngay cả sếp cũng không dám gặp, thì anh ta có thể có bao nhiêu tự tin, dũng khí, bao nhiêu năng lực làm việc?

Đối với môi trường mới xa lạ, chúng ta thường ứng phó bằng sự im lặng, dè dặt, xa lánh đồng nghiệp, đặc biệt là xa lánh cấp trên. Trên thực tế, điều này rất bất lợi cho việc phát huy tài năng cá nhân. Chúng ta có thể suy nghĩ theo một hướng khác: *"Ngồi cạnh sếp thì có sao đâu?"* Thực ra, có thể thường xuyên tiếp cận sếp một cách hữu ý hay vô ý, để sếp nhớ đến bạn, để sếp hiểu được ý kiến và suy nghĩ của bạn, bạn mới có thể có được sự ưu ái của sếp. Nói chung, đi bên cạnh sếp, càng gần sếp, sếp càng quan tâm đến bạn.

Tuy nhiên, việc tiếp cận sếp cũng cần chú ý một số phương pháp và nguyên tắc, nếu không, bạn lấy lòng được sếp thì rất có thể sẽ mất đi sự ủng hộ của quần chúng, nghiêm trọng hơn, có thể ngay cả sếp cũng sẽ cảm thấy "sợ lời người ta nói" mà từ bỏ sự sủng ái dành cho bạn!

Trước tiên, hãy nhớ nắm bắt cơ hội trên bàn tiệc.

Hứa Tiểu Lập vừa tốt nghiệp và bảy tám thanh niên khác cùng được một công ty đang trên đà phát triển thành tập đoàn, đang rất cần đội ngũ nhân sự cốt cán mới tuyển dụng. Để bày tỏ sự kỳ vọng và khích lệ đối với những người mới này, sếp quyết định mời riêng họ đi ăn tối. Nhà hàng cách công ty không xa, những người mới đi cùng nhau từng nhóm ba, bốn người, chỉ riêng sếp bị bỏ lại một mình. Hứa Tiểu Lập nhìn thấy cảnh tượng này, không khỏi cảm thấy ngại ngùng thay sếp. Trước khi vào nhà hàng ngồi vào chỗ, Hứa Tiểu Lập viện cớ đi vệ sinh trước. Khi quay lại, quả nhiên không nằm ngoài dự đoán, các đồng nghiệp hoặc ngồi ngay ngắn, kiệm lời, hoặc cúi đầu thì thầm cười khúc khích với nhau, không những không ai bắt chuyện với sếp, mà còn để trống chỗ ngồi bên cạnh sếp. Thấy sếp gượng cười, Hứa Tiểu Lập vội vàng mỉm cười nói với mọi người: *"Tôi đề nghị chúng ta hãy ngồi gần nhau hơn!"* Nói xong, anh ta liền tự nhiên ngồi vào chỗ bên cạnh sếp, và mỉm cười đáp lại ánh mắt tán thưởng của sếp.

Hứa Tiểu Lập cũng nhờ đó mà được sếp chú ý, sếp cảm thấy người mới này là người có thể sử dụng, trong công việc sau này thường tạo cơ hội cho Hứa Tiểu Lập, Hứa Tiểu Lập nhanh chóng nổi bật trong số những người mới này.

Cách làm của Hứa Tiểu Lập rất khôn ngoan, anh ta đang làm người hòa giải, khơi dậy cảm xúc của mọi người, làm dịu bầu không khí lạnh nhạt trong bữa tiệc, vì vậy, ngay cả những người khó tính cũng không có lý gì để chỉ trích anh ta đang nịnh sếp. Vốn là lần này sếp muốn gần gũi với nhân viên hơn, biết đâu còn muốn phát hiện

nhân tài ở đây, nhưng hầu hết những người trẻ tuổi nhút nhát, rụt rè lại phụ lòng tốt của sếp, bỏ mặc sếp một mình, làm sao sếp có thể hài lòng được? Một người không thể chủ động tranh thủ cơ hội cho mình, nếu được thăng chức, sau này làm sao có thể có dũng khí và thủ đoạn để quản lý công ty, đối mặt với khách hàng hoặc tham gia đàm phán để giành lợi ích cho công ty?

Ngoài ra, bạn còn có thể nhân cơ hội "tình cờ gặp" sếp trong thang máy văn phòng. Tục ngữ nói: *"Làm việc không nhìn hướng Đông, có mệt chết cũng vô ích"*. Nếu không có sự tán thưởng của sếp, cho dù có làm việc vất vả đến đâu, muốn vượt qua tầng tầng "chướng ngại vật" bên trên cũng quá chậm và quá khó. Làm việc phải có phương pháp, bạn phải biết cách tạo ra một số cơ hội cho mình, sau khi nỗ lực, bạn có thể "tình cờ gặp" sếp trong thang máy không chỉ một lần. Bạn đừng nên gượng gạo nói chuyện với sếp như những người khác, mà nên mỉm cười chào sếp. Nếu sếp hỏi công việc gần đây thế nào, bạn có thể nói với sếp một cách tự nhiên và trật tự về thành quả công việc gần đây của bạn, nhưng nếu nói chuyện về một số chủ đề nhẹ nhàng, bạn có thể tỏ ra hoạt ngôn hơn, hơn nữa còn có thể tìm hiểu thêm về sở thích của sếp, càng làm sâu sắc thêm ấn tượng tốt của sếp đối với bạn.

Trên thực tế, chỉ cần suy nghĩ một chút, bạn sẽ thấy cơ hội tiếp cận sếp ở khắp mọi nơi, mọi lúc, ngay cả nhà ăn của công ty cũng là một nơi quen thuộc để tiếp xúc với sếp.

Lư Phi Vân mỗi trưa đều đến nhà ăn của công ty ăn cơm trưa, sếp luôn đến rất muộn, có lẽ vì có nhiều việc bận rộn, có lẽ vì không muốn chen chúc "cướp cơm" cùng nhân viên, mỗi lần sếp đến nhà ăn thì hầu như không còn ai nữa. Trưa hôm đó, Lư Phi Vân viện cớ đến nhà ăn muộn, "vừa hay" gặp sếp: *"Chủ tịch, không ngờ ngài cũng ăn cơm ở nhà ăn ạ!"* Lư Phi Vân đã đạt được mong muốn của mình, trò chuyện vui vẻ với sếp một buổi trưa, Lư Phi Vân phát hiện ra sếp cũng là người rất dễ gần và thích nói đùa. Từ đó về sau, Lư Phi Vân cứ cách một khoảng thời gian lại "vô tình" ăn trưa cùng sếp, để tránh đồng nghiệp nói ra nói vào, cô đôi khi lấy cớ công việc chưa làm xong, đôi khi ra ngoài làm việc xong về muộn một chút, là có thể tránh được giờ cao điểm ăn uống.

Vì vậy, để tiếp cận sếp, thường xuyên xuất hiện bên cạnh sếp, cần phải suy nghĩ một chút, như vậy đương nhiên có lợi cho sự phát triển nghề nghiệp của bản thân. Thông thường, sếp rất sẵn lòng để lại ấn tượng hòa nhã, thân thiện cho nhân viên, cũng hy vọng nhân viên có thể đi cùng mình. Tuy nhiên, do tâm lý tự ti và sợ hãi, nhiều người gặp sếp thì tránh như tránh tà, nào ngờ sếp khi gặp một người gượng gạo, lúngúng, mặt đỏ tía tai cũng sẽ cảm thấy ngại ngùng. Quan trọng hơn, một người mà ngay cả sếp cũng không dám gặp, thì anh ta có thể có bao nhiêu tự tin, dũng khí, bao nhiêu năng lực làm việc? Khi đi cùng sếp, bạn không cần lo lắng không có chuyện để nói, vì trong những trường hợp này, sếp sẽ chủ động nói chuyện phiếm với bạn để xua tan nỗi lo lắng của bạn, bạn cứ coi cuộc gặp gỡ này như là tình cờ đi cùng một người thầy là được. Có gì phải lo lắng chứ? Có gì phải căng thẳng chứ?

Sếp cũng là người, cũng cần được thư giãn trong thời gian rảnh rỗi, gần gũi với nhân viên, còn những người gặp sếp thì như chuột thấy mèo, luôn muốn tránh mặt sếp, thì sẽ chỉ bỏ lỡ cơ hội, hơn nữa việc lấy cớ để tiếp cận sếp không phải chỉ nghĩ đến việc "nịnh bợ" sếp mà bỏ bê công việc chính, ngược lại, anh ta còn làm công việc của mình một cách đặc biệt xuất sắc, đồng thời anh ta cũng không "đạp lên vai người khác" để leo lên, trong công việc, sử dụng phương pháp chính đáng "có lợi cho mình mà không hại người" như vậy cho bản thân, chẳng phải là một hành động sáng suốt sao?

Bí kíp mưu lược:

Trong công việc và cuộc sống, hãy nắm bắt mọi cơ hội để khéo léo tiếp xúc, trò chuyện với sếp, để sếp biết bạn, hiểu rõ bạn, "coi trọng" bạn, như vậy, một khi có nhiệm vụ quan trọng cần giao phó hoặc cơ hội thăng tiến, người đầu tiên sếp nghĩ đến chính là bạn.



5. "MỀM NẮN RẮN BUÔNG", CUỐI CÙNG SẼ CÓ HIỆU QUẢ

"Mềm nắn rắn buông" là dùng phương pháp tích cực để đổi lấy kết quả tích cực. Thông qua quyết tâm và kiên trì, bạn tiêu hao thời gian và tinh thần của đối phương, tạo áp lực, dùng thái độ kiên cường và tình cảm chân thành của mình để tác động, thay đổi thái độ của đối phương. Giành được sự công nhận, đồng cảm, thậm chí là tán thưởng của đối phương mới là mục đích của chúng ta. Nếu không phân biệt đối tượng, không xem xét điều kiện của bản thân mà cố chấp đeo bám, chắc chắn sẽ bị coi là vô lại, thậm chí là gây họa.

Có những việc, khi bạn mang theo tấm lòng nhiệt tình đến tìm đối phương, đối phương có thể vì nhiều lý do, không muốn chủ động giúp đỡ, liền tìm đủ loại lý do, cớ để từ chối. Trong trường hợp này, bạn có thể bó tay. Có người gặp tình huống này rất dễ nản lòng, bỏ cuộc, nhưng cũng có người có tính cách kiên cường, không đạt được mục đích sẽ không bỏ cuộc. Cuối cùng, người thành công rõ ràng là người kiên cường, họ sử dụng phương pháp mềm nắn rắn buông.

Trước tiên, khi tìm người giúp đỡ ở văn phòng, vừa phải giữ gìn lòng tự trọng, nhưng cũng không thể cố chấp bám víu vào lòng tự trọng. Vì sự tiến triển của công việc, vì thành tích của công ty, cần phải tăng cường khả năng chịu đựng thất bại. Nhìn từ góc độ khác, mềm nắn rắn buông tiêu hao, ngoài tinh thần của hai bên, còn có tài nguyên thời gian rất quan trọng. Mà thời gian, đặc biệt là thời gian của những người quan trọng, lại càng quý giá. Có lẽ người bình thường không quá coi trọng thời gian, nhưng đối với những người quan trọng, thứ họ tiêu hao không nổi chính là thời gian, cho nên, bạn chỉ cần có đủ kiên nhẫn, đối đầu với họ bằng thế trận "đánh lâu dài", sẽ tạo ra uy hiếp tâm lý cho đối phương. Như vậy, khi bạn thể hiện thái độ mềm nắn rắn buông, đủ để thay đổi tốc độ làm việc của đối phương; còn khi bạn toàn tâm toàn ý dấn thân vào "mềm nắn rắn buông", không sợ khổ, không sợ khó, bình tĩnh ứng phó, không đạt được mục đích sẽ không bỏ cuộc, đối phương đa số sẽ không chịu nổi tâm ý của bạn mà đáp ứng mong muốn.

Có một nhân viên bán bảo hiểm trẻ tuổi, đến một nhà hàng thăm hỏi chủ quán, chủ quán nghe thấy là bán bảo hiểm, liền tỏ vẻ khó chịu. *"Bảo hiểm chẳng có ích gì, tại sao? Phải đợi đến khi tôi chết mới được nhận tiền, đây là cái gì?".*

"Tôi sẽ không lãng phí nhiều thời gian của chị, chị chỉ cần dành vài phút để tôi giải thích là được", nhân viên bán bảo hiểm nói.

"Bây giờ tôi đang bận, nếu anh có nhiều thời gian, sao không giúp tôi rửa bát?", chủ quán nói đùa, muốn đuổi khéo anh ta. Không ngờ anh ta đồng ý ngay, liền cởi áo vest, xắn tay áo, bắt đầu rửa bát. Hành động này khiến bà chủ giật mình, để một người mặc vest sang trọng rửa bát, làm sao được? Liền hét lên: *"Anh không cần phải làm vậy, chúng tôi thực sự không cần bảo hiểm! Cho*

nên, dù anh có làm gì, chúng tôi cũng sẽ không mua, tôi thấy anh đừng lãng phí thời gian, tinh thần nữa".

Nhưng nhân viên bán bảo hiểm vẫn kiên trì đến rửa bát mỗi ngày. Chủ quán vẫn không lay chuyển, vẫn lạnh lùng nói với anh ta: *"Anh có đến thêm mấy lần cũng vô ích, không cần rửa nữa, nếu anh thông minh, hãy tìm nhà khác đi!".*

Nhưng anh ta vẫn kiên trì đến rửa bát mỗi ngày, 10 ngày, 20 ngày trôi qua, đến ngày thứ 30, chủ quán cứng đầu cuối cùng cũng cảm động, đồng ý mua bảo hiểm với số tiền lớn, không chỉ vậy, chủ quán còn giới thiệu rất nhiều khách hàng cho anh ta.

Thứ hai, tích cực theo đuổi. Tục ngữ có câu: *"Lòng người đều là thịt",* dù mối quan hệ giữa hai bên xa xôi, thời gian quen biết ngắn ngủi, chỉ cần bạn dùng hành động để chứng minh thành ý, sẽ khiến đối phương suy nghĩ, hiểu rõ nỗi khổ tâm của bạn, thoát khỏi lồng cố chấp, lúc đó, bạn sẽ có hy vọng làm được việc. Tương tự, làm việc cũng cần có tinh thần này, có lúc ở văn phòng, bạn nhờ người khác giúp đỡ, đối phương không làm, không phải là vì không muốn làm, mà là do có khó khăn thực tế hoặc nghi ngờ, lúc này, bạn chỉ nói suông là không đủ, phải dùng lời nói để cầu xin sự thông cảm.

@tho_ngodao

Vào những năm 80 của thế kỷ 20 ở Trung Quốc, công trình dẫn nước sông Loan vào Thiên Tân nổi tiếng từng đình trệ vì không có thuốc nổ, lãnh đạo lo lắng như lửa đốt, cử Lý liên trưởng lái xe đến một nhà máy hóa chất ở Đông Bắc để cầu cứu.

Nhưng khi đến nơi, câu trả lời nhận được là: *"Hiện tại không có hàng",* sau đó anh ta tìm đến giám đốc nhà máy, giám đốc không lay chuyển, lạnh lùng nói: *"Tôi cũng không thể làm gì".* Giám đốc khuyên anh ta nghĩ cách khác, và rót cho anh ta một cốc nước, Lý liên trưởng không nản lòng, anh ta uống một ngụm nước, nhìn thấy nước, liền tìm được chủ đề: *"Nước này thật ngọt! Người Thiên Tân thật khổ, uống toàn là nước mặn lấy từ sông Hải Hà, không pha trà là vàng".* Anh ta liếc nhìn thấy giám đốc đang đeo đồng hồ sản xuất ở Thiên Tân, liền nói tiếp: *"Ngài cũng đeo đồng hồ Thiên Tân phải không? Nghe nói hiện nay cứ 10 chiếc đồng hồ thì có 4 chiếc là sản xuất ở Thiên Tân. Ngài là người trong ngành công nghiệp, hiểu rõ nhất mối quan hệ giữa nước và công nghiệp, sản xuất một chiếc xe đạp cần 1 tấn nước, sản xuất 1 tấn kiềm cần 160 tấn nước... Dẫn nước sông Loan vào Thiên Tân, giải quyết cơn khát, không có thuốc nổ, công trình sẽ phải hoãn lại...".*

Anh ta nói rất cảm động, có lý, giám đốc hiểu rõ tâm trạng cấp bách của anh ta, liền trò chuyện với anh ta, hỏi: *"Anh là người Thiên Tân?". "Không, tôi là người Hà Nam, có lẽ khi nước được dẫn vào, tôi cũng không được uống",* giám đốc hoàn toàn tâm phục, liền nhấc điện thoại ra lệnh: *"Toàn nhà máy tăng*

ca 3 ngày!". Ba ngày sau, Lý liên trưởng chở một xe thuốc nổ chiến thắng trở về.

Trong cuộc sống cũng vậy, chúng ta thường xuyên gặp phải tình huống này, khi bạn chuẩn bị cố gắng hết sức để làm một việc khó khăn, sẽ có người nói với bạn rằng bạn không thể hoàn thành được. Thực ra, "không thể hoàn thành" chỉ là kết luận của người khác, việc có thể hoàn thành hay không, liên quan rất lớn đến người thực hiện, cách thực hiện. Chỉ cần khắc phục tâm lý sợ hãi thất bại, dũng cảm thử; chỉ cần bạn tận tâm tận lực, nghĩ cách khắc phục mọi trở ngại, với tâm thế "không đạt được mục đích sẽ không bỏ cuộc" để phấn đấu, bạn nhất định sẽ có thành tựu xuất sắc.

Mềm nắn rắn buông là dùng phương pháp tích cực để đổi lấy kết quả tích cực. Thông qua quyết tâm và kiên trì, tiêu hao thời gian và tinh thần của đối phương, tạo áp lực, dùng thái độ kiên cường và tình cảm chân thành của mình để tác động, thay đổi thái độ của đối phương. Khi đối phương thực sự đồng ý tận tâm tận lực giúp đỡ, sức mạnh của một mình bạn sẽ nhân đôi, thậm chí là nhân lên nhiều lần. Có lẽ mềm nắn rắn buông có chút "mặt dày", "dai dẳng". Tuy nhiên, về bản chất, nó khác biệt với vô lại, làm ầm ĩ. Nó dựa vào sự kiên trì và kiên nhẫn, hướng đến việc cảm hóa đối phương, nước chảy đá mòn, kiên trì sẽ thành công. "Mặt dày" để khắc phục sự xấu hổ và tự ti, chủ động xuất kích trong giao tiếp, không đạt được mục đích sẽ không bỏ cuộc, thể hiện kiên nhẫn, thành ý. Kết quả phải là chiến thắng và cảm hóa đối phương cùng lúc, nếu không, sẽ khiến "chiến tranh" leo thang, hai bên cạch mặt, trái với mong muốn. Cười, nói đùa, hoặc là van xin, chính là kỹ thuật mạnh mẽ nhất của "mềm nắn rắn buông". Giành được sự công nhận, đồng cảm, thậm chí là tán thưởng của đối phương mới là mục đích của chúng ta. Nếu không phân biệt đối tượng, không xem xét điều kiện của bản thân mà cố chấp đeo bám, chắc chắn sẽ bị coi là vô lại, thậm chí là gây họa.

Bí kíp mưu lược:

Có những việc, khi gặp trở ngại, khó đạt được mục đích, phải "mềm nắn rắn buông".



6. CHỦ ĐỘNG TRANH THỦ CƠ HỘI THĂNG TIẾN

Khi bạn biết một vị trí nào đó hoặc vị trí cao hơn đang trống, mà bản thân hoàn toàn có năng lực đảm nhận, im lặng tuyệt đối không phải là cách hay, mà nên học cách tranh thủ, chủ động xuất kích, nói suy nghĩ hoặc yêu cầu của bạn cho cấp trên, thông thường, bạn sẽ như ý. Dù suy nghĩ của bạn đã xoay chuyển trong lòng hàng ngàn hàng vạn lần, nhưng người bên cạnh chưa chắc đã đoán được, bạn bè chưa chắc đã biết, sếp của bạn, mỗi ngày có rất nhiều việc cần xử lý, càng không thể biết. Cho nên, muốn thăng tiến, phải nhìn đúng cơ hội, chủ động tranh thủ.

Cơ hội thăng tiến đến, các loại tin đồn lan truyền trong đơn vị. Vậy, khi đối mặt với cơ hội này, bạn có nên chủ động tìm sếp để bày tỏ mong muốn, đưa ra yêu cầu của mình hay không? Đây thường là vấn đề khiến mọi người đau đầu. Bởi vì, nếu bản thân không yêu cầu, rất có thể sẽ mất đi cơ hội; còn nếu yêu cầu, lại lo lắng sếp sẽ cho rằng mình quá ích kỷ, tranh giành danh lợi, rốt cuộc nên làm thế nào? Mỗi lần số lượng người được thăng tiến thường rất hạn chế, "sư nhiều cháo ít", không thể ai cũng có phần. Trong trường hợp này, nếu bạn muốn chủ động đưa ra yêu cầu với sếp, tốt nhất nên điều tra trước, xem số lượng chỉ tiêu lần này là bao nhiêu, và phân tích các ứng viên trong bộ phận. Đưa ra yêu cầu thăng tiến với sếp, phải nắm vững phương pháp nhất định.

Trước tiên, chính là không thể quá khiêm tốn.

Có một người đàn ông sau khi chết, ngưỡng mộ thiên đường, muốn vào thiên đường để hưởng thụ vinh hoa phú quý, liền đi xếp hàng để nhận giấy thông hành vào thiên đường. Nhưng vì anh ta không biết cách cạnh tranh với người khác, rất nhiều người đến sau chen ngang trước mặt anh ta, nhưng anh ta vẫn im lặng, không hề phản kháng hoặc bất mãn, cứ như vậy chờ đợi rất nhiều năm, kết quả vẫn như cũ - vẫn đứng ở cuối hàng.

Kết quả là, anh ta không bao giờ có được thứ mình muốn, cánh cửa thiên đường đã đóng lại với anh ta.

Câu chuyện này gợi ý cho chúng ta - thế giới luôn tràn đầy cạnh tranh, xét về xã hội, có cạnh tranh về kinh tế, giáo dục, khoa học kỹ thuật, có cạnh tranh về việc làm, học hành, thậm chí là dưỡng lão, việc thăng tiến cũng không ngoại lệ, trên con đường đến đỉnh cao, mỗi bước đi đều là dấu chân của cạnh tranh. Không chỉ có mình bạn thèm muốn một vị trí, cho nên, khi bạn biết một vị trí nào đó hoặc vị trí cao hơn đang trống, mà bản thân hoàn toàn có năng lực đảm nhận, im lặng tuyệt đối không phải là cách hay, mà nên học cách tranh thủ, chủ động xuất kích, nói suy nghĩ hoặc yêu cầu của bạn cho cấp trên, thông thường, bạn sẽ như ý. Dù suy nghĩ của bạn đã xoay chuyển trong lòng hàng ngàn hàng vạn lần, nhưng người bên cạnh chưa chắc đã đoán được, bạn bè chưa chắc đã biết, sếp của bạn, mỗi ngày có rất nhiều việc cần xử lý, càng không thể biết. Cho nên, muốn thăng tiến, phải nhìn đúng cơ hội, chủ động tranh thủ.

Là cấp dưới, khi đưa ra yêu cầu với cấp trên, phải chú ý phương pháp, không thể đơn giản hóa. Nói thẳng hoặc ám chỉ, tranh giành hoặc nhẹ nhàng đề nghị, trực tiếp hoặc gián tiếp, uyển chuyển, phải dựa vào tính cách của sếp, mối quan hệ giữa bạn và sếp, đồng nghiệp, đánh giá của người khác về bạn...

Thứ hai, nên nhắc nhở sếp trước, để sếp chuẩn bị tâm lý, tránh bất ngờ khi bạn đưa ra yêu cầu thăng tiến. Trước khi chính thức đưa ra vấn đề, thảo luận với sếp, nên ám chỉ một, hai lần, thể hiện rằng bạn đang suy nghĩ về chuyện này, như vậy, khi bạn chính thức nói chuyện, sếp sẽ không bất ngờ. Có thể bạn cho rằng, làm như vậy chỉ cho sếp thời gian để tìm lý do từ chối, nhưng hãy nhớ, mục đích của bạn không phải là chiến thắng trong cuộc tranh luận, mà là để sếp khẳng định, việc thăng tiến bạn là xuất phát từ lợi ích chung, nếu sếp có điều muốn nói: bạn nên hiểu rõ nguyên nhân.

Thứ ba, lựa chọn thời điểm thích hợp để chứng minh thành tích của bạn cũng là điều phải suy nghĩ. Thông thường, nên làm như vậy khi sếp vui vẻ. Nếu niềm vui của sếp là do thành tích của bạn mang lại, thì càng tốt. Lựa chọn thời điểm rất quan trọng. Trình bày yêu cầu của bạn cho sếp ngay khi sếp bắt đầu ngày làm việc thường không hiệu quả. Thay vì nói với sếp bạn làm việc chăm chỉ đến mức nào, hãy nói với sếp bạn đã làm được những gì. Nên dùng những con số cụ thể, đặc biệt là tỷ lệ phần trăm để chứng minh thành tích thực tế của bạn, để sự thật lên tiếng; đồng thời, nên tránh sử dụng tính từ hoặc trạng từ mô tả. Ví dụ, đừng nói: *"Tôi đã ký hợp đồng với công ty ××"*, mà nên nói: *"Tôi đã ký hợp đồng 50.000 tệ với công ty ××"*.

Cuối cùng, bạn còn phải khéo léo chỉ ra cho sếp những lợi ích khi thăng tiến bạn, nói rõ, việc tăng lương, thăng tiến mà bạn mong muốn cũng có lợi cho sếp. Ví dụ như, chỉ ra rằng, sau khi được thăng tiến, quyền lực của bạn mở rộng sẽ giúp bạn hoàn thành nhiều việc hơn cho sếp, xử lý hiệu quả hơn những việc đang làm.

Thực sự phản ánh tình hình cho sếp, đưa ra mong muốn và yêu cầu của bản thân, tuyệt đối không phải là ích kỷ, tranh giành danh lợi, mà là rất chính đáng. Trước cơ hội bình đẳng, mỗi người đều có quyền giành lấy những gì mình xứng đáng. Chủ động đề xuất tăng lương, thăng tiến, thực chất là mưu cầu cơ hội phát triển lớn hơn cho công ty và cho bản thân. Ngược lại, nếu bạn không trình bày sự thật, không chủ động đề xuất, chỉ có thể khiến công ty "chôn vùi" nhân tài, mà bản thân cũng "phụ lòng" chính mình.

Bí kíp mưu lược:

Trong xã hội cạnh tranh gay gắt hiện nay, chúng ta muốn được thăng tiến thuận lợi trong môi trường công sở, phải thể hiện, nổi bật trước mặt sếp bằng nhiều cách, chủ động tranh thủ.

7. GIỮ VỮNG LẬP TRƯỜNG TRUNG LẬP

Đối mặt với những cuộc đấu đá trong văn phòng, nhất định phải giữ vững nguyên tắc, kiên trì lập trường của mình. Đừng cố gắng nhảy vào vũng bùn, càng đừng gia nhập chiến trường của họ. Nếu không, bạn sẽ chỉ dính bùn mà chẳng nhận được lợi ích gì. Nên tránh xa thị phi, bất cứ lúc nào, lựa chọn đứng ngoài quan sát đều thông minh hơn việc lao vào cuộc chiến.

Trong cơ chế quản lý hiện đại, nhân viên được phân chia theo chế độ thành các đơn vị khác nhau, mà khi họ đối mặt với sự quản lý chéo hoặc trùng lặp của hai hoặc nhiều hơn hai người quản lý, họ sẽ cảm thấy bối rối, không biết phải làm theo ai. Lúc này, nhân viên cần phải học cách tránh né hoặc từ chối.

Trong văn phòng, giữa sếp trực tiếp và lãnh đạo gián tiếp, có những mâu thuẫn về công việc là điều bình thường. Nếu bạn đứng giữa những mâu thuẫn, xung đột này, chỉ phục vụ một bên, chẳng khác nào mắc chứng cận thị, đây là hành vi thiển cận, cách tốt nhất là đừng làm bánh kẹp, bởi vì bạn không thể nào làm vừa lòng cả hai. Nghiêm trọng hơn là, nếu bạn sa vào vũng bùn mâu thuẫn, không thể thoát ra, khi tình hình thay đổi, bạn sẽ bối rối, không biết phải làm thế nào.

Lưu Lượng làm việc ở cơ quan thuế, được giám đốc coi trọng, được điều chuyển từ trưởng phòng thuế ở xã lên làm phó giám đốc chi cục ở thành phố. Lên chức, anh ta liền muốn thử vận may.

Tình cờ, trong văn phòng chi cục có một lão làng họ Ngô thường xuyên nói xấu Trương giám đốc với Lưu Lượng. Tuy Lưu Lượng cảm thấy bất ngờ, nhưng cũng rất vui mừng vì có người cùng phe với mình. Không ngờ, lão làng họ Ngô này có lúc lại trở mặt, đặc biệt là sau khi Lưu phó giám đốc ban hành chế độ đi làm mới, lão làng họ Ngô thường xuyên đi muộn. Lưu Lượng liền mời ông ta đến văn phòng nói chuyện. Nhưng dù phó giám đốc Lưu có nói bao nhiêu đạo lý, lão làng họ Ngô vẫn ngồi im, cuối cùng mới nói: *"Anh mới đến mấy ngày? Anh làm việc hay là ra oai vậy?"*.

Như vậy, Lưu Lượng cảm thấy vừa mới lên chức, phải trị được kẻ cứng đầu này mới có uy tín, liền định kỷ luật ông ta, sau đó giải thích mình bất đắc dĩ. Lúc này, lão làng họ Ngô thản nhiên nói: *"Muộn rồi, chúng ta gọi giám đốc Trương đến, cùng nhau ăn cơm đi"*. Nói xong, ông ta lấy điện thoại gọi cho giám đốc: *"Giám đốc Trương, tôi và phó giám đốc Lưu tối nay ăn cơm, anh cũng đến nhé"*.

Tối hôm đó, giám đốc Trương quả nhiên đến, Lưu Lượng mới biết mối quan hệ của hai người không hề đơn giản, liền vội vàng dập tắt ngọn lửa vừa mới bùng lên.

Thông qua ví dụ trên, có thể thấy, trong quá trình làm việc, không nên đứng giữa hai người khác, đừng nhảy vào vũng bùn của người khác. Vậy làm thế nào để tránh những chuyện này?

Không thiên vị, giữ vững trung lập, là lựa chọn tốt nhất khi bạn bị kẹp giữa những cuộc đấu đá. Vậy làm thế nào để giữ vững trung lập?

Ví dụ, đối với mâu thuẫn giữa người khác, bạn nhất định phải ít làm người hòa giải. Có người mời bạn làm người hòa giải trong công việc, khó từ chối, bạn nên cẩn thận.

Giữa các trưởng bộ phận, có rất nhiều mối quan hệ vi diệu, đa số là vừa là bạn, vừa là thù. Dù quan hệ riêng có tốt đến đâu, trước mặt sếp, khi cạnh tranh, họ đấu đá không ngừng. Hôm nay, người này và người kia như cặp bài trùng, là anh em tốt ở văn phòng, nhưng rất có thể vài ngày sau, hai người lại cạch mặt thành kẻ thù.

Cho nên, có người vì mục đích nào đó, muốn hóa thù thành bạn để sau này dễ làm việc, nhưng tự mình xuất hiện lại quá đột ngột, liền tìm người hoà giải. Vốn dĩ, hóa thù thành bạn là việc tốt, nhưng ngoài việc làm việc tốt, hãy bảo vệ bản thân, vạch rõ ranh giới cho hành động của mình.

Vì vậy, khi có người mời bạn làm người hòa giải, bạn chỉ nên làm người liên lạc hẹn ăn cơm, hoặc là người khởi xướng một số cuộc gặp gỡ, đừng ôm đồm trách nhiệm, lấn át chủ nhà. Tốt nhất là bạn không đánh giá đúng - sai của hai bên, càng không nên giải thích thay ai. Cách làm hòa giải không rõ ràng là không nên, cách mỗi bên 50% trách nhiệm càng không nên. Điều bạn có thể làm, là nói với họ "muốn tháo chuông, phải tìm người buộc chuông", nghĩa vụ của bạn đến đây là hết. Phải biết, người bất mãn sếp, bất mãn công ty luôn rất nhiều. Gặp đồng nghiệp than thở, chỉ trích ai đó cố tình làm khó hoặc công ty đối xử bất công, nên vừa quan tâm đến lợi ích của đồng nghiệp, vừa đứng ngoài cuộc.

Lại ví dụ, có một trưởng bộ phận phạm lỗi lớn, toàn bộ ban lãnh đạo của công ty bàng hoàng. Lại họp bàn, lại thảo luận riêng, thậm chí sếp còn gọi riêng bạn đến, hỏi ý kiến của bạn, các trưởng bộ phận khác, dù có liên quan hay không liên quan, cũng có thể tìm bạn nói chuyện. Tình hình căng thẳng, nguy hiểm. Gặp phải những tình huống này, bạn không thể tránh né hết, vậy nên đối mặt như thế nào?

Sếp chắc chắn nói nhiều, than phiền người này làm việc không tốt, người kia năng lực kém, thực ra, ông ấy nói đi nói lại, mục đích chỉ có một, là muốn xem bạn quan hệ tốt với ai. Nếu không, lúc này, ông ấy còn tâm trạng đâu mà làm vậy? Lúc này, tốt nhất là bạn giả vờ không biết, cái này không rõ, cái kia không hiểu, như thể bạn hoàn toàn là người ngoài cuộc, cuối cùng còn bổ sung: *"Sếp, ý kiến của ngài về chuyện này là gì? Tôi rất muốn học hỏi từ ngài!"*.

Bạn nói như vậy, ông ấy cũng không còn gì để hỏi. Như vậy, vừa bảo vệ bản thân, vừa không làm tổn thương người khác.

Còn đối với những đồng nghiệp khác, lúc này tìm bạn nói chuyện, không phải là muốn thăm dò, thì là muốn gió chiều nào che chiều ấy, những người này đa số

không thể đắc tội. Cho nên, tốt nhất bạn vẫn nên giả vờ không biết. Không biết gì, không hiểu gì, tuyệt đối đừng nói thật, để tránh bị bán đứng. Dù anh ta không có ý đó, bạn cũng phải phòng anh ta truyền đạt cho người khác.

Thái độ giả vờ không biết để giữ vững trung lập này, vào thời điểm căng thẳng, là nguyên tắc quan trọng để lấy bất biến ứng vạn biến. Nếu bình thường bạn quan hệ tốt với một bộ phận nào đó, xảy ra tranh chấp, cãi vã, bạn cũng có thể giữ thái độ này.

Trong trường hợp này, có người cho rằng bạn hiểu rõ, liền tìm đến bạn hỏi han. Thậm chí có người lôi kéo bạn: *"Cái gì? Rốt cuộc họ đã xảy ra chuyện gì?"*. Bạn vẫn nên "giả vờ không biết". Tất nhiên, lúc này, bạn đang ở trong tình huống khó xử, cần phải quyết định đối sách sau này.

Trong trường hợp này, không chọc được thì tránh, tránh xa thị phi là cách tốt nhất. Lúc đầu, hãy giảm thiểu tiếp xúc với bộ phận đó, ví dụ như, mọi việc liên lạc với bộ phận đó đều giao cho thư ký. Bạn không ở trong cuộc, không hiểu rõ, sẽ ít người đến làm phiền bạn. Bạn vừa vặn thoải mái.

Lại ví dụ, hai trưởng bộ phận đấu đá lẫn nhau, trong trường hợp này, hai người đều muốn lôi kéo bạn, nhưng lại không thể quá lộ liễu, thể hiện bằng lời nói hoặc cho lợi ích trong công việc. Là người đứng giữa, bạn nên ứng phó như thế nào?

Giữ vững trung lập vẫn là cách xử lý hiệu quả. Ví dụ, bạn quyết định phát triển theo hướng kinh doanh, tự nhiên sẽ thiên vị giám đốc kinh doanh, nhưng đồng thời, tốt nhất là bạn chỉ tập trung nghe chỉ thị của anh ta, không đưa ra ý kiến, đặc biệt là đừng nói xấu trưởng bộ phận kia. Đồng thời, trước mặt trưởng bộ phận kia, nên vô tình thể hiện rằng bạn bất đắc dĩ, không phải nhắm vào anh ta.

Trong trường hợp này, nhất định phải giữ vững nguyên tắc, kiên trì lập trường của mình. Đừng cố gắng nhảy vào vũng bùn, càng đừng gia nhập chiến trường của họ. Nếu không, bạn sẽ chỉ dính bùn mà chẳng nhận được lợi ích gì. Nên tránh xa thị phi. Bất cứ lúc nào, lựa chọn đứng ngoài quan sát đều thông minh hơn việc lao vào cuộc chiến!

Bí kíp mưu lược:

Đối mặt với những cuộc đấu đá trong công ty, tốt nhất là giữ vững trung lập, không thiên vị bất kỳ bên nào, cũng không đắc tội bất kỳ ai.

8. GIỮ KHOẢNG CÁCH, TRÁNH XA TAI HỌA

Càng khiến kẻ tiểu nhân rời xa phạm vi chúng có thể phát huy năng lượng tiêu cực, hoặc chủ động tránh né, giữ khoảng cách với chúng càng tốt, để chúng không xem bạn là kẻ thù. Dù có ác ý, sức mạnh tiêu cực của chúng cũng sẽ bị yếu đi vì khoảng cách, không thể gây tổn hại lớn cho bạn. Điều này đòi hỏi chúng ta phải sáng suốt quan sát từ sớm và hành động dứt khoát.

Chẳng ai muốn dây dưa với kẻ tiểu nhân, nhưng dù bạn có muốn hay không, tiểu nhân vẫn luôn tồn tại trong xã hội dưới nhiều hình dạng khác nhau. Vì vậy, bên cạnh bạn cũng khó tránh khỏi việc gặp phải chúng. Những kẻ tiểu nhân làm việc bất chấp thủ đoạn, chuyên hại người lợi mình luôn lợi dụng điểm yếu của con người, bày binh bố trận, khiến người ta lơ là là sập bẫy. Cho nên, cổ nhân có câu: *"Tâm hại người không nên có, tâm phòng người không thể không"*. Những kẻ tiểu nhân sống quanh ta, mắt chúng luôn nhìn chằm chằm vào mọi lợi ích xung quanh, luôn muốn kiếm chác thêm, vì vậy chúng bất chấp thủ đoạn, dùng đủ loại chiêu trò để tính kế người khác, khiến người ta phòng bị không kịp.

Nên nhớ, phá hoại dễ hơn xây dựng, thành công khó khăn nhưng thất bại lại dễ dàng. Phá hoại một việc bao giờ cũng dễ hơn làm tốt nó, vì vậy năng lượng phá hoại của tiểu nhân không thể xem thường. Nếu ai đó tự phụ mình tài giỏi, có năng lực, hoặc quyền cao chức trọng, coi thường tiểu nhân, có thể một ngày nào đó sẽ bị đâm sau lưng, chịu thiệt bởi chính chúng.

Thời Chiến Quốc, nước Tề có một đại thần tên là Di Xạ, một hôm ông ta được Tề vương mời dự tiệc. Vì đã uống say, Di Xạ liền ra ngoài hóng gió. Người canh cổng là một người từng bị hình phạt chặt chân. Anh ta đến bên cạnh Di Xạ, van xin: *"Ngài uống rượu ngon quá, có thể cho tôi một chén không?"*. Di Xạ khinh thường đáp: *"Cái gì? Tránh ra! Tên tù nhân như anh còn dám xin rượu tôi, thật là to gan!"*.

Khi người canh cổng còn muốn van xin, Di Xạ đã bỏ đi. Người canh cổng rất tức giận, liền ghi hận Di Xạ. Sáng hôm sau, trời vừa mưa nhỏ, trước cửa tích tụ một vũng nước giống nước tiểu. Tề vương ra ngoài, nhìn thấy vũng nước tiểu này, rất khó chịu, quát lớn: *"Ai tiểu tiện ở đây?"*. Lúc bấy giờ, tiểu tiện trước cửa là hành vi vô cùng bất kính.

Người canh cổng thấy đây là cơ hội trả thù tốt, liền giả vờ sợ hãi nói: *"Tôi không rõ, nhưng tối qua tôi chỉ nhìn thấy đại thần Di Xạ đứng ở đây rất lâu, không thấy ai khác đến đây"*.

Kết quả, Di Xạ bị Tề vương ban rượu độc mà chết.

Từ câu chuyện này, ta có thể thấy, lòng dạ tiểu nhân rất nhỏ nhen, vì chút vinh nhục cỏn con, chúng cũng có thể bất chấp thủ đoạn, làm ra chuyện hại người như vậy. Dù tiểu nhân không có năng lực gì, nhưng lại thường là chuyên gia nghiên cứu người

khác, dám trả giá gấp trăm lần cho ân oán nhỏ nhặt, đây chính là đạo lý mà người xưa đã đúc kết: *"Thà đắc tội 10 quân tử, không đắc tội một tiểu nhân"*.

Lư Lệ Lệ là một cô gái trẻ. Một hôm, cô được Lưu, trưởng phòng của mình, nhiệt tình mời đến quán cà phê gần công ty.

Họ ngồi trong quán cà phê, nói chuyện phiếm, chủ đề dần dần chuyển sang đồng nghiệp Dương Quỳnh.

"A, Dương tiểu thư sao? Cô ấy thật xinh đẹp! Thường xuyên mặc quần áo thời trang, thật đáng ghen tị", Lư Lệ Lệ nói.

"Đương nhiên, vì Dương Quỳnh lĩnh lương cao", trưởng phòng Lưu thản nhiên đáp.

@tho_ngodao

Hóa ra, công ty này áp dụng chế độ lương năm. Lương năm của mỗi nhân viên khác nhau tùy theo thành tích và hợp đồng đã ký kết. Lệ Lệ tất nhiên cũng biết điều này, nhưng cô luôn cho rằng sự khác biệt giữa đồng nghiệp không nên quá lớn, bây giờ bỗng nhiên nghe thấy Lưu trưởng phòng nói Dương Quỳnh lương cao, tự nhiên cảm thấy khó chịu. Cô hỏi: *"Chênh lệch nhiều vậy sao?"*.

"Phải, hơn lương năm của cô hàng vạn tệ", Lưu trưởng phòng bổ sung.

Ngày hôm sau, Lệ Lệ liền kể chuyện này cho đồng nghiệp. Mọi người nghe xong, không phục, liền chỉ trích Dương Quỳnh, thậm chí còn thống nhất cô lập cô ấy. Dương Quỳnh bị đồng nghiệp xa lánh, áp lực tâm lý rất lớn, liên tục phạm lỗi trong công việc, không lâu sau liền nghỉ việc.

Thực ra, lương năm của Dương Quỳnh chênh lệch không nhiều so với Lệ Lệ. Chỉ vì cô ấy và trưởng phòng Lưu có chút mâu thuẫn, trưởng phòng Lưu ghi hận, liền nghĩ ra mưu kế này, mượn lời Lệ Lệ để cô lập Dương Quỳnh, cuối cùng ép cô ấy rời đi.

Đợi đến khi Lệ Lệ biết sự thật, đã quá muộn, vì cô đã bị người ta lợi dụng. Đồng nghiệp và bạn bè của Lệ Lệ cũng từ đó xa lánh cô. Suy cho cùng, ai muốn trong vòng tròn bạn bè của mình có một người thích nói xấu người khác?

Những kẻ tiểu nhân thường thích "buôn chuyện", nói xấu người khác. Bạn phải cẩn thận, người nào chỉ trích người khác trước mặt bạn, tâng bốc, khen ngợi bạn, tuyệt đối đừng tin! Quay lưng lại, cô ta sẽ nói những lời tương tự, tất nhiên, người "xấu xa" lúc này là bạn! Loại người này bẩm sinh thích "nói lắm", dường như không nói xấu người khác là không sống được. Chỉ cần bạn thuận theo ý cô ta, nói xấu người khác, hoặc phụ họa, một ngày nào đó, mọi chuyện sẽ đến tai người trong cuộc, người "nói xấu" lúc này sẽ là bạn. Người ta tìm đến bạn để "nói cho ra lẽ", bạn chưa chắc đã giải

thích được, mà nếu người ta không lý luận với bạn, mà ghi nhớ trong lòng, bạn sẽ có thêm một kẻ thù.

Tiểu nhân khó "đắc tội", bởi vì chúng luôn ở bên cạnh bạn, chỉ cần bạn khiến chúng khó chịu một chút, chúng sẽ gây chuyện, châm ngòi ly gián, "xáo trộn", khiến bạn "phòng bị" không kịp.

Thế giới phức tạp, xã hội phân chia giai cấp, người tốt kẻ xấu lẫn lộn, tình người khó lường. Đối mặt với đủ loại người, đủ loại thông tin, đủ loại "trận địa", chúng ta phải cẩn thận, cẩn thận, tỉnh táo, nhìn rõ tình hình, cục diện, tránh sa vào mê hồn trận mà không thể thoát ra, tổn thất nặng nề. Bước chân vào môi trường mới, càng nên cẩn thận, bởi vì lúc này, bạn rất dễ cho rằng ai cũng tốt, bị mê hoặc bởi không khí hòa thuận, quên mất lời dạy của người xưa "gặp ai cũng chỉ nói ba phần". Sống lâu, hiểu rõ, bạn nhìn thấy mặt tối của đối phương, mới nhận ra rằng, hóa ra bạn chỉ biết một mặt của họ, lúc này mới nhìn thấy con người thật đa chiều, hoàn chỉnh. Vì vậy, bạn sẽ suy nghĩ rút lui, giữ khoảng cách để bảo vệ bản thân, nhưng lúc này, muốn dừng lại đã không dễ dàng, thường cảm thấy bất đắc dĩ.

Tiểu nhân khó phòng bị, bởi vì tiểu nhân khó phân biệt. Không ai dán nhãn lên mặt, hơn nữa họ ăn mặc lịch sự, cư xử lịch thiệp trước mặt người khác, bạn chưa chắc đã phân biệt được. Còn có tiểu nhân đẹp trai, xinh gái, vừa có tài ăn nói: vừa có năng lực, giống như thiên tài, nhân tài, khiến bạn không thể nào tưởng tượng được. Lúc này, chúng ta chỉ có thể cẩn thận, cố gắng nhìn rõ, học cách nhìn thấu lòng dạ tiểu nhân. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể tránh khỏi tổn thương vô cớ trong xã hội phức tạp này!

Tiểu nhân làm việc không từ thủ đoạn, chúng thích dùng chiêu trò, thích làm to chuyện nhỏ, thêm mắm dặm muối, hoặc bịa đặt, lén lút hại bạn. Bạn lơ là là sập bẫy, rơi vào khó khăn, thậm chí tuyệt cảnh.

Nói chung, quân tử đường hoàng, là người độ lượng, lòng dạ rộng mở, không tức giận vô cớ, không sợ hãi khi gặp chuyện. Bạn đắc tội anh ta, anh ta cũng sẽ phân tích khách quan nguyên nhân, bạn đắc tội anh ta nhiều lần, giúp đỡ anh ta một lần, anh ta sẽ nhớ sự giúp đỡ mà quên sự đắc tội. Quân tử làm việc quang minh lỗi lạc, cạnh tranh công bằng, dù là thù, cũng đấu tranh đường hoàng, không thèm dùng chiêu trò. Mà bạn nếu rơi vào tay quân tử, cũng không bị hành hạ quá nhiều, anh ta sẽ tha cho bạn. Còn nếu đối mặt với tiểu nhân, thì hoàn toàn khác. Chúng sẽ nhớ mãi một lần bạn đắc tội, quên đi chín lần bạn giúp đỡ. Tiểu nhân làm việc không từ thủ đoạn, không chừa một ai. Sự xảo quyệt của tiểu nhân len lỏi khắp nơi, một khi bạn đắc tội tiểu nhân, chúng sẽ nghĩ cách tính kế bạn, phá hoại công việc của bạn, phân tán tinh thần của bạn, khiến bạn không thể an tâm làm việc, học tập và sống. Tiểu nhân phá hoại, trả thù rất lợi hại. Từ xưa đến nay, những hình phạt tàn ác đều do tiểu nhân phát minh và sử dụng. Chỉ cần bạn rơi vào tay tiểu nhân, sẽ khó thoát. Cho nên, quân tử đấu với tiểu nhân, thường là quân tử chịu thiệt.

Vì vậy, chúng ta nên học cách nhận ra tiểu nhân, giữ khoảng cách với tiểu nhân, để giảm bớt phiền phức, trở ngại trong công việc, tránh xa tai họa tiềm ẩn. Giữ khoảng cách với tiểu nhân xung quanh, không so đo với chúng, cũng không cần căm thù

chúng. Tiểu nhân cũng có lòng tự trọng, thể diện, lớp ngụy trang của tiểu nhân sẽ không rơi xuống vì bạn.

Có lẽ bạn không sợ chúng phản kháng, có lẽ chúng cũng không làm gì được bạn, nhưng bạn phải biết, tiểu nhân là tiểu nhân, bởi vì chúng luôn ở trong bóng tối, dùng thủ đoạn không quang minh, và không dễ dàng bỏ cuộc. Tất nhiên, giữ khoảng cách với tiểu nhân không phải là bạn sợ chúng. Tránh xa tiểu nhân, hoàn toàn là vì bạn không nên lãng phí tinh thần vào những cuộc đấu đá, hy sinh vô ích. Một khi không kiểm soát được giới hạn, đắc tội tiểu nhân, chẳng khác nào tự đẩy mình vào vũng bùn phiền phức.

Tốt nhất là khiến kẻ tiểu nhân rời khỏi nơi chúng có thể phát huy tối đa năng lượng tiêu cực, hoặc là chủ động tránh né, giữ khoảng cách với chúng, để chúng không xem bạn là kẻ thù. Dù có ác ý, sức mạnh tiêu cực của chúng cũng sẽ bị yếu đi vì khoảng cách, không thể gây tổn hại lớn cho bạn. Điều này đòi hỏi chúng ta phải sáng suốt quan sát từ sớm và hành động dứt khoát.

Bí kíp mưu lược:

Thà đắc tội quân tử, không đắc tội tiểu nhân. Đối với những kẻ tiểu nhân trong công việc, cuộc sống, nên giữ khoảng cách, càng xa càng tốt.



@tho_ngodao

IV. KHEN NGỢI CHÂN THÀNH, TÁN DƯƠNG RỘNG LƯỢNG

Ai cũng biết, hợp tác có thể tạo ra sức mạnh to lớn hơn, chỉ có người biết hợp tác mới dễ dàng thành công hơn. Thời đại đơn thương độc mã xây dựng sự nghiệp đã qua từ lâu, xã hội hiện đại là sự cạnh tranh, đối đầu giữa các tập đoàn. Một người, dù có năng lực mạnh đến đâu, cả đời cũng chỉ có thể đạt được thành tựu rất nhỏ; nhưng nếu biết hợp tác tốt với người khác, thành tựu của người đó sẽ là vô hạn.

1. KHEN NGỢI CHÂN THÀNH, TÁN DƯƠNG RỘNG LƯỢNG

Khen ngợi chân thành, tán dương rộng lượng là cách làm hiệu quả, cũng là cách mà nhân viên mong muốn, yêu thích nhất, là điều mà nhà quản lý thực sự hiệu quả nên làm. Tất nhiên, muốn làm được điều này tuy không khó, nhưng cũng không dễ. Bạn phải dùng tâm, chân thành đối xử với nhân viên, lắng nghe tâm tư của nhân viên, khích lệ nhân viên, kích thích tiềm năng của họ, để sự khích lệ của bạn trở thành một phần quan trọng trong công việc của nhân viên.

Lý thuyết quản lý cổ điển giả định con người là người kinh tế, cho rằng hành vi của con người là theo đuổi lợi ích lớn nhất cho bản thân, động lực làm việc chỉ là để nhận được báo đáp về mặt kinh tế. Lý thuyết này cho rằng, tình cảm là phi lý trí, sẽ can thiệp vào yêu cầu hợp lý về lợi ích kinh tế của con người, tổ chức phải kiểm soát tình cảm cá nhân.

Trong giả định người kinh tế, để nâng cao hiệu suất công việc, biện pháp áp dụng với nhân viên là chính sách cây gậy và củ cà rốt. Củ cà rốt ở đây chủ yếu là vật chất, chứ không phải tinh thần, bởi vì, lúc nghiên cứu bản chất con người, rất nhiều người không xem xét đến việc con người không chỉ là người kinh tế, mà còn là người xã hội, họ không chỉ theo đuổi sự thỏa mãn về mặt vật chất, mà còn theo đuổi sự thỏa mãn về mặt tinh thần.

Dường như đã thành quy ước, chính sách cây gậy và củ cà rốt luôn được coi là chân lý của quản lý. Đến thời hiện đại, trong quản lý, người ta thiên về chính sách củ cà rốt hơn, điều này trong phạm vi quản lý, có nghĩa là tán thưởng, khích lệ hiệu quả, ban thưởng cho những nhân viên có thành tích nổi bật, kích thích lòng hiếu thắng của những nhân viên khác. Điều này cũng phù hợp với kết quả thử nghiệm của một số chuyên gia. Kết quả thử nghiệm của chuyên gia chứng minh rằng: Trong bảng lựa chọn xếp hạng những điều nhân viên mong muốn nhận được từ công việc, lựa chọn đứng đầu là được cảm ơn, tiếp theo là cảm giác hòa nhập vào tập thể, hơn nữa, kết quả này không thay đổi theo thời gian.

Trong những biện pháp khích lệ, trừng phạt hoặc khen thưởng là phương pháp khích lệ người khác thường dùng, mà hiệu quả của khen thưởng rất rõ ràng. Rất nhiều người cho rằng, trong tất cả những cách khích lệ nhiệt huyết của nhân viên, cách hiệu

quả nhất, tất nhiên cũng là cách mà nhân viên mong muốn, yêu thích nhất, là lời khen chân thành. Charlie Schwab đã nói: *"Tôi cho rằng, năng lực khích lệ nhân viên của tôi là tài sản lớn nhất mà tôi sở hữu. Cách để khiến một người phát huy tối đa năng lực, là tán thưởng và khích lệ", "không gì có thể dập tắt tham vọng của một người nhanh hơn lời phê bình của cấp trên... Tôi ủng hộ việc khích lệ người khác làm việc. Vì vậy, tôi tán thưởng ngay, ghét bắt lỗi. Nếu tôi thích điều gì ở bản thân, chính là tôi khen ngợi chân thành, tán dương rộng lượng".* Ông ta còn nói: *"Tôi đã gặp rất nhiều nhân vật lớn trên thế giới, và phát hiện, bất kỳ ai - dù vĩ đại đến đâu, địa vị cao đến đâu - được khen đều làm việc tốt hơn, cố gắng hơn bị phê bình".* Tín ngưỡng của Schwab giống hệt Andrew Carnegie.

Carnegie thậm chí còn khắc lời khen dành cho cấp dưới của mình lên bia mộ, bài văn bia mộ do ông tự viết là: *"Nơi đây yên nghỉ một người biết cách hòa hợp với những cấp dưới thông minh hơn mình".*

Carnegie là vua thép của Mỹ, ông tay trắng xây dựng sự nghiệp, không có vốn, không có kiến thức, kỹ thuật về thép, nhưng lại trở thành người khổng lồ về thép nổi tiếng thế giới. Câu chuyện này tràn đầy sắc màu thần kỳ, khiến rất nhiều người bối rối.

Có một phóng viên vất vả lắm mới phỏng vấn được Carnegie, anh ta háo hức hỏi: *"Thành tựu về thép của ông là được công nhận, ông chắc chắn là chuyên gia luyện thép vĩ đại nhất thế giới?".*

Carnegie cười lớn trả lời: *"Phóng viên, anh nhầm rồi, trong công ty chúng tôi có hơn 200 người có kiến thức về luyện thép giỏi hơn tôi!".*

Phóng viên bất ngờ: *"Vậy tại sao ông là vua thép? Ông có bí quyết gì?".*

Carnegie nói: *"Vì tôi biết cách khích lệ họ, khiến họ phát huy sở trường để phục vụ công ty".*

Không thể phủ nhận, Carnegie rất thông minh, nếu ông tự nhận là chuyên gia luyện thép vĩ đại nhất, bỏ qua tầm quan trọng của tính tích cực của nhân viên trong sản xuất kinh doanh, rất dễ khiến một số chuyên gia có trình độ ngang bằng không muốn phục vụ ông.

Khích lệ đóng vai trò quan trọng trong việc phát huy tối đa tiềm năng của con người. Khi mọi người làm những công việc lặp đi lặp lại theo chức năng, điều họ quan tâm nhất chỉ là duy trì năng suất hoặc hiệu quả, mà phương pháp khích lệ khen ngợi chân thành, tán dương rộng lượng thường có thể phát huy tối đa tiềm năng của con người.

Xét từ góc độ của nhân viên, đa số nhân viên đều coi trọng phần thưởng dành cho họ. Dù là củ cà rốt vật chất, hay là lời khen, tán dương tinh thần, đều khiến nhân viên tôn trọng, cảm kích vị lãnh đạo đã khiến họ trở thành nhân tài trong ngành. Không cần nói: mỗi nhân viên đều có yêu cầu này, họ mong muốn được khen thưởng, đền đáp nhiều hơn. Khi nhận được vinh dự này, nhiệt huyết tiềm ẩn trong lòng nhân

viên sẽ bùng cháy, họ sẽ tận tâm tận lực hơn trong công việc. Mà lãnh đạo công ty ban thưởng, đền đáp như ý cho nhân viên, họ cũng sẽ mang đến điều bất ngờ cho lãnh đạo!

Khen ngợi chân thành, tán dương rộng lượng là cách làm hiệu quả, cũng là cách mà nhân viên mong muốn, yêu thích nhất, là điều mà nhà quản lý thực sự hiệu quả nên làm. Tất nhiên, muốn làm được điều này tuy không khó, nhưng cũng không dễ. Bạn phải dùng tâm, chân thành đối xử với nhân viên, lắng nghe tâm tư của nhân viên, khích lệ nhân viên, kích thích tiềm năng của họ, để sự khích lệ của bạn trở thành một phần quan trọng trong công việc của nhân viên.

Bí kíp mưu lược:

Đối với nhân viên, nên khen ngợi, tán dương họ, như vậy sẽ kích thích tính tích cực và sáng tạo của họ hơn.

2. KÌ VỌNG VÀO NGƯỜI KHÁC

Muốn một người thể hiện điều gì, hãy thể hiện sự kỳ vọng cao vào anh ta bằng lời nói và hành động. Vì vậy, với tư cách là người lãnh đạo, nếu bạn mong muốn nhóm của mình không ngừng phát huy trình độ cao nhất, bạn phải khiến các thành viên hình thành niềm tin thực sự rằng: Bạn luôn lắng nghe, quan tâm đến họ, họ rất quan trọng, bạn luôn tin tưởng và kỳ vọng vào họ.

Ngày xửa ngày xưa, trên một hòn đảo, có một vị vua vĩ đại tên là Pygmalion. Ông khao khát trở thành anh hùng, khao khát tình yêu, nhưng đáng tiếc là, ông thường cảm thấy cô đơn.

Một hôm, ông bắt đầu điêu khắc một người phụ nữ xinh đẹp. Ông toàn tâm toàn ý dồn vào công việc này, mọi cô đơn, phiền muộn đều tan biến. Sau khi hoàn thành, ông phát hiện mình đã điêu khắc ra một người phụ nữ xinh đẹp, sống động như thật. Ông không tự chủ được mà yêu cô say đắm. Ông yêu cô sâu đậm đến mức không cần bất cứ thứ gì trên thế giới, chỉ mong muốn người phụ nữ do chính mình tạo ra này có thể sống, như vậy, mỗi khi thức dậy, ông đều có thể ở bên cô. Vì vậy, trái tim ông tan nát, mỗi ngày, ông đều cầu nguyện nữ thần tình yêu Aphrodite, mong muốn nữ thần có thể thỏa mãn mong muốn của mình.

Thấy Pygmalion si tình như vậy, Aphrodite quyết định giúp đỡ ông. Nữ thần đến nhân gian, dùng phép thuật biến bức tượng lạnh lẽo này thành một người phụ nữ xinh đẹp, sống động, tên là Galatea. Sau đó, cô và Pygmalion kết hôn, sống bên nhau mãi mãi, hạnh phúc vô cùng.

Truyền thuyết đẹp đẽ trong câu chuyện thần thoại Hy Lạp này cũng thể hiện năng lượng to lớn của sự kỳ vọng. Cho nên, người ta dùng hiệu ứng Pygmalion để mô tả sức mạnh thay đổi hiện thực to lớn của sự kỳ vọng. Trong cuộc sống hàng ngày, hiệu ứng Pygmalion thực sự tồn tại, và trong những năm gần đây, đã được chứng minh

bằng rất nhiều nghiên cứu. Nhà nghiên cứu của Đại học Harvard, Robert Rosenthal, đã từng làm thử nghiệm để minh họa sức ảnh hưởng của hiệu ứng Pygmalion.

Rosenthal đến một số trường tiểu học, nói với các thầy cô rằng, ông đang làm bài kiểm tra có thể xác định tiềm năng học tập của học sinh. Thực ra, ông không hề làm bài kiểm tra. Sau đó, ông lựa chọn ngẫu nhiên một số học sinh, nói với các thầy cô rằng, những học sinh này có tài năng rất tốt, nếu được hướng dẫn, ủng hộ đầy đủ, họ sẽ thể hiện rất xuất sắc. Đến cuối năm học, trong số những học sinh có khả năng bứt phá mà Rosenthal chỉ ra, đa số đều tăng điểm IQ và thành tích học tập đáng kể.

Bí mật ở đây là gì? Hóa ra, bài kiểm tra giả của Rosenthal đã nâng cao sự kỳ vọng của các thầy cô đối với những học sinh được chọn này, cho nên, khi dạy những học sinh này, họ thực sự coi họ là học sinh đặc biệt. Mỗi hành vi của các thầy cô đều truyền đạt niềm tin của họ đối với những học sinh này. Sau đó, Rosenthal còn nghiên cứu những học sinh học nghề hàn ở trường cao đẳng cộng đồng, cũng nhận được kết quả tương tự.

Hiệu ứng Pygmalion nói với chúng ta: Khi chúng ta truyền đạt quan điểm và kỳ vọng của mình đối với người khác, chúng ta sẽ tác động đến sự kỳ vọng của chính họ, sức mạnh này có thể dẫn dắt họ đi theo hướng mà chúng ta mong muốn. Tất nhiên, địa vị của chúng ta trong mắt người khác càng quan trọng, sức ảnh hưởng càng lớn.

Thời Xuân Thu, Quản Trọng trước khi làm tể tướng nước Tề, từng phụ trách áp giải tù nhân. Cách quản lý của Quản Trọng khác hẳn với những người áp giải khác, ông không tự mình áp giải tù nhân, quy định cách làm cho họ, mà để họ tự sắp xếp lộ trình, điều kiện duy nhất là phải đến nơi đúng thời hạn.

Những tù nhân chịu nhục cảm kích Quản Trọng từ tận đáy lòng, cảm thấy đây là sự tin tưởng và tôn trọng của Quản Trọng dành cho họ. Trong suốt quá trình áp giải, không có ai trốn thoát, tất cả tù nhân đều đến nơi đúng thời hạn.

Từ đó có thể thấy, kỳ vọng tích cực có ảnh hưởng rất lớn đến hành vi của con người. Người ta thường minh họa hiệu ứng Pygmalion như vậy: *"Nói bạn được, bạn sẽ được; nói bạn không được, bạn sẽ không được".* Muốn một người phát triển tốt hơn, nên truyền đạt cho họ sự kỳ vọng tích cực. Thực ra, hiệu ứng Pygmalion là một thủ đoạn ôn hòa trong cách đối nhân xử thế, bởi vì nó yêu cầu chúng ta nhìn thấy mặt tích cực của người khác từ tiềm thức, sau đó dùng kỳ vọng cao để khích lệ họ. Người khác tự giác hoặc không tự giác thay đổi trong sự kỳ vọng của chúng ta, thời gian trôi qua, sự thay đổi này ngày càng rõ ràng.

Huấn luyện viên đội bóng rổ của Đại học California, Los Angeles, John Wooden, rất tôn trọng các cầu thủ, tin tưởng vào năng lực của họ. Đối với ông, giúp đỡ cầu thủ, để họ cảm thấy mình quan trọng là điều tự nhiên, bởi vì ông hiểu rõ, họ thực sự quan trọng. Ông kỳ vọng các cầu thủ trước tiên phải là sinh viên, và thường xuyên truyền đạt sự kỳ vọng này bằng lời nói: hành động. Kết quả là, tỷ lệ tốt nghiệp của các cầu thủ của ông đạt 95%, cao hơn rất nhiều so với tỷ lệ tốt nghiệp của toàn bộ sinh

viên. Rất nhiều cầu thủ của ông sau khi tốt nghiệp, đều thành công trong nhiều lĩnh vực từ thương mại đến y học, giáo dục.

Từ đó có thể thấy, trong cuộc sống, cha mẹ của con cái, thầy cô của học sinh, huấn luyện viên của vận động viên, sếp của nhân viên... đều không thể bỏ qua sức ảnh hưởng của hiệu ứng Pygmalion. Kỳ vọng cao vào người khác, sẽ tác động tích cực đến họ, có thể dẫn dắt họ đi theo hướng mà chúng ta mong muốn. Vậy, trong cuộc sống thực tế, chúng ta nên vận dụng như thế nào?

Từ góc độ quản lý doanh nghiệp, ngoài việc thiết lập cơ chế khen thưởng về lương bổng cho nhân viên, đền đáp vật chất xứng đáng cho họ, bạn còn phải coi trọng họ về mặt tinh thần. Điểm vĩ đại của Pygmalion chính là: Nhân viên của bạn sẽ yêu thích văn hóa doanh nghiệp của bạn hơn, tăng cường lòng trung thành với công ty trong lời khen của bạn. Chuyên gia tư vấn quản lý, Craig, đã nói: *"Thiết lập kỳ vọng cao có thể mang đến nhiều cơ hội hơn cho nhân tài. Bí quyết để giữ chân nhân tài là không ngừng nâng cao yêu cầu, mang đến cho họ cơ hội thành công mới".* Cho nên, muốn nhân viên phát triển tốt hơn trong doanh nghiệp của bạn, mang đến lợi ích lớn hơn cho toàn bộ doanh nghiệp, bạn phải không ngừng truyền đạt sự kỳ vọng cao của bạn.

Hiệu ứng Pygmalion là sự khích lệ về mặt tinh thần. Trong đa số trường hợp, khẳng định người khác về mặt tinh thần có thể tăng cường động lực tiến lên của họ. Khi phát hiện trạng thái của người khác suy sụp, sử dụng hiệu ứng Pygmalion chắc chắn là liều thuốc tích cực và hiệu quả. Hiệu ứng Pygmalion nói với chúng ta, trong quản lý công việc và giao tiếp ứng xử, cố ý hoặc vô tình kỳ vọng vào người khác, đối phương sẽ thể hiện tính cách tương ứng với sự kỳ vọng này. Ví dụ, khi lãnh đạo giao phó nhiệm vụ, nói với cấp dưới: *"Tôi tin tưởng anh/chị nhất định làm được", "Anh/chị nhất định sẽ nghĩ ra cách", "Tôi mong muốn sớm nghe tin tốt thành công của các anh/chị",* như vậy, cấp dưới sẽ phát triển theo hướng mà bạn kỳ vọng, nhân tài cũng được tạo ra trong sự kỳ vọng!

Muốn một người thể hiện điều gì, hãy thể hiện sự kỳ vọng cao vào anh ta bằng lời nói và hành động. Vì vậy, với tư cách là người lãnh đạo, nếu bạn mong muốn nhóm của mình không ngừng phát huy trình độ cao nhất, bạn phải khiến cho các thành viên hình thành niềm tin thực sự rằng: Bạn luôn lắng nghe, quan tâm đến họ, họ rất quan trọng, bạn luôn tin tưởng và kỳ vọng vào họ.

Bí kíp mưu lược:

Trong quản lý, phải phát huy sức mạnh của hiệu ứng Pygmalion, kỳ vọng vào cấp dưới, kích thích tiềm năng của họ, để làm tốt công việc.

3. TRAO ĐỔI TÂM Ý BẰNG QUÀ TẶNG

Trái tim là nơi mềm yếu nhất nhưng cũng kiên cường nhất trong cơ thể mỗi người. Khi ai đó đã đóng cửa trái tim với bạn, bạn sẽ không thể nào bước vào thế giới của họ. Chỉ khi bạn được họ chấp nhận từ tận đáy lòng, đó mới là chiến thắng thực sự. Mà thông qua quà tặng, bạn có thể thể hiện tình cảm của mình, chiều lòng đối phương. Theo nghĩa này, tặng quà là cách thúc đẩy các mối quan hệ, giao tiếp hiệu quả hơn, tăng cường tình cảm, từ đó thuận lợi hơn trong việc xây dựng sự nghiệp. Đây là phương pháp tự nhiên và hiệu quả nhất.

Trong xã hội kinh tế thị trường hiện nay, lợi và lễ luôn gắn liền với nhau: lợi liên quan đến lễ, trước lễ sau lợi, có lễ mới có lợi. Điều này đã trở thành quy tắc chung trong giao tiếp thương mại. Quy tắc tuy có, nhưng khi thực hiện, phải xem xét đối tượng, hoàn cảnh cụ thể để phân tích.

Tặng quà đã trở thành sự kết hợp giữa nghệ thuật và kỹ thuật. Từ thời gian, địa điểm, đến việc lựa chọn quà tặng, đều tốn rất nhiều tâm tư. Để tặng quà hợp ý đối phương, rất nhiều công ty ghi chép thông tin về khách hàng rất chi tiết, từ thân phận, địa vị, sở thích, sinh nhật... của những nhân vật quan trọng trong những công ty chủ chốt đều được ghi lại. Lễ tết, hoặc những ngày thích hợp, đều có hành vi tặng quà thường xuyên hoặc đặc biệt, để củng cố và phát triển mạng lưới quan hệ, xác định và nâng cao địa vị thương mại.

Nhà tài chính New York, Watson, khi còn là nhân viên ngân hàng, có lần được sếp yêu cầu chuẩn bị tài liệu càng sớm càng tốt. Người nắm giữ tài liệu là tổng giám đốc của một công ty, vì vậy, Watson đến thăm hỏi ông ta. Khi anh ta được dẫn vào văn phòng của tổng giám đốc, một nữ thư ký trẻ tuổi thò đầu vào cửa, nói với tổng giám đốc rằng hôm nay cô ấy không có tem cho con trai ông ta.

Tổng giám đốc giải thích với Watson: *"Tôi đang sưu tập tem cho con trai 12 tuổi của tôi"*. Sau đó, Watson nói rõ mục đích đến đây, và hỏi tổng giám đốc một số vấn đề. Nhưng, tổng giám đốc lảng tránh, không muốn nói chuyện về vấn đề này. Cuộc gặp gỡ nhanh chóng kết thúc mà không có kết quả.

Watson sau đó nhớ lại: *"Bỗng nhiên tôi nhớ đến lời của thư ký, cái gì mà tem, con trai 12 tuổi.... Đồng thời, tôi cũng nghĩ đến việc phòng ban quốc tế của ngân hàng chúng tôi cũng đang làm công việc sưu tập tem, những con tem đó chính là từ khắp nơi trên thế giới.*

Chiều hôm sau, tôi trực tiếp đến thăm hỏi ông ta. Đến nơi, tôi nhờ thư ký truyền lời, nói rằng tôi mang theo một số tem cho con trai ông ta. Bạn nghĩ xem, tôi có được chào đón nồng nhiệt không? Đúng vậy, ông ta nhiệt tình cười và rạng rỡ chào đón tôi. Khi ông ta ngắm nghía những con tem, miệng còn nói: 'Con trai tôi, George, nhất định sẽ thích con tem này, bạn xem con tem này! Đồ quý đấy!'. Chúng tôi nói chuyện về tem và con trai ông ta nửa tiếng, sau đó,

ông ta dành hơn một tiếng để cung cấp tài liệu mà tôi cần, ông ta nói tất cả những gì ông ta biết, lo lắng sót, còn gọi cấp dưới đến hỏi han, thậm chí còn gọi điện thoại cho đồng nghiệp để tra cứu một số chi tiết. Ông ta cho tôi rất nhiều số liệu, báo cáo, tài liệu, khiến tôi thu hoạch đầy ắp. Dùng thuật ngữ chuyên nghiệp của phóng viên, tôi đã có được tin độc quyền".

@tho_ngodao

Câu chuyện này nói với chúng ta, tặng quà là một nghệ thuật, tặng như thế nào, tặng gì, là cả một học vấn. Tặng quà không thể cứ tặng là được, làm như vậy sẽ không thành công. Điểm thông minh của Watson chính là sửa sai, thông qua quan sát, anh ta nắm bắt được suy nghĩ trong lòng tổng giám đốc, tặng quà đúng ý ông ta, vì vậy cuối cùng đã hoàn thành mục đích.

Thực ra, thủ đoạn quan trọng nhất để nhờ vả người khác là tặng quà. Nhưng tặng quà khác với hối lộ, hối lộ dựa vào tiền bạc, còn tặng quà dựa vào tâm ý, thường chỉ cần hợp ý đối phương là được. Làm thế nào để hợp ý đối phương? Phải tùy người, tùy việc. Tặng bao lì xì lớn cho tỷ phú, ông ta cũng chưa chắc cười với bạn; tặng giỏ quà, thêm vài chục cân thịt cho gia đình trung lưu, họ cũng chưa chắc hoan nghênh; còn khi một người sa cơ lỡ vận, tặng một bát cơm thêm chút dưa cà, có thể khiến anh ta cảm động rơi nước mắt. Nguyên nhân chính là thời thế khác, hoàn cảnh khác, con người khác. Cho nên, tặng quà phải chú trọng kỹ thuật, tặng như thế nào, tặng gì rất quan trọng, đặc biệt là đối với người giàu, có lúc, bạn tặng quà cho họ, ngược lại khiến họ cảnh giác, hơn nữa, có lúc, bạn cho rằng quà đã rất lớn, nhưng đối phương không thèm để ý, lúc này, bạn nên xem xét lựa chọn quà tặng hợp ý hoặc có giá trị phù hợp.

Tặng quà thực sự là một nghệ thuật, giá trị của quà tặng không quan trọng, quan trọng là khiến cho người nhận cảm thấy vui vẻ, thực dụng, như vậy mới thể hiện được ý nghĩa của việc tặng quà. Trong quá trình tặng quà, tặng là khâu cuối cùng, tặng tốt, phương pháp đúng, mọi người đều vui vẻ, cảnh giới xuất hiện. Tặng không tốt, người nhận không muốn nhận, hoặc từ chối thẳng thừng, hoặc từ chối khéo léo, hoặc trả lại sau đó, đều khiến cho người tặng xấu hổ. Cho nên, chỉ có nắm vững kỹ thuật tặng, mới có thể kết thúc việc tặng quà một cách đẹp đẽ.

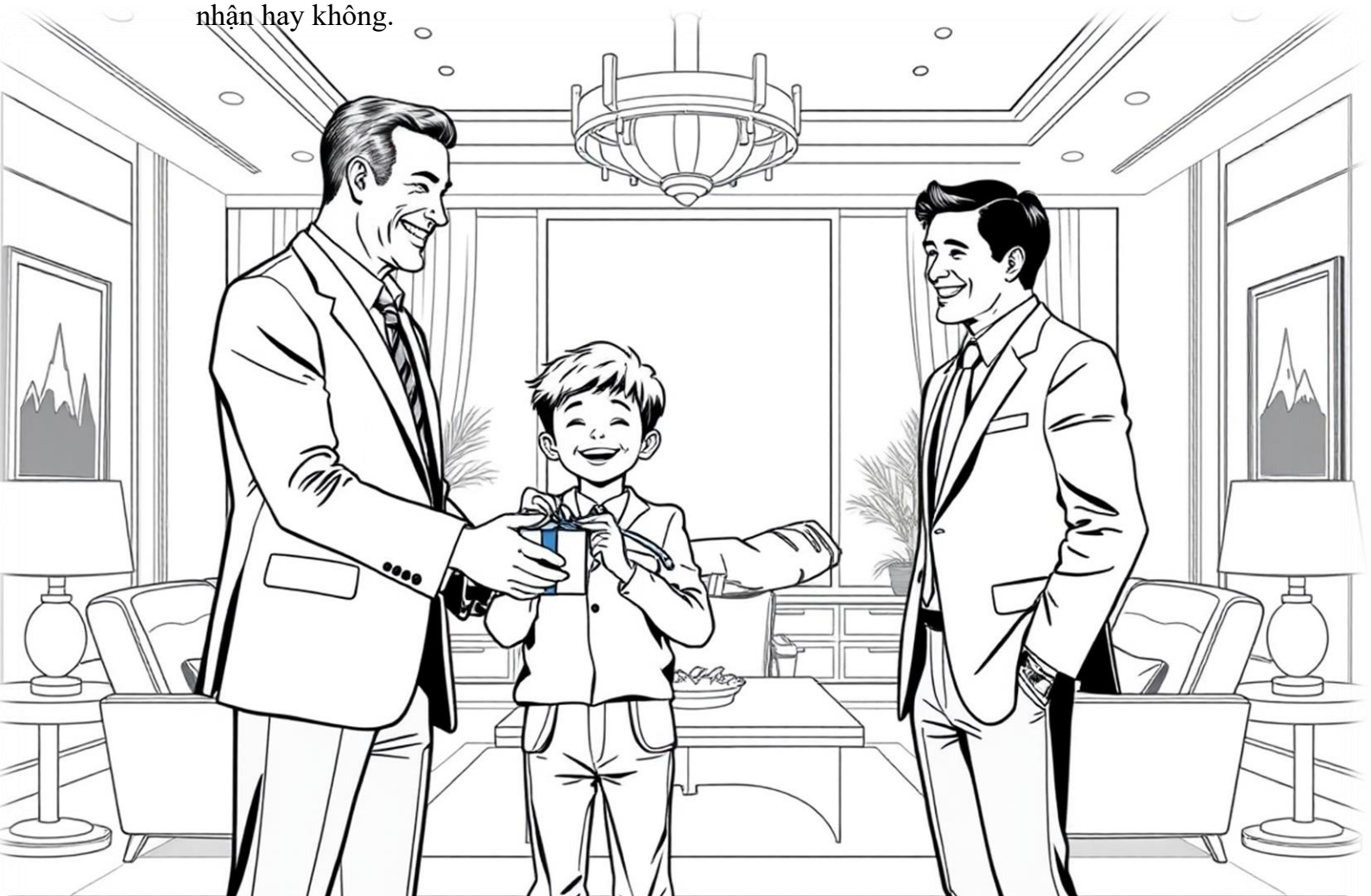
Muốn khiến người khác tâm động, chỉ dựa vào quyết tâm là không đủ. Thực ra, mỗi người đều có thứ mình yêu thích, sở thích của mỗi người đều khác nhau. Cho nên, chúng ta cần phải hiểu rõ, loại đồ vật nào có thể khiến loại người nào thèm muốn. Hiểu rõ đạo lý này, chẳng khác nào nắm được chìa khóa mở cửa trái tim người khác. Con người là như vậy, nghề nghiệp và sở thích rõ ràng khác nhau, mỗi người đều có thứ thuộc về mình. Nếu bạn có thể chiếm được trái tim của anh ta, mạnh mẽ hơn rất nhiều so với việc giành được thiện cảm nông cạn. Vậy, sở thích của đối phương nên tìm hiểu từ đâu? Một là xem vòng tròn bạn bè của anh ta, tìm hiểu từ họ là cách hiệu quả. Hai là chú ý quan sát thói quen, cách giải trí của anh ta, thường những thứ anh ta dùng nhiều, chơi nhiều chính là sở thích của anh ta. Đồng thời, cũng phải chú ý, những thứ đối phương thích trước kia, hiện tại có thể đã không còn hứng thú, nếu có tình huống này, không nên nhắc đến, để tránh gây ra sự khó chịu cho đối phương, bất lợi cho bạn. Bởi vì, khi đối phương vui vẻ, yêu cầu của bạn dễ được chấp nhận, khi đối phương không vui, dù là yêu cầu rất bình thường, cũng bị từ chối.

Quà tặng không chỉ trao đổi tâm ý, quà tặng còn truyền đạt mối quan hệ giữa hai bên. Một món quà lý tưởng đối với người tặng và người nhận đều truyền đạt thông điệp thể hiện mong muốn. Món quà được lựa chọn kỹ càng thể hiện tâm lý bạn muốn được người khác nhìn nhận như thế nào. Quan trọng hơn là, nó còn truyền đạt ý nghĩa này cho người nhận: Phẩm chất của anh ta đáng tin cậy, lòng trung thành của anh ta đáng dựa dẫm, tinh thần kiên cường của anh ta đáng tán dương, năng lực lãnh đạo của anh ta rất quan trọng, sức khỏe của anh ta đáng lo lắng, tóm lại, phẩm chất và hành vi của anh ta khiến người ta vui vẻ, có giá trị thực sự đối với sự nghiệp của đối phương. Nói đơn giản, anh ta xứng đáng được cảm ơn.

Người xưa có câu: "Lòng người đều là thịt". Đây không chỉ là câu nói đơn giản, đằng sau ngôn ngữ bình dị là trí tuệ to lớn của cuộc đời. Bởi vì, vạn vật linh trưởng như chúng ta, đặc điểm lớn nhất là có tình cảm, chúng ta yêu ghét rõ ràng, có giá trị quan riêng. Quan trọng là, trong rất nhiều trường hợp, chúng ta nghe theo sự dẫn dắt của trái tim. Trái tim là nơi mềm yếu nhất, cũng là nơi kiên cường nhất trong cơ thể mỗi người. Khi một người đóng cửa trái tim với bạn, bạn không thể nào bước vào thế giới của họ. Chỉ khi bạn được họ chấp nhận từ tận đáy lòng, đó mới là chiến thắng thực sự. Mà thông qua quà tặng, bạn có thể thể hiện tình cảm của mình, chiều lòng đối phương. Theo nghĩa này, tặng quà là cách thúc đẩy các mối quan hệ, giao tiếp hiệu quả hơn, tăng cường tình cảm, từ đó thuận lợi hơn trong việc xây dựng sự nghiệp. Đây là phương pháp tự nhiên và hiệu quả nhất.

Bí kíp mưu lược:

Trong quá trình nhờ vả người khác, phải hiểu rõ nghệ thuật tặng quà. Điểm mấu chốt của quà tặng không phải là giá trị kinh tế, mà là có hợp với sở thích của người nhận hay không.



4. GIÚP ĐỠ NGƯỜI HOẠN NẠN

Giúp đỡ người hoạn nạn, ví như đưa than sưởi ấm trong tuyết lạnh, là khi người khác lâm vào cảnh khốn cùng, bạn chân thành đưa tay giúp đỡ, kéo họ ra khỏi hố lửa, thoát khỏi vũng bùn. Hơn nữa, việc giúp đỡ người hoạn nạn mang ý nghĩa cứu giúp người nguy khốn, giá trị đạo đức rất cao. So sánh với cẩm thượng thiêm hoa, chỉ cần thuận theo chiều gió, nói vài lời hay ý, lợi nhuận sau khi đầu tư là rõ ràng, cho nên được đa số người ưa chuộng. Nhưng tấm lòng của người cẩm thượng thiêm hoa chưa chắc đã chân thành. "đưa than trong ngày tuyết rơi" là giúp đỡ người khác khi tương lai ảm đạm, sau khi đầu tư, không những có thể không thu hồi vốn, mà còn có thể bị liên lụy, cho nên, đa số người không thể chấp nhận, chính điều này tôn vinh tấm lòng nghĩa hiệp của người "đưa than trong ngày tuyết rơi", khiến người được giúp đỡ kính trọng, cảm kích.

Con người tự nhiên thích kết giao với những người hiện tại có giá trị, nhưng, chúng ta đối nhân xử thế, cần phải có tầm nhìn xa, 30 năm sông Đông, 30 năm sông Tây, ai biết ngày mai sẽ thay đổi như thế nào, có lẽ người hôm nay hoạn nạn, ngày mai sẽ trở thành anh hùng, nhân vật xuất chúng.

Cuộc đời không thể thuận buồm xuôi gió, chắc chắn sẽ có khó khăn, trắc trở. Khi bạn gặp phải vực thẳm, chông gai, bạn nhất định sẽ cảm kích người xây cầu, dựng thang giúp đỡ bạn, mà khi người khác hoạn nạn, nếu bạn có thể "đưa than trong ngày tuyết rơi", chân thành giúp đỡ, theo văn hóa truyền thống của chúng ta, người ban ơn là có ơn với người nhận ơn. Ơn nghĩa này, giống như món nợ ân tình, tuy không có giấy tờ, nhưng lại được ghi nhớ trong tâm trí của người trong cuộc. Đối phương nhất định sẽ coi bạn là bạn thực sự, và nhớ mãi ân tình này, để báo đáp sau này. Nếu sau này người được giúp đỡ có điều kiện hoặc địa vị xã hội tốt hơn, họ sẽ trả món nợ ân tình này bằng phương pháp nào đó, hơn nữa, sự báo đáp này sẽ mạnh mẽ hơn lợi ích dành cho người cẩm thượng thiêm hoa, thường có sức mạnh bốn lạng đẩy ngàn cân.

Nhân vật nổi tiếng trong giới kinh doanh, doanh nhân thế hệ Hồ Tuyết Nham, thành công có thể nói là kết quả tốt đẹp do "gửi than trong tuyết" mà có.

Hồ Tuyết Nham sinh ra trong gia đình nghèo khó, bắt đầu sự nghiệp bằng việc làm học việc ở tiệm cầm đồ Tín Hòa. Một năm Tết Trung Thu, ông được sếp giao nhiệm vụ đòi nợ, nhận được 500 lượng bạc vốn được coi là nợ xấu. Tình cờ, trong khoảng thời gian này, Hồ Tuyết Nham kết giao với văn nhân sa cơ lỡ vận Vương Hữu Linh ở quán trà. Vương Hữu Linh là người có tài, có chí hướng, muốn làm việc lớn. Ông ta muốn xuất chúng, nhưng khổ vì không có tiền. Tuy họ quen biết chưa lâu, chưa thân thiết, nhưng khi Hồ Tuyết Nham nghe Vương Hữu Linh nói: *"Tôi không phải không có cách, chỉ là không có tiền, gõ cửa nhà giàu khó mở",* đã chủ động đưa 500 lượng bạc vừa đòi được cho Vương Hữu Linh, ông nói: *"Tôi nguyện ý bỏ hết tài sản, giúp đỡ anh".* Hành động nghĩa hiệp của Hồ Tuyết Nham khiến Vương Hữu Linh cảm động rơi nước mắt, ông ta nói: *"Sau này tôi giàu có, nhất định không quên anh!".*

@tho_ngodao

Thực ra, lúc đó, 500 lượng bạc là của tiệm cầm đồ Tín Hòa, chỉ là tạm thời đang ở Hồ Tuyết Nham, hành động của Hồ Tuyết Nham đối với người học việc như ông rất mạo hiểm, cần lòng dũng cảm lớn. Khi tiệm cầm đồ biết ông tự ý đưa tiền cho người khác, liền đuổi việc ông. Tuy Hồ Tuyết Nham mất việc, trải qua khoảng thời gian khó khăn, nhưng "đưa than trong ngày tuyết rơi" của ông đã giành được trái tim của Vương Hữu Linh, mở đường cho tương lai tươi sáng. Sau khi làm quan, Vương Hữu Linh biết ơn, báo đáp, coi Hồ Tuyết Nham là bạn chí cốt. Hồ Tuyết Nham sau này lợi dụng việc Vương Hữu Linh thăng tiến trong quan trường mà thu được lợi ích. Dưới sự giúp đỡ của Vương Hữu Linh, Hồ Tuyết Nham mở tiệm cầm đồ, tiệm thuốc, còn kinh doanh lụa, trà, nhanh chóng giàu có, cuối cùng trở thành doanh nhân giàu có nổi tiếng.

Giúp đỡ người hoạn nạn, ví như đưa than sưởi ấm trong tuyết lạnh, là khi người khác lâm vào cảnh khốn cùng, bạn chân thành đưa tay giúp đỡ, kéo họ ra khỏi hố lửa, thoát khỏi vũng bùn. Hơn nữa, việc giúp đỡ người hoạn nạn mang ý nghĩa cứu giúp người nguy khốn, giá trị đạo đức rất cao. So sánh với cẩm thượng thiêm hoa, chỉ cần thuận theo chiều gió, nói vài lời hay ý, lợi nhuận sau khi đầu tư là rõ ràng, cho nên được đa số người ưa chuộng. Nhưng tấm lòng của người cẩm thượng thiêm hoa chưa chắc đã chân thành. "đưa than trong ngày tuyết rơi" là giúp đỡ người khác khi tương lai ảm đạm, sau khi đầu tư, không những có thể không thu hồi vốn, mà còn có thể bị liên lụy, cho nên, đa số người không thể chấp nhận, chính điều này tôn vinh tấm lòng nghĩa hiệp của người "đưa than trong ngày tuyết rơi", khiến người được giúp đỡ kính trọng, cảm kích.

Có người nhìn thấy người cần giúp đỡ là bản năng đưa tay giúp đỡ. Khi họ cần giúp đỡ, cũng sẽ có người kỳ diệu xuất hiện, và báo đáp tương tự. Rất nhiều người cả đời cũng không nghĩ đến, việc mình giúp đỡ người khác, thực chất là giúp đỡ chính mình. Họ sẽ hỏi: *"Rõ ràng là tôi giúp đỡ họ, họ nhận ơn, sao lại là giúp đỡ chính mình? Lợi ích của tôi ở đâu?"*. Thực ra, khi giúp đỡ người khác, bạn vô hình chung đã đầu tư tình cảm, người khác cũng sẽ ghi nhớ sự giúp đỡ của bạn, chỉ cần có cơ hội, họ sẽ chủ động báo đáp.

Mike là luật sư của một văn phòng luật sư ở Mỹ. Vì lỡ dại đầu tư cổ phiếu, anh ta gần như mất trắng, không còn cách nào khác, bỗng nhận được một bức thư. Thư do chủ tịch của một công ty viết, trong thư nói muốn chuyển nhượng 30% cổ phần cho anh ta, và thuê anh ta làm đại diện pháp lý trọn đời của công ty và hai chi nhánh. Anh ta không thể tin vào mắt mình.

Anh ta tìm đến công ty, chủ tịch là một người ngoài 40 tuổi, gốc Ba Lan. *"Nhớ tôi không?",* chủ tịch hỏi. Mike lắc đầu. Chủ tịch cười, lấy một tờ séc 5 đô la nhăn nhúm từ trong ngăn kéo bàn làm việc, kẹp trên đó là danh thiếp, in địa chỉ, số điện thoại của Mike. Mike không thể nào nhớ được chuyện này.

"10 năm trước, ở cục di trú...", chủ tịch bắt đầu kể, *"lúc đó tôi đang xếp hàng làm thẻ xanh, đến lượt tôi, cục di trú sắp đóng cửa. Tôi thiếu 5 đô la phí. Nếu hôm đó tôi không làm được thẻ xanh, chủ sẽ thuê người khác. Lúc tôi đang*

lo lắng, anh đã đưa 5 đô la từ phía sau, tôi muốn ghi lại địa chỉ của anh, để trả tiền, anh liền đưa danh thiếp này".

Mike dần dần nhớ lại, nhưng vẫn nghi ngờ hỏi: *"Sau đó thì sao?".*

"Sau đó tôi làm việc ở công ty này. Khi có tiền, việc đầu tiên tôi muốn làm là gửi tờ séc này, nhưng không làm. Vì tôi một mình đến Mỹ lập nghiệp, trải qua rất nhiều lạnh nhạt, khó khăn. 5 đô la này đã thay đổi thái độ sống, thay đổi vận mệnh của tôi. Cho nên, tôi phải báo đáp anh, tôi không thể tùy tiện gửi tờ séc 5 đô la này, bởi vì 5 đô la này không thể đong đếm bằng tiền bạc".

Mike tuy chỉ tặng 5 đô la, nhưng lại là thứ người ta cần nhất khi hoạn nạn, đồng thời cũng là tấm lòng, thiện ý của Mike, hơn nữa lại là người xa lạ. Thực ra, trong trường hợp này, nếu không có lòng tốt, đa số người đều có thể giả vờ không thấy, hoặc thấy cũng không quan tâm. Nhìn như vậy, khi người ta hoạn nạn, sự giúp đỡ của người khác quan trọng, quý giá đến nhường nào, đúng là "nhận một giọt nước, báo đáp cả dòng suối".

Tục ngữ có câu: *"Thường xuyên thắp hương, lúc cấp bách sẽ có người giúp", "dành tình nghĩa lúc bình yên, lúc khó khăn sẽ có người cho mượn ô"".* Người thực sự giỏi kết giao đều có tầm nhìn chiến lược dài hạn, chuẩn bị sớm, phòng bị trước, như vậy, lúc gặp chuyện, sẽ nhận được sự giúp đỡ bất ngờ.

Thói quen của con người là hướng về những người xuất sắc. Dường như kết giao với người thành công là có thể lợi dụng khí thế của họ. Đây là tâm lý tự nhiên, nhưng bạn bè kết giao trong hoàn cảnh này, thường không thể tin tưởng. Bởi vì, người thuận buồm xuôi gió, ai cũng muốn kết giao với họ, muốn kết bạn. Một là họ không thể quan tâm hết, hai là họ cũng không thể trở thành bạn thực sự với những người nịnh nọt mình. Ngược lại, nếu giao tiếp với những người tạm thời không có quyền lực, trở thành bạn tốt, thì hoàn toàn khác, giống như mua cổ phiếu giá trị ban đầu cao vậy. Bởi vì lúc đó, giá trị của anh ta chưa được xác định, tương lai khó lường, cho nên, tuy tiềm năng có thể to lớn, nhưng người bình thường chỉ biết theo trend, khó có tầm nhìn xa, sẽ không quan tâm nhiều đến nhân vật này.

Từ góc độ này, thái độ đối với người thất bại, mất quyền lực không chỉ là thử thách phẩm chất giao tiếp của một người, mà còn là cơ hội để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp. Thế sự thay đổi, phức tạp, khó lường. Người quyền cao chức trọng hôm qua, hôm nay có thể trở thành người bình thường; đại gia, tỷ phú, một đêm cũng có thể trở nên nghèo rớt mồng tơi… Bạn bè vẫn bên cạnh, hỗ trợ khi thất bại, mới là bạn thực sự. Một người khi mất quyền lực, thường bị mọi người bỏ rơi, xa lánh, những người từng giao tiếp thân thiết đều rời đi. Nếu lúc này, bạn đưa tay giúp đỡ, giao tiếp với anh ta, anh ta sẽ cảm kích, nhớ mãi. Nói một câu ấm lòng với người thất bại, giống như nhẹ nhàng nâng đỡ người sắp gục ngã, có thể khiến họ nhận được sự an ủi, ủng hộ. Trong vòng tròn bạn bè của bạn, có người tài năng không được trọng dụng, tạm thời không có quyền lực, nếu có, đừng xa lánh, lạnh nhạt anh ta, hãy nhiệt tình, giúp đỡ, quan tâm anh ta. Một khi anh ta phục hồi, thành công, dù ban đầu bạn không mong muốn báo đáp, người đầu tiên anh ta báo ơn tất nhiên là bạn.

“Đưa than trong ngày tuyết rơi”, khát nước cho uống là đặc điểm của việc tặng ân tình. Người khác gặp khó khăn mới cần giúp đỡ, đây là lẽ thường. Nội tâm chúng ta đều có nhu cầu, có nhu cầu cấp bách, có nhu cầu không quan trọng, mà khi chúng ta cần, gặp sự giúp đỡ của người khác, sẽ cảm kích vô cùng, thậm chí nhớ mãi. Sắp chết đói được cho một củ cà rốt và giàu có được cho một bức tượng vàng, cảm giác hoàn toàn khác nhau. Cho nên, muốn có mối quan hệ tốt, phải nắm bắt thời cơ. Đối với người đang khó khăn, chỉ đồng cảm là không đủ, nên giúp đỡ thực tế, giúp họ vượt qua khó khăn. Hành động chia sẻ, giải quyết nỗi lo này dễ dàng gây ra lòng biết ơn của đối phương, từ đó xây dựng tình bạn.

Theo nghĩa này, khi chúng ta nhiệt tình dọn dẹp chướng ngại vật dưới chân người khác, thực chất là đang mở đường cho chính mình; khi chúng ta kịp thời đưa tay giúp đỡ lúc người khác hoạn nạn, thực chất cũng là cầu xin sự giải thoát cho bản thân lúc gặp nạn.

Bí kíp mưu lược:

Giúp đỡ người khác lúc hoạn nạn, dễ dàng giành được lòng biết ơn, sự báo đáp của họ dành cho bạn sau này cũng sẽ rất lớn.



5. XÂY DỰNG BẢNG THÔNG TIN BẠN BÈ

Với mỗi người bạn, chúng ta cần phân loại thông tin, thường xuyên giữ liên lạc để có thể liên hệ kịp thời khi cần thiết. Nếu khi cần bạn bè giúp đỡ mà lại không có cách liên lạc vì bình thường không chú ý, ngoài việc lo lắng, bạn còn có thể mất đi người bạn đó. Không biết bạn đã từng trải qua điều này chưa, nếu đã từng, hãy sửa sai ngay, còn nếu chưa, hãy phòng bị trước! Những người chỉ nhớ đến bạn bè khi cần giúp đỡ, thực ra là người thiếu tình nghĩa.

Hầu hết người thành công trong sự nghiệp đều có mạng lưới quan hệ. Mạng lưới này được tạo thành từ những người bạn khác nhau. Có mạng lưới quan hệ, có nhiều bạn bè, có thể nhận được nhiều sự giúp đỡ. Con người cần bạn bè để làm phong phú cuộc sống, sự nghiệp. Tình bạn là điều không thể thiếu trong cuộc đời. Không có tình bạn, cuộc sống sẽ thiếu đi rất nhiều niềm vui.

Nhưng bạn bè cũng cần phải phân biệt. Những người bạn thực sự giúp đỡ trong sự nghiệp, an ủi tâm hồn mới là bạn chân thành, còn những người bạn bề ngoài nhiệt tình, bạn bè ăn nhậu, bạn bè lâu năm, chưa chắc đã đưa tay giúp đỡ lúc hoạn nạn. Kết giao nhiều bạn tốt có thể nhận được rất nhiều lợi ích, mà kết giao với kẻ xấu lại dễ bị hại. Cho nên, chúng ta trân trọng tình bạn, đồng thời cũng phải nhìn rõ bộ mặt thật của bạn bè, tránh kết giao nhầm, bị lừa gạt, tổn thương.

Cuối thời Xuân Thu, Trung Hành Văn Tử nước Tấn bị hãm hại, bị ép bỏ trốn. Khi trốn tránh sự truy bắt của quốc vương, ông lầm than đi qua một huyện. Tình cờ, huyện lệnh là bạn tốt trước kia của Văn Tử, thuộc hạ mệt mỏi đề nghị nghỉ ngơi ở đây, chờ hai chiếc xe đi phía sau. Văn Tử kiên quyết từ chối, ông nói: *"huyện lệnh này là kẻ tiểu nhân, không đáng tin. Trước kia tôi thích nhạc cụ, ông ta liền tặng tôi cây đàn tốt nhất; tôi thích đồ trang sức, ông ta liền tặng tôi nhẫn ngọc. Nhìn như vậy, đây nhất định là kẻ gian xảo, rất biết chiều lòng, ông ta không tiếc làm nặng thêm lỗi lầm của tôi để lấy lòng, cho nên, tôi lo lắng ông ta cũng sẽ bán đứng tôi để lấy lòng người khác"*.

Quả nhiên không nằm ngoài dự đoán của Văn Tử, Văn Tử vừa rời đi, huyện lệnh liền giam giữ hai chiếc xe đi phía sau, dâng cho quốc vương nước Tấn.

Từ câu chuyện này, chúng ta có thể thấy tầm quan trọng của việc nhận ra tấm lòng của bạn bè. Nhưng lòng tốt, lòng xấu đều ẩn giấu dưới nụ cười, bề ngoài không khác biệt, như người xưa đã nói: *"Lòng dạ khó đoán, khó hơn hiểu trời, suy nghĩ trong lòng, làm sao thể hiện?"*. Mà trong người bình thường, người thông minh như Trung Hành Văn Tử không nhiều. Vậy, chúng ta nên nhận ra tấm lòng của bạn bè như thế nào? Thực ra, muốn phân biệt tấm lòng của bạn bè, nói khó cũng không khó, đó là chi tiết thể hiện phẩm chất, hoạn nạn thấy tình thật. Thói quen, chi tiết khi làm việc của một người là biểu hiện bên ngoài của phẩm chất, như Trung Hành Văn Tử, tự nhiên có thể phán đoán; còn lúc hoạn nạn, bạn thực sự, bạn giả dối, bạn thân thiết, bạn bình thường, anh em tốt, kẻ cơ hội... rõ ràng khác biệt.

Đại tướng quân Vương Đôn thời Đông Tấn qua đời, anh trai ông ta là Vương Hàm cảm thấy mất đi chỗ dựa, liền muốn đầu quân cho Vương Thư. Con trai của Vương Hàm là Vương Ứng lại khuyên cha đầu quân cho Vương Bân. Vương Hàm trách mắng: *"Đại tướng quân lúc còn sống giao tiếp gì với Vương Bân? Con cho rằng đến đó có lợi ích gì?"*. Vương Ứng không phục, đáp: *"Đây chính là lý do con khuyên cha đầu quân cho ông ta. Giang Xuyên vương, Vương Bân, khi người ta quyền cao chức trọng, không nịnh nọt, đây không phải là điều người bình thường có thể làm. Bây giờ nhìn thấy chúng ta gặp nạn, chắc chắn sẽ thương cảm; còn Kinh Châu vương, Vương Thư, nịnh nọt chúng ta khi chúng ta giàu có, khi chúng ta thất bại, chắc chắn sẽ lợi dụng"*. Vương Hàm không nghe, cố chấp đầu quân cho Vương Thư, kết quả liên lụy con trai, cùng bị Vương Thư giết chết. Mà Vương Bân ban đầu nghe nói Vương Ứng và cha muốn đến, đã lén chuẩn bị thuyền đợi ở bờ sông, nhưng không gặp, sau đó, nghe nói Vương Hàm và con trai đầu quân cho Vương Thư gặp nạn, rất tiếc nuối.

Tục ngữ có câu: "Giàu sang nhiều bạn bè, khó khăn mới biết bạn tốt", trong thành công, bạn bè quen biết chúng ta; trong nghịch cảnh, chúng ta hiểu rõ bạn bè. Trước lợi ích, linh hồn của mọi người đều lộ rõ. Có người có lợi hoặc không ảnh hưởng đến lợi ích thì anh em tốt, thân thiết. Nhưng một khi ảnh hưởng đến lợi ích của họ, họ như biến thành người khác, thấy lợi quên nghĩa, chỉ biết lợi ích, tình nghĩa, tình cảm đều bỏ qua. Đối mặt với khó khăn, thái độ, khoảng cách của bạn bè, chúng ta có thể nhìn rõ. Lúc đó, kẻ cơ hội sẽ tránh xa, lo lắng sự nghiệp của mình bị ảnh hưởng, vạch rõ ranh giới; bạn bè ăn nhậu vì không có cám dỗ mà tìm bữa tiệc khác; thậm chí có người còn lợi dụng, đạp lên vai bạn để leo lên. Tất nhiên, cũng có người luôn bên cạnh bạn, dâng tặng tấm lòng quý giá như vàng, cùng bạn chia sẻ họa phúc, đồng cam cộng khổ.

Ngoài khó khăn và lợi ích, quyền lực, chức vụ luôn là thước đo lòng người. Có người khi làm người bình thường, cảm thấy mình không có quyền lực, không có tiếng nói: thân thiết như anh em với bạn bè, cùng vui, cùng buồn. Một khi địa vị nâng cao, liền kiêu ngạo, quan niệm kết bạn cũng thay đổi, xấu hổ khi giao tiếp với bạn bè nghèo, bạn bè tầm thường, giữ khoảng cách. Loại người này cũng không đáng kết giao. "Đường dài mới biết ngựa hay, thời gian mới biết lòng người", tuy nhận biết lòng người bằng cách dài hạn tốn nhiều thời gian, công sức, bị động, nhưng độ tin cậy cao hơn rất nhiều so với phán đoán tùy tiện.

Tất nhiên, trong cuộc đời của một người, bạn bè thực sự không nhiều, như Lỗ Tấn đã nói: *"Cuộc đời có được một tri kỷ là đủ rồi, hãy coi mọi người là anh em"*. Cho nên, trong cuộc sống thực tế, chúng ta không nên khắt khe với bạn bè. Có thể giao tiếp vui vẻ, có thể giúp đỡ trong sự nghiệp, có thể an ủi lúc cô đơn, có thể đưa tay giúp đỡ lúc gặp chuyện, có thể coi là bạn bè. Thậm chí, một số bạn bè tiềm năng, đối thủ cạnh tranh, cũng có thể coi là bạn bè. Suy cho cùng, bạn bè gần gũi hơn trong quá trình giao tiếp, đối thủ cạnh tranh, cũng có thể bắt tay, hòa giải, trở thành bạn bè trong sự nghiệp.

Với nhiều loại bạn bè này, chúng ta cần phải phân loại thông tin của họ, thường xuyên giữ liên lạc để có thể liên hệ kịp thời khi cần. Nếu khi cần bạn bè giúp đỡ mà lại không có cách liên lạc vì bình thường không chú ý, ngoài việc lo lắng, bạn còn có thể mất đi người bạn đó. Nếu bạn từng trải qua, hãy sửa sai ngay, còn nếu chưa, hãy phòng bị trước! Những người chỉ nhớ đến bạn bè khi cần giúp đỡ, thực ra là người thiếu tình nghĩa. Làm bạn, nên thường xuyên nhớ đến, liên lạc, như vậy, bạn bè của bạn sẽ ngày càng nhiều. Người biết kỹ năng làm việc đa số đều có mạng lưới quan hệ. Mạng lưới này được tạo thành từ nhiều loại bạn bè khác nhau, có tri kỷ trước kia, bạn mới gần đây, có nam, nữ, có tiền bối, đồng nghiệp, hậu bối, có địa vị cao, địa vị thấp, có nghề nghiệp khác nhau, sở trường khác nhau, cũng có người ở nơi khác… Mạng lưới quan hệ như vậy, mới là mạng lưới toàn diện. Nói cách khác, trong mạng lưới quan hệ của bạn, nên có nhiều loại bạn bè khác nhau, họ có thể giúp đỡ bạn từ nhiều góc độ khác nhau.

Vậy, làm thế nào để xây dựng bảng thông tin quan hệ của mình? Thực ra cách làm rất đơn giản.

Trước tiên, bạn có thể sắp xếp thông tin bạn học thời đi học, ghi chép lại, sau khi tốt nghiệp vài năm, thậm chí vài chục năm, bạn sẽ có rất nhiều bạn học phân bố ở nhiều ngành nghề, chắc chắn có người đã thành công. Khi bạn cần giúp đỡ, nhờ vào mối quan hệ bạn học, họ nhất định sẽ giúp bạn. Mối quan hệ bạn học này còn có thể mở rộng từ đại học xuống trung học, cấp 2, cấp 1. Nếu có thể vận dụng mối quan hệ này đầy đủ, đây sẽ là tài sản, của cải đáng kể của bạn. Tất nhiên, muốn xây dựng mối quan hệ bạn học này, bạn phải thường xuyên giữ liên lạc với bạn học, chú ý đến thái độ của họ đối với bạn.

Thứ hai, sưu tập thông tin của bạn bè xung quanh, ghi chép chi tiết sở trường, địa chỉ, số điện thoại, công việc… Khi thay đổi công việc, cũng phải sửa thông tin kịp thời, tránh không tìm thấy người khi cần.

Thông tin của bạn học và bạn bè là không thể bỏ qua, bạn còn có thể ghi lại sinh nhật của họ trong bảng thông tin, gửi thiệp chúc mừng vào sinh nhật của họ, hoặc mời họ ăn cơm. Như vậy, mối quan hệ của bạn chắc chắn sẽ tiến triển nhanh chóng. Thường xuyên giữ mối quan hệ này, khi bạn có việc, họ nhất định sẽ giúp đỡ. Nếu họ không thể tự làm, cũng có thể giúp đỡ bằng mạng lưới quan hệ của họ.

Ngoài ra, còn có một loại bạn bè không thể bỏ qua, đó là người bạn quen ở những buổi gặp mặt, chỉ trao đổi danh thiếp, không thân thiết. Loại bạn bè này rất nhiều, mọi ngành nghề, mọi tầng lớp đều có, bạn không nên vứt bỏ những danh thiếp này, nên ghi lại đặc điểm của người đó trên danh thiếp, để nhận ra khi gặp lại. Quan trọng nhất là, về nhà, phải phân loại theo họ hoặc chuyên môn, ngành nghề. Bạn không cần cố ý kết giao với họ, nhưng có thể tìm lý do để gọi điện thoại hỏi họ một, hai vấn đề chuyên môn, nhắc đến buổi gặp mặt của hai người, hoặc bạn bè chung, để gợi nhớ cho họ. Sau một, hai lần hỏi han, ấn tượng của họ đối với bạn cũng sâu sắc hơn. Tất nhiên, loại bạn bè này chưa chắc giúp đỡ được việc lớn, bởi vì bạn chưa thân thiết với họ, nhưng giúp chuyện nhỏ có lẽ là dễ dàng. Nói thêm, bạn cũng không thể ngày nào cũng có chuyện lớn cần giúp đỡ, rất nhiều trường hợp chỉ là chuyện nhỏ. Thời đại máy

tính, bạn có thể xây dựng bảng thông tin bạn bè trên máy tính, cũng có thể dùng sổ, danh bạ. Những phương pháp này đều có ưu điểm, bạn có thể lựa chọn theo sở thích.

Bí kíp mưu lược:

Giao tiếp rộng rãi là nguồn gốc của cơ hội, càng giao tiếp rộng rãi, xác suất gặp cơ hội càng cao. Rất nhiều cơ hội xuất hiện trong quá trình giao tiếp với bạn bè, có lúc, vô tình, một câu nói: sự giúp đỡ, sự quan tâm của bạn bè, đều có thể trở thành cơ hội hiếm có. Trong rất nhiều trường hợp, người ta có được cơ hội hiếm có, chính là nhờ sự giới thiệu, thông tin do bạn bè cung cấp, và sự giúp đỡ khác.

6. GẶP GỠ BẠN HỌC, ÔN LẠI THỜI THANH XUÂN TƯƠI ĐẸP

Mối quan hệ bạn học không có sự phân biệt cao thấp như quan hệ cấp trên - cấp dưới, cũng không mang mục đích vụ lợi như mối quan hệ giữa nhân viên bán hàng và khách hàng. Đặc điểm của mối quan hệ bạn học chính là: bình đẳng, tự do, thân thiết, thoải mái. Giao tiếp giữa bạn học nên là sự thoải mái, tự nhiên, vui vẻ, không cần khách sáo, không cần e dè, không có khí thế chiến đấu như trong quan trường, không có mùi tiền như trong thương trường, cũng không giả tạo, thận trọng như trong đàm phán ngoại giao. Bạn học với nhau, là sự ấm áp, chân thành, hài hước, tiếng cười. Cho nên, kỹ năng đầu tiên khi giao tiếp với bạn học chính là tạo ra không khí thoải mái, tự do, nói chuyện tình nghĩa. Bạn học với nhau không cần khách sáo, giao tiếp thân mật sẽ thuận lợi cho việc tăng cường tình bạn.

Biển người mênh mông, mối quan hệ bạn học chính là tài sản bạn tích lũy trong 10 năm đèn sách, là duyên phận mà ông trời ban tặng.

Ai cũng có bạn học, từ tiểu học, trung học đến đại học, thời gian trôi qua vô tình, bạn vô hình chung đã kết giao với rất nhiều người. Thông thường, bạn học từ tiểu học đến đại học sẽ phân bố khắp nơi, làm những nghề nghiệp khác nhau, có thành tựu khác nhau. Bạn học cạnh tranh thành tích lúc đi học, mà sau khi tốt nghiệp, mối quan hệ này vẫn không thay đổi, sự khác biệt giữa các bạn có lẽ chỉ là bạn thân và bạn bình thường. Nhưng dù sao, bất kỳ ai trong số họ cũng nên là một phần quan trọng trong mạng lưới quan hệ của bạn.

Nhiều năm sau, khi mọi người bước vào xã hội, mỗi bạn học đều phấn đấu trong lĩnh vực của mình, có người đã thành công, có người có thể vẫn đang bôn ba, nhưng không thể phủ nhận rằng, phạm vi mà họ tham gia rộng lớn hơn năng lực của một mình bạn rất nhiều. Có lẽ bạn cũng đã thành công trong lĩnh vực của mình, nhưng thế sự thay đổi, có thể một ngày nào đó, bạn cần sức mạnh của lĩnh vực khác để đạt được đỉnh cao sự nghiệp, bạn học có lẽ là trợ thủ tốt nhất của bạn.

Mối quan hệ bạn học không có sự phân biệt cao thấp như quan hệ cấp trên - cấp dưới, cũng không mang mục đích vụ lợi như mối quan hệ giữa nhân viên bán hàng và khách hàng. Đặc điểm của mối quan hệ bạn học chính là: bình đẳng, tự do, thân thiết, thoải mái. Giao tiếp giữa bạn học nên là sự thoải mái, tự nhiên, vui vẻ, không cần

khách sáo, không cần e dè, không có khí thế chiến đấu như trong quan trường, không có mùi tiền như trong thương trường, cũng không giả tạo, thận trọng như trong đàm phán ngoại giao. Bạn học với nhau, là sự ấm áp, chân thành, hài hước, tiếng cười. Cho nên, kỹ năng đầu tiên khi giao tiếp với bạn học chính là tạo ra không khí thoải mái, tự do, nói chuyện tình nghĩa. Bạn học với nhau không cần khách sáo, giao tiếp thân mật sẽ thuận lợi cho việc tăng cường tình bạn.

Mối quan hệ giữa bạn học, muốn duy trì lâu dài, cần phải thường xuyên liên lạc. Mối quan hệ bạn học khác hẳn với mối quan hệ đồng nghiệp, đây là mối quan hệ rất tự nhiên, bởi vì trước khi xác định lợi ích, ông trời đã ban tặng cho chúng ta những người khác nhau, đây chính là số ít bạn học trong cuộc đời chúng ta.

Trong giao tiếp với bạn học, chân thành là nền tảng của sự tin tưởng và giao tiếp hòa thuận. Cổ nhân có câu: "Thẳng thắn với nhau, mới là tri kỷ". Tri kỷ và tình bạn bền chặt là thông qua giao tiếp chân thành mà có. Chỉ có chân thành đối xử với đối phương, mới giành được sự tin tưởng của đối phương, mới duy trì được tình bạn lâu dài.

Giao tiếp là tương hỗ, chân thành cũng là của cả hai bên. Nghi ngờ sự chân thành của người khác là điều cấm kỵ trong giao tiếp với bạn học. Làm như vậy không những khiến bạn rơi vào vũng bùn giao tiếp, mà còn tổn thương lòng tự trọng của đối phương, dẫn đến nguy cơ tình bạn tan vỡ. Bạn học còn nên giúp đỡ lẫn nhau. Khi đối phương gặp khó khăn, chủ động đưa tay giúp đỡ, sẽ khiến đối phương cảm thấy ấm áp. Mà có lúc, nhờ vả đối phương phù hợp, còn có thể tăng cường tình bạn. Theo phân tích của các nhà tâm lý học, tuy tính cách con người khác nhau, có người khoan dung, có người keo kiệt, có người hào phóng, có người ích kỷ, nhưng ai cũng thích ban ơn cho người khác. Còn những người tự xưng không muốn nhờ vả người khác, không ai yêu thích.

Vào những năm 40 của thế kỷ 20, giáo sư nổi tiếng của Trung Quốc, Thạch Chí Thanh, từng cãi vã nảy lửa với một bạn học, hai người từ đó không liên lạc, thậm chí còn công khai tấn công nhau, mối thù rất sâu đậm. Sau này, Thạch giáo sư đi dạy học ở Đại học Quảng Tây, cảm thấy nơi đó cần nhân tài, liền muốn mời bạn học đi dạy cùng. Nhưng hai người đã cãi nhau, viết thư xin lỗi cũng không được, bởi vì làm như vậy sẽ khiến đối phương bất mãn, đồng thời bản thân cũng xấu hổ.

Vì vậy, ông viết thư cho bạn học, nhờ anh ta mua một cuốn sách ở Bắc Kinh, lý do là ở Quảng Tây khó mua cuốn sách này. Bạn học sau khi nhận thư, quả nhiên nhanh chóng mua, gửi cho ông. Từ đó, tình bạn của hai người được khôi phục.

Một sự giúp đỡ nhỏ đã khiến bạn học cạch mặt hòa thuận như ban đầu, nguyên nhân chủ yếu không chỉ là vì một bên đã giải quyết khó khăn cho bên kia, mà còn là vì lời đề nghị của bạn bè, thể hiện sự tin tưởng, tôn trọng và coi trọng tình bạn. Bạn học có thể nói chuyện về rất nhiều chủ đề, ví dụ như trường học, thầy cô. Nếu các bạn học

cùng khóa, chủ đề càng nhiều hơn, có thể nói về anh chị khóa trên, ôn lại thời gian đẹp đẽ ở trường, tất cả chuyện về trường đều là tiếng cười. Trong câu chuyện, tình cảm giữa các bạn sẽ càng sâu đậm, suy cho cùng, trong xã hội, không phải ai cũng có thể cùng ôn lại kỷ niệm thời học sinh, sự thay đổi của trường đến nay, nhớ lại thời thanh xuân tươi đẹp, ước mơ hoài bão năm xưa. Cho nên, ai cũng trân trọng mối quan hệ này, đây là điều không thể gặp trong thương trường hoặc chính trường.

Bạn học với nhau, có thể tự nhiên ôn lại chuyện cũ, trò chuyện, rất nhiều chủ đề chung nở hoa trong lòng mỗi người. Cùng với sự nở rộ của bông hoa này, hương thơm của nó cũng lan tỏa, đó chính là giao tiếp về sự nghiệp giữa các bạn đã bắt đầu.

Khi nói chuyện về thành tựu sự nghiệp, chắc chắn sẽ có người giỏi hơn. Vô tình hoặc cố ý, khó khăn hoặc lý tưởng của bạn đã được bạn học lắng nghe. Do mối quan hệ bạn học xây dựng trước, ai cũng khó từ chối sợi dây liên kết tình cảm này.

Nhờ mối quan hệ bạn học, có thể hỏi han, tham khảo ý kiến, có thể gặp mặt bất cứ lúc nào, tìm kiếm hợp tác, hoặc giới thiệu người khác. Lúc này, rất nhiều bàn tay của bạn học đã âm thầm đưa đến bạn, đồng thời, bình minh của cuộc đời bạn cũng bắt đầu lóe sáng, con đường của bạn cũng sẽ rộng mở hơn.

Bí kíp mưu lược:

Bạn học là một trong những tài nguyên quý giá nhất, thường xuyên liên lạc với bạn học, như vậy, khi có việc cần nhờ, mới dễ nói chuyện.



7. GẮN KẾT TÌNH CẢM BẰNG HƯƠNG VỊ QUÊ NHÀ

Tình cảm đồng hương thường được nhắc đến với những người xa quê. Chỉ cần nghĩ đến cảm giác cô đơn, lạc lõng khi một mình nơi đất khách, chỉ cần nghĩ đến việc được nghe những lời nói dịu dàng với âm điệu quê hương, được thưởng thức những món ăn quen thuộc đậm đà hương vị quê nhà, được cùng nhau về quê, thăm hỏi bố mẹ, tiện thể thăm hỏi bố mẹ vợ/chồng, cùng những người thân quen, bạn bè dọc đường, hai người xa lạ cũng sẽ nhanh chóng trở nên thân thiết.

Mối quan hệ đồng hương rất đặc biệt, cũng là một mối quan hệ rất quan trọng. Tình cảm đồng hương được hình thành dựa trên sợi dây địa lý, cho nên, khác với những mối quan hệ khác, đồng hương có chung một vòng tròn tình cảm. Vì ở xa quê mới nhớ quê, mới yêu quý người đồng hương. Gặp đồng hương nơi đất khách, làm sao có thể không vui mừng? Xa quê càng lâu, xa quê càng xa, tình cảm trong lòng càng sâu đậm. Nhờ tình đồng hương, có thể thỉnh thoảng nói: nghe tiếng quê hương, trao đổi tin tức quê nhà, hỏi thăm người thân. Vì vậy, càng xa quê, càng nên sử dụng tình đồng hương, nắm bắt tài nguyên đồng hương, bạn sẽ nhận được rất nhiều ưu đãi từ đồng hương.

Tình cảm ẩn chứa trong tình đồng hương là điều mà người ngoài không thể nhìn thấy, cũng không thể cảm nhận. Nó có tác dụng gợi nỗi nhớ quê của đồng hương, dưới sự chi phối của tình cảm này, họ sẽ đối xử với đồng hương đặc biệt, chăm sóc nhiều hơn. Cho nên, đối với người xa quê, tình đồng hương là tài sản vô hình quý giá, sử dụng tốt sẽ có lợi vô cùng.

Trong xã hội hiện nay, dân số luân chuyển rất nhiều, rất nhiều người rời quê hương đến nơi khác kiếm sống. Sống trong môi trường xa lạ, mở rộng mạng lưới quan hệ có khó khăn nhất định, nếu bắt đầu từ mối quan hệ đồng hương, mở rộng cục diện sẽ dễ dàng hơn.

Lý là một người xa quê từ nhiều năm trước, hiện tại đã lập gia đình, xây dựng sự nghiệp ở nơi khác, cuộc sống gia đình hạnh phúc. Đáng tiếc là, Lý luôn tiếc nuối vì chưa về quê, dù chỉ gặp vài người đồng hương ở đây cũng tốt, nỗi nhớ quê rõ ràng.

Đúng lúc này, một số người đồng hương khác trong thành phố cũng cảm thấy cần thiết phải thành lập hội đồng hương, gặp gỡ thường xuyên, tăng cường tình cảm, sau này có việc còn có thể giúp đỡ lẫn nhau.

Lý nhận được lời mời, liền gia nhập, tích cực lên kế hoạch, liên lạc với đồng hương, coi hội đồng hương này là ngôi nhà thứ hai, trở thành một trong những người đứng đầu.

Sau hai năm, hội đồng hương phát triển đến gần 500 người, Lý cũng quen biết thêm gần 500 người. Những người đồng hương này, đủ ngành nghề, giàu nghèo, đều có. Lý tự hào nói: *"Bây giờ tôi làm việc gì cũng thuận lợi, chỉ cần gọi điện thoại, hoặc chào hỏi, đồng hương của tôi đều giúp đỡ..."*.

Đồng hương, khi liên quan đến lợi ích thực tế, không để lợi ích chảy ra ngoài, chỉ để người trong vòng tròn hưởng lợi. Nói cách khác, phải chia sẻ tài nguyên, ưu tiên chăm sóc. Cho nên, kết giao đồng hương, lợi dụng tình đồng hương, có tác dụng không thể xem thường trong việc giúp đỡ chúng ta thành công.

Tục ngữ có câu: “Đồng hương gặp đồng hương, hai hàng nước mắt”. Câu nói này thể hiện tầm quan trọng của tình đồng hương. Vì vậy, nếu bạn biết lợi dụng tình đồng hương để làm việc, chắc chắn sẽ hiệu quả gấp đôi. Sống trong mạng lưới đồng hương, chúng ta sẽ nhận được sự giúp đỡ của người thân, bạn bè, hòa hợp với họ, làm việc thuận lợi.

Tình đồng hương thường được sử dụng trong hôn nhân của nam nữ xa quê. Chỉ cần nghĩ đến cảm giác cô đơn, lạc lõng khi một mình nơi đất khách, nghĩ đến việc thường xuyên được nghe lời nói dịu dàng với âm điệu quê hương, được thưởng thức những món ăn quen thuộc đậm đà hương vị quê nhà, được cùng nhau về quê, thăm hỏi bố mẹ, tiện thể thăm hỏi bố mẹ vợ/chồng, cùng những người thân quen, bạn bè dọc đường, hai người xa lạ cũng sẽ nhanh chóng trở nên thân thiết.

Khi gặp khó khăn, con người chắc chắn sẽ nghĩ đến việc tìm người thân giúp đỡ. Người thân đa số đều có quan hệ huyết thống hoặc hôn nhân, mối quan hệ đặc biệt này quyết định sự thân thiết. Tục ngữ có câu: "Không phải người một nhà, không vào một nhà". Là đồng hương, đối phương đa số cũng sẽ nhiệt tình giúp đỡ bạn. Dù bạn đóng vai trò gì trong xã hội, dù bạn đang ở hoàn cảnh nào, nói chung, trên con đường cuộc đời, tình đồng hương rất quan trọng, sự thấu hiểu và ủng hộ của họ rất quan trọng, dù xét về tinh thần hay vật chất đều không ngoại lệ.

Quê hương của bạn đại diện cho một vòng tròn quan hệ rất rộng, là nguồn nhân lực rất lớn. Rất nhiều lúc, hai chữ “đồng hương” có thể kéo gần khoảng cách. “Nước” nuôi dưỡng “con người”, mối quan hệ giữa hai bạn cũng gần gũi hơn vì uống nước cùng một dòng sông. Tiếng địa phương, món ăn đặc sản... rất nhiều thứ đều có thể tạo ra sự đồng cảm.

Cho nên, khi làm việc, đừng bỏ lỡ cơ hội giao tiếp với mỗi người đồng hương, gặp đồng hương nên trò chuyện, để đồng hương của bạn nhớ đến bạn, để anh ta biết bạn cũng là thành viên trong mạng lưới đồng hương của anh ta. Ví dụ, khi bạn đàm phán hợp tác với khách hàng, tình cờ khách hàng cũng là đồng hương của bạn, bạn có thể dùng tiếng địa phương để nói chuyện với anh ta, anh ta sẽ cảm thấy thân thiết, mối quan hệ giữa hai bạn cũng sâu sắc hơn. Như vậy, đã tạo ra bầu không khí tốt cho mục tiêu của bạn.

Nếu sếp là đồng hương của bạn, bạn càng không thể bỏ qua mối quan hệ này. Sếp cũng là con người, cũng thích những thứ gần gũi, thỉnh thoảng dùng tiếng địa phương để nói chuyện với sếp cũng là lựa chọn tốt. Ngoài ra, bạn nên nhớ, mỗi người đều hứng thú với đặc sản quê nhà. Hiểu rõ điều này, bạn nên biết, mỗi lần về quê, hãy mang theo đặc sản, tặng cho sếp hoặc đồng nghiệp.

Bí kíp mưu lược:

Đồng hương luôn dễ dàng tiếp cận hơn người lạ, kết giao với đồng hương không chỉ có thêm bạn bè, quan trọng hơn là, dưới tiền đề tin tưởng lẫn nhau, khi làm việc còn được chăm sóc. Hiểu rõ ý nghĩa của đồng hương, bạn sẽ biết, bất cứ lúc nào làm việc, gặp đồng hương, hãy truyền đạt thông điệp: Chúng ta là đồng hương.

@tho_ngodao

8. DUY TRÌ MỐI QUAN HỆ CŨ, THƯỜNG XUYÊN "GHÉ THĂM"

Câu nói "núi không chuyển thì nước chuyển" nhấn mạnh việc khi nhảy việc phải lưu cho mình đường lui. Khi rời khỏi công ty cũ, đừng đối mặt với mọi việc bằng tâm trạng tiêu cực, nên giữ thái độ tích cực, tiếp xúc với một số nhân vật quan trọng, bao gồm sếp của bạn, đồng nghiệp từng hợp tác, giám đốc nhân sự từng tuyển dụng bạn, và những người từng giúp đỡ bạn. Nếu sau khi nghỉ việc có thể xử lý tốt những mối quan hệ này, sẽ rất có lợi cho tương lai của bạn. Đồng nghiệp ở công ty cũ, có thể sau này sẽ trở thành một phần của nguồn nhân lực của bạn, đây là tài sản quý giá, chính là nhảy việc mang theo vốn.

Ngoài một số ít người nhảy việc vì không hài lòng với công việc ở công ty cũ, đa số đều là cá chép vượt vũ môn, tìm kiếm con đường tốt hơn. Sau khi nhảy việc đến công ty mới, duy trì liên lạc thường xuyên với đồng nghiệp, lãnh đạo ở công ty cũ rất có ích cho việc ổn định tâm trạng, khắc phục nỗi sợ hãi đối với môi trường mới, vượt qua thời kỳ thích nghi sau khi nhảy việc và mở rộng công việc mới.

Sau khi nhảy việc, đừng quên để lại thông tin liên lạc, số điện thoại cho những đồng nghiệp quan hệ tốt. Sau khi nhảy việc, đừng quên gọi điện thoại duy trì liên lạc với đồng nghiệp cũ, quan tâm đến sự phát triển của họ, thậm chí trò chuyện với sếp cũ về xu hướng phát triển của ngành nghề. Bởi vì con người là động vật có tình cảm, cuộc sống quá khứ có thể tác động đến người nhảy việc, môi trường mới cũng tạo áp lực cho người nhảy việc, cho nên, cần duy trì liên lạc với cuộc sống quá khứ.

Sau khi nhảy việc, bạn có thể gặp phải những việc cần tiếp xúc gián tiếp hoặc trực tiếp với đồng nghiệp ở công ty cũ, cho nên, duy trì liên lạc thích hợp với đồng nghiệp ở công ty cũ rất có ích cho việc làm việc sau này.

Bạn có thể dựa vào mối quan hệ cũ để xây dựng mạng lưới quan hệ. Mạng lưới quan hệ rộng, thông tin liên lạc nhanh chóng, bạn có thể hiểu rõ xu hướng của ngành nghề kịp thời, và tìm được người thích hợp để giải quyết vấn đề. Điều này có tác dụng không thể bỏ qua đối với công việc mới, có tác dụng rất lớn đối với sự nghiệp của bạn.

Cho nên, thường xuyên duy trì liên lạc với đồng nghiệp ở công ty cũ, vừa có thể tránh xấu hổ khi gặp chuyện, vừa có thể mở rộng không gian. Nếu bạn nhảy việc không rời khỏi ngành nghề cũ, trong vòng tròn công việc, bạn và công ty cũ sẽ có nhiều cơ hội giao lưu, càng nên liên lạc để cùng phát triển. Khi giao tiếp với đồng nghiệp ở công ty cũ, nên lịch sự, không tự ti, không kiêu ngạo, dù bạn phát triển rất tốt, cũng đừng coi thường đồng nghiệp cũ. Dù sao, công ty cũ cũng có ơn nuôi dưỡng

bạn, thường xuyên ghé thăm, mang theo thông tin mới và quà nhỏ về nhà, chắc chắn sẽ mang đến điều bất ngờ cho bạn.

Một số nhân viên chủ chốt có năng lực, kinh nghiệm ở công ty cũ, sau khi nghỉ việc, thường xuyên ghé thăm, có lẽ còn có thể thay đổi cách hợp tác với công ty cũ, ví dụ như làm cố vấn kỹ thuật, cố vấn danh dự… , xây dựng mối quan hệ hợp tác mới. Những người tự mình khởi nghiệp sau khi nghỉ việc, nếu ngành nghề liên quan đến công ty cũ, còn có thể xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với công ty cũ.

Có một người nhảy việc rời khỏi công ty cũ để tự phát triển, nhưng vẫn duy trì liên lạc với sếp cũ. Lúc đầu, anh ta gặp phải khó khăn, thất bại. Có lần, anh ta trở về công ty cũ thăm đồng nghiệp, sếp cũ đã chia sẻ kinh nghiệm khởi nghiệp của mình, khích lệ anh ta đừng nản lòng, còn giúp đỡ anh ta vào thời điểm quan trọng, giúp sự nghiệp của anh ta thành công.

Câu nói "núi không chuyển thì nước chuyển" nhấn mạnh việc khi nhảy việc phải lưu cho mình đường lui. Khi rời khỏi công ty cũ, đừng đối mặt với mọi việc bằng tâm trạng tiêu cực, nên giữ thái độ tích cực, tiếp xúc với một số nhân vật quan trọng, bao gồm sếp của bạn, đồng nghiệp từng hợp tác, giám đốc nhân sự từng tuyển dụng bạn, và những người từng giúp đỡ bạn. Nếu sau khi nghỉ việc có thể xử lý tốt những mối quan hệ này, sẽ rất có lợi cho tương lai của bạn. Đồng nghiệp ở công ty cũ, có thể sau này sẽ trở thành một phần của nguồn nhân lực của bạn, đây là tài sản quý giá, chính là nhảy việc mang theo vốn.

Thực tế, nhảy việc không phải là nói lời tạm biệt rồi rời đi, "vung tay áo, không mang theo chút mây". Cách làm việc thoải mái này sẽ khiến bạn vô tình mất đi thứ có lợi cho bạn. Phải nhận thức được, trong xã hội hiện nay, mối quan hệ phong phú giúp sự nghiệp thuận lợi, cho nên, khi nhảy việc, phải bảo vệ nguồn nhân lực cũ, lấy vốn từ công việc quá khứ, chỉ có như vậy, thời gian quá khứ của bạn mới không lãng phí. Dù bạn rời khỏi công ty cũ tay trắng, nhưng thực chất, bạn đã mang theo một tài sản vô hình.

Từ bây giờ, hãy chủ động liên lạc với một số đồng nghiệp, bắt đầu từ những đồng nghiệp có quan hệ trực tiếp với công việc của bạn, thậm chí là bắt đầu từ sếp. Hình thức liên lạc không cần long trọng, ví dụ, bạn có thể chia sẻ niềm vui của mình với đồng nghiệp cũ. Nhắc nhở một điều, đừng cho rằng việc vui của bạn không liên quan đến người khác. Thực chất, mối quan hệ giữa người với người chính là bắt đầu như vậy. Bạn có thể chia sẻ niềm vui với đồng nghiệp, dần dần, các bạn sẽ trở thành bạn bè. Ngoài ra, lễ tết, gửi tin nhắn chúc mừng, đều là cách duy trì mối quan hệ tốt. Cuối cùng, hãy ghi nhớ, đừng đợi đến khi cần nhờ vả, mới nghĩ đến liên lạc với đồng nghiệp, bạn bè, đây là điều kiêng kỵ nhất trong giao tiếp.

Cho nên, sau khi nhảy việc, nhớ liên lạc với đồng nghiệp cũ, đừng bỏ rơi mọi thứ, mà nên duy trì mối quan hệ tốt đẹp đã xây dựng. Phải biết, mối quan hệ đồng nghiệp chỉ sau mối quan hệ bạn học, tình nghĩa giữa đồng nghiệp cũng quý giá, không nhiều, cần trân trọng. Nó cũng là tài nguyên quý báu mà bạn có thể sử dụng bất cứ lúc nào trong đời.

Bí kíp mưu lược:

Sau khi nhảy việc rời khỏi công ty cũ, vẫn nên duy trì mối quan hệ tốt với sếp và đồng nghiệp cũ, thường xuyên liên lạc, có thể họ sẽ giúp đỡ rất nhiều cho công việc và sự nghiệp của bạn sau này.

@tho_ngodao

9. CHĂM CHÚT CHO "CÁNH TAY PHẢI", "CÁNH TAY TRÁI"

Trong thời đại ngày nay, thứ quý giá nhất trong doanh nghiệp không còn là tài sản hữu hình, mà là vốn nhân lực vô hình. Nền kinh tế truyền thống là vốn kiểm soát nhân tài, nhân tài theo đuổi vốn; còn nền kinh tế hiện đại là nhân tài kiểm soát vốn, vốn theo đuổi nhân tài. Nhân tài không chỉ là tài nguyên, mà còn là vốn, đầu tư vào nhân tài có thể tạo ra lợi nhuận lớn hơn. Là người lãnh đạo, ngoài việc nỗ lực đào tạo nhân tài hàng loạt, còn phải chú trọng đào tạo nhân vật chủ chốt, đặc biệt là cánh tay phải, cánh tay trái.

Tục ngữ có câu: “Một tướng cô độc không thể đánh được thiên hạ”. Cho nên, người lãnh đạo có tài phải biết cách lựa chọn phó tướng tốt, đào tạo cánh tay phải, cánh tay trái của mình. Nguyên tắc rõ ràng khi lãnh đạo chọn phó tướng chính là: Phó tướng được chọn có thể chia sẻ trách nhiệm cho mình hay không? Có thể tích cực tham gia vào quyết sách của mình hay không? Có thể độc lập xử lý khi gặp vấn đề hay không?

Mỗi người lãnh đạo, đều cần đào tạo một người tâm phúc có thể bù đắp điểm yếu của mình, để họ trở thành cánh tay phải, cánh tay trái. Ví dụ, một giám đốc cho rằng năng lực tài chính của mình kém, có thể tìm một người am hiểu; nếu giám đốc kém về nhân sự, có thể tìm một người có kinh nghiệm. Tóm lại, người được chọn nên bù trừ ưu điểm, khuyết điểm với bạn.

Trước tiên, là nhân tài kiểu mẫu. Loại nhân tài này kiến thức uyên bác, nền tảng vững chắc, giỏi xuất kỳ chế thắng, tập hợp trí tuệ, có năng lực sáng tạo, giỏi nhìn xa trông rộng, lập kế hoạch. Khi người lãnh đạo không phải là nhân tài kiểu mẫu, nên xem xét chọn họ làm phó tướng.

Thứ hai, là nhân tài thực tiễn. Loại nhân tài này là nhân tài cần thiết trong mọi ban lãnh đạo, họ nổi tiếng vì chăm chỉ, cần mẫn, hiệu quả, chất lượng cao, tốc độ nhanh. Họ là nhân tài không thể thiếu để lãnh đạo thành công, nhưng đa số trường hợp, loại người này thiếu ý thức và năng lực tự bảo vệ, cho nên họ thường bị tổn thương bởi mũi tên, lời nói độc ác.

Ngoài ra, là nhân tài trung thành. Có thể nói: nhân tài trung thành được mọi lãnh đạo trong mọi thời đại hoan nghênh. Phẩm chất trung thành xuất sắc khiến cho địa vị của họ trong lòng lãnh đạo không thể lay chuyển. Tất nhiên, lòng trung thành này tuyệt đối không phải là làm theo mọi lời nói của lãnh đạo một cách mù quáng, mà là trung thành thực hiện ý đồ của lãnh đạo. Loại nhân tài này có thể độc lập xử lý tốt vấn đề của công ty trong mọi hoàn cảnh, dũng cảm, không ghen tị.

Tổng giám đốc của một công ty đào tạo hai người để làm người kế nhiệm, để họ cạnh tranh lẫn nhau.

Ứng viên A trẻ tuổi, nhanh nhẹn, rất nhiều người ủng hộ anh ta làm lãnh đạo tiếp theo. Bản thân anh ta cũng ý thức được điều này, cho nên thỉnh thoảng thể hiện hành vi, lời nói muốn làm lãnh đạo.

Đầu óc của ứng viên B không nhanh nhẹn bằng, nhưng anh ta rất trung thực. Anh ta luôn bảo vệ lợi ích của đồng nghiệp A, từ hành vi, lời nói vi diệu bình thường của anh ta có thể thấy, anh ta cũng cho rằng lãnh đạo tiếp theo là ứng viên A.

Nhưng bất ngờ là, giám đốc lựa chọn ứng viên B làm người kế nhiệm, chứ không phải ứng viên A. Hóa ra, khi lựa chọn một trong hai, giám đốc cũng đau đầu, ông ta cho rằng, nếu chọn ứng viên A, công ty sẽ cải cách mạnh mẽ, có thể xảy ra thay đổi bất ngờ, nhưng nếu thất bại, hậu quả cũng sẽ rất nặng nề. Nếu chọn ứng viên B, anh ta ôn hòa, điềm đạm, công ty tuy chưa chắc phát triển lớn, nhưng cũng không thất bại, gây ra hậu quả đau lòng.

Từ đó có thể thấy, giám đốc này rất coi trọng phẩm chất trung thành của phó tướng.

Phẩm chất và tài năng của người được chọn phải phù hợp với quyền hạn, trách nhiệm, nhiệm vụ của chức vụ. Nhân tài mà lãnh đạo chọn làm phó tướng, đặc biệt là phó tướng chủ chốt, nhất định phải đáp ứng tiêu chuẩn này: Khi lãnh đạo vì lý do nào đó rời khỏi đơn vị, họ có thể xử lý vấn đề quan trọng, bất ngờ. Rất nhiều người không có kinh nghiệm bị sai khiến, luôn cho rằng mình giỏi nhất, thường xuyên nổi nóng, cho rằng người khác không coi trọng mình. Rõ ràng, loại người này hoàn toàn không phù hợp để làm cánh tay phải, cánh tay trái của lãnh đạo.

Ngoài ra, với tư cách là lãnh đạo, bạn có thể hiểu rõ tiềm năng của ứng viên bằng cách giao phó nhiệm vụ đặc biệt. Thông qua quá trình thực hiện nhiệm vụ đặc biệt, chắc chắn sẽ xuất hiện nhân tài có tiềm năng. Thông qua nhiều lần tiếp xúc, lãnh đạo hiện tại có thể hiểu rõ đặc điểm của họ, cung cấp thông tin đáng tin cậy cho quyết sách của mình.

Lãnh đạo chọn nhân tài phải xem xét nhiều yếu tố, có thể tin tưởng hay không, có tiềm năng hay không đều là những điều nên ưu tiên. Cho nên, xác định nguyên tắc chọn phó tướng, là xác định loại người kế nhiệm nào nên ưu tiên xem xét. Là người lãnh đạo, trong việc đào tạo người, điều cần xem xét trước tiên là sức ảnh hưởng nhân cách của ứng viên, tiếp theo mới là năng lực cá nhân - nguyên tắc này nên đặt lên hàng đầu.

Nếu bạn đã tìm được nhân tài có tài, có đức, có khí chất lãnh đạo, bạn có thể mời họ đến văn phòng, giao lưu, thảo luận suy nghĩ, kế hoạch của bạn, xem họ có đồng tình, có tài năng, chí hướng tương ứng hay không. Có người bảo thủ, an phận, có người tài giỏi, có chí hướng, khi bạn nhắc đến việc thăng tiến, trọng dụng, họ sẽ thể

hiện thái độ háo hức. Tất nhiên, khi giao lưu, nên giữ không khí không chính thức, mục đích là thể hiện ý đồ của bạn, đồng thời cũng để đối phương thể hiện con người thật toàn diện nhất.

Có lúc, giao lưu một lần không đủ, còn có thể xem xét tình hình để giao lưu lần hai, lần ba, mục đích tự nhiên là hiểu rõ hơn. Sau đó, ứng viên phù hợp nên được đào tạo ngay. Dựa vào sự hiểu biết của bạn về anh ta, bạn tự nhiên có thể sắp xếp công việc đào tạo phù hợp.

Người lãnh đạo giỏi đào tạo nhân tài chủ chốt là người biết cách khích lệ, chân thành tán dương, ít trách mắng. Dù việc xấu đến mức không thể cứu vãn, họ vẫn có thể khoan dung, khích lệ tinh thần của cấp dưới, giúp đỡ cấp dưới sửa chữa lỗi lầm, hoặc giảm thiểu tổn thất. Nếu cấp dưới được đào tạo biết bạn không trách mắng khi họ phạm lỗi, họ sẽ dũng cảm hơn, phát huy tài năng, trí tuệ, dù họ thực sự phạm lỗi, họ cũng sẽ thể hiện năng lực, trách nhiệm của mình bằng thành tích tốt hơn.

Có lúc, để đào tạo cấp dưới trở thành lãnh đạo thực sự, bạn còn có thể giúp đỡ họ lựa chọn cấp dưới của mình. Làm như vậy, có thể nâng cao uy tín của họ trong toàn bộ tổ chức, hỗ trợ thế lực của họ, đồng thời cũng có thể khiến quá trình đào tạo nhân tài chủ chốt tự động lặp lại, đào tạo nhân tài chủ chốt rộng rãi hơn.

Bí kíp mưu lược:

Muốn nhân tài tụ tập xung quanh, mạnh mẽ như hổ mọc thêm cánh, muốn vô vi nhi trị, việc đào tạo cánh tay phải, cánh tay trái không thể xem thường, phải tận tâm tận lực.



V. TRONG GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI KHÁC, HÃY TÔN TRỌNG LẪN NHAU

Giáo sư Dewey từng nói: *"Mong muốn được tôn trọng là nhu cầu thiết yếu nhất trong bản chất con người."* Khi tôn trọng phẩm giá của người khác, làm cho họ cảm thấy mình quan trọng, thỏa mãn lòng tự trọng của họ và khiến họ cảm thấy vui vẻ, thì họ cũng sẽ sẵn lòng tôn trọng phẩm giá của bạn, đáp ứng mong muốn của bạn, hỗ trợ và giúp đỡ bạn hết mức có thể, khiến bạn cũng cảm thấy hạnh phúc. Đây là một suy luận từ quy tắc vàng trong giao tiếp giữa người với người: Tôn trọng người khác, bạn sẽ nhận được sự tôn trọng từ họ; Quan tâm đến người khác, bạn sẽ nhận được sự quan tâm từ họ; Khoan dung với người khác, họ cũng sẽ khoan dung với bạn. Nói cách khác, tôn trọng và yêu thương người khác chính là tôn trọng và yêu thương bản thân mình.

1. TẬN DỤNG "HIỆU ỨNG ẤN TƯỢNG BAN ĐẦU" ĐỂ GÂY ẤN TƯỢNG VỚI NGƯỜI KHÁC

Chúng ta cần tận dụng triệt để tác động tích cực của ấn tượng đầu tiên. Trước khi tiếp xúc lần đầu với người khác, hãy chuẩn bị kỹ lưỡng về ngoại hình, cử chỉ, lời nói. Cố gắng tận dụng cơ hội gặp gỡ đầu tiên để lại ấn tượng tốt nhất, từ đó tăng cường sức hút cá nhân. Ấn tượng ban đầu, trong điều kiện thời gian hạn chế, thường dựa trên thông tin không đầy đủ, dễ dẫn đến hiệu ứng tiên kiến, và những ấn tượng này một khi đã hình thành thì rất khó thay đổi, dù là ấn tượng tốt hay xấu.

"Ấn tượng đầu tiên" hay còn gọi là "hiệu ứng ấn tượng ban đầu", chỉ việc khi người ta tiếp xúc và nhận thức lẫn nhau lần đầu, những thông tin được tiếp nhận đầu tiên sẽ có tác động mạnh mẽ đến việc hình thành ấn tượng. Ấn tượng mà một người để lại cho người khác trong lần giao tiếp đầu tiên sẽ hình thành và chiếm vị trí chủ đạo trong tâm trí đối phương, đó chính là lý do tại sao chúng ta thường nhắc nhở nhau phải "tạo ấn tượng tốt".

Trong đời sống hôn nhân, cảm giác tốt đẹp mà ấn tượng đầu tiên mang lại rất lớn. Điều này có thể thấy rõ qua những tác phẩm văn học cổ kim Đông Tây ca ngợi tình yêu, đặc biệt là trong thơ tình của các thi sĩ lãng mạn. Nhiều người yêu nhau, dù đã bước vào hôn nhân hay cuối cùng phải chia tay, nhiều năm sau, điều in đậm trong tâm trí họ thường là hình ảnh của lần gặp gỡ đầu tiên.

Tiểu Anh là một cô gái có nhan sắc trung bình, nhưng vì sớm mất cha mẹ, sống nương tựa vào anh trai nên tính cách có phần nam tính. Ưu điểm là hào phóng, thẳng thắn, nhược điểm là đôi khi không chú trọng ngoại hình, hơi

xuề xòa, thiếu sự dịu dàng, thanh thoát của con gái. Có lẽ vì thường xuyên ở bên anh trai, cô có nhiều bạn nam, nhưng điều khó hiểu là những người bạn này đều coi cô như "anh em", thường nói những câu như *"Trông như con trai, dễ gần nhưng không có nét quyến rũ của con gái!"*.

Chớp mắt Tiểu Anh đã sắp thành gái ế. Một hôm, em họ mua một bộ váy rất nữ tính, hơi rộng nên tặng cho Tiểu Anh. Tiểu Anh vừa gội đầu xong, mái tóc đen xõa trên vai chứ không búi rối như thường lệ. Cô mặc thử bộ váy, ban đầu cảm thấy không quen, hơi gượng gạo, nhưng vẫn đứng trước gương, cố gắng tạo dáng như một quý cô trong phim. Đúng lúc đó, một chàng trai lạ mặt đến tìm anh trai Tiểu Anh. Anh không ngờ lại thấy một cô gái xinh đẹp chứ không phải một cậu con trai. Tiểu Anh đang đứng trước gương chải tóc, bỗng phát hiện chàng trai lạ mặt đứng ở cửa nhìn mình chằm chằm, mặt đỏ bừng vì xấu hổ. Chàng trai nghe anh Tiểu Anh kể về cô em gái nhưng không ngờ lại xinh đẹp, dịu dàng đến vậy. Anh ngạc nhiên, rồi nhìn thấy má cô gái ửng hồng, càng thêm rung động. Đây chính là hình mẫu lý tưởng của anh, dịu dàng và e lệ.

Ánh mắt chạm nhau, cả hai đều nảy sinh tình cảm. Sau một hồi hỏi han, Tiểu Anh biết anh chính là Tiêu Phong mà anh trai cô từng nhắc đến vài lần. Hóa ra cả hai đều đã nghe danh nhau từ lâu mà chưa từng gặp mặt. Quả đúng là trăm nghe không bằng một thấy.

Từ đó, Tiêu Phong lấy cớ đến chơi với anh trai Tiểu Anh để theo đuổi cô. Trong quá trình theo đuổi lúc nhanh lúc chậm, Tiêu Phong luôn nói với Tiểu Anh: *"Em là cô gái dịu dàng, đáng yêu nhất mà anh từng gặp!"*. Tiểu Anh rất ngạc nhiên, lớn lên chưa từng có ai khen cô dịu dàng. Tiểu Anh nói với anh rằng mình từ nhỏ đã có tính cách như con trai, không hề dịu dàng, đáng yêu. Nhưng anh vẫn khăng khăng giữ ý kiến của mình, kể lại cảnh tượng lần đầu gặp gỡ, khẳng định đó mới là bản chất của Tiểu Anh, còn sự mạnh mẽ, nam tính thường ngày chỉ là giả tạo.

Dưới sự kiên trì của anh, Tiểu Anh dần dần trở nên dịu dàng và rơi vào lưới tình. Vài chục năm trôi qua, con cái của họ đều đã trưởng thành, Tiêu Phong vẫn yêu Tiểu Anh sâu đậm, và luôn nhớ về khoảnh khắc định mệnh của cuộc đời họ: *"Anh đã yêu em ngay từ cái nhìn đầu tiên vì sự dịu dàng và xinh đẹp của em!"*. Tiểu Anh cũng rất biết ơn buổi chiều hôm đó, vô tình để lại cho anh hình ảnh một thiếu nữ dịu dàng, xinh đẹp.

Một ấn tượng đầu tiên tốt đẹp đã thay đổi một cô gái có tính cách như con trai, thiếu nét nữ tính, tạo nên một cặp vợ chồng hạnh phúc trăm năm, sức mạnh của nó thật phi thường.

Không chỉ trong tình yêu nam nữ, mà trong bất kỳ giao tiếp xã hội nào, trước mặt cá nhân hay đám đông, ấn tượng đầu tiên mà một người để lại cho người khác đều cực kỳ quan trọng. Vì vậy, chúng ta nên tận dụng hiệu ứng ấn tượng ban đầu này, thể

hiện hình ảnh tốt nhất của mình, đặt nền móng tốt đẹp cho những giao tiếp sau này, cho sự nghiệp phát triển.

@thd_ngodao

Một ông chủ đăng báo tuyển dụng nhân viên tạp vụ văn phòng.

Khoảng năm mươi người đến ứng tuyển, nhưng ông chủ chỉ chọn một chàng trai.

"Tôi muốn biết," một người bạn của ông nói: *"tại sao anh lại thích cậu bé đó? Cậu ta không mang theo thư giới thiệu, cũng không có ai giới thiệu."*

"Anh nhầm rồi," ông chủ nói: *"cậu ta mang theo rất nhiều thư giới thiệu. Cậu ta cọ sạch đất ở chân trước khi vào cửa, sau đó thuận tay đóng cửa lại, cho thấy cậu ta làm việc cẩn thận, tỉ mỉ; khi nhìn thấy một ông lão khuyết tật, cậu ta lập tức đứng dậy nhường ghế, cho thấy cậu ta tốt bụng, biết quan tâm đến người khác; vào văn phòng, cậu ta cởi mũ, trả lời câu hỏi của tôi dứt khoát, chứng tỏ cậu ta vừa lịch sự vừa có giáo dục; những người khác đều bước qua cuốn sách tôi cố tình đặt trên sàn, còn cậu bé này lại cúi xuống nhặt lên và đặt lại trên bàn; quần áo cậu ta chỉnh tề, tóc chải gọn gàng, móng tay sạch sẽ. Chẳng phải những điều này chính là những thư giới thiệu tốt nhất sao?"*

Chàng trai đó đã gây ấn tượng với người phỏng vấn bằng lời nói và hành động của mình, thành công "bán" bản thân bằng "ấn tượng đầu tiên". Trong cuộc sống hàng ngày, ấn tượng đầu tiên của một người có ảnh hưởng rất lớn đến hình ảnh tổng thể của người đó sau này. Ví dụ, trong giao tiếp, chúng ta thường có cảm giác, sau khi tiếp xúc lần đầu với ai đó, nếu có ấn tượng tốt, bạn sẽ rất muốn tiếp xúc và đánh giá cao người đó. Còn với người không tạo được ấn tượng tốt, bạn sẽ cảm thấy khó chịu, thậm chí khi bạn bè nhắc đến người đó, bạn cũng sẽ tỏ ra không hài lòng. Trong công việc, nếu lãnh đạo có ấn tượng tốt với một nhân viên nào đó, thì rất có lợi cho nhân viên đó, thậm chí còn ảnh hưởng đến việc sau này có được trọng dụng hay không; nếu lãnh đạo có ấn tượng xấu với một nhân viên nào đó, thì nhân viên đó rất khó sửa chữa ấn tượng đó, và rất khó được lãnh đạo đó yêu mến.

Ấn tượng tốt, sức ảnh hưởng sẽ lớn. Ấn tượng đầu tiên khi gặp gỡ người khác: trang phục, biểu cảm, thái độ của bạn sẽ quyết định đối phương có bị bạn ảnh hưởng hay không. Một yếu tố quan trọng hình thành ấn tượng đầu tiên là sức hấp dẫn của ngoại hình. Aristotle đã nói: *"Sắc đẹp còn có sức thuyết phục hơn cả một lá thư giới thiệu."* Vì vậy, hãy làm cho mình trông dễ chịu, ưa nhìn là bí quyết cơ bản để thu hút người khác. Tính cách vui vẻ, lịch sự và tôn trọng cơ bản trong giao tiếp là điều quan trọng nhất, những điều này khiến người ta cảm thấy bạn cũng giống như họ, từ đó tạo cảm giác gần gũi.

Về sức hút của ấn tượng đầu tiên, Hara Ippei, "vua bán hàng" của Nhật Bản, có một sự hiểu biết sâu sắc.

Hara Ippei trong năm đầu tiên làm việc tại công ty bảo hiểm đã đến thăm vị trụ trì của một ngôi chùa. Ông nhớ lại tình hình lúc đó: *"Vì đối phương không có ý từ chối, tôi mỉm cười trong lòng. Vừa vào chùa, ngồi xuống, tôi liền thao thao bất tuyệt nói về những lợi ích của việc mua bảo hiểm đối với các nhà sư. Bầu không khí lúc đó rất tốt, khiến tôi tự nhủ: 'Chuyến này không uổng phí, chắc chắn sẽ ký được hợp đồng.' Nào ngờ, vị sư im lặng lắng nghe từ đầu đến cuối, bỗng nói một câu khiến tôi sững sờ."*

Vị trụ trì đã nói gì? Ông nói: *"Con người ta! Vẫn cần phải có thứ gì đó thu hút mạnh mẽ người khác ngay từ lần gặp đầu tiên. Nếu không làm được điều đó, tương lai của con sẽ không có gì phát triển."*

Bị đả kích như vậy, Hara Ippei bừng tỉnh. Sau đó, ông học cách dùng nụ cười "ngây thơ như trẻ con" để lại ấn tượng tốt đẹp cho khách hàng, giúp ông ngày càng tiến bộ trong ngành bảo hiểm, nhanh chóng vượt qua những đồng nghiệp có điều kiện bên ngoài tốt hơn mình.

Sau khi được vị sư chỉ điểm, Hara Ippei đã giác ngộ, hiểu sâu sắc sức ảnh hưởng to lớn của ấn tượng đầu tiên, điều này đã thúc đẩy sự nghiệp của ông một cách đáng kể. Qua đó có thể thấy, chúng ta cần tận dụng triệt để tác động tích cực của ấn tượng đầu tiên, chuẩn bị kỹ lưỡng về ngoại hình, cử chỉ, lời nói trước khi tiếp xúc lần đầu với người khác. Cố gắng tận dụng cơ hội gặp gỡ đầu tiên để lại ấn tượng tốt nhất, từ đó tăng cường sức hút cá nhân. Ấn tượng ban đầu, trong điều kiện thời gian hạn chế, thường dựa trên thông tin không đầy đủ, dễ dẫn đến hiệu ứng tiên kiến, và những ấn tượng này một khi đã hình thành thì rất khó thay đổi, dù là ấn tượng tốt hay xấu. Vì vậy, trong lần gặp đầu tiên, để tăng cường sức hút, cần phải điều chỉnh ấn tượng cho phù hợp với bản thân. Làm thế nào để có một bước khởi đầu đẹp mắt?

Trước tiên, hãy chú ý đến việc chỉnh chu ngoại hình.

Bạn muốn mỉm cười và giao tiếp bằng mắt với người khác, hay do dự khi bắt tay, hoặc nhìn đi chỗ khác? Tất nhiên là nên chọn cách thứ nhất. Bạn đối xử với người khác như thế nào, người khác sẽ đối xử với bạn như vậy. Hai điều tối kỵ khi gặp gỡ lần đầu là: nhìn đi chỗ khác và liên tục ngáp. Có thể bạn đang tập trung vào điều gì đó, hoặc thực sự rất buồn ngủ. Tuy nhiên, làm như vậy sẽ để lại ấn tượng nhàm chán cho người khác. Nếu muốn tăng cường sức hút cá nhân, cần phải làm cho trang phục, cử chỉ, nét mặt, tinh thần phù hợp với vai trò của bản thân và hoàn cảnh lúc đó, tạo ra sức hút khiến người khác muốn "tiếp cận", "chấp nhận".

Thứ hai, hãy tăng cường sự quen thuộc với người khác.

Các thí nghiệm tâm lý cho thấy, dù là người hay động vật, khi số lần tiếp xúc giữa các cá thể tăng lên, mức độ quen thuộc dần cao lên, thì sẽ có sức hút. Vì vậy, nếu bạn muốn tăng cường sức hút cá nhân, hãy chú ý nâng cao mức độ quen thuộc của mình đối với người khác. Ví dụ, có một cô gái được người khác giới thiệu cho một chàng trai, lần đầu gặp mặt, cô gái đã có ấn tượng tốt với chàng trai. Lý do là trước đó,

@tho_ngodao

em gái của chàng trai thường kể với cô gái về anh trai mình, kể về lúc nhỏ anh ấy lanh lợi, nghịch ngợm như thế nào, bây giờ nhập ngũ rồi lại oai phong lẫm liệt ra sao. Vì vậy, trước khi gặp mặt, cô gái đã nghe danh anh từ lâu, có thiện cảm, dù là lần đầu gặp mặt nhưng cô gái không hề thấy xa lạ với chàng trai, cảm giác gần gũi tự nhiên nảy sinh.

Cuối cùng, hãy mở rộng sự tương đồng giữa đôi bên.

Chúng ta thường thích những người có chung lý tưởng, thái độ và sở thích với mình. Tương tự, chúng ta cũng dễ dàng quên hoặc thậm chí bài xích những người khó hòa hợp với mình về điều kiện, hoàn cảnh, tính cách, đó chính là sức hút của "sự tương đồng" giữa người với người. Vì vậy, hãy để bản thân có sự tương đồng với người khác, với xã hội, thì sức hút của bạn mới được thể hiện. Nếu ai đó không hề hứng thú với golf, nhưng lại bị ép tham gia một cuộc thảo luận về golf, thật là khó chịu! Nếu gặp trường hợp như vậy, bạn nên khéo léo nắm bắt cơ hội, chuyển chủ đề sang một nội dung mới. Một trong những yếu tố quan trọng để lại ấn tượng tốt đẹp cho người khác là hiểu rõ tính cách và sở thích trò chuyện của đối phương. Khi đối phương không thích những người quá nổi bật, tốt nhất bạn không nên thể hiện quá mạnh mẽ, hoặc tranh giành nói chuyện, thể hiện bản thân. Tốt nhất bạn nên tỏ ra khiêm tốn một chút, để đối phương cho rằng bạn trầm tính cũng là một chiến lược.

"Điều này không có nghĩa là bạn phải thay đổi bản thân, hoặc phải thu hút sự chú ý của tất cả mọi người, bởi vì giữa người với người chỉ cần tôn trọng lẫn nhau là đủ." Nhà tâm lý học Dennis nói: *"Chúng ta hy vọng mọi người đều thể hiện con người thật của mình. Tất nhiên, có một số người cho chúng ta thấy là giả tạo."* Nếu bạn đã xúc phạm đối phương ngay từ lần gặp đầu tiên thì sao?

Trên thực tế, việc chê bai người khác ngay từ lần gặp đầu tiên là rất không phù hợp. Nhưng trong giao tiếp ban đầu, thường do môi trường không quen thuộc, tâm lý hơi căng thẳng nên vô tình xúc phạm đối phương. Trong trường hợp này, cần kịp thời tìm cách bù đắp. Chỉ cần nghĩ kỹ, việc giao tiếp giữa bạn và người này không phải là lần cuối cùng, ví dụ như vì lý do công việc sau này còn phải tiếp xúc, thì nên cố gắng tìm cách cải thiện mối quan hệ. Có thể có sự hiểu lầm nào đó. Ví dụ, người bạn mới của bạn là một cô gái, bạn đối xử với cô ấy một cách lạnh lùng và nghiêm túc, nhưng cô ấy lại cảm thấy bạn không thân thiện với cô ấy. Tại sao lại như vậy? Nếu bạn quan sát cách cô ấy làm việc tùy tiện như thế nào, bạn sẽ hiểu tại sao cô ấy lại nghĩ như vậy - cách bạn đối xử với cô ấy hoàn toàn trái ngược với cách cô ấy quen thuộc. Vì vậy, khi gặp trường hợp này, bạn nên điều chỉnh bản thân, dần dần thích nghi với cách làm việc của cô ấy, đừng khoanh tay đứng nhìn hoặc chế giễu. Không lâu sau cô ấy sẽ phát hiện ra rằng ban đầu cô ấy đã nhìn nhầm bạn, sự khác biệt giữa hai người chỉ là vấn đề cách thức chứ không phải vấn đề thái độ.

Tất nhiên, tạo ấn tượng tốt không có nghĩa là bạn phải xinh đẹp, ăn mặc thời trang, hoặc trông thông minh. Xét cho cùng, trong giao tiếp, việc người khác nhìn nhận bạn như thế nào không quan trọng bằng việc làm cho đối phương cảm thấy thoải mái.

Bí kíp mưu lược:

Khi giao tiếp với người khác, hãy chú ý để lại ấn tượng đầu tiên tốt đẹp, có được bước này, mọi việc sau đó sẽ thuận buồm xuôi gió.

2. GHI NHỚ TÊN NGƯỜI KHÁC

Tên không phải là một ký hiệu đơn giản, nó đại diện cho một cá nhân cụ thể, sống động. Hơn nữa, rất nhiều lúc, nó còn liên quan đến tình cảm, địa vị của cá nhân. Ví dụ, khi tên của một người được người thân yêu thương gọi, hoặc được một người bạn lâu ngày không gặp vô tình gặp trên đường và nhiệt tình gọi, hoặc được một người chưa quen biết tự nhiên gọi, trong lòng họ sẽ dâng lên cảm giác ấm áp.

Rất nhiều người cố gắng hết sức, không tiếc bất cứ giá nào để lưu truyền tên tuổi của mình. Nổi tiếng là điều mà rất nhiều người mong muốn, nếu bạn giúp đỡ người muốn nổi tiếng, tất nhiên anh ta cũng sẽ báo đáp bạn. Cho nên, tuyệt đối đừng coi thường tên. Hãy nhìn 200 năm trước, một số người giàu có đưa tiền cho nhà văn, nhờ họ viết tiểu sử, để lưu truyền tên tuổi của mình cho hậu thế. Hiện nay, tất cả những nhà thờ mà chúng ta nhìn thấy, đều lắp kính màu, trở nên lộng lẫy, để tưởng nhớ tên của người quyên góp.

Có thể nói: đa số người trên thế giới, hứng thú với tên của mình hơn bất kỳ ai khác.

Không chỉ trong chính trị, mà trong kinh doanh, giao tiếp, ghi nhớ tên người khác, đều mang đến cho bạn nhiều cơ hội thành công hơn. Napoleon III bận rộn với chính sự, ông từng tự hào rằng, những người mà ông được giới thiệu, tuyệt đối không bao giờ quên tên của họ. Cách ông sử dụng rất đơn giản, nếu không nghe rõ tên, liền nói: *"Xin lỗi, anh/chị nói lại được không?"*. Nếu tên khó nhớ, liền nói: *"Xin hỏi, tên anh/chị là hai chữ gì?", "Viết như thế nào?"*. Sau đó, khi trò chuyện, liền nhắc đến tên của đối phương nhiều lần, để tăng cường ấn tượng. Quan sát biểu cảm, tư thế của đối phương, ghi nhớ đặc điểm của họ.

Jim Farley, người chưa từng học trung học, chính là dựa vào điểm này, hoặc chủ yếu là dựa vào điểm này để giành được thành công.

Tuy gia đình nghèo khó, Jim không có cơ hội học hành đàng hoàng, 10 tuổi đã phải vào nhà máy gạch làm việc, nhưng trước 46 tuổi, ông đã được bốn trường đại học trao tặng bằng danh dự, trở thành Chủ tịch Ủy ban Quốc gia Đảng Dân chủ, Cục trưởng Cục Bưu điện Mỹ. Bí mật ở đây, chính là ông có năng lực ghi nhớ tên người khác đáng kinh ngạc.

Có người phỏng vấn ông, hỏi: *"Nghe nói ông có thể nhớ tên của 10.000 người?"*.

"Không, anh nhầm rồi", ông nói: *"Tôi có thể gọi tên của 50.000 người. Khi làm nhân viên bán hàng cho một công ty thạch cao, tôi học được phương pháp nhớ tên người khác".*

Ông nói: đây là phương pháp cực kỳ đơn giản. Mỗi lần quen biết người mới, ông đều hỏi rõ ràng họ tên, số người trong gia đình, làm nghề gì, ở đâu… Ông ghi nhớ những điều này rất kỹ. Dù một năm sau, ông vẫn có thể vỗ vai họ, hỏi han vợ con của họ. Không có gì lạ khi ông được rất nhiều người ủng hộ!

Khi Roosevelt tranh cử Tổng thống, mỗi ngày Jim đều viết hàng trăm bức thư cho người quen ở miền Tây và miền Tây Bắc. Ông đến mỗi thị trấn, đều ăn cơm, uống trà, trò chuyện với những người quen, nói chuyện chân thành. Sau đó, tiếp tục hành trình. Kết quả là: Ông giúp Roosevelt giành được rất nhiều phiếu bầu, thuận lợi bước vào Nhà Trắng.

Jim nói: *"Nhớ tên người khác, gọi một cách tự nhiên, chẳng khác nào khen ngợi họ một cách khéo léo, hiệu quả. Bởi vì, tôi phát hiện từ rất sớm, con người coi trọng tên của mình đáng kinh ngạc".*

Có lẽ, đây chính là bí mật giúp Jim Farley trở thành Cục trưởng Cục Bưu điện. Ông đã nhìn thấy điểm yếu của con người: Coi trọng tên của mình. Thử đặt mình vào vị trí của người khác, bạn gặp một người quen, vui vẻ tiến đến bắt chuyện, nhưng phát hiện ánh mắt của anh ta do dự, dường như không quen bạn, anh ta còn không gọi được tên bạn, nhưng trước đó hai người đã gặp nhau vài lần, nói chuyện rồi. Lúc này, cảm giác của bạn đối với anh ta còn giống lúc đầu không? Nhất định là không, mà là muốn kết thúc cuộc trò chuyện, lén chửi anh ta vài câu, nghĩ sau này gặp anh ta sẽ không chào nữa.

Đối phương nếu là nhân vật quan trọng, càng nên ghi nhớ cẩn thận. Khi một mình, hãy viết tên của họ vào sổ, tập trung ghi nhớ. Dựa vào cách ghi nhớ tên người khác này, để khiến người ta cảm thấy mình quan trọng đối với người khác, từ đó tạo ra thiện cảm đối với người nhớ tên mình, là chiến lược quan trọng để rất nhiều chính trị gia thành công.

Điểm quan trọng trong việc làm chính là, bạn phải hiểu rõ người làm việc cùng bạn, mà thông tin quan trọng nhất chính là tên của họ. Không nhớ tên, còn nói chuyện gì nữa? Tin rằng rất nhiều người đều nghĩ như vậy. Cho nên, ngoài ghi nhớ tên của vài đồng nghiệp, cấp trên trong văn phòng, bạn còn phải luyện tập kỹ năng ghi nhớ tên của bất kỳ ai liên quan đến công việc bằng phương pháp hiệu quả nhất.

Tên của họ rất quan trọng, tên của khách hàng, tên của bạn bè của cấp trên, tên của đồng hương, tên của bạn học… Rất nhiều trường hợp, bạn học, bạn bè lâu ngày không gặp gọi điện thoại, câu đầu tiên có thể là: *"Đoán xem tôi là ai?"*. Hoặc là, có người lo lắng đối phương không thể nói tên mình ngay, tránh xấu hổ, liền tự giới thiệu: *"Tôi là ×××, nhớ không?"*.

Bởi vì, bạn chắc chắn không muốn gặp họ, ấp úng không biết họ là ai, chỉ biết khuôn mặt quen quen.

Tương tự, mỗi người đều giống bạn, không nhiệt tình với người không gọi được tên mình. Nếu bạn không coi trọng tên người khác, không nhớ tên người khác, ai coi trọng tên của bạn? Muốn ghi nhớ tên người khác, có rất nhiều phương pháp. Ở đây chỉ nói một phương pháp. Bạn có thể dành chút thời gian rảnh rỗi để sắp xếp danh bạ, sau đó hồi tưởng đặc điểm của họ từng người một. Dần dần, não bạn sẽ tự động lưu trữ thông tin của rất nhiều người, như vậy, lần sau gặp họ, nhân vật trong não bạn sẽ xuất hiện. Sau đó, bạn gọi tên họ một cách tự nhiên, họ nhất định vui mừng, vì bạn đã khẳng định họ, cho họ tự tin hơn, tăng cường sức hút của bạn. Hãy thử nghĩ xem, khi hai bên đều vui vẻ, còn chuyện gì khó nói?

Bí kíp mưu lược:

Nếu lần đầu tiên gặp mặt, bạn có thể nhớ tên đối phương và gọi đúng cách, bạn sẽ nhanh chóng giành được thiện cảm và sự tôn trọng của họ, kéo gần khoảng cách.



3. BA NGUYÊN TẮC ĐỂ TÁC ĐỘNG ĐẾN NGƯỜI KHÁC

Muốn tác động đến người khác, hãy tác động đến họ trước khi họ tác động đến bạn. Trong xã hội, ngoài việc bị người khác ảnh hưởng, chúng ta cũng ít nhiều ảnh hưởng đến người khác. Khi làm việc, đừng bỏ qua sức ảnh hưởng của bản thân, mà hãy khéo léo dùng cách của mình để tác động đến họ.

Trong cuốn Đắc Nhân Tâm, Dale Carnegie từng đề xuất ba nguyên tắc để chúng ta tác động đến người khác theo ý mình. Đó là:

1. Xem xét lập trường của đối phương;
2. Ít nhất phải thừa nhận đối phương có 5 phần đúng;
3. Khiến đối phương cảm thấy mình quan trọng.

Chúng ta có thể mượn ba nguyên tắc của Carnegie làm kim chỉ nam để hòa hợp với người khác. Trước tiên, hãy xem xét lập trường của đối phương.

Muốn ảnh hưởng người khác, để họ làm theo ý bạn, trước tiên, bạn phải tự hỏi, mình đã đứng trên lập trường của họ chưa, có thể thông cảm, khoan dung, hoặc giúp đỡ họ, thậm chí kiên định ủng hộ họ giữa dư luận hay không. Trong cuộc sống hàng ngày, dù là tiếp thị sản phẩm cho khách hàng, chiếm ưu thế trong đàm phán, hay là tranh thủ sự hợp tác của người khác, đều phải đặt mình vào vị trí của đối phương để suy nghĩ, tìm kiếm giải pháp tốt nhất cho cả hai bên.

Thứ hai, ít nhất phải thừa nhận đối phương có 5 phần đúng, cũng là yếu tố quan trọng để ảnh hưởng người khác. Một người sau khi phạm lỗi, thường không muốn thừa nhận, hoặc dù thừa nhận, cũng sẽ nói ra một số lý do. Lý do này, người ngoài cuộc xem là cớ, nhưng bản thân họ, ít nhất là lúc làm việc, cho rằng rất chính đáng. Trong cuộc sống, có người sau khi làm sai, thường tìm cớ để biện minh, rất nhiều trường hợp, họ không phải chối tội, mà là thực sự đã nghĩ như vậy. Cho nên, nếu bạn vội vàng chỉ ra lỗi sai của họ, sẽ làm xấu không khí trò chuyện, đối phương sẽ lập tức phòng thủ, chống đối bạn, dù thái độ của bạn chân thành, lời khuyên hữu ích, họ cũng sẽ không chấp nhận. Vì vậy, lúc này, điều bạn nên làm trước tiên là thừa nhận lập trường của đối phương, khẳng định lý do của họ, sau đó nắm bắt cơ hội để trình bày ý kiến của bạn.

Ví dụ, nhân viên bán hàng khi tiếp thị sản phẩm, không thể tránh khỏi gặp phải đủ loại ý kiến phản đối của khách hàng, có khách hàng sẽ nói: *"Anh/chị không thấy giá cao quá sao?",* có khách hàng sẽ nói: *"Anh/chị không thấy kiểu dáng cũ quá sao?"*. Đối mặt với sự soi mói của khách hàng, nhân viên bán hàng đã chuẩn bị tâm lý: *"Vâng, đúng như anh/chị nói... Nhưng mà..."*. Cách giải quyết ý kiến phản đối này chính là thừa nhận lập trường của đối phương trước, sau đó dùng "nhưng mà" để trình bày ý kiến của mình. Không chỉ là bán hàng, khi chúng ta đối mặt với đủ loại ý kiến phản đối, cũng có thể dùng cách này để giải quyết mâu thuẫn, tăng cường sức ảnh hưởng.

Cuối cùng, chúng ta còn phải khiến cho đối phương cảm thấy mình quan trọng. Theo các nhà tâm lý học, ai cũng muốn được chú ý, cho nên, chúng ta nên nghĩ cách để thỏa mãn mong muốn của họ, mới có thể làm tốt việc.

Bạn giao phó việc cho cấp dưới, hoặc nhờ vả đồng nghiệp, việc có được sự chấp nhận và tận tâm tận lực của họ hay không, phụ thuộc rất lớn vào việc bạn có thỏa mãn kỳ vọng của họ hay không.

Giám đốc của một khách sạn luôn cho rằng, không nói lý do, ép buộc người khác làm việc là không thể thành công, ông ta kể về cách hiệu quả để yêu cầu cấp dưới làm việc ở khách sạn.

Một hôm, ông định gọi một nam phục vụ đến một phòng để đóng cửa sổ. Ông đã nghĩ đến việc nam phục vụ này có thể than phiền rằng, không nên gọi anh ta làm việc mà chỉ nữ phục vụ mới làm. Sau khi suy nghĩ, giám đốc quyết định dùng cách khác để yêu cầu nam phục vụ đóng cửa sổ. Sau đó, giám đốc cẩn thận nói với nam phục vụ: *"Rèm cửa ở phòng đó rất đắt, anh nhanh đi đóng cửa sổ đi, nếu không, gió bão đến, cửa sổ hỏng, chúng ta tổn thất lớn".*

Nghe xong lời của giám đốc, nam phục vụ lập tức chạy đi, nhanh chóng đóng cửa sổ.

Rõ ràng, vị giám đốc đã lợi dụng tâm lý muốn quan trọng của người khác, khiến nam phục vụ cho rằng, trách nhiệm của mình không chỉ là đóng cửa sổ, mà quan trọng hơn là cứu rèm cửa đắt tiền. Cho nên, chúng ta phải nhớ:

- Để đối phương biết lý do anh ta phải làm việc này;
- Khiến đối phương cho rằng chỉ có anh ta mới có thể đảm nhận nhiệm vụ này;
- Giúp anh ta hiểu rõ, công việc của anh ta rất quan trọng.

Làm như vậy, bạn nhất định sẽ nhận được sự giúp đỡ hết mình của đối phương.

Từ đó có thể thấy, trong cuộc sống hàng ngày, khi giao tiếp với người khác, không nên bỏ qua ba nguyên tắc ảnh hưởng người khác. Chỉ cần bạn tuân theo ba nguyên tắc này, thường xuyên đứng trên góc độ của người khác để xem xét vấn đề, bạn sẽ khiến họ sẵn sàng làm việc theo ý của bạn.

Bí kíp mưu lược:

Muốn ảnh hưởng người khác, để họ làm việc theo ý của bạn, bạn phải xem xét vấn đề trên lập trường của họ, và khiến họ cảm thấy mình rất quan trọng.

4. BIẾT LẮNG NGHE, THU ĐƯỢC NHIỀU LỢI ÍCH

Lắng nghe người khác nói chuyện vốn dĩ là phép lịch sự. Sẵn sàng lắng nghe thể hiện chúng ta sẵn sàng xem xét quan điểm của đối phương một cách khách quan. Điều này sẽ khiến người nói cảm thấy chúng ta tôn trọng ý kiến của họ, giúp xây dựng mối quan hệ hòa hợp, cùng chấp nhận lẫn nhau. Khuyến khích đối phương nói trước có thể giảm bớt tính cạnh tranh trong cuộc trò chuyện. Sự lắng nghe của chúng ta có thể tạo ra bầu không khí cởi mở, giúp hai bên trao đổi ý kiến. Lắng nghe có thể khiến đối phương sẵn sàng tiếp nhận ý kiến của bạn hơn, giúp bạn dễ dàng thuyết phục họ khi nói.

Thông tin chính là tài sản, khi đôi tai bạn bắt đầu lắng nghe, nó sẽ trở thành nguồn tích lũy tài sản.

Ngày xưa, có một nước nhỏ đến Trung Quốc triều cống, dâng lên ba pho tượng vàng giống hệt nhau, khiến hoàng đế vui mừng khôn xiết. Nhưng sứ giả đồng thời đưa ra một câu hỏi: *"Ba pho tượng vàng này, pho tượng nào có giá trị nhất?"* Hoàng đế nghĩ đủ mọi cách, mời thợ kim hoàn đến kiểm tra, cân, xem kỹ thuật, đều khó phân biệt. Làm sao bây giờ? Sứ giả còn đợi trở về báo cáo.

Nước lớn, làm sao có thể không biết chuyện nhỏ này? Cuối cùng, có một lão thần đã thoái vị nói rằng ông có cách. Hoàng đế mời sứ giả đến đại điện, lão thần tự tin cầm ba cọng rơm, dùng một cọng cắm vào tai pho tượng vàng thứ nhất, cọng rơm lọt ra tai bên kia. Cọng rơm của pho tượng vàng thứ hai rơi ra từ miệng. Còn pho tượng vàng thứ ba, cọng rơm cắm vào rơi vào bụng, không phát ra tiếng động nào. Lão thần nói: *"Pho tượng vàng thứ ba có giá trị nhất!"*. Sứ giả im lặng, đáp án chính xác.

Câu chuyện này nói với chúng ta, người có giá trị nhất, chưa chắc là người nói hay nhất. Ông trời cho chúng ta hai tai, một miệng, vốn dĩ là để chúng ta nghe nhiều, nói ít. Cho nên, biết lắng nghe là phẩm chất cơ bản của người trưởng thành.

Isaac Markson, một người thường xuyên phỏng vấn người nổi tiếng, rất thành công, đã nói rằng, rất nhiều người không thể để lại ấn tượng tốt là vì họ không chú ý lắng nghe người khác nói chuyện: Họ quá quan tâm đến câu nói tiếp theo của mình, mà không mở tai. Rất nhiều nhân vật lớn đã nói với tôi rằng, họ thích người biết lắng nghe hơn người biết nói: nhưng năng lực lắng nghe, dường như hiếm hơn bất kỳ năng lực nào. Không chỉ nhân vật lớn thích người biết lắng nghe, mà người bình thường cũng vậy. Giống như có người đã nói: *"Rất nhiều người đi khám bác sĩ, nhưng thứ họ cần chỉ là một người lắng nghe thôi"*. Khi chúng ta gặp khó khăn, đây chính là thứ chúng ta cần. Hơn nữa, đây thường là thứ mà khách hàng không vui, nhân viên bất mãn, hoặc bạn bè bị tổn thương cần.

Ông vua bán ô tô Mỹ, Joe Girard, từng có một trải nghiệm sâu sắc. Một lần, có một người nổi tiếng đến mua ô tô của ông ta, ông ta giới thiệu một chiếc

xe tốt nhất. Người đó rất hài lòng với chiếc xe, và lấy ra 10.000 đô la tiền mặt. Sắp ký hợp đồng, đối phương bỗng nhiên thay đổi ý định, bỏ đi. Joe phiền muộn cả buổi chiều, không hiểu tại sao. Đến 11 giờ đêm, ông ta không nhịn được gọi điện thoại cho người đó.

"Xin chào! Tôi là Joe Girard, chiều nay tôi giới thiệu cho anh một chiếc xe mới, sắp ký hợp đồng, anh bỗng nhiên đi mất?".

"Alo, anh có biết bây giờ là mấy giờ không?".

"Rất xin lỗi, tôi biết bây giờ đã 11 giờ đêm, nhưng tôi suy nghĩ cả buổi chiều, không hiểu mình sai ở đâu, cho nên gọi điện thoại hỏi anh".

"Thật sao?".

"Lời nói thật lòng".

"Tốt! Anh có đang lắng nghe tôi nói chuyện không?". "Rất chú ý".

"Nhưng chiều nay, anh hoàn toàn không chú ý lắng nghe tôi nói chuyện. Trước khi ký, tôi nhắc đến việc con trai tôi, Jimmy, sắp vào Đại học Michigan học y, tôi còn nói về thành tích học tập, năng lực thể thao và hoài bão của nó, tôi tự hào về nó, nhưng anh không hề phản ứng".

Girard không nhớ đối phương từng nói những điều này, bởi vì lúc đó, ông ta hoàn toàn không chú ý. Girard cho rằng việc kinh doanh này đã thành công, ông ta không muốn nghe đối phương nói: ngược lại đang nghe một nhân viên bán hàng khác kể chuyện cười.

Đây chính là nguyên nhân thất bại của Girard: Người đó ngoài mua xe, còn cần người lắng nghe ông ta kể về người con trai xuất sắc, chân thành quan tâm đến gia đình ông ta, tốt nhất còn có thể chia sẻ niềm vui của ông ta.

Chuyên tâm lắng nghe người khác nói chuyện, là lời khen to lớn nhất mà chúng ta dành cho họ. Jack Woodford viết trong cuốn sách Người lạ trong tình yêu: *"Rất ít người chịu đựng được lời khen ẩn ý do việc người khác chuyên tâm lắng nghe mang lại".* Ví dụ, bí mật của cuộc đàm phán thương mại thành công là gì? Theo nhà học giả hòa nhã, Charles W. Eliot, bí mật là: *"Cuộc đàm phán thương mại thành công không có bí mật... Chú ý lắng nghe người đang nói chuyện với bạn là rất quan trọng, không có phương pháp nào hiệu quả hơn".*

Khi bạn lắng nghe người khác nói chuyện, bạn có thực sự hiểu rõ ý của họ không? Bạn hiểu không? Nếu không hiểu, hãy nghe họ nói hết, đây chính là nghệ thuật lắng nghe.

Sự làm phiền bên ngoài và bên trong là yếu tố cản trở việc lắng nghe, cho nên, phương pháp cải thiện kỹ thuật lắng nghe đầu tiên là loại bỏ sự làm phiền càng nhiều

@tho_ngodao

càng tốt. Phải tập trung hoàn toàn vào đối phương, mới có thể nắm bắt được ngôn ngữ cơ thể của đối phương, hiểu rõ họ đã nói gì, chưa nói gì, tình cảm và ý nghĩa ẩn giấu trong lời nói. Lắng nghe người khác nói chuyện vốn dĩ là phép lịch sự, sẵn sàng lắng nghe thể hiện chúng ta sẵn sàng xem xét quan điểm của đối phương một cách khách quan. Điều này sẽ khiến người nói cảm thấy chúng ta tôn trọng ý kiến của họ, giúp xây dựng mối quan hệ hòa hợp, cùng chấp nhận lẫn nhau. Khuyến khích đối phương nói trước có thể giảm bớt tính cạnh tranh trong cuộc trò chuyện. Sự lắng nghe của chúng ta có thể tạo ra bầu không khí cởi mở, giúp hai bên trao đổi ý kiến. Vì không phải lo lắng áp lực cạnh tranh, người nói có thể tập trung nắm bắt trọng tâm, không cần tìm lý do để biện minh cho điểm mâu thuẫn. Đối phương nêu quan điểm trước, bạn sẽ có cơ hội nắm bắt điểm chung, hiểu rõ mục đích của đối phương trước khi thể hiện ý kiến của mình. Lắng nghe có thể khiến đối phương sẵn sàng tiếp nhận ý kiến của bạn hơn, giúp bạn dễ dàng thuyết phục họ khi nói.

Khi chúng ta trò chuyện với người khác, dù chưa mở miệng, cảm giác trong lòng chúng ta đã thể hiện rõ ràng qua ngôn ngữ cơ thể. Người nghe nếu có thái độ khép kín hoặc lạnh nhạt, người nói tự nhiên sẽ đặc biệt chú ý đến hành động của mình, ít cởi mở hơn. Mặt khác, nếu người nghe có thái độ cởi mở, hứng thú, thể hiện rằng họ sẵn sàng tiếp nhận đối phương, muốn hiểu rõ suy nghĩ của đối phương, người nói sẽ được khích lệ. Những ngôn ngữ cơ thể này bao gồm: Cười tự nhiên, không khoanh tay, không sờ mặt, nghiêng người về phía trước, nhìn vào mắt đối phương, thỉnh thoảng gật đầu.

Người giỏi lắng nghe người khác nói chuyện sẽ không cắt ngang lời của đối phương, dù là vì muốn nhấn mạnh một số chi tiết, sửa một số phần không quan trọng trong lời nói của đối phương, muốn chuyển chủ đề, hoặc muốn nói hết câu nói chưa nói xong. Thường xuyên cắt ngang lời người khác thể hiện chúng ta không giỏi lắng nghe, tính cách nóng nảy, thiếu lịch sự, khó giao tiếp. Đây là một kỹ thuật giao tiếp rất quan trọng. Phản ứng của chúng ta có thể khiến đối phương biết rằng chúng ta luôn lắng nghe họ nói chuyện, và hiểu rõ những gì họ nói. Nhưng lắng nghe phản ứng không phải là học theo như vẹt, đối phương nói gì, bạn nói nấy, mà nên dùng lời của mình, tóm tắt ý chính của đối phương. Ví dụ, hai người giao tiếp, một người nói nhà mình ở bên bờ biển, người kia có thể nói: *"Anh/chị nói nhà anh/chị ở bên bờ biển sao? Tôi nghĩ hoàng hôn ở đó chắc rất đẹp"*.

Lợi ích của lắng nghe phản ứng chủ yếu là khiến cho đối phương cảm thấy mình quan trọng, nắm bắt được ý chính của đối phương, để cuộc trò chuyện không bị gián đoạn. Dù lắng nghe như thế nào, chúng ta đều nên làm được điều này, đó là: Hãy để đối phương biết rằng chúng ta luôn lắng nghe họ; hãy để đối phương hiểu rõ rằng chúng ta hiểu những gì họ nói.

Nếu chúng ta không thể tiếp nhận quan điểm của người nói: chúng ta có thể bỏ lỡ rất nhiều cơ hội, và không thể xây dựng mối quan hệ hòa hợp với đối phương. Dù quan điểm, cảm nhận, thậm chí là kết luận của người nói khác với chúng ta, họ vẫn có thể kiên trì quan điểm, kết luận, cảm nhận của mình. Ngược lại, nếu bạn muốn người khác tránh né, cười nhạo, coi thường bạn, phương pháp là: Tuyệt đối đừng lắng nghe người khác nói quá ba câu, chỉ không ngừng nói về chính mình. Nếu bạn biết người

khác đang nói gì, đừng đợi họ nói hết. Anh ta không thông minh bằng bạn, tại sao phải lãng phí thời gian lắng nghe lời nói nhảm nhí của anh ta?

Bí kíp mưu lược:

Nếu bạn muốn trở thành người thành công, khi bạn làm bất cứ việc gì, đừng quên làm một người chuyên tâm lắng nghe.

@tho_ngodao

5. GIỮ NHIỆT TÌNH, HÓA GIẢI LẠNH NHẠT

Dùng nhiệt tình của mình để cảm hóa sự lạnh nhạt của người khác không phải là chuyện mất mặt. Nếu khi đối mặt với thái độ lạnh nhạt, bạn có thể lấy đủ dũng khí, dùng nhiệt tình để tăng cường ấn tượng tốt của lãnh đạo, đồng nghiệp đối với bạn, khiến cho mọi người trân trọng phẩm chất tốt đẹp của bạn, trong công việc sau này, sẵn sàng đồng hành cùng bạn, ưu ái bạn, điều này không phải là mất, mà là được.

Giao tiếp với người khác, có thể xây dựng mối quan hệ tốt đẹp hay không, phụ thuộc vào thái độ của cả hai bên, điều này trong tâm lý học được gọi là nguyên tắc tương tác, tức là con người hút lẫn nhau, cũng đẩy lẫn nhau. Một cái bát không kêu, hai cái bát mới đụng vào nhau, thái độ là sự tổng hợp của suy nghĩ, niềm tin, kiến thức, giá trị quan… của con người, mang theo đánh giá khẳng định hoặc phủ định, nhưng khi chuyển hóa thành phương thức thể hiện lại rất đơn giản, thường được giản lược thành chấp nhận hoặc phản đối, nhiệt tình hoặc lạnh nhạt.

Rõ ràng, nếu muốn thành công thực hiện mục tiêu, trong quá trình làm việc, sử dụng các thủ đoạn để khiến người khác chấp nhận bạn là vấn đề then chốt. Đa số trường hợp, đối mặt với sự lạnh nhạt của người khác, bạn không nên tự trách, mà nên kiên nhẫn tạo cơ hội, chờ đợi cơ hội, dùng nhiệt tình của mình để cảm hóa sự lạnh nhạt của họ.

Có một người đàn ông lái xe chậm rãi trong dòng xe tắc đường. Khi đợi đèn đỏ, một cậu bé ăn mặc giản dị gõ cửa kính xe hỏi anh ta có muốn mua hoa không. Anh ta lấy 2 đô la, nhưng vì đèn xanh đã bật, xe phía sau bấm còi inh ỏi, cho nên anh ta nói với cậu bé một cách thô lỗ: *"Màu gì cũng được, em nhanh lên"*. Cậu bé lịch sự nói: *"Cảm ơn anh"*.

Lái xe một lúc, anh ta cảm thấy hối hận, thái độ thô lỗ của anh ta lại nhận được câu trả lời lịch sự như vậy. Anh ta dừng xe bên đường, quay đầu vẫy tay xin lỗi cậu bé, và mua một bó hoa bằng 2 đô la, muốn cậu bé tặng cho người mình yêu thích. Cậu bé cười, chấp nhận.

Trên đường về, xe bị hỏng. Sau khi hoảng loạn, anh ta quyết định gọi xe cứu hộ. Đang suy nghĩ, một chiếc xe cứu hộ đã lái đến, anh ta bất ngờ vô cùng. Tài xế cười nói: *"Có một cậu bé cho tôi 4 đô la, muốn tôi đến giúp anh"*. Tài xế vừa nói: vừa lấy một tấm thiệp, trên đó viết: *"Đây là ý nghĩa của một bó hoa"*.

Có thể thấy, muốn người khác đối xử với mình như thế nào, bản thân phải đối xử với họ như vậy, giống như cậu bé trong câu chuyện, khi đối mặt với thái độ lạnh nhạt, đáp lại bằng nhiệt tình của mình, cuối cùng đã nhận được sự tôn trọng.

Thực ra, dùng nhiệt tình của mình để cảm hóa sự lạnh nhạt của người khác không phải là chuyện mất mặt. Nếu khi đối mặt với thái độ lạnh nhạt, bạn có thể lấy đủ dũng khí, dùng nhiệt tình để tăng cường ấn tượng tốt của lãnh đạo, đồng nghiệp đối với bạn, khiến cho mọi người trân trọng phẩm chất tốt đẹp của bạn, trong công việc sau này, sẵn sàng đồng hành cùng bạn, ưu ái bạn, điều này không phải là mất, mà là được.

"Đời người lạnh nhạt, lòng tôi nồng nhiệt", chúng ta làm việc nên giữ thái độ tích cực. Quá giữ gìn lòng tự trọng mà không cảm hóa người lạnh nhạt với bạn, bạn sẽ mất đi cơ hội xây dựng mối quan hệ tốt đẹp, dễ dàng mất phương hướng trong sự thất vọng. Còn người thực sự giỏi làm việc, luôn biến mình thành ngọn lửa dưới sự lạnh nhạt của người khác, phá bỏ thể diện, không ngại nhờ vả, sau đó xây dựng lòng tự trọng trong sự cảm hóa, thuận lợi bước lên từ kẻ thấp kém đến người cao quý.

Một nữ sinh viên vừa mới tốt nghiệp trường sư phạm, được phân công từ thành phố đến một trường học ở nông thôn. Đến văn phòng mới phát hiện, thực ra, hiệu trưởng và đồng nghiệp không thích cô nhiều, ngược lại còn lạnh nhạt. Nguyên nhân là, họ cho rằng cô đến từ thành phố, kiêu ngạo, không chịu khổ; hơn nữa, cô xinh đẹp, đồng nghiệp nữ khó chịu; quan trọng hơn là, cô khác biệt với mọi người về trải nghiệm, suy nghĩ, sở thích…

Nhưng cô không nản lòng vì những yếu tố bên ngoài này, ngược lại, cô không ngừng tạo cơ hội, chủ động tiếp cận hiệu trưởng và đồng nghiệp, hiểu rõ sở thích của họ, không ngừng giúp mọi người hiểu rõ mình trong những cuộc trò chuyện thích hợp. Dưới sự nỗ lực của cô, mọi người cuối cùng phát hiện, cô gái đến từ thành phố này thực sự rất tốt, dần dần đều thích cô.

Nữ sinh viên này có thể hòa nhập thành công vào tập thể, là vì cô khéo léo dùng nhiệt tình để cảm hóa tâm hồn lạnh nhạt của mọi người trong môi trường mới, như vậy, theo thời gian, rất nhiều hiểu lầm sẽ tan biến.

Vậy, đối mặt với môi trường lạnh nhạt, làm thế nào để cảm hóa? Điều này cũng có phương pháp.

Trước tiên, phải truyền đạt thái độ của mình bằng biểu cảm, dùng nụ cười và lời nói lịch sự để rút ngắn khoảng cách, khiến đối phương không phản đối bạn, sau đó cho rằng bạn là người lịch sự, chấp nhận cách thể hiện của bạn. Có bước đầu tiên này, bạn đã mở cửa trái tim của họ.

Thứ hai, có thể truyền đạt thông điệp thân thiện thông qua bạn bè. Người ta thường nói: bạn của bạn cũng là bạn của mình. Bước chân vào một vòng tròn, kết thân với một người, sau đó dần dần mở rộng giống như gợn sóng, nhanh chóng, bạn có thể hòa nhập vào vòng tròn này.

Thêm một điểm nữa, dùng nhiệt tình để đối phó với lạnh nhạt không chỉ thể hiện về mặt tinh thần, mà trong thời điểm thích hợp, bạn có thể tặng quà nhỏ cho người khác. Cách làm này thường hiệu quả nhanh hơn nhiệt tình tinh thần, bởi vì con người dễ dàng mềm lòng trước vật chất. Như vậy, bạn sẽ nhận được nhiệt tình nhiều hơn từ người khác, không khí tốt đẹp này rất có lợi cho công việc sau này.

Bí kíp mưu lược:

Chúng ta không nên sợ hãi ánh mắt lạnh nhạt hoặc lời chế giễu của người khác. Đối với những biểu hiện không thân thiện này, thủ đoạn hiệu quả nhất mà chúng ta có thể sử dụng, là luôn giữ nhiệt tình của mình.



6. CHỦ ĐỘNG THỪA NHẬN LỖI LẦM CỦA MÌNH

Khi chúng ta mắc lỗi, nếu chủ động thừa nhận và thể hiện sự cảm ơn hoặc xin lỗi chân thành với người khác, hành động này sẽ tạo ra sự thay đổi tâm lý tinh tế trong lòng đối phương. Nó mang đến cho họ cảm giác tự tôn, chiến thắng, khiến họ thể hiện sự bao dung hơn, từ đó thông cảm, khoan dung, tin tưởng và có thiện cảm với bạn. Rất nhiều lúc, nó có thể mang đến hiệu quả bất ngờ.

Ai cũng có thể phạm lỗi, đạo lý này ai cũng hiểu. Khi người khác phạm lỗi, chúng ta luôn mong muốn họ thừa nhận và sửa chữa, nhưng khi chuyện này xảy ra với chính mình, rất nhiều người lại tránh né: Hoặc là vì bảo vệ thể diện, cho rằng thừa nhận lỗi lầm sẽ bị coi thường; hoặc là không muốn chịu trách nhiệm. Vì vậy, rất nhiều lúc, người ta không muốn thừa nhận lỗi lầm của mình. Điều này tạo ra trở ngại trong giao tiếp, bởi vì ai cũng kiên trì quan điểm của mình, quan điểm của mỗi người lại khác nhau, thậm chí là đối lập, từ đó để lại sự oán trách, bất mãn, tranh cãi. Nhẹ thì ảnh hưởng đến mối quan hệ, nặng thì ảnh hưởng đến hình ảnh. Đồng thời, hành vi che giấu lỗi lầm sẽ khiến bạn mang gánh nặng tâm lý.

Có người khi phạm lỗi trong công việc, sẽ tìm rất nhiều lý do để biện minh, nói rất có lý, rành mạch. Bạn cho rằng tìm lý do để bảo vệ bản thân có thể che giấu lỗi lầm, đẩy trách nhiệm cho người khác sao? Sự thật không phải như vậy, có thể sếp sẽ tha thứ cho bạn một lần, nhưng trong lòng ông ấy nhất định khó chịu, có ấn tượng sợ trách nhiệm về bạn. Bạn biện minh, trốn tránh, không những không thể cải thiện hiện trạng, mà tác động tiêu cực tạo ra còn khiến cho tình hình xấu đi.

Một người nếu kiêu ngạo, tự mãn, luôn phủ nhận lời chỉ trích của người khác, sẽ không thể nào tiến bộ, cuối cùng chỉ tự chuốc lấy khổ. Có người cho rằng thừa nhận lỗi lầm là mất mặt, xấu hổ, hơn nữa còn sợ chịu trách nhiệm, sợ bị trừng phạt. Trái ngược với những suy nghĩ này, dũng cảm thừa nhận lỗi lầm, không những không khiến bạn chịu thiệt, mà còn khiến người ta tôn trọng, tin tưởng bạn, hình ảnh của bạn trong lòng họ ngược lại cao lớn hơn.

George là giám đốc phòng kinh doanh của một công ty thương mại. Trong thời gian làm việc, anh ta từng phạm một lỗi, anh ta không điều tra, nghiên cứu kỹ lưỡng, đã phê duyệt báo cáo của một nhân viên, sản xuất 30.000 chiếc máy ảnh cao cấp cho một công ty ở New York. Đợi đến khi sản phẩm sản xuất xong, chuẩn bị xuất khẩu, công ty mới biết nhân viên đó đã bị công ty săn đầu người lôi kéo, rời đi. Lô hàng này nếu đến New York, sẽ biến mất, tiền tự nhiên cũng mất trắng. George không nghĩ ra cách khắc phục, lo lắng trong văn phòng. Lúc này, sếp bước vào, nhìn thấy sắc mặt anh ta xấu, liền muốn hỏi chuyện gì. Chưa đợi sếp mở lời, George đã thẳng thắn kể mọi chuyện, chủ động nhận lỗi: *"Đây là lỗi của tôi, tôi nhất định cố gắng hết sức để bù đắp tổn thất"*.

Sếp cảm động trước sự thẳng thắn và lòng dũng cảm chịu trách nhiệm của George, đồng ý yêu cầu của anh ta, cấp tiền để anh ta đến New York khảo sát. Sau khi nỗ lực, George liên lạc được khách hàng khác. Một tháng sau, lô máy ảnh được bán với giá cao hơn.

Nỗ lực của George được sếp khen ngợi.

Khi chúng ta mắc lỗi, chủ động thừa nhận và thể hiện sự cảm ơn hoặc xin lỗi chân thành với người khác có thể tạo ra sự thay đổi tâm lý tinh tế trong lòng đối phương. Nó mang đến cho họ cảm giác tự tôn, chiến thắng, khiến họ thể hiện sự bao dung hơn, từ đó thông cảm, khoan dung, tin tưởng và có thiện cảm với bạn. Rất nhiều lúc, nó có thể mang đến hiệu quả bất ngờ.

Phạm lỗi không đáng sợ, đáng sợ là không thừa nhận lỗi lầm, không sửa chữa kịp thời, khiến cho lỗi lầm mở rộng. Nói chung, dù lỗi lớn đến đâu, trong thời gian ngắn cũng không tạo ra ảnh hưởng quá lớn, nếu chúng ta kịp thời bù đắp, đều có thể hóa giải, việc được giải quyết hoàn hảo. Thời điểm xử lý vấn đề nên là trước khi quả cầu tuyết lăn lớn, chưa rắc rối, tâm trạng chưa mất kiểm soát. Nếu chúng ta bỏ qua dấu hiệu của vấn đề, dù là tia lửa nhỏ bé nhất, cũng có thể biến thành đám cháy lớn.

Con người không phải thánh nhân, ai mà không phạm lỗi? Nhân viên cũng vậy, dù xuất sắc đến đâu, chắc chắn cũng sẽ phạm lỗi, chỉ có người không làm gì mới không phạm lỗi. Điểm đáng quý của nhân viên thông minh là, sau mỗi lần phạm lỗi, họ đều rút kinh nghiệm, sửa chữa kịp thời, không phạm lỗi tương tự lần thứ hai, nhưng một người thực sự không phạm lỗi lần thứ hai là rất khó. Một người phạm lỗi lần đầu tiên là không biết, lần thứ hai là không cẩn thận, lần thứ ba là cố ý. Đừng lấy "không cẩn thận" làm lý do, càng không thể cố ý phạm lỗi. Nếu bạn có thể nói với sếp: *"Sếp, anh/chị yên tâm, đây là lần đầu tiên tôi phạm lỗi này, cũng là lần cuối cùng",* rất không đơn giản. Nhưng bạn có thể làm được không? Nếu được, sếp sẽ tin tưởng vào ý chí của bạn, công nhận phẩm chất của bạn, coi trọng bạn hơn.

Matsushita Konosuke đã nói: *"Thỉnh thoảng phạm lỗi cũng không sao, nhưng từ thái độ xử lý lỗi lầm, chúng ta có thể hiểu rõ một người".* Sếp tán thưởng những nhân viên nhận thức đúng lỗi lầm của mình, sửa chữa kịp thời để bù đắp. Con người đều có tâm lý thích nghe lời khen, không thích nghe lời phê bình. Có người vừa nghe lời phê bình là đỏ mặt, lo lắng; có người nổi trận lôi đình, xấu hổ tức giận; có người căm hận, oán trách; có người khiêm tốn chấp nhận, nhưng không sửa chữa; có người bề ngoài chấp nhận, nhưng trong lòng oán hận, tìm cách trả thù. Phản ứng tiêu cực với lời phê bình như vậy là biểu hiện rất thiếu khôn ngoan.

Che giấu lỗi lầm thường tồn kém hơn thừa nhận lỗi lầm. Lỗi lầm lớn nhất, chính là không thừa nhận lỗi lầm. Khi bạn chuẩn bị kiên trì bất cứ việc gì, tốt nhất nên suy nghĩ kỹ, sự kiên trì của bạn, có phải vì bạn thực sự có lý do hoàn hảo, hay là vì bạn chỉ đang giữ thể diện? Nếu bạn phát hiện mình có động cơ thứ hai, hãy nhanh chóng bỏ cuộc, bởi vì lòng tự trọng "giữ thể diện" rất dễ khiến con người mất lý trí. Sự kiên trì của bạn xuất phát từ đó, kết quả duy nhất bạn nhận được là tạo cơ hội cho người khác tấn công, mà bản thân lại trở thành con rối không thể phản kháng.

Bí kíp mưu lược:

"Phạm lỗi mà sửa, không gì tốt hơn". Điều đáng sợ nhất không phải là vô tình phạm lỗi, mà là phạm lỗi rồi không chịu sửa chữa.

7. NHƯỢNG BỘ ĐÚNG LÚC, CHO ĐÔI BÊN MỘT BẬC THANG

Tranh cãi, đấu khẩu không thể nào xóa bỏ hiểu lầm, mà chỉ có thể dựa vào kỹ thuật, sự hài hòa, khoan dung và ánh mắt đồng cảm để thay đổi quan điểm của người khác. Khi bạn cứng nhắc ép buộc người khác chấp nhận ý kiến, quan điểm của bạn, đối phương rất dễ phản đối, dù quan điểm của bạn là đúng. Mà điểm mấu chốt của nhượng bộ, chính là khi đối phương đưa ra ý kiến phản đối, hãy kịp thời lùi bước, khiến họ cảm thấy bạn tôn trọng ý kiến của họ, lòng tự trọng được thỏa mãn, từ đó thuyết phục được họ.

Thái độ nhượng bộ của bạn, khiến lòng tự trọng của đối phương được thỏa mãn, con đường của bạn cũng rộng mở hơn.

Trong các mối quan hệ, nhẫn nhịn, chịu thiệt tạm thời có thể thu được lợi ích dài hạn. Mấu chốt là chiều lòng đối phương một cách không lộ liễu, vừa coi trọng lợi ích của đối phương, vừa mở đường cho lợi ích của bản thân. Khi nhờ vả người khác, yêu cầu ban đầu có thể đưa ra rất cao, kết quả đạt được một phần, đối phương sẽ cảm thấy có lỗi vì không giúp được bạn nhiều, dễ dàng đồng ý với yêu cầu nhỏ hơn của bạn; hoặc là tiến hành từ từ, bắt đầu từ việc nhờ họ làm việc nhỏ, chuyển sang việc lớn. Vì họ đã có thiện cảm và tin tưởng bạn, hình thành thói quen đồng ý với bạn. Trước cao sau thấp, có thể tạo ra ảo giác bạn nhượng bộ rất nhiều; từ nhỏ đến lớn, khiến đối phương không thể nhận ra ý đồ tiến từng bước của bạn.

Harmon thông minh hơn người thường về khía cạnh này.

Harmon là kỹ sư khai thác mỏ nổi tiếng của Mỹ. Sau khi tốt nghiệp Đại học Yale, ông ta tiếp tục học thạc sĩ ở Đại học Freiburg, Đức. Khi Harmon đến miền Tây nước Mỹ, gặp ông chủ mỏ Hearst, đưa bằng cấp, chứng chỉ của mình, cho rằng sếp sẽ vui mừng, không ngờ Hearst lại vô lễ nói với Harmon: *"Tôi không muốn dùng anh, chính là vì anh từng là thạc sĩ của Đại học Freiburg, Đức, trong đầu anh toàn là lý thuyết vô dụng, tôi không cần kỹ sư lý thuyết suông"*.

Hóa ra, ông chủ mỏ này tính cách kỳ quặc, cố chấp, ông ta không có bằng cấp, không tin người có bằng cấp, càng không thích những kỹ sư lý thuyết suông. Lúc đó, Harmon không biết điều này, nhưng anh ta không tức giận, ngược lại, trong lòng nảy ra một ý, bình tĩnh trả lời: *"Nếu anh hứa không nói cho bố tôi biết, tôi sẽ nói cho anh một bí mật"*. Hearst đồng ý.

Harmon liền nói nhỏ với Hearst: *"Thực ra, tôi không học được gì ở Đại học Freiburg, Đức, 3 năm đó giống như lãng phí"*.

Không ngờ, Hearst nghe xong, cười nói: *"Được, vậy ngày mai anh đến làm việc đi"*.

Như vậy, Harmon đã vận dụng chiến lược nhượng bộ đúng lúc để dễ dàng vượt qua cuộc phỏng vấn trước mặt người cố chấp.

Có lẽ có người cho rằng cách làm của Harmon không phù hợp, nhưng vấn đề là phải làm sao vừa không làm tổn thương người khác, vừa giải quyết được vấn đề. Lấy Harmon làm ví dụ, anh ta hạ thấp chính mình, kiến thức của anh ta như thế nào, tất nhiên không phải do anh ta đánh giá, dù nâng cao kiến thức của mình đến đâu, cũng không thể khiến kiến thức của anh ta tăng thêm, ngược lại, hạ thấp đến đâu, cũng không thể khiến kiến thức của anh ta giảm đi.

Khi đàm phán với người khác, bạn không ngại đứng ở lập trường của đối phương, coi trọng lợi ích của đối phương, tự nhượng bộ phù hợp. Tất nhiên, sự nhượng bộ này không chỉ tăng thêm lợi ích cho đối phương, rất nhiều trường hợp, cũng là mở đường cho lợi ích của bản thân. Khi làm việc có rủi ro, bình tĩnh nhường nhịn, đặc biệt có thể đạt được hiệu quả tuyệt vời. Bước đầu tiên của thành công là che giấu lợi ích và ý đồ của bản thân, khiến đối phương vì bạn chiều lòng họ mà tự nguyện làm những việc bạn muốn. Tôn trọng và tôn vinh quan điểm, lợi ích của người khác, là bảo bối mạnh mẽ nhất để cầu xin sự hợp tác. Người ta thường không thể sử dụng bảo bối này đúng cách, bởi vì họ thường quên rằng, nếu chúng ta quá nhấn mạnh nhu cầu của bản thân, người khác dù có hứng thú, cũng sẽ thay đổi thái độ. Bạn phải hiểu rõ, muốn một người làm bất cứ việc gì, cách duy nhất là khiến anh ta tự nguyện. Đồng thời, phải nhớ, nhu cầu của con người khác nhau, mỗi người đều có sở thích, ưu tiên riêng. Trước tiên bạn phải điều chỉnh kế hoạch của mình phù hợp với nhu cầu của người khác, kế hoạch của bạn mới có thể thực hiện.

Ví dụ, một trong những điểm mấu chốt của thuyết phục, chính là khéo léo dẫn dắt tâm lý hoặc tình cảm của đối phương, để khiến họ nghe lời. Nếu bên thuyết phục quá nhấn mạnh ưu điểm của mình, cố gắng chiếm thế thượng phong, đối phương ngược lại sẽ cảnh giác hơn. Cho nên, nên chú ý, trước tiên nói khuyết điểm hoặc lỗi lầm của bản thân, tạm thời khiến đối phương cảm thấy ưu việt, hơn nữa, chú ý không thể hiện thái độ nghiêm túc, mới không bị đối phương lợi dụng. Nhượng bộ thực chất chỉ là lùi bước tạm thời, để tiến một bước, có lúc phải nhẫn nhịn, lùi một bước, để tránh chịu thiệt lớn, không nên so đo chuyện nhỏ.

Carnegie cho rằng, 8/10 trường hợp, kết quả của tranh luận sẽ khiến hai bên tin tưởng mình hoàn toàn đúng hơn trước, bạn không thể chiến thắng trong cuộc tranh luận. Thua thì đương nhiên bạn thua; nếu bạn thắng, bạn vẫn thua. Tại sao? Nếu bạn chiến thắng, khiến cho luận điểm của đối phương bị tấn công tan nát, chứng minh anh ta sai hoàn toàn, thì sao? Bạn sẽ cảm thấy tự mãn. Còn anh ta thì sao? Bạn khiến anh ta xấu hổ. Bạn làm tổn thương lòng tự trọng của anh ta, anh ta sẽ oán hận chiến thắng của bạn. Hơn nữa, một người dù miệng đồng ý, nhưng lòng không phục.

Tranh cãi, đấu khẩu không thể nào xóa bỏ hiểu lầm, mà chỉ có thể dựa vào kỹ thuật, sự hài hòa, khoan dung và ánh mắt đồng cảm để thay đổi quan điểm của người khác. Khi bạn cứng nhắc ép buộc người khác chấp nhận ý kiến, quan điểm của bạn, đối phương rất dễ phản đối, dù quan điểm của bạn là đúng. Mà điểm mấu chốt của nhượng bộ, chính là khi đối phương đưa ra ý kiến phản đối, hãy kịp thời lùi bước,

khiến họ cảm thấy bạn tôn trọng ý kiến của họ, lòng tự trọng được thỏa mãn, từ đó thuyết phục được họ.

Cho nên, trước khi đưa ra kế hoạch của mình, cần phải xem xét mức độ chấp nhận của người khác, đề xuất yêu cầu cao hơn, sâu hơn trước. Giống như Lỗ Tấn từng nói: *"Nếu có người đề nghị mở một cửa sổ trên tường, chắc chắn sẽ bị mọi người phản đối, cửa sổ nhất định không mở được. Nếu anh ta đề nghị dỡ bỏ mái nhà, mọi người sẽ nhượng bộ, đồng ý mở cửa sổ".*

Đạo lý này cũng có thể dùng ngược lại, chính là phương pháp nhượng bộ "muốn một thước, trước tiên xin một tấc". Nếu bạn cần người khác giúp đỡ nhiều, không ngại sử dụng kỹ thuật "bước qua ngưỡng cửa", trước tiên nhờ đối phương giúp đỡ chuyện nhỏ, sau đó tiến từng bước, yêu cầu họ giải quyết vấn đề lớn hơn. Giải thích của nhà tâm lý học là: Người đồng ý giúp đỡ chuyện nhỏ, tự mang đến cho mình cảm giác: Bản thân là người thích giúp đỡ. Tiếp theo, họ sẽ hành động phù hợp với cảm giác này, cống hiến nhiều hơn. Mà sau khi đồng ý "một tấc", họ sẽ hình thành thói quen nói "có" với bạn, khó nhận ra mục tiêu "một thước" của bạn. Nếu cuối cùng không thể đạt được mục tiêu, chúng ta nên giữ thái độ "một thước không được, năm tấc cũng được", kịp thời điều chỉnh sự kì vọng, nhượng bộ phù hợp, biến sự việc theo hướng tốt đẹp. Người ta khi bước qua ngưỡng cửa, leo lên bậc thang, nên nâng cao chân, hạ thấp bước. Thói quen gần như bản năng này, ứng dụng vào giao tiếp lại là phương pháp nhượng bộ khéo léo. Cụ thể là dùng yêu cầu lớn để tạo ảo giác nhượng bộ, từ đó thực hiện yêu cầu nhỏ hơn.

Dưới đây là một số phương pháp nhượng bộ đúng lúc, có thể sử dụng khi cần thiết:

Cho đối phương một bậc thang, bạn tốt tôi tốt mọi người đều tốt. Trong cuộc sống, thường có những người cố chấp, rất dễ dàng tranh luận với người khác vì chuyện nhỏ, hơn nữa còn nóng nảy. Lúc này, bên có lý nên khoan dung, họ có thể vừa giải thích, vừa hòa giải, tốt nhất là sử dụng ngôn ngữ không kích thích như "mỗi bên 50% trách nhiệm" hoặc "bạn tốt tôi tốt", để tránh mâu thuẫn mở rộng.

Dập tắt lửa giận, sự việc hóa ra là như vậy. Rất nhiều lúc, sự tức giận giữa người với người là do hiểu lầm, thiếu giao tiếp. Lúc này, bên có lý tuyệt đối không nên tức giận đáp trả. Cách tốt nhất là giải thích nhiều hơn, giao tiếp, hoặc xin lỗi, an ủi, đạt được sự thông cảm hoặc đồng thuận với đối phương.

Đối với những người vô lý, không ngại chủ động nhận lỗi không phải của mình, "tất cả đều là lỗi của tôi". Đối mặt với người vô lý, cố chấp, nếu bên có lý chỉ dùng phương pháp "ác", thường sẽ chịu thiệt. Lúc này, cách hòa giải tốt nhất, chính là bên có lý dũng cảm đứng ra, chủ động nhận trách nhiệm, dùng lời tự trách để đối đầu với lời ác ý, lấy nhu khắc cương. Cách khoan dung, tự trách này đã phát huy tác dụng tốt. Bởi vì nó phản chiếu sự vô lý, thấp kém của đối phương, từ đó kiềm chế sự việc mở rộng.

Bí kíp mưu lược:

Giao tiếp hàng ngày, phải ghi nhớ lời dạy của người xưa *"Hai hổ đánh nhau, chắc chắn có một con bị thương",* không nên thêm dầu vào lửa, gây ra bi kịch "cháy nhà". Nhường nhịn người khác không thấp kém, nếu bạn có lý mà nhường nhịn, mọi người không những công nhận bạn đúng, mà còn khen ngợi bạn rộng lượng, khiến bạn đạt được sự ngưỡng mộ của mọi người.

@tnd_ngodao

8. BIẾT ƠN SỰ GIÚP ĐỠ CỦA NGƯỜI KHÁC

Trên con đường đời, chúng ta không thể thiếu sự giúp đỡ từ nhiều phía, như thầy cô, bạn bè, người thân, thậm chí là lãnh đạo và đồng nghiệp, họ đều từng quan tâm, ủng hộ, giúp đỡ chúng ta ở một giai đoạn nào đó. Chúng ta nên báo đáp họ, đáp lại ân tình của họ khi có điều kiện. Ân dưỡng dục của cha mẹ, cả đời khó báo đáp, như câu *"Cỏ cây biết lấy chi báo đáp, Công ơn cha mẹ như xuân huy".* Ân dạy dỗ của thầy cô, *"Một ngày làm thầy, cả đời làm cha";* ân tri kỷ, *"Kẻ sĩ vì tri kỷ mà chết";* còn vợ chồng, *"Một đêm vợ chồng, trăm ngày ân nghĩa".*

Hãy cảm ơn tất cả những người đã từng giúp đỡ chúng ta, họ sẽ tiếp tục sẵn lòng giúp đỡ chúng ta.

"Uống nước nhớ nguồn", bất kỳ ai từng giúp đỡ chúng ta, chúng ta đều nên ghi nhớ trong lòng. Đối với ân tình của người khác, một mặt là không cần nói lời cảm ơn, mặt khác là nhận một giọt nước, báo đáp cả dòng suối. Dưới đây là một câu chuyện về lòng biết ơn.

Một cậu bé nghèo khó, để dành dụm học phí, phải đi bán hàng rong từng nhà. Buổi tối, cậu bé mệt mỏi, đói lả, việc bán hàng lại không thuận lợi, khiến cậu bé gần như tuyệt vọng. Lúc này, cậu bé gõ cửa một ngôi nhà, hy vọng chủ nhà có thể cho cậu một cốc nước. Người mở cửa là một cô gái trẻ xinh đẹp, cô đã cho cậu một cốc sữa nóng, khiến cậu bé cảm kích vô cùng. Nhiều năm sau, cậu bé trở thành một bác sĩ phẫu thuật nổi tiếng. Một phụ nữ bị bệnh nặng, vì bệnh tình nghiêm trọng, các bác sĩ địa phương đều bó tay, liền được chuyển đến bệnh viện nơi vị bác sĩ phẫu thuật nổi tiếng này làm việc. Sau khi phẫu thuật cho người phụ nữ, vị bác sĩ bất ngờ nhận ra, người phụ nữ này chính là cô gái trẻ năm xưa đã giúp đỡ ông lúc ông đói lả, chính cốc sữa nóng năm đó đã giúp ông lấy lại niềm tin. Kết quả, khi người phụ nữ đang lo lắng vì chi phí phẫu thuật đắt đỏ, bà nhìn thấy dòng chữ trên hóa đơn: Chi phí phẫu thuật: Một cốc sữa.

Mỗi lần đọc câu chuyện này, tôi đều cảm động, vì cô gái tốt bụng, và vì cậu bé sau này trở thành bác sĩ phẫu thuật. Lòng biết ơn như vậy, thật cảm động! Đừng coi lòng tốt của người khác là điều hiển nhiên. Hãy biết ơn. Biết ơn ân huệ của người khác, không chỉ là mỹ đức truyền thống, mà còn là nguyên tắc đối nhân xử thế của mỗi người. Nếu một người vô ơn, coi thường ân huệ của người khác, thậm chí là ăn cháo đá bát, sẽ khiến bao nhiêu người tốt lạnh lòng!

"Mất việc, tôi mới nhận ra hành vi của mình trước kia ngu ngốc đến nhường nào". Đã gần một tháng, người mới Cao Tiểu Nam vẫn chưa tìm được công việc ưng ý. Đến lúc này, Cao Tiểu Nam mới hiểu rõ về thị trường lao động: Biết ơn và tự giác rất quan trọng đối với những người trẻ mới bước chân vào môi trường công sở.

Năm 2005, sau khi tốt nghiệp, Cao Tiểu Nam vào làm ở văn phòng đại diện của một doanh nghiệp nước ngoài ở Trung Quốc, khiến rất nhiều bạn học ghen tị. Cao Tiểu Nam dần dần trở thành một trợ lý kinh doanh đủ tiêu chuẩn, có thể tự mình làm việc. Tổng giám đốc luôn khuyến khích mọi người hòa thuận, đoàn kết, giữ vững tinh thần và sự ổn định của nhóm, cho nên, ít tuyển dụng bên ngoài. Còn Cao Tiểu Nam, vì là nữ nhân viên duy nhất của công ty, lại xinh đẹp, được rất nhiều nam đồng nghiệp nhường nhịn, quan tâm, dần dần trở nên kiêu ngạo. Đối với công việc bộ phận sắp xếp, cô hoặc là lựa chọn làm, hoặc là quên. May là các nam đồng nghiệp nhường nhịn cô, có lúc xảy ra mâu thuẫn, chỉ cần không liên quan đến nguyên tắc, tổng giám đốc sẽ lấy lý do *"đàn ông phải ga lăng, đừng so đo với phụ nữ",* yêu cầu các nam đồng nghiệp nhường nhịn Cao Tiểu Nam.

Một năm sau, Cao Tiểu Nam tham gia hội chợ triển lãm ở nước ngoài, đến ngày khai mạc, Cao Tiểu Nam phát hiện mình quên mang theo một số tài liệu. Tuy sau đó, đồng nghiệp ở trong nước đã gửi bù, nhưng công việc vẫn bị trì hoãn, một số đồng nghiệp phê bình cô. Trở về nước, Cao Tiểu Nam tức giận nộp đơn xin nghỉ việc. Tổng giám đốc để ổn định nhóm, đã giữ cô lại, Cao Tiểu Nam vì chiến thắng không khỏi tự mãn.

Nhưng sau chuyện này, có lẽ vì kinh nghiệm sống chưa nhiều, Cao Tiểu Nam càng kiêu ngạo, nộp đơn xin nghỉ việc đã trở thành chiêu trò của cô. Vài tháng sau, tổng giám đốc cuối cùng cũng không chịu đựng được nữa, ký tên đồng ý đơn xin nghỉ việc. Giả thành thật, Cao Tiểu Nam hối hận không kịp. *"Tôi biết rất khó tìm được sếp khoan dung như tổng giám đốc, là tôi không biết quý trọng cơ hội, sự tùy hứng của tôi, đối với sự độ lượng của tổng giám đốc, cũng là tổn thương, phụ lòng",* Cao Tiểu Nam nói tâm tư của mình.

Một nhân viên trưởng thành, khi nghỉ việc nên suy nghĩ nhiều hơn về tác động của việc mình rời đi đối với công ty. Nghỉ việc không chỉ ảnh hưởng đến bạn, mà còn ảnh hưởng đến đồng nghiệp, sếp, thậm chí là bộ phận. Đồng thời, cũng nên suy nghĩ giảm thiểu tổn thất do việc nghỉ việc gây ra. Cao Tiểu Nam vì tùy hứng, không biết cảm ơn tổng giám đốc đã giúp đỡ mình rất nhiều trong môi trường công sở, không biết cảm ơn đồng nghiệp đã quan tâm mình, cũng không biết xem xét được mất sau khi nghỉ việc, cuối cùng mất việc, khó tìm được công việc tốt như vậy, kết quả chỉ có thể tự mình chịu đựng.

Dù là lãnh đạo cấp cao, hay là khách hàng bình thường, đều có tâm lý mong muốn được coi trọng, được tôn trọng. Biết ơn là cách tốt nhất để khiến họ cảm thấy bạn coi trọng họ.

Làm việc không chỉ cần chăm chỉ, mà còn cần khéo léo. Điều này yêu cầu cấp dưới hiểu rõ ý của cấp trên, giao tiếp hiệu quả, duy trì mối quan hệ tốt đẹp. Muốn làm được điều này, cách đơn giản nhất là đứng ở lập trường của doanh nghiệp, của cấp trên, báo cáo kịp thời những đóng góp của bạn cho công ty, tất nhiên cũng đừng quên thể hiện lòng biết ơn chân thành đối với sếp, cảm ơn sếp đã ủng hộ, giúp đỡ bạn.

Thực ra, khách hàng không chỉ là người mua bán với chúng ta, mà còn là người dám phê bình chúng ta, sẵn lòng chỉ ra điểm chưa tốt của chúng ta, cũng là người trả lương thực sự cho chúng ta, là cha mẹ nuôi sống chúng ta, chúng ta phải luôn biết ơn những khách hàng này, như vậy, ý nghĩa hơn rất nhiều so với việc hét to "khách hàng là thượng đế".

Đồng nghiệp của bạn, ngoài cạnh tranh với bạn về thành tích, họ còn có một đặc điểm, đó là cũng là nhân viên như bạn, họ cũng làm việc trong công ty của sếp, dưới mái nhà của người khác, nên thông cảm, giúp đỡ lẫn nhau. Ví dụ như, bạn hết mực, nhờ đồng nghiệp xin nghỉ phép giúp, còn rất nhiều, rất nhiều tình huống bạn cần đồng nghiệp giúp đỡ, nếu bạn không biết cảm ơn những ân huệ nhỏ này, lần sau bạn còn có thể mong muốn có người giúp đỡ bạn sao?

Cho nên, dùng lòng biết ơn để thể hiện sự cảm kích của bạn đối với ân tình của họ, sẽ khiến họ cảm thấy bạn là người biết ghi nhớ lòng tốt của họ, từ đó có thiện cảm với bạn. Đây cũng là thủ đoạn không thể thiếu trong cuộc sống hàng ngày, đừng cho rằng biết ơn không quan trọng, hoặc cảm thấy phiền phức, mà ngược lại, bạn muốn thăng tiến trong môi trường công sở, phải không ngừng cảm ơn những người đã từng giúp đỡ bạn, chỉ có như vậy, họ mới sẵn lòng tiếp tục giúp đỡ bạn khi bạn cần.

Bí kíp mưu lược:

Đừng coi lòng tốt, sự ủng hộ, giúp đỡ của người khác là hiển nhiên, cũng đừng than phiền cuộc sống. Hãy biết ơn, chân thành cảm ơn những điều tốt đẹp của cuộc sống, còn đối với những người từng ủng hộ, giúp đỡ mình, càng nên chân thành nói một tiếng *"cảm ơn"!*



VI. LỜI NÓI CÓ BA CÁCH, KHÉO NÓI LÀ HAY

Tuy rằng, giỏi ăn nói có thể tăng cường năng lực làm việc, người ăn nói lưu loát, nói thao thao bất tuyệt có thể thể hiện kiến thức phong phú, tài năng xuất chúng, nhưng không phải lúc nào nói nhiều cũng tốt. "Lời nhiều ắt có lỗi", người nói nhiều rất dễ nói lời vô nghĩa, người ăn nói lưu loát cũng có lúc bí từ. Thực ra, rất nhiều lúc, im lặng lại chiếm ưu thế, đây chính là đạo lý im lặng là vàng mà người xưa đã nói.

@no_ngodai

1. GIAO TIẾP KHÉO LÉO VỚI NHIỀU KIỂU NGƯỜI

Nói chuyện phải xem xét nền tảng văn hóa của đối phương. Muốn giao tiếp rộng rãi, phải xem xét đặc điểm nói chuyện khác nhau dưới nền tảng văn hóa khác nhau, phải phù hợp với đối tượng. Sở thích, phạm vi thông tin mà người làm nghề nghiệp khác nhau, có chuyên môn khác nhau quan tâm cũng khác nhau. Nếu bạn bắt đầu chủ đề từ vấn đề mà đối phương không hiểu hoặc hiểu sơ sài, họ sẽ cảm thấy nhạt nhẽo hoặc không biết nói gì, như vậy, khó có thể nói chuyện sâu hơn. Nếu bạn nắm bắt được đặc điểm nghề nghiệp hoặc chuyên môn của đối phương, khơi gợi chủ đề, sẽ dễ dàng chạm đến điểm nóng trong tâm hồn họ, từ đó tạo ra sự đồng cảm.

Con người nói chuyện, tất nhiên là nói cho người khác nghe, nói hay hay không, có tài ăn nói hay không, không chỉ phụ thuộc vào lời nói có thể hiện tư tưởng, tình cảm một cách chính xác hay không, mà còn phụ thuộc vào người khác có hiểu rõ, chấp nhận hay không. Nếu bạn nói mà người khác không hiểu, hoặc không muốn nghe, dù bạn có nói hay đến đâu, nói nhiều đến đâu, cũng vô nghĩa. Điều này yêu cầu con người nói chuyện phải xem xét hoàn cảnh, đối tượng cụ thể. Khi trò chuyện với đối phương, dựa vào tâm lý và mức độ tiếp nhận của họ, cố gắng sử dụng ngôn ngữ mà họ có thể đồng tình, nói về chủ đề mà họ quen thuộc và hứng thú. Từng có câu chuyện dân gian thú vị như vậy:

Hoàng đế mơ thấy răng của mình rụng hết, thức dậy, toát mồ hôi lạnh, cảm thấy kỳ lạ. Ông liền gọi thầy giải mộng đến, hỏi giấc mơ này có ẩn chứa ý nghĩa gì, dự báo điều gì trong tương lai hay không.

"Than ôi, thưa bệ hạ, thần xin thẳng thắn nói với ngài", thầy giải mộng nói: *"mỗi chiếc răng rụng, đều đại diện cho một người thân của ngài qua đời!".*

"Cái gì? Tên nói bậy này", hoàng đế tức giận quát: *"Ngươi dám nói lời xui xẻo này, cút ra ngoài!".* Ông ra lệnh: *"Người đâu! Đánh hắn 50 trượng!".*

Không lâu sau, thầy giải mộng khác được triệu tập, ông lắng nghe hoàng đế kể giấc mơ. Khuôn mặt ông hiện lên nụ cười, nói: *"Thưa bệ hạ, thần rất vinh dự được giải mộng cho ngài, ngài thực sự sống lâu trăm tuổi! Ngài sẽ sống lâu hơn tất cả người thân!".*

Hoàng đế nghe xong, vui mừng, nói: *"Kỹ thuật giải mộng của ngươi cao siêu lắm!"*. Sau đó, sắp xếp người hầu chiêu đãi ông, khi ông rời đi, còn thưởng cho ông 50 đồng vàng.

Người hầu bên cạnh lén hỏi thầy giải mộng: *"Theo tôi nghe, lời giải thích của ông và người giải mộng đầu tiên đều giống nhau, xin thứ lỗi, tôi không thấy kỹ thuật giải mộng của ông cao siêu ở đâu!"*.

Thầy giải mộng thông minh cười: *"Anh nói đúng, không phải kỹ thuật giải mộng của tôi cao siêu, mà là tôi nói chuyện hơn người khác một chút. Lời nói có rất nhiều cách nói: vấn đề nằm ở chỗ anh nói như thế nào!"*. Sau đó, ông vui vẻ mang theo vàng trở về.

Cùng một ý nghĩa, chỉ là dùng cách khác, ngôn ngữ khác để thể hiện, sự đối xử khác biệt như vậy, thể hiện tầm quan trọng của việc nói chuyện phải xem xét đối tượng. Lời nói có ba cách nói: khéo nói là hay, làm thế nào để thể hiện ý nghĩa thực sự một cách chính xác, khéo léo, mà không trái với lòng, không đắc tội đối phương, cần phải cảm ngộ, suy nghĩ kỹ càng.

Có lúc chúng ta nghe thấy người ta phê bình ai đó thiếu hiểu biết, chỉ là không biết nhìn tình huống mà nói bậy. Ví dụ như, ở tiệc mừng thọ, nói về lợi ích của bảo hiểm nhân thọ với người được mừng thọ; khi chúc mừng đứa trẻ mới sinh, trước tiên nói đứa trẻ này trán cao, nhất định sẽ giàu sang phú quý, tiếp theo lại nói: lớn lên, nó chắc chắn sẽ chết; nói với cô dâu, chú rể, món ăn tiệc cưới hôm nay phong phú, ngon quá, lần sau làm đám cưới, nhớ mời tôi, tôi nhất định đến; người khác sắp đi du lịch bằng máy bay, anh ta lại chúc thuận buồm xuôi gió.

Có lẽ có lúc người nói chỉ là quá hứng thú, không chú ý đến tình huống của người nghe, không phải cố ý, nhưng vô tình làm tổn thương người khác; cũng có thể thực sự là thiếu hiểu biết, không biết chuyển hướng.

Vì vậy, nói chuyện phải xem xét nền tảng văn hóa của đối phương. Muốn giao tiếp rộng rãi, phải xem xét đặc điểm nói chuyện khác nhau dưới nền tảng văn hóa khác nhau, phải phù hợp với đối tượng. Sở thích, phạm vi thông tin mà người làm nghề nghiệp khác nhau, có chuyên môn khác nhau quan tâm cũng khác nhau. Nếu bạn bắt đầu chủ đề từ vấn đề mà đối phương không hiểu hoặc hiểu sơ sài, họ sẽ cảm thấy nhạt nhẽo hoặc không biết nói gì, như vậy, khó có thể nói chuyện sâu hơn. Nếu bạn nắm bắt được đặc điểm nghề nghiệp hoặc chuyên môn của đối phương, khơi gợi chủ đề, sẽ dễ dàng chạm đến điểm nóng trong tâm hồn họ, từ đó tạo ra sự đồng cảm.

Một nhà văn trẻ tuổi nhiệt tình viết thư cho đại văn hào Alexandre Dumas, đề nghị hai người cùng viết một cuốn tiểu thuyết. Dumas có chút tức giận, viết trong thư trả lời: *"Thưa ngài, sao ngài dám nghĩ đến việc buộc một con ngựa cao quý và một con lừa hèn mọn vào cùng một chiếc xe vậy?"*.

Nhà văn trẻ tuổi nhanh trí, viết ở đầu thư: *"Kính thưa ngài, sao ngài lại tâng bốc tôi như vậy, so sánh tôi với ngựa?"*. Ở phần sau của bức thư, nhà văn

trẻ tuổi trình bày chi tiết ưu điểm viết văn, tiềm năng, sự cần thiết, khả thi của việc hợp tác, tác động đối với sự trưởng thành của nhà văn trẻ…

Vốn dĩ, Dumas muốn so sánh nhà văn trẻ với lừa. Nhưng sau khi nhận được thư, Dumas phát hiện người này không những dũng cảm, mà còn rất thông minh, dám để ngựa cho mình, nhường lừa cho đại văn hào, liền bắt đầu yêu thích anh ta, liền viết thư trả lời: *"Bạn của tôi, anh rất thú vị, hãy gửi bản thảo, bạn của tôi, tôi rất vui vẻ chấp nhận đề nghị của anh".*

Trong câu chuyện này, nhà văn trẻ hiểu sai ý ban đầu, dùng sự hài hước, lời lẽ chân thành, đã thuyết phục đại văn hào hợp tác, mở rộng con đường sự nghiệp cho mình.

Nói chuyện phải xem xét đối tượng, phải giỏi giao tiếp với nhiều kiểu người. Ví dụ, khi nói chuyện với người có địa vị cao, phải chú ý thái độ tôn trọng; khi đối phương nói: phải lắng nghe chăm chú; không nên chen ngang, trừ khi anh ta muốn bạn nói; trả lời ngắn gọn, đúng mực, cố gắng không nói chuyện ngoài lề; nói chuyện không nên căng thẳng, phải tự nhiên, cần thiết thì có thể phát biểu quan điểm, để họ biết bạn không phải người không có chủ kiến.

Nói chuyện với người lớn tuổi phải khiêm tốn. Nói chung, người lớn tuổi có kinh nghiệm phong phú. Cho nên, khi nói chuyện với người lớn tuổi, nên giữ thái độ khiêm tốn. Bạn có thể nói chuyện với họ về những việc họ từng làm, thành tựu huy hoàng trong quá khứ, hoặc kinh nghiệm của họ trong nhiều việc, đây là những điều họ thích nói: họ sẽ cảm thấy bạn tôn trọng họ, chấp nhận bạn, muốn giao tiếp với bạn. Có người lớn tuổi không thích người khác nói mình già, họ thích trông trẻ hơn tuổi thật, muốn cảm nhận sự trẻ trung, năng động từ người trẻ tuổi. Đối với loại người này, bạn có thể nói chuyện với họ về những việc liên quan đến sự trẻ trung, năng động của người trẻ hiện đại, họ cũng sẽ rất vui vẻ giao tiếp với bạn.

Khi nói chuyện với người có địa vị thấp hơn, phải nghiêm túc, đồng thời cũng phải hòa nhã, tránh thái độ kiêu ngạo. Không nên nói chuyện lơ đãng, tùy tiện vì địa vị của người khác thấp hơn, tránh khiến người khác cảm thấy bạn coi thường họ, cũng không nên khiến họ mất đi sự tôn trọng đối với bạn.

Khi nói chuyện với phụ nữ, nên tìm kiếm chủ đề mà họ hứng thú, như vậy mới có thể giao tiếp nhanh chóng, hiệu quả. Bạn có thể bắt đầu bằng cách đưa ra một số chủ đề mà cô ấy hứng thú, như vậy, cô ấy sẽ dễ dàng tiếp tục. Ví dụ như, khen ngợi quần áo, trang sức của cô ấy, hỏi quan điểm của cô ấy về thời trang; nói chuyện về du lịch, con cái, trang trí nhà cửa, món ăn, sách, hoa cỏ... Tóm lại, hãy nhớ, tất cả xoay quanh cô ấy, dùng giọng điệu, thái độ, cách nói chuyện có thể tăng cường tình cảm, như vậy, cuộc trò chuyện của hai bạn sẽ tiếp tục vui vẻ, thuận lợi. Phụ nữ thường thích nói về bản thân, gia đình, và sở thích.

Trong cuộc sống, rất nhiều người có thể cảm thấy: Biểu đạt ý chính xác cho người khác thông qua trò chuyện là việc khó. Mà cách nói chuyện khác nhau tùy theo người khác này không những thể hiện phẩm chất, tu dưỡng của bạn, mà còn khiến đối

phương cảm thấy vui vẻ, thoải mái trong quá trình trò chuyện, cảm nhận được sự tôn trọng và tin tưởng của bạn. Phải biết, người ta vì coi trọng cuộc trò chuyện với bạn mới muốn trò chuyện sâu hơn với bạn. Tóm lại, chỉ cần chúng ta sử dụng phương pháp, cách thích hợp, sẽ tìm được chìa khóa mở lời khi giao tiếp.

Bí kíp mưu lược:

Thân phận, địa vị của đối phương khác nhau, giọng điệu, cách nói chuyện của bạn cũng nên khác nhau. Nếu không hiểu rõ điều này, đối xử giống nhau với mọi người, có thể bị đối phương coi là vô lễ, đặc biệt là khi thân phận, địa vị của đối phương cao hơn bạn, họ sẽ cho rằng bạn không có giáo dục, không hiểu quy củ, không thích nghe bạn nói: không muốn giúp đỡ bạn, thậm chí còn cố ý làm khó bạn.



2. LỜI KHEN – CHẤT BÔI TRƠN

Trong cuộc sống, ai cũng cần lời khen, ai cũng thích được khen. Cha mẹ thường xuyên khen ngợi con cái, không khí gia đình sẽ hòa thuận, vui vẻ. Lãnh đạo thường xuyên khen ngợi cấp dưới, tính tích cực, sáng tạo của nhân viên sẽ không ngừng được kích thích, phát huy. Lời khen đối với con người, như ánh nắng đối với vạn vật. Thích được khen không phải là thể hiện của lòng hư vinh, mà là khao khát tiến bộ, tìm kiếm sự thông cảm, ủng hộ và khích lệ. Thích nghe lời khen là xuất phát từ nhu cầu tự tôn của con người, là tâm lý bình thường. Thường xuyên được nghe lời khen chân thành, hiểu rõ giá trị của bản thân được xã hội công nhận, giúp tăng cường lòng tự trọng, tự tin.

Eleanor thời trẻ xấu xí, tự ti và áp lực. Nhưng Franklin Roosevelt lại không nhìn nhận như vậy. Trong mắt ông, Eleanor là một cô gái nội tâm, có khí chất đặc biệt, cho nên, thường xuyên khích lệ cô bằng lời khen. Ngôn ngữ ma thuật của Franklin đã cảm động Eleanor, từ đó, cô cố gắng coi mình là một cô gái khác biệt, tính cách cởi mở.

Dần dần, niềm vui trong cô chiếm ưu thế hơn nỗi buồn, ánh sáng của sự tự tin chiếu sáng bóng tối của sự tự ti. Trải qua quá trình điều chỉnh tâm lý, cô nhanh chóng bộc lộ năng lượng phi thường, trở thành một trong những đệ nhất phu nhân có khí chất, có tài năng, có ảnh hưởng nhất trong lịch sử nước Mỹ.

Câu chuyện này gợi ý cho chúng ta, muốn người khác luôn ở trạng thái tốt nhất, cách tốt nhất chính là khen ngợi, ban thưởng cho họ. Mỗi người đều thích được người khác khen, khi có người vô tình khen ngợi năng lực của họ, khí chất của họ, cách ăn mặc của họ, họ nhất định sẽ vui mừng.

Thích được khen là lẽ thường, ai cũng thích được khen, mà không thích bị phê bình, trừng phạt. Ngay cả lời khuyên có ích, thường cũng khó nghe. Trong giao tiếp, khen ngợi người khác sẽ khiến họ vui vẻ, bạn cũng cảm thấy thoải mái. Sự báo đáp tích cực của người được khen sẽ khiến chúng ta tự tin hơn, quyến rũ hơn, hình thành vòng tuần hoàn tích cực trong các mối quan hệ. Lợi ích mà người khen bỏ ra nhỏ hơn rất nhiều so với lợi ích mà người được khen nhận được. Nếu chúng ta đều giỏi khen ngợi ưu điểm của người khác, niềm vui trong giao tiếp sẽ tăng lên đáng kể. Ví dụ, trong công việc, nếu có thể khen ngợi chân thành cấp trên, cấp dưới hoặc đồng nghiệp, bạn có thể tạo ra mối quan hệ hòa thuận trong doanh nghiệp, còn có thể nâng cao tính chủ động của nhân viên.

Trong xã hội hiện nay, dù là nhà quản lý hay nhân viên, muốn nâng cao hiệu quả vận hành của công ty, đều phải tạo ra một nhóm có quan hệ hòa thuận. Mà muốn làm được điều này, nhà quản lý và nhân viên phải tán thưởng, khen ngợi lẫn nhau.

Một nhân viên vệ sinh của một công ty lớn ở Hàn Quốc, vốn là nhân vật bị bỏ qua, nhưng chính người này, vào một buổi tối, khi két sắt của công ty bị trộm, đã dũng cảm đấu tranh với tên trộm. Sau đó, có người đề nghị khen

thưởng cho ông ta, hỏi động lực, câu trả lời lại bất ngờ. Ông ta nói: *"Khi tổng giám đốc đi qua tôi, thường khen tôi: "Anh quét nhà sạch quá!""*. Chỉ một câu nói đơn giản, đã khiến nhân viên này cảm động, dũng cảm bảo vệ công ty vào thời khắc quan trọng.

Giống như nữ doanh nhân nổi tiếng của Mỹ, Mary Kay, đã nói: *"Trên đời có hai thứ cần thiết hơn tiền bạc và tình dục - sự công nhận và lời khen"*. Tiền bạc không phải là vũ khí vạn năng để kích thích tính tích cực của cấp dưới, mà lời khen có thể bù đắp điểm yếu này. Mỗi người sống trên đời, đều có lòng tự trọng, danh dự mạnh mẽ. Lời khen, sự tán thành chân thành của bạn dành cho họ, chính là sự công nhận và coi trọng giá trị của họ tốt nhất. Mà người có thể khen ngợi chân thành người khác, có thể thỏa mãn nhu cầu tâm lý của người khác, kích thích tính tích cực hợp tác, hòa thuận của họ, từ đó cố gắng làm việc. Còn báo đáp nào tốt hơn?

Nhận thức được sức mạnh của lời khen, bước tiếp theo, chúng ta nên học cách khen ngợi người khác. Vậy làm thế nào để đội chiếc mũ lời khen tốt? Nguyên tắc của lời khen: Không giả dối, không khoa trương, lời khen nhất định phải là phẩm chất hoặc đặc điểm có ở người khác.

Trước tiên, lời khen nhất định phải có chừng mực, chú trọng thời điểm. Con người luôn thích nghe lời khen, dù biết rõ đối phương đang nịnh nọt, trong lòng vẫn tự mãn, đây là điểm yếu của con người. Nói cách khác, một người được người khác khen, tuyệt đối không cảm thấy khó chịu, trừ khi đối phương nói quá. Lời nói phản ánh tâm lý, cho nên, nói cho có, hoặc lơ là trong cách nói chuyện, rất dễ bị đối phương nhận ra, cảm thấy khó chịu. Bạn không thể nhìn thấy người ta béo, mà nói họ gầy phải không? Cũng không thể nhìn thấy người ta thấp, mà nói họ giống củ cải phải không? Khen người khác, cũng phải chú trọng kỹ thuật, không thể bịa đặt.

Thứ hai, khen ngợi không phải là nịnh nọt, xu nịnh, cũng không phải là nói lời hay ý đẹp. Khen ngợi, tự nhiên phải xuất phát từ trái tim, chân thật, không thể khiến người ta cảm thấy giả tạo, gượng ép. Mỗi người đều có tính cách, sở thích khác nhau. Khen ngợi quý ở tấm lòng. Nịnh nọt, xu nịnh, không phải lời khen thực sự. Loại lời khen này, không chân thành, khoa trương đến mức không thể tin được, hoặc bịa đặt, không đúng sự thật khen ưu điểm, thậm chí có ý đồ xấu, khen khuyết điểm, lỗi lầm, để lợi dụng đối phương.

Đối với bất kỳ ai, điều đáng khen nhất không phải là ưu điểm rõ ràng, được mọi người biết, mà nên là ưu điểm ẩn giấu, vừa quý giá, vừa chưa được coi trọng. Loại lời khen này mở ra lĩnh vực mới để phát triển trí tuệ, sức mạnh tiềm ẩn của họ, giúp họ tiến bộ hơn trên con đường xây dựng sự nghiệp.

Lời khen rõ ràng, có đặc điểm, quý giá hơn lời khen chung chung, dễ tin hơn. Thay vì khen chung chung, rằng đối phương thông minh, tài giỏi, tốt hơn hết là khen ngợi cụ thể những điều thông minh mà họ đã thực hiện. Làm như vậy, giúp họ phát hiện, phát huy ưu điểm, thế mạnh, kích thích lòng hiếu thắng, tự hào, mong muốn tiến bộ mạnh mẽ hơn. Ví dụ, khi có đồng nghiệp nói về hợp đồng lớn mà anh ta vừa ký,

bạn có thể thể hiện sự ngưỡng mộ bằng câu nói: *"A, tôi chưa bao giờ nhìn thấy đơn hàng lớn như vậy!".*

Khen ngợi không nhất thiết phải hạn chế ở cá nhân, cũng có thể bao gồm nghề nghiệp, dân tộc, quê quán, quốc gia, đơn vị, trường học... giống như "yêu ai yêu cả đường đi lối về". Loại lời khen dành cho tập thể này càng kích thích lòng tự hào và tự trọng của đối phương.

Cuối cùng, phải chú ý, lời khen hiệu quả nhất không phải là cẩm thượng thiêm hoa, mà nên là "đưa than trong ngày tuyết rơi". Nói cách khác, nếu dành lời khen cho những người cần lời khen nhất, hiệu quả sẽ lớn nhất. Có người cả đời khó nghe lời khen, một khi được người khác khen ngợi chân thành trước mặt mọi người, có thể sẽ phục hồi nhân phẩm, lòng tự trọng, tự tin tăng lên, tinh thần thay đổi.

Khi bạn biết tán thưởng ưu điểm của người khác, thực chất cũng là lúc bạn giỏi phát hiện cái đẹp. Tâm hồn bạn sẽ cảm thấy thoáng hơn, bạn cũng sẽ trở nên chân thành, độ lượng. Người khác cũng sẽ thích bạn hơn vì bạn phát hiện ưu điểm của họ. Nếu bạn học hỏi ưu điểm của họ để bù đắp khuyết điểm của mình, bạn cũng sẽ hoàn thiện hơn.

Bí kíp mưu lược:

Trong giao tiếp, hãy khen ngợi người khác nhiều hơn, một câu khen đúng lúc, đúng chỗ sẽ khiến đối phương dễ dàng đồng ý yêu cầu của bạn.

3. NÓI CHUYỆN UYỂN CHUYỂN, HÀM SÚC

Nhà tư tưởng Anh, Francis Bacon, từng nói: *"Nói chuyện hàm súc, đúng mực còn quý giá hơn tài ăn nói".* Sự uyển chuyển, thực chất là một biện pháp tu từ, do đó càng có sức hấp dẫn, thuyết phục và lay động lòng người. Trong giao tiếp, chúng ta thường gặp những việc không tiện nói thẳng, chỉ có thể dùng lời nói uyển chuyển, hàm súc để diễn đạt, như vậy mới dễ được đối phương chấp nhận. Cổ nhân thường nói: *"Thuốc đắng dã tật, lời thật mất lòng".* Cho nên, khi đưa ra lời khuyên, lời khuyên nhủ cho người khác, nói thẳng, nói thật tuy hiệu quả, nhưng nếu thêm vào đó lời ngon tiếng ngọt, sẽ dễ được đối phương chấp nhận hơn, hiệu quả diễn đạt cũng tốt hơn, đúng là đường thẳng cho ngựa chạy, đường vòng mới thông đến chốn sâu.

Con người là động vật xã hội, điều này thể hiện ở việc họ sống trong cộng đồng, mỗi ngày đều giao tiếp với người khác. Giao tiếp với người khác đã trở thành điều không thể thiếu trong cuộc sống của chúng ta, mà trong giao tiếp, phương tiện được sử dụng nhiều nhất chắc chắn là ngôn ngữ.

Cuộc đời con người không thể tách rời việc nói chuyện, có thể thấy, nói chuyện quan trọng đến nhường nào, nó thấm nhuần toàn bộ quá trình làm việc của chúng ta. Năng lực nói chuyện, hiệu quả nói chuyện của một người tác động đến năng lực làm việc của anh ta ở mức độ nhất định, nhiều lúc còn đóng vai trò cực kỳ quan trọng.

Giao tiếp bằng ngôn ngữ đa dạng, phong phú, có cay nghiệt, ôn hòa, uyển chuyển, hài hước... Mỗi phong cách ngôn ngữ đều có đặc điểm riêng, nhưng trong hoàn cảnh cụ thể, giao tiếp với người cụ thể, không phải phương pháp nào cũng phù hợp. Đạo lý rất đơn giản, không ai muốn nghe y tá nói *"chào mừng lần sau quay lại"* khi đến bệnh viện khám bệnh, không ai muốn người khác hét lên: *"A! Sao mặt anh/chị nhiều mụn thế?"* khi mặt nhiều mụn, không cô gái nào muốn nghe nhân viên bán hàng nói: *"Cô béo bụng quá"* khi thử quần áo mới.

Từ đó, chúng ta có thể thấy, không những không nên nói năng bừa bãi, mà còn nên nói chuyện uyển chuyển hơn. Lời nói uyển chuyển, hàm súc dễ nghe hơn, cũng dễ được đối phương chấp nhận hơn. Có một câu chuyện rất bình thường, thể hiện rất sinh động việc nói chuyện uyển chuyển có thể hóa giải rất nhiều tình huống khó xử trong cuộc sống.

Trên một chuyến xe điện đông đúc, có một phụ nữ bế con lên xe.

Nhân viên bán vé nói với hành khách: *"Ai nhường chỗ cho người phụ nữ bế con này?"*. Không ngờ, cô ấy hét hai lần, vẫn không ai đứng dậy. Nhân viên bán vé đứng dậy, nhìn vài thanh niên ngồi gần cửa sổ với ánh mắt kỳ vọng, nâng cao giọng: *"Người phụ nữ bế con, mời cô đi về phía này, vài thanh niên gần cửa sổ đều muốn nhường chỗ cho cô, nhưng cô phải đi qua đây trước đã"*. Vừa dứt lời, vài thanh niên đồng loạt đứng dậy nhường chỗ.

Người phụ nữ ngồi xuống, chỉ lo thở, chưa kịp cảm ơn thanh niên nhường chỗ, thanh niên khó chịu. Nhân viên bán vé nhìn thấy, hiểu rõ, tranh thủ đùa với đứa bé: *"Bé ơi, chú nhường chỗ cho con, con không cảm ơn chú sao?"*. Nhắc nhở người phụ nữ, cô ta vội vàng kéo con nói: *"Ngoan nào, cảm ơn chú đi!"*. Thanh niên nghe xong, liên tục nói không có gì, sự khó chịu biến mất.

Trong cuộc sống, phải hiểu rõ nhu cầu của con người, bảo vệ lòng tự trọng của họ, chỉ có như vậy, mới nói đúng ý họ. Nếu không thể lựa chọn hình thức ngôn ngữ phù hợp với tâm lý của đối tượng, lời nói làm tổn thương lòng tự trọng của người khác, sẽ gây ra sự khó chịu, thậm chí là cãi vã. Thử nghĩ, nhân viên bán vé yêu cầu nhường chỗ mà nói: *"Những thanh niên này không tự giác",* hoặc nói với người phụ nữ: *"Người ta nhường chỗ cho cô, cô cũng không biết cảm ơn",* hậu quả sẽ như thế nào?

Uyển chuyển, một là khiến người khác hiểu ý của bạn, hai là giúp hai bên thoát khỏi tình huống khó xử. Nhà tư tưởng Anh, Francis Bacon, từng nói: Nói chuyện hàm súc, đúng mực còn quý giá hơn tài ăn nói. Sự uyển chuyển, thực chất là một biện pháp tu từ, do đó càng có sức hấp dẫn, thuyết phục và lay động lòng người. Trong giao tiếp, chúng ta thường gặp những việc không tiện nói thẳng, chỉ có thể dùng lời nói uyển chuyển, hàm súc để diễn đạt, như vậy mới dễ được đối phương chấp nhận. Cổ nhân thường nói: Thuốc đắng dã tật, lời thật mất lòng. Cho nên, khi đưa ra lời khuyên, lời khuyên nhủ cho người khác, nói thẳng, nói thật tuy hiệu quả, nhưng nếu thêm vào đó

lời ngon tiếng ngọt, sẽ dễ được đối phương chấp nhận hơn, hiệu quả diễn đạt cũng tốt hơn, đúng là đường thẳng cho ngựa chạy, đường vòng mới thông đến chốn sâu.

Một buổi chiều, ở quầy bán đồ chơi trẻ em của một trung tâm thương mại, lúc nhân viên bán hàng bận rộn, một đứa trẻ lấy một món đồ chơi rồi chạy. Không lâu sau, đứa trẻ cùng với đồ chơi bị người liên quan dẫn về.

Lúc này, rất nhiều khách hàng vây quanh, họ vừa lo lắng cho đứa trẻ, vừa muốn xem nhân viên bán hàng xử lý như thế nào. Trẻ em lấy đồ ở trung tâm thương mại, đa số là do tò mò, không hiểu chuyện. Trường hợp này, nếu nói nặng, lòng tự trọng của đứa trẻ sẽ bị tổn thương, người xung quanh cũng dễ bất bình. Còn nếu không nói: thì đồ lại không lấy lại được. Nhân viên bán hàng suy nghĩ một lúc, mỉm cười đi đến bên cạnh đứa trẻ, nắm tay đứa trẻ, ôn hòa nói: *"Bé ơi, con thích đồ chơi này sao?"*.

"Thích ạ".

"Con tự lấy đồ chơi được không?".

"Không ạ". *Đứa trẻ xấu hổ cúi đầu.*

"Đúng rồi, sau này con thích đồ chơi gì, nói với cô, cô lấy cho con, được không?".

"Vâng ạ". Đứa trẻ vui vẻ trả lời, đưa đồ chơi cho nhân viên bán hàng.

@tho_ngoda

Chuyện này vốn khó xử, nhân viên bán hàng xử lý rất khéo léo, thông minh, cô ấy dùng lời nói uyển chuyển, nhẹ nhàng vừa lấy lại toàn bộ đồ, vừa bảo vệ lòng tự trọng của đứa trẻ, tranh thủ giáo dục đứa trẻ về đạo đức. Khách hàng có mặt đều gật đầu, cười. Từ nhân viên bán hàng, chúng ta nhìn thấy, trong quá trình giao tiếp, uyển chuyển, hàm súc, thêm một lớp áo cho ngôn ngữ, có thể hóa giải khó khăn, đây là điều chúng ta nên học tập. Tương tự, cách nói chuyện uyển chuyển, hàm súc cũng có ý nghĩa rất quan trọng trong sự nghiệp của chúng ta.

Không chỉ là giao tiếp với khách hàng, trong trường hợp khác nhau, chúng ta đều phải coi trọng thể diện của đối phương, nói chuyện không làm tổn thương lòng tự trọng của họ. Không ai thích lời nói xúc phạm, trực tiếp chỉ ra khuyết điểm. Hiểu rõ điều này, bạn nên biết, trong môi trường vi diệu, hãy cố gắng nói chuyện hàm súc hơn, diễn đạt từ từ. Đồng thời, lời nói hàm súc, dễ nghe của bạn đã thuận lợi đến nơi bạn muốn, đó chính là trái tim của đối phương.

Bí kíp mưu lược:

Nói chuyện uyển chuyển khiến người ta cảm thấy dễ chịu, giành được sự tin tưởng của khách hàng, sự coi trọng của sếp, tình cảm của đồng nghiệp. Hiểu rõ sự vi diệu của việc nói chuyện uyển chuyển, bạn sẽ tự do trong lĩnh vực của mình, có thể lợi dụng nó để truyền đạt ý bạn muốn diễn đạt khi làm việc.

4. SỰ HÓM HỈNH – MẠ VÀNG CHO LỜI NÓI

Sự hóm hỉnh là một thái độ sống, nó phản ánh tâm lý phóng khoáng, dí dỏm và thoải mái của một người. Mặc dù sức mạnh của sự hóm hỉnh không thể khiến bạn cao hơn hay giảm cân, không thể giúp bạn trả hết hóa đơn hay làm việc nhà, nhưng nó thực sự có thể giúp bạn giải quyết các vấn đề trong các mối quan hệ. Khi bạn muốn trở thành người có thể vượt qua trở ngại, giành được sự yêu mến và tin tưởng của người khác, đừng bao giờ bỏ qua sức mạnh kỳ diệu này. Bởi vì, sự hóm hỉnh là cầu nối giúp bạn giao tiếp xã hội và đạt được thành công.

Sự hóm hỉnh là cách thể hiện xung đột nội tâm một cách an toàn và không mang tính đe dọa.

Người hóm hỉnh luôn có tâm trạng vui vẻ, mọi ưu phiền đều không thể bám víu; họ luôn được mọi người yêu mến bởi vì họ mang lại tiếng cười sảng khoái cho mọi người xung quanh.

Một lần, trong bữa ăn, một người bạn đang chuẩn bị ăn gan, liền nói với mọi người: *"Nào, ăn gan đi, nghe nói ăn gì bổ nấy đấy!"*

Một người bạn khác hỏi: *"Ăn gì bổ nấy là sao?"* Thực sự không biết anh ta đang giả vờ hay thực sự không biết.

Một người bạn khác quay sang anh ta, chỉ vào đĩa cà chua trên bàn và nói: *"Ăn gì bổ nấy, nghĩa là ăn cà chua, bổ sung cà chua!"* Cả bàn ăn suýt nữa thì phun cơm!

Một lúc sau, một cô gái đối diện nói với anh ta: *"Nhanh lên, nhanh lên! Xoay bàn ăn lại đây, tôi muốn ăn đĩa đậu kia!"* Lúc này, một người bạn nghiêm nghị nói với cô: *"Đậu này nhất định em không được ăn!"*

Cô ấy đầy vẻ nghi hoặc, hỏi: *"Tại sao?"*

Người bạn đó nói: *"Bởi vì, trong miệng ăn đậu, trên mặt mọc mụn!"*

Mọi người lại được một trận cười nghiêng ngả! Cứ như vậy, trong tiếng cười mọi người đã dùng xong bữa.

Từ đó có thể thấy rõ tác dụng tích cực của sự hóm hỉnh trong cuộc sống. Để đạt được hiệu quả hài hước, bạn phải khéo léo phát huy trí tưởng tượng của mình, phóng đại hoặc thu nhỏ những điều bạn muốn thể hiện ra ngoài thông lệ, như vậy khi bạn nói ra sẽ khiến người khác cảm thấy mới mẻ, sẽ có cảm giác hài hước. Phóng đại hoặc thu nhỏ là cách cơ bản nhất để tạo ra sự hài hước, là nền tảng để rèn luyện sự hài hước. Hài hước là sản phẩm của tư duy, chỉ cần tư duy sáng tạo, kết hợp với trí tưởng tượng của bản thân, bạn sẽ tạo ra được sự hài hước. Vì vậy, để bản thân trở nên hài hước, bạn cần rèn luyện cách tư duy, đồng thời cũng phải rèn luyện trí tưởng tượng của mình, khi

cách tư duy và trí tưởng tượng của bạn đạt đến một mức độ rộng lớn và nhạy bén nhất định, bạn sẽ đạt được hiệu quả hài hước.

Sự hóm hỉnh và dí dỏm có sức mạnh vô song. Bất kể là mùa nào, trong bất kỳ tình huống xã giao nào, sức mạnh của sự hóm hỉnh sẽ giúp bạn kết nối với mọi người và làm cho giao tiếp trở nên dễ chịu, thoải mái, chân thành hơn. Có thể khi bạn đến dự tiệc tân gia của bạn bè, chủ nhà hơi căng thẳng, đây chính là cơ hội để bạn sử dụng sự hài hước để pha trò, giúp họ thư giãn. *"Khi tôi đến, ông Văn đã nói với tôi: 'Anh cứ dùng khuỷu tay bấm chuông cửa là được rồi'. Tôi hỏi tại sao phải dùng khuỷu tay để bấm chuông cửa, ông ấy nghiêm túc nói với tôi: 'Chắc chắn là anh sẽ không đến tay không chứ?"*

Và nếu bạn vô tình nói sai hoặc làm sai điều gì đó, thì sự lúng túng sẽ chỉ khiến mọi việc trở nên tồi tệ hơn. Vì vậy, hãy đối mặt với lỗi lầm của mình, lấy lại bình tĩnh và cố gắng sử dụng sự hóm hỉnh để xoay chuyển tình thế, hoặc tự châm biếm bản thân, điều đó sẽ mang lại kết quả tốt. Do đó, mỗi người, đặc biệt là những nhà quản lý trong môi trường công sở, muốn có được thành công trong nghề nghiệp và sự nghiệp, cần nắm bắt một cách thích hợp một số kỹ năng hài hước và dí dỏm.

Các tình huống xã giao chính là thời điểm mà sức mạnh của sự hóm hỉnh phát huy tác dụng rõ rệt nhất. Khi nữ chủ nhân giới thiệu bạn với một vị khách quý, cô ấy lặng lẽ nói với bạn: *"Hãy nói vài lời khen ngợi đi"*. Nhưng nếu câu nói đó bị đối phương nghe thấy thì sao? Bạn có thể nói: *"Ồ, không! Tôi biết ông/bà là kiểu người không thể khen ngợi một cách qua loa được."* Nói như vậy chắc chắn sẽ khiến mọi người tránh được sự xấu hổ.

Tuy nhiên, có một vài điều cần chú ý, đặc biệt là trong môi trường công sở, nơi mà "gió không có mà sóng vẫn nổi", bạn cần chú ý đến nghệ thuật nói đùa, dù là lời nói đùa thoải mái nhất, cũng phải chú ý giữ phép tắc. Tất nhiên, điều đó không có nghĩa là bạn phải trở nên khô khan, câm như hến:

(1) Đừng bao giờ nói đùa về sếp. Sếp mãi mãi là sếp, đừng mong muốn ở nơi làm việc có thể trở thành bạn bè với họ. Ngay cả khi trước đây hai người là bạn học hay bạn bè thân thiết, bạn cũng không nên vì thế mà nói đùa với sếp, đặc biệt là khi có mặt người khác, càng phải cẩn thận hơn.

(2) Đừng nói đùa về khuyết điểm của đồng nghiệp. Bạn cho rằng bạn rất hiểu đối phương, thoải mái châm chọc khuyết điểm của họ, nhưng những lời nói đùa này rất dễ khiến đối phương cảm thấy bạn đang mỉa mai, chế giễu, nếu đối phương lại là người nhạy cảm, bạn sẽ khiến họ tức giận vì một câu nói vô tâm, khiến tình bạn giữa hai người bị hủy hoại hoặc khiến mối quan hệ đồng nghiệp trở nên căng thẳng.

(3) Đừng quá trớn khi nói đùa với đồng nghiệp khác giới. Đôi khi, nói đùa trong văn phòng có thể giúp điều chỉnh không khí làm việc căng thẳng, nói đùa giữa nam và nữ cũng có thể giúp mọi người xích lại gần nhau hơn. Tuy nhiên, hãy nhớ rằng nói đùa giữa nam và nữ không được quá trớn, đặc biệt là không được nói những câu chuyện dung tục trước mặt người khác giới, điều này sẽ làm giảm nhân cách của bản thân.

Sự hóm hỉnh là một nghệ thuật, là một kỹ năng, và hơn thế nữa là một thái độ, hiểu được ý nghĩa sâu xa của sự hóm hỉnh, chỉ ra khuyết điểm hoặc ưu điểm của người khác một cách khéo léo và nhanh nhẹn, khẳng định hoặc phủ định trong nụ cười. Bởi vì sự hóm hỉnh có thể mang lại niềm vui, thêm sắc màu cho cuộc sống tầm thường của chúng ta, nên rất nhiều người thích sự hóm hỉnh, muốn bản thân trở nên hài hước hơn, nhưng vấn đề là làm thế nào để làm được điều đó? Điều này đòi hỏi chúng ta phải biết cách khái quát hóa những điều luật lệ trong sự hóm hỉnh, sau khi đã khái quát hóa thì áp dụng nó vào thực tế, như vậy sẽ đạt được hiệu quả tốt hơn. Ngoài ra, sự hóm hỉnh còn cần có tấm lòng rộng lượng và thái độ thoải mái, bình tĩnh. Về điều này, nhà văn Trung Quốc Vương Mông từng nói: *"Phải bình tĩnh mới có thể hóm hỉnh. Phải bình đẳng với mọi người mới có thể hóm hỉnh. Phải thoát tục mới có thể hóm hỉnh. Phải làm chủ được mọi tình huống mới có thể hóm hỉnh. Phải thông minh sáng suốt mới có thể hóm hỉnh."* Nhà văn Nga Anton Chekhov cũng từng nói: *"Người không biết nói đùa là người không có hy vọng."*

Bí kíp mưu lược:

Sự hóm hỉnh là chất bôi trơn cho các mối quan hệ xã hội, có thể điều chỉnh không khí, chuyển đổi cảm xúc, hóa giải sự xấu hổ, giảm bớt xung đột, vì vậy trong cuộc sống hàng ngày, hãy học cách sử dụng sự hóm hỉnh.



5. TỰ TRÀO PHÚNG, GIẢI THOÁT KHỎI TÌNH HUỐNG KHÓ XỬ

@tho_ngodao

Tự trào phúng có thể tạo ra bầu không khí trò chuyện thoải mái, hài hòa, giúp bạn sống nhẹ nhàng, tự tại, khiến người khác cảm thấy bạn đáng yêu và giàu tình cảm. Đôi khi, nó còn có thể bảo vệ thể diện một cách hiệu quả hơn, thiết lập sự cân bằng tâm lý mới. Bạn có thể sử dụng nó để làm sôi nổi bầu không khí trò chuyện, xua tan căng thẳng; tự tìm bậc thang để xuống trong tình huống khó xử, bảo vệ thể diện; tạo dựng hình ảnh gần gũi, dễ mến ở nơi công cộng; và trong những trường hợp đặc biệt, có thể dùng nó để ám chỉ, châm chọc những kẻ vô lý, gây rối.

Trong giao tiếp, khi bạn gặp phải tình huống xấu hổ, khó xử, sử dụng tự trào phúng để đối phó không chỉ giúp bạn dễ dàng tìm thấy bậc thang để xuống nước, mà còn tạo ra hiệu ứng hài hước. Vì vậy, tự trào phúng, tự chọc cười bản thân, tự mình cười trước, là một cách thoát thân rất cao minh.

Câu chuyện về danh họa Trương Đại Thiên đã phản ánh sinh động sức hút của việc tự trào phúng.

Sau khi kháng chiến thắng lợi, Trương Đại Thiên từ Thượng Hải trở về quê nhà Tứ Xuyên. Trước khi đi, bạn bè đã tổ chức tiệc tiễn đưa ông, và đặc biệt mời cả Mai Lan Phương đến dự. Khi bữa tiệc bắt đầu, mọi người mời Trương Đại Thiên ngồi vào vị trí chủ tọa. Nhưng Trương Đại Thiên lại bất ngờ nói với mọi người: *"Mai tiên sinh là quân tử, nên ngồi vào vị trí chủ tọa, còn tôi là tiểu nhân, nên ngồi vào vị trí cuối cùng."*

Nghe xong, cả Mai Lan Phương và mọi người đều ngơ ngác, không hiểu ý ông.

Trương Đại Thiên mỉm cười, chậm rãi giải thích: *"Chẳng phải có câu 'Quân tử động khẩu, tiểu nhân động thủ' sao? Mai tiên sinh hát hí kịch là động khẩu, còn tôi vẽ tranh là động thủ, lẽ ra tôi nên mời Mai tiên sinh ngồi vào vị trí chủ tọa."*

Nghe xong lời của Trương Đại Thiên, cả hội trường cười ồ, vỗ tay tán thưởng sự dí dỏm của ông. Sau đó, mọi người mời cả hai cùng ngồi vào vị trí chủ tọa.

Trương Đại Thiên tự trào là tiểu nhân, thoạt nhìn như tự hạ thấp bản thân, nhưng "ý của người say rượu không phải là ở rượu". Hành động này vừa thể hiện tấm lòng rộng mở của ông, vừa tạo ra bầu không khí trò chuyện thoải mái, hài hòa.

Từ đó có thể thấy, tự trào phúng đúng lúc, đúng mực là một cách ứng xử tốt, là một kỹ năng giao tiếp đầy sức hút.

Có rất nhiều ví dụ tương tự, một số nghệ sĩ hài, diễn viên hài hoặc người dẫn chương trình thường sử dụng cách này để giành được thiện cảm của khán giả. Cố gắng tạo dựng hình ảnh cá nhân, tăng cường sức hút và học cách tự trào phúng phù hợp, thường có thể khiến cho lời nói của bạn trở nên thú vị hơn. Sức mạnh của sự hài hước có thể đồng cảm với những thứ hài hước, vì vậy, những người thực sự vĩ đại sẽ cười nhạo bản thân, và khuyến khích người khác cùng cười với họ. Họ chia sẻ những điều "con người" với người khác để cho đi và nhận lại, bạn cũng có thể làm được như vậy!

Trong giao tiếp, khi bạn gặp phải tình huống khó xử, sử dụng tự trào phúng thường có thể giúp bạn hóa giải sự xấu hổ một cách khéo léo. Nói chung, tự chọc cười bản thân có thể giúp người khác cảm thấy thoải mái, và khiến cho người bình thường cảm thấy bạn gần gũi, dễ mến, giống như người bình thường, từ đó khiến họ cảm thấy vui vẻ.

Truyền thuyết kể rằng, thời xưa có một vị Thạch học sĩ, một lần ông ta cưỡi lừa đến khu chợ sầm uất. Khi ông ta đang thong thả dạo chơi, con lừa bất ngờ không nghe lời, nhảy một bước, khiến ông ta ngã nhào xuống đất. Xung quanh có rất nhiều người đang xem, có người còn không nhịn được cười. Tình huống này rất xấu hổ.

Người bình thường chắc chắn sẽ luống cuống, cảm thấy vô cùng xấu hổ, chỉ muốn cúi gằm mặt tìm một cái hố để chui xuống cho xong.

Nhưng rất nhanh, mọi người thấy vị Thạch học sĩ này bình tĩnh bò dậy, phủi bụi trên người và nói: *"May mà tôi là Thạch học sĩ, nếu là Ngõa học sĩ (ngói), chắc đã vỡ tan thành từng mảnh rồi!"*

Một câu nói dí dỏm, khiến mọi người có mặt đều phá lên cười. Tiếng cười này không còn là sự chế giễu nữa, tự nhiên vị Thạch học sĩ cũng thoát khỏi tình huống khó xử trong tiếng cười.

Tương tự, một người béo ngã xuống, có thể nói: *"Nếu không có lớp mỡ này đỡ, chắc xương đã gãy rồi!"*; Một người gầy ngã xuống, lại có thể nói: *"Nếu không nhẹ cân, chắc đã bị đập thành bánh thịt rồi!"*. Vợ của một học giả thấp bé chế giễu chồng mình "thân hình quá ngắn", vị học giả này mỉm cười nói: *"Anh thấy thấp một chút vẫn tốt hơn, nếu anh không cao 1m57, thì làm sao có thể "trở nên nổi tiếng" (ý chỉ viết nhiều sách)? Nếu anh không thấp bé, "yếu đuối", thì em làm sao có thể "chiến thắng" trong mọi "trận chiến"? Nếu anh không thấp, em làm sao có thể "tự hào" nói anh "thân hình quá ngắn"?"*. Nói xong, cả hội trường đều tán thưởng.

Tự cười nhạo ngoại hình hoặc những việc mình làm chưa tốt, sẽ khiến bạn trở nên gần gũi, dễ mến hơn. Nếu ngoại hình không có gì để châm chọc, hãy thử những khuyết điểm khác của bạn. Nếu bạn thực sự không có khuyết điểm nào để tự trào phúng, hãy tự bịa ra một cái. Những khuyết điểm như vậy thường không khó tìm. Một huấn luyện viên đội bóng đá đại học, khi có người hỏi về một cầu thủ ngôi sao, ông ta nói: *"Cậu ấy là sinh viên năm cuối, là một cầu thủ giỏi. Nhưng cậu ấy có một khuyết điểm, đó là cậu ấy đã là sinh viên năm cuối rồi."*

Nếu đặc điểm, năng lực hoặc thành tựu của bạn có thể khiến người khác ghen tị, thậm chí sợ hãi, vậy hãy cố gắng thay đổi những suy nghĩ không tốt này. Ví dụ, bạn có thể nói một câu dí dỏm: *"Trên đời này không ai là hoàn hảo, tôi chính là ví dụ điển hình."* Bạn tự cười nhạo bản thân, cùng cười với người khác, sẽ giúp người khác yêu mến, tôn trọng, thậm chí kính nể bạn, bởi vì sức mạnh của sự hài hước đã chứng minh bạn cũng rất "con người". "Tôi thích bạn", dẫn đến "tôi hiểu bạn", sau đó là "tôi tin bạn". Cuối cùng, bạn đạt được mục tiêu là sự tin tưởng. Khi người khác tin tưởng bạn, bạn có thể ảnh hưởng đến họ, khiến họ tự giác phát huy tiềm năng của mình. Đây cũng chính là mục tiêu cuối cùng mà mỗi người mong muốn đạt được trong giao tiếp và nỗ lực vươn lên.

Thực ra, dù bạn là người có địa vị cao hay thấp, tự trào phúng đều có thể khiến bạn được yêu mến hơn. Người có địa vị cao tự trào phúng có thể giảm bớt sự ghen tị và tạo dựng danh tiếng tốt, người có địa vị thấp có thể tự an ủi bản thân, thậm chí một đêm trở thành ngôi sao hài cũng không chừng. Khi bạn muốn kể chuyện cười, kể chuyện vui, bịa ra một câu nói dí dỏm, một câu chuyện thú vị, thì mục tiêu an toàn nhất chính là bản thân bạn. Nếu bạn cười nhạo chính mình, ai lại không vui?

Tất nhiên, tự trào phúng không phải là tự hạ thấp, tự bôi nhọ bản thân. Tự trào phúng có thể áp dụng rộng rãi và an toàn, nhưng phải chú ý nắm vững chừng mực.

Trước hết, tự trào phúng một cách chân thành có thể giúp bạn xua tan căng thẳng. Khi gặp người khác lần đầu tiên, cảm thấy căng thẳng là điều tự nhiên. Vấn đề là, nếu bạn quá để tâm đến việc lần đầu gặp mặt, căng thẳng sẽ tăng lên. Để tránh điều này, hãy nói ra tình huống bạn căng thẳng, thậm chí là thất bại, tự cười nhạo bản thân, là một phương pháp khả thi. Ví dụ, khi bạn lần đầu tiên lên sân khấu phát biểu, bạn khó tránh khỏi cảm thấy căng thẳng, khi bạn không thể kiểm soát sự căng thẳng trong lòng, bạn có thể tự chọc cười bản thân: *"Xin lỗi mọi người, lần đầu tiên lên sân khấu phát biểu, tôi hơi căng thẳng, tay tôi run như thể uống say vậy"*. Nói như vậy, sự căng thẳng trong lòng bạn thường sẽ dịu đi.

Thứ hai, tự trào phúng một cách mạnh dạn có thể thể hiện sự tự tin, bảo vệ thể diện. Đôi khi, bạn rơi vào tình huống khó xử là do bản thân bạn, chẳng hạn như ngoại hình có khuyết điểm, tính cách có điểm yếu, lời nói: hành động sai lầm. Nhưng người tự tin có thể kịp thời hóa giải sự khó xử, bảo vệ lòng tự trọng, còn người tự ti lại thường chìm đắm trong sự khó xử mà không biết cách thoát ra. Tự trào phúng một cách khéo léo, mạnh dạn về những khuyết điểm, điểm yếu ảnh hưởng đến hình ảnh của bản thân, có thể thể hiện sự tự tin của bạn một cách bất ngờ, giúp bạn nhanh chóng thoát khỏi tình huống khó xử, đồng thời thể hiện sức hút giao tiếp phóng khoáng, tự do của bạn. Nếu bạn ngoại hình bình thường, nhưng lại có một người vợ xinh đẹp, bạn có thể nói *"Tôi xấu nhưng tôi dịu dàng"*.

Cuối cùng, tự trào phúng có thể thể hiện sự rộng lượng, tăng cường sự gần gũi, dễ mến. Khi bạn vô tình gây ra mâu thuẫn, nếu bạn có thể tự trào phúng đúng lúc, bạn sẽ dễ dàng được tha thứ. Giống như hai người đánh nhau, một người bất ngờ ngã xuống, tự nhận mình không phải đối thủ, nếu đối phương không phải là kẻ vô lại, hung ác, thường sẽ vừa tức giận vừa buồn cười, sự thù địch biến mất, thậm chí còn tiến lên

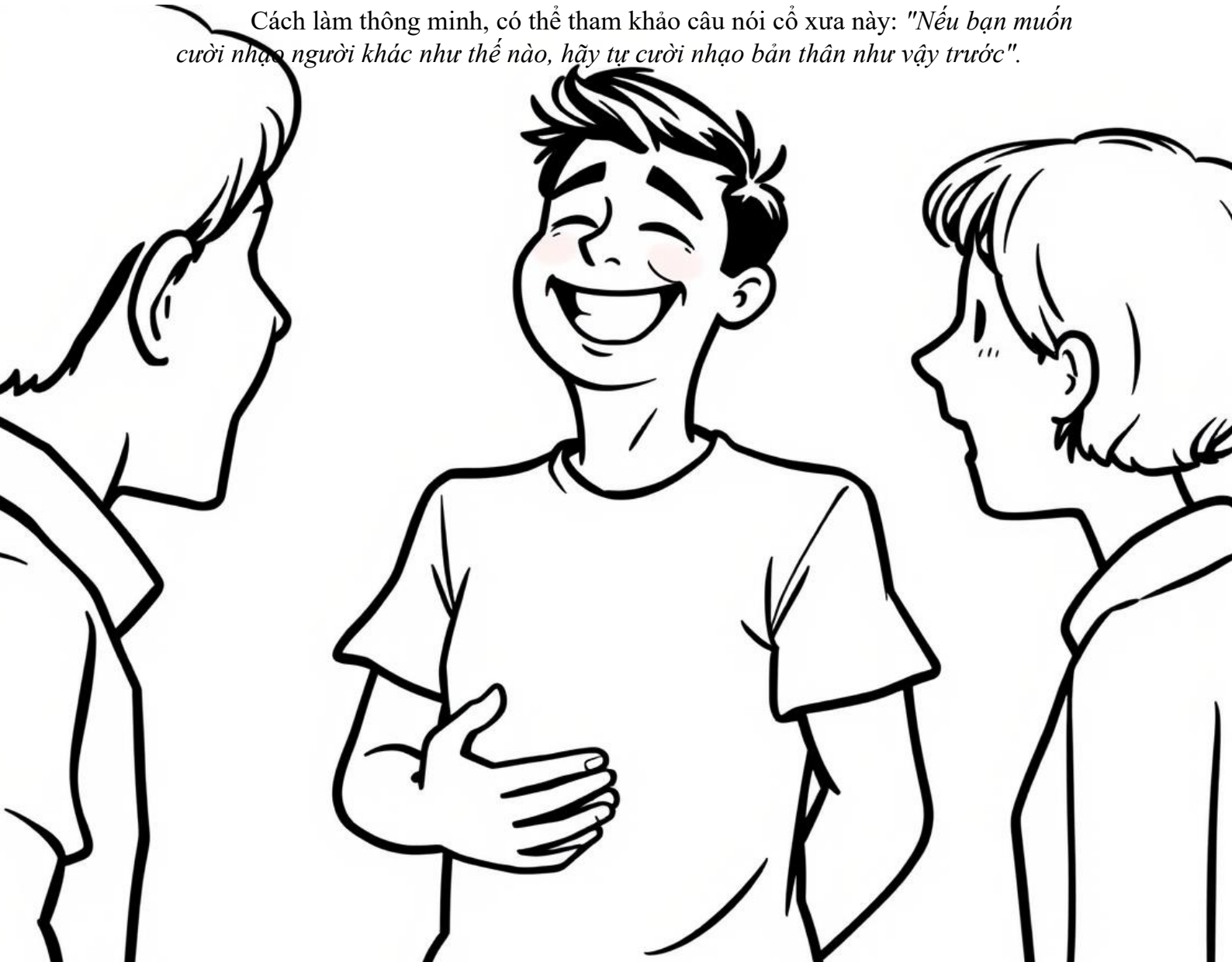
đỡ "người tự nhận thua" dậy. Nếu sự thù địch trong cuộc trò chuyện là do bạn lỡ lời, bạn chỉ cần tự trào phúng là có thể khéo léo hóa giải. Ví dụ, trong lúc tranh luận, bạn hơi kích động, lời nói cứng nhắc, giọng nói quá to, đối phương đã tỏ vẻ khó chịu, lúc này, bạn nên nhanh chóng dừng lại và nói: *"Xin lỗi, tôi dễ bị kích động, vừa rồi tôi giống như con gà chọi vậy"*. Đối phương chắc chắn sẽ mỉm cười.

Nếu trong lúc nói chuyện bạn làm tổn thương lòng tự trọng của người khác, nhắc đến nỗi đau giấu kín của họ, thì rất nguy hiểm. Lúc này, bạn nhất định phải nghĩ đến cách tự trào phúng! Nhưng bạn phải cố gắng nói một cách hài hước, chân thành, để đối phương cảm thấy dễ nghe. Sau khi lỡ lời, hãy khéo léo chuyển chủ đề sang bản thân bạn. Xóa bỏ sự thù địch của đối phương bằng cách tấn công bản thân một cách thiện ý, chuyển hướng sự chú ý của đối phương. Lợi ích của cách làm này là bạn có thể âm thầm giữ thể diện cho đối phương, đồng thời khéo léo hóa giải bầu không khí căng thẳng. Việc tự trào phúng bản thân để đối phương tha thứ, cũng là một cách sửa sai rất linh hoạt.

Bí kíp mưu lược:

Tự trào phúng là liều thuốc tiên, khi những cách khác không hiệu quả, bạn có thể tự chọc cười bản thân, ít nhất tự chửi mình là an toàn, trừ khi bạn ám chỉ, mỉa mai người khác, thường sẽ không bị ghét bỏ.

Cách làm thông minh, có thể tham khảo câu nói cổ xưa này: *"Nếu bạn muốn cười nhạo người khác như thế nào, hãy tự cười nhạo bản thân như vậy trước"*.



6. NÓI DỐI CÓ THIỆN CHÍ KHI CẦN THIẾT

Lời nói dối có thiện chí không phải nhằm mục đích vụ lợi, mà khi được nói ra vào thời điểm thích hợp, nó có thể chứa đựng sự chân thành, tỏa ra ánh sáng ấm áp, giúp người nói và người nghe cùng chia sẻ niềm vui. Lời nói dối có thiện chí chứa đầy sự chân thành và quan tâm, không những có thể đạt được hiệu quả tốt, mà đôi khi còn có thể mang đến nhiều sự cảm động hơn.

Có lẽ chúng ta đã từng trải qua việc mẹ nói rằng mình không thích ăn thịt, rồi dồn hết thịt vào bát của chúng ta khi còn nhỏ; Có lẽ chúng ta đã từng cảm động khi đồng nghiệp giấu chúng ta, âm thầm chuẩn bị bất ngờ cho ngày sinh nhật của mình. Có lẽ chúng ta đều từng suy nghĩ về cách tốt hơn để cung cấp dịch vụ và sản phẩm cho khách hàng, dùng một cách đặc biệt khác để truyền đạt sự thân thiện của mình. Có lẽ ai cũng từng nói dối có thiện chí, từng vì một kết quả tốt đẹp nào đó mà giấu giếm người khác.

Lời nói dối có thiện chí không phải nhằm mục đích vụ lợi, mà khi được nói ra vào thời điểm thích hợp, nó có thể chứa đựng sự chân thành, tỏa ra ánh sáng ấm áp, giúp người nói và người nghe cùng chia sẻ niềm vui. Lời nói dối có thiện chí chứa đầy sự chân thành và quan tâm, không những có thể đạt được hiệu quả tốt, mà đôi khi còn có thể mang đến nhiều sự cảm động hơn.

Có hai người mù kiếm sống bằng nghề kể chuyện và đàn tam huyền, người lớn tuổi là sư phụ, đã hơn 70 tuổi; người nhỏ tuổi là đồ đệ, chưa đến 20. Sư phụ đã đàn đứt 999 dây đàn rồi, chỉ còn một dây nữa là đến 1000. Sư phụ của sư phụ, trước khi qua đời đã nói với sư phụ rằng: *"Ta có một phương thuốc chữa khỏi mù lòa, ta đã niêm phong nó trong hộc đàn của con, khi con đàn đứt dây đàn thứ 1000, con mới được lấy ra. Nhớ kỹ, mỗi lần con đàn đứt dây, con đều phải dốc hết tâm sức, nếu không, dù phương thuốc có linh nghiệm đến đâu cũng sẽ mất tác dụng."* Lúc đó, sư phụ còn là chàng trai trẻ 20 tuổi, nhưng giờ đây ông đã bạc đầu. 50 năm qua, ông luôn mang theo giấc mơ phục hồi thị lực. Ông biết rằng, đó là phương thuốc bí truyền của tổ tiên.

Một tiếng "tách" vang lên, sư phụ cuối cùng đã đàn đứt dây đàn cuối cùng, ông lấy phương thuốc và vội vã đến tiệm thuốc trong thành. Khi ông thành kính, tràn đầy hy vọng chờ đợi lấy thuốc, người bán thuốc lại nói với ông: *"Đó là một tờ giấy trắng."* Đầu ông ù đi, sau khi bình tĩnh lại, ông đã hiểu ra tất cả: Hóa ra lời nói của sư phụ về việc đàn đứt 1000 dây đàn sẽ có được phương thuốc chữa khỏi mù lòa, chỉ là lời nói dối có thiện chí, chính bản thân ông đã dựa vào lời nói dối có thiện chí này mà có động lực để sống tiếp.

Trở về nhà, ông nghiêm nghị nói với đồ đệ: *"Ta có một phương thuốc chữa khỏi mù lòa, ta đã niêm phong nó trong hộc đàn của con, khi con đàn đứt dây đàn thứ 1000, con mới được mở nó ra. Nhớ kỹ, con phải dốc hết tâm sức khi đàn..."*. Đồ đệ thành kính gật đầu, anh ta cũng giống như sư phụ của mình, sống trong lời nói dối có thiện chí này. Lời nói dối này đã cho anh ta động lực

hy vọng, thúc đẩy anh ta theo đuổi khoảnh khắc đẹp nhất trong cuộc đời. Nếu sư phụ không nói dối, đồ đệ của ông có thể thoải mái đối mặt với tương lai của mình như vậy không?

Chân thành là phẩm chất mà ai cũng phải có, nó không loại trừ lời nói dối có thiện chí, chỉ cần bạn nắm vững nguyên tắc nhất định, lời nói dối bạn tạo ra sẽ dễ dàng hơn việc chân thành để giành được trái tim của người khác. Theo một nghĩa nào đó, nói dối đã trở thành nhu cầu thiết yếu trong giao tiếp và kết nối giữa con người, nó có thể giúp đương sự giải quyết một số vấn đề nan giải.

Lý Viên Hoành sau khi tốt nghiệp đại học, đã làm việc 4 năm trong bộ phận dịch vụ hậu mãi của một công ty, anh ta ham học hỏi và nghiên cứu, đã trở thành chuyên gia kỹ thuật trẻ tuổi nhất của công ty. Đúng lúc hợp đồng lao động sắp hết hạn, bộ phận nghiên cứu và phát triển của một công ty khác cũng muốn mời Lý Viên Hoành về làm việc với mức lương cao. Sau vài vòng phỏng vấn, Lý Viên Hoành và công ty đó đều cảm thấy hài lòng với nhau, vì vậy Lý Viên Hoành quyết định xin nghỉ việc với sếp.

Tuy nhiên, việc xin nghỉ việc với sếp như thế nào lại khiến Lý Viên Hoành cảm thấy khó xử. Một là anh ta có tình cảm sâu đậm với công ty, hai là công ty cũng rất coi trọng anh ta, chưa chắc đã dễ dàng buông tay. Suy nghĩ vài ngày, Lý Viên Hoành, dựa vào tính cách cầu toàn của sếp, đã nghĩ ra cách nói chuyện và ứng phó.

Lý Viên Hoành thẳng thắn nói với sếp, mong muốn không gia hạn hợp đồng, "dành thời gian để học tập, nâng cao trình độ". Nói những lời này, anh ta dùng ánh mắt chân thành, tha thiết nhìn sếp. Đây là lý do mà sếp dễ dàng chấp nhận nhất, không liên quan đến chính trị văn phòng, không liên quan đến lương bổng, cũng không liên quan đến sức hút lãnh đạo của ông ta.

Sau vài vòng "đấu trí", đúng như dự đoán của Lý Viên Hoành, sếp đã đồng ý cho anh ta nghỉ việc, hai bên đều vui vẻ.

Việc sếp có thể phân biệt được lý do của Lý Viên Hoành là thật hay giả, không phải là vấn đề mấu chốt, mà quan trọng là Lý Viên Hoành hiểu rõ sếp, biết rằng nên cho ông ta lý do gì thì ông ta sẽ dễ dàng chấp nhận mà không mất mặt. Vì vậy, lời nói dối có thiện chí, "đẹp đẽ" cũng rất hữu ích trong môi trường công sở. Chính là trong trường hợp không làm tổn thương đối phương, để kiểm soát sự việc trong phạm vi và mức độ nhất định, mà nói một số lời nói dối không có ác ý. Nó là một thủ đoạn thường dùng trong môi trường công sở và là một cách xử lý việc, đôi khi nó còn là chất bôi trơn cho mối quan hệ cấp trên - cấp dưới. Chỉ là khi sử dụng thủ đoạn này, cần chú ý mức độ, càng không nên vi phạm quy tắc thương mại của ngành nghề và đạo đức nghề nghiệp cá nhân. Có lẽ mọi người đều cho rằng nói dối là một hành vi không tốt, nhưng sự hòa hợp giữa con người, đôi khi vẫn cần đến lời nói dối có thiện chí.

Nếu bạn có thể xuất phát từ lòng chân thành, "bịa đặt" ra những lời nói dối mà người khác dễ dàng chấp nhận mà không làm tổn hại đến lợi ích của bất kỳ ai, đó là sự cao minh của bạn, bạn hoàn toàn không cần phải cố chấp "trung thực tuyệt đối". Ngược lại, nếu bạn không xem xét hoàn cảnh cụ thể, tình huống phát triển của sự việc, mà cố chấp "trung thực tuyệt đối", nói ra sự thật khó chấp nhận, thì dù bạn có chân thành, cũng có thể bị người ta oán hận. Hãy biết rằng, trung thực không phân biệt hoàn cảnh, không những làm tổn thương người khác, mà còn làm tổn thương chính mình.

Vậy làm thế nào để nói dối có thiện chí?

(1) Nói dối có thiện chí

Có lúc vì lợi ích của người khác, xuất phát từ mong muốn tốt đẹp, mà "bịa đặt" ra một số lời nói dối, ví dụ như, nói dối bệnh nhân ung thư rằng bệnh của anh ta không phải ung thư, để tránh bệnh nhân bị kích thích, khiến bệnh tình trầm trọng thêm; nói dối đứa trẻ bị ốm rằng thuốc không đắng, để đứa trẻ uống thuốc chữa bệnh; nói với người già rằng ông ta còn trẻ, để thỏa mãn nhu cầu tâm lý của họ, khiến cuộc sống của họ thêm phần năng động; nói với vợ rằng món ăn cô ấy nấu rất ngon, dù hơi mặn, để trân trọng công sức của cô ấy, bảo vệ sự tích cực nấu ăn của cô ấy.

(2) Nói dối để ứng phó

Hoặc là vì sợ bị đối phương trách mắng, mà nói dối để trốn tránh sự sợ hãi, hoặc là trong tình huống tiến thoái lưỡng nan, mà tìm cớ để từ chối lời mời của bạn bè. Ví dụ như, bạn sắp phải đi dạo phố cùng vợ, hoặc hẹn hò với người yêu, lúc này, bạn chỉ có thể tìm cớ từ chối lời mời của bạn bè, đây là trong trường hợp không làm tổn thương cảm xúc của bạn bè, mà dùng lời nói dối làm phương tiện từ chối.

(3) Nói dối để trêu chọc

Trong lúc nói chuyện, để nhấn mạnh bối cảnh của nội dung, mà cố ý đưa những chuyện chưa từng xảy ra vào sự thật, để tăng cường không khí trò chuyện. Nhà văn, nhà viết kịch nổi tiếng người Anh, Bernard Shaw từng nói: "Cách tôi nói đùa chính là bịa đặt sự thật. Bịa đặt sự thật chính là trò đùa thú vị nhất trên thế giới".

(4) Nói dối trong giao tiếp xã hội

Lời nói dối trong giao tiếp xã hội, trong cuộc sống, đóng vai trò chất bôi trơn. Ví dụ như, con của khách làm vỡ cốc, chúng ta sẽ nói: "Không sao, tôi cũng muốn thay cốc mới rồi", thực ra chưa chắc đã như vậy, chỉ là để giảm bớt áp lực tâm lý cho khách. Khi tiếp khách, chủ nhà đau đầu nhưng vẫn cố gắng cười, để tránh làm mất hứng của mọi người, để khách chơi thêm một lúc, thực ra đã sớm mong khách về để nghỉ ngơi. Loại lời nói dối này có chức năng hy sinh lợi ích của mình, để chăm sóc người khác.

Tất nhiên, khi bạn nói những lời nói dối có thiện chí này, cần chú ý: Lời nói dối của bạn phải nhằm mục đích giúp đỡ người khác, tránh gây phiền phức cho người khác, bao dung người khác và có lợi cho người khác. Việc "bịa đặt" lời nói dối có thiện chí phải tự nhiên, đáng tin, bất kỳ sự căng thẳng, gượng ép, khoa trương nào đều sẽ khiến người khác nghi ngờ, phản cảm. Thực ra, nói những lời nói dối có thiện chí này

@tho_ngodao

không cần phải căng thẳng, cũng không cần phải áy náy về mặt lương tâm. Hãy biết rằng, lời nói dối có thiện chí nếu xuất phát từ lòng tốt và sự chân thành, nó sẽ không vi phạm đạo đức; mà bỏ qua tiêu chuẩn đạo đức, lời nói dối chính là một loại trí tuệ.

Bí kíp mưu lược:

Không phải bất kỳ hoàn cảnh nào cũng phải nói thật mới là phẩm chất tốt đẹp, có lúc, xuất phát từ lòng tốt, nói dối tốt hơn nói thật.

@tho_ngodao



7. THỬ DÙNG KẾ KHÍCH TƯỚNG TRONG NHỮNG TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT

Mấu chốt của kế khích tướng là cố ý khiêu khích, hạ thấp đối phương, để kích động họ. Nhìn chung, người trẻ tuổi dễ nổi nóng hơn người lớn tuổi, vì họ huyết khí phương cương, dễ nóng nảy; người ít kiến thức dễ nổi nóng hơn người nhiều kiến thức, vì họ ít thấy nhiều lạ, dễ bị kích động; người càng chú trọng ăn mặc, thích tranh giành, có địa vị cao, được người khác tôn trọng càng sợ bị người khác coi thường, họ tương đối nhạy cảm. Một số nghề nghiệp, một số nhóm người có những đặc điểm tính cách nhất định, kế khích tướng sẽ có hiệu quả khác nhau đối với họ.

Trong "Tôn Tử Binh Pháp" có câu: "Nộ nhi nhiêu chi" (khiến họ nổi giận rồi quấy nhiễu họ). Chính là nói: đối với người dễ nổi nóng, phải dùng cách khiêu khích để kích động họ, khiến họ mất kiểm soát, từ đó bị mình khống chế. Đây chính là một loại kế khích tướng. Kế khích tướng chủ yếu là thông qua các thủ đoạn ẩn giấu, khiến đối phương rơi vào trạng thái kích động, biểu hiện ra sự tức giận, xấu hổ, không phục, vui mừng... dẫn đến mất kiểm soát, sau đó vô thức bị thao túng, làm những việc mà bạn muốn họ làm.

Mấu chốt của kế khích tướng là cố ý khiêu khích, hạ thấp đối phương, để kích động họ. Nhìn chung, người trẻ tuổi dễ nổi nóng hơn người lớn tuổi, vì họ huyết khí phương cương, dễ nóng nảy; người ít kiến thức dễ nổi nóng hơn người nhiều kiến thức, vì họ ít thấy nhiều lạ, dễ bị kích động; người càng chú trọng ăn mặc, thích tranh giành, có địa vị cao, được người khác tôn trọng càng sợ bị người khác coi thường, họ tương đối nhạy cảm. Một số nghề nghiệp, một số nhóm người có những đặc điểm tính cách nhất định, kế khích tướng sẽ có hiệu quả khác nhau đối với họ.

Khi sử dụng kế khích tướng, thứ nhất phải xem xét thân phận của đối phương, thứ hai phải chú ý quan sát tính cách của họ. Nhìn chung, tính cách của một người thường được thể hiện qua lời nói: hành động, biểu cảm của họ. Những người nói năng nhanh nhẹn, hành động dứt khoát, ánh mắt sắc bén, dễ bị kích động, thường là những người nóng nảy; những người nói năng khoa trương, tự cao tự đại, thích dạy đời, thường là những người kiêu ngạo, tự phụ. Đối với những người này, kế khích tướng thường dễ hiệu quả. Ví dụ, đối với những người kiêu ngạo, nếu họ coi trọng thể diện và chú trọng giữ gìn hình ảnh, bạn có thể khen ngợi họ, khiến họ "lên mây", vì yêu thích hư vinh mà thuận theo ý muốn của bạn. Kiểu người này chỉ cần bạn nói họ cao, họ sẽ nhảy dựng lên cho bạn xem. Còn đối với những người ánh mắt ổn định, nói năng chậm rãi, tính cách trầm ổn, bình tĩnh, hòa nhã, khiêm tốn, thận trọng, tốt nhất là không nên sử dụng kế khích tướng.

Chữ "khích" trong "kế khích tướng", nói một cách chính xác, là dùng đạo lý để kích động đối phương, khiến họ cảm thấy không còn là muốn hay không muốn làm, mà là nên hoặc phải làm, hoặc là dám hay không dám làm. Cách "lấy đạo lý để kích động" này trong văn hóa truyền thống, có một khía cạnh rất quan trọng là coi trọng phẩm chất, đạo đức, khí tiết của con người. Đối với đạo lý, mỗi người đều có tiêu chuẩn đánh giá riêng, trong lòng mỗi người đều có một "lá cờ đạo đức" đang tung bay. "Kích động" bằng đạo lý, chính là "chạm" vào sâu thẳm trong tâm hồn, khiến họ cho

rằng, bản chất của việc bạn nhờ vả là hành vi đạo đức. Ngoài ra, thông qua việc cố ý hạ thấp đối phương, coi thường họ, nói họ không làm được, từ đó khơi dậy lòng hiếu thắng của họ, cũng có thể khiến họ "vượt qua giới hạn" của bản thân, để đạt được mục đích của chúng ta.

Trong "Tam Quốc Diễn Nghĩa", khi Mã Siêu dẫn quân tấn công ải Già Man, Gia Cát Lượng nói với Lưu Bị: *"Chỉ có Trương Phi và Triệu Vân mới có thể chống lại Mã Siêu"*.

Lưu Bị nói: *"Tử Long (Triệu Vân) đang dẫn quân bên ngoài, chưa thể về, còn Dực Đức (Trương Phi) đang ở đây, có thể phái ngay ông ấy đi nghênh chiến"*.

Gia Cát Lượng nói: *"Chủ công hãy cứ từ từ, để tôi kích động ông ấy một chút"*.

Lúc này, Trương Phi nghe nói Mã Siêu đến tấn công, liền xông vào, chủ động xin được ra trận.

Gia Cát Lượng giả vờ như không nghe thấy, nói với Lưu Bị: *"Mã Siêu tài giỏi, không ai địch nổi, trừ khi phái người đến Kinh Châu gọi Vân Trường (Quan Vũ) đến, mới có thể chống lại"*.

Trương Phi nói: *"Quân sư sao lại coi thường tôi! Tôi từng một mình chống lại hàng triệu quân của Tào Tháo, chẳng lẽ lại sợ tên Mã Siêu này sao?"*.

Gia Cát Lượng nói: *"Năm xưa ông chống cự ở Đương Dương, phá cầu, là vì Tào Tháo không biết hư thực, nếu biết hư thực, làm sao ông có thể an toàn? Mã Siêu dũng mãnh, ai ai cũng biết, ông ta từng sáu lần đánh bại Tào Tháo ở Vị Kiều, khiến Tào Tháo phải cắt râu, bỏ áo choàng, suýt mất mạng, không phải là người tầm thường, dù là Vân Trường đến cũng chưa chắc đã thắng được"*.

Trương Phi nói: *"Hôm nay tôi sẽ đi, nếu không thắng được Mã Siêu, tôi xin chịu tội!"*.

Gia Cát Lượng thấy kế khích tướng đã hiệu quả, liền thuận theo, nói: *"Nếu ông đã lập quân lệnh trạng, thì có thể làm tiên phong!"*.

Kết quả, Trương Phi và Mã Siêu giao chiến suốt một ngày đêm ở dưới ải Già Man, đánh hơn 220 hiệp, tuy chưa phân thắng bại, nhưng đã "dập" được khí thế và sự kiêu ngạo của Mã Siêu, tạo nền tảng vững chắc cho việc Gia Cát Lượng sau này thuyết phục Mã Siêu quy phục Lưu Bị.

Tâm lý không chịu thua, không muốn kém cạnh của Trương Phi đã bị Gia Cát Lượng tận dụng triệt để, sử dụng kế khích tướng, thu được hiệu quả rất tốt. Trong quản

lý doanh nghiệp hiện đại, kế khích tướng cũng thường được các nhà lãnh đạo sử dụng. Lòng hiếu thắng cộng với tâm lý muốn thách thức, đối với một cấp dưới có "máu mặt", là cách khích lệ hiệu quả nhất. Đối với một số người, trong một số việc, bạn cấm họ làm, họ lại càng muốn làm, đặc biệt là những người cứng đầu càng như vậy. Ngược lại, bạn "buông tay", nói "cứ làm đi", đối phương lại không muốn tuân theo, thậm chí còn nghi ngờ, kết quả là không làm nữa. Hiểu rõ đạo lý này, bạn có thể thao túng lòng người trong rất nhiều trường hợp, dễ như trở bàn tay.

Ngoài việc khích lệ đối phương cố gắng hết sức, kế khích tướng còn thường được sử dụng để thăm dò ý đồ và thái độ của người khác. Trong trường hợp này, mấu chốt là: Đối với những lời nói "cao siêu, khó hiểu" của người khác, bạn phải giả vờ như không để tâm, âm thầm suy đoán tâm ý của họ, và "nhẹ nhàng" dẫn dắt bí mật đến "đầu lưỡi" của họ. Đối phương một khi "nóng ruột", sẽ không kìm nén được mà "tuôn" ra, cuối cùng rơi vào "lưới" do bạn giăng sẵn.

Trong vài tháng gần đây, ông chủ cửa hàng quần áo cá nhân, họ Ngô, kinh doanh ngày càng phát đạt, doanh thu tăng mạnh. Cơ quan thuế yêu cầu ông ta bổ sung nộp thuế, nhưng ông ta không thừa nhận doanh thu tăng. Một nhân viên thuế đến nhiều lần, đều bị ông ta "lảng tránh".

Hôm đó, một nhân viên thuế khác, ông lão họ Đàm, đến tìm ông ta. Sau một hồi "giao đấu", ông lão họ Đàm liền hỏi han với giọng điệu quan tâm:

"Có một vụ làm ăn lớn, ông có muốn làm không?".

"Là doanh nhân, làm sao lại không muốn làm! Kiểu dáng gì? Số lượng bao nhiêu?".

"Kiểu dáng giống bộ vest lần trước, 200 bộ".

"Tôi đang muốn nhập một lô vest để thay đổi theo mùa. Giá bao nhiêu?".

"Mỗi bộ 180 tệ. Nếu lấy hết, sẽ giảm 10%. Tiếc là ông không có "khí phách" này!".

"Đùa à? Tôi lấy hết!".

"Ông lấy hết? Tôi nhắc nhở ông: Theo quy định cũ, tiền hàng phải thanh toán hết trong vòng hai tháng!".

"Coi thường tôi à! Hai tháng, tôi còn không bán hết sao?".

"Nhưng đây là hơn 30.000 tệ!".

"Có đáng là bao! Từ đầu năm đến nay, tháng nào tôi bán không được 20.000 tệ?".

"Vậy thì tốt. Trước tiên ông hãy bổ sung nộp thuế cho những tháng trước đã!".

"Ông...? Trời ơi!".

Chiến thuật này xuất phát từ tâm lý hiếu thắng của con người. Tất nhiên, khi sử dụng kế khích tướng, phải chú ý phương pháp và kỹ thuật, tốt nhất là dùng cách ám chỉ, tuyệt đối không được kích động đối phương đến mức tức giận, khiến bạn "gặp họa", biết đâu họ sẽ "đấu" với bạn đến cùng. Một người nổi tiếng đã từng nói: *"Nếu chúng ta muốn hoàn thành một việc, phải khuyến khích cạnh tranh, không phải là tranh giành tiền bạc, mà là phải có khát vọng vượt qua người khác".*

Kỹ thuật này có thể được sử dụng trong giao tiếp hàng ngày. Khi đối phương bắt đầu nói chuyện, bạn giả vờ nghi ngờ, thể hiện sự không tin tưởng, đây là "chìa khóa vạn năng" để thỏa mãn sự tò mò của bạn. Một số học sinh thông minh còn dùng cách này để phản bác giáo viên, hoặc thách thức giáo viên, khiến giáo viên "bộc lộ" hết "tuyệt chiêu". Tất cả đều diễn ra một cách vô thức, khiến đối phương "tự nguyện" rơi vào "bẫy" của bạn, đây chính là kế khích tướng "hoàn hảo".

Bí kíp mưu lược:

Đối với một số người có tính cách đặc biệt, sử dụng kế khích tướng sẽ hiệu quả hơn.

8. TÌM MỘT CAI CỚ THUYẾT PHỤC

Con người làm việc gì cũng phải danh chính ngôn thuận, phải có lý do để giải thích cho mọi người, phải có cái cớ để biện minh, như vậy mới có lý do để hành động, mọi việc cũng vì thế mà trở nên thuận lợi hơn. Vì vậy, trước khi làm việc, không ngại tìm cho mình một cái cớ thuyết phục, ngôn thuận thì danh mới chính. Danh chính ngôn thuận, lý lẽ hùng hồn, làm việc mới thuận lợi, kết quả cũng sẽ tốt đẹp hơn. Còn danh không chính, ngôn không thuận, lý lẽ không vững vàng, làm việc khó có thể quang minh lỗi lạc, đối đáp cũng sẽ lo sợ, hoang mang, nói năng ấp úng, từ đó khiến người ta nghi ngờ, cảnh giác, tăng thêm không ít trở ngại.

Con người là động vật lý trí, việc gì cũng phải có tên gọi, phải có cách gọi, phải có lý do. Ngay cả kẻ vô lại cũng không muốn bị người ta nói là vô cớ gây sự, họ luôn có lý do mà bản thân cho là chính đáng; hoàng đế giết hại bề tôi, loại bỏ người khác chính kiến, cũng phải đưa ra lý do cho các quan văn võ, dù là muốn gán tội, còn lo gì không có cớ.

Ông Vương định dựa vào mối quan hệ của người bạn thân, là ông Triệu, để làm ăn, nhưng sau khi ông giao một khoản tiền lớn cho ông Triệu không lâu, ông Triệu đột ngột qua đời. Ông Vương ngay lập tức rơi vào tình thế tiến thoái lưỡng nan: Nếu đòi tiền, sẽ kích động vợ của ông Triệu; nếu không nhắc đến chuyện này, tình hình của ông ta lại khó duy trì.

Sau khi giúp đỡ lo liệu hậu sự, ông Vương nói với vợ của ông Triệu như sau: *"Không ngờ anh Triệu lại ra đi sớm như vậy, sự hợp tác của chúng ta mới bắt đầu. Vậy thì, chị dâu, những mối quan hệ của anh Triệu chị cũng quen biết, chị cứ xuất hiện để tiếp tục vụ làm ăn này đi! Cần tôi chạy vạy lúc nào cứ nói: việc vất vả, tốn công sức tôi không sợ. Chị thấy khó khăn lắm không? Nếu muốn làm, thì làm càng sớm càng tốt"*. Ông ta không hề có ý đòi tiền, ngược lại còn hào hiệp, nghĩa khí, thực chất ông ta biết rõ vợ của ông Triệu không có năng lực, cũng không có tâm trạng để làm tiếp. Kết quả là, vợ của ông Triệu lại an ủi ông ta: *"Lần này xảy ra chuyện khiến anh bị tổn thất, tôi cũng không thể làm tiếp, anh cứ lấy tiền về, tìm cơ hội khác đi"*.

Cái cớ là thủ đoạn không thể thiếu trong giao tiếp ứng xử. Cái cớ dùng tốt, phương pháp phù hợp, sẽ khiến mọi người đều vui vẻ, cảnh giới được thể hiện. Dùng không tốt, bị người ta chặn lại, tự chuốc lấy sự xấu hổ. Cho nên, chỉ có khéo léo nắm vững kỹ thuật tìm cái cớ, mới có thể kết thúc quá trình làm việc một cách đẹp đẽ. Dưới đây chúng ta sẽ lấy tặng quà trong giao tiếp ứng xử để minh họa cho sự diệu kỳ của cái cớ:

(1) Mượn hoa cúng Phật

Nếu bạn tặng đặc sản địa phương, bạn có thể nói là người nhà từ quê lên đặc biệt mang đến, chia sẻ một chút cho đối phương nếm thử, đồ không nhiều, lại không tốn tiền, không phải cố ý mua, mời họ nhận. Tâm lý nhớ quê ai cũng có, nhắc đến quê hương, ai cũng sẽ nhớ đến những chuyện khó quên. Như vậy, không những tặng được quà, mà còn có chủ đề chung. Nhìn chung, tâm lý từ chối quà vì không thể báo đáp của người nhận có thể được hòa hoãn, họ sẽ nhận quà của bạn.

(2) Trước tiên nói là mượn

Nếu bạn tặng tiền hoặc đồ vật cho người khó khăn, bạn phải xem xét đến lòng tự trọng của họ. Nhìn chung, rất nhiều người nghèo tiền nhưng không nghèo chí, lòng tự trọng rất cao, cũng rất nhạy cảm, không dễ dàng chấp nhận sự giúp đỡ. Nếu bạn tặng đồ vật, không ngại nói: *"Đồ này nhà tôi để cũng không dùng, anh/chị cứ lấy về dùng trước, sau này có rồi trả"*. Nếu tặng tiền bạc, có thể nói: *"Lấy một ít dùng trước, sau này có rồi trả, không gấp"*. Người nhận sẽ cảm thấy bạn không phải là đang ban ơn, hơn nữa sau này còn có thể trả, không phải là ân tình lớn, vì vậy sẽ vui vẻ chấp nhận. Như vậy mục đích tặng quà của bạn sẽ đạt được.

(3) Âm thầm tặng quà

Nếu bạn tặng rượu, đồ ăn hiếm có, có thể giả vờ nói người khác tặng bạn hai chai rượu, hôm nay đến uống cùng anh/chị, mời anh/chị chuẩn bị đồ nhậu. Uống một chai, tặng một chai, quà tặng được rồi, rượu cũng uống được rồi, chuyện trên bàn tiệc cũng nói được rồi, quan hệ cũng gần gũi hơn rồi, lại không để lộ dấu vết.

(4) Mượn ngựa dẫn đường

Có lúc bạn muốn tặng quà, nhưng đối phương lại không có quan hệ gì với bạn, bạn có thể nhân dịp sinh nhật, ngày cưới của họ, hoặc là ngày mừng thọ bố mẹ họ, mời

vài người quen cùng đi tặng quà, chúc mừng, như vậy người nhận thường sẽ không từ chối. Sau đó, khi người ta biết chủ ý này là do bạn đưa ra, chắc chắn sẽ thay đổi cách nhìn về bạn. Sức mạnh của tập thể vượt trội hơn sức mạnh của cá nhân, dựa vào sức mạnh của tập thể để tặng quà và kết giao, thực sự là thượng sách.

(5) Di hoa tiếp mộc

Lão Trương có việc muốn nhờ Tiểu Lưu làm, muốn tặng quà để "mở đường", nhưng lại sợ Tiểu Lưu từ chối, mất mặt. Vợ của lão Trương và bạn gái của Tiểu Lưu rất thân thiết, lão Trương liền sử dụng ngoại giao phu nhân, nhờ vợ mang quà đến thăm hỏi, một lần là thành công, quà cũng nhận được rồi, việc cũng làm được rồi, hai bên đều vui vẻ.

Xem ra, có lúc lấy lùi làm tiến hiệu quả hơn tấn công trực diện. Thứ nhất, mượn lời người khác, truyền đạt ý của mình.

Mượn lời người khác, nói lời của mình, là kỹ thuật quan trọng khi tìm kiếm cái cớ. Chuyện khó xử sau khi được trang trí bằng câu "tôi nghe người ta nói", sẽ không còn xấu hổ; lời nói có rủi ro sau khi được truyền đạt qua người khác, sẽ có dư địa để tiến thoái; người không muốn hoặc không tiện đối mặt trực tiếp, cũng có thể thông qua người thứ ba để hòa giải, dẫn dắt, hóa giải mâu thuẫn.

Thứ hai, không ngại mượn lời người thứ ba để nói chuyện.

Một hôm, một nhân viên bán hàng của công ty bất động sản đến nhà một người bạn, mang theo thư giới thiệu của một người bạn mà cả hai bên đều quen biết. Sau một hồi chào hỏi, anh ta liền nói: *"Lần này tôi được gặp anh, là vì sếp của tôi, ông Triệu, rất ngưỡng mộ anh, nhờ tôi khi thăm hỏi anh, nhất định phải mời anh ký tên vào cuốn sách này..."*. Vừa nói: anh ta vừa lấy ra cuốn sách mới xuất bản của người bạn này từ trong cặp. Người bạn này không kìm nén được mà tin tưởng anh ta. Ở đây, sự ngưỡng mộ của ông Triệu và yêu cầu ký tên chỉ là cái cớ, mục đích là để khen ngợi người bạn này, khiến anh ta vui vẻ.

Trước mặt người được khen, nếu nói như vậy bằng ngôi thứ nhất, sẽ có mùi vị nịnh nọt, khiến người ta dễ dàng nhận ra mục đích. Nhưng nhân viên bán hàng cao minh này đã cố tình bỏ qua bản thân, dùng cách nói vòng vo, mượn lời người khác, nói *"sếp của tôi là độc giả trung thành của anh/chị",* khéo léo hơn câu *"tôi ngưỡng mộ anh/chị",* hiệu quả hơn, dễ được chấp nhận hơn. Cao siêu hơn là, một khi bị từ chối, là do thể diện của người thứ ba không đủ lớn, không liên quan đến bản thân, người thứ ba này vô hình chung đã trở thành tấm khiên.

Có lúc, tấm khiên chỉ là để che giấu sự xấu hổ, nhưng thiếu nó là không được, ví dụ như hỏi những chủ đề nhạy cảm. Lại ví dụ như phản bác đối phương, cũng có thể dùng lời của người thứ ba. Nhìn chung, một người có khoan dung để chấp nhận lời phê bình hay không, chủ yếu phụ thuộc vào cách phản bác hoặc phủ nhận. Người phủ nhận hoặc phản đối ý kiến của mình lại đứng ngay trước mặt, là điều khó chấp nhận đối với mọi người. Ngược lại, ngay cả khi là ý kiến phản đối rất mạnh mẽ, chỉ cần mượn lời của xã hội hoặc người thứ ba không có mặt để diễn đạt, đa số sẽ không khiến người ta

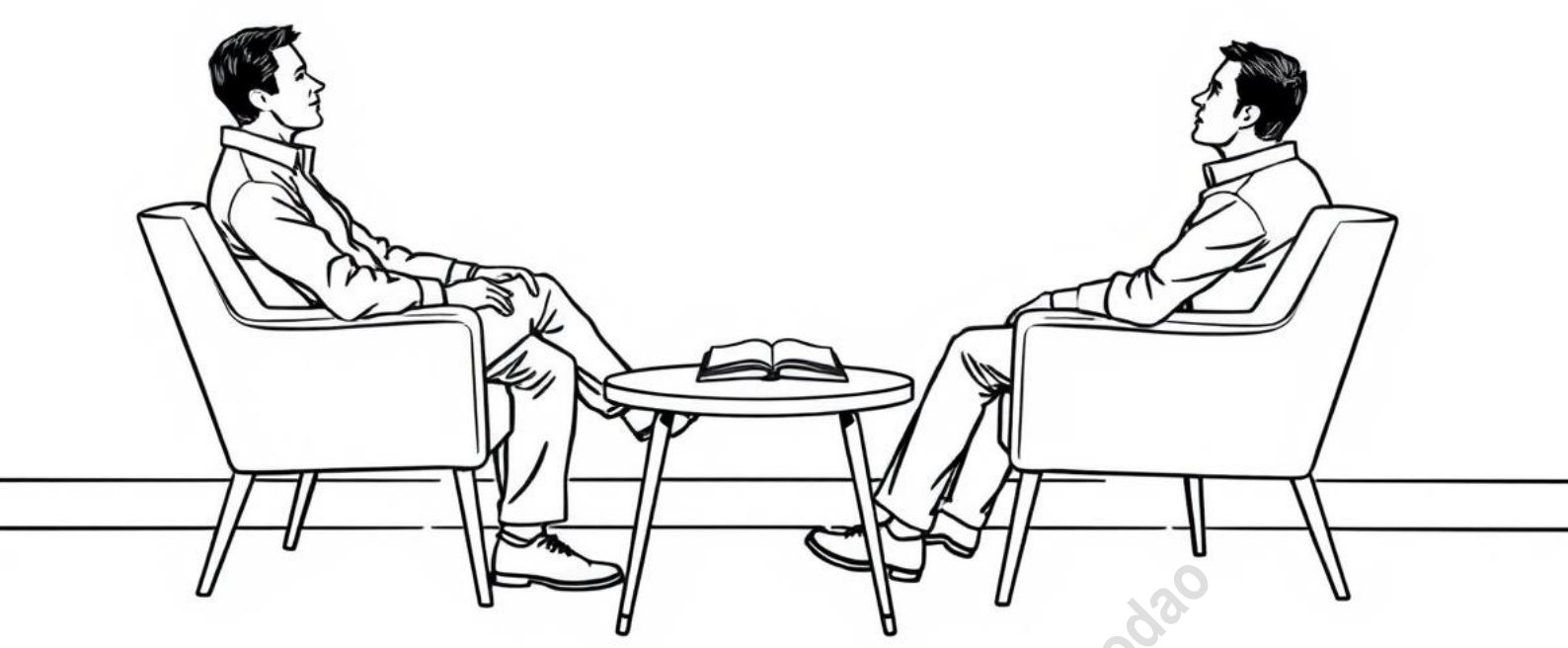
phản cảm trực tiếp. Trong cuộc sống hàng ngày, nếu phạm lỗi, rất nhiều cặp vợ chồng thường tìm cớ bằng câu *"tại anh/cô ấy",* mà đối phương đều hiểu ý, chấp nhận lỗi lầm từ trên trời rơi xuống. Người khác cũng đa số sẽ nhìn thấy họ cãi nhau mà tha thứ cho lỗi lầm của họ. Ví dụ như, đến dự tiệc muộn, vợ chồng trước mặt chủ nhà thường sẽ trách móc lẫn nhau: Anh ta nói cô ta thay quần áo mất quá nhiều thời gian, không biết làm gì; hoặc là cô ta nói anh ta tìm bản đồ, tìm đường, tìm phương tiện giao thông mất quá nhiều thời gian.

Có lúc con người làm việc muốn tìm lý do để trốn tránh trách nhiệm. Ngay cả khi họ biết là lỗi của mình, cũng sẽ cố tình đổ lỗi cho người khác. Lợi dụng tâm lý này, chuẩn bị sẵn cái cớ cho đối phương, đối phương sẽ không còn lý do để từ chối. Ví dụ như, khi tặng quà, trước tiên phải nói: *"Anh/chị đã chăm sóc tôi rất nhiều, không biết báo đáp như thế nào, đây là chút lòng thành của tôi, mời anh/chị nhận".*

Vì đã có cái cớ, đối phương nhất thời cũng không biết là thật hay giả, tự nhiên sẽ không điều tra, nhìn chung sẽ chấp nhận lời giải thích của bạn, hoặc là còn tiếp tục thuận theo, giải thích, che giấu chuyện này. Nhưng có một điều, tìm cái cớ chỉ là để hòa hoãn mâu thuẫn, xấu hổ, khó khăn... giữa hai bên, đối với lỗi lầm hoặc sai sót do bản thân gây ra, cần phải dũng cảm thừa nhận; đối với tổn thất và trách nhiệm từ đó mà ra, vẫn phải dũng cảm gánh vác, không được tìm cớ để trốn tránh trách nhiệm.

Bí kíp mưu lược:

Làm bất cứ việc gì, đều phải sư xuất hữu danh, tìm một cái cớ hợp tình hợp lý, danh chính ngôn thuận, làm việc mới có thể quang minh lỗi lạc, giảm bớt rất nhiều trở ngại.



@tho_ngodao

9. NẮM VỮNG KỸ THUẬT HỎI

Thông thường, khi nhận được yêu cầu của người khác, đa phần mọi người đều cân nhắc nhiều yếu tố, chỉ muốn chủ động nói ra một phần thông tin mình biết, còn những thông tin khác họ còn lưỡng lự, chưa chắc chắn, nên không muốn tiếp tục đi sâu. Trong trường hợp này, người hỏi sẽ không nhận được đầy đủ thông tin. Vì vậy, muốn có được thông tin hiệu quả từ đối phương, cần phải hỏi thêm, đồng thời phải nắm vững phương pháp và kỹ thuật hỏi.

Chúng ta xử lý mọi việc, đều cần nắm vững một lượng thông tin nhất định, mới có thể dễ dàng hoàn thành nhiệm vụ theo kế hoạch ban đầu. Thông tin này, ngoài một phần do người khác chủ động cung cấp, còn có một phần không nhỏ cần chúng ta tự mình hỏi thêm, thông qua việc nắm vững kỹ thuật hỏi, để kéo ra những thông tin tiềm ẩn trong lời nói của đối phương.

Loại phương pháp này có đặc điểm lớn nhất là, không phải yêu cầu đối phương nhất định phải trả lời sự thật cụ thể, mà là dẫn dắt một số chủ đề, từ đó thúc đẩy đối phương tập trung vào chủ đề, tiết lộ thêm nhiều thông tin hữu ích. Bởi vì có những người ban đầu không muốn trả lời, nhưng sau khi bị hỏi, lại tuôn ra không ngừng. Đồng thời, mọi người thường cho rằng, nói chuyện không thể chỉ nói sơ sài, khiến người ta mơ hồ, hoặc là không ấn tượng, nếu không thì đừng mở miệng. Chính vì tâm lý này, họ mới dốc lòng nói ra suy nghĩ của mình.

Vì mục đích quan trọng nhất của cuộc trò chuyện là để có được thông tin, cho nên chúng ta nên bắt đầu từ những câu hỏi đơn giản nhất. Bởi vì ai cũng mong muốn có thể trả lời chính xác những câu hỏi của đối phương, cho nên những câu hỏi dễ trả lời đều khiến họ không cần suy nghĩ, vui vẻ trả lời.

Ví dụ, khi mới gặp mặt, đối phương có thể sẽ cảnh giác, nghi ngờ thân phận, ý đồ của bạn, mà nếu bạn ngay từ đầu đã đưa ra câu hỏi khó trả lời, sẽ khiến họ nghi ngờ. Để tránh tình huống này, bạn nên bắt đầu từ những câu hỏi đơn giản nhất, khiến họ cảm thấy người này không khó gần. Giống như chúng ta đã biết, luật sư khi hỏi han nghi phạm, thường bắt đầu bằng những câu hỏi như: *"Sự việc xảy ra vào lúc nào?", "Lúc đó anh/chị ở đâu?"*... Tương tự, khi phỏng vấn xin việc, người phỏng vấn cũng bắt đầu bằng những câu hỏi như: *"Hiện tại anh/chị ở đâu?", "Anh/chị đã làm việc ở đó bao lâu?"*... Vì vậy, trước khi đi vào chủ đề chính, chúng ta cần phải để hai bên làm nóng, đó chính là bắt đầu từ những câu hỏi đơn giản nhất, đồng thời cũng có thể thu thập một số thông tin cơ bản.

Ngoài ra, chúng ta còn phải xem xét hoàn cảnh nào thích hợp để hỏi, tức là trước khi bắt đầu, hãy tạo cho đối phương tâm trạng thoải mái, sau đó chúng ta mới có thể thu thập thông tin hiệu quả, đầy đủ trong cuộc trò chuyện vui vẻ. Dưới đây là cuộc trò chuyện ngắn gọn giữa một bác sĩ và một bệnh nhân:

Bác sĩ: *"Anh/chị thấy khó chịu ở đâu?"*

Bệnh nhân: *"Mấy hôm nay tôi bị đau dạ dày, nên muốn đến khám cho yên tâm."*

Bác sĩ: *"Đau như thế nào?"*

Bệnh nhân: *"Đau dữ dội, co thắt, đặc biệt là sau khi ăn cơm càng nghiêm trọng, mỗi lần đều muốn nôn."*

Bác sĩ: *"Anh/chị có ăn gì khác không?"*

Bệnh nhân: *"Bình thường tôi đều ăn cơm và rau, nhưng gần đây thường xuyên đi ăn ngoài cùng bạn bè, tôi không biết có phải là do thức ăn bên ngoài hay không, nhưng mỗi lần về đều không sao, ngược lại sáng hôm sau sẽ rất khó chịu."*

Bác sĩ: *"Trước đây anh/chị có từng bị như vậy không?"*

Bệnh nhân: *"Vâng, lúc nhỏ tôi từng phẫu thuật dạ dày..."*

Qua ví dụ trên, chúng ta có thể thấy, nếu bác sĩ ngay từ đầu đã hỏi sâu, rất có thể bệnh nhân sẽ lúng túng, trả lời không mạch lạc, cuối cùng thông tin bị truyền đạt sai lệch, khiến cho phán đoán của bác sĩ lệch lạc so với sự thật. Vì vậy, những câu hỏi cấu trúc đơn giản là để làm nền tảng cho việc thu thập thông tin cơ bản. Ví dụ, muốn hiểu rõ suy nghĩ của đối phương, nhưng lại không tìm được câu hỏi cụ thể, hoặc muốn hiểu rõ cảm xúc của đối phương, nhưng cách hỏi cụ thể đối phương lại không thể trả lời, chúng ta có thể bắt đầu từ những câu hỏi đơn giản, khiến đối phương tham gia vào chủ đề, tích cực giao tiếp.

Hiểu rõ sự diệu kỳ của câu hỏi đơn giản, chúng ta có thể lợi dụng những kỹ thuật hỏi sau đây để thu thập những thông tin mong muốn, khiến đối phương dưới sự dẫn dắt của bạn, thư giãn, không còn lo lắng, không còn cảnh giác mà nói ra những thông tin chi tiết hơn.

Thứ nhất, là tránh câu trả lời "có" hoặc "không". Bởi vì, yêu cầu đối phương trả lời những câu hỏi như vậy, giống như là đưa cho họ một câu hỏi trắc nghiệm, thông tin tiết lộ sẽ ít ỏi vì suy nghĩ ít ỏi, hơn nữa đáp án đã bao gồm trong câu hỏi của bạn, như vậy sẽ khiến bạn rơi vào thế bị động. Ngược lại, bạn nên dùng cách hỏi dẫn dắt, thường có thể yêu cầu người trả lời nêu lý do hoặc trình bày một sự việc đơn giản, ví dụ như *"Anh/chị có ý kiến gì về dự án này?", "Anh/chị hiểu hiện tượng này như thế nào?".*

Thứ hai, sử dụng cách hỏi *"... như thế nào?".* Đưa ra câu hỏi theo cách *"... như thế nào?",* dễ dàng khiến đối phương tham gia hơn, hơn nữa đối mặt với những câu hỏi như vậy, đối phương sẽ cảm thấy phải trả lời, khi trả lời còn trình bày sâu hơn về nội dung.

Cuối cùng, là lặp lại từ khóa. Ví dụ như khi hỏi cảm nhận của đối phương về công việc, đối phương trả lời: *"Tuy tôi rất thích công việc này, nhưng lại không hòa thuận với sếp".* Lúc này, chỉ cần lặp lại "không hòa thuận?" là có thể khiến đối phương

trình bày chi tiết hơn về sự việc này, hiểu rõ tình hình hơn, thu thập được thông tin hiệu quả nhất.

Ngoài ra, chúng ta còn phải chú ý, muốn thu thập thông tin, phải hỏi đúng cách, để đối phương tự nguyện nói ra. Cảm ơn thông tin do đối phương cung cấp, như vậy đối phương mới cảm thấy giúp đỡ bạn là việc vui vẻ. Nếu trong quá trình trò chuyện, đối phương nói những thông tin hoàn toàn không liên quan đến những gì bạn muốn biết, bạn vẫn nên hứng thú lắng nghe. Lúc này, dù bạn mong muốn ngay lập tức thu thập được thông tin từ họ, bạn vẫn phải kiên nhẫn chờ đợi, chú ý lắng nghe họ nói: không được ngắt lời. Tất nhiên, bạn có thể thích hợp dẫn dắt chủ đề quay trở lại.

Làm được những điều này, bạn sẽ cảm thấy thu thập được thông tin mình mong muốn thông qua hỏi han là việc tuyệt vời, trong cuộc trò chuyện đơn giản giữa hai bên, thông tin bạn muốn sẽ dần dần phong phú, hoàn chỉnh.

Bí kíp mưu lược:

Muốn thu thập thông tin đầy đủ từ người khác, phải nắm vững phương pháp và kỹ thuật hỏi. Thông qua việc hỏi thích hợp, bạn có thể không để lộ dấu vết mà thu thập được mọi thông tin cần thiết.

10. KHÔNG BIẾT THI THANH THẬT NOI KHONG BIẾT

Những người can đảm thừa nhận không ai biết hết mọi thứ là những người thông minh, họ có thể thẳng thắn nói không biết khi đối mặt với những điều mình chưa hiểu rõ, sau đó tìm cách học hỏi để bù đắp kiến thức còn thiếu. Việc thừa nhận mình không biết không ảnh hưởng đến lòng tự trọng của họ, đối với họ, biết mình thiếu sót ở đâu cũng là một loại kiến thức. Như vậy, họ có thể hành động để tìm hiểu thêm, thu thập thêm kiến thức. Ngược lại, những người không biết nhưng lại thường che giấu, giả vờ là biết, do đã quen với cách xử lý như vậy, kết quả là những điều họ không biết sẽ mãi mãi không biết. Họ đã tự đặt ra giới hạn cho bản thân, định sẵn mức cao nhất của mình.

Trong cuộc sống thực tế, rất nhiều người không muốn nói ra hai chữ *"không biết",* cho rằng làm như vậy sẽ khiến người khác coi thường, mất mặt, kết quả lại phản tác dụng. Thực ra, đối với những điều mình không biết, thẳng thắn nói không biết lại dễ dàng giành được sự tôn trọng của người khác. Khổng Tử cũng đã từng nói: *"Tri chi vi tri chi, bất tri vi bất tri, thị tri dã"* (biết thì nói là biết, không biết thì nói là không biết, đó mới là biết). Ngược lại, giả vờ hiểu biết chỉ càng bộc lộ sự vô tri của bạn, hậu quả bất lợi do đó mà ra chỉ có thể tự mình gánh chịu.

Có một người, chưa bao giờ ăn trứng. Một lần, anh ta đi xa. Trên đường đi mệt mỏi, bụng đói cồn cào, anh ta nhìn thấy một quán ăn nhỏ gần đó, liền bước vào ngồi xuống. Người phục vụ thấy khách đến, liền vội vàng chạy ra chào hỏi, vừa lau bàn vừa hỏi: *"Khách quan, ngài muốn ăn gì?".*

Người này không quen thuộc với các món ăn ở đây, liền nói: *"Có món gì ngon cứ mang lên".*

Người phục vụ đáp: *"Mộc nhĩ xào thịt của quán chúng tôi làm rất ngon, ngài có thể thử".*

Một lúc sau, món ăn được mang lên, người này nhìn thấy bên trong có trứng, nhưng anh ta sợ nói ra sẽ bị người khác chê cười là vô tri: *"Còn món gì ngon khác không?".*

Người phục vụ nói: *"Còn có trán hoàng thái, cũng là món ngon của quán chúng tôi".*

Người này lẩm bẩm trong lòng: Trán hoàng thái là cái gì? Không cần biết, cứ gọi trước đã. Phật phù hộ, đừng có trứng là được. Anh ta liền nói: *"Tốt quá, tôi gọi món này".*

Đợi món ăn được mang lên, anh ta nhìn thấy vẫn có trứng. Không thể từ chối nữa, anh ta đành nói*: "Món ăn ngon đấy, nhưng tiếc là tôi no quá, không muốn ăn".*

Người hầu của anh ta đói không chịu nổi, liền khuyên: *"Đường còn xa lắm, không ăn thì lát nữa sẽ đói".*

Anh ta liền nắm lấy cơ hội để xuống nước, nói: *"Nếu vậy, chúng ta ăn chút bánh ngọt đi. Người phục vụ, có bánh ngọt không?".*

Người phục vụ đáp: *"Có oa quả tử".*

Anh ta nói: *"Vậy mang lên vài cái đi".*

Đợi oa quả tử được mang lên, anh ta nhìn thấy lại có trứng, không khỏi ngẩn người. Anh ta vừa xấu hổ vừa tức giận, không tìm ra lý do nào nữa, đành đói bụng lên đường.

Câu chuyện cho chúng ta một bài học: Việc trên đời rất nhiều, làm sao con người có thể biết hết mọi thứ, không biết cũng không đáng sợ, đáng sợ là không những không thừa nhận mà còn giả vờ là biết, làm như vậy sẽ không học được gì.

Nhà tâm lý học Benjamin Evette từng chỉ ra: *"Những người thường xuyên nói "tôi biết", không giỏi giao tiếp, cũng không được người khác yêu mến, còn người dám nói "tôi không biết" lại thể hiện tinh thần sáng tạo, giàu trí tưởng tượng"*. Ông còn nói: *"Nếu chúng ta thừa nhận mình cần suy nghĩ về một vấn đề nào đó, hoặc thành thật thừa nhận sự vô tri của mình, thì cách sống của chúng ta sẽ được cải thiện rất nhiều".* Đây chính là thái độ mà xã hội hiện nay cố gắng khuyến khích, mọi người có thể nhận được lợi ích từ đó.

Những người can đảm thừa nhận không ai biết hết mọi thứ là những người thông minh, họ có thể thẳng thắn nói không biết khi đối mặt với những điều mình chưa hiểu rõ, sau đó tìm cách học hỏi để bù đắp kiến thức còn thiếu. Việc thừa nhận mình không biết không ảnh hưởng đến lòng tự trọng của họ, đối với họ, biết mình thiếu sót ở đâu cũng là một loại kiến thức. Như vậy, họ có thể hành động để tìm hiểu thêm, thu thập thêm kiến thức. Ngược lại, những người không biết nhưng lại thường che giấu, giả vờ là biết, do đã quen với cách xử lý như vậy, kết quả là những điều họ không biết sẽ mãi mãi không biết. Họ đã tự đặt ra giới hạn cho bản thân, định sẵn mức cao nhất của mình.

Ngoài ra, tư thế giả vờ hiểu biết không những không thể khiến người khác cảm thấy bạn giàu kiến thức, ngược lại còn khiến người ta cảm thấy bạn nông cạn, tầm thường, tự nhiên khó giành được thiện cảm. Ngược lại, nếu bạn thành thật nói không biết đối với những điều mình không biết, nó có thể trở thành một cách thể hiện bản thân hiệu quả, bởi vì sự thành thật bản thân đã là một phẩm chất tốt, không chỉ là thái độ có trách nhiệm, mà còn là sự chân thành đối với mọi người, nó rất quyến rũ, khiến người ta tin tưởng bạn.

Có một lần, một giáo sư nổi tiếng của Đại học California đang diễn thuyết, trong bài diễn thuyết, ông đưa ra kết quả thí nghiệm trên chuột của mình. Lúc này, một sinh viên đột nhiên giơ tay phát biểu, nêu quan điểm của mình, và hỏi giáo sư nếu dùng cách khác để làm thí nghiệm, kết quả sẽ như thế nào? Tất cả mọi người đều nhìn giáo sư, chờ đợi xem ông trả lời như thế nào về thí nghiệm mà ông chưa chắc đã làm. Kết quả là, giáo sư bình tĩnh, thẳng thắn nói: *"Tôi chưa làm thí nghiệm này, tôi không biết"*.

Khi giáo sư nói xong *"tôi không biết",* cả hội trường vang lên tiếng vỗ tay không ngớt.

@tho_ngodao

Tình huống tương tự nếu xảy ra với giáo sư khác, e rằng sẽ hoàn toàn khác. Ông ta chắc chắn sẽ vắt óc suy nghĩ, nói ra những lời như *"tôi nghĩ kết quả là..."*.

Thẳng thắn nói không biết, sẽ khiến người ta cảm thấy bạn rất có trách nhiệm, rất chân thành, hơn nữa dám nói *"không biết"* trước mặt mọi người, lòng dũng cảm của bạn đủ để khiến người ta ngưỡng mộ. Như vậy, đối với những quan điểm khác của bạn, người ta sẽ cho rằng chắc chắn là chính xác, vì vậy sẽ càng tin tưởng bạn hơn.

Làm việc phải có thái độ thành thật, biết thì nói là biết, không biết thì nói là không biết, không được giả dối. Chúng ta phải học tập Khổng Tử, làm một người học hỏi thành thật, khiêm tốn học hỏi từ người khác, biến vô tri thành hữu tri, tuyệt đối không được giả vờ hiểu biết, tự lừa dối bản thân.

Bí kíp mưu lược:

Chúng ta phải đối xử đúng đắn với sự vô tri, phải dám thừa nhận sự vô tri của mình, không được giả vờ hiểu biết, tự lừa dối bản thân. *"Che giấu khuyết điểm của mình, bạn sẽ mãi mãi giữ khuyết điểm đó; nhìn thẳng vào khuyết điểm của mình, bạn sẽ vượt qua khuyết điểm đó"*.

11. BIẾT CACH TỪ CHỐI KHI CẦN THIẾT

Từ chối không đồng nghĩa với vô tình vô nghĩa, cũng không phải cố chấp, mà là cách hiệu quả để bảo vệ bản thân trong cuộc sống. Mỗi người đều nên nhận thức rằng, từ chối người khác cũng giống như bị người khác từ chối, đều là chuyện thường tình. Từ chối người khác không có nghĩa là mối quan hệ tốt đẹp trước kia nhất định sẽ bị tổn thương, cũng không nhất định vì thế mà mất đi bạn bè. Ngược lại, nếu một người ngay cả dũng khí nói không cũng không có, người khác có thể sẽ tiến thêm một bước, đưa ra nhiều yêu cầu hơn.

Con người thường hay giữ thể diện, một chữ không rất khó nói ra miệng. Người khác nhờ bạn giúp đỡ, rõ ràng bạn không làm được, nhưng vẫn cố chấp đồng ý, kết quả là khiến bản thân mệt mỏi. Vì vậy, không biết nói không thường khiến bản thân rơi vào thế bị động.

Có người đến tìm thiền sư để cầu xin cách giải thoát khỏi nỗi đau khổ, thiền sư để anh ta tự ngộ ra.

Thiền sư hỏi anh ta đã ngộ ra được gì? Anh ta nói không biết, thiền sư liền giơ cây gậy lên đánh anh ta một cái. Thiền sư lại hỏi, anh ta vẫn nói không biết. Thiền sư lại giơ cây gậy lên đánh anh ta một cái nữa.

Anh ta vẫn không thu hoạch được gì, khi thiền sư giơ tay lên định đánh, anh ta đã chặn lại. Thiền sư liền cười nói: *"Cuối cùng anh cũng đã ngộ ra đạo lý này - từ chối".*

Quả thực như vậy, học cách từ chối là tự vệ, tự tôn. Học cách từ chối là biểu hiện của sự trầm ổn. Học cách từ chối là thể hiện của ý chí và niềm tin, học cách từ chối là sự phóng khoáng, là sự thông minh. Học cách từ chối, mới có thể sống một cách chân thật, minh bạch, sống một cuộc đời thực sự của chính mình. Rất nhiều lúc, chúng ta vì sợ tổn thương người khác, mà luôn tổn thương chính mình. Thực ra, người thành công đều là những người dám nói lời thật, mấu chốt là bạn nói như thế nào. Phải sống một cuộc đời chân thật, mới có thể sống một cách thẳng thắn, không hối hận.

Lý Lệ sau khi được thăng chức làm Trưởng phòng Nhân sự của một ngân hàng, liền bận rộn, rất nhiều người đến cầu xin cô giúp đỡ, khiến cô rất đau đầu. Một hôm, lại có người đến nhà Lý Lệ, lần này đến là một người bạn học cũ của cô. *"Con trai tôi tốt nghiệp đại học đã được một năm, công việc luôn không thuận lợi, muốn đổi việc, nên đến tìm bạn cũ để nghĩ cách",* người bạn học cũ thẳng thắn nói. *"Nó học chuyên ngành gì?",* Lý Lệ hỏi. Người bạn học đưa hồ sơ của con trai cho Lý Lệ, sau khi xem hồ sơ, Lý Lệ biết mình không giúp được, vì không chỉ chuyên ngành không phù hợp, mà trình độ ngoại ngữ của cậu con trai này cũng không đạt, rõ ràng không đáp ứng yêu cầu của ngân hàng. Nhưng Lý Lệ cũng biết rõ, không thể trực tiếp từ chối, nếu không sẽ mất mặt người bạn học cũ. *"Thật không may, gần đây chúng tôi không có kế hoạch tuyển dụng, nhưng chị đừng lo, tôi quen một người bạn, hình như bên*

anh ấy đang tuyển". Nói xong, Lý Lệ viết thông tin liên lạc của người bạn đó cho người bạn học cũ.

Tuy không làm được việc, nhưng người bạn học cũ đó không chỉ trích Lý Lệ quá nhiều, vì Lý Lệ đã uyển chuyển từ chối, khiến cô ấy hiểu rõ việc này không thể làm, nhưng lại không mất mặt trong lời từ chối.

Từ chối không đồng nghĩa với vô tình vô nghĩa, cũng không phải cố chấp, mà là cách hiệu quả để bảo vệ bản thân trong cuộc sống. Mỗi người đều nên nhận thức rằng, từ chối người khác cũng giống như bị người khác từ chối, đều là chuyện thường tình. Từ chối người khác không có nghĩa là mối quan hệ tốt đẹp trước kia nhất định sẽ bị tổn thương, cũng không nhất định vì thế mà mất đi bạn bè. Ngược lại, nếu một người ngay cả dũng khí nói không cũng không có, người khác có thể sẽ tiến thêm một bước, đưa ra nhiều yêu cầu hơn.

Nhìn chung, những trường hợp sau nên xem xét việc từ chối:

1. Vi phạm nguyên tắc sống của bạn;
2. Không phù hợp với sở thích của bạn;
3. Vi phạm giá trị quan của bạn;
4. Có thể khiến bạn rơi vào rắc rối;
5. Làm tổn hại đến nhân phẩm của bạn;
6. Nuôi dưỡng lòng hư vinh;
7. Giao dịch tầm thường;
8. Hành vi vi phạm pháp luật.

Trong giao tiếp ứng xử hàng ngày, nhiệt tình giúp đỡ người khác, có cầu ắt có ứng là điều nên làm. Giúp người là niềm vui, khi có thể giúp đỡ người khác, hãy kịp thời đưa tay ra, nhưng nhất định phải tự lượng sức mình, nếu gặp phải việc mình không làm được mà đồng ý, đến lúc đó chỉ khiến cho chuyện xấu đi. Vì vậy, khi bất lực, phải dám từ chối. Nhưng, khi từ chối người khác, nên tránh tổn thương đối phương, tránh cả hai bên đều rơi vào tình thế khó xử, nói cách khác là phải nắm vững kỹ thuật. Nếu sử dụng không đúng cách, khó tránh khỏi tổn thương tình cảm của cả hai bên. Nếu trực tiếp nói không, sẽ khiến người cầu xin giúp đỡ cảm thấy thất vọng và xấu hổ, một câu trả lời phù hợp với mong đợi của đối phương, ngay cả khi là lời từ chối, cũng khiến đối phương dễ dàng chấp nhận. Có thể nói: từ chối là một nghệ thuật sống. Từ chối khéo léo, có thể sử dụng những phương pháp sau:

(1) Cách tránh né

Tránh né để từ chối, chính là tránh thực, dùng hư, không nói có, cũng không nói không với đối phương, chỉ gác lại, chuyển sang nói chuyện khác, để đối phương hiểu rõ hoàn cảnh của bạn, hiểu rõ ý đồ của bạn, tự động rút lui. Gặp phải yêu cầu quá đáng

hoặc câu hỏi khó trả lời, có thể tránh né, không trả lời trực tiếp, chuyển sang chủ đề khác.

(2) Nhờ người truyền lời

Khéo léo lợi dụng người thứ ba để truyền đạt những việc khó từ chối trực tiếp. Cách này thường được sử dụng khi người khác nhờ vả bạn, mà bạn lại khó từ chối trực tiếp, hoặc tự mình nói ra không phù hợp, lúc này có thể lợi dụng người thứ ba làm trung gian, khéo léo truyền đạt lời từ chối của bạn. Ví dụ như, một người bạn mời bạn tham gia tiệc sinh nhật của anh ta, ban đầu bạn đã đồng ý, nhưng tình cờ trong bữa tiệc có một người mà bạn rất không muốn gặp, bạn muốn từ chối tham gia, nhưng lại sợ làm bạn không vui. Bạn có thể tìm một người bạn chung của cả hai, mang theo quà mà bạn muốn tặng cho người bạn đang tổ chức sinh nhật, thể hiện lời xin lỗi vì không thể tham gia bữa tiệc.

(3) Chỉ ra con đường khác

Khi bạn cảm thấy bất lực hoặc không muốn chấp nhận yêu cầu của bạn bè, bạn có thể sử dụng cách chỉ ra con đường khác để giải quyết vấn đề. Ví dụ như, một người bạn của bạn học môn Toán không tốt, mong muốn nhận được sự giúp đỡ của bạn trong kỳ thi, bạn biết đây là hành vi không đúng, nhưng nếu trực tiếp từ chối, rất có thể sẽ tổn thương lòng tự trọng của đối phương. Bạn có thể nói như thế này: *"Nếu lần này tôi giúp cậu, giáo viên có thể sẽ nghi ngờ điểm của cậu, không bằng trước kỳ thi tôi giúp cậu vạch ra một số nội dung ôn tập".* Như vậy đối phương sẽ cảm thấy bạn vẫn quan tâm đến anh ta, sẽ không tức giận.

(4) Lựa chọn khác

Khi bạn bè yêu cầu bạn làm việc gì đó, mà bạn lại tình cờ không thích làm việc đó, trực tiếp từ chối có thể sẽ tổn thương đối phương, khiến đối phương hiểu lầm rằng bạn không tôn trọng anh ta. Ví dụ như vào cuối tuần, bạn bè muốn bạn đi mua sắm cùng, nhưng bạn không muốn đến nơi đông người, không bằng đề nghị cô ấy: *"Hôm nay thời tiết đẹp, không bằng đi dạo ở ngoại ô, hít thở không khí trong lành".* Làm như vậy, bạn không chỉ khéo léo từ chối đối phương, mà còn không khiến đối phương cảm thấy bạn đang từ chối.

Tất Thư Mẫn trong "Hành sử cự tuyệt quyền" đã đưa ra định nghĩa triết lý về từ chối: "*Từ chối rất quan trọng, bản chất của nó là một sự lựa chọn phủ định, chúng ta trưởng thành và phấn đấu trong sự từ chối, nếu chúng ta không biết từ chối, sẽ không thể vượt qua cuộc sống".* Bà nói với chúng ta rằng, từ chối là quyền lợi của chúng ta, chúng ta có quyền bảo vệ lợi ích của mình bằng cách hành sử quyền từ chối. Bà cũng khiến chúng ta hiểu rõ, từ chối thực chất là một sự lựa chọn luôn đồng hành cùng chúng ta, chỉ là sự lựa chọn phủ định, nó rất quan trọng đối với chúng ta!

Bí kíp mưu lược:

Từ chối khéo léo không chỉ khiến cho mối quan hệ của bạn tốt đẹp hơn, mà còn thể hiện sự tu dưỡng của bạn. Có được là mất đi, chấp nhận là từ chối. Không biết từ

chối, sẽ không có thu hoạch thực sự. Một người tham lam, cái gì cũng muốn, đến lúc đó chỉ có thể trắng tay. Từ chối, là quyền lợi mà thượng đế ban tặng cho chúng ta.



@tho_ngodao

VII. ỨNG BIẾN LINH HOẠT, CHUYỂN HÓA TÀI TÌNH

Trong xã hội ngày nay, đâu đâu cũng có thể thấy chướng ngại vật và trở ngại, rủi ro và nguy cơ, nhưng chỉ cần khéo léo ứng biến linh hoạt, chuyển hóa tài tình, mọi việc sẽ trở nên sáng sủa, thuận lợi. Trong cuộc sống thực tế, ta có thể thấy, những người biết ứng biến linh hoạt thường có thể hóa giải nguy hiểm, chuyển nguy thành an, hóa giải vấn đề lớn thành vấn đề nhỏ, vấn đề nhỏ thành không có vấn đề, và biến điều bình thường thành điều quý giá, biến điều cũ kỹ thành điều kỳ diệu, từ đó đạt được thành tựu lớn hơn người khác.

1. LƯỢNG HÓA MỌI CHI TIẾT

Các bạn yêu cầu tôi tạo ra kỳ tích, tôi không làm được… Chỉ có làm việc cẩn thận, có trí tuệ và tầm nhìn xa, chúng ta mới có thể đạt được mục tiêu vĩ đại. Từ thất bại đến thành công chỉ cách nhau một bước chân. Tôi đã học được từ rất nhiều sự kiện trọng đại rằng: Sai một ly, đi một dặm. Cuối cùng, điều quyết định mọi sự kiện thường là chi tiết.

Giữa người thành công và kẻ thất bại rốt cuộc có sự khác biệt lớn đến mức nào? Sự khác biệt về trí tuệ và thể lực giữa người với người không lớn như ta tưởng tượng. Rất nhiều việc nhỏ, người này có thể làm, người khác cũng có thể làm, chỉ là kết quả khác nhau, thường là do một số kỹ năng chi tiết, quyết định chất lượng hoàn thành. Có thể nói: việc nhỏ tạo nên việc lớn, chi tiết tạo nên sự hoàn hảo; làm thêm một bước, bạn sẽ tiến gần hơn đến mục tiêu. Dưới đây là câu chuyện về một tài xế taxi.

Có một tài xế taxi rất có ý thức tính toán chi phí và lợi nhuận của việc lái xe taxi, cũng rất thông minh trong việc tăng cường thu nhập. Ví dụ, ông ta nói: *"Chi phí không thể tính theo km, mà phải tính theo thời gian.* Thời gian di chuyển trống giữa mỗi lần chở khách trung bình là 7 *phút. Nếu chở một khách với giá khởi điểm 10 tệ, phải lái khoảng 10 phút. Như vậy, mỗi khách 10 tệ sẽ mất 17 phút chi phí, tương đương 9,8 tệ. Không có lãi!. Vậy trong trường hợp này, nên làm thế nào?"* Tuyệt đối không được để khách hàng kéo đi khắp nơi. Mà phải thông qua việc lựa chọn địa điểm, thời gian dừng xe và khách hàng, chủ động quyết định nơi bạn muốn đến. Tiếp theo, ông ta nêu vài ví dụ, ở đây chỉ trích dẫn hai ví dụ:

Hôm đó ở Quảng trường Nhân dân, có ba người vẫy xe. Một là cô gái trẻ, xách túi nhỏ, vừa mua đồ xong. Còn lại là một cặp nam nữ trẻ tuổi, nhìn là biết đang đi dạo phố. Người thứ ba là một người đàn ông mặc áo sơ mi nhung bên trong, áo phao bên ngoài, xách cặp đựng laptop. Tài xế nhìn thấy, liền không chút do dự dừng xe trước mặt người đàn ông. Người đàn ông lên xe, nói: *"Đường cao tốc Diên An, đường cao tốc Nam Bắc...."* Chưa nói hết, ông ta đã không nhịn được hỏi: *"Tại sao anh không chút do dự lái đến trước mặt tôi? Phía trước còn có hai người, nếu họ muốn lên xe, tôi cũng không tiện tranh giành với họ".* Tài xế trả lời: *"Lúc này đã gần 1 giờ chiều. Cô gái kia là trốn ra*

ngoài mua đồ lúc trưa, chắc công ty ở gần đây; cặp nam nữ kia là khách du lịch, không mang theo đồ đạc gì, sẽ không đi xa; còn ông là đi công tác, mang theo cặp đựng laptop, nhìn là biết đi công việc. Hơn nữa, lúc này mà đi, chắc chắn sẽ không gần". Người đàn ông liền nói: *"Anh nói đúng, đến Bảo Sơn."*

Lần khác là: Một hành khách gọi xe đến ga tàu, nói muốn đi đường nào đó. Tài xế nói: *"lên đường cao tốc đi".* Hành khách nói: *"như vậy là vòng xa".* Tài xế nói: *"Không sao, tôi thường xuyên đi, có kinh nghiệm, tôi đi như vậy 50 tệ, ông đi theo tôi, đợi đồng hồ 50 tệ, tôi sẽ lật đồng hồ. Ông chỉ cần trả 50 tệ là được, thừa bao nhiêu tính cho tôi. Ông đi theo đường ông nói mất 50 phút, tôi chở ông đi theo đường này chỉ mất 25 phút".* Kết quả là, đi theo đường do tài xế đề nghị, vòng thêm 4 km, nhưng nhanh hơn 25 phút, tài xế chỉ lấy 50 tệ. Hành khách rất vui, tiết kiệm được khoảng 10 tệ.

"Còn 4 km đối với tôi chỉ là hơn 1 tệ tiền xăng. Tôi dùng hơn 1 tệ mua được 25 phút. Tôi đã nói rồi, chi phí một giờ của tôi là 34,5 tệ, tôi lời biết bao!". Tài xế tổng kết như vậy.

Tài xế này có thể tính toán được chi phí và thu nhập cho mỗi km là bao nhiêu, cho nên ông ta thà vòng đường khi chở khách mà không lấy thêm tiền, là vì ông ta xem xét đến: Nếu không vòng đường, thời gian mắc kẹt trong tắc đường sẽ khiến ông ta mất thu nhập, lớn hơn rất nhiều so với tiền xăng khi vòng đường. Sự thông minh này khiến người ta phục, ví dụ của tài xế taxi minh họa cho việc chi tiết là một loại sáng tạo, đừng cho rằng sáng tạo là phải hoành tráng, động trời.

Tương tự, cải tiến nhỏ trong công việc, điều chỉnh chi tiết cũng là một loại sáng tạo. Muốn vượt trội hơn người khác, chỉ có cách chú trọng từng việc nhỏ. Tuy nhiên, chúng ta chỉ nhìn thấy sự huy hoàng của người thành công, mà ít khi quan tâm đến sự tỉ mỉ của họ đối với chi tiết quản lý. Đối với người tận tâm, việc gì cũng là việc lớn, đơn giản không có nghĩa là dễ dàng. Vì vậy, phải tích cực khuyến khích: Dốc lòng làm tốt việc nhỏ, làm chi tiết việc nhỏ. Lý thuyết thùng nước đã quá quen thuộc. Vì vậy, nhận việc phải hoàn thành đúng hạn, đúng tiêu chuẩn, không thể không hoàn thành mà không có lý do; hoàn thành việc, tự kiểm tra, xác định không có lỗi mới báo cáo, đừng đợi đến khi bị phát hiện lỗ hổng mới biện minh. Làm chi tiết việc nhỏ, hiệu suất công việc tự nhiên tăng cao.

Rất nhiều việc nhỏ, người này có thể làm, người khác cũng có thể làm, chỉ là kết quả khác nhau, thường là do một số kỹ năng chi tiết, quyết định chất lượng hoàn thành. Người không nhìn thấy chi tiết, hoặc coi thường chi tiết, là người thiếu thái độ nghiêm túc với công việc, đối với mọi việc chỉ có thể làm cho có. Kiểu người này không thể coi công việc là niềm vui, mà chỉ coi là cực hình buộc phải chịu đựng, vì vậy thiếu nhiệt huyết trong công việc. Họ chỉ có thể làm những công việc do người khác phân công, thậm chí làm như vậy cũng không thể làm tốt. Còn người coi trọng chi tiết, chú trọng chi tiết, không chỉ nghiêm túc với công việc, làm chi tiết việc nhỏ, mà còn chú trọng tìm kiếm cơ hội trong chi tiết khi làm việc, từ đó bước lên con đường thành công.

Thực tế, chi tiết là bảo đảm to lớn để đạt được sự vĩ đại. Người khao khát sự vĩ đại, theo đuổi sự vĩ đại, nhưng lại mắt cao hơn tay, sự vĩ đại của họ không thấy đâu; người cam chịu bình thường, làm việc cẩn thận, nghiêm túc hoàn thành từng chi tiết, sự vĩ đại lại bất ngờ đến.

Mà những thành tựu to lớn trong lịch sử, kỳ tích được tạo ra, không thể tách rời việc coi trọng chi tiết. Một trong những thiên tài quân sự vĩ đại nhất thế giới - Napoleon Bonaparte, đã làm rất nhiều việc, không chỉ là quyết sách quân sự trọng đại, mà còn có những việc nhỏ nhặt bình thường, như trong 20 ngày trước khi ông trở thành Tổng tư lệnh, lệnh giải quyết cung cấp cho quân đội do ông ban ra đã lên đến 123 điều, đối với việc xử lý những vấn đề như tham ô, gian lận, hàng giả... đều có quy định chi tiết, hơn nữa những lệnh này đều được ban ra trên đường hành quân, lợi dụng thời gian nghỉ ngơi giữa những trận đánh. Đối với những việc lớn nhỏ như vậy, ông ta đối xử như thế nào? Khi ông ta viễn chinh Ý, ông ta đã viết thư cho những người cầm quyền ở Pháp: *"Các bạn yêu cầu tôi tạo ra kỳ tích, tôi không làm được... Chỉ có làm việc cẩn thận, có trí tuệ và tầm nhìn xa, chúng ta mới có thể đạt được mục tiêu vĩ đại. Từ thất bại đến thành công chỉ cách nhau một bước chân. Tôi đã học được từ rất nhiều sự kiện trọng đại rằng: Sai một ly, đi một dặm. Cuối cùng, điều quyết định mọi sự kiện thường là chi tiết".*

Coi trọng chi tiết của sự việc, làm việc cẩn thận ở mỗi khâu, mỗi bước, không sơ suất, bất cẩn, đó chính là một trong những bí quyết thành công của Napoleon, cũng là yếu tố quan trọng giúp rất nhiều nhân vật xuất sắc trở nên phi thường, bước đến thành công.

Tương tự, một người muốn đổi mới, phải tăng cường sự quan tâm đối với chi tiết. Cho nên nói: trong cạnh tranh gay gắt của thị trường, ai chú trọng đến chi tiết, người đó nắm giữ được nguồn gốc của sự đổi mới, cũng chiếm lĩnh được tiên cơ trong cạnh tranh. Chủ tịch Tập đoàn Haier - nổi tiếng với ý thức đổi mới - ông Trương Thụy Dân, từng nói: *"Sự đổi mới tồn tại trong mỗi chi tiết của doanh nghiệp."*

Một số nhà quản lý cho rằng, trước khi làm một dự án, mỗi người chúng ta đều phải tự hỏi mình vài câu hỏi:

(1) Mục tiêu là gì?

(2) Mục tiêu được chia thành những giai đoạn nào để thực hiện?

(3) Mỗi giai đoạn đều có rất nhiều nhiệm vụ, lựa chọn nhiệm vụ nào để bắt đầu?

(4) Mỗi giai đoạn mất bao nhiêu thời gian, phân chia từng nhiệm vụ vào từng tháng, từng tuần, từng ngày, từng giờ, từng phút như thế nào?

(5) Trong quá trình thực hiện từng nhiệm vụ, liệu mỗi bước đều đủ tốt, đủ hoàn hảo?

Vậy thì, từ giờ, bạn còn chờ gì nữa, hãy lượng hóa chi tiết của bạn, bước bước đầu tiên để thực hiện bước nhảy vọt từ lượng đến chất đi, thành công của sự nghiệp sẽ đến với bạn trong quá trình tiến từng bước!

@tho_ngodao

Bí kíp mưu lược:

Chi tiết ẩn chứa ma quỷ, nắm bắt được chi tiết, thường cũng là nắm bắt được chìa khóa giải quyết vấn đề.

2. TẬP TRUNG LÀM TỐT CÔNG VIỆC TRƯỚC MẮT

Bí quyết cơ bản để nâng cao hiệu suất là sự tập trung, chuyên tâm, tăng tốc độ làm việc, rèn luyện cảm giác cấp bách, mỗi lần chỉ tập trung làm một việc, hoàn thành với tốc độ nhanh nhất, ngay lập tức chuyển sang công việc tiếp theo. Như vậy, khối lượng công việc hoàn thành trong một khoảng thời gian nhất định sẽ rất đáng kinh ngạc. Không thể tập trung, mọi chuyện đều miễn bàn. Giữa chừng bị đủ loại chuyện làm phiền, hiệu suất công việc cũng khó có thể nâng cao. Tóm lại, nâng cao hiệu suất, dù là dựa vào sự tự giác cao độ, quản lý thời gian hay phương pháp, bí quyết, muốn đạt hiệu quả cao, phải lấy sự tập trung làm tiền đề.

Mỗi lần chỉ tập trung làm tốt một việc, dồn toàn tâm toàn ý, tích cực mong muốn nó thành công, như vậy bạn sẽ không cảm thấy kiệt sức. Đừng để suy nghĩ của bạn chuyển sang những việc khác, những nhu cầu khác hoặc những ý tưởng khác. Hãy tập trung vào nhiệm vụ quan trọng mà bạn đã quyết định làm, từ bỏ tất cả những việc khác.

Hãy tưởng tượng những việc bạn cần làm là những ngăn kéo nhỏ trong một tủ ngăn kéo lớn. Công việc của bạn chỉ là mỗi lần kéo ra một ngăn kéo, hoàn thành nhiệm vụ trong ngăn kéo một cách hoàn hảo, sau đó đóng ngăn kéo lại. Đừng nghĩ đến tất cả những ngăn kéo khác, hãy tập trung vào ngăn kéo mà bạn đã mở. Một khi bạn đã đóng một ngăn kéo lại, đừng nghĩ đến nó nữa.

Để đảm bảo hiệu quả công việc, bạn phải học cách từ chối những hoạt động và công việc sẽ hao mòn năng suất của bạn.

Bí quyết cơ bản để nâng cao hiệu suất là sự tập trung, chuyên tâm, tăng tốc độ làm việc, rèn luyện cảm giác cấp bách, mỗi lần chỉ tập trung làm một việc, hoàn thành với tốc độ nhanh nhất, ngay lập tức chuyển sang công việc tiếp theo. Như vậy, khối lượng công việc hoàn thành trong một khoảng thời gian nhất định sẽ rất đáng kinh ngạc. Không thể tập trung, mọi chuyện đều miễn bàn. Giữa chừng bị đủ loại chuyện làm phiền, hiệu suất công việc tự nhiên cũng khó có thể nâng cao. Tóm lại, nâng cao hiệu suất, dù là dựa vào sự tự giác cao độ, quản lý thời gian hay phương pháp, bí quyết, muốn đạt hiệu quả cao, phải lấy sự tập trung làm tiền đề.

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta làm việc không còn lựa chọn nào khác, chỉ có thể ghi nhớ một điều: Phân biệt rõ ràng nặng nhẹ của sự việc, mỗi lần chỉ tập trung xử lý một việc, ưu tiên xử lý những việc cấp bách, quan trọng nhất. Bạn có lúc nào cảm thấy đầu óc quay cuồng, không thể tập trung, không thể suy nghĩ vấn đề một cách chính xác, cảm thấy mất kiểm soát, hoang mang, bất an? Bạn dồn bao nhiêu sự chú ý vào công việc? Suy nghĩ của bạn có lang thang đến nơi khác không? Vậy làm thế nào để có thể tập trung làm một việc?

Nếu suy nghĩ của bạn thường xuyên chuyển sang những chuyện phân tán, phiền não, chứng tỏ bạn chưa dồn hết sự chú ý vào công việc trước mắt, não bạn vẫn đang nghĩ đến những chuyện khác. Những suy nghĩ phân tán, gây áp lực này sẽ khiến bạn khó tập trung, từ đó không thể làm việc hiệu quả, thậm chí còn gây ra sai sót. Vậy, làm thế nào để có thể tập trung vào một việc trong một khoảng thời gian, để nâng cao hiệu suất của mình?

(1) Thư giãn tinh thần. Thư giãn 1 phút, thoát khỏi sự căng thẳng về tinh thần, sau đó dành 3 phút hoặc lâu hơn để dồn toàn bộ sự chú ý vào một sự vật cụ thể, dễ chịu, bình tĩnh. Phương pháp này có hiệu quả là bởi vì, dù não bộ con người rất phức tạp, nhưng trong một khoảng thời gian chỉ có thể tập trung vào một việc. Nếu sự chú ý tập trung vào những suy nghĩ tiêu cực, gây áp lực, bạn sẽ cảm thấy áp lực về mặt tâm lý và sinh lý. Tập trung, loại bỏ tạp niệm, bạn sẽ nhận được rất nhiều lợi ích về mặt tinh thần và thể chất.

Bạn có thể vận động cơ thể, thư giãn cơ bắp, khiến toàn thân thoải mái, tinh thần phấn chấn thông qua một số hoạt động rèn luyện sức khỏe. Bạn cũng có thể khám phá sâu hơn những gì hữu ích cho bạn thông qua thiền định. Thiền định là quá trình làm dịu, thanh lọc đầu óc, một lần nữa dồn sự chú ý vào một sự việc, hoạt động hoặc suy nghĩ cụ thể, và khiến bạn nhận thức rõ ràng về điều đó.

(2) Không phân tán năng lượng. Nhà báo Theodore Reese đã cắm trại 3 tuần bên ngoài phòng thí nghiệm của Edison, mới có thể phỏng vấn nhà phát minh nổi tiếng này. Khi Reese hỏi: *"Yếu tố quan trọng nhất để thành công là gì?",* Edison trả lời: *"Có thể kiên trì dồn năng lượng của cơ thể và trí óc vào một vấn đề mà không cảm thấy chán nản... Anh cả ngày đều làm việc, phải không? Mọi người đều như vậy. Nếu anh thức dậy lúc 7 giờ sáng, đi ngủ lúc 11 giờ tối, anh đã làm việc 16 tiếng. Đối với đa số mọi người, họ chắc chắn là luôn làm việc, vấn đề duy nhất là, họ làm rất nhiều việc, còn tôi chỉ làm một việc. Nếu họ dồn thời gian vào một hướng, một mục tiêu, họ sẽ thành công".*

(3) Nắm bắt hiện tại. Napoleon Hill nói: *"Đa số mọi người đều hơi vượt trước hoặc hơi chậm lại, chưa bao giờ thực sự sống ở hiện tại. Nếu đang nói chuyện với người khác, họ có thể đồng thời nhớ lại những gì mình vừa nói: những gì đối phương vừa nói: hoặc là những gì họ định nói: thậm chí là nghĩ đến những chuyện hoàn toàn không liên quan. Chúng ta có thể học được bài học quý giá từ nghệ thuật biểu diễn: Diễn viên giỏi nhất có thể hòa nhập vào hiện tại. Họ sẽ tập trung lắng nghe, ngay cả khi đã thuộc lòng lời thoại, họ vẫn sẽ có cảm giác mới mẻ với những lời thoại sắp nói. Hai diễn viên diễn một vở kịch, họ thực chất chỉ có một câu thoại duy nhất. Bởi vì chỉ có câu thoại đầu tiên mới thể hiện được năng lực của họ. Mỗi câu thoại sau đó chỉ là phản ứng với lời nói hoặc hành động của diễn viên khác.*
Chúng ta có thể học cách hòa nhập vào hiện tại từ những diễn viên thành công này".

Bí kíp mưu lược:

Hiểu rõ trách nhiệm của bạn trong mỗi nhiệm vụ, hiểu rõ giới hạn của bạn. Chọn những việc quan trọng nhất để làm trước, bỏ qua những việc khác. Ưu tiên tập trung vào những công việc cấp bách, quan trọng nhất. Xử lý từng việc một. Làm ít

hơn, làm tốt hơn, có được niềm vui trong công việc. Điều này sẽ khiến bạn hiệu quả hơn, tự nhiên cuộc sống cũng thoải mái hơn.

3. KHÉO LÉO ĐÁ QUẢ BÓNG ĐI

Trong môi trường cạnh tranh, áp lực mà hai bên đối lập cảm nhận được có mối quan hệ nước lên thuyền lên. Khi một bên có thể giữ bình tĩnh, giữ phong độ, nở nụ cười, sự trầm tĩnh của bạn sẽ là mối đe dọa lớn nhất đối với đối thủ. Khi bạn có thể khéo léo giảm bớt áp lực cho bản thân, đối phương sẽ gánh áp lực gấp đôi. Áp lực chuyển dịch, tâm trạng căng thẳng cũng theo đó mà chuyển dịch.

Chúng ta đều đã xem 22 người đàn ông thi đấu - đá bóng. Thực ra, nếu bỏ qua yếu tố kỹ thuật, nhìn từ góc độ khác, họ đều đang thực hiện một hành động, đó là chuyền quả bóng tròn dưới chân từ chân mình sang chân người khác, sau đó dùng chân mình hoặc mượn sức chân người khác để đá nó vào cửa của đối phương, với mục tiêu cuối cùng là giành chiến thắng.

Đá bóng có phần giống Thái Cực Quyền, chính là trong lúc đẩy, né, xoay, sở, khéo léo đẩy tổn thất sang cho đối phương, khiến họ vô thức gánh gánh nặng của bạn. Lúc này, bạn thu tay khi đối phương đang mơ màng, sau đó tấn công tiếp, sẽ có thể bách chiến bách thắng.

Trong cuộc sống, trong sự nghiệp, khi gặp phải những yêu cầu vô lý, chỉ trích, gây khó dễ hoặc khiêu khích, đừng quên lấy gậy ông đập lưng ông, đá quả bóng về phía đối phương; còn nếu bạn xuất hiện không tiện, hoặc là lực lượng chênh lệch, khó đỡ được vấn đề, hãy nghĩ đến việc chuyển vấn đề khó giải quyết cho người khác, hoặc là đá vỡ vấn đề. Như vậy, mọi chuyện sẽ được giải quyết dễ dàng.

Một số nhân vật lớn, người thành công, đều rất thành thạo trong việc vận dụng điểm này.

Một lần, Tổng thống Lincoln đang diễn thuyết, một người đàn ông đưa cho ông một tờ giấy. Lincoln nhìn, chỉ có hai chữ: "ngu ngốc". Sau khi xem, Lincoln bình tĩnh nói: *"Tôi đã nhận được rất nhiều thư nặc danh, đều chỉ có nội dung, không có chữ ký. Còn hôm nay lại ngược lại, vị tiên sinh kia chỉ ký tên, mà quên viết nội dung".*

Một câu nói hài hước, châm chọc đã khéo léo đá quả bóng ngu ngốc về phía người đàn ông đưa giấy dưới khán đài.

Lincoln còn có một câu chuyện đá bóng được người đời ca ngợi.

Có một nhà ngoại giao vô tình nhìn thấy Lincoln đang lau giày, liền hỏi: *"Ồ, ngài Tổng thống, ông thường xuyên tự lau giày sao?".* Câu hỏi này rõ ràng mang ý châm chọc, là một nhà ngoại giao, lại dùng giọng điệu này, càng khiến người nghe xấu hổ. Lincoln bình tĩnh trả lời: *"Đúng vậy, còn ông thường xuyên lau giày cho ai?".*

Lincoln khéo léo né tránh câu hỏi đánh giá của đối phương, tìm ra lỗ hổng, đá lại cho đối phương một câu hỏi phản bác cụ thể. Sự xấu hổ liền chuyển sang nhà ngoại

giao kia. Chúng ta hãy xem một ví dụ khác về việc vận động viên Olympic khéo léo dùng cách đá bóng để chiến thắng đối thủ.

Trước khi thi đấu chính thức, Chu Khải Nam của đội tuyển Trung Quốc tùy tiện bắn trên sân tập cũng có thể đạt 10 điểm, khiến huấn luyện viên vừa vui mừng vừa lo lắng. Một là sợ trạng thái đến quá sớm, ảnh hưởng đến phát huy trong thi đấu chính thức; hai là sợ thu hút sự chú ý của đối thủ và truyền thông, từ nơi tối bước ra nơi sáng. Sau đó không còn cách nào, huấn luyện viên ép anh ta bắn 9 điểm, để những đối thủ luyện tập cùng không coi trọng anh ta. Chiêu này quả nhiên hiệu quả, dù là truyền thông hay là đối thủ, thực sự không ai đặc biệt đánh giá cao Chu Khải Nam. Kết quả, thư giãn bước vào thi đấu, Chu Khải Nam trước đó thành tích tốt nhất là 598 điểm ở vòng loại, lần này bắn được 599 điểm, vòng chung kết bắn được 103,7 điểm, cao hơn đối thủ rất nhiều.

Giữ lại thực lực - cách chuyển dịch áp lực này, khiến đối thủ tự tin phồng lên trước, đầu óc nóng lên, còn bản thân có thể ẩn mình nơi tối, tiên phát chế nhân. Trong cuộc thi bơi ếch 100m nữ Olympic, La Tuyết Quyên vào vòng chung kết với thành tích thứ 7, rất nhiều người cho rằng cô ấy không còn hy vọng, nhưng cô ấy cuối cùng đã vượt qua. Tuy nhiên, đội trưởng đội bơi tỉnh Chiết Giang, Thiệu Kim Kiệt, hoàn toàn không tin thành tích bán kết của cô ấy, cho rằng đây chỉ là sắp xếp chiến thuật. Trong Giải vô địch thế giới năm 2003, khi gặp Jones, cô ấy sử dụng cách đánh lạc hướng, cuối cùng đã chiến thắng.

Đây là cách đá chuyển gánh nặng áp lực sang cho đối phương. Trong môi trường cạnh tranh, áp lực mà hai bên đối lập cảm nhận được có mối quan hệ nước lên thuyền lên. Khi một bên có thể giữ bình tĩnh, giữ phong độ, nở nụ cười, sự trầm tĩnh của bạn sẽ là mối đe dọa lớn nhất đối với đối thủ. Khi bạn có thể khéo léo giảm bớt áp lực cho bản thân, đối phương sẽ gánh áp lực gấp đôi. Áp lực chuyển dịch, tâm trạng căng thẳng cũng theo đó mà chuyển dịch.

Tương tự, khi bạn làm việc, rất dễ gặp phải gánh nặng từ bên ngoài ném đến, nếu bạn không chuẩn bị đẩy nó đi, rất có thể bạn sẽ phải tự mình gánh vác, bị ép gánh trách nhiệm mà không cần gánh. Ví dụ như cấp trên giao cho nhóm của bạn một nhiệm vụ, nhưng do lý do kỹ thuật hoặc là lỗi của người khác, mà bị lãnh đạo phê bình, nhưng lúc này, lỗi lầm này không phải do bạn gây ra, bạn phải làm sao?

Có lẽ, im lặng chịu đựng lỗi lầm không thuộc về mình, là điều được khuyến khích trong môi trường trọng trung dung, nhưng khi bạn cúi đầu nhận gánh nặng này, người khác đã lén bỏ chạy, chỉ còn bạn đứng trước mặt sếp cúi đầu xin lỗi. Tức giận hơn là, sếp không nhất định biết bạn đã gánh trọng trách này, mà thực sự cho rằng đây là lỗi do bạn gây ra, trong thời gian sau này, sếp sẽ có ấn tượng rất xấu về bạn, ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả làm việc của bạn.

Vì vậy, trong quá trình làm việc, đá tốt quả bóng, đánh tốt trận chiến này, bạn có thể lựa chọn một cách hiệu quả khác, đó là đá quả bóng này cho người khác, hoặc là đá nó ra ngoài sân.

Đá cho ai? Điểm này cũng rất quan trọng, nghe có vẻ giống trốn tránh trách nhiệm, nhưng ngược lại, nó khác biệt về bản chất với trốn tránh trách nhiệm.

Đá bóng ở nơi làm việc, là phân chia trách nhiệm công việc cho các thành viên có liên quan trong nhóm, hoặc là nhân vật quan trọng có năng lực giải quyết vấn đề hơn. Ví dụ như, lãnh đạo A giao cho bạn làm việc này, nhưng bạn biết rõ bạn không thể làm tốt, bạn có thể nhân cơ hội hỏi lãnh đạo B, sau khi lãnh đạo B chỉ cho bạn, bạn có thể tham khảo cách làm của lãnh đạo B để tiếp tục. Làm tốt, bạn sẽ được lãnh đạo A khen thưởng, nếu biểu hiện không tốt, cũng có lý do, bởi vì bạn đã đá quả bóng cho lãnh đạo B. Như vậy, do địa vị của họ ở cùng một mức, cũng khó nói gì, còn bạn có thể yên tâm tiếp tục công việc của mình.

Ngoài ra, đá tốt quả bóng còn có một khía cạnh không thể bỏ qua, đó là tuyệt đối không được đá quả bóng cho người vô tội, làm như vậy sẽ hại người hại mình, nếu người vô tội đó biết bạn đổ lỗi cho họ, người bị ném gánh nặng tiếp theo nhất định sẽ là bạn. Vậy thì, khi chúng ta không thể nhận, lại không thể đẩy cho người khác, thì phải làm sao?

Hãy học hỏi chiêu trên sân bóng, đó là đá quả bóng ra ngoài sân - phá bóng.

Phá bóng không dễ dùng, bởi vì phá bóng có nghĩa là phá hủy khả năng tiếp tục việc này, thực sự cần điều kiện nhất định, nhưng trong thời điểm thích hợp, chúng ta chỉ có thể dùng cách này để hóa giải nguy cơ. Bởi vì có lúc chúng ta làm việc không phải do bản thân muốn, phá bóng chính là không làm việc này nữa, nói với người đó, bạn không thể làm tốt việc này. Tuy rằng, nhìn chung không ai muốn đặt bản thân vào vai trò không có năng lực. Nhưng suy nghĩ kỹ, đây cũng là một cách khéo léo, bởi vì đa số mọi người sẽ chỉ trích người làm việc mà làm hỏng việc, chứ không chỉ trích người không biết làm mà từ chối.

Bí kíp mưu lược:

Khi bạn không có nắm chắc đá quả bóng vào cửa của đối phương, hãy đá quả bóng cho đồng đội. Tương tự, làm việc cũng vậy, nếu bạn không có niềm tin làm tốt một việc nào đó, không ngại coi nó là quả bóng, khéo léo đá cho người khác.



4. THAY ĐỔI VAI TRÒ TRONG NHỮNG TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT

Bất kỳ tính cách đơn lẻ nào cũng có ưu điểm riêng, khuyết điểm riêng, do đó cũng có môi trường thích hợp nhất. Có thể nói: tính cách đơn lẻ, trong một số môi trường làm việc sẽ thuận buồm xuôi gió, dễ dàng, nhưng trong một số môi trường khác lại không hẳn như vậy. Đối xử với người khác quá khoan dung sẽ khó kiểm soát, dẫn đến vô pháp vô thiên; đối xử quá nghiêm khắc sẽ khiến mọi người thiếu sức sống, có lợi ắt có hại, không thể vẹn cả đôi đường. Người giỏi làm việc thường hiểu rõ đạo lý này, để tránh khuyết điểm này, họ thường sẽ hấp thu thêm những đặc điểm tính cách của người khác, từ đó có thể đóng vai khác trong những trường hợp cần thiết.

Trong những trường hợp khó khăn, nan giải, mọi người thường có thể thấy những chiêu thức mềm nắn, rắn buông, song kiếm hợp bích. Trong cạnh tranh, xung đột, đa số mọi người bắt nạt kẻ yếu, sợ kẻ mạnh, cũng có người chỉ sợ kẻ mềm, không sợ kẻ mạnh, có người mềm cũng không ăn, mạnh cũng không ăn, nhưng khi mềm nắn, rắn buông cùng lúc, họ chưa chắc đã chịu đựng được áp lực lớn. Như vậy có thể thấy, mềm nắn, rắn buông, hiệu quả rất tốt.

Trong cuộc sống, không ít người có tâm lý bắt nạt kẻ yếu, sợ kẻ mạnh. Đối với những người này, bạn không ngại mềm nắn, rắn buông. Chỉ mềm không khác gì dung túng họ ức hiếp, luôn cứng sẽ dẫn đến đối đầu, thù địch khắp nơi. Nếu có thể dùng cứng để dập khí thế của họ, dùng mềm để giành được sự đồng cảm, cho họ thể diện, sẽ khiến họ có tâm lý thuận theo. Chống đối bạn chẳng có lợi ích gì, mà người mạnh như bạn lại chừa đường lui cho họ, tại sao họ lại không phục vụ bạn?

Tôi nhớ có người từng kể câu chuyện như sau:

Hai sinh viên đi du lịch Bắc Kinh, buổi tối nghỉ trọ ở một nhà nghỉ tư nhân, vốn tưởng điều kiện rất tốt, nhưng thực tế lại khiến họ thất vọng. Nằm trên giường cứng, trong lòng cảm thấy khó chịu, vì vậy họ muốn trả phòng. *"Muốn trả phòng? Không có cửa".* Ông chủ vừa mở miệng đã quát lớn. Thấy thế lực của ông ta như vậy, hai sinh viên thực sự có chút sợ hãi, cũng muốn bỏ qua, nhưng trong lòng vẫn không phục. Một sinh viên liền quyết tâm, học theo giọng điệu của ông chủ, hét lớn*: "Ông hung dữ cái gì, ông muốn thế nào? Ông, đừng quát tháo; tôi, muốn trả phòng, phải trả phòng, kiên quyết trả phòng!".*

Nghe thấy họ đe dọa gọi điện thoại cho cơ quan quản lý, ông chủ bấm bấm bàn tính, nói: *"Trả phòng cũng được, nhưng phải nộp 10 tệ phí thủ tục".*

Họ nghe thấy có thể trả phòng, tự nhiên rất vui mừng, nhưng bị trừ 10 tệ phí thủ tục lại không cam tâm: *"Nếu không phải do nhân viên tiếp khách của ông lừa tôi đến đây, thì sao lại như vậy? Muốn trách, chỉ có thể trách nhân viên tiếp khách của ông lừa gạt tôi. Còn nữa, tôi bị lừa, chuyện này vẫn chưa giải quyết!".*

Tình hình lại căng thẳng. Mọi người hơi lo lắng, bất an, muốn bỏ qua. Đúng lúc này, bên ngoài lại có vài người bị lừa không biết chuyện, sinh viên đó thấy cơ hội tốt như vậy, liền hạ thấp giọng, nói với ông chủ: *"Ông chủ, tôi thấy ông cứ trả hết tiền cho họ đi, ông cũng là người hiểu chuyện, nếu tôi nói lớn, những người chưa đăng ký kia chắc chắn sẽ tự động rời đi, cái gì nặng, cái gì nhẹ, ông chủ không lẽ không hiểu?".*

Ông chủ tự nhiên là người hiểu chuyện, cuối cùng bất đắc dĩ trả hết tiền cho họ.

Cuộc khẩu chiến này, hai sinh viên có thể khiến ông chủ trả lại toàn bộ số tiền đã nhận, chủ yếu là do họ đã sử dụng chiến lược mềm nắn, rắn buông: Thứ nhất là cứng đối cứng. Ông chủ quát, họ cũng quát, không hề nhường nhịn; thứ hai là trước cứng, sau mềm, trong mềm có cứng. Ông chủ mềm xuống, đồng ý trả phòng, nhưng vẫn kiên trì yêu cầu phí thủ tục, vì vậy họ nhân cơ hội những người khác đến để đe dọa ông ta.

Làm việc phải thay đổi vai trò, đây là điều mà mỗi người khi giao tiếp với người khác đều có thể hiểu. Đối với một người đang vất vả trong môi trường công sở, mạng lưới quan hệ của họ rất quan trọng, nó bao gồm rất nhiều mối quan hệ phức tạp, ví dụ như quan hệ với sếp, quan hệ với cấp dưới, quan hệ với đồng nghiệp, quan hệ với khách hàng, quan hệ với đối thủ cạnh tranh... Nếu bạn không thể thay đổi tốt vai trò trong mạng lưới quan hệ này, bạn sẽ rất khó khăn trong sự nghiệp. Vậy, nên duy trì vai trò trong mạng lưới quan hệ như thế nào?

Khi đối xử với sếp, bạn nên cúi đầu. Bất kỳ sếp nào, làm đến vị trí này, chắc chắn đều có những điểm xuất sắc, đáng học hỏi, bạn nên tôn trọng quá khứ và thành tựu của họ. Tất nhiên, không sếp nào là hoàn hảo. Muốn sếp tâm phục, khẩu phục chấp nhận quan điểm của bạn, bạn nên hòa hợp với họ trong bầu không khí tôn trọng, có lễ phép, có chừng mực.

Khi đối xử với đồng nghiệp, bạn nên thông cảm, giữ quan hệ bình đẳng. Tuyệt đối không quá khắt khe với đồng nghiệp, khi xảy ra hiểu lầm, tranh chấp, nhất định phải đổi góc nhìn, đứng trên lập trường của đối phương để suy nghĩ, hiểu rõ hoàn cảnh của họ, nóng nảy thường chỉ khiến cho quan hệ giữa hai bên xấu đi.

Khi xử lý quan hệ với cấp dưới, nên giúp đỡ và lắng nghe. Giúp đỡ cấp dưới, thực chất là giúp đỡ chính mình, bởi vì nhân viên càng phát huy tính tích cực, công việc sẽ càng hoàn thành xuất sắc, bạn cũng sẽ nhận được nhiều sự tôn trọng hơn. Lắng nghe còn có thể hiểu rõ tâm trạng của cấp dưới và tình hình thực tế trong công việc, cung cấp cơ sở đầy đủ để phản hồi thông tin chính xác, điều chỉnh phương pháp quản lý.

Đối với đối thủ cạnh tranh, bạn nên thể hiện sự tu dưỡng tốt. Bất kể là trong công việc hay cuộc sống, đối thủ cạnh tranh có thể xuất hiện ở khắp mọi nơi. Khi bạn vượt qua đối thủ, không cần thiết coi thường họ, bởi vì họ cũng đang phấn đấu. Đối mặt với đối thủ, cũng không cần để bụng. Bất kể đối thủ khiến bạn khó xử như thế

nào, cũng phải giữ phong thái khoan dung, bởi vì người chiến thắng thực sự không để ý đến những hành vi như vậy.

Binh vô thường thế, thủy vô thường hình. Gặp vuông thì vuông, gặp tròn thì tròn, vuông tròn kết hợp, chắc chắn sẽ có cuộc sống thành công. Loại tính cách này thuộc kiểu người biết thay đổi, có thể thay đổi theo người, theo tình hình, theo thời điểm, thể hiện tinh hoa của văn hóa trung dung. Giao tiếp ứng xử, đàm phán, quan trường, thương trường, phải hiểu rõ cách tự bảo vệ mới có thể chủ động chiến thắng. Chỉ mềm, không khác gì dung túng người khác ức hiếp, luôn căng thẳng, không cho ai sắc mặt tốt, sẽ kích động đối đầu, thù địch khắp nơi, bị người ta phòng bị. Muốn thành công trong xã hội, có thể cứng, có thể mềm, cần phải thay đổi vai trò phù hợp trong môi trường khác nhau.

Bí kíp mưu lược:

Trong quá trình làm việc, đừng cố chấp giữ một khuôn mặt, mà nên khéo léo ứng biến theo tình hình, như vậy mới có thể bất bại.

5. LẤY NHU KHẮC CƯƠNG

Lòng trắc ẩn, thương xót là điều ai cũng có, hơn nữa trên thế giới này rất nhiều người ăn mềm không ăn cứng. Đối phó với kiểu người này, chúng ta phải lấy nhu khắc cương, nghĩa là dùng cách đánh động lòng trắc ẩn, thương xót của họ, để giành được sự ủng hộ và giúp đỡ.

Con người đều có lòng trắc ẩn, chỉ cần bạn trình bày hoàn cảnh khó khăn và nỗi khổ tâm của mình, họ sẽ động lòng. Tuy nhiên, dù lòng trắc ẩn có thể thúc đẩy sự thấu hiểu giữa con người, nhưng không có nghĩa là vấn đề sẽ được giải quyết ngay lập tức, bởi vì đối phương có thể phải cân nhắc nhiều khía cạnh, có lúc còn do dự, điều này yêu cầu chúng ta phải sử dụng sự dịu dàng một cách khéo léo.

Trước khi làm Tổng thống, Lincoln luôn làm luật sư, và sau này ông đã mở văn phòng luật sư riêng. Một hôm, khi Lincoln đang làm việc ở văn phòng, có một bà lão đến tìm ông, đau khổ kể lại những gì bà đã trải qua.

Bà lão là một góa phụ, không có con cái, chồng bà đã hy sinh trong chiến tranh giành độc lập, bà sống dựa vào tiền trợ cấp. Gần đây, nhân viên phụ trách tiền trợ cấp đã tống tiền bà, yêu cầu bà phải nộp một khoản phí mới được nhận tiền, mà số tiền phí này lên đến một nửa tiền trợ cấp.

Nghe bà lão kể khổ, Lincoln rất tức giận, quyết định miễn phí đánh vụ kiện này cho bà, dạy dỗ tên nhân viên vô lương tâm kia.

Phiên tòa bắt đầu. Nhưng tên nhân viên đó chỉ tống tiền bằng lời nói: không để lại bất kỳ bằng chứng nào, vì vậy tòa án chỉ trích Lincoln là vu khống. Lincoln rất bình tĩnh, hai mắt ngấn lệ, tràn đầy cảm xúc nhớ lại sự áp bức của Đế quốc Anh đối với người dân thuộc địa, và những người yêu nước đã vùng

lên chống lại như thế nào, họ đã chịu đựng đói khát chiến đấu trong tuyết lạnh như thế nào, họ đã hy sinh vì độc lập của đất nước như thế nào... Cuối cùng, ông nói với giọng điệu sâu lắng: *"Bây giờ, mọi chuyện đã qua. Những anh hùng năm 1776 đã yên nghỉ, nhưng người vợ già yếu, đáng thương của họ đang ở trước mặt chúng ta, yêu cầu công bằng. Bà lão này, năm xưa cũng là một cô gái trẻ xinh đẹp, từng có cuộc sống hạnh phúc bên chồng. Nhưng giờ đây bà đã mất tất cả, trở nên nghèo khổ, không nơi nương tựa. Nhưng một số người lại hưởng thụ tự do, hạnh phúc mà những người liệt sĩ đã đánh đổi bằng mạng sống, còn tống tiền số tiền trợ cấp ít ỏi của vợ họ, lương tâm ở đâu? Khi bà lão cô đơn, bất lực phải yêu cầu chúng ta bảo vệ, thử hỏi, chúng ta có thể làm ngơ được sao?".*

Những người tham dự xúc động, tiếng khóc vang lên khắp phòng xử án, ngay cả vị thẩm phán lạnh lùng cũng đỏ hoe mắt. Lương tâm của bị cáo đã thức tỉnh, anh ta không thể chối cãi. Cuối cùng, tòa án đã phán quyết bảo vệ vợ của liệt sĩ, không cho phép tống tiền.

Vụ kiện không có bằng chứng rất khó thắng, nhưng Lincoln đã thành công. Thành công này đến từ lòng chính trực, lòng tốt, lòng trắc ẩn, thương xót của ông, và ông đã dồn cảm xúc mãnh liệt vào đó, từ đó chinh phục được lòng người. Lòng người đều là thịt, trong thời khắc quan trọng khi nhờ vả người khác, thể hiện sự yếu đuối, đau khổ của mình, có thể nhanh chóng đánh động lòng trắc ẩn của đối phương, khiến tình cảm của hai bên gần gũi hơn, tạo ra sự đồng cảm, từ đó tạo nền tảng tình cảm cho việc giải quyết vấn đề.

Con người không chỉ là động vật lý trí, mà còn là động vật cảm tính, có cảm xúc phong phú, nhìn chung đều có bản năng thương xót người yếu. Chỉ cần bạn có thể chiếm được lòng trắc ẩn của họ, mười phần bạn yêu cầu thì chín phần sẽ đạt được. Sức mạnh đánh động lòng trắc ẩn của người khác thực sự không thể xem thường. Hãy thử nghĩ, khi bạn gặp phải tình huống sau, bạn sẽ làm gì? Bạn và một người nào đó tranh cãi về một chuyện, khi bạn chiếm ưu thế về tình, lý, pháp, mọi sự thật đều ủng hộ bạn, khiến đối phương không thể biện minh, đối phương bỗng nhiên khóc lóc xin bạn tha thứ, bạn sẽ làm gì? Bạn sẽ nói: *"Được rồi, giờ anh/cô không còn gì để nói: để tôi xử lý phải không?",* hay là bạn sẽ nói: *"Ôi, xin lỗi, tôi không cố ý làm anh/cô khó xử, có lẽ tôi hơi nóng nảy"?".*

Nói những lời cảm động, khiến người ta rơi nước mắt hoặc giả vờ đáng thương, là kỹ thuật để đánh động lòng người, chiếm được sự đồng cảm. Ví dụ, nhân viên bán hàng khi tiếp thị sản phẩm, rất có thể bị khách hàng từ chối, nhưng nếu sau một thời gian, anh ta kiên trì đến lần nữa, khi khách hàng nhìn thấy anh ta mồ hôi nhễ nhại, mệt mỏi, nhưng vẫn giữ nụ cười, sẽ cảm thấy ngại nếu không mua, vì vậy sẽ mua một ít. Lại ví dụ, trời mưa tuyết, mọi người nhìn chung sẽ than phiền đi lại bất tiện, nhưng đây lại là cơ hội hiếm có để nhân viên bán hàng đến tận nhà tiếp thị. Hãy thử nghĩ, ngoài trời mưa, mọi người đều trốn trong nhà, mà nhân viên bán hàng lại đứng ở cửa, không thể không khiến người ta động lòng trắc ẩn, vì vậy sẽ khó từ chối. Tuy chúng ta hiểu rõ, đây là chiến lược của nhân viên bán hàng, nhưng dù sao anh ta cũng dầm mưa

dãi tuyết làm như vậy, không ai có thể thờ ơ. Cách làm này chính là khéo léo lợi dụng lòng trắc ẩn của người khác. Người ban đầu không định mua, cũng sẽ nảy sinh suy nghĩ "không thể để anh ta chạy vô ích", nếu không họ sẽ cảm thấy có lỗi và nợ ân tình.

Hãy nhớ rằng, sức mạnh của sự dịu dàng và lòng tốt luôn chiến thắng sự tức giận và bạo lực. Phương Tây có một câu tục ngữ rất hay: *"Một giọt mật ong thu hút nhiều ruồi hơn cả một thùng thuốc độc".* Thực ra, đạo lý này cũng rất phù hợp với con người. Nếu chúng ta muốn người khác nghiêng về ý kiến của mình, trước tiên phải khiến họ tin rằng bạn là người bạn chân thành. Bạn nên dùng sự dịu dàng, lòng tốt để thu hút trái tim họ, đó mới là cách khôn ngoan để khống chế người khác, hóa giải vấn đề.

Nếu một người đã có thành kiến với bạn, dù bạn tìm ra mọi lý do, lý lẽ, cũng chưa chắc khiến anh ta chấp nhận ý kiến của bạn; nếu lại dùng cách ép buộc, càng không thể khiến anh ta chấp nhận ý kiến của bạn, dù miệng anh ta có đồng ý, lòng anh ta cũng không phục. Nhưng nếu chúng ta ôn hòa, nhẹ nhàng, sẽ dễ dàng giành được sự đồng ý của anh ta.

Trong cuộc sống, con người thường cảm nhận được sức mạnh len lỏi to lớn của sự dịu dàng. Dịu dàng như nước, ngoài mềm trong cứng, dịu dàng là tâm kế to lớn của con người, đặc biệt là phụ nữ. Mà đối với những vấn đề như tai họa, mâu thuẫn, oán hận, tức giận, lạnh nhạt... , sự dịu dàng càng thể hiện sức mạnh to lớn.

Một cô gái 18 tuổi, trong thời kỳ kinh tế khủng hoảng của Mỹ, được người thân giới thiệu, vất vả lắm mới tìm được một công việc bán hàng ở tiệm trang sức, thời gian thử việc là 3 tháng. Gần Tết, công việc ở tiệm rất bận, cô gái làm việc rất chăm chỉ, vì cô nghe quản lý nói với người khác là có ý định giữ cô lại.

@tho_ngodao

Hôm đó, cô đến tiệm làm việc, lấy những chiếc nhẫn trong tủ ra sắp xếp. Lúc này, cô liếc thấy một người đàn ông 30 tuổi bước vào, ăn mặc rách rưới, ánh mắt lo lắng nhìn những món trang sức cao cấp trong tiệm.

Cô gái hơi căng thẳng. Lúc này, chuông điện thoại bỗng nhiên reo, cô vội vàng đi nghe điện thoại, hoảng loạn đánh rơi một chiếc hộp, 6 chiếc nhẫn kim cương tinh xảo rơi xuống đất. Cô vội vàng tìm kiếm, nhanh chóng nhặt được 5 chiếc, nhưng còn một chiếc nữa đâu? Cô gái toát mồ hôi hột. Lúc này, cô nhìn thấy người đàn ông ăn mặc rách rưới kia đang đi về phía cửa. Bỗng nhiên, cô đoán được chiếc nhẫn ở đâu.

Khi người đàn ông chạm tay vào tay nắm cửa, cô gái nhẹ nhàng gọi: *"Xin lỗi, thưa ông!".*

Người đàn ông quay lại, hai người nhìn nhau không nói gì suốt một phút. *"Có chuyện gì?",* anh ta hỏi, cơ mặt hơi giật. *"Có chuyện gì?",* anh ta hỏi lại.

"Thưa ông, đây là lần đầu tiên tôi làm việc, tìm việc rất khó, phải không?", cô gái nói với vẻ mặt buồn bã.

"Đúng vậy", biểu cảm cứng nhắc trên mặt người đàn ông hơi dịu đi.

"Tôi nghĩ, nếu ông làm việc ở vị trí của tôi, ông nhất định sẽ tận tâm tận lực làm tốt".

Người đàn ông nhìn cô rất lâu, cuối cùng, một nụ cười dịu dàng hiện lên trên mặt anh ta. *"Đúng vậy, đúng là như vậy",* anh ta trả lời, *"nhưng tôi tin chắc, cô sẽ làm tốt ở đây".* Dừng một chút, anh ta bước lên, đưa tay ra: *"Tôi có thể chúc phúc cho cô không?".*

Cô gái cũng đưa tay ra, hai bàn tay nắm chặt lấy nhau, cô nói với giọng nhỏ nhẹ nhưng rất dịu dàng: *"Chúc ông may mắn!".*

Anh ta quay người, chậm rãi đi về phía cửa, cô gái nhìn theo bóng dáng anh ta biến mất, quay người đi về phía quầy, đặt chiếc nhẫn thứ 6 trong tay vào hộp.

Đối với vụ trộm cắp, nhìn chung, mọi người sẽ báo cảnh sát hoặc gọi người đến bắt kẻ trộm để lấy lại đồ. Nhưng cô gái không làm vậy, cô lợi dụng thân phận yếu đuối của mình, dùng giọng điệu khiến người ta thương xót, để đánh thức lương tâm của đối phương, tránh một cuộc tranh cãi lớn. Dù sao, đối phương giống như cô, cũng là một người hiểu rõ tìm việc khó khăn, có thể nói là cùng cảnh ngộ.

Ngược lại, nếu cô gái làm ầm ĩ, đối phương chắc chắn không thừa nhận, sau đó hoặc là tìm cách thoát thân, hoặc là không thể thoát thì vứt chiếc nhẫn đi, kết quả có thể tưởng tượng. Không những cô gái phải bồi thường, mà còn mất đi công việc vất vả lắm mới tìm được.

Phụ nữ khôn ngoan đều hiểu rõ đạo lý thể hiện sự yếu đuối. So với đàn ông, phụ nữ vốn dĩ đã yếu đuối hơn về thể lực, nếu họ biết cách thể hiện sự yếu đuối, đáng thương của mình, sẽ dễ dàng chiếm được lòng trắc ẩn, sự giúp đỡ hoặc tình yêu của đàn ông. Một người phụ nữ yếu đuối, mang đến cho người ta cảm giác, nếu không đỡ cô ấy, cô ấy sẽ ngã, người phụ nữ yếu đuối như vậy, đàn ông nào không thương xót, nếu cô ấy có việc cần nhờ, ai không giúp đỡ.

Bí kíp mưu lược:

"Nhu" được người yếu đuối sử dụng, có thể chiếm được lòng trắc ẩn của người khác, nhận được sự giúp đỡ của họ, từ đó cứu bản thân thoát khỏi nguy hiểm; "Nhu" nếu được người chính trực sử dụng, sẽ cương nhu phối hợp, trong nhu có cương, trong cương có nhu, cương nhu tương tế, từ đó làm nên đại nghiệp, được thế nhân tôn trọng, ngưỡng mộ.

@tho_ngodao

6. KHÉO LÉO SỬ DỤNG TÂM LÝ LỢI THẾ CẠNH TRANH

Bạn có thể nhận ra rằng, khi bạn tham gia với vai trò là người thứ ba, tình hình sẽ dịu đi, bởi vì mũi nhọn của họ sẽ không chĩa vào bạn. Vai trò của bạn, có thể nói là một cây cầu, mà cấu trúc của cây cầu này hoàn toàn do bạn thiết kế theo nhu cầu thực tế.

Có một câu chuyện cười khiến người ta phải suy ngẫm:

Chúa trời cảm động trước lòng sùng đạo của một tín đồ, liền hiện thân, nói với anh ta: *"Ta có thể thỏa mãn ba điều ước của con, nhưng có một điều kiện - khi con nhận được thứ con muốn, đối thủ của con sẽ nhận được gấp đôi"*.

Người này liền đưa ra điều ước của mình. Điều ước thứ nhất, tất nhiên là muốn có thật nhiều tài sản; điều ước thứ hai? Anh ta suy nghĩ, trên đời còn gì tốt hơn, liền nói muốn có tài sản còn nhiều hơn; đến điều ước thứ ba, anh ta lại nghiêm túc nói với Chúa: *"Vậy hãy đánh con thập tử nhất sinh đi."*

Tuy chỉ là câu chuyện cười, nhưng nó minh họa cho ý thức cạnh tranh mãnh liệt của con người. Thà chịu đựng đau đớn, bị đánh thập tử nhất sinh, cũng muốn đối thủ chịu khổ hơn mình. Trong cuộc sống thực tế, xung quanh chúng ta, cũng thường nhìn thấy những chuyện tương tự. Về điều này, các nhà tâm lý học xã hội cho rằng, con người bẩm sinh đã có bản năng cạnh tranh, ai cũng muốn mình giỏi hơn người khác, ai cũng không muốn nhìn thấy đối thủ của mình giỏi hơn mình, vì vậy, hai bên đối lập khi đối mặt với xung đột lợi ích, thường sẽ lựa chọn cạnh tranh, đấu đến cùng, hai bên đều bị tổn thương cũng không tiếc; ngay cả khi hai bên có lợi ích chung, con người cũng thường ưu tiên lựa chọn cạnh tranh, chứ không phải là hợp tác có lợi cho cả hai, hiện tượng này được gọi là hiệu ứng lợi thế cạnh tranh.

Xung đột lợi ích sẽ khiến con người ưu tiên lựa chọn cạnh tranh, điều này không cần phải nói nhiều; nhưng tại sao khi có lợi ích chung, con người vẫn ưu tiên lựa chọn cạnh tranh? Về vấn đề này, các nhà tâm lý học cho rằng, chủ yếu là do thiếu giao tiếp, nếu hai bên từng thương lượng về vấn đề phân chia lợi ích, đạt được sự đồng thuận, khả năng hợp tác sẽ tăng lên rất nhiều. Để chứng minh điều này, các nhà tâm lý học đã thiết kế một thí nghiệm kinh điển.

Người thực hiện thí nghiệm yêu cầu các sinh viên tham gia thí nghiệm kết hợp thành từng cặp, nhưng không được thương lượng, tự viết số tiền mà mình muốn nhận được lên giấy. Nếu tổng số tiền mà hai người viết bằng hoặc nhỏ hơn 100, hai người sẽ nhận được số tiền tương ứng với số tiền mà họ đã viết; còn nếu tổng số tiền mà hai người viết lớn hơn 100, ví dụ như là 120, hai người không những không nhận được tiền, mà còn phải trả cho người thực hiện thí nghiệm 60 tệ.

Bạn có thể đoán kết quả của thí nghiệm này sẽ như thế nào không? Chắc chắn bạn sẽ bất ngờ: Hầu như không có cặp sinh viên nào viết số tiền tổng không lớn hơn 100, tất nhiên họ đều phải trả tiền.

Rất thú vị phải không? Tôi nên lấy nhiều hơn, Anh/chị có thể lấy ít hơn, rất nhiều người có thể nghĩ như vậy, hoặc là âm thầm tính toán, nếu không thể lấy nhiều hơn, thì ít nhất tôi không thể lấy ít hơn anh/chị. Nếu tôi chỉ lấy ít hơn, chẳng phải là tôi tự nhận mình kém cỏi hơn anh/chị sao? Nếu hai người vượt quá 100, phải trả tiền thì trả tiền, dù sao tôi cũng không thể thua anh/chị trong chuyện nhỏ này. Kết quả là, mọi người đều tâm phục khẩu phục bỏ tiền ra.

Tất nhiên, nếu thay đổi điều kiện thí nghiệm một chút, cho phép hai người cùng nhóm thương lượng với nhau, kết quả có thể tưởng tượng. Tự nhiên, thí nghiệm này cũng không cần tiến hành nữa.

Vì chuyện này thường xuyên xuất hiện, lại có giải thích lý thuyết của các nhà tâm lý học, khéo léo lợi dụng lựa chọn ưu tiên của người khác trong xung đột lợi ích, có tác dụng không thể bỏ qua trong cuộc sống của chúng ta.

Hiệu ứng lợi thế cạnh tranh có lợi cho việc chúng ta phân biệt đúng sai, nắm bắt đại cục, tránh bị cuốn vào vòng xoáy cạnh tranh của người khác, càng có thể tránh cạnh tranh ác tính với người khác.

Khi xuất hiện tình huống đối đầu giữa những người khác, tình cờ chuyện này có liên quan đến bạn, nhưng hai bên mâu thuẫn chính không bao gồm bạn, bạn sẽ làm gì? Tục ngữ có câu: *"Đương cục tự mê, bàng quan giả thanh"* (người trong cuộc mê muội, người ngoài cuộc sáng suốt), với tư cách là người thứ ba, bạn tránh được tình trạng căng thẳng, đối đầu, tâm lý bạn sẽ bình tĩnh hơn, bạn nhìn nhận tình hình khách quan, rõ ràng hơn, từ đó có lợi thế nhìn chuyện từ bên ngoài. Diễn biến của sự việc, hai bên tranh cãi có thể chưa rõ ràng, nhưng bạn đã hiểu rõ, bởi vì bạn khách quan, chính xác hơn họ, ít cảm xúc hơn.

Bạn có thể nhận ra rằng, khi bạn tham gia với vai trò là người thứ ba, tình hình sẽ dịu đi, bởi vì mũi nhọn của họ sẽ không chĩa vào bạn. Vai trò của bạn, có thể nói là một cây cầu, mà cấu trúc của cây cầu này hoàn toàn do bạn thiết kế theo nhu cầu thực tế. Ví dụ, bạn có thể truyền đạt cho hai bên một số thông tin có lợi cho bạn, hoặc là thêm vào một số thông tin thừa để tạo ra ảnh hưởng có lợi cho bạn. Sau khi bạn truyền đạt thông tin, quyết định cuối cùng vẫn do họ đưa ra.
Tuy nhiên, thông tin mà họ nhận được đã ít nhiều mang theo lợi ích của bạn, khiến cho kết quả quyết định ít nhiều sẽ nghiêng về phía bạn.

Hiệu ứng lợi thế cạnh tranh còn có thể giúp chúng ta kiểm soát sự phát triển của tình hình, đạt được mục tiêu giảm thiểu tổn thất, tối đa hóa lợi ích. Câu chuyện kinh điển Yên Tử nhị đào sát tam sĩ trong lịch sử chính là diễn giải tốt nhất cho hiệu ứng lợi thế cạnh tranh.

Thời Tề Cảnh Công, dưới trướng ông có ba võ tướng, là Cổ Dã Tử, Điền Khai Cương và Công Tôn Tiếp. Ba võ tướng này sức mạnh vô địch, dũng cảm, lại hợp cạ, được gọi là Tam kiệt nước Tề. Ba người kết nghĩa anh em, tự cho mình có công, coi thường bách quan, lạnh nhạt với quan lại; áp bức dân chúng, làm nhiều việc ác. Tề Cảnh Công sợ thế lực của ba người, không biết làm sao.

Tể tướng Yên Tử từng đến tận nhà khuyên nhủ họ sửa chữa lỗi lầm, làm người tốt, nhưng họ lại vô lý, không chịu nghe.

Một lần, Lỗ Chiêu Công đến thăm nước Tề. Lỗ Chiêu Công do đại phu Thúc Tôn Chư tháp tùng, Tề Cảnh Công do Yên Tử tháp tùng, ngồi trên đại điện, dự tiệc, làm lễ. Quần thần đứng dưới đại điện, tam kiệt cũng ở trong đó. Yên Tử nhìn thấy họ kiêu ngạo, coi thường mọi người, trong lòng rất lo lắng, bỗng nhiên nghĩ ra một kế sách, hôm nay nhất định phải loại bỏ ba tai họa này.

Hai vị vua uống đến nửa chừng, Yên Tử đứng dậy, nói với Tề Cảnh Công: *"Trong vườn, đào vàng đã chín, tôi muốn hái một ít để chúc thọ hai vị quốc vương."* Cảnh Công đồng ý, ra lệnh cho quan lại quản lý ngự uyển đi hái. Yên Tử nói: *"Đào vàng rất quý, là trân phẩm, tôi nên tự mình đi giám sát việc hái."*

Một lúc sau, Yên Tử dẫn theo quan lại quản lý ngự uyển bước vào, dâng lên chiếc đĩa khắc hoa tinh xảo. Trong đĩa có 6 quả đào to, màu đỏ, hương thơm nồng nặc.

Tề Cảnh Công hỏi: *"Chỉ có bấy nhiêu thôi sao?"*

Yên Tử nói: *"Còn ba, bốn quả chưa chín, chỉ có 6 quả này là chín rồi."*

Tề Cảnh Công mệnh Yên Tử rót rượu. Yên Tử cầm cốc ngọc, cung kính đi đến trước mặt Lỗ Chiêu Công, hai bên dâng lên đào vàng, Yên Tử nói: *"Đào to như đấu, hiếm có trên đời, hai vị quốc vương ăn, sống lâu cùng thiên thu."* Lỗ Chiêu Công uống một cốc rượu, lấy một quả đào ăn, khen không ngớt. Tề Cảnh Công sau khi ăn đào liền nói: *"Đào này là đồ quý, Thúc Tôn đại phu nổi tiếng, nên ăn một quả."*

Thúc Tôn Chư làm lễ, nói: *"Tôi làm sao sánh bằng Yên Tướng quốc? Yên Tướng quốc an bang, ngoại giao thuận lợi, công lao lớn nhất, quả đào này nên dành cho ông ấy."*

Tề Cảnh Công nói: *"Nếu hai vị khiêm nhường, vậy mỗi người uống một cốc rượu, ăn một quả đào."* Hai người cảm ơn, mỗi người ăn một quả.

Yên Tử nói: *"Trong đĩa còn hai quả, Đại vương có thể truyền lệnh cho quần thần, ai có công lớn, người đó ăn đào, được không?"* Tề Cảnh Công đồng ý, liền truyền lệnh, yêu cầu mỗi đại thần nói công lao của mình, tể tướng đánh giá công lao và tặng đào.

Công Tôn Tiếp đứng ra trước tiên, vỗ ngực nói: *"Có lần, tôi tháp tùng Đại vương đi săn, bỗng nhiên xuất hiện một con hổ, là tôi xông lên, đánh chết con hổ, cứu quốc vương, công lao này lớn không?"*

Yên Tử nói: *"Bảo vệ quốc vương công lao lớn, Đại vương có thể tặng ông ấy một cốc rượu, một quả đào."* Công Tôn Tiếp uống rượu, ăn đào, kiêu ngạo đứng sang một bên.

Tiếp theo, Cổ Dã Tử nhảy ra, hét lớn: *"Đánh chết một con hổ có gì lạ thường! Có lần, tôi hộ tống quốc vương qua sông Hoàng Hà, một con rùa lớn gây sóng gió, muốn làm hại quốc vương, tôi nhảy xuống nước, hy sinh giết chết con rùa, cứu quốc vương, công lao này lớn không?"*

Yên Tử vội vàng rót rượu, tặng đào. Cổ Dã Tử sau khi ăn đào liền kiêu ngạo đứng sang một bên.

Võ tướng thứ ba trong tam kiệt nước Tề, Điền Khai Cương nhìn thấy đào hết, liền vội vàng nhảy lên, hét lớn: *"Giết rùa, đánh hổ có đáng là bao! Tôi nam chinh bắc chiến, chiến đấu trên chiến trường, ngược lại không ăn được đào, bị xỉ nhục trước mặt hai vị quốc vương, bị người ta chế giễu, tôi còn mặt mũi nào đứng trên triều đình?"* Nói xong, liền tự sát.

Công Tôn Tiếp rất bất ngờ, cũng rút kiếm nói: *"Tôi có công nhỏ mà ăn được đào, Điền tướng quân có công lớn ngược lại không thể ăn đào. Tôi ăn đào không khiêm nhường, là vô lễ; nhìn thấy anh em kết nghĩa chết mà không theo, là không dũng cảm!"* Nói xong, cũng tự sát.

Cổ Dã Tử nhìn thấy, liền nhảy ra, nói: *"Ba chúng tôi thề sống chết có nhau, thân thiết như anh em ruột, hai người họ đã chết, tôi còn sống, lương tâm không yên."* Nói xong, cũng rút kiếm tự sát.

Yên Tử dùng hai quả đào giết chết ba võ tướng, loại bỏ tai họa lớn cho nước Tề. Yên Tử bề ngoài không thể hiện, nhưng lại dùng đào vàng có hạn - ba võ tướng công thần, chỉ còn hai quả đào chia, mâu thuẫn, cạnh tranh, thậm chí giết chóc liền bùng nổ. Đáng buồn là, chiến tranh bùng nổ, ba võ tướng cùng nhau xuống suối vàng, nhưng lại không biết cạnh tranh xuất phát từ đâu, chiến tranh do ai châm ngòi.

Tất nhiên, trong hoàn cảnh đó, ba võ tướng không thể nghĩ đến, cũng không có cách nào giao tiếp. Nếu khi Yên Tử tặng đào, ba võ tướng có thể thương lượng, với mối quan hệ võ tướng, lại là anh em kết nghĩa, họ nhất định sẽ không đi đến kết cục này.

Câu chuyện này nói với chúng ta, trong cuộc sống, trong xã hội, sự cạnh tranh của người khác, chính là cơ hội của bạn.

Có thể bạn đang đau đầu vì công việc của mình không bằng người khác, đang nghi ngờ năng lực của mình không đủ để cứu vãn công ty, lúc này, không ngại thay đổi góc nhìn, quan sát những người có công việc hoặc mục tiêu giống bạn đang làm gì. Chỉ cần quan sát một chút, bạn dễ dàng nhận ra: Thế giới này có lúc giống như một hồ nước, dưới bề mặt yên ả, ẩn chứa hệ sinh thái luân chuyển, cạnh tranh khốc liệt. Thực

ra trong môi trường cạnh tranh gay gắt của xã hội hiện nay, chẳng phải là yêu cầu chúng ta trong quá trình làm việc phải khéo léo nắm bắt thông tin, cơ hội hay sao?

Bí kíp mưu lược:

Trong cạnh tranh, chúng ta phải nắm giữ quyền chủ động, phát huy lợi thế của vị trí mà mình đang ở, xuất kỳ chế thắng.



7. TẠM THỜI LÀ ĐỐI THỦ, NHƯNG LUÔN LÀ BẠN

Bạn có nhận thấy, dù chúng ta sống trong vòng tròn nào, phấn đấu trong lĩnh vực nào, dường như ông trời luôn sắp đặt cho ta những đối thủ mạnh mẽ để cạnh tranh?

Thực ra, nếu thay đổi góc nhìn, có đối thủ hoặc kẻ thù cũng chưa chắc là chuyện xấu. Đặc biệt là đối thủ cạnh tranh trong sự nghiệp, càng có lợi cho bạn. Họ giống như bạn, đều là thực thể trong xã hội. Xuất phát từ lợi ích dài hạn, nếu chúng ta trong quá trình làm việc, nhìn rõ mối quan hệ vi diệu giữa đối thủ và mình, sử dụng kỹ thuật phù hợp, đối thủ có thể trở thành bạn bè. Vì vậy, người giỏi làm việc nên hiểu rõ mối quan hệ vi diệu giữa con người, nắm bắt cơ hội, từ đó hình thành điểm kết nối với bên thứ ba.

Thực ra, đối thủ của bạn còn là người thúc đẩy mạnh mẽ cho cuộc đời, sự nghiệp của bạn. Ví dụ, họ có thể khiến bạn luôn cảnh giác với điểm yếu trong tính cách, bởi vì một khi xuất hiện lỗ hổng, họ sẽ nhân cơ hội phá hoại bạn. Họ sẽ rất nỗ lực phát hiện khuyết điểm của bạn, và thường thể hiện hoặc ám chỉ cho bạn biết ngay lập tức; còn bạn bè, dù phát hiện khuyết điểm của bạn, cũng chưa chắc sẽ nói cho bạn biết.

Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp Thương mại New York, ông Foley, muốn thành lập một ngân hàng ở quận Queens, Long Island, ông tự cho mọi việc đều tiến triển thuận lợi. Nhưng có lần, khi gặp Tổng giám đốc của một ngân hàng lớn, người này đã nói một câu coi thường ý tưởng của ông, khiến thái độ của ông thay đổi. Tổng giám đốc này rất kiêu ngạo, tự phụ, khi rời đi, ông ta thản nhiên nói với Foley: *"Nếu ông sống đủ lâu, có lẽ có thể mở một ngân hàng ở nơi khỉ ho cò gáy đó."*

Câu nói đó khiến tôi tức giận, không biết làm sao, Foley kể lại, "Nếu ông sống đủ lâu!", như thể bình thường tôi chỉ ngồi chờ thời gian trôi qua, hy vọng thành công tự nhiên đến. Lời chế giễu đó khiến tôi rất khó chịu, cảm thấy mình phải nỗ lực làm chuyện gì đó. Lúc đó, tôi liền quyết tâm phải đánh bại ông ta. Kết quả là tôi thực sự làm được. 4 năm sau, tiền gửi của ngân hàng tôi nhiều gấp đôi ngân hàng của ông ta.

Foley không kìm nén cơn giận tự nhiên bùng lên trong lòng, nhưng ông cũng không để cơn giận này biến thành hành vi trả thù thấp kém, mà biến cơn giận thành động lực, khiến cho thành tựu của mình vượt xa người từng xúc phạm mình.

Lòng tự trọng của con người rất mạnh mẽ, khi bị tổn thương, con người thường vùng lên phản kháng, động lực do lòng tự trọng tạo ra là không thể đo lường. Từng có một vĩ nhân nói: *"90% thành công của bạn là do kẻ thù tạo ra."* Thực tế, 90% hành vi tổn thương lòng tự trọng của bạn đến từ kẻ thù. Mà người thành công thực sự luôn

khéo léo biến áp lực bên ngoài thành động lực tiến lên, từ đó thúc đẩy tiềm năng của mình phát huy, phát triển sự nghiệp của mình ở mức độ lớn hơn.

Hãy biết rằng, ngay cả Lincoln, cũng không thể tránh khỏi sự coi thường của người khác. Khi ông còn là một luật sư trẻ, vì một vụ án rất quan trọng mà đến Chicago, nhưng không ai để ý đến ông. Ở Chicago, những luật sư lão làng, nổi tiếng, rất coi thường những luật sư ngoại tỉnh mới ra trường, lo lắng ở cùng họ sẽ làm giảm thân phận của mình. Họ tự cho mình địa vị cao, coi thường mọi người, không để Lincoln vào mắt - dù đi đến đâu, cũng không muốn ở cùng ông, cũng không ăn cơm cùng ông.

Đối mặt với tình huống này, Lincoln đã làm gì? Ông có thể hiện ánh mắt coi thường, trả thù họ không? Nếu vậy, ông sẽ không trở thành Lincoln. Sau khi trở về Springfield, ông nói: *"Tôi đến Chicago mới biết mình hiểu biết ít ỏi nhường nào, cần phải học rất nhiều."* Sự coi thường này đối với ông là một sự kích thích, thúc đẩy ông tiến bộ hơn. Sau này, qua sự nỗ lực không ngừng, ông đã đạt được địa vị cao, mà những người từng coi thường ông vẫn dậm chân tại chỗ. Sau khi ông làm Tổng thống Mỹ, những luật sư đó đa số vẫn làm luật sư.

Sự coi thường của họ chỉ là bậc thang cho Lincoln bước lên đỉnh cao vinh quang. *"Đừng trả thù người coi thường bạn, làm như vậy sẽ hủy hoại chính bạn, mà chỉ chuẩn bị bậc thang cho kẻ thù leo lên."*

Sức mạnh của một người là có hạn, muốn thành công không thể tách rời sự tin tưởng và ủng hộ của người khác. Giao tiếp rộng rãi là nguồn gốc của cơ hội. Giao tiếp càng rộng rãi, xác suất gặp cơ hội càng cao. Rất nhiều cơ hội kết giao bạn bè mới xuất hiện trong quá trình giao tiếp với đối thủ, có lúc, vô tình, *một câu nói: một cuộc tấn công... của đối thủ có thể biến thành cơ hội hiếm có.*

Nhìn chung, khi đối thủ trong tình trường xuất hiện, người ta đa số sẽ thể hiện thái độ lạnh nhạt, thậm chí muốn đánh đối phương. Nhưng nếu một bên, dù trong lòng nghĩ gì, khi gặp tình địch, vẫn mỉm cười, tự nhiên, không kiêu ngạo, sẽ khiến bên kia trông rất nhỏ nhen, người mà hai bên cùng theo đuổi cũng sẽ có thiện cảm với người mỉm cười, tự nhiên. Ngoài ra, nụ cười của người mỉm cười thể hiện sự tự tin, nhất định sẽ được đối phương ưu ái. Còn người đối xử với đối thủ một cách lạnh nhạt, chưa chắc đã đạt được mục đích, bởi vì hành vi của họ thể hiện phẩm chất không tốt; đặc biệt là khi hai đối thủ xung đột, nếu tình cờ có người thứ ba xuất hiện, người này sẽ dễ dàng chiếm được trái tim của cô gái hơn.

Cạnh tranh trong công việc cũng giống như vậy. Người có thể kìm nén cảm xúc, che giấu tốt, nhất định sẽ chiến thắng trong cạnh tranh.

Người có thể thản nhiên thừa nhận sự tồn tại của đối thủ, dám bắt tay làm hòa với đối thủ trước mặt mọi người đứng ở vị trí chủ động, thường có thể khống chế người khác mà không bị khống chế. *"Bạn chủ động, không những khiến đối phương không biết bạn đối xử với họ như thế nào, cũng khiến người thứ ba không biết hai bạn là địch hay bạn, thậm chí lầm tưởng hai bạn đã hóa thù thành bạn."* Nhưng, là địch

hay bạn, chỉ bạn hiểu rõ, nhưng sự chủ động của bạn, lại khiến đối phương rơi vào thế bị động, nếu đối phương không thể chấp nhận bàn tay thể hiện hòa bình và tình bạn mà bạn đưa ra, họ sẽ bị đánh giá là nhỏ nhen. So sánh một chút, phần nặng nhẹ của hai người liền rõ ràng. *"Cho nên, bắt tay làm hòa với đối thủ trước mặt mọi người, dù nhìn từ góc độ nào, bạn đều là người chiến thắng!"*

Thứ hai, chủ động bắt tay làm hòa với đối thủ, ngoài việc có thể giảm bớt sự thù địch của đối phương đối với bạn ở mức độ nhất định, cũng có thể tránh làm trầm trọng thêm sự thù địch giữa hai bên. Mà quan trọng nhất là, tư thế chủ động bắt tay làm hòa với đối thủ này, một khi đã thể hiện ra một cách tự nhiên, lâu dần sẽ trở thành thói quen, khiến bạn khi giao tiếp với người khác, có thể dung nạp mọi người, mọi việc, tiến thoái nhịp nhàng, mà đây chính là vốn liếng để làm nên đại sự!

Vì vậy, đối với những lời xúc phạm, sỉ nhục, tấn công... từ đối thủ, *"đừng coi đó là trở ngại trên con đường tiến lên của bạn."* Hãy nhớ, cách phản kháng mạnh mẽ nhất chính là khiến bản thân trở nên mạnh mẽ hơn kẻ thù. Có một câu nói nổi tiếng, không ngại ghi nhớ trong lòng, thường xuyên kích thích bản thân:

- *Cảm ơn người tổn thương bạn, vì họ đã rèn luyện ý chí của bạn;*
- *Cảm ơn người lừa dối bạn, vì họ đã tăng cường kiến thức của bạn;*
- *Cảm ơn người đánh bạn, vì họ đã kích thích đấu chí của bạn;*
- *Cảm ơn người bỏ rơi bạn, vì họ đã dạy bạn phải tự lập;*
- *Cảm ơn người đánh bại bạn, vì họ đã củng cố năng lực của bạn;*
- *Cảm ơn người phê bình bạn, vì họ đã tăng cường trí tuệ của bạn.*

Bí kíp mưu lược:

Cảm ơn đối thủ, chính là họ đã giúp bạn không ngừng tiến bộ, hoàn thiện, cho đến khi thành công.



VIII. LINH HOẠT ỨNG BIẾN, UYỂN CHUYỂN NHƯ DAO PHAO ĐINH

Câu chuyện "Bào Đinh giải ngưu" nói với chúng ta rằng: "Mọi sự vật trên đời đều có quy luật phát triển riêng, nắm vững quy luật phát triển của sự vật, làm việc sẽ dễ dàng, thuận lợi, uyển chuyển như dao". Thế giới này không phải là không có trở ngại, không có lực cản, nhưng chỉ cần biết linh hoạt ứng biến, mọi việc sẽ trở nên rõ ràng, thuận lợi. Trong thực tế, ta có thể thấy, những người biết linh hoạt ứng biến thường gặp chuyện tuy có nguy hiểm nhưng không đáng ngại, xử lý việc thường uyển chuyển, kiểu người này luôn có thể đạt được thành tựu lớn hơn người khác.

1. TÌM KIẾM ĐIỂM CHUNG CỦA HAI BÊN

"Thiên hạ hà xứ vô bằng hữu? Giao đàm hà tất tằng tương thức!" (Thiên hạ chỗ nào chẳng có bạn? Nói chuyện cần gì phải quen biết!). Muốn dùng vài lời để chiếm được thiện cảm của đối phương, thậm chí là như quen biết từ lâu, mấu chốt là phải chuẩn bị trước khi gặp mặt. Chưa gặp người, đã nghe tên, đã biết người, đây cũng là một cách khen ngợi, khen ngợi danh tiếng của họ; điều này càng khiến đối phương cảm động, ít nhất là bạn đã chú ý đến họ trước khi gặp mặt. Khi bạn nói chuyện có thể trúng đích, chạm vào điểm mấu chốt, sẽ nhanh chóng tạo ra sự đồng cảm trong lòng đối phương, chuyện tiếp theo sẽ dễ dàng hơn.

Trong xã hội kinh tế thị trường hiện nay, năng lực giao tiếp với người khác ngày càng thể hiện tầm quan trọng. Đối với đa số người, quan hệ của một người càng rộng, sự nghiệp của họ sẽ càng thuận lợi; còn những người không giỏi giao tiếp, trở ngại trong sự nghiệp của họ sẽ tương đối lớn. Điều này yêu cầu chúng ta phải có ý thức tăng cường năng lực giao tiếp, tăng cường sức hút của mình đối với người khác. Mà trong giao tiếp, đặc biệt là khi gặp gỡ người lạ lần đầu, tìm kiếm điểm chung của hai bên, sẽ rất hiệu quả trong việc thu hút đối phương, nhanh chóng kéo gần khoảng cách giữa hai bên.

Như trong giao tiếp, nếu trước tiên thể hiện quan điểm và giá trị quan của bạn giống đối phương, sẽ khiến đối phương cảm thấy hai bạn có nhiều điểm tương đồng, từ đó nhanh chóng rút ngắn khoảng cách tâm lý, và muốn gần gũi, kết giao với bạn hơn.

Tháng 5 năm 1984, Tổng thống Mỹ Reagan đến thăm Đại học Phúc Đán Thượng Hải. Trong một phòng học lớn, Tổng thống Reagan đối mặt với hơn 100 sinh viên Phúc Đán lần đầu gặp mặt, lời mở đầu của ông, chú trọng việc tìm kiếm điểm chung, nắm bắt mối quan hệ tương đối gần gũi giữa hai bên. Ông nói: Thực ra, tôi và trường các bạn có mối quan hệ thân thiết. Hiệu trưởng Tạ Hi Đức của các bạn và vợ tôi, Nancy, đều là cựu sinh viên Trường Cao đẳng Smith của Mỹ. Như vậy, tôi và các bạn tự nhiên cũng là bạn bè.

Vừa dứt lời, cả phòng vỗ tay. Chỉ vài câu nói đã khiến hơn 100 sinh viên Trung Quốc coi Tổng thống nước ngoài này như người bạn thân thiết. Bầu không khí giao tiếp tiếp theo rất hòa thuận.

Có một thanh niên đi xin việc, ứng tuyển vài đơn vị đều bị từ chối, cảm thấy rất chán nản. Cuối cùng, anh ta lại mang theo hy vọng đến một công ty ứng tuyển, trước khi đi, anh ta đã tìm hiểu lịch sử của Tổng giám đốc công ty, qua việc hiểu rõ, anh ta phát hiện, Tổng giám đốc này từng có trải nghiệm giống anh ta, như nhặt được báu vật. Dựa vào kiến thức của mình, anh ta đã vượt qua vòng phỏng vấn đầu tiên. Vòng phỏng vấn thứ hai do Tổng giám đốc trực tiếp chủ trì. Trong vòng phỏng vấn thứ hai, anh ta liền trò chuyện với Tổng giám đốc về quá trình xin việc của mình, và sự phẫn nộ vì tài năng không được trọng dụng, quả nhiên, những lời này đã khiến Tổng giám đốc đồng cảm, từ đó chiếm được thiện cảm của ông, cuối cùng anh ta được tuyển dụng làm Giám đốc kinh doanh.

Thanh niên này rất thông minh, trong quá trình giao tiếp với Tổng giám đốc, anh ta không giới hạn trong việc giới thiệu bản thân như những ứng viên khác, mà kết hợp với đặc điểm của đối phương, khéo léo khiến đặc điểm của mình gần gũi với đối phương, khiến ông chủ cảm thấy thân thiết với anh ta hơn.

Tất nhiên, muốn tìm kiếm điểm chung, trước tiên phải nắm bắt mọi thông tin liên quan của đối phương, hiểu rõ thái độ thực sự, tìm kiếm quan điểm tích cực, có thể chấp nhận của họ. Bạn phải biết đối phương là người như thế nào, họ thích gì, họ là người ở đâu… , những thông tin này đều là những điều bạn nên tìm hiểu trước, chỉ có sau khi hiểu rõ những đặc điểm khách quan này, bạn mới có thể nắm bắt tính cách cơ bản của người này trong lòng. Như muốn xử lý tốt quan hệ với cấp trên, phải hiểu rõ thành tích công việc trong quá khứ của cấp trên, dần dần hiểu rõ phong cách làm việc của cấp trên. Nếu bạn muốn có hiệu quả, bạn phải cố gắng hết sức để hiểu rõ mọi thứ về anh ta. Nói như vậy không phải là tìm tên của anh ta trong sách, mà là thông qua việc giao tiếp với những người quen biết anh ta, bạn có thể hiểu rõ thói quen làm việc của cấp trên, nắm bắt điểm chung giữa hai bên, tất nhiên, còn phải chú ý vấn đề nên tránh.

Thứ hai, sau khi đã nắm bắt điểm chung, phải tìm kiếm thời cơ, thể hiện điểm chung này cho đối phương một cách phù hợp, để tạo ra sự đồng cảm trong lòng họ. Bạn không nói: đối phương chưa chắc đã biết, dù biết cũng không thân thiết bằng việc bạn nói. Mà khi nói: còn phải nắm bắt thời điểm phù hợp, nếu không hiệu quả sẽ không tốt, có lúc còn phản tác dụng, như là cố ý lấy lòng.

“Thiên hạ hà xứ vô bằng hữu? Giao đàm hà tất tằng tương thức!” (Thiên hạ chỗ nào chẳng có bạn? Nói chuyện cần gì phải quen biết!). Muốn dùng vài lời để chiếm được thiện cảm của đối phương, thậm chí là như quen biết từ lâu, mấu chốt là phải chuẩn bị trước khi gặp mặt. Chưa gặp người, đã nghe tên, đã biết người, đây cũng là một cách khen ngợi, khen ngợi danh tiếng của họ; điều này càng khiến đối phương cảm động, ít nhất là bạn đã chú ý đến họ trước khi gặp mặt. Như vậy, khi nói chuyện

có thể trúng đích, chạm vào điểm mấu chốt, sẽ nhanh chóng tạo ra sự đồng cảm trong lòng đối phương, chuyện tiếp theo sẽ dễ dàng hơn. Nếu không, dù bạn có ba tấc lưỡi không mục, gặp mặt nói thao thao bất tuyệt, cũng chỉ là viết ngàn chữ, lạc đề vạn dặm, kết quả chỉ khiến đối phương cảm thấy khó hiểu, tự nhiên không thể tạo ra thiện cảm.

Bí kíp mưu lược:

Muốn nhanh chóng kéo gần khoảng cách với đối tượng, phải tìm kiếm điểm chung. Vì vậy, trước khi nói chuyện, tốt nhất nên sưu tầm thông tin của đối phương, hiểu rõ tính cách, sở thích của họ.

@tho_ngoda

2. THƯỜNG XUYÊN THAM KHẢO Ý KIẾN NGƯỜI KHÁC

Chính trị gia người Anh thế kỷ 19, Ngài Robert Peel, từng dạy con trai mình: *"Hãy thông minh hơn người khác, nhưng đừng nói cho họ biết bạn thông minh hơn họ"*. Socrates cũng từng khuyên nhủ các môn đồ ở Athens: *"Con chỉ biết một điều, đó là con không biết gì cả"*. Quả là những lời tuyệt vời. Hai bậc hiền triết này đã dạy cho chúng ta rằng, khi nói năng, hành động nên giữ thái độ khiêm tốn.

Nói chung, một người thích gì, lĩnh vực đó họ sẽ am hiểu. Ví dụ, người thích thư pháp, chắc chắn có kiến thức uyên bác về thư pháp; người thích câu cá, chắc chắn có nhiều kinh nghiệm câu cá, bạn không cần phải khen ngợi sở thích của họ, những lời đó họ nghe nhiều rồi, như gió thoảng qua tai, không để lại chút ấn tượng nào. Lúc này, chỉ cần bạn khiêm tốn tham khảo ý kiến, họ nhất định sẽ kiên nhẫn truyền thụ cho bạn một, hai bí quyết, bởi vì khiêm tốn tham khảo ý kiến chính là lời khen cao siêu.

Có những người thích dạy đời, luôn thích hướng dẫn, giáo dục người khác, hoặc thể hiện bản thân. Nhân viên bán hàng cố ý tìm những vấn đề không hiểu, hoặc giả vờ không hiểu để tham khảo ý kiến khách hàng, khách hàng nhìn chung sẽ không từ chối nhân viên bán hàng khiêm tốn tham khảo ý kiến. Ví dụ, khi tiếp thị máy tính cho khách hàng, nhân viên bán hàng có thể nói như sau:

"Tổng giám đốc Vương, ông là chuyên gia về máy tính. Đây là máy tính mới do công ty chúng tôi nghiên cứu, sản xuất, xin ông chỉ bảo, thiết kế còn khuyết điểm gì?" Nhận được lời khen này, đối phương sẽ lật xem tài liệu, một khi bị thu hút bởi tính năng, công nghệ tiên tiến của máy tính, việc bán hàng coi như thành công.

Dù bạn sử dụng cách nào để tham khảo ý kiến người khác: ánh mắt ngưỡng mộ, giọng điệu tò mò, cử chỉ khiêm tốn…, đều có thể mang đến kết quả tốt đẹp. Bạn nghĩ họ sẽ coi thường vấn đề của bạn sao? Tuyệt đối không! Bởi vì bạn đã khẳng định trí tuệ và khả năng phán đoán của họ, nâng cao vinh quang và lòng tự trọng, đồng thời củng cố tình cảm giữa hai bên.

"Đừng bao giờ nói: 'Cứ chờ xem! Anh/chị sẽ biết ai đúng ai sai.'" Câu nói đó tương đương với: *"Tôi sẽ khiến anh/chị thay đổi suy nghĩ, tôi thông minh hơn anh/chị."* Thực chất đây là một lời thách thức, trước khi bạn chứng minh họ sai, họ đã chuẩn bị phản bác. Tại sao phải tự tăng thêm khó khăn cho mình?

Chuyên gia lập kế hoạch sự nghiệp người Mỹ, Amiel Beckett, đã kể một câu chuyện như sau:

Có một luật sư trẻ tham gia tranh luận vụ án quan trọng. Vụ án này liên quan đến một khoản tiền lớn và vấn đề pháp lý quan trọng. Trong cuộc tranh luận, thẩm phán Tòa án Tối cao nói với luật sư trẻ: *"Thời hạn khởi tố của luật hàng hải là 6 năm, đúng không?"*

Luật sư ngẩn người, sau đó thẳng thắn nói: *"Không, luật hàng hải không có thời hạn khởi tố."* Phòng xử án lập tức im lặng, như thể nhiệt độ cũng giảm xuống điểm đóng băng.

Luật sư này sau đó nói với bạn bè: *"Lúc đó, phòng xử án lập tức im lặng, như thể nhiệt độ cũng giảm xuống điểm đóng băng. Dù tôi đúng, ông ta sai; tôi cũng chỉ ra một cách thật thà. Nhưng ông ta không vui, ngược lại sắc mặt tái mét, khiến người ta sợ hãi. Dù pháp luật ủng hộ tôi, nhưng tôi đã phạm một lỗi lầm lớn, đó là chỉ ra lỗi lầm của một người nổi tiếng, học thức uyên bác trước mặt mọi người."*

Luật sư này nói không sai, anh ta thực sự đã phạm một lỗi lầm lớn hơn việc đúng. Khi chỉ ra lỗi lầm của người khác, tại sao không thể làm một cách khéo léo hơn? Dù bạn sử dụng cách nào để chỉ ra lỗi lầm của người khác: ánh mắt coi thường, giọng điệu bất mãn, cử chỉ thiếu kiên nhẫn…, đều có thể mang đến kết quả xấu. Bạn nghĩ họ sẽ đồng ý với lời chỉ trích của bạn sao? Tuyệt đối không! Bởi vì bạn đã phủ nhận trí tuệ và khả năng phán đoán của họ, tổn thương vinh quang và lòng tự trọng, đồng thời làm tổn thương tình cảm của họ. Họ không những không thay đổi suy nghĩ, mà còn phản kháng. Lúc này, dù bạn có dùng mọi lý luận của Plato hoặc Kant cũng vô ích.

Nhìn chung, khiến người ta tin tưởng mình thông minh hơn, học thức uyên bác hơn, họ sẽ thích ở bên cạnh bạn. Dưới sự chèn ép của bạn, họ sẽ cảm thấy mình giỏi giang. Vì vậy, đối với thành tựu của bản thân, nên khiêm tốn. Hiểu biết cũng nên giả vờ không hiểu, làm như vậy sẽ luôn được chào đón.

Nhìn chung, gặp chuyện không hiểu nên khiêm tốn tham khảo ý kiến người khác, ba người đi đường, nhất định có người là thầy của tôi. Đây là vì: Mỗi người đều có ưu điểm, cũng có khuyết điểm, thước có lúc ngắn, tấc có lúc dài, ngay cả người vĩ đại, cũng có khuyết điểm và thiếu sót; ngay cả người bình thường, cũng có ưu điểm. Như vậy, lấy ưu điểm của người khác, bù đắp khuyết điểm của mình, chính là học tập, cũng là bái người khác làm thầy.

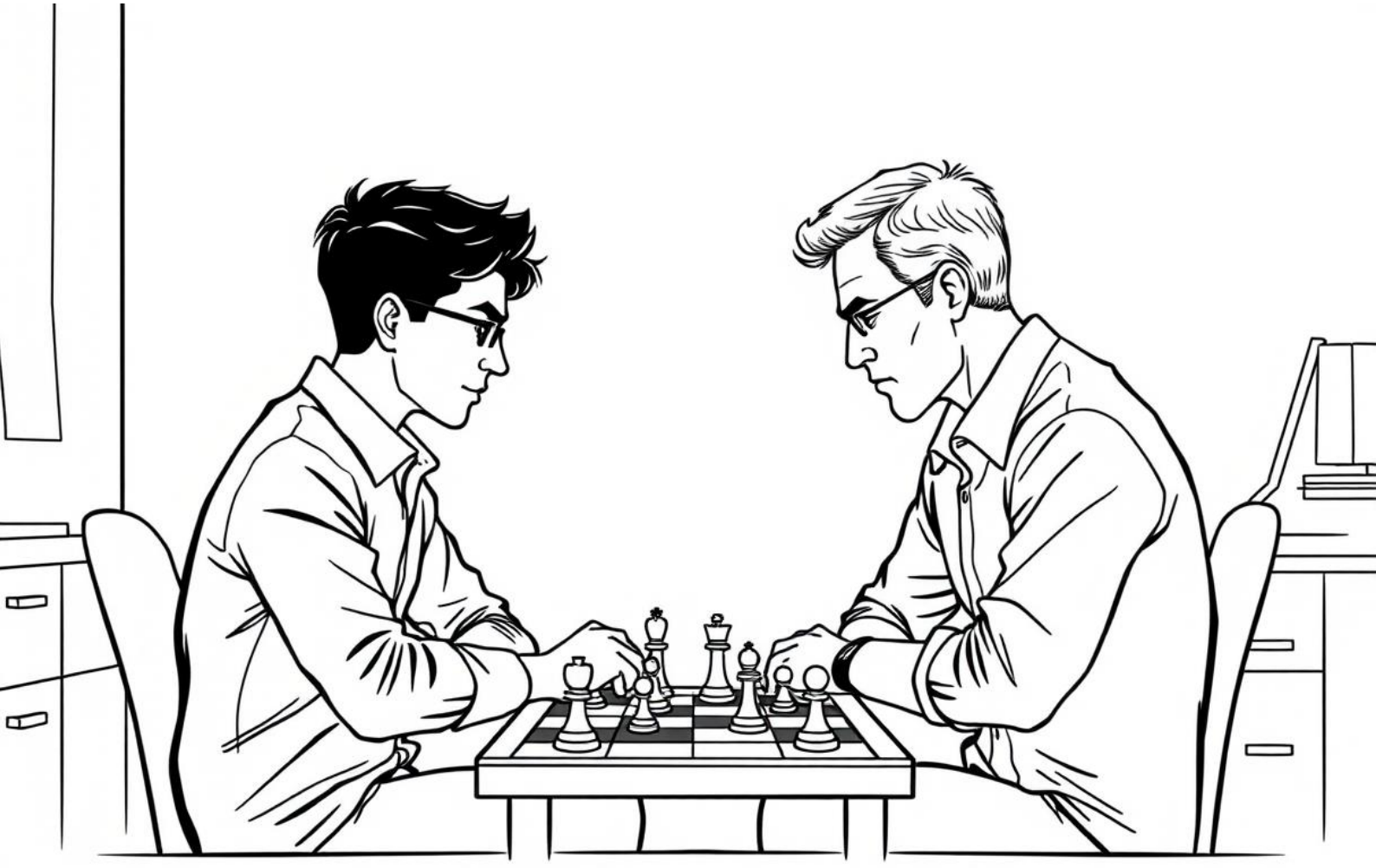
Hầu hết mọi người đều có sở thích, đều có chuyện mà mình giỏi, đàn, cờ, thư pháp, vẽ tranh, trồng hoa, trồng cỏ, thậm chí hút thuốc, uống rượu cũng coi là sở thích. Sở thích là niềm vui của con người, vì sở thích của mình, ai cũng sẵn sàng bỏ tiền, bỏ thời gian, công sức, có người thậm chí còn quên ăn quên ngủ. Đối với một số người, sở thích chính là mạng sống, bạn xung đột với sở thích của họ, nhẹ thì bị ghét, nặng thì tức giận. Tôn trọng sở thích của người khác, có thể chiếm được sự yêu mến của họ.

Người ta thường nói "chí hướng tương đồng", phần lớn là vì sở thích giống nhau, mà hai người mới trở thành bạn bè.

Có lúc, không ngại khiến bản thân trông kém cỏi một chút, bởi vì hai người có sở thích giống nhau khi gặp gỡ, nói chuyện nhiều nhất tự nhiên là về sở thích, dù hai người chỉ quen biết sơ sài, cũng có thể như quen biết từ lâu. Cách mà những người có sở thích giống nhau trao đổi, thưởng thức khiến người ta ghen tị. Họ có thể trao đổi kinh nghiệm, cũng có thể tranh cãi về vấn đề kỹ thuật, nhưng, có lúc, bạn muốn khen ngợi đối phương, không ngại thể hiện bản thân kém cỏi một chút, hoặc trình độ thấp hơn một chút, đặc biệt là khi giao tiếp với lãnh đạo, càng nên như vậy. Khi bạn cùng lãnh đạo chơi bóng bàn, chơi game, đánh bài, chơi cờ…, nếu không khéo léo nhường nhịn, đánh bại cấp trên thảm hại, chẳng phải là không cho lãnh đạo thể diện? Lúc này, bạn không ngại khen ngợi trình độ của lãnh đạo tăng lên rất nhanh, âm thầm nhường nhịn, chẳng phải là hai bên đều vui vẻ! Có lúc, lãnh đạo cũng rất ngây thơ, biết rõ là bạn nhường, nhưng trên mặt vẫn cười, thể hiện niềm vui chiến thắng, lời khen của bạn coi như thành công.

Bí kíp mưu lược:

Luôn tin tưởng và nhớ kỹ điều này: *"Mọi người chúng ta gặp đều rất thông minh".* Cho nên, chúng ta nên hình thành thói quen che giấu sự thông minh của mình. Đừng khiến người khác vô công rỗi nghề, đừng khiến người khác không nói được lời nào, tóm lại, đừng thể hiện mình thông minh hơn người khác, mà nên dành cho người khác cơ hội thể hiện sự thông minh của họ.



3. LẮNG NGHE LỜI PHÀN NÀN, KỊP THỜI PHÁT HIỆN VẤN ĐỀ

Cổ nhân có câu: "Văn huyền ca nhi tri nhã ý" (nghe tiếng đàn mà hiểu được ý thanh cao). Tương tự, chúng ta có thể nói: Văn lao tao nhi tri sự hữu ngộ (nghe lời phàn nàn mà biết việc có sai sót), đã biết việc có sai sót, thì nên kịp thời điều tra, sửa chữa. Như vậy, người phàn nàn thực ra cũng đóng vai trò là người nhắc nhở. Đối với lời nhắc nhở của người khác, chúng ta phải coi trọng.

Lời phàn nàn chính là lời than phiền mà chúng ta thường nói. Than phiền xuất phát từ sự bất mãn với hiện trạng, tất nhiên trong đó cũng có nguyên nhân từ bản thân người than phiền, ví dụ như làm việc không nghiêm túc, lười biếng… Lời than phiền mà người ta thường nghe, từ lớn như chế độ quản lý của công ty, cơ chế khen thưởng, đến nhỏ như khuyết điểm trong hành vi của cấp trên khiến nhân viên bất mãn… đều có. Nhìn chung, người hay than phiền thường khiến người khác nhìn với ánh mắt khác, khiến người ta khó chịu, thậm chí còn khiến lãnh đạo đặc biệt chú ý, bởi vì họ mang đến cho người ta ấn tượng là bất mãn với hiện trạng.

Thực ra, nếu thay đổi góc nhìn, vì có người than phiền, đa phần là có nguyên nhân, việc không như ý, bất bình thì mới lên tiếng. Khi chúng ta thay đổi góc nhìn để nhìn nhận lời than phiền của người khác, sẽ phát hiện, lời than phiền của họ thực ra có thể coi là tín hiệu hữu ích để chúng ta điều chỉnh quản lý doanh nghiệp, phong cách làm việc…

Hãy thử nghĩ, tại sao lại có người than phiền như vậy? Nhìn chung, nguồn gốc của lời than phiền đa phần không phải từ bản thân người than phiền, mà rất có thể là quản lý công ty có khuyết điểm. Nếu không chỉ một người than phiền như vậy, càng chứng minh điều này.

Trong Chiến Quốc sách, bài Phùng Huyên khách Mạnh Thường Quân, đã miêu tả rất sinh động tình huống Phùng Huyên sau khi đầu quân cho Mạnh Thường Quân, vì bị đối xử bất công mà ba lần than phiền.

Phùng Huyên mất cha từ nhỏ, sống cùng mẹ, tuy nghèo nhưng ý chí không thay đổi, thông minh, giỏi tâm kế, tài năng xuất chúng nhưng lại kiêu ngạo, sau đó đầu quân cho Mạnh Thường Quân. Lần đầu tiên gặp Phùng Huyên, Mạnh Thường Quân hỏi sở thích và năng lực của anh ta, Phùng Huyên thản nhiên nói không có sở thích, cũng không có năng lực. Mạnh Thường Quân liền cười giữ anh ta lại.

Không lâu sau, Phùng Huyên chê đồ ăn của Mạnh Thường Quân cho mình quá tệ, liền dựa vào cột đánh thanh kiếm và hát: Kiếm dài ơi, về thôi! Ăn không có cá. Người hầu báo cáo chuyện này cho Mạnh Thường Quân, Mạnh Thường Quân nói: Vậy chuẩn bị cá cho anh ta ăn, đối xử theo tiêu chuẩn người bình thường.

Không lâu sau, Phùng Huyên lại đánh kiếm hát: *"Kiếm ơi, về thôi! Đi không có xe".* Người xung quanh đều cười anh ta không biết đủ, báo cáo cho Mạnh Thường Quân. Mạnh Thường Quân vốn dĩ hào phóng, liền nói: Vậy chuẩn bị xe cho anh ta, đối xử theo tiêu chuẩn người cao cấp. Mọi người nghĩ thầm lần này anh ta nên biết đủ rồi.

Không ngờ, lại qua một thời gian, Phùng Huyên lại đánh thanh kiếm của mình: Kiếm dài ơi, về thôi! Không có nơi ở. Phùng Huyên lần thứ ba đánh kiếm than phiền, người xung quanh đều ghét anh ta, cho rằng anh ta là người tham lam, không biết giữ mình. Nhưng Mạnh Thường Quân nghe xong, suy nghĩ một chút, lại phái người sắp xếp ăn, ở cho mẹ của Phùng Huyên.

Từ đó, Phùng Huyên không than phiền nữa.

Mà chính là Phùng Huyên ba lần đánh kiếm than phiền này, sau đó, đã giúp Mạnh Thường Quân đốt giấy nợ ở huyện Tuyết, mua chuộc lòng dân, khiến Tề vương phục hồi chức tể tướng cho ông ta, và tặng lễ khí của tiên vương, cho phép ông ta xây dựng tổ miếu ở huyện Tuyết, tạo ra ba hang vững chắc cho Mạnh Thường Quân, giải quyết nỗi lo về sau. Sau đó, Mạnh Thường Quân lại làm tể tướng nước Tề vài chục năm, không phạm bất kỳ lỗi lầm nào, có thể nói là nhờ công lao của Phùng Huyên.

Từ đó suy ra, khi có người than phiền, nhất định có điều không hợp lý cần phải cải thiện; người thích than phiền, cũng nhất định có chỗ dựa, có phát hiện độc đáo, hoặc là tài năng không được trọng dụng, hoặc là bị đối xử bất công, hoặc là cảm thấy quản lý hỗn loạn, hoặc là có nguy cơ tồn tại. Nhận thức được điều này, chúng ta nên hiểu rõ, việc chúng ta cần phải làm không phải là bịt miệng người than phiền, mà là nên tìm hiểu nguyên nhân từ lời của họ, kịp thời điều tra, bù đắp lỗi lầm, để nhân tài không bị chôn vùi, việc không bị rơi vào khó khăn, đây mới là cách tốt nhất để đối mặt với lời than phiền của người khác.

Nhân viên công ty nọ, Tô Lệ Văn, thích nói chuyện, cười đùa, nhưng cũng thỉnh thoảng than phiền. Ví dụ, sau khi trò chuyện với bạn một lúc, cô ấy có thể sẽ than phiền: *"Sàn nhà ở cửa thang máy rất dễ khiến người ta trượt ngã."* Có lúc, cô ấy lại nói với đồng nghiệp nữ khác: *"Sao anh Vương ở phòng nhân sự lại thích nhắn tin rủ những cô gái trong văn phòng đi chơi?"* Có lúc, khi trình bày công việc, Tô Lệ Văn sẽ than phiền, cô ấy dừng công việc trong tay, nói với đồng nghiệp nam bên cạnh, *"Tiểu Lê, công việc này sắp xếp như thế nào vậy, mệt chết người ta, hơn nữa còn khiến người ta mệt mỏi, không làm được gì."*

Lại qua một lúc, Tô Lệ Văn lại bắt đầu than phiền: *"Nhiều việc như vậy, tôi bị áp lực, không thở nổi, tôi đã cố gắng hết sức, quản lý vẫn thường xuyên thúc giục tôi."*

Đồng nghiệp đều không thích Tô Lệ Văn than phiền, thường khi cô ấy than phiền, họ đều giả vờ không nghe thấy. Nhưng lãnh đạo của cô ấy lại không nghĩ như vậy. Ngược lại, ông ta thường xuyên nhân cơ hội trò chuyện với Tô Lệ Văn, tìm hiểu từ lời của cô ấy công ty gần đây có điều gì không như ý, quản lý nhân sự có khuyết điểm gì, sau đó trở về văn phòng, kết hợp với nhu cầu công việc, điều chỉnh bên trong công ty. Như vậy, bộ phận của ông ta, mối quan hệ giữa nhân viên và công ty hài hòa hơn các bộ phận khác, vì vậy được cấp trên khen thưởng.

Rõ ràng, đa số nhóm đều sẽ có người thích than phiền như Tô Lệ Văn. Vì vậy, chúng ta đừng chỉ trích lời than phiền của họ, mà nên đối xử đúng đắn, thậm chí còn nên cảm ơn những người than phiền. Chính vì có lời than phiền của họ, chúng ta mới có thể nhìn thấy vấn đề, thông qua họ có thể hiểu rõ lỗ hổng.

Tóm lại, đối với lời than phiền của người khác, chúng ta nên làm như sau:

Thứ nhất, phải tuân thủ nguyên tắc đối sự không đối nhân trong công việc. Đối với lời than phiền của người khác, chỉ nên nhắm vào nội dung, không nên nhắm vào người phát biểu. Bạn nên nghĩ, nếu không có ai than phiền, không có ai nói ra khuyết điểm, khuyết điểm sẽ luôn ẩn giấu. Gặp vấn đề, phát hiện càng sớm càng tốt, xử lý càng kịp thời càng tốt. Nếu để vấn đề tích tụ mà không xử lý, cuối cùng sẽ như núi lửa phun trào, đến lúc đó bạn sẽ nhận ra, việc không có ai nói ra vấn đề thực sự rất đáng sợ.

Thứ hai, dù là giao tiếp với người khác hay là quản lý doanh nghiệp, bạn đều nên thành tâm khuyến khích người xung quanh dám nói thật. Lời khó nghe là thuốc tốt, chính là nói về điều này. Hãy để họ đừng giữ trong lòng, dùng thái độ của bạn để bao dung lời than phiền của họ, lâu dần, việc sẽ trong tiếng than phiền dần dần trở nên thuận lợi, hoàn thiện. Đây là chìa khóa để sử dụng lời bất mãn của người khác làm sự nghiệp của bạn. Người than phiền không hoàn toàn đúng, nhưng phản bác người than phiền nhất định là sai, bởi vì hành động này có thể sẽ mang đến hậu quả nghiêm trọng cho bạn sau này.

Cuối cùng, bạn còn phải có đôi mắt sáng suốt, phân biệt lời than phiền nào là vô cớ, lời nào là có nguyên nhân. Đối với lời than phiền vô nghĩa, bạn cứ coi như gió thoảng qua tai là được, đối với lời than phiền có vấn đề, bạn phải coi trọng.

Bí kíp mưu lược:

Có thể đối xử với lời than phiền của người khác bằng thái độ khoan dung và có trách nhiệm, sẽ giúp bạn kịp thời nghe thấy tiếng nói của lỗi lầm, từ đó sớm phát hiện vấn đề, giải quyết mâu thuẫn.

@tho_ngodao

4. PHÓNG ĐẠI ƯU ĐIỂM, THU NHỎ KHUYẾT ĐIỂM CỦA NGƯỜI KHÁC

Mỗi người thường dễ nhìn thấy ưu điểm của bản thân, và lấy đó làm vinh dự, nhưng lại khó nhìn thấy khuyết điểm của mình; ngược lại, khi nhìn người khác, lại thường dễ soi mói khuyết điểm, mà khó tìm ra ưu điểm. Như vậy, nếu chỉ dựa vào cảm giác để nhìn nhận người khác, thường sẽ bị bóp méo. Để bù đắp cho điều này, khi nhìn nhận người khác, chúng ta không ngại phóng đại ưu điểm, thu nhỏ khuyết điểm của họ, có lẽ sẽ thực tế hơn. Dù cũng có chút bóp méo, nhưng ít nhất, làm như vậy sẽ giúp mối quan hệ của chúng ta hài hòa hơn.

Mỗi người đều có ưu điểm, cũng có khuyết điểm. Nhưng khi ưu điểm và khuyết điểm cùng xuất hiện, người khác thường nhìn thấy rõ ràng hơn là khuyết điểm, còn ưu điểm thì dễ bị bỏ qua, thậm chí có lúc còn không nhìn thấy. Nguyên nhân, là do tư tưởng lấy bản thân làm trung tâm của con người. Một người thường dễ nhìn thấy ưu điểm của bản thân, và lấy đó làm vinh dự, nhưng lại khó nhìn thấy khuyết điểm của mình; ngược lại, khi nhìn người khác, lại thường dễ soi mói khuyết điểm, mà khó tìm ra ưu điểm. Như vậy, nếu chỉ dựa vào cảm giác để nhìn nhận người khác, thường sẽ bị bóp méo. Để bù đắp cho điều này, khi nhìn nhận người khác, chúng ta không ngại phóng đại ưu điểm, thu nhỏ khuyết điểm của họ, có lẽ sẽ thực tế hơn. Dù cũng có chút bóp méo, nhưng ít nhất, làm như vậy sẽ giúp mối quan hệ của chúng ta hài hòa hơn.

Trong cuộc sống, có rất nhiều người, có lẽ phong cách sống, cách nói chuyện... của họ không giống tiêu chuẩn trong lòng bạn, thậm chí còn trái ngược. Khi xuất hiện tình huống này, chúng ta không nên cố chấp áp đặt tiêu chuẩn của mình lên người khác, coi thường họ. Làm như vậy, bạn sẽ không bao giờ có bạn bè, cũng không bao giờ có thể đi trên con đường rộng mở, bởi vì bạn đã tự giam mình trong khuôn khổ không thực tế. Vì vậy, điều bạn nên làm nhất là bỏ tiêu chuẩn trong lòng đi, dùng tâm thế cởi mở để nhìn nhận mọi người xung quanh.

Khi bạn làm việc cùng một người, có thể bạn sẽ phát hiện rất nhiều khuyết điểm của anh ta, thậm chí là không thể chấp nhận. Khi xuất hiện tình huống này, không ngại thu nhỏ khuyết điểm, phóng đại ưu điểm của anh ta. Như vậy, bạn sẽ dễ dàng nhận ra, ưu điểm của anh ta thực sự rất xuất sắc, anh ta còn có những ưu điểm mà bình thường không nhìn thấy, còn khuyết điểm của anh ta, thực ra rất nhiều người cũng có, vì vậy cũng không phải là khó chấp nhận như bạn từng nghĩ. Như vậy, khi ở cùng anh ta, cảm giác của bạn sẽ tốt hơn, rất nhiều trạng thái của bạn tự nhiên cũng thay đổi. Bạn đã dùng góc nhìn hoàn toàn mới để nhìn nhận anh ta.

Khi bạn gặp phải khuyết điểm của người khác, bạn có thể cố ý thu nhỏ nó. Ví dụ, đồng nghiệp hoặc cấp trên của bạn có rất nhiều tật xấu, làm việc không hợp lý, mà trong nguyên nhân hoặc hoàn cảnh nhất định, bạn không thể trực tiếp nói ra, vậy thì bạn có thể coi khuyết điểm của họ nhỏ hơn, thậm chí là bỏ qua.

Tiểu Vũ là nhân viên mới của một công ty nước ngoài, làm công việc hành chính, trong môi trường làm việc này, anh ta phải liên tục đi lại giữa khu vực nhân viên và khu vực cấp trên.

Có lần, vì lý do khách hàng, việc đến rất đột ngột, không kịp gọi điện thoại cho văn phòng cấp trên, Tiểu Vũ liền trực tiếp gõ cửa phòng quản lý. Anh ta đợi ở ngoài cửa khoảng một phút, quản lý mới cho anh ta vào. Bước vào văn phòng, Tiểu Vũ thấy sắc mặt quản lý hơi khó coi, đồng thời anh ta ngửi thấy mùi rất lạ, ánh mắt anh ta liếc nhìn, thì ra bên cạnh bàn làm việc của quản lý có một đôi tất vừa thay.

Anh ta lập tức hiểu ra, thì ra quản lý bị hôi chân, nhưng anh ta không bịt mũi, cũng không nhíu mày, mà vẫn cười, đi đến trước bàn quản lý, báo cáo tình hình, sau đó quay người rời đi. Vì Tiểu Vũ thể hiện rất tự nhiên, cho nên không khiến quản lý cảm thấy xấu hổ.

"Thực ra, hôi chân cũng không phải là chuyện ghê gớm. Mùi của chân vốn dĩ đã không thơm, chẳng phải người ta thường nói hôi chân, hôi giày hay sao?" Nghĩ như vậy, thực ra hôi chân cũng không có gì, không phải là chuyện khó chấp nhận. Hãy thử nghĩ, nếu bản thân bị hôi chân hoặc hôi nách, chúng ta mong muốn người khác nhìn nhận như thế nào? Sự thông minh của Tiểu Vũ chính là thu nhỏ khuyết điểm sinh lý của quản lý, thuận lợi làm việc cùng quản lý, mới có cơ hội phát triển tốt hơn sau này, và có sự nghiệp thành công.

Nếu lúc đó Tiểu Vũ bước vào văn phòng, ngửi thấy mùi kỳ lạ đó, bịt mũi, thậm chí nhíu mày, hậu quả sẽ như thế nào? Có lẽ, trong danh sách sa thải tiếp theo, Tiểu Vũ sẽ có tên.

Nếu bạn thường xuyên bỏ qua ưu điểm của người khác, hoặc chỉ nhìn thấy một chút ưu điểm, bạn nên cố ý phóng đại ưu điểm của họ. Không ngại tưởng tượng, họ thực ra có rất nhiều ưu điểm, tiềm năng lớn, mà bạn đến nay chỉ nhìn thấy một chút thể hiện ra bên ngoài, họ còn có rất nhiều ưu điểm, rất nhiều điểm thu hút đang chờ bạn phát hiện. Trong cuộc sống cũng thường như vậy. Khi chúng ta bước chân vào môi trường mới, thường chỉ nhìn thấy vài người xuất sắc, còn lại dường như không có ưu điểm, không có đặc điểm, như thể đều bình thường. Nhưng sau một thời gian, có tiếp xúc, giao tiếp sâu sắc hơn, chúng ta sẽ phát hiện, thực ra mỗi người đều có ưu điểm riêng, mỗi người đều có phẩm chất tốt đẹp, khiến người khác yêu mến, bạn sẽ cảm thán, thì ra đa số người trên đời đều đáng yêu, thú vị như vậy.

Có thể nói: ưu điểm và khuyết điểm của người khác mà chúng ta nhìn thấy hàng ngày, chỉ là quan điểm chưa hoàn thiện trong quá trình tìm hiểu. Muốn biến quan điểm này theo hướng tích cực, chúng ta rất cần thiết phải phóng đại ưu điểm đã hiểu rõ, thu nhỏ khuyết điểm của họ.

Thực ra, dù ở nơi nào, thời tiết luôn có nắng, có mưa; một người dù ở vị trí nào, luôn có lúc thuận lợi, có lúc không thuận lợi; dù trong bất kỳ hoàn cảnh giao tiếp nào, người và lời nói chúng ta tiếp xúc, luôn có người khiến ta thích, có người khiến ta không thích. Điều này yêu cầu chúng ta phải có ý thức phóng đại ưu điểm, thu nhỏ khuyết điểm của người khác, từ đó có cách nhìn thực tế hơn về thế giới.

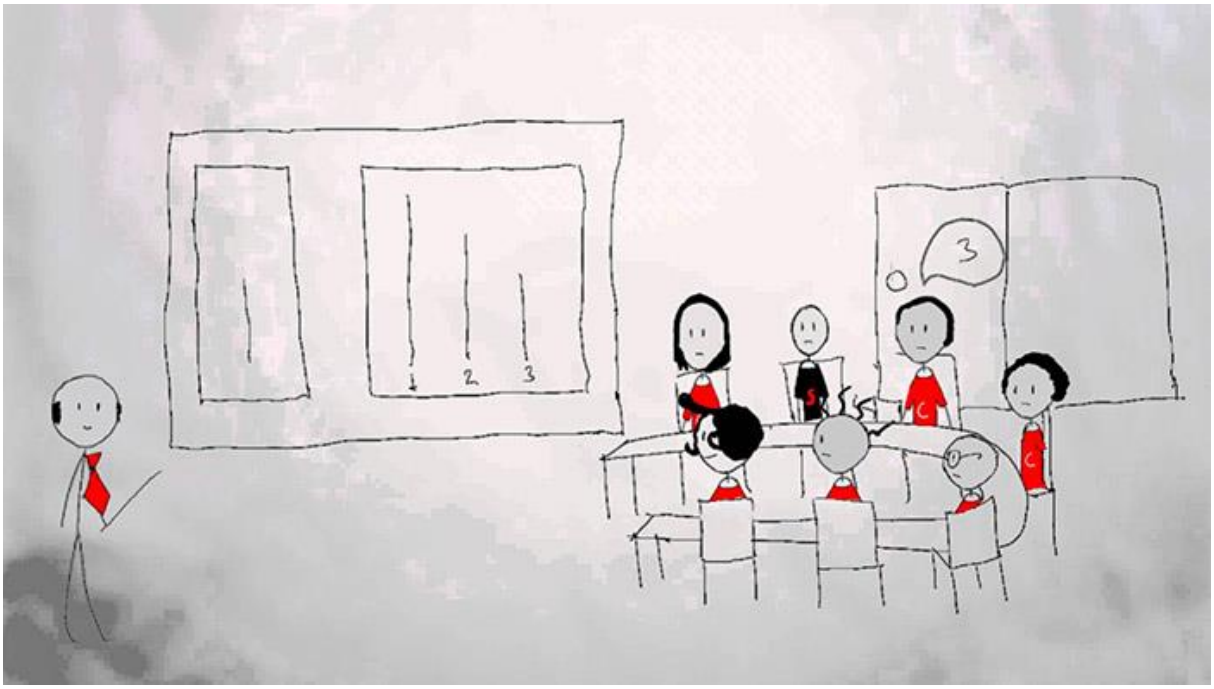
Bí kíp mưu lược:

Nhìn nhiều vào điểm xuất sắc của người khác, ít nhìn ít nói khuyết điểm của họ, thực chất đây cũng là tâm thế bình thường trong cuộc sống. Như vậy, cách bạn nhìn nhận mọi người, mọi việc xung quanh sẽ tốt hơn, mọi thứ xung quanh bạn cũng sẽ trở nên tự nhiên, hài hòa hơn.

5. VẬN DỤNG SỨC HẤP DẪN CỦA TẬP THỂ

Khi cần nhận được sự ủng hộ của nhiều người, không ngại thể hiện quan điểm rõ ràng; còn khi cần một số người ủng hộ, không ngại làm sự nghiệp có tiếng vang, khiến họ nhìn thấy, cảm nhận được, như vậy sẽ dễ dàng thu hút họ hơn.

Nhà tâm lý học Asch đã thực hiện một thí nghiệm kinh điển như sau. Trong thí nghiệm này, chỉ có một người là người thực sự bị thí nghiệm, anh ta phải đối mặt với áp lực từ vài người khác. Cách thực hiện cụ thể là, hãy tưởng tượng bạn tham gia nhóm thí nghiệm, nhiệm vụ là phân biệt độ dài của các đường thẳng. 7 người tạo thành một nhóm, ngồi quanh bàn, bạn ngồi ở vị trí thứ 6. Người thực hiện thí nghiệm yêu cầu mỗi thành viên nhóm báo cáo đường thẳng nào trong ba đường thẳng có độ dài bằng đường thẳng chuẩn. 5 người trước bạn đều trả lời giống như bạn mong đợi: Đường thẳng thứ hai bằng đường thẳng chuẩn, đáp án này rất rõ ràng phải không? Nhóm thứ hai cũng dễ dàng phán đoán.



Rất tốt! Phán đoán của bạn hoàn toàn chính xác. Bây giờ tiếp tục làm thí nghiệm tiếp theo. Lần này, dù đáp án vẫn rõ ràng, nhưng người thứ nhất lại đưa ra đáp án sai, ví dụ như đường thẳng thứ nhất bằng đường thẳng chuẩn. Khi người thứ hai đưa ra đáp án giống vậy, bạn bỗng nhiên ngồi thẳng dậy, kiểm tra lại độ dài của đường thẳng. Người thứ ba, thứ tư, thứ năm cũng đưa ra đáp án sai, bạn bắt đầu nghi ngờ không biết là bạn nhìn nhầm hay là họ nhìn nhầm. Khi đến lượt bạn, bạn sẽ báo cáo như thế nào?

Đáp án chính xác là gì, bây giờ tôi không chắc, bạn cố gắng suy nghĩ, nhưng vẫn khó đưa ra kết luận, Rốt cuộc là đường thẳng mà các thành viên nhóm nói hay là đường thẳng mà mắt tôi nhìn thấy?

Đây chính là thí nghiệm Asch nổi tiếng, thí nghiệm này nói với chúng ta, chúng ta luôn có xu hướng theo suy nghĩ hoặc thái độ của đa số, để chứng minh chúng ta không phải là người cô độc, mà là thành viên trong một tập thể. Thí nghiệm Asch thực chất là thí nghiệm hiệu ứng đám đông kinh điển. Hiệu ứng đám đông chỉ việc con người tự giác hoặc không tự giác lấy ý kiến của đa số làm tiêu chuẩn, tạo thành ấn tượng, tâm lý thay đổi, và hành vi biểu hiện từ đó mà ra. Nó chỉ việc cá nhân trong tập thể khi tiếp nhận thông tin sẽ có xu hướng hành động giống đa số. Hành vi theo đám đông là hành vi phù hợp với tâm lý và được chào đón. Không theo đám đông không những không được chào đón, mà còn bị cô lập, thậm chí còn gây ra tai họa bất ngờ. Người ta thường xuyên khuyên nhủ phải theo kịp thời đại, phát triển cùng thời đại, chính là nói phải theo bước chân của đám đông; thanh niên thích đuổi theo thời trang, theo trào lưu, cũng là biểu hiện của hiệu ứng đám đông.

Trong cuộc sống, thường nhìn thấy tình huống này. Ví dụ như trên đường, có hai người cúi xuống nhìn chăm chú xuống đất, không biết họ đang xem kiến, hay là xem thứ gì khác. Rất nhanh sẽ có người thứ ba, thứ tư đến xem đã xảy ra chuyện gì. Không ngờ, sẽ có nhiều người vây quanh, cùng nhau quan sát, hoặc là hỏi han lẫn nhau.

Vì có hiệu ứng đám đông, cho nên phải chú ý, vận dụng nó. Rất nhiều quảng cáo, đã thể hiện việc vận dụng tâm lý theo đám đông của con người.

Phó giám đốc cửa hàng nọ có chiêu mới, ông ta phái người nhanh chóng điều tra những người từng mua loại nồi áp suất này ở thành phố, ghi lại đánh giá tốt của họ về loại nồi áp suất này lên một tấm quảng cáo, đặt quảng cáo ở cửa. Người đi đường nhìn thấy, dừng lại, không khỏi phải xem. Rất nhiều người đang cần, nhìn thấy quảng cáo viết rất nhiều lời khẳng định, khen ngợi của những người có tên, có tuổi, tự nhiên cũng tin tưởng chất lượng, liền mua. Không lâu sau, lô nồi áp suất này đã bán hết. Loại nồi áp suất này nhanh chóng mở thị trường trong thành phố, nhà máy còn gửi thư chúc mừng cho cửa hàng.

Nói chung, lựa chọn của đa số luôn đúng, theo hành động của đa số cũng không sai, đây là tâm lý phổ biến hiện nay.

Trong cuộc sống, thường có tình huống này. Khi chúng ta mong muốn một người tham gia nhóm của mình, cùng mọi người thực hiện một hoạt động, nhưng vì sở thích, tính cách... của người này, anh ta luôn ở bên ngoài, nhưng thiếu anh ta lại không hoàn hảo. Vì vậy, chúng ta thường cảm thấy tiếc nuối. Nhưng tại sao không nghĩ, trong trường hợp này, tại sao không sử dụng hiệu ứng đám đông để thu hút anh ta?

Ví dụ như, bạn là lãnh đạo nhóm, bạn sắp triển khai dự án mới, cấp dưới đã chuẩn bị sẵn sàng, háo hức tham gia, nhưng lúc này, các bạn cần lãnh đạo cùng cấp tham gia, mới có thể làm tốt hơn. Nhưng, lãnh đạo cùng cấp này không hiểu rõ dự án của các bạn, cũng không hứng thú. Lúc này, bạn có thể tạo ra bầu không khí, toàn bộ

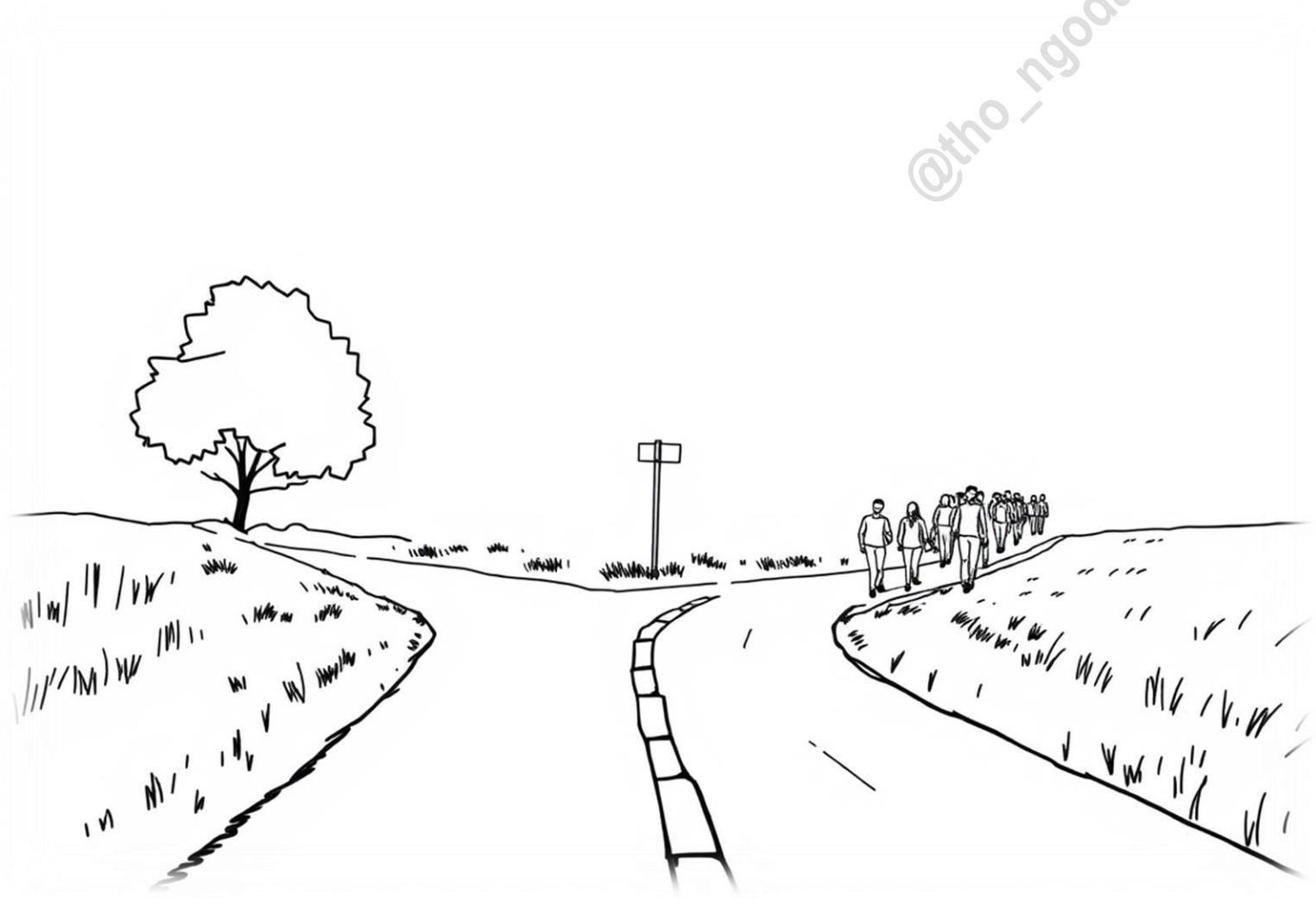
nhân viên đều quan tâm dự án này, và khen ngợi triển vọng của nó. Như vậy, lãnh đạo cùng cấp của bạn, khi nhận ra chỉ có mình ông ta không tham gia, mà mọi người đều rất quan tâm, nhất định sẽ chuyển sự chú ý đến dự án của các bạn. Như vậy, các bạn đã thành công một nửa, sau đó tiếp tục nỗ lực, sẽ dễ dàng nhận được sự ủng hộ của ông ta hơn.

Khi cần nhận được sự ủng hộ của nhiều người, không ngại thể hiện quan điểm rõ ràng; còn khi cần một số người ủng hộ, không ngại làm sự nghiệp có tiếng vang, khiến họ nhìn thấy, cảm nhận được, như vậy sẽ dễ dàng thu hút họ hơn.

Bí kíp mưu lược:

Tâm lý theo đám đông là bản năng rất sâu sắc của con người, vì vậy, chỉ cần sử dụng đúng cách, sẽ mang đến hiệu quả rất tốt cho việc làm của bạn.

@tho_ngodao



6. ĐỂ NHIỀU NGƯỜI BIẾT ĐẾN MÌNH HƠN

Thông thường, mọi người ít quan tâm đến những điều họ không hiểu rõ hoặc ít biết. Vì vậy, để người khác chấp nhận một điều gì đó, trước tiên phải để họ biết đó là cái gì. Tương tự, để người khác chấp nhận bạn, trước tiên phải để họ biết bạn là ai. Nói cách khác, muốn quảng bá rộng rãi, trước tiên phải thông báo rộng rãi. Khéo léo quảng bá bản thân, quảng bá sự nghiệp của mình để được nhiều người chấp nhận là yếu tố quan trọng để đạt được thành công trong sự nghiệp.

Joe Girard, khi nghỉ hưu ở tuổi 49, đã giữ kỷ lục bán ô tô cao nhất thế giới trong 12 năm liên tiếp, trung bình mỗi ngày bán được 6 chiếc, được ghi vào sách kỷ lục Guinness thế giới, trở thành "nhân viên bán hàng vĩ đại nhất thế giới". Đồng thời, ông cũng là một diễn giả được yêu thích trên toàn cầu, đã truyền dạy kinh nghiệm quý báu của mình cho giới tinh hoa của nhiều công ty nằm trong danh sách 500 công ty hàng đầu thế giới. Hàng triệu người từ khắp nơi trên thế giới đã bị cảm động bởi bài phát biểu của ông và được truyền cảm hứng bởi những kinh nghiệm của ông.

"Có người hỏi tôi làm thế nào mà bán được nhiều xe như vậy? Có người nói đó là bí mật. Tôi ghét nhất là ai đó làm ra vẻ bí ẩn, trên đời này không có bí mật. Tôi thành công theo cách của mình." Joe Girard nói.

Tất nhiên, ông ấy có rất nhiều cách, nhưng cách thức chủ yếu của ông ấy là gì?

Joe Girard cho rằng, chìa khóa của việc bán hàng không phải là bán sản phẩm mà là bán chính mình. Cơ hội kinh doanh có ở khắp mọi nơi. Nhiều năm trước, ông đã hình thành thói quen: hễ gặp ai là tay trái lại thò vào túi lấy danh thiếp, khi đưa danh thiếp ông sẽ nói: *"Tôi cho anh/chị một lựa chọn: anh/chị có thể giữ lại tấm danh thiếp này hoặc vứt nó đi. Nếu giữ lại, anh/chị sẽ biết tôi làm gì, bán gì, khi cần có thể liên hệ với tôi."* Ông còn nói: *"Nếu khi đưa danh thiếp cho người khác mà nghĩ rằng đó là một việc ngu ngốc và xấu hổ thì sao có thể đưa được? Chính những người có hành động tưởng chừng như ngu ngốc lại là những người thành công và giàu có."* Vì vậy, ông ấy phát danh thiếp khắp nơi, gặp ai cũng phát, để lại dấu ấn của mình ở khắp mọi nơi. Mỗi khi thanh toán, ông không quên bỏ vào hóa đơn hai tấm danh thiếp. Đi ăn nhà hàng, ông luôn boa nhiều hơn người khác, đồng thời để lại hai tấm danh thiếp. Vì tò mò, người ta sẽ xem người này làm gì. Mọi người nói về ông, muốn làm quen với ông, dựa vào danh thiếp để mua hàng của ông, năm này qua năm khác, việc kinh doanh cứ thế mà phát triển không ngừng. Thậm chí ông không bỏ lỡ cơ hội xem các trận đấu thể thao, ông mua những chỗ ngồi tốt nhất và mang theo 10.000 tấm danh thiếp. Và điểm tuyệt vời của ông là ném danh thiếp ra ngoài khi mọi người đang reo hò. Vì vậy, mọi người chú ý đến Joe Girard - không còn ai chú ý đến ngôi sao thể thao nữa.

Trên toàn thế giới, khắp nơi đều có người hỏi Joe Girard bán gì. Ông nói, đó là sản phẩm tốt nhất thế giới - Joe Girard độc nhất vô nhị.

Joe Girard nói, điều khó tin là, có những nhân viên bán hàng về nhà, ngay cả vợ cũng không biết anh ta bán gì, những người như vậy thì làm sao có thể thành công được? *"Từ hôm nay, mọi người đừng trốn tránh nữa, hãy để người khác biết bạn, biết bạn đang làm gì."*

Khi nhiều người có danh thiếp của Joe Girard trong tay, khi nhiều người biết tên Joe Girard, khi nhiều người biết Joe Girard bán gì, khi nhiều người biết sự nghiệp của Joe Girard làm rất tốt thì làm sao Joe Girard không thể trở thành nhân viên bán hàng vĩ đại nhất thế giới? Khi "thiên hạ ai chẳng biết anh hùng" thì còn lo gì con đường phía trước, còn lo gì sự nghiệp không thành công! Lúc này, dù bạn ngồi nhà không ra ngoài thì người tìm đến hợp tác với bạn cũng sẽ nối tiếp nhau, trên trời sẽ không chỉ rơi xuống "bánh vẽ" mà còn rơi xuống "vàng bạc châu báu".

Muốn để nhiều người chú ý đến mình, biết đến mình, trước tiên, bạn phải có những nét đặc sắc riêng biệt, phải có những điểm đáng để người khác quan tâm.

Khi còn nhỏ, "Vua thép" Andrew Carnegie của Mỹ rất nghèo, một hôm, khi tan học về nhà, ông đi ngang qua một công trường, thấy một người giống như ông chủ đang chỉ huy xây dựng một tòa nhà chọc trời.

Carnegie tiến lên hỏi: *"Khi lớn lên, làm thế nào để cháu trở thành người như bác?"*
"Thứ nhất phải siêng năng..."
"Điều này cháu đã biết từ lâu rồi, vậy thứ hai là gì?"
"Mua một bộ quần áo màu đỏ để mặc."

Carnegie đầy nghi ngờ: *"Điều này có liên quan gì đến thành công?"*

Người trông giống ông chủ chỉ vào những người công nhân phía trước và nói: *"Có chứ! Cháu xem họ đều mặc quần áo màu xanh giống nhau, nên bác không quen ai cả."* Nói xong, ông lại chỉ vào một người công nhân bên cạnh và nói: *"Cháu xem người mặc quần áo màu đỏ kia, chỉ vì anh ta ăn mặc khác người nên đã thu hút sự chú ý của bác, bác mới quen anh ta, phát hiện ra tài năng của anh ta, mấy hôm nữa bác sẽ sắp xếp cho anh ta một vị trí."*

Chúng ta phải nỗ lực không ngừng, tích lũy không ngừng để quen biết nhiều người hơn, để nhiều người biết đến mình, quan tâm đến mình. Chỉ khi bạn vượt qua một giới hạn nhất định, trước tiên đạt đến một cảnh giới cao hơn trong nội tâm, sau đó mới từ bên ngoài "đóng gói" bản thân, rồi mới có thể nắm bắt cơ hội trong thực tế, một bước đột phá, một bước thành danh, bạn mới có thể để càng nhiều người quan tâm đến mình, biết đến mình. "Mười năm đèn sách, không ai hỏi, một phen thành danh, thiên hạ đều biết", lúc này, sự nghiệp của bạn mới có thể đạt được bước đột phá lớn.

Các chuyên gia nghiên cứu phát hiện ra rằng, cảm giác trong ký ức có ảnh hưởng rất lớn đến việc lựa chọn và đề bạt nhân sự. Nếu người ra quyết định nhân sự cân nhắc việc đề bạt, trong đầu họ thường chỉ có một vài ứng cử viên để lựa chọn - đó là những người nổi bật và những gương mặt quen thuộc với họ. Nếu bạn thực sự đạt được thành tích và đạt được tất cả các mục tiêu đã thỏa thuận, nhưng dù vậy, bạn vẫn không được thăng chức, thì rất dễ khiến người ta nghi ngờ rằng bạn hoàn toàn không quảng bá bản thân, hoặc làm rất kém trong việc này.

Các chuyên gia đều cho rằng, những người muốn được thăng tiến nên tìm cách gây sự chú ý của người khác. Nguyên tắc quan hệ công chúng mà Henry Ford đưa ra trước đây là "Làm việc tốt và tuyên truyền nó" không còn phù hợp nữa, nguyên tắc phổ biến hiện nay là "Làm việc tốt, để người khác nói". Để biến điểm kêu gọi hành động thành điểm thành công, bạn cần trước tiên biến nó thành điểm được quan tâm.

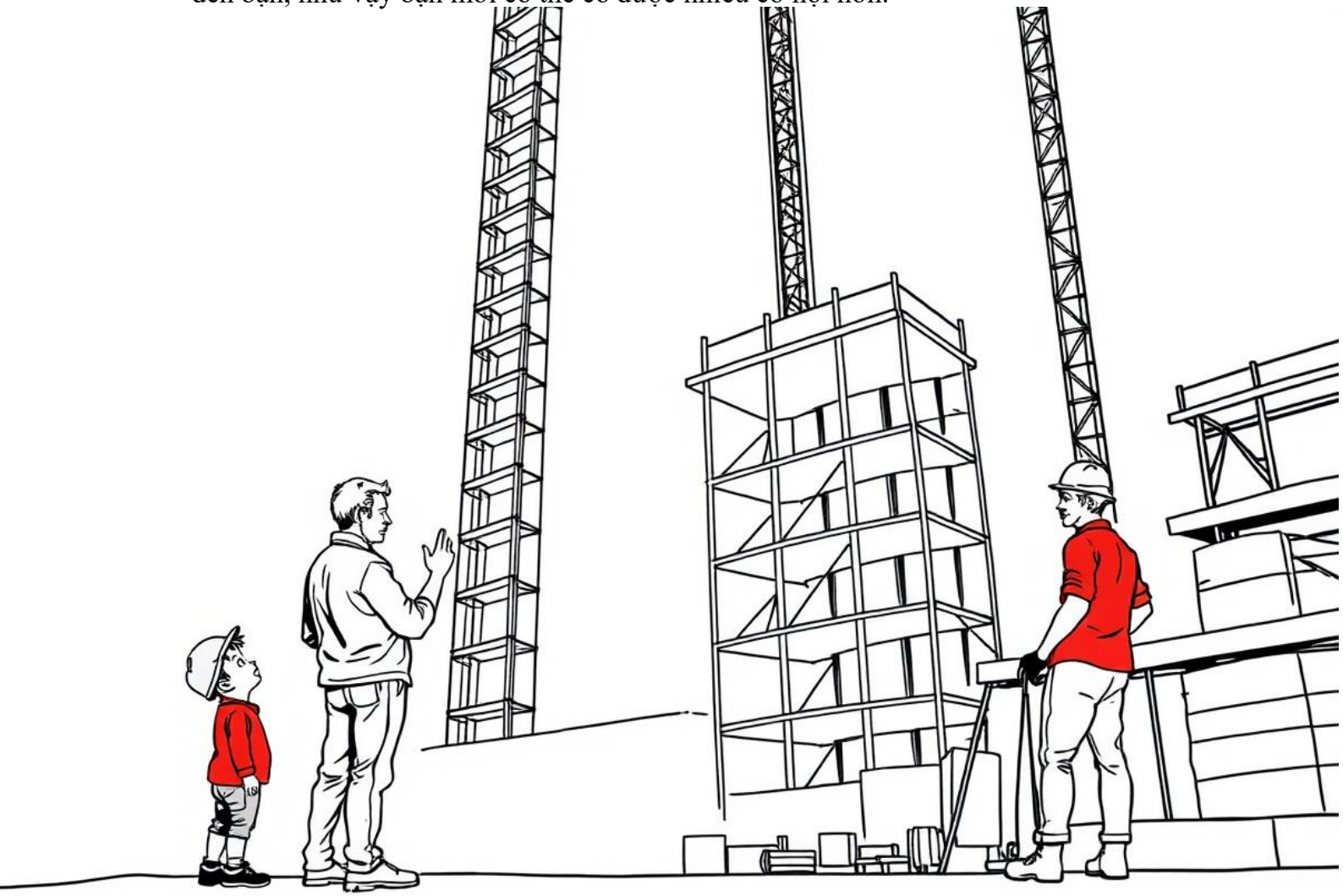
Tất nhiên, muốn “làm việc tốt” thì phải có tài năng và thực lực tương ứng.

Trong khi cố gắng để nhiều người biết đến mình, chúng ta còn phải không ngừng nâng cao thực lực của bản thân, chúng ta mới không khiến mọi người thất vọng sau khi đã biết đến mình, mới có thể nhận được nhiều thiện cảm và ủng hộ hơn. Nếu chỉ vì muốn được nhiều người quan tâm mà tự khoe khoang, khoác lác thì sẽ bị mọi người chỉ trích, như vậy, càng nhiều người quan tâm đến mình thì càng bị coi thường, dẫn đến thất bại lớn hơn.

Ngoài ra, việc nhận nhiệm vụ đặc biệt cũng rất hữu ích. Ai đảm nhận nhiệm vụ đặc biệt ở vị trí có trách nhiệm quan trọng và có thể hoàn thành xuất sắc thì cũng sẽ để lại ấn tượng tốt cho lãnh đạo.

Bí kíp mưu lược:

Trong xã hội hiện đại, một người muốn thành công, phải sử dụng mọi nguồn lực có thể để quảng bá bản thân, để nhiều người, đặc biệt là người có địa vị cao biết đến bạn, như vậy bạn mới có thể có được nhiều cơ hội hơn.



IX. TẦM NHÌN QUYẾT ĐỊNH THÀNH BẠI: TÂM KẾ TRONG CÔNG VIỆC NẰM Ở TẦM NHÌN VÀ NHẬN THỨC CỦA BẠN

Một nhà hiền triết từng nói: *"Nỗi đau của chúng ta không phải do bản thân vấn đề mang đến, mà là do cách chúng ta nhìn nhận những vấn đề đó"*. Câu nói này rất kinh điển, nó hướng dẫn chúng ta học cách giải thoát, mà cách giải thoát tốt nhất là khi đối mặt với những tình huống khác nhau, hãy dùng những cách suy nghĩ khác nhau để phân tích vấn đề từ nhiều góc độ. Bởi vì sự vật có tính đa chiều, góc nhìn khác nhau, kết quả nhận được cũng khác nhau.

1. TẦM NHÌN CHÍNH LÀ TÂM KẾ

Tâm kế trong công việc đôi khi thể hiện ở tầm nhìn độc đáo. Người có tầm nhìn quan sát sự vật với nhãn quan sâu rộng, phán đoán và lựa chọn đúng đắn vào thời khắc quan trọng, nên làm việc dễ dàng thành công hơn.

Năm 1934, Tổng thống Mỹ Roosevelt thực hiện chính sách kinh tế mới để cứu vãn cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng nhất trong lịch sử Mỹ. Doanh nhân Armand Hammer chú ý theo dõi sự phát triển của tình hình, ông cảm thấy thời cơ để sự nghiệp mình phát triển có lẽ đã đến, bởi vì chính sách mới một khi được thực hiện, lệnh cấm rượu sẽ bị hủy bỏ.

Vào năm 1922, Quốc hội Mỹ đã thông qua Đạo luật Volstead, đạo luật này quy định không được sản xuất và bán đồ uống có nồng độ cồn vượt quá 0.5%. Đến những năm 1930, vì khủng hoảng kinh tế, Tổng thống Roosevelt buộc phải thực hiện một loạt chính sách cải cách mới. Cùng với việc chính sách mới được ban hành liên tục, Hammer dựa vào tầm nhìn kinh doanh nhiều năm của mình phán đoán, cho rằng Tổng thống Roosevelt sẽ hủy bỏ lệnh cấm rượu đã lỗi thời. Mà một khi lệnh cấm rượu bị hủy bỏ, nhu cầu bia và rượu whisky trên toàn nước Mỹ sẽ bùng nổ.

Nhưng trên thị trường lại không có thùng rượu, vì vậy Hammer đã hướng ánh mắt đến thùng rượu gỗ sồi trắng.

Không thể chậm trễ, Hammer nhanh chóng đặt hàng vài tàu ván gỗ từ Liên Xô. Khi hàng được vận chuyển đến Mỹ, lại phát hiện người Liên Xô đã nhầm lẫn, hàng họ vận chuyển đến không phải là ván gỗ thành phẩm, mà là những tấm gỗ sồi trắng được phơi khô. Không kịp truy cứu trách nhiệm, Hammer liền thuê một bến tàu của Công ty Bến tàu New York, xây dựng một nhà máy chế biến ván gỗ tạm thời, ngày đêm chế biến những tấm gỗ sồi trắng này.

Tầm nhìn của Hammer là chính xác. Như ông dự đoán, không lâu sau, lệnh cấm rượu bị hủy bỏ. Khi lệnh cấm rượu bị hủy bỏ, thùng rượu của Hammer cũng đang được sản xuất liên tục, những thùng rượu này nhanh chóng bị các nhà máy rượu mua hết, vì cung không đủ cầu, Hammer lại xây dựng một nhà máy chế biến thùng rượu hiện đại ở New Jersey. Tiền liên tục chảy vào túi của Hammer.

Tại sao Hammer có thể phát triển công ty ngày càng lớn? Là vì ông có vốn rất lớn sao? Không! Là vì ông có người ủng hộ sao? Cũng không! Điều duy nhất mà ông có, chính là ý thức vượt trội và tầm nhìn dự đoán cơ hội thị trường, chính là tầm nhìn này, đã giúp sự nghiệp của ông bước lên những bậc thang mới, cuối cùng trở thành đại gia của Mỹ.

Một thanh niên đi tàu hỏa đến một nơi ở phía Tây Bắc. Tàu hỏa chạy qua vùng núi hoang vắng, mọi người đều nhìn ra ngoài cửa sổ một cách chán nản. Đến một khúc cua, cùng với việc tàu hỏa chậm dần, một căn nhà giản dị dần dần xuất hiện trong tầm nhìn của mọi người. Cũng vào lúc này, hầu hết hành khách đều mở to mắt thưởng thức cảnh tượng đặc biệt trong chuyến đi buồn tẻ này. Có hành khách bắt đầu bàn tán về căn nhà này.

Trái tim thanh niên bỗng chuyển động. Lúc trở về, anh ta đặc biệt xuống tàu ở giữa đường, vất vả tìm đến căn nhà này. Chủ nhà nói với anh ta, mỗi ngày, tàu hỏa đều chạy qua cửa, tiếng ồn thực sự khiến họ không chịu nổi, chủ nhà rất muốn bán căn nhà với giá thấp, nhưng nhiều năm nay không ai hỏi.

Không lâu sau, thanh niên dùng 30.000 tệ mua căn nhà này, anh ta cảm thấy căn nhà này nằm ở khúc cua, tàu hỏa đi qua đây đều phải giảm tốc, trong chuyến đi hoang vắng, hành khách bỗng nhiên nhìn thấy căn nhà này tinh thần sẽ tốt hơn, dùng nó để làm quảng cáo là tốt nhất. Anh ta bắt đầu liên lạc với một số công ty lớn, giới thiệu tấm tường quảng cáo tuyệt vời này. Sau đó, Công ty Coca-Cola đã chọn nó, trong 3 năm thuê, trả cho thanh niên 180.000 tệ tiền thuê. Chỉ vài hành động nhỏ, lợi nhuận đã tăng gấp 6.

Sau khi đọc câu chuyện này, có người sẽ âm thầm so sánh với thanh niên này, cuối cùng đưa ra kết luận: *"Ý tưởng như vậy, thực ra tôi cũng nghĩ ra được"*. Nhưng, người đầu tiên làm là thiên tài, người thứ hai làm là người bình thường, người thứ ba làm là kẻ ngốc. Chỉ có tầm nhìn độc đáo, nhìn thấy cơ hội mà người khác không nhìn thấy, mới thực sự có tâm kế.

Cuộc đời có thành công nhỏ, cũng có thành công lớn, nếu bạn chỉ muốn cuộc sống tốt đẹp, nỗ lực thực sự rất quan trọng; nhưng nếu bạn muốn làm sự nghiệp lớn, quan trọng nhất là tầm nhìn!

Nhìn thấy giá trị trong những thứ mà người khác cho là bình thường hoặc không quen, đó chính là tầm nhìn. Người có tâm kế khi nhìn nhận vấn đề, không chỉ nhìn trước mắt, họ còn có thể nhìn xa trông rộng; người không có tâm kế khi làm việc,

luôn thích theo trào lưu. Khi mọi người đổ xô đi buôn, anh ta cũng đi buôn, khi mọi người đổ xô chơi chứng khoán, anh ta cũng chơi chứng khoán, khi mọi người đổ xô mở quán net, anh ta cũng mở quán net, đây gọi là người ta nói gì, mình nói nấy. Ngược lại với người ta nói gì, mình nói nấy, là khác biệt. Khác biệt, mới có thể có tầm nhìn. Vì vậy, khi người khác chưa nhìn thấy, bạn đã nhìn thấy, đây mới gọi là có tầm nhìn; khi người khác chỉ nhìn thấy lợi ích trước mắt, bạn đã nhìn thấy mục tiêu dài hạn, đây mới gọi là có tầm nhìn; khi người khác vướng mắc vào chi tiết của vấn đề, mệt mỏi, bạn lập tức nắm bắt mâu thuẫn chính, đây mới gọi là có tầm nhìn. Người chỉ biết nhìn bước thứ nhất, cả đời không thể có thành tựu lớn; người biết nhìn đến bước thứ hai, sự nghiệp nhất định phát triển; người biết nhìn đến bước thứ ba, cuộc đời này theo đuổi lý tưởng vĩ đại.

Bí kíp mưu lược:

Người không có tầm nhìn, không có tâm kế để làm việc, dù cơ hội ở ngay bên cạnh, cũng không nhìn thấy. Còn người có tầm nhìn, không những nhìn thấy cơ hội, mà còn giỏi nắm bắt cơ hội.

2. PHÁT HIỆN KHO BÁU BÊN CẠNH BẠN

Người làm việc có "tâm kế", trong quá trình làm việc, giỏi tận dụng tối đa các nguồn lực sẵn có của mình và phát huy tác dụng lớn nhất của chúng.

Ngày xưa, có một người tên là Ali Hafed, sống gần sông Ấn, sở hữu một vườn lan rộng lớn, ruộng lúa tốt tươi và những khu vườn sum suê. Ông là một người giàu có và bằng lòng với cuộc sống của mình.

Một hôm, một nhà sư Phật giáo lớn tuổi đến thăm Ali Hafed. Ngồi bên lò sưởi của Ali Hafed, nhà sư kể cho ông nghe về cách kim cương được hình thành. Cuối cùng, nhà sư nói: *"Nếu một người có đầy một nắm tay kim cương, anh ta có thể mua tất cả đất đai của cả quốc gia. Nếu anh ta sở hữu một mỏ kim cương, anh ta có thể sử dụng khối tài sản khổng lồ đó để đưa con cái mình lên ngôi vua."*

Đêm đó, khi lên giường, Ali Hafed cảm thấy mình trở thành một người nghèo - không phải vì ông đã mất tất cả, mà vì ông bắt đầu cảm thấy bất mãn. Ông nghĩ: *"Tôi phải có một mỏ kim cương."* Vì vậy, ông trằn trọc suốt đêm, và sáng sớm hôm sau, Ali Hafed chạy đi hỏi nhà sư nơi nào có thể tìm thấy kim cương.

"Chỉ cần anh tìm thấy một con sông chảy giữa những ngọn núi, và con sông đó chảy trên cát trắng, thì anh có thể tìm thấy kim cương trong cát trắng đó," nhà sư nói.

Vì vậy, ông bán trang trại của mình, giao nhà cho một người hàng xóm trông nom, rồi lên đường tìm kiếm kim cương.

Hành trình tìm kiếm của ông dường như rất rõ ràng: đầu tiên ông đến dãy núi Mặt Trăng, sau đó đến Palestine, rồi lang thang đến châu Âu. Cuối cùng, ông đã tiêu hết sạch tiền, quần áo rách rưới, bẩn thỉu.

Tại điểm dừng chân cuối cùng của cuộc hành trình, người đàn ông đáng thương, kiệt quệ và đau khổ này đứng trên bờ vịnh Barcelona, Tây Ban Nha. Với lòng tham muốn giàu có to lớn do nhà sư khơi dậy, ông lao mình vào những con sóng dữ dội và chìm xuống đáy biển mãi mãi.

Nhiều thập kỷ sau, một ngày nọ, khi người thừa kế của Ali Hafed (người thừa kế và sống trong trang viên của Ali Hafed) dắt lạc đà của mình ra vườn uống nước, anh ta bỗng phát hiện một tia sáng kỳ lạ lấp lánh dưới lớp cát trắng ở đáy suối cạn. Anh ta thò tay xuống, nhặt lên một hòn đá đen, trên đó có một điểm sáng lấp lánh với màu sắc đẹp như cầu vồng. Anh ta mang hòn đá kỳ lạ vào nhà, đặt nó lên kệ lò sưởi, rồi tiếp tục công việc của mình, hoàn toàn quên mất chuyện đó.

Vài ngày sau, nhà sư đã từng kể cho Ali Hafed nghe về cách kim cương hình thành đến thăm người thừa kế của Ali Hafed. Khi nhìn thấy ánh sáng phát ra từ hòn đá trên kệ, ông lập tức chạy đến, kinh ngạc kêu lên: *"Đây là một viên kim cương! Đây là một viên kim cương! Ali Hafed đã trở về rồi sao?"*

"Không, chưa, Ali Hafed vẫn chưa trở về. Hòn đá đó được tìm thấy trong vườn sau nhà chúng tôi."

"Chỉ cần nhìn một cái, tôi biết đó là kim cương," nhà sư nói. *"Đây thực sự là một viên kim cương!"* Sau đó, họ cùng chạy ra vườn, dùng tay bới cát trắng dưới đáy sông và tìm thấy nhiều viên kim cương đẹp và có giá trị hơn viên đầu tiên.

Nhiều lúc, chúng ta vất vả tìm kiếm ở nơi xa, hy vọng tìm thấy một kho báu chứa đầy khoáng sản, nhưng lại quên trân trọng và khai thác kho báu bên cạnh mình. Tương tự như vậy, chúng ta thường ghen tị với ưu điểm và thế mạnh của người khác mà bỏ qua những lợi thế mà bản thân có thể phát huy. Trên thực tế, bất kỳ ai, dù là người lao động bình thường hay người khuyết tật, đều sở hữu "mỏ khoáng sản siêu cấp" của riêng mình. Chỉ cần nỗ lực khai thác, họ sẽ khám phá ra những báu vật vô giá bên trong.

Có những người, trong quá trình làm việc, tìm kiếm khắp nơi các nguồn lực có thể sử dụng, bao gồm các mối quan hệ và hỗ trợ vật chất, nhưng lại không chú ý đến các nguồn lực xung quanh mình, không khai thác chúng một cách triệt để, kết quả là lãng phí rất nhiều thời gian và công sức. Thực ra, chỉ cần khai thác tốt - kiểm kê toàn diện các nguồn lực sẵn có của mình - là có thể tìm thấy "kim cương" của riêng mình, từ đó nâng cao năng lực làm việc, đạt được mục tiêu của mình, bao gồm cả việc thăng tiến và tăng thêm của cải.

Trong tâm hồn mỗi người, đều có một "mỏ khoáng sản siêu cấp" bị chôn vùi, dù bạn có "thấp bé" đến đâu, bạn vẫn sở hữu một "mỏ khoáng sản" như vậy. Vấn đề quan trọng là liệu bạn có thể khai thác nó hay không. Người khai thác thành công là kẻ mạnh; người lười biếng khai thác là kẻ yếu. Mỗi người đều có một khối tài sản phong phú, nếu bạn không giỏi khám phá và sử dụng nó, nó sẽ nằm im ngủ trong một góc bị lãng quên. Kiểm kê tài sản của cuộc sống sẽ khiến bạn cảm thấy mình không phải là không có gì cả, sẽ khiến bạn thấy cuộc sống của mình vẫn còn vô vàn sức mạnh có thể hỗ trợ bạn. Chỉ cần bạn liệt kê tất cả tài sản của mình, bạn sẽ phát hiện ra rằng bạn vẫn còn rất nhiều vốn có thể sử dụng.

Bí kíp mưu lược:

Mỗi người đều có nguồn lực và thế mạnh riêng, người có tâm kế giỏi lợi dụng những thế mạnh này, nên làm việc nhanh hơn, hiệu quả hơn.

cho_ngodao

3. RÈN LUYỆN KHẢ NĂNG QUAN SÁT NHẠY BÉN

Tâm kế trong công việc bắt nguồn từ khả năng quan sát nhạy bén. Quan sát tỉ mỉ có thể khơi dậy ý tưởng, dẫn dắt sự sáng tạo, thúc đẩy con người khám phá điều chưa biết, từ đó tạo ra những thành tựu xuất sắc.

Khả năng quan sát tỉ mỉ, nhạy bén là tiền đề để làm nên đại sự. Chỉ có rèn luyện được khả năng quan sát nhạy bén, mới có thể nắm bắt chính xác toàn bộ sự việc, mới có thể từ những chi tiết nhỏ phát hiện ra những cơ hội không thể bỏ qua. Rất nhiều đại nghiệp thành công đều bắt đầu từ việc quan sát tỉ mỉ.

Trong lĩnh vực khoa học, quan sát tỉ mỉ càng có ý nghĩa và giá trị đặc biệt. Nguyên lý khoa học bắt nguồn từ thí nghiệm và quan sát, quan sát là bước đầu tiên, không có quan sát sẽ không có những bước đột phá tiếp theo. Trong lịch sử phát triển khoa học kỹ thuật, rất nhiều phát hiện mới đều do quan sát tỉ mỉ mà có.

Trong vật lý học, người phát hiện ra dòng điện không phải là nhà vật lý, mà là một nhà giải phẫu học. Năm 1780, bác sĩ, nhà giải phẫu học người Ý, Luigi Galvani, khi đang giải phẫu ếch, tình cờ quan sát thấy, chân ếch tiếp xúc với kim loại sẽ co giật khi ở gần tia lửa điện hoặc khi trời sắp mưa. Điều này khiến ông rất bất ngờ. Vì vậy, ông đã thực hiện rất nhiều thí nghiệm, cuối cùng phát hiện ra dòng điện.

Trong hóa học, tháng 8 năm 1774, nhà hóa học người Anh, Joseph Priestley, nhận được một thấu kính lớn có đường kính một foot (khoảng 30 cm), khi rảnh rỗi, ông dùng thấu kính này để tập trung ánh sáng mặt trời, chiếu vào các chất. Khi ông chiếu vào oxit thủy ngân, ông phát hiện khí thoát ra có thể giúp cháy, oxi đã bị phát hiện một cách bất ngờ.

Peter Medawar học động vật học ở Đại học Oxford, sau khi tốt nghiệp, ông làm việc dưới sự hướng dẫn của tiến sĩ Florey (người đã nhận giải Nobel), nghiên cứu bệnh lý học, từ đó có hứng thú với y học. Trong Chiến tranh thế giới thứ hai, Medawar được chính phủ giao nhiệm vụ nghiên cứu phẫu thuật ghép da cho bệnh nhân bỏng, vì vậy, ông phải hợp tác với bác sĩ phẫu thuật. Trong quá trình nghiên cứu, ông nhận thấy lần

ghép da thứ hai thường rụng nhanh hơn lần thứ nhất. Hiện tượng này đối với bác sĩ phẫu thuật là chuyện bình thường, không có gì mới. Nhưng Medawar không bỏ qua hiện tượng này, mà tiếp tục quan sát và nghiên cứu. Medawar không ngừng nghiên cứu ghép da, cho đến khi dùng thỏ và chuột bạch làm thí nghiệm, ông phát hiện ra tính miễn dịch. Medawar vì phát hiện hiện tượng miễn dịch, năm 1960, cùng với Burnet (người đã đưa ra học thuyết lựa chọn sinh sản vô tính của miễn dịch thu được) nhận giải Nobel sinh lý học hoặc y học.

Nhà hóa học nổi tiếng Thụy Điển, Alfred Nobel, nổi tiếng trên thế giới vì phát minh ra thuốc nổ an toàn, mà loại thuốc nổ này chính là thành quả bất ngờ trong quá trình ông quan sát, thí nghiệm. Năm 1867, khi Nobel đang thực hiện một thí nghiệm nghiên cứu tính chất vật lý, hóa học của thuốc súng thông thường, ông vô tình bị đứt tay, liền bôi keo lên vết thương để cầm máu, vô tình đổ keo thừa vào nitroglycerin. Nobel quan sát kỹ phản ứng hóa học giữa keo và nitroglycerin, và tiếp tục nghiên cứu hiện tượng này, kết quả là phát minh ra một loại thuốc nổ an toàn, mạnh - thuốc nổ gelatin. Phát hiện ngẫu nhiên này đã tạo nền tảng cho sự nghiệp của Nobel.

Nhà vật lý người Anh thế kỷ 19, John William Strutt, đã quan sát một hiện tượng trong cuộc sống hàng ngày, ông phát hiện, khi đưa trà, cốc trà sẽ trượt và nghiêng trong đĩa, có lúc trà trong cốc sẽ bị đổ, nhưng khi trà đổ ra một chút, làm ướt đĩa, cốc trà lại khó trượt. Rayleigh đã nghiên cứu hiện tượng này, thực hiện rất nhiều thí nghiệm tương tự, kết quả là tìm ra phương pháp tính toán lực ma sát - phương pháp nghiêng, và thành công.

Năm 1895, nhà vật lý người Đức, Wilhelm Röntgen, có lần khi đang nghiên cứu hiện tượng phóng điện của ống tia âm cực, tình cờ phát hiện một gói phim được bọc trong giấy đen để bên cạnh bị lộ sáng. Ông phân tích có thể có một loại tia đang tác động, và gọi nó là tia X. Sau khi thực hiện thí nghiệm thêm, giả thuyết này được chứng minh, tia X bị phát hiện một cách bất ngờ. Röntgen cũng vì vậy mà năm 1901 nhận được giải Nobel đầu tiên. Nhưng thực tế, trước Röntgen, rất nhiều người đã gặp phải tình huống này, như người Mỹ Goodspeed năm 1890 và một số nhà vật lý người Đức năm 1892 cũng từng gặp, nhưng họ đều bỏ qua, vì vậy đã bỏ lỡ cơ hội phát hiện tia X.

Quan sát nhạy bén mang đến cho chúng ta điều kiện để tìm ra tính tất yếu từ tính ngẫu nhiên, từ đó mang đến góc nhìn và cơ hội mới.

Darwin nói: *"Tôi không có khả năng hiểu xuất sắc, cũng không có trí tuệ phi thường, chỉ là về khả năng quan sát những sự vật thoáng qua và quan sát tỉ mỉ, có lẽ tôi giỏi hơn mọi người"*. Darwin thông qua việc không ngừng quan sát, thực hành đã khơi dậy hứng thú với việc quan sát tự nhiên, ông có bản năng đặc biệt trong việc nắm bắt những trường hợp ngoại lệ.

Hiện tượng xã hội, tự nhiên quan sát được, lại thúc đẩy con người tìm hiểu, khơi dậy tinh thần khám phá. Nhà khoa học Louis Pasteur khi quan sát chuyển động của vi khuẩn gây ra lên men axit axetic, ông nhìn thấy khi gần bờ giọt nước, chất hữu cơ dừng chuyển động. Từ đó, ông cho rằng không có oxi, sự sống vẫn có thể tồn tại,

sau đó minh họa lên men là một quá trình trao đổi chất, thông qua quá trình này, vi sinh vật lấy được oxi từ chất hữu cơ.

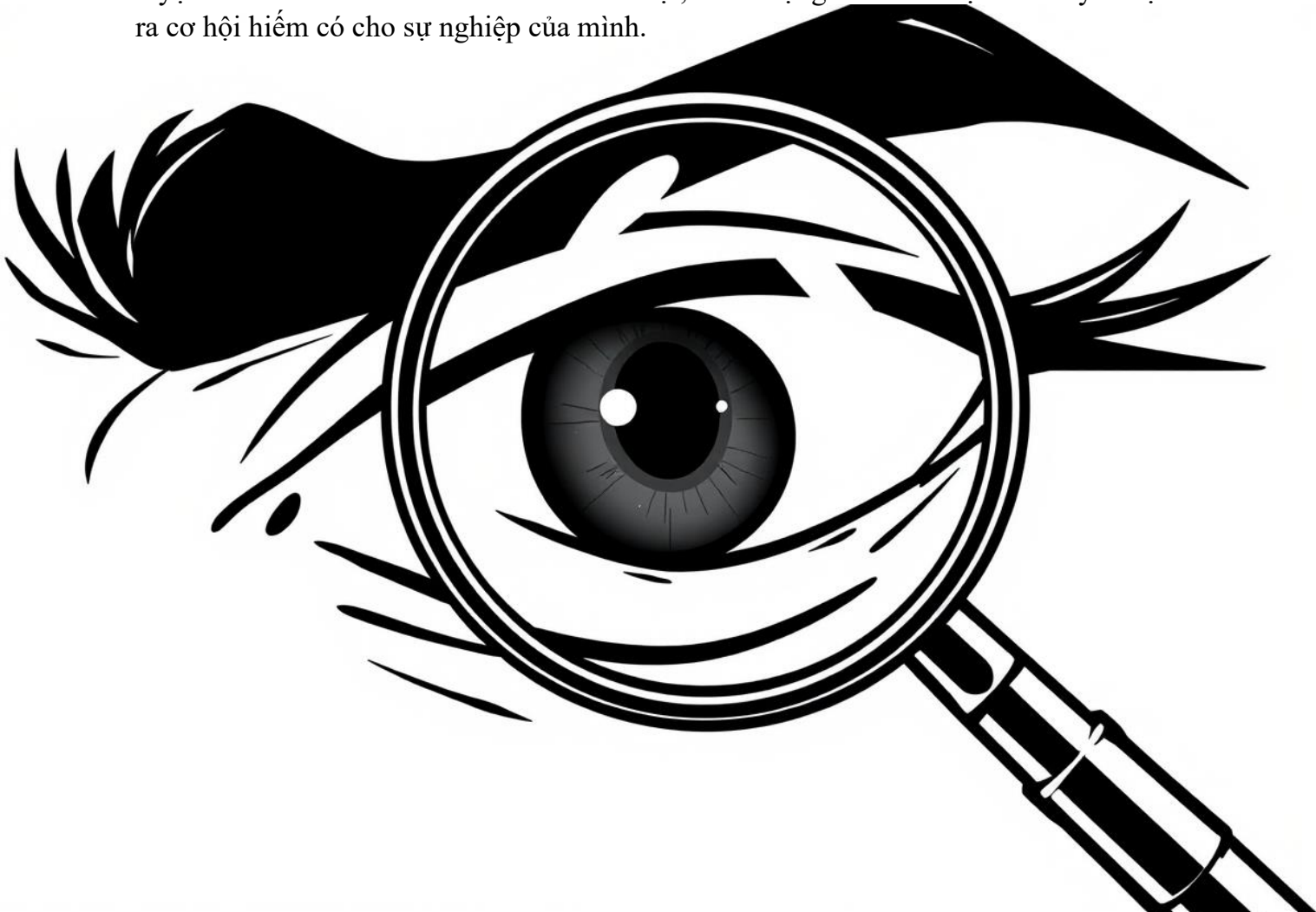
Người làm việc có tâm kế đa số đều là những người có khả năng quan sát tỉ mỉ. Độ rộng và chiều sâu quan sát sự vật, quyết định mức độ nhận thức sự vật. Khả năng quan sát mạnh, đứng trước cùng một sự vật sẽ có nhiều phát hiện khác nhau, phát hiện càng nhiều, hiểu rõ sự vật càng toàn diện, sâu sắc, làm việc càng có lợi.

Quan sát là bước đầu tiên hoặc giai đoạn ban đầu để nắm vững kiến thức, là nguồn gốc của hoạt động của con người. Như Robert đã nói: Chân lý tồn tại trong chúng ta, và chỉ có thông qua quan sát mới có thể nhận thức. Nhà sinh lý học nổi tiếng Nga, Ivan Pavlov, lấy quan sát, quan sát, lại quan sát làm châm ngôn của mình. Quan sát là cửa sổ để hiểu rõ thế giới, khả năng quan sát là kính viễn vọng và kính hiển vi giúp con người nhận thức thế giới và làm việc.

Quan sát không chỉ dùng mắt để nhìn, mà còn phải dùng đầu để nhìn. Nhìn và quan sát, có sự khác biệt lớn. Mỗi ngày, thông tin hiện ra trước mắt chúng ta rất phong phú, nhưng lại ít để lại ấn tượng, càng khó nói có phát hiện và thu hoạch. Đây là vì, quan sát và nhìn dù đều dùng mắt, nhưng, quan sát là có mục đích, là để tìm kiếm, phát hiện, nhận thức; còn nhìn mục đích không rõ ràng, động lực chính chỉ là cảm nhận, không theo đuổi sự nhận thức lý trí. Chính sự khác biệt này, khiến ấn tượng của quan sát rất sâu sắc, còn ấn tượng của nhìn lại nhạt nhòa.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế luôn nhớ phải rèn luyện khả năng quan sát tỉ mỉ, rèn luyện cho bản thân tầm nhìn nhìn thấu cơ hội, và sử dụng tầm nhìn độc đáo này để tạo ra cơ hội hiếm có cho sự nghiệp của mình.



4. LÀM VIỆC PHẢI BIẾT NẮM BẮT TIÊN CƠ

Muốn sự nghiệp phát triển lâu dài, phải có tầm nhìn xa trông rộng. Chỉ khi có khả năng nắm bắt tiên cơ của sự việc, mới có hướng đi, mục tiêu rõ ràng, mới có thể chuyển từ bị động sang chủ động.

Thời nhà Thanh, niên hiệu Ung Chính, Đại tướng quân Niên Canh Nghiêu trấn giữ Tây An, chiêu mộ hiền tài khắp thiên hạ, hậu đãi các mưu sĩ. Có một vị Hiếu Liêm tên là Tưởng Hành, đến ứng tuyển. Niên Canh Nghiêu rất yêu mến tài năng của ông, nói với ông: *"Kỳ thi tới, Trạng Nguyên nhất định là của ông."* Niên Canh Nghiêu dám nói như vậy là dựa vào công lao của mình và mối quan hệ đặc biệt với Hoàng đế. Tưởng Hành thấy ông ta tự phụ, kiêu ngạo, xa xỉ đến cực điểm, liền nói với một đồng nghiệp của mình: *"Đức của Niên Canh Nghiêu không thắng nổi uy của ông ta, Hoàng thượng đương triều anh minh thần võ, Niên Canh Nghiêu chắc chắn sẽ gặp đại họa, chúng ta không nên ở lại đây lâu."* Đồng nghiệp của ông không cho là vậy, quyền thế của Niên Canh Nghiêu đang như mặt trời ban trưa, biết bao nhiêu người mong muốn được đầu quân cho ông ta.

Bất chấp sự can ngăn của đồng nghiệp, Tưởng Hành vẫn khăng khăng cáo bệnh về quê. Niên Canh Nghiêu không giữ được, lấy 1000 lạng vàng tặng, Tưởng Hành kiên quyết từ chối, cuối cùng, dưới sự kiên trì của Niên Canh Nghiêu, chỉ nhận 100 lạng. Không lâu sau khi Tưởng Hành về quê, Niên Canh Nghiêu quả nhiên gặp chuyện, liên lụy đến rất nhiều người. Vì Niên Canh Nghiêu vốn xa hoa, số tiền tặng người dưới 500 lạng vàng, ông ta chưa bao giờ ghi chép lại. Do Tưởng Hành chỉ nhận 100 lạng vàng nên đã đảm bảo được sự bình an cho bản thân.

Tưởng Hành từ lời nói và hành động kiêu ngạo của Niên Canh Nghiêu đã nhìn thấy trước nguy cơ tiềm ẩn, kịp thời giữ khoảng cách với ông ta, tránh được tai họa cho bản thân. Có thể thấy, việc dự đoán hướng phát triển của sự việc là rất quan trọng, khả năng dự đoán tốt có thể tránh được những sai lầm và sai lệch lớn trong các quyết định và định hướng.

Muốn có sự nhạy bén phi thường và đưa ra dự đoán khoa học kịp thời, thì phải nhìn xa hơn, nghĩ sâu hơn người thường một chút. Loại tiên kiến này không phải dựa vào cảm hứng nhất thời, mà đến từ việc nhận thức và nắm bắt quy luật một cách chính xác.

Thời Chiến Quốc, Phạm Tuy của nước Ngụy bị Tư Mã Tu Giả hãm hại, phải trốn tránh trong dân gian. Một lần, sứ thần nước Tần là Vương Kỵ đến nước Ngụy, nghe nói Phạm Tuy rất có tài, liền bí mật đưa ông về Tần. Khi vào địa phận nước Tần, một đoàn người ngựa phi đến, Phạm Tuy hỏi là ai, Vương Kỵ nói có thể là Tướng quốc của Tần là Nhương Hầu Ngụy Nhiễm đang đi tuần tra các huyện. Phạm Tuy nói: "Tôi nghe nói Nhương Hầu chuyên quyền ở nước

Tần, không dung nạp người ngoài, hôm nay gặp ông ta, nhẹ thì bị sỉ nhục, nặng thì bị đuổi. Tôi vẫn nên trốn xuống gầm xe thì hơn."

Chẳng mấy chốc, Ngụy Nhiễm đến trước xe, hỏi trong xe có khách nước ngoài không, Vương Kỵ nói không có, Ngụy Nhiễm liền đi. Phạm Tuy từ trong xe ra, nói: *"Ngụy Nhiễm là người thông minh, chỉ là phản ứng hơi chậm, vừa rồi ông ta nghi ngờ trong xe có người, anh nói không có, ông ta không khám xét, sau đó chắc chắn sẽ không yên tâm, sẽ phái người quay lại lục soát, tôi phải tránh đi."* Nói xong, ông xuống xe đi theo đường nhỏ. Quả nhiên, một lúc sau, Ngụy Nhiễm phái người đến lục soát trên xe, thấy thực sự không có ai mới thôi.

Phạm Tuy thông qua việc phân tích tính cách của Ngụy Nhiễm, biết ông ta là người đa nghi. Vì vậy, khi đưa ra đối sách, ông không chỉ dự đoán trước Ngụy Nhiễm có thể sẽ lục soát xe ngựa, mà còn dự đoán Ngụy Nhiễm có thể sẽ phái người quay lại lục soát lần nữa. Chính nhờ khả năng dự đoán cao siêu đó mà ông đã phòng ngừa được tai họa, tránh được số phận bị bắt.

@tho_ngodao

"Tâm kế" trong làm việc đôi khi thể hiện ở việc dự đoán sự việc. Người có khả năng dự đoán có thể dự đoán sớm nguyên nhân và hướng phát triển của sự việc, do đó có thể phòng ngừa trước, chuẩn bị trước, dẫn dắt sự việc phát triển theo hướng có lợi cho mình. Người không có "tâm kế" trong làm việc, không biết nhìn thấu "tiên cơ" của sự việc, chỉ có thể để mặc sự việc phát triển, do đó, trong quá trình làm việc có thể gặp phải nhiều khó khăn và trở ngại hơn.

Biểu hiện chủ yếu của dự đoán khoa học là: Thứ nhất, phán đoán tình hình chính xác. Hiểu biết toàn diện về sự phát sinh và phát triển của sự vật, giỏi nắm bắt mối liên hệ giữa các mâu thuẫn, giỏi nắm bắt mâu thuẫn chủ yếu. Thứ hai, đưa ra dự đoán khoa học. Vừa có thể dự đoán trước những việc có thể xảy ra, giỏi nắm bắt mầm mống, mạch lạc, nhạy bén, giải quyết vấn đề từ trong trứng nước; vừa có thể nhìn xa trông rộng, phát hiện và hỗ trợ những điều mới mẻ, tạo thế thuận lợi cho sự phát triển sự nghiệp.

Bí kíp mưu lược:

Muốn làm nên đại sự, phải rèn luyện tầm nhìn nắm bắt tiên cơ. Napoleon từng nói: Nếu tôi luôn thể hiện sự tự tin, đó là vì trước khi đưa ra bất kỳ lời hứa nào, tôi đều suy nghĩ kỹ lưỡng, và dự đoán tình huống có thể xảy ra.

5. CHỌN ĐÚNG THỜI ĐIỂM HÀNH ĐỘNG

Muốn thành công, phải rèn luyện thói quen chọn đúng thời điểm hành động. Người làm việc có tâm kế luôn nhìn đúng thời cơ rồi mới hành động.

Có một phóng viên đã từng hỏi nam diễn viên gạo cội Charles Coburn một câu hỏi: *"Một người nếu muốn làm nên đại sự trong cuộc sống, điều cần thiết nhất là gì? Trí tuệ? Năng lượng? Hay là học vấn?"*

Charles Coburn lắc đầu. *"Những thứ này đều có thể giúp bạn làm nên đại sự. Nhưng tôi nghĩ có một điều thậm chí còn quan trọng hơn, đó là: nhìn đúng thời cơ."*

"Thời cơ này," ông tiếp tục, *"chính là thời cơ để hành động - hoặc án binh bất động, để nói - hoặc giữ im lặng. Trên sân khấu, mỗi diễn viên đều biết, nắm bắt thời gian là yếu tố quan trọng nhất. Tôi tin rằng trong cuộc sống nó cũng là chìa khóa. Nếu bạn nắm vững nghệ thuật xem xét thời thế, trong hôn nhân, công việc và các mối quan hệ của bạn với người khác, bạn không cần phải theo đuổi hạnh phúc và thành công, chúng sẽ tự tìm đến bạn!"*

Nam diễn viên gạo cội này đã đúng. Nếu bạn có thể học cách nhận biết thời cơ khi nó đến, hành động trước khi thời cơ trôi qua, các vấn đề trong cuộc sống sẽ được đơn giản hóa rất nhiều.

Giấu kín mục tiêu của mình trong lòng, rồi chờ đợi thời cơ, cũng là một trong những biểu hiện của trí tuệ cao siêu.

Công ty Dịch Huy điều đến một vị giám đốc mới, hầu hết nhân viên đều rất phấn khích, bởi vì nghe nói vị giám đốc mới là một người có năng lực, được cử đến để chỉnh đốn công việc kinh doanh. Thế nhưng, ngày qua ngày, vị giám đốc mới lại chẳng làm gì cả, mỗi ngày lễ phép bước vào văn phòng, rồi lại đóng cửa im ỉm trong đó. Những nhân viên lười biếng vốn đã căng thẳng, giờ lại càng lộng hành hơn. *"Ông ta đâu phải người tài, rõ ràng là một người dễ tính, còn dễ lừa hơn cả giám đốc trước,"* hầu như mọi người đều nghĩ vậy.

3 tháng trôi qua, vị giám đốc mới đột nhiên ra tay, nhân viên làm việc không đạt yêu cầu đều bị sa thải, người có năng lực thì được thăng chức. Ra tay nhanh chóng, quyết đoán chính xác, hoàn toàn khác với hình ảnh bảo thủ của ông ta trong ba tháng qua, cứ như là một người khác vậy.

Trong bữa tiệc cuối năm, vị giám đốc mới đã phát biểu sau khi uống rượu: *"Tôi tin rằng mọi người chắc chắn cảm thấy khó hiểu về màn trình diễn khi tôi mới nhậm chức và sự quyết đoán sau này của tôi, bây giờ hãy nghe tôi kể một câu chuyện, mọi người sẽ hiểu:"*

"Tôi có một người bạn, mua một căn nhà có sân vườn rộng, ngay khi chuyển đến, anh ấy đã chỉnh trang lại toàn bộ sân vườn, dọn sạch cỏ dại và cây cối, trồng những loại hoa mới mua. Một hôm, chủ nhà cũ quay lại thăm, vừa vào cửa đã vô cùng kinh ngạc hỏi, những cây mẫu đơn quý giá kia đâu rồi. Người bạn của tôi mới phát hiện ra rằng, anh ấy đã nhầm mẫu đơn thành cỏ dại và cắt bỏ, anh ấy rất hối hận, cảm thấy mình không nên nhổ bỏ tất cả mà không phân biệt tốt xấu. Sau đó, anh ấy lại mua một căn nhà khác, mặc dù sân vườn còn lộn xộn hơn, nhưng anh ấy lại án binh bất động, quả nhiên những cây mà mùa đông tưởng là cây tạp, mùa xuân lại nở hoa rực rỡ; những cây tưởng là cỏ dại vào mùa xuân, mùa hè lại thành khóm hoa rực rỡ; những cây nhỏ không có động tĩnh gì trong nửa năm, mùa thu lá lại chuyển sang màu đỏ.

Cho đến cuối mùa thu, anh ấy mới nhận ra đâu là cây vô dụng và mạnh tay dọn dẹp, đồng thời bảo tồn tất cả những cây cỏ quý giá."

Nói đến đây, vị giám đốc nâng ly: *"Tôi xin kính mọi người ở đây! Nếu văn phòng này là một khu vườn, thì các bạn chính là những cây quý trong đó, cây quý không thể nở hoa kết trái quanh năm, chỉ có thể nhận ra sau một thời gian dài quan sát."*

Vị giám đốc mới này là người thực sự hiểu cách làm đại sự. Ông ta có thể nắm rõ tình hình trong 3 tháng đầu tiên, làm quen với môi trường văn phòng và năng lực của nhân viên, sau đó mới thực hiện các biện pháp quan trọng vào đúng thời điểm, triển khai kế hoạch quản lý của mình. Vừa đảm bảo nhân viên ưu tú của công ty được trọng dụng, vừa loại bỏ những nhân viên không đạt yêu cầu. Chiến lược của ông ta là chờ đợi thời cơ, và chiến lược này chính là "tâm kế" trong làm việc.

Nhiều người cho rằng biết nhìn thời cơ là một loại thiên phú, là năng lực bẩm sinh, giống như tai có tế bào âm nhạc. Nhưng sự thật không phải vậy, quan sát những người dường như may mắn sở hữu thiên phú này, bạn sẽ thấy đây là một kỹ năng mà bất kỳ ai nếu nỗ lực rèn luyện đều có thể có được.

Muốn có năng lực làm việc, chọn đúng thời điểm, phải chú ý những điểm sau:

(1) Tăng cường năng lực dự đoán. Tương lai không phải là một cuốn sách đóng kín, đa số những việc sắp xảy ra đều do những việc đang xảy ra quyết định. Vì vậy, khi làm việc, phải phân tích, nắm bắt tình hình, hoàn cảnh hiện tại một cách chính xác, thiết kế kế hoạch, phương án cho tương lai, dự đoán tính khả thi của kế hoạch, phương án.

(2) Luôn nhắc nhở bản thân phải nắm bắt thời cơ. Shakespeare từng viết: Mọi việc trên đời đều có thời điểm thủy triều dâng, nếu nắm bắt được đỉnh sóng, sẽ mang đến may mắn cho bạn. Một khi bạn hiểu rõ tầm quan trọng của việc nhìn đúng thời cơ, bạn sẽ nỗ lực hướng tới mục tiêu này.

(3) Học cách nhẫn nại. Bạn phải hiểu rõ, hành động quá sớm thường là dục tốc bất đạt. Khi bạn bị cuốn vào vòng xoáy của sự tức giận, sợ hãi, ghen tị hoặc là oán hận, tuyệt đối đừng làm hoặc nói gì. Sức mạnh phá hoại của những cảm xúc này có thể

hủy hoại cơ chế quan sát thời cơ mà bạn từng xây dựng. Nhà triết học Hy Lạp cổ đại, Aristotle, từng để lại một câu nói nổi tiếng: Bất kỳ ai cũng có thể nổi giận - đó là chuyện dễ dàng; nhưng đối với đối tượng phù hợp, với mức độ phù hợp, trong thời điểm phù hợp, vì mục đích phù hợp, và theo cách phù hợp mà nổi giận, không phải ai cũng làm được. Đó không phải là chuyện dễ dàng.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế luôn nhớ phải rèn luyện tầm nhìn chọn đúng thời điểm. Nếu có thể thực sự làm được điều này trong quá trình làm việc, làm việc sẽ dễ dàng hơn rất nhiều.



6. NHÌN THẤY HY VỌNG MÀ NGƯỜI KHÁC KHÔNG THẤY

Khi người khác không nhìn thấy hy vọng, người có tâm kế có thể nhìn thấy hy vọng, và nghe thấy tiếng cười của chính mình. Khi tiếng cười của anh ta thu hút sự chú ý của người khác, anh ta lại nhìn thấy nguy cơ. Kiểu người này hiếm khi thất bại, bởi vì tầm nhìn của anh ta dẫn dắt anh ta tiến lên.

Thành tựu quan trọng nhất trong đời Hilton là mua được khách sạn Waldorf. Nếu không có tầm nhìn xa và quyết định đúng đắn của Hilton, sự huy hoàng của khách sạn Waldorf có lẽ chỉ là một đoạn lịch sử ít người biết đến.

Khách sạn Waldorf từng là nơi ở của nhiều hoàng tộc. Khi người khác gọi điện đến tìm "vua", tổng đài của Waldorf nhất định phải hỏi *"Xin hỏi tìm vị vua nào".* Nhưng năm 1942, khách sạn này lại phá sản, cổ phiếu của Waldorf sụt giảm mạnh.

Hilton quyết định mua lại Waldorf. Khi ông tuyên bố quyết định này với hội đồng quản trị Hilton, có người thốt lên: *"Ông có bị điên không? Bỏ tiền ra mua cái của nợ thua lỗ này à?"*

Tuy nhiên, Hilton luôn tin tưởng vào trực giác và tầm nhìn kinh doanh của mình, ông nói: *"Nếu bạn chỉ nhìn thấy tình cảnh khó khăn hiện tại của nó mà từ chối, thì điều đó chỉ chứng tỏ bạn là một người thiển cận trong kinh doanh. Bạn nên nhìn xa hơn!"* Nhưng dù ông có giải thích ý kiến của mình lặp đi lặp lại như thế nào, các thành viên hội đồng quản trị Hilton cũng không thể chia sẻ sự nhiệt huyết của ông, họ không tin rằng khách sạn Waldorf đang sa sút đến mức này sẽ có thể vực dậy. Là chủ tịch của công ty khách sạn Hilton, nếu không có sự đồng ý của hội đồng quản trị, ông cũng không thể mua Waldorf dưới danh nghĩa công ty.

Hilton không vì thế mà lùi bước, bởi vì ông tin rằng khách sạn này sẽ mang lại cho mình giá trị và địa vị không thể tưởng tượng được. Ông nghĩ*: "Tôi có thể tự mình mua lại, sau đó thuyết phục những người có thể chấp nhận ý kiến của tôi."*

Vì vậy, ông bắt đầu hành động. Ông đầu tiên gọi điện cho ông trùm nắm giữ cổ phiếu Waldorf trên phố Wall.

"Hôm nay tôi có thể đưa ra giá," Hilton nói, *"Tôi có thể đến khi nào?"*

Chiều hôm đó, ông bước vào văn phòng của ông trùm, muốn mua số cổ phần chi phối, và ngay lập tức viết một tấm séc 100.000 đô la làm tiền đặt cọc. Các cổ đông của Waldorf đang đau đầu vì nắm giữ một lượng lớn cổ phiếu giá rẻ mà không bán được, nghe nói Hilton muốn mua với giá cao 12 đô la một cổ phiếu, liền đồng ý kế hoạch này.

Vài ngày sau, khách sạn Waldorf được đổi tên thành "Hilton". Đúng như dự đoán của ông, Waldorf đã mang lại cho ông sự giàu có và danh tiếng không ngờ, khiến ông được mệnh danh là "Ông vua khách sạn thế giới".

Người có tâm kế thành công, không phải là vì thần may mắn ưu ái họ, mà là vì họ có đôi mắt nhìn thấu cơ hội, có thể nhìn thấy cơ hội mà người khác không nhìn thấy, và có thể phản ứng nhanh chóng, từ đó nắm bắt cơ hội. Một số người làm việc không thành công, là vì tầm nhìn của họ không đủ, không nhìn thấy hy vọng. Vì vậy, đối với những người này, phải lau sạch đôi mắt, đừng để nó bị che mờ.

Cơ hội có ở khắp mọi nơi, cơ hội trong cuộc đời thường xuất hiện trước mặt chúng ta bằng nhiều cách. Muốn nắm bắt nó, bạn phải rèn luyện đôi mắt sáng suốt trong thời gian bình thường, luôn chuẩn bị để đón nhận, nắm bắt thần hy vọng mỗi lần ghé thăm bạn.

Bí kíp mưu lược:

Tâm kế trong công việc chính là: Nhìn thấy hy vọng mà người khác không nhìn thấy, bắt đầu từ nơi mà người khác tuyệt vọng nhất, đi đến bờ thành công.

7. TẦM NHÌN DÀI HẠN TẠO NÊN ĐẠI SỰ

Cuộc đời như một ván cờ, người có tâm kế thường nhìn thấy được 5 nước, thậm chí là mười mấy nước cờ tiếp theo, nắm bắt được thế trận, từ đó nắm giữ thành công.

Làm việc nhất định phải có tầm nhìn dài hạn, như vậy mới có thể nhận được lợi ích lâu dài. Ngược lại, làm việc thiển cận, chỉ quan tâm đến lợi ích trước mắt, nhất định sẽ gây ra hậu quả nghiêm trọng, cuối cùng dẫn đến mất nhiều hơn được.

Sự cố tràn dầu của tàu chở dầu thuộc Công ty Dầu mỏ Exxon ở Alaska, đã minh họa cho hậu quả nghiêm trọng do làm việc thiển cận, chỉ quan tâm đến lợi ích trước mắt gây ra. Thiết kế ban đầu của con tàu này là dùng vỏ tàu hai lớp, để phòng ngừa tràn dầu khi va chạm với tàu khác. Nhưng Công ty Dầu mỏ Exxon chỉ muốn giảm giá thành, không xem xét lâu dài, kết quả là gặp tai nạn, tràn rất nhiều dầu, nghiêm trọng phá hoại môi trường sinh thái của Alaska. Để khắc phục hậu quả, Công ty Dầu mỏ Exxon đã bỏ ra 1,1 tỷ USD để bồi thường cho việc phá hoại môi trường sinh thái biển xung quanh Alaska, mà ảnh hưởng nghiêm trọng đối với môi trường không thể tính toán bằng tiền. Tầm nhìn thiển cận, không những khiến Công ty Dầu mỏ Exxon bị tổn thất lớn về tiền bạc và danh tiếng, mà còn phải trả giá cho xã hội.

Một người muốn đi xa trên con đường thành công, trước tiên phải đứng cao, nhìn xa. Chỉ có nhìn dài hạn, anh ta mới có thể hiểu rõ việc mình sẽ làm sau này, mới biết hướng đi của mình, và cần phải làm gì để tiến lên. Nếu bạn chỉ nhìn thấy cây mà không nhìn thấy rừng, luôn nghĩ đến lợi ích trước mắt, sẽ khiến bạn mất đi lợi ích lâu dài. Thường có rất nhiều việc, trước mắt có vẻ có lợi, nhưng nhìn dài hạn lại thua lỗ. Cho nên, tuyệt đối không nên chỉ quan tâm đến trước mắt, vì nhỏ mà mất lớn.

Người làm việc có tâm kế thường có thể đi trên đỉnh thời đại. Họ có thể nhìn thấy những thứ mà người khác không nhìn thấy, nắm bắt xu hướng phát triển của sự vật, vì vậy có thể đi trước một bước. Trong thời đại cạnh tranh ngày càng gay gắt, khởi nghiệp ngày càng khó khăn này, đây là yếu tố không thể thiếu để thành công.

Người làm việc có tâm kế thường không dễ dàng bị được mất trước mắt làm mờ mắt. Khi họ đối mặt với cám dỗ, họ có thể kiên trì ước mơ của mình, từ đó thoát khỏi cám dỗ lợi ích trước mắt, vượt qua khó khăn. Bởi vì họ có thể nhìn thấy rõ ràng triển vọng tương lai, nên họ có thể kiên định, không thay đổi. Người thiển cận chỉ có thể đón nhận thất bại, dù họ từng có điều kiện rất tốt. Họ thường bị lợi ích trước mắt làm mờ mắt, khi hưởng thụ hôm nay, lại quên hoặc bỏ qua việc gieo hạt cho ngày mai, cuối cùng chỉ có thể bị ngày mai bỏ rơi.

Bí kíp mưu lược:

Lợi ích trước mắt có lẽ hấp dẫn hơn, nhưng bạn - người có tâm kế - phải biết điều gì đáng để bạn mong đợi hơn.

8. TÌM RA ĐIỂM MẤU CHỐT CỦA SỰ VIỆC

Người làm việc có tâm kế sở hữu tầm nhìn độc đáo, họ giỏi nắm bắt điểm mấu chốt của sự việc, từ đó tìm ra cách giải quyết. Tìm được điểm mấu chốt, chính là tìm được chìa khóa để giải quyết vấn đề, mọi khó khăn cũng sẽ được hóa giải.

Một chiếc máy bay gặp nạn trong thung lũng!

Rất nhiều phóng viên lao đến núi sâu, hy vọng có thể đưa tin trước. Nhưng, khi đa số phóng viên đối mặt với hiện trường không có điện thoại mà bối rối, có một phóng viên đài phát thanh lại thực hiện bài phóng sự trực tiếp độc quyền trong hơn mười phút.

Bởi vì ngay từ đầu, khi đến hiện trường, anh ta đã nắm bắt điểm mấu chốt không có điện thoại. Thung lũng cách thị trấn rất xa, chỉ có một chiếc điện thoại có thể liên lạc với bên ngoài. Phóng viên này sau khi hiểu rõ thông tin quan trọng này, trước khi đến hiện trường, đã nhờ tài xế chiếm chiếc điện thoại duy nhất gần đó. Khi anh ta hoàn thành ghi âm bài phóng sự, chạy đến bên cạnh điện thoại, dù đã có vài phóng viên đang đợi để đưa tin, nhưng vì tài xế của anh ta đang chiếm đường dây, nên những phóng viên khác dù có thông tin cũng không thể gửi đi. Còn anh ta lại bình tĩnh giao máy ghi âm cho tài xế, thông qua điện thoại đưa tin cho toàn quốc.

Phóng viên này dùng tầm nhìn độc đáo nắm bắt điểm mấu chốt để đưa tin toàn bộ sự việc, anh ta phải kiểm soát chiếc điện thoại duy nhất này để liên lạc với bên ngoài, và nắm bắt chặt điểm mấu chốt này, nên khi đưa tin có thể đi trước một bước, và thành công.

Tìm ra điểm mấu chốt của sự việc là vô cùng quan trọng, bởi vì điểm này thường quyết định thành bại.

Có một công ty vì một động cơ bị hỏng mà phải dừng sản xuất, liền mời một kỹ sư động cơ đến sửa chữa. Kỹ sư đó ở bên cạnh động cơ ba ngày ba đêm, cuối cùng dùng phấn vẽ một đường trên vị trí bị hỏng của động cơ, dưới sự hướng dẫn của ông ta, nhân viên sửa chữa mở vị trí này ra, xử lý, máy móc nhanh chóng hoạt động trở lại, sau đó, kỹ sư này yêu cầu công ty trả 10.000 USD tiền công. Công ty cảm thấy khó chấp nhận, nói với kỹ sư: Ông chỉ vẽ một đường, làm sao có thể trị giá 10.000 USD?. Kỹ sư này liền nói: *"Vẽ một đường chỉ cần trả 1 USD, còn biết vẽ ở vị trí nào, phải trả 9999 USD."*

Như kỹ sư này đã nói: *"mấu chốt của việc giải quyết vấn đề chính là tìm ra điểm mấu chốt của sự việc, đây chính là điểm quyết định thành bại của làm việc"*.

Nếu tìm được điểm mấu chốt, đúng bệnh, đúng thuốc, khó khăn sẽ được hóa giải. Ngược lại, nếu không tìm được điểm mấu chốt, mà chỉ loay hoay, sẽ không thể giải quyết vấn đề từ gốc. Người làm việc không có tâm kế khi xử lý mọi việc trong cuộc sống hàng ngày, không phân biệt được việc nào quan trọng hơn, việc nào cấp bách hơn; việc nào là điểm mấu chốt, việc nào là vấn đề phụ. Họ cho rằng mọi nhiệm vụ đều giống nhau, chỉ cần bận rộn là có thể giải quyết mọi vấn đề. Thực tế, mỗi vấn đề đều có nội dung quan trọng, mấu chốt nhất, phải nắm bắt điểm mấu chốt, mới có thể giải quyết vấn đề một cách hiệu quả.

Đối với một sự việc, cách giải quyết như thế nào, chúng ta nhất định sẽ dựa vào nhận thức, kinh nghiệm, điều kiện của mình để đưa ra phán đoán. Điều đó có nghĩa là, chúng ta phải phát hiện điểm mấu chốt hoặc điểm mâu thuẫn của việc này, cũng chính là vấn đề! Nếu không thể phát hiện vấn đề gốc rễ, làm sao có thể làm tốt việc?

Bí kíp mưu lược:

Dù làm việc gì, đều phải có tâm kế nắm bắt điểm mấu chốt, điều này rất quan trọng để giải quyết vấn đề, đặc biệt là phải nắm bắt điểm mấu chốt của sự việc, như vậy, mới có thể nắm bắt khâu quan trọng nhất, giải quyết vấn đề một cách thực sự, triệt để, hiệu quả.

@tho_ngodao

X. NẮM BẮT CƠ HỘI QUAN TRỌNG HƠN CẦU XIN THƯỢNG ĐẾ: NGƯỜI CÓ TÂM BIẾT MỖI CƠ HỘI ĐỀU TRỊ GIÁ TRIỆU ĐÔ

Cổ nhân có câu: *"Cơ hội như mái tóc của ông lão, khi bạn không nắm bắt, hối hận thì chỉ còn thấy cái đầu trọc"*. Cơ hội là một kẻ rất giỏi ngụy trang, nó không bao giờ hét lên: *"Ta đến rồi!"*. Nó thậm chí có thể lén đi qua bạn khi bạn đang ngủ gật! Bạn cần phải luôn chuẩn bị sẵn sàng, và lau sạch đôi mắt để quan sát.

@thuongodao

1. HÃY LÀ MỘT NGƯỜI KHÔN NGOAN, BIẾT NHÌN THẤU CƠ HỘI

Người có "mưu kế" trong công việc giỏi quan sát để thu thập thông tin, lại càng giỏi phát huy tính chủ động, nghiên cứu phân tích những hiện tượng bề ngoài, do đó có thể nhìn thấu cơ hội, kịp thời nắm bắt cơ hội.

Tháng 9 năm 1991, Kim Na Giao đại diện cho Tập đoàn Dịch vụ Tân Nhai tổ chức buổi họp báo long trọng tại Thượng Hải. Trên đường trở về Nam Xương, Kim Na Giao tình cờ nghe được câu chuyện về bộ trang phục của phu nhân một viên ngoại cuối thời nhà Thanh, được may bằng lụa thật màu trắng và xanh da trời. Áo trắng thêu 100 con rồng vàng lớn nhỏ khác nhau, váy dài thêu 100 con phượng hoàng sặc sỡ đang sải cánh, được gọi là "Long y Phượng quần". Kim Na Giao nghe xong cảm thấy đây là một thông tin hữu ích, sau khi hỏi thăm, bà được biết phu nhân viên ngoại vẫn còn sống và bộ "Long y Phượng quần" vẫn được bà giữ gìn cẩn thận. Sau khi khiêm tốn hỏi han, Kim Na Giao đã có được địa chỉ chi tiết của phu nhân viên ngoại.

Sau khi có được địa chỉ chi tiết, Kim Na Giao càng sáng suốt hơn. Bà ngay lập tức thay đổi kế hoạch trở về, không quản ngại đường xa tìm đến phu nhân viên ngoại gần trăm tuổi. Là một chuyên gia thời trang, khi Kim Na Giao nhìn thấy bộ Long y Phượng quần màu sắc rực rỡ, được thêu tỉ mỉ, bà đã vô cùng kinh ngạc. Bà nhạy bén cảm thấy kiểu dáng trang phục này có tiềm năng rất lớn.

Vì vậy, Kim Na Giao đã "mò kim đá bể", không chút do dự mua bộ trang phục hiếm có này với giá cao 50.000 tệ.

Trở về nhà máy, bà ngay lập tức chọn loại vải lụa cao cấp, thuê những người thợ thêu giỏi thêu Tô Châu, thêu Hồ Nam, kết hợp các yếu tố thời trang hiện đại trên nền tảng kiểu dáng Long y Phượng quần ban đầu. Công sức không phụ lòng người, sau một năm, mẫu thiết kế Long y Phượng quần hiện đại đã được hoàn thành.

Tại triển lãm thời trang Hội chợ Quảng Châu, "Long y Phượng quần" đã gây tiếng vang lớn, các thương gia trong và ngoài nước đổ xô đến đặt hàng, tổng giá trị đơn hàng lên tới 100 triệu tệ.

Tin đồn này đối với người bình thường, cùng lắm chỉ là chuyện phiếm lúc trà dư tửu hậu, ai lại nghĩ rằng bộ quần áo cũ đó còn có giá trị lớn đến vậy? Chắc chắn không ít người biết đến bộ "Long y Phượng quần" này, nhưng tại sao chỉ có Kim Na Giao có duyên với nó? Giải thích bằng việc Chúa Trời thiên vị Kim Na Giao rõ ràng là không hợp lý. Điều quan trọng là bà "am hiểu", bà chuyên tâm nghiên cứu thời trang, bà khao khát những mẫu thời trang mới, và bà có thể hành động ngay lập tức. Kim Na Giao là một người khôn ngoan, biết nhìn thấu cơ hội, từ kiểu dáng trang phục cổ điển Trung Quốc đã phát triển ra kiểu dáng trang phục hiện đại, cuối cùng biến một tin đồn thành một thị trường rộng lớn.

Bí quyết của hầu hết những người thành công nằm ở việc có một đôi mắt sắc bén, luôn luôn quan sát thông tin và cơ hội.

Vào giữa thế kỷ 19, tin tức về việc phát hiện ra vàng ở California, Mỹ đã lan truyền. Nhiều người cho rằng đây là cơ hội làm giàu ngàn năm có một, nên đã đổ xô đến California. Chàng nông dân trẻ 17 tuổi, Yamer, cũng tham gia vào đoàn người tìm vàng đông đảo này.

Ngày càng nhiều người đổ xô đến, trong một thời gian ngắn, khắp California đều là người tìm vàng. Không chỉ vàng khó tìm, mà cuộc sống cũng ngày càng khó khăn. Khí hậu địa phương khô hạn, khan hiếm nước, nhiều người tìm vàng bất hạnh không những không thực hiện được giấc mơ làm giàu mà còn bỏ mạng tại đây.

Giống như hầu hết mọi người, Yamer không tìm thấy vàng, mà còn bị đói khát hành hạ đến chết. Một ngày nọ, nhìn nước trong túi dần cạn kiệt, nghe mọi người xung quanh than thở về việc thiếu nước, Yamer chợt nảy ra một ý tưởng: *“Hy vọng tìm vàng quá mong manh, chi bằng bán nước”*. Vì vậy, Yamer kiên quyết từ bỏ việc tìm vàng, biến công cụ đào vàng trong tay thành công cụ đào kênh mương, dẫn nước sông từ xa vào bể, lọc bằng cát mịn, biến thành nước uống mát lành. Sau đó, chàng đổ nước vào thùng, gánh xuống thung lũng bán từng bình cho những người tìm vàng.

Lúc đó có người chế nhạo Yamer, nói chàng không có chí lớn: *"Cậu vất vả đến California, không đào vàng làm giàu mà lại làm cái nghề buôn bán nhỏ mọn này, buôn bán kiểu này ở đâu mà chẳng được, cần gì phải chạy đến đây?"* Yamer không quan tâm, vẫn tiếp tục bán nước. Ở đâu có thể tìm thấy việc bán nước gần như không mất chi phí như vậy? Ở đâu có thể tìm thấy một thị trường tốt như vậy?

Cuối cùng, hầu hết những người tìm vàng đều ra về tay trắng, còn Yamer lại kiếm được 6.000 đô la trong một thời gian ngắn nhờ bán nước, đây là một

khoản tài sản rất lớn vào thời điểm đó. Cơ hội làm giàu của Yamer không phải do Chúa Trời ban tặng riêng cho chàng: Những người tìm vàng đều cảm thấy khổ sở vì thiếu nước, ai cũng nghe thấy tiếng than thở đó, nhưng họ hoàn toàn không nhận ra đây là cơ hội, thậm chí còn chế nhạo hành động của Yamer.

Nhiều lúc, cơ hội ở ngay bên cạnh chúng ta, nhưng có khả năng nhìn thấu cơ hội hay không mới là chìa khóa quyết định thành bại. Nhiều người thường tìm kiếm nguyên nhân thành công từ bề ngoài, quy cho điều kiện, quy cho cơ hội, nhưng thực ra yếu tố quyết định là sự nhạy bén và khả năng nhìn thấu cơ hội. Yamer sở hữu phẩm chất nhạy bén trong việc quan sát thông tin, cơ hội mà những người tìm vàng khác không có, điều này đã quyết định chàng có thể phát hiện và nắm bắt được thông tin và cơ hội mà người khác không có được. Rodin nói: "Cuộc sống không thiếu cái đẹp, mà thiếu đôi mắt phát hiện ra cái đẹp." Tương tự, cuộc sống không thiếu thông tin và cơ hội, mà thiếu khả năng nắm bắt thông tin, nắm bắt cơ hội. Nếu có khả năng nhìn thấu cơ hội, thì ngay cả trong cuộc sống bình thường cũng có thể phát hiện ra những cơ hội hiếm có.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế chính là người thông minh, giỏi nhìn thấu cơ hội. Họ có thể từ chuyện bình thường phát hiện ra thông tin và cơ hội có giá trị, và nắm bắt cơ hội hiếm có, nên dễ dàng thành công hơn.



2. LƯU TÂM CHUYỆN BÊN CẠNH, CƠ HỘI TỰ NHIÊN ĐẾN

Thiếu cơ hội là cái cớ của người nóng vội, người làm việc có tâm kế sẽ không phải lo lắng vì không có cơ hội, bởi vì họ biết, cơ hội nằm trong chuyện bình thường.

Peter làm việc trong một cửa hàng kim khí, mỗi tuần chỉ kiếm được 2 đô la. Ngay khi anh bước vào cửa hàng, ông chủ đã nói với anh: *"Cậu phải thông thạo mọi chi tiết của công việc kinh doanh này, như vậy cậu mới có thể trở thành một người hữu ích cho chúng tôi."*

"Công việc 2 đô la một tuần, có đáng để làm việc chăm chỉ không?" Một đồng nghiệp trẻ mới vào cùng Peter nói với vẻ khinh thường.

Tuy nhiên, Peter lại làm công việc đơn giản này một cách rất tận tâm.

Sau vài tuần quan sát kỹ lưỡng, Peter trẻ tuổi nhận thấy rằng mỗi lần ông chủ luôn kiểm tra cẩn thận các hóa đơn hàng hóa nước ngoài xuất khẩu. Vì những hóa đơn đó đều sử dụng tiếng Pháp và tiếng Đức, nên anh bắt đầu học tiếng Pháp và tiếng Đức, đồng thời bắt đầu nghiên cứu kỹ lưỡng những hóa đơn đó. Một ngày nọ, khi ông chủ đang kiểm tra hóa đơn, đột nhiên cảm thấy rất mệt mỏi và chán nản, thấy vậy, Peter đã chủ động đề nghị giúp ông chủ kiểm tra hóa đơn. Vì anh làm rất tốt, nên sau đó, việc kiểm tra hóa đơn đương nhiên được giao cho Peter.

Một tháng sau, anh được gọi đến văn phòng. Ông chủ nói với anh: *"Peter, công ty dự định để cậu phụ trách ngoại thương. Đây là một vị trí khá quan trọng, chúng tôi cần một người có năng lực để đảm nhiệm công việc này. Hiện tại, trong công ty chúng tôi có 30 người trẻ tuổi bằng tuổi cậu, chỉ có cậu là nhìn thấy cơ hội này, và bằng nỗ lực của mình, bằng thực lực đã nắm bắt được nó. Tôi đã làm trong ngành này 45 năm rồi, cậu là một trong 5 người trẻ tuổi mà tôi tận mắt chứng kiến có thể phát hiện và nắm bắt cơ hội từ những công việc vụn vặt. 4 người còn lại, bây giờ đều đã có công ty riêng, và đều có chút thành tựu."*

Mức lương của Peter nhanh chóng tăng lên 10 đô la mỗi tuần. Một năm sau, mức lương của anh đạt 180 đô la mỗi tuần, và thường xuyên được cử đến Pháp, Đức. Ông chủ của anh nhận xét: *"Peter rất có thể sẽ trở thành cổ đông của công ty chúng tôi trước tuổi 30. Cậu ấy đã nhìn thấy cơ hội này từ công việc quản lý ngoại thương bình thường, và cố gắng hết sức để có năng lực nắm bắt cơ hội này, mặc dù đã phải hy sinh một số thứ, nhưng điều đó là xứng đáng."*

Dù lợi nhuận trước mắt do cơ hội mang đến có thể rất nhỏ, thậm chí không đáng kể, nhưng, chúng ta không nên chỉ nhìn vào những gì mình đã nhận được, mà

nên nhìn thấy giá trị của việc chúng ta có thể có được cơ hội này. Rất nhiều thanh niên hiện nay sẽ không chấp nhận công việc mỗi tuần chỉ 2 USD như Peter, bởi vì họ cảm thấy công sức mình bỏ ra, lớn hơn rất nhiều so với 2 USD này. Nhưng thực tế, chính là công việc mỗi tuần 2 USD này đã tạo nền tảng cho công việc mỗi tuần 180 USD của Peter, và tạo nền tảng cho việc Peter cuối cùng trở thành cổ đông trẻ nhất của công ty.

Cơ hội luôn có, vấn đề là bạn có thể phát hiện, nắm bắt nó hay không. Cơ hội là thoáng qua, bạn không kịp thời nắm bắt, sẽ bỏ lỡ, hối hận không kịp. Bacon nói: *"Cơ hội như mái tóc của ông lão, khi bạn không nắm bắt, hối hận thì chỉ còn thấy cái đầu trọc".* Hay nói cách khác, ban đầu nó cho bạn một cái cổ chai để nắm, nếu bạn không kịp thời nắm bắt, thì sau đó bạn chỉ có thể nắm được thân chai mà thôi." Điều này cho thấy thời cơ khó có được và dễ mất, cơ hội không thể bỏ lỡ, thời gian sẽ không quay trở lại. Trên hành trình cuộc đời, phải đặc biệt chú ý phát hiện cơ hội, trân trọng cơ hội; khi có cơ hội tốt, phải kịp thời nắm bắt và vận dụng nó. Socrates nói: *"Người có hy vọng thành công nhất không phải là người có tài năng xuất chúng, mà là người giỏi nhất trong việc tận dụng mọi thời cơ để khai phá và phát triển."*

Những người đạt thành tựu xuất sắc đều là những người có thể phát hiện cơ hội, và nắm bắt cơ hội. Mỗi người đều như vậy, nắm bắt cơ hội hay là bỏ lỡ cơ hội, sẽ viết nên cuộc đời khác nhau. Trong một giai đoạn nào đó của cuộc đời, có thể gặp cơ hội rất có lợi, nắm bắt cơ hội này có thể thay đổi hoàn cảnh, mở ra tương lai tươi sáng; nếu bỏ lỡ cơ hội có lợi, sau đó lại làm, phải trả giá lớn hơn, thậm chí còn hối hận cả đời.

Con người thường bỏ qua những việc xung quanh, cũng thường không nhìn thấy cơ hội trong công việc hàng ngày. Thanh niên mới bước chân vào xã hội dễ dàng nhầm lẫn cơ hội với vận may, thực ra, cơ hội và vận may là hai khái niệm hoàn toàn khác nhau. Vận may, không cần chuẩn bị, chỉ cần gặp, không tốn công sức cũng có thể giàu có hoặc thăng tiến. Vận may rất ngẫu nhiên, không ai có thể dùng cả cuộc đời của mình để đánh cược. Còn cơ hội, thường xuất hiện dưới hình dạng thách thức hoặc trở ngại, chỉ có những người giỏi dùng tâm trong công việc bình thường và dám chấp nhận thách thức, mới có thể phát hiện, nắm bắt cơ hội.

Việc phát hiện cơ hội từ công việc hàng ngày rất quan trọng, dù lợi nhuận trước mắt do cơ hội mang đến có thể rất nhỏ, thậm chí không đáng kể, nhưng, chúng ta không nên chỉ nhìn vào những gì mình đã nhận được, mà nên nhìn thấy lợi ích dài hạn mà nó có thể mang đến.

Bí kíp mưu lược:

Tâm kế trong công việc chính là: Gặp thời cơ tốt thì tuyệt đối không để nó trôi qua, phải học cách phát hiện cơ hội từ cuộc sống bình thường.

3. THÔNG TIN NHỎ ẨN CHỨA CƠ HỘI LỚN

Người làm việc có tâm kế không bao giờ dễ dàng bỏ qua bất kỳ thông tin và nguồn lực hữu ích nào, họ có thể kịp thời phát hiện và nắm bắt nó, từ đó có thêm cơ hội thành công.

Đối mặt với làn sóng thông tin ập đến, có người thờ ơ, có người bối rối, chỉ có một số ít người có hoài bão lớn mới vận dụng các giác quan của mình để tiếp nhận, sở hữu và sử dụng nó, "mượn gió đông, bay thẳng lên trời xanh". Đối với những người giỏi nắm bắt cơ hội, thông tin chính là cơ hội, là lợi ích, là ý tưởng và tiền bạc.

Tháng 4 năm 1865, cuộc nội chiến Hoa Kỳ sắp kết thúc. Vào thời điểm đó, thị trường khan hiếm vật chất, giá thịt rất cao. Doanh nhân người Mỹ Armour biết rằng tình trạng này chỉ là tạm thời, một khi chiến tranh kết thúc, giá thịt sẽ nhanh chóng giảm xuống. Vì vậy, ông không kém phần quan tâm đến cuộc chiến hơn những người lính đang chiến đấu. Ông đọc báo, nghe đài hàng ngày để tìm hiểu những tin tức mới nhất.

Một ngày nọ, ông bị thu hút bởi một mẩu tin nói rằng:

Gần doanh trại của tướng Robert E. Lee, một vị linh mục đã gặp một nhóm trẻ em. Những đứa trẻ cầm tiền trên tay, hỏi linh mục xem có thể mua bánh mì và sô cô la ở đâu.

Những đứa trẻ nói*: "Chúng cháu đã hai ngày không được ăn bánh mì rồi!"* Vị linh mục hỏi: *"Cha của các cháu đâu?"*

"Cha của chúng cháu đều là sĩ quan dưới quyền của tướng Lee, họ cũng đã mấy ngày không được ăn bánh mì. Thịt ngựa mà họ mang về cho chúng cháu ăn quá dai, nhai không nổi."

Trong thời chiến, tin tức về việc người dân thiếu ăn thiếu mặc nhan nhản khắp nơi, ban đầu Armour cũng không mấy để ý đến mẩu tin này. Nhưng đột nhiên ông cảm thấy có gì đó không ổn. Ông ngay lập tức nhận ra rằng đây là một thông tin rất quan trọng, chứa đựng thông tin quan trọng về cuộc nội chiến!

Ông phân tích như sau: Việc quân miền Nam thiếu hụt nguồn cung cấp là điều ai cũng biết, không có gì lạ, nhưng việc xảy ra chuyện như vậy ở đại bản doanh của quân miền Nam là một việc rất quan trọng. Tục ngữ có câu, "binh mã chưa động, lương thảo đi trước", bây giờ đã đến mức phải giết ngựa chiến, không cần phải nói, tình hình đã vô cùng nguy cấp.

Kết luận của ông là: Chiến tranh sắp kết thúc!

Thời cơ đã đến, phải hành động ngay lập tức. Ông ngay lập tức ký hợp đồng bán thịt với thị trường phía Đông với mức giá thấp hơn 2% so với giá thị

trường, thời hạn giao hàng là 10 ngày sau. Ngay khi hợp đồng được ký kết, tất cả các nhà phân phối địa phương đều cho rằng Armour bị điên, đã hạ giá thịt xuống thấp như vậy! Trong mắt những người này, hành động của Armour là không thể tin được. Làm như vậy, chắc chắn là ném hàng đống đô la vào túi của người khác, chỉ có kẻ điên mới làm như vậy. Vì vậy, nhiều người muốn nhân cơ hội này kiếm một khoản lớn, đổ xô tìm Armour để ký hợp đồng. Armour không từ chối ai, trong vòng vài ngày, ông đã ký thêm một loạt hợp đồng.

Ván cược này của Armour đã đặt đúng chỗ: chỉ vài ngày sau khi hợp đồng được ký kết, cả cục diện chiến tranh và thị trường đều có những thay đổi căn bản, giá thịt giảm xuống thấp hơn 25% so với giá thịt mà Armour đã bán. Trong phút chốc, những nhà phân phối đó chết lặng, hối hận không kịp.

Chỉ với giao dịch này, Armour đã kiếm được 1 triệu đô la!

Ông không khỏi đắc ý nói: *"Tôi đã nắm bắt kịp thời thông tin mà mẩu tin đó phản ánh. Bí quyết của tôi có hai, một là thông tin, hai là tốc độ."*

Một thông tin nhỏ đôi khi chứa đựng vô số cơ hội kinh doanh. Có người phát hiện và nắm bắt kịp thời, có người lại làm ngơ, coi như không thấy. Cơ hội kinh doanh và cảm hứng của Armour đều đến từ một mẩu tin trên báo. Hàng triệu người đọc báo mỗi ngày, nhưng chỉ có Armour là người thực sự nắm bắt được cơ hội kinh doanh. Lý do rất đơn giản, bởi vì ông là một người "có tâm", dùng con mắt tinh tường để tìm kiếm những thông tin hữu ích cho mình giữa các tin tức. Đầu tiên ông đọc rộng, vì vậy ông biết được tình hình chiến sự ở miền Nam, sau đó kết hợp với tình hình thực tế của một tin tức khác, từ đó khai thác được cơ hội kinh doanh. Nắm bắt được thông tin hữu ích đồng nghĩa với việc mở ra một lĩnh vực mới cho sự thành công, và trong lĩnh vực đó, bạn là người tiên phong duy nhất.

Bí kíp mưu lược:

Muốn trở thành người làm việc có tâm kế, phải lưu tâm quan sát mọi việc xung quanh, ngay cả là chuyện nhỏ, cũng phải quan sát kỹ, suy nghĩ sâu sắc.

4. BẮT CHƯỚC CÓ THỂ MANG ĐẾN CHO BẠN CƠ HỘI BẤT NGỜ

Người làm việc có tâm kế luôn giỏi bắt chước ưu điểm, thế mạnh của người thành công, trong quá trình làm việc, nhanh chóng vượt qua vùng cấm, tìm ra con đường đến thành công.

Doanh nhân lớn của bang California, Mỹ, Joseph Glidden, vốn là người chăn cừu ở trang trại. Sau khi tốt nghiệp tiểu học, vì gia đình khó khăn, không thể tiếp tục học, ông ta liền vừa chăn cừu, vừa tìm cách đọc sách. Nhưng khi ông ta cắm cúi đọc sách, gia súc thường xô đổ hàng rào bằng dây thép, chạy vào ruộng bên cạnh phá hoại hoa màu. Sau đó, ông ta phát hiện, có một đoạn

hàng rào trồng hoa hồng, không bao giờ bị phá hoại. Ông ta suy nghĩ, cuối cùng phát hiện ra nguyên nhân khiến đàn cừu không đến gần đoạn hàng rào đó: Đúng rồi, vì hoa hồng có gai!

Vì vậy, ông ta cắt một số cành hoa hồng, trồng bên cạnh hàng rào. Nhưng ông ta liền nhận ra: Dùng hoa hồng làm hàng rào mất quá nhiều thời gian, ít nhất cũng phải hai, ba năm, mà điều ông ta cần là ngay bây giờ phải tạo ra điều kiện để đọc sách. Vài ngày sau, một ý tưởng lóe lên trong đầu ông: *"Tại sao không bắt chước hoa hồng, làm gai bằng sắt quấn lên hàng rào dây thép?"* Ông ta lập tức hành động, hoàn thành ngay trong ngày. Như vậy, ông ta đã phát minh ra dây thép gai, sau đó, ông ta còn cải tiến cách lắp gai.

Sự bắt chước bất ngờ này đã mang đến cơ hội cho ông - ông chủ từng trách mắng ông vừa chăn cừu vừa đọc sách nhìn thấy phát minh của Joseph được mọi người khen ngợi, liền đầu tư sản xuất, đơn đặt hàng đến liên tục. Joseph vì vậy đã nhận được bằng sáng chế dây thép gai. Loại dây thép gai này còn thu hút sự chú ý của Bộ Tư lệnh Lục quân Mỹ, họ áp dụng công nghệ này vào quân sự, dùng dây thép gai làm hàng rào chiến trường, điều này đã mang đến cho Joseph một khoản thu nhập lớn.

Bắt chước có thể mang đến cơ hội bất ngờ, trở thành con đường tắt để chiếm cơ hội.

Hơn 20 năm trước, một công ty sản xuất đường của Mỹ khi xuất khẩu đường khối đến Nam Mỹ, trong quá trình vận chuyển bằng đường biển, thường xảy ra việc đường bị ẩm gây ra tổn thất lớn. Công ty đã mời chuyên gia nghiên cứu giải pháp, nhưng luôn không tìm được cách phù hợp. Nhưng một công nhân của công ty lại có ý tưởng: Khoét một lỗ nhỏ ở góc hộp đường, để thông gió, tránh ẩm. Cách này dù rất đơn giản, nhưng rất hiệu quả. Công nhân này vì phát minh nhỏ này mà nhận được 1 triệu USD tiền thưởng. Phát minh này nhanh chóng được truyền đến Nhật Bản. Có một người Nhật đã bắt chước kỹ thuật khoét lỗ nhỏ này, phát hiện, khoan một lỗ nhỏ trên nắp bật lửa có thể kéo dài thời gian sử dụng từ 10 ngày lên 50 ngày. Anh ta lập tức đăng ký bằng sáng chế với chính phủ, và nhận được 500.000 đơn đặt hàng.

Trong lịch sử nghệ thuật cổ kim, trong và ngoài nước, rất nhiều nghệ sĩ đạt thành tựu xuất sắc đều là bắt đầu từ việc bắt chước.

Sáng tác âm nhạc của Beethoven có ảnh hưởng sâu sắc đến sự phát triển của âm nhạc phương Tây hiện đại, nhưng bạn có biết tác phẩm bất hủ của ông được sáng tác như thế nào không? Ông kế thừa truyền thống của Haydn, Mozart, hấp thụ thành tựu âm nhạc thời kỳ Cách mạng Pháp, tập hợp tinh hoa của trường phái cổ điển, từ đó sáng tác ra. Đặc biệt là phần hợp xướng trong chương thứ tư của Giao hưởng số 9, Ode to Joy, là bắt chước bài hát do nhạc sĩ Pháp, Casimir Carre, sáng tác. Sự bắt chước của Beethoven, vừa bắt chước ý tưởng, vừa bắt chước phong cách âm nhạc, vừa bắt chước kỹ thuật sáng tác. Picasso bắt đầu từ việc bắt chước họa sĩ Ấn tượng Pháp, Paul

Cézanne...; trong thư pháp của Guo Moruo, có thể nhìn thấy cấu trúc của chữ Liễu Công Quyền và phong cách của chữ Nhan Chân Khanh. Lại ví dụ như các trường phái trong kinh kịch, người am hiểu chỉ cần nghe là biết thuộc trường phái nào, đây là vì kinh kịch là nghệ thuật bắt chước, dù mỗi diễn viên đều có phong cách độc đáo, nhưng vẫn mang dấu ấn của thầy.

Người làm việc có tâm kế có thể nổi bật, là vì họ giỏi bắt chước, giỏi suy nghĩ. Họ sẽ phát hiện thế mạnh quan trọng nhất từ người xuất sắc, học tập, hấp thụ, biến thành thế mạnh của bản thân, người xung quanh càng xuất sắc, bản thân họ càng xuất sắc. Chỉ là, họ tuyệt đối sẽ không chỉ bắt chước hành vi bề ngoài của người xuất sắc.

Đại gia nổi tiếng, Andrew Carnegie, thành công chính là nhờ việc bắt chước Rockefeller, Morgan và những ông trùm tài chính khác. Ông chú ý đến mọi hành động của họ, nghiên cứu niềm tin của họ, bắt chước cách làm của họ, mới có thành tựu sau này. Sự bắt chước của Carnegie thực chất là sự bắt chước thông minh hoặc là sự bắt chước có suy nghĩ. Kiểu bắt chước này được xây dựng trên cơ sở phát huy đặc điểm, khẳng định bản thân. Muốn trở thành người bắt chước thông minh, phải học cách phát tán tư duy. Phát tán tư duy là đối với một vấn đề, suy nghĩ theo nhiều cách khác nhau, đưa ra nhiều giải pháp, để tìm được đáp án tốt nhất. Nó coi trọng mối quan hệ giữa thông tin do vấn đề cung cấp với các thông tin trong ký ức, từ đó tạo ra thông tin mới. Phát tán tư duy có lợi cho việc tránh suy nghĩ một chiều, giúp con người thoát khỏi tư duy cứng nhắc, giúp họ đạt thành quả sáng tạo.

Một người thành công hay không còn bị ảnh hưởng bởi điều kiện cá nhân, mức độ nỗ lực và cơ hội, không phải bắt chước là nhất định thành công. Nhưng ít nhất, mô hình thành công này là kim chỉ nam, cho bạn hướng đi, tuyệt đối tốt hơn việc không biết phải làm gì rất nhiều!

Bắt chước là bước đầu tiên bạn cần phải đi. Có người cho rằng bắt chước chỉ là chuyện của thời nhỏ, đến khi trưởng thành sẽ không bắt chước nữa, thậm chí còn xấu hổ khi bắt chước, phản đối việc bắt chước. Đây là vì họ chưa hiểu rõ ý nghĩa của việc bắt chước. Nhưng, dù bắt chước tốt đến đâu, mấu chốt vẫn là thực hiện, bạn có thể tổng kết kinh nghiệm thành công của người khác: Làm thế nào để đi bước thứ nhất, bước thứ hai? Làm thế nào để tích lũy thực lực? Làm thế nào để vượt qua khó khăn trước mắt, vượt qua chính mình? Làm thế nào để xây dựng mối quan hệ, làm thế nào để lập kế hoạch sự nghiệp?

Bí kíp mưu lược:

Nếu bạn muốn trở thành người làm việc có tâm kế, nhưng lại không biết phương pháp thành công, vậy thì, bạn có thể thử bắt chước những người thành công, có tâm kế xung quanh, biết đâu có thể nhận được hiệu quả gấp đôi, nhanh chóng thành công.

@tho_ngodao

5. NGƯỜI DÁM MẠO HIỂM SẼ CÓ NHIỀU CƠ HỘI HƠN

Muốn đạt được thành tựu lớn nhất, phải có lòng dũng cảm để mạo hiểm. Người làm việc có tâm kế sẽ không sợ rủi ro, bởi vì anh ta tin tưởng: "Rủi ro và cơ hội luôn đi cùng nhau".

Năm 1857, Morgan tốt nghiệp Đại học Göttingen và vào làm việc tại Thương hội Duncan. Một lần, anh đi Cuba Havana mua hải sản như tôm cá cho thương hội, trên đường về ghé qua bến cảng New Orleans, xuống tàu dạo chơi quanh bến cảng, đột nhiên có một người lạ vỗ vai anh từ phía sau: *"Thưa ngài, ngài muốn mua cà phê không? Tôi có thể bán với giá một nửa."*

"Một nửa giá? Cà phê gì vậy?" Morgan nghi ngờ nhìn chằm chằm vào người lạ.

Người lạ tự giới thiệu: *"Tôi là thuyền trưởng của một tàu chở hàng Brazil, chở một tàu cà phê cho một thương nhân Mỹ, nhưng khi hàng đến nơi, thương nhân Mỹ đó lại phá sản. Tàu cà phê này đành phải thả neo ở đây… Thưa ngài! Nếu ngài mua nó, coi như giúp tôi một việc lớn, tôi sẵn lòng bán với giá một nửa. Nhưng có một điều kiện, phải giao dịch bằng tiền mặt. Thưa ngài, tôi thấy ngài giống một thương nhân, nên mới tìm ngài để nói chuyện."*

Morgan đi theo thuyền trưởng Brazil xem cà phê, chất lượng cũng khá tốt. Nghĩ đến giá cả rẻ như vậy, Morgan không chút do dự quyết định mua tàu cà phê này dưới danh nghĩa Thương hội Duncan. Sau đó, anh hào hứng gửi điện báo cho Duncan, nhưng Duncan trả lời: *"Không được tự ý sử dụng danh nghĩa công ty! Hủy bỏ giao dịch ngay lập tức!"*

Morgan rất tức giận, nhưng anh cũng cảm thấy mình quá mạo hiểm, Thương hội Duncan dù sao cũng không phải của anh, của nhà Morgan. Từ đó, Morgan nảy sinh một khát vọng mãnh liệt, đó là mở công ty riêng, làm những việc kinh doanh mà mình muốn.

Morgan bất đắc dĩ phải cầu cứu cha mình là Junos.

Junos trả lời điện báo đồng ý dùng tài khoản công ty của mình ở London để trả khoản nợ đã sử dụng của Thương hội Duncan. Morgan rất phấn khởi, quyết định làm một việc lớn, dưới sự giới thiệu của thuyền trưởng Brazil, anh lại mua cà phê trên các tàu khác.

Morgan mới vào nghề, làm một vụ mua bán lớn như vậy, không thể nói là không mạo hiểm. Nhưng may mắn thay, không lâu sau khi anh mua lô cà phê này, Brazil xuất hiện thời tiết lạnh giá. Khiến sản lượng cà phê giảm mạnh. Vì vậy, giá cà phê tăng vọt, Morgan dễ dàng kiếm được một khoản tiền lớn.

Từ thương vụ cà phê, Junos nhận ra con trai mình là một nhân tài, liền bỏ ra phần lớn vốn liếng để mở Thương hội Morgan cho con trai, để anh phát huy tài năng kinh doanh.

Năm 1862, cuộc nội chiến ở Mỹ diễn ra ác liệt. Tổng thống Lincoln ban hành "Mệnh lệnh số một", thực hiện tổng động viên toàn quân, đồng thời ra lệnh cho lục quân và hải quân tấn công toàn diện miền Nam.

Một ngày nọ, Ketchum, con trai của một nhà môi giới đầu tư ở Phố Wall, đến trò chuyện với Morgan.

"Gần đây, cha tôi đã nghe ngóng được ở Washington rằng quân đội miền Bắc thương vong rất nặng nề!" Ketchum bí mật nói với người bạn mới của mình, *"Nếu ai đó mua một lượng lớn vàng và gửi đến London, chắc chắn sẽ kiếm được rất nhiều tiền."*

Morgan, người cực kỳ nhạy bén trong kinh doanh, ngay lập tức bị thu hút và đề nghị hợp tác với Ketchum trong thương vụ này. Ketchum đương nhiên hào hứng muốn thử, anh ta nói với Morgan về kế hoạch của mình: *"Trước tiên, chúng ta chào hỏi ông Peabody, thông qua công ty của ông ấy và thương hội của anh, chúng ta cùng nhau thanh toán, mua bốn hoặc năm triệu đô la vàng - tất nhiên là phải bí mật; sau đó, gửi một nửa số vàng mua được đến London, giao cho Peabody, còn lại một nửa chúng ta giữ lại. Một khi việc chuyển tiền bị lộ, giá vàng chắc chắn sẽ tăng vọt. Đến lúc đó, chúng ta sẽ công khai bán số vàng trong tay, chắc chắn sẽ kiếm được rất nhiều tiền!"*

Morgan nhanh chóng tính toán mức độ rủi ro của thương vụ này và đồng ý với Ketchum.

Mọi việc diễn ra theo kế hoạch, đúng như dự đoán của họ, việc bí mật mua vàng đã bị lộ do chuyển một lượng lớn tiền, tin đồn về việc ông trùm Peabody mua một lượng lớn vàng lan truyền trong xã hội, dư luận "vàng chắc chắn sẽ tăng giá" lan rộng khắp nơi. Vì vậy, nhanh chóng hình thành nên làn sóng tranh giành mua vàng. Do sự tranh giành này, giá vàng tăng vọt, Morgan thấy thời cơ đã chín muồi, nhanh chóng bán hết số vàng trong tay và kiếm được bộn tiền.

Cơ hội thường có, vấn đề là bạn có lòng dũng cảm để nắm bắt cơ hội thành công hay không. Rủi ro đi kèm thực ra không đáng sợ, người dám mạo hiểm mới có cơ hội thành công lớn nhất. Từ xưa đến nay, không có người thành công nào không trải qua thử thách của rủi ro.

Cơ hội thoáng qua, như ngựa trắng chạy qua khe cửa, khi cơ hội đến, giỏi phát hiện và lập tức nắm bắt nó, tốt hơn rất nhiều so với việc do dự cẩn thận, kết quả của việc do dự chỉ có thể là bỏ lỡ cơ hội, quyết đoán hành động là cách tốt nhất để thay đổi vận mệnh.

@thoingodao

Cơ hội đối với mọi người đều công bằng, nói nó ưu ái người chuẩn bị sẵn sàng, không bằng nói người chuẩn bị sẵn sàng giỏi nắm bắt cơ hội. Đối với những người an phận thủ thường, khi cơ hội xuất hiện, họ cũng không nắm bắt được. Những người này càng không thể nói đến việc phấn đấu để chiến thắng. Hãy làm người có tâm kế trong thời gian bình thường, như vậy mới có thể biết cách kiểm soát vận mệnh của mình, mới có thể thu hoạch nhiều hơn người khác. Những người bình thường không có tâm, đối với mọi việc đều để mặc, nhất định sẽ bỏ lỡ rất nhiều thứ.

Bí kíp mưu lược:

Rất nhiều cơ hội được tạo ra trong quá trình mạo hiểm, người không dám chịu rủi ro dù có thể bảo vệ thành tựu tạm thời, nhưng trong sự nghiệp, rất khó có được bước đột phá lớn.

6. CHO BẢN THÂN THÊM MỘT CƠ HỘI THỬ SỨC

Người làm việc có tâm kế, sẽ không vì một lần thất bại mà nản lòng, họ sẽ khuyến khích bản thân thay đổi cách thức, thử lại.

Rất nhiều người đều biết Jules Verne là nhà văn khoa học viễn tưởng nổi tiếng thế giới người Pháp, nhưng ít người biết, Verne để xuất bản tác phẩm đầu tiên của mình, từng trải qua bao nhiêu trắc trở!

Dưới đây ghi lại một trải nghiệm khó quên của Verne:

Vào một buổi sáng mùa đông năm 1863, Verne vừa ăn sáng xong, đang chuẩn bị đến bưu điện thì bỗng nghe thấy tiếng gõ cửa. Verne mở cửa ra thì thấy một người đưa thư. Người đưa thư đưa cho Verne một gói thư dày cộm. Nhìn thấy gói thư như vậy, Verne đã có linh cảm chẳng lành. Kể từ vài tháng trước, khi ông gửi bản thảo tiểu thuyết khoa học viễn tưởng đầu tiên "Năm tuần trên khinh khí cầu" đến các nhà xuất bản, đây đã là lần thứ 14 ông nhận được một gói thư như thế này. Với tâm trạng lo lắng, ông mở ra xem, trên đó viết: *"Ông Verne thân mến: Bản thảo của ông sau khi chúng tôi xem xét, không dự định xuất bản, xin gửi trả lại. Nhà xuất bản X".* Mỗi lần nhìn thấy một lá thư từ chối như vậy, trái tim Verne lại đau nhói. Lần này là lần thứ 15, vẫn chưa được chấp nhận.

Lúc này, Verne đã hiểu rõ những "ông lớn" của các nhà xuất bản đã coi thường các tác giả vô danh như thế nào. Ông tức giận thề rằng sẽ không bao giờ viết nữa. Ông cầm bản thảo đi về phía lò sưởi, chuẩn bị thiêu hủy chúng. Vợ của Verne chạy đến, giật lấy bản thảo ôm chặt vào ngực. Lúc này, Verne vẫn còn tức giận, nhất mực muốn đốt bản thảo. Vợ ông nhanh trí, dùng tình cảm quan tâm an ủi chồng: *"Anh yêu, đừng nản lòng, hãy thử lại lần nữa, biết đâu lần này sẽ gặp may mắn."* Nghe xong câu này, tay Verne đang giật bản thảo từ từ buông xuống. Ông im lặng một lúc, rồi nghe theo lời khuyên của vợ, lại ôm xấp bản thảo dày cộm đến nhà xuất bản thứ 16 để thử vận may.

Lần này ông đã thành công, sau khi đọc bản thảo, nhà xuất bản này liền quyết định xuất bản, và ký hợp đồng xuất bản 20 năm với Verne.

Nếu không có sự động viên của vợ ông, không có dũng khí "thử lại lần nữa", có lẽ chúng ta sẽ không bao giờ được đọc những câu chuyện khoa học viễn tưởng nổi tiếng do Verne viết, nhân loại sẽ mất đi một kho tàng tinh thần vô cùng quý giá.

Trong cuộc sống, hiếm có người thành công ngay trong lần đầu tiên, cũng hiếm có việc thành công ngay trong lần đầu tiên. Rất nhiều việc đều là trong quá trình không ngừng thử, không ngừng cải thiện mà có được thành công.

Có một thanh niên đến xin việc tại Microsoft, mà công ty này không hề đăng quảng cáo tuyển dụng. Thấy vị tổng giám đốc khó hiểu, chàng trai trẻ giải thích bằng tiếng Anh chưa thành thạo lắm rằng anh tình cờ đi ngang qua đây nên mới mạo muội bước vào. Tổng giám đốc cảm thấy rất mới lạ, đã phá lệ cho anh thử một lần. Kết quả phỏng vấn nằm ngoài dự đoán, chàng trai trẻ thể hiện rất kém. Anh giải thích với tổng giám đốc là do chưa chuẩn bị trước, tổng giám đốc nghĩ anh chỉ tìm cớ để lui bước, nên thuận miệng đáp: *"Chờ khi nào cậu chuẩn bị xong thì đến thử lại."*

Một tuần sau, thanh niên lại bước vào Công ty Microsoft, lần này, anh ta vẫn không thành công. Nhưng so với lần đầu tiên, anh ta đã thể hiện tốt hơn rất nhiều. Mà câu trả lời của Tổng giám đốc vẫn giống lần trước: *"Chờ khi nào chuẩn bị xong thì đến thử lại"*. Như vậy, thanh niên này đã năm lần bước vào Công ty Microsoft, cuối cùng được tuyển dụng, trở thành nhân viên được công ty coi trọng.

Rất nhiều lúc, cơ hội ở ngay trước mặt chúng ta. Nếu chúng ta từ bỏ, chúng ta sẽ mãi mãi mất đi cơ hội này. Nếu chúng ta có thể kiên trì thêm một chút, cho bản thân thêm một cơ hội thử, chúng ta có thể thành công.

Có lẽ, hành trình cuộc đời chúng ta đầy đầm lầy, gai bụi; có lẽ phong cảnh mà chúng ta theo đuổi luôn quanh co khúc khuỷu, không thấy ánh sáng cuối đường hầm; có lẽ, bước chân tiến về phía trước của chúng ta luôn nặng nề, loạng choạng; có lẽ, chúng ta cần mò mẫm trong bóng tối rất lâu mới tìm thấy ánh sáng; có lẽ, niềm tin thành kính của chúng ta sẽ bị bụi trần thế tục quấn lấy, không thể tự do bay lượn; có lẽ, tâm hồn cao quý của chúng ta tạm thời không tìm thấy mảnh đất tinh khiết để nương tựa trong hiện thực... Vậy thì, tại sao chúng ta không thể với khí phách của người dũng cảm, kiên định và tự tin nói với chính mình một câu *"Hãy thử lại lần nữa!"*

Nỗi buồn do thất bại gây ra, như mây đen che mặt trời, cũng che tầm nhìn của con người. Nếu thay đổi cách thức, thử lại, việc có thể sẽ có chuyển biến. Đối mặt với thất bại, con người thường bối rối, suy nghĩ hỗn loạn. Thực ra, mỗi người trong cuộc sống và sự nghiệp đều có thể gặp thất bại, chỉ có giữ tâm lý tích cực, học cách nhẫn nại, giỏi kiểm soát bản thân, mới có thể nhanh chóng vượt qua bóng tối của thất bại, rèn luyện bản thân từ thất bại, đi đến thành công.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế hiểu rõ phải kiên trì, họ giỏi tìm cách đối phó với thất bại, đó là: Thay đổi cách thức, làm lại. Thử lại một lần, họ có thể sẽ đến bờ thành công.

7. ĐỪNG ĐỂ CƠ HỘI TRÔI QUA VÔ ÍCH

Trong cuộc sống, cơ hội có ở khắp mọi nơi, thành công hay không phụ thuộc vào việc bạn có thể kịp thời nắm bắt cơ hội hay không. Khi cơ hội đến, chúng ta đừng bỏ lỡ thời cơ, hãy kịp thời nắm bắt, quyết đoán hành động.

Ngày 27 tháng 4 năm 1988, một chiếc Boeing 737 của hãng hàng không Aloha Airlines, sau khi cất cánh từ Honolulu không lâu, đã bất ngờ phát nổ. Phần mái phía trước của máy bay bị bung ra một lỗ hổng lớn 6 mét vuông; phi công buộc phải hạ cánh khẩn cấp xuống sân bay gần đó. 89 hành khách trên máy bay an toàn, nhưng có một tiếp viên bị sóng xung kích hất ra từ mái máy bay và tử vong. Các đối thủ của Boeing trong ngành sản xuất máy bay, liền lập tức tuyên truyền rầm rộ về sự cố chất lượng nghiêm trọng này, tạo ra áp lực lớn cho Boeing.

Nhưng Boeing có rất nhiều cao thủ giỏi phán đoán, nắm bắt cơ hội, họ dựa vào kết quả điều tra, nghiên cứu để phản công: Sự cố là do máy bay sử dụng quá lâu dẫn đến kim loại mỏi. Chiếc máy bay này đã bay 20 năm, số lần cất, hạ cánh đã vượt quá 90.000 lần, vượt xa hệ số an toàn. Khi máy bay gặp sự cố, vẫn có thể đảm bảo hành khách an toàn, chứng minh chất lượng máy bay rất tốt. Kết quả là, uy tín của Boeing không những không bị ảnh hưởng, mà doanh số máy bay còn tăng mạnh.

Boeing, công ty đang trong khó khăn, có thể chuyển bại thành thắng, là vì: Họ kịp thời điều chỉnh chiến lược, chuyển từ thủ sang công, nắm bắt cơ hội để tuyên truyền, từ đó giành được thành quả bất ngờ.

Ở Tokyo, Nhật Bản, cửa hàng gia đình có ở khắp mọi nơi.

Có một cửa hàng gia đình chuyên bán khăn tay, vì khăn tay trong siêu thị nhiều kiểu dáng, màu sắc hơn, họ cạnh tranh không lại, kinh doanh ngày càng ế ẩm, cửa hàng kinh doanh vài chục năm sắp phải đóng cửa, chủ cửa hàng sống trong lo lắng.

Một ngày nọ, người chồng ngồi trong cửa hàng nhỏ, thờ ơ nhìn những người qua đường. Khi nhìn thấy những khách du lịch qua lại, đột nhiên anh nảy ra một ý tưởng. Anh không khỏi thốt lên, khiến vợ anh giật mình, tưởng anh phát điên vì lo lắng. Khi bà định lại gần an ủi thì nghe anh lẩm bẩm: *"Bản đồ du lịch, in bản đồ du lịch." "Đổi nghề à?"* Người vợ ngạc nhiên hỏi. *"Không, khăn*

tay có thể in hoa, in chim, in núi, in nước, tại sao không thể in bản đồ du lịch? Một vật hai công dụng, chắc chắn sẽ được du khách ưa chuộng!" Nghe vậy, người vợ chợt hiểu ra, liên tục gật đầu.

Vì vậy, hai vợ chồng lập tức đặt hàng một lô khăn tay in bản đồ giao thông Tokyo và bản đồ hướng dẫn khu du lịch từ nhà máy, và quảng bá rộng rãi. Ý tưởng này quả nhiên hiệu quả, khăn tay mới bán rất chạy. Cửa hàng gia đình của họ vì vậy mà thoát khỏi khó khăn, kinh doanh phát đạt.

Nắm bắt cơ hội, toàn tâm toàn lực, sẽ thành công. Có rất nhiều người tầm thường, cả đời không làm được gì, đây là vì họ cho rằng cuộc đời đã được định sẵn, chỉ biết ngồi chờ cơ hội, cuối cùng chỉ có sự trống rỗng và vô ích. Người làm việc có tâm kế, sẽ không than thở, trách móc vì không có cơ hội. Họ giỏi nắm bắt mỗi ý tưởng, và nhanh chóng hành động, đạt được thành công.

Cơ hội có ở khắp mọi nơi, chỉ cần chú ý đến những việc xung quanh, cộng với việc suy nghĩ, thường sẽ có cơ hội thay đổi vận mệnh đến với bạn. Cơ hội sẽ không tự động xuất hiện trước mặt bạn, quan trọng là bạn có thể kịp thời đưa tay nắm bắt nó hay không. Có người nói con đường nhộn nhịp không mọc cỏ, có nghĩa là ở những nơi mà người khác cho là bình thường sẽ không có kinh doanh; cũng có người nói cơ hội có cái đầu trọc, có nghĩa là bạn phải giỏi tìm ý tưởng từ những việc bình thường. Cơ hội luôn thuộc về những người làm việc có tâm kế, giỏi dùng đầu óc để suy nghĩ.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế sẽ không bỏ qua bất kỳ cơ hội nào có thể thành công. Anh ta sẽ không chờ đợi vận may đưa anh ta đến thành công, mà là dùng mồ hôi và công sức để đổi lấy nhiều cơ hội thành công hơn.



XI. TẬP TRUNG MỚI CÓ THỂ THẮNG: LÀM BẤT CỨ VIỆC GÌ CŨNG PHẢI TẬP TRUNG TOÀN LỰC, ĐỘT PHÁ TRỌNG ĐIỂM

Khi làm việc, nên tập trung vào việc đang xử lý. Nếu phân tán sự chú ý, đầu óc không tập trung vào việc hiện tại, mà lại nghĩ đến chuyện khác, hiệu quả làm việc sẽ giảm sút. Dù việc có nhiều đến đâu, cũng phải làm từng việc một, làm xong việc này mới làm việc khác. Tập trung toàn bộ tinh thần vào việc đang làm, xử lý xong rồi mới chuyển sự chú ý sang việc khác, bắt đầu công việc mới.

1. THÀ TẬP TRUNG ĐÁNH CÁ, CÒN HƠN RẢI LƯỚI KHẮP AO

Một người muốn làm tốt một việc, thành công trong sự nghiệp, phải tập trung, toàn tâm toàn ý theo đuổi mục tiêu đã định.

Thời Xuân Thu, nước Sở có một người giỏi bắn cung tên là Dưỡng Thúc. Ông ta có thể bắn trúng lá cây cách 100 bước, và bách phát bách trúng. Sở vương ngưỡng mộ tài năng bắn cung của Dưỡng Thúc, liền mời ông ta dạy mình bắn cung. Dưỡng Thúc đã truyền thụ hết kỹ thuật bắn cung cho Sở vương. Sở vương hăng hái luyện tập một thời gian, dần dần thành thạo, liền mời Dưỡng Thúc cùng mình đi săn bắn.

Cuộc săn bắn bắt đầu, Sở vương mệnh người đuổi vịt trời đang trốn trong bụi lau ra. Vịt trời bị giật mình, bay lên. Sở vương giương cung, đặt tên, đang chuẩn bị bắn, bỗng nhiên có một con dê nhảy ra từ bên trái. Sở vương nghĩ thầm, bắn chết một con dê, có lợi hơn rất nhiều so với bắn trúng một con vịt trời! Vì vậy, Sở vương lại chĩa mũi tên vào con dê, chuẩn bị bắn nó. Nhưng đúng lúc này, bên phải lại có một con hươu nhảy ra. Sở vương lại nghĩ, nếu bắn trúng con hươu, giá trị cao hơn con dê rất nhiều, vì vậy, Sở vương lại chĩa mũi tên vào con hươu. Bỗng nhiên, mọi người hét lên, thì ra trên ngọn cây có một con chim ưng quý, đang bay lên. Sở vương cảm thấy vẫn nên bắn chim ưng.

Nhưng khi ông đang chuẩn bị ngắm chim ưng, chim ưng đã bay đi mất. Sở vương liền quay lại bắn con hươu, nhưng con hươu cũng chạy mất. Lại quay lại tìm con dê, nhưng con dê cũng chạy mất, ngay cả đàn vịt trời cũng bay đi không còn dấu vết.

Sở vương cầm cung tên suốt nửa ngày, kết quả không bắn trúng con nào.

Mục tiêu của Sở vương không ngừng thay đổi, lúc muốn bắn dê, lúc lại muốn bắn chim ưng, khi ông do dự, đã bỏ lỡ thời cơ tốt nhất để bắn tên. Có thể thấy, việc tập

trung vào một mục tiêu rất quan trọng, sự tập trung giúp chúng ta dồn toàn bộ tinh thần.

Tập trung mới có thể ngắm mục tiêu tốt hơn. Một thần bắn cung đặt một lá cây ở cách 100 bước để bắn, có lẽ có thể bách phát bách trúng; nhưng nếu đặt 10 lá cây ở đó, việc bắn trúng hay không sẽ khó nắm bắt. Đây là vì một lá cây mục tiêu rõ ràng, dễ dàng tập trung, còn 10 lá cây gần như giống nhau lại khiến sự chú ý của con người bị phân tán, độ chính xác và khả năng thành công sẽ giảm rất nhiều.

Có một con thỏ, thân hình rất thon dài, bẩm sinh đã giỏi nhảy, nên nó luôn có danh tiếng nhảy xa giỏi nhất, vì vậy, nó cảm thấy rất tự hào. Một hôm, vua rừng tuyên bố, sẽ tổ chức đại hội thể thao, để khuyến khích mọi người tập thể thao.

Vì vậy, thỏ liền đăng ký tham gia môn nhảy xa. Quả nhiên, thỏ lại đánh bại gà, vịt, ngỗng, chó, mèo…, giành được huy chương vàng nhảy xa.

Sau đó, có một con chó già nói với thỏ: *"Thỏ ơi, thực ra tài năng của con rất tốt, thể lực cũng rất mạnh, con chỉ giành được một huy chương vàng nhảy xa, thực sự rất đáng tiếc. Ta cảm thấy, chỉ cần con nỗ lực luyện tập, con còn có thể giành được nhiều huy chương vàng!"*

"Thật sao? Ông nghĩ tôi thực sự có thể sao?", thỏ dường như bị kinh ngạc.

"Đúng vậy, chỉ cần con chăm chỉ học theo ta, ta có thể dạy con chạy 100 mét, bơi, cử tạ, nhảy cao, ném tạ, marathon…, nhất định con sẽ làm được!", chó già nói.

Dưới sự khuyến khích của chó già, thỏ bắt đầu luyện tập chạy 100 mét hàng ngày, sáng, tối cũng nhảy xuống nước bơi, bơi mệt rồi, lại lên bờ, bắt đầu tập cử tạ; ngày kia, sau khi chạy 100 mét, lại vội vàng tập nhảy cao, thậm chí còn cầm sào không ngừng chạy về phía trước, cũng muốn giành huy chương vàng môn nhảy sào. Tiếp theo, lại ném tạ, cũng chạy marathon…

Đại hội thể thao lần thứ hai lại đến, thỏ đăng ký rất nhiều môn, nhưng nó chạy 100 mét, bơi, cử tạ, nhảy cao, ném tạ, marathon…, không môn nào vào chung kết, ngay cả môn nhảy xa mà trước kia nó giỏi nhất, thành tích cũng giảm sút, bị loại ngay từ vòng đầu.

Thỏ có thể giành được danh tiếng nhảy xa giỏi nhất, chính là vì nó kết hợp lợi thế thể chất bẩm sinh với việc chỉ tập trung vào lĩnh vực nhảy xa, trong lĩnh vực này, nó có ưu thế không ai sánh bằng. Vì vậy, thỏ tại sao phải chạy 100 mét, bơi, nhảy cao, cử tạ, ném tạ, chạy marathon…, tham lam muốn giành huy chương vàng tất cả các môn?

Andrew Carnegie nói: *"Một người nên chỉ nghĩ đến một việc trong một lần, và kiên trì, như vậy mới có hy vọng có được nó. Nhưng tôi lại muốn tất cả, kết quả là không có được gì. Mỗi lần tôi đều phát hiện, khi thứ mình theo đuổi đã có thể có được, tôi lại đang theo đuổi thứ khác. Quá muộn rồi. Muốn thành công, phải tập trung vào mục tiêu. Làm bị thương mười ngón tay, không bằng cắt đứt một ngón tay, tập trung nguồn lực vào một điểm, sẽ tạo ra hiệu quả lớn hơn. Ngược lại, mù quáng sử dụng nguồn lực một cách bình quân, mù quáng đa dạng hóa, như gấu chó bẻ ngô, cuối cùng sẽ không có được gì."*

Người muốn thành công không thể tập trung tinh thần vào vài việc cùng lúc, chỉ có thể quan tâm đến một việc. Có những người có tham vọng và dục vọng mạnh mẽ, cho rằng mình làm được mọi việc, nên muốn nổi bật trong mọi lĩnh vực, trở thành người được mọi người ngưỡng mộ. Vì vậy, họ giống như con thỏ, dưới sự khuyến khích của người khác, cho rằng mình vừa có thể làm diễn viên, vừa có thể làm nhà văn; vừa có thể là diễn giả, vừa có thể là người dẫn chương trình; vừa có thể tham gia bầu cử, vừa có thể tham gia hoạt động công ích, càng có thể đầu tư, mở công ty, làm ông chủ… Kết quả thường là mất nhiều hơn được, không có được gì. Có người tự cho mình có nhiều kỹ năng, nhưng vì chỉ biết sơ sài, không nghiên cứu sâu, ngược lại không bằng người có một chuyên môn. Nếu bạn tập trung vào một việc, cố gắng làm nó một cách hoàn hảo, có thể bạn sẽ dễ dàng thành công hơn người có nhiều kỹ năng nhưng không có chuyên môn. Vì vậy, hãy nhớ - Tập trung, chính là bí quyết để làm việc thành công!

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế hiểu rõ tầm quan trọng của sự tập trung, khi làm việc, họ kiên quyết không phân tán tinh thần. Bởi vì họ biết: Làm mọi việc, có thể sẽ không làm tốt việc nào.

2. TẬP TRUNG VÀO MỘT ĐIỂM, SẼ ĐẠT ĐƯỢC ĐỘT PHÁ

Để làm tốt hơn, chỉ cần tập trung vào mục tiêu, dồn hết thời gian, phát huy hết tài năng. Ngay cả người bình thường, nếu dồn cả đời tâm huyết vào một việc có ích, cũng nhất định sẽ đạt được thành tựu phi thường.

Antonie van Leeuwenhoek sinh năm 1623 ở Hà Lan, hơn 20 tuổi đã làm công việc gác cổng cho chính quyền thành phố, mỗi ngày sáng tối đều phụ trách việc đóng, mở cổng. Trong một lần tình cờ, ông ta có được một miếng kính lồi, phát hiện ra nó có thể phóng đại đồ vật. Tiếc là miếng kính này đã bị mờ, ông liền quyết tâm mài lại. Từ khi mê mẩn việc mài kính, mỗi ngày, ông đều dậy từ sáng sớm, cầm một viên đá mài, một miếng kính, tỉ mỉ, miệt mài mài. Cứ như vậy, ông đã mài suốt 40 năm, căn phòng nhỏ trong nhà ông đã trở thành kho thấu kính lớn nhất, đầy đủ nhất thế giới lúc bấy giờ.

Leeuwenhoek nghiện mài kính, có kính rồi thì lại thích soi mọi thứ. Ông ta soi mọi thứ, từ gỗ, côn trùng, đá, thịt... dưới kính. Ông phát hiện miếng gỗ

nhẫn nhụi dưới kính lại gồ ghề, lỗ chỗ; nhìn thấy một con côn trùng nhỏ bình thường lại to như con chó, ông vui mừng cười ha hả. Từ khi phát hiện ra thế giới kỳ lạ này, Leeuwenhoek đã viết một bài luận. Khi bài luận vừa giống ghi chép, vừa giống thư này được gửi đến Hội Hoàng gia Anh, chủ tịch Hội, Robert Hooke, rất bất ngờ. Ông ta vội vàng lấy kính hiển vi ra quan sát một giọt nước, bên trong quả nhiên có một thế giới nhỏ. Sau đó, Leeuwenhoek, người gác cổng chưa từng được giáo dục chính quy này, đã được kết nạp làm thành viên Hội Hoàng gia Anh, trở thành người đầu tiên bước chân vào thế giới vi mô.

Kiên trì nỗ lực trong một việc, tập trung vào một điểm, như vậy, sẽ đạt được đột phá trong điểm này. Ngay cả là việc bình thường, cũng có thể làm đến mức thành thạo.

Ngày xưa, có một thần bắn cung, ông ta có thể bắn trúng mục tiêu cách 100 bước, và bách phát bách trúng, vì vậy rất tự mãn. Nhưng người bán dầu đang xem bên cạnh lại không đồng tình, thần bắn cung liền đến lý luận với ông ta. Người bán dầu đặt bình dầu trên vai xuống, dùng một đồng tiền đậy miệng bình, dùng vòi bình rót dầu qua lỗ của đồng tiền vào bình, hành động thành thạo và chính xác, đồng tiền không bị dính một giọt dầu nào. Người bán dầu nói với thần bắn cung, không có gì, chỉ là thành thạo mà thôi.

Tài năng của người bán dầu thực ra không kém thần bắn cung, họ đều là vì tập trung vào một công việc, cố gắng trong một điểm mà đạt đến mức thành thạo. Đối với câu chuyện này, cổ nhân đã cảm thán: *"Người năng nhất kỳ tâm, hà bất như chi hữu tai?"* (Người nếu có thể tập trung, thì việc gì không làm được?). Có nghĩa là, nếu con người có thể chuyên tâm, thì không có việc gì không làm được.

Cống hiến của Thomas Edison đối với nhân loại là không ai sánh bằng, đèn điện do ông phát minh đã mang đến ánh sáng cho thế giới. Edison chưa từng được giáo dục chính quy, ông dựa vào việc tự học để có được kiến thức. Trên con đường phát triển của ông, có một người lạ có ảnh hưởng rất lớn, Edison gọi ông ta là người thầy cả đời.

Lúc còn trẻ, Edison thường xuyên đọc sách ở thư viện lớn nhất thành phố Port Huron. Có lần, có một người giống giáo viên, ngồi đọc sách gần Edison. Ông ta thỉnh thoảng lại nhìn Edison, cuối cùng ông ta đứng dậy, đi đến bên cạnh Edison, thân thiết hỏi: *"Tôi thường xuyên nhìn thấy cậu ở đây, tôi nghĩ cậu chắc đã đọc rất nhiều sách rồi phải không?"*. Edison nói: *"Tôi đã đọc 15 inch sách rồi"*. *"Vậy, rốt cuộc cậu đọc như thế nào?"*. Edison lại nghiêm túc trả lời: *"Tôi đọc theo thứ tự của giá sách, bởi vì tôi muốn đọc hết sách trong thư viện"*. Người kia nghe xong liền nói với Edison: *"Tinh thần chăm chỉ đọc sách của cậu thực sự khiến người ta cảm động. Nhưng, biển học mênh mông, kiến thức vô tận, cậu có thể nắm vững hết kiến thức khoa học trên thế giới sao? Cậu dù đọc hàng ngày, cả đời cũng không đọc hết! Cậu nên chọn một, hai loại sách chính, có thời gian thì đọc thêm loại khác, nếu đọc như vậy, cậu nhất định sẽ thành công"*. Edison nghe lời khuyên này, bỗng hiểu ra, từ đó, ông thay đổi

@tho_ngodao

cách đọc sách không chọn lọc trước kia, tập trung vào kiến thức cơ khí, vật lý, cuối cùng trở thành nhà phát minh và nhà khoa học vĩ đại.

Người làm việc có tâm kế, muốn thành công, thường sẽ tập trung vào việc mình làm, nắm bắt chặt điểm mấu chốt, tập trung vào điểm khó và trọng điểm, thực hiện bước đột phá, trở thành người dẫn đầu ngành nghề, sở hữu năng lực cạnh tranh mạnh mẽ.

Trước sự tập trung, trí tuệ, thể lực đều thua! Chúng ta không thể vì làm việc không liên quan mà phân tán tinh thần. Thợ rèn kiếm cổ đại để rèn được một thanh kiếm tốt, phải ẩn mình trong núi sâu, miệt mài vài chục năm. Có câu: *"Mười năm mài một thanh kiếm, sự tập trung có thể đảm bảo hiệu quả làm việc tối đa, để tập trung làm tốt một việc, phải tránh xa những việc khiến bạn phân tán tinh thần, tập trung vào mục tiêu chính, toàn tâm toàn ý làm tốt việc bạn muốn làm, như vậy mới có thể thành công".*

Nếu đa số người tập trung vào một công việc, họ đều có thể làm công việc này rất tốt. Khi tâm hồn của bạn tập trung vào mục tiêu nhất định, bạn sẽ không tự chủ được mà tiến về phía mục tiêu đó, sau đó dùng suy nghĩ khoan dung hơn để nhìn nhận những việc khác. Bạn sẽ coi nhẹ những việc không liên quan, giảm sự chú ý đối với những việc không cần thiết. Khi nhìn nhận việc, bạn luôn sẽ nghĩ xem nó có phù hợp với mục tiêu của bạn hay không.

Doanh nhân thành công nhất đều là những người có thể nhanh chóng, quyết đoán đưa ra quyết định, họ luôn xác định mục tiêu rõ ràng trước, và tập trung, toàn tâm toàn ý nỗ lực hướng tới mục tiêu này. Mục tiêu của Woolworth là mở một chuỗi cửa hàng giá rẻ trên toàn quốc, vì vậy, ông dồn toàn bộ tinh thần vào công việc này, cuối cùng đã hoàn thành, mà mục tiêu này cũng giúp ông có được thành công lớn; Eastman chuyên tâm sản xuất máy ảnh Kodak, điều này đã giúp ông kiếm được rất nhiều tiền, cũng mang đến niềm vui cho hàng triệu người trên thế giới. Tất cả người thành công, sự tập trung là nguyên nhân chính khiến họ thành công. Còn có những người học mèo câu cá, học khỉ hái dưa hấu, lúc bẻ ngô, lúc hái đào, cuối cùng lại không làm được gì.

Bí kíp mưu lược:

Tinh thần và thời gian của một người là có hạn, không thể trở thành siêu nhân biết tuốt, làm được mọi việc. Chúng ta phải tập trung sức mạnh vào một điểm, mới có thể đạt được độ cao nhất định.

3. LÀM VIỆC KHÔNG THỂ PHÂN TÁN TINH THẦN

Làm việc nhất định phải tập trung tinh thần, toàn tâm toàn ý mới có thể tạo ra hiệu quả tốt nhất. Nếu trong quá trình làm việc mà phân tán tinh thần, sẽ làm giảm tốc độ theo đuổi thành công.

Sau khi đã xác định được mục tiêu cuộc đời, một người nên vẽ trong lòng một con đường thẳng tắp dẫn đến thành công, không còn nhìn trái ngó phải, mà tập trung

vào mục tiêu của mình để tiến lên. Trong quá trình theo đuổi mục tiêu, phải tập trung vào mục tiêu, không thể vì sự thay đổi của môi trường xung quanh mà đi lệch khỏi hướng đi ban đầu.

Ở vùng đất xa xôi Châu Phi, ven sông Mara, cỏ xanh mướt hai bên bờ, trong những bụi cỏ, từng đàn linh dương đang say sưa kiếm ăn. Một con báo Châu Phi ẩn nấp trong bụi cỏ xa xa, vểnh tai lắng nghe. Nó nhận ra sự tồn tại của đàn linh dương, sau đó lặng lẽ, nhẹ nhàng tiến lại gần. Càng ngày càng gần, bỗng nhiên đàn linh dương nhận ra, bắt đầu chạy tán loạn. Con báo Châu Phi như một vận động viên chạy 100m, bùng nổ trong chớp mắt, lao như tên bắn về phía đàn linh dương. Mắt nó nhìn chằm chằm vào một con linh dương chưa trưởng thành, đuổi theo. Linh dương chạy rất nhanh, báo Châu Phi còn nhanh hơn. Trong quá trình đuổi bắt, báo Châu Phi vượt qua rất nhiều con linh dương đứng bên cạnh quan sát, nhưng nó không quay đầu đuổi theo những con mồi gần hơn, mà chỉ một mực điên cuồng đuổi theo con linh dương chưa trưởng thành. Con linh dương đó đã chạy mệt, báo Châu Phi cũng mệt, trong cuộc so tài giữa mệt và mệt, là so sánh tốc độ và sức bền cuối cùng. Cuối cùng, móng vuốt trước của báo Châu Phi đã chạm vào mông linh dương, linh dương ngã xuống, răng nanh của báo cắn thẳng vào cổ linh dương.

Vì nhu cầu sinh tồn, tất cả động vật ăn thịt đều biết trước khi tấn công phải ẩn nấp, khi lựa chọn mục tiêu đuổi bắt, luôn là những con chưa trưởng thành, hoặc già yếu, hoặc lạc đàn. Nhưng tại sao báo Châu Phi trong quá trình đuổi bắt, không chuyển sang đuổi những con linh dương khác gần hơn? Bởi vì nó đã rất mệt, mà những con khác chưa mệt. Những con khác một khi chạy, cũng có sức bùng nổ như chạy 100m, trong chớp mắt sẽ bỏ xa con báo đã chạy 100m, tạo ra khoảng cách. Nếu từ bỏ con linh dương đã mệt mà đuổi theo con chưa mệt, lấy sức lực đã cạn kiệt của mình để đuổi theo sức lực dồi dào của con mồi, chắc chắn sẽ không đuổi được con nào.

Hiện tượng phổ biến trong giới động vật này, có lẽ là bản năng được truyền từ đời này sang đời khác. Nhưng nó có thể mang đến cho con người một bài học: “Phải tập trung sử dụng nguồn lực vô cùng hạn hẹp của bản thân, để giành được thành công cuối cùng”. Từ việc báo Châu Phi đuổi linh dương, chúng ta có thể liên tưởng đến câu chuyện "Nước chảy đá mòn" hay không? Hãy thử nghĩ xem, những người "đông một gậy, tây một gậy", ảo tưởng "mười ngón tay cùng lúc bắt mười con bọ chét", không biết cách tập trung sử dụng nguồn lực của bản thân, nếu sống trong môi trường như báo Châu Phi, không biết sẽ phải sống như thế nào?

Trong quá trình theo đuổi mục tiêu, phải luôn chú ý đến mục tiêu cuối cùng mà mình muốn đạt được, không thể vì sự thay đổi giữa chừng mà "đầu óc quay cuồng", đi lệch hướng.

Trong giờ học, giáo viên kể cho học sinh một câu chuyện: *“Ba con chó săn đuổi theo một con chuột chũi, chuột chũi chui vào một hốc cây. Hốc cây này chỉ có một lối ra, nhưng một lúc sau, từ trong hốc cây lại chui ra một con thỏ, con thỏ chạy như bay về phía trước, và leo lên một cây đại thụ khác. Con thỏ trên cây, trong lúc*

hoảng loạn không đứng vững, rơi xuống, đập trúng ba con chó săn đang ngẩng đầu nhìn, cuối cùng, con thỏ đã trốn thoát."

Câu chuyện kể xong, giáo viên hỏi: *"Câu chuyện này có vấn đề gì không?"*. Học sinh trả lời: *"Thỏ không biết leo cây", "Một con thỏ không thể nào cùng lúc đập trúng ba con chó săn", "Còn gì nữa?"*. Giáo viên tiếp tục hỏi. Cho đến khi học sinh không tìm ra vấn đề nữa, giáo viên mới nói: *"Nhưng còn một vấn đề nữa, các em đều không nhắc đến, chuột chũi đâu?"*.

Chuột chũi đâu? Một câu nói của giáo viên, đã kéo suy nghĩ của học sinh trở lại mục tiêu mà chó săn đang theo đuổi - chuột chũi. Vì sự xuất hiện đột ngột của con thỏ, suy nghĩ của học sinh đã vô thức bị xáo trộn, chuột chũi cũng trong đầu óc của họ tự nhiên biến mất.

Tom muốn đóng một bức tranh trong phòng khách, liền mời hàng xóm Jack đến giúp. Bức tranh đã được dựng trên tường, đang chuẩn bị đóng đinh, Jack nói: *"Làm như vậy không tốt, tốt nhất là đóng hai miếng gỗ, treo bức tranh lên đó"*. Tom nghe theo lời khuyên của anh ta, nhờ anh ta tìm hai miếng gỗ.

Jack nhanh chóng tìm được một miếng gỗ nhỏ, đang định đóng, bỗng nhiên nói: *"Chờ đã, miếng gỗ hơi to, tốt nhất nên cưa bớt một chút"*. Sau đó liền đi tìm cưa. Tìm được cưa, chưa cưa được hai nhát, *"Không được, cái cưa này quá cùn",* anh ta nói: *"Phải mài"*.

Nhà Jack có một cái dũa, lấy dũa ra, lại phát hiện cái dũa không có cán. Để gắn cán cho cái dũa, Jack lại đến một bụi cây gần trường học để tìm một cây nhỏ. Muốn chặt cây nhỏ, lại phát hiện cái rìu gỉ sét không thể dùng được. Jack lại tìm đá mài, nhưng để cố định đá mài, phải làm vài thanh gỗ để cố định. Vì vậy Jack lại đi ra ngoài tìm một người thợ mộc, anh ta nói nhà thợ mộc có sẵn. Tuy nhiên, anh ta đi rồi, cả buổi sáng không thấy trở lại. Tất nhiên, bức tranh đó, Tom vẫn dùng một đinh mỗi bên để đóng lên tường. Chiều hôm đó, khi gặp lại Jack trên đường, anh ta đang giúp thợ mộc khiêng một cái cưa điện nặng nề từ cửa hàng bán vật liệu xây dựng ra.

Làm việc nhất định phải tập trung vào mục tiêu của mình, không thể vì sự thay đổi của môi trường xung quanh mà phân tán tinh thần. Chỉ có tập trung tinh thần để làm việc mình muốn làm, mới có thể đạt đến đỉnh cao thành công. Nhà văn Pháp Romain Rolland từng nói: *"Khi con người tiến về phía mục tiêu, phải nhìn thẳng về phía trước"*. Bởi vì, mục tiêu luôn thay đổi, bạn sẽ phải mệt mỏi chạy theo mục tiêu này, mục tiêu kia, đây là cách làm việc không có mục đích, thiếu suy nghĩ, và rất vụng về. Cách làm việc này, ngoài việc mang đến thất bại, còn có thể mang đến điều gì? Nếu dồn toàn bộ nỗ lực vào một hướng, sẽ đủ để đạt được thành công to lớn. Không có thứ gì có thể thay thế một mục tiêu tập trung, giáo dục không thể, tài năng không thể, cần cù không thể, sức mạnh ý chí càng không thể. Một cuộc đời không có mục tiêu tập trung, chắc chắn là một cuộc đời thất bại.

Bí kíp mưu lược:

Muốn thực hiện mục tiêu của mình, không phải là chuyện dễ dàng, điều này yêu cầu chúng ta phải tập trung vào mục tiêu, dùng lòng dũng cảm và ý chí của mình, vượt qua mọi khó khăn, cám dỗ mà chúng ta gặp phải trên con đường dẫn đến mục tiêu!

@tho_ngodan

4. KHẮC PHỤC SỰ NÓNG VỘI, MỚI CÓ THỂ CHUYÊN TÂM

Người làm việc có tâm kế, đều kiêng kỵ hai chữ nóng vội. Họ thông qua những hành động thiết thực, vững chắc của mình, để đổi lấy thành công trong cuộc sống.

Ngày xưa, có một lão phú ông có một người con trai 20 tuổi. Phú ông nghĩ, con trai đã lớn, nên để nó học một chút kỹ năng. Ông liền cho con trai lên đường đi học xa.

Khi tiễn con trai ra khỏi nhà, phú ông không nói với con trai nên học gì. Trên đường đi, con trai vừa đi vừa nghĩ, mình nên học gì đây? Đúng lúc này, anh ta nhìn thấy một cửa hàng bán đồ gỗ, đồ gỗ bên trong rất tinh xảo, đẹp mắt, anh ta liền nghĩ, à, mình sẽ học nghề mộc. Vì vậy, anh ta bái sư học nghề mộc. Không đến vài ngày, sư phụ đã dạy anh ta cách làm bàn, ghế, những việc cơ bản của nghề mộc, anh ta cảm thấy làm mộc quá đơn giản, mình đã học được rồi, liền từ chối lời giữ lại của sư phụ, đi tìm những kỹ năng mà anh ta cho là tốt hơn.

Anh ta lại nhìn thấy một cửa hàng bán vũ khí, bên trong có đủ loại dao, súng, kiếm, rìu bằng sắt, anh ta liền muốn học nghề rèn, kết quả chỉ vài ngày, anh ta lại cảm thấy rèn quá vất vả, quá nhàm chán, liền rời khỏi tiệm rèn, đi tìm những kỹ năng mới. Cứ như vậy, anh ta lần lượt học nấu ăn, cắt tóc, làm thơ, vẽ tranh, nhưng mỗi thứ anh ta học, đều chỉ học được một chút rồi bỏ, hoặc là vì quá vất vả, không học được. Anh ta đã mất 10 năm ở bên ngoài, tự cho rằng mình đã học được tất cả những kiến thức mình muốn học, liền vui vẻ trở về nhà.

Phú ông nhìn thấy con trai trở về, rất vui mừng, cho rằng con trai đã học thành tài, liền để con trai làm một số đồ gỗ cho gia đình, nhưng con trai chỉ biết làm bàn, ghế, còn lại đều không biết làm, bởi vì anh ta chưa học. Làm những việc khác cũng chỉ biết một chút, phú ông cảm thấy rất thất vọng, cũng rất đau lòng, nói con trai đã lãng phí 10 năm.

Con trai phú ông tại sao lại không làm nên trò trống gì? Chủ yếu là vì anh ta thiếu kiên trì, không vững chắc, không sâu sắc, thấy khác liền muốn đổi, thích những thứ xa vời. Tóm lại, là vì hai chữ: nóng vội!

Muốn trở thành người làm việc có tâm kế, nên ghi nhớ: “Bạn có thể nóng lòng, nhưng tuyệt đối không được nóng vội”. Con đường thành công, gian nan, dài dằng dặc và đầy chông gai, chỉ có vững bước tiến lên mới có thể kiên trì đến đích, giành chiến

thắng; nếu ngay từ đầu đã nóng vội, thì bạn nhiều nhất chỉ có thể đi được một nửa chặng đường, sau đó sẽ ngã gục trên đất. Việc thường là như vậy, bạn càng nóng lòng, bạn càng khó thành công. Bởi vì nóng lòng sẽ khiến bạn mất đi sự tỉnh táo, kết quả là trong quá trình phấn đấu, nóng vội chiếm giữ suy nghĩ của bạn, khiến bạn không thể đưa ra phương hướng, chiến lược chính xác để vững bước tiến lên.

Mỗi người đều có lý trí và cảm xúc, đối với mọi việc, dù lớn hay nhỏ, đều dùng lý trí để đánh giá là điều không thể, hơn nữa đa số hành vi, đều xuất phát từ cảm xúc, đây là bản chất thật của con người. Thường vì một câu nói của người khác mà ấm ức, nóng nảy, tức giận, xấu hổ, lo lắng, bồn chồn, sợ hãi, từ đó mất kiểm soát. Đợi đến khi bình tĩnh lại, mới hối hận. Những người thất bại vì một khuyết điểm hoặc điểm yếu nào đó, trong số những người thất bại, cũng không ít. Loại người này, nhất định phải rèn luyện khả năng tự chủ, khắc phục tâm trạng nóng vội. Phải thường xuyên nghĩ đến điểm yếu, điểm chưa tốt của mình, vừa phải có tự tin, vừa phải tự kiểm tra, sửa chữa, không ngừng hoàn thiện bản thân.

Khi bạn đã kiểm soát được sự nóng vội, bạn mới có thể nếm trải cay đắng trên con đường thành công, mới có thể kiên nhẫn, dũng cảm vững bước tiến lên, mới không vì những cám dỗ khác nhau mà lạc lối; mới có thể đặt ra từng mục tiêu nhỏ, sau đó từng bước thực hiện chúng, cuối cùng đạt được mục tiêu lớn. Chỉ có nhận thức chính xác về bản thân, mới không mù quáng lao vào mục tiêu vượt quá khả năng của mình, mà là thiết thực làm những việc mình có thể làm. Khi mục tiêu đã được xác định, bạn không thể nóng vội, mà phải từng bước thực hiện. Đối với người không nóng vội, làm bất cứ việc gì, không kiên trì đến phút cuối cùng là không cam tâm thất bại.

Điều cấm kỵ nhất khi làm việc chính là nóng vội. Nóng vội có những biểu hiện sau: Thứ nhất, việc làm được một nửa, đã cảm thấy sắp thành công, tự mãn. Thứ hai, làm việc cẩu thả, hấp tấp, chỉ chú trọng tốc độ, không chú trọng chất lượng. Thứ ba, ở trong trạng thái bồn chồn, lo lắng: Cảm thấy mọi việc đều không có gì để làm, không có ý nghĩa, không thể làm nên trò trống gì, chán nản.

Nóng vội là căn bệnh chung, người mới chân ướt chân ráo vào nghề thường làm việc nông cạn, chưa nhận thức sâu sắc sự phức tạp của việc. Họ chưa tìm hiểu chi tiết của việc, chưa nhìn thấy những khó khăn ẩn giấu phía sau. Là người mới, khiến cho bản thân trầm tĩnh để hòa nhập rất quan trọng, hòa nhập càng sớm, có nghĩa là càng sớm bước vào quỹ đạo sự nghiệp. Thông qua việc ghi nhật ký để ghi lại những thu hoạch, phát hiện mỗi ngày là một phương pháp rất tốt, nó khiến cho chúng ta mỗi ngày đều có cơ hội tự kiểm điểm, mỗi ngày trưởng thành hơn một chút, làm việc ít nóng vội hơn, vững chắc hơn. Mỗi ngày nhìn nhận chất lượng công việc từ những chi tiết, nhìn nhận mối quan hệ giữa mọi người, tâm trạng nóng vội tự nhiên sẽ giảm bớt.

Bí kíp mưu lược:

Nóng vội là điều cấm kỵ nhất khi làm việc. Chỉ có kiềm chế tâm trạng nóng vội, chuyên tâm làm việc, mới có thể đạt được mục tiêu của mình.

5. TẬP TRUNG LÀM TỐT VIỆC TRƯỚC MẮT

Nếu bạn cứ nghĩ đến những việc khác, bạn sẽ không thể tập trung làm tốt việc trước mắt. Người có tâm kế có thể tập trung vào việc đang làm, cho đến khi thành công.

Một thương gia cần một người giúp việc, ông ta dán một mẩu quảng cáo độc đáo trên cửa sổ cửa hàng: "Tuyển dụng: Một người đàn ông có thể tự chủ. Mỗi tuần 4 đô la, người phù hợp có thể nhận 6 đô la". Cụm từ "tự chủ" đã gây ra nhiều bàn tán, nó có chút khác thường. Mẩu quảng cáo khiến cho những chàng trai trẻ phải suy nghĩ, cũng khiến cho cha mẹ của họ phải suy nghĩ. Điều này tự nhiên thu hút rất nhiều người đến xin việc.

Mỗi người xin việc đều phải trải qua một bài kiểm tra đặc biệt.

"Biết đọc chứ, chàng trai?",

"Biết ạ, thưa ngài".

"Vậy cậu có thể đọc đoạn văn này không?", ông ta đặt một tờ báo trước mặt chàng trai.

"Có thể ạ, thưa ngài".

"Vậy cậu có thể đọc to, không ngừng nghỉ không?".

"Có thể ạ, thưa ngài".

"Tốt lắm, theo ta nào", thương gia dẫn người xin việc vào văn phòng riêng của mình, sau đó đóng cửa lại. Ông ta đưa tờ báo có in đoạn văn mà chàng trai đã đồng ý đọc to không ngừng nghỉ cho chàng trai. Vừa bắt đầu đọc, thương gia liền thả sáu con chó con đáng yêu ra, những con chó con chạy đến chân chàng trai. Điều này thật quá đáng! Chàng trai không thể cưỡng lại sự cám dỗ muốn nhìn những con chó con đáng yêu. Vì ánh mắt rời khỏi tờ báo, chàng trai đã quên mất vai trò của mình, đọc sai. Tất nhiên, anh ta đã mất cơ hội.

Cứ như vậy, thương gia đã "tiễn" 70 chàng trai đi. Cuối cùng, có một chàng trai không bị cám dỗ, đọc xong một hơi. Thương gia rất vui mừng. Giữa hai người có cuộc đối thoại như sau:

Thương gia hỏi: *"Khi cậu đọc, cậu không chú ý đến những con chó con ở chân sao?".* Chàng trai trả lời: *"Vâng ạ, thưa ngài".*

"Tôi nghĩ cậu biết chúng ở đó, đúng không?".

"Vâng ạ, thưa ngài".

"Vậy tại sao cậu không nhìn?".

"Bởi vì tôi đã nói với ngài, tôi sẽ đọc xong đoạn văn này, không ngừng nghỉ".

"Cậu luôn giữ lời hứa sao?".

"Thực sự là vậy, tôi luôn cố gắng hết sức để làm, thưa ngài".

Thương gia đi lại trong văn phòng, bỗng nhiên vui vẻ nói: *"Cậu chính là người tôi cần. Sáng mai 7 giờ đến làm việc, lương mỗi tuần của cậu là 6 đô la. Tôi tin cậu sẽ có tương lai tươi sáng".* Sự phát triển của chàng trai thực sự như lời thương gia nói.

Tập trung là nền tảng để thành công. Goethe từng nói: *"Bất kể là làm công việc gì, chỉ cần bạn có tinh thần tập trung, nhất định sẽ có thành tựu".*

Nhà hùng biện nổi tiếng Hy Lạp cổ đại, Demosthenes, khi còn trẻ để nâng cao khả năng diễn thuyết của mình, đã trốn trong một căn hầm để luyện tập. Vì không chịu được sự cô đơn, thỉnh thoảng anh ta lại muốn ra ngoài dạo chơi, tâm trí luôn không thể tĩnh lặng, hiệu quả luyện tập rất kém. Bất đắc dĩ, anh ta quyết tâm, cầm kéo cắt một nửa tóc của mình, biến thành kiểu tóc "âm dương" kỳ quái. Vì vậy, vì xấu hổ với mái tóc, anh ta đành từ bỏ ý định ra ngoài chơi, chuyên tâm luyện tập diễn thuyết, khả năng diễn thuyết của anh ta nhanh chóng tiến bộ. Chính nhờ tinh thần chuyên tâm, kiên trì này, Demosthenes cuối cùng đã trở thành nhà hùng biện nổi tiếng thế giới.

Không chỉ có vậy, một danh nhân khác, Victor Hugo, cũng sử dụng cách tương tự để thúc đẩy bản thân tập trung vào công việc.

Năm 1830, nhà văn Pháp Victor Hugo ký hợp đồng với nhà xuất bản, cam kết trong vòng nửa năm sẽ nộp một tác phẩm. Để đảm bảo dồn toàn bộ tinh thần vào việc viết, Hugo đã khóa tất cả quần áo, trừ chiếc áo len đang mặc, vào tủ, ném chìa khóa xuống hồ. Vì vậy, do không có quần áo để mặc ra ngoài, anh ta đành từ bỏ ý định ra ngoài gặp bạn bè và dạo chơi, "lao đầu" vào viết tiểu thuyết, ngoài ăn cơm và ngủ, không bao giờ rời khỏi bàn làm việc, kết quả là tác phẩm đã được hoàn thành trước hai tuần. Mà tác phẩm chỉ mất 5 tháng để hoàn thành này, chính là tác phẩm văn học "Nhà thờ Đức Bà Paris" nổi tiếng thế giới sau này.

Demosthenes và Victor Hugo đều sử dụng phương pháp khác nhau để ép buộc bản thân tập trung vào mục tiêu, cho nên họ đều có thể thực hiện mục tiêu trong thời gian ngắn nhất. Có thể thấy, sự tập trung có thể thúc đẩy con người nhanh chóng đạt đến đỉnh cao thành công. Nếu trong công việc hoặc cuộc sống, chúng ta có thể luôn toàn tâm toàn ý, nỗ lực hết mình, thì chúng ta sẽ ngày càng gần đích đến thành công.

Một người muốn làm tốt một việc, thành công trong sự nghiệp, phải chuyên tâm, toàn tâm toàn ý theo đuổi mục tiêu đã định. Trên con đường đời dài dằng dặc, khi chúng ta khó kiểm soát sự lười biếng và dục vọng, không thể chuyên tâm tiến lên, không ngại "chặt đứt đường lui", ép buộc bản thân nỗ lực tìm kiếm lối thoát, thường

chỉ khi không còn đường lui, mới dễ dàng tìm được lối thoát, cuối cùng đi đến thành công.

Có những người ít khi tập trung vào công việc và cuộc sống trước mắt, điều này rất đáng tiếc, bởi vì họ đã bỏ lỡ rất nhiều cơ hội trong cuộc sống. Tập trung vào việc trước mắt, mỗi chúng ta đều có thể làm được, và có thể nhận được lợi ích từ đó.

Có một người bạn hỏi con trai của nhà chỉ huy nổi tiếng Toscanini, *"cha anh cho rằng thành tựu lớn nhất trong đời là gì?"* Con trai của ông ta trả lời: *"Trong mắt cha tôi, không có cái gọi là thành tựu lớn nhất, chỉ có việc trước mắt đang làm, đó mới là việc quan trọng nhất, bất kể là chỉ huy một dàn nhạc hay bóc một quả cam"*. Quả thực, Toscanini có thể đạt được thành tựu vĩ đại, chính là vì ông ta có thể toàn tâm toàn ý vào việc đang làm.

Một học trò học thiền hỏi sư phụ: *"Sư phụ, thiền là gì?"*. Sư phụ trả lời: *"Thiền là lúc quét nhà thì quét nhà, lúc ăn cơm thì ăn cơm, lúc ngủ thì ngủ"*. Học trò nói: *"Sư phụ, điều này quá đơn giản"*. *"Đúng vậy"*, sư phụ nói: *"nhưng rất ít người làm được"*.

Muốn nắm bắt hiện tại, trước tiên bạn phải học cách mỗi lần chỉ làm một việc, mà không phải là làm hai hoặc ba việc cùng lúc. Tay làm một việc, lòng lại nghĩ đến việc khác, đây là điều cản trở thành công. Nếu bạn cứ nghĩ đến những việc khác, bạn sẽ không thể tập trung vào việc bạn đã chọn. Người có tâm kế sống ở hiện tại, chỉ tập trung vào việc trước mắt. Bất kể là làm việc hay nghỉ ngơi, trong quá trình sáng tạo, điều rất quan trọng là sống ở hiện tại, tập trung vào việc đang làm.

Bí kíp mưu lược:

Người có tâm kế sau khi đã chọn một việc, sẽ kiên trì cho đến khi thành công. Bất kỳ việc gì, chỉ cần đáng để làm, chúng ta nên toàn tâm toàn ý để làm.



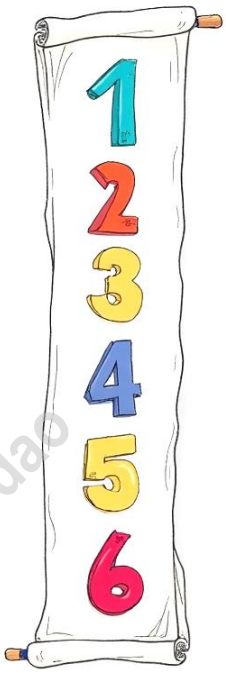
6. ƯU TIÊN VIỆC QUAN TRỌNG

Làm việc nhất thiết phải đánh trận chiến then chốt, tức là tập trung tinh thần, ưu tiên làm những việc quan trọng. Người làm việc có tâm kế thường dựa vào mức độ cấp bách của việc, để ưu tiên làm những việc quan trọng.

Chủ tịch Công ty Thép Bethlehem Mỹ, Charles Schwab, đã đến xin ý kiến chuyên gia về hiệu suất, Ivy Lee, về phương pháp "thực hiện kế hoạch tốt hơn".

Ivy Lee khẳng định, trong vòng 10 phút, ông ta có thể đưa ra cho Schwab một lời khuyên, lời khuyên này có thể nâng cao hiệu quả công việc của công ty ông ta lên 50%. Ivy Lee đưa cho Schwab một tờ giấy trắng, nói: *"Hãy viết sáu việc quan trọng nhất mà ngày mai anh phải làm lên tờ giấy này".*

Schwab mất 5 phút để viết xong. Ivy Lee tiếp tục nói: *"Bây giờ hãy đánh số thứ tự mức độ quan trọng của từng việc đối với anh và công ty".*



Việc này lại mất 5 phút. Ivy Lee nói: *"Được rồi, hãy cất tờ giấy này vào túi, sáng mai việc đầu tiên là lấy tờ giấy ra, làm việc quan trọng nhất đầu tiên. Không cần xem những việc khác, chỉ cần làm việc đầu tiên. Bắt tay vào làm việc đầu tiên, cho đến khi hoàn thành. Sau đó làm tương tự với việc thứ hai, thứ ba... cho đến khi tan làm. Nếu chỉ làm xong việc đầu tiên, cũng không sao, anh luôn làm những việc quan trọng nhất".*

Cuối cùng, Ivy Lee nói: *"Mỗi ngày đều làm như vậy - anh đã thấy rồi đấy, chỉ mất 10 phút - sau khi anh tin tưởng giá trị của phương pháp này, hãy yêu cầu nhân viên công ty anh cũng làm như vậy. Anh muốn thử nghiệm bao lâu cũng được, sau đó gửi séc cho tôi, anh cho rằng nó đáng giá bao nhiêu thì gửi bấy nhiêu".*

Một tháng sau, Schwab gửi cho Ivy Lee một tấm séc 25.000 USD, cùng với một bức thư. Trong thư nói: “đó là bài học quý giá nhất trong đời tôi”.

5 năm sau, nhà máy thép nhỏ bé, vô danh ngày nào đã trở thành nhà máy thép độc lập lớn nhất thế giới. Mọi người đều cho rằng, phương pháp do Ivy Lee đưa ra, có công lao không nhỏ.

Người quản lý có hiệu quả thường hiểu rõ, họ phải hoàn thành rất nhiều công việc, hơn nữa mỗi việc đều phải đạt được hiệu quả nhất định. Vì vậy, họ sẽ tập trung mọi nguồn lực của tổ chức, cũng như toàn bộ thời gian và tinh thần của mình, kiên trì ưu tiên làm những việc quan trọng, mỗi lần làm xong một việc.

@tho_ngodao

Chúng ta vì sự phát triển của sự nghiệp cá nhân, cũng phải dựa vào mức độ nặng nhẹ, cấp bách của việc, để lập một bảng danh sách thứ tự xử lý việc. Chúng ta có thể dựa vào thứ tự mức độ quan trọng, cấp bách, mỗi sáng lập một bảng danh sách, sau đó kết hợp với bảng tiến độ, sẽ có lợi hơn cho việc chúng ta tiến về phía mục tiêu. Thời gian và tinh thần của con người là có hạn, không lập bảng danh sách, bạn sẽ bối rối khi đối mặt với lượng công việc lớn ập đến.

Napoleon Hill cho rằng, muốn thành công, trước tiên phải rèn luyện thói quen chú ý trọng điểm. Phải phân loại sự việc thành hai loại: quan trọng và không quan trọng, hoặc là có liên quan và không liên quan. Những việc có liên quan mật thiết đến mục tiêu chính của bạn, là việc rất quan trọng; những việc chỉ có liên quan gián tiếp hoặc không liên quan mật thiết đến mục tiêu chính của bạn, là việc không quan trọng hoặc không có mối quan hệ lớn.

Làm thế nào để có thể ưu tiên làm những việc quan trọng?

- Thứ nhất, sử dụng tối đa thời gian hiệu quả nhất của bạn. Phân biệt rõ mức độ nặng nhẹ, cấp bách của việc, sắp xếp những nhiệm vụ quan trọng nhất vào thời gian làm việc hiệu quả nhất trong ngày, bạn sẽ tốn ít sức lực hơn, hoàn thành nhiều công việc hơn.
- Thứ hai, xác định rõ mục tiêu mỗi ngày. Tạo thói quen liệt kê những công việc cần làm mỗi ngày. Liệt kê vài việc quan trọng nhất cần làm vào ngày mai, sắp xếp theo thứ tự mức độ quan trọng. Sáng mai việc đầu tiên là làm việc thứ nhất, cho đến khi hoàn thành. Sau đó làm việc thứ hai, cứ như vậy. Nếu không làm xong toàn bộ, cũng đừng lo lắng, bởi vì nếu theo cách này mà không làm xong, thì dùng cách khác cũng không làm xong.
- Cuối cùng, lập kế hoạch, viết thành danh sách. Mỗi tối, hãy ghi lại những việc cần làm vào ngày hôm sau. Hiểu rõ việc cấp bách nhất, có thể làm theo danh sách, không lãng phí thời gian vào những việc vô nghĩa. Việc được liệt kê trong danh sách công việc phải rõ ràng, cụ thể, chia nhỏ những công việc lớn hoặc dài hạn thành từng mục nhỏ. Cứ như vậy, bạn sẽ có thể "cầu được ước thấy" theo kế hoạch của mình.

Bí kíp mưu lược:

Làm việc nhất định phải phân biệt rõ ràng mức độ nặng nhẹ, cấp bách, ưu tiên làm những việc quan trọng nhất, như vậy mới có thể nắm bắt trọng điểm, không vì xử lý những việc thứ yếu mà trì hoãn những việc quan trọng.

7. DÙNG TINH THẦN DỒI DÀO NHẤT ĐỂ LÀM VIỆC QUAN TRỌNG NHẤT

Người làm việc có tâm kế luôn dùng tinh thần dồi dào nhất để làm những việc quan trọng, và điều chỉnh bản thân một cách hiệu quả, để tinh thần được bổ sung kịp thời.

Tinh thần của một người luôn có hạn. Lúc tinh thần tập trung thì hiệu quả cao, mà lúc tinh thần suy giảm, làm việc hiệu quả sẽ giảm sút rất nhiều. Người có tâm kế giỏi điều chỉnh phương pháp của mình, dùng thời gian tinh thần dồi dào nhất để làm những việc quan trọng nhất.

Đối với việc thời điểm nào tinh thần dồi dào nhất, mỗi người đều có câu trả lời của riêng mình, hãy xem nhà văn vĩ đại Balzac đã sử dụng "thời điểm vàng" của mình như thế nào.

Nửa đêm, sau khi đồng hồ treo tường điểm 12 tiếng, Balzac tỉnh giấc, ông ta thắp nến, rửa mặt cho tỉnh táo, sau đó bắt đầu công việc của một ngày. Đây là thời điểm yên tĩnh nhất trong ngày, cũng là thời điểm mà tâm trạng Balzac bình yên nhất, tinh thần dồi dào nhất trong ngày, vừa không có ai làm phiền, cũng không có chủ nợ đến đòi nợ, trong lúc mọi người đang say giấc, ông ta bước vào thời điểm vàng để viết lách.

Ban ngày ông ta dùng để xử lý những việc hàng ngày, giao bản thảo đã viết xong tối hôm trước cho nhân viên nhà in, sau đó bắt đầu sửa lỗi in ấn trên bản in thử của bản thảo mấy ngày trước do nhà in gửi đến. Buổi chiều ông ta dùng để viết thư cho bạn bè, trao đổi những vấn đề gặp phải trong quá trình viết lách và một số cảm nhận của ông ta về nghệ thuật, hoặc là đi tìm tư liệu, chuẩn bị cho việc viết lách vào nửa đêm. 8 giờ tối, ông ta liền đúng giờ đi ngủ, để tích trữ tinh thần cho việc viết lách vào nửa đêm.

Có thể thấy, Balzac đã dùng thời gian tinh thần dồi dào nhất trong đời mình vào sự nghiệp quan trọng nhất, mà thời gian và công việc khác đều là để phục vụ cho thời gian và công việc này.

Một phương pháp rất tốt để điều chỉnh tinh thần hiệu quả là nghỉ ngơi trước khi bạn cảm thấy mệt mỏi.

Trong Chiến tranh thế giới thứ hai, Churchill đã hơn 70 tuổi, nhưng mỗi ngày vẫn có thể làm việc 16 tiếng, chỉ huy quân đội Anh chiến đấu trong thời gian dài.

Mỗi sáng, ông ta làm việc trên giường đến 11 giờ, xem báo cáo, đọc mệnh lệnh, gọi điện thoại, thậm chí còn tổ chức những cuộc họp quan trọng trên giường. Sau khi ăn trưa, ông ta lại lên giường ngủ một tiếng. Đến tối, trước khi ăn tối lúc 8 giờ, ông ta lại lên giường ngủ hai tiếng. Vì nghỉ ngơi hợp lý, nên ông ta có thể làm việc tỉnh táo cho đến sau nửa đêm.

Rất nhiều người làm việc hiệu quả đều biết cách "tích trữ tinh thần", duy trì tinh thần của mình.

Nghỉ ngơi chính là "sửa chữa", để tinh thần của bạn dồi dào hơn. Nghỉ ngơi trước khi bạn cảm thấy mệt mỏi, như vậy thời gian tỉnh táo của bạn mỗi ngày, có thể tăng thêm một hoặc hai tiếng. Phải biết rằng, làm việc trong trạng thái mệt mỏi, miễn cưỡng "chống đỡ" sẽ không hiệu quả.

Ông vua dầu mỏ John D. Rockefeller đã lập hai kỷ lục đáng kinh ngạc: Ông ta kiếm được số tài sản nhiều nhất thế giới lúc bấy giờ, và sống đến 98 tuổi. Ông ta đã làm như thế nào? Một trong những nguyên nhân là, gia đình ông ta đều sống thọ; một nguyên nhân khác là, mỗi ngày ông ta đều nằm ngủ trưa nửa tiếng trên ghế sofa lớn trong văn phòng, ngay cả khi Tổng thống Mỹ gọi điện thoại, ông ta cũng không nghe.

Tinh thần của mỗi người đều có hạn, cho nên phải dùng tinh thần dồi dào nhất để làm những việc quan trọng, để làm những công việc mà bạn cho là có giá trị.

Công việc mỗi ngày đều "tiếp nối" nhau, nhưng luôn có sự phân biệt quan trọng, không quan trọng, tinh thần của con người cũng có lúc dồi dào nhất trong ngày, mà có lúc lại "uể oải", điều này sẽ khác nhau tùy theo từng người. Đừng làm việc một cách "mù quáng", quan trọng nhất là làm sao để nắm bắt tốt bản thân, dùng tinh thần dồi dào nhất để làm những việc quan trọng nhất, còn lại thời gian có thể sắp xếp làm những việc thứ yếu.

Có những người quen với việc không xem xét tình trạng cơ thể, làm việc theo trình tự quen thuộc mỗi ngày. Đối với đa số người, hai tiếng đầu tiên của thời gian làm việc là lúc tinh thần dồi dào nhất, nhưng rất nhiều người không biết điều này, mà lại dùng thời gian này để xử lý những việc thông thường, theo thói quen đọc thư, tạp chí buổi sáng, gọi vài cuộc điện thoại thông thường... Điều này rõ ràng là lãng phí thời gian.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế luôn dùng thời gian tốt nhất trong ngày để làm những việc quan trọng nhất, ưu tiên nhất, bởi vì những việc này cần tinh thần dồi dào, suy nghĩ nhạy bén và tinh thần sáng tạo nhất để thực hiện.



@ho_ngodao

8. BỎ QUA NHỮNG VIỆC VỤN VẶT

Người làm việc có tâm kế, không phải là không bị những việc vụn vặt quấy nhiễu, mà là họ giỏi bỏ qua những việc vụn vặt, không để bị những việc nhỏ "quấn thân".

Nhà thơ Đức Goethe từng nói: *"Việc quan trọng nhất, tuyệt đối không thể bị những việc nhỏ nhặt 'vặt vãnh' cản trở".* Muốn tập trung tinh thần vào những việc cấp bách, quan trọng, phải loại bỏ sự cản trở của những việc thứ yếu. Nếu sau khi bước vào trạng thái hành động, toàn tâm toàn ý tiến lên, như vậy sẽ dễ dàng thành công hơn. Nếu liên tục bị những việc thứ yếu quấy nhiễu, sẽ cản trở bước chân tiến về phía mục tiêu, có lúc thậm chí còn "lạc lối", bởi vì xử lý những việc thứ yếu mà trì hoãn thời gian làm việc quan trọng.

Con người sống trên đời chỉ có vài chục năm ngắn ngủi, lại lãng phí rất nhiều thời gian, để làm những việc nhỏ nhặt mà một năm sau sẽ bị lãng quên, thật là vô nghĩa.

Thủy thủ Hải quân Mỹ, Danny Vale, đến lúc "ngàn cân treo sợi tóc" mới hiểu ra những phiền muộn trước kia của mình đều là vì những việc nhỏ nhặt.

"Tháng 3 năm 1945, tôi đã học được bài học quan trọng nhất trong đời mình", anh ta nói: *"Tôi học được nó ở độ sâu 150 feet dưới đáy biển gần bán đảo Trung - Ấn. Lúc đó, tôi cùng 87 người khác đang ở trên tàu ngầm Bayas S.S. số 318. Chúng tôi phát hiện bằng radar, một hạm đội nhỏ của Nhật Bản đang tiến về phía chúng tôi. Chúng tôi lặn xuống độ sâu 150 feet, để tránh bị phát hiện, và sẵn sàng đối phó với bom nước sâu.*

"Chiếc tàu rải mìn của Nhật Bản liên tục thả bom nước sâu xuống, tấn công suốt 15 tiếng, tôi sợ đến mức gần như không thở nổi: 'Lần này chết chắc rồi'. Răng tôi run lập cập, toàn thân toát mồ hôi lạnh, cuộc tấn công kéo dài 15 tiếng, sau đó đột nhiên dừng lại. Rõ ràng là chiếc tàu rải mìn của Nhật Bản đã dùng hết bom nước sâu, liền rời đi. 15 tiếng bị tấn công đó, cảm giác như 15 triệu năm. Cuộc sống trước kia lần lượt hiện ra trước mắt, tôi nhớ lại những việc xấu mình từng làm, những việc nhỏ nhặt mà mình từng lo lắng.

"Trước khi gia nhập Hải quân, tôi là nhân viên ngân hàng, từng lo lắng vì thời gian làm việc quá dài, lương quá thấp, không có cơ hội thăng tiến. Tôi từng lo lắng vì không thể mua nhà, không có tiền mua xe mới, không có tiền mua quần áo đẹp cho vợ. Tôi rất ghét ông chủ trước kia của mình, vì ông ta luôn "soi mói" tôi. Tôi còn nhớ, mỗi tối khi về nhà, tôi đều rất mệt mỏi và buồn bã, thường cãi nhau với vợ vì những chuyện vặt vãnh; tôi cũng từng lo lắng vì vết sẹo nhỏ trên trán - vết sẹo do một vụ tai nạn xe hơi để lại.

"Nhiều năm trước, những việc khiến tôi lo lắng đó, có vẻ đều là chuyện lớn, nhưng khi bom nước sâu đe dọa "tiễn" tôi lên trời, những việc đó lại trở

nên vô lý, nhỏ bé đến nhường nào. Ngay lúc đó, tôi tự hứa với bản thân, nếu tôi còn có cơ hội nhìn thấy mặt trời và những vì sao, tôi sẽ không bao giờ lo lắng nữa, không bao giờ, không bao giờ!".

Chúng ta thường bị những việc nhỏ nhặt làm cho "chán nản". Bà Roosevelt khi mới kết hôn, mỗi ngày đều lo lắng, vì người đầu bếp mới của bà nấu ăn rất tệ. *"Nhưng nếu chuyện xảy ra bây giờ",* bà Roosevelt nói: *"tôi sẽ nhún vai, bỏ qua".* Thực ra, đó mới là cách làm tốt. Ngay cả Nữ hoàng Catherine - Nữ hoàng chuyên chế nhất - khi người đầu bếp nấu cháy thức ăn, thường cũng chỉ cười trừ. Có một câu nói nổi tiếng trong luật pháp: "Pháp luật không quản những việc nhỏ nhặt". Một người không nên lo lắng vì những việc nhỏ nhặt, nếu anh ta muốn có được tâm lý bình yên.

Barbara Grogan chỉ ra: *"Bất kể làm việc gì, khi mới bắt đầu, điều quan trọng nhất là đừng để những người thích "bới móc" phá hủy lý tưởng của bạn".* Khi con người nỗ lực tiến về phía mục tiêu, luôn gặp phải sự quấy nhiễu của đủ loại việc. Có lúc là gia đình, có lúc là kinh tế, những yếu tố này chính là thách thức đối với khả năng nắm bắt những việc quan trọng của bạn. Nếu bạn vì những việc thứ yếu này mà dừng bước, thậm chí còn vì vậy mà đi lệch hướng, thì bạn sẽ ngày càng xa mục tiêu thành công.

Trong đa số trường hợp, muốn khắc phục sự quấy nhiễu do những việc nhỏ nhặt gây ra, chỉ cần thay đổi trọng tâm suy nghĩ - để bạn có một cách nhìn mới, khiến bạn vui vẻ hơn. Rất nhiều những lo lắng nhỏ nhặt khác cũng như vậy, chúng ta không thích những việc đó, kết quả là "buồn bã", "chán nản", chỉ là vì chúng ta đã phóng đại tầm quan trọng của những việc nhỏ nhặt đó.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế, khi làm việc lớn, sẽ không quá để tâm đến những việc nhỏ nhặt không liên quan đến đại cục, họ sẽ không vì những việc nhỏ mà bỏ qua những việc quan trọng.



XII. LÀM TRỤ CỘT: MỌI LÚC ĐỀU PHẢI THIẾT THỰC

Sự việc thường là như vậy, những người may mắn, mong muốn "điểm thạch thành kim", thường sẽ trắng tay; còn những người có vẻ như tiến bộ rất chậm, tích lũy một thời gian, lại giành được thành công. Vì vậy, người có tâm kế trong cuộc sống phải ghi nhớ: “Vững bước tiến từng bước, bạn sẽ tích tiểu thành đại, giành được thành công”.

1. MẮT NHÌN CAO, CHÂN BƯỚC TỪ ĐẤT

Làm bất cứ việc gì, cũng phải thiết thực. Người có tâm kế là người tâm ở trên cao, tay làm việc thấp - thông qua từng hành động cụ thể để thực hiện lý tưởng cao xa, chứ không phải ảo tưởng, mắt cao hơn tay.

Có một sinh viên vừa tốt nghiệp, đầy tự tin bước vào một công ty làm việc, nhưng lại phát hiện công ty có rất nhiều hạn chế, mà công việc lãnh đạo giao cho anh ta lại là công việc văn phòng, thường ngày mà ai cũng có thể làm được. Anh ta vốn tự cho mình là cao quý, không khỏi cảm thấy thất vọng.

Anh ta phàn nàn khắp nơi, nhưng dường như không ai quan tâm, cứ như vậy, anh ta đành cắm cúi làm việc, dù trong lòng thường có cảm giác không muốn, nhưng không còn nóng vội như lúc mới vào. Mà là nỗ lực làm tốt việc trước mắt, mỗi lần làm xong một việc, được lãnh đạo khẳng định, lòng hư vinh của anh ta được thỏa mãn một lần, dựa vào sự thỏa mãn lòng hư vinh thấp kém này, ngày tháng cứ thế trôi qua.

Một hôm, anh ta quen biết một ông lão tóc bạc trắng, ban đầu anh ta không chú ý đến ông lão, chỉ là vì công việc mà tiếp xúc vài lần. Người ta giới thiệu, ông lão này là ông Kapoor, là cha của chủ tịch công ty, ông ta không hề đòi hỏi quá nhiều vì thân phận đặc biệt của mình. Vậy mà lại bình thường, không nổi bật như vậy, mỗi ngày đều cùng mọi người đi làm, về nhà, bất chấp gió mưa. Thật khó tưởng tượng!

Chàng trai nhớ ông lão từng nói với anh ta một câu: *“Làm tốt việc trước mắt, kiên trì, con sẽ có được thứ con muốn”*. Chàng trai ghi nhớ lời dạy của ông lão, bắt đầu toàn tâm toàn ý làm bất cứ việc gì, dù bản thân không muốn, cũng tận tâm tận lực làm tốt, hơn nữa sau khi làm xong, tâm trạng liền bình yên.

Nhiều năm sau, chàng trai vẫn nhớ câu nói của ông Kapoor: Bất kể việc trước mắt có nhỏ bé, phức tạp đến đâu, chỉ cần chăm chỉ làm, nhất định sẽ dần dần tiến gần đến lý tưởng.

Thành tựu của mỗi người đều bắt đầu từ những công việc bình thường, chỉ có bám trụ vào những công việc bình thường, mới có thể làm nên chuyện từ những việc bình thường.

Cha của Neilness là một ngư dân lão làng, đã đánh cá trên biển mấy chục năm.

Có một chàng trai nhìn thấy ông ta bình tĩnh, ung dung, trong lòng rất ngưỡng mộ. Liền hỏi: *"Mỗi ngày ông phải đánh được bao nhiêu cá?"*

Cha của Neilness trả lời: *"Này, chàng trai, đánh được bao nhiêu cá không phải là điều quan trọng nhất, quan trọng là chỉ cần không trắng tay trở về là được".* Neilness lúc đi học, để nộp học phí, không thể không nghĩ đến việc đánh nhiều cá hơn, bây giờ nó đã tốt nghiệp, tôi cũng không mong muốn đánh được bao nhiêu nữa.

Chàng trai suy tư nhìn biển xa xa, muốn nghe ông lão nói về cảm nhận đối với biển. Chàng trai nói: *"Biển thật vĩ đại, nuôi dưỡng biết bao sinh mệnh..."*

Cha của Neilness hỏi: *"Vậy anh có biết tại sao biển lại vĩ đại như vậy không?"* Chàng trai không dám mạo muội trả lời.

Ông lão tiếp tục nói: *"Biển có thể chứa nhiều nước như vậy, là vì nó ở vị trí thấp nhất. Vị trí thấp nhất!"*

Biển vì ở vị trí thấp nhất, nên có thể chứa rất nhiều nước biển; ông lão đặt mình ở vị trí thấp, nên có thể bình tĩnh, ung dung, biết đủ. Trong cuộc sống, chúng ta cũng nên cố gắng có tâm trạng này, mới có thể cảm nhận được niềm vui thành công.

Nhiều năm trước, khi Rockefeller đầy tham vọng bắt đầu khởi nghiệp, ông ta chỉ tìm được một công việc đơn giản, nhàm chán, ông ta cảm thấy rất bất bình: *"Mình có năng lực sáng tạo như vậy, sao lại chỉ làm công việc này?"* Ông ta liền đi tìm quản lý để yêu cầu đổi việc.

Không ngờ, quản lý nghe xong lời của ông ta, chỉ lạnh lùng trả lời một câu: *"Anh muốn làm thì làm, không muốn làm thì đi chỗ khác".*

Ngay lúc đó, mặt ông ta đỏ bừng, muốn ngay lập tức từ chức, nhưng nhất thời không tìm được công việc nào tốt hơn, đành nhẫn nhịn quay trở lại vị trí cũ.

Trở về, ông ta bỗng nhiên nảy ra một ý tưởng: *"Mình không phải là có năng lực sáng tạo sao? Sao lại không thể làm nên chuyện từ vị trí bình thường này?"*

Vì vậy, ông ta nghiên cứu kỹ lưỡng công việc của mình, phát hiện rất nhiều quy trình đều có lỗ hổng, có thể cải thiện thêm. Sau nhiều lần thử nghiệm, Rockefeller đã tìm ra phương án cải tiến khoa học, và đề xuất với công ty, tiết kiệm cho công ty một khoản chi phí lớn.

Muốn làm một người có tâm kế, khi làm việc phải mắt nhìn cao, chân bước từ đất. Chỉ có xác định điểm đứng chính xác, mới có thể đứng vững, mới có thể có phát triển lớn hơn. Dù bạn là con nhà giàu, hay là người làm công ăn lương bụi bặm; dù bạn tài giỏi, hay là mù chữ, nếu không nhìn rõ vị trí của mình, tất cả đều là vô ích.

Trong công việc bình thường có rất nhiều không gian để phát huy năng lực sáng tạo, then chốt là vận dụng phương pháp thông minh để tạo ra cơ hội thành công. Đa số người thành công đều tìm thấy phương pháp phi thường để giải quyết vấn đề từ những việc bình thường, từ đó tạo ra cơ hội cho sự nghiệp thành công. Có những người trẻ tuổi không thể xác định vị trí của mình, vì vậy thường tự mãn vì một chút thành tích, kiêu ngạo. Ngược lại, nếu có thể đặt mình ở vị trí thấp hơn, lại có động lực vô hạn và tiềm năng to lớn.

Bí kíp mưu lược:

Khi làm việc, nếu có thể mắt nhìn cao, chân bước từ đất, sẽ có thể thiết thực làm tốt việc của mình, kiên trì, sẽ đi đến đỉnh cao thành công.

2. LÀM VIỆC PHẢI BA NGHĨ RỒI MỚI HÀNH ĐỘNG

Làm việc nhất thiết phải kiêng kỵ nóng vội, phải suy nghĩ kỹ càng rồi mới hành động, tìm hiểu bản chất của sự việc, đây là yêu cầu cơ bản để làm việc cẩn trọng.

Đời người như chơi cờ, mỗi bước đi đều cần suy nghĩ và cân nhắc thận trọng, để tránh bi kịch "một nước đi sai, cả bàn cờ thua". Những thời khắc quan trọng càng cần bạn phải vận dụng các phương pháp tương ứng, tính toán toàn cục, hoặc giành chiến thắng bất ngờ, hoặc xoay chuyển tình thế. Khi gặp vấn đề nhất thời khó quyết định phải làm thế nào, đừng hành động mù quáng mà hãy suy xét cẩn thận.

Một thương nhân đi buôn bán xa, ba năm không về nhà thăm vợ hiền, thấy Tết sắp đến, nỗi nhớ nhà trào dâng, bèn quyết định về nhà đoàn tụ với vợ. Để an ủi vợ vì đã giữ gìn gia đình, thương nhân quyết định tặng cho nàng một món quà độc đáo.

Thương nhân dạo bước trên phố, bất chợt bị một cửa hàng thu hút, cả một cửa hàng rộng lớn mà trống trơn, không có chút hàng hóa nào, chủ cửa hàng ngồi giữa cửa hàng, lẩm bẩm hát, trên tường dán một tấm vải nổi bật, trên đó viết bốn chữ mạnh mẽ "Bán bốn câu kệ".

Thương nhân rất tò mò, nghĩ thầm mình đi khắp thiên hạ, đã thấy không ít hàng hóa, nhưng chưa bao giờ nghe nói đến thứ gọi là bốn câu kệ, quyết định

tìm hiểu xem sao, biết đâu lại có thể mang đến cho vợ một bất ngờ thú vị, liền nói với chủ cửa hàng:

"Xin hỏi bốn câu kệ này giá bao nhiêu?"

"Nếu ngài có ý mua, tôi mới nói cho ngài biết báu vật kỳ diệu hiếm có trên đời này. Nếu chỉ là hỏi thử, xin miễn cho." Chủ cửa hàng uể oải nhấc mí mắt lên.

"Xin lỗi, tôi thực lòng muốn mua bốn câu kệ này, xin hãy cho tôi biết giá!" Thương nhân vội vàng nở nụ cười chân thành.

"Bốn câu kệ chính là bốn câu nói: Tiến lên ba bước nghĩ một nghĩ, lùi lại ba bước nghĩ một nghĩ, sân hận nổi lên hãy suy xét kỹ, buông bỏ cơn giận là tốt nhất. Thấy ngài có vẻ trung hậu thật thà, tôi giảm giá đặc biệt, lấy ngài 30 lạng bạc."

Thương nhân vừa buồn cười vừa tức giận, hóa ra đây chính là bốn câu kệ báu vật kỳ diệu, đã hứa rồi, đành bất đắc dĩ phải mua bốn câu nói này với giá cao, trong lòng vô cùng tiếc nuối.

Anh ta vượt núi băng rừng về nhà, khi về đến nhà thì đã là đêm giao thừa. Thương nhân bước qua ngưỡng cửa, thấy trong phòng khách bày một bàn tiệc thịnh soạn, bốn bộ bát đũa được đặt ngay ngắn ở mỗi bên, vợ đã ngủ rồi, vào phòng ngủ định gọi vợ dậy thì anh ta hoảng hốt phát hiện ở đầu giường đặt ngay ngắn hai đôi giày, một đôi giày nam, một đôi giày nữ, thương nhân nổi trận lôi đình.

"Tốt lắm! Đồ đàn bà không biết xấu hổ, lại dám làm ra chuyện trái luân thường đạo lý như vậy, làm ô uế thanh danh của ta."

Thương nhân quay người chạy vào bếp, cầm con dao sắc bén lên định chém xuống, lúc này bốn câu kệ chợt hiện lên trong đầu: "Tiến lên ba bước nghĩ một nghĩ, lùi lại ba bước nghĩ một nghĩ, sân hận nổi lên hãy suy xét kỹ, buông bỏ cơn giận là tốt nhất." Nghĩ lại, dù có muốn giết cô ta cũng phải hỏi cho rõ ràng, minh bạch. Vậy là anh ta gọi vợ dậy một cách thô lỗ, quát lớn: *"Đồ đàn bà không biết liêm sỉ, lại dám lén lút dan díu với người khác sau lưng ta, bàn tiệc này, đôi giày này, ngươi giải thích thế nào!"*

Người vợ đang ngủ say, thấy chồng xa cách đã lâu trở về, không những không có lời an ủi, hỏi han mà lại như hung thần ác sát muốn giết mình, cuối cùng không nhịn được nữa, hét lên: *"Đồ vô lương tâm, chàng đi vắng ba năm không về, cũng không gửi một lá thư về nhà, thiếp nghĩ Tết sắp đến rồi, nhà người ta đều đoàn tụ, nên cũng chuẩn bị cho chàng một bộ bát đũa, một đôi giày, cầu mong may mắn, trọn vẹn. Chàng không hỏi han gì cả, vừa gặp mặt đã muốn đánh muốn giết. Nếu đã vậy thì chàng cứ giết đi, cho chàng giết đấy!"*

"Xin lỗi, ta đã hiểu lầm nàng rồi. Ha ha! 30 lạng mua bốn câu kệ thật sự là rẻ! Rẻ!" Thương nhân vừa múa tay vừa vỗ tay cười lớn, người vợ đứng bên cạnh nhìn với vẻ mặt hoang mang, kinh ngạc.

Bất kể lúc nào, cũng phải kiềm chế thói quen hành động mà không suy nghĩ. Bởi vì, những quyết định trong lúc bốc đồng và nghi ngờ thường là thiếu thận trọng và sai lầm. Nếu hành động theo những phán đoán sai lầm này, có thể sẽ gây ra những hậu quả đáng tiếc cho chính mình.

Ở một thị trấn nhỏ tại Las Vegas, Mỹ, có một chàng trai trẻ, vợ anh ta mất vì khó sinh, để lại một đứa con. Vì bận rộn mưu sinh, nhiều lúc không thể chăm sóc con, anh ta đã đặc biệt huấn luyện con chó sói nhà mình.

Con chó sói rất thông minh, nghe lời, nhanh chóng có thể ngậm bình sữa cho đứa trẻ bú. Một hôm, anh ta ra ngoài, để chó trông con. Sau đó, vì gặp bão tuyết, anh ta không thể về nhà hôm đó, đến hôm sau mới vội vàng về đến nhà. Con chó lập tức sủa lên đón chủ. Khi anh ta mở cửa phòng, thấy khắp nơi đều là máu, cả trên giường cũng vậy, đứa trẻ thì không thấy đâu, còn con chó thì ở ngay bên cạnh, miệng đầy máu. Thấy vậy, người chủ nghĩ rằng bản tính sói của con chó đã trỗi dậy, nó đã ăn thịt đứa trẻ. Trong cơn thịnh nộ, anh ta cầm dao chém chết con chó sói.

Sau đó, anh ta bỗng nghe thấy tiếng con, lại thấy con bò ra từ gầm giường, anh ta bế con lên, thấy tuy người dính máu nhưng không bị thương. Anh ta rất ngạc nhiên, không biết chuyện gì đã xảy ra, nhìn lại xác con chó, thấy thịt ở chân sau đã không còn, cách đó không xa có một con sói chết, trong miệng vẫn còn cắn miếng thịt của con chó. Hóa ra, con chó đã cứu cậu chủ nhỏ, nhưng lại bị chủ nhân hiểu lầm và giết chết.

Chỉ vì nhất thời bốc đồng mà phạm phải sai lầm đau lòng, không thể cứu vãn, đó là bài học cay đắng cho những người hành động hấp tấp.

Trong nhiều trường hợp, suy nghĩ nhiều hơn một chút khi gặp việc có thể tránh được những sai sót không ngờ tới. Edison đã nói: *"Có rất nhiều điều tôi tự cho là đúng, nhưng một khi thử nghiệm thực tế, sẽ phát hiện ra rất nhiều lỗi. Vì vậy, tôi không dám đưa ra quyết định quá sớm đối với bất kỳ việc gì, mà phải cân nhắc kỹ lưỡng rồi mới làm."*

Bất kỳ người trẻ nào mới khởi nghiệp cũng nên hình thành thói quen suy nghĩ thấu đáo. Trước khi quyết định, nhất định phải tự đặt câu hỏi cho bản thân, chú ý sắp xếp suy nghĩ của mình, nghĩ xem tại sao mình lại có quyết định đó. Quá trình này tuy có vẻ đơn giản, nhưng trong tình huống thực tế khi xử lý vấn đề khó khăn thường mang lại hiệu quả bất ngờ. Một nhân viên bán hàng thành công đã từng nói: *"Thành công của tôi bắt nguồn từ việc siêng năng suy nghĩ, thường xuyên tự hỏi tại sao."*

Suy nghĩ đúng đắn giúp giữ được cái đầu lạnh. Có người khi đối mặt với nguy nan thì cuồng loạn, nổi giận. Người thành công thì bình tĩnh, điềm đạm, xử lý tình

huống một cách lý trí. Trong những tình huống bình thường, hầu hết mọi người đều có thể kiểm soát bản thân và đưa ra quyết định đúng đắn. Tuy nhiên, một khi tình hình trở nên khẩn cấp, họ sẽ tự rối trí và không thể kiềm chế được bản thân.

Bí kíp mưu lược:

Muốn trở thành người làm việc có tâm kế, phải tạo thói quen ba nghĩ rồi mới hành động, coi trọng tầm quan trọng của suy nghĩ, không hành động một cách mù quáng, cẩu thả.

@tho_ngodao

3. TỪNG BƯỚC CHINH PHỤC ĐỈNH EVEREST

Nhìn trúng việc gì, nếu bất kể trong hoàn cảnh nào cũng có thể thiết thực từng bước thực hiện, sẽ có khả năng giành được thành công phi thường.

Ở Huệ Châu, Quảng Đông có một người tên là Dương Chiêu, cuộc đời anh ta không thuận buồm xuôi gió. Nhà Dương Chiêu có 10 anh chị em, cuộc sống rất khó khăn. Bản năng mưu sinh và phấn đấu đã thúc đẩy anh ta rời khỏi quê hương, một mình đến Hồng Kông tìm kiếm cơ hội phát triển. Đến Hồng Kông, anh ta không oán trách số phận, không tự bạo tự bỏ, mà nỗ lực thiết thực, bắt đầu từ những việc nhỏ nhặt.

Dương Chiêu đến Hồng Kông hơn một tháng, tìm kiếm cơ hội việc làm khắp nơi, sau đó được một người đồng hương giới thiệu, tìm được một công việc làm tạp vụ ở một xưởng may. Dương Chiêu làm tạp vụ rất tận tâm, anh ta làm được nhiều việc hơn, tốt hơn công việc được giao, ông chủ thấy chàng trai này biểu hiện rất tốt, chưa đầy một tháng đã điều anh ta đến bộ phận ủi đồ, lương của anh ta cũng tăng từ 6 đô la Hồng Kông mỗi ngày lên 16 đô la Hồng Kông mỗi ngày.

Dương Chiêu coi cuộc sống làm thuê của mình là nền tảng để khởi nghiệp, vì vậy anh ta vừa nỗ lực làm việc, vừa chú trọng học hỏi, không ngừng nâng cao kỹ thuật của mình. Chưa đầy một năm, anh ta được thăng chức làm tổ trưởng, 3 năm sau, anh ta được ông chủ coi trọng và trọng dụng, làm quản lý và giám đốc xưởng, được chia một phần cổ phần.

Trải qua gần 5 năm làm việc ở xưởng may, Dương Chiêu không chỉ nắm vững kỹ thuật may mặc, hiểu rõ cách quản lý nhà máy, mà còn nắm bắt được kênh bán hàng. Năm 1971, anh ta bắt đầu tự mình khởi nghiệp, treo biển Xưởng may Húc Nhật.

Xưởng may của anh ta, ban đầu quy mô không lớn, nhưng anh ta chú trọng chất lượng, giữ chữ tín, khách hàng các nước đều rất hài lòng. Sau đó, rất nhiều đơn đặt hàng tiếp nối nhau, Xưởng may Húc Nhật từ đó phát triển.

Trải qua 20 năm phấn đấu, Xưởng may Húc Nhật của Dương Chiêu đã trở thành Tập đoàn Húc Nhật. Tập đoàn của anh ta sở hữu dây chuyền sản xuất 20 triệu chiếc quần mỗi năm, có hơn 16.000 nhân viên, anh ta cũng vì vậy mà giành được danh hiệu Vua quần.

Chỉ có thiết thực nỗ lực làm, mới có thể làm tốt việc. Nếu không muốn làm những việc cơ bản nhất, chỉ muốn một bước lên trời, thì người đó sẽ không thể nào thành công.

Thời cổ đại có một người tên là Dưỡng Do Cơ, rất giỏi bắn cung, có kỹ năng "bách bộ xuyên dương". Có một người ngưỡng mộ kỹ năng bắn cung của Dưỡng Do Cơ, quyết tâm bái Dưỡng Do Cơ làm thầy, sau nhiều lần cầu xin, Dưỡng Do Cơ cuối cùng cũng đồng ý.

Sau khi nhận làm học trò, Dưỡng Do Cơ đưa cho anh ta một cây kim rất nhỏ, yêu cầu học trò đặt nó cách mắt vài thước, cả ngày nhìn chăm chú, nhìn hai, ba ngày, học trò có chút nghi ngờ, hỏi sư phụ: *"Con đến đây để học bắn cung, tại sao sư phụ lại để con làm chuyện kỳ lạ này, khi nào mới dạy con bắn cung?"*. Dưỡng Do Cơ nói: *"Đây chính là học bắn cung, con cứ tiếp tục nhìn"*. Vì vậy, học trò tiếp tục nhìn. Vài ngày sau, anh ta cảm thấy chán nản, nghĩ thầm: *"Con đến đây để học bắn cung, nhìn lỗ kim có tác dụng gì, nhìn mỗi ngày có thể trở thành thần tiễn sao?"*. Dưỡng Do Cơ lại dạy anh ta cách luyện tập sức mạnh cánh tay. Yêu cầu anh ta cả ngày để một hòn đá trên lòng bàn tay, duỗi thẳng cánh tay, việc này rất vất vả, học trò lại không hiểu: *"Con chỉ học kỹ thuật bắn cung của ngài, ngài để con để hòn đá này làm gì?"*. Dưỡng Do Cơ nhìn thấy anh ta không muốn luyện tập nhìn lỗ kim, để hòn đá, liền mặc kệ anh ta, người này cuối cùng cũng không học được kỹ thuật bắn cung.

Người học bắn cung với Dưỡng Do Cơ, nếu có thể thiết thực, không ảo tưởng, bắt đầu từ từng việc nhỏ, kỹ thuật bắn cung của anh ta có lẽ sẽ tinh thông.

Trên thế giới tuyệt đối không có chuyện không làm mà hưởng, thành công đều là kết quả nỗ lực từng bước, thiết thực của những người có tâm kế. Thiết thực chính là không ảo tưởng, bắt đầu từ những việc cơ bản nhất. Nếu bạn muốn làm nên đại nghiệp, sau khi xác định mục tiêu cao xa, hãy bình tĩnh, chăm chỉ, thiết thực bắt đầu hành trình của bạn! Trên con đường dẫn đến thành công, đừng mơ tưởng một bước lên trời, nếu nền tảng không vững chắc, thành công của bạn chỉ là ảo ảnh.

Không có người thành công nào không phải là từ những việc nhỏ nhặt, từng bước, từng bước làm nên. Rất nhiều người đều biết, Lý Gia Thành từng làm nhân viên bán hàng trong thời gian dài, ông chủ của Kim Lợi Lai, ông Tăng Hiến Tử, khi mới khởi nghiệp cũng không ngại vất vả đi vào từng cửa hàng lớn nhỏ, để bán cà vạt do mình sản xuất mà cười với mọi người, cũng nếm trải sự lạnh nhạt của người khác. Họ đều là những người có tâm kế, trong gian khổ dựa vào tinh thần kiên trì bất khuất mà giành được thành công, họ là những người phi thường.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế, sau khi xác định mục tiêu, đều sẽ bắt đầu từ những việc nhỏ nhặt, thiết thực, từng bước, từng bước thực hiện, cho nên có thể giành được thành công.

@tho_ngodao

4. THIẾT THỰC LÀ LỰA CHỌN TỐT NHẤT

Người làm việc có tâm kế hiểu rõ, thành công cần phải được tưới bằng mồ hôi, công sức, cho nên họ sẽ dùng sự cần cù của mình để thực hiện mục tiêu.

Sau khi Balzac đã nổi tiếng, một hôm, có một bà lão mang đến một quyển vở tập làm văn cũ rách của trường tiểu học cho ông xem: *"Nhà văn lớn, ông xem giúp tôi, thằng bé này có tài năng không, sau này có thể làm nhà văn được không?"*

Balzac nhận lấy xem, nói: *"Ừm, nó không có nhiều năng khiếu, sự nhạy bén cũng không đủ, dựa vào điều này để làm nhà văn, rất khó."*

Bà lão nghe xong, cười lớn nói: *"Ông có biết chủ nhân của quyển vở tập làm văn này là ai không? Chính là ông đấy!"*

Không ngờ, Balzac không hề lúng túng, mà cười nói: *"Tôi không nói sai, tôi có được ngày hôm nay, là nhờ vào sự cố gắng, nỗ lực, chứ không phải là dựa vào năng khiếu hay sự nhạy bén!*

Còn có một câu chuyện về nhà hóa học Nga Mendeleev.

Trong một thời gian dài, Mendeleev dồn hết tâm trí vào việc nghiên cứu vấn đề sắp xếp các nguyên tố hóa học. Một lần, sau khi làm việc căng thẳng ba ngày ba đêm, ông ta vì quá mệt mỏi mà ngủ thiếp đi, bất ngờ mơ thấy bảng tuần hoàn các nguyên tố mà ông ta ngày đêm suy nghĩ, thông qua giấc mơ này, ông ta đã thành công giải quyết vấn đề sắp xếp các nguyên tố đã làm khó ông ta bấy lâu.

Sau đó, có phóng viên phỏng vấn ông ta, muốn ông ta kể về việc ông ta đã mơ như thế nào để giành được thành công.

Câu hỏi của phóng viên khiến ông ta bất mãn, ông ta nói: *"Cái gì, anh cho rằng phát hiện của tôi chỉ là thành quả của vài tiếng trong giấc mơ sao? Anh có biết trước đó tôi đã bỏ ra bao nhiêu ngày đêm, bao nhiêu tâm huyết để nghiên cứu hay không?"*

Thái độ của Balzac và Mendeleev đối với công việc, cho thấy thành công không phải đến một cách ngẫu nhiên. Linh cảm là kết tinh của lao động cần cù. Nếu không có

nỗ lực gian khổ, dù có giấc mơ tuyệt vời, ý tưởng đẹp đẽ đến đâu, cũng khó có thể giành được thành công.

Chỉ có nỗ lực làm việc mới là con đường tắt tốt nhất để giành được thành công. Khi bạn hỏi một người thành công, bí quyết thành công của anh ta là gì? Anh ta sẽ nói với bạn: *"Nỗ lực hơn người khác"*. Bất kể làm nghề gì, cũng nên toàn tâm toàn ý, tận tâm tận lực. Đối với người lười biếng, dù có cơ hội ngàn năm có một, cũng vô dụng, còn người cần cù lại có thể biến cơ hội bình thường nhất thành cơ hội ngàn năm có một, giành được thành công.

Bí kíp mưu lược:

Cần cù là tia lửa thắp sáng trí tuệ, nó có thể biến vụng về thành khéo léo, biến ngu dốt thành thông minh, biến bình thường thành phi thường.

5. LẦN ĐẦU TIÊN PHẢI LÀM ĐÚNG

Người làm việc có tâm kế, hiểu rõ đạo lý ***"một trống làm nên, hai trống suy, ba** trống kiệt"*, vì vậy, khi làm việc, họ luôn cố gắng làm đúng ngay từ lần đầu tiên.

Những ai đã từng tham quan phân xưởng hiện đại của FAW-Volkswagen tại Trung Quốc, ngoài việc trầm trồ trước sự hiện đại của dây chuyền sản xuất ô tô, còn phát hiện ra một hàng khẩu hiệu khổng lồ *"Làm đúng ngay từ lần đầu tiên"* được đặt ở vị trí nổi bật trong phân xưởng.

Thoạt nhìn, mọi người đều xôn xao. *"Tại sao một phân xưởng 'hiện đại' như vậy lại có một khẩu hiệu 'phi thực tế' như thế?"* Khẩu hiệu này khiến chúng ta không khỏi suy nghĩ: Khả năng làm đúng ngay từ lần đầu tiên là bao nhiêu?

Bình tĩnh suy nghĩ một chút, không khỏi bị thuyết phục bởi khẩu hiệu của FAW-Volkswagen:

Để làm đúng một việc, cần bao nhiêu lần? *"Bốn lần? Hay ba lần? Tốt nhất là mấy lần?"* Tất nhiên là - *"một lần!"*

"Làm đúng ngay từ lần đầu tiên" là sự kỳ vọng đối với nhân viên, nó luôn nhắc nhở họ phải cố gắng hết sức, trong mỗi việc được giao, hãy giữ vững niềm tin *"làm đúng ngay từ lần đầu tiên"*.

"Làm đúng ngay từ lần đầu tiên" là yêu cầu về "chất lượng", chỉ có *"làm đúng ngay từ lần đầu tiên"* mới có thể giảm thiểu phế phẩm và đảm bảo chất lượng.

"Làm đúng ngay từ lần đầu tiên" đòi hỏi nhân viên phải có nền tảng kỹ năng nghề nghiệp vững chắc, cần chuẩn bị đầy đủ cho công việc được giao *"lần đầu tiên"*.

Không phải ngẫu nhiên mà Tập đoàn Toyota của Nhật Bản cũng sử dụng triết lý *"làm đúng ngay từ lần đầu tiên"* để yêu cầu nhân viên.

Trên toàn bộ dây chuyền sản xuất của Toyota, sau khi mỗi linh kiện được sản xuất ra sẽ ngay lập tức được đưa đi lắp ráp, vì không có kho dự trữ, bất kỳ khâu nào

xảy ra vấn đề về chất lượng đều sẽ dẫn đến toàn bộ dây chuyền ngừng hoạt động, vì vậy bắt buộc phải *"làm đúng ngay từ lần đầu tiên"* một cách tuyệt đối. Chính yêu cầu nghiêm ngặt này đã khiến mỗi nhân viên của Toyota đều tập trung cao độ trong quá trình làm việc, đồng thời cố gắng hoàn thành công việc một cách xuất sắc ngay từ lần đầu tiên.

Có những người làm việc không cầu toàn, chỉ cầu làm cho xong. Mặc dù bề ngoài có vẻ như họ rất nỗ lực, rất tận tâm, nhưng kết quả công việc lại không được như mong đợi.

Một báo cáo nghiên cứu của Tòa thị chính Chicago tiết lộ rằng, thiệt hại do làm việc cẩu thả ở Chicago gây ra ít nhất 1 triệu đô la mỗi ngày. Thành phố này phải cử một lượng lớn thanh tra đến các chi nhánh để kiểm tra, cố gắng ngăn chặn các hành vi cẩu thả.

Trong mắt nhiều nhân viên, một số việc dường như rất nhỏ nhặt, nhưng tích tiểu thành đại, những việc nhỏ nhặt này sẽ ảnh hưởng đến hình ảnh của họ trong mắt sếp, ảnh hưởng đến sự thăng tiến của họ.

"Làm đúng ngay từ lần đầu tiên" là một trong những tinh túy của lý thuyết *"không khuyết tật"* của chuyên gia quản lý nổi tiếng Crosby. *"Làm đúng ngay từ lần đầu tiên"* là cách kinh doanh tiết kiệm nhất! Khái niệm *"làm đúng ngay từ lần đầu tiên"* là liều thuốc tiên cho các doanh nghiệp, đồng thời cũng là một mô hình tốt để vận hành doanh nghiệp.

Trong việc thực hiện các nguyên tắc hành vi, *"làm tốt ngay từ lần đầu tiên"* là một triết lý cần được coi trọng đúng mức. *"Nếu việc này có ý nghĩa, và hiện tại đã có đủ điều kiện để làm tốt nó, tại sao không làm tốt nó ngay bây giờ?"* Mỗi người chỉ có thể làm đúng từng bước một mới có thể đạt đến cảnh giới làm đúng ngay từ lần đầu tiên.

Nếu không làm đúng ngay từ lần đầu tiên, việc bận rộn sửa sai, trong quá trình sửa sai lại dễ dàng mắc phải những sai lầm mới, vòng luẩn quẩn ngày càng siết chặt. Những sai lầm này thường không chỉ khiến bản thân bận rộn mà còn khiến nhiều người khác phải bận rộn theo, gây ra tổn thất lớn về nhân lực và vật lực. Vì vậy, sự bận rộn mù quáng là vô giá trị, phải chấm dứt. Dù bận rộn đến đâu, cũng phải dừng lại suy nghĩ vào những thời điểm cần thiết, dùng trí óc để giải quyết vấn đề một cách khéo léo, chứ không phải mù quáng lao động chân tay. Làm tốt ngay từ lần đầu tiên, hoàn thành công việc được giao, đó chính là bí quyết tiết kiệm tài nguyên và sức lực.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế, luôn dùng yêu cầu và tiêu chuẩn cao để yêu cầu bản thân, trong quá trình làm việc, cố gắng lần đầu tiên phải làm đúng, không để lại cho mình hậu quả sửa chữa nhiều lần.

6. DÙNG LÝ TRÍ ĐỂ CHỐNG LẠI CÁM DỖ

Cám dỗ luôn tồn tại, ở khắp mọi nơi: cám dỗ danh lợi, cám dỗ tiền bạc, cám dỗ sắc dục, cám dỗ ẩm thực, vân vân. Đối mặt với cám dỗ, nếu không có sự tò mò và rung động thì không bình thường, mấu chốt là ở chỗ khi đứng trước cám dỗ bạn nắm giữ bản thân như thế nào.

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, Công Nghi Hưu, đại thần nước Lỗ, là một người rất thích ăn cá. Sau khi ông được thăng chức làm Tể tướng, rất nhiều người từ khắp nơi ở nước Lỗ tranh nhau biếu cá cho ông. Thế nhưng, Công Nghi Hưu lại không thèm nhìn tới, và ra lệnh cho người quản lý không được nhận.

Em trai ông thấy rất nhiều cá sống được tuyển chọn từ khắp nơi đều bị trả lại, cảm thấy rất tiếc, liền hỏi ông: *"Chàng rất thích ăn cá, bây giờ lại không nhận một con nào, tại sao vậy?"*

Công Nghi Hưu nghiêm túc nói với em trai: *"Chính vì ta thích ăn cá, nên mới không nhận cá của những người này."*

"Nàng nghĩ rằng đám người kia là thích ta, yêu quý ta sao? Không phải. Họ thích là quyền lực trong tay Tể tướng, hy vọng quyền lực này có thể thiên vị họ, áp chế người khác, làm việc cho họ. Ăn cá của người ta, chắc chắn phải làm việc cho người biếu cá. Thi hành pháp luật chắc chắn sẽ có chỗ bất công, làm nhiều việc bất công, lâu ngày làm sao che giấu được? Chức Tể tướng sẽ bị cách chức. Đến lúc đó, dù ta có muốn ăn cá đến mấy, họ cũng sẽ không biếu ta nữa. Ta cũng không có bổng lộc để mua cá. Bây giờ không nhận cá của họ, làm việc công bằng chính trực, mới có thể lâu dài được ăn cá."

Con người không phải thánh hiền, rất khó để cả đời thanh tâm quả dục, không sản sinh một chút tà niệm. Tuy nhiên, sự cao thượng và đáng quý của con người nằm ở chỗ đối mặt với sự cám dỗ của ngoại vật, biết vận dụng lý trí của mình để chống lại cám dỗ.

Có một tên buôn lậu, do cảnh sát truy đuổi gắt gao, hắn nảy ra ý định, mang theo tất cả hàng lậu, trốn vào một nhà thờ cũ nát. Hắn cầu xin mục sư cho phép hắn giấu hàng lậu trên gác xép của nhà thờ. Vị mục sư sùng đạo đương nhiên lập tức từ chối yêu cầu của tên buôn lậu, và yêu cầu hắn ta rời đi ngay lập tức, nếu không ông sẽ báo cảnh sát.

"Tôi cho ông một khoản tiền, để báo đáp lòng tốt của ông, 20 vạn thế nào?" Tên buôn lậu khẩn khoản cầu xin.

Mục sư kiên quyết nói: *"Không!"*

"Vậy 50 vạn thì sao?" Tên buôn lậu nhịn đau tăng giá. Mục sư vẫn từ chối.

"100 vạn được không?" Tên buôn lậu vẫn không bỏ cuộc hỏi.

Mục sư đột nhiên nổi giận lôi đình, dùng sức đẩy hắn ta ra ngoài cửa: *"Anh cút ra ngoài cho tôi, số tiền anh đưa ra, đã gần bằng con số trong lòng tôi rồi."*

Câu chuyện mục sư từ chối hối lộ này mang đến cho chúng ta một bài học sâu sắc. Mặc dù mục sư là "người gần Chúa nhất", nhưng ông ta rốt cuộc không phải là thánh nhân. Trong lòng ông ta, cũng có ý nghĩ "tham lam", chỉ là giá trị đạo đức mà ông ta đặt ra cho bản thân cao hơn người thường mà thôi! Vị mục sư này cũng đáng kính. Khi ông ta thấy số tiền mà tên buôn lậu đưa ra gần bằng giá trị đạo đức mà ông ta tự đặt ra, ông ta đã dứt khoát dập tắt lòng tham, trước cám dỗ to lớn đã nói ra chữ *"Không"*. Cuối cùng ông ta đã giữ được giới hạn làm người của mình.

Con người không thể bị cám dỗ nhấn chìm, nếu không, con người sẽ đánh mất chính mình. Một khi con người đánh mất chính mình, cũng không thể gọi là "người" nữa. Từ đó mà thấy, đối mặt với cám dỗ, vừa nên có được, vừa nên từ bỏ, vừa nên dấn thân, vừa nên tự chủ, vừa nên nhiệt tình, vừa nên tiết chế, từ đó mới có thể trong vòng vây của cám dỗ, giữ được đầu óc tỉnh táo, tâm thái cân bằng, hành vi chuẩn mực.

Bí kíp mưu lược:

Cám dỗ là không thể tránh khỏi, người làm việc có tâm kế, khi đối mặt với cám dỗ, có thể dùng phẩm chất nội tâm để chống lại cám dỗ, cho nên có thể thuận lợi đạt được mục tiêu của mình.



7. LƯỢNG SỨC MÀ LÀM MỚI CHẮC CHẮN

Làm việc phù hợp với khả năng của mình, lượng sức mình mà làm là vững vàng nhất, những dục vọng không thực tế chỉ dẫn đến gặp phải trở ngại, ưu phiền và đau khổ trong quá trình theo đuổi lý tưởng.

Một người thanh niên khi đi chợ, nhìn thấy một ông lão bày một quầy hàng vớt cá. Ông ta cung cấp lưới cho những người có hứng thú, cá vớt được thuộc về người vớt. Người thanh niên nhất thời nổi hứng trẻ con, ngồi xuống vớt cá. Anh ta liên tiếp làm rách ba cái lưới, mà một con cá nhỏ cũng không vớt được. Thấy ông lão nheo mắt nhìn mình, trong lòng dường như đang cười thầm, anh ta bèn sốt ruột nói: *"Ông lão ơi, lưới của ông làm mỏng quá, gần như vừa chạm nước đã rách, làm sao vớt được cá chứ?"*

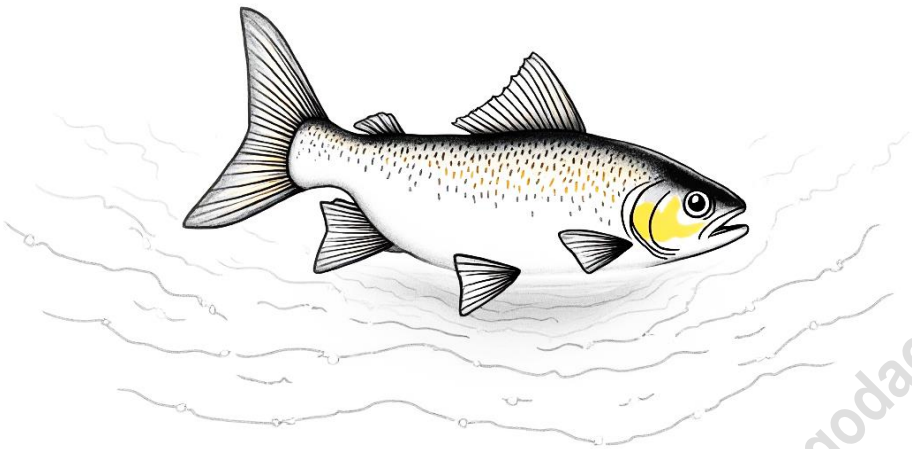
Ông lão trả lời: *"Chàng trai trẻ, nhìn cậu cũng là người có học, sao lại không hiểu chứ? Khi cậu có ý định muốn vớt con cá mà cậu cho là đẹp nhất, cậu đã xem xét kỹ cái lưới trong tay cậu có thực sự đủ khả năng chưa? Theo đuổi không phải là điều xấu, nhưng phải biết lượng sức mình mà làm!"*

"Nhưng cháu vẫn thấy lưới của ông quá mỏng, căn bản không vớt được cá."

"Chàng trai trẻ, cậu vẫn chưa hiểu triết lý vớt cá sao! Điều này cũng giống như sự nghiệp, tình yêu, tiền bạc mà mọi người theo đuổi. Khi cậu chìm đắm vào mục tiêu trước mắt, cậu đã cân nhắc thực lực của mình chưa?"

Số phận của con cá dưới đây cũng đáng để chúng ta suy ngẫm.

Nước từ cao nguyên chảy xuống, từ tây sang đông, một con cá ở cửa biển Bột Hải ngược dòng mà lên. Kỹ thuật bơi của nó rất điêu luyện, do đó bơi rất đẹp mắt, lúc thì vượt qua bãi cạn, lúc thì lướt qua dòng chảy xiết, nó xuyên qua lớp lớp lưới đánh cá trong hồ, cũng tránh được vô số sự truy đuổi của chim nước. Nó không ngừng bơi, cuối cùng xuyên qua khe núi, lách qua kẽ đá, bơi lên cao nguyên. Tuy nhiên, nó còn chưa kịp thốt lên một tiếng hoan hô, thì ngay lập tức đã bị đóng băng.



Nhiều năm sau, một nhóm người leo núi đã phát hiện ra nó trong khối băng trên cao nguyên, nó vẫn giữ nguyên tư thế bơi. Có người nhận ra đây là cá ở cửa biển Bột Hải. Một người thanh niên cảm thán nói: *"Đây là một con cá dũng cảm, nó đã ngược dòng xa như*

@tho_ngodao

vậy, lâu như vậy." Một người thanh niên khác lại thở dài, nói: *"Đây quả thực là một con cá dũng cảm, tuy nhiên nó chỉ có tinh thần vĩ đại mà không có phương hướng vĩ đại, sự theo đuổi ngược chiều cực đoan, cuối cùng nhận được chỉ có thể là cái chết. Dũng cảm tuy quan trọng, nhưng làm việc gì cũng nên lượng sức mình."*

Người có "tâm kế" không cầu ảo tưởng, mà cầu thực lực. Bởi vì cuộc sống tuy có nhiều loại sức mạnh, nhưng thực lực là phương tiện quan trọng nhất và là sức mạnh cơ bản nhất để thành công. Mơ mộng hão huyền không thể thành công, chỉ có thực lực mới có thể làm cho cuộc sống tăng giá trị. Người tầm thường thường quên mất cách chiến thắng bằng thực lực trong những ảo tưởng.

Phần lớn mọi người trên thế giới đều là người bình thường, nhưng phần lớn người bình thường đều hy vọng mình trở thành người phi thường - mơ ước thành công, tài năng được trọng dụng, năng lực được khẳng định, có được danh tiếng, địa vị, của cải. Tuy nhiên, điều đáng tiếc là, những người thực sự làm được điều đó dường như luôn là thiểu số. Bởi vì, họ vô tình hay cố ý đều rơi vào vũng lầy của sự mơ mộng hão huyền.

Lý tưởng cuộc sống đều là theo đuổi sức mạnh thực tế. Còn những người mơ mộng hão huyền thường thiết kế lý tưởng của mình cao vời vợi, căn bản không xem xét sức mạnh thực tế của mình. Nếu bạn chú ý quan sát những người thành công, hầu như đều có một đặc điểm chung: bất kể trí tuệ cao thấp ra sao, cũng bất kể họ làm ngành nghề nào, đảm nhiệm chức vụ gì, họ đều làm được việc lượng sức mình, họ luôn giữ thái độ tích cực cầu tiến, rất coi trọng giá trị của bản thân, kiên trì với mục tiêu, và tuyệt đối kiên trì đến cùng.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế luôn nỗ lực chiến thắng một cách chắc chắn, mọi việc đều lượng sức mà làm.

8. DỤC TỐC BẤT ĐẠT

Rất nhiều người làm việc cầu lợi trước mắt, hấp tấp, như vậy thường là dục tốc bất đạt. Làm việc nhất định phải kiên nhẫn, dục tốc bất đạt.

Công chúa Thái Bình là công chúa nổi tiếng thời nhà Đường, bà được Võ Tắc Thiên yêu quý. Một lần, Võ Tắc Thiên ban thưởng cho bà hai hộp bảo vật quý giá, trị giá vàng bạc vạn lượng. Thái Bình công chúa sau khi nhận được lễ vật của mẹ, liền mang về nhà cất giấu kỹ lưỡng. Thế nhưng, một năm sau, bảo vật bỗng nhiên biến mất.

Võ Tắc Thiên biết chuyện, cho rằng làm mất mặt bà, liền triệu tập Thứ sử Lạc Châu, ra lệnh cho ông ta trong vòng hai ngày phải phá án. Thứ sử Lạc Châu sợ hãi vô cùng, vội vàng triệu tập quan lại phụ trách trị an và truy bắt tội phạm của hai huyện, ra lệnh trong vòng hai ngày phải phá án. Quan lại truy bắt

tội phạm của hai huyện không có năng lực phá vụ án lớn này, liền triệu tập lại tốt, du kích, ra lệnh cho họ trong vòng một ngày phải phá án. Nhiệm vụ phá án của một vụ án khó khăn, lớn, liền bị đẩy xuống từng lớp, từng lớp như vậy.

Lại tốt và du kích không thể đẩy xuống nữa, trong tay cầm mệnh lệnh của cấp trên, bối rối không biết làm sao, chỉ đành ra đường để mong may mắn. Tình cờ, họ gặp Tô Vô Danh - Biệt giá Hồ Châu - đang vào kinh báo cáo công việc, liền kể vụ án quan trọng này cho ông ta nghe. Tô Vô Danh thấy mọi người không biết làm sao, liền đồng ý nhận vụ án này.

Trên cung điện Lạc Dương, Võ Tắc Thiên mở lời hỏi: *"Ông thực sự có thể bắt được kẻ trộm lấy cắp bảo vật cho trẫm sao?"* Tô Vô Danh trả lời: *"Thần có thể phá án! Nếu Thánh thượng giao cho thần phá án, xin cho phép thần ba việc: Thứ nhất, không hạn chế thời gian; thứ hai, xin Thánh thượng khoan dung, tha thứ cho quan lại hai huyện; thứ ba, xin Thánh thượng giao lại tốt, du kích của hai huyện cho thần sai khiến. Nếu cho phép thần ba việc, thần sẽ trong vòng hai tháng, bắt được kẻ trộm, giao cho Bệ hạ."*

Võ Tắc Thiên nghe xong, liền đồng ý. Sau khi Tô Vô Danh được mệnh phụ trách vụ án, ông ta không hề hành động. Hơn một tháng trôi qua, lễ hội Hàn thực hàng năm đến. Ngày hôm đó, Tô Vô Danh triệu tập lại tốt, du kích của hai huyện đến, chuẩn bị phá án. Ông ta dặn dò, *"Tất cả nhân viên phá án đều hóa trang thành người dân bình thường, chia ra đến khu vực cổng Đông, cổng Bắc của Lạc Châu để tuần tra, điều tra. Bất kể nhóm nào, nếu nhìn thấy người ngoại tộc mặc áo tang, ra khỏi thành đến núi Bắc Mang khóc tang, phải ngay lập tức phái người theo dõi, không được đánh động, chỉ cần phái người trở về báo cáo."*

Không lâu sau, có một du kích vui mừng chạy về. Anh ta nói với Tô Vô Danh, *"Đã phát hiện một nhóm người ngoại tộc, tình huống giống như lời Tô Vô Danh nói: lúc này đang ở núi Bắc Mang, mời Tô Vô Danh đến để quyết định."* Tô Vô Danh nghe xong, liền ra lệnh cho lại tốt chuẩn bị ngựa, cùng với người kia đến nghĩa địa núi Bắc Mang. Đến nơi, Tô Vô Danh hỏi lại tốt đang theo dõi: *"Sau khi người ngoại tộc vào nghĩa địa, biểu hiện như thế nào?"* Lại tốt báo cáo: *"Mọi việc đều như lời Biệt giá dự đoán, nhóm người ngoại tộc mặc áo tang, đến trước một ngôi mộ mới để cúng bái, nhưng tiếng khóc của họ không có nỗi buồn, sau khi đốt một ít giấy tiền, liền đi vòng quanh ngôi mộ mới để xem xét, sau khi xem, có vẻ nhìn nhau cười."* Tô Vô Danh nghe đến đây, vui mừng vỗ tay, nói: *"Đã phá án!"* Liền ra lệnh bắt giữ nhóm người ngoại tộc đang cúng bái, đồng thời mở ngôi mộ mới, mở quan tài để kiểm tra, theo nắp quan tài chậm rãi mở ra, bên trong quan tài đều là bảo vật lấp lánh. Sau khi kiểm tra, so sánh, bảo vật mà Thái Bình công chúa mất cũng ở trong đó.

Tô Vô Danh đã phá được vụ án mất cắp bảo vật của Thái Bình công chúa, khiến Lạc Dương chấn động. Võ Tắc Thiên ra lệnh triệu tập Tô Vô Danh

lần nữa, hỏi ông ta phá án như thế nào. Tô Vô Danh vào cung điện, trả lời: *"Thần không có mưu kế đặc biệt nào, khi thần đến Lạc Dương để báo cáo công việc, tình cờ đã gặp nhóm người ngoại tộc đang chôn cất ở ngoại ô thành phố. Dựa vào kinh nghiệm phá án nhiều năm, thần ngay lập tức phán đoán họ là kẻ trộm, chỉ là nhất thời chưa biết địa điểm họ chôn cất. Lễ hội Hàn thực đến, theo phong tục, mọi người đều phải đến nghĩa địa để cúng bái. Thần dự đoán nhóm kẻ trộm này mượn danh nghĩa chôn cất để giấu đồ ăn cắp, nhất định sẽ nhân cơ hội này ra khỏi thành phố để lấy, như vậy sẽ biết được địa điểm họ giấu bảo vật. Theo báo cáo của lại tốt điều tra, họ cúng bái mà không có nỗi buồn, chứng tỏ người được chôn không phải là người chết; họ xem xét ngôi mộ mới cười với nhau, chứng tỏ họ thấy ngôi mộ mới không bị phát hiện, vui mừng vì bảo vật vẫn còn trong mộ. Vì vậy thần quyết định mở quan tài để lấy chứng cứ, quả nhiên không sai!"*

Tô Vô Danh tiếp tục nói: *"Nếu vụ án này theo mệnh lệnh hai ngày của Bệ hạ, ép buộc phủ, huyện phá án, kết quả nhất định là vì tin tức lan truyền quá nhanh, kẻ trộm bối rối, nhẹ thì lấy bảo vật bỏ trốn, nặng thì hủy bảo vật để ẩn náu. Như vậy, trong trường hợp chứng cứ bị hủy, kẻ trộm bỏ trốn, muốn truy bắt, tìm kiếm, sẽ rất khó. Cho nên chiến lược hấp tấp phá án của Bệ hạ không nên thực hiện, hấp tấp sẽ không thành công. Bây giờ, quan phủ không hấp tấp truy bắt, muốn bắt nên thả, kẻ trộm cho rằng tình hình bình yên, sẽ tạm thời giữ nguyên bảo vật trong quan tài. Chỉ cần bảo vật vẫn còn ở ngoại ô Lạc Dương, việc thần phá án, bắt kẻ trộm sẽ dễ dàng như lấy đồ trong túi!"*

Mọi việc dục tốc bất đạt. Người làm việc có tâm kế, luôn giỏi quan sát, khéo léo bày binh bố trận, tinh thông nắm bắt tình hình, sau đó khi thời cơ chín muồi, mới tung lưới, kéo con cá muốn câu lên.

Con người nóng vội sẽ bồn chồn, bồn chồn sẽ không thể nghiên cứu, khảo sát kỹ lưỡng quy luật phát triển của sự vật bên trong, không thể nhận ra bản chất của sự việc, sai lầm tự nhiên sẽ nhiều. Cuộc sống thường xảy ra những chuyện như vậy: Ra khỏi nhà, trong tay cầm chìa khóa, lại hốt hoảng tìm chìa khóa; vội vàng viết giấy cho người khác, bút cầm trong tay, lại mở to mắt tìm bút khắp nơi. Cũng có lúc, đồ vật muốn tìm đã lục tung tìm khắp mà vẫn không thấy, vài ngày sau lại phát hiện ở nơi dễ thấy nhất. Đây đều là do hấp tấp, hoang mang gây ra. Con người một khi nóng vội, sẽ bối rối, hoa mắt, đồ vật rõ ràng ở ngay trước mắt cũng không nhìn thấy. Từ đó có thể thấy: Bất kể làm việc gì, phải giữ bình tĩnh, không hấp tấp, hoang mang. Phải biết rằng dục tốc bất đạt, hấp tấp, hoang mang không những không thể giải quyết vấn đề, mà còn trì hoãn thời gian, vô ích.

Có những người gặp chuyện, liền muốn ngay lập tức làm rõ, chỉ một mũi kim đã chảy máu. Thực ra, điều này không những không có ích, mà còn khiến việc trở nên hỗn loạn. Thiển cận, nóng vội, không thể nghiên cứu sâu bất kỳ việc gì, chỉ biết bề ngoài, không tìm hiểu bản chất, thường sẽ gây ra tổn thất cho công việc, sự nghiệp.

Bí kíp mưu lược:

Làm việc phải dựa vào tâm kế để chiến thắng, tuyệt đối không thể hỗn loạn, hấp tấp mà không phân biệt đúng sai, mà phải có tiến có lùi, có lúc nhanh lúc chậm, làm được chắc chắn mới là thắng.

9. TRUNG THÀNH VỚI CÔNG VIỆC MỚI ĐƯỢC TRỌNG DỤNG

Người làm việc có tâm kế hiểu rõ tầm quan trọng của việc giữ bí mật cho công ty, bảo vệ bí mật của công ty giống như bảo vệ tiền đồ của chính mình, thậm chí bảo vệ nó như bảo vệ mạng sống. Như vậy, bạn mới có thể được công ty tin tưởng, mới có thể bước vào con đường phát triển sự nghiệp nhanh chóng.

Rich làm kỹ thuật viên ở một công ty.

Một hôm, quản lý bộ phận kỹ thuật của Công ty Điện tử Meiji, Jack, mời Rich ăn tối. Trên bàn ăn, Jack nói với Rich: *"Chỉ cần anh đưa cho tôi dữ liệu, tài liệu về sản phẩm mới nhất của công ty anh, tôi sẽ cho anh một phần thưởng bất ngờ, thế nào?"*

Rich vốn hiền lành, bỗng nhiên nổi giận: *"Xin anh đừng nói như vậy nữa! Dù công ty tôi hiệu quả không tốt, khó khăn, nhưng tôi tuyệt đối sẽ không bán rẻ nhân phẩm, làm việc này. Tôi sẽ không đồng ý bất kỳ yêu cầu nào của anh."*

Jack không những không tức giận, mà còn tán thưởng vỗ vai Rich, nói: *"Chuyện này coi như tôi chưa nói. Nào, cạn ly!"*

Một thời gian sau, công ty của Rich vì kinh doanh không tốt mà phá sản. Rich thất nghiệp, vài ngày sau, anh ta bất ngờ nhận được điện thoại của chủ tịch Công ty Điện tử Meiji, mời anh ta đến văn phòng chủ tịch.

Anh ta nghi hoặc đến Công ty Điện tử Meiji, bất ngờ là, chủ tịch nhiệt tình tiếp đón anh ta, và đưa ra một hợp đồng - tuyển dụng Rich làm quản lý bộ phận kỹ thuật. Rich kinh ngạc, lẩm bẩm hỏi: *"Tại sao ông lại tin tưởng tôi như vậy?"*

Chủ tịch mỉm cười nói: *"Jack đã nghỉ hưu, ông ấy đã kể với tôi về chuyện đó và đặc biệt giới thiệu anh. Chàng trai, kỹ thuật của anh nổi tiếng, sự trung thành của anh với công việc càng khiến tôi phục, người như anh, bất kỳ công ty nào cũng hoan nghênh, chúng tôi tất nhiên phải giành được anh trước!"* Rich bỗng chốc hiểu ra. Sau này, anh ta dựa vào kỹ thuật và năng lực quản lý của mình, trở thành một quản lý hàng đầu.

@tho_ngodao

Rõ ràng, nếu lúc đó Rich không từ chối cám dỗ của quản lý bộ phận kỹ thuật Công ty Điện tử Meiji, thì cơ hội tốt sau này sẽ không đến với anh ta.

Giữ bí mật cho công ty là yêu cầu cơ bản để bạn làm tốt công việc.

Bất kỳ công ty nào phát triển và trưởng thành đều dựa vào sự trung thành của nhân viên để duy trì, tương tự, một nhân viên chỉ có phẩm chất trung thành mới có thể được ông chủ coi trọng, cuối cùng giành được thành công trong sự nghiệp.

Bất kỳ tài liệu nào của công ty đều chứa đựng một lượng thông tin nhất định. Một số văn bản như danh sách mua nguyên vật liệu, sổ ghi chép giao dịch ngân hàng, thậm chí là kế hoạch mở rộng ký túc xá nhân viên..., tuy có vẻ là văn bản thông thường, nhưng đối với một số đối tượng đặc biệt, lại rất có giá trị. Một khi rò rỉ, sẽ gây ra tổn thất không thể bù đắp.

Tất nhiên, việc phán đoán văn bản nào nên được xếp vào văn bản mật thực sự rất khó. Vì vậy, với tư cách là một thành viên của công ty, bạn phải tạo một thói quen tốt: Không tùy tiện đưa văn bản của công ty cho người ngoài xem.

Ngoài việc bảo quản văn bản cẩn thận, khi tiếp xúc với khách hàng cũng phải tạo thói quen cẩn thận lời nói: hành động, giữ miệng, tránh nói với người ngoài về những việc bên trong công ty. Ví dụ, công ty đang xem xét việc đầu tư phát triển sản phẩm mới, bạn nói lung tung, tiết lộ trong cuộc trò chuyện, điều này khiến đối thủ cạnh tranh có sự chuẩn bị. Lại ví dụ, rất có thể bạn nói trong cuộc trò chuyện: *"Gần đây, Công ty *** liên lạc với chúng tôi thường xuyên. Phó tổng giám đốc công ty sẽ đến vào tháng sau để thương lượng chi tiết về việc hợp tác...."* Tin tức này nếu truyền đến đối thủ của công ty, anh ta rất có thể sẽ đến trước Phó tổng giám đốc công ty bạn một ngày, và ký kết hợp đồng với đối tác.

Một khi đã tạo thói quen giữ bí mật, ông chủ mới yên tâm giao nhiệm vụ quan trọng cho bạn, để bạn nắm giữ tiền đồ của công ty. Tương tự, kiên trì giữ bí mật, bạn cũng đã bảo vệ tiền đồ của chính mình. Trung thành với công việc là bảo bối giúp bạn vô địch, giống như Rich, vì phẩm chất trung thành mà trở thành nhân tài được đối thủ cạnh tranh tranh giành.

Ở một số công ty công nghệ cao, giữ bí mật được coi là đạo đức nghề nghiệp cơ bản của nhân viên, đặc biệt đối với nhân viên tri thức và quản lý cấp cao, họ hiểu rõ rất nhiều công nghệ cốt lõi và bí mật thương mại, đây là nguồn lực cốt lõi, quan trọng của công ty, cho nên, rất nhiều công ty đều yêu cầu nhân viên kỹ thuật chủ chốt và quản lý cấp trung, cấp cao phải ký kết hợp đồng bảo mật.

Trước lợi ích cá nhân to lớn, giữ bí mật công việc, đây chính là biểu hiện tốt nhất của sự trung thành. Trong môi trường công sở cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, nhân viên có thể giữ bí mật, càng được ông chủ hoan nghênh. Bởi vì, trong thời đại thông tin phát triển nhanh chóng ngày nay, mọi lĩnh vực đều không thể tách rời thông tin, an toàn, bảo mật của thông tin liên quan đến sự hưng thịnh, suy tàn của một công ty. Cho nên, mỗi ông chủ đều hy vọng nhân viên của mình có ý thức bảo mật cao, quan niệm an toàn, bảo mật vững chắc. Ngay cả khi nghỉ việc, cũng không thể tiết lộ bí mật công việc trước kia cho người khác, đặc biệt là đối thủ cạnh tranh.

Bí kíp mưu lược:

Bất kỳ công ty nào cũng không thiếu người có năng lực, nhưng người vừa có năng lực, vừa trung thành, mới là người mà mọi công ty muốn nhất. Có lúc, công ty thà trọng dụng người năng lực bình thường nhưng tuyệt đối trung thành, cũng không muốn trọng dụng người thiếu trung thành.



XIII. CÓ BỎ MỚI CÓ ĐƯỢC: LỰA CHỌN VÀ TỪ BỎ QUAN TRỌNG NHƯ NHAU

Từ bỏ và có được luôn là hai mặt của một vấn đề. Tuy nhiên, trong thực tế, rất nhiều người lại cố chấp theo đuổi có được, thường lãng quên việc từ bỏ mới là cảnh giới cao nhất của cuộc đời. Phải biết rằng, người có được tất cả, cuối cùng có thể bị vật chất trói buộc, trắng tay.

1. CHỌN ĐÚNG MỤC TIÊU, BẰNG MỘT NỬA THÀNH CÔNG

Nếu một người không có mục tiêu, chỉ có thể lạc lối trên hành trình cuộc đời, không bao giờ đến được đỉnh cao thành công. Trong cuộc đời của một người, điều quan trọng nhất là lựa chọn mục tiêu của mình, mục tiêu đã xác định, bằng một nửa thành công.

Một cậu bé sinh ra và lớn lên trong khu ổ chuột ở San Francisco, lúc nhỏ vì thiếu dinh dưỡng mà bị bệnh còi xương, 6 tuổi, hai chân vì bệnh mà biến dạng thành hình chữ O, khiến bắp chân tiếp tục teo lại.

Thế nhưng, từ nhỏ, trong lòng cậu bé đã có một mục tiêu vĩ đại, đó là sau này phải trở thành một cầu thủ bóng bầu dục Mỹ toàn năng. Cậu bé là người hâm mộ trung thành của nhân vật huyền thoại Jim Brown, mỗi khi đội Broncos của Jim và đội San Francisco 49ers thi đấu ở San Francisco, cậu bé bất chấp sự bất tiện của đôi chân, lê từng bước đến sân bóng để cổ vũ cho Jim. Nhưng, cậu bé quá nghèo, không thể mua vé, chỉ có thể chờ đến khi trận đấu sắp kết thúc, nhân lúc nhân viên mở cửa mà lén vào, xem vài phút cuối cùng.

Khi cậu bé 13 tuổi, sau khi xem xong trận đấu giữa Broncos và 49ers, cuối cùng cậu bé cũng gặp được thần tượng trong lòng ở một cửa hàng kem, đây là mong muốn nhiều năm của cậu bé. Cậu bé dũng cảm bước đến trước mặt Brown, lớn tiếng nói: *"Ông Brown, cháu là người hâm mộ trung thành của ông!"* Jim Brown nói: *"Cảm ơn cháu!"* Cậu bé lại hỏi: *"Ông Brown, ông muốn biết một chuyện không?"* Brown quay người hỏi: *"Cháu muốn hỏi gì?"*

Cậu bé tự hào nói: *"Cháu đã ghi nhớ tất cả kỷ lục của ông, từng cú sút của ông."* Jim Brown vui vẻ mỉm cười nói: *"Giỏi lắm."* Cậu bé thẳng lưng, mắt sáng, tự tin nói: *"Ông Brown, sẽ có một ngày, cháu sẽ phá vỡ tất cả kỷ lục của ông."*

Nghe xong, Jim Brown mỉm cười nói với cậu bé: *"Này, cháu tên gì, thật ngông cuồng!"* Cậu bé rất đắc ý cười nói: *"Thưa ông, cháu tên là O.J.! O.J. Simpson!"*

Nhiều năm sau, O.J. Simpson như lời cậu bé nói lúc nhỏ, đã phá vỡ tất cả kỷ lục của Jim Brown, đồng thời lập thêm một số kỷ lục mới. Thành công của anh ta là dựa vào việc anh ta từ nhỏ đã chọn được mục tiêu, và kiên trì nỗ lực vì mục tiêu đó.

Lựa chọn khác nhau sẽ có kết quả khác nhau. Nếu bạn chọn sự vĩ đại, cuộc đời bạn cũng có thể vì vậy mà đi đến sự vĩ đại; nếu tầm nhìn của bạn hạn hẹp, cuộc đời bạn cũng có thể chỉ có thành tựu nhỏ bé.

Vào một ngày hè nóng nực, một nhóm công nhân đang làm việc trên đường ray, lúc này, một con tàu chậm rãi tiến đến đã làm gián đoạn công việc của mọi người. Con tàu dừng lại, cửa sổ của toa cuối cùng được mở ra, một giọng nói trầm ấm, thân thiện vang lên: *"Jack, khỏe không?"*

Jack - người phụ trách nhóm công nhân này trả lời: *"Ôi, Jim, rất vui được gặp anh."* Vì vậy, Jack và Jim Murphy - chủ tịch Công ty Đường sắt - đã trò chuyện vui vẻ. Sau hơn một tiếng trò chuyện, hai người nhiệt tình bắt tay tạm biệt.

Cấp dưới của Jack lập tức vây quanh, họ rất kinh ngạc vì anh ta là bạn của chủ tịch Công ty Đường sắt Murphy. Jack giải thích, nhiều năm trước, anh ta và Jim Murphy cùng bắt đầu làm việc ở một công ty xây dựng đường sắt.

Một trong những công nhân nửa đùa nửa thật hỏi Jack: *"Vậy tại sao bây giờ anh vẫn làm việc dưới mặt trời, còn Jim Murphy lại trở thành chủ tịch?"*

Jack rất buồn nói: *"23 năm trước, tôi làm việc vì lương 1,75 USD mỗi giờ, còn Jim Murphy làm việc vì toàn bộ đường sắt."* Từ đó có thể thấy, lựa chọn mục tiêu quan trọng đến nhường nào.

Một người chỉ khi có mục tiêu, mới có hy vọng làm nên đại sự, mới có phương hướng tiến lên. Không có mục tiêu, bằng mất đi phương hướng hành động, đạo lý này rất đơn giản, nhưng tại sao rất nhiều người luôn không thể tìm thấy mục tiêu của mình? Nguyên nhân là vì họ thiếu khả năng xác định mục tiêu. Những người làm việc có tâm kế, rất giỏi tìm một mục tiêu phù hợp với khả năng phát triển của bản thân trước khi hành động, thông qua suy nghĩ và phán đoán, bởi vì trong mắt họ, chọn đúng mục tiêu bằng thành công một nửa.

Mục tiêu là ngọn hải đăng của công việc, toàn bộ tinh thần và sức lực của chúng ta đều là để tích trữ cho nó. Mức độ của mục tiêu quyết định mức độ thành công. Như lời Napoleon nói: Tôi thành công, bởi vì tôi muốn thành công. Muốn biến giấc mơ mơ hồ thành sự thật thành công, tiền đề là chọn được mục tiêu. Mục tiêu sẽ dẫn dắt ý tưởng của bạn, mà niềm tin vững chắc sẽ quyết định công việc của bạn. Một khi bạn đã chọn được mục tiêu, bạn đã thành công một nửa.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế giỏi lựa chọn mục tiêu của mình trước khi hành động, bởi vì họ tin tưởng, chọn được mục tiêu, bằng thành công một nửa.

2. CHỌN MỤC TIÊU KHẢ THI NHẤT

Khi lựa chọn mục tiêu cuộc đời cũng như khi làm việc, điều quan trọng là phải đối mặt với hiện thực, phát huy ưu điểm, tránh khuyết điểm. Ai nắm bắt được mục tiêu khả thi nhất, người đó nắm giữ vận mệnh, nắm bắt thành công.

Bernard là nhà văn nổi tiếng của Pháp, cả đời ông sáng tác rất nhiều tiểu thuyết và kịch bản, có vị trí đặc biệt trong lịch sử điện ảnh và kịch nghệ của Pháp. Một lần, một tờ báo của Pháp tổ chức cuộc thi trí tuệ có thưởng, trong đó có một câu hỏi như sau:

"Nếu bảo tàng lớn nhất của Pháp, bảo tàng Louvre, bị cháy, tình huống chỉ cho phép cứu một bức tranh, anh sẽ cứu bức tranh nào?"

Kết quả là, trong hàng ngàn câu trả lời mà tờ báo nhận được, Bernard đã giành được giải thưởng của câu hỏi này với câu trả lời xuất sắc nhất. Câu trả lời của ông là: *"Tôi sẽ cứu bức tranh gần lối ra nhất."*

Mục tiêu tốt nhất để thành công không phải là mục tiêu có giá trị nhất, mà là mục tiêu khả thi nhất.

Bảo tàng Louvre có rất nhiều bức tranh quý giá, cứu được bức tranh đắt nhất hoặc có giá trị nghệ thuật nhất là điều lý tưởng nhất. Nhưng nếu chúng ta suy nghĩ ngược lại, bức tranh tốt nhất liệu có biện pháp bảo vệ tốt nhất hay không? Trong tình huống hỏa hoạn bất ngờ, bạn liều lĩnh chạy vào bảo tàng, có thể bạn còn chưa kịp mở lớp bảo vệ bên ngoài của bức tranh, thì bạn và bảo tàng đã biến thành tro bụi, cuối cùng chỉ còn lại người mất tranh cũng mất! Bernard thì khác, ông ta lựa chọn phương pháp khả thi nhất! Ở nơi gần lối ra nhất, vừa có thể thuận lợi cứu được tranh, vừa có thể bảo vệ mạng sống, dù bức tranh này có thể không phải là bức tranh tốt nhất của bảo tàng Louvre, nhưng so với việc người mất tranh cũng mất, tất nhiên phương pháp của Bernard là lựa chọn tốt nhất!

Trong cuộc sống, lựa chọn lý tưởng kết hợp với hiện thực, là câu trả lời tốt nhất để đi đến thành công. Phương pháp quan trọng hơn ý tưởng, hoặc là nói: "ý tưởng không có phương pháp tương ứng, là ý tưởng vô giá trị".

Ở Tu viện Westminster của Anh, có một câu khắc trên bia mộ của một vị Giám mục đã thu hút tất cả những người đến viếng mộ:

"Lúc trẻ, tôi đầy nhiệt huyết, tràn đầy tự tin, từng mơ ước thay đổi thế giới, nhưng khi tuổi tác ngày càng cao, trải nghiệm ngày càng nhiều, tôi phát hiện ra mình không có khả năng thay đổi thế giới, vì vậy tôi thu hẹp phạm vi, quyết định trước tiên thay đổi đất nước của mình. Nhưng mục tiêu này vẫn quá

lớn. Sau đó tôi bước vào tuổi trung niên, bất đắc dĩ, tôi nhắm mục tiêu thay đổi vào những người thân gần gũi nhất. Nhưng trời không chiều lòng người, họ vẫn giữ nguyên. Khi tôi già yếu, cuối cùng tôi cũng hiểu ra một số việc: Tôi nên thay đổi bản thân trước, dùng cách nêu gương để ảnh hưởng đến người thân. Nếu tôi có thể làm gương cho người thân, có lẽ bước tiếp theo tôi có thể cải thiện đất nước của mình, sau đó thậm chí tôi có thể thay đổi toàn bộ thế giới, ai biết được? Nhưng điều quan trọng là, chúng ta cần phải bắt đầu từ mục tiêu mà mình có thể làm được."

Người có tâm kế hiểu rõ giới hạn của năng lực và trí tuệ của mình, biết có một số vai trò là mình không bao giờ có thể đóng, vì vậy sẽ không bốc đồng, theo lời người khác mà theo đuổi những thứ không thuộc về mình. Trong cuộc sống, chúng ta thường muốn leo lên tầng lớp mà chúng ta không đủ năng lực, tiến về phía mục tiêu không thể thực hiện, như thể theo đuổi càng cao, càng nhiều thì càng tốt, nhưng nhìn xung quanh, những nạn nhân theo đuổi mù quáng rất nhiều. Chúng ta nhìn thấy từng nhóm người, hơn nữa là đa số người, tranh nhau, vất vả theo đuổi, cuối cùng lại là công cốc.

Nhà văn nổi tiếng Liu Qing từng nói: *"Cuộc đời của con người tuy dài, nhưng thời khắc quan trọng thường chỉ có vài bước".* Từ một góc độ nào đó, vài bước này thể hiện rõ nét lựa chọn của cuộc đời. Ví dụ như, thí sinh chọn nguyện vọng thi đại học; mọi người chọn nghề nghiệp hoặc vị trí công việc; người có chí hướng xác định mục tiêu thành công; thanh niên lựa chọn tình cảm hoặc bạn đời; cha mẹ dạy dỗ con cái thành tài... Lựa chọn, là biểu hiện tốt đẹp của ý chí chủ quan, mà cao không được, thấp không muốn, cuối cùng thất bại, thường là kết quả thường thấy. Câu trả lời khác biệt rõ ràng như vậy, một nguyên nhân quan trọng, là lý tưởng lựa chọn không thiết thực. Vì vậy, phải giỏi kết hợp mục tiêu dài hạn với thực hiện từng giai đoạn, kết hợp lý tưởng với hiện thực, giỏi dùng lý tưởng thực tế để thay thế giấc mơ không thể. Một bước lên đỉnh không thể. Nghìn dặm bắt đầu từ dưới chân. Trên con đường tiến đến mục tiêu lý tưởng, không ngại chậm rãi, từng bước, từng bước đi, bởi vì trên đường có rất nhiều cảnh đẹp để bạn thưởng thức. Có thể chia mục tiêu lớn của mình thành nhiều mục tiêu nhỏ, để nhanh chóng có được thành tích hài lòng. Theo từng mục tiêu nhỏ hoàn thành, cuối cùng thực hiện mục tiêu lớn. Món ngon chia ra thưởng thức, càng khiến người ta cảm nhận được niềm vui và hạnh phúc.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế, mục tiêu tốt nhất mà họ theo đuổi, không phải là mục tiêu có giá trị nhất, càng không phải là mục tiêu huy hoàng nhất hoặc thích nhất, mà là mục tiêu khả thi nhất.

3. BIẾT TỪ BỎ MỚI CÓ THỂ CÓ ĐƯỢC HẠNH PHÚC

Làm việc có tâm kế, phải biết nắm giữ và từ bỏ. Đối với những việc nên nỗ lực, phải kiên trì, đối với danh lợi phải biết từ bỏ đúng lúc, như vậy mới có thể không bị lợi ích cám dỗ, kiên trì hướng đi của bản thân.

Năm 1976, đội thám hiểm Anh thành công chinh phục đỉnh Everest, khi xuống núi lại gặp bão tuyết, nếu dựng trại nghỉ ngơi, thời tiết khắc nghiệt rất có thể khiến toàn quân chết rét, mà tiếp tục đi, phải từ bỏ vật tư quý giá và tài liệu mang theo, hơn nữa phải tiếp tục đi 10 ngày trong điều kiện thiếu thức ăn, nguy hiểm đến tính mạng. Lúc này, cựu quân nhân Ryan đã tiên phong vứt bỏ toàn bộ trang bị mang theo, cùng với đồng đội động viên lẫn nhau, chịu đựng giá rét, đói khát và mệt mỏi, không phân ngày đêm di chuyển, chỉ mất 8 ngày đã đến nơi an toàn.

Đây là câu chuyện về sự từ bỏ đầy căng thẳng, nghẹt thở, câu chuyện này nói với chúng ta, trong những thời khắc quan trọng, phải biết lựa chọn và từ bỏ.

Hai người tiều phu nghèo khổ dựa vào việc lên núi kiếm củi để sống, một hôm, họ phát hiện hai bao tải bông lớn trong núi, hai người vui mừng khôn xiết, giá bông cao hơn củi gấp nhiều lần, bán hai bao tải bông này, đủ để gia đình ăn mặc một tháng. Ngay lập tức, hai người mỗi người vác một bao tải bông, vội vàng về nhà.

Đi được một lúc, một trong hai người tiều phu tinh mắt, nhìn thấy trên đường núi có một bó vải bị vứt, đi đến xem kỹ, thì ra là vải lanh cao cấp, nhiều hơn mười thước. Anh ta vui mừng, thương lượng với bạn đồng hành, cùng bỏ xuống bao tải bông, thay bằng vải lanh để mang về.

Bạn đồng hành của anh ta lại có quan điểm khác, cho rằng mình vác bao tải bông đã đi được một quãng đường dài, đến đây lại bỏ xuống, chẳng phải là uổng phí công sức trước đó, kiên trì không muốn đổi sang vải lanh. Người tiều phu phát hiện ra vải lanh nhiều lần khuyên bạn đồng hành không nghe, chỉ đành tận dụng sức lực để vác bó vải, tiếp tục đi.

Lại đi được một đoạn, người tiều phu vác vải lanh nhìn thấy trong rừng có ánh sáng, chờ đến gần, thì ra trên mặt đất rải rác vài hũ vàng, nghĩ thầm lần này phát tài thật rồi, vội vàng mời bạn đồng hành bỏ xuống vải lanh và bông trên vai, thay bằng đòn gánh để gánh vàng.

Bạn đồng hành của anh ta vẫn không muốn bỏ xuống bông, tránh uổng phí công sức, hơn nữa còn nghi ngờ số vàng đó không phải là thật, khuyên anh ta đừng uổng công, tránh vui mừng hụt.

Người tiều phu phát hiện ra vàng chỉ đành tự mình gánh hai hũ vàng, cùng với bạn đồng hành vác bông vội vàng về nhà. Khi đến chân núi, bỗng

nhiên trời mưa to, hai người ở nơi trống trải bị ướt sũng. Đáng tiếc là, bao tải bông lớn trên lưng người tiều phu vác bông, hút đầy nước mưa, nặng đến mức không thể vác nổi nữa, người tiều phu bất đắc dĩ phải bỏ xuống bao tải bông mà anh ta vất vả không nỡ từ bỏ, trắng tay cùng với bạn đồng hành gánh vàng trở về nhà.

Trong rất nhiều trường hợp, chúng ta phải học cách từ bỏ sự cố chấp, linh hoạt hành động.

Có hai nhà sư quyết định từ một ngôi chùa đi đến một ngôi chùa khác. Họ đi được một đoạn, gặp một con sông, vì một trận mưa to, cầu trên sông đã bị cuốn trôi, nhưng nước sông đã rút, họ biết có thể lội qua.

Lúc này, một người phụ nữ xinh đẹp đúng lúc đi đến bờ sông, cô ta nói có việc gấp phải qua sông, nhưng lại sợ bị nước cuốn trôi.

Nhà sư thứ nhất ngay lập tức vác người phụ nữ, lội qua sông, đưa cô ta an toàn đến bờ bên kia, nhà sư thứ hai tiếp tục qua sông thuận lợi.

Hai nhà sư đi vài dặm.

Nhà sư thứ hai đột nhiên nói với nhà sư thứ nhất: *"Chúng ta là nhà sư, tuyệt đối không thể gần gũi phụ nữ, lúc nãy sao anh lại phạm giới vác người phụ nữ qua sông?"*

Nhà sư bình tĩnh trả lời: *"Phổ độ chúng sinh, không phân biệt nam nữ, già trẻ."*

Từ bỏ, không có nghĩa là mất đi, từ bỏ có nghĩa là có được một thứ khác. Người có tâm kế, khi làm việc phải biết từ bỏ, từ bỏ là một loại trí tuệ.

Thomas Fuller từng nói: *"Sự thỏa mãn không phải ở việc thêm củi, mà là giảm bớt ngọn lửa; không phải ở việc tích lũy tài sản, mà là giảm bớt dục vọng."* Chúng ta đến thế giới này như thế nào, rời đi cũng như vậy. Ánh mắt của chúng ta không cần luôn nhìn vào tiền bạc, danh lợi, địa vị không thể mang theo, mà nên thường xuyên quan tâm đến phẩm chất và tình cảm quý giá hơn. Galileo từ bỏ tự do của mình, thề chết để bảo vệ học thuyết của mình, mới giúp Newton đứng trên vai của người khổng lồ. Bill Gates từ bỏ bằng cấp của Đại học Harvard, dấn thân vào thương trường, tạo nên huyền thoại tài sản của thế giới loài người thế kỷ 20. Họ đều làm từ bỏ, sự từ bỏ của họ đổi lấy thành công. Từ bỏ là bất đắc dĩ, từ bỏ có thể là đau khổ, nhưng mỗi lần bạn từ bỏ đều sẽ không hổ thẹn với bản thân, học được cách từ bỏ, bạn mới có thể tiến đến bờ bên kia của thành công. Thể hiện con người thật của mình trong quá trình không ngừng từ bỏ và lựa chọn.

Muốn hái một bông hoa đẹp trên núi, phải từ bỏ sự náo nhiệt của thành phố; muốn tắm nắng, phải từ bỏ làn da trắng, mịn màng; hoa mai, hoa cúc từ bỏ sự an nhàn và ấm áp, mới có thể có được vẻ đẹp chống chọi sương giá và khác biệt; mùa xuân từ

bỏ vẻ đẹp hương thơm, mới có thể đón mùa thu bội thu; từ bỏ hôm nay, là để thu hoạch ngày mai. Người có tâm kế, sẽ không so đo được mất nhất thời, họ đều hiểu rõ cách từ bỏ, từ bỏ những gì.

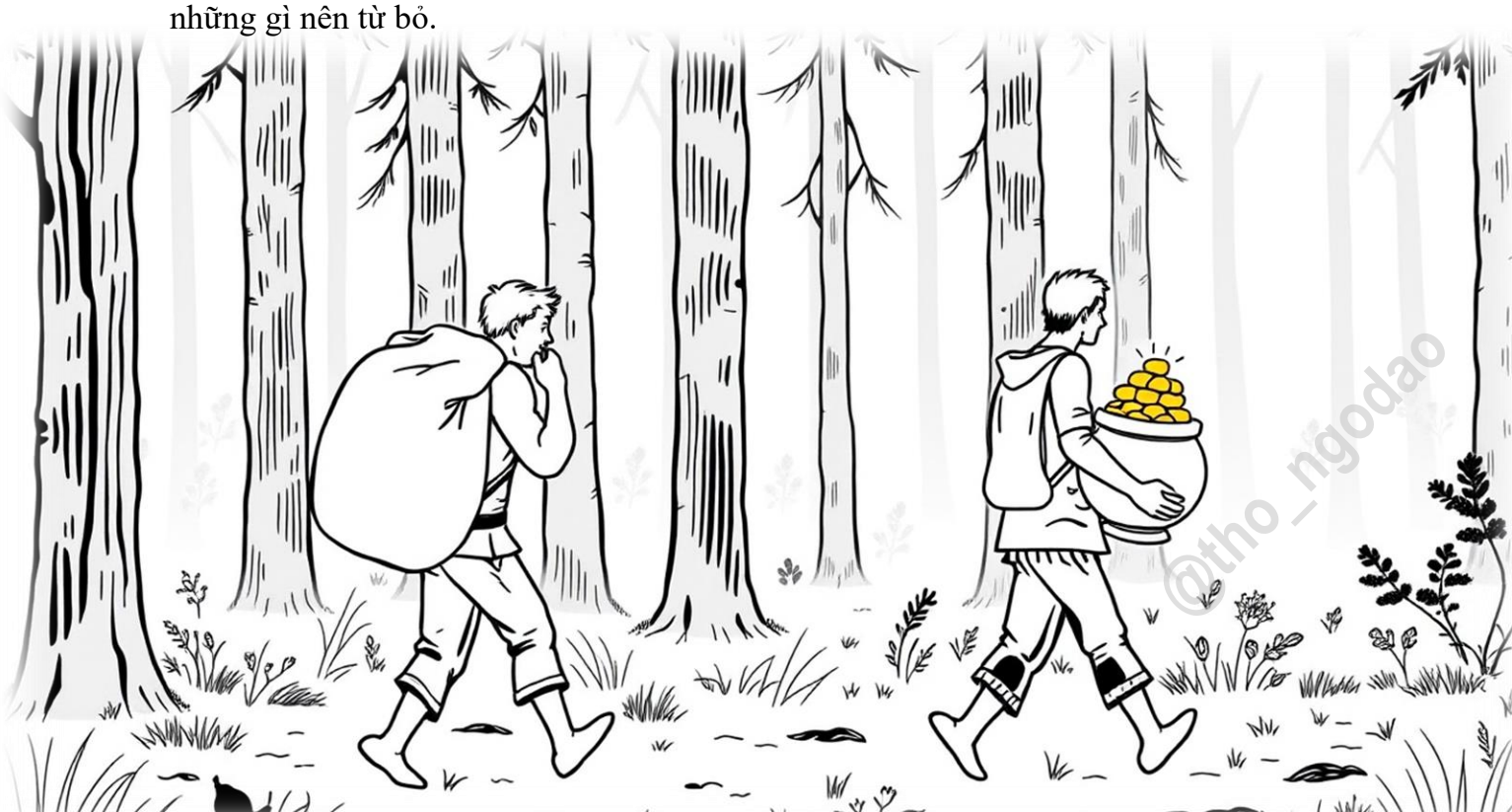
Có lúc, chúng ta khó khăn, là vì gánh nặng quá lớn; gánh nặng quá lớn, là vì chưa biết từ bỏ. Không nói từ bỏ, không an phận với hiện trạng, từ một góc độ nào đó, là một loại cảnh giới, một loại sức mạnh, một loại kiên cường, nhưng chưa chắc là lựa chọn duy nhất, chính xác để đi đến thành công. Trong cuộc sống, chúng ta thường buộc phải từ bỏ một số thứ yêu thích, cá và gấu không thể cùng có được. Nhưng mục đích của từ bỏ là để lựa chọn tốt hơn, thu hoạch dài hạn hơn.

Rất nhiều người dễ dàng bị cám dỗ bởi lợi ích vật chất, từ đó mất đi mục tiêu tiến lên. Người khác nhau, dục vọng của họ cũng khác nhau. Có người tham lam danh lợi, có người lưu luyến thân xác, còn có người mong muốn có được thế giới vật chất phong phú... Trong những dục vọng này, nguy hiểm nhất là vật dục, tức là lòng tham đối với tiền bạc và vật chất. Thực tế, không phải là chúng ta có quá ít, mà là dục vọng quá nhiều; kết quả của dục vọng quá nhiều, là khiến bản thân không thỏa mãn, không biết đủ, thậm chí là căm ghét những gì người khác có, hoặc ghen tị người khác có nhiều hơn mình, từ đó tâm trạng buồn phiền, tức giận, không cân bằng; dục vọng quá nhiều, sẽ khiến tâm hồn nghèo nàn!

Muốn giảm bớt dục vọng, phải biết từ bỏ. Mà từ bỏ bên ngoài giúp bạn nhận được bài học, từ bỏ nội tâm giúp bạn giải thoát, từ đó tâm hồn bình yên. Rất nhiều đại gia dù giàu có, nhưng cuộc sống tinh thần của họ không vui vẻ, thế giới tinh thần rất trống rỗng. Vì tiền bạc, họ có thể bất chấp tình thân; bị vật chất kiểm soát, ác quỷ luôn bên cạnh.

Bí kíp mưu lược:

Nếu muốn làm việc nhẹ nhàng, thoải mái, vậy thì, bạn phải từ bỏ dục vọng vô hạn đối với tiền bạc, từ bỏ sự theo đuổi không ngừng đối với quyền lực, từ bỏ nỗi hận do nhục nhã để lại, từ bỏ sự tranh giành đối với danh tiếng hư danh... Từ bỏ tất cả những gì nên từ bỏ.



4. DŨNG CẢM TỪ BỎ NHỮNG THỨ VÔ DỤNG

Những việc đã qua, dù là ảm đạm hay huy hoàng, đều phải không do dự từ bỏ. Làm một người có tâm kế phải hiểu rõ đạo lý này.

Chu Lệ là Tổng cố vấn của một công ty tư vấn, nhiều năm qua, bà luôn kiên trì một thói quen: Mỗi sáng thứ bảy, lợi dụng thời gian người khác không đi làm, dọn dẹp sạch sẽ văn phòng của mình, ngay cả một tờ giấy cũng không để lại. Bình thường, sau khi tan làm trở về nhà, bà sẽ dành một chút thời gian trước bàn trang điểm, suy ngẫm những việc xảy ra trong ngày, thuận tiện lập kế hoạch cho những việc cần làm vào ngày mai.

Chu Lệ rất thích cách dọn dẹp chia tay quá khứ này, kết thúc con người trước kia của mình, sau đó, đón chào một khởi đầu mới.

Từ khi khởi nghiệp, mỗi năm, hiệu quả công việc đều tăng trưởng. Thông thường, con người một khi đứng trên đỉnh cao, luôn dễ dàng tự mãn. Chu Lệ lại không như vậy, bà luôn nhắc nhở bản thân: *"Nhất định phải khiến bản thân luôn trống rỗng, quan trọng không phải là nhìn lại, mà là nhìn về phía trước, con đường tiếp theo phải đi như thế nào?"* Bà biết, có một ngày, nếu không còn huy hoàng, toàn bộ thành tựu quá khứ sẽ biến mất.

Vài năm trước, Chu Lệ từng chuyển nhà, trải nghiệm này khiến bà thực sự hiểu rõ đạo lý luôn phải biết từ bỏ. Ví dụ, một số đồ trang trí mà ban đầu bà rất thích, sau khi đổi nhà mới, lại không phù hợp với môi trường mới, thậm chí trở thành vật cản nhất.

Trải nghiệm này khiến Chu Lệ cảnh giác: *"Thì ra, con người là sẽ thay đổi. Những thứ mà trước kia bạn cho là không thể vứt bỏ, không đảm bảo rằng bạn sẽ yêu thích cả đời, bất kể là bộ sưu tập, quần áo, gu thẩm mỹ, sở thích, thành tựu, địa vị, tài sản quá khứ, cuối cùng cũng có thể không còn thuộc về bạn."*

Đối với Chu Lệ, trở về nhà chính là nơi thích hợp nhất để dọn dẹp tâm hồn. Bà phản đối một số người sau khi tan làm liền đi tìm kiếm niềm vui, tìm kiếm nơi để cuồng hoan, như thể phải tiêu hao toàn bộ tinh thần mới thôi. Bà rất nghi ngờ, *"Những người này không nghỉ ngơi đầy đủ, mệt mỏi không được giải tỏa hoàn toàn, sẽ đối mặt với ngày mai như thế nào?"*

Người ngoài nhìn Chu Lệ, cuộc sống gọn gàng, hơn nữa luôn tinh thần sảng khoái. Bà nói: *"Điều này là nhờ vào việc mỗi ngày bà đều chăm chỉ dọn dẹp nội tâm, cho nên, đã không còn bất kỳ chuyện đáng để phiền muộn!"*

Trong quá trình làm việc, mỗi người đều không ngừng tích lũy kinh nghiệm và kiến thức. Trong đó bao gồm danh tiếng, địa vị, tài sản, tình cảm, mối quan hệ, sức khỏe, kiến thức... của bạn, tất nhiên cũng bao gồm phiền muộn, buồn bã, thất bại, chán

nản, áp lực. Trong quá trình tích lũy, có những thứ đã nên vứt bỏ mà chưa vứt bỏ, có những thứ đã nên tích trữ mà chưa tích trữ.

Bạn nhất định đã từng dọn dẹp nhà cửa trước Tết, khi bạn đóng gói từng thùng, từng thùng, nhất định bạn rất kinh ngạc, bản thân trong một năm ngắn ngủi lại tích lũy nhiều đồ vật đến vậy! Bạn rất hối hận, tự trách tại sao mình không dành thời gian để sắp xếp, loại bỏ những thứ không cần thiết? Nếu không, hôm nay sẽ không phải dọn dẹp những thùng này, đè cong cả lưng!

Thực ra, trên con đường đời, chúng ta gần như mọi lúc, mọi nơi đều phải dọn dẹp, học hành, tìm việc, kết hôn, sinh con, đổi việc, nghỉ hưu... Mỗi lần thay đổi, đều ép buộc chúng ta phải vứt bỏ những thứ nên vứt bỏ, dù một số thứ chúng ta vẫn lưu luyến, nhưng không vứt bỏ lại trở thành gánh nặng, cản trở bước chân của bạn.

Nhưng, có lúc, một số yếu tố cũng cản trở chúng ta dọn dẹp. Ví dụ như, quá bận, quá mệt, hoặc lo lắng sau khi dọn dẹp xong, phải đối mặt với một khởi đầu mới, mà bạn không chắc chắn đó có phải là kết quả mà bạn mong muốn, nếu vứt bỏ bây giờ, sau này cần lại không tìm lại được, phải làm sao?

Dọn dẹp tâm hồn thực chất là một quá trình đấu tranh và phấn đấu. Tuy nhiên, bạn có thể tự nhủ: *"Lần dọn dẹp này không phải là lần cuối cùng."* Hơn nữa, không ai quy định bạn phải một lần dọn dẹp sạch sẽ, bạn có thể mỗi ngày dọn dẹp một chút, nhưng ít nhất hiện tại, bạn phải vứt bỏ những thứ cản trở bạn.

Bí kíp mưu lược:

Người làm việc có tâm kế sẽ thường xuyên vứt bỏ những thứ cản trở họ, để lại không gian nhiều hơn để chứa những thứ hữu ích hơn, để lại thời gian nhiều hơn để làm những việc có giá trị hơn.



XIV. RA TAY ĐÚNG LÚC: LÀM VIỆC PHẢI CÓ KHẢ NĂNG QUYẾT ĐOÁN SIÊU PHÀM

Giỏi nắm bắt thời cơ là một kỹ năng quyết đoán rất quan trọng, bởi vì thời cơ, xét về ý nghĩa triết học, chính là lửa để luyện mâu thuẫn, khi thời cơ, tức là điều kiện chủ quan và khách quan chưa chín muồi, quyết đoán quá sớm sẽ không đạt được hiệu quả như mong muốn; ngược lại, khi điều kiện chủ quan và khách quan đã có, tức là thời cơ chín muồi, nếu hành động chậm, nắm bắt chậm, cũng sẽ bỏ lỡ thời cơ, từ đó mất đi điều kiện để thành công. Cổ nhân có câu: "Đương đoạn bất đoạn, tất thụ kỳ loạn" (Lúc nên quyết đoán mà không quyết đoán, nhất định sẽ gặp hỗn loạn). Quan sát và nắm bắt thời cơ có lợi cần phải có khả năng quyết đoán siêu phàm.

1. THÀNH CÔNG ĐẾN TỪ PHÁN ĐOÁN CHÍNH XÁC

Người làm việc có tâm kế không bao giờ dám coi thường tầm quan trọng của phán đoán. Họ biết, một quyết định sáng suốt chính là ranh giới giữa thành công và thất bại.

Năm 1942, tháng 3, Hitler ra lệnh truy bắt tất cả người Do Thái ở Đức. Cụ già 68 tuổi, Jardi Bodemer, triệu tập cả nhà để thảo luận đối sách, cuối cùng nghĩ ra một cách: Cầu xin người Đức không phải là người Do Thái giúp đỡ, cố gắng nhận được sự bảo vệ của họ.

Phương pháp đã xác định, then chốt là lựa chọn đối tượng cầu xin. Hai người con trai cho rằng, nên cầu xin chủ ngân hàng Kim O'Neill giúp đỡ, bởi vì Kim O'Neill luôn coi gia đình Bodemer là ân nhân của ông ta. Gia đình Bodemer sở hữu quyền khai thác rừng Pansa, là nhà cung cấp gỗ nổi tiếng. Kim O'Neill là cổ đông nhỏ của một ngân hàng, ông ta phát tài là nhờ vào sự giúp đỡ của gia đình Bodemer. 40 năm qua, để ủng hộ Kim O'Neill đánh bại đối thủ cạnh tranh, tiền của gia đình Bodemer, luôn được gửi vào ngân hàng của ông ta. Kim O'Neill từng nhiều lần nói: *"Nếu gia đình Bodemer cần giúp đỡ, cứ tìm ông ta."*

Jardi Bodemer lại không đồng ý cầu xin Kim O'Neill giúp đỡ, ông ta cho rằng nên cầu xin Ralph Bennett giúp đỡ. Ralph Bennett là thương nhân buôn bán gỗ, người gia đình Bodemer làm thuê khởi nghiệp, trải qua sự giúp đỡ của ông ta, Bodemer mới có được gia sản sau này. Dù ít liên lạc, nhưng trong lòng không bao giờ quên lòng biết ơn và nhớ nhung. Cuối cùng, Jardi Bodemer nói: *"Các con cứ đi cầu xin ông Ralph Bennett giúp đỡ đi, dù chúng ta nợ ông ta rất nhiều."*

Sáng sớm hôm sau, hai người con trai lên đường. Trên đường, người con trai thứ hai nói: *"Chúng ta không thể đến chỗ ông Ralph Bennett, lần trước con gặp ông ta, ông ta vẫn còn nhắc đến chuyện 700 tấn gỗ. Muốn đi, anh đi đi!*

Con muốn đi cầu xin Kim O'Neill giúp đỡ." Vì vậy, người con trai thứ hai đến chỗ chủ ngân hàng, người con trai cả đến nhà thương nhân buôn bán gỗ...

6 năm sau, người con trai cả của Jardi Bodemer, Eisen Bodemer, trở về Đức từ Nhật Bản, tìm kiếm người em trai thất lạc năm xưa. Anh ta hỏi thăm khắp nơi, đều không có kết quả. Sau đó, anh ta tra tài liệu của Đảng Quốc xã, phát hiện một dòng ghi chép: *"Chủ ngân hàng Kim O'Neill gọi điện thoại, có một thanh niên đột nhập vào nhà, nghi ngờ là người Do Thái."*

Tháng 1 năm 1950, Eisen Bodemer định cư ở Mỹ, ngày 4 tháng 12 năm 2003, ông ta qua đời, hưởng thọ 83 tuổi, để lại một cuốn hồi ký, hai con trai, ba con gái và chín cháu. Cuốn hồi ký chủ yếu kể về việc anh ta dưới sự giúp đỡ của thương nhân buôn bán gỗ Ralph Bennett, đã lén đến Nhật Bản, bảo toàn tính mạng như thế nào. Trên bìa cuốn sách viết: *"Tặng cha Jardi Bodemer!"*

Đúng sai của phán đoán liên quan trực tiếp đến thành bại của sự việc. Một phán đoán sáng suốt, quyết đoán có thể lật ngược thế cờ, mà phán đoán sai lầm lại để lại thất bại và đáng tiếc.

Năm Kiến An thứ hai (197), tháng giêng, Tào Tháo chinh phạt Trương Tú - người đóng quân ở Nam Dương - còn chưa chiến thắng, bỗng nhiên biết được tin Viên Thiệu sẽ nhân cơ hội tấn công đại bản doanh của quân đội Tào Tháo, Hứa Xương, Tào Tháo chỉ đành rút quân. Trương Tú nhìn thấy Tào Tháo rút quân, liền quyết định truy kích.

Giả Hủ vội vàng khuyên can: *"Tuyệt đối không được truy kích hấp tấp, nếu không có thể sẽ thua thảm."* Trương Tú cho rằng kẻ địch đã rút lui, làm sao có thể không đuổi theo? Anh ta không nghe lời khuyên, liên minh với quân đội của Lưu Biểu cùng truy kích quân đội của Tào Tháo. Đuổi được hơn mười dặm, đuổi kịp đội quân đoạn hậu của Tào Tháo, kết quả binh lính của Tào Tháo dũng cảm chiến đấu, Trương Tú, Lưu Biểu thua thảm trở về. Trương Tú xấu hổ nói với Giả Hủ: *"Vẫn là ông nói đúng! Sức mạnh của tôi thực sự không bằng Tào Tháo, cho nên không thể chiến thắng, hối hận không nghe lời ông."* Lúc này, Giả Hủ lại nói: *"Bây giờ anh nên ngay lập tức quay đầu truy kích Tào Tháo, chắc chắn sẽ giành chiến thắng!"* Trương Tú, Lưu Biểu nghi hoặc: *"Chúng tôi thừa thắng truy kích ngược lại thua thảm, bây giờ chúng tôi đã thua trận, ông lại nói nên quyết đoán truy kích, đây là tại sao?"* Giả Hủ tự tin nói: *"Tình hình đã thay đổi, khác với trước kia, hai anh cứ đuổi theo, càng nhanh càng tốt, nếu không thắng, tôi sẽ chịu tội!"*

Lưu Biểu không tin lời của Giả Hủ, kiên quyết không xuất binh lần nữa. Trương Tú tuy nghi ngờ, nhưng vẫn tin tưởng phán đoán của Giả Hủ, lại chỉnh đốn quân đội, tiếp tục đuổi theo quân đội Tào Tháo. Lần này, hai quân đội giao chiến, chiến đấu một lúc, quả nhiên quân đội Tào Tháo càng đánh càng yếu,

không thể chống đỡ, bỏ chạy vứt lại rất nhiều xe ngựa, lương thực, cỏ. Trương Tú giành chiến thắng, thu được một lượng lớn chiến lợi phẩm, trở về.

Trương Tú vội vàng hỏi Giả Hủ: *"Lần đầu tiên tôi dùng tinh binh đuổi theo quân đội của Tào Tháo đang rút lui, ông nói không thể đuổi; lần thứ hai, ông lại khuyên tôi dùng quân đội đã thua để truy kích quân đội của Tào Tháo đang chiến thắng, ngược lại có thể thắng. Rốt cuộc là đạo lý gì?"* Giả Hủ giải thích: *"Không có gì kỳ lạ! Tào Tháo là người rất giỏi dùng binh, ông ta nhất định không thể không phòng bị mà tùy tiện rút lui. Anh tuy rất giỏi dùng binh, nhưng vẫn không bằng Tào Tháo về sức mạnh. Khi Tào Tháo rút lui, nhất định đã chuẩn bị phòng truy kích, tôi dự đoán ông ta sẽ tự mình dẫn tinh binh đoạn hậu. Anh đuổi theo ông ta, tất nhiên sẽ thua. Nhưng Tào Tháo đánh thắng lại hấp tấp rút lui, điều này rất không bình thường. Tôi dự đoán rất có thể là có người tấn công Hứa Xương, hoặc là triều đình bên trong có vấn đề. Lần truy kích đầu tiên của anh, ông ta đã đánh bại anh, ông ta liền yên tâm, tự mình dẫn quân đội chủ lực đi trước. Dù để lại quân đội đoạn hậu, cũng không phải là quân đội có sức chiến đấu, chắc chắn không phải đối thủ của anh. Lần truy kích thứ hai của anh là bất ngờ, anh nghĩ, làm sao có thể không thắng?"*

Trương Tú nghe xong, cảm thấy rất có lý, liên tục khen ngợi: *"Cao minh! Cao minh!"* Từ đó, Giả Hủ liền được Trương Tú tin tưởng.

Người làm việc có tâm kế có thể dựa vào tình hình để đưa ra phán đoán chính xác, từ đó lựa chọn có lợi cho bản thân. Jardi Bodemer dựa vào kinh nghiệm và trí tuệ của mình, phán đoán thương nhân buôn bán gỗ sẽ giúp đỡ gia đình mình, mà chủ ngân hàng sẽ không quan tâm đến gia đình mình. Sự thật chứng minh, phán đoán của ông ta hoàn toàn chính xác. Người con trai đi tìm thương nhân buôn bán gỗ đã nhận được sự giúp đỡ, bảo toàn tính mạng. Còn người con trai đi tìm chủ ngân hàng giúp đỡ lại bị bắt. Trong câu chuyện thứ hai, mỗi lần Trương Tú truy kích quân đội của Tào Tháo, đều thất bại, vì khi phán đoán, anh ta không phân tích tình hình đầy đủ. Mà Giả Hủ có thể xuất phát từ tình hình toàn bộ cuộc chiến, phân tích toàn bộ sự việc, cho nên có thể đưa ra phán đoán chính xác. Trương Tú nghe theo lời khuyên của ông ta, cho nên trong lần truy kích thứ hai, đã giành chiến thắng. Có thể thấy, thành công đến từ phán đoán thông minh. Phán đoán thông minh đến từ việc nắm bắt toàn bộ sự việc, đến từ ánh mắt độc đáo và dự đoán. Không có phán đoán chính xác, sẽ không có chiến thắng hoàn toàn. Chỉ có hiểu rõ tình hình, từ đó đưa ra suy luận chính xác đối với sự việc, mới có thể có được phán đoán chính xác.

Bí kíp mưu lược:

Tâm kế thường đến từ phán đoán thông minh. Một phán đoán chính xác có thể rút ngắn khoảng cách với mục tiêu, một phán đoán sai lầm có lúc sẽ để lại hậu quả không thể bù đắp.

2. DÁM BƯỚC ĐI BƯỚC ĐẦU TIÊN

Nghĩ kỹ rồi thì hãy làm, dũng cảm bước đi bước đầu tiên. Do dự, lưỡng lự, chỉ khiến bạn không làm nên trò trống gì.

Ông trùm thương mại Michael Dell thường thích nói: *"Nếu bạn cho rằng ý tưởng của mình tốt, hãy thử!"*

Khi Michael Dell vào Đại học Texas, giống như đa số sinh viên năm nhất, anh ta cần tự mình kiếm tiền tiêu vặt. Lúc đó, trong trường đại học, ai cũng bàn tán về máy tính cá nhân, nhưng vì giá bán quá cao, rất nhiều người không mua nổi. Điều mà mọi người mong muốn, là máy tính vừa có thể đáp ứng nhu cầu, vừa có giá rẻ, nhưng trên thị trường lại không có. Dell nghĩ: *"Kinh doanh bán hàng chi phí không cao, tại sao phải để họ kiếm lời nhiều như vậy? Tại sao không bán trực tiếp từ nhà sản xuất cho người dùng?"* Dell biết, Công ty IBM quy định, mỗi tháng đại lý phải lấy một số lượng máy tính cá nhân nhất định, mà đa số đại lý đều không thể bán hết hàng. Nếu hàng tồn kho quá nhiều, đại lý sẽ thua lỗ rất nhiều. Vì vậy, anh ta mua lại hàng tồn kho của đại lý với giá gốc, sau đó lắp thêm linh kiện, cải thiện hiệu năng trong ký túc xá. Những chiếc máy tính đã qua cải tiến này rất được hoan nghênh. Dell nhìn thấy nhu cầu thị trường rất lớn, liền đăng quảng cáo ở địa phương, bán máy tính đã qua cải tiến với giá giảm 15%. Không lâu sau, rất nhiều công ty, phòng khám bác sĩ và văn phòng luật sư đều trở thành khách hàng của anh ta.

Một lần, Dell nghỉ về nhà, cha mẹ anh ta bày tỏ lo lắng về thành tích học tập của anh ta. *"Nếu con muốn khởi nghiệp, đợi tốt nghiệp rồi hãy nói."* Dell đồng ý, nhưng vừa trở về trường, anh ta đã cảm thấy, *"nếu nghe lời cha mẹ, chẳng khác nào từ bỏ cơ hội ngàn năm có một. Con cho rằng mình tuyệt đối không thể bỏ lỡ cơ hội này."* Một tháng sau, anh ta lại bắt đầu bán máy tính, mỗi tháng kiếm được hơn 50.000 USD. Dell thẳng thắn nói với cha mẹ: *"Con quyết định bỏ học, tự mình mở công ty." "Mục tiêu của con rốt cuộc là gì?"* cha anh ta hỏi. *"Cạnh tranh với Công ty IBM."* Cha mẹ anh ta cho rằng anh ta quá ảo tưởng. Nhưng bất kể anh ta khuyên nhủ như thế nào, Dell vẫn kiên trì. Cuối cùng, họ đạt được thỏa thuận: Anh ta có thể thử mở một công ty máy tính trong kỳ nghỉ hè, nếu không thành công, đến tháng 9, anh ta phải quay trở lại trường học.

Dell trở về trường, dùng toàn bộ tiền tiết kiệm để thành lập Công ty Máy tính Dell. Anh ta thuê một văn phòng chỉ có một phòng với hình thức gia hạn hợp đồng mỗi tháng một lần, tuyển dụng nhân viên đầu tiên - một quản lý 28 tuổi, phụ trách công việc tài chính và hành chính. Về quảng cáo, anh ta vẽ bản thảo quảng cáo đầu tiên của Công ty Máy tính Dell trên đáy của một chiếc hộp rỗng. Một người bạn của anh ta vẽ lại theo bản thảo rồi mang đến tòa soạn để đăng. Dell vẫn chuyên bán trực tiếp máy tính cá nhân IBM đã qua cải tiến. Doanh thu tháng đầu tiên đạt 180.000 USD, tháng thứ hai 265.000 USD, chưa

đầy một năm, mỗi tháng anh ta bán được 1000 chiếc máy tính cá nhân. Vì vậy, Dell quyết đoán rời khỏi trường học, khởi nghiệp.

Đến lúc bạn học khác của Michael Dell tốt nghiệp đại học, doanh thu hàng năm của công ty anh ta đã đạt 70 triệu USD.

""Vạn sự khởi đầu nan"", bước đầu tiên là khó khăn nhất. Rất nhiều người cố chấp với kế hoạch hoàn hảo, tính toán chi tiết chi phí. Họ đào bới từng khó khăn, sau đó suy nghĩ mọi cách để khắc phục trong đầu, kết quả là khó khăn mới lại xuất hiện, càng ngày càng phức tạp. Cuối cùng, họ bị sự phức tạp và to lớn của khó khăn đánh bại, từ bỏ trước khi hành động. Loại người này rõ ràng thiếu khả năng quyết đoán và hành động. Nhưng thực tế, dù có tầm nhìn to lớn đến đâu, khả năng phán đoán chính xác trước bao nhiêu, nếu không thực hiện, cũng vô nghĩa.

Muốn biến giấc mơ thành hiện thực, con đường duy nhất chính là thực hiện nó, chỉ cần xác định rõ ràng, mục tiêu rõ ràng, vậy thì, khi bạn bỏ ra một phần tâm huyết, bạn cũng sẽ tiến gần đến thành công một bước. Vạn sự khởi đầu nan! Muốn làm thành công một việc, mọi người luôn cảm thấy bước đầu tiên khó khăn, luôn không thể quyết tâm. Vì vậy, liền do dự, lưỡng lự, hôm nay đẩy sang ngày mai, ngày mai đẩy sang ngày kia, cứ đẩy như vậy, liền trì hoãn thời gian, cũng trì hoãn ngày thành công đến. Đối với một người muốn làm một chút việc, chậm chạp không hành động như vậy rất có hại, không những không thể thực hiện mục tiêu đã xác định, mà còn ý chí mòn mỏi, khiến bản thân dần dần mất đi tinh thần tiến thủ.

Một người muốn làm một việc, thường thiếu lòng dũng cảm để bắt đầu. Nhưng, nếu bạn lấy hết dũng khí để bắt đầu làm, bạn sẽ phát hiện, trở ngại lớn nhất khi làm một việc thường đến từ nội tâm, chủ yếu là thiếu lòng dũng cảm để hành động, có lòng dũng cảm, quyết tâm bắt đầu, có vẻ tiếp tục làm sẽ thuận lợi hơn. Có bước đầu tiên, sẽ có bước thứ hai, bước thứ ba... Cứ làm liên tục như vậy, bạn sẽ phát hiện mình ngày càng gần mục tiêu, mục tiêu của bạn đang dần dần trở thành hiện thực.

Bí kíp mưu lược:

Người có tâm kế hiểu rõ, làm bất kỳ việc gì, đều phải nhanh chóng, quyết đoán. Chờ đợi, do dự hoặc là sợ hãi đều sẽ khiến bạn trì hoãn thời gian, từ đó khiến kế hoạch của bạn tan thành mây khói.

3. LÀM VIỆC TUYỆT ĐỐI KHÔNG TRÌ HOÃN

Người làm việc có tâm kế, luôn là những người có thể ngay lập tức bắt tay vào làm khi có cảm hứng và tràn đầy nhiệt huyết đối với một việc.

Ferrar là một nhân viên bán bảo hiểm, niềm vui lớn nhất của anh ta là mang theo cần câu và súng săn đến rừng sâu để câu cá, săn bắn, vài ngày sau, mãn nguyện mang theo mệt mỏi và bùn đất trở về nhà. Nhưng, điều khiến anh ta phiền muộn là, sở thích này chiếm của anh ta quá nhiều thời gian. Một hôm,

khi anh ta trở về từ bên ngoài, quay trở lại vị trí làm việc, đột nhiên nảy ra một ý tưởng kỳ lạ: *"Mình có thể triển khai công việc trong vùng hoang dã. Bởi vì nhân viên công ty đường sắt đang sống ven đường sắt, đồng thời, trong vùng hoang dã còn có rất nhiều thợ săn và thợ mỏ, đây đều là khách hàng tiềm năng. Như vậy, anh ta có thể vừa săn bắn bên ngoài, vừa chăm sóc công việc."*

Tiếp theo, anh ta bắt đầu lập kế hoạch, chuẩn bị hành lý, chuẩn bị trước khi hành động, tránh bị do dự và trì hoãn ảnh hưởng đến tâm trạng, dẫn đến việc cuối cùng từ bỏ kế hoạch kỳ lạ này. Sau khi mọi thứ đã chuẩn bị xong, anh ta liền bắt đầu làm việc dọc theo đường sắt.

Thái độ của những người xa lánh thế giới bên ngoài đối với anh ta rất thân thiện và nhiệt tình, công việc của anh ta vì vậy mà diễn ra rất thuận lợi. Trong quá trình tiếp xúc với họ, Ferrar đã xây dựng tình bạn sâu sắc. Anh ta dạy họ một số kỹ năng nhỏ trong cuộc sống, kể cho họ nghe những câu chuyện huyền thoại bên ngoài thế giới. Vì vậy, anh ta thường xuyên trở thành khách quý trong cửa hàng của họ. Trong một năm ngắn ngủi, doanh thu của họ đã vượt qua một triệu USD.

Mọi việc không thể trì hoãn. Kinh nghiệm viết lách của Lỗ Tấn chính là *ngay lập tức*. Lỗ Tấn viết trong một bài có tiêu đề là *Nhật ký ngay lập tức*: *"... Tuy nhiên vì đã đồng ý, nhất định phải nghĩ cách. Nghĩ đi nghĩ lại, cảm thấy cảm nhận đôi khi cũng có, nhưng khi làm lại lười biếng, liền bỏ, quên. Nếu ngay lập tức viết ra, có lẽ cũng là bài cảm nhận, vì vậy, tôi quyết định: Một khi nghĩ đến, liền ngay lập tức viết ra, ngay lập tức gửi đi, coi như là sổ ghi chép của tôi."* Ông ta còn viết một bài có tên là *Cái chết* một tháng trước khi qua đời, nói vì sự sống nảy sinh ý nghĩ phải nhanh chóng làm mọi việc, bởi vì trong lúc không biết, đã nhớ đến tuổi tác của mình. Điều quý giá trong kinh nghiệm của Lỗ Tấn, chính là ở *ngay lập tức* và *phải nhanh chóng làm*.

"Lúc đó, tôi thực sự nên làm như vậy, nhưng lại không làm". Rất nhiều người khi sự nghiệp thất bại vì trì hoãn, thường hối hận nói như vậy.

Trì hoãn thường gây ra kết cục đáng tiếc, Caesar vì nhận được báo cáo không xem ngay, nên vừa đến Hội đồng liền mất mạng; Đại tá Laer đang chơi bài, bỗng nhiên có người gửi báo cáo, nói quân đội của Washington đã tiến đến Delaware, ông ta cất bức thư vào túi, chờ đến khi ván bài kết thúc mới mở ra xem, ông ta ngay lập tức triệu tập cấp dưới, xuất phát đối phó, nhưng thời gian đã quá muộn, kết quả là toàn quân bị bắt, mà bản thân ông ta cũng chết trên chiến trường. Chỉ vài phút trì hoãn đã khiến ông ta mất đi vinh quang, tự do và mạng sống!

Làm thế nào để khắc phục thói quen trì hoãn? Dưới đây là vài điểm tham khảo:

1. *Ngay lập tức hành động.* Vườn của bạn cần dọn dẹp sao? Bây giờ hãy đi tìm dụng cụ. Phải nộp báo cáo sao? Ngay lập tức lấy giấy liệt kê vài ý chính. Phải ép buộc bản thân, tuyệt đối không trì hoãn, có việc phải làm sớm.
2. *Phân tích lợi hại.* Phân tích có ý thức mục tiêu, xem làm ngay có lợi ích gì, trì hoãn có tác hại gì, điều này rất có tác dụng thúc đẩy quyết tâm ngay lập tức bắt tay vào làm.

3. *Phải có lòng dũng cảm để thực hiện.* Lòng dũng cảm là khả năng khắc phục sợ hãi, thực hiện. Tiềm năng không phát huy, là vì bản thân hạn chế bản thân, vượt qua giới hạn của sợ hãi, sẽ phát huy đầy đủ tiềm năng.
4. *Hứa hẹn với người khác.* Đưa ra lời hứa, quy định thời gian hoàn thành nhiệm vụ, sẽ khiến người ta cảm thấy lo lắng và cấp bách, điều này sẽ khắc phục trì hoãn hiệu quả.
5. *Lợi dụng hứng thú.* Bạn không muốn viết báo cáo, nhưng có thể có hứng thú xem tài liệu liên quan; không muốn sửa ăng ten, nhưng có thể muốn sưu tầm linh kiện cần thiết. Trong những việc cần làm, trước tiên hãy chọn những việc có hứng thú để làm, để tinh thần phục vụ cho bạn.
6. *Mỗi ngày kiểm tra.* Ngày mai ngay trước mắt, hãy học cách coi mỗi ngày là món quà. Mỗi ngày thức dậy, trước tiên phải quyết tâm sống tốt hôm nay, hơn nữa chuẩn bị để ngày mai tốt hơn. Coi thời gian là tài sản, bạn sẽ không trì hoãn nữa.

Bí kíp mưu lược:

Ngày mai, lại là ngày mai, bao nhiêu ngày mai? Việc hôm nay nên làm xong trong hôm nay, tuyệt đối không được trì hoãn đến ngày mai!



4. LUYỆN TUYỆT KỸ ĐỂ LĂN LỘN GIANG HỒ

Người xưa nói, nắm vững một kỹ năng, dù làm gì cũng có thể thành danh. *"Dù có gia sản vạn quan, không bằng có kỹ năng trong tay."* chính là nói về chân lý sinh tồn này.

Hứa Chấn Siêu từng là một tài xế cần cẩu bình thường tại cảng Thanh Đảo, ông dựa vào sự chăm học, chăm luyện, chăm chỉ tìm tòi, đã thành công rèn luyện được một thân tuyệt kỹ, trở thành "Đại vương" kỹ thuật nổi tiếng trong cảng với hàng vạn người, từ đó trở thành nhân vật anh hùng nổi tiếng cả nước.

"Thao tác không tiếng động" của Hứa Chấn Siêu lại có thể khiến những container khổng lồ đặt vào trong tàu hoặc xe bằng sắt, đạt đến mức sắt chạm sắt mà không phát ra tiếng động. Phương pháp thao tác này có thể giảm thiểu tối đa sự mài mòn của container, tàu thuyền, đặc biệt là giảm tỷ lệ hỏng hóc của thiết bị nâng của cần cẩu, nâng cao hiệu quả công việc. Thực tiễn chứng minh đây là phương pháp khoa học nhất và cũng hợp lý nhất.

Một năm nọ, khu vực cảng cũ của cảng Thanh Đảo vận chuyển một lô hàng hóa chất cực độc nguy hiểm được dỡ xuống tại cảng Thanh Đảo, sau đó xuất cảnh qua cửa khẩu A La Sơn Khẩu, Tân Cương. Loại hàng này đặc biệt sợ va chạm, chỉ cần va chạm nhẹ cũng có thể gây ra tai nạn nghiêm trọng. Lúc đó, lãnh đạo liên quan của Bộ Đường sắt và chủ tàu, chủ hàng đều đến cảng, để đảm bảo an toàn, cảng và tuyến đường sắt chuyên dụng đều cử cảnh sát vũ trang và lính cứu hỏa. Hứa Chấn Siêu và đồng đội của mình, vào thời khắc quan trọng đã thể hiện "tuyệt kỹ", chỉ mất một tiếng rưỡi, 40 container đã được lặng lẽ dỡ xuống khỏi tàu, rồi lại lặng lẽ chất lên tàu hỏa. Đối mặt với thao tác nhẹ nhàng như *"nước chảy mây trôi"* này, chủ tàu, chủ hàng đã căng thẳng hồi lâu đều reo hò vui mừng.

"Một móc sạch" là một phát minh khác của Hứa Chấn Siêu, những người hiểu biết về cần cẩu đều biết, thao tác thả móc không tốt sẽ khiến hàng hóa bị rơi vãi. Làm thế nào để hàng hóa không bị rơi ra? Hứa Chấn Siêu bắt đầu luyện tập, sau nửa năm luyện tập, đã đạt được việc thiết bị nâng chỉ cần một móc xuống, không rơi vãi chút nào, ông đặt tên cho kỹ thuật này là *"một móc sạch"*. Khi bốc dỡ ngũ cốc, thiết bị nâng một gầu nặng 10 tấn. Muốn chất chính xác 10 tấn ngũ cốc bốc lên vào toa xe dài 12,5 mét, rộng 2,7 mét là rất khó. Bởi vì đầu gắp của cần cẩu mở rộng ra có 3,4 mét, rộng hơn toa xe. Hứa Chấn Siêu đã luyện tập lặp đi lặp lại, cân nhắc xem miệng gầu mở rộng bao nhiêu là vừa, cuối cùng đã tìm ra kích thước phù hợp. Khi vận chuyển ngũ cốc bằng đường sắt, yêu cầu về tiêu chuẩn chất hàng rất nghiêm ngặt, ngũ cốc phải được chất thành hình chóp trong toa xe, cao hơn toa xe 80 cm, công nhân bốc xếp gọi là *"xương rồng"*. Chất *"xương rồng"* này rất khó, độ dốc phải phù hợp, mặt dốc phải

phẳng, sau khi phủ bạt lên mới không bị đọng nước mưa. Hứa Chấn Siêu đã dùng *"một móc sạch"* của mình để giải quyết những vấn đề nan giải này.

Trong quá trình cải cách doanh nghiệp, không ít người bị mất việc, trong đó không thiếu những người có trình độ trung cấp, cao đẳng, còn Hứa Chấn Siêu với trình độ học vấn cấp hai, lại dựa vào tuyệt kỹ có thể đánh trận cứng vào thời khắc quan trọng đã trở thành tấm gương của nhân viên trong một doanh nghiệp lớn.

Hứa Chấn Siêu lấy kỹ thuật làm đột phá để rèn luyện tuyệt kỹ của mình, thực ra bất kỳ vị trí nào cũng có thể có tuyệt kỹ - chỉ cần làm tốt hơn, nhanh hơn người khác một chút là được. Thậm chí, thái độ làm việc tỉ mỉ, tinh thần trách nhiệm không quản ngại khó khăn cũng có thể trở thành tuyệt kỹ, trở thành lý do không thể thiếu bạn.

Trong thời buổi kinh tế thị trường ngày càng phát triển, nhân tài như một loại hàng hóa đặc biệt, đang được các trường học và công ty sản xuất hàng loạt. Điều này khiến cho sự cạnh tranh giữa người với người càng trở nên gay gắt, những người có thể chiến thắng và không thể thay thế đều phải có điểm bán hàng riêng của mình. Bằng cấp không phải là điểm bán hàng, bạn có thì người khác cũng có; kỹ năng cơ bản không phải là điểm bán hàng, ngoại ngữ, máy tính ai cũng đang học; kinh nghiệm không phải là điểm bán hàng, xã hội ngày nay thay đổi quá nhanh, cái gọi là kinh nghiệm của bạn sẽ nhanh chóng bị thay thế bởi những phương pháp đổi mới. Hàng hóa dựa vào điểm bán hàng để tranh giành sự chú ý, mở rộng thị trường, con người cũng vậy, những người thiếu điểm bán hàng chỉ có thể làm người dự bị.

Bạn phải tìm cho mình một điểm bán hàng độc đáo. Bằng cấp, kỹ năng, kinh nghiệm, nghe thì có vẻ đều tốt, nhưng những thứ này rõ ràng vẫn chưa đủ độc đáo.

Trong công việc có rất nhiều thứ có thể trở thành điểm bán hàng, chỉ là đa số mọi người không biết những thứ này cũng có thể bán, hơn nữa còn có thể bán với giá cao. Ví dụ: khả năng học tập, khả năng sáng tạo, tổ chức lãnh đạo, hợp tác giao tiếp, quản lý hiệu quả, v.v... Một người phải có vài tuyệt kỹ, khi bằng cấp, kỹ năng, kinh nghiệm đều ngang nhau, thì những thứ này sẽ trở thành điểm bán hàng độc đáo giúp bạn chiến thắng.

Khi dùng tuyệt kỹ làm điểm bán hàng cần chú ý những điểm sau:

(1) Phải nắm vững bản lĩnh thật sự, cũng phải thể hiện đúng lúc. Cái gọi là đúng lúc, thứ nhất là phải tìm được việc phù hợp để động não; thứ hai là khi thể hiện, không nên quá phô trương, gây ra sự chỉ chê trách của mọi người và tạo ra đối thủ.

(2) Thể hiện năng lực không nên quá thường xuyên. Ngày nào cũng làm những việc khác biệt, mọi người sẽ không còn thấy bạn có gì đặc biệt nữa, chỉ bị mắng là thích thể hiện mà thôi. Vì vậy, bạn phải học cách giữ lại một vài *"tuyệt kỹ"*, nếu bạn có thể thường xuyên thể hiện một chút tài năng mới mẻ, thì sếp của bạn sẽ luôn hy vọng vào bạn, không biết rõ năng lực của bạn đến đâu, việc gì ông ta cũng dám giao cho bạn làm.

Bí kíp mưu lược:

Luyện tuyệt kỹ thuộc về riêng mình, vào thời điểm phù hợp, hãy lấy nó ra làm điểm bán hàng.

5. PHẢI CÓ KHÍ PHÁCH QUYẾT ĐOÁN

Sở hữu trí tuệ thông minh nhất, không bằng có khả năng phán đoán dứt khoát. Napoleon từng nói: *"Kiến thức và phẩm chất của một sĩ quan nên hình thành một hình vuông, chỉ có kiến thức không đủ, sĩ quan còn phải có lòng dũng cảm để quyết đoán."*

@tho_ngoda

Một ngày trước khi núi lửa ở đảo Saint Pierre phun trào, gây ra thảm họa lớn, một con tàu thương mại của Ý, Ossalina, đang chở hàng chuẩn bị vận chuyển đến Pháp. Thuyền trưởng Mario Leboff nhạy bén nhận ra mối đe dọa núi lửa phun trào. Vì vậy, ông quyết định dừng chở hàng, *ngay lập tức rời khỏi đây.* Nhưng người giao hàng không đồng ý. Họ đe dọa hàng hóa mới chở được một nửa, *"nếu ông dám rời khỏi cảng, họ sẽ kiện ông."* Nhưng, quyết tâm của thuyền trưởng không hề lay chuyển. Người giao hàng liên tục đảm bảo với thuyền trưởng, *"núi lửa Pelee không có nguy cơ phun trào."* Thuyền trưởng kiên quyết trả lời: *"Tôi không biết gì về núi lửa Pelee, nhưng nếu núi lửa Vesuvius giống như núi lửa này sáng nay, tôi nhất định sẽ rời khỏi Naples. Bây giờ tôi phải rời khỏi đây. Tôi thà chịu trách nhiệm hàng hóa mới chở được một nửa, cũng không tiếp tục mạo hiểm chở hàng ở đây."*

24 tiếng sau, trong lúc người giao hàng và hai nhân viên hải quan đang cố gắng bắt giữ thuyền trưởng Mario, núi lửa Saint Pierre đã phun trào. Tất cả bọn họ đều chết. Mà lúc này, Ossalina lại đang an toàn lướt trên biển, tiến về Pháp.

Nếu thuyền trưởng không có khí phách quyết đoán, ông ta chỉ có thể chết cùng người khác. Tất nhiên, một người ngoài quyết tâm và khí phách, đồng thời càng phải có tầm nhìn dự đoán cao siêu. *Quyết đoán không phải là mù quáng, cố chấp, cũng không phải là bốc đồng, thiển cận, càng không phải là chuyên quyền, độc đoán, nó cũng cần phải có căn cứ khách quan.*

Chủ tịch Công ty Điện tử Matsushita Nhật Bản, Matsushita Konosuke, lúc còn trẻ từng làm việc ở Công ty Điện Osaka. Ông ta rất thích bóng đèn, để thực hiện ý tưởng cải tiến đuôi đèn, không tiếc bỏ ra toàn bộ vốn để cải tiến, hơn nữa còn thành lập Công ty Điện tử Matsushita. Không may, công ty vừa mới thành lập, liền gặp khủng hoảng kinh tế, thị trường ảm đạm, bán hàng khó khăn. *Làm thế nào để công ty thoát khỏi khó khăn, chuyển nguy thành an?* Matsushita Konosuke cân nhắc nhiều lần, quyết định không còn cách nào khác, *lấy 10.000 bóng đèn làm quảng cáo, mượn cách này để mở thị trường bóng đèn.*

Bóng đèn phải có nguồn điện, mới có thể hoạt động. Vì vậy, Matsushita tự mình đến thăm chủ tịch Công ty Pin Khô Okada, hy vọng hai bên hợp tác thực hiện quảng cáo sản phẩm, và tặng 10.000 bóng đèn miễn phí. Okada - người luôn hào phóng, thẳng thắn - nghe xong, cũng kinh ngạc, bởi vì rõ ràng đây là hành động mạo hiểm rất phi lý. Nhưng *thái độ chân thành, quyết đoán* của Matsushita thực sự cảm động, Okada cuối cùng đã đồng ý.

Bóng đèn của Công ty Matsushita kết hợp với pin khô của Công ty Okada, đã phát huy hiệu quả quảng cáo tốt nhất. Rất nhanh, thị trường bóng đèn tăng chóng mặt, đơn đặt hàng pin khô cũng đến liên tục. Công ty Matsushita mới thành lập không những không phá sản, ngược lại còn nổi tiếng, kinh doanh phát đạt. Đối với Công ty Điện tử Matsushita vừa mới thành lập, vốn không nhiều, 10.000 bóng đèn là con số không nhỏ. Nhưng Matsushita trước nguy cơ, dám đánh cược, mạo hiểm, thực hiện chiến lược bán hàng quyết liệt, vì vậy đã cảm động lòng người, giành được người ủng hộ, cuối cùng thành công cứu vãn doanh nghiệp đang khó khăn.

Khả năng quyết đoán của một người là một hợp lực, nó chủ yếu được hình thành từ nhiều phần: *khí phách, tầm nhìn, năng lực phân tích, trực giác, năng lực sáng tạo, khả năng hành động và ý chí.* Người có chỉ số IQ cao thường khó quyết đoán, bởi vì rất thông minh, phương án lựa chọn của họ rất nhiều, sau khi cân nhắc, không có phương án hoàn hảo, hơn nữa thực tế cũng không bao giờ có phương án tốt nhất, cho nên không dám dễ dàng quyết định. Nhưng trong cuộc sống thực tế, quyết sách thường yêu cầu phải quyết định trong thời gian có hạn, thông tin không đầy đủ.

Cuộc đời đầy lựa chọn. Bất kể là học hành, khởi nghiệp hay hôn nhân, chúng ta luôn phải đưa ra quyết định như đánh bạc trong vài phương án có thể lựa chọn. *Kết quả của lựa chọn, rốt cuộc là tốt hay xấu, thường không có câu trả lời chắc chắn.* Cơ hội hiếm có, muốn quay đầu làm lại, là tuyệt đối không thể. Vì vậy, chúng ta có thể nói: *Quyết đoán là giao điểm của mọi thử thách.*

Tầm nhìn của con người càng cao, càng xa, sẽ có hiện tượng ít người hiểu. Đặc biệt là người bình thường thường hài lòng với hiện trạng, chìm đắm trong giấc mơ thành tựu hiện có, bất kỳ cách làm quá mạnh mẽ đều sẽ bị coi là dị giáo, bị phản đối. Lúc này, nếu muốn phản bác mọi người, quyết đoán loại bỏ trở ngại do con người tạo ra, phải có lòng dũng cảm và khả năng thực hiện.

Quyết đoán chính là nỗ lực tiến lên. Thời gian đang trôi, chỉ có nhìn xa trông rộng, đối mặt với thử thách trước mắt, chúng ta mới có thể vận dụng trí tuệ quyết đoán mà chúng ta sở hữu, đón nhận thử thách của thời đại. Người có khả năng quyết đoán, lúc mới bắt đầu không thể tránh khỏi phạm sai lầm, nhưng một khi đã tích lũy kinh nghiệm, sẽ không lặp lại sai lầm đó. Những người thiếu khả năng quyết đoán, khi giải quyết mỗi vấn đề đều muốn để lại dư địa, trong cuộc đời sẽ không làm nên trò trống gì!

Nếu bạn có thể tạo thói quen quyết đoán vào phút cuối, khi quyết đoán, bạn nhất định sẽ vận dụng khả năng phán đoán thông minh nhất, bởi vì nếu một khi bạn

cho rằng quyết định là có thể thay đổi, chưa đến phút cuối đều có thể xem xét lại, bạn sẽ không bao giờ có thể tạo khả năng phán đoán chính xác, đáng tin cậy. Ngược lại, một khi bạn có thể quyết định không do dự, và chặt đứt mọi đường lui cho quyết định của mình; khi bạn cảm thấy đau khổ, khó chịu vì bất kỳ phán đoán chưa hoàn thiện, chưa chín chắn nào, bạn nhất định sẽ rất cẩn thận đối với phán đoán của mình. Như vậy, tự nhiên sẽ khiến khả năng quyết đoán của bạn ngày càng tiến bộ.

Bí kíp mưu lược:

Đối với một người, thỉnh thoảng đưa ra quyết định sai lầm, luôn tốt hơn là không bao giờ quyết định.

6. NHÌN TRÚNG RỒI THÌ ĐỪNG DO DỰ

Người làm việc có tâm kế, thà để bản thân vì quyết đoán mà phạm phải sai lầm một ngàn lần, cũng không dung túng bản thân hình thành thói quen do dự, lưỡng lự.

Năm 207 TCN, Hạng Vũ đánh bại quân chủ lực của nhà Tần ở Cự Lộc, mà lúc này, Lưu Bang đã dẫn quân phá được kinh đô nhà Tần, Hàm Dương. Lưu Bang nghe theo lời khuyên của quân sư, đóng quân ở Bá Thượng gần Hàm Dương, không vào Hàm Dương. Ông ta niêm phong cung điện của Tần Vương, kho bạc... và an ủi người dân Hàm Dương. Người dân nhìn thấy Lưu Bang đối xử khoan dung, quân đội kỷ luật nghiêm minh, rất vui mừng, đều hy vọng Lưu Bang làm Tần Vương.

Hạng Vũ biết Lưu Bang vào Hàm Dương trước, rất tức giận, dẫn 400.000 quân đội đóng quân ở Hồng Môn gần Hàm Dương, chuẩn bị giành Hàm Dương. Quân sư của Hạng Vũ, Phạm Tăng, khuyên Hạng Vũ tiêu diệt Lưu Bang, ông ta nói: *"Lưu Bang trước kia là người tham lam, hám sắc, bây giờ vào Hàm Dương, tiền bạc không lấy, mỹ nữ cũng không cần, có thể thấy là có mưu đồ lớn, chúng ta nên nhân lúc ông ta chưa phát triển mà giết ông ta."*

Tin tức truyền đến Lưu Bang, quân sư Trương Lương cho rằng, lúc này quân đội của Lưu Bang chỉ có 100.000 người, thế lực quá yếu, không thể đối đầu trực tiếp với Hạng Vũ. Trương Lương liền mời người bạn tốt - chú của Hạng Vũ, Hạng Bá - đến để nói giúp. Sau đó, Lưu Bang mang theo Trương Lương và đại tướng Phàn Khoái tự mình đến Hồng Môn, nói với Hạng Vũ, *"mình chỉ là canh giữ Hàm Dương, chờ Hạng Vũ đến để lên ngôi."* Hạng Vũ tin tưởng Lưu Bang, mở tiệc chiêu đãi ông ta. Phạm Tăng ngồi bên cạnh Hạng Vũ, nhiều lần ám chỉ Hạng Vũ ra tay giết Lưu Bang, nhưng Hạng Vũ lại giả vờ không nhìn thấy. Phạm Tăng liền yêu cầu đại tướng Hạng Trang đến bàn tiệc múa kiếm, muốn nhân cơ hội ám sát Lưu Bang. Chú của Hạng Vũ, Hạng Bá, vội vàng rút kiếm múa cùng, dùng cơ thể che cho Lưu Bang, lén bảo vệ ông ta, Hạng Trang luôn không thành công. Trương Lương nhìn thấy tình hình cấp bách, vội vàng ra ngoài gọi đại tướng của Lưu Bang, Phàn Khoái.

Phàn Khoái ngay lập tức cầm khiên và kiếm, trực tiếp xông vào lều, chỉ trích Hạng Vũ: *"Lưu Bang đánh Hàm Dương, không chiếm đất lên ngôi, mà trở về Bá Thượng, chờ Đại vương đến. Người có công như vậy, không những không được ban thưởng, mà ngài lại nghe lời kẻ tiểu nhân, muốn giết anh em của mình!"* Hạng Vũ nghe xong, trong lòng xấu hổ. Lưu Bang nhân cơ hội giả vờ đi vệ sinh, mang theo người hầu chạy trở về trại của mình ở Bá Thượng. Quân sư Phạm Tăng nhìn thấy Hạng Vũ do dự, lưỡng lự, để Lưu Bang chạy, rất tức giận, nói: *"Hạng Vũ thực sự không thể làm nên đại sự! Cứ nhìn, sau này người giành được thiên hạ nhất định là Lưu Bang."*

Đây chính là Hồng Môn Yến nổi tiếng trong lịch sử Trung Quốc, lúc đó Hạng Vũ do dự, lưỡng lự trên bàn tiệc, không quyết đoán ra lệnh loại bỏ Lưu Bang, cuối cùng khiến Lưu Bang ngày càng mạnh, ngược lại chiến thắng Hạng Vũ.

Khi đối mặt với một số vấn đề khó lựa chọn, suy nghĩ cẩn thận tất nhiên là cần thiết, nhưng không thể do dự, lưỡng lự. Bởi vì tinh thần và trí tuệ của một người là có hạn, do dự, lưỡng lự, lo được lo mất, kết quả chỉ có thể là lãng phí cuộc đời.

Người do dự luôn hy vọng đưa ra lựa chọn chính xác, nhưng lại bị kết quả tiêu cực mà lựa chọn có thể mang đến che mờ con mắt, không hề biết mình muốn gì, không biết kết quả của việc sẽ như thế nào. Đối mặt với lựa chọn quan trọng, họ sẽ liên tục trì hoãn đến lúc không kịp. Họ sợ hôm nay quyết định một việc, có lẽ ngày mai sẽ có việc tốt hơn, từ đó khiến mình có thể hối hận về quyết định đầu tiên.

Người do dự thường xuyên lo lắng về tốt xấu, may rủi của việc, hôm nay đưa ra một lựa chọn, ngày mai có thể sẽ có khả năng tốt hơn, luôn không dám quyết định. Họ vì vậy mà bỏ lỡ rất nhiều cơ hội tốt, chôn vùi rất nhiều ý tưởng tốt. Có người thích để vấn đề quan trọng sang một bên, chờ sau này mới giải quyết, đây thực sự là một thói quen không tốt. Nếu bạn nhiễm thói quen này, nên ngay lập tức nỗ lực luyện tập khả năng nhanh nhẹn và quyết đoán. Bất kể vấn đề hiện tại nghiêm trọng đến đâu, cần bạn cân nhắc lợi hại, bạn cũng không nên chìm đắm trong sự do dự, lưỡng lự.

William Wirt từng nói: *"Nếu một người luôn do dự giữa hai việc, không biết nên làm việc nào trước, anh ta sẽ không làm được việc nào."* Nếu một người ban đầu đã quyết định, nhưng khi nghe thấy ý kiến phản đối của bạn bè liền do dự, lưỡng lự, không biết phải làm sao, vậy thì, người như vậy chắc chắn là người yếu đuối, không có chủ kiến, anh ta bất kể làm việc gì cũng chỉ có thể trắng tay, bất kể là việc lớn quan trọng hay việc nhỏ không đáng kể, đều như nhau. Anh ta không tích cực tiến lên trong mọi việc, mà thà dậm chân tại chỗ, hoặc là thậm chí là thụt lùi.

Ngày nay, hàng ngàn người tuy năng lực xuất chúng, nhưng lại thiếu cá tính quyết đoán mà trở thành người bình thường. Phải biết rằng, *trong bất kỳ hoàn cảnh nào, không thể tự tin đưa ra quyết định đều là bi kịch.* Rất nhiều người chính là vì vậy mà thất bại, chứ không phải thiếu năng lực. Hàng ngàn người thất bại trong cạnh tranh, chỉ vì trì hoãn và chậm trễ.

Bí kíp mưu lược:

Luôn do dự giữa hai việc, không biết nên làm việc nào trước, thường sẽ khiến bạn bỏ lỡ cơ hội thành công trong sự nghiệp.

7. NHANH HƠN NGƯỜI KHÁC MỘT CHÚT

Người làm việc có tâm kế thường nhanh hơn người khác một chút trong việc cảm nhận sự thay đổi của thời đại, từ đó đưa ra quyết sách chính xác, mở ra cho mình một bầu trời mới.

Cha đẻ ngành điện tử của Nhật Bản, Matsushita Konosuke, là một nhân vật thông minh, giỏi tạo ra ý tưởng thành công. Mỗi khi người ta hỏi về bí quyết thành công của ông ta, ông ta luôn mỉm cười, nói: *"Dựa vào việc đi nhanh hơn người khác một chút."*

Năm 1917, khi Matsushita Konosuke quyết định hướng đi sự nghiệp của mình, ông ta dựa vào trí tuệ của mình để hình thành ý thức vượt trội, nhìn xa trông rộng. Ngành nghề liên quan đến điện lúc đó vẫn còn rất ít, nhưng Matsushita Konosuke tin tưởng, điện như một loại năng lượng mới, mang đến sự tiện lợi cho loài người, đồng thời cũng sẽ mang đến nhiều dục vọng hơn. *Thời đại điện khí rực rỡ như bóng đèn sẽ chiếu sáng mọi nơi trong cuộc sống loài người,* vì vậy, dấn thân vào sản xuất đồ điện, nhất định sẽ có tương lai rực rỡ. Dù lúc mới khởi nghiệp, ông ta từng gặp phải trở ngại và thất bại. Tuy nhiên, ý thức vượt trội này khiến ông ta có niềm tin kiên cường và ý chí chiến thắng. Chính vì *đi nhanh hơn một chút,* mới khiến Công ty Điện tử Matsushita từ không có gì trở thành có, từ nhỏ trở thành lớn.

Sau khi Chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc, trong môi trường hòa bình mới, mọi người lại bùng cháy nhiệt huyết cuộc sống và công việc. Matsushita Konosuke thông minh lại nhìn thấy văn minh mới sẽ mang đến cơn sốt đồ gia dụng toàn cầu. Đối với Công ty Điện tử Matsushita, đây vừa là cơ hội để phát triển, trưởng thành, vừa là thử thách gian nan, nghiêm trọng. Matsushita Konosuke chính là dựa vào đi nhanh hơn một chút, quyết đoán điều chỉnh tổ chức và cải cách kỹ thuật, từ đó khiến Công ty Điện tử Matsushita phát triển chưa từng có trong thử thách mới.

Những năm 1950, khi Matsushita Konosuke lần đầu tiên thăm Mỹ và Tây Âu, ông phát hiện rằng năng lực sản xuất mạnh mẽ của châu Âu và Mỹ chủ yếu dựa vào chế độ dân chủ và khoa học kỹ thuật hiện đại. Dù Nhật Bản về những khía cạnh này vẫn còn rất lạc hậu, Matsushita Konosuke hiểu rằng *xu hướng này sẽ là điều tất yếu của lịch sử.* Nhờ nắm bắt xu hướng này, ông tiên phong thực hiện cải cách chế độ dân chủ trong ngành công nghiệp Nhật Bản. Ông ta trao quyền tự chủ đầy đủ, xây dựng chế độ và mối quan hệ lao động hợp lý, cải cách chế độ lương thấp của Nhật Bản, tăng cường lợi ích cho nhân viên và thiết lập quỹ hưu trí. Ngoài ra, ông thực hiện tuần làm việc năm ngày – đây

là công ty đầu tiên ở Nhật Bản lúc đó. Matsushita Konosuke cho rằng: *"Cải cách này không phải đơn thuần là tăng thêm một ngày nghỉ, mà là để tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm. Công việc tốt tạo ra ngày nghỉ vui vẻ; tâm trạng vui vẻ trong ngày nghỉ sẽ dẫn đến hiệu quả công việc xuất sắc hơn."*

Chim dậy sớm sẽ có sâu ăn. Người làm việc có tâm kế, khi làm bất kỳ việc gì, đều phải nhanh hơn người khác một bước, đều phải nhanh chóng hơn người khác trong việc nắm bắt tình hình, thông tin và hướng đi tương lai. Mọi việc đều có thể đi trước người khác một bước, một chiêu. Khi người khác đuổi theo, bạn đã tiến xa, tạo ra khoảng cách, giữ vững vị trí dẫn đầu.

Luôn đi sau người khác sẽ không thể làm nên chuyện lớn. Thành công sẽ luôn thuộc về người đi đầu, trong khi người đến sau chỉ có thể nhận phần thừa. Người làm việc có tâm kế không theo đám đông, tầm nhìn độc đáo, khi người khác chưa thức dậy, họ đã bắt đầu hành động.

Người có tâm kế rất tích cực, chủ động. Họ có thể không có nhiều mục tiêu rõ ràng, nhưng nhạy bén với sự thay đổi, lấy hành động làm phương hướng, thử nghiệm con đường mới, tiếp nhận thông tin mới. Chính vì hành động trước người khác, nên họ luôn đạt được một số thành tựu có giá trị.

"Thời thế tạo ra anh hùng". Sự phát triển của thời đại, sự thay đổi của sự vật là quy luật khách quan, không thay đổi theo ý muốn của cá nhân. Những người thuận theo thời thế đều có thể giành thành công, nhưng không phải ai cũng thành công – còn phải so sánh tốc độ. *Nhanh hơn người khác một chút có nghĩa là dẫn trước người khác một chút.*

Nhanh hơn người khác một chút, xét về bản chất, cũng là sự đột phá trong suy nghĩ của một người, là biểu hiện của sự nhạy bén đối với sự vật. Dũng cảm tiên phong mượn thời thế, chính là anh hùng tạo ra thời thế. Mỗi khi môi trường thay đổi, cơ hội phát triển mới lại xuất hiện. Mỗi lần nhanh hơn người khác một chút, cũng có nghĩa là khám phá ra nguồn lực tiềm ẩn lớn hơn.

Người làm việc có tâm kế hiểu rõ tầm quan trọng của việc đi trước người khác một chút đối với thành công. Vì vậy, khi cạnh tranh với đối thủ có thực lực tương đương, họ luôn cố gắng *nhanh hơn người khác một chút,* tạo lợi thế và đảm bảo vị thế dẫn đầu của mình.

Bí kíp mưu lược:

Nhanh hơn người khác một chút, có nghĩa là hoàn toàn chiếm lĩnh, kiểm soát vị trí cao của tài sản và kho báu, có nghĩa là bạn là người thống trị sự vật mới.

8. LIỀU MÌNH MỚI CÓ THỂ SỐNG

Đối mặt với hoàn cảnh tiến thoái lưỡng nan, người bình thường luôn đưa ra lựa chọn tiêu cực, cả đời thấp kém; mà người có tâm kế lại luôn đưa ra lựa chọn tích cực, ***lột xác trong nghịch cảnh.***

Một du học sinh khi mới đến Úc, để tìm được một công việc kiếm sống, anh ta đã cưỡi xe đạp đi vài ngày dọc theo đường cao tốc vòng quanh Úc. Trong thời gian này, anh ta làm thuê cắt cỏ, chăn cừu, rửa bát, chỉ cần có người cho cơm ăn, anh ta sẽ tạm thời dừng bước chân mệt mỏi của mình.

Một hôm, anh ta đang rửa bát ở một nhà hàng khu phố người Hoa, tình cờ nhìn thấy một mẩu quảng cáo tuyển dụng của Công ty Viễn thông Úc trên báo. Anh ta lo lắng tiếng Anh của mình không chuẩn, chuyên ngành không phù hợp, liền chọn vị trí giám sát đường dây để ứng tuyển.

Vượt qua nhiều vòng, sắp có được vị trí lương 35.000 đô la Úc mỗi năm, không ngờ quản lý tuyển dụng lại hỏi anh ta một câu hỏi bất ngờ: *"Anh có xe không? Biết lái xe không? Công việc này thường xuyên phải đi công tác, không có xe rất khó làm."*

Mới đến, kiếm sống còn là vấn đề, làm sao có thể có xe? Nhưng để có được vị trí hấp dẫn đó, anh ta không suy nghĩ liền trả lời: *"Có! Cũng biết lái!"*

"Vậy thì, ba ngày sau, anh lái xe đến làm việc," quản lý nói.

Gần như không có tiền, ba ngày phải mua xe, học lái xe, thật khó, nhưng vì sinh tồn, du học sinh này mượn 500 đô la Úc từ một người bạn, mua một chiếc Volkswagen Beetle cũ nát ở chợ đồ cũ.

Ngày đầu tiên, anh ta nhìn bạn lái xe.

Ngày thứ hai, tự mình run rẩy cầm lái, lái loạng choạng trên bãi cỏ.

Ngày thứ ba, anh ta lái chiếc xe cũ kỹ đó, lắc lư đến làm việc.

Bây giờ, du học sinh này đã là quản lý kinh doanh của công ty viễn thông đó. Lòng dũng cảm của anh ta thực sự khiến người ta phục.

Du học sinh này lúc ứng tuyển, nếu do dự một chút, không dốc toàn lực, không đặt mình vào hoàn cảnh không còn đường lui, từ bỏ con đường phía sau, có lẽ đến nay vẫn còn đang rửa bát ở nhà hàng nào đó, hoặc là cắt lông cừu cho chủ trang trại nào đó.

Chính vì đối mặt với hoàn cảnh không còn đường lui này, du học sinh này mới có thể tập trung tinh thần phấn đấu, mới có thể phát huy tối đa tiềm năng của mình, giành được vị trí thuộc về mình trong cuộc sống.

Trong cuộc sống, thường xuyên nghe người khác khuyên: *"Đừng nói quá tuyệt đối, đừng đặt mình vào hoàn cảnh không còn đường lui, phải để lại cho mình con đường phía sau..."* Không thể phủ nhận, điều này chính xác, bởi vì trên thế giới không có việc nào tuyệt đối, trước khi việc có kết quả, mọi khả năng đều tồn tại. Ví dụ, khi chúng ta hứa với người khác, không thể nói quá tuyệt đối, nếu không, khi khả năng bất lợi cho lời hứa trở thành hiện thực, chúng ta sẽ không có cơ hội xoay chuyển, ngược lại sẽ để lại cho người khác ấn tượng không trung thực.

Nhưng khi chúng ta đối mặt với hoàn cảnh tiến thoái lưỡng nan, phải có tâm lý tích cực, đưa ra lựa chọn tích cực, giành được kết quả tốt đẹp. Tuyệt đối không được suy nghĩ cứng nhắc, lấy chiến lược sống phù hợp với thời điểm, địa điểm kia áp dụng mù quáng, nếu không chúng ta sẽ cả đời bình thường, không thể như người có tâm kế thoát khỏi tuyệt cảnh, thực hiện bước nhảy vọt trong cuộc đời.

Bí kíp mưu lược:

Khi đối mặt với hoàn cảnh tiến thoái lưỡng nan, khi sự việc phát triển đến thời khắc sinh tử, con người cần phải có một chút tinh thần phá phủ trầm chu, liều mình mới có thể sống, mới có thể giành được cơ hội sinh tồn mới.

9. ĐỪNG SỢ MẮC LỖI

"Nhân phi thánh hiền, thục năng vô quá" (Người không phải thánh hiền, ai mà chẳng mắc lỗi), *chỉ có người thực sự đối mặt với lỗi lầm mới có thể giải quyết nó một cách chính xác.*

Sau khi mắc lỗi, đừng nên trốn tránh một cách tiêu cực. Bạn nên suy nghĩ ngay lập tức xem mình nên làm gì để sửa chữa sai lầm một cách tốt nhất. Miễn là bạn có thái độ đúng đắn, dũng cảm gánh vác trách nhiệm, sai lầm sẽ không trở thành chướng ngại vật cho sự phát triển của bạn, mà ngược lại, nó sẽ trở thành động lực để bạn tiến lên phía trước, thúc đẩy bạn không ngừng trưởng thành và phát triển nhanh hơn. Bất cứ điều gì cũng có hai mặt của nó, sai lầm cũng không ngoại lệ, điều quan trọng là bạn nhìn nhận nó từ góc độ nào và xử lý nó với thái độ như thế nào.

Nếu chỉ vì giữ thể diện, một mực trốn tránh thì cuối cùng người chịu thiệt thòi chỉ có thể là chính bạn.

Tiểu Lưu làm kỹ thuật viên trong một nhà máy. Trải qua vài năm rèn luyện thực tiễn, với sự giúp đỡ của các đồng nghiệp giàu kinh nghiệm, anh đã đạt được một số thành tích nhất định và được đề bạt làm phó chủ nhiệm phân xưởng, phụ trách công tác kỹ thuật sản xuất của phân xưởng. Do mọi việc đều suôn sẻ, Tiểu Lưu dần nảy sinh tâm lý tự cao tự đại, luôn cho mình là giỏi, coi thường người khác, không tôn trọng ý kiến của người khác.

Một lần, dây chuyền sản xuất của phân xưởng gặp sự cố, chất lượng sản phẩm cũng bị ảnh hưởng. Sau khi xem xét, anh ta liền khẳng định nguyên nhân là do tỷ lệ phối trộn nguyên liệu không phù hợp, cho rằng sau khi đưa vào sử

dụng nguyên liệu của một doanh nghiệp mới cung cấp thì tỷ lệ phối trộn ban đầu phải thay đổi. Theo ý kiến của anh ta, công nhân đã tiến hành điều chỉnh, nhưng tình hình vẫn không được cải thiện. Lúc này, một kỹ thuật viên khác đưa ra ý kiến khác, cho rằng mấu chốt của vấn đề không phải là do nguyên liệu mới hay tỷ lệ phối trộn không phù hợp, mà là do bản thân thiết bị có vấn đề. Về vấn đề này, trong lòng Tiểu Lưu cảm thấy ý kiến của kỹ thuật viên rất hợp lý, nhưng anh ta cho rằng mình là người phụ trách toàn bộ kỹ thuật và công nghệ của phân xưởng, nay phán đoán của mình đã sai lầm, ngược lại còn không bằng một kỹ thuật viên bình thường. Nếu thừa nhận, chẳng phải là quá mất mặt sao?

Vì giữ thể diện, một mặt anh ta vẫn khăng khăng giữ ý kiến của mình, mặt khác cũng bố trí người chuyên trách sửa chữa, điều chỉnh thiết bị. Nhưng do bỏ lỡ thời cơ, vấn đề cuối cùng vẫn bùng phát, gây tổn thất lớn cho công ty. Tiểu Lưu xấu hổ xin từ chức.

@tho_ngodao

Đối sách tốt nhất khi vô tình mắc lỗi là dũng cảm thừa nhận. Trong công việc, mắc sai lầm là điều mà bản thân chúng ta cũng không muốn nhìn thấy, nhưng "nhân vô thập toàn", mắc lỗi là điều khó tránh khỏi. Thái độ đối với sai lầm ở một mức độ nào đó có thể nói lên tinh thần trách nhiệm và phẩm chất đạo đức của một người. Là trách nhiệm của mình thì phải gánh vác, nhất định không được đùn đẩy, phải thành khẩn nhận lỗi và tích cực tìm cách khắc phục. Nếu không phải do lỗi của bản thân, cũng đừng vội vàng thanh minh cho mình, trước hết nên đặt lợi ích của công ty lên hàng đầu, đợi mọi việc được xử lý ổn thỏa, sự thật tự nhiên sẽ sáng tỏ. Nếu bạn thực sự bị hiểu lầm, đồng nghiệp và cấp trên của bạn cũng sẽ nhìn thấy sự thật và trả lại sự trong sạch cho bạn. Bạn nhất định phải tin rằng, chỉ có người dám gánh vác trách nhiệm mới có thể làm nên việc lớn.

Sai lầm lớn nhất mà một người có thể mắc phải trong đời là vì sợ mắc lỗi mà không dám thử. Người chiến thắng không sợ mắc lỗi, chỉ sợ vì sợ mắc lỗi mà không dám thử. Có người thành công chỉ vì họ đã mắc nhiều lỗi lầm và trải qua nhiều thất bại hơn chúng ta. *"Liệu có thất bại mãi mãi? Không! Tôi thà gục ngã một nghìn lần, một nghìn lẻ một lần đứng lên, cũng không cúi đầu trước thất bại."* Người có suy nghĩ như vậy nhất định sẽ không mãi đồng hành cùng thất bại.

Là một người bình thường, trong quá trình làm việc khó tránh khỏi mắc phải một số sai lầm. Đối mặt với sai lầm, đa số mọi người tuy biết mình sai nhưng lại không có dũng khí thừa nhận, hoặc đổ lỗi cho các yếu tố khác. Chỉ có rất ít người dám đứng ra, dũng cảm nói thẳng: *"Việc này không thành công, là lỗi của tôi..."* Trong mắt cấp dưới, nhận lỗi đồng nghĩa với việc bị khiển trách; còn trong mắt lãnh đạo, im lặng và "biện minh hợp lý" đồng nghĩa với việc trốn tránh trách nhiệm.

Có người thích xa rời thực tế, không thể nào an tâm làm việc, gặp một số vấn đề nhỏ trong công việc cũng không muốn tìm hiểu kỹ. Quan điểm của họ là: Nếu tôi phạm phải sai lầm nghiêm trọng, tôi nhất định sẽ thừa nhận; còn nếu chỉ là sai lầm nhỏ nhặt thì việc gì phải quá câu nệ, theo tôi thấy là không cần thiết. Nếu bạn cũng có cái

nhìn như vậy về sai lầm thì đó là sai lầm lớn. Công việc không có chuyện nhỏ, càng không có sai lầm nhỏ, 1% sai sót thường sẽ dẫn đến 100% thất bại.

Giả sử bạn mắc lỗi và biết mình không thể tránh khỏi bị khiển trách, thì việc chủ động nhận lỗi là cách tốt nhất. Tự trách mình luôn dễ chịu hơn là để người khác mắng mỏ. Nếu lãnh đạo phát hiện ra trước khi bạn tự nhận lỗi và nói ra những lời trách móc, thì mười phần trăm là họ sẽ xử lý bạn một cách khoan hồng và tha thứ cho lỗi lầm của bạn.

Bí kíp mưu lược:

Đừng coi sai lầm là gánh nặng, mà hãy coi đó là động lực trong quá trình làm việc của bạn.

10. GÕ CỬA THÀNH CÔNG BẰNG NHIỆT HUYẾT

Người làm việc có "tâm kế" luôn dốc hết nhiệt huyết vào trong quá trình làm việc. Chính sự nhiệt tình và tinh thần xông xáo này đã trở thành động lực bất tận cho họ.

Minh tinh Hollywood Ingrid Bergman chính là người đã dùng nhiệt huyết để gõ cánh cửa Hollywood. Bà vốn là một gương mặt mới của điện ảnh Thụy Điển, sở hữu vẻ đẹp tự nhiên, mộc mạc. Ingrid Bergman đã dùng sự chăm chỉ và lòng trung thành tuyệt đối với diễn xuất để giành lấy vinh quang, để lại ấn tượng khó phai trong lòng khán giả. Tờ báo New York từng nhận xét về bà như sau: *"Trong mắt khán giả, Ingrid Bergman là một người phụ nữ tuyệt sắc. Bà ấy không cần son phấn mà vẫn rạng rỡ. Đôi khi, bà ấy sẽ bất chợt đỏ mặt. Bà ấy không thuê người đại diện, khi xem phim bà ấy tự mình xếp hàng mua vé. Nói tóm lại, cách cư xử của bà ấy hoàn toàn khác biệt với người thường. Người phụ nữ có gương mặt như quả táo đỏ này vừa mang vẻ đẹp trong sáng như bông tuyết Thụy Điển, vừa mang nét ngây thơ, mộc mạc như những cô gái nông thôn lần đầu được nếm thử món ăn nhẹ Scandinavian. Dù đã là minh tinh Hollywood, bà ấy dường như không hề hay biết về sự cuồng nhiệt mà Hollywood mang đến cho công chúng…"*

Sân khấu là chiến trường chính của Ingrid Bergman. Bà đã đi khắp thế giới, dâng hiến toàn bộ tâm hồn và thể xác cho lý tưởng thời thơ ấu, cho nghệ thuật. Đối diện với lời tán dương của mọi người, bà luôn điềm tĩnh đáp lại bằng nụ cười mãn nguyện, nhẹ nhàng nói: *"Tôi là Ingrid Bergman, cảm ơn…"*

Năm 11 tuổi, Ingrid Bergman được cha dẫn đi xem kịch lần đầu tiên. Trước đó, bà từng cùng cha xem opera vài lần nhưng chẳng hiểu gì cả. Thế nhưng, lần đầu tiên xem kịch, bà đã hoàn toàn bị mê hoặc, đôi mắt tròn xoe không chớp. Ngay khi tấm màn của màn đầu tiên vừa hạ xuống, bà đã quay sang hét lớn với cha, cả rạp hát đều nghe thấy giọng của bà: *"Bố ơi, con muốn làm diễn viên!"*

@tho_ngodac

Mùa thu năm 1933, Ingrid Bergman trở thành sinh viên của trường Sân khấu Hoàng gia Stockholm. Ingrid Bergman sở hữu lòng dũng cảm khi diễn xuất đến khó tin. Bà vốn là một cô gái nhút nhát, rụt rè. Ở trường, trong lớp học, Ingrid Bergman chưa bao giờ dám đứng dậy trả lời câu hỏi của giáo viên. Chỉ cần ai đó nhắc đến tên bà, bà cũng sẽ xấu hổ đỏ mặt. Thế nhưng, đứng trên sân khấu diễn xuất lại là điều bà khao khát, trên sân khấu, bà trở thành một con người khác.

Bước chân đầu tiên vào giới điện ảnh, Ingrid Bergman đã gặp người mẹ kế Greta. Greta khi ấy đang học âm nhạc và ca hát. Ingrid Bergman liền nài nỉ: *"Hôm nào mẹ dẫn con đi cùng được không? Cho con được mở mang tầm mắt, biết được phim ảnh được quay như thế nào."*

Greta đã sắp xếp rất chu đáo, tìm cho bà một vai diễn quần chúng. Sau khi quay xong một cảnh, Ingrid Bergman không nỡ rời đi. Bà vẫn giữ nguyên lớp trang điểm, tiếp tục chạy từ trường quay này sang trường quay khác, tham gia vài cảnh quay như thể bị ma xui quỷ khiến. Bà đã tận hưởng một ngày vui vẻ nhất trong đời.

Bộ phim đầu tiên Ingrid Bergman tham gia là *"Mặt Nạ Của Munkbrogreven."* Đây là một bộ phim hài, bà diễn xuất không tốt, suýt chút nữa đã làm hỏng cả bộ phim. Sau khi bộ phim đầu tiên đóng máy, các nhà sản xuất và quản lý của hãng phim Thụy Điển đều biết rằng họ đã phát hiện ra một nữ diễn viên trẻ đầy triển vọng. Họ cùng nhau ra sức khuyên nhủ Ingrid Bergman nên suy nghĩ lại về tương lai của mình. Cơ hội ở các hãng phim Thụy Điển nhiều như vậy, tại sao nhất định phải ở lại trường sân khấu? *Đó chính là con đường tắt dẫn đến thành công,* ở trường sân khấu sẽ không có được cơ hội như vậy. Ingrid Bergman cũng có xu hướng nghe theo lời khuyên của họ. Thực tế phũ phàng đã chứng minh rằng trường học chuyên nghiệp coi trọng bằng cấp hơn là năng lực. Sau khi rời trường Sân khấu Hoàng gia, bà vẫn không hề lơ là việc học hỏi kiến thức sân khấu. Bà bắt đầu tham gia các lớp thực hành kiến thức sân khấu, lớp học nhảy, lớp luyện tập động tác, lớp học thoại… Giáo viên của bà là một nữ diễn viên hiền lành, tốt bụng tên là Anna Norrie, đã ngoài 60 tuổi. Ingrid Bergman không ngừng luyện tập, bà thích học hỏi, bà cảm thấy trong cuộc sống luôn có thứ để học.

Chưa đầy một năm rưỡi sau khi bước chân vào làng điện ảnh, Ingrid Bergman đã nhận được vô số lời khen ngợi từ báo chí Thụy Điển: *"Ingrid Bergman đã có bước đột phá ngoạn mục."* Bà luôn nỗ lực thử sức với những vai diễn khó. Trong đó, vai diễn khó nhất chính là trong bộ phim *"Kvinnors väntan"* (tựa tiếng Anh: *Secrets of Women*). Để giữ được lớp hóa trang dị dạng trên mặt, trong quá trình quay phim, bà đã phải chịu đựng nỗi đau đớn khủng khiếp. Miếng đệm răng cọ xát vào nướu khiến bà đau đớn không chịu nổi, có lần bà đã bật khóc nức nở ngay tại phim trường. Đây là vai diễn khó nhất trong cuộc đời bà. Sự đón nhận của khán giả dành cho bộ phim này nằm ngoài dự

đoán của bà. Hình ảnh của bà xuất hiện khắp mọi nơi. Ước mơ ấp ủ bấy lâu của bà đã trở thành hiện thực. Bà đã thành tâm cầu nguyện: *"Lạy Chúa, con thật sự rất hạnh phúc. Con vô cùng biết ơn những ân huệ mà Ngài đã ban cho con. Xin Ngài hãy phù hộ cho con, để con có thể tiếp tục diễn xuất, tiếp tục không ngừng diễn xuất, diễn tất cả những vai diễn kỳ diệu, kinh ngạc trên thế giới này. Hãy để con trở thành công cụ hiền lành của Ngài, xuất hiện với hình ảnh một diễn viên. Con muốn thông qua nghề nghiệp của mình, thông qua diễn xuất của mình để cảm hóa mọi người, để họ trở nên tốt đẹp hơn. Xin Ngài hãy phù hộ cho con diễn tốt những vai diễn này, như vậy con mới không uổng phí cuộc đời này."*

Ước mơ trở thành diễn viên của Ingrid Bergman đã theo bà trong suốt chặng đường đi đến thành công. Niềm yêu thích điện ảnh từ khi còn nhỏ, sự kiên trì theo đuổi đam mê diễn xuất chính là khúc dạo đầu cho thành công của bà. Bà đã dùng nhiệt huyết của mình để gõ cánh cửa Hollywood, dùng nhiệt huyết để hóa thân vào từng vai diễn thành công. *"Ingrid Bergman không chỉ sở hữu nhan sắc tuyệt trần, lộng lẫy, mà còn có kỹ năng diễn xuất điêu luyện, đầy cảm hứng."* Ước mơ và nhiệt huyết đã tạo nên sự nghiệp diễn xuất của Ingrid Bergman.

Con người ta thường không phải từ bỏ vì thất bại, mà là từ bỏ vì mệt mỏi. Hoàn cảnh tồi tệ nhất không phải là nghèo khó, cũng không phải bất hạnh, mà là tinh thần rơi vào trạng thái mệt mỏi, vô tri vô giác. Những điều từng khiến bạn cảm động không còn có thể khiến bạn cảm động, những điều từng thu hút bạn không còn có thể thu hút bạn, thậm chí những điều từng khiến bạn tức giận cũng không còn có thể khiến bạn tức giận. Sự mệt mỏi này sẽ khiến con người ta trượt dài vào hư vô.

Nhiệt huyết là động lực chi phối và thúc đẩy năng lực của một người, nếu không có nhiệt huyết, cuộc sống sẽ trở nên nhạt nhẽo và ảm đạm. Cho dù bạn đang kinh doanh, nghiên cứu khoa học, luật, tôn giáo hay giáo dục; cho dù bạn là người cực kỳ thông minh hay có năng lực bình thường; cho dù bạn cao hay thấp, béo hay gầy, giàu hay nghèo, bạn là người như thế nào không quan trọng, nếu bạn muốn có một cuộc sống viên mãn, một cuộc sống đủ đầy, có một thứ không thể thiếu, đó chính là *"nhiệt huyết"*.

Bí kíp mưu lược:

Có nhiệt huyết, cuộc đời sẽ có động lực vô hình; có nhiệt huyết, làm việc sẽ có dũng khí, không sợ hãi.

11. KHAI PHÁ TIỀM NĂNG CỦA BẠN

Trong công việc hàng ngày, chúng ta nên đặt ra yêu cầu cao hơn cho bản thân, thử làm những việc mà chúng ta nghĩ rằng rất khó để hoàn thành. Từ đó, chúng ta có thể khai thác hết tiềm năng của mình và dần dần nâng cao năng lực làm việc. Không phải ai cũng có cơ hội để giải phóng tiềm năng của mình. Rất nhiều khả năng cần phải được tự mình khai quật sâu sắc mới có thể bộc lộ ra. Những người làm việc "có tâm cơ" luôn biết cách khai thác tối đa tiềm năng của bản thân.

Có một câu chuyện thú vị:

Có một người sau khi chết đã được lên thiên đàng. Thánh Peter đứng ở cổng thiên đàng nghênh đón và dẫn anh ta đi tham quan khắp nơi. Đi đến gara của thiên đàng, người đàn ông nhìn thấy trong số những chiếc xe đậu ở đó có rất nhiều chiếc xe hơi nhỏ do Nhật Bản sản xuất, và chỉ có một số ít xe Rolls-Royce sang trọng.

Công dân mới nhất của thiên đường này hơi thắc mắc: Tại sao lại có nhiều xe hơi Nhật Bản như vậy trong khi xe sang trọng lại tương đối ít? Chẳng lẽ thiên đàng cũng có sự phân biệt giàu nghèo sao? Thế là anh ta yêu cầu Thánh Peter giải thích. Thánh Peter xòe hai tay ra, bất lực nói: *"Có gì đâu? Bởi vì khi cầu nguyện, đại đa số mọi người đều xin Chúa ban cho họ một chiếc xe hơi Nhật Bản, chỉ có một số ít người dám xin một chiếc Rolls-Royce, cho nên mới có hiện tượng kỳ lạ như hiện nay!"*

Phần lớn mọi người đều đánh giá thấp khả năng của bản thân, tự giới hạn sự phát triển của chính mình. Khi đạt được một chút thành tựu nhỏ bé là họ đã vội vàng cho rằng mình đã đạt đến đỉnh cao, từ đó không dám mạo hiểm, kiên quyết không leo lên nữa. Kết quả là họ lãng phí tiềm năng của bản thân, bỏ lỡ vô số cơ hội để tiến lên phía trước.

Trong cuộc sống thực tế cũng có rất nhiều người không hiểu hết tiềm năng của bản thân và tự giới hạn bản thân. Nếu những người này có thể hiểu rõ và tận dụng hết tiềm năng của mình, thì họ có thể tạo ra một cuộc sống phong phú và tươi đẹp hơn cho chính mình.

Có một người từ nhỏ đã rất thích vẽ tranh. Anh ta luôn mơ ước sau này mình sẽ trở thành một họa sĩ tài ba. Thế nhưng cha mẹ anh ta khi nhìn thấy sở thích và năng khiếu hội họa của anh ta đã rất lo lắng, bởi vì họ cho rằng kiếm sống bằng nghề vẽ là một công việc rất bấp bênh, nên họ đã tìm mọi cách để ngăn cản con mình phát triển tiềm năng hội họa.

"Con hoàn toàn không có năng khiếu hội họa." Họ không những không đánh giá cao những bức tranh mà con trai vẽ mà còn luôn luôn chê bai. Dần dần, đứa trẻ bắt đầu tin rằng mình thực sự không có năng khiếu hội họa, nó mất dần hứng thú với sở thích mà nó từng yêu thích, nó buông bỏ cây cọ vẽ.

Một thời gian sau, nó phát hiện ra rằng mình căn bản không biết vẽ. Không lâu sau, thậm chí hễ cứ nhắc đến hội họa là nó lại lộ vẻ mặt chán ghét.

Cha mẹ của cậu bé cuối cùng cũng đạt được mục đích của họ. Sau khi lớn lên, cậu bé trở thành một giáo viên dạy toán cấp trung học. Công việc này có thể coi là phù hợp với cậu, nhưng cậu luôn không thể dồn hết tâm sức vào công việc. Chưa đến 30 tuổi, cậu đã chán nản đến mức muốn từ bỏ hoàn toàn công việc. Tuy nhiên, vì trách nhiệm với cha mẹ và gia đình, cậu đành nghiến răng chịu đựng mà tiếp tục làm.

Trong một lần tình cờ, có người mời cậu vẽ minh họa cho một cuốn sách giáo khoa. Vừa cầm bút vẽ lên, cậu lại không thể nào buông xuống được nữa. Lần này, vợ cậu cố gắng can ngăn, nhưng cậu nói với cô: *"Bố mẹ anh đã từng cố gắng ép anh từ bỏ sở thích của mình, anh đã sai lầm khi nghe lời họ, và vì thế đã lãng phí tiềm năng của bản thân. Anh tuyệt đối không thể lặp lại sai lầm đó nữa".*

Không lâu sau, cậu từ bỏ công việc dạy học, chuyên tâm vẽ minh họa cho mọi người. Cậu không ngừng vẽ, hy vọng sớm được tổ chức triển lãm tranh cá nhân. Cậu nói: *"Bây giờ tôi mới cảm thấy mình đang thực sự sống".*

Sau này, cậu trở thành một họa sĩ rất nổi tiếng.

Rất nhiều lúc, cha mẹ, thầy cô và những người lớn tuổi khác, vì muốn chúng ta có một cuộc sống ổn định sau này, mà lựa chọn cho chúng ta một con đường an toàn và được đảm bảo. Tuy nhiên, khi họ làm như vậy, họ thường bỏ qua tiềm năng của chúng ta, gây ra sự lãng phí rất lớn.

Tiềm năng của con người rốt cuộc là lớn đến đâu? Có lẽ đây là câu hỏi mà không ai có thể trả lời được. Bởi vì theo các nhà khoa học, con người trong suốt cuộc đời chỉ có thể sử dụng được 1% năng lực não bộ, nói cách khác, mỗi người còn 99% tiềm năng cần được khai thác.

Chúng ta không biết tiềm năng của bản thân là bởi vì con người đều có tính lười biếng. Nếu có thể dựa dẫm, có thể không cần động não, thì sẽ không cố gắng phát huy hết tiềm năng của mình. Hiện tượng này thể hiện rõ ràng nhất ở nữ giới.

Có thể là do xã hội xô bồ, cũng có thể là do tàn dư của xã hội "trọng nam khinh nữ", phụ nữ trong xã hội luôn đóng vai trò phụ thuộc (tất nhiên không có nghĩa là tất cả phụ nữ đều phụ thuộc vào nam giới).

Thế nhưng một khi đã mất đi chỗ dựa là nam giới, phụ nữ thường bộc lộ ra sức mạnh đáng kinh ngạc. Ví dụ như những người phụ nữ ly hôn, bởi vì đã từng trải qua hôn nhân thất bại, nên lòng tin của họ đối với nam giới cũng giảm sút, vì vậy họ càng cần dựa vào chính bản thân mình để tạo dựng cuộc sống. Và trên thực tế, rất nhiều phụ nữ đã dùng hành động của mình để chứng minh rằng tiềm năng của phụ nữ là vô hạn, rằng khi họ rời xa đàn ông, họ sẽ sống tốt hơn.

Vì vậy, khi chúng ta sống không như ý muốn, cảm thấy chưa phát huy hết tiềm năng của bản thân, hãy thử tự hỏi mình: *"Hình ảnh bản thân mà cha mẹ tạo ra cho chúng ta có vấn đề gì không?"* Nếu bạn cảm thấy thực sự có vấn đề, thì có nghĩa là lối sống của bạn chưa thể hiện hết tiềm năng của bạn, bạn cần phải thay đổi.

Ngoài ra, còn có một trường hợp, khi người khác nói: *"Bạn giỏi nhất là làm..."*, *"Việc này giao cho bạn làm thì có thể yên tâm"*, *"Tôi đã biết trước phản ứng của bạn về việc này rồi"*, *"Việc khác thì bạn có thể không làm được, nhưng việc này nhất định bạn làm được"...*

Hãy ghi lại những lời này một cách chi tiết bằng bút. Sau khi làm như vậy trong vài tuần, hãy phân tích một cách có hệ thống những ghi chép của bạn, thử tự hỏi bản thân: *Tôi có điểm gì đặc biệt? Tôi có phẩm chất gì mà người khác không có? Tôi cảm thấy thoải mái nhất khi làm việc gì? Tôi làm việc gì đặc biệt tốt? Tôi có sở thích gì? Tôi có năng khiếu bẩm sinh nào? Tôi làm việc gì một cách tự nhiên nhất? Khi rảnh rỗi tôi sẽ làm gì?*

Bạn sẽ phát hiện ra rằng hành vi của bạn có một mô hình nhất định, và hóa ra bạn luôn thể hiện một khía cạnh nào đó về sở thích và tài năng của mình trước mặt người khác. Những sở thích và tài năng này rất có thể là những điều mà trước đây bạn chưa nhận thức được, chúng sẽ dẫn dắt bạn khám phá ra tiềm năng thực sự của bản thân.

Bí kíp mưu lược:

Chỉ có không ngừng khai thác, tìm hiểu và sử dụng tiềm năng của bản thân, chúng ta mới có thể đưa thành tựu của mình lên một tầm cao mới.

☽——————————— HẾT ———————————☾