



TRÂU
HOÀNH
MINH

Phi Tưởng dịch

TÂM LÝ HỌC TÍNH CÁCH

- ☒ Nhập môn 9 kiểu hình tính cách
- ☒ Giúp **phân đoán** kiểu hình tính cách của chính mình
- ☒ Nhìn thấu bản thân trong **công việc, tình yêu** và các **mối quan hệ** xã hội

minhbooks



NHÀ XUẤT BẢN
PHỤ NỮ VIỆT NAM

Các nghiên cứu về tính cách vẫn luôn là đề tài truyền cảm hứng cho các nhà tâm lý học, đồng thời cũng là một trong những lĩnh vực quan trọng nhất của tâm lý học hiện đại trong suốt 60 năm nay.

Trong tâm lý học truyền thống, những đặc trưng rất nhỏ trong tính cách con người từng được đưa ra phân tích, một số kiến giải thú vị cũng từng được thảo luận rộng rãi. Tuy nhiên, vấn đề quan trọng nhất là ý nghĩa sâu xa của việc áp dụng phân tích tính cách lên đời sống con người hầu như rất ít được đề cập.

Cuốn sách này lấy hệ thống “chín kiểu hình tính cách” làm chủ đạo, dựa trên cơ sở là các lý luận của tâm lý học chiều sâu và tâm lý học tính cách, giới thiệu tới độc giả một cách chi tiết về những đặc trưng tính cách, kiểu hình tính cách và cách khắc phục những điểm yếu trong tính cách con người.



AZ VIETNAM
Công ty TNHH Văn Hóa và Truyền Thông

ISBN: 978-604-56-9485-5



9 786045 694855

Tâm lý học tính cách
Giá: 109.000VND



8 936186 549441

**TÂM
LÝ
HỌC
TÍNH
CÁCH**



TRÂU
HOÀNH
MINH

Phi Tưởng dịch

TÂM LÝ HỌC TÍNH CÁCH

- ☒ Nhập môn 9 kiểu hình tính cách
- ☒ Giúp **phân đoán** kiểu hình tính cách của chính mình
- ☒ Nhìn thấu bản thân trong **công việc, tình yêu** và các **mối quan hệ xã hội**

Minhbooks

PN

NHÀ XUẤT BẢN
PHỤ NỮ VIỆT NAM

LỜI CẢM ƠN

“Vì sao tôi sợ giao tiếp với người lạ?”

“Vì sao mỗi lần ra ngoài tôi đều sợ mình quên khóa cửa?”

“Dù biết rõ nói dối là không tốt, nhưng vì sao tôi vẫn không thể ngừng nói dối?”

...

Tôi tin rằng đa số chúng ta, dù ít hay nhiều, cũng từng tự đặt ra cho bản thân những câu hỏi phía trên. Vậy lý do nào khiến chúng ta rơi vào hoàn cảnh như vậy? Câu trả lời chính là “tính cách”. Tính cách là đặc trưng tâm lý cá nhân được biểu hiện thông qua các hành vi mang tính thói quen và ổn định. Quyết đoán hay do dự, dũng cảm hay yếu đuối, thật thà hay giả tạo, chăm chỉ hay biếng nhác... Tất cả đều được coi là đặc trưng tính cách. Và tính cách của một người chính là hệ thống hoàn chỉnh được tạo thành bởi vô vàn đặc trưng như thế. Các đặc trưng tính cách được biểu hiện thông qua hành vi và thái độ của con người đối với hiện thực cuộc sống.

Trên thế giới này, có ai không quan tâm tới tính cách của mình? Cá nhân tôi chưa từng gặp ai như vậy. Chúng ta luôn muốn biết về tính cách của mình càng nhiều càng tốt.

Thực tế, không ít người tìm đến sự giúp đỡ của các bác sĩ tâm lý bởi họ cảm thấy bản thân “không bình thường”. Họ gặp khó khăn trong việc chung sống với người khác, thường xuyên mắc kẹt trong muộn phiền hoặc bị giày vò khổ sở bởi một vài thói quen xấu nào đó, họ muốn được sống bình thường như mọi người.

Những lý luận của tâm lý học tính cách truyền thống có thể giúp chúng ta làm sáng tỏ phần nào khúc mắc, để chúng ta hiểu rõ hơn vì sao bản thân lại có những cảm giác thế này, làm ra những hành động thế kia. Chúng có thể giúp ta khắc phục nhược điểm trong tính cách, tuy nhiên hiệu quả thực tế cũng chỉ đạt đến một giới hạn nhất định.

Thật ra, những lý thuyết của tâm lý học tính cách truyền thống không chính xác tuyệt đối. Có những kết luận mà nghe qua tưởng như rất hợp lý, thực chất lại không thể ứng dụng vào thực tiễn, thậm chí không ít lý luận còn cản trở chúng ta trong quá trình tự hoàn thiện và phát triển.

Trong tâm lý học tính cách truyền thống, một số bộ phận nhỏ trong cơ cấu tính cách con người được các chuyên gia chọn lọc và đưa ra thảo luận, kết hợp với những kiến giải về nguồn gốc của tính cách. Tuy vậy, mấu chốt của vấn đề là ý nghĩa sâu xa của nó trong cuộc sống thực tiễn thì dường như rất ít được đề cập.

Trong mấy chục năm nghiên cứu về tâm lý học, tiếp cận với các hệ thống tâm lý học đa dạng từ nhiều nơi trên thế giới, tôi

phát hiện ra những lý luận này đa phần đều liên quan đến việc phân tích tính cách con người, trong đó điển hình nhất chính là lý thuyết về “chín kiểu hình tính cách”.

Khái niệm về “chín kiểu hình tính cách” được George Gurdjieff¹ giới thiệu tới phương Tây từ thế kỷ XIX. Ông là người tiên phong đưa những tinh hoa của triết học phương Đông du nhập vào phương Tây. Ông đã chỉ ra rằng mỗi người chúng ta luôn có một đặc trưng tính cách chủ đạo, ta không được chủ động lựa chọn kiểu hình tính cách này mà đa phần chúng được hình thành một cách cưỡng chế khi ta còn là những đứa trẻ.

Khi hiểu rõ bản thân thuộc loại tính cách nào trong “chín kiểu hình tính cách”, tôi như được mở rộng tầm mắt. Sau khi áp dụng “chín kiểu hình tính cách” để giải thích, rất nhiều chuyện trước đó tôi từng đặt ra nghi vấn đều trở nên thông tỏ.

Song song với việc nhìn ra kiểu tính cách của những người xung quanh, tôi cũng hiểu được phần nào hành vi của họ. Không chỉ vậy, khi phát hiện ra những thiếu sót còn tồn tại trong tính cách cũng như hành vi, tôi cũng có thể kịp thời đưa ra lời khuyên phù hợp để giúp đỡ. Nhiều năm kinh nghiệm cho tôi biết rằng những lý luận của bộ môn tâm lý học tính cách đã giúp tôi rất nhiều trong cuộc sống.

Cuốn sách này lấy “chín kiểu hình tính cách” làm trọng tâm, với nền tảng là những lý luận của tâm lý học tính cách và tâm lý

¹ George Ivanovich Gurdjieff (?-1949): nhà huyền môn, triết gia và nhà soạn nhạc người Armenia.

học chiều sâu¹, giới thiệu đến bạn đọc một cách chi tiết về đặc trưng và phương pháp cải thiện khuyết điểm dành cho chín kiểu hình tính cách của con người.

Với ngôn từ dễ hiểu, ví dụ sinh động cùng nội dung chi tiết mang tính xác thực cao, tôi tin rằng cuốn sách này không chỉ giúp bạn đọc nhận thức được kiểu hình tính cách của bản thân, mà quan trọng hơn là giúp các bạn phát huy sở trường, đồng thời khắc phục khiếm khuyết của chính mình.

Có thể nói, cuốn sách này cung cấp cho độc giả công cụ hữu ích để tự hoàn thiện tính cách. Qua đây, tôi hy vọng mỗi người đều may mắn mở được cánh cửa lớn hướng về cuộc sống hạnh phúc cá nhân.

¹ Hay còn gọi là tâm lý học chuyên sâu (Depth Psychology) được đặt ra bởi Eugen Bleuer, nhà tâm thần học người Thụy Sĩ.

01



TÂM LÝ HỌC TÍNH CÁCH VÀ CUỘC SỐNG

*Tính cách là bản chất không thể
nhìn thấy của một người.*

Dwight L. Moody¹

¹ Dwight L. Moody (1837-1899): nhà truyền giáo,
nhà xuất bản người Mỹ.

Khái quát về

tâm lý học tính cách

Người xưa có câu: “Tích hành thành tập, tích tập thành tính, tích tính thành mệnh”¹. Ở phương Tây cũng có một câu nói mang ý nghĩa tương tự: “Gieo hành vi gặt thói quen, gieo thói quen gặt tính cách, gieo tính cách gặt số mệnh”. Từ đây có thể thấy, quan điểm về tính cách của người Trung Hoa cũng có nét tương đồng với người phương Tây. Vậy tính cách là gì?

Nhìn từ góc độ tâm lý học, tính cách là thuật ngữ dùng để chỉ những đặc trưng về nhân cách được biểu hiện bằng hành vi mang tính thói quen và ổn định của một người đối với thực tế. Tính cách thể hiện đạo đức của một người và chịu ảnh hưởng từ giá trị quan, nhân sinh quan cùng thế giới quan của người đó. Chúng tôi gọi những điểm khác nhau về nhân cách của từng người, bao gồm cả đánh giá trên phương diện đạo đức, là khác biệt về tính cách.

Tính cách được hình thành dần dần trong quá trình con người sống giữa xã hội, hạt nhân của nó là khác biệt về nhân cách. Tính cách có phần tốt, phần xấu, có thể trực tiếp phản ánh phong thái, tướng mạo và phẩm chất của một con người.

¹ Một câu tục ngữ của Trung Quốc, ý nói hành vi quyết định thói quen, thói quen quyết định tính cách, tính cách quyết định vận mệnh.

Mặc dù được hình thành dần dần trong quá trình sống giữa xã hội, nhưng tính cách cũng chịu ảnh hưởng từ đặc điểm sinh học của mỗi cá thể.

Không ít người gộp chung “bản tính” và “tính cách” làm một. Tuy nhiên, hai khái niệm này có sự khác biệt.

Tính cách là thứ hình thành sau này, ví dụ như xấu hổ, nóng nảy, quyết đoán, do dự...

Trong khi đó, bản tính được hình thành tự nhiên, bẩm sinh, như lòng tự tôn, thói ham hư vinh... Ngoài ra còn có bản tính ham sống sợ chết, lười biếng, tham lam...

“Chín kiểu hình tính cách”, hay còn gọi là “học thuyết về chín trụ tính cách”, là một trong những phương pháp phân loại tính cách con người. Không chỉ là công cụ kỳ diệu và hiệu quả trong việc phân tích tính cách mà quan trọng hơn, phương pháp này còn góp phần giúp mỗi người tu dưỡng đạo đức, phát huy và nâng cao thế mạnh của bản thân, đồng thời thúc đẩy khả năng nhìn thấu tâm lý con người một cách sâu sắc. Không giống với các phương pháp phân loại tính cách khác, “chín kiểu hình tính cách” tập trung làm rõ những giá trị quan sâu bên trong mỗi người mà không chịu ảnh hưởng từ sự thay đổi hành vi bên ngoài.

Cụ thể, “chín kiểu hình tính cách” được liệt kê như sau:

Kiểu hình tính cách thứ nhất: người có lý tưởng cao thượng, người theo chủ nghĩa hoàn mỹ: người hoàn mỹ, kiểu hình cải thiện, kiểu hình bảo vệ nguyên tắc, đại sứ quy luật.

Kiểu hình tính cách thứ hai: người chân thực ấm áp, nhiệt tình giúp đỡ mọi người: người trợ giúp, kiểu hình trợ giúp, kiểu hình bác ái, đại sứ tình yêu.

Kiểu hình tính cách thứ ba: người theo đuổi thành tựu, người coi thành công là trên hết: người thành công, kiểu hình thực tiễn, kiểu hình thành tựu.

Kiểu hình tính cách thứ tư: người có phong cách cá nhân, người lãng mạn đa cảm: người lãng mạn, kiểu hình nghệ thuật, kiểu hình tự thân.

Kiểu hình tính cách thứ năm: người học thức uyên bác, kiểu hình nghiên cứu tận gốc: người quan sát, kiểu hình quan sát, kiểu hình lý trí.

Kiểu hình tính cách thứ sáu: người cẩn thận trung thực: người tìm kiếm sự an toàn, kiểu hình thận trọng, kiểu hình trung thành.

Kiểu hình tính cách thứ bảy: người dám thử cái mới, người theo chủ nghĩa hưởng lạc: người có khả năng sáng tạo, kiểu hình sôi nổi, kiểu hình hưởng lạc.

Kiểu hình tính cách thứ tám: người có năng khiếu lãnh đạo: người khiêu chiến, kiểu hình quyền uy, lãnh tụ.

Kiểu hình tính cách thứ chín: người hướng về hòa bình, người theo chủ nghĩa hòa bình: người duy trì sự hài hòa, kiểu hình hòa giải, kiểu hình bình đạm.

Đoán xem bạn là người hướng nội hay hướng ngoại?

Năm 1913, Carl G. Jung¹ lần đầu tiên đề xuất hai khuynh hướng tính cách: hướng nội và hướng ngoại. Ông cho rằng, khi phát sinh mối liên hệ với thế giới xung quanh, tâm lý con người có thể phân thành hai kiểu khuynh hướng, gọi là hai kiểu “định hình tâm lý”. Một kiểu định hình hướng vào thế giới bên trong, gọi là hướng nội; kiểu định hình còn lại hướng ra môi trường bên ngoài, gọi là hướng ngoại. Đây có thể coi là phương pháp phân loại tính cách cơ bản nhất.

Thông thường, người hướng nội thích yên tĩnh, họ giàu trí tưởng tượng, hay xấu hổ và rụt rè. Trái lại, người hướng ngoại ưa náo nhiệt, thích giao thiệp với mọi người xung quanh. Thực tế, những gì một người có thể làm lại chính là tìm điểm cân bằng giữa phần hướng nội và phần hướng ngoại của bản thân. Bởi nếu nhìn từ góc độ đo lường, không ai hoàn toàn hướng nội hay hướng ngoại, có lẽ mỗi người đều chỉ là một chấm nhỏ trên đường cong đồ thị, trong đó từng chấm đều mang những ý nghĩa riêng biệt. Chính bởi sự khác nhau giữa các chấm mà mỗi người cũng có sự biến hóa linh hoạt trong cách thể hiện bản thân.

¹ Carl Gustav Jung (1875-1961): nhà tâm lý học, bác sĩ tâm thần học người Thụy Sĩ, nổi tiếng với trường phái tâm lý học phân tích (Analytical Psychology).

Thông thường, tính hướng nội và hướng ngoại do mỗi người tự kiểm tra và phán đoán.

Giả dụ, có năm người là A, B, C, D, E được phát phiếu khảo sát và cho ra kết quả như sau:

	A	B	C	D	E
Tôi là người sôi nổi nhất trong bữa tiệc	Đồng ý	Đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Không đồng ý
Tôi thấy thoải mái khi được chú ý	Đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Không đồng ý
Tôi giỏi ứng phó các vấn đề xã giao	Đồng ý	Đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Không đồng ý
Tôi là người mở lời trong các cuộc trò chuyện	Đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý
Tôi dễ dàng kết bạn	Đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý
Tôi im lặng trước người lạ	Không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý
Tôi coi trọng sự riêng tư	Không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Đồng ý	Đồng ý
Tôi thích nghe nhạc một mình	Không đồng ý	Đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Đồng ý
Tôi suy nghĩ cẩn thận trước khi nói	Không đồng ý	Không đồng ý	Không đồng ý	Đồng ý	Đồng ý
Đánh giá	100% hướng ngoại	70% hướng ngoại	50% hướng ngoại, 50% hướng nội	70% hướng nội	100% hướng nội

Trong phiếu khảo sát này, A và B là người hướng ngoại, D và E là người hướng nội, còn C ở giữa hai khuynh hướng này.

Bài kiểm tra tính hướng ngoại và hướng nội

Dưới đây là 60 câu hỏi kiểm tra, mỗi câu hỏi đều có ba đáp án lựa chọn: đúng, sai, không xác định được. Bạn hãy đưa ra câu trả lời của mình nhanh nhất có thể, đồng thời tổng hợp số điểm theo hai bộ câu hỏi A và B.

Bộ câu hỏi A

1. Khi đứng trước đám đông, bạn sẽ cảm thấy ngại ngùng.
2. Bạn thích sống một mình.
3. Bạn thấy mình không dễ bắt chuyện với người lạ.
4. Khi gặp chuyện không vui, bạn vẫn không để lộ thái độ bất thường.
5. Bạn không thích các hoạt động xã hội.
6. Bạn không dễ dàng nói cho người khác biết suy nghĩ của mình.
7. Bạn thích đào sâu đến tận gốc rễ của vấn đề.
8. Bạn có chủ kiến trong mọi việc.
9. Vào thời gian nghỉ giữa giờ làm việc, bạn thích ở một mình hơn là tán gẫu cùng người khác.
10. Khi gặp khó khăn, bạn nhất định phải làm rõ vấn đề mới thấy thoải mái.

11. Bạn không giỏi trình bày, giải thích với người khác.
12. Bạn thường buồn phiền vì thấy mình không có năng lực.
13. Bạn thường do dự trước những lựa chọn.
14. Bạn thích so sánh bản thân với người khác.
15. Bạn dễ dàng ngưỡng mộ thành tựu mà người khác đạt được.
16. Bạn rất dễ tâm đến cách người khác nghĩ về mình.
17. Khi phát hiện một vấn đề khác thường, bạn dễ dàng tưởng tượng, liên tưởng đến rất nhiều chuyện khác nhau.
18. Bạn luôn dọn dẹp nhà cửa gọn gàng, sạch sẽ.
19. Bạn luôn cẩn thận tỉ mỉ trong mọi việc.
20. Bạn đặc biệt để ý và luôn cố duy trì hình tượng cũng như uy tín của bản thân.
21. Bạn rất tâm đắc câu nói “Không làm thì thôi, đã làm thì phải làm đến nơi đến chốn”.
22. Bạn có thể đọc đi đọc lại một cuốn sách vài lần.
23. Bạn thường làm việc có kế hoạch.
24. Khi học bài/làm việc, bạn ít khi mất tập trung bởi những thứ xung quanh.
25. Khi làm bài tập, bạn thường trình bày gọn gàng, sạch đẹp.
26. Một khi đã hình thành nhận định về ai đó, bạn thường không dễ thay đổi cái nhìn về họ.

27. Bạn không thích các hoạt động thể dục thể thao.
28. Trước khi mua một món đồ, bạn thường cân nhắc kĩ lưỡng.
29. Đối mặt với chuyện không vui, bạn sẽ không tức giận quá lâu.
30. Bạn thường xuyên lo lắng mình thất bại.

Bộ câu hỏi B

31. Gặp người lạ, bạn thường cảm thấy như đã quen từ lâu.
32. Bạn thích thể hiện bản thân.
33. Khi hội họp, bạn thích ngồi ở vị trí nổi bật, dễ dàng được người khác chú ý.
34. Bạn có thể thoải mái vui vẻ trả lời câu hỏi trước đám đông.
35. Bạn thích thường xuyên ở cùng bạn bè.
36. Khi dạo phố, chỉ cần nhìn thấy thứ đồ mình cho là tốt thì bạn sẽ mua ngay.
37. Bạn rất dễ tiếp nhận ý kiến của người khác.
38. Bạn thích bàn luận về nhiều vấn đề.
39. Bạn rất thoải mái khi phải quyết định chuyện gì đó.
40. Bạn thường cảm thấy mình hiểu vấn đề trước khi đối phương giải thích xong.
41. Khi gặp khó khăn, bạn không dễ dàng tuyệt vọng.
42. Khi gặp chuyện vui, bạn dễ dàng biểu lộ ra ngoài.

43. Bạn không quá để ý đến chuyện của người khác.
44. Bạn thích hướng về tương lai.
45. Bạn tin rằng mình không thua kém gì người khác.
46. Bạn không chú trọng hình thức.
47. Dù có làm gì hổ thẹn với lòng mình, bạn cũng nhanh chóng quên đi.
48. Bạn thường quên mất mình để đồ dùng ở đâu.
49. Khi người khác nhờ vả, bạn luôn sẵn sàng giúp đỡ.
50. Sự nhiệt tình của bạn đến cũng nhanh mà đi cũng nhanh.
51. Khi làm việc, bạn thường chú trọng tốc độ hơn chất lượng.
52. Bạn không quen đọc sách trong thời gian dài.
53. Bạn có nhiều sở thích phong phú, nhưng cũng dễ thay đổi.
54. Trong các cuộc họp, bạn thường thích thì thầm vào tai người bên cạnh.
55. Bạn thường quên những việc mình từng nhận lời người khác.
56. Bạn dễ dàng kết bạn.
57. Bạn rất hứng thú với các trận thi đấu thể thao trên ti vi.
58. Bạn không đặt nặng vấn đề kinh nghiệm, không sợ hãi khi phải đối mặt với những việc mình chưa từng gặp bao giờ.
59. Khi phạm sai lầm, bạn dễ dàng nhận lỗi và sửa sai.

60. Bạn dễ tha thứ cho người khác.

Đối với Bộ câu hỏi A, mỗi câu “đúng” bạn được tính 0 điểm; “không xác định được” tính 1 điểm; “sai” tính 2 điểm.

Đối với Bộ câu hỏi B, mỗi câu “đúng” bạn được tính 2 điểm; “không xác định được” tính 1 điểm; “sai” tính 0 điểm.

Kết quả phân tích tính cách:

Từ 90 điểm trở lên: tính cách hướng ngoại điển hình.

Từ 71 đến 90 điểm: tính cách thiên về hướng ngoại.

Từ 51 đến 70 điểm: tính cách nửa hướng nội, nửa hướng ngoại.

Từ 31 đến 50 điểm: tính cách thiên về hướng nội.

Từ 30 điểm trở xuống: tính cách hướng nội điển hình.

Bốn kiểu khí chất, bốn loại sắc thái của tính cách con người

Học thuyết về bốn kiểu khí chất cơ bản đã sớm xuất hiện từ thời cổ đại, người đầu tiên phát minh ra học thuyết này là vị thầy thuốc vĩ đại nhất trong lịch sử Hy Lạp cổ Hippocrates¹. Ông cho rằng trong cơ thể người tồn tại bốn loại thể dịch: huyết dịch (máu), niêm dịch (chất nhầy), mật vàng và mật đen. Bốn loại thể dịch này tồn tại trong cơ thể người với tỷ lệ khác nhau, hình thành nên bốn kiểu khí chất khác nhau: kiểu dịch mật, kiểu đa huyết, kiểu niêm dịch và kiểu ưu tư. Dù có thể miêu tả được các kiểu khí chất này, nhưng Hippocrates chưa thể lý giải chúng dưới góc độ khoa học.

Nhà tâm lý học Pavlov² đã phát hiện ra rằng, xét trên các phương diện về cường độ, tính cân bằng và tính linh hoạt, quá trình hưng phấn và quá trình ức chế trong hoạt động của hệ thần kinh cấp cao có các đặc điểm khác nhau. Chúng kết hợp lại, hình thành những loại hình khác nhau trong hoạt động thần

¹ Hippocrates (khoảng 60 TCN - khoảng 370 TCN): Còn gọi là Hippocrates II, được coi là cha đẻ của Y học, nổi tiếng với Thuyết thể dịch (Humorism) và được xem là tác giả của Lời thề Hippocrates (Hippocratic Oath) mà mọi bác sĩ đều phải tuân theo.

² Ivan Petrovich Pavlov (1849-1936): nhà sinh lý học, tâm lý học, thầy thuốc người Nga. Ông từng nhận giải Nobel Sinh lý học hoặc Y học năm 1904 cho công trình nghiên cứu về hệ thống tiêu hóa.

kinh cấp cao. Theo ông, đặc điểm của những loại hình này ở con người được biểu hiện trên phương diện hành vi, hay còn gọi là “khí chất”.

Đặc điểm của bốn kiểu khí chất cơ bản được biểu hiện qua hành vi là:

Kiểu người đa huyết thường hoạt bát, phản ứng nhanh với các kích thích đến từ bên ngoài, tính hưng phấn trong cảm xúc tương đối cao, tính cách thiên về hướng ngoại.

Kiểu người dịch mật thường có đời sống tinh thần phong phú, dồi dào năng lượng, tính hưng phấn trong cảm xúc cao và khá mạnh mẽ, phản ứng nhanh, tính cách thiên về hướng ngoại.

Kiểu người niêm dịch thường điềm tĩnh, trầm lặng, cử chỉ ung dung, phản ứng tương đối chậm, tính hưng phấn trong cảm xúc tương đối thấp, hiếm khi bộc lộ trạng thái tâm lý của mình, tính cách thiên về hướng nội.

Kiểu người ưu tư thường không hoạt bát, không có phản ứng mạnh mẽ với các kích thích từ bên ngoài, phản ứng khá chậm, tính hưng phấn trong cảm xúc thấp, tính cách thiên về hướng nội.

Trên đây là các đặc trưng tiêu biểu cho các kiểu khí chất cơ bản. Trong cuộc sống hằng ngày, chúng ta có thể bắt gặp những người có tính cách đặc biệt hơn, nhưng đa số chúng ta gần với một kiểu khí chất chung nhất định, đồng thời cũng có những đặc điểm cá nhân khác.

Khí chất của chúng ta biểu hiện rõ nhất khi còn là những đứa trẻ. Tuổi tác càng lớn, mối liên hệ giữa chúng ta và môi trường sống càng phức tạp, vì thế mà những tác động đến từ môi trường bên ngoài càng tăng, một số đặc điểm khí chất cũng bị che lấp bởi những đặc tính hình thành sau này.

Mối quan hệ giữa khí chất và tính cách vô cùng phức tạp. Chung quy, giữa chúng tồn tại ba kiểu trạng thái:

Thứ nhất, có những đặc trưng tính cách có thể hình thành trên mọi kiểu khí chất của con người. Khí chất chỉ thể hiện “sắc thái” mà các đặc trưng tính cách này biểu lộ ra ngoài. Ví dụ, hai người thuộc hai kiểu khí chất khác nhau, họ đều có đặc trưng tính cách là “chăm chỉ lao động”. Tuy nhiên, cách mà họ thể hiện thái độ “chăm chỉ lao động” này lại không giống nhau.

Thứ hai, khí chất có thể ảnh hưởng đến tốc độ hình thành, phát triển của các đặc trưng tính cách. Ví dụ, tiết chế là một đặc trưng tính cách biểu hiện trên phương diện ý chí, một số người có đặc trưng tính cách này sau khi trải qua thời gian dài rèn luyện và nỗ lực tự kiểm soát, bên cạnh đó, cũng có một số người thể hiện đặc trưng tính cách tiết chế tự nhiên và khá dễ dàng.

Thứ ba, một số đặc trưng tính cách có tính động lực khá lớn, thường biểu hiện rõ ràng những đặc điểm của khí chất. Ví dụ như sự nhanh chậm trong phản ứng cảm xúc hay sự mạnh yếu trong hoạt động cảm xúc.

Đặc điểm của khí chất được biểu hiện trong các hoạt động thường ngày của mỗi người, song chúng không hề ảnh hưởng đến định hướng và nội dung của bản thân các hoạt động đó. Thông thường, chúng ta không thể phán xét kiểu khí chất nào là tích cực hay tiêu cực. Mỗi kiểu khí chất đều có những mặt tích cực và tiêu cực riêng. Nhận định cụ thể là tích cực hay tiêu cực còn phụ thuộc vào những đặc điểm cá tính xét trên tổng thể tính cách của mỗi người, thêm vào đó là ý nghĩa xã hội của nó trong các hoạt động thực tiễn. Do vậy, đối với những trường hợp kết luận rằng người thuộc kiểu khí chất A thích hợp với kiểu công việc B thực chất không hề có căn cứ khoa học nào. Chẳng hạn như cho rằng người thuộc kiểu niềm dịch có thể tuân thủ nghiêm ngặt chế độ sinh hoạt và làm việc quy củ là “người lao động thực tế” hay cho rằng người thuộc kiểu ưu tư thích hợp nhất với các công việc đơn điệu, có thao tác đơn giản, nhẹ nhàng; còn người thuộc kiểu huyết dịch và dịch mặt thường có ưu thế “xã giao”, là những “nhà tổ chức” bẩm sinh. Tất cả những nhận định trên đều sai lầm. Các đặc điểm khí chất hoàn toàn không ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động của con người. Những người thuộc các kiểu khí chất khác nhau, khi đặt vào cùng một kiểu hoạt động với tính chất như nhau đều có thể đạt được thành tích tốt nhất.

Bài kiểm tra kiểu khí chất

Bài kiểm tra này gồm 60 câu hỏi, mục đích là giúp bạn nắm được khái quát về kiểu khí chất của bản thân. Khi trả lời, bạn

cần thành thực, nghĩ sao đáp vậy, không nên suy nghĩ quá nhiều, bởi không có bất cứ tiêu chuẩn nào đánh giá câu trả lời của bạn là tốt hay xấu.

Khi đã xem hết các câu hỏi, bạn hãy ghi lại số điểm của mình. Câu hỏi nào mà bạn cảm thấy rất đúng với tình trạng của mình, cho 2 điểm; tương đối đúng (đúng nhiều hơn sai) cho 1 điểm; có phần đúng cũng có phần sai (nửa đúng nửa sai) cho 0 điểm; tương đối sai (sai nhiều hơn đúng) trừ 1 điểm; hoàn toàn không đúng, trừ 2 điểm.

1. Làm mọi việc đều cố gắng ổn định nhất có thể, không làm những việc mà mình chưa nắm rõ.
2. Dễ dàng nổi nóng, nói ra hết nỗi lòng mới thấy thoải mái.
3. Thà một mình làm mọi việc chứ không muốn tụ tập với nhiều người.
4. Khi đến một môi trường mới hay gặp hoàn cảnh mới, có thể thích ứng rất nhanh.
5. Ghét các kích thích mạnh đối với giác quan như tiếng la hét, tạp âm, các đoạn phim mạo hiểm.
6. Khi tranh cãi với người khác thường chiếm thế chủ động, thích khiêu khích đối phương.
7. Thích môi trường sống yên tĩnh.
8. Thích giao thiệp với người khác.
9. Ngưỡng mộ những người có thể kiểm soát tình cảm của bản thân.

10. Sinh hoạt có nguyên tắc, rất ít khi nhập nhèm giữa thời gian nghỉ ngơi và thời gian làm việc.
11. Trong phần lớn tình huống đều giữ được sự lạc quan.
12. Cảm thấy dè dặt, câu nệ trước người lạ.
13. Gặp chuyện đáng phẫn nộ vẫn dễ dàng kiểm soát bản thân.
14. Làm gì cũng tràn đầy năng lượng.
15. Khi gặp chuyện thường do dự, không thể quyết đoán.
16. Chưa từng cảm thấy ngại ngùng khi đứng trước đám đông.
17. Cao hứng thì làm gì cũng thấy thú vị; mất hứng thì chẳng việc gì khiến bản thân vui lên nổi.
18. Khi tập trung vào việc gì đó, hiếm khi bị phân tâm bởi những thứ xung quanh.
19. Thường hiểu vấn đề nhanh hơn người khác.
20. Gặp chuyện không suôn sẻ thường không nói với ai.
21. Trí nhớ tốt.
22. Có thể làm những công việc khô khan, đơn điệu trong thời gian dài.
23. Thích hợp làm những công việc thú vị, thà không làm còn hơn, một khi đã bắt tay vào làm thường dồn hết sức lực.
24. Chỉ một chút chuyện vặt cũng có thể khiến cảm xúc bất ổn.

25. Ghét những công việc cần sự kiên nhẫn, tỉ mỉ.
26. Luôn giao tiếp đúng mực với người khác.
27. Thích tham gia các hoạt động náo nhiệt, sôi động.
28. Thích đọc những tác phẩm văn học thiên về diễn biến tâm lý nhân vật, nội dung chú trọng vào tình cảm tinh tế.
29. Học hay làm việc một thời gian dài liền cảm thấy nhàm chán.
30. Không thích nói về một chủ đề quá lâu, thích bắt tay vào làm.
31. Thích nói thẳng hơn là bàn tán sau lưng.
32. Mọi người nhận xét rằng “Nhìn tôi lúc nào cũng ủ rũ buồn rầu”.
33. Thường mất khá nhiều thời gian để hiểu vấn đề.
34. Khi mệt mỏi, chỉ cần nghỉ ngơi một lúc là tinh thần phấn chấn trở lại, có thể tiếp tục làm việc ngay.
35. Khi có tâm sự trong lòng thường không chịu nói ra, chỉ tự mình suy ngẫm.
36. Đã đặt ra mục tiêu là sẽ cố gắng đến cùng để đạt được nhanh nhất có thể, chưa đạt được thì thề không bỏ cuộc.
37. Cùng một thời gian làm việc và học tập như người khác, nhưng bản thân thường nhanh cảm thấy mệt mỏi hơn.
38. Hành sự thường bốc đồng, không suy nghĩ đến hậu quả.

39. Khi nghe người khác giảng giải về kiến thức mới, kỹ thuật mới, thường muốn họ nói chậm lại một chút, lặp lại nhiều lần hơn.
40. Có thể nhanh chóng quên đi những chuyện không vui.
41. Thường tốn nhiều thời gian hơn người khác để hoàn thành bài tập hoặc công việc.
42. Thích những hoạt động cần vận động nhiều và mạnh, thích tham gia các hoạt động văn nghệ - thể thao.
43. Không thể lập tức dời sự chú ý từ việc này sang việc khác.
44. Mỗi khi nhận nhiệm vụ đều muốn hoàn thành sớm nhất có thể.
45. Cho rằng làm theo cách quen thuộc tốt hơn là mạo hiểm.
46. Có thể tập trung chú ý vào nhiều thứ một lúc.
47. Khi tôi thấy buồn chán, người khác rất khó làm tôi vui vẻ trở lại.
48. Thích đọc những cuốn tiểu thuyết cảm động.
49. Luôn giữ thái độ cẩn thận, chăm chỉ trong công việc.
50. Thường không mấy hòa thuận với những người xung quanh.
51. Thích ôn lại kiến thức cũ, làm lại những công việc mà mình đã nắm vững.
52. Thích những công việc linh hoạt, hay thay đổi.

53. Tôi thường nhớ những bài thơ mình từng học thuộc hồi bé hơn người khác.
54. Mọi người thường nhận xét rằng tôi hay nói ra những lời khiến người khác tổn thương, nhưng tôi không cảm thấy vậy.
55. Trong các hoạt động cần vận động tay chân, tôi thường bị bỏ lại phía sau do phản ứng chậm.
56. Phản ứng nhanh nhạy, thông minh cơ trí.
57. Thích những công việc có quy trình rõ ràng, ít phiền phức.
58. Những chuyện khiến tôi hưng phấn cũng thường làm tôi mất ngủ.
59. Khi người khác giải thích về một khái niệm mới, tôi thường không hiểu ngay, nhưng sau khi đã hiểu rồi lại nhớ được rất lâu.
60. Nếu công việc khô khan, vô vị, cảm xúc của tôi cũng xuống dốc rất nhanh.

Sau khi đã cho điểm xong, bạn hãy tổng hợp lại với bảng dưới đây rồi tính tổng điểm theo từng hàng.

Kiểu khí chất	Câu hỏi															Tổng điểm
Dịch mật	2	6	9	14	17	21	27	31	36	38	42	48	50	54	58	
Đa huyết	4	8	11	16	19	23	25	29	34	40	44	46	52	56	60	
Niêm dịch	1	7	10	13	18	22	26	30	33	39	43	45	49	55	57	
Ưu tư	3	5	12	15	20	24	28	32	35	37	41	47	51	53	59	

Nếu điểm của kiểu đa huyết lớn hơn 20 trong khi điểm của ba kiểu khí chất còn lại rất thấp, vậy bạn thuộc kiểu người đa huyết điển hình. Nếu điểm của kiểu này trong khoảng từ 10 đến 20 điểm, ba kiểu còn lại có số điểm tương đối thấp, vậy bạn thuộc kiểu người đa huyết trung bình.

Nếu điểm của hai kiểu hình bất kỳ xấp xỉ nhau và cao hơn hẳn so với hai kiểu hình còn lại, vậy bạn thuộc kiểu người hỗn hợp. Ví dụ, hỗn hợp dịch mật – đa huyết, đa huyết – niêm dịch, niêm dịch – ưu tư...

Nếu một trong bốn kiểu hình có điểm cực kỳ thấp, ba kiểu hình còn lại có điểm xấp xỉ nhau nhưng cũng không cao, vậy bạn thuộc kiểu hỗn hợp ba khí chất, ví dụ như hỗn hợp đa huyết – niêm dịch – dịch mật hay hỗn hợp niêm dịch – đa huyết – ưu tư...

Phương pháp nhận biết sắc thái tính cách chỉ trong nháy mắt

Nghiên cứu của các nhà tâm lý học chỉ ra rằng màu sắc yêu thích của một người có thể phản ánh đặc trưng tính cách của người đó. Chúng ta hãy cùng tìm hiểu các đặc trưng tính cách được thể hiện như thế nào qua các màu sắc dưới đây:

Xanh lục

Xanh lục là màu sắc đại diện cho thế giới tự nhiên, tượng trưng cho hòa bình.

Hai tác dụng nổi bật nhất của màu xanh lục đối với hệ thần kinh là thúc đẩy sự bình tĩnh và giảm đau, có thể làm dịu tâm lý căng thẳng và cơn đau nhức cơ bắp. Hiện nay, màu sắc này còn đại diện cho lĩnh vực y dược.

Những người thích màu xanh lục có tính cách ôn hòa, có khả năng kiểm soát bản thân khi gặp chuyện, cảm xúc không hay biến động thất thường, rất ít khi cảm thấy lo lắng hoặc phiền muộn. Họ luôn tràn đầy hy vọng, lạc quan vào cuộc sống và cho rằng mọi sự trên đời đều tốt đẹp.

Những người này có khả năng xã giao tốt, có thể chung sống hòa thuận với người khác, tuy nhiên họ cũng không dễ dàng tin

tưởng bất kỳ ai. Dù thích ở cùng người khác, song cuộc sống mà họ hướng tới lại là hòa mình vào thế giới tự nhiên, ở một nơi yên bình thanh tịnh cùng các loài động thực vật.

Đỏ

Màu đỏ đại diện cho “lửa” và “máu”.

Những người thích màu đỏ có tính cách mạnh mẽ, hướng đến sự tích cực, họ thường hướng ngoại, thế giới tình cảm cực kỳ phong phú. Đồng thời, những người này có ý thức tấn công khá cao, khi nói chuyện hay hành sự đều nhanh gọn, không suy nghĩ nhiều.

Người thích màu đỏ thiên về “trường phái” hành động, với nguồn năng lượng dồi dào, họ luôn sẵn sàng bỏ công bỏ sức để có được điều mình muốn và thỏa mãn sự hiếu kỳ của bản thân với thế giới xung quanh.

Họ thường mang tâm thái tích cực hướng về phía trước, năng lượng của họ có thể truyền cảm hứng cho mọi người xung quanh. Tuy vậy, do thiếu kiên nhẫn nên khi gặp vấn đề ngoài ý muốn, họ cũng thường dễ nổi giận. Một khi có rắc rối phát sinh, họ có xu hướng chỉ trích người khác trước tiên, điều này sẽ ảnh hưởng không tốt đến cuộc sống của họ. Cái nhìn khoan dung hơn sẽ giúp ích cho các mối quan hệ xã hội của họ nhiều hơn.

Xanh lam

Màu xanh lam tượng trưng cho sự bình yên.

Những người thích màu xanh lam có tính cách trầm ổn, hay dành thời gian để yên tĩnh một mình. Họ khá giỏi kiểm soát cảm xúc của bản thân, đồng thời có tinh thần trách nhiệm rất cao. Ngoài ra, họ còn có tấm lòng rộng mở, đa số thuộc kiểu người hướng nội.

Họ thường sống thiên về lý trí, đối mặt với vấn đề bằng tâm thái bình tĩnh, tỉnh táo và hóa giải xung đột một cách lặng lẽ, không phô trương. Dù vậy, khi cần phản công, họ nhất định sẽ dùng sự quyết đoán và dứt khoát của mình để khiến đối phương phải đầu hàng.

Những người thích màu xanh lam cũng có khuyết điểm. Bề ngoài, họ có vẻ là người có nhân duyên tốt đẹp, nhưng thật ra họ lại không giỏi giao thiệp, chỉ thích kết bạn với những ai có chung hứng thú và quan điểm. Người thích màu xanh lam thường yêu hòa bình, không thích tranh đấu, tính cách này đôi lúc khiến họ trở nên nhu nhược. Ví dụ, với ai có vẻ yếu thế hơn mình, họ sẽ luôn khiêm tốn, cẩn trọng, trong khi đó, với cấp trên hoặc ai chiếm ưu thế hơn mình, họ lại thường xem nhẹ bản thân, thậm chí dễ dàng nhượng bộ để tránh căng thẳng, rất hiếm khi dám nói ra những suy nghĩ thật của mình.

Vàng

Màu vàng tượng trưng cho hy vọng.

Những người thích màu vàng thường có tính cách hướng ngoại, thích những điều mới mẻ, khá cầu tiến.

Họ ghét sự bất biến, đơn điệu, do có lòng hiếu kỳ rất lớn nên thường thích tìm tòi, nghiên cứu. Họ thuộc kiểu người khiêu chiến, có cá tính, rất dễ trở thành trung tâm của một nhóm người. Suy nghĩ của họ không dễ dao động, do vậy cũng là người đáng tin.

Người thích màu vàng mang trong mình sự tự tin. Họ thường có học thức uyên bác và luôn tự hào về ưu điểm đó. Nhìn bề ngoài, họ có vẻ giỏi giao tiếp, nhiều bạn bè, nhưng thực chất, nội tâm họ lại vô cùng cô đơn.

Ngoài ra, người thích màu này luôn cảm thấy bản thân chưa được yêu và quan tâm đủ nhiều. Tuy nhiên, những người thích màu vàng bơ nhợt lại mang tính cách tương đối ổn định, khả năng giữ cân bằng tình thế của họ cũng khá mạnh.

Tím

Màu tím biểu thị sự thanh cao, quyền quý và bí ẩn, là màu sắc mà các bậc đế vương cổ đại yêu thích nhất.

Người thích màu tím thường có óc sáng tạo tuyệt vời. Trong cuộc sống họ luôn xem trọng sự cao quý, thanh nhã và lãng mạn, một khi gặp được đối tượng lý tưởng, họ sẽ không ngần ngại chủ động theo đuổi.

Người thích màu tím thường tiềm ẩn khí chất nghệ sĩ, họ sống thiên về cảm tính, sở hữu khả năng quan sát vô cùng tinh tế và bén nhạy.

Đa phần họ là kiểu người đa sầu đa cảm, hay lo lắng bất an, sống hướng nội. Bề ngoài bình tĩnh trầm ổn, bên trong kiên cường mạnh mẽ. Khi điều gì đó chạm được vào nội tâm của họ, họ sẽ rung động và bất chấp tất cả để hướng về nó với trái tim mãnh liệt nhất, điểm này thường khiến người ngoài cảm thấy không dễ hiểu được họ.

Trước mặt mọi người, họ luôn tỏ ra trầm mặc và khép kín. Đôi khi, họ “lạm dụng” tình cảm quá mức, dẫn đến hiểu lầm không đáng có. Sự “lạm dụng” này không hề mang ý xấu, họ sẽ thức tỉnh và nghiêm túc nhìn nhận khi được người khác nhắc nhở, tuy nhiên rất khó đảm bảo về sau họ không tái phạm.

Nâu

Màu nâu đại diện cho sự ổn định và trung lập, cũng là màu sắc của mẹ Trái đất.

Người thích màu nâu thường hướng tới cuộc sống đơn giản, thoải mái, tiện nghi và hòa thuận. Họ rất yêu thương gia đình.

Người thích màu nâu có tính cách kiên định, họ có thể không chịu được khi thấy người khác hành sự hấp tấp. Xét về vẻ bề ngoài và thái độ khi xử lý vấn đề, họ luôn khiến người khác cảm thấy yên tâm, tin tưởng.

Những người này có tình yêu rất lớn dành cho cái đẹp cũng như những điều thiện lành trong cuộc sống. Thế giới cảm xúc của họ vô cùng phong phú, họ thích đồ ăn ngon, rượu ngon và muốn có người bầu bạn.

Người thích màu nâu đôi khi sống tách biệt với thế giới bên ngoài bởi xu hướng kìm nén cảm xúc quá mức. Họ cảm thấy những bộ trang phục có màu nâu hoặc tông màu đất sẽ mang lại cho họ cảm giác an toàn. Nếu vừa khao khát tình cảm an toàn, vừa hy vọng được thế giới bên ngoài công nhận, cách tốt nhất là họ cần ý thức giá trị của bản thân, đồng thời từ bỏ lối suy nghĩ hạn hẹp.

Hồng

Người thích màu hồng đa phần khá nữ tính, họ thường sống theo cảm tính, đối nhân xử thế bằng thái độ ôn hòa.

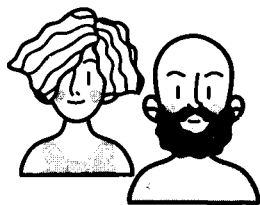
Họ luôn muốn mình xuất hiện trong dáng vẻ trẻ trung nhất, họ cũng mang đến cảm giác vui tươi, phấn chấn cho người khác.

Bởi không giỏi thổ lộ tâm sự nên họ thích ẩn náu trong thế giới nhỏ bé của bản thân. Hơn nữa, vì không dễ dàng tiếp thu ý kiến của người ngoài nên họ không thích tham gia các cuộc tranh luận, dẫn đến họ thường bị cho là thiếu quyết đoán.

Người thích màu hồng dễ nảy sinh cảm giác hứng thú với những thứ quanh mình nhưng không thích chủ động tìm hiểu về chúng, họ có khuynh hướng ỷ lại vào người khác.

Có một điều khá thú vị là nếu một cô gái vốn không ưa màu hồng lại đột nhiên cảm thấy thích nó, đây chắc chắn là dấu hiệu cho biết cô ấy muốn nhận được sự chú ý từ một chàng trai. Lý do là màu hồng có thể khiến bản thân trở nên ôn nhu, dịu dàng hơn. Đây là màu của tình yêu, những người đang yêu có xu hướng thích màu hồng.

02



**KHẮC PHỤC
SÁU NHƯỢC
ĐIỂM TÍNH
CÁCH TRONG
CUỘC SỐNG**

*Nguyên nhân khiến một người thất bại
nằm ở thiếu sót của chính người đó,
không liên quan đến hoàn cảnh.*

“Thật khó chịu khi phải giao tiếp với người lạ!”

- Hội chứng sợ xã hội¹

Hội chứng sợ xã hội thường được gọi với cái tên thông dụng là “chứng sợ gặp người”. Người mắc hội chứng này sợ bản thân trở thành trò cười trước mặt thiên hạ, sợ bị quan sát và giao tiếp với mọi người. Một số người thậm chí còn cảm thấy khó khăn trong việc tham gia hội họp, thăm hỏi người khác, gọi điện thoại hoặc ra ngoài mua đồ.

Hội chứng sợ xã hội ảnh hưởng nghiêm trọng đến cuộc sống cá nhân và công việc. Những việc mà người bình thường dễ dàng làm được thì đối với người mắc hội chứng này lại trở thành bài toán cực kỳ khó giải. Họ thấy mình vô vị và cho rằng người khác cũng thấy thế. Vì vậy, họ trở nên nhạy cảm, không muốn làm phiền người khác. Hệ quả là người mắc chứng sợ xã hội ngày một chìm sâu vào sự lo âu, ức chế, cảm giác sợ xã hội cũng vì thế mà nghiêm trọng hơn. Để thích ứng với tình trạng này của bản thân, rất nhiều người bắt buộc phải thay đổi cả lối sinh hoạt thường ngày. Thậm chí, có những người vì không muốn

¹ Hội chứng sợ xã hội (Social phobia), còn gọi là ám ảnh xã hội, là một dạng trong nhóm bệnh rối loạn lo âu. Người mắc hội chứng này có cảm giác sợ hãi quá mức trong các tình huống xã hội thông thường, các biểu hiện thường thấy là đổ mồ hôi, đỏ mặt, tim đập nhanh, buồn nôn...

giao tiếp với người khác mà bỏ lỡ cơ hội việc làm “ngàn năm có một”.

Nói một cách cụ thể, những người mắc hội chứng sợ xã hội có những biểu hiện chủ yếu sau đây:

1. *Cô độc.* Tâm lý cô độc được chia thành hai kiểu: một là tự cho mình cao quý hơn người, không muốn đứng cùng hàng ngũ với những người bình thường khác; hai là có cách sống khá lập dị, khiến người khác không hiểu được, từ đó ảnh hưởng đến các mối quan hệ xã hội.
2. *Sợ hãi.* Tâm lý này được biểu hiện như sau: Trong lúc giao tiếp với người khác, họ sẽ không thể tự chủ mà trở nên sợ sệt, gò bó, dẫn đến nói năng không mạch lạc, chân tay lóng ngóng, những trường hợp nghiêm trọng hơn còn sợ cả việc phải gặp người khác. Một bộ phận nhỏ trong số họ có cảm giác sợ hãi trước người khác giới, còn gọi là “chứng sợ người khác giới”.
3. *Tự ti.* Biểu hiện của tâm lý tự ti ở những người này là: luôn tưởng tượng rằng mình thất bại, hiếm khi tưởng tượng rằng mình thành công, thiếu niềm tin vào bản thân, không có dũng khí và tự tin để giao tiếp với người khác.
4. *Tự kiêu.* Tâm lý này biểu hiện ở việc quá mức đề cao bản thân, luôn cho rằng mình đúng, thường khiến đối phương cảm thấy khó chịu, căng thẳng hoặc bối rối, từ đó giao tiếp cũng trở nên khó khăn.

5. *Khép kín*. Tâm lý này biểu hiện ở việc luôn giấu kín suy nghĩ và tình cảm thật sự của bản thân, duy trì khoảng cách với người khác.
6. *Xấu hổ*. Tâm lý này biểu hiện ở ngôn ngữ và hành vi quá mức gò bó trong khi giao tiếp với người khác, khiến bản thân không cách nào bộc lộ tình cảm và tâm tư trong lòng, gây cản trở cho sự phát triển bình thường của các mối quan hệ xã hội.
7. *Thù ghét*. Tâm lý này biểu hiện ở việc căm ghét người khác, thậm chí coi người khác là kẻ thù, coi các mối quan hệ thông thường chỉ là lợi dụng lẫn nhau. Một xu hướng khác là lúc nào cũng cho rằng người khác đang muốn làm hại mình, từ đó nảy sinh tâm lý không muốn tiếp xúc với ai, thậm chí có hành vi công kích tâm lý. Đây là một trong những trở ngại lớn ảnh hưởng đến các mối quan hệ xã hội.

Trong cả cuộc sống lẫn công việc thường ngày, những người mắc chứng sợ xã hội luôn gặp nhiều khó khăn, vì thế không thể xem nhẹ việc điều trị hội chứng này. Cụ thể, người mắc chứng sợ xã hội có thể tự trị liệu theo các phương pháp sau:

1. Không nhấn chìm bản thân trong những suy nghĩ tiêu cực

Khi chúng ta trò chuyện cùng người khác, có ba khái niệm lớn cần ghi nhớ: điều mà bạn định cho người khác thấy, điều mà thực tế bạn cho người khác thấy và điều mà bạn hy vọng có thể

cho người khác thấy. Nếu lúc nào cũng chỉ nghĩ về những điểm chưa hoàn thiện của mình, bạn sẽ dễ rơi vào vòng tuần hoàn tiêu cực. Tương tự, khi rời khỏi một bữa tiệc, một cuộc họp hay một buổi gặp mặt xã giao nào đó, chúng ta cũng không nên nghĩ mãi về những việc mà lẽ ra ta đã có thể làm tốt hơn. Bạn cần dừng ngay suy nghĩ “Tại sao mình lại nói ra những lời đó?”, “Tại sao mình lại làm như vậy?”...

Nếu chỉ chú trọng vào những điểm không tốt, bạn sẽ càng cảm thấy mình luôn nói sai trong các cuộc gặp gỡ xã giao, hơn nữa, lối suy nghĩ này cũng sẽ thường xuyên thể hiện ra bên ngoài. Bạn cần hiểu rằng chẳng ai chưa từng nói sai bao giờ. Bởi thế, ngay từ lúc này, hãy phớt lờ những suy nghĩ tiêu cực ấy.

2. Nhận thức rõ thực tế

Hãy hiểu rằng dù bạn có thấy sợ hãi và nhút nhát cũng chẳng có vấn đề gì. Bộ não của chúng ta chẳng qua chỉ phản ứng khác đi khi đối mặt với các kích thích mới mẻ, khiến bạn trở nên cẩn thận quá mức mà thôi. Một khi đã hiểu điều này, bạn sẽ dễ dàng lý giải được mình đang gặp phải vấn đề gì, đồng thời có tâm thế thoải mái hơn khi đối mặt với những chuyện ngoài dự liệu có thể xảy đến trong tương lai.

Bạn không cần phải lo lắng và xấu hổ, hãy phớt lờ nhịp đập dồn dập của trái tim trong lồng ngực, phớt lờ đôi bàn tay đang ướt đẫm mồ hôi và nói với chính mình rằng đây chỉ là phản ứng của các tế bào và hóa chất trong cơ thể trước nỗi sợ không thực. Hãy xoa dịu bản thân và đối mặt với nó bằng lý trí.

3. Ngừng lại một chút để suy nghĩ

Dù ở nơi đông người cũng không cần sợ hãi. Khi có ai đó tiến đến hỏi bạn, bạn nên suy nghĩ một lúc, sau đó đưa ra câu trả lời phù hợp.

Những người cảm thấy lo lắng và sợ hãi trước đám đông thường đưa ra câu trả lời ngay sau khi được hỏi. Họ cho rằng khi đối phương đặt câu hỏi xong, mình nhất định phải lập tức trả lời. Thực ra chẳng ai bắt họ làm vậy cả.

Nếu bạn dành chút thời gian suy nghĩ trước khi trả lời, câu trả lời của bạn sẽ có chiều sâu, bạn cũng có thể truyền đạt suy nghĩ thật sự của mình rõ ràng hơn.

Hãy học cách ngừng lại một lúc rồi mới trả lời, suy nghĩ về câu hỏi mình nhận được, hạn chế ậm ờ, cách này sẽ khiến những khả năng của bạn dễ dàng bộc lộ hơn.

4. Chú ý ngôn ngữ cơ thể của mình

Tình trạng sinh lý của một người thường có khả năng quyết định tâm lý của người đó. Điều bạn cần làm là không để bản thân nhút nhát và ngại ngùng, không rụt rè và lo sợ, không tự che lấp ánh sáng của chính mình.

Hãy ngẩng cao đầu và thả lỏng. Một khi làm được như vậy, lòng tự tin trong bạn sẽ dâng cao, mọi người xung quanh cũng được truyền cảm hứng từ ngôn ngữ cơ thể của bạn. Nếu bạn luôn ở trong tư thế khúm núm cúi đầu, người khác sẽ nhìn nhận bạn là một người thiếu tự tin, đồng thời cho rằng bạn thật nhát gan và kém cỏi.

Hãy khiến bản thân trông tràn đầy tự tin như một vị lãnh đạo thực thụ. Nếu phải đứng thuyết giảng giữa đám đông, bạn cần thực hiện nhiều động tác tay phóng khoáng. Khi đã có ngôn ngữ cơ thể của một nhà lãnh đạo, mọi người cũng sẽ cho rằng bạn có năng lực dẫn dắt người khác. Nếu muốn thay đổi bản thân, hãy thử thực hiện theo cách này, mọi người sẽ tin vào hình tượng mà bạn thể hiện cho họ thấy!

“Tôi không cố ý lừa dối bạn...” -

Hội chứng thích cường điệu¹

Hồi bé, cha mẹ thường dạy chúng ta rằng nói dối là không tốt, vì thế ta không nên nói dối. Tuy nhiên, thực tế, chắc hẳn ai trong chúng ta cũng từng nói dối ít nhất một lần. Những lời nói dối đó có thể xuất phát từ thiện ý, cũng có thể là do chúng ta bị ép đến đường cùng, đây đều là những lời nói dối có nguyên nhân. Ngoài những trường hợp này, cũng có một bộ phận trong chúng ta hoàn toàn không thể kiểm soát hành vi nói dối của bản thân, khiến nó trở thành thói quen khó bỏ. Nếu không nói dối, họ sẽ cảm thấy cực kỳ khó chịu. Khi hành vi nói dối nghiêm trọng đến mức độ này, nó không còn là kiểu hành vi mang mục đích che giấu hoặc khoa trương nữa, mà trở thành một hội chứng tâm lý. Các nhà tâm lý học gọi đó là “chứng thích cường điệu”.

Kể cả trong những tình huống không cần nói dối, người mắc chứng thích cường điệu vẫn nói dối theo thói quen. Khi người khác tin lời nói dối của họ, họ sẽ cảm thấy trong lòng vui sướng, dương dương tự đắc, việc nói dối trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của họ. Qua một thời gian dài, ở họ hình thành khả năng “diễn” vô thức, họ cố ý thêm bớt lời nói dối dựa

¹ Chứng thích cường điệu (Mythomania): Còn gọi là “nói dối bệnh lý”, “chứng thích nói dối”, là một hội chứng rối loạn tâm lý. Người mắc hội chứng này bị thôi thúc cưỡng chế nói dối về những vấn đề lớn nhỏ, bất kể tình huống như thế nào.

trên sự thật. Một bộ phận trong số họ chỉ nói dối với mục đích đạt được cảm giác thỏa mãn khi tâm lý của mình thay đổi, từ đó gây ra hậu quả thực tế là lừa gạt người khác. Dù những lời nói dối thường xuyên bị vạch trần, song họ vẫn không thể ngừng đắm chìm trong đó và tự mình thoát ra.

Theo nghiên cứu của các nhà tâm lý học, trải qua quá trình phát triển lâu dài, loài người vẫn không thể hoàn toàn khống chế tất cả hành vi của mình, chúng luôn chịu ảnh hưởng từ ý thức, vô thức và tiềm thức. Khi chịu áp lực từ hoàn cảnh bên ngoài hoặc thôi thúc của những ham muốn xuất phát từ nội tâm, hành vi của con người thường vượt khỏi tầm kiểm soát, mức độ tốt - xấu của chúng phụ thuộc vào cách nhìn nhận sự việc cùng khả năng ứng biến của người trong cuộc. Ở mức độ nghiêm trọng, những lời nói và hành vi có thể đi ngược lại niềm tin cũng như nhận thức của bản thân người đó, lời nói dối cũng từ đây mà sinh ra.

Nhìn bề ngoài, nói dối có vẻ là một hành vi rất đơn giản, nhưng thực chất lại vô cùng phức tạp. Cụ thể, hành vi nói dối thường hình thành do những động cơ sau đây:

Thứ nhất, nói dối để trêu đùa người khác. Khi nói dối như một hình thức đùa cợt, họ tìm kiếm cảm giác thỏa mãn khi chứng kiến phản ứng của đối phương.

Thứ hai, nói dối vì lợi ích. Đó là khi nói dối để đạt được một lợi ích về danh dự, vật chất... dựa vào đó mà thỏa mãn nhu cầu của bản thân.

Thứ ba, nói dối để được người khác ngưỡng mộ. Dùng hành vi nói dối để thu hút sự chú ý, khoa trương và thể hiện bản thân trước mặt người khác.

Thứ tư, nói dối để bảo vệ cái tôi. Qua việc nói dối, tìm cách thoái thác trách nhiệm, tránh cho bản thân khỏi chịu phạt và những lời quở trách.

Thứ năm, nói dối để trốn tránh những kỷ ức tồi tệ. Khi giao tiếp với người khác, họ thường có thái độ lạnh nhạt, tâm lý phòng vệ trong họ rất mạnh. Thông qua việc nói dối, họ có thể vờ như mọi việc đều ổn, từ đó trốn tránh đối diện với những kỷ ức không vui.

Thứ sáu, trả thù. Thông qua việc nói dối để trả thù người khác, từ đó phát tiết cơn thịnh nộ của bản thân.

Thứ bảy, huyền hoặc. Thông qua việc nói dối để biểu đạt những chuyện bản thân tưởng tượng trong đầu ra bên ngoài. Động cơ nói dối này thường gặp ở những đứa trẻ.

Đặc trưng của người mắc chứng thích cường điệu là hành vi nói dối trong thời gian dài, gặp bất cứ chuyện gì cũng nói dối như một thói quen. Họ mang tâm lý lệ thuộc vào việc nói dối và không thể khống chế bản thân trước tình trạng này. Khi nói dối, họ thường tỏ ra rất bình tĩnh, trong lời nói dường như không có chút sơ hở nào, thậm chí chính họ cũng tin rằng những lời đó là sự thật. Trong lời nói dối của họ có cả những cuộc đối thoại, có sự chi tiết, thậm chí cả phân tích tâm lý và độc thoại nội tâm. Họ

cố ý giả lập những bối cảnh rồi dựa vào chúng để đối phương tin tưởng mình hơn. Sau khi đối phương tin lời nói dối của họ là sự thật, họ sẽ cảm thấy thỏa mãn vô cùng.

Nói dối là hành vi không tốt, không chỉ gây hại với bản thân, mà còn ảnh hưởng đến mọi người xung quanh và rộng hơn là toàn xã hội. Lời nói dối khiến sự thật bị che lấp và kết quả đi sai hướng. Một người nói dối quá nhiều sẽ mất đi thói quen nói lời thật lòng, trong trường hợp người đó nắm giữ quyền lực lớn lại càng có khả năng gây ảnh hưởng lớn đến xã hội. Như Chu U Vương¹ đốt lửa trên hỏa phong đài làm báo động giả, chỉ để nhìn thấy nụ cười của mỹ nhân². Ban đầu, chư hầu thấy lửa còn hốt hải dẫn quân tới tương trợ, nhưng nhiều lần lòng tin bị đùa giỡn, chư hầu cũng không còn tin tưởng nữa. Kết quả, khi quân địch thật sự tấn công, chẳng còn ai cứu viện, Tây Chu bởi vậy mà diệt vong.

¹ Chu U Vương (795TCN - 771TCN): Tên thật là Cơ Cung Tinh, vị vua thứ 12 của nhà Chu trong lịch sử Trung Quốc, cũng là vị vua cuối cùng của thời kỳ Tây Chu.

² Theo câu chuyện *Phong hỏa hý chư hầu*, Chu U Vương vô cùng sủng ái một mỹ nhân tên là Bao Tự. Nhưng Chu U Vương không thể làm cho Bao Tự cười. Quanh đất nhà Chu cai trị vốn xây nhiều tháp dầu để khi có giặc kéo đến thì quân lính đốt các cột lửa báo hiệu cho chư hầu đến cứu. Nghe lời Quốc công Thạch Phủ, Chu U Vương sai người đốt các cột lửa để chư hầu mang quân đến, hòng làm Bao Tự cười. Quân chư hầu thấy các cột lửa thì tưởng có giặc, vội mang quân đến trợ giúp, tới nơi mới biết đã bị “lừa”, bèn tức giận bỏ về. Về sau, tình hình nguy cấp, Chu U Vương đốt lửa hiệu triệu chư hầu tới cứu, nhưng chư hầu tưởng đùa, không mang quân tới nữa.

**“Tôi thường xuyên không thể
khống chế hành vi của mình.”**

**- Hội chứng rối loạn ám ảnh
cưỡng chế¹**

Bạn có thường xuyên làm những hành động bất thường mang tính “cưỡng chế” như: trước khi ngủ nhất định phải kiểm tra rèm cửa và các góc khuất trong phòng nhiều lần; sau khi ra khỏi cửa, bước xuống cầu thang rồi vẫn quay lại kiểm tra xem đã khóa cửa hay chưa; xuống xe, rồi đi khoảng một trăm mét liền quay lại kiểm tra xem cửa xe đã được đóng cẩn thận chưa... Nếu thường xuyên như thế, rất có khả năng bạn đã mắc hội chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế.

Rối loạn ám ảnh cưỡng chế là một hội chứng tinh thần, đặc trưng bởi ý nghĩ ám ảnh và hành vi cưỡng chế. “Sự tranh đấu giữa hai luồng năng lượng cưỡng chế và phản cưỡng chế” là đặc điểm tiêu biểu nhất của hội chứng này. Nói cách khác, người mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế không thể kiểm soát được một số hành vi dù biết rằng họ không nên làm hoặc không cần

¹ Rối loạn ám ảnh cưỡng chế (Obsessive Compulsive Disorder): một hội chứng rối loạn tâm lý mãn tính. Người mắc chứng OCD thường mang ý nghĩ ám ảnh, lo lắng không có lý do chính đáng và phải thực hiện các hành vi có tính chất ép buộc để giảm căng thẳng, các hành vi này lặp đi lặp lại một cách vô nghĩa mà người bệnh không thể kiểm soát.

thiết phải làm như thế. Do vậy, ngay cả trong cuộc sống thường ngày, người bệnh vẫn luôn cảm thấy day dứt và khổ sở.

Có ba kiểu rối loạn ám ảnh cưỡng chế, bao gồm ám ảnh cưỡng chế quan niệm, ám ảnh cưỡng chế hành vi và ám ảnh cưỡng chế động tác. Biểu hiện thường gặp nhất là ám ảnh giặt rửa và ám ảnh kiểm tra, chẳng hạn như rửa tay nhiều lần, giặt đồ bao nhiêu lần cũng thấy chưa đủ sạch, ra ngoài phải kiểm tra cửa sổ, nguồn điện, bình ga... nhiều lần xem đã được đóng kín hay chưa. Ở mức độ nghiêm trọng hơn, họ thậm chí chưa thể yên tâm dù đã lặp lại những hành động đó cả chục lần.

Kết quả khảo sát của các chuyên gia tâm lý cho thấy, tỷ lệ dân số mắc rối loạn ám ảnh cưỡng chế rơi vào khoảng 2%, cũng có nghĩa cứ năm mươi người lại có một người từng mắc hội chứng này, trong đó tỷ lệ người mắc ở độ tuổi thanh thiếu niên khá cao và không có sự khác biệt rõ rệt trong phân bố giới tính. Trong nhịp sống vội vã của thời đại ngày nay, không ít thanh thiếu niên chỉ thích vui mình trong phòng, mà khi một người ngồi một mình trước màn hình máy tính quá lâu sẽ rất dễ nảy sinh tâm lý ám ảnh cưỡng chế trước một số sự việc đặc biệt. Để đề phòng hội chứng này, bạn cần đảm bảo thời gian ngủ nghỉ, thường xuyên vận động, tích cực tham gia các hoạt động đoàn thể. Nếu bạn đã mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế thì cũng không nên quá buồn bã, chán nản, hãy thử tiến hành tự trị liệu theo năm cách dưới đây, chúng sẽ giúp bạn bước ra khỏi bóng đen của chứng bệnh này.

1. Tìm cách chấp nhận sự không hoàn hảo

Phần lớn người mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế thường theo đuổi sự hoàn hảo, chính điều này khiến họ khổ sở. Muốn thoát khỏi nỗi khổ do chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế gây nên, hãy thử tìm cách chấp nhận sự không hoàn hảo, đồng thời rèn luyện một cách có ý thức, ví dụ như ở trong một căn phòng không dọn dẹp vài ngày. Thực tế, việc tự mình hiểu rõ thế nào là không hoàn mỹ, không sạch sẽ cũng đâu có hủy hoại cuộc sống của bạn, phải không?

2. Mở lòng, giao lưu cùng người khác nhiều hơn

Trong số những người mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế, có không ít người giấu kín tình trạng bệnh lý của mình, tự chịu đựng sự giày vò thống khổ, thậm chí cho rằng mình không được bình thường nên thấp kém hơn người khác. Để bảo vệ lòng tự tôn, họ không nói ra tình trạng của mình với ai. Bí mật ngày càng dồn nén, tinh thần không được giải tỏa, cuối cùng sẽ tạo thành áp lực khiến người ta suy sụp, thật chẳng khác nào tự hủy diệt mình. Vì thế, những ai mắc hội chứng này cần giao tiếp nhiều hơn với người khác, không nên lo sợ bị hiểu lầm.

3. Dừng cảm đối mặt với thất bại

Hãy nói với chính mình rằng thất bại chẳng có gì thảm hại cả, một lần thất bại không có nghĩa là vĩnh viễn không thể thành công. Kinh nghiệm thất bại sẽ khiến cơ hội thành công trong những lần tiếp theo tăng lên, trải nghiệm khó khăn sẽ cho bạn

những bài học giá trị. Những người thành công cũng trải qua muôn vàn thất bại trước khi đến được cái đích của hiện tại. Nói cách khác, chính bởi có kinh nghiệm thất bại nên họ mới tìm ra con đường đúng đắn nhất để thành công.

4. Thả lỏng bản thân

Một người luôn ở trong trạng thái căng thẳng sẽ tự khiến tình hình càng tồi tệ hơn, đồng thời trí óc họ cũng đi vào ngõ cụt của thế giới tư duy. Những người mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế cần học cách thả lỏng, nhìn nhận cởi mở hơn về những thứ có khả năng kích thích họ nảy sinh cảm giác ám ảnh. Trong cuộc sống thường ngày, họ nên tham gia các hoạt động rèn luyện thân thể nhiều hơn, bởi khi cơ thể vận động, tinh thần cũng sẽ được thả lỏng phần nào. Sau khi vui đùa thỏa thích, họ sẽ tự nhận thấy tình trạng sức khỏe của bản thân cải thiện rõ rệt.

"Trên đời này làm gì có người tốt, tôi chỉ tin vào tôi thôi!"

- Hội chứng rối loạn nhân cách
hoang tưởng¹

Rối loạn nhân cách hoang tưởng, viết tắt là PPD. Người mắc chứng rối loạn này thường nhạy cảm quá mức, khi bị tổn thương hay cảm thấy tủi hổ sẽ luôn canh cánh trong lòng; tính tình cố chấp, đa nghi, hẹp hòi, nếu thấy những người xung quanh đạt được thành tựu hoặc vinh quang nào đó, họ liền lo lắng bất an, tự nhiên nảy sinh tâm lý đố kị, không đi gây chuyện thì cũng chỉ trích người khác, bắt luận sau lưng hay công khai. Họ vô cùng tự phụ, thường đánh giá rất cao năng lực của bản thân, dùn đẩy trách nhiệm và thất bại cho người khác, trong công việc và học tập thường nói hay hơn làm. Tuy nhiên, sâu trong nội tâm họ là những người tự ti, hay đặt ra yêu cầu quá cao đối với người khác, rất khó cảm thấy tin tưởng người khác, họ cho rằng đối phương chỉ hành động vì mục đích không tốt nào đó. Mỗi khi gặp vấn đề, họ thường nhìn nhận một cách phiến diện theo cảm tính, không thể phân tích tình hình một cách khách quan. Sau khi lập gia đình, họ có thể thường nghi thần nghi quỷ, nghi ngờ bạn đời

¹ Rối loạn nhân cách hoang tưởng (Paranoid Personality Disorder): Người mắc hội chứng này thường không tin tưởng vào người khác, luôn nghi ngờ động cơ của mọi người, họ có niềm tin cực đoan rằng ai đó đang tìm cách hãm hại mình.

không chung thủy với mình... Theo thống kê của các chuyên gia tâm lý, trong số những người mắc chứng rối loạn nhân cách thì rối loạn nhân cách hoang tưởng chiếm đến 5,8%. Bởi những người này tính tình cố chấp, rất ít khi thừa nhận khuyết điểm của mình, do đó số liệu trên thực tế có thể vượt xa thống kê.

Người mắc chứng rối loạn nhân cách hoang tưởng thường có những biểu hiện cụ thể như sau:

1. Dễ nảy sinh tâm lý đố kỵ.
2. Tự phụ quá mức, đầy khó khăn và thất bại cho người khác, cho rằng bản thân luôn đúng.
3. Không thể khoan dung với lỗi lầm của người khác, thường ghi hận trong lòng.
4. Cảm thấy năng lực và trí tuệ của bản thân tốt hơn người khác, không quan tâm đến tâm trạng của người khác, không thích chia sẻ, ít bạn bè, nhân duyên không tốt.
5. Một sự việc vốn dĩ rất bình thường, trong mắt họ lại là “đáng ngờ”.
6. Kể cả khi cách nghĩ của bản thân hoàn toàn không phù hợp với bằng chứng khách quan, họ vẫn bảo thủ giữ quan điểm, không chịu thay đổi.
7. Thích tranh cãi và có tâm lý chống đối người khác, cố chấp theo đuổi lợi ích và quyền lợi cá nhân một cách vô lý.

Nếu một người có ba trong số bảy biểu hiện trên đây, có thể chẩn đoán họ mắc chứng rối loạn nhân cách hoang tưởng;

nếu ít hơn ba biểu hiện thì họ là người mang đặc trưng tính cách cố chấp.

Quá trình trị liệu cho người mắc chứng rối loạn hoang tưởng cần lấy phương pháp tâm lý trị liệu làm chủ đạo, nhằm khắc phục những khuyết điểm trong tính cách như quá đa nghi, cố chấp, thiếu cảm giác an toàn và tự coi mình là trung tâm. Dưới đây là một vài phương pháp trị liệu chủ yếu.

1. Chủ động kết giao bạn bè

Chủ động giao tiếp, kết bạn với những người xung quanh, thử tin tưởng người khác, xóa bỏ cảm giác bất an. Nguyên tắc và lưu ý quan trọng nhất khi kết bạn là: chân thành kết nối bằng cả tấm lòng. Hãy học cách thấu hiểu và tôn trọng người khác, giao tiếp bằng trái tim, đứng trên góc độ của người khác để nhìn nhận vấn đề: “Nếu mình là họ, khi ai đó đối xử với mình như vậy thì mình sẽ nghĩ sao?” Qua việc hoán đổi góc nhìn của mình với mọi người, bạn không những có thể hiểu và tôn trọng họ hơn mà còn tự mở rộng không gian giao tiếp xã hội của mình. Hãy luôn ghi nhớ câu nói này: “Cách duy nhất để kết bạn chính là trở thành bạn của người khác”. Học cách mỉm cười, đối xử rộng lượng. Có ai muốn bắt chuyện với một kẻ suốt ngày làm lì cau có bao giờ? Do vậy, bài học đầu tiên của chúng ta chính là mỉm cười với tất cả những người mình quen biết.

2. Học cách tự phân tích những quan điểm cảm tính của bản thân

Ví dụ, mỗi khi trong đầu bạn xuất hiện những quan điểm mang tính đối địch với bạn học hoặc giáo viên, hãy dành thời gian để phân tích một chút, liệu có phải bạn đang bị cuốn vào vòng xoáy của “tâm lý chống đối” hay không.

3. Khoan dung với người, nghiêm khắc với mình

Luyện tập kiên nhẫn và bao dung với một số việc, không nên để tâm lý chống đối lấn át lý trí. Khi cơn giận nộ không thể kìm nén nữa, bạn cần có cách để cảnh báo bản thân. Phải biết rằng việc giữ cái nhìn đối địch không thể giúp bạn giải quyết vấn đề nhanh hơn.

**"Tôi có thế giới riêng của tôi,
việc của người khác chẳng liên
quan gì đến tôi hết!" - Hội chứng
rối loạn nhân cách phân liệt**

Người mắc chứng rối loạn nhân cách phân liệt có biểu hiện rối loạn rõ rệt về quan niệm, ngoại hình, hành vi cùng các mối quan hệ xã hội, đặc biệt là sự rối loạn trong tính cách với đặc trưng là lãnh đạm, vô cảm. Họ thường sống cô độc, thích sự trầm mặc, không thích kết giao, không hợp với đám đông hay hội nhóm. Họ hiếm khi tham gia các hoạt động xã hội, sống cách biệt với thế giới bên ngoài và không có nhiều bạn bè. Mặc dù chính họ cũng cảm thấy khổ sở vì điều này, song lại hoàn toàn không thể nhận thức vấn đề của bản thân.

Chứng rối loạn nhân cách phân liệt chủ yếu biểu hiện ở tính nhút nhát, luôn tách rời đám đông, tránh né giao thiệp, chỉ thích đắm chìm trong thế giới của riêng mình, ít vận động. Hành vi của họ có thể kỳ quái, bề ngoài không mấy gọn gàng, sở thích lập dị, thích nói chuyện một mình. Phần lớn họ khá hời hợt trong chuyện tình cảm, không mấy nhiệt tình với người khác, khó cảm thấy hứng thú với những sự vật, sự việc ở thế giới bên ngoài, đứng trước lời khen hay phê bình cũng chỉ tỏ ra thờ ơ, vô cảm.

Nếu phát triển tới mức độ nghiêm trọng hơn, rối loạn nhân cách phân liệt có thể trở thành bệnh tâm thần phân liệt. Ở lứa tuổi thanh thiếu niên, việc mắc chứng rối loạn nhân cách phân liệt rất có thể là tín hiệu báo động sớm cho tình trạng tâm thần phân liệt. Do vậy, khi chúng ta hoặc mọi người xung quanh có những biểu hiện của chứng rối loạn nhân cách này, cần kịp thời tiến hành trị liệu tâm lý, điều chỉnh tình trạng vô cảm, tự cô lập. Cụ thể, có thể rèn luyện tâm lý trên những phương diện sau:

1. Rèn luyện cảm xúc

Rèn luyện cảm xúc chủ yếu qua việc thưởng thức nghệ thuật, văn học, phong cảnh thiên nhiên, vẻ đẹp hình thể và tâm hồn... Nuôi dưỡng cảm xúc, xây dựng lại thế giới quan lành mạnh, từ đó khắc phục những thiếu sót như tính vô cảm, hời hợt, luộm thuộm...

2. Bồi dưỡng sở thích

Vì những người mắc chứng rối loạn nhân cách phân liệt thường ít khi cảm thấy hứng thú với điều gì, thiếu cảm xúc với thế giới bên ngoài, do đó cần quan tâm và bồi dưỡng sở thích của họ, cách làm cụ thể như sau:

- Giúp họ nâng cao nhận thức về bản thân và phân tích những khuyết thiếu trong tính cách của mình, xác định lại mục tiêu tích cực trong cuộc sống, đồng thời nỗ lực phấn đấu vì mục tiêu ấy.

- Tạo điều kiện để họ bồi dưỡng sở thích và hứng thú trong cuộc sống, như thư pháp, hội họa, thể thao, các hoạt động ngoài trời...

- Dẫn dắt họ tham gia các hoạt động tập thể, mở rộng kiến thức xã hội và làm phong phú cuộc sống, từ đó họ có thể học được cách thể hiện sắc thái tình cảm tích cực.

3. Rèn luyện khả năng giao tiếp

Những người mắc chứng rối loạn nhân cách phân liệt thường né tránh xã hội, tách rời tập thể, thích ở một mình, vì thế cần rèn luyện khả năng giao tiếp, các bước cụ thể như sau:

- Nâng cao nhận thức cá nhân, giúp người mắc chứng rối loạn nhân cách phân liệt hiểu được tác hại của việc sống tách rời hội nhóm, để họ tự giác rèn luyện giao tiếp.

- Việc rèn luyện giao tiếp phải bắt đầu từ dễ đến khó, ban đầu chỉ cần tập nói chuyện với một người, đồng thời tăng dần thời gian nói chuyện. Sau đó, từ giao tiếp với một người chuyển sang giao tiếp với nhiều người, cuối cùng là hoạt động tập thể, thay đổi triệt để cách sống tách biệt với xã hội, nuôi dưỡng thói quen hòa nhập tích cực.

- Kết bạn với những người hiểu mình. Trong quá trình rèn luyện khả năng giao tiếp, người mắc chứng rối loạn nhân cách phân liệt nên tích cực kết giao bạn bè. Sau khi kết thúc khóa luyện tập, họ nên có ít nhất hai người bạn thân thiết trở lên, giữa những người bạn cần có sự chân thành, giúp đỡ và học tập lẫn nhau.

"Tôi ghét phải tự đưa ra quyết định..." - Hội chứng rối loạn nhân cách phụ thuộc

Trong cuộc sống, chúng ta thường gặp phải những người thế này: họ thiếu tính tự chủ về mặt tinh thần, luôn dựa dẫm vào người đi trước, cha mẹ, người yêu hoặc kẻ mạnh, họ cảm thấy rất khó khăn khi phải đưa ra lựa chọn hay quyết định, luôn cần người khác thị phạm, chỉ dẫn hoặc tán dương. Nếu xung quanh không có ai để dựa dẫm, họ sẽ cảm thấy lo lắng, thậm chí hoảng sợ. Những người này thường thiếu tự tin trầm trọng, cực kỳ dễ tâm đến đánh giá của người khác và có tâm lý đám đông vô cùng mạnh mẽ, người khác bảo sao họ sẽ làm vậy, mù quáng bắt chước. Thông thường, họ cũng có năng lực làm việc khá tốt, có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ mà cấp trên giao phó, với điều kiện tiên quyết là chỉ thị dành cho họ phải thật rõ ràng. Trong trường hợp yêu cầu họ phải đưa ra chủ ý nào đó, họ sẽ trở nên do dự, ngập ngừng, cảm thấy khó xử. Ngoài ra, họ cũng thiếu năng lực phán đoán, không thể quyết định phương hướng hành động tiếp theo là gì. Trên phương diện tâm lý học, chúng ta gọi đó là rối loạn nhân cách phụ thuộc.

Rối loạn nhân cách phụ thuộc là một trong những kiểu rối loạn nhân cách hay gặp trong cuộc sống. Đa số người mắc chứng

rối loạn này khi còn nhỏ không được đáp ứng nhu cầu dựa dẫm, lớn lên vẫn còn tâm lý lệ thuộc của thời thơ ấu, dẫn đến bản thân họ chỉ dừng lại ở “tâm lý của một đứa trẻ”, có những người thậm chí mang kiểu tâm lý này suốt đời.

Hồi nhỏ, những đứa trẻ không thể sống thiếu cha mẹ hoặc người bảo hộ. Trong mắt chúng, cha mẹ có thể làm mọi thứ trên đời, che chở chúng, nuôi dưỡng và đáp ứng mọi nhu cầu của chúng. Những đứa trẻ cần có cha mẹ luôn sợ phải rời xa vòng tay cha mẹ. Nếu vào thời kỳ này, cha mẹ yêu chiều và để con mình dựa dẫm quá mức mà không tạo cơ hội phát huy khả năng sáng tạo cũng như môi trường tự chủ cho con, về sau trong tâm hồn những đứa trẻ này sẽ dần hình thành tâm lý phụ thuộc vào cha mẹ hoặc người có quyền uy trong mắt chúng, dù trưởng thành cũng không cách nào sống độc lập. Chúng sẽ trở thành những người thiếu tự tin, luôn phải nhờ người khác đưa ra quyết định thay mình, cả đời cũng không thể gánh vác những công việc hoặc nhiệm vụ cần phải tự đưa ra lựa chọn, từ đó hình thành rối loạn nhân cách phụ thuộc.

Rối loạn nhân cách phụ thuộc là một trong những hội chứng rối loạn khá phổ biến trong cuộc sống thường ngày. Cụ thể, đặc trưng của hội chứng này được xác định chủ yếu bởi những điểm sau:

1. Thiếu tính độc lập, gặp khó khăn trong việc triển khai kế hoạch hoặc làm việc một mình.

2. Chịu đựng quá mức, thường làm những việc bản thân không muốn, tự hạ thấp mình để làm vừa lòng người khác.
3. Nếu không có lời khuyên hoặc sự bảo đảm từ người khác, họ sẽ không thể quyết định ngay cả những việc nhỏ nhất trong cuộc sống.
4. Khi phải đưa ra quyết định quan trọng, chẳng hạn như lựa chọn nghề nghiệp, lối sống... họ luôn phải tìm kiếm sự giúp đỡ từ người khác.
5. Khi không được nhận lời khen hoặc bị phê bình, trong lòng sẽ thất vọng cực độ.
6. Kể cả khi người khác làm sai, họ cũng hòa theo vì sợ bị bỏ rơi.
7. Khi một mối quan hệ thân thiết mất đi, họ sẽ cảm thấy đau lòng và vô dụng.
8. Thường xuyên lo sợ bị người khác bỏ rơi, thậm chí tự giày vò bản thân vì suy nghĩ đó.
9. Khi ở một mình sẽ cảm thấy khó chịu, vô dụng, đồng thời tìm mọi cách để trốn tránh cảm giác cô độc.

Nếu một người có năm trong chín đặc điểm kể trên, có thể chẩn đoán người đó mắc chứng rối loạn nhân cách phụ thuộc.

Đương nhiên, chúng ta cần phân biệt phụ thuộc thông thường và phụ thuộc bệnh lý. Mỗi người trong chúng ta ít nhiều đều có mong muốn và nhu cầu dựa dẫm, đều hy vọng có một người

đáng tin ở bên cạnh giúp đỡ mình những lúc khó khăn. Dù bề ngoài có mạnh mẽ đến đâu, từ tận đáy lòng, chúng ta cũng từng có lúc mong chờ nương tựa vào người khác. Bất kể lứa tuổi, dù là người trưởng thành hay một đứa trẻ, chúng ta đều hy vọng có cha mẹ kề bên. Mong muốn này không có gì bất thường, bởi nó không đóng vai trò khống chế cuộc sống của chúng ta. Tuy nhiên, một khi tư tưởng này có khả năng kiểm soát hành vi và lời nói của chúng ta, kiểm soát mọi nhu cầu và cảm nhận của chúng ta, nó không chỉ đơn giản là mong muốn nữa mà đã biến thành một vấn đề tâm lý về việc phụ thuộc quá mức, dẫn đến sự mất cân bằng tâm lý mà các nhà nghiên cứu tâm lý học gọi là “mất cân bằng nhân cách phụ thuộc tiêu cực”. Trong tất cả các hiện tượng mất cân bằng tâm lý, đây là trạng thái tâm lý thường gặp nhất.

Tất nhiên, việc mắc chứng rối loạn nhân cách phụ thuộc không có gì đáng sợ. Người mắc có thể tiến hành điều chỉnh tâm lý của mình qua các biện pháp sau:

1. Thay đổi thói quen hành vi thường ngày của bản thân

Tự xem lại các thói quen trong hành vi của mình, hiểu rõ trên những phương diện nào thì mình phải dựa dẫm vào người khác và trên những phương diện nào thì mình có thể tự đưa ra quyết định. Có thể áp dụng phương pháp ghi chép hằng ngày, tiến hành liên tục trong mười ngày, sau đó phân loại những sự kiện ấy theo ba cấp độ của ý thức tự chủ là mạnh, trung bình và yếu, cứ mười ngày lại tổng kết một lần như vậy.

2. Tìm một người quản lý

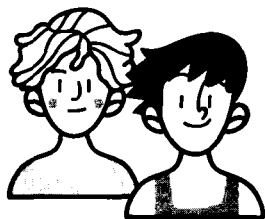
Muốn loại bỏ hành vi phụ thuộc không hề đơn giản. Một khi sự phụ thuộc đã trở thành thói quen, bạn sẽ nhận ra mỗi lần phải quyết định đều vô cùng khó khăn. Lúc ấy, có thể bạn sẽ lại vô thức “ngựa quen đường cũ”. Bởi vậy, muốn thay đổi tình trạng này, bạn cần tìm một người mà bản thân tin tưởng nhất để làm người giám sát, quản lý cho mình.

3. Tái thiết nhận thức về bản thân

- Tìm hiểu căn nguyên của vấn đề hiện tại. Những người mắc chứng rối loạn nhân cách phụ thuộc thường thiếu lòng tin vào chính mình, ý thức tự chủ thấp. Sở dĩ hình thành tính cách này là bởi hồi bé, họ không được thụ hưởng sự giáo dục đúng đắn, trong lòng vẫn còn dấu tích của cảm giác tự ti. Họ có thể áp dụng cách nhớ lại thời thơ ấu, nhớ lại những lời nói mang ảnh hưởng tiêu cực đến từ cha mẹ, bè trên hoặc bạn bè của mình, sau đó sắp xếp lại ký ức, như vậy có thể hiểu rõ căn nguyên của tâm lý phụ thuộc.

- Tìm lại sự tự tin. Tự thử thách và đưa ra các bài luyện tập cho bản thân. Cứ mười ngày một lần, hãy làm những việc có tính mạo hiểm một chút. Ví dụ, một mình tham gia các hoạt động cộng đồng, phát biểu trước đám đông... Qua những bài luyện tập như thế, người mắc chứng rối loạn nhân cách phụ thuộc có thể dần tìm lại sự tự tin, từ đó khắc phục được tình trạng ỷ lại, dựa dẫm vào người khác trong mọi vấn đề mà bản thân gặp phải.

03



CÁCH NHÌN THẤU NGƯỜI KHÁC: CHI TIẾT NHỎ TIẾT LỘ TÍNH CÁCH CON NGƯỜI

*Bất luận một người làm bao nhiêu
việc, chúng ta đều có thể nhìn ra cùng
một tính cách trong đó.*

Emerson¹

¹ Ralph Waldo Emerson (1803-1882): nhà viết tiểu luận, nhà thơ, giảng viên, triết gia người Mỹ, người đi đầu trong phong trào tự lực cánh sinh và chủ nghĩa siêu việt.

Độc ánh mắt, hiếu lòng người

Thông thường, những mong muốn hay tình cảm của một người được thể hiện thông qua ánh mắt. Bởi thế, làm sao thấu hiểu suy nghĩ của đối phương thông qua ánh mắt cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình giao tiếp giữa người với người.

Người ta vẫn nói “Đôi mắt là cửa sổ tâm hồn”, ánh mắt là sự thu nhỏ của hành vi. Từ ánh mắt của ai đó, bạn có thể nhìn thấu họ đang mong muốn điều gì.

Cảm giác tiếp nhận thông qua đôi mắt chiếm hơn 70% cảm giác mà một người tiếp nhận từ bên ngoài.

Ví dụ như khi nếm thử món ăn, chắc chắn chúng ta không chỉ chú ý đến mùi vị của nó, mà còn chú ý đến cả màu sắc, cách bày biện, trang trí... Đây đều là những khía cạnh ảnh hưởng đến tâm lý của con người thông qua thị giác.

Giả sử chúng ta ngồi dùng bữa trong một căn phòng tối đen, kể cả khi trước mặt là sơn hào hải vị, cũng không tránh khỏi cảm giác bất an, từ đó chúng ta không thể thưởng thức món ăn một cách thoải mái, thậm chí khẩu vị cũng giảm đi ít nhiều. Ngược lại, khi ngồi ăn trong không gian sáng sủa, sạch sẽ với ánh đèn dịu nhẹ, trước mặt là bàn ăn được bày biện đẹp mắt, tinh tế,

chúng ta cũng nảy sinh thiện cảm dành cho những món ăn hơn. Có thể thấy, thị giác chính là “vị vua của năm giác quan”, chi phối các giác quan còn lại. Thật vậy, xét từ góc độ y học, đây cũng là giác quan linh hoạt và nhạy cảm nhất trong số ngũ quan của con người.

Về đôi mắt, từ thời Xuân Thu - Chiến Quốc, Mạnh Tử cũng từng nói: Con người tồn tại trên đời, không có gì chân thực hơn đôi mắt. Đôi mắt không thể che giấu dã tâm. Tâm ngay thẳng thì đôi mắt trong sáng; tâm bất chính thì đôi mắt u tối. Điều này chứng tỏ đôi mắt là cơ sở để phán đoán thiện ác của một người.

Khi bị người khác nhìn quá lâu, bạn sẽ cảm thấy mọi tâm tư dường như đã bị đối phương soi thấu.

Đối với những người không quen biết, khi ánh mắt ngẫu nhiên gặp nhau, ngay lập tức họ sẽ nhìn đi chỗ khác. Đó là bởi họ cảm thấy suy nghĩ của bản thân có thể bị nhìn thấu nếu đối phương nhìn chằm chằm vào mình quá lâu.

Khi ngồi đợi ở điểm dừng xe buýt hoặc xếp hàng chờ mua vé tại rạp chiếu phim, chúng ta thường đứng quay lưng với người ở sau mình, không chỉ để dễ dàng bước lên phía trước, mà còn tránh chạm phải ánh mắt của người lạ.

Tuy nhiên, cũng có lúc người ta có thể đối mặt với người khác, đó là khi đối phương là bạn bè, vợ chồng, người thân, người yêu... Lúc này, mối quan hệ giữa hai bên khiến họ có thể ngầm cho phép xâm phạm quyền riêng tư của nhau ở mức độ

nhất định. Vì thế, đôi lúc ánh mắt họ giao nhau để biểu đạt suy nghĩ thay cho lời nói.

Cũng bởi vậy, chúng ta có thể phán đoán: Đối với những người quen biết nhau, giao tiếp qua ánh mắt là cách họ đạt được sự kết nối về tâm lý.

Đối với người khác giới, hành động nhắm mắt lại sau khi nhìn vào mắt họ biểu thị rằng “Tôi tin bạn, tôi không sợ bạn”.

Khi ngồi trên tàu hoặc xe buýt, nếu một phụ nữ xinh đẹp bước lên xe, ánh mắt của hầu hết mọi người đều đổ dồn vào cô ấy, nhưng những anh chàng trẻ tuổi lại chỉ nhìn một giây rồi lập tức quay đi. Họ cũng cảm thấy hứng thú, song áp lực lớn từ sự kiểm chế khiến họ hình thành hành vi mang tính tự kiểm soát. Trong trường hợp bị thu hút mãnh liệt hơn, họ có thể sẽ thi thoảng lén nhìn cô ấy. Lúc này, họ có tâm lý muốn nhìn thật rõ đối phương nhưng không muốn đối phương biết suy nghĩ của mình.

Trong các hoạt động giao tiếp xã hội, qua quan sát hướng nhìn của người khác, ta cũng có thể nhìn thấu phần nào tâm lý của họ. Khi đối diện với người khác giới, nếu họ chỉ nhìn lên một giây rồi lập tức nhìn đi chỗ khác, vậy phần lớn khả năng là họ cảm thấy có hứng thú mạnh mẽ với bạn.

Qua nghiên cứu, các nhà tâm lý học hành vi cho rằng, khi đối thoại với người khác giới, hành động nhìn đối phương rồi nhắm mắt lại biểu thị thái độ “Tôi tin bạn, không sợ bạn”. Vì vậy, đứng trước một người khác giới, bạn không nên nhìn lướt

qua họ rồi lập tức dời ánh mắt về phía khác, mà hãy nhìn họ một giây rồi chớp mắt, sau đó lại nhìn họ, cứ lặp lại như vậy, đây mới là biểu hiện của sự tôn trọng và tin tưởng. Đặc biệt trong trường hợp nữ giới nhìn nam giới, cách làm này càng cho thấy khả năng giao tiếp bằng ánh mắt giữa hai bên.

Đa số người có tính cách hướng nội không thể nhìn thẳng vào mắt đối phương.

Trong công việc, khi cấp trên thảo luận cùng cấp dưới, ánh mắt của cấp trên đều xuất phát từ vị trí cao hơn, đồng thời mang sắc thái tự nhiên, mạnh mẽ và trực tiếp. Ngược lại, dù cấp dưới không gây ra lỗi lầm gì nhưng ánh mắt của họ vẫn thường xuất phát từ vị trí thấp hơn, mang sắc thái yếu ớt và phụ thuộc. Đó là bởi người có địa vị cao luôn muốn cấp dưới cảm nhận được sự uy nghiêm của mình.

Tuy nhiên cũng có ngoại lệ, điều này không liên quan đến địa vị mà liên quan đến khác biệt tính cách. Nhà tâm lý học so sánh người Mỹ Richard Coss đã tiến hành một cuộc thử nghiệm, ông sắp xếp cho những đứa trẻ mắc chứng tự kỷ gặp những người trưởng thành lạ mặt. Những người trưởng thành được chia làm hai nhóm, một nhóm bịt mắt và một nhóm không bịt mắt, sau đó họ ghi lại và so sánh thời gian những đứa trẻ có thể đối diện với hai nhóm người trưởng thành này. Kết quả cho thấy, thời gian những đứa trẻ chịu đối diện với nhóm người bịt mắt lâu hơn gấp ba lần so với nhóm người không bịt mắt. Cũng có nghĩa

là khi ánh mắt của hai bên gặp nhau, bọn trẻ sẽ lập tức nhìn đi chỗ khác.

Làm sao để đọc được tâm tư của đối phương thông qua ánh mắt, đây quả là một câu hỏi đáng để chúng ta đi sâu tìm hiểu. Lần đầu tiên gặp mặt người lạ, hai bên đều chưa hiểu nhau, vậy ngoài đối thoại ra thì thăm dò ánh mắt để biết suy nghĩ của đối phương chắc chắn là việc làm cần thiết. Bằng cách này, ít nhất bạn cũng có được những nhận định đầu tiên về người đang đứng trước mặt, từ đó tạo điều kiện dễ dàng cho các bước giao tiếp tiếp theo.

Thông qua kiểu tóc có thể đoán biết tính cách đối phương

Tục ngữ có câu “Tâm sinh tướng”, tướng mạo con người thực chất là biểu hiện bên ngoài của tâm tính. Ngoại hình, thậm chí mái tóc, cũng có thể nói lên phần nào tính cách của một người. Khi ngắm nhìn mái tóc của ai đó, ngoài việc nhận biết người đó tóc ngắn hay tóc dài, ta còn có thể nhận biết kiểu tóc của họ. Tạo kiểu cho tóc là một trong những cách tốt nhất để tô điểm khuôn mặt và dáng người. Bạn muốn gây dựng hình tượng như thế nào trước mặt người khác, hãy để kiểu tóc phù hợp với hình tượng đó.

1. Người có mái tóc thẳng, chất tóc cứng và thô

Họ luôn nhiệt tình vui vẻ, sẵn sàng giúp đỡ, không câu nệ tiểu tiết, nghĩa khí với bạn bè, quang minh lỗi lạc, không lươn lẹo bốn cọt, là người có thể cậy nhờ khi gặp hoạn nạn.

2. Người có mái tóc dày, tối màu

Những người này thường làm việc có trật tự, thiên về lý trí, biết cách phát huy thế mạnh của bản thân. Họ có lý tưởng, có hoài bão, là kiểu người điển hình của công việc.

3. Người có mái tóc mỏng, chất tóc mảnh

Những người này thường có tâm cơ, biết tính toán, làm việc luôn cẩn trọng, tỉ mỉ, họ thích xử lý mọi việc một cách chi tiết, thiếu khoan dung và khí khái.

4. Người có mái tóc luôn được chải chuốt gọn gàng, bóng mượt

Những người này rất chú ý đến ngoại hình, coi trọng thể diện, thậm chí ham hư vinh, thích bắt bẻ tiểu tiết, vạch lá tìm sâu, có khuynh hướng theo chủ nghĩa hoàn mỹ.

5. Người để tóc tự nhiên, không quá chăm chút

Những người này thường không xem trọng ngoại hình, thích vẻ đẹp tiềm ẩn. Đa số thuộc kiểu người “cuồng công việc”, họ làm việc bạt mạng vì hy vọng được cấp trên và đồng nghiệp công nhận năng lực của mình.

6. Người luôn để tóc ngắn

Khi xử lý bất kỳ việc gì, họ đều dứt khoát và thẳng thắn, một số người có thể khá kiêu ngạo và tự hài lòng với hiện tại, ngoài ra cũng có một số người luôn xem trọng cảm nhận của mình, coi bản thân là trung tâm.

7. Người thích để những kiểu tóc theo trào lưu

Họ thường khá nhạy cảm, thích được khen ngợi và tán dương, luôn muốn đi tiên phong trong mọi việc. Nếu là thanh thiếu niên, họ thường thích thể hiện rằng mình đi trước đám đông; nếu ở độ tuổi trung niên, họ thường tỏ ra hoạt bát, thích giao

du, vô cùng khéo léo khi xử lý những vấn đề liên quan đến quan hệ xã hội.

8. Người có mái tóc xoăn tự nhiên

Những người này thường có cá tính mạnh, thích thể hiện, hay mang đến những điều bất ngờ và ý tưởng không ai nghĩ tới.

9. Người hói đầu

Họ làm mọi việc với tinh thần cần mẫn, chăm chỉ, chịu khó, rất có trách nhiệm và luôn ý thức được bổn phận của mình.

Dáng đi tiết lộ phẩm cách

Việc quan sát một người thông qua cách đi đứng đã tồn tại từ rất lâu trước đây, ở các nền văn hóa khác nhau trên thế giới. Từ việc quan sát tư thế bước đi của đối phương, bạn có thể nhìn thấu phần nào nội tâm họ.

1. Người bước đi chậm rãi, đều đều

Họ là những người theo chủ nghĩa hiện thực điển hình. Trong bất kỳ việc gì, họ đều thích sự ổn định và thực tế, không thích chạy theo những thứ quá xa vời. Trong công việc, họ thường được cấp trên coi trọng vì thực lực của bản thân chứ không phải vì có kẻ chống lưng. Họ không dễ dàng tin tưởng người khác, tuy nhiên, vì đặc biệt trọng chữ tín và biết giữ lời nên họ có thể là một người bạn tốt.

2. Người bước đi vội vã, gấp gáp

Là người theo chủ nghĩa hành động điển hình, họ luôn tràn đầy sức sống, giỏi giang tháo vát, dám đương đầu với mọi thử thách trong cuộc sống. Nếu cấp dưới của bạn có dáng đi này, bạn nên cố gắng tìm cách để người đó bộc lộ ưu điểm, bởi khả năng thích ứng của họ vô cùng mạnh mẽ, quan trọng nhất là họ luôn nỗ lực vì hiệu suất công việc. Họ nhất định sẽ hoàn thành nhiệm vụ được giao trong thời gian ngắn nhất để khiến bạn hài lòng. Một đặc điểm khác là họ dám chịu trách nhiệm cho những

việc mình làm. Do đó, rất nhiều người coi họ là người bạn đáng tin cậy.

3. Khi bước đi hơi đổ người về phía trước

Phần lớn họ là những người hướng nội và khá ôn nhu, thường đỏ mặt khi gặp những chàng trai tuấn tú hoặc cô gái xinh đẹp. Tuy vậy, họ luôn khiêm tốn với người khác, thường biết tự tu dưỡng bản thân. Khua môi múa mép không phải là phong cách của họ, họ cũng là những người biết trân trọng tình bạn và sống tình cảm, chỉ có điều ít nói ít cười, không giỏi giao tiếp với người khác. Họ dễ bị tổn thương nhưng lại không muốn tâm sự với ai, chỉ một mình, cô độc và buồn bã.

4. Ngắc đầu, uốn ngực khi bước đi

Những người này thích lấy bản thân làm trung tâm, hời hợt trong các mối quan hệ xã hội, hiếm khi dựa dẫm và nhờ cậy người khác. Tư duy miễn tiện, làm việc có trật tự, quy củ, suy xét mọi việc khá chu toàn. Họ có thói quen chăm chút vẻ bề ngoài, ăn mặc luôn phải gọn gàng sạch sẽ nhằm giữ hình tượng hoàn hảo. Nhược điểm lớn nhất của họ là rụt rè và thiếu nghị lực, không kiên trì, họ có thể vẽ ra vô số kế hoạch lớn lao, tuy nhiên vì nhược điểm kể trên mà rất khó thành công trong sự nghiệp.

5. Lắc lư khi bước đi

Người có dáng đi này nhìn qua thì có vẻ phóng túng, nhưng thực chất vô cùng nhiệt tình và chân thành, hành sự thẳng thắn vô tư, tâm tính lương thiện, dễ dàng kết giao và chung sống với

người khác. Đối với họ, bốn bề là nhà. Trong cuộc sống thường ngày, họ thích nổi tiếng, thường vô tình hay cố ý trêu đùa và chọc cười người khác, nhưng trong chuyện tình cảm và hôn nhân, họ lại cực kỳ thận trọng.

6. Bước đi kiểu quân đội

Họ là những người có ý chí khá mạnh mẽ, một khi đã đặt ra mục tiêu, họ thường không dễ bị dao động bởi các tác nhân từ môi trường bên ngoài. Kiểu người này nếu có thể phát huy toàn bộ sở trường của mình, nhất định mang lại hiệu quả cao trong công việc, bởi tính cách kiên cường và ngoan cố của họ nổi trội so với những nhóm người khác.

7. Bước đi khoan thai

Họ đa số thuộc kiểu người trầm tĩnh, chừng mực, cho rằng khi đối mặt với bất cứ khó khăn nào, điều quan trọng nhất là giữ được cái đầu tỉnh táo, họ không muốn những phán đoán và phân tích của mình bị chi phối bởi bất cứ cảm xúc nào.

8. Bước đi không đều

Đặc điểm của dáng đi này là hai tay và hai chân chuyển động không đều nhau, độ dài ngắn của bước chân không ổn định, tần suất phức tạp. Những người này thường không có tinh thần trách nhiệm, hay quên, đa nghi.

9. Bước đi như bay

Bước đi nhẹ nhàng, đầu ngón chân không chạm đất, cơ thể lắc lư. Kiểu người này khá giáo hoạt, luôn giữ đầu óc tỉnh táo,

thông minh và không dễ bị lợi dụng, họ có thể giúp đỡ người khác với điều kiện đối phương phải trả ơn.

Tám kiểu bắt tay

tiết lộ tính cách

Bắt tay là một thói quen lịch sự khi giao tiếp, bắt nguồn từ châu Âu và ngày nay đã trở thành kiểu “lễ nghi” phổ biến trên toàn thế giới. Nghiên cứu của một nhà tâm lý học người Mỹ chỉ ra rằng cách bắt tay của một người có thể phản ánh tâm tính của người đó. Dưới đây là tám kiểu bắt tay tương ứng với tám kiểu tính cách.

1. Bắt tay kiểu trầm ổn, chuyên tâm

Khi bắt tay, tay nắm không quá chặt, động tác từ tốn, hai mắt nhìn thẳng vào đối phương. Đây là kiểu người khá bộc trực, có tinh thần trách nhiệm cao, khiến người khác cảm thấy đáng tin cậy. Là người tâm tư cẩn mật, giỏi suy luận, thường đưa ra những ý kiến mang tính xây dựng cao, vì vậy họ được khá nhiều người tín nhiệm.

2. Dùng cả hai tay khi bắt tay

Có những người thích dùng cả hai tay để bắt tay với người khác, họ thường có tính tình ôn hậu, nhiệt tình, lương thiện, luôn đối xử chân thành với bạn bè, yêu ghét phân minh.

3. Bắt tay mãi không muốn buông

Bắt tay đối phương rất lâu mà không buông, những người như vậy thường có đời sống tình cảm phong phú, thích kết giao

bạn bè, một khi thiết lập mối quan hệ bằng hữu với người khác sẽ luôn trung thành và tận tụy.

4. Người không thích bắt tay

Những người này không muốn bắt tay người khác, đa phần họ có tính hướng nội, rụt rè. Dù tính cách có phần bảo thủ nhưng sống tình cảm và chân thành. Họ không dễ dàng trao đi tình cảm nhưng một khi đã thiết lập mối quan hệ nào đó thì bất luận là tình yêu hay tình bạn với họ đều đáng quý và bền vững.

5. Siết chặt tay

Khi bắt tay, những người này sẽ siết chặt bàn tay của đối phương, khiến đối phương cảm thấy đau nhức. Họ thường lạc quan, tự tin, đầy sức sống, là kiểu người độc đoán, chuyên quyền, họ có tài năng xuất chúng trên phương diện chỉ đạo và tổ chức, khá thích hợp để làm lãnh đạo.

6. Chỉ nắm hờ tay

Khi bắt tay, những người này hầu như không dùng lực, chỉ nắm hờ tay của đối phương. Họ không phải là kiểu người cố chấp, mà tính tình hiền lành và rộng lượng, cực kỳ cởi mở và khiêm tốn.

7. Chỉ bắt tay bằng phần ngón tay

Những người này chỉ dùng phần ngón tay, bàn tay không tiếp xúc nhiều với tay đối phương. Đây là kiểu người khá nhạy cảm, dễ kích động, nhưng tính cách ôn hòa, có tấm lòng lương thiện, biết đồng cảm với người khác.

8. Tay đung đưa lên xuống

Khi bắt tay, những người này không chỉ nắm lấy tay đối phương mà còn đung đưa lên xuống. Đây là kiểu người vô cùng lạc quan, tràn đầy hy vọng vào cuộc sống. Bởi tính cách tích cực và nhiệt thành, họ thường trở thành nhân vật trung tâm của một nhóm người, đồng thời được người khác tin tưởng, nương tựa.

Tám tư thế ngủ tiết lộ khuyết điểm trong tính cách

Giấc ngủ là quá trình nghỉ ngơi cần thiết đối với mỗi người. Tư thế ngủ của chúng ta cũng vô cùng đa dạng, không phải ai cũng giống ai, có người thích nằm ngửa, có người thích nằm nghiêng, cũng có người thích nằm sấp. Các nhà tâm lý học phát hiện ra các tư thế ngủ khác nhau có thể cho thấy đặc trưng tính cách khác nhau. Vậy bạn là người như thế nào? Hãy cùng tìm hiểu ngay sau đây.

1. Nằm nghiêng và co ro

Tư thế ngủ này cho thấy bạn là người thiếu cảm giác an toàn, bởi vậy trong bạn nảy sinh tâm lý ích kỷ, đố kỵ và thù ghét. Bạn rất dễ nổi nóng, điều này khiến cho mọi người xung quanh đều phải cẩn trọng, tránh chọc giận hoặc đụng chạm đến những nỗi đau của bạn.

2. Nằm nghiêng, một bên đầu gối co lên

Tính cách của bạn có xu hướng dễ kích động và khó thuyết phục. Bạn thường xuyên cầu nhàu, bực bội. Do vậy, biệt danh thứ hai của bạn có thể là “kẻ khó tính”. Bạn dễ rơi vào trạng thái căng thẳng thần kinh hoặc phản ứng thái quá với những chuyện nhỏ nhặt. Để hạn chế tình trạng này, bạn nên tự nói với

bản thân rằng cuộc sống này thực ra chẳng có gì to tát! Hãy học cách thả lỏng.

3. Nằm nghiêng, dề lên cánh tay

Trái ngược với kiểu tư thế nằm nghiêng và co ro, bạn là người lịch thiệp, ấm áp, chân thành và đáng yêu. Tuy nhiên, bạn cần hiểu rằng trên đời nào có thứ gì thập toàn thập mỹ! Trọng tâm trong cuộc sống của bạn cần phải được xây dựng bắt đầu từ lòng tự tin, hãy học cách chấp nhận sai sót và những điều chưa hoàn hảo, hãy hiểu rằng đây thực chất chính là cái giá của một bản ngã trưởng thành, từ đó hạnh phúc mới có thể đến với bạn.

4. Nằm nghiêng, dặt hẳn về một phía

Tư thế ngủ này cho thấy bạn là người tự tin. Do không ngừng nỗ lực, dù gặp phải khó khăn gì bạn cũng có thể vượt qua để vươn tới thành công.

5. Nằm ngửa, tay chân xếp thành chữ “đại”¹

Dáng ngủ này nói lên sự chân thành trong tính cách của bạn. Bạn khiến người khác cảm thấy thoải mái. Là tín đồ sùng bái cái đẹp, bạn cũng có thể có thói quen tiêu xài phung phí. May mắn là đa số các bạn có khả năng kiếm đủ tiền để đáp ứng thói quen ấy. Ngoài ra, bạn có một điểm nữa khiến người khác không thích, đó là hay quản chuyện thiên hạ và đôi khi tệ hơn thế, bạn còn khá thích bàn tán, bình phẩm về người khác.

¹ Chữ “đại”: 大.

6. Nằm ngửa, hai tay gối sau đầu

Bạn là người thông tuệ và có tinh thần học hỏi cao, tuy vậy, đôi khi bạn cũng có những suy nghĩ kỳ lạ mà người khác khó lòng hiểu nổi, cảm thấy không nắm bắt được dòng tư duy của bạn. Bạn luôn quan tâm đến gia đình, chỉ có điều không dễ dàng mở lòng để yêu thương người khác. Ngoài ra, bạn cũng là người khá khó đoán.

7. Nằm ngửa, bắt chéo chân

Người có dáng ngủ nằm ngửa bắt chéo chân thường có xu hướng “tự luyện”. Bạn quen với những thứ mang tính kiểu mẫu và cố hữu trong cuộc sống, bởi vậy rất khó tiếp nhận sự thay đổi. Cuộc sống một mình có thể là sự lựa chọn tốt nhất dựa theo bản năng của bạn. Nói cách khác, bản lĩnh giải quyết vấn đề đã bị chính khả năng chịu đựng của bạn áp chế.

8. Nằm sấp, bụng úp xuống

Nếu có thể nằm cả đêm với tư thế ngủ này, bạn hẳn là người có lòng dạ khá hẹp hòi, đồng thời thích coi bản thân là “cái rốn của vũ trụ”. Bạn luôn bắt người khác phải thuận theo yêu cầu của mình, cho rằng họ cũng muốn những thứ mà mình muốn. Ngoài ra, bạn cũng có thể là kiểu người không quan tâm đến cảm giác của người khác, hoặc tỏ ra thờ ơ, buông tuồng đối với những cảm giác ấy.

SỐ 1: KIỂU HÌNH HOÀN MỸ - CHÚ KIẾN CẦU TOÀN

*Đến Mặt trời còn có điểm đen thì
vạn vật trên thế gian không có gì là
không tồn tại khuyết điểm.*

Nikolay Chernyshevsky¹

¹ Nikolay Chernyshevsky (1828-1889): nhà phê bình văn học và xã hội, nhà báo, tiểu thuyết gia và nhà triết học xã hội chủ nghĩa người Nga.

04



Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình hoàn mỹ

Định hình nhân vật: Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm gì mới tránh được sai sót?

Đặc trưng tiêu biểu: Không dễ thỏa hiệp, coi trọng nguyên tắc. Thị phi phân minh, “nên làm” và “không nên làm” là những từ cửa miệng. Yêu cầu với bản thân và người khác cực kỳ cao, vô cùng hà khắc, làm mọi việc đều muốn sửa đi sửa lại nhiều lần cho đến khi thấy hoàn hảo nhất có thể.

Yêu cầu đối với bản thân: Nghiêm túc làm việc theo quy củ, coi nguyên tắc là trên hết, muốn xử lý mọi việc một cách hoàn hảo. Trắng đen rõ ràng, câu nệ đúng sai.

Hành vi mang tính thói quen: Thường xuyên soi lỗi, tìm kiếm những điểm chưa phù hợp với tiêu chuẩn và yêu cầu.

Cảm xúc thường thấy: Khi lặp lại một lỗi sai nào đó mà bản thân từng mắc phải sẽ cảm thấy oán giận, tự trách mình.

Quan hệ xã hội: Bởi luôn yêu cầu sự hoàn hảo, những người thuộc kiểu tính cách hoàn mỹ rất hiếm khi khen ngợi ai. Ngược lại, họ thường xuyên phê phán, với bản thân đã vậy, với những người xung quanh còn khắt khe hơn! Cũng vì yêu cầu bản thân quá cao nên họ tự tạo áp lực tâm lý lớn, dẫn đến khó thả lỏng tâm trí, thiếu cảm giác vui vẻ trong cuộc sống thường ngày.

Khuynh hướng tính cách: Thích sửa lỗi cho bản thân và người khác, thường xuyên đặt mình vào vị trí giám sát, muốn mọi vấn đề đều được tiến hành theo lập trình rõ ràng; phê phán, bị động và hướng nội; tập trung vào lỗi sai, nóng lòng xử lý hoàn hảo mọi việc; tính cách khá độc lập, cần cù trong công việc, tinh thần trách nhiệm cao, có mục tiêu rõ ràng, đặt hiệu suất làm việc lên hàng đầu; thường xuyên phê bình bản thân và người khác, thiếu kiên nhẫn, yêu cầu hà khắc; luôn kìm nén những cảm xúc kích động và khao khát trong lòng; giữ vững nguyên tắc mình đặt ra, rất khó chấp nhận những ý kiến khác mình; tương đối nghiêm cẩn, thận trọng trong lời nói; ít khi xem trọng người khác, hay vạch lá tìm sâu; sống thực tế, luôn dựa theo tình hình thực tế để hành sự.

Năng lượng bị lãng phí: Không dám giao việc cho người khác, đặc điểm tính cách tiêu biểu nhất của những người thuộc kiểu hoàn mỹ là “mọi việc đều phải tự xử lý”, đây cũng chính là điểm khiến họ lãng phí năng lượng nhất. Ngoài ra, họ cực kỳ tỉ mỉ, đôi lúc chú trọng đến tiểu tiết, hao tổn quá nhiều năng lượng vào đó, bởi vậy mà hiếm khi gặt hái được thành công lớn.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Có thể do trưởng thành trong một gia đình nghiêm khắc, tự yêu cầu cao, thường xuyên phê bình và tự phê bình. Do từ nhỏ đã ít được cổ vũ và khen ngợi nên trong lòng nảy sinh khao khát được công nhận và tán dương, từ đó tự ép bản thân phải làm mọi việc hoàn hảo. Cũng vì theo đuổi sự toàn mỹ, những người này luôn tự kiểm điểm và

cho rằng mình chưa đủ nỗ lực, sau đó tự trách cứ, dằn vặt lương tâm, sống trong khổ sở. Nếu trong lúc này lại nhìn thấy người khác thoải mái vui vẻ, tự do tự tại, trong lòng họ sẽ nảy sinh những cảm xúc tiêu cực như oán hận, ứ rù...

Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tích cực và người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tiêu cực

Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tích cực

Châm ngôn của những người theo chủ nghĩa hoàn mỹ là: Việc đáng làm thì phải làm tốt đến mức tuyệt đối. Nếu giao cho họ phụ trách một hạng mục nào đó, nhất định họ sẽ xử lý tốt và hoàn thành đúng hạn. Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ luôn đặt ra mục tiêu cho mọi việc, có thái độ nghiêm túc và chăm chỉ. Họ đề cao trình tự và tổ chức, tôn trọng tài trí và mỹ cảm, lý trí không cho phép họ nhất thời xúc động, họ sẽ không vì một phút vui vẻ mà tìm đến những kích thích bên ngoài; thay vào đó, họ lên kế hoạch lâu dài cho cuộc sống. Nếu không có những người thế này, thế giới của chúng ta chắc hẳn sẽ thiếu vắng những kiệt tác văn học, âm nhạc, triết học và thơ ca, thế giới tinh thần của chúng ta cũng chẳng còn phong phú và đa sắc bởi giáo dục, phẩm vị và tài năng không có cơ hội để tỏa sáng. Đồng thời, nhân loại cũng thiếu những nhà phát minh, nhà khoa học, kiến trúc sư... Kinh tế và truyền thông sẽ đánh mất trạng thái cân bằng. Aristoteles từng nói: “Mọi thiên tài đều sở hữu đặc điểm tính cách của người theo đuổi hoàn mỹ”. Phần

lớn văn nghệ sĩ, tác giả và nhạc sĩ đều là những người theo chủ nghĩa hoàn mỹ. Vốn dĩ họ đã có tư chất thông minh, nếu có thể kích phát và thúc đẩy những tiềm năng ấy một cách phù hợp, chắc chắn sẽ gặt hái những thành tựu lớn lao. Michelangelo dù đã không còn nữa, nhưng không thể phủ nhận sự thật rằng ông chính là đại diện tiêu biểu nhất cho tín đồ theo chủ nghĩa hoàn mỹ. Trước khi cho ra đời những tác phẩm điêu khắc kinh điển như David hay Moses, ông từng dày công nghiên cứu về hình thể con người, về kết cấu cơ bắp và gân trên cơ thể. So với các nhà điêu khắc đương thời, ông bỏ nhiều công sức hơn cả, bởi vậy mà những tác phẩm của ông mới được hậu thế tôn sùng, trở thành “báu vật” trong kho tàng nghệ thuật nhân loại.

Những người theo chủ nghĩa hoàn mỹ vô cùng tài năng, họ sở hữu bộ óc sáng tạo tuyệt vời, sở trường trải rộng trong các lĩnh vực âm nhạc, triết học, thơ ca và văn học. Họ coi trọng tính chi tiết, có thể trở thành người đồng hành hoàn hảo của kiểu người hoạt bát, năng động. Họ thường giữ gìn cẩn thận hành lý, vé xe, ghi nhớ số phòng... Họ ăn mặc gọn gàng và chín chu, nếu là đàn ông, họ thường mang phong cách tinh tế; nếu là phụ nữ họ sẽ chải chuốt cẩn thận từng lọn tóc của mình.

Họ quan tâm và chăm sóc người khác, nhiệt tình giúp đỡ người gặp nạn, đặc biệt thích hợp với nghề luật sư. Không chỉ vậy, họ cũng thấu tình đạt lý, không ngần ngại lắng nghe những khó khăn mà người khác gặp phải, giúp đối phương phân tích tình hình, cuối cùng tìm kiếm phương pháp giải quyết tối ưu.

Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ yêu cầu đối tượng trong các mối quan hệ của mình đạt đủ tiêu chuẩn mà họ đề ra. Họ thận trọng kết giao, không nhiều bạn bè như kiểu người hoạt bát. Thế giới không thể thiếu kiểu người theo chủ nghĩa hoàn mỹ, họ có thể thấu hiểu những vấn đề thuộc phạm trù tinh thần, có sự nhạy bén khi thưởng thức cái đẹp và những tác phẩm nghệ thuật nói chung, có khả năng sáng tạo ra những kiệt tác độc đáo chưa từng có. Tinh tế trong từng suy nghĩ, họ luôn hướng đến mục tiêu bản thân đề ra từ đầu, đó là tiến hành mọi việc theo trình tự rành mạch và đạt được thành công viên mãn.

Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tiêu cực

Những người này do có khuynh hướng theo đuổi sự hoàn mỹ đến mức tiêu cực nên đặt ra những yêu cầu quá hà khắc cho bản thân, thường xuyên cá nhân hóa mọi chuyện, tự chuốc phiền não cho mình. Họ vô cùng nhạy cảm với lời phê bình của người khác, nếu tình cờ nghe thấy người khác nhắc tới tên mình, họ sẽ mặc định rằng mình đang bị chê trách, bị nói xấu. Người có tính cách kiểu hoàn mỹ tiêu cực buồn vui thất thường, họ không muốn để bản thân tỏ ra kích động, cuộc sống của họ phần nhiều mang sắc thái nghiêm túc.

Mặc dù không ưa những kẻ thích kiểm soát người khác, nhưng chính người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tiêu cực lại thường xuyên thao túng các mối quan hệ bằng cảm xúc của mình. Điều đó thể hiện ở việc những người xung quanh họ luôn phải để ý

xem điều gì khiến họ khó chịu và buồn phiền để cẩn thận né tránh. Chính nguyên nhân này làm cho các mối quan hệ của họ trở nên căng thẳng và mệt mỏi, như bước từng bước trên băng, bất kỳ lúc nào cũng có thể rạn vỡ. Bởi vậy, thông thường mọi người sẽ cố gắng hết sức để không phải tiếp xúc với kiểu người như họ. Người theo đuổi sự hoàn hảo thường yêu cầu quá mức khắt khe, bất cứ việc gì cũng muốn làm đến mức tốt nhất. Đây có thể là ưu điểm. Tuy nhiên, nếu áp đặt những tiêu chuẩn của mình lên người khác, nó sẽ trở thành khuyết điểm lớn trong tính cách của họ.

Quá mức cầu toàn cũng là một chứng bệnh

Bạn có bao giờ gặp phải tình huống dưới đây?

Trên đường ra sân bay trong chuyến công tác, bạn luôn cảm thấy hình như mình quên mang vé, chốc chốc lại mở túi ra kiểm tra.

Trong cuộc họp, bạn luôn cảm thấy điện thoại mình có thông báo, chốc chốc lại mở ra xem.

Khi đi làm, sau khi đỗ xe và bước vào văn phòng, bạn luôn lo lắng không biết đã khóa cửa xe cẩn thận hay chưa.

Mỗi khi ra khỏi nhà, bạn luôn khóa ngăn tủ nhiều lần vì sợ quên.

...

Nếu có một trong số những thói quen trên đây, bạn có khả năng đã mắc hội chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế.

Rối loạn ám ảnh cưỡng chế là một hội chứng với đặc trưng tiêu biểu là theo đuổi sự hoàn hảo đến mức hà khắc.

Cô Lưu, bốn mươi lăm tuổi, nhân viên kế toán, là người chăm chỉ, xuất sắc trong công việc, hơn hai mươi năm chưa từng sai sót lần nào. Thời gian vừa rồi, một nhân viên trong công ty tới gặp cô xin xuất tiền thanh toán 5.000 tệ, cô đếm đi đếm lại bảy lần, sau khi đưa tiền cho nhân viên đó, cô còn nhắc thêm:

“Anh đếm lại xem đủ chưa?” Đến lúc anh ta đi khỏi, cô còn gọi điện hỏi lại rằng có sai sót gì không, thậm chí tới hẳn văn phòng làm việc của anh ta để hỏi: “Tôi không đưa thừa tiền cho anh đấy chứ?”, “Có phải tôi đã đếm thiếu không?”...

Không chỉ vậy, cô Lưu thường xuyên ghi nhớ những chuyện xảy ra trong một ngày làm việc. Có thời gian rảnh, cô sẽ lập tức sẽ rà soát lại từ đầu tới cuối mọi việc, đến mức cả người mệt mỏi, ăn không ngon ngủ không yên, hiệu suất làm việc cũng vì thế mà giảm đi rõ rệt. Tình trạng này kéo dài cho đến khi cô không thể tiếp tục làm việc bình thường nữa, chỉ còn cách xin nghỉ để bớt căng thẳng.

Tuy nhiên, ở nhà cũng không thoát khỏi phiền não. Vì tính chất công việc phải thường xuyên đếm tiền nên khi nghỉ ở nhà, cô lại cảm thấy tay mình khó chịu, một ngày rửa tay không biết bao lần, thậm chí có thể dùng hết cả cục xà bông. Mới đầu, cô chỉ rửa tay một tiếng đồng hồ, về sau mỗi lần rửa đều mất hai, ba tiếng, người nhà chỉ còn cách kéo cô ra khỏi phòng vệ sinh. Lúc này, cô đã rửa tay nhiều đến mức hai cổ tay trắng bệch. Người nhà thấy hành vi này quá bất thường, khuyên bảo nhiều lần không được, đành đưa cô đến gặp bác sĩ tâm lý.

Tới phòng khám, bác sĩ phát hiện ra dù hai tay cô Lưu đã tái nhợt nhưng tóc bết lại và rụng rất nhiều, trên người cũng bốc mùi khó chịu, có vẻ đã không gội đầu hay tắm rửa một thời gian dài.

Người nhà đi cùng giải thích: “Chúng tôi không cho chị ấy rửa tay, sau đó chị ấy lại thấy vòi nước bẩn quá, không muốn động vào vòi nước nữa, đã một tháng nay chị ấy không tắm gội rồi”.

Khi y tá chuẩn bị đưa cô Lưu đi rửa tay, cô lại không chịu đi vì sợ vòi nước trong phòng vệ sinh không sạch sẽ. Y tá thử giục cô đi rửa tay lần nữa, cô liền rút tay lại, áp chặt vào ngực mình không chịu buông ra. Cô ngồi ở phòng khám một lúc. Trước khi rời đi, cô Lưu đứng lên rồi quay người lại, quơ quơ tay trên băng ghế, nói: “Không biết tôi có làm rơi thứ gì không...” Người nhà cô còn nói rằng, thường ngày khi lái xe cô đều không dám mở cửa sổ, sợ gió thổi bay đồ trong xe, dù có khi đó chỉ là một miếng giấy nhỏ.

Cô Lưu là người theo đuổi sự hoàn mỹ trong mọi việc, vô cùng cẩn thận, tỉ mỉ và cần mẫn. Thêm vào đó, do phải chịu áp lực lớn từ công việc, sợ bản thân mắc sai sót, nên cuối cùng mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế như bây giờ.

Thông thường, những người mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế có quan điểm tương đối mạnh mẽ về đạo đức, cầu toàn, yêu cầu khắt khe với bản thân, đồng thời cũng có tính bảo thủ. Họ dè dặt và thận trọng, vì quá cầu nệ tiểu tiết mà bỏ qua toàn cục; hay do dự, thiếu quyết đoán, khi gặp chuyện ngoài dự tính thì bối rối không biết xử lý thế nào. Vì biểu hiện trong hành vi của họ quá thận trọng, cố chấp, thiếu tính linh hoạt, thêm vào đó lại quá mức chú trọng bản thân, tự kiểm soát và hà khắc với chính mình nên họ có rất ít không gian tự do và nhàn nhã,

không quen với lối sống thuận theo hoàn cảnh, thiếu cảm giác thoải mái, thường xuyên rơi vào tình trạng căng thẳng và lo âu.

Rối loạn ám ảnh cưỡng chế có hai biểu hiện chủ yếu sau đây:

Ý nghĩ ám ảnh

Ý nghĩ ám ảnh là lặp lại nhiều lần một suy nghĩ hay một khái niệm nào đó, biết rõ là không cần thiết nhưng vẫn không thể từ bỏ. Biểu hiện là những việc như vô thức ghi nhớ và nghĩ lại nhiều lần một vấn đề, trong đầu lúc nào cũng xuất hiện những tư tưởng đối lập; đứng trước những tòa cao ốc thường nhầm đếm số tầng (ám ảnh cưỡng chế tính toán) hay luôn nghi ngờ tính đúng sai trong những việc mình làm (ám ảnh cưỡng chế hoài nghi)...

Hành vi cưỡng chế

Hành vi cưỡng chế là lặp lại nhiều lần một hành vi không cần thiết nào đó, ví dụ như kiểm tra, rửa tay, tính toán và nhiều hành vi mang tính nghi thức khác. Người bệnh rõ ràng biết rằng lặp lại những hành vi cưỡng chế như vậy là không đúng nhưng không thể kiểm soát được, bởi một khi không làm sẽ lập tức xuất hiện những biểu hiện lo âu như căng thẳng hồi hộp, rối loạn nhịp tim... Để tránh bị cảm giác lo âu ấy giày vò, họ chỉ còn cách thuận theo những ý nghĩ ám ảnh và hành vi cưỡng chế. Đặc điểm này gọi là tự cưỡng chế và phản cưỡng chế có ý thức.

Có nhiều cách trị liệu rối loạn ám ảnh cưỡng chế, thông thường chúng ta cần thấu hiểu tâm lý của người mắc, tìm cách để người mắc tự ý thức rõ ràng về tình trạng của mình.

Quan trọng hơn cả, người mắc chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế cần học cách tự thay đổi. Đầu tiên, họ cần xóa bỏ những hiểu lầm và thiết lập lại lòng tự tin. Rối loạn ám ảnh cưỡng chế là một trong những hội chứng thuộc cấp độ nhẹ và sẽ không phát triển thành những căn bệnh tâm thần nghiêm trọng. Tiếp theo, phải có ý chí tự kiểm soát, biết phân tán sự chú ý sang những vấn đề khác. Cố gắng duy trì học tập và làm việc như bình thường, đảm bảo nhịp sinh hoạt ổn định và trật tự, đồng thời nuôi dưỡng và làm phong phú sở thích cũng như hứng thú trong cuộc sống, dời sự chú ý sang các mối quan hệ xã hội và hoạt động văn thể. Sau đó, hãy ngừng suy nghĩ quá nhiều. Tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra trong thực tế để tự ý thức rằng lo âu thái quá và phóng đại nguy hiểm là không cần thiết. Ngoài ra, cũng có thể ngăn chặn tư duy mang tính cưỡng chế của bản thân bằng các hoạt động khơi dậy hứng thú hoặc những bài tập thả lỏng cơ thể.

Những người lãnh đạo cầu toàn với suy nghĩ "tự làm mọi việc" khi cần sẽ cầu cứu ai?

Không ít lãnh đạo doanh nghiệp cảm thán rằng họ khó có thể tập trung sức lực và thời gian để suy nghĩ chuyện lâu dài, vì họ bận xử lý những nhiệm vụ trước mắt. Nhìn từ góc độ của những người này, họ thật sự bận rộn vì phải giải quyết khối lượng công việc lớn, nhưng không ít người ở vị trí lãnh đạo bận đến mức không có cả thời gian cho bất cứ thứ gì khác ngoài công việc, thậm chí có người còn lấy cảm giác bận rộn quay cuồng làm niềm vui, như vậy thì không gọi là bình thường được nữa! Nguyên nhân chính cho trạng thái tâm lý này là những người lãnh đạo có yêu cầu quá hà khắc về sự hoàn hảo, dẫn đến không yên tâm san sẻ nỗi lo và công việc cho người khác.

Rất nhiều lãnh đạo theo chủ nghĩa hoàn mỹ thích nắm toàn quyền trong tay, ôm đồm từ việc lớn đến việc nhỏ, kết quả là rơi vào thế bị động, trong khi đó tình hình vẫn chẳng khởi sắc là bao. Ngược lại, một số lãnh đạo biết cách san sẻ công việc cho cấp dưới, vì thế mà có thể "phân thân" để xử lý nhiều chuyện một lúc, bản thân cũng có thời gian thoát li công việc, không đến nỗi vướng vào tình cảnh "ăn cơm cũng có người tìm, nằm

ngủ cũng có người gọi, đi đường cũng có người ngăn”, bên cạnh đó, sự nghiệp lại xuôi gió thuận buồm.

Là một nhà lãnh đạo, chăm chỉ cần mẫn tất nhiên là phẩm chất khiến người khác nể trọng, tuy nhiên đó không phải là việc quan trọng nhất mà một người lãnh đạo tốt nên làm. Một nhà lãnh đạo theo chủ nghĩa hoàn mỹ mà chỉ biết ôm đồm mọi việc sẽ chỉ xa rời nhiệm vụ quan trọng nhất của mình là “quản lý”. Sự ưu tú của người lãnh đạo không nằm ở việc anh ta giỏi hơn người khác trên mọi phương diện, mà là khả năng thúc đẩy tinh thần tích cực làm việc của các nhân viên dưới quyền.

Gia Cát Lượng thời Tam Quốc cũng là một nhà lãnh đạo theo kiểu hoàn mỹ điển hình. Thân làm Thừa tướng Thục Hán, từ trị quân đến trị quốc không lơ là bất cứ việc gì, tất cả đều được ông theo dõi sát sao, đến cả chuyện phạt binh sĩ bao nhiêu trượng ông cũng thường xuyên giám sát, trăm công ngàn việc không một phút ngơi nghỉ. Ông cứ cung tận tụy, phụng sự hết lòng, cuối cùng cũng kiệt sức vì lao碌, lâm bệnh nặng rồi nằm lại ở doanh trại tiền tuyến gò Ngũ Trượng.

Có thể nói cách làm của Gia Cát Lượng đã kìm hãm sự phát triển của nhân tài Thục Hán. Một lãnh đạo thực sự xuất sắc không phải tự thân xử lý mọi chuyện mà biết cách dùng người, biết cách trao quyền, đặc biệt là dám dùng những nhân tài ưu tú hơn bản thân.

Một lãnh đạo kiểu hoàn mỹ cần học phân chia công việc sao cho phù hợp, từ đó giảm bớt gánh nặng trên đôi vai mình, thoát

khỏi vướng mắc trong những chuyện vụn vặt để dành sức tập trung vào việc lớn hơn như tăng cường năng lực tổ chức và quản lý, phát hiện và thúc đẩy thế mạnh của cấp dưới, nâng cao tinh thần đoàn đội...

Rất nhiều nhà lãnh đạo theo kiểu hình hoàn mỹ có thói quen tự mình giải quyết mọi vấn đề, điều này không chỉ làm giảm hiệu suất công việc mà còn gián tiếp gây ra cảm xúc tiêu cực ở các nhân viên dưới quyền. Khi cấp trên tự làm mọi việc, đương nhiên cấp dưới sẽ cảm thấy mình không được tin tưởng và trọng dụng, ở mức độ nghiêm trọng hơn, doanh nghiệp đó có thể đánh mất nhân tài. Trong một tổ chức, người đứng đầu tài năng xuất chúng mà không biết chia sẻ công việc cho cấp dưới thì sức cạnh tranh của tổ chức đó chắc chắn không cao. Vậy trong công việc, nhà lãnh đạo theo kiểu hình hoàn mỹ cần phải làm gì để trao quyền một cách hợp lý?

1. Giải thích rõ ràng nhiệm vụ cho người được trao quyền

Nhà lãnh đạo cần giải thích rõ về phạm vi quyền hạn, mục tiêu nhiệm vụ, thời hạn hoàn thành và tiêu chuẩn đánh giá cho người được trao quyền, ngoài ra cũng cần nói về kết quả kỳ vọng, đồng thời cổ vũ tinh thần để người nhận quyền nỗ lực hết sức hoàn thành mục tiêu. Áp dụng biện pháp trưng cầu kết hợp với dẫn dắt để những người dưới quyền tham gia và thiết lập mục tiêu. Những phương pháp, cách thức và từng bước cụ thể để hoàn thành nhiệm vụ đều do họ tự sắp xếp. Như vậy, lãnh

đạo có thể thúc đẩy mạnh mẽ tinh thần tích cực trong công việc của nhân viên.

2. Yêu cầu những cá nhân, tổ chức liên quan phối hợp với nhau

Trao quyền là đem quyền lợi về thông tin, tài sản, nhân sự... của mình cho người nhận quyền. Cần làm rõ điều kiện để hoàn thành nhiệm vụ, liên quan đến những cá nhân và đoàn thể nào. Sau đó, người lãnh đạo cần làm việc với những cá nhân cùng đoàn thể đó, chỉ thị họ phối hợp cùng người được trao quyền.

3. Nói rõ những điểm cần lưu ý cho người nhận quyền

Bất luận làm công việc gì cũng đều có phương pháp và bí quyết cần tuân theo nếu muốn hoàn thành trọn vẹn. Là một nhà quản lý, có lẽ bạn đã thuộc nằm lòng những phương pháp và bí quyết này từ sớm, cấp dưới của bạn thì chưa chắc. Vì vậy, cùng với việc trao quyền, lãnh đạo cũng cần tùy cơ ứng biến, truyền thụ một số kinh nghiệm và những điều cần lưu ý cho người nhận quyền.

Nguyên lý Pareto¹ - Bài học bắt buộc của người theo chủ nghĩa hoàn mỹ

Năm 1897, nhà kinh tế học người Ý Pareto² tình cờ chú ý đến mô hình lợi nhuận và tài sản của người dân nước Anh thời bấy giờ. Trong quá trình khảo sát, ông phát hiện phần lớn tài sản đổ về tay của một bộ phận nhỏ người dân. Đồng thời, từ những tư liệu được tổng hợp từ trước đó, ông nhận thấy hiện tượng này lặp lại ở một số quốc gia khác trên thế giới, hơn nữa mối quan hệ này xét theo Toán học còn tồn tại dưới một tỷ lệ ổn định. Từ số liệu thực tế cụ thể, Pareto đã đưa ra kết luận: 20% số người trong xã hội nắm giữ 80% tài sản của xã hội hay nói cách khác, tài sản tính theo đầu người là không đồng đều. Đây chính là nội dung của nguyên lý Pareto.

Một doanh nhân thành công từng kể câu chuyện của mình trong một buổi diễn thuyết: “Rất nhiều năm trước, khi mới bắt đầu bán bảo hiểm, trong tôi luôn tràn đầy nhiệt huyết. Về sau, có một vài chuyện xảy ra khiến tôi nản chí, tôi bỗng cảm thấy coi thường công việc của mình và nhen nhóm ý định từ chức.

¹ Còn gọi là “quy luật 80/20”, trong nhiều sự kiện, khoảng 80% kết quả là do 20% nguyên nhân gây ra.

² Vilfredo Pareto (1848-1923): nhà công nghiệp, kinh tế học, xã hội học và triết học người Ý, ông có những đóng góp lớn trong lĩnh vực kinh tế học, đặc biệt là những phân tích về phân phối thu nhập và lựa chọn cá nhân.

Nhưng trước khi nghỉ việc, tôi muốn làm rõ rốt cuộc nguyên nhân gì khiến tôi cứ mãi không thể thành công. Tôi tự hỏi: ‘Vấn đề nằm ở đâu?’ Tôi có gặp bao nhiêu khách hàng thì kết quả cũng chỉ ở mức bình thường, tôi có thuyết phục khách hàng tốt đến thế nào thì đến lúc ký hợp đồng họ vẫn nói rằng ‘Tôi muốn suy nghĩ thêm một chút!’. Và thế là tôi lại phải tốn thời gian gặp họ thêm lần nữa với hy vọng biết đâu họ đổi ý. Việc này khiến tôi cảm thấy vô cùng mệt mỏi và suy sụp, tôi bèn tiếp tục tự vấn: ‘Liệu có cách nào để khắc phục hay không?’ Trước khi trả lời, tôi nghiên cứu lại một lượt bản ghi chép công việc trong mười hai tháng qua thật tỉ mỉ. Số liệu trên đó khiến tôi không khỏi kinh ngạc: 70% số bảo hiểm mà tôi bán ra được ký kết ngay trong lần đầu tiên gặp mặt; trong số còn lại, 23% được ký trong lần gặp thứ hai, chỉ có 7% được ký vào lần thứ ba, thứ tư và thứ năm. Vậy mà tôi lại lãng phí hẳn một nửa thời gian làm việc của mình cho 7% hợp đồng đó. Phát hiện này khiến tôi kích động vô cùng, đồng thời thấp lại ngọn lửa khao khát thành công trong tôi. Và thế là ý định từ chức phút chốc tan thành mây khói. Tiếp đó, tôi dừng ngay việc thuyết phục khách hàng lần thứ ba, thứ tư và thứ năm, tận dụng thời gian đó để kiếm tìm những khách hàng tiềm năng mới. Kết quả của cách làm này thực sự khiến tôi kinh ngạc, chỉ trong một thời gian rất ngắn, hiệu suất công việc đã tăng lên gấp đôi.”

Đây chính là sự thay đổi mà việc hiểu và vận dụng nguyên lý Pareto mang lại. Doanh nhân trong câu chuyện trên phát hiện

thời gian và công sức của bản thân đã bị lãng phí vào 7% lợi ích ít ỏi kia, bởi vậy mà thành tích đạt được mãi chỉ ở tầm trung, không thể bứt phá. Dưới ảnh hưởng của nguyên lý Pareto, anh ta lập tức thay đổi phương pháp làm việc, dùng phần lớn quỹ thời gian và sức lực của mình để tìm kiếm khách hàng mới – những người sẽ mang lại 80% lợi ích cho anh ta.

Trong xã hội hiện đại ngày nay, công việc mà mỗi người chúng ta phải làm quả thực quá nhiều, bởi vậy sẽ thật phi thực tế nếu như việc gì cũng muốn làm thật hoàn hảo. Hãy thử nghĩ tới nguyên lý Pareto xem sao, dành tâm sức của bạn vào 20% đối tượng quan trọng nhất, giải quyết hoàn hảo cho 20% đó, những gì bạn nhận lại chắc chắn sẽ rất đáng giá. Hơn nữa, so với việc không tưởng là hy sinh toàn bộ sức lực để xử lý hoàn hảo mọi thứ, việc xử lý hoàn hảo một bộ phận hiển nhiên là thiết thực hơn nhiều. Không những thế, đó là việc mà bạn hoàn toàn có thể làm được.

Một người làm vườn kinh nghiệm thường cắt tỉa những nhánh cây có khả năng ra hoa kết quả, việc đó đôi khi khiến chúng ta cảm thấy thật đáng tiếc. Tuy nhiên, để cây cối trong vườn có thể phát triển tươi tốt và thu hoạch nhiều hoa thơm quả ngọt nhất, anh ta buộc phải bỏ những nhánh cây dư thừa, nếu không, tổn thất nhận về khi kỳ thu hoạch tới sẽ lớn hơn gấp bội.

Cắt bỏ những nụ hoa sắp nở để tập trung dưỡng chất cho số nụ hoa còn lại thì khi bung nở, chúng sẽ trở thành báu vật. Công việc chúng ta làm cũng tương tự như trồng hoa, không nên phân

tán sức lực cho mọi việc lớn nhỏ mà nên nhận định việc nào quan trọng nhất, sau đó tập trung sức lực để xử lý thật tốt, kết quả cuối cùng nhất định sẽ mang đến cho bạn lợi ích to lớn.

Nếu ước mơ của bạn là trở thành một vị lãnh đạo ai ai cũng ngưỡng mộ, một nhân tài học bác uyên thâm hay một chuyên gia xuất sắc trong lĩnh vực nào đó, hãy đừng cảm cảm kéo lên, cắt bỏ những suy nghĩ vụn vặt, tầm thường không mang lại bất cứ giá trị nào cho bạn. Không phủ nhận rằng những suy nghĩ đó có thể tạo ra lợi ích, nhưng nếu bạn phải bỏ ra 80% sức lực cho nó chỉ để nhận về 20% lợi ích hay thậm chí ít hơn, thà dứt khoát vứt bỏ, nhẫn nhịn hy sinh.

Nguyên lý Pareto đã cho chúng ta thấy một người không thể xử lý tốt mọi việc, nếu việc gì cũng muốn làm, kết quả thường là chẳng làm được gì.

Nói tóm lại, đừng quá hà khắc với bản thân, vì theo nguyên lý Pareto, bạn chỉ có thể đạt được sự hoàn hảo đến 80% mà thôi.

Viết cho những người theo chủ nghĩa hoàn mỹ: Cuộc đời này cho phép bạn không hoàn hảo

Trong *Quản Tử*¹ có viết: “Đấu măn nhân khải, nhân măn thiên khải”. Người thời xưa thường dùng đấu để đo lương thực, tiêu chuẩn của một đấu là lương thực phải đầy đấu và san bằng ở miệng đấu, nếu lương thực quá đầy, người ta phải dùng một khúc gỗ để gạt phần ngọn đi, dụng cụ đó được gọi là “khải”. Khi đấu đầy, người ta dùng khải để gạt phần thừa đi; khi người quá “đầy”, ông trời cũng sẽ dùng khải để gạt bỏ người đó.

Trong hiện thực cuộc sống, rất nhiều người yêu cầu mọi việc phải thập toàn thập mỹ, không tì vết, nhưng những người này lại thường thất bại bởi cảm giác thất vọng, vì vốn dĩ trên thế giới này nào có thứ gì là hoàn hảo.

Đối với người nông dân gặp cảnh hạn hán lâu ngày, một trận mưa chắc chắn là chuyện tốt lành; nhưng với người lữ khách đang khó nhọc từng bước trên đường đất lầy lội, trận mưa đó sẽ khiến con đường càng trở nên gập ghềnh khó đi hơn, hiển nhiên chẳng tốt đẹp gì. Đối với những người nghèo khổ, được ăn thịt cá hằng ngày có thể là ước mơ, nhưng đối với một người thừa

¹ Một văn bản chính trị và triết học cổ đại Trung Quốc, được đặt tên theo chính trị gia, nhà quân sự và nhà tư tưởng Quản Trọng (725 TCN - 645 TCN) của Trung Quốc.

chất thì chúng chỉ khiến sức khỏe của anh ta ngày càng sa sút, lợi bất cập hại.

Có một câu chuyện ngụ ngôn thế này:

Thượng đế khi tạo ra loài chim đã thiết kế những bộ lông vũ muôn vàn màu sắc, đủ mọi kiểu dáng để chúng tự lựa chọn. Phượng hoàng lấy bộ lông vũ diễm lệ kiêu kỳ, nhìn thoáng qua cũng đủ khiến người ta trầm trồ vì ánh hào quang rực rỡ; hỷ thước chọn bộ cánh đen trắng đan xen; hoàng oanh khoác lên mình bộ lông vàng nhạt, điểm xuyết những vệt lấm tẩm nhiều màu. Đến lượt chim sẻ, nó nhặt bộ lông vũ màu nâu đất mà những con chim khác vứt sang một bên, ước thử lên mình, cảm thấy thật vừa ý, bèn vui vẻ nhảy nhót và rời đi.

Dơi già treo mình trên mái hiên, dùng ánh mắt chăm chọc nhìn những chú chim chọn bộ cánh cho mình. Khi phượng hoàng lấy bộ lông vũ rực rỡ, nó bĩu môi: "Hừ, nhìn xấu hoắc!" Khi hỷ thước chọn bộ lông đen trắng, nó nhếch mép cười: "Đúng là đồ xúi quẩy, chọn trúng phải màu xui xẻo!" Khi chim sẻ khoác lên mình bộ cánh màu nâu đất, dơi lại thốt lên: "Ái chà, quê mùa quá đi thôi!"

Những chú chim khác đã chọn xong bộ lông vũ, chỉ còn lại một mình dơi. Thượng đế thấy vậy liền hỏi: "Người không chọn được màu sắc nào cho đôi cánh của mình hay sao?"

"Vẫn chưa ạ, ngài có thể tạo ra một màu sắc hoàn hảo hơn cho con chọn không?"

“Mỗi màu sắc đều có ý nghĩa riêng của nó, quan trọng là người phải biết bản thân muốn gì. Nếu người đã không vừa mắt bất cứ bộ cánh nào, vậy người không thể làm chim, chỉ có thể làm thú!”

“Vậy con sẽ là loài thú hoàn mỹ.”

“Thế nào là loài thú hoàn mỹ?” Thượng đế tỏ ra nghi hoặc.

“Loài thú hoàn mỹ không chỉ biết đi mà còn biết bay nữa.”

“Người muốn có cả cánh sao?”

“Vâng.”

{

Chúng ta cần hiểu rằng, trên đời này không có gì là hoàn hảo. Trong cuộc sống, bao nhiêu nỗi thất vọng, khổ đau và bất hạnh đều xuất phát từ việc truy cầu hoàn mỹ. Tục ngữ có câu “Kim vô túc xích, nhân vô thập toàn”¹. Nếu cố chấp không chịu thay đổi, tất nhiên sẽ mắc phải sai lầm của chủ nghĩa hoàn mỹ. Dời già muốn làm loài thú hoàn hảo nhất, kết quả lại tự biến bản thân thành thứ chẳng ra sao. Người theo đuổi sự hoàn mỹ trong cuộc sống thường sẽ gặp thất bại, bởi trong mắt họ đâu đâu cũng chỉ là khiếm khuyết, lần này qua lần khác để cơ hội vượt khỏi tầm tay, thành công cũng vì thế mà ngày càng xa vời.

Lại có một câu chuyện như sau:

¹ Ý nói đến cả vàng cũng không thuần khiết thì con người nào có ai hoàn hảo.

Một người nọ, từ thời còn trẻ đã ước mơ cưới được người vợ hoàn hảo nhất. Năm hai mươi tuổi, anh ta bắt đầu đi du lịch vòng quanh thế giới.

Năm mươi năm sau, anh ta sắp bước sang tuổi xế chiều, mái tóc lấm tấm hoa râm. Khi tới một thành phố nhỏ xa xôi, một chàng thanh niên nhìn thấy anh ta bèn hỏi: "Chú đang tìm kiếm gì vậy?"

Anh ta đáp: "Tôi tìm người phụ nữ hoàn hảo nhất để kết hôn".

Chàng thanh niên hỏi tiếp: "Chú tìm bao nhiêu năm rồi?"

Anh ta trả lời: "Năm mươi năm".

"Chẳng lẽ suốt năm mươi năm nay chú không tìm thấy người phụ nữ hoàn hảo nhất hay sao?"

Anh ta nói: "Năm ba mươi tuổi, tôi đã tìm thấy người phụ nữ hoàn hảo nhất thế gian rồi".

Chàng thanh niên nghi hoặc: "Vậy tại sao tới giờ chú vẫn chưa kết hôn?"

Anh ta thở dài: "Vì người phụ nữ ấy tìm kiếm người đàn ông hoàn hảo nhất thế gian!"

Thật vậy, chúng ta thường mãi miết kiếm tìm sự hoàn hảo mà bỏ qua những thứ vốn dĩ có thể đạt được, cuối cùng chỉ còn đôi bàn tay trắng. Có một trái tim truy cầu hoàn mỹ không phải là điều khó hiểu, song nếu cứ một mực vươn tay tới những thứ hoàn mỹ ấy thì chẳng khác nào tự khóa bản thân trong bế tắc. Trên đời này, ưu điểm và khuyết điểm, cái xấu và

cái đẹp vẫn luôn song song tồn tại, chuyện tốt đến mấy cũng có mặt hạn chế.

Các giáo sư của Đại học Harvard thường xuyên nói với sinh viên rằng: Đời người ngắn ngủi, đừng bao giờ lãng phí khoảng thời gian tươi đẹp ấy để than vãn bản thân không hoàn hảo. Thay vào đó, chỉ bằng dùng chính những ưu điểm của mình để cố vũ mình, tận dụng công sức và thời gian quý báu vào những việc thiết thực hơn.

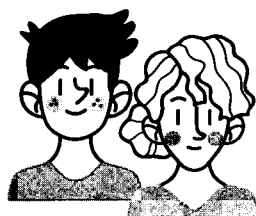
SỐ 2: KIỂU HÌNH TRỢ GIÚP - ONG MẬT TẬN TÂM

*Hãy lấy sinh mệnh hữu hạn để đóng
góp vào sự phục vụ vô hạn hướng về
nhân dân.*

Lôi Phong¹

¹ Lôi Phong (1940-1962): một quân nhân của Trung Quốc, được biết đến là nhân vật vị tha, khiêm tốn, hết lòng với Đảng Cộng sản, Chủ tịch Mao Trạch Đông và nhân dân Trung Quốc.

05



Bảng hồ sơ: Tính cách

người thuộc kiểu hình trợ giúp

Định hình nhân vật: Người trợ giúp

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm sao để giúp đỡ người khác?

Đặc trưng tiêu biểu: Khao khát yêu thương, hy vọng có quan hệ tốt với mọi người, cam chịu nhượng bộ người khác, coi người khác là trên hết, muốn người khác cần mình nhưng lại thường xuyên bỏ bê chính mình.

Yêu cầu đối với bản thân: Người thuộc kiểu hình trợ giúp muốn thường xuyên cảm nhận sự tốt đẹp của chính mình, rằng mình có khả năng lan tỏa tình yêu thương, đồng thời có thể kết nối với tình cảm và cuộc sống của người khác. Chỉ khi cảm nhận được những điều này, họ mới thấy sự tồn tại của mình có giá trị. Nếu thấy mình không được ai cần đến, không được ai dựa dẫm, họ liền cho rằng cuộc sống thật cô độc và vô vị.

Hành vi mang tính thói quen: Người thuộc kiểu hình trợ giúp cảm thấy mình phải thật tốt, đáp ứng được yêu cầu của người khác thì người khác mới quý mến mình. Bởi vậy, họ phát huy tất cả tấm lòng bao dung và tinh thần sẵn sàng phục vụ của mình để được người khác yêu quý. Người thuộc kiểu hình này

luôn dùng cách hy sinh bản thân để trao đi tình yêu và tình bạn cho người khác.

Quan hệ xã hội: Người thuộc kiểu hình trợ giúp rất thích giúp đỡ người khác, họ chủ động và luôn luôn hào phóng. Mặc dù nhạy bén với nhu cầu của người khác, họ lại thường xuyên bỏ qua nhu cầu của mình. Đối với họ, ưu tiên hàng đầu là thỏa mãn mong muốn của người khác, sau đó mới nghĩ đến bản thân, do đó rất hiếm khi họ nhờ vả bất kỳ ai. Có thể nói, kiểu người trợ giúp thiếu cái tôi, phụ thuộc vào người khác để khẳng định mình.

Khuynh hướng tính cách: Chính bởi việc giúp đỡ người khác mang lại cảm giác thỏa mãn quá lớn nên họ luôn duy trì thói quen này, đây không phải hiện tượng bất thường. Tuy vậy, khi thời gian và công sức họ dành ra càng nhiều, họ càng hy vọng được đối phương đền đáp. Lúc này, họ muốn bạn bè dựa dẫm vào họ thật nhiều, thậm chí chỉ dựa dẫm vào họ, mọi việc chỉ được nói cho họ biết, chia sẻ với một mình họ thôi. Điều này cũng phản ánh ham muốn chiếm hữu của người mang tính cách thuộc kiểu hình trợ giúp. Giả sử bạn bè không may phụ thuộc vào họ, họ sẽ lập tức cảm thấy thất vọng và cho rằng bạn bè quay lưng lại với mình. Ở mức độ nghiêm trọng hơn, họ có thể tạo áp lực lên bạn bè hòng dễ bề kiểm soát. Đương nhiên, không phải bất cứ người trợ giúp nào cũng như vậy, chỉ có điều khi tâm trạng không tốt, họ thật sự có thể hành động theo khuynh hướng kể trên. Người thuộc kiểu hình trợ giúp cần lưu

ý nhiều hơn phản ứng cảm xúc của bản thân, cố gắng khống chế và cải thiện chúng.

Năng lượng bị lãng phí: Do những người thuộc kiểu hình trợ giúp thường xuyên cho đi quá nhiều, quá quan tâm đến nhu cầu của người khác, hệ quả tất yếu là họ coi nhẹ những việc lẽ ra cần làm trong cuộc sống thường ngày của mình, đặc biệt không dành nhiều tâm sức cho gia đình. Người trợ giúp thiên về cảm xúc nên cuộc sống gia đình với những tình cảm bình đạm và không đủ kích thích sẽ khiến họ dễ dàng gạt qua hoặc bỏ quên.

Người trợ giúp lấy việc phục vụ người khác làm niềm vui và coi nhẹ cảm giác mệt mỏi của mình. Bởi thế mà cùng với sự trao đi không tính toán, có lẽ một ngày nào đó, họ sẽ đột nhiên nhận ra bản thân bị kiệt sức, không thể chịu nổi gánh nặng ấy nữa.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Ngay từ nhỏ, những người thuộc kiểu hình trợ giúp đã mang trong đầu tư tưởng chỉ cần mình khôn khéo khiến ai cũng mến mộ, chắc chắn mình sẽ được mọi người xung quanh chú ý. Vì thế, họ cho rằng muốn có được tình yêu thương của người khác, nhất định phải bỏ ra cái giá tương ứng.

Người trợ giúp tích cực và người trợ giúp tiêu cực

Người trợ giúp tích cực

Tình yêu thương của người trợ giúp tích cực là vô điều kiện, họ có thể vô tư trao đi mà không cần đền đáp, đây là kiểu hình có lòng bác ái và quan tâm nhiều nhất trong số tất cả các kiểu tính cách. Người trợ giúp biết rõ nhu cầu thật sự của trái tim mình, đồng thời có thể tôn trọng nhu cầu đó. Sự quan tâm của họ luôn chân thành, mang đến cho người khác sự trợ giúp thiết thực. Ngoài ra, tinh thần trách nhiệm của họ vô cùng mạnh mẽ.

Người trợ giúp thường bình dị dễ gần, dễ đón nhận người khác, nhạy cảm với môi trường xung quanh, có thể đặt bản thân vào vị trí của người khác để suy nghĩ, nghe ngóng và xem xét, có khả năng thấu hiểu, dành sự quan tâm, khen ngợi và mền mọ cho mọi người xung quanh. Họ có thể ở bên những người đang lâm vào cảnh khốn khổ để san sẻ ưu phiền, khả năng tự chủ trong các mối quan hệ rất tốt. Họ biết cách cảm ơn, vui vẻ đón nhận sự giúp đỡ của người khác. Họ cho rằng: Tôi có thể có nhu cầu nhưng vẫn giúp người mà không cần báo đáp. Đặc trưng lớn nhất của người trợ giúp tích cực là: giúp đỡ và yêu thương người khác mà không cần đền ơn.

Người trợ giúp tiêu cực

Người trợ giúp tiêu cực thường có hai kiểu tâm lý phòng vệ: phóng chiếu và ức chế.

Tâm lý phóng chiếu biểu hiện ở việc người trợ giúp áp đặt mong muốn nào đó của mình lên người khác, cho rằng đó là mong muốn của người khác. Không cần biết đối phương có thật sự mong muốn hay không, họ đều cưỡng chế can thiệp.

Tâm lý ức chế biểu hiện ở việc người trợ giúp kìm nén những mong muốn của mình, không nhận thức được mình muốn gì, nhưng lại luôn có cảm giác mãnh liệt rằng phải giúp đỡ người khác.

Người trợ giúp tiêu cực hiếm khi hiểu được mong muốn thật sự của người khác, chỉ biết cho đi những gì mình có. Nếu sau khi giúp đỡ không được báo đáp, trong lòng họ sẽ nảy sinh cảm giác thất bại mãnh liệt. Họ luôn khuyên nhủ người khác, đóng vai người tốt, giúp đỡ bất chấp đúng sai. Bản thân họ thường không đáp ứng được nhu cầu của mình, cho rằng chỉ cần giúp người khác mà không nghĩ xem mình muốn gì. Họ thường rất nhạy bén với những điều người khác cần và nghĩ rằng đó mới là quan tâm nhưng trên thực tế, đó chỉ là tâm lý áp đặt suy nghĩ của mình lên người khác, là hành động thao túng người khác một cách thiếu tự chủ. Những gì họ dành cho người khác chỉ là nhu cầu mà họ tự tưởng tượng ra, là sự cho đi và thuyết giảng đầy gượng ép.

Người trợ giúp tiêu cực mang trong mình tâm lý chiếm hữu và đố kỵ cao, họ có thể trở thành nạn nhân của chứng rối loạn phân li¹, luôn cảm thấy người khác thiếu lương tâm, trong khi bản thân cho đi quá nhiều mà không nhận được đền đáp. Tuy nhiên, họ không trực tiếp bộc lộ sự tức giận đó ra ngoài mà giả bộ khiếm tốn. Họ thích thao túng người khác, khao khát có được tình yêu – một sự khao khát không có điểm dừng. Vậy mà với bản thân thì họ lại bỏ bê, không quan tâm, khó khăn trong việc nhìn nhận mong muốn thật của mình. Họ thường không đưa ra yêu cầu với người khác và thiếu khả năng chăm sóc bản thân. Họ tìm mọi cách hòng khiến người khác yêu mến họ, phụ thuộc vào sự đồng thuận của người khác. Những người trợ giúp tiêu cực có suy nghĩ kiêu ngạo rằng “Người khác không có tôi thì không sống nổi”. Sau khi đã giúp đỡ ai đó mà không được báo đáp, họ có thể cho rằng đối phương coi thường họ. Bên cạnh họ có không ít bạn bè, nhưng họ không cách nào có được tình bạn sâu sắc. Họ chỉ đặt tình yêu và ước vọng vào những thứ bên ngoài, còn mình thì đắm chìm trong ảo tưởng.

¹ Rối loạn phân li (Hysteria): còn được gọi là chứng cuồng loạn, là một dạng rối loạn tâm thần và thần kinh, biểu hiện ở sự kích động thái quá, không điều khiển được cảm xúc, phát sinh từ tình trạng lo âu thái quá, thường là kết quả của xung đột nội tâm bị dồn nén.

Sự hào hiệp của bạn là nỗi phiền não của người khác

Người thuộc kiểu tính cách trợ giúp luôn tâm niệm “Việc tốt phải làm đến cùng”, với suy nghĩ chỉ cần mình toàn tâm toàn ý với đối phương, mối quan hệ sẽ thêm khăng khít, bền chặt. Thực tế hoàn toàn không như vậy, bởi một người không thể chỉ biết nhận từ người khác, việc đó sẽ khiến họ cảm thấy mất cân bằng. Cổ nhân có câu “Tích thủy chi ân, dùng tiền tương báo”, đây cũng là một cách để giữ mối quan hệ giữa người và người đạt trạng thái cân bằng. Nếu những việc tốt đều làm hết trong một lần, đối phương sẽ cảm thấy không thể báo đáp hoặc không có cơ hội báo đáp, chính sự áy náy đó thúc đẩy người nhận ân huệ lựa chọn giữ khoảng cách xa hơn với người cho đi. Làm bất cứ việc gì cũng nên chừa đường lui, kể cả việc tốt cũng không nên trao đi hết một lần, đây chính là nguyên tắc quan trọng để duy trì mối quan hệ cân bằng trong cuộc sống.

Tần Phương là một người trợ giúp điển hình, cô ấy kể cho tôi nghe tình huống lúng túng mà mình gặp phải hai ngày trước:

Hôm đó, Tần Phương đứng đợi xe buýt ở điểm dừng trước thư viện, người đứng đợi xe khá đông. Cô cầm theo hai túi lớn quần áo mới mua từ trung tâm thương mại. Nhìn thấy một phụ nữ lớn tuổi hơn mình đang ngồi nghỉ trên băng ghế dài, cô bèn

tới ngồi bên cạnh. Một lúc sau, người phụ nữ kia quay sang cô và hỏi: “Cô có thể giúp tôi đổi chút tiền lẻ không? Tôi cần để lát nữa đi xe buýt.” Trên tay người phụ nữ là tờ 10 tệ, cô ta đưa tờ tiền về phía Tần Phương. Tần Phương mở túi xách tìm một lúc, đáng tiếc trong túi chỉ có ba tờ 1 tệ. Cô bèn nói: “Tôi không có”. Tiếp theo, cô rút ra một tờ 1 tệ đưa cho người phụ nữ kia và bảo “Chị cầm đi”. Chẳng ngờ người phụ nữ kia lập tức đứng phắt dậy, nhìn Tần Phương chằm chằm bằng ánh mắt kỳ quái, vừa lách đi vừa kiên quyết nói: “Không, không, tôi không cần”. Tần Phương đuổi theo hai bước: “Không sao đâu, có 1 tệ thôi mà”. Người phụ nữ vẫn lùi về phía sau, Tần Phương tiếp tục: “Hay là lát nữa xe tới, tôi giúp chị quẹt thẻ một lần nhé”. Người phụ nữ nghe vậy càng vội lách xa, vừa xua tay vừa lùi lại, trên mặt đã bắt đầu lộ vẻ khó chịu.

Khi người phụ nữ chủ động tìm đến Tần Phương, rõ ràng là cần cô giúp đỡ nhưng điều cô ta cần chỉ là được đổi giúp 10 tệ sang tiền lẻ, thế thôi. Tần Phương lại muốn giúp đến cùng: cô cho người phụ nữ 1 tệ. Đối với Tần Phương đây cũng là một cách giúp đỡ, nhưng theo góc nhìn của người phụ nữ kia, cô ta cảm thấy sự giúp đỡ đó vượt quá phạm vi mà bản thân thiết lập, cô ta cho rằng đây không phải sự giúp đỡ mà cô ta muốn.

Liệu có phải là bởi đối với người phụ nữ này, bản chất của sự giúp đỡ đã thay đổi? Từ hành vi từ chối quả quyết cùng thái độ tức giận được biểu lộ dần trên khuôn mặt, có thể thấy dường như cô ta vừa bị làm phiền. Vậy trong suy nghĩ của cô

ta, việc đón nhận sự giúp đỡ nhỏ bé đó gây ra tổn hại gì? Câu trả lời là lòng tự trọng. Thật ra, lòng tự trọng đôi khi cũng rất dễ bị tổn thương.

Đối với người mới gặp lần đầu, cách biểu đạt giữa hai bên vẫn còn xa lạ, thêm vào đó, chưa chắc sau này cả hai còn có hội tương tác với nhau. Có những người khá nhạy cảm, sự giúp đỡ mà họ muốn nhận từ bạn cũng chỉ ở mức độ và phạm vi nhất định. Vượt qua giới hạn đó, sự giúp đỡ ấy đã không còn là thứ họ muốn nhận nữa. Lúc này, sự giúp đỡ của bạn trái lại còn làm họ thấy bức bối. Giúp đỡ người khác quá mức cần thiết rất có thể sẽ khiến bạn phải chịu tổn thương.

Ví dụ, những người khuyết tật thường có cách sinh hoạt riêng, họ cũng có thể tự giải quyết một số việc thường nhật. Nhìn từ góc độ này, sự giúp đỡ của người khác đa phần biểu lộ thiện ý và cổ vũ về mặt tinh thần.

Do vậy, khi bày tỏ sự quan tâm giúp đỡ, trước tiên cần có sự đồng ý và phối hợp từ bản thân những người khuyết tật ấy, hãy hỏi họ cách thức trợ giúp cụ thể. Trong trường hợp đối phương không muốn nhận giúp đỡ, bạn không nên ép buộc, càng không được tự tung tự tác. Việc quan tâm đến họ một cách thái quá, không ngừng ân cần hỏi han sẽ trở thành nhát dao đâm vào lòng tự trọng của họ, khiến họ tổn thương nặng nề. Chúng ta thử lấy ví dụ một tình huống như sau: Một người có tật ở chân đang kẹp hai cây nặng bước xuống cầu thang, lúc này nếu người khác chạy ra đỡ sẽ làm mất đi trạng thái cân bằng, từ “muốn giúp”

hóa thành “làm phiền”. Hoặc như khi dẫn người mất thị lực qua đường, tuyệt đối không được cầm cây gậy dẫn đường của họ rồi dùng tay mình đỡ họ thay cho cây gậy ấy, hành động này chỉ khiến họ cảm thấy sợ hãi hoặc nảy sinh phản cảm.

Người thuộc kiểu tính cách trợ giúp cần tiết chế trong việc trợ giúp, giữ khoảng cách hợp lý với người khác, bởi ai cũng cần có không gian riêng. Muốn giúp đỡ và duy trì mối quan hệ lâu bền với người khác, đừng ngần ngại cho họ một cơ hội để báo đáp mình, như vậy mới tránh được tình cảnh đối phương vì áp lực mà xa lánh bạn. Cho đi quá nhiều sẽ khiến đối phương cảm thấy ngọt nhạt, chỉ có tiết chế lại, hai bên mới có thể thoải mái và tự do hơn trong mối quan hệ này.

Thương mình như thể thương người

Trong tình yêu, người trợ giúp có một đặc điểm: muốn cho đi, thậm chí tình yêu của họ dành cho người khác còn lớn hơn dành cho bản thân. Họ thường mang trong lòng nỗi lo: nếu tôi không yêu người khác, người khác cũng sẽ chẳng yêu tôi đâu. Điều cần lưu ý là người trợ giúp nhất định phải biết chừng mực, bạn có thể cho đi nhưng không được lạc mất chính mình.

Một chuyên gia nghiên cứu cảm xúc con người từng nói: Nếu bạn hy vọng có được tình yêu từ người khác, tốt nhất là không để mình biến thành kẻ không thể sống thiếu tình yêu của anh ta. Bạn cần kiên cường và độc lập, có mục đích sống riêng, có hoài bão, có con đường phát triển riêng. Tóm lại, hãy vun đắp cho bản thân đủ đầy nhất để có thể vui vẻ với cuộc sống riêng, sau đó mới nghĩ đến chuyện đón nhận tình yêu của người khác hay không.

Trong tình yêu, bạn cần gia tăng sức hút của bản thân, có vậy mới khiến người khác yêu thương bạn. Thu hút và cho đi đều không thể thiếu, khi bạn đánh mất bản thân và sức hút của mình, bạn có cho đi bao nhiêu cũng vô ích. Tình yêu chính là như vậy. Người ta thường nói “Bỏ ra bao nhiêu thu về bấy nhiêu”, câu này áp dụng cho tình yêu có lẽ không hoàn toàn phù hợp. Để hiểu hơn, chúng ta hãy cùng theo dõi câu chuyện dưới đây:

Nhân vật chính trong câu chuyện này là Hồ Mẫn. Cô là kiểu người chỉ biết cho đi vì tình yêu. Trong cuộc sống, cô cũng lấy việc giúp người làm niềm vui, với bạn trai mình là Vương Khải lại càng yêu thương chăm sóc. Mỗi tình này là sự báo đáp dành cho cô sau nỗ lực trao đi tình cảm trong quá trình theo đuổi anh ta. Sau khi tốt nghiệp, Hồ Mẫn làm cho một công ty điện tử. Năm thứ ba làm việc tại đây, cô gặp Vương Khải - tốt nghiệp thạc sĩ - mới chuyển tới công ty. Luận về tướng mạo hay học thức, Vương Khải đều xuất chúng, vì thế đương nhiên xung quanh anh ta không thiếu người theo đuổi, các cô gái thường xuyên hẹn anh ta đi uống cà phê, xem phim... Hồ Mẫn thì không như vậy. Mỗi buổi trưa, khi lấy cơm, cô đều lấy thêm một phần cho Vương Khải, lặng lẽ đặt lên bàn làm việc của anh ta. Vương Khải sau khi biết Hồ Mẫn là người giúp anh ta lấy phần cơm của mình liền nảy sinh thiện cảm. Bởi lúc đó Vương Khải là nhân viên mới, chưa nắm rõ nghiệp vụ của công ty nên anh ta thường xuyên nhờ Hồ Mẫn hướng dẫn, đương nhiên cô cũng rất vui vẻ giúp đỡ, cứ thế hai người dần dần nảy sinh tình cảm.

Trong mối quan hệ này, Hồ Mẫn không khác nào người mẹ thứ hai của Vương Khải, ngày ngày chăm lo cho cuộc sống của anh ta, việc gì cũng nghe theo anh ta. Dạy dầy cô vốn không tốt, trong khi Vương Khải lại thích ăn cay. Một lần nọ, Vương Khải đưa Hồ Mẫn đi ăn lẩu cay, không muốn làm bạn trai mất hứng nên cô giấu nhem bệnh dạ dày của mình, kết quả là về nhà, cô đau bụng dữ dội cả đêm.

Vương Khải một lòng muốn gặt hái thành công trong sự nghiệp, chỉ có điều thời gian làm việc chưa lâu, kinh nghiệm hạn chế,

thành thử ngày ngày đều mặt ủ mày chau, cảm thấy mình chẳng khác nào nhân tài không gặp thời. Để giúp bạn trai giải tỏa phiền não, Hồ Mẫn liền bỏ bê công việc của bản thân, tận tâm tận lực giúp Vương Khải. Sau nửa năm, Vương Khải cuối cùng cũng được thăng chức, trong khi Hồ Mẫn vì thường xuyên không hoàn thành nhiệm vụ mà bị giáng chức. Cứ như vậy, Hồ Mẫn coi bạn trai là trung tâm cuộc sống của mình, căn bản không hề quan tâm đến sở thích và sự nghiệp cá nhân, tâm trí và sức lực của cô chỉ dành để phục vụ, chăm sóc bạn trai.

Sau nửa năm yêu nhau, công ty nhận thêm một nhân viên mới tốt nghiệp đại học là Tiểu Ngô, không chỉ xinh đẹp xuất chúng mà còn khéo ăn khéo nói. Bởi vừa đến không bao lâu, chưa quen với công việc, chuyện lớn chuyện nhỏ cô ta đều khiêm tốn nhờ Vương Khải hướng dẫn. Vương Khải hiển nhiên nhiệt tình giúp đỡ, không những vậy còn tìm lại sự tự tin của bản thân trước ánh mắt ngưỡng mộ và cảm kích của cô ta, vì vậy Vương Khải rất vui vẻ mỗi khi ở bên Tiểu Ngô.

Hôm đó Vương Khải bị ốm, Hồ Mẫn lo lắng cho sức khỏe của bạn trai, vừa tan làm liền tìm anh ta, còn định đưa anh ta tới bệnh viện khám. Lúc này, Vương Khải vẫn đang chỉ dẫn công việc cho Tiểu Ngô, Hồ Mẫn bèn hỏi thăm anh ta cảm thấy trong người thế nào, còn sốt hay không, sau đó đưa tay lên áp vào trán Vương Khải. Vương Khải không thể tập trung chỉ việc cho Tiểu Ngô nên vô cùng khó chịu, anh ta tức giận nói: “Đừng có làm phiền nữa, cô như mẹ tôi ấy, không thấy tôi đang làm việc à?” Hồ Mẫn dù tủi thân nhưng cũng sợ làm phiền Vương Khải, cô đành im lặng, kiên

nhấn đứng sang một bên chờ. Nhưng Vương Khải vẫn phàn nàn cô phiền nhiễu, cứ thế kéo tay Tiểu Ngô sang phòng họp bên cạnh để hướng dẫn tiếp.

Bạn bè đều khuyên Hồ Mẫn đừng tiếp tục ngốc nghếch như vậy, Vương Khải không còn yêu cô nữa, anh ta đã thích Tiểu Ngô rồi. Nhưng Hồ Mẫn không tin, cô một mực quy chụp cho bản thân chưa đủ tốt, tin rằng chỉ cần thành tâm hy sinh cho anh ta thật nhiều, nhất định anh ta sẽ cảm động quay đầu. Nghĩ vậy, cô lại càng đối xử tốt với Vương Khải, từ nấu cơm đến giặt giũ, từ chuyện nhà đến việc công ty, tận tâm chu đáo hết mực. Về sau, vì đạt thành tích xuất sắc, Vương Khải được chuyển đến tổng công ty làm việc. Ngày cuối cùng ở công ty cũ, Vương Khải cũng đề nghị chia tay Hồ Mẫn, anh ta nói: "Em cho anh quá nhiều, đối xử với anh quá tốt, nhưng anh cảm thấy điều đó giống như gánh nặng, anh không thể đón nhận nữa."

Hồ Mẫn vô cùng đau lòng, cô tự hỏi rốt cuộc bản thân có gì không tốt, làm gì chưa trọn. Cô đâu biết rằng không phải do cô chưa trao đủ yêu thương mà đã trao đi quá nhiều yêu thương.

Trong tình yêu, người trợ giúp thường không ngừng cho đi mà không hiểu đối phương có cần hay không, chính cách làm này khiến sự cho đi của họ phản tác dụng với mong muốn ban đầu.

Khi yêu một người, tình yêu của bạn chắc chắn là niềm vui với người đó, nhưng nếu yêu họ quá nhiều, tình yêu ấy sẽ biến thành gánh nặng, bạn cũng đánh mất bản thân. Cả cuộc sống

của bạn đều phụ thuộc vào đối phương, không giữ được nguyên tắc của mình, không có hỷ nộ ai lạc cá nhân, từng giờ từng phút chỉ để ý nhất cử nhất động của đối phương, coi người đó là cả thế giới. Để rồi một ngày nọ, bạn phát hiện ra tình yêu của bạn khiến đối phương ngột thở, họ không thể chịu nổi sức nặng của tình yêu ấy mà rời đi.

Nếu bạn yêu một người, bạn chỉ cần dành cho họ 1/3 tình yêu, giữ lại cho bản thân 1/3 và 1/3 cuối cùng dành cho gia đình, bè bạn. Như vậy mới có thể duy trì các mối quan hệ bền vững, tiếp tục đồng hành với người bạn yêu thương. Người thuộc kiểu hình trợ giúp cần nhớ kĩ rằng mặc dù cho đi là một phẩm chất tốt, nhưng trong tình yêu, tuyệt đối không thể vì cho đi quá nhiều mà đánh mất chính mình, giữ lại tình yêu dành cho bản thân là rất cần thiết. Tình yêu không phải thứ chỉ cần “nỗ lực” và “hy sinh” là có được, hãy thương mình như thể thương người, chỉ có như vậy tình yêu của bạn mới không héo tàn.

Của cho không bằng cách cho

So với xã hội cũ, ngày nay quan niệm của chúng ta về hôn nhân đã thay đổi rất nhiều. Tuy vậy, dù ở thời đại nào đi nữa, một cuộc hôn nhân hạnh phúc vững bền luôn đáng quý.

Một cặp vợ chồng người Pháp vừa tổ chức kỷ niệm tám mươi hai năm ngày cưới, trở thành cặp vợ chồng có cuộc hôn nhân lâu bền nhất tại đất nước này.

Năm 1930, họ gặp nhau tại một buổi tiệc ở quê nhà. Người chồng hồi tưởng: “Hôm đó, những người tham gia bữa tiệc hầu hết là nam giới, tôi đã gặp cô ấy ở đây. Cô ấy rất lịch sự, lại có sức hút vô cùng đặc biệt.”

Qua hai năm tìm hiểu, vào ngày 17 tháng Tư năm 1932, họ chính thức đăng ký kết hôn. Sau đó, gia đình họ có thêm hai thành viên nhỏ tuổi là Mary và Harvey. Bây giờ, họ đã trở thành ông bà của năm người cháu và là cụ ông cụ bà của bảy người chắt.

Khi đề cập tới bí quyết giữ gìn hạnh phúc hôn nhân, người vợ nói: “Mấu chốt nằm ở việc hiểu cách cho đi và đòi hỏi hợp lý, thêm vào đó là luôn giữ tiếng cười trong gia đình”. Ngoài ra, họ cho rằng “mỗi ngày một trận tranh cãi nho nhỏ” cũng là một bí quyết giữ gìn hạnh phúc lâu dài.

Bàn về nguyên nhân khiến các cuộc hôn nhân ngày nay thường khó bền vững, họ cho rằng đó là bởi quan niệm về hôn nhân của con người trong xã hội hiện đại không giống ngày trước, họ cũng không thể lý giải sự khác biệt này.

Có một câu ngạn ngữ phương Tây là: “Cho đi quý hơn nhận lại”. Người Trung Quốc thời xưa cũng ca ngợi phẩm chất cần cù chịu khó với câu tục ngữ “Quan tâm chuyện cày cấy chứ đừng hỏi ngày thu hoạch”. Tinh thần cho đi ấy đương nhiên không sai, nhưng trong cuộc sống thực tế, đẩy tinh thần đó lên mức cực đoan thì hoàn toàn không tốt.

Ưu điểm trong tính cách của người thuộc kiểu hình trợ giúp là dám can đảm cho đi, đồng thời họ cũng có khuyết điểm là không trực tiếp biểu đạt cảm nhận của mình, thiếu ý thức tự chủ, không biết cách bày tỏ cảm giác bất mãn mà chỉ ôm hận trong lòng. Họ gặp khó khăn trong việc từ chối lời nhờ vả của người khác; kể cả khi không có thời gian, họ cũng sẽ hy sinh bản thân để người khác được thành toàn.

Trong công việc, họ luôn cảm thấy mình chưa đủ tốt, cần phải học hỏi thêm, họ thông minh và có kinh nghiệm nhưng không đủ tự tin, cho rằng bản thân không thể gánh vác sức nặng của công việc và chức vị cao, kết quả là họ không dám thể hiện mình. Có những người thậm chí đã trở thành giám đốc, quản lý nhưng đưa ra yêu cầu cho cấp dưới vẫn không đủ quyết đoán, thường xuyên ngập ngừng, do dự. Đây có thể là hành vi tự hạn

chế trong vô thức, tuy nhiên, hành vi này sẽ khiến con đường sự nghiệp của lãnh đạo đó càng quanh co trắc trở.

Trương Dương là nhân viên mới đi làm tại công ty chưa lâu. Cấp trên sắp xếp cho bộ phận cậu làm việc một suất bồi dưỡng nghiệp vụ tại Côn Minh. Cậu rất muốn tham gia, nhưng một đồng nghiệp khác trong phòng cũng muốn hưởng suất đi ấy. Trưởng phòng để hai người tự quyết định. Người đồng nghiệp đưa ra hàng loạt lý do như sau hai tháng sẽ phải làm bài kiểm tra, trong khi cô ấy mới đi làm, chưa quen việc, muốn mượn cơ hội này để rèn luyện thêm... Tóm lại nhất định cô ấy phải đi lần này. Vì ngại tranh chấp với đồng nghiệp, cuối cùng Trương Dương vẫn đồng ý nhường cô ấy. Kết quả, cô ấy vừa rời công ty, Trương Dương liền cảm thấy khó chịu vô cùng, cậu thầm nghĩ ai biết lần sau còn chuyện gì nữa, đi làm thật chẳng còn gì thú vị. Đến khi gặp lại người đồng nghiệp ấy, cậu vẫn không thể tỏ ra thoải mái nổi.

Những tình huống khiến con người ta tiếc nuối không thôi như trong câu chuyện trên vẫn thường xảy ra nơi công sở. Nếu bạn cho rằng năng lực của bản thân đủ để vượt qua những người bình thường quanh mình, vậy thì đừng ngại nói ra yêu cầu của mình với cấp trên. Bạn không muốn hoặc không dám nói, trái lại sẽ khiến người khác cảm thấy bạn thiếu nhiệt huyết trong công việc, thậm chí không có chí tiến thủ. Trong môi trường doanh nghiệp, một lãnh đạo sáng suốt thà lựa chọn tăng 1.000 tệ đãi ngộ cho một người dám lên tiếng vì việc lớn trước, còn hơn tăng

100 tệ cho mười người chỉ biết “an phận thủ thường” nơi văn phòng. Thực tế đã chứng minh, người đầu tiên dám thử thường tạo ra nhiều lợi nhuận nhất.

Mạnh dạn biểu đạt, lúc cần thì phải đứng lên, đạo lý này hoàn toàn không mâu thuẫn với quan niệm “cho đi trước, nhận lại sau”, mà là biểu hiện của lòng can đảm, sự tự tin và tính thực tế. Trong đa số trường hợp, nếu không biểu đạt ra, bạn sẽ không thể có điều mình muốn.

Về sau, Trương Dương cũng hiểu ra bài học này, cậu có thể đứng lên cạnh tranh cùng người khác bằng chính thái độ làm việc và sự nỗ lực của bản thân, cuối cùng cũng được thăng chức. Cậu cảm kích nói: “Không chịu tranh đấu sẽ không bao giờ có được thành quả, tôi cho rằng khi đã nắm vững chuyên môn rồi, ta nên cạnh tranh để giành lấy những gì mình xứng đáng được nhận. Nếu cảm thấy không hài lòng mà cố chấp gắng gượng, kết quả sẽ chỉ tồi tệ hơn thôi. Do đó, những thứ cần thì phải giành lấy, như vậy khi thất bại mới không cảm thấy tiếc nuối, kể cả phải buông bỏ cũng không đến mức hối hận vì mình chưa làm hết sức.”

Những người thành công trong cuộc sống đều dám đặt ra yêu cầu với người khác, đồng thời có thể cố vũ họ hoàn thành tốt những yêu cầu đó. Chỉ khi có dũng khí yêu cầu người khác, bạn mới xây dựng được nền móng vững chắc cho thành công của chính mình.

Đừng bị khống chế bởi suy nghĩ của người khác

Vừa tan làm về nhà, toàn thân Lưu Khải mệt mỏi rũ rượi, anh thả mình xuống giường, lật qua lật lại, không ngừng hồi tưởng sự việc xảy ra ở công ty chiều hôm ấy. Chỉ vì vài câu nói vô tình của anh mà vẻ mặt người đồng nghiệp bỗng dưng biến sắc. Dù đối phương đã lập tức kìm nén biểu cảm đó, Lưu Khải vẫn thấy bất an trong lòng. Ngày mai, nếu phải chạm mặt đồng nghiệp, anh có nên xin lỗi cô ấy hay không? Vì chuyện này mà Lưu Khải lăn tăn mãi không thôi.

Lưu Khải là người mang tính cách thuộc kiểu hình trợ giúp, anh quan tâm tới suy nghĩ của người khác một cách thái quá, dễ dàng bị tổn thương bởi lời nói và hành động của đối phương. Đồng nghiệp chỉ vô tình phớt lờ anh, anh liền tủi thân và sầu não. Trong đầu anh luôn tồn tại suy nghĩ rằng: *Tôi rốt cuộc đã làm sai điều gì? Vì sao tôi không thể chuyển tâm vào bất cứ chuyện gì?*

Người trợ giúp thường phản ứng quá nhạy cảm với những người xung quanh, họ cho rằng lẽ ra tất cả mọi người đều nên thích họ. Nếu thuộc kiểu hình tính cách này, bạn nên thử suy nghĩ làm sao có chuyện mọi người đều thích mình, đón nhận mình? Thực ra, trong tập hợp những người mà bạn quen biết, chỉ cần có 20% thích bạn, 50% thấy bạn bình thường và 30%

không ưa bạn là đã khả quan rồi. Thêm vào đó, người khác ghét bạn hoàn toàn không có nghĩa là bạn không tốt hoặc có nhiều khuyết điểm, chỉ đơn giản là tính cách và giá trị quan của họ và bạn khác nhau mà thôi. Điều này cũng giống như việc bạn không thể yêu quý tất cả mọi người vậy.

Có anh chàng họa sĩ người Ý nọ từng mang bức tranh mà bản thân cực kỳ tâm đắc đi triển lãm, anh ta đặt một chiếc bút cạnh bức tranh, bên trên là dòng ghi chú: *Quý khán giả nếu thấy bức tranh có điểm gì chưa tốt hoặc cảm thấy đây là một tác phẩm thất bại, hãy đánh dấu lên đó.*

Anh ta muốn biết bức tranh rốt cuộc nhận được phản hồi ra sao, bản thân liệu có thể trở thành họa sĩ tài ba hay không. Tối hôm đó, anh ta mang bức tranh về, phát hiện gần như kín mặt tranh đều là ký hiệu, không chỗ nào không bị chỉ trích.

Người họa sĩ quyết định thử bằng cách khác. Anh ta vẽ lại một bức tranh giống hệt rồi mang đi triển lãm lần nữa, tuy nhiên yêu cầu lần này của anh ta không giống lần trước. Anh ta yêu cầu mỗi người xem dùng bút đánh dấu những điểm mà họ thấy đẹp nhất trong tranh. Sau một ngày, những chỗ mà trước đó bị chỉ trích bây giờ lại được lấp đầy bởi vô số ký hiệu tán thưởng.

Cuối cùng, người họa sĩ cảm khái nói: “Tôi rốt cuộc cũng hiểu được một điều kỳ diệu, đó là: Trong bất cứ trường hợp nào cũng phải giữ vững lập trường, không nên quá quan tâm đến suy nghĩ của người khác. Bởi suy nghĩ của người khác vĩnh viễn chỉ

là suy nghĩ của người khác, có tán thưởng thì đương nhiên cũng có phê bình, ai có thể làm hài lòng tất cả mọi người? Điều quan trọng nhất vẫn là giữ được chủ kiến.”

Khi hành động của một người phụ thuộc hoàn toàn vào suy nghĩ của người khác, cũng là lúc họ đánh mất chính mình. Các độc giả thuộc kiểu tính cách trợ giúp, xin hãy giữ vững lập trường, tuyệt đối không để những ý kiến bên ngoài điều khiển suy nghĩ cá nhân và đưa ra quyết định thay bạn. Một người không biết kiên định với quan điểm của mình sẽ không thể thành công.

Dù là ai đi nữa, bạn cũng không thể được tất cả công nhận, mỗi người sẽ có cách nghĩ khác nhau về bạn. Quá để ý đến cái nhìn của người khác sẽ khiến bạn không thể nhận thức rõ bản thân, ngược lại chỉ thêm phiền não. Muốn làm chủ cuộc đời mình, bạn nhất định phải có niềm tin vững vàng vào bản thân. Nói cách khác, bạn cần đưa ra phán đoán giữa nhận định của bản thân và người ngoài. Từ hôm nay, hãy đi trên chính con đường của các bạn, mặc kệ lời nói của người khác!

Viết cho người thuộc kiểu hình trợ giúp: Khi cho đi, đừng mãi kỳ vọng được báo đáp

Trong cuộc sống hằng ngày, chúng ta vẫn thường nghe thấy những lời than vãn như:

Một giáo viên nói: “Tôi khổ quá, hết giờ học vẫn ở lại lớp giảng bài cho học sinh, vậy mà chúng không những không cảm kích, lại còn công khai chống đối tôi?”

Một ông bố, bà mẹ nói về con mình: “Tôi dành hết thời gian cho con, vậy mà nó còn chê tôi phiền phức, thà tụ tập với bạn bè chứ không chịu về nhà?”

Một người đàn ông độc thân nói về mối tình dang dở của mình: “Tại sao tôi đối xử với cô ấy tốt đến thế, toàn tâm toàn ý vì cô ấy, vậy mà cô ấy lại chẳng trân trọng tôi?”

Có nhiều nguyên nhân đằng sau những vấn đề này, nhưng nếu xem xét kỹ ta sẽ phát hiện có một nguyên nhân chung duy nhất, đó là mọi người đều bị dẫn dắt bởi quan niệm “cho đi rồi sẽ được nhận lại”.

Trong cuộc sống, những người thuộc kiểu hình trợ giúp thường không chịu thừa nhận bản thân đối tốt với người khác để được yêu mến. Tuy vậy, một khi sự tử tế của họ không được báo đáp, họ sẽ phản nộ than rằng: “Tôi tốt với bạn đến thế, vậy

mà bạn lại...” đồng thời cảm thấy bất mãn, u sầu. Sau khi để suy nghĩ đó choán hết tâm trí, họ lại càng mong được báo đáp, cụ thể, họ dần dần lạc mất chính mình.

Không cho đi sẽ không hy vọng, không hy vọng sẽ không phải chịu thất vọng. Dù vậy, điều này không có nghĩa là chỉ cần chúng ta cho đi thì chắc chắn nhận về sự đền đáp mà bản thân tưởng tượng.

Việc bạn làm vì người khác, rốt cuộc có phải là việc họ muốn hay không? Sự giúp đỡ mà bạn đem đến cho họ, rốt cuộc có khiến họ cảm thấy phiền phức hay không?

Có một chàng trai đem lòng yêu một cô gái. Xét về điều kiện, chàng trai không có gì đáng để phàn nàn, nhưng anh ta lại không phải mẫu người cô gái thích. Vì thế, cô từ chối chàng trai. Tuy vậy chàng trai không chịu bỏ cuộc, tiếp tục dành tất cả những gì mình có để theo đuổi cô: ngày ngày tặng hoa; thấy cô ho liền lập tức chạy đi mua thuốc; biết cô thích ăn cá thì mua nồi giữ nhiệt, nấu canh cá mang đến cho cô ăn... Bạn bè bên cạnh cô gái đều cảm động trước sự chu đáo của chàng trai, khuyên nhủ cô rằng: “Người ta đã hết lòng với cậu như thế, chắc chắn là người đàn ông tốt! Cậu còn do dự gì nữa?” Dù vậy, cô gái không những không nảy sinh thiện cảm với chàng trai, ngược lại còn thấy anh ta ngày càng phiền phức. Cô cảm giác như mình không còn không gian riêng, hơn nữa, việc cô không cách nào đón nhận chàng trai kia lại khiến những người xung quanh cho rằng cô lòng dạ sắt đá. Cô nói: “Một người đàn ông mà đến cái tôi cũng không có, mình làm sao cảm động được đây?”

Cuối cùng, một người bạn của cô gái tìm đến chàng trai kia, nói với anh ta rằng mỗi người đều có cách nghĩ của riêng mình, bất luận là mục đích gì cũng không thể cưỡng cầu. Đối với những cô gái thích sự lãng mạn trong tình yêu, cách làm của anh ta có thể phù hợp, song đối với những cô gái thích tự do và độc lập, anh ta nên lùi lại một bước và khẳng định bản thân, sống cho tốt cuộc đời mình. Nếu không làm được điều này thì tốt nhất nên dứt khoát buông bỏ, tìm kiếm người thật sự phù hợp với mình.

Chàng trai trong câu chuyện trên là ví dụ điển hình cho kiểu người trợ giúp. Những người trợ giúp nên lưu ý, song song với việc cho đi, không được đánh mất cái tôi của mình. Cho đi không đồng nghĩa với từ tế, mà quan trọng hơn là bạn cần thật sự thấu hiểu nhu cầu của đối phương. Bằng không, nỗ lực cho đi ấy chỉ khiến người nhận cảm thấy áp lực và phiền toái dù cho họ hiểu rõ thành ý của bạn.

Những người trợ giúp cần biết “người khác là người khác, tôi là tôi”, không thể mong chờ người khác khen ngợi hoặc cảm ơn một cách vô lý. Hãy hiểu rằng “mong muốn của mình nhất định phải do chính mình theo đuổi”, nếu không, kể cả khi bạn hy sinh bản thân để phục vụ người khác cũng chẳng thể thật sự thỏa mãn. Sau khi đã tỏ tường đạo lý này, bạn chắc chắn sẽ có cái nhìn tích cực hơn về cuộc sống.

Sinh mệnh của mỗi người đều đáng quý, quỹ thời gian chỉ là hữu hạn, đừng chỉ biết cúi đầu trao đi, hãy nghĩ nhiều hơn đến cảm nhận của đối phương để tận dụng quãng thời gian đẹp đẽ của cuộc đời mình sao cho ý nghĩa nhất.

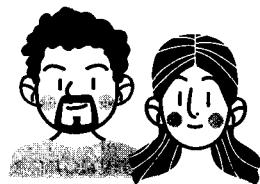
SỐ 3: KIỂU HÌNH THÀNH TỰU - ĐẠI BÀNG MANG KHÁT VỌNG THÀNH CÔNG

*Tôi chưa từng nói muốn trở thành
người thành công nhất trên thế giới,
điều tôi muốn là vượt qua Bill Gates.*

Larry Ellison¹

¹ Lawrence Joseph “Larry” Ellison: ông trùm tư bản người Mỹ, đồng sáng lập và là giám đốc điều hành tập đoàn Oracle chuyên về phần mềm quản trị.

06



Bảng hồ sơ: Tính cách

người thuộc kiểu hình thành tựu

Định hình nhân vật: Người hành động thực tế

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm gì mới có thể thành công?

Đặc trưng tiêu biểu: Tính hiếu thắng mạnh mẽ, thường xuyên so sánh bản thân với người khác, lấy thành công làm thước đo giá trị của mình. Coi trọng hình tượng và sự nghiệp, hiếm khi bộc lộ cảm xúc thật, tràn đầy năng lượng và tự tin, hài hước và dí dỏm, giao thiệp khéo léo, tích cực và có chí tiến thủ.

Yêu cầu đối với bản thân: Không ngừng theo đuổi sự tiến bộ, nâng cao năng lực của mình, hy vọng được công nhận, bởi vậy cũng là người có tham vọng. Mục đích cuối cùng của họ là được người khác ngưỡng mộ, sùng bái và trở thành nhân vật trung tâm của một tập thể.

Hành vi mang tính thói quen: Thường thích phô trương thể mạnh của mình, cảm thấy mỗi việc mình làm đều xuất sắc, đánh giá cao bản thân hơn thực tế, muốn trở nên nổi bật, thể hiện tài năng và địa vị cho người khác thấy... Năng suất làm việc rất cao, tuy nhiên không để ý đến thành tích của người khác, thường nhận vợ công lao của người khác. Thích đóng vai chính, muốn nhận được sự chú ý của mọi người. Cảm thấy bản thân xứng

đáng được yêu quý, nếu người khác không cho họ cái gì, họ sẽ tức giận và trở nên chán nản.

Quan hệ xã hội: Người thuộc kiểu hình thành tựu thường tràn đầy sức sống, năng lượng có sức lan tỏa, nguyên nhân bởi khát vọng chiến thắng của họ quá mạnh mẽ, họ hứng thú với những lời khiêu chiến, mang suy nghĩ “thành công tạo nên giá trị bản thân”. Người thuộc kiểu hình thành tựu sẽ toàn tâm toàn lực theo đuổi mục tiêu đã đề ra, họ tin rằng “trên đời không có gì là không thể”. Với sức sống dồi dào, họ là kiểu người có thể làm lãnh đạo trong một tập thể.

Người thuộc kiểu tính cách này có chút tự luyện, thường phô trương bản thân. Bởi vậy, họ luôn thể hiện những gì tốt nhất của mình cho người khác thấy, thậm chí đôi lúc ba hoa nhằm bảo vệ hình tượng trong mắt người khác. Trong nhiều trường hợp, người thuộc kiểu hình thành tựu không thật sự giỏi giang như vậy, đơn giản là cách biểu đạt của họ có đôi chút phi thực tế.

Khuynh hướng tính cách: Người thuộc kiểu hình thành tựu thường hướng ngoại, khá chủ động, giỏi ngoại giao; có niềm tin mạnh mẽ rằng trên đời “không có việc gì khó, chỉ sợ lòng không bền”; họ tự biết mình là người có tham vọng; làm bất cứ việc gì cũng muốn là nhân tố tiên phong; họ tập trung vào kết quả, không coi trọng ý nghĩa; hy vọng thành tích của mình được người người công nhận; không chú trọng đến cảm nhận của mình; thích tranh đấu với người khác, mượn việc vượt qua người khác để cảm thấy bản thân ưu việt; một khi không hoàn

thành mục tiêu đề ra sẽ vô cùng tức giận và chán nản; chú trọng hiệu suất, đôi khi có thể đốt cháy giai đoạn và bỏ qua tiểu tiết để theo đuổi hiệu suất cao; yêu công việc, nhiều năng lượng, luôn cố gắng hướng tới thành công hòng nhận được sự ca tụng và địa vị cao; đôi khi họ có thể hy sinh gia đình, bạn bè và tình yêu vì danh vọng và tài sản.

Năng lượng bị lãng phí: Người thuộc kiểu hình thành tựu thường lãng phí năng lượng để hợp tác với người khác, lãng phí thời gian thổi phồng sự việc và giữ hình tượng quá mức, bởi thế, mỗi khi ở một mình, họ thường cảm thấy trống rỗng, cô đơn.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Người thành tựu có thể từ nhỏ đã sống giữa sự yêu thương, cổ vũ và tán thưởng của người lớn trong gia đình, vì vậy họ nhận thức được cảm giác ưu việt từ rất sớm, họ tin rằng mình là người ưu tú nhất. Để thỏa mãn cảm giác được khen ngợi, họ luôn nỗ lực trong tất cả mọi việc hòng gặt hái thành công.

Người thuộc kiểu hình thành tựu tích cực và người thuộc kiểu hình thành tựu tiêu cực

Người thuộc kiểu hình thành tựu tích cực

Người thành tựu tích cực thường có sức hấp dẫn khá lớn, họ chân thành và đầy năng lượng, tự tin có thừa, không quan tâm người khác nghĩ gì về mình, không cần dùng vai diễn hoàn hảo của mình để nhận về lời khen từ người khác.

Người thành tựu được rất nhiều người yêu mến chính bởi năng lượng mà họ lan tỏa. Khả năng giao tiếp xã hội của họ khá tốt, họ biết cách hòa hợp với người khác. Đây là một ưu điểm đáng khen. Người thuộc kiểu hình thành tựu tích cực thường là lãnh đạo trong tập thể, có khả năng thúc đẩy cả tập thể tiến lên phía trước, năng lực tổ chức tốt, tích cực hợp tác với người khác; họ biết mình cần làm gì và thường sử dụng hiệu quả nguồn năng lượng dồi dào của mình, họ nhạy bén trong việc nắm bắt tình hình thực tế và chú ý đến cả các chi tiết nhỏ. Người thuộc kiểu hình thành tựu theo chủ nghĩa thực dụng tiêu biểu. Họ khảng khái trong đối nhân xử thế, sẵn lòng giúp đỡ mọi người.

Người thuộc kiểu hình thành tựu tích cực mang trong mình trái tim nhiệt thành và sức sống mạnh mẽ. Họ thích chăm sóc

người khác, hào phóng trong các mối quan hệ, không quá đề cao cái tôi. Họ đối xử chân thật, có thể chấp nhận con người thực của mình, không cố gắng xây dựng hình tượng hoàn mỹ để lấy lòng người khác.

Người thuộc kiểu hình thành tựu tiêu cực

Người thành tựu tiêu cực chỉ chú trọng ngoại hình, coi hình thức là giá trị cốt lõi, không biết biểu lộ cảm xúc thật của mình, người khác rất khó nhìn thấy thế giới nội tâm của họ. Họ có thể dễ dàng thay đổi các “vai diễn” của mình. Khi đóng vai người của xã hội, họ thường quá tập trung vào hình tượng ấy mà không cách nào thể hiện cái tôi thực sự. Như thế đeo một chiếc mặt nạ, ngay cả bản thân họ cũng chỉ chú ý đến chiếc mặt nạ đó mà không hiểu được cảm xúc trong lòng mình. Họ sống để đóng tròn vai, sợ phải biểu đạt tình cảm thật với người khác.

Cảm nhận của họ thường chỉ là bắt chước người khác, không xuất phát từ nội tâm, bởi thế chúng thiếu đi chiều sâu, chính họ cũng không thể nắm bắt suy nghĩ của mình. Người thành tựu tiêu cực không chịu thừa nhận rằng mình không có cảm nhận thực, thậm chí không nhận thức được mình chỉ đang vô thức đóng một vai diễn. Họ thích thổi phồng những gì mình có nhằm gây ấn tượng với người khác, cực kỳ chú ý đến hình tượng của mình trong mắt mọi người. Trong thâm tâm, những người này khá lạnh lùng, coi trọng bề ngoài, lấy bản thân làm trung tâm,

tự luyện, thích thao túng tình cảm của người khác. Người thành tựu tiêu cực khi mắc các chứng rối loạn cảm xúc sẽ nảy sinh tâm lý thù hằn với thế giới bên ngoài, trong khi chính họ cũng không biết cảm xúc đó từ đâu tới.

Đừng để sự tự luyện thái quá làm bạn tổn thương

Đặc điểm tính cách nổi bật nhất của người thuộc kiểu hình thành tựu là tự luyện. Họ thường tỏ ra kiêu căng, ngạo mạn, thích tranh luận với người khác và nhất định phải giành chiến thắng. Đôi lúc, họ cũng đòi hỏi được khen ngợi và đối đãi đặc biệt một cách vô lý, hy vọng mọi người nghe theo ý mình nhưng không chịu đặt mình vào hoàn cảnh của người khác để suy nghĩ. Chẳng hạn, thấy người khác ưu tú hơn mình, họ sẽ sinh lòng đố kị; thấy người khác không đồng tình với quan điểm của mình, họ cũng sẽ ghen tức; họ cho rằng chỉ những người đặc biệt mới có thể thấu hiểu họ.

Các nghiên cứu tâm lý cho thấy tự luyện là cảm giác nảy sinh từ việc tự yêu mình và khen ngợi mình, thể hiện ở vị kỷ thái quá, đồng thời luôn đắm chìm trong những ảo tưởng phi thực tế.

Trong công việc, không ít người vì sự tự luyện mà hủy hoại tiền đồ của bản thân.

Ngô Phi là nhân viên trong một doanh nghiệp quy mô lớn, dù công việc thường ngày khá bận rộn và hầu hết đều là việc vặt nhưng cô luôn chăm chỉ, hy vọng được cấp trên công nhận năng lực, sớm thăng tiến tới địa vị mà mình mong muốn. Tuy nhiên, do doanh nghiệp có tiếng tăm, công ty lại không thiếu nhân viên

có năng lực nổi bật, thành thử dù vất vả suốt ba năm nhưng Ngô Phi vẫn chưa có địa vị cao.

Vì chưa được thăng chức, Ngô Phi cho rằng cấp trên là những người có tham vọng quyền lực và có tính kiểm soát cao, thích độc chiếm công lao, trong khi đó đồng nghiệp lại ghen ghét người tài, sợ cô vượt qua họ. Ví dụ, trong mỗi buổi họp kế hoạch của công ty, Ngô Phi thấy những phương án mình đưa ra là xuất sắc nhất nhưng phần lớn đồng nghiệp lại không tán đồng. Điều khiến cô bất mãn hơn cả là lãnh đạo không hề có kế hoạch rõ ràng để đào tạo cô, càng không mảy may tính chuyện cho cô thăng chức. Có thể thấy công việc này không mang lại tiền đồ cho cô. Tình trạng này khiến một người có năng lực trong mọi mặt là Ngô Phi cảm thấy bản thân như nhân tài không được trọng dụng.

Cuối cùng, cô không thể chịu đựng nữa, quyết định rời khỏi công ty. Trước quyết định này của cô, lãnh đạo cũng không mặn mà níu kéo. Dù thế, Ngô Phi vẫn cho rằng sau khi mình đi, lãnh đạo chắc chắn phải hối hận, rồi họ sẽ nhận ra công ty này không thể thiếu cô, bởi chỉ có cô mới sắp xếp mọi việc một cách thỏa đáng nhất. Trước đây cấp trên không xem trọng cô, bây giờ chẳng phải sắp loạn cả lên rồi sao? Nghĩ tới đây, Ngô Phi nở nụ cười đầy tự mãn mà rời khỏi công ty.

Trong môi trường công sở, có rất nhiều người thuộc kiểu hình thành tựu, họ luôn cho rằng biểu hiện của mình là xuất sắc, ngày ngày chăm chỉ làm việc ở công ty, tự nhận thấy mình là

nhân tài ưu tú, lãnh đạo không đề bạt mình là do lãnh đạo thiếu năng lực dùng người:

Tâm lý này của những người thuộc kiểu hình thành tựu thực chất là hệ quả của sự tự luyện. Đặc trưng chủ yếu của sự tự luyện là lấy mình làm trung tâm, biểu hiện chính trong cuộc sống và công việc là không chịu tiếp thu lời phê bình của người khác, tự kiêu tự mãn, phô trương tài năng với hy vọng mãnh liệt là chạm tới thành công, quyền lực và hư vinh. Họ thích sai bảo người khác, cho rằng mình có đặc quyền. Họ thiếu đồng cảm, dễ nảy sinh tâm lý đố kỵ với người khác.

Ngô Phi cho rằng mình cần được lãnh đạo chú trọng đào tạo và cất nhắc thăng chức, có lẽ cô vốn dĩ đã có khả năng thăng chức, nhưng cô lại không nắm rõ yêu cầu về vai trò của mình ở công ty. Cô một mực cho rằng ở công ty này không ai quan trọng bằng mình, một khi không có mình, lãnh đạo sẽ phải đau đầu, khốn đốn...

Trong công việc, phần lớn người thuộc kiểu hình thành tựu cho rằng mình đã hoàn thành tốt vai trò, song trên thực tế, lãnh đạo chưa chắc đã công nhận năng lực của họ. Trong nhiều trường hợp, nhận định của họ về bản thân thường quá cao so với đánh giá thực tế mà công ty dành cho họ. Hơn nữa, biểu hiện tốt trong công việc và thăng chức không hoàn toàn liên quan đến nhau.

Theo các nghiên cứu tâm lý học, mỗi người chúng ta từ khi sinh ra đã có cảm giác tự luyện, đặc biệt là giai đoạn sơ sinh.

Khi đó, trẻ sơ sinh thường ngây thơ cho rằng bản thân là cả thế giới mà không hề biết vẫn còn “thế giới ngoài kia” đang tồn tại. Trạng thái này được gọi là “tự luyện nguyên thủy”. Những nhận thức dần hình thành trong quá trình lớn lên sẽ làm đứa trẻ thay đổi suy nghĩ này. Nếu một người luôn sống trong cảm giác thỏa mãn của sự tự luyện, luôn coi mình là đúng, đương nhiên sẽ sinh ra tâm lý tự phụ, hệ quả dễ thấy là vô số thất bại và khó khăn liên tiếp.

Tâm lý tự luyện là hiện tượng tâm lý trong đó ý thức áp đảo tiềm thức. Người tự luyện cố chấp giữ một kiểu ý thức chủ quan, phiến diện và hẹp hòi, thiếu liên hệ với thế giới bên ngoài, thiếu lý trí và khách quan.

Nói về tâm lý tự luyện, người Hy Lạp có một câu chuyện thần thoại như sau:

Có một chàng thanh niên vô cùng trẻ đẹp, ngày nọ anh ta cúi đầu soi mình dưới dòng nước rồi đem lòng say mê hình bóng ấy. Ngày ngày, anh ta chỉ ngồi bên bờ suối mãi miết thưởng thức sắc đẹp của mình. Cuối cùng, không thể kiềm chế bản thân, anh ta nhảy xuống dòng nước rồi biến thành đóa hoa thủy tiên.

Từ đó, người ta bắt đầu gọi những người mang tâm lý tự luyện mạnh mẽ hay chỉ biết yêu bản thân là “hoa thủy tiên”.

Người thuộc kiểu hình thành tựu mang tâm lý tự luyện thái quá, luôn đặt suy nghĩ và kỳ vọng của mình vào tương lai, đặt ra mục tiêu và hoạch định con đường cho bản thân. Tâm lý ức chế vì không cam lòng trước hiện thực cũng theo đó mà hình

thành, khiến họ không thể thích ứng với hoàn cảnh công việc và cuộc sống mới. Bởi vậy, người thuộc kiểu hình thành tựu cần học cách hạn chế tâm lý tự luyện sao cho phù hợp nhằm loại bỏ tâm trạng xấu trong cuộc sống và công việc. Thông thường, ta có thể áp dụng những cách sau đây để khắc phục chứng tự luyện:

1. Khiêm tốn

Trên thực tế, đa số chúng ta đều có chút ít cảm giác tự luyện. Tuy nhiên, “chút ít” ấy sẽ mang lại sự tự tin, là sự khẳng định bản thân, là biểu hiện của tâm lý trưởng thành trong công việc và xã hội. Tự luyện thái quá chắc chắn sẽ phát triển thành một loại bệnh lý, vì vậy trong công việc cũng như cuộc sống, hãy nhớ kĩ, “hào hán không kể chuyện anh hùng ngày xưa”, cần khiêm tốn thận trọng, chớ huênh hoang kiêu ngạo.

2. Yêu thương người khác

Những người thuộc kiểu hình thành tựu cần đặt mình vào vị trí của người khác để suy nghĩ, yêu thương nhiều hơn, tôn trọng mọi người xung quanh, chân thành quan tâm đến mọi người. Nếu duy trì trạng thái này lâu dài, họ hoàn toàn có thể thoát khỏi vòng bần mang tên tự luyện. Không những vậy, khi dành tình yêu thương cho người khác, bạn cũng sẽ nhận về yêu thương, có thêm động lực để tiến lên phía trước.

3. Loại bỏ tâm lý coi bản thân là trung tâm

Đặc trưng dễ nhận biết nhất của tâm lý tự luyện là luôn lấy mình làm trung tâm trong mọi hành động và suy nghĩ, không để

ý tới sự tồn tại của người khác. Do đó, người thuộc kiểu hình thành tựu cần không ngừng tự nhắc nhở rằng họ không còn là những đứa trẻ nữa, hãy học cách làm những việc mà mình nên làm, đừng quá xem trọng lời khen ngợi từ người khác. Nếu lỡ làm ra những hành động tự coi mình là trung tâm, cần kịp thời cảnh tỉnh bản thân, kiên quyết không để tư tưởng đó có cơ hội phát triển.

4. Tương tác đúng thời điểm

Có thể biểu hiện trong công việc của bạn rất tốt, nhưng không phải lãnh đạo hay cấp trên nào cũng nhận thấy điều đó. Vì vậy, bạn cần có sự tương tác thích hợp vào đúng thời điểm với cấp trên của mình. Không nhất thiết phải để lãnh đạo biết mọi việc bạn làm, mà quan trọng hơn là sự kết nối, thấu hiểu giữa cấp trên và cấp dưới. Với cách này, bạn không những có thể học hỏi từ cấp trên của mình, mà còn cho họ thấy được bạn đang làm gì, đóng góp gì cho tập thể.

Đừng làm kẻ cô độc trên con đường thành công

Trong mọi việc, người thành tựu thường chỉ làm theo ý mình mà ít khi coi trọng suy nghĩ của người khác. Người Trung Hoa xưa có câu: “Thuốc đắng già tật, lời thật khó nghe”. Khiêm tốn lắng nghe góp ý từ người ngoài sẽ mang lại lợi ích cho bản thân, vì suy cho cùng trên thế gian này đâu có ai thật sự hoàn hảo. Đời người dài đến vậy, sớm muộn cũng có ngày bạn gặp phải những đoạn đường gập ghềnh khó đi, lúc này chỉ dựa vào sự tự tin e là không đủ, bạn buộc phải cân nhắc ý kiến của những người xung quanh, học hỏi kinh nghiệm từ những bậc tiền bối, như vậy mới có thể khắc phục khó khăn.

Trong nhiệm kỳ của mình, Tổng thống Mỹ Franklin Roosevelt luôn đề cao việc lắng nghe ý kiến của những người liên quan. Khi đi săn, ông lựa chọn thỉnh giáo những thợ săn dày kinh nghiệm chứ không phải các chính trị gia. Ngược lại, đối với những cuộc đàm phán chính trị, ông sẽ không tìm đến thợ săn để trao đổi.

Chuyện kể rằng một lần nọ, Tổng thống Roosevelt cùng một đốc công nông trường nọ ra ngoài đi săn. Nhìn thấy một bầy vịt hoang, ông liền đuổi theo, giương súng định bắn. Lúc này, vị đốc công kia đã sớm nhận ra con sư tử ẩn nấp phía xa, vội ra

hiệu cho ông dừng hành động. Tổng thống Roosevelt thấy con mồi đã sắp vào tay mình nên không màng tới dấu hiệu của vị đốc công. Kết quả, con sư tử nghe thấy tiếng súng liền chạy vụt đi. Đến khi ông nhận ra, hướng nòng súng về phía nó thì đã không kịp nữa, đành ngậm ngùi để vuột mất con mồi lớn. Vị đốc công trừng mắt tức giận, trách ông quá hấp tấp: “Khi tôi giơ tay ra hiệu tức là muốn nói ‘Dừng hành động vội’, chuyện đơn giản như vậy cũng không hiểu sao?”

Trước lời trách cứ của vị đốc công nông trường, ông đành im lặng cúi đầu. Trong cả cuộc đi săn sau đó, ông hoàn toàn nghe theo chỉ dẫn của đốc công, như một học sinh nghe lời thầy giáo. Bởi ông biết trong việc săn bắn, đối phương rõ ràng cao hơn ông một nước, lời chỉ giáo của đối phương chắc chắn có ích cho ông.

Người thành tựu cần học cách lắng nghe ý kiến của người khác, khiêm tốn thỉnh giáo người khác, không nên quá đề tâm đến thân phận và địa vị xã hội của đối phương, chỉ cần đó là ý kiến có ích thì bạn nên tiếp nhận. Người Trung Hoa xưa có câu “Kiêm thính tắc minh, thiên tính tắc ám”¹, cũng chính là nhắc nhở con người về đạo lý này. Nếu năm xưa Đường Thái Tông² không nghe theo lời khuyên của Ngụy Trưng³, tự kiểm điểm bản thân, biết đâu đã chẳng có thời kỳ hưng thịnh “Trình Quán

¹ Thành ngữ Trung Quốc, nghĩa là: Nghe hết các bên thì sáng suốt, chỉ nghe một phía thì ngu muội.

² Đường Thái Tông (599-649), tên thật là Lý Thế Dân, Hoàng đế thứ hai của triều đại nhà Đường trong lịch sử Trung Quốc.

³ Ngụy Trưng (580-643), biểu tự Huyền Thành, là nhà chính trị và nhà sử học thời đầu của nhà Đường trong lịch sử Trung Quốc.

chỉ trị”¹ vang danh sử sách? Nếu Leonardo da Vinci không nghe theo lời phê bình và chỉ điểm của thầy giáo, biết đâu ông đã chẳng thể trở thành họa sĩ vĩ đại trên thế giới với những kiệt tác nghệ thuật lưu lại qua bao thế kỷ?

George Eastman² là nhà sáng lập công ty Kodak. Ông biết rõ nếu không có sự ủng hộ của nhân viên thì doanh nghiệp nào cũng không thể trở nên lớn mạnh, bởi vậy ông vẫn thường trần trối: Làm sao để thúc đẩy nhân viên tích cực làm việc, phát triển cùng công ty?

Vào một ngày của năm 1889, Eastman nhận được đơn kiến nghị từ một nhân viên trong công ty, nội dung viết trong đơn không nhiều, chữ viết cũng không quá nắn nót, vậy mà nó lại đủ sức khiến đôi mắt ông bừng sáng: người nhân viên ấy kiến nghị bộ phận sản xuất hãy lau sạch đồ thủy tinh. Vấn đề này đối với Eastman chỉ là chuyện vặt vãnh, nhưng quan trọng hơn cả, hành động này đã cho ông thấy biểu hiện tích cực trong công việc của người nhân viên.

Eastman lập tức mở cuộc họp biểu dương nhân viên đó vì những góp ý nhằm phát triển công ty, từ đó, biện pháp thúc đẩy kiến nghị cũng bắt đầu được công ty áp dụng.

¹ Trinh Quán là niên hiệu của Trung Quốc dưới thời vua Đường Thái Tông. “Trinh Quán chỉ trị” dùng để chỉ triều đại do ông trị vì, được xem như tấm gương để tất cả các triều đại và quân chủ đời sau noi theo.

² George Eastman (1854-1932): nhà sáng chế người Mỹ, ông là nhà sáng lập công ty Kodak, đồng thời cũng là người sáng chế ra phim nhựa cảm quang.

Ở hành lang trụ sở công ty Kodak, mỗi nhân viên đều có thể lấy một đơn kiến nghị. Sau đó, chỉ cần họ bỏ đơn kiến nghị vào bất cứ hòm thư nào, chúng đều sẽ được đưa tới chỗ thư ký phụ trách. Người thư ký này có nhiệm vụ chuyển chúng tới các bộ phận liên quan để xem xét và đánh giá.

Hơn 100 năm qua, các nhân viên công ty Kodak đã gửi tới ban lãnh đạo gần hai triệu đơn kiến nghị, trong đó số kiến nghị được công ty tiếp nhận đã vượt qua con số sáu trăm nghìn. Cho đến ngày nay, các nhân viên Kodak vẫn được khen thưởng vì đưa ra kiến nghị, số tiền thưởng mỗi năm đều trên 15 triệu USD.

Chế độ thúc đẩy kiến nghị của công ty Kodak mang lại hiệu quả lớn trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến phương pháp chế tạo và bảo đảm an toàn trong quá trình sản xuất... Thêm vào đó, kể cả khi các ý kiến của nhân viên không được áp dụng, chúng cũng đã hoàn thành hai nhiệm vụ: một là giúp ban lãnh đạo hiểu rõ suy nghĩ của nhân viên; hai là cổ vũ tinh thần làm việc của nhân viên khi họ biết ý kiến cá nhân của mình được cấp trên quan tâm và coi trọng.

Hiện nay, số lượng nhân viên làm việc trong công ty Kodak đã lên tới hàng vạn người, trở thành thương hiệu nổi tiếng trên toàn thế giới. Theo lời nhận xét từ các chuyên gia, “Không có chế độ thúc đẩy kiến nghị thì không có Kodak của hôm nay”.

Bởi vậy, những người thuộc kiểu hình thành tựu bên cạnh việc tin tưởng bản thân cũng nên cân nhắc những góp ý từ người

khác. Có niềm tin ở bản thân là tiền đề dẫn đến thành công, nhưng lắng nghe có chọn lọc cũng là điều kiện không thể thiếu. Nếu người thành tựu có thể tiếp nhận ý kiến của người khác nhiều hơn, trên con đường của họ chắc chắn sẽ bớt đi vài đoạn lòng vòng vô ích, từ đó có thêm nhiều thời gian để tập trung hoàn thiện những thứ cần thiết hơn nhằm có được thành công nhanh chóng hơn.

“Tin tưởng vào bản thân” hoàn toàn không đồng nghĩa với khoa trương năng lực của mình một cách phi thực tế, mà phải dựa trên nền tảng hiện thực. Tương tự, “lắng nghe ý kiến của người khác” không phải là mù quáng làm theo, cũng không phải bắt chước y hệt họ, mà là lựa chọn trong đó những gì hợp lý nhất.

Do vậy, khi gặp rắc rối, người thành tựu cần dành nhiều thời gian hơn để thảo luận với mọi người xung quanh, học cách lắng nghe nhiều hơn. Làm được điều này, bạn mới có thể hợp tác với người khác, không bị tính cố chấp và bảo thủ kìm hãm khả năng phát triển.

Hãy biết kiểm soát tham vọng của bạn

Người thuộc kiểu hình thành tựu rất quan tâm tới danh dự, địa vị, tài sản và công danh của mình, họ là kiểu người sống có mục đích, cảm thấy chỉ khi sự nghiệp thành công thì sự tồn tại của bản thân mới có giá trị. Người thành tựu cần sửa đổi quan niệm này, bằng không ắt sẽ rơi vào vực sâu của tham vọng, dễ dàng bị lòng tham vô đáy dẫn dắt.

Trong cuộc sống, ai cũng có những khao khát của riêng mình. Cũng chính vì những khao khát đó, chúng ta mới có động lực để tiến lên. Tuy nhiên, chúng ta cần kiểm soát, không để chúng khống chế mình, cần đặt những tham vọng và mong muốn của bản thân trong phạm vi hợp lý. Một khi để cho tham vọng dẫn đường, để những khao khát lớn lên không kiểm soát, chắc chắn bạn sẽ rơi vào tình cảnh bị lợi ích làm cho mù quáng.

Mặc dù ham muốn là một phần bẩm sinh trong mỗi con người, nhưng nếu chìm đắm trong đó, nó sẽ nhanh chóng biến thành lòng tham. Lòng tham làm con người trở nên mê muội, không thể tự chủ, đánh mất lý trí, đến khi phải trả giá đắt mới thức tỉnh thì đã quá muộn, một việc đáng lẽ tốt đẹp lại biến thành niềm tiếc nuối.

Tôi muốn kể cho các bạn nghe một câu chuyện:

Rất lâu trước đây, trên một ngọn núi cao, có một hang động thần, bên trong cất giữ không biết bao nhiêu báu vật. Chỉ có điều, sơn động này một trăm năm mới mở ra một lần, mỗi lần chỉ mở ra rất nhanh rồi lập tức đóng lại. Bởi thế, dù người dân quanh vùng đều biết tới truyền thuyết sơn động nhưng không ai thật sự dám bước chân vào.

Ngày nọ, có một anh chàng vô tình đi qua ngọn núi đúng lúc cửa hang động mở. Anh ta vui mừng tiến vào, phát hiện trong đó chứa đầy vàng bạc châu báu, liền vội vàng nhét đầy túi mình. Vì cửa hang có thể đóng lại bất cứ lúc nào, anh ta buộc phải hành động nhanh nhất có thể để kịp chạy ra ngoài.

Sau khi phấn khích rời khỏi hang với chiếc túi đầy áp châu báu ngọc ngà, anh ta phát hiện cửa hang vẫn chưa đóng. Lúc này, anh ta lại thấy chiếc mũ trên đầu vẫn chưa được tận dụng, liền nổi lòng tham nhét thêm châu báu vào mũ. Nghĩ là làm, anh ta nhanh chóng trở vào hang động. Đáng tiếc đúng lúc này cửa hang từ từ đóng chặt và thế là anh ta cũng biến mất cùng sơn động chứa đầy kho báu bên trong.

Cứ cho là bạn có được cả thế giới, nhưng đánh đổi bằng chính sinh mạng mình thì liệu có ý nghĩa gì không? Những người có lòng tham thường tự tư tự lợi, lòng tham khiến con người mất dần niềm vui sống, nghiêm trọng hơn còn mất cả tính mạng và gia đình mình. Áp lực cuộc sống ngày càng nặng nề, nụ cười trên môi ngày một nhạt đi, đó phải chăng chính là cái giá của lòng tham trong mỗi chúng ta?

Con người không thể sống tách rời mong ước và ham muốn. Chúng cho ta niềm vui sống, tạo động lực để ta cố gắng vươn lên. Tuy nhiên, chúng vô hạn, đặc biệt là những ham muốn về của cải vật chất. Bởi thế, mỗi chúng ta nhất định phải biết tiết chế những ham muốn ấy, nếu chỉ để mặc cho dục vọng chiếm lấy tâm trí và so đo tính toán thiệt hơn, bạn vĩnh viễn không bao giờ cảm nhận được niềm vui trong cuộc sống nữa. Trên thực tế, chắc hẳn bạn cũng thường xuyên thấy những người vốn dĩ sở hữu gia tài kếch sù, cuối cùng lại rơi vào cảnh bần cùng, thảm hại.

Viết cho người thuộc kiểu hình thành tựu: Biết buông bỏ mới có thể sống vui

Tần Quân năm nay năm mươi tuổi. Hai mươi năm trước, ông chỉ là một nhân viên làm việc cho một công ty điện tử bình thường, bản thân phải dè sẻn chi tiêu để dành tiền nuôi gia đình một vợ một con. Sau đó, ông quyết định chuyển sang làm nghề buôn bán. Qua nhiều năm dầm mưa dãi nắng, vất vả tối ngày, hôm nay rốt cuộc ông đã có được công ty của riêng mình, để vợ con được sống những tháng ngày ăn sung mặc sướng.

Vốn dĩ đã có thể thở phào nhẹ nhõm, hưởng thụ cuộc sống an yên, nhưng Tần Quân vẫn không cách nào kìm lại bước chân mình. Ông cảm thấy không yên tâm giao cho cấp dưới xử lý các vấn đề phát sinh trong công việc, chuyện nhỏ nhặt nhất cũng đủ khiến ông mất ăn mất ngủ vì lo lắng. Dẫu vậy, khi có thời gian rảnh rỗi ông lại cảm thấy không quen, thấp thỏm sốt sắng, thậm chí vì quá rảnh rỗi mà sinh bệnh. Tần Quân bởi thế mà khổ sở ngày đêm, ông nghĩ chẳng lẽ số mình đã định là cả đời vất vả hay sao?

Tần Quân trong câu chuyện trên chính là ví dụ điển hình cho kiểu người thành tựu. Trong tâm lý học, hiện tượng này được gọi là “hoang tưởng cấp bách”. Triệu chứng của nó gần

giống “bệnh vội vàng”. Nói đơn giản, “bệnh vội vàng” có thể được lý giải là khi trạng thái của bệnh nhân chuyển từ nhịp điệu chậm sang nhanh dần, trong khi đó “hoang tưởng cấp bách” là do người bệnh đã quá quen với nhịp điệu nhanh mà không thể điều khiển bản thân chậm lại.

Nhịp sống trong xã hội hiện đại ngày càng vội vã, “hiệu suất cao” trở thành yêu cầu được ưu tiên hàng đầu trong mọi việc, đa số chúng ta cũng đã quen thuộc với điều đó. Tương tự, một chiếc xe sau khi phanh gấp vẫn tiếp tục lăn bánh thêm một đoạn đường do ảnh hưởng của quán tính. Sau khi chạy thêm một đoạn ngắn, chiếc xe sẽ dừng lại, nhưng trong trường hợp không thể dừng lại thì khả năng xảy ra tai nạn giao thông là rất cao. Người mắc chứng hoang tưởng cấp bách không phải ai cũng hiểu sự bận rộn của mình mang ý nghĩa gì. Về cơ bản, họ chỉ đang dùng sự bận rộn để lấp vào khoảng trống trong quỹ thời gian, dùng sự kích thích để xua tan cảm giác căng thẳng, dùng khả năng giải quyết vấn đề để thể hiện giá trị của bản thân, thậm chí tất cả đều chỉ nhằm mục đích có cảm giác an toàn.

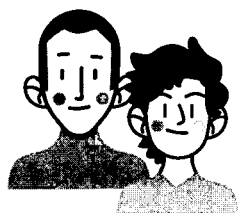
Thật ra, xung quanh chúng ta có rất nhiều người thành tựu cực đoan như thế. Ở cấp độ nhẹ, họ có thể giống Tần Quân trong câu chuyện phía trên, chẳng hạn như những người đã nghỉ hưu, khi nhàn hạ không có việc gì làm sẽ trở nên cáu bẳn, buồn bực. Ở cấp độ nặng hơn, có thể hình thành những suy nghĩ không bình thường như ngày ngày đều muốn có việc xảy ra để mình giải quyết; thích sự nguy hiểm; lúc rảnh rỗi là sẽ thấy có lỗi

với cả thế giới, không ngừng áy náy, tự trách, đôi khi đến mức tự ti, cảm thấy bản thân vô dụng.

Dưới áp lực lớn, nếu không thể cân đối thời gian và sắp xếp cuộc sống của mình một cách hợp lý mà chỉ chăm chăm theo đuổi hiệu suất công việc, ngược lại còn khiến kết quả tồi tệ hơn, thậm chí ảnh hưởng sức khỏe và tinh thần. Chậm không có gì đáng xấu hổ, càng không đồng nghĩa với “vô dụng”, một cuộc sống thông dong hoàn toàn không phải biểu hiện của thói lười biếng, ỷ lại. Nhìn ở góc độ khác, đó chỉ đơn giản là lấy nhu khắc cương, lấy tĩnh chế động, kết quả mà nó mang lại không thể coi thường.

Trong cuộc đời mỗi người, có được thì phải có mất, có hơn thì phải có thiệt, chỉ khi học cách buông bỏ thì tâm hồn mới bình yên, cuộc sống mới càng hạnh phúc, nhẹ nhàng.

07



SỐ 4:
Kiểu HÌNH
TỰ THÂN -
THIÊN NGÀ
ĐA SẦU
ĐA CẢM

*Người đàn ông u buồn là
người đàn ông tài hoa nhất.*

Aristoteles

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình tự thân

Định hình nhân vật: Người theo chủ nghĩa lãng mạn

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm gì mới có thể trở nên khác biệt?

Đặc trưng tiêu biểu: Người thuộc kiểu hình tự thân đặc biệt coi trọng tình cảm của mình, luôn hướng đến việc nuôi dưỡng cảm xúc, họ thường dùng những cách thức lãng mạn và đặc biệt nhất để bày tỏ tình cảm.

Yêu cầu đối với bản thân: Họ không ngừng tự phát hiện, nhắc nhở và tìm kiếm, hy vọng có thể sáng tạo ra những hình tượng và tác phẩm độc nhất vô nhị, không giống bất kỳ ai, đồng thời cũng tin rằng bản thân có thể sáng tạo ra tất cả. Đối với họ, cuộc sống chỉ có ý nghĩa khi thoát li những thứ bình thường.

Hành vi mang tính thói quen: Người thuộc kiểu hình tự thân thường dễ dàng bị ảnh hưởng cảm xúc bởi những hình ảnh tự nhiên trong cuộc sống, họ có thể không tìm được cảm giác thương thân. Họ tuyệt đối trung thực với người mình yêu, hy vọng luôn giữ được mối quan hệ thân mật với những ai mà họ quý mến. Họ rất sợ đánh mất tình cảm của người khác. Đối với những thứ không liên quan trực tiếp đến mình, họ gần như không hề quan tâm.

Quan hệ xã hội: Người thuộc kiểu hình tự thân mang tính cách nghệ sĩ, họ đa sầu đa cảm và có trí tưởng tượng phong phú, thường xuyên chìm đắm trong thế giới riêng của mình. Là kiểu người sống thiên về cảm xúc, những khi không muốn làm việc, họ sẽ không động tay hay suy nghĩ bất cứ điều gì liên quan tới nó.

Khuynh hướng tính cách: Người có tính cách thuộc kiểu hình tự thân tương đối bị động và hướng nội, nhạy cảm, thế giới tình cảm phong phú. Họ dễ trở nên xúc động trước những bi kịch và nỗi buồn trong cuộc sống; vô cùng coi trọng các mối quan hệ với người khác; khi tiếp xúc với những người xa lạ thường tỏ ra lạnh nhạt và trầm tĩnh. Khi gặp chuyện buồn phiền, họ có xu hướng thu mình trong thế giới riêng; đối với người mình không thích, họ sẽ bày tỏ rõ thái độ xa cách; nếu bị từ chối hay gặp khó khăn, họ sẽ thoái lui, xấu hổ và trầm mặc. Đôi lúc họ trở nên ưu tư, trong lòng ôm nhiều ảo mộng và thường hiếm khi thực hiện được chúng; đồng cảm sâu sắc đối với nỗi thống khổ của người khác, họ sẵn sàng gạt đi chuyện buồn của mình để trở thành chỗ dựa cho người đang phiền muộn. Họ thường toát lên khí chất đặc biệt, thu hút người khác bởi sức sáng tạo, lòng nhiệt tình và thế giới cảm xúc phong phú. Tổng kết lại, người thuộc kiểu hình tự thân nhạy cảm, có sức sáng tạo và lý tưởng hóa.

Năng lượng bị lãng phí: Người tự thân dùng quá nhiều năng lượng của mình để chìm trong mộng tưởng, đa nghi, kiêu ngạo và thương thân.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Trong ký ức của những người tự thân thường có một điểm chung: thời còn bé, thế giới trong mắt họ là nơi tuyệt đẹp, rồi chỉ trong nháy mắt cuộc sống của họ gặp phải biến cố lớn, một số trường hợp là cha mẹ chia tay hoặc qua đời khiến họ mất đi tình cảm từ cha mẹ mình, cũng có một số trường hợp khác do hoàn cảnh gia đình thay đổi, những ký ức mất mát và chia ly này đã gây ra vết thương sâu sắc trong tâm hồn họ, nhức nhối ngay cả khi họ đã trưởng thành.

Người thuộc kiểu hình tự thân tổn nhiều thời gian để tìm nguyên nhân cho cảm giác mất mát thường trực trong lòng, đồng thời cho rằng đó là vấn đề của cá nhân mình. Họ thường cảm thấy mình đã bỏ lỡ điều gì đó, sợ mình chưa làm đủ tốt ở một vài phương diện cụ thể: chưa đủ sức hút, chưa đủ hấp dẫn hoặc chưa đủ chiều sâu. Khi sự tôn nghiêm bị đá kích, họ sẽ trở nên cực đoan, có thể tỏ ra ưu nhã, sâu sắc hoặc uy nghiêm thái quá, thậm chí thích lo chuyện thiên hạ, trong khi những gì họ thể hiện ra ngoài thực chất chỉ để che giấu nội tâm bên trong. Người tự thân luôn giữ khoảng cách với tập thể, ấn tượng của họ trong mắt mọi người đa phần là chân thành, lịch sự và nhã nhặn. Khi trưởng thành, họ thường phải sống trong thế giới trái ngược với kỳ vọng của mình.

Người theo chủ nghĩa lãng mạn tích cực và người theo chủ nghĩa lãng mạn tiêu cực

Người theo chủ nghĩa lãng mạn tích cực

Người theo chủ nghĩa lãng mạn tích cực có thể đứng ở góc độ của người khác để xem xét vấn đề, ngoài ra cũng thấu hiểu cảm giác của đối phương. Cảm xúc của họ cực kỳ nhạy bén, họ có năng lực sáng tạo tuyệt vời, đồng thời biết chuyển hóa năng lượng từ tiêu cực thành tích cực. Họ sở hữu khả năng tập trung đáng kinh ngạc. Người theo chủ nghĩa lãng mạn tích cực thường có gu thưởng thức nghệ thuật và cũng có khí chất đặc biệt.

Người theo chủ nghĩa lãng mạn tiêu cực

Họ luôn cho rằng “Tôi đặc biệt”, “Tôi không giống ai”, tìm mọi cách để thoát khỏi thứ mà họ coi là “bình thường”, không ngừng ngụp lặn trong thế giới đa sầu đa cảm, tự chìm sâu trong cảm giác thống khổ. Họ trốn tránh thực tế, thường chuyển sự chú ý từ hiện thực sang những khía cạnh khác. Đối với họ, những thứ đã qua luôn luôn tốt đẹp, họ thường tập trung vào quá khứ và tương lai, cố gắng trốn tránh hiện tại.

Họ sống trong một khuôn khổ gồm những tiêu chuẩn mà bản thân tự thiết lập, như phải đặc biệt, phải cao quý... Xa rời cuộc sống thực tế, coi mình là người duy nhất có khả năng thưởng thức cái đẹp thật sự. Khi muốn trở về với những điều tự nhiên nhất, họ lại phát giác ra bản thân thiếu đi sự đơn thuần, giữa bản thân và tự nhiên tồn tại khoảng cách quá lớn. Người theo chủ nghĩa lãng mạn tiêu cực thường bị bủa vây bởi cảm giác bi thương, họ cảm thấy mình là người bị bỏ rơi giữa nơi xa lạ, hay nghĩ về quá khứ. Họ kịch tính hóa những cảm xúc trong lòng mình qua các dạng nghi thức và văn tự, vì họ cho rằng nếu không bày tỏ chúng một cách mãnh liệt thì người khác không thể hiểu được. Trên thực tế, họ không cảm nhận được sự đặc biệt của mình. Sau những lần tức giận, tâm trạng của họ cũng tụt dốc nhanh chóng.

Đừng để bản thân lao xuống đáy vực vì mù quáng đi theo cảm xúc

Người thuộc kiểu hình tự thân thường sở hữu những đặc điểm mang tính cá nhân quá lớn, vì vậy họ hiếm khi được mọi người xung quanh công nhận, thường xuyên bị chỉ trích vì vô tâm, vô tổ chức... Vì quen bị người khác phủ nhận nên kết quả là họ có xu hướng không công nhận bản thân, không tin tưởng bản thân, đồng thời cảm thấy người khác không hiểu nổi mình. Một khi những cảm xúc oán giận bị tích tụ này bùng phát, chúng sẽ vượt khỏi tầm kiểm soát, khiến họ không thể xử lý kịp thời. Đáng tiếc, những người thuộc kiểu tính cách này lại thường bị cảm xúc chi phối, dễ kích động.

Hành động cảm tính là một trong những cách biểu đạt suy nghĩ mang tính cố chấp, nhạy cảm thái quá và thiếu lý trí, là biểu hiện của tâm trạng tiêu cực, thường bộc lộ ra ngoài bằng cái tôi cực đoan. Dưới sự chi phối của cảm xúc, họ hầu như không để tâm đến thể diện và cảm nhận của người khác. Ở mức độ nghiêm trọng hơn, họ có thể tự cho mình là trung tâm, yêu cầu hà khắc, phát tiết cảm xúc của mình một cách thiếu kiểm soát, thậm chí có biểu hiện cuồng loạn, có thể dẫn tới vô số hậu quả khó lường.

Hồ Mẫn là nhân viên cấp cao thuộc một doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, năng lực làm việc vô cùng xuất sắc, bất kể là thành tích hay biểu hiện trong công việc đều nổi trội trong đơn vị đó. Giám đốc cũng tin tưởng và công nhận năng lực của cô. Thường ngày, Hồ Mẫn nhiệt tình hào phóng, thẳng thắn tự nhiên, đồng nghiệp ai nấy đều quý mến. Tuy vậy, nét tính cách này cũng có mặt hại. Sự thẳng thắn và xu hướng hành động theo cảm xúc gây ra không ít trở ngại cho công việc của Hồ Mẫn. Trước đây không lâu, cấp trên đề bạt thăng chức cho một nữ đồng nghiệp mà xét cả năng lực lẫn thành tích đều không bằng cô, điều này khiến Hồ Mẫn vô cùng phẫn nộ, thường ngày vị cấp trên đó luôn quan tâm đến nữ đồng nghiệp ấy, bất cứ cơ hội thăng chức hay tăng lương nào cũng đều nghĩ cho cô ta, những việc tốt đẹp hầu như đều bị nữ đồng nghiệp kia một mình chiếm trọn. Hồ Mẫn không cam lòng khi thấy một kẻ năng lực kém cỏi hơn mình lại được “đặc cách” đề bạt những ba lần trong một năm, trong khi bản thân bị cấp trên lơ đi, chỉ cổ vũ suông, cơ hội tốt chẳng bao giờ đến lượt mình.

Lần này, Hồ Mẫn không thể chịu đựng nữa, cô bất bình chạy tới văn phòng giám đốc “chất vấn”, dùng những lời lẽ danh thép để “nói lý” với cấp trên. Dù đã sớm chuẩn bị lý do chính đáng, song vị giám đốc vẫn bị Hồ Mẫn đẩy vào tình thế bối rối. Từ đó trở đi, thái độ của ông ta đối với Hồ Mẫn không nóng không lạnh, đồng nghiệp cũng không còn nói chuyện nhiều với cô. Hồ Mẫn cảm thấy cực kỳ khó chịu, vừa bức vừa lo lại vừa sốt ruột,

bản thân đóng góp bao công sức cho doanh nghiệp này, những nhiệm vụ giám đốc giao phó cũng đều hoàn thành đúng thời hạn, hơn nữa còn mang lại kết quả xuất sắc, vậy mà tại sao đến cuối cùng vẫn chỉ phí công vô ích? Nữ đồng nghiệp kia chẳng có thành tích nổi bật gì, nhưng lúc nào cũng ung dung hưởng hết những chuyện tốt đẹp.

Trong câu chuyện trên, Hồ Mẫn là người theo kiểu tự thân điển hình, sở dĩ cô phải nhận kết cục như vậy chủ yếu là bởi cô đã phạm phải vấn đề đại kỵ trong môi trường công sở – để cảm xúc chi phối quá nhiều. Đối mặt với vấn đề, cô không bình tĩnh suy nghĩ mà chỉ hành xử dựa theo cảm giác của mình, chăm chăm làm tốt công việc của mình rồi dùng thành tích để nói lý với người khác; kỹ năng xử lý tình huống không khéo léo, vì vậy mà năng lực thường không được sử dụng hiệu quả. Hồ Mẫn cũng muốn rèn luyện để thành thực và chuyên nghiệp hơn, nhưng hễ gặp phải chút chuyện phiền não, cô lại không kiểm soát nổi cảm xúc. Dù sau khi mọi chuyện xảy ra, cô đều cảm thấy hành xử như vậy thật không đáng, song nhất thời cô vẫn không thể bình tĩnh lại.

Ai cũng có những lúc sợ hãi, lo lắng. Suy cho cùng, chúng ta đâu phải có cây vô tri vô giác. Ngay cả những người thành công cũng có nhiều nỗi ưu phiền trong sự nghiệp nhưng điều quan trọng là họ biết sử dụng hiệu quả cảm xúc đó, khiến nó phát huy tác dụng một cách tiết chế. Phương pháp của họ thường dựa theo những quy tắc sau đây:

1. Hít một hơi thật sâu trước khi cơn giận bùng nổ

Khi cơn giận của bạn sắp bùng phát, hãy hít thở thật sâu, làm như vậy sẽ giúp giải tỏa áp lực và xóa bỏ cảm xúc phẫn nộ. Lúc cảm thấy giận dữ, mạch trong cơ thể sẽ đập nhanh hơn, dẫn đến nhịp thở cũng gấp hơn, vì vậy, hít thở sâu có thể làm nhịp thở của bạn chậm lại, khiến cơ thể tin rằng cơn giận đã đi qua. Cách hít thở bằng bụng chính xác là khi bạn hít vào rồi thở ra, phần bụng của bạn cũng căng lên và xẹp xuống tương ứng với nhịp hô hấp đó.

2. Tuyệt đối không cưỡng cầu

Một người trưởng thành nên dũng cảm chịu trách nhiệm với việc mình làm. Bạn không nên hối hận về những chuyện đã xảy ra, bởi chúng là sự lựa chọn của chính bạn. Sự lựa chọn đó đã được bạn công nhận và làm theo, do vậy bạn cũng không có bất cứ lý do nào để cảm thấy hối hận. Cần hạn chế những suy nghĩ như “Giá mà lúc đó mình làm thế này, kết quả có lẽ đã khác”. Bạn nên hiểu rằng không thể dùng một kết quả duy nhất để so sánh hai lựa chọn khác nhau. Rất có thể lựa chọn còn lại sẽ dẫn đến kết quả tồi tệ hơn điều bạn đang gặp phải. Đã quyết định thì không hối hận. Chỉ cần bạn làm hết sức, tất cả những việc còn lại hãy để thuận theo tự nhiên. Có một số chuyện chỉ cần bạn nỗ lực, kết quả thu về sẽ như nước chảy thành sông. Không cần phải luôn giữ trong đầu suy nghĩ nếu mình làm thế này thì kết quả sẽ ra sao, hãy để trái tim mình hưởng thụ quá trình nỗ lực ấy, đó mới là điều bạn cần ghi nhớ nhất.

3. Tin rằng con người có thể thay đổi

Muốn thay đổi người khác, trước tiên hãy thử thay đổi chính mình. Hãy ngừng cho rằng “giang sơn dễ đổi, bản tính khó dời”. Có những lúc, chỉ cần có niềm tin thì việc thay đổi con người là hoàn toàn khả dĩ. Động lực đó có thể là tình bạn, tình yêu hoặc tình thân. Hãy dùng con mắt nhìn xa trông rộng để đối xử với người khác, đặc biệt là những người thân thiết với mình. Có lẽ đôi lúc bạn sẽ cảm thấy không thể chịu đựng nổi tật xấu của đối phương, nếu yêu thương họ, xin hãy cho họ cơ hội sửa đổi. Tuy nhiên, song song với việc yêu cầu đối phương nghiêm túc thay đổi, bạn cũng cần nghiêm khắc với chính mình khi đối phương yêu cầu bạn sửa tật xấu. Đừng chỉ biết đòi hỏi người khác mà dễ dãi với bản thân, suy nghĩ đó chắc chắn sẽ làm đối phương tổn thương và thất vọng.

Cảm xúc của người thuộc kiểu hình tự thân dễ dàng chịu kích thích từ môi trường bên ngoài, bất luận trong cuộc sống gia đình hay trong công việc và học tập, từ việc lớn như thăng chức, mua nhà, đến việc nhỏ như nấu cơm, rửa bát... Khi tâm trạng không vui, họ cần học cách thay đổi góc nhìn, dùng lý trí để nhận thức sự việc khách quan, cần có lòng khoan dung với bản thân và mọi người xung quanh, chỉ như vậy mới có thể tránh khỏi tình trạng bùng nổ cảm xúc hoặc ủ rũ chán chường liên miên. Hãy tận hưởng mỗi giây mỗi phút của cuộc sống này một cách thoải mái, đây cũng là một cách để bạn dễ dàng vươn tới thành công hơn.

Tránh xa tâm lý tiêu cực mới có thể nắm giữ hạnh phúc trong tay.

Trong cuộc sống, người có tính cách thuộc kiểu hình tự thân luôn coi trọng cảm giác của mình. Khi giao tiếp với những người không quen biết, họ sẽ tỏ ra lãnh đạm và trầm mặc; khi tâm trạng không tốt, họ thích một mình giải quyết những cảm xúc tồi tệ đó.

Những người này thường chọn vẻ bề ngoài khá khoa trương, phải toát lên khí chất ưu nhã và độc đáo, họ cho rằng cần thể hiện sự đặc biệt của mình qua cách ăn mặc, trang điểm và ngoại hình, từ đó cho người khác thấy mình là người thời thượng và dẫn đầu xu thế. Chỉ có điều, dù cố gắng chỉnh trang cho vẻ bề ngoài của mình chói sáng đến đâu, nội tâm họ vẫn luôn cảm thấy thiếu vắng một điều tốt đẹp nào đó trong cuộc sống, thậm chí cảm thấy tự ti. Người có tính cách thuộc kiểu hình tự thân luôn khốn khổ bởi chính tâm lý tiêu cực của mình.

Các nghiên cứu tâm lý học chỉ ra rằng tâm lý tích cực là một loại động lực nội tại thúc đẩy cơ thể và tinh thần phát triển lành mạnh, từ đó giúp con người tiến lên phía trước. Tâm lý tiêu cực (buồn đau, bi thương, phẫn nộ, căng thẳng, lo lắng, thống khổ, sợ hãi...) sẽ làm giảm năng lực trí tuệ của con người, dẫn đến sự

trì trệ trong vận động tay chân, kém linh hoạt trong vận động não bộ, mệt mỏi thần kinh và khiến ta đánh mất chí tiến thủ. Nghiêm trọng hơn, tâm lý tiêu cực còn làm giảm khả năng phán đoán và tự kiểm soát, thu hẹp phạm vi ý thức và làm tan rã các hành vi bình thường, từ đó gây nên mối nguy hiểm lớn đối với con người. Trong cuộc sống thường nhật, không khó để chúng ta phát hiện ra một người dễ dàng nổi cáu thường khó chung sống với người khác.

Theo kết quả nghiên cứu được công bố gần đây của các nhà khoa học Mỹ, người mang tâm lý tiêu cực có nguy cơ mắc các bệnh tim mạch rất cao. Các nhà tâm lý học tham gia nghiên cứu này cho rằng trong cuộc sống thực tế, những tâm lý tiêu cực tương tự như giận dữ, đối địch, sốt sắng, ức chế... hầu hết đều liên quan đến nhau, xuất hiện cùng nhau. Vì thế, một người ở trong trạng thái ức chế thường khó sống với người khác và dễ nổi cáu. Theo các chuyên viên nghiên cứu, khi những biểu hiện tâm lý tiêu cực thay nhau xuất hiện ở một người, nguy cơ phát sinh các vấn đề trong hệ tim mạch của người đó cũng tăng lên, vì vậy cần nâng cao cảnh giác. Thứ chúng ta cần phòng tránh không phải là ảnh hưởng có hại mà là yếu tố tâm lý tác động lên tim mạch, quan trọng hơn, đó là việc tiếp nhận tất cả tâm lý tiêu cực vào cơ thể mình.

Vậy người thuộc kiểu hình tự thân nên làm gì để bước ra khỏi bóng đen của tâm lý tiêu cực?

1. Hướng sự chú ý vào những mặt tốt đẹp

Có một câu chuyện như sau:

Ngày xưa có một đôi vợ chồng già nghèo khổ, họ muốn mang thứ duy nhất đáng giá trong nhà là con ngựa ra chợ để đổi lấy vài vật dụng.

Thế là, ông chồng liền dắt ngựa ra chợ, đầu tiên ông đổi ngựa lấy một con bò cái, sau đó lại đổi bò cái lấy một con dê, tiếp theo là đổi dê lấy một con ngỗng béo tròn, rồi lại đổi ngỗng lấy gà mái, cuối cùng ông đổi gà mái lấy một túi táo sắp hỏng.

Trong mỗi lần đổi, ông đều muốn khiến vợ mình phải ngạc nhiên.

Khi vác túi táo to tới một nhà trọ ven đường để nghỉ chân, ông tình cờ gặp hai người giàu có. Trong lúc tán gẫu, ông kể về chuyện mình ra chợ đổi ngựa, hai người giàu nghe xong liền bật cười ha hả, nói rằng ông hãy chuẩn bị tinh thần về nhà chịu một trận đòn toi bời từ vợ đi. Ông lão khẳng khái trả lời rằng sẽ không có chuyện đó đâu, hai người giàu có bèn lấy một túi tiền ra đánh cược: “Chỉ cần hôm nay ông về nhà không bị vợ mắng, chúng tôi sẽ đưa cho ông túi tiền này”.

Giao kèo lập xong, ba người cùng về nhà ông lão.

Người vợ thấy chồng về nhà, vô cùng phấn khởi, bà chăm chú nghe ông kể về quá trình lên chợ đổi ngựa. Mỗi lần ông kể tới chuyện dùng một món đồ này để đổi lấy món đồ khác, trong giọng nói của bà lại không giấu nổi sự khâm phục dành cho chồng:

“Ồ, vậy là chúng ta có sữa bò!”

“Ồi, sữa dê cũng tốt lắm!”

“Hay, chúng ta có trứng gà để ăn rồi!”

Cuối cùng, khi nghe chồng mình vác một túi táo đã bắt đầu hỏng về nhà, bà vợ vẫn không hề tỏ ra giận dữ, chỉ lớn tiếng nói: “Vậy là tối nay chúng ta có thể ăn bánh nhân táo!”

Kết quả, hai người giàu có nọ phải đưa cho vợ chồng nghèo túi tiền đã cướp.

Nhân lúc không có ai, một trong hai người giàu có liền hỏi bà vợ: “Tại sao bà không trách ông ta? Hay là có người đã lén tiết lộ trước vụ cá cược này cho bà?”

Bà vợ đáp lời: “Không phải, tôi chỉ nghĩ dù sao thì sự cũng đã rồi, có trách cũng chẳng giúp gì hơn, chỉ bằng thoải mái mà đón nhận”.

Khi nhìn từ các góc độ khác nhau của cùng một vấn đề, kết quả mà ta nhận được sẽ khác nhau, vì thế mà cảm xúc của ta cũng không đồng nhất. Chú ý vào mặt tích cực có thể thúc đẩy hình thành tâm lý lạc quan; ngược lại, chú ý vào mặt tiêu cực sẽ sản sinh tâm lý bi quan. Dù vậy, không ít người trong chúng ta lại vô thức lựa chọn về sau, do đó, chúng ta cần học thay đổi cách nhìn nhận vấn đề nhằm điều chỉnh tâm lý của bản thân.

2. Học suy nghĩ tích cực, thay đổi cách tư duy

Hãy thử mở máy tính lên, gõ tìm kiếm từ khóa “thành công”, bạn sẽ thấy mọi trang web có liên quan tới “thành công” xuất

hiện trước mắt, tương tự, nếu gõ từ khóa “thất bại”, trang chủ cũng đưa ra mọi đường dẫn có liên quan tới “thất bại”. Bộ não con người cũng như máy tính, có thể xác định thứ gì tích cực và thứ gì tiêu cực. Cách đặt vấn đề của con người lại tương tự như công cụ tìm kiếm, đặt câu hỏi tốt sẽ thu về đáp án tốt và đặt câu hỏi xấu sẽ thu về đáp án xấu.

3. Đối diện với hiện thực bằng thái độ đúng đắn

Cần biết rằng xã hội là một tổng thể gồm các hệ thống đa nguyên hóa hợp thành. Như vạn vật trên đời, nó có mặt sáng và mặt tối. Trên đời có người tốt, đương nhiên có cả người xấu. Không nên nhìn nhận xã hội một cách lý tưởng hóa mà cần biết rằng sự bất bình đẳng giữa người và người trong xã hội chính là một tồn tại khách quan, do đó bạn không thể dùng tiêu chuẩn của mình để cân đo tính công bằng trong xã hội. Hãy nhìn nhận xã hội như nó vốn có, chấp nhận sự khác biệt, đồng thời nỗ lực kéo gần khoảng cách giữa bản thân với mọi người xung quanh.

4. Học cách giao tiếp tích cực với bản thân

Một người dù có bận rộn đến đâu, trong một ngày vẫn phải dành chút thời gian cho riêng mình. Đây chính là khoảng thời gian chúng ta giao tiếp với bản thân. Chỉ khi biết yên lặng lắng nghe chính mình, bạn mới có thể loại bỏ những tâm lý tiêu cực.

5. Nhìn nhận và đối xử với bản thân một cách đúng đắn

Khi gặp khó khăn, trước tiên cần tìm hiểu nguyên nhân từ góc nhìn chủ quan. Hãy biết rằng trên đời không có ai hoàn

hào, mỗi người đều có sở trường sở đoản riêng, chỉ cần suy nghĩ tích cực, nỗ lực phát huy ưu điểm và khiêm tốn sửa chữa khuyết điểm, rồi một ngày bạn sẽ thu hoạch kết quả, như “trường phong phá lãng hội hữu thời”¹. Đừng lo lắng mình không bằng người khác mà hãy chấp nhận chính mình, tạo cho mình tâm thái tự tin, tự lập, tự cường, bằng không bạn sẽ dễ dàng bị quật ngã bởi cảm giác tự ti. Khi so bì cao thấp thì nên biết người biết ta, như vậy mới thấy rõ sức cạnh tranh của bản thân đến đâu.

Những người luôn mang trong mình tâm trạng không tốt cũng thường nghĩ nhiều mà thiếu hành động thực tiễn. Do đó, khi tâm lý tiêu cực nảy sinh, hãy lựa chọn áp dụng những cách phía trên để điều tiết chính mình tùy theo hoàn cảnh.

¹ Trích từ bài thơ *Hành lộ nan* của Lý Bạch. Câu đầy đủ là: “Trường phong phá lãng hội hữu thời/Trực quả vân phàm tế thương hải”. Dịch nghĩa: “Ngọn gió lớn phá tan con sóng dữ rồi sẽ đến/Kéo thẳng buồm mây giương lên vượt biển khơi”.

Suy nghĩ rồi hành động, không bằng vừa hành động vừa suy nghĩ

Người thuộc kiểu hình tự thân thường giàu trí tưởng tượng nhưng cũng ít khi biến suy nghĩ thành hành động thực tế. Tục ngữ có câu “Một phần cày cấy, một phần thu hoạch”. Chỉ khi tích cực hành động, bạn mới có thể nâng cao hiệu suất và năng lực của bản thân, vượt qua những khó khăn trong cuộc sống, từ đó hoàn thành mục tiêu đề ra từ trước. Chỉ khi tích cực hành động, bạn mới có nhận thức đúng đắn về nhân sinh và trở nên thông tuệ; chỉ khi tích cực hành động, bạn mới nắm được những cơ hội phát triển mà cuộc sống mang lại, từ đó thúc đẩy bản thân lên một tầm cao mới.

Người thuộc kiểu hình tự thân cần biết rằng trên đời này tuyệt đối không có chuyện không làm mà vẫn được hưởng. Không ai thành công mà chưa từng đổ mồ hôi sôi nước mắt; nỗ lực hằng ngày, biến ý tưởng thành hành động mới thu về kết quả. Nếu không hành động và không muốn hành động, nếu không chịu bỏ công bỏ sức, kết cục sẽ chỉ là một đời thất bại.

Đường đời của bạn nhất định phải do chính bạn bước đi, nhất định phải có hành động thực tế. Sống trên đời không chỉ cần có ước mơ và trí tuệ, mà còn cần cả dũng khí. Các vấn đề

trong cuộc sống cũng chỉ được giải quyết khi bạn tự thân hành động. Cuộc đời ngắn ngủi, hãy tận dụng từng giây từng phút để hành động và biến cuộc sống lý tưởng của mình thành hiện thực. Đừng để mục tiêu và lý tưởng dừng lại ở đầu môi hay trong trí óc. Có ba kiểu dừng cảm: dừng cảm để lựa chọn một cách quyết đoán, dừng cảm để khắc phục khó khăn và dừng cảm để kiên trì đến cùng. Một người không có tinh thần dừng cảm chắc chắn sẽ không thể làm nên việc lớn.

Ralph R. Roberts là nhà kinh doanh bất động sản hàng đầu thế giới và là kiểu mẫu mà các salesman trên toàn cầu hướng đến, ông được ca ngợi là huyền thoại trong giới kinh doanh quốc tế. Ở Mỹ, số lượng hợp đồng trung bình mà một nhân viên cấp cao có thể ký kết thành công là năm mươi thương vụ, trong khi đó con số này của Ralph là sáu trăm, gấp năm mươi lần so với một người bình thường.

Trong một cuộc phỏng vấn nọ, người phóng viên đã hỏi ông rằng: “Xin ông cho biết bí quyết thành công của mình là gì?”

Ông đáp: “Ngay lập tức hành động!”

“Khi gặp khó khăn, ông thường giải quyết như thế nào?”

Ông lại đáp: “Ngay lập tức hành động!”

“Khi thất bại, ông làm thế nào để khắc phục?”

“Ngay lập tức hành động!”

“Trong tương lai, nếu gặp hoàn cảnh bất lợi, ông sẽ làm gì để có thể đột phá?”

“Ngay lập tức hành động!”

“Giả dụ ông phải chia sẻ bí quyết thành công của mình cho từng người trên thế giới, ông sẽ nói với họ điều gì?”

“Ngay lập tức hành động!”

Ralph đã nói cho tất cả chúng ta, đặc biệt là người thuộc kiểu hình tự thân biết rằng, hãy dọn dẹp hết những ảo tưởng không thực tế và bắt tay vào hành động ngay bây giờ. Từ xưa tới nay, thành công không đòi hỏi chúng ta phải suy nghĩ quá nhiều.

Điều này thật giống với những gì ta vẫn thường nghe: “Hành động không nhất thiết sẽ mang đến niềm vui, nhưng nếu không hành động thì chắc chắn không thể có niềm vui!”

Có lẽ ai trong chúng ta cũng không còn xa lạ với câu chuyện ngụ ngôn dưới đây:

Tại vùng đất xa xôi ở Tứ Xuyên có hai vị hòa thượng, một người nghèo khổ và một người giàu có.

Ngày nọ, vị hòa thượng nghèo khổ nói với vị hòa thượng giàu có: “Tôi nghĩ hay là chúng ta tới Nam Hải đi, ông thấy sao?”

Hòa thượng giàu có hỏi lại: “Ông có gì mà tới đó được đây?”

Hòa thượng nghèo đáp: “Tôi có một bình nước và một chiếc bát đựng cơm, vậy là đủ rồi”.

Hòa thượng giàu nói tiếp: “Bao năm nay tôi vẫn luôn muốn thuê một chiếc thuyền để vượt sông mà đến bây giờ vẫn chưa làm được, ông thì đi bằng cái gì cơ chứ?”

Một năm sau, hòa thượng nghèo từ Nam Hải quay về, kể cho hòa thượng giàu có nghe về câu chuyện đi tới Nam Hải của mình, vị hòa thượng giàu có vừa nghe vừa cảm thấy vô cùng xấu hổ.

Câu chuyện về hai vị hòa thượng trên đây cho ta thấy một bài học đơn giản: Nói một lời không bằng đi một bước. Hãy hành động trước tiên.

Tâm tưởng sự thành¹, bản thân câu nói này không hề sai, tuy nhiên những người theo kiểu hình tự thân lại thường chỉ giữ suy nghĩ của mình trong thế giới tưởng tượng mà không có hành động thiết thực, vì vậy họ luôn rơi vào tình cảnh giỏ trúc mức nước, thành công đã tràn².

Cổ nhân có câu: “Trăm lần tâm động không bằng một lần hành động”, bởi hành động là biểu hiện của việc dám thay đổi bản thân, dám tự cứu vãn chính mình, là minh chứng rõ nhất cho năng lực của một người. Chỉ biết nghĩ hoặc chỉ biết nói đều không thể mang lại kết quả thực. Thomas Jefferson³ từng nói: “Một lần hành động đủ để cho thấy những điểm mạnh và điểm yếu của một người, nó có thể kịp thời nhắc nhở người đó tìm kiếm lối đi đột phá cho bản thân”. Để thấy tất cả những người nắm giữ thành công trong tay đều là bậc thầy của sự chăm chỉ và

¹ Một câu thành ngữ của Trung Quốc, ý nói cái tâm là gốc của thành công.

² Một câu thành ngữ của Trung Quốc, nghĩa đen: Nếu dùng giỏ trúc để mức nước thì nước sẽ chảy hết ra ngoài, nghĩa mở rộng: Làm những việc phí công vô ích.

³ Thomas Jefferson (1743-1826): Tổng thống thứ ba của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, người sáng lập ra Đảng Dân chủ - Cộng hòa Hoa Kỳ, là một nhà triết học chính trị có ảnh hưởng lớn.

khéo léo hành động. Vậy trên đường đời, điều chúng ta cần làm chính là dùng hành động để chứng minh và hiện thực hóa những suy nghĩ của mình.

Từng có một ông lão sáu mươi lăm tuổi đi bộ từ New York đến thành phố Miami thuộc tiểu bang Florida, Mỹ. Sau cuộc hành trình vất vả ấy, vài người phóng viên ở Florida đã phỏng vấn ông, họ muốn biết những gian nan trên đường đi liệu có từng làm ông sợ hãi? Và ông làm cách nào để tự cổ vũ mình đi bộ cả quãng đường dài đến thế?

“Đi một bước thì không cần dừng khí.” Ông trả lời, “Điều mà tôi làm chỉ có vậy. Tôi cứ bước một bước, rồi lại tiếp tục một bước nữa, sau đó một bước nữa, cứ thế, tôi đã tới đây được rồi.”

Những người theo kiểu hình tự thân, có thể các bạn đã sớm vẽ ra cho mình tấm bản đồ để đi tới tương lai tươi sáng, nhưng bên cạnh đó, tấm bản đồ cũng gây ra cho bạn không ít muộn phiền. Bạn cảm thấy bản thân cứ mãi trì hoãn, bạn luôn tìm kiếm cơ hội tốt hơn hoặc bạn thường xuyên tự nói với chính mình rằng: “Để mai rồi tính”. Cách làm này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu suất làm việc của bạn. Vì vậy, muốn gặt hái thành công, bạn buộc phải lập tức bắt tay vào hành động. Bất cứ kế hoạch nào, dù lớn đến đâu, nếu không hành động sẽ chỉ như ngôi nhà nằm trên mặt giấy mà chưa được thi công, vĩnh viễn là lâu đài cát.

Mục tiêu dù vĩ đại nhưng nếu không thực hiện sẽ mãi mãi chỉ là mộng tưởng. Thành công nằm ở ý niệm nhưng nằm ở hành

động nhiều hơn. Mục tiêu là thứ mà ta đặt ra để chạm tới. Sau khi đã thiết lập mục tiêu, còn chần chờ gì mà không hành động để biến nó thành hiện thực? Nếu không hành động thì mục tiêu mà bạn đã đặt ra sẽ chẳng khác nào một vật vô giá trị.

Viết cho những người theo chủ nghĩa lãng mạn: Nghĩ ít đi, làm nhiều lên!

Tổng kết lại, người thuộc kiểu hình tự thân có những đặc điểm: trung thành với cảm nhận của mình, hành sự theo cảm xúc, theo đuổi cảm giác kích thích, đề cao cá nhân, sức tưởng tượng tốt, sống theo cảm tính. Trong lòng họ thường tồn tại một câu nói: Tôi chính là những gì mà tôi cảm nhận, cảm nhận của tôi chính là tôi. Có thể nói, cảm nhận của những người thuộc kiểu hình tự thân không thể dùng lời để hình dung. Vốn dĩ, họ hy vọng mọi người xung quanh hiểu mình, song trên thực tế số người có thể hiểu họ thật sự không nhiều. Không ít người thuộc kiểu hình tính cách này đã trở thành nghệ sĩ, tác giả, vì phẩm chất cần có của người làm nghệ thuật là cảm tính.

Người thuộc kiểu hình tự thân có tính cách nghệ sĩ, vừa đa sầu đa cảm lại có trí tưởng tượng phong phú, họ thường say sưa trong thế giới tưởng tượng, là người theo chủ nghĩa lãng mạn. Ngoài ra, do những người này thường dễ cảm xúc làm chủ nên có thể dứt khoát từ chối những việc mình không thích mà chẳng chút đắn đo.

Sợi dây chuyền kim cương (The Necklace) là bộ truyện ngắn của tác giả nổi tiếng người Pháp Guy de Maupassant. Nhân vật chính của bộ truyện này cũng là một người thuộc kiểu hình tự thân.

Cô nàng Mathilde - vợ của một nhân viên cấp thấp làm việc trong Bộ Thông tin - là một phụ nữ ham hư vinh, luôn theo đuổi cuộc sống xa hoa nhưng gia cảnh chỉ cho phép cô mộng tưởng về cuộc sống đó. Người chồng vì muốn làm vợ vui, khó khăn lắm mới có được tấm thiệp mời dự dạ hội từ ngài Bộ trưởng Bộ Thông tin. Để tham gia buổi dạ hội này, Mathilde đã mượn bạn mình là phu nhân Forestier một sợi dây chuyền kim cương. Trong buổi dạ hội, Mathilde cuối cùng cũng thỏa mong ước, cô xinh đẹp, thanh cao và mê hoặc hơn tất cả nữ khách mời ngày hôm đó. Tuy nhiên, cô đã bất cẩn làm mất sợi dây chuyền kim cương, chỉ còn cách vay tiền mua dây chuyền mới giống hệt rồi trả bạn, coi như chưa từng có chuyện gì xảy ra. Để trả nợ, hai vợ chồng vất vả làm lụng suốt mười năm ròng. Thời gian trôi qua, Mathilde đã trở thành người phụ nữ của giới lao động với dáng vẻ thô kệch và cứng cỏi. Ngày nợ, cô gặp lại phu nhân Forestier, người bạn cũ lâu năm không còn nhận ra cô nữa. Mathilde kể lại cho Forestier nghe sự thật rằng cô đã đánh mất sợi dây chuyền và cuộc sống của mình trong mười năm qua. Forestier vô cùng cảm động, bất ngờ nói với Mathilde rằng thực ra sợi dây chuyền mà cô mượn chỉ là kim cương giả với giá chưa đến 500 franc¹.

Có thể thấy cô nàng Mathilde trong câu chuyện trên là một người theo chủ nghĩa lãng mạn. Cô ôm mộng giàu sang nhưng lại không thể thoát khỏi hiện thực trái ngang. Dù thế, điều đáng khâm phục là khi khó khăn ập đến, cô vẫn có dũng khí để đối

¹ Đơn vị tiền tệ của Pháp trước khi nước này thông qua nghị luật sử dụng đồng euro năm 1999 và thi hành năm 2002.

mặt. Ban đầu, Mathilde mê muội cuộc sống thượng lưu, cho rằng bản thân sinh ra là để tận hưởng sự cao sang thanh lịch trên đời, cô tưởng tượng về những hành lang rộng thênh thang được trang hoàng lộng lẫy, những bữa tối đủ sơn hào hải vị bày ra trước mắt, những bộ váy xúng xính yêu kiều, cô hy vọng được người khác ngưỡng mộ, người người theo đuổi vì sức mê hoặc của mình. Đây vừa là đặc trưng tâm lý của một bộ phận người sống trong xã hội tồn tại khoảng cách giàu nghèo quá lớn, vừa là bản tính con người. Ai không muốn được sống trong sự giàu sang? Dù ao ước là vậy, song Mathilde chưa từng chiếm dụng thành quả lao động của người khác để đạt được mong muốn của mình mà ngược lại, khi vận rủi ập xuống, cô dùng cảm từ bỏ những hoang tưởng, dùng chính sức lao động của mình để khiêu chiến với số phận.

Mathilde đánh mất sợi dây chuyền đi mượn, dù không có bằng chứng vay nợ, cô không hề nghĩ đến chuyện trở mặt với bạn mình. Khi người chồng đề xuất nghĩ cách bồi thường sợi dây chuyền đó, cô đồng ý không chút do dự. Số tiền họ vay được chỉ là 18.000 franc, lại phải trả lãi suất cao, nhưng họ vẫn chấp nhận dùng nó để mua một sợi dây chuyền giống y hệt sợi đã mất để trả lại phu nhân Forestier.

Đối mặt với vấn đề này, Mathilde có ít nhất hai con đường để lựa chọn: một là dựa vào tư chất bẩm sinh và vẻ ngoài xinh đẹp động lòng người, bán rẻ chính mình để kiếm từng khoản tiền lớn; hai là chăm chỉ lao động để trả hết nợ. Cô không bán

rẻ sự tôn nghiêm của mình mà lựa chọn con đường lao động, có tự tay nấu nướng, giặt đồ, lau dọn nhà bếp, làm mọi công việc nặng nhọc trong nhà.

Viết tới đây, có lẽ bạn đọc sẽ hỏi Mathilde bỏ ra mười năm vất vả để nhận lại gì? Liệu có xứng đáng không đây? Tác giả cũng đã nghĩ tới điều này, không kìm được cảm thán: “Nếu như lúc đó không làm mất sợi dây chuyền thì bây giờ tình cảnh của cô ấy sẽ ra sao? Cuộc đời kỳ lạ vậy đấy, luôn luôn biến hóa khôn lường, một việc còn con thôi có thể hủy hoại bạn, cũng có thể giúp bạn thành toàn.” Bản thân câu chuyện đã cho bạn đọc thấy câu trả lời.

Nếu Mathilde không làm mất sợi dây chuyền, cô sẽ mãi sống trong ảo mộng, không ngừng cảm thấy thống khổ vì căn nhà xấu xí, bức tường trống trải, vật dụng cũ nát, quần áo thô kệch của mình. Vì chán nản, thất vọng, sầu khổ, cô thường khóc lóc ừ ừ cả ngày. Cô không có niềm vui, cũng không có nụ cười, thanh xuân sẽ bị nhấn chìm trong đau buồn và nước mắt. Còn sau này, vì trả nợ, cô cuối cùng đã vui vẻ bắt tay vào lao động. Cô cắt phẳng mái tóc, thắt qua loa chiếc váy, để lộ đôi tay đỏ ửng, lấy nước trong thùng mà kì cọ sàn nhà. Dù trở thành một phụ nữ thô kệch xấu xí, cô vẫn có thể đứng trước người bạn cũ xinh đẹp Forestier mà thẳng thắn thừa nhận sự thật. Rốt cuộc, cô đã có thể nở nụ cười vui vẻ và nói: “Cuối cùng cũng giải quyết xong rồi, tôi thật sự rất mừng”.

Vậy bạn hãy nói xem việc đánh mất sợi dây chuyền đã hủy hoại hay giúp đỡ cô ấy? Giả dụ Mathilde trở mặt với bạn, kiên

quyết không chịu trả dây chuyền, bản thân cô sẽ đánh mất uy tín của mình hoặc Mathilde từ đây bán thân kiếm tiền, trở thành một phụ nữ không còn tôn nghiêm, gia đình tan vỡ, người đời khinh miệt... Với những lựa chọn này thì việc làm mất sợi dây chuyền đúng là đã hủy hoại cô ấy.

Nhưng, Mathilde lại có được cuộc sống mới trong mười năm, từ một phụ nữ yếu đuối chỉ biết lấy nước mắt rửa mặt suốt ngày, biến thành một phụ nữ mạnh mẽ kiên cường trong lao động, có được tình yêu thật sự của chồng và sự tôn trọng thực lòng của bạn. Chỉ vậy thôi chẳng phải đã quá đủ hay sao?

Bởi thế, người thuộc kiểu hình tự thân nếu có thể sớm vứt bỏ mộng tưởng, bắt tay vào hành động từ việc nhỏ nhất, tôi tin chắc hạnh phúc sẽ đến với họ sớm hơn và có nhiều ý nghĩa hơn.

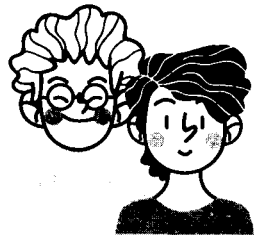
SỐ 5: KIỂU HÌNH QUAN SÁT - HỒ LY KHÔNG NGỪNG SUY NGHĨ

Tri thức là sức mạnh.

Francis Bacon¹

¹ Francis Bacon (1561-1626): triết gia, chính khách và tiểu luận gia người Anh. Ông là nhân vật quan trọng trong cách mạng khoa học, được xem là cha đẻ của chủ nghĩa duy nghiệm.

08



Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình quan sát

Định hình nhân vật: Người quan sát

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm gì để có thêm càng nhiều tri thức?

Đặc trưng tiêu biểu: Người quan sát cho rằng những kẻ không có tri thức đều vô dụng. Họ dùng cả đời để theo đuổi tri thức với mục đích sống bình ổn, dựa vào tri thức để kiểm chứng vạn vật trên đời và hành động theo sự chỉ dẫn của tri thức. Người quan sát thường gạt đi tình cảm của mình, dùng con mắt lạnh lùng mà nhìn nhận thế giới. Họ thích phân tích, thường có kiến thức uyên bác nhưng thiếu hành động thực tiễn. Họ tôn thờ cuộc sống tinh thần, không yêu cầu cao về đời sống vật chất. Họ không giỏi biểu đạt suy nghĩ thật của bản thân, thích quan sát và phê phán, mỗi ngày đều đọc rất nhiều sách.

Yêu cầu đối với bản thân: Người quan sát luôn tập trung tư liệu để phân tích và tìm hiểu mọi thứ quanh mình. Họ thường nảy sinh cảm giác bất an trước những điều mình chưa nắm rõ. Vì thế họ luôn mong muốn có được càng nhiều tri thức, hiểu hết mọi thứ như lòng bàn tay để biết cách ứng phó với mọi tình huống thực tế. Họ không để tâm đến cách ăn mặc hay trang điểm bên ngoài. Tuy cuộc sống vật chất nghèo nàn, nhưng họ

có cảm giác tâm linh ở cấp độ rất cao. Với những việc không liên quan đến mình, họ thường không nhiệt tình, cũng không chủ động giúp đỡ, song nếu được người khác yêu cầu, họ sẽ giúp đối phương phân tích vấn đề.

Quan hệ xã hội: Do ít khi giao tiếp, người quan sát thường không hiểu được cảm giác của người khác, điều này khiến cho mọi người xung quanh cũng không biết cách chung sống với họ. Dưới ảnh hưởng của vòng tuần hoàn ác tính này, họ trở nên cô độc, trống rỗng và để thoát khỏi cảm giác ấy, họ đổ tất cả sức lực của mình vào thu thập tư liệu và nghiên cứu kiến thức.

Khuynh hướng tính cách: Người quan sát có tính cách nghiêng về hướng nội, tương đối đề cao cái tôi, họ thích suy nghĩ về các vấn đề và đào sâu nghiên cứu tri thức của nhân loại; họ là kiểu người lý trí tuyệt đối, không bao giờ để bản thân rơi vào trạng thái kích động. Họ dễ cảm thấy thỏa mãn với chính mình, theo đuổi sự đơn giản hóa trong tất cả mọi việc; luôn khao khát có thêm thời gian, không gian và tri thức; họ ít khi nói lời dễ nghe với người khác và gặp khó khăn trong việc biểu đạt cảm nhận của mình. Người quan sát rất hiếm khi tham gia các hoạt động giải trí, luôn giữ vững lý trí trong các mối quan hệ xã hội, thiếu linh động để thích ứng với hoàn cảnh; thích ở một mình, không muốn bị làm phiền. Tóm lại, họ là kiểu người có lòng hiếu kỳ, giỏi phân tích, hiểu biết rộng, khả năng quan sát mạnh mẽ.

Năng lượng bị lãng phí: Người thuộc kiểu hình quan sát luôn ở trong trạng thái suy tư nhưng rất hiếm khi hành động, vì thế

sau mỗi lần bỏ công bỏ sức để phân tích vấn đề, cuối cùng họ vẫn đem kế hoạch của mình “xếp xó” mà không bắt tay vào làm. Bởi vậy, cũng chẳng hề sai khi nói thói quen này của họ không có chút đóng góp nào cho xã hội. Họ dùng cả đời theo đuổi học vấn, cuối cùng vẫn chẳng thể vận dụng những tinh hoa từ tri thức vào thực tiễn, hoàn toàn chỉ là sự lãng phí không hơn!

Nguyên nhân hình thành tính cách: Khi còn bé, phần lớn những người quan sát thiếu thốn tình cảm ổn định từ cha mẹ hoặc người lớn trong nhà, họ khao khát cảm giác được quan tâm và bảo bọc. Sau một thời gian dài không được đáp ứng, trong lòng họ bắt đầu sợ hãi. Để có một cuộc sống tốt hơn, họ nghĩ cách thỏa hiệp với hoàn cảnh và bắt đầu thu thập lượng lớn kiến thức cho mình. Mỗi khi gặp khó khăn, họ sẽ nói rằng tôi không sợ bởi tôi có trí tuệ. Họ trốn tránh cảm giác trống rỗng, bảo vệ tri thức, coi suy nghĩ quan trọng hơn hành động. Giống một chiếc máy hút bụi, họ sẽ “hút” về mình mọi kiến thức mà họ có thể tìm kiếm được, họ sợ rằng bản thân không đủ hiểu biết. Ngoài ra, những người này cũng không dám công khai phát biểu suy nghĩ của mình, đồng thời tìm mọi cách để tránh xa sự thiếu hiểu biết. Nội tâm của người thuộc kiểu hình quan sát tựa như một tòa lâu đài được canh phòng nghiêm mật, chủ nhân của tòa lâu đài rất ít khi rời khỏi đó, hầu hết thời gian đều nấp sau bốn bức tường cao để nhìn ra cảnh vật và con người bên ngoài. Họ sợ tòa lâu đài của mình bị xâm phạm, sợ những bức tường cao của nó xuất hiện khe nứt, sợ bí mật của mình bị lấy cắp khi nào

không hay. Và thế là, họ chọn rút lui như một cách để phòng vệ, cố hết sức tránh giao tiếp với người ngoài hòng bảo vệ không gian cá nhân chặt chẽ nhất có thể.

Người quan sát tích cực và người quan sát tiêu cực

Người quan sát tích cực

Người quan sát tích cực có kiến giải của riêng mình, khả năng quan sát nhạy bén, có thể thấu hiểu sâu sắc và phân tích được mọi vấn đề, là kiểu người thiên về sáng tạo và suy luận. Người quan sát tích cực có năng lực rất lớn trong việc lý giải những sự việc mới mẻ, có chiều sâu, có trí tuệ, thế giới tư tưởng phong phú nhưng không thoát li thực tại. Họ thích chia sẻ những kiến giải và tri thức của mình với người khác. Không chỉ có học thức uyên bác, họ còn có thể vận dụng nó để hoàn thành công việc. Người quan sát tích cực có tính cách ôn hòa, ít khi khiến người khác cảm thấy khó chịu, thường nhìn nhận những việc đã qua dưới góc nhìn hài hước, họ có lòng nhiệt thành đối với tất cả mọi thứ quanh mình.

Người quan sát tiêu cực

Người quan sát tiêu cực sống trong thế giới của suy tư. Họ chỉ biết nghĩ, không biết cảm nhận. Họ thường nghiên cứu về rất nhiều vấn đề, gặp chuyện gì cũng tìm kiếm câu trả lời trên phương diện lý trí. Họ thích ở một mình, không muốn người

khác xâm phạm lãnh thổ cá nhân. Trong cuộc sống, họ thường lạnh lùng, tạo cảm giác xa cách.

Người quan sát tiêu cực tính tình mềm mỏng, gặp chuyện sẽ thoái lui, luôn phải dựa vào người khác mới có thể hoàn thành nhiệm vụ. Họ thường tự cô lập và trốn tránh hiện thực, có những quan niệm mang tính cưỡng chế hoặc kỳ quái, thậm chí phóng đại hoang tưởng. Dù sâu trong lòng luôn khát khao có được tình yêu và cảm giác ấm áp, nhưng bản thân họ không chịu thừa nhận nhu cầu đó. Họ thích một mình trốn trong góc nhỏ yên tĩnh.

Hãy giải phóng

những cảm xúc đang bị đè nén

Trong cuộc sống, người thuộc kiểu hình quan sát rất ít khi bộc lộ tình cảm và suy nghĩ của mình. Như chúng ta đã biết, cảm xúc quá mạnh mẽ thường gây ra ảnh hưởng không tốt, vì thế ta không nên kìm nén chúng trong lòng quá lâu.

Tình cảm là nguồn động lực trong cuộc sống. Chúng ta nguyện ý làm một việc gì đó vì nó khiến ta vui vẻ hoặc cảm thấy có hứng thú với nó, muốn thử làm, hoàn toàn không phải vì bất đắc dĩ.

Phần lớn doanh nghiệp thành công đều cho rằng nhân viên cần có niềm đam mê bên cạnh tinh thần tích cực trong công việc. Những lãnh đạo đó hiểu rõ chân thành quan tâm đến nhân viên và những vấn đề mà nhân viên gặp phải là một khoản đầu tư tình cảm, có thể thúc đẩy tinh thần làm việc của nhân viên, có lợi cho việc nâng cao hiệu suất và tăng cường tinh thần hợp tác đoàn thể. Một số công ty không được quản lý tốt, khi gặp khó khăn thường không được nhân viên ủng hộ, câu hỏi dành cho công ty là: “Tại sao chúng tôi phải cống hiến hết mình để công ty vượt qua khó khăn? Việc này có lợi ích gì cho chúng tôi đây?”

Người thuộc kiểu hình quan sát không thích bộc lộ tình cảm, họ sợ người khác chế giễu, cho rằng họ không đủ chín

chấn, cảm xúc của họ không phải thứ mà một người trưởng thành nên có.

Thực ra, tâm lý con người khi chịu kích thích từ ngoại cảnh sẽ phản ứng theo bản năng. Nếu chỉ nỗ lực duy trì trạng thái cân bằng cảm xúc, cố gắng hết sức để tránh cho cảm xúc dâng cao hoặc tụt dốc, kết quả sẽ chỉ là cảm giác ức chế mà thôi. Như khi vật nặng ở trên cao sinh ra thế năng, những cảm xúc bị kìm nén cũng sẽ mang đến “thế năng” cho tâm lý, khi năng lượng bị tích tụ ấy vượt quá mức độ nhất định, tất yếu sẽ gây ra hiện tượng mất kiểm soát cảm xúc, rối loạn sinh lý, giảm chức năng miễn dịch, ảnh hưởng xấu đến sức khỏe thể chất và tinh thần của con người. Do vậy, việc giải phóng cảm xúc đóng vai trò vô cùng quan trọng trong cuộc sống của chúng ta.

Người thuộc kiểu hình quan sát không nên kiểm soát quá chặt chẽ những thể nghiệm về cảm xúc của mình. Khi cảm thấy buồn bực, khó chịu hay tổn thương, đừng ngại ngần khóc một trận thật lớn, để “thế năng” được giải phóng ra ngoài, để tâm trạng được giải thoát khỏi sự ngột ngạt, bức bí. Sau khi mọi ức chế đã được giải tỏa, chúng ta sẽ nhận thấy cuộc sống nhiều màu sắc, có sáng có tối, có thăng có trầm, từ đó được tiếp thêm năng lượng để tiếp tục cuộc hành trình của bản thân. Việc biểu đạt tình cảm không những có tác dụng đối với sức khỏe, mà còn đóng vai trò quan trọng trong quá trình giao tiếp giữa người với người.

Những biểu hiện trong tình cảm và cảm xúc dù chỉ rất nhỏ cũng có tác động lớn đến việc giải quyết vấn đề của hai bên.

Chúng ta đều muốn hành động thật khôn khéo và lý trí, song không một mối quan hệ nào có thể duy trì tốt đẹp mà không có sự đầu tư tình cảm.

Nếu không có sự đầu tư tình cảm ở một mức độ nhất định, bao gồm quan tâm qua lại lẫn nhau, hai bên sẽ rất khó giải quyết những vấn đề phát sinh do khác biệt trong tính cách, quan niệm và lối sống gây ra. Lấy ví dụ trường hợp người bạn đời của bạn cảm thấy bị đối xử lạnh nhạt, không được yêu thương, khi đó chỉ một câu nói “Anh/em muốn làm gì thì làm”, bất kể giọng điệu trù mến đến đâu đi nữa cũng chỉ khiến tình hình tồi tệ hơn.

Luôn dùng ánh mắt lạnh lẽo và lý trí để nhìn nhận thế giới sẽ khiến chúng ta không thể lĩnh hội được những kinh nghiệm quý báu mà cuộc sống mang lại, nếu không có những kinh nghiệm này, chúng ta không thể giải quyết các bất đồng một cách hiệu quả. Chỉ khi biết nghe theo sự dẫn dắt của cảm xúc, chúng ta mới thể nghiệm được cách người khác đối xử với mình cũng như hiểu rõ điều mình thật sự mong muốn.

Một người chồng bị vợ đối xử lạnh nhạt có thể không yêu cầu được nghe vợ giải thích tại sao cô ấy làm vậy với mình, thứ anh ta yêu cầu là tạm gác công việc và con cái sang một bên, để được ở riêng với vợ mình trong một ngày cuối tuần. Bất kỳ gia đình nào cũng vậy, một cái ôm có giá trị hơn cả vạn lời nói.

Cần suy nghĩ cẩn trọng, nhưng ~~cũng cần hành động quyết đoán~~

Người thuộc kiểu hình quan sát không dễ bị phân tâm, cũng không dễ bị quấy nhiễu bởi những yêu cầu từ bên ngoài, sở trường của họ là suy ngẫm về bản chất của mọi vấn đề trong cuộc sống. Họ là bậc thầy tư duy, thường phát triển, phân tích và khảo sát cách nghĩ của chính mình, họ thậm chí còn là những nhà tư tưởng, họ giữ niềm tin mạnh mẽ vào sức mạnh của trí óc. Cổ nhân có câu “Tam tư nhi hậu hành”¹, ý nghĩa của nó không hề sai khi áp dụng vào cuộc sống, nhưng nếu chỉ cố chấp giữ suy nghĩ trong đầu mà bỏ bê việc quan trọng hoặc lỡ mất cơ hội trời ban thì quả là sai lầm.

Trước khi làm bất cứ việc gì đều cần cẩn trọng suy nghĩ, mục đích là nhìn thấu cơ cấu và sự mạch lạc trong mọi sự vật, sự việc, sau đó tìm ra đối sách hiệu quả nhất. Nếu thấy sự việc đơn giản và bản thân cũng không nảy sinh cảm giác hoài nghi, vậy đừng tiếp tục phí công sức để suy nghĩ thêm nữa. Ngược lại, đối với những việc còn mơ hồ chưa rõ, cần phải suy nghĩ sâu hơn, tham khảo ý kiến mọi người xung quanh để đưa ra quyết định hợp lý nhất, ngoài ra cũng cần suy xét đến hai mặt của vấn đề. Một khi có thể nắm vững những nguyên tắc tư duy này, bạn sẽ không rơi

1 Một câu thành ngữ cổ của Trung Quốc, nghĩa là suy nghĩ ba lần rồi mới làm.

vào dòng suy nghĩ vô định. Bất cứ việc gì cũng vậy, suy nghĩ quá nhiều đồng nghĩa với việc tự tạo chướng ngại cho mình để trì hoãn hành động, kết quả cuối cùng thường là thất bại.

Tôi từng nghe một người bạn kể câu chuyện như sau:

Một người nọ sắp sửa tham gia chuyến du lịch Vạn Lý Trường Thành. Trước khi lên đường, anh ta vừa gói ghém đồ đạc vừa lo lắng cho chuyến tham quan sắp tới, cầu mong sẽ không xảy ra bất cứ vấn đề ngoài ý muốn nào. Sau khi đã tìm đọc và nghiên cứu lượng lớn thông tin về chuyến đi, anh ta mua một chiếc lều bạt cùng một cái túi ngủ, còn đặc biệt mua cả đôi ủng loại tốt. Thế nhưng anh ta cũng biết rõ, dù có tính toán hay lên kế hoạch cẩn thận đến đâu đi nữa, chưa chắc anh ta đã an toàn qua một tuần du lịch này. Vì vậy, anh ta không ngừng đặt ra hết câu hỏi này đến câu hỏi khác cho người dẫn đoàn:

Nếu phát hiện mình mang nhầm đồ ăn thì phải làm sao?

Nếu túi ngủ bị ướt thì phải làm sao?

Nếu lều bạt bị rách thì phải làm sao?

Nếu anh ta làm đứt dây giày, lại quên mang theo đồ sơ-cua, buộc phải đi bộ cả đoạn đường dài bằng đôi ủng, khiến chân nổi mụn nước, nhưng anh ta vẫn tiếp tục đi như thế, mụn nước vỡ ra, đau đớn vô cùng mà vẫn phải đi tiếp, chân anh ta bị nhiễm trùng, anh ta sẽ bị nhiễm khuẩn huyết. Những người đồng hành đã đi bộ tới đường lớn để bắt xe, còn anh ta bị đưa vào bệnh viện cấp cứu. Các bác sĩ cố gắng hết sức để giữ mạng sống cho anh ta với điều kiện bắt buộc là anh ta phải của bỏ

một chân. Nhưng đã quá trễ. Anh ta rơi vào cơn hôn mê, sau vài phút hấp hối, anh ta sẽ chết, nếu chuyện đó xảy ra thì phải làm thế nào?

Người dẫn đoàn kiên nhẫn nghe toàn bộ câu hỏi của anh ta rồi đưa ra từng câu trả lời hợp lý nhất, ví dụ: những người trong đoàn sẽ chia sẻ thức ăn với anh, họ sẽ phơi khô chiếc túi ngủ bị ướt, họ sẽ sửa lại chiếc lều rách... Dù vậy, anh ta vẫn không yên tâm. Cuối cùng người dẫn đoàn đành nói với anh ta rằng, nếu muốn đi du lịch với họ, chỉ có bốn chữ muốn thành thật khuyên anh ta, bốn chữ này có thể bảo đảm cho anh ta bình an từ đầu tới cuối chuyến đi.

Anh chàng nín thở, hồi hộp chờ đợi bốn chữ đúc kết cả một bầu trời trí tuệ của người dẫn đoàn, bốn chữ có thể giải quyết toàn bộ nghi hoặc của anh ta.

Người dẫn đoàn nói: “Không được dừng lại”.

Trong cuộc sống, rất nhiều người thuộc kiểu hình quan sát rơi vào trường hợp giống anh chàng trong câu chuyện trên đây, tốn quá nhiều tâm tư vào việc đoán già đoán non mọi khả năng và trở ngại có thể xảy ra trong quá trình thực hiện việc gì đó. Họ lo bản thân không cẩn thận, sợ nhận về thất bại để rồi cuối cùng vẫn mãi đứng trước vạch xuất phát mà không nhích lên được bước nào.

Đối với lĩnh vực kinh doanh cũng tương tự, trong quá trình thực hiện các chiến lược nhằm hoàn thành mục tiêu đề ra, chắc chắn sẽ có vô vàn biến số. Trong đó, có những trường hợp bạn

đã từng gặp phải trước đây và có thể tìm cách phòng tránh, cũng có những trường hợp bạn chưa từng đối mặt bao giờ, không cách nào chuẩn bị ứng phó. Bất luận ra sao, nếu không bắt đầu hành động thì chúng chỉ có thể tồn tại trong tưởng tượng mà thôi và việc chúng có thật sự xảy ra hay không cũng chẳng một ai đảm bảo chắc chắn. Do đó, song song với việc đẩy cả tập thể tiến lên phía trước, người lãnh đạo cần thận trọng suy nghĩ và lên kế hoạch, càng cần hơn nữa là “không được dừng lại”, hãy đưa những quyết sách của mình vào thực tiễn, đồng thời có cơ chế giám sát chấp hành những quyết sách đó để tùy cơ ứng biến, đưa ra phương án sửa đổi nếu cần.

Là lãnh đạo của một doanh nghiệp, A luôn hy vọng thiết lập được một chế độ quản lý hiệu quả, có thể nhận định chính xác nhất thành tích và năng lực làm việc của từng nhân viên qua những bài khảo sát, từ đó luận công khen thưởng. Tuy nhiên, mỗi khi bộ phận nhân sự trình lên bản dự thảo, ông đều thấy không yên tâm: Nếu phương án này không thể xác định hiệu suất làm việc thật sự của nhân viên thì sao? Nếu bộ phận quản lý không hiểu rõ bản dự thảo này, không thể tiến hành khảo sát đúng cách thì sao? Nếu nhân viên không tin vào sự công minh của cuộc khảo sát thì sao? Nếu sau khi tiến hành khảo sát, phần khen thưởng không được công bằng thì sao?... Cứ như thế, người lãnh đạo đặt ra mọi giả thuyết có thể xuất hiện trong quá trình triển khai cuộc khảo sát. Trong khi đó, bộ phận nhân sự cũng trình lên không ít phương án sửa đổi khác nhau nhằm đáp

ứng “nỗi phiền não” của lãnh đạo, vậy mà tất cả đều không đủ sức thuyết phục ông. Vì vậy, họ cứ mãi tìm kiếm một kế hoạch khảo sát năng lực nhân viên trong mộng tưởng.

Người quan sát dường như luôn luôn suy nghĩ, càng suy nghĩ thì các vấn đề càng chất chồng thành núi, cuối cùng càng không dám thực hiện bất cứ điều gì. Cách làm đúng đắn nhất là dừng cảm lao về phía trước để giải quyết chúng, nghênh đón mọi khó khăn đang chờ đợi, chỉ có vậy mới có thể chạm tay tới thành công.

Tình yêu không cần

quá nhiều lý trí

Người thuộc kiểu hình quan sát có khả năng tư duy tốt, luôn giữ cái nhìn lý trí trong mọi tình huống.

Sống lý trí đương nhiên là ưu điểm. Lý trí khiến ta nhìn nhận mọi vấn đề một cách toàn diện rồi xử lý chúng một cách bình tĩnh, công tâm. Dù vậy, trong tình yêu, nếu để lý trí lấn át quá nhiều thì tác dụng sẽ hoàn toàn ngược lại.

Trong quan niệm của người quan sát, tình yêu chính là bất đẳng thức. Nếu giữa hai vế là dấu bằng, hai ta có thể đến với nhau; nếu hai vế không bằng nhau thì đừng nói chuyện yêu đương nữa.

Trong mắt họ, tình yêu cũng có thể coi như phản ứng hóa học hay thí nghiệm vật lý, mỗi thành phần đều phải chuẩn xác, mỗi bước thực hiện đều được tính toán kỹ càng, bằng không kết quả sẽ là thất bại - điều mà họ không bao giờ chấp nhận được.

Em gái của bạn tôi - Chu Cầm là người thuộc kiểu hình quan sát. Cô hai mươi lăm tuổi, hiện đang học cao học tại một trường trọng điểm ở Vũ Hán. Năm sau Chu Cầm sẽ tốt nghiệp, nhưng mới mùa tốt nghiệp năm nay, cô đã phải đau đầu phiền não, lý do là bởi bạn trai cô - Tiểu Trịnh sắp tốt nghiệp và chuyển về

Thượng Hải xa xôi, cô băn khoăn liệu hai người có nên tiếp tục nữa hay không.

“Quê em ở Quảng Đông, cha mẹ đều đã mua nhà ở đó cho em rồi, sau khi tốt nghiệp em sẽ về quê, nhưng Tiểu Trịnh muốn ở lại Thượng Hải. Vì thế, không chia tay bây giờ thì sau này cũng phải chia tay, em hà tất phải lãng phí thời gian và tình cảm thêm nữa.” Lý do mà Chu Cầm đưa ra quả là không thể thiết thực hơn. Tuy nhiên, vào thời điểm đó, Chu Cầm và Tiểu Trịnh mới yêu nhau hơn một tháng, đúng lúc tình cảm đang mặn nồng lại nói chuyện từ bỏ, Chu Cầm có chút không nỡ. Đối diện với tình cảm của Chu Cầm, Tiểu Trịnh cũng vô cùng sầu não: “Em và cô ấy từng tranh cãi vì chuyện nên ở Quảng Đông hay Thượng Hải, nhưng công việc ở Thượng Hải thật sự phù hợp với em, em hy vọng ít nhất chúng em cũng vì tình cảm này mà cố gắng thêm một chút, cô ấy có thể tới thăm em, chi phí đi lại sẽ do em trả.”

Nhưng có một điều làm Chu Cầm cứ canh cánh trong lòng: Nếu chia tay Tiểu Trịnh, cô sẽ có thêm một cuộc tình không duy trì nổi hai tháng, cô nói: “Em từng yêu bốn người nhưng không người nào kéo dài hơn hai tháng cả”.

Chu Cầm là cô gái lý trí và luôn làm việc theo kế hoạch. Do vậy, sau mỗi lần chia tay cô đều viết một bản tổng kết kinh nghiệm để sau đó rút ra bài học, nhưng gần như chúng chẳng mang lại tác dụng nào. Điều này khiến cô cảm thấy vô cùng chán nản.

Chu Cầm từng trải qua bốn mối tình, ngoài mối tình hiện tại đang phân vân nên chia tay hay không thì ba lần trước không lần nào quá nổi hai tháng.

Lần đầu tiên là khi cô học năm nhất đại học. “Anh ấy là người vui tính và thú vị, biết cách làm em vui, cũng hào phóng với bạn gái nữa.” Chu Cầm kể lại, nhưng rồi rất nhanh sau đó cô phát hiện ra ưu điểm đó của bạn trai mình cũng chính là khuyết điểm chết người. “Anh ấy không biết tiết kiệm tiền, công việc không ổn định, không thể cho em cuộc sống mà em muốn.” Ngay sau đó, Chu Cầm quyết định đề nghị chia tay dù hai bên vừa nói lời yêu tròn hai tháng.

Lần thứ hai là khi cô học năm hai đại học. “Anh ấy đã đi làm rồi, nhưng giáo hoạt quá, lại không có hoài bão, em không thể tiếp tục yêu.” Chu Cầm nói, chưa tới hai tháng sau, hai người họ lại chia tay.

Lần thứ ba là khi cô học năm tư đại học. Anh chàng lần này là thạc sĩ. Nhưng chỉ sau một tháng, Chu Cầm liền “chạy mất dép”. “Anh ấy kiểm soát em quá mức!” Cô còn nói anh chàng đó mỗi ngày đều gọi điện thoại để hỏi cô đang ở đâu, mới hẹn hò một tuần đã muốn đưa cô về ra mắt gia đình, khiến cô không kìm được mà thốt lên: “Đúng là dọa em sợ chết khiếp!”

Lần nào cũng vậy, không mối quan hệ nào kéo dài hơn hai tháng, tình trạng này khiến Chu Cầm trở nên cảnh giác hơn trong tình yêu. Bạn bè thấy vậy bèn khuyên bảo: “Lúc nào cũng

tìm kiếm một người phù hợp hơn những gì cậu đang có, chẳng qua cậu chỉ muốn theo đuổi kết quả hoàn hảo nhất chứ không phải tình yêu.”

Phần lớn người quan sát đều là vậy, họ quá lý trí, thậm chí kì kèo được mất từng li từng tí, trong khi đó, sự lý trí này hoàn toàn không phù hợp với tình yêu.

Trong xã hội coi trọng vật chất ngày nay, tình yêu bị người ta gắn thêm không biết bao nhiêu “phụ kiện đi kèm”, đến mức ngay cả một người thật lòng khao khát tình yêu cũng phải đắn đo cân nhắc. Nhưng thực chất, tình yêu chỉ đơn giản là tình cảm ấm áp và gắn bó giữa hai linh hồn. Việc cân đo đong đếm một cách quá lý trí sẽ chỉ giết chết những nhiệt tình và rung động tự nhiên của hai trái tim mà thôi.

Người thuộc kiểu hình quan sát luôn bắn khoản liệu cuộc hôn nhân của mình sau này có thật sự hạnh phúc, vậy mà họ lại quên mất tình yêu mới là thứ quan trọng hàng đầu, là yếu tố không thể khuyết thiếu trong mỗi cuộc hôn nhân. Trong đầu họ luôn quẩn quanh suy nghĩ phải có nền tảng ổn định về vật chất thì tình yêu mới tự khắc phát sinh, nhưng họ lại không biết sự tâm đầu ý hợp giữa hai linh hồn chính là duyên phận chỉ có thể gặp mà không thể cầu. Suy cho cùng, con người vẫn phải dựa vào tình cảm, mà thứ duy nhất có thể trao đổi được với tình cảm là tình cảm.

Viết cho người quan sát:

Bước ra khỏi thế giới khép kín,

học cách hợp tác với người ngoài

Có người nói, giả dụ kết hợp tài năng của người thuộc kiểu hình quan sát với trí thông minh cảm xúc của người thuộc kiểu hình tự thân, nhất định đó sẽ là nhà lãnh đạo toàn diện nhất trên thương trường. Nếu tính cách của người thuộc kiểu hình quan sát có thêm sự nhạy bén trong cảm xúc, họ chắc chắn sẽ nhận được sự ủng hộ và yêu mến từ cấp dưới. Trong xã hội, một người quan sát vừa sở hữu năng lực xuất sắc vừa sống tình cảm sẽ là hình mẫu bạn đời lý tưởng mà mỗi chàng trai cô gái kiếm tìm.

Đáng tiếc, tất cả đều chỉ là tưởng tượng của chúng ta, người quan sát là người quan sát, họ vĩnh viễn không thể trở thành tổ hợp giữa người quan sát và người tự thân. Tuy nhiên, hiện thực có thể khiến người quan sát ý thức được những mặt hạn chế trong tính cách của mình, sau đó tự bù đắp và sửa đổi, từng bước đạt đến phiên bản hoàn thiện nhất.

Lưu Chí là trưởng phòng trong một doanh nghiệp, anh ta cũng là người thuộc kiểu hình quan sát điển hình: yêu công việc, từng không ít lần được cấp trên khen thưởng nhờ vào trí thông minh của mình. Dù vậy, thành tích của anh ta chỉ giới hạn ở phạm vi cá nhân, bộ phận mà anh phụ trách hoàn toàn không

xuất sắc như người dẫn dắt nó. Dần dần, gần nửa số nhân viên cấp dưới của Lưu Chí nghỉ việc, mọi người thà làm việc cho một đơn vị có điều kiện thấp một chút còn hơn phải chịu sự chỉ đạo của Lưu Chí. Lãnh đạo cấp cao thấy tình hình như vậy, không khỏi nghi ngờ khả năng quản lý của Lưu Chí có vấn đề, tuy nhiên ban lãnh đạo lại không muốn dễ dàng để mất người có năng lực như anh ta, vì suy cho cùng không thể phủ nhận anh ta là người có đầu óc nhất ở công ty này. Do vậy, lãnh đạo chỉ còn cách điều tra tình hình từ nhân viên dưới quyền Lưu Chí.

Theo nhân viên này phản ánh, các đồng nghiệp vẫn luôn ngưỡng mộ tài năng của Lưu Chí, song họ luôn cảm thấy Lưu Chí không hề tôn trọng mình. Từ trước tới nay, anh ta không giống bất kỳ quản lý nào khác, anh ta không có thiện ý hợp tác với cấp dưới hay cùng nhau nỗ lực. Lưu Chí chỉ sửa hoặc viết lại toàn bộ báo cáo của nhân viên, không hề chủ động bàn bạc, nói chuyện công việc với họ. Anh ta coi trọng công việc của bản thân nhưng chưa từng nghĩ tới phúc lợi mà các nhân viên dưới quyền xứng đáng được hưởng, càng chưa từng giúp đỡ nhân viên hoạch định công việc.

Khi đã tường tận tình hình, ban lãnh đạo cuối cùng cũng biết chính xác vấn đề quản lý nhân sự mà Lưu Chí gặp phải. Dù thế, ban lãnh đạo cũng hiểu Lưu Chí không thích người khác quản chuyện công việc của mình, những vấn đề trên chỉ có thể cải thiện khi Lưu Chí tự lĩnh ngộ và tự giác sửa đổi. Vì vậy, lãnh đạo

cũng chỉ khuyên bảo Lưu Chí vài câu rồi thuyên chuyển anh ta tới bộ phận kỹ thuật.

Câu chuyện trên muốn khuyên những người quan sát cần chú ý hợp tác với người khác trong công việc. Đôi khi, so với việc đơn thương độc mã thì chia sẻ gánh nặng và trách nhiệm với đồng đội càng có ích cho quá trình theo đuổi mục tiêu của bản thân hơn. Người quan sát cần ý thức được rằng khi bạn ở địa vị cao, đại diện cho lợi ích của cả một tập thể, nhất định phải lấy đại cục làm trọng, không thể chỉ chăm chăm theo đuổi yêu cầu cá nhân. Có như vậy, người quan sát mới có thể trở thành một lãnh đạo được cấp dưới tín nhiệm và tôn trọng.

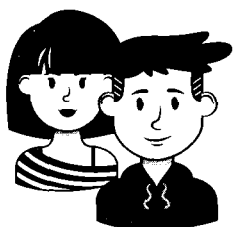
Ngoài những điều trên, song song với việc phát huy óc tư duy nhạy bén vốn có, những người thuộc kiểu hình quan sát cũng nên học cách bộc lộ bản thân. Sẽ không tốt nếu lúc nào cũng chỉ hành sự một cách an toàn, hãy để mọi người hiểu được cách nghĩ và cảm xúc thật sự của bạn.

Không chỉ thế, bạn cũng nên tiếp thu cách nhìn của người khác, không thể chỉ một mực hành động theo ý mình. Hãy thay đổi thói quen cố chấp bảo vệ ý kiến cá nhân khi lắng nghe ý kiến của mọi người xung quanh, điều này không chỉ giúp bạn mở rộng tâm trí, phát triển tư duy, mà còn thể hiện cho đối phương thấy bạn tôn trọng họ.

Người thuộc kiểu hình quan sát không nên bó buộc bản thân trong “cảm giác lãnh thổ”. Mặc dù bảo vệ sự riêng tư cá nhân là

điều nên làm, song bảo vệ một cách thái quá và cố chấp thì lại không hay. Ngay hôm nay, bạn có thể thử bắt đầu giao lưu với người khác bằng tình cảm, nhu cầu, mong muốn và dự định thật sự trong lòng, mở rộng cánh cửa bị khép chặt bấy lâu, có như vậy mới nhận được càng nhiều thiện cảm từ người khác.

09



SỐ 6:
Kiểu HÌNH
TRUNG THÀNH
- CHÓ SĂN
THẬN TRỌNG

*Dùng cảm là bạn đồng hành của sự
thâm sâu và quyết đoán.*

Du Ngô Kim¹

¹ Du Ngô Kim (1948-2014): triết gia Trung Quốc.

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình trung thành

Định hình nhân vật: Người đa nghi

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm thế nào mới tránh được/
hóa giải được nguy hiểm?

Đặc trưng tiêu biểu: Người thuộc kiểu hình trung thành luôn cẩn trọng trong mọi việc, không dễ tin tưởng người khác, lòng đầy nghi ngờ. Họ thích các hoạt động hội nhóm, tận tình giúp đỡ mọi người, cảm thấy bất an khi bị chú ý. Họ hài lòng với hiện tại, khả năng thích ứng với sự thay đổi hoàn cảnh không cao.

Yêu cầu đối với bản thân: Người thuộc kiểu hình trung thành có ý thức tập thể rất cao, thích giữ mối quan hệ thân thiết với người khác, thích được yêu mến, được tiếp nhận và cảm giác an toàn của mình được đảm bảo. Họ mong muốn được sống trong một tập thể hòa thuận, trung thành, tuân thủ nội quy, nơi mà các thành viên luôn cổ vũ và ủng hộ lẫn nhau.

Hành vi mang tính thói quen: Người thuộc kiểu hình trung thành thường chắt chẻ về thời gian, sống có quy củ, ghét những kẻ vô trách nhiệm. Họ cực kỳ coi trọng kỷ cương tập thể, nếu thấy ai đó không tuân thủ sẽ nghiêm khắc phê bình. Họ tin vào những người có uy tín và quyền lực, trung thành tuyệt đối với

ai mà họ sùng bái. Khi phải đưa ra quyết định, họ trở nên phụ thuộc vào người khác, trước mỗi quyết định đều lo nghĩ, thường nảy sinh cảm giác bực bội.

Các mối quan hệ xã hội: Sở dĩ họ tỏ ra trung thành là bởi trong lòng họ thường trực nỗi sợ hãi, họ lo lắng và suy nghĩ về quá nhiều chuyện. Vì sợ lựa chọn sai nên trước khi quyết định, họ cực kỳ do dự. Cảm giác an toàn đối với họ là vô cùng quan trọng, khi gặp phải một tình huống mới lạ, trong họ sẽ nảy sinh tâm lý khủng hoảng. Chính vì tâm lý khủng hoảng này mà trong mọi việc, họ đều tính toán thật kĩ trước khi làm. Người trung thành có cái nhìn khá bi quan trong các mối quan hệ; khi gặp vấn đề khó giải quyết, họ sẽ lựa chọn rút lui.

Khuynh hướng tính cách: Hướng nội, chủ động, bảo thủ, trung thành; thường nhìn thấy những thương tổn và mối đe dọa tiềm tàng; hay suy diễn và tưởng tượng; phóng đại nguy hiểm, tai họa; đa nghi và hay tư duy phản biện; hay trì hoãn vì lo rằng kết quả không an toàn; không dễ tin tưởng người khác nhưng trong lòng khao khát được công nhận và yêu quý; thường xuyên do dự, thiếu quyết đoán, suy nghĩ cân trọng ngay cả những việc đơn giản nhất, rất dễ tâm đến quan điểm của bạn đời hoặc người yêu. Họ thường là những người đầy mâu thuẫn nội tâm, hy vọng được che chở dưới trướng uy quyền nhưng lại không tin vào nó; muốn được yêu quý nhưng lại hoài nghi người khác; luôn hướng đến sự công bằng, hy vọng phần nhận phải tương xứng với phần cho. Tính cảnh giác cao, thường đề phòng người khác lợi dụng

hoặc hãm hại mình, vì thế đối với bất cứ ai, họ đều giữ khoảng cách nhất định, điều này cũng khiến người khác cảm thấy khó làm thân với họ. Người thuộc kiểu hình trung thành luôn tự hỏi bản thân liệu có làm sai điều gì không, họ sợ sai và sợ bị phê bình; là người trung thành, cần mẫn, đáng tin.

Năng lượng bị lãng phí: Người thuộc kiểu hình trung thành tương đối chăm chỉ, trong công việc luôn nỗ lực hết mình nhưng không bao giờ cảm thấy an toàn và mang quá nhiều suy tư, lý do này dẫn đến tình trạng lãng phí quá nhiều sức lực vào việc nghi ngờ, tìm cách tránh phạm lỗi, tránh đắc tội người khác, tránh bị trách phạt...

Nguyên nhân hình thành tính cách: Người trung thành đa phần đều có bối cảnh trưởng thành giống nhau: Thời thơ ấu, họ thường bị cha mẹ và người lớn phê bình, trách phạt hoặc tệ hơn là sỉ nhục, đặc biệt thái độ của cha mẹ với họ luôn thay đổi thất thường. Những nguyên nhân này trực tiếp dẫn đến kết quả là họ thiếu niềm tin vào người khác, thường xuyên cảm thấy bản thân không tìm được nơi ẩn náu an toàn. Họ đồng tình với những người có quyền lực và uy tín, bởi nếu đi theo nhóm người này, họ sẽ được yêu mến và khen ngợi, được bảo vệ vì sự trung thành của mình. Do đó, họ học cách lấy lòng người có quyền để tìm thấy sự an toàn và ổn định.

Người thuộc kiểu hình trung thành tích cực và người thuộc kiểu hình trung thành tiêu cực

Người thuộc kiểu hình trung thành tích cực

Người thuộc kiểu hình trung thành tích cực xử lý khá tốt các mối quan hệ xã hội, họ bình dị, dễ gần, tôn trọng và cổ vũ người khác. Họ có thể hoàn thành công việc một mình, cũng có thể phối hợp hoàn hảo với người khác. Người trung thành tích cực sở hữu tinh thần hợp tác tập thể cực kỳ mạnh mẽ, họ tràn đầy niềm tin vào bản thân, cũng biết “chọn mặt gửi vàng”, có thể cảm nhận được cảm giác an toàn thật sự. Bên cạnh đó, họ còn có nhiều phẩm chất thu hút người khác như thân thiện, vô tư, đáng yêu... Họ sẽ bảo vệ những người thân thiết hoặc người mà họ sùng bái đến cùng. Ở bên cạnh họ, người khác sẽ cảm thấy ấm áp và đáng tin. Người thuộc kiểu hình trung thành tích cực sẽ nỗ lực hoàn thành công việc mà người khác giao phó, đặc biệt kính trọng người có uy quyền. Họ cũng có thể khiêu chiến với quyền uy, vì họ chỉ tôn trọng quyền uy chân chính và khinh ghét quyền uy giả tạo. Trong mắt họ, người lãnh đạo phải có năng lực lãnh đạo thật sự mới đáng để phục tùng.

Người thuộc kiểu hình trung thành tích cực đối xử lịch thiệp và nhiệt tình quan tâm đến người khác. Họ có thể là những bậc cha mẹ mẫu mực, không nuông chiều con quá mức mà có phương pháp giáo dục đúng đắn lành mạnh để con trưởng thành toàn diện.

Người thuộc kiểu hình trung thành tiêu cực

Trong bất cứ việc gì đều cứng nhắc làm theo quy củ, họ sẽ hy sinh tất cả để tuân thủ chúng kể cả khi trong lòng phản kháng. Những cảm xúc ức chế nảy sinh do guồng ép này tích tụ lâu ngày, dần hình thành tâm lý tiêu cực và để giải tỏa chúng, họ trút lên người khác. Những người này quá trung thành với tập thể, nội tâm họ bị khống chế bởi quyền uy. Cuộc sống của họ bị giáo điều hóa, họ tự bó buộc hành vi của mình trong những quy luật, pháp lệnh và công văn nhằm tránh phạm phải sai sót. Họ không thể chịu nổi sự mâu thuẫn, bất cứ việc gì cũng tính toán và kiểm tra kĩ càng, trước khi hành sự đều tưởng tượng ra mọi khả năng. Sự nỗ lực của họ khiến người khác hoàn toàn yên tâm tin tưởng, song đối với họ, bao nhiêu cũng chưa phải tuyệt đối, họ vẫn chỉ cảm thấy lo lắng và trống rỗng. Đối với mọi người xung quanh, họ luôn nghi ngờ và cảnh giác, cho rằng mình là người duy nhất chấp hành đúng mọi luật lệ. Vì thế, họ thường xuyên chỉ trích những hành vi bất quy tắc. Trong quan điểm của họ, cách phòng vệ tốt nhất chính là công kích, chỉ khi áp chế và thao túng người khác trước, bản thân mới chiếm được thế chủ động. Họ áp đặt

những quy tắc mà họ tin tưởng vào người khác, coi rằng đó mới là quy tắc chuẩn xác nhất, ép đối phương phải nghe theo. Bởi họ sống trong thế giới phiến diện và lý tưởng của riêng mình, kết quả là những yêu cầu họ đặt ra cho bản thân thường không phù hợp với tính cách của họ.

Người thuộc kiểu hình trung thành tiêu cực sợ bản thân rơi vào trạng thái mất kiểm soát và bị người khác nhận xét là kẻ thiếu năng lực tự kiểm chế, nỗi sợ này gần như phát triển thành chứng rối loạn thần kinh, khiến họ không lúc nào không cảm thấy bất an. Họ thiếu niềm tin vào mọi thứ, không tin tưởng người bên cạnh, chỉ sùng bái cái đẹp và sức mạnh, họ cảm thấy cần phải dùng cái đẹp và sức mạnh để chiến thắng cảm giác sợ hãi. Khi cảm giác thiếu an toàn trở nên nghiêm trọng hơn, họ sẽ lựa chọn cách mua sắm điên cuồng. Đối với bạn bè xung quanh, họ thường duy trì thái độ hoài nghi, coi sự quan tâm của bạn bè là một kiểu chống đối. Những người thuộc kiểu hình trung thành tiêu cực thường xuyên không phân biệt được tốt - xấu, không có điểm tựa tinh thần vững vàng, lòng nghi kỵ đặc biệt mạnh mẽ, họ không thể giải quyết mâu thuẫn một cách hợp lý, có xu hướng đánh đồng tất cả. Những người này có tư tưởng dựa dẫm vào quyền lực nhưng đồng thời, họ cũng mang tâm lý phản kháng quyền lực. Thái độ chống đối này rất có khả năng sẽ phá hỏng mối liên kết trong tập thể.

Cẩn thận! Bệnh đa nghi có thể giết chết tình yêu của bạn

Một tên gọi khác của kiểu hình trung thành là kiểu hình hoài nghi. Những người này cực kỳ nhạy cảm, luôn cảm thấy có gì đó khác ẩn sau bề ngoài của sự việc, có suy nghĩ khác ẩn sau khuôn mặt cười nói của mọi người. Họ thăm dò mọi thứ xung quanh và tìm bất cứ dấu vết nào có thể chứng minh cho nghi ngờ của họ. Họ không phải kiểu người dựa vào chứng cứ để đưa ra nhận định, mà đưa ra nhận định trước rồi tìm chứng cứ sau.

Mấy ngày trước, một người bạn tên Tiểu Bằng tâm sự với tôi chuyện buồn phiền trong lòng cậu ấy:

Tiểu Bằng và Tiểu Văn đã hẹn hò hơn một năm. Tiểu Bằng rất yêu thương bạn gái, nhà cũng đã mua, đúng thời điểm hai người sắp nói chuyện kết hôn thì một cuộc điện thoại khiến Tiểu Bằng sinh lòng nghi ngờ Tiểu Văn phản bội mình.

Tiểu Bằng và Tiểu Văn đến với nhau một cách tự do, đây cũng là mối tình đầu của Tiểu Bằng. Cậu vốn hướng nội, còn Tiểu Văn lại hướng ngoại, mạnh mẽ, phóng khoáng, có thể hòa hợp với những đồng nghiệp nam xung quanh. Hai người làm việc cùng công ty, gần như ngày nào cũng gặp mặt. Dần dần, họ nảy sinh tình cảm và tiến tới tìm hiểu nhau. Từ khi xác định mối quan hệ này, mỗi tối trước khi đi ngủ, họ đều gọi điện cho

nhau, thói quen đó đã duy trì gần một năm nay. Vì Tiểu Bằng ngủ muộn hơn Tiểu Văn nên cậu thường là người chủ động gọi cho bạn gái trước khi đi ngủ.

Chuyện xảy ra vào hơn mười giờ tối hôm đó. Tiểu Bằng kể lại:

“Tiểu Văn gọi điện cho tôi. Qua điện thoại, tận hai lần tôi nghe thấy rõ ràng giọng một người đàn ông trẻ đang nói chuyện bên cạnh cô ấy. Lần đầu tiên tôi không nghĩ ngợi nhiều, còn tưởng rằng giọng nói đó từ ti vi phát ra, tới lần thứ hai thì tôi hỏi thẳng cô ấy rốt cuộc đó là âm thanh gì, cô ấy nói là đang xem ti vi, sau đó vội vàng bảo không muốn nói thêm nữa, phải xem ti vi tiếp, rồi cứ thế dập máy luôn. Hành động này khiến tôi không khỏi sinh lòng ngờ vực.

Năm phút sau, cô ấy gửi cho tôi một tin nhắn, nội dung chỉ vồn vện ba chữ ‘Đi ngủ rồi’, tôi cảm giác cô ấy chắc hẳn đã phản bội mình. Lý do như sau:

Thứ nhất, tôi và cô ấy đang nói chuyện rất bình thường, tại sao khi tôi vừa hỏi về âm thanh đó, cô ấy lại đột ngột dập máy?

Thứ hai, từ trước đến nay, cô ấy không bao giờ gọi điện cho tôi lúc đang xem ti vi, mọi lần đều gọi khi vừa rửa mặt xong, chuẩn bị đi ngủ. Thường ngày, nếu tôi gọi điện cho cô ấy đúng lúc cô ấy đang xem ti vi, cô ấy đều sẽ chỉ nói qua loa vài câu rồi dập máy.

Thứ ba, bình thường, nếu đang xem ti vi mà có điện thoại gọi đến, mọi người thường vặn nhỏ tiếng hoặc tắt tiếng ti vi.

Thứ tư, nếu cô ấy đang xem ti vi thật, tại sao trong suốt bảy, tám phút nói chuyện điện thoại với nhau, chỉ có giọng một nam diễn viên nói hai lần, ngoài ra không có âm thanh của bất cứ diễn viên nào khác?

Thứ năm, năm phút trước còn nói phải xem ti vi, năm phút sau đã nói ‘Đi ngủ rồi’, cơn buồn ngủ này cũng đến nhanh quá!

Những nghi ngờ này cứ như cây gai độc, rễ của chúng cứ lan ra rồi cắm ngày càng sâu vào trí óc tôi, mỗi lần nhớ đến đều khiến tôi bực bội, chỉ muốn đập đầu vào tường, vô cùng khó chịu. Một ngày sau cuộc điện thoại đó, tôi rất cuộc không thể nhận được nữa, đành hỏi cô ấy rằng giọng người đàn ông trong điện thoại là sao. Phản ứng đầu tiên của cô ấy khiến tim tôi như muốn ngừng đập, quả nhiên cô ấy hỏi lại ‘Đó có phải giọng phổ thông không?’, còn nói đã quên mất tối hôm đó làm những gì rồi, chỉ nhớ là đang xem ti vi. Cô ấy nói những điều tôi nghi ngờ chỉ là trùng hợp, là do tôi nghĩ nhiều, cô ấy không giải thích được và cũng không muốn giải thích.

Lời hỏi đáp của cô ấy càng khiến sự nghi ngờ trong tôi dâng cao. Bây giờ, tôi không biết phải làm gì mới thỏa đáng, tôi không ngừng tự nhủ rằng chỉ là mày nghĩ nhiều quá thôi, đừng suy diễn nữa, thế nhưng những ý nghĩ này cứ lớn vồn trong đầu tôi không chịu buông. Đã mấy ngày nay tôi không được ngủ ngon giấc, tôi và cô ấy vẫn đang trong trạng thái chiến tranh lạnh. Lẽ nào là do tôi quá hẹp hòi và đa nghi? Nếu tôi sai, tôi phải làm gì

để giải quyết chuyện này? Nếu cô ấy thật sự phản bội tôi, vậy tôi có nên tha thứ cho cô ấy? Tôi thật sự rất yêu Tiểu Văn!”

Tiểu Bằng là ví dụ tiêu biểu cho người theo kiểu hình trung thành. Trong chuyện này, Tiểu Bằng quả thực đã quá đa nghi. Cậu ấy phân tích những năm nguyên nhân chứng minh người yêu phản bội mình, nhưng lại bỏ qua một điều đơn giản nhất: Nếu thật sự Tiểu Văn làm chuyện lén lút sau lưng cậu, cô ấy hoàn toàn có thể đợi nhân tình của mình rời đi rồi mới gọi điện, thần không biết quỷ không hay, như vậy chẳng phải hợp lý hơn sao?

Lòng đa nghi sẽ sản sinh ra những nghi ngờ, nghi ngờ này nối tiếp nghi ngờ kia. Nếu mỗi ngày bạn đều hỏi bạn gái mình: “Anh ngờ rằng em sẽ rời bỏ anh!” Vậy dám chắc với bạn, nhanh thì một tháng, chậm thì nửa năm, cô ấy nhất định sẽ rời bỏ bạn. Lúc này bạn có thể sẽ thở dài than vãn: “Anh xem, quả nhiên là vậy mà! Ngay từ đầu nghi ngờ của tôi đã hợp lý rồi!” Song liệu bạn có nghĩ được rằng kỳ thực chính sự đa nghi mới đẩy cô gái ấy ra xa, vì người bình thường đâu ai chịu nổi “căn bệnh” đó của bạn?

Trong hôn nhân, ưu điểm của người thuộc kiểu hình trung thành tất nhiên là tuyệt đối chung thủy, tuy vậy khuyết điểm của họ là căn bệnh đa nghi. Một khi nảy sinh tình cảm, họ sẽ rất dễ nghi ngờ đối phương. Dù đối phương đã cam kết, họ cũng cho rằng lời cam kết đó không xuất phát từ sự thành tâm mà còn có ý đồ khác. Họ sẽ âm thầm dò xét đối phương, đưa ra kết luận

ngay cả khi không có chứng cứ xác thực. Một khi kết luận đó xuất hiện trong đầu, họ liền nghiễm nhiên coi nó là sự thật, sau đó tìm mọi dấu vết và bằng chứng để chứng minh, đồng thời chỉ trích đối phương, đẩy đối phương vào tuyệt lộ, tất cả cũng chỉ vì thói đa nghi.

Người xưa có câu “Nghi tâm sinh ám quỷ”¹. Một khi lòng nghi ngờ trở nên quá mạnh mẽ, con người sẽ càng phán xét, suy diễn, mà càng suy diễn lại càng nghi ngờ, vòng tuần hoàn ác tính đó không bao giờ kết thúc. Vì vậy, đối với những người thuộc kiểu hình trung thành, nhất định phải kiểm soát tính đa nghi của mình. Trong mối quan hệ với bạn đời cũng vậy. Hơn nữa, bạn không phải cảnh sát, đối phương là người mà bạn yêu thương, bạn nên là bến cảng ấm áp và yên bình của riêng họ, tuyệt đối đừng biến bến cảng thành tù ngục, dùng lòng nghi ngờ làm công cụ ép người mình yêu đến mức phải “vượt ngục” để được giải thoát.

¹ Một câu thành ngữ của Trung Quốc, ý nói vì nghi ngờ mà sinh ra ảo giác, suy diễn.

Đừng mãi mặc thủ thành quy, ~~muốn thành công cần biết đột phá~~

Trong cuộc sống, người thuộc kiểu hình trung thành chỉ nhất mực nghe lệnh từ người nắm quyền, bất kể làm việc gì cũng rập khuôn, lo sợ phạm sai lầm.

Một triết gia từng nói: Có những cánh cửa mở được bằng cách đẩy ra, có những cánh cửa mở được bằng cách kéo lại, nếu bạn gắng sức đẩy cánh cửa nên kéo thì trừ phi phá hỏng nó, bằng không bạn sẽ không thể bước qua. Suy nghĩ và hành động theo khuôn khổ có thể giải quyết vấn đề ở một vài thời điểm, song sự việc biến hóa khôn lường, chỉ có tùy cơ ứng biến mới có thể đưa ra lựa chọn phù hợp nhất.

Một vị sếp nọ tuổi đã cao, chuẩn bị trao quyền quản lý cho con trai. Nhưng trong hai người con, ông không biết nên chọn ai kế nghiệp. Ông nhớ lại thời trẻ bản thân từng tay trắng lập nghiệp, liền nhanh trí nghĩ cách thử năng lực của các con xem ai phù hợp hơn.

Nghĩ là làm, ông gọi hai người con tới, đưa cho mỗi người một chùm chìa khóa và nói: “Có một chiếc hòm gỗ nằm trong kho của công trường, các con mở hộp và lấy món đồ trong đó về đây. Ai mang về trước sẽ thay bố quản lý công ty này.” Ông vừa dứt lời, hai người con lập tức vội vã tới công trường. Vì ngồi

chung một xe nên họ đến nơi cùng lúc. Khi bước vào kho, họ cũng đồng thời nhìn thấy một chiếc hòm cũ được đặt giữa sàn.

Nhìn chiếc hòm được khóa chặt, cả hai đều rầu rĩ. Người anh thử hết chìa này đến chìa khác vẫn không tìm được chiếc vừa với ổ khóa. Còn người em đến chìa khóa cũng không còn nữa, vì cậu đã làm rơi nó trong lúc mãi chạy theo anh mình mất rồi.

Hai người loay hoay một hồi, ai nấy đều mồ hôi nhễ nhại. Đột nhiên, người em nhìn thấy cách chiếc hòm không xa có một cái búa, liền vỗ ngực nói mình đã có cách, sau đó cậu lấy búa đập vỡ ổ khóa, dễ dàng lấy món đồ ra khỏi hòm. Quyền kế nghiệp cha mình cũng đương nhiên rơi vào tay cậu.

Xã hội hiện đại ngày nay đang phát triển với tốc độ chóng mặt, thị trường việc làm không ngừng biến động, khu vực làm theo nguyên tắc cũng đồng nghĩa với tự tạo ra chướng ngại vật cho sự phát triển của cá nhân hoặc tập thể. Bên cạnh việc chấp hành các nguyên tắc, người thuộc kiểu hình trung thành cũng cần học cách thuận theo tình hình mà linh hoạt xử lý vấn đề phát sinh, như vậy mới có được bước nhảy vọt, bằng không sẽ mãi mãi không thể thực hiện mục tiêu và lý tưởng của mình.

Chỉ có linh hoạt ứng biến, không ngừng sáng tạo và vượt qua bản thân mới có được sức cạnh tranh và cơ hội chiến thắng trong tình thế nguy hiểm. Ngược lại, nếu lười đổi mới, bảo thủ cố chấp thì sự nghiệp sẽ chẳng bao giờ đạt được thành công nổi bật hoặc bị xã hội đào thải. Giống như một vài thương hiệu vốn

đình đám một thời nay đã tụt dốc không phanh, quá khứ từng huy hoàng đến mấy cũng chỉ như phù dung sớm nở tối tàn, đa phần cũng do thiếu sáng tạo, thiếu đổi mới mà thành.

Kể từ khi ra đời vào năm 1903, Pepsi vẫn luôn là đối thủ cạnh tranh của Coca Cola, tính đến nay hai thương hiệu đồ uống này đã “tranh đấu” quyết liệt trên thương trường hơn 100 năm. Coca Cola xuất hiện sớm hơn Pepsi mười bảy năm, vì thế trong suốt mấy chục năm đầu, Pepsi đều nằm ở vị trí phía sau. Tuy nhiên, đến những năm 1980, sự cách biệt giữa hai bên dần dần rút ngắn, có thể coi như kẻ tám lạng người nửa cân, khiến cuộc cạnh tranh giữa họ càng trở nên quyết liệt. Người điều hành PepsiCo hiện tại là ông Nooyi luôn không ngừng tự khích lệ bản thân, tìm tòi và đổi mới, cuối cùng cũng có thể bắt kịp và phân chia thị trường với Coca Cola.

Đương nhiên, trong thời đại kinh tế phát triển chóng mặt và cạnh tranh lợi ích quyết liệt như ngày nay, những quy định cũ gần như không còn phù hợp với sự tiến bộ của thời đại. Người thuộc kiểu hình trung thành chỉ khi học được cách linh hoạt ứng biến, đổi mới sáng tạo, không ngại tìm tòi mới có thể đuổi kịp tốc độ phát triển của thời đại. Không cứ là thiên tài mới biết sáng tạo, bạn chỉ cần suy nghĩ để tìm ra phương pháp cải tiến mới mà thôi. Bất cứ thành công nào cũng đến từ việc tìm ra cách thức để làm mọi việc tốt hơn những người đi trước.

Hãy cho phép bản thân phạm sai lầm và dũng cảm chịu trách nhiệm

Với mong muốn bảo vệ lý tưởng của mình là sự trung thành và tận tụy, những người thuộc kiểu hình trung thành luôn tránh né mọi hành vi sai sót, thậm chí chỉ cần nghĩ đến việc bản thân làm sai cũng có thể sợ hãi, càng lo sợ người khác làm sai sẽ ảnh hưởng đến mình. Vì sợ sai nên họ luôn cẩn trọng tỉ mỉ, nhưng một khi phạm sai lầm, họ liền đổ trách nhiệm lên người khác hòng giảm nhẹ cảm giác tội lỗi của bản thân.

Trong cuộc sống, sau khi mắc lỗi, nếu chỉ muốn đổ lỗi để thoái thác trách nhiệm thì không thể đưa ra bất kỳ cách giải quyết hiệu quả nào, ngược lại chỉ khiến lỗi lầm ngày càng lớn hơn, dần chất cao thành núi.

Một chiều cuối tuần, Bill Gates đang ngồi trong thư phòng đọc tài liệu bỗng nghe thấy tiếng “bịch” vọng ra từ nhà bếp.

Khi vào bếp, ông thấy sàn nhà trước cửa tủ lạnh lênh láng sữa bò, cô bé Phoebe ba tuổi đang loay hoay với chai sữa dưới sàn. Người bảo mẫu bên cạnh chuẩn bị thu dọn thì bị Bill Gates ngăn lại. Phoebe lúc này đang đứng ngây ra đó, rõ ràng cô bé có chút sợ hãi.

“Phoebe, bố chưa bao giờ thấy cảnh sữa đổ lênh láng thế này. Chẳng lẽ có con bò sữa nào đó đến nhà chúng ta, vắt sạch sữa rồi chạy mất sao?” Bill Gates hỏi cô bé.

“Tệ quá, bố ơi, sữa bò này không thể uống được nữa. Con cảm không chắc nên làm đổ chai sữa mất rồi.” Cô bé ngại ngùng trả lời.

“Phoebe, bố có ý kiến thế này, lần sau con không nên bất cẩn làm đổ sữa ra sàn nữa. Nhớ kĩ, nhất định phải nhờ mẹ rót sữa ra bồn tắm, như vậy con có thể được ‘tắm sữa bò’ rồi.”

Phoebe bị câu nói dí dỏm của bố chọc cười, Bill Gates tiếp tục: “Bố nghĩ Phoebe nhà chúng ta đã xuất sắc như vậy, thì bố cũng xin được mời Phoebe cùng dọn dẹp bãi chiến trường, chẳng phải chúng ta là những đối tác hoàn hảo hay sao?”

“Ồ, con vô cùng vui lòng cùng bố dọn dẹp.” Cô bé phấn khởi đáp lời.

Vậy là, Bill Gates đã dùng những lời nói hóm hỉnh để khiến Phoebe nhận thức được lỗi lầm của bản thân, đồng thời biết chịu trách nhiệm cho lỗi lầm đó – tự mình dọn dẹp bãi chiến trường. Những người thuộc kiểu hình trung thành nên biết rằng không có ai chưa từng phạm sai lầm, thành công huy hoàng được thiết lập từ nền tảng là vô số lần thất bại. Bởi thế, đừng sợ sai. Quan trọng nhất là biến mỗi sai lầm trở thành bài học đáng giá. Nếu không chịu trách nhiệm về sai sót của bản thân, đổ lỗi cho hoàn cảnh hoặc người khác, không chịu đối diện với sai lầm, vậy cũng không thể trưởng thành sau sai lầm được.

Có câu: “Con người nào phải thần thánh, có ai tránh khỏi sai lầm? Biết sai biết sửa, còn gì tốt hơn?” Sai lầm là thứ buộc phải phát sinh trong quá trình trưởng thành. Khi phát hiện ra sai lầm, người thuộc kiểu hình trung thành không nên dùng thái độ trốn tránh tiêu cực để đối mặt mà nên nghĩ cách bù đắp sai lầm sao cho tốt nhất. Chỉ cần đối diện với sai lầm bằng thái độ đúng đắn, dũng cảm chịu trách nhiệm thì sai lầm không những không cản trở bạn, ngược lại còn trở thành động lực thúc đẩy bạn tiến lên phía trước. Bất cứ sự việc nào cũng có hai mặt, sai lầm cũng không phải ngoại lệ, điều cốt yếu nằm ở góc độ nhìn nhận của bạn đối với sai lầm đó ra sao, và thái độ của bạn khi xử lý sai lầm đó thế nào.

Để sai lầm trở thành động lực phát triển của bản thân, đây chính là con đường mà mỗi người thành công đều phải đi qua. Không bao giờ có chuyện thuận buồm xuôi gió mà chạm tới thành công. Trên con đường đó, chúng ta phải trải qua muôn trùng thử thách, đôi lúc khó tránh khỏi quyết định thiếu sáng suốt. Nhưng khi bạn hiểu cách giải quyết chúng ra sao, thừa nhận trách nhiệm thế nào, đồng thời biến sai lầm thành ánh đèn dẫn lối, tôi tin chắc thành công sẽ chẳng còn cách bạn bao xa.

Viết cho những người thuộc kiểu hình trung thành: Gạt bỏ ưu phiền để sống thật vui vẻ

Thông thường, người thuộc kiểu hình trung thành có phần nhút nhát, họ từ nhỏ đã mang trong lòng nỗi sợ bị bỏ rơi, vì thế chọn cách nghe lời người lớn, làm con ngoan trò giỏi. Chính bởi tâm lý này, họ luôn lo được lo mất, chưa bắt đầu đã sợ thất bại, thành công rồi lại sợ bị cướp khỏi tay. Họ giống như con lắc đồng hồ, dao động không ngừng giữa được và mất, khổ sở vô cùng. Thực ra, chúng ta hoàn toàn có thể thả lỏng bản thân đôi chút, hà tất dùng chuyện được mất làm chiếc lồng giam chính mình! Đối với những phụ nữ thuộc kiểu hình trung thành, thứ cản trở họ đến với cuộc sống vui vẻ cũng chính là nỗi lo này.

Ai đó đã từng nói:

Đừng lo lắng chuyện ngày mai. Cánh chim bay trên trời không cần cấy trồng trọt cũng không thu hoạch gặt hái, nhưng chẳng phải trời xanh vẫn nuôi dưỡng nó đấy sao? Bách hợp trong vườn chưa từng phiền não nhưng chẳng phải nó vẫn tự nhiên nở rộ, xinh đẹp hơn hạt trân châu trên vương miện vua Solomon đó sao? Còn bạn, bạn lo lắng điều gì? Con người đáng quý hơn cánh chim, đẹp đẽ hơn bách hợp, Thượng đế có thể bỏ mặc bạn ư?

Câu nói trên quả là rất hợp với những người thuộc kiểu hình trung thành. Có lẽ họ nên tin vào Thượng đế, bởi chỉ có sự tồn tại và bảo vệ của quyền lực tuyệt đối này mới cho họ cảm giác an toàn, có thể khiến họ bớt lo lắng. Chỉ có điều, trong cuộc sống hiện thực này, kiểu nhân vật có quyền lực tương đương Thượng đế quả thực khó tìm. Vì vậy, người thuộc kiểu hình trung thành buộc phải mở rộng tâm trí của chính mình, học cách buông bỏ ưu phiền, sống thật lạc quan!

Từng có một cuộc khảo sát chỉ ra 40% nỗi lo của những người hay lo có liên quan đến chuyện tương lai, 30% liên quan đến chuyện quá khứ, 22% đến từ những việc vụn vặt, 4% đến từ những việc mà bản thân không thể thay đổi, chỉ có 4% còn lại đến từ những việc mà chúng ta đang làm.

Tiểu Liên là lãnh đạo của một doanh nghiệp nợ, công việc không thuận lợi khiến cô ngày đêm phiền não. Một thời gian sau, cô tự hỏi bản thân: “Nếu trường hợp xấu nhất xảy ra thì mình có thể làm gì? Mình sẽ chết sao? Đương nhiên không, chẳng qua chỉ thiếu nợ, công ty phá sản là cùng chứ gì, mình vẫn còn sống đấy thôi, vẫn còn cơ hội làm lại từ đầu.” Nghĩ vậy, gánh nặng trong lòng cô cũng vơi bớt, Tiểu Liên tiếp tục làm việc với tâm thế thoải mái, lạc quan. Và rồi chỉ nửa năm sau, công ty cô đã có thể chuyển mình khởi sắc.

Người thuộc kiểu hình trung thành nên học cách suy nghĩ như cô gái trong câu chuyện trên, ý thức được sự vô nghĩa của những nỗi lo âu thái quá mà mình vẫn ôm khư khư trong lòng,

hãy tự hỏi mình rằng rốt cuộc những lo âu đó có tác dụng gì không? Một khi có thể gạt chúng sang một bên, hãy nhận định bằng con mắt khách quan: Kết quả tốt nhất có thể thu về là gì? Hậu quả xấu nhất có thể xảy ra là gì? Sau đó đối mặt với vấn đề bằng tâm thái “chấp nhận kết quả xấu nhất”, như vậy bạn sẽ phát hiện ra sự lo lắng trước đây của mình hoàn toàn không phải vô phương khắc phục. Bạn có thể thường xuyên đặt những câu hỏi cho bản thân như: Chuyện tồi tệ nhất tôi có thể gặp là gì? Khả năng phát sinh của chuyện đó ở mức bao nhiêu?... Nếu buộc phải chấp nhận kết quả này, hãy chuẩn bị đón nhận nó, cuối cùng bình tĩnh tìm cách cải thiện tình hình.

Vận động viên bóng rổ nổi tiếng thế giới Michael Jordan từng nói: “Từ trước đến nay, tôi không bao giờ dự đoán kết quả, vì mỗi khi lo lắng về kết quả, bạn sẽ luôn nghĩ đến cục diện tồi tệ. Bất kể rơi vào hoàn cảnh khó xoay chuyển đến đâu, điều tôi nghĩ đến luôn là nhất định sẽ làm được chứ không phải nếu thất bại thì sẽ ra sao. Có một số người chỉ cần nghĩ đến viễn cảnh tồi tệ, lập tức sẽ lo lắng đến mức cả người đông cứng, có lẽ họ sợ mất thể diện hoặc bị người ngoài cười giễu. Tôi cho rằng muốn có được thành tựu trong cuộc sống này, nhất định phải tích cực dũng cảm, chủ động xuất kích, tôi tin nếu mãi rụt rè nhút nhát thì chẳng thể làm nên việc lớn nào.”

Những người hay lo lắng cũng có thể tham khảo phương pháp trên của Michael Jordan. Gặp bất cứ chuyện gì cũng không nên nghĩ đến kết quả, như vậy sẽ tránh tự gây hoang mang,

không biết trong trường hợp thất bại phải làm gì, từ đó giảm bớt tâm trạng lo âu.

Nếu một người dám dùng tâm thái tự tin nghênh đón mọi vận rủi, dùng thái độ bình thản chấp nhận mọi khổ nạn, dù chẳng có hoa tươi hay tiếng vỗ tay cổ vũ thì hạnh phúc và niềm vui vẫn sẽ tràn ngập trong lòng. Người thuộc kiểu hình trung thành nên hiểu rõ điều này và chuẩn bị hành trang để sống vui vẻ. Tất nhiên bạn cũng không cần quá nóng vội, có thể bắt đầu từ những việc nhỏ nhất trong cuộc sống, từng chút từng chút, tích tiểu thành đại.

Tiểu Nguyệt là một cô gái hay lo nghĩ, gặp phải bất cứ chuyện gì, bất cứ ai, cô đều tưởng tượng ra thật nhiều kết quả có thể xảy đến, thật nhiều kiểu thái độ mà đối phương có thể đối xử với mình. Bao năm nay, thói quen lo nghĩ quá nhiều đã trở thành một phần con người cô. Cô biết mình vì nó mà khổ sở, song lại không biết phải thay đổi từ đâu, hoặc có thể do từ trước tới nay chưa từng quyết tâm thay đổi nên cuối cùng chỉ đành sống theo thói quen ấy.

Để tự thay đổi, Tiểu Nguyệt tìm đến công việc bán mỹ phẩm. Cô quảng cáo và bán sản phẩm ở mọi nơi có thể. Công việc này khiến sự lo lắng trong cô càng tăng, vì cô không có ai để dựa vào, kết quả cũng không thể đoán trước, cô gần như ngày nào cũng sống trong lo lắng, nhiều đêm không cách nào chợp mắt. Cô tưởng tượng ra lời từ chối và cảm giác phiền phức của người khác cũng như biểu cảm bối rối của bản thân... Tất cả những

điều này, cô đều có thể nhìn thấy và cảm nhận một cách rõ ràng. Trong lòng cô tràn ngập lo lắng và phiền muộn, mọi thứ như một mớ hỗn độn khiến cô rơi vào khủng hoảng.

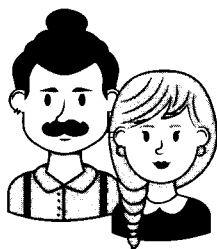
Về sau, trải qua cuộc đấu tranh nội tâm không ngừng nghỉ, cô bắt đầu tự an ủi mình, hạ kỳ vọng vào kết quả công việc xuống mức thấp nhất, đồng thời điều chỉnh thái độ qua mỗi lần cảm thấy mệt mỏi. Cô nhớ lại dự định ban đầu là dựa vào công việc này để thay đổi chính mình, bồi dưỡng cách sống tích cực, tuyệt đối không thể để những chuyện như bán được bao nhiêu sản phẩm, kiếm được bao nhiêu tiền... gây áp lực lên mình, chúng sẽ chỉ là vật cản trong quá trình thay đổi bản thân.

Nghĩ vậy, cô liền vui vẻ đi học hoàn chỉnh một khóa chăm sóc sắc đẹp, sau đó tự tin giới thiệu sản phẩm với khách hàng, bình tĩnh chờ đợi quyết định của khách hàng, vui vẻ đưa ra những gợi ý phù hợp. Cô không miễn cưỡng, không gây áp lực lên đối phương, không nghĩ trăm phương ngàn kế để khách hàng mua sản phẩm của mình. Có lẽ vì thế mà một thời gian ngắn ban đầu, cô không bán được sản phẩm nhưng cô tin rằng mình đã gieo được một hạt giống trong tâm trí khách hàng. Nó sẽ ở đó chờ đợi, một khi thời cơ chín muồi, nói không chừng khách hàng sẽ cần sản phẩm của cô mà tự khắc tìm tới. Bằng cách này, nỗi lo trong lòng Tiểu Nguyệt đã giảm bớt, công việc cũng ngày càng thuận lợi.

Đối với người hay suy nghĩ, khi gặp chuyện bất đắc dĩ, có thể áp dụng cách “thuận theo tự nhiên” hoặc tưởng tượng ra viễn

cánh tời tệ nhất rồi hạ thấp kỳ vọng của bản thân, như vậy có thể giảm lo âu, tìm lại niềm vui của chính mình.

10



SỐ 7: KIỂU HÌNH HƯỞNG LẠC - KHỈ CON HOẠT BÁT

*Thế giới này sở dĩ tươi đẹp đến thế là
bởi chúng ta có thể lựa chọn
sống vui vẻ.*

Walt Disney¹

¹ Walt Disney (1901-1966): nhà sản xuất phim, đạo diễn, biên kịch, diễn viên lồng tiếng và đạo diễn phim hoạt hình người Mỹ. Ông cùng anh trai là Roy O. Disney thành lập Công ty Walt Disney từ năm 1923.

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình hưởng lạc

Định hình nhân vật: Người theo chủ nghĩa lạc quan

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm gì để mang đến nhiều niềm vui cho bản thân và người khác?

Đặc trưng tiêu biểu: Có thái độ lạc quan trước mọi việc, theo đuổi cảm giác mới lạ, chạy theo trào lưu, trốn tránh áp lực và khó khăn, sợ cảm xúc tiêu cực, tương đối nóng nảy.

Yêu cầu đối với bản thân: Muốn sống vui vẻ, luôn thích đổi mới, mang lại thật nhiều tiếng cười cho bản thân và người khác, thích hưởng thụ cuộc sống, hy vọng xóa bỏ mọi điều không tốt đẹp trên đời.

Hành vi mang tính thói quen: Người thuộc kiểu hình hưởng lạc thích đầu tư vào những cảm xúc vui vẻ và hưng phấn, vì vậy họ không ngừng tìm kiếm sự sáng tạo và niềm vui, họ thích cảm giác kích thích, thỏa sức vui đùa, thích hưởng thụ cuộc sống vật chất đầy đủ. Những người này sẽ dùng mọi cách để thỏa mãn nhu cầu hưởng thụ của mình. Họ biết cách yêu thương bản thân, không thích cuộc sống rập khuôn gò bó. Trong trường hợp cảm thấy mệt mỏi, họ nhất định sẽ dùng vật chất để tự an ủi, cho phép mình ăn ngon mặc đẹp, từ đó xốc lại tinh thần. Người thuộc kiểu hình hưởng lạc luôn tưởng tượng ra rất nhiều kế

hoạch, đồng thời không chần chừ biến chúng thành hành động thực tiễn. Tuy vậy, khi cơn phấn khích qua đi, hiện trường tan hoang lại thường do người khác “dọn dẹp”.

Khuynh hướng tính cách: Họ là những người theo chủ nghĩa lạc quan điển hình, tính cách hướng ngoại, hoạt bát, ham vui. Họ có thể rất quan tâm đến tương lai. Người thuộc kiểu hình hưởng lạc thích tìm tòi và sáng tạo, ưa tự do lựa chọn. Họ không thích cuộc sống theo khuôn phép, không muốn bị trói buộc. Một khi gặp thứ khiến bản thân hứng thú, họ sẽ toàn tâm toàn lực đầu tư vào nó. Họ không giỏi xử lý những công việc chi li và lặt vặt. Ham hưởng thụ, cho rằng quá trình hưởng thụ quan trọng hơn kết quả. Những người thuộc kiểu hình tính cách này thường giỏi ứng biến theo hoàn cảnh, dám thử, có tinh thần mạo hiểm. Họ tôn sùng tự do, thích tự làm mọi thứ, chỉ cần là thứ mình thích. Ghét cuộc sống vô vị, ghét công việc nhặt nhẻo, thích kết giao với thật nhiều bạn bè, mỗi ngày của họ đều dày đặc lịch trình hoạt động. So với các mối quan hệ mang tính ổn định và phụ thuộc, họ thích những mối quan hệ kích thích và kịch tính hơn. Họ hiếm khi thật sự muốn thể nghiệm cảm giác của người khác, vì thế rất khó để hiểu thế giới nội tâm của người khác. Thích du lịch, ăn uống, vui đùa hoặc tụ tập tán gẫu với bạn bè. Tổng kết lại, người thuộc kiểu hình hưởng lạc nhiệt tình, tích cực, vui vẻ, nhiều năng lượng.

Năng lượng bị lãng phí: Người thuộc kiểu hình hưởng lạc không bao giờ từ chối những thứ có thể đáp ứng nhu cầu hưởng

thụ về vật chất lẫn tinh thần của họ, kể cả khi đã kiệt sức, chỉ cần gặp chuyện vui vẻ, họ có thể lập tức nhiệt tình trở lại. Năng lượng tinh thần, thể chất và cả thời gian của họ luôn bị lãng phí vào những cuộc vui, họ rất ít khi đặt ra mục tiêu và kế hoạch hành động cụ thể.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Những người hưởng lạc đa phần đều trải qua một khoảng thời gian giống nhau, họ từng có tuổi thơ vô cùng vui vẻ và thoải mái, được yêu thương chiều chuộng, nhưng một nguyên do nào đó khiến cuộc sống vui vẻ của họ đột ngột thay đổi, khiến họ phải thức tỉnh khỏi giấc mơ tươi đẹp và hạnh phúc ấy. Cú giáng đột ngột này khiến họ cảm thấy chán chường và mệt mỏi. Do đó, trong cuộc sống sau này, mỗi khi thấy cơ hội được vui vẻ, họ liền nhanh tay nắm chặt, họ sợ đánh mất niềm vui một lần nữa.

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tích cực và người thuộc kiểu hình hưởng lạc tiêu cực

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tích cực

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tích cực có tính cách vui vẻ nhất trong số chín kiểu hình, họ có thể hưởng thụ cuộc sống của mình một cách trọn vẹn nhất, say sưa trong cuộc sống đầy niềm vui, là những người theo chủ nghĩa lạc quan bẩm sinh. Kể cả khi gặp phải những chuyện tồi tệ, họ cũng sẽ tìm được thứ làm mình phấn chấn. Ở họ luôn toát ra năng lượng thoải mái và tích cực, có khả năng lan tỏa đến mọi người xung quanh, khiến ai cũng cảm thấy vui vẻ theo họ.

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tích cực rất có khiếu hài hước, biết cách gọi chuyện, thích hợp làm những công việc cần khuấy động không khí và dẫn dắt người khác như MC. Họ biết cách thưởng thức thế giới tự nhiên, có thể dùng ánh mắt lạc quan để nhìn nhận mọi thứ và vì thế họ có khả năng thấy được mặt tốt của những điều tồi tệ. Có lòng biết ơn dành cho cuộc sống, không tham lam, không đòi hỏi quá nhiều. Họ có thể đối diện với những chuyện bất hạnh bằng thái độ lạc quan, đồng thời nhanh chóng tìm lại được niềm vui. Đứng trước khó khăn, họ

không chỉ biết suy nghĩ để tìm cách ứng phó, còn biết hành động tích cực để giải quyết vấn đề. Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tích cực đa tài đa nghệ, dễ có được niềm vui, họ có thể được coi là “người biên tập” nên những điều tốt đẹp trên thế giới này.

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tiêu cực

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tiêu cực không thể chịu đựng những nỗi đau về thể chất và tinh thần. Ngay cả khi làm sai, họ cũng không chịu nhận sai vì không thể đối diện với cảm giác thống khổ. Họ cho rằng mọi sự trên đời đều đơn giản, dễ dàng. Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tiêu cực đa phần gặp phải biến cố thời thơ ấu, biến cố đó cướp mất cuộc sống vui vẻ trước đây của họ. Vì vậy, khi đã trưởng thành, họ trở nên buông thả, tham lam, muốn giành lại cuộc sống vui vẻ đã qua. Họ muốn hưởng thụ tất cả vật chất trên đời, đòi hỏi thái quá. Ví dụ, thấy rượu sẽ uống bằng say, thấy quần áo đẹp sẽ mua bằng được. Họ là những người lạc quan cưỡng chế, câu cửa miệng luôn là “Cái này thú vị ghê!” Đối với họ, mọi thứ trên đời đều thú vị và kỳ diệu, mỗi chuyến du lịch đều đầy ắp hoan lạc. Họ không nhìn về tương lai thực tế mà chỉ ôm mộng tưởng và kỳ vọng, cho rằng hôm nay đã tốt ngày mai sẽ tốt hơn, trong khi có thể mọi thứ đều tệ hơn họ nghĩ. Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tiêu cực thường bám chặt vào quá khứ, luôn hồi tưởng về ngày xưa tươi đẹp, đồng thời trầm trọng hóa những nỗi thống khổ mà bản thân từng chịu đựng trong quá khứ.

Người hưởng lạc tiêu cực mang vẻ bề ngoài dễ gần, tổ chức tính cách cũng không thuộc dạng sâu sắc, phức tạp. Nếu có thể phát biểu ý kiến của mình về một vấn đề nào đó, họ sẽ tự nhiên nảy sinh hứng thú với nó, nhưng nếu phải chuyên tâm đầu tư công sức, họ lại bắt đầu cảm thấy nhàm chán, đáng ghét, sau đó tìm cách chuyển sang vấn đề khác. Họ là kiểu người sẽ lập kế hoạch nhưng rất ít khi thực sự làm, cả thềm chóng chán. Họ trì hoãn các kế hoạch, không đặt ra mục tiêu rõ ràng. Họ tìm đến các kế hoạch tưởng tượng của mình hòng trốn tránh cuộc sống hiện thực, thường xuyên sống trong tương lai và quá khứ, không nhận thức được sự khác biệt giữa kế hoạch và thực tế.

Đừng quá hấp tấp, hãy lên kế hoạch trước khi hành động

Tại bang Alaska, Mỹ từng phát sinh một câu chuyện như sau:

Vợ của một chàng trai trẻ nọ vì khó sinh mà qua đời. Trước khi ra đi, cô để lại cho anh ta một đứa con đang gào khóc đòi ăn.

Anh chồng vừa bận làm việc, vừa phải lo chuyện nhà cửa, căn bản không có thời gian chăm sóc con. Vừa may, anh ta nuôi một chú chó rất trung thành và thông minh, có thể trông trẻ, còn biết ngọam bình sữa cho đứa trẻ ăn. Nhờ có chú chó mà những nỗi lo trong lòng anh ta cũng giảm đi phần nào.

Một ngày nọ, anh ta có việc phải đi xa, vì gặp trận tuyết lớn mà không thể về nhà ngay trong ngày, tới hôm sau mới về được. Vừa mở cửa, anh ta đã phát hiện trên sàn đầy máu. Quá kinh hãi, anh ta vội vã chạy vào phòng tìm con nhưng không thấy đứa trẻ nằm trên giường. Lúc này, chú chó khập khểnh chạy ra đón chủ, vui mừng liếm tay anh ta. Anh ta phát hiện bên mõm nó dính vết máu, sau khi liên hệ mọi sự việc, anh ta cho rằng chính chú chó đã giết con mình. Ngay lập tức, trong cơn phẫn nộ, anh ta đánh chết chú chó.

Nỗi đau mất con và sự phản bội của chú chó mà mình luôn yêu thương tin tưởng khiến anh ta chỉ biết đứng thẩn thờ giữa

căn phòng. Đột nhiên, anh ta nghe thấy tiếng con mình, sau đó phát hiện đứa trẻ đang bò ra từ gầm giường. Mặc dù đôi chỗ còn dính vết máu nhưng trên người đứa bé không hề có dù chỉ một vết thương nhỏ nhất.

Cảm thấy kỳ lạ, anh ta quay sang nhìn lại chú chó của mình. Trên chân nó bị rách mất một mảng thịt. Anh ta bèn đi một vòng quanh nhà, lúc này mới thấy sau cánh cửa là một con sói đã chết, trong miệng còn ngậm mảng thịt từ chân chú chó. Lúc này anh ta mới đau lòng hiểu ra: chính chú chó đã cứu đứa bé, vậy mà lại bị chủ nhân đánh đập!

Đấy quả là sự hiểu lầm chua xót nhất trên đời.

Trong cuộc sống, người thuộc kiểu hình hưởng lạc thường làm một số việc theo bản năng mà không suy nghĩ trước sau, khiến đối phương bị tổn thương và cho rằng họ cố tình làm vậy. Hành xử theo bản năng thường thiếu lý trí, thiếu kiên nhẫn, thiếu suy nghĩ, thiếu thấu hiểu, không thể thông cảm với hoàn cảnh của đối phương, chúng thường khiến những người hưởng lạc phải sống trong hối hận muộn màng.

Trong công việc cũng tương tự. Bất luận bạn làm ngành nghề gì, việc phân tích và tìm hiểu trước khi xử lý vấn đề có tác dụng hỗ trợ bạn tìm phương án tốt nhất để hiện thực hóa mục tiêu đã đề ra. Chiếc đồng hồ tốt sẽ chạy theo quy luật tuyệt đối, không nhanh không chậm. Người thông minh khi hành sự nhất định không được hấp tấp hay lè mề; không được lỗ mắng hay nhu

nhược; họ giải quyết vấn đề có trình tự rành mạch và chặt chẽ, không hoang mang rối loạn, không để việc tồn đọng và tuyệt đối không trì hoãn.

Họ sẽ không lập tức hành động sau khi suy nghĩ nảy ra trong đầu, đợi làm sai rồi mới điều chỉnh, mà khi bắt đầu họ sẽ nghĩ cẩn thận rằng mình cần làm gì, sau đó sắp xếp rõ ràng, mạch lạc. Thực tế chứng minh rằng những người vội vã làm việc qua loa cho kịp tiến độ tốn nhiều thời gian hơn để làm lại những việc mà họ chưa làm tốt ở lần trước. Nếu thật sự không có thời gian giải quyết ổn thỏa mọi vấn đề, hãy giải quyết tốt vấn đề quan trọng nhất.

Người thuộc kiểu hình hướng lạc cho rằng không khó để không hấp tấp, chỉ cần chú ý thêm một chút mỗi khi hành động là được. Nhưng thật ra, “không hấp tấp” là một kiểu thói quen, muốn thay đổi khuyết điểm đó của mình, quan trọng nhất là trước mỗi lần hành động đều lập kế hoạch và mục tiêu, đồng thời biến quá trình này thành thói quen lâu dài.

Muốn theo đuổi cảm giác thành công, bắt buộc phải đối mặt với cảm giác thất bại

Sau khi phạm sai lầm, không ai tránh khỏi thất vọng, chán chường, đó là biểu hiện đầu tiên mà sai lầm mang lại. Tuy nhiên, trong sự thất vọng và chán chường ấy, bạn sẽ nhận ra bản thân thật sự là ai.

Trốn tránh tội lỗi là bản năng mãnh liệt của con người. Và đa số người thuộc kiểu hình hưởng lạc trong khi lựa chọn giữa hai khuynh hướng “có lợi” và “bất lợi” đều nghiêng về về đầu tiên. Thông qua các hành vi “tránh tội”, người hưởng lạc có thể tạm thời trốn không bị trách phạt, duy trì được hình tượng cá nhân tốt đẹp. Song nếu bạn chỉ muốn đón nhận lời khen mà không chịu thừa nhận trách nhiệm, bạn sẽ vĩnh viễn không có cơ hội sửa chữa sai lầm của mình.

Harvey là một người kinh doanh khách sạn ở New York. Những năm 1830 của thế kỷ XIX, dịch vụ bảo hiểm ở Mỹ bước vào thời kỳ phát triển mạnh mẽ, trở thành lĩnh vực có tiềm năng khai thác lớn. Harvey ý thức được rằng mở một công ty bảo hiểm sẽ mang đến nhiều cơ hội, nhưng một mình anh không có đủ vốn. Nghĩ vậy, Harvey và ba người bạn khác góp vốn,

mở một công ty bảo hiểm quy mô nhỏ theo hình thức cổ phần, chuyên nhận bảo hiểm cháy nổ.

Sau khi thành lập công ty, bốn người chia nhau tìm khách hàng. Qua một khoảng thời gian nỗ lực và gian khổ, cuối cùng cũng có một bộ phận khách hàng đầu tư cho họ, tình hình kinh doanh của công ty bước đầu ổn định.

Tuy nhiên, đúng lúc họ đang tính chuyện mở rộng phạm vi khách hàng, một chuyện không ngờ tới đã ập đến. Vào buổi chiều mùa thu năm 1835, một vụ cháy lớn đã xảy ra tại thành phố New York, cả một tòa cao ốc với hơn 100 công ty trong đó bị cháy rụi, tổn thất nặng nề. Đền đủ hơn, 80% người bị hại trong vụ cháy đó là khách hàng vừa mua bảo hiểm cháy nổ từ công ty của Harvey. Do đó, theo quy định của pháp luật, công ty anh phải chi trả khoản tiền bảo hiểm cực lớn cho những người bị hại. Chưa kiếm được tiền đã phải bồi thường, điều này đối với một công ty bảo hiểm mới thành lập quả là đòn đả kích chí mạng.

Ba người bạn còn lại của Harvey đều hoang mang tột độ, họ họp lại với nhau để nghĩ cách ứng phó tình hình. Một người trong số họ đề xuất tuyên bố phá sản trước pháp viện, như vậy số tiền bồi thường có thể giảm đi một chút, nhưng hậu quả là sau này công ty không thể tiếp tục kinh doanh nữa. Hai người còn lại đề xuất rút cổ phần. Harvey bình tĩnh nghe mọi người nói xong, cuối cùng anh lên tiếng: “Tôi không đồng ý tuyên bố phá sản, nếu ba người các anh muốn rút lui, tôi có thể mua lại

cổ phần của mọi người”. Phát biểu của Harvey vừa đúng ý ba người còn lại, họ lập tức đồng ý, sau đó nhanh chóng làm thủ tục chuyển nhượng cổ phần.

Sau khi tiếp quản công ty, việc đầu tiên Harvey làm là cử nhân viên tới chỗ từng người bị hại để thống kê tổn thất, đồng thời hạch toán số tiền phải chi trả. Ba ngày sau, các nhân viên báo cáo số liệu thống kê, Harvey thấy đó quả nhiên là số tiền không hề nhỏ. Anh gom tất cả vốn liếng mình đang có cũng không đủ, bèn quyết định chuyển nhượng khách sạn mà mình từng kinh doanh bao năm nay, dùng khoản tiền đó để bồi thường tổn thất cho khách hàng.

Hành động này của Harvey được báo chí biết đến, họ liền tìm tới phỏng vấn anh. Khi được hỏi vì sao không chọn phá sản, lại chọn cách “táng gia bại sản” này để bồi thường cho khách hàng, Harvey trả lời: “Đã nhận tiền của khách hàng thì phải chịu trách nhiệm. Hơn nữa, bất luận gặp khó khăn gì cũng nên tìm mọi cách để thực hiện cam kết, không thể thoái thác trách nhiệm.” Báo chí đưa tin về hành động này của Harvey, từ đó anh được quần chúng khắp nơi ca tụng hết lời.

Một tuần sau, khi đã gom đủ tiền, anh tiến hành bồi thường ngay tại quảng trường trước tòa cao ốc xảy ra vụ cháy. Tất cả các gia đình đóng bảo hiểm chịu tổn thất đều được thông báo tới lĩnh tiền bồi thường, cánh báo chí cũng liên tục tới phỏng vấn, đưa tin.

Sau khi đã trả toàn bộ tiền cho khách hàng, Harvey trở về với hai bàn tay trắng. Nhưng không lâu sau đã có rất nhiều người chủ động tìm đến trước cửa nhà anh, muốn đầu tư vào công ty bảo hiểm của anh. Những người này không chỉ giới hạn ở New York mà còn từ các vùng khác tới, hơn nữa phạm vi ngày càng mở rộng. Sau một năm, mạng lưới khách hàng của công ty anh đã phủ khắp nước Mỹ. Sau ba năm, một công ty bảo hiểm nhỏ đã phát triển nhảy vọt lên vị trí thứ tư trong lĩnh vực bảo hiểm trên toàn nước Mỹ. Sở dĩ đạt được thành công như vậy là bởi sau vụ hỏa hoạn đó, sự tận tâm và chân thành của Harvey đã chiếm được lòng tin và cảm giác an tâm từ mọi người, từ đó thiết lập uy tín cho doanh nghiệp.

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc nếu giỏi kiếm cơ để thoát thác trách nhiệm thì chỉ bằng dùng sức sáng tạo đó để tìm cách giải quyết vấn đề, như vậy tình hình có lẽ sẽ thay đổi.

Những người có thể hiện thực hóa mục tiêu và gạt hái thành công ấy hoàn toàn không có năng lực siêu phàm, họ chỉ đơn giản là có thái độ làm việc siêu phàm. Họ có thể tích cực nắm bắt cơ hội, sáng tạo ra cơ hội, chứ không phải gặp khó khăn liền thoái lui, tìm cơ để trốn tránh. Người thuộc kiểu hình hưởng lạc muốn thành công thì bắt buộc phải dừng ngay việc đổ tội cho người khác và hoàn cảnh, đừng cảm chịu trách nhiệm với những việc mình làm. Một khi đã đưa ra lựa chọn, nhất định phải tận tâm tận lực hoàn thành tốt.

Viết cho người theo kiểu hình hưởng lạc: Tìm kiếm niềm vui cũng cần có chừng mực

Nếu coi cuộc đời là một bộ phim truyền hình dài tập thì phiền não sẽ đóng vai trò là tình tiết chính, còn niềm vui chỉ là đoạn quảng cáo nhỏ được thêm vào. Aristoteles từng nói: “Khoái lạc là ý nghĩa của cuộc đời, cũng là toàn bộ mục tiêu và đích đến cuối cùng cho sự tồn tại của con người”.

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc có thể tạo ra niềm vui ở bất cứ nơi đâu và lúc nào, họ giống như một xưởng sản xuất niềm vui. Một khi cảm thấy công việc hoặc cuộc sống của mình không còn thú vị nữa, họ sẽ nghĩ mọi cách để tìm kiếm niềm vui, thường bày ra những trò đùa tinh quái. Trong rất nhiều trường hợp, kiểu “tìm kiếm niềm vui” này của họ khiến chính họ vướng vào rắc rối. Vì thế, nếu là một người theo kiểu hình hưởng lạc, bạn có thể tìm kiếm niềm vui nhưng nhất định cần biết chừng mực để tránh rơi vào cảnh “lạc cực sinh bi”.

Tiểu Dưng là một thiếu niên hoạt bát và cởi mở. Gần đây, cậu đã làm một việc khiến cả công trường được một phen đỏ khóc đỏ cười.

Một buổi chiều trung tuần tháng Chín, thời tiết vẫn còn khô nóng.

Trong một phân xưởng nơi Tiểu Dũng làm việc, mười mấy động cơ đang đồng loạt hoạt động, phát ra tiếng ồn inh tai nhức óc. Bên cạnh mỗi động cơ đều có vài công nhân bận bịu làm việc, hầu hết họ đều còn rất trẻ.

Đột nhiên, tiếng động cơ trong phân xưởng bỗng ngừng lại, theo sau là một hồi im ắng, thì ra do tình huống cấp bách nên cần tạm thời cắt điện. Nhưng bầu không khí yên ắng chỉ kéo dài vài giây, vì ngay sau đó các công nhân trẻ liền đồng loạt nhảy cẫng lên, vui sướng reo hò.

Sau khi cắt điện, chỉ có một vài công nhân đứng tuổi làm tiếp vài việc vặt, còn lại phần lớn công nhân nếu không túm năm tụm ba tán gẫu cũng chạy đi chạy lại cho đỡ buồn chân, cũng có người tranh thủ đọc tiểu thuyết.

Công xưởng này có quy mô nhỏ, các chế độ còn chưa được hoàn thiện, tiền lương cho công nhân tính theo ngày chứ không phải khối lượng công việc, vì thế công nhân làm ít hay nhiều đều hưởng đãi ngộ như nhau.

Do vậy, các công nhân ở đây chỉ mong chờ ba điều: không có việc gì làm, máy móc gặp sự cố và cắt điện. Trong tình huống này, họ có thể nghỉ ngơi một cách đường đường chính chính.

Tiểu Dũng vừa tốt nghiệp đại học, là công nhân thực tập ở công xưởng này. Một người vốn dĩ thích tìm niềm vui như cậu, đúng lúc này lại bị không khí nhốn nháo trong phân xưởng làm cho hưng phấn, cậu khấp khởi vui mừng vì cuối cùng cũng có lúc rảnh tay.

Chỉ có điều, đường như sự hưng phấn của cậu cao hơn đám công nhân trẻ kia quá nhiều. Cậu nhún chân nhảy nhót không ngừng.

Nếu chỉ là nhảy nhót bình thường thì cũng không có gì lạ, vấn đề ở đây là cậu lựa chọn không đúng địa điểm: Cậu không nhảy trên nền đất rộng rãi mà nhảy trên tấm đập chân cạnh động cơ, say mê nhảy không biết mệt.

Người công nhân trẻ gần đó nhìn thấy bộ dạng ngốc nghếch của cậu cũng chỉ lơ đi, tự làm việc của mình: “Đâu ai rảnh rỗi mà để ý đến cậu ta...”

Đúng lúc này, một tiếng “rắc” vang lên, ngay sau đó là tiếng kêu thất thanh của Tiểu Dũng, “Á!” Mọi người vội quay lại, chỉ thấy người bạn này còn nhảy nhót trên cao lúc này lại ngồi bệt dưới đất, vẻ mặt nhăn nhó khổ sở, máu không ngừng chảy ra từ kẽ tay đang bít chặt vết thương nơi cẳng chân.

Hóa ra là do tấm đập chân bằng gỗ ở trước động cơ không chịu được lực nhảy của Tiểu Dũng, bàn đập bị Tiểu Dũng làm gãy, mảnh gãy vừa hay đâm vào chân phải của cậu, vết thương không hề nhẹ.

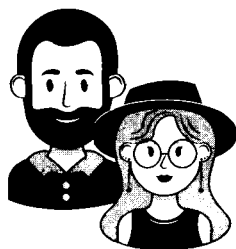
Theo quy định, công nhân không được phép đi xăng-dan tới công trường làm việc, Tiểu Dũng vì đi xăng-dan thay cho đồ bảo hộ nên bị thương. Lãnh đạo biết chuyện thì vô cùng tức giận. Kết quả, Tiểu Dũng không những bị thương, còn phải chịu một trận phê bình từ lãnh đạo.

Tiểu Dũng trong câu chuyện trên là người thuộc kiểu hình hưởng lạc. Những người này không thể chịu được cuộc sống vô vị, họ sẽ chủ động tìm kiếm niềm vui khi cảm thấy nhạt nhẽo. Họ có khả năng tự khiến bản thân vui vẻ, nhưng khi quá hưng phấn dễ hành động quá đà, không để ý đến hậu quả. Vì vậy, hãy cẩn thận, đừng để niềm vui biến thành tai họa!

Tóm lại, vui vẻ tất nhiên là tốt, trên đời này có ai không muốn sống vui vẻ? Dù vậy, tuyệt đối đừng đẩy cảm xúc vui vẻ lên cao đến mức đánh mất sự bình tĩnh cần có, bởi việc đó có thể dẫn đến những hậu quả khó kiểm soát.

Bất kể thời điểm nào, vui vẻ cũng cần có chừng mực, đừng vì vài phút hưng phấn mà quên hết tất cả.

11



**SỐ 8:
KIỂU HÌNH
LÃNH ĐẠO -
SƯ TỬ
NGỰ TRÊN
ĐỈNH CAO
QUYỀN LỰC**

*Tôi tuyệt đối không cho rằng mình là
đệ nhất thiên hạ, nhưng cũng tuyệt đối
không thừa nhận mình đứng thứ hai.*

Lý Tiểu Long

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình lãnh đạo

Định hình nhân vật: Người chỉ đạo

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi phải làm gì mới có năng lực mạnh mẽ hơn?

Đặc trưng tiêu biểu: Người thuộc kiểu hình lãnh đạo theo đuổi quyền lực và thực lực, cực kỳ tự chủ, không dựa dẫm người khác, có nghĩa khí. Họ tin vào quyết tâm và nghị lực của bản thân, song tính nhẫn nại tương đối thấp, dễ bùng nổ cảm xúc.

Yêu cầu đối với bản thân: Người thuộc kiểu hình lãnh đạo hy vọng được cống hiến cho xã hội, cũng hy vọng được người khác công nhận, từ đó được những người xung quanh yêu quý và kính trọng. Ngoài ra, họ cũng hy vọng mình có khả năng độc lập tự chủ, dựa vào sức mình để hoàn thành đại sự, vận dụng lòng tự tin và ý chí mạnh mẽ để chiến thắng hoàn cảnh, đứng về phía công bằng và chính nghĩa.

Hành vi mang tính thói quen: Họ thích tận hưởng những trải nghiệm về thách thức và thành công. Thích giúp người khác, nhưng sự giúp đỡ của họ khiến người khác cảm thấy bị chèn ép; ghét vòng vo, làm bất cứ việc gì cũng thích dứt khoát rõ ràng. Họ coi trọng gia đình, thường bao dung và trung thành với các

thành viên trong gia đình. Để đạt được thành công to lớn, họ cũng sẵn lòng trả giá đắt. Khi nổi nóng, họ thường khiến mọi người xung quanh sợ hãi, không dám đến gần.

Các mối quan hệ xã hội: Người thuộc kiểu hình lãnh đạo đa phần đều có những đặc điểm tính cách như sau: không câu nệ tiểu tiết, tự xem trọng mình, tính tình hào sảng, quan tâm đến công bằng và chính nghĩa. Họ hiểu rất rõ mục tiêu của bản thân, đồng thời nỗ lực hết mình để hoàn thành mục tiêu đó. Do không chịu sự kiểm soát của người khác, hơn nữa bản thân cũng có năng lực chi phối nhất định nên họ là kiểu nhân vật rất có tố chất chỉ huy trong một hội nhóm, tập thể. Người thuộc kiểu hình lãnh đạo thường rất hiểu thắng, vì vậy mọi người xung quanh cảm thấy họ có tính công kích lớn, từ đó nảy sinh cảm giác bị chèn ép.

Khuynh hướng tính cách: Người thuộc kiểu hình lãnh đạo có tính cách lạc quan, hướng ngoại, tương đối chủ động trong giao tiếp, ưa cảm giác kích thích. Họ quan tâm đến quyền lực, có tính kiểm soát mạnh và độc đoán. Những người này luôn tràn đầy năng lượng, ghét kẻ dối trá, thích mạo hiểm. Khi tức giận, họ sẽ không kìm nén mà trực tiếp bộc phát cảm xúc. Cố chấp bảo vệ quan điểm cá nhân, hiếm khi nghe theo ý người khác. Họ cho rằng “cường quyền chính là công lý”, đôi khi thái độ của họ khiến người khác cảm thấy ngang ngược, hống hách. Họ thích được tôn trọng. Trong trường hợp giải quyết mâu thuẫn hoặc tranh chấp, họ thường đứng về bên yếu thế hoặc bất lợi

hơn. Họ sẽ bảo vệ gia đình, bạn bè và cấp dưới của mình. Có ý chí kiên cường, tràn đầy tự tin, tin rằng bản thân có thể chiến thắng mọi khó khăn và thử thách. Họ hiếm khi nhờ vả người khác, cho rằng cầu người không bằng cầu mình, do đó họ sẽ tìm trăm phương ngàn kế để phát triển năng lực của bản thân. Trong gia đình, họ là người chồng có trách nhiệm và là người vợ tốt. Tổng kết lại, người thuộc kiểu hình lãnh đạo dũng cảm, tự tin, có trách nhiệm và uy nghiêm.

Năng lượng bị lãng phí: Người thuộc kiểu hình lãnh đạo luôn tràn đầy năng lượng, họ dùng năng lượng đó để khiêu chiến với những khó khăn trong cuộc sống. Nhìn bề ngoài, họ có vẻ không muốn phí sức cho những chuyện vô nghĩa, song trên thực tế, họ thường xuyên vì một vấn đề mà hao tổn tất cả năng lượng, đến mức sức cùng lực kiệt cũng không chịu ngơi nghỉ.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Thời thơ ấu, họ mong muốn nhận được tình yêu và sự quan tâm nhưng không thể có, họ học được rằng bắt buộc phải mạnh mẽ và kiên trì với ý kiến của mình mới được người lớn chú ý. Vì thế, họ bắt đầu phát triển năng lực, đồng thời dũng cảm phát biểu suy nghĩ cá nhân. Dần dần, năng lực của họ được những người xung quanh công nhận, điều đó khiến họ càng có nhu cầu thúc đẩy khả năng của mình phát triển hơn nữa, cuối cùng chỉ tin vào năng lực bản thân, không cần đến sự trợ giúp từ người khác.

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tích cực và người thuộc kiểu hình lãnh đạo tiêu cực

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tích cực

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tích cực có thể kiểm soát cảm xúc cũng như hành vi của mình mà không thao túng người khác. Khi gặp vấn đề nào đó, họ có khả năng nhìn rõ tính thực tế và bản chất của nó. Họ nhận ra những thử mà người bình thường khó lòng nhìn thấy, có tính xây dựng cao và có uy quyền. Gặp khó khăn càng mạnh mẽ, năng lượng luôn dồi dào. Người thuộc kiểu hình lãnh đạo có thể tự hóa giải ngọn lửa phẫn nộ trong lòng mình. Họ thành thực, đáng để dựa dẫm, tin tưởng, họ không chấp nhận được người khác lừa dối mình. Họ hiểu cách gây áp lực vừa đủ để dẫn dắt người khác trưởng thành, người thuộc kiểu hình này là nhân vật có tố chất chỉ huy trong một tập thể. Luôn giữ vững thái độ lạc quan cầu tiến, có thể lan tỏa lý tưởng của bản thân đến người khác. Trong cuộc sống, họ luôn tích cực, bao dung, quyết đoán và dũng cảm. Trong các mối quan hệ, họ tương đối thẳng thắn, không phức tạp, mang lại cảm giác an toàn cho đối phương. Mọi người xung quanh thường coi

vị lãnh đạo tích cực của họ là người hùng, mười phần kính nể và tôn trọng.

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tiêu cực

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tiêu cực có tính công kích và phá hoại. Tính cách tự phụ, không bao giờ tiếp thu ý kiến của người khác. Thích thao túng, coi nhẹ quyền lợi và nhu cầu của người khác, đôi khi vì đạt được mục đích mà bất chấp thủ đoạn. Thường xuyên có hành vi chống đối, thiếu hợp tác. Tính hiếu thắng trong họ cực kỳ lớn, lấy đấu tranh làm vinh quang. Không bao giờ để lộ mặt yếu đuối của mình, cũng rất ít khi biểu đạt mong muốn trong lòng mình.

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tiêu cực gặp khó khăn trong việc nhìn nhận tính thực tế của vấn đề, họ cần được người khác công nhận. Khi có ai đó phủ nhận khả năng của họ, họ sẽ cảm thấy uy tín và sự oai nghiêm của mình bị thách thức, từ đó trở nên kích động, sẽ tranh cãi và phản bác bằng giọng điệu giận dữ. Khi gặp chuyện phiền muộn, họ sẽ dễ dàng cáu bẳn. Nếu tập thể mà họ dẫn dắt không đạt được thành tựu như kỳ vọng, đặc biệt nếu không được cấp trên biểu dương, tâm trạng của họ chắc chắn tụt dốc không phanh, trở nên chán nản và ủ dột. Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tiêu cực từ chối lắng nghe người khác, trong trường hợp người khác đạt được thành tích cao hoặc được công nhận, họ liền sinh lòng đố kỵ, thậm chí thù ghét. Họ thích giúp đỡ người yếu thế, thường vì bảo vệ phe yếu mà làm những chuyện thiếu công bằng, thậm chí chèn ép phe còn lại.

Đây là gia đình, xin ngừng phô trương quyền lực!

Các mối quan hệ của một người chia làm hai loại: quan hệ cá nhân và quan hệ xã hội.

Các mối quan hệ cá nhân bao gồm: bạn đời, người thân, tri kỷ, điển hình là gia đình; các mối quan hệ xã hội bao gồm: đồng nghiệp, bạn học, đồng hương... điển hình là các mối quan hệ trong công việc.

Quy tắc trong công việc là quyền lực, cơ chế vận hành của nó là cạnh tranh và hợp tác, khống chế và chinh phục. Quy tắc trong gia đình là trân trọng nhau, con đường dẫn đến nó là thấu hiểu và chấp nhận.

Nếu không phân biệt rõ giữa công việc và gia đình, mang quy tắc quyền lực về áp đặt lên gia đình mình, chắc chắn nó sẽ trở thành sự “ô nhiễm quyền lực”, kéo theo vô số vấn đề phức tạp. Hơn nữa, kiểu “ô nhiễm” này không hề hiếm gặp trong xã hội hiện đại, bởi xã hội ngày càng sùng bái thành công, mà lối tắt quan trọng để dẫn đến thành công là nắm vững quy tắc quyền lực.

Những người thuộc kiểu hình lãnh đạo dễ coi nhẹ quy tắc trân trọng mà chỉ chăm chăm vào quy tắc quyền lực, họ coi nó như chìa khóa quan trọng nhất – thậm chí là duy nhất – để giải đáp câu đố về nhân sinh.

Xét trên góc độ nào đó, việc sử dụng quy tắc quyền lực một cách thành thạo và quyết đoán sẽ thúc đẩy bước chân chúng ta tiến tới thành công nhanh hơn, nhưng một khi ngấm sâu vào các mối quan hệ cá nhân, quy tắc này ắt sẽ bắt ta phải trả cái giá rất đắt, chính là sự rạn nứt tình cảm.

Vì vậy, người thuộc kiểu hình lãnh đạo nếu muốn trân trọng gia đình, tuyệt đối đừng áp đặt quyền lực lên chính những người thân của mình.

Hành động phô trương quyền lực trong gia đình bao gồm những biểu hiện chủ yếu sau đây:

1. Đồng nhất nguyên tắc trong gia đình và nguyên tắc trong công việc, cố ý sử dụng nguyên tắc quyền lực trong gia đình.
2. Dù biết nguyên tắc trong gia đình khác với nguyên tắc trong công việc nhưng không hiểu bản chất của nguyên tắc trong gia đình.
3. Xóa bỏ triệt để nguyên tắc trong gia đình.
4. Do quá quen với nguyên tắc quyền lực, khi ở nhà cũng không thể từ bỏ nguyên tắc này, trường hợp này gần giống như chứng ám ảnh cưỡng chế quyền lực.

Một người bạn từng kể cho tôi nghe một câu chuyện về người quen của cậu ấy, tên là Mã Hân.

Mã Hân năm nay bốn mươi ba tuổi, có một công ty bất động sản riêng ở Quảng Châu. Chồng cô, Lưu Huy, bốn mươi lăm

tuổi, hiện đang điều hành một công ty về lĩnh vực nghiên cứu khoa học. Con trai họ, Lưu Lỗi, mười lăm tuổi, thông minh lanh lợi, hiện đang học cấp III tại một ngôi trường quý tộc, thành tích học tập vô cùng xuất sắc.

Người ta nói rằng đây là một gia đình thượng lưu, cuộc sống vô cùng hạnh phúc. Tuy nhiên, Mã Hân thường tâm sự với bạn bè rằng mối quan hệ giữa cô và chồng xưa nay luôn căng thẳng. Ngày trước còn có thể miễn cưỡng duy trì, nhưng bây giờ, ngọn núi lửa âm ỉ bất cứ lúc nào cũng có thể phun trào, khiến cô không khỏi lo sợ.

Rốt cuộc nguyên nhân nào dẫn đến mâu thuẫn trong gia đình Mã Hân? Cô vừa cười khổ vừa nói nguyên nhân chủ yếu là do mình quá bản lĩnh.

Lưu Huy là người khiêm nhường, làm những việc liên quan đến học vấn thì không có gì phải chê trách, nhưng làm kinh doanh lại chẳng hề thuận lợi. Năm kia, công ty mà anh điều hành đứng trên bờ vực phá sản, hai vợ chồng liền hợp lực tính kế, quyết định sáp nhập hai công ty lại thành một.

Sau khi sáp nhập, trên danh nghĩa thì Lưu Huy làm Tổng Giám đốc, Mã Hân là Phó tổng, tuy nhiên người điều hành công ty chủ yếu vẫn là Mã Hân. Rất nhanh sau đó, tình hình kinh doanh của công ty khởi sắc, sau một năm đã trở thành đối thủ cạnh tranh đáng gờm của các công ty lớn cùng lĩnh vực.

Đúng lúc này, cuộc chiến giữa hai người đạt tới đỉnh điểm. Lưu Huy trong vài lần nổi trận lôi đình đã điên cuồng gào lên với Mã Hân: “Cái công ty này là của tôi, cô biến đi cho tôi! Biến!”

Nói tới đây, Mã Hân không kìm được nước mắt, giọng cô run run: “Cậu biết không? Tôi mệt mỏi lắm. Chuyện công ty anh ta không biết giải quyết, tất cả đều do tôi thu xếp. Về đến nhà anh ta cũng quen thói gia trưởng, việc lớn việc nhỏ đều phó mặc cho tôi. Tôi đúng là nữ cường đầy, nhưng tôi cũng muốn được dựa dẫm đôi chút, cũng muốn có sự bao bọc từ người đàn ông của mình. Vậy mà anh ta... có để tôi được dựa dẫm bao giờ?”

Mã Hân nói, cô biết sợ dĩ chồng mình hành xử như vậy là vì anh ta cảm thấy bản thân quá bất tài khi đứng trước cô. Mã Hân tiếp tục: “Nhưng khi có một chút bản lĩnh, anh ta đã ngay lập tức không coi ai ra gì! Ngày nào cũng thế, vừa về nhà là vào ngay thư phòng, không thèm để ý đến ai. Ở nhà đã đành, đến công ty anh ta cũng vẫn thế. Đường đường là Tổng Giám đốc, vậy mà lúc nào cũng trốn trong văn phòng, chẳng chịu nói chuyện với ai, cũng không đi tiếp khách tạo quan hệ. Chẳng thể trông chờ gì vào con người này, nếu không phải có tôi lo liệu mọi chuyện, công ty sớm đã sập rồi.”

Về sau, người bạn này gặp chồng của Mã Hân, bèn hỏi sự tình. Tuy nhiên, khi được hỏi về mâu thuẫn trong gia đình, Lưu Huy lại có cách giải thích không giống vợ mình. Nói về cảm giác của mình đối với gia đình, anh ta chỉ nói đúng một chữ: “Lạnh”.

Anh ta thừa nhận vợ mình quả thực rất giỏi giang, tất cả mọi việc đều có thể lo liệu chu toàn. Nhưng anh ta chẳng hề lấy đó làm vui vẻ, ngược lại còn thấy mình hèn yếu.

Việc trong nhà do vợ làm chủ, dạy dỗ con cái cũng thế, chuyện gì cũng phải nghe theo vợ, cuối cùng vừa về nhà anh ta chỉ muốn trốn vào thư phòng ở một mình. “Đây là nơi duy nhất trong nhà mà tôi còn cảm thấy mình được làm chủ.”

Những việc bên ngoài gia đình thì ban đầu cũng không có vấn đề gì, dù sao công việc cũng là “vũ đài” để anh ta thể hiện khả năng cá nhân, nhưng sau khi hợp nhất công ty, đến cả “vũ đài” này cũng bị cô ấy chiếm mất.

Hai người thường xuyên tranh cãi vì vấn đề của công ty, kết quả mỗi lần đều là Mã Hân cưỡng ép muốn tự mình tiếp quản tất cả, liên hệ với khách hàng, tạo lập mối quan hệ mới, chỉ đạo nhân viên, vận hành cả công ty. Rất nhanh sau đó, công ty đã trở mình phát đạt.

Lưu Huy nói, thấy vợ mình giỏi giang như vậy, anh ta vừa khâm phục lại vừa khó chịu. “Giống như cảm giác đối với gia đình vậy,” Lưu Huy giải thích, “Mọi việc đều không cần đến tôi, chớp mắt đã thấy vợ mình xử lý chu toàn tất cả... Điều này khiến tôi cảm thấy mình không có một chút giá trị nào.”

Lưu Huy từng nhiều lần bày tỏ suy nghĩ với Mã Hân. Ban đầu, Mã Hân còn chú ý một chút, nhưng rất nhanh sau đó đã không nhin nổi, lại tự mình giải quyết mọi chuyện. Cuối cùng,

Lưu Huy chỉ có thể phát tiết cảm xúc phẫn nộ của mình bằng cách gào lên với vợ.

“Nhìn bên ngoài thì tưởng như cô ấy thâm tóm công ty tôi, nhưng thực chất cô ấy thâm tóm toàn bộ thế giới của tôi!” Lưu Huy uất ức kể lể, “Tôi cứ lùi từng bước từng bước, bây giờ sau lưng đã chẳng còn chỗ để lùi nữa rồi.”

Gia đình là bến bờ ấm cúng, quan trọng nhất là vợ chồng thấu hiểu và chấp nhận lẫn nhau, lợi ích chỉ là thứ yếu. Vậy mà Mã Hân lại dùng cách xử lý trong công việc là đặt lợi ích lên hàng đầu để áp vào gia đình mình, kết quả là hàng loạt vấn đề kéo theo.

Công ty cần người lãnh đạo mạnh mẽ, có năng lực, có thể mang về lợi ích cho tập thể đã là người lãnh đạo tốt. Tuy nhiên, thứ mà gia đình cần là tình yêu, thấu hiểu và chấp nhận. Mã Hân vô thức đặt bản thân lên vị trí “lãnh đạo của gia đình”, kiểm soát cuộc sống của chồng, tự sắp xếp ổn thỏa mọi việc, rõ ràng là đem quy tắc quyền lực về áp dụng lên gia đình mình.

Khi bạn thấy ai đó không vừa mắt,
hãy đặt mình vào vị trí
của đối phương.

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo có thói quen đứng trên góc nhìn và lập trường của bản thân để đánh giá mọi việc, họ thường lấy bản thân làm trung tâm để suy nghĩ về các vấn đề họ gặp phải.

Trong rất nhiều trường hợp, những người này phạm phải sai lầm vì họ chỉ nhìn nhận vấn đề từ góc độ chủ quan. Nhằm tránh phạm phải lỗi sai này, người thuộc kiểu hình lãnh đạo nên học cách đổi góc độ suy nghĩ, đồng thời lấy đó làm cơ sở để điều chỉnh hành vi của mình cho phù hợp. Hãy hoàn toàn đặt mình vào vị trí của người khác, từ đó thấu hiểu họ, khoan dung với họ. Ngoài ra, cần đứng trên nhiều góc độ, nhìn nhận mọi việc thấu đáo từ nhiều hướng trong quá trình quan sát để giải quyết vấn đề và làm công tác tư tưởng, sau đó nắm chắc bản chất vấn đề hòng đưa ra phán đoán chính xác nhất.

Thời Xuân Thu Chiến Quốc, ở nước Yên có một người tên là Triệu Lễ, có một mảnh ruộng ở bên đường. Đoạn đường ngay sát mảnh ruộng của anh ta khá trùng, hễ trời mưa là nước đọng lại, bùn đất lếp nhếp, cực kỳ khó đi, người đi đường chỉ còn cách giẫm lên mảnh ruộng của anh ta, tình trạng này khiến Triệu Lễ tức giận vô cùng.

Thế là, Triệu Lễ liền cắm một tấm biển trên mảnh ruộng của mình, bên trên viết “Cấm bước vào, ai vi phạm phạt hai lượng”. Đáng tiếc khách qua đường hầu như chẳng ai để ý đến tấm biển, vẫn giẫm lên mảnh ruộng của anh ta mà đi.

Về sau, Triệu Lễ trong cơn tức giận đã đào một cái cống ở giữa mặt đường trũng và mảnh ruộng của mình để mọi người không thể đi qua nữa. Chẳng ngờ, cách làm này không những không thể ngăn người đi đường, ngược lại còn khiến họ đi vòng thêm một đoạn quanh miệng cống, càng lấn thêm vào mảnh ruộng của anh ta.

Quá bất lực, anh ta trở nên gắt gỏng, ngày ngày vì chuyện này mà cãi lộn với người đi đường, tự khiến bản thân rơi vào cảnh ăn không ngon, ngủ không yên vì quá tức tối.

Vài ngày trôi qua, tâm trạng anh ta dần dần bình tĩnh lại, anh ta bắt đầu thay đổi cách nghĩ, cảm thấy người đi đường chẳng qua chỉ muốn đi qua đoạn đường này thôi, đâu ai muốn giẫm chân lên bùn lầy. Nếu sửa lại đoạn đường này, chẳng phải người đi đường sẽ không lấn sang mảnh ruộng của mình nữa hay sao?

Nghĩ vậy, Triệu Lễ tát phần nước mưa đọng lại ở chỗ trũng, đổ đất san bằng đoạn đường. Kể từ đó, người đi đường không còn giẫm chân lên ruộng của anh ta nữa.

Câu chuyện trên đây đã cho chúng ta thấy một đạo lý đơn giản: Hoàn cảnh của mỗi người mỗi khác, tự khắc phản ứng cũng khác nhau. Nếu người thuộc kiểu hình lãnh đạo có thể suy

ngồi dưới góc nhìn khách quan, để tâm nhiều hơn đến cảm nhận của người khác, có lẽ sẽ không làm những việc vừa tổn thương người khác mà vẫn rước bực vào thân.

Trong cuộc sống, muốn thiết lập mối quan hệ tốt đẹp với người khác, việc đặt mình vào vị trí của họ để thể nghiệm là vô cùng quan trọng. Hãy rộng lượng tha thứ, rồi bạn sẽ nhận được sự tôn trọng.

Tuy vậy, những người thuộc kiểu hình lãnh đạo thường thích coi mình là trung tâm, lời nói của họ thường gây tổn thương đến lòng tự trọng của đối phương, cách hành xử của họ luôn xuất phát từ lợi ích cá nhân. Mặc dù cách làm này có thể duy trì lợi ích cho họ trong thời gian ngắn, song cái giá mà họ phải trả là đánh mất sự tôn trọng của người khác.

Việc coi bản thân là trung tâm thì ai ai cũng có, nhưng ở những người thuộc kiểu hình lãnh đạo, nó vượt quá mức thông thường, họ không bao giờ tiếp nhận ý kiến của người khác, không bao giờ hiểu được điểm khác biệt giữa người khác và mình. Họ không biết rằng ngoài quan điểm của cá nhân họ, vẫn còn quan điểm của mọi người xung quanh.

Hãy tập hoán đổi vị trí mà suy nghĩ, chỉ khi trái tim bạn đủ rộng lượng để chứa được người khác, người khác mới có thể chấp nhận bạn.

Hãy kiểm soát cảm xúc, sự phẫn nộ không thể giúp bạn thay đổi thực tế

Bạn đã từng nghe thấy tiếng gầm khiến muôn loài khiếp sợ của sư tử chưa? Người thuộc kiểu hình lãnh đạo ở trạng thái phẫn nộ cũng có sức bùng nổ và uy hiếp như vậy, họ sẽ bộc phát cơn tức giận của mình một cách không kiểm soát, không nghĩ đến cảm giác của người khác dành cho họ.

Tức giận không tốt cho cơ thể. Người xưa vẫn nói “Phẫn nộ hại gan”, cách nói này xem ra không phải vô căn cứ. Rất nhiều học giả đã chỉ ra sự nguy hiểm mà những cơn tức giận mang đến cho cơ thể chúng ta. Triết gia Hy Lạp cổ đại Pythagoras cho rằng trong cơn tức giận, con người thường hành động thiếu lý trí. Ông nói: “Phẫn nộ bắt nguồn từ sự ngu xuẩn và kết thúc bằng sự hối hận”. Francis Bacon thì cho rằng: “Bất luận bạn thể hiện sự phẫn nộ theo cách nào, tuyệt đối đừng làm ra những hành động không thể vãn hồi”.

Trên thực tế, những trường hợp vì nhất thời tức giận mà gây ra họa lớn hoặc phạm sai lầm nghiêm trọng không phải hiếm gặp.

Ngày xưa, có một người nọ trở nên giàu có chỉ sau một đêm, chỉ có điều anh ta không biết nên xử lý số tiền mình có ra sao.

Anh ta bèn nói với một vị hòa thượng, vị hòa thượng khuyên bảo: “Anh vốn nghèo khó, lại không có trí tuệ, nay có tiền rồi nhưng vẫn không có trí tuệ. Người tin Phật trong thành này rất nhiều, người thông tuệ cũng không hề ít, anh cầm số tiền này đi, người khác sẽ dạy anh cách có được trí tuệ.” Nghe vậy, anh ta liền khăn gói vào thành, gặp ai cũng hỏi ở đâu bán trí tuệ. Một nhà sư nói với anh ta: “Nếu gặp chuyện khó khăn, đừng vội vã hành động, trước tiên hãy tiến lên bảy bước, sau đó lùi lại bảy bước, lặp lại như vậy ba lần, trí tuệ sẽ tìm đến”. Anh chàng nửa tin nửa ngờ, bỏ đi.

Đêm hôm đó, về tới nhà, dưới ánh trăng mờ tối, anh ta nhìn thấy vợ đang ngủ cùng người khác. Nhất thời tức giận, anh ta liền rút dao chuẩn bị hành hung.

Đúng lúc này, anh chàng nhớ lại trí tuệ mà ban sáng mình đã mua, nhủ thầm trong bụng: “Sao không thử xem thế nào?” Nghĩ vậy, anh ta tiến lên bảy bước, lùi về bảy bước, lặp lại ba lần, sau đó thấp đèn lên nhìn lại lần nữa, lúc này mới phát hiện người nằm cạnh vợ là mẹ mình.

Thật may anh ta đã mua được trí tuệ, nhờ đó mà tránh khỏi thảm kịch kinh hoàng.

Cảm xúc phẫn nộ thường kéo theo sự kích động, kết quả của kích động lại khiến người ta phẫn nộ thêm, cứ thế hình thành vòng lặp không hồi kết, một khi khởi phát sẽ không thể quay đầu. Chỉ khi tránh xa sự kích động và kiềm chế phẫn nộ, bạn mới có thể bẻ lái về bờ.

Vậy, đối với những người thuộc kiểu hình lãnh đạo – vốn rất dễ bộc phát cơn thịnh nộ – cần phải làm gì để lửa giận lắng xuống?

Có ý kiến cho rằng xả hết sự tức giận ra ngoài sẽ khiến tâm trạng nhẹ nhõm hơn. Tuy nhiên, các nhà tâm lý học lại không nghĩ vậy. Theo họ, đây là cách làm không tốt, hơn nữa căn bản là không thực hiện được. Họ đề xuất một phương pháp khác với tên gọi “phán đoán lại từ đầu”, tức là tự giác nhìn nhận sự “mạo phạm” của người khác từ góc độ tích cực hơn.

Ví dụ, khi có người tạt đầu xe mình, bạn có thể nghĩ rằng “Chắc họ đang vội” hoặc “Chắc mình đi hơi chậm”. Như vậy, bạn sẽ tránh được cơn giận dữ.

Thực tế đã chứng minh phương pháp “phán đoán lại từ đầu” quả thực hiệu quả trong việc kiểm soát những cảm xúc tồi tệ, trong đó hiển nhiên bao gồm phần nộ.

Ngoài ra, điều chỉnh khoảng cách địa lý cũng là một cách tốt để hạn chế bộc phát cơn giận. Phương pháp này đòi hỏi bạn biết “rời đi” đúng lúc.

Khi chúng ta phẫn nộ vì một người hoặc việc nào đó mà không thể kiểm soát, tốt nhất là lập tức rời đi, như người ta vẫn thường nói: “Mắt không thấy, tâm không phiền”. Ví dụ, bạn tới cửa hàng mua đồ, gặp phải nhân viên có thái độ khó chịu và thiếu lịch sự, trong lòng bạn không tránh khỏi bực mình. Lúc này, đừng để ý tới cô ta, chỉ cần rời khỏi cửa hàng đó là được.

Còn một phương pháp khác là “ngồi xuống”. Khi chúng ta ngồi xuống, tốc độ tuần hoàn máu và trao đổi chất trong cơ thể đều thấp hơn so với khi ta đứng.

Các cuộc thực nghiệm cho thấy khi một người ở trạng thái kích động, hàm lượng norepinephrine¹ trong máu tăng cao rõ rệt, thành phần này khiến máu tuần hoàn nhanh hơn và sức sống tăng lên gấp bội. Như vậy, anh ta sẽ không chịu để mình bị hạn chế bởi vị trí ngồi. Hơn nữa, khi một người có đủ không gian để thoải mái cử động cả thân mình lẫn tay chân, tốc độ tuần hoàn máu lại càng được kích thích để tăng cao hơn.

Cuối cùng, người thuộc kiểu hình lãnh đạo cần nhớ kĩ một điểm, đó là sau khi đã tiết chế được cảm xúc kích động của mình, cần suy nghĩ lại sự việc, cố gắng đa thông tư tưởng, tìm hiểu vì sao bản thân lại bị kích động, vì sao không thể tỉnh táo ngay từ đầu, vì sao không kiểm soát được cảm xúc... Như vậy mới có thể áp chế cảm xúc phản nộ từ gốc rễ.

¹ Còn gọi là noradrenaline, là một hóa chất hữu cơ họ catecholamine hoạt động trong não và cơ thể như một chất dẫn truyền thần kinh.

Viết cho người thuộc kiểu hình lãnh đạo: Học thích ứng với biến động và nương theo hoàn cảnh

Tính cách của người thuộc kiểu hình lãnh đạo xưa nay luôn thẳng thắn, họ ghét vòng vo. Nhưng sự phát triển của bất kỳ sự việc nào cũng không đi theo đường thẳng, người thông minh có thể nhìn thấy đường thẳng trên những đường cong và đường cong trên những đường thẳng, không vượt mất thời cơ nắm bắt quy luật phát triển của sự vật, sự việc, thông qua ứng biến linh hoạt hòng đạt đến mục tiêu vạch sẵn.

Nếu người thuộc kiểu hình lãnh đạo hy vọng có được thành công trong sự nghiệp, họ cần học cách thích ứng với biến động, sau khi “dụng đầu vào tường” cần suy nghĩ thật kĩ, trong trường hợp thật sự không thể bước qua, hãy kịp thời quay đầu tìm con đường mới.

Lương Khải Siêu¹ từng nói: “Biến tắc thông, thông tắc cửu²”. Nhận thức được biến động để ứng biến là vấn đề thuộc về tổ

¹ Lương Khải Siêu (1873-1929), tự là Trác Như, hiệu là Nhiệm Công, bút hiệu Ấm Băng Tử, Ấm Băng Thất chủ nhân, là nhà tư tưởng, nhà hoạt động chính trị của Trung Quốc.

² Câu đầy đủ là “Cùng tắc biến, biến tắc thông, thông tắc cửu”, ý nói sự vật, sự việc khi phát triển đến cực điểm ắt sẽ biến hóa, khi đã biến hóa ắt sẽ thông suốt, khi đã thông suốt ắt sẽ lâu bền.

chất của một người, cũng là một tiêu chuẩn quan trọng để đánh giá năng lực làm việc của người đó trong xã hội hiện đại. Khi làm việc, cần học nung theo hoàn cảnh, buông bỏ sự cố chấp vô nghĩa, như vậy mới có thể hoàn thành mọi việc một cách tốt nhất.

Có một số vấn đề, nhìn bề ngoài tưởng như không cách nào giải quyết, thực chất nếu thay đổi góc nhìn một chút, dùng cách tư duy mới mẻ một chút để đổi mặt thì sớm muộn cũng sẽ tìm thấy ánh sáng hy vọng.

Tùy cơ ứng biến, linh hoạt thay đổi cũng là một kiểu trí tuệ, mà kiểu trí tuệ này mang lại cho người sở hữu nó những lợi ích không hề nhỏ.

Tôn Tẩn¹ là nhà quân sự trứ danh của Trung Quốc thời xưa. Không khó để thấy trong tập *Binh pháp Tôn Tẩn* của ông hàm chứa triết lý về việc tùy cơ ứng biến. Bản thân Tôn Tẩn cũng là một người linh hoạt trong cách ứng phó với hoàn cảnh.

Lần đầu tiên Tôn Tẩn đặt chân lên nước Ngụy, Ngụy Vương nảy ra ý định thử thách bản lĩnh của ông, để xem rốt cuộc ông có thật sự tài hoa hay không.

Ngày nọ, Ngụy Vương triệu tập chúng thần, trực tiếp “kiểm tra” trí thông minh của Tôn Tẩn.

Ngụy Vương ngồi trên ngai vàng, nói với Tôn Tẩn bên dưới: “Người có cách nào khiến ta xuống khỏi ngai vàng này không?”

¹ Tôn Tẩn (382 TCN - 316 TCN): Người nước Tề, là quân sư, nhà chỉ huy quân sự nổi tiếng thời Chiến Quốc trong lịch sử Trung Quốc.

Bàng Quyên đưa ra ý kiến: “Có thể đốt lửa phía dưới ngai vàng của người”.

Ngụy vương nói: “Không được”.

Tôn Tần trả lời: “Đại vương đang ngồi trên đó, tôi không có cách nào khiến người bước xuống. Chỉ có điều, nếu đại vương đang ở bên dưới, tôi sẽ có cách để đưa người ngồi lên.”

Ngụy Vương nghe xong thì dương dương tự đắc. “Được!” Dứt lời liền bước xuống khỏi ngai vàng. “Ta lại muốn xem người làm cách nào để đưa ta ngồi lên.”

Các đại thần xung quanh nhất thời không phản ứng kịp, tất cả đều cười nhạo Tôn Tần không biết tự lượng sức mình, chờ xem ông sẽ làm ra trò hề gì đây. Lúc này, Tôn Tần lại cười lớn, nói: “Tôi không biết cách đưa đại vương ngồi lên ngai, nhưng đã khiến đại vương bước xuống rồi”.

Đến đây, mọi người mới giật mình nhận ra, ai nấy đều hết lời thán phục tài hoa của Tôn Tần.

Ngụy Vương cũng phải nhìn Tôn Tần bằng con mắt khác. Chỉ trong phút chốc, ông đã có được sự trọng dụng của Ngụy Vương.

Thực tế đã chứng minh, mỗi người chúng ta đều đang tìm kiếm sự thay đổi trong từng khoảnh khắc. Chỉ khác nhau ở chỗ người giỏi ứng biến thì càng biến càng tốt, người không giỏi ứng biến càng biến càng tệ. Chỉ cần nắm vững sự biến động của vạn vật, ta sẽ có thể ứng phó với mọi thay đổi, đồng thời tìm ra cơ hội thành công ngay trong những biến động đó.

12



SỐ 9:
Kiểu HÌNH
HÒA GIẢI -
GẤU TRÚC
YÊU HÒA BÌNH

Vô vi nhi trị.¹

Lão Tử

¹ Ý nói vạn vật trên đời đều vận hành theo quy luật tự nhiên, mọi sự can thiệp và cưỡng ép đều là phá hoại.

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình hòa giải

Định hình nhân vật: Người hòa giải

Vấn đề quan tâm nhất: Tôi có thể hóa giải mọi xung đột sắp phát sinh hay không?

Đặc trưng tiêu biểu: Người thuộc kiểu hình hòa giải thường khá hướng nội, cảm thấy thoải mái khi làm người ngoài cuộc. Họ bước đi chậm rãi, vẻ mặt hơi mỉm cười. Người thuộc kiểu hình hòa giải đa phần thấy hài lòng với thực tại, không thích thay đổi. Họ tốn rất nhiều thời gian khi phải đưa ra quyết định nào đó. Ngoài ra, họ cũng gặp khó khăn trong việc từ chối người khác.

Yêu cầu đối với bản thân: Người thuộc kiểu hình hòa giải không thích tranh giành. Trong thế giới lý tưởng của họ, người người đều có thể chung sống hòa bình. Họ không muốn bất cứ cuộc cãi vã, xung đột hoặc căng thẳng nào xảy ra trong cuộc sống, luôn hướng đến một thế giới hạnh phúc viên mãn. Họ duy trì sự ổn định, bình tĩnh của bản thân vì cho rằng chỉ như vậy mới không khiến người khác tức giận, không phát sinh chuyện không vui. Đôi lúc, để tránh xung đột, họ có thể kìm nén cảm xúc của bản thân. Đối với họ, cuộc sống luôn bình yên đã là điều tốt đẹp nhất rồi.

Hành vi mang tính thói quen: Người thuộc kiểu hình hòa giải thường chậm chạp, làm việc hay lề mề, dầy dụa. Những lúc cần lựa chọn, họ luôn do dự không quyết. Tuy vậy, họ là những người lắng nghe tuyệt vời và có lòng đồng cảm với người khác. Khi làm sai điều gì, họ sẽ tìm cớ để biện bạch cho bản thân hòng chối bỏ trách nhiệm và giảm bớt cảm giác day dứt, tự trách trong lòng.

Các mối quan hệ xã hội: Người thuộc kiểu hình hòa giải vô cùng ổn định trong các mối quan hệ xã giao, vì là kiểu hình ôn hòa nhất trong chín kiểu tính cách, cộng thêm ưu điểm biết lắng nghe nên họ có rất nhiều bạn bè, mạng lưới giao thiệp rộng rãi. Trong môi trường công việc, họ luôn vui vẻ hòa nhã, cư xử lịch thiệp. Nếu thật sự cần tham gia thảo luận, họ cũng có thể tỏ ra hóm hỉnh và cơ trí.

Người thuộc kiểu hình hòa giải hết sức hiền lành, có tấm lòng thiện lương, không thích mang lại phiền phức cho bất kỳ ai. Họ sống bình tĩnh, kiên nhẫn, hiếm khi nổi cơn thịnh nộ, vì thế nhân duyên của họ thường rất tốt đẹp, cuộc sống cũng êm đềm, an yên.

Khuynh hướng tính cách: Người hòa giải có tính cách nghiêng về hướng nội, lạc quan, hiền lành. Họ sẵn sàng lắng nghe người khác tâm sự và cũng khó lòng từ chối yêu cầu của người khác. Không có hứng thú với danh tiếng và địa vị. Rất thích ngủ và xem phim, dễ bỏ qua mọi chuyện. Trong ấn tượng của những người từng tiếp xúc, họ là kiểu người bị động và thiếu quyết

đoán. Họ ít khi nhờ cậy người khác, nhưng khi bị người khác ra lệnh, họ sẽ khó chịu và trở nên buồn bực. Họ theo đuổi hòa bình, thích hòa giải và sợ xung đột.

Năng lượng bị lãng phí: Người thuộc kiểu hình hòa giải luôn vui lòng phối hợp với người khác, thành toàn cho người khác, đồng tình với người khác, tuy nhiên lại coi nhẹ nhu cầu thật sự của bản thân, không cách nào phát triển cá tính.

Nguyên nhân hình thành tính cách: Thời thơ ấu, những người này sống trong sự yêu thương của cha mẹ, thầy cô và bạn bè xung quanh. Song song với đó, họ cũng cảm thấy mình không được người thân coi trọng, bởi họ chỉ là một người bình thường, không có điểm gì nổi trội hay xuất sắc, không đáng được chú ý. Họ cảm thấy nhu cầu và suy nghĩ của mình chưa từng được mọi người nghiêm túc xem trọng. Lâu dần, họ cũng quen với cuộc sống như vậy, đồng thời học được cách bình thản chấp nhận. Khi đã trưởng thành, trong bất cứ môi trường và hoàn cảnh nào, họ cũng đồng tình với người khác nhằm có được sự hòa thuận, bình yên.

Người thuộc kiểu hình hòa giải tích cực và người thuộc kiểu hình hòa giải tiêu cực

Người thuộc kiểu hình hòa giải tích cực

Người thuộc kiểu hình hòa giải tích cực gặp bất cứ chuyện gì đều bình tĩnh, không dễ bị kích động. Họ biết cách chung sống với người khác, mang lại cảm giác cân bằng và ổn định cho người khác. Là những người đáng tin tưởng và dựa dẫm, họ thậm chí có thể kết bạn với cả những người khó tính. Họ có thể lắng nghe tâm sự của đối phương một cách khách quan, có tính cách ôn hòa, biết mang lại niềm vui cho người khác, là sứ giả của hòa bình.

Người hòa giải tích cực có thể thẳng thắn đối diện với người khác, chấp nhận những ý kiến không giống nhau. Họ thành thật, không tự tư tự lợi và sẵn lòng cho đi.

Bên cạnh đó, họ còn là cao thủ trong giải quyết mâu thuẫn bởi khả năng trấn an và sự trầm ổn, vững chãi trong tính cách. Họ có thể xử lý nhanh gọn mọi việc và còn khiêm tốn chất phác. Tính công bằng và trung lập được phát huy một cách hợp lý và tinh tế cũng có thể giúp họ trở thành một nhà quản lý kiệt xuất. Người hòa giải tích cực có nhân duyên tốt, nội tâm lương

thiện, không lươn lẹo, thường chân thành quan tâm người khác, nhận được sự tôn trọng của cả tập thể. Họ có thể dùng tấm lòng khoan dung của mình để thay đổi hoàn cảnh, thân thiện, hiền từ và là người thầy của cả đội.

Người thuộc kiểu hình hòa giải tiêu cực

Người thuộc kiểu hình hòa giải tiêu cực thường kìm nén cảm xúc trong lòng, họ sẽ xử lý sạch sẽ mọi sự kích động để bản thân không chịu tổn thương. Khi gặp phải sự đả kích đến từ bên ngoài, họ sẽ cách li hoàn toàn với thế giới, hy vọng sự đả kích ấy không khiến tâm mình dậy sóng, từ đó bảo vệ cuộc sống bình yên của mình. Họ rất ít khi cảm thấy đau khổ. Trong công việc, những người này có khuynh hướng thích làm những việc đơn giản và nhẹ nhàng.

Về ngoài của người hòa giải tiêu cực thường thiếu sức sống, họ cần những yếu tố bên ngoài tác động lên mình mới hành động. Khi chịu những tác động đó, họ sẽ chuyển bé xé ra to, phóng đại mức độ nghiêm trọng của những việc không đáng kể, rất khó để ngăn họ lại. Họ thường không ý thức được tầm quan trọng của sự việc, không bao giờ để lộ cảm xúc lo lắng. Khi người khác tâm sự, họ tỏ ra chăm chú lắng nghe, nhưng lại không thật sự dùng trái tim mình để cảm nhận nỗi lòng của đối phương. Họ sống lặng lẽ, khó bị ảnh hưởng bởi tình cảm và kích thích, trên mặt thường không để lộ bất cứ biểu cảm nào.

Người hòa giải tiêu cực thường không phân biệt được trọng yếu và thứ yếu, họ thường góp nhặt nhiều thông tin, sợ xuất hiện mâu thuẫn trong cuộc sống. Hành động chậm chạp, trong nhiều trường hợp cần lượng thông tin và vật chất lớn để bù đắp cảm giác trống trải. Họ cũng có cảm xúc phẫn nộ nhưng luôn áp chế trong lòng, âm thầm công kích người khác. Người hòa giải tiêu cực dường như không thể tự tìm thấy chính mình, mục tiêu không rõ ràng, cuộc sống của họ thường mờ mịt, không thấy đường đi, chưa từng hiểu bản thân thật sự muốn gì.

Dù bay ngược chiều gió, cũng phải tin chính mình

Thường ngày, chúng ta vẫn hay gặp phải những tình huống như sau: Cùng độ tuổi nhưng có người trở thành cán bộ chính quyền nắm trong tay quyền lực, có người lại trở thành dân lao động phổ thông; cùng một gia cảnh nhưng có người thì sự nghiệp huy hoàng, danh tiếng vang xa, có người cả đời sống trong vất vả nghèo khó; cùng làm việc trong một đơn vị nhưng có người thăng tiến rất nhanh, sự nghiệp thành đạt, có người lại giậm chân tại chỗ, không chút khởi sắc... Phân tích kỹ nguyên nhân phía sau, có thể thấy ngoài năng lực và cơ hội, còn có một yếu tố cực kỳ quan trọng: lòng tự tin.

Tự tin là một trạng thái tâm lý tích cực, biểu hiện ở tinh thần dám nghĩ dám làm vô cùng đáng quý. Nó trao cho ta sức mạnh để thành công, có thể mở ra con đường rộng ngay giữa bụi gai đầy nguy hiểm, có thể bảo vệ thắng địa tràn ngập hoa tươi trước phong ba bão táp.

Đại văn hào Pháp Victor Hugo từng nói: “Trong cuộc sống, nên tin tưởng bản thân là người chiến thắng”. Ông muốn khuyên chúng ta nên có lòng tin vào tài năng của mình, rằng mình là một cá thể duy nhất, như câu thơ của Lý Bạch: “Trời sinh thân ta, hễ có dùng”. Nếu ta không tự tin mà chỉ ngưỡng mộ, sùng

bái người khác, kết cục chắc chắn sẽ đánh mất bản thân dưới vầng hào quang của họ.

George Bernard Shaw¹ cũng từng nói rằng: “Người tự tin có thể khiến thứ nhỏ bé trở nên vĩ đại, khiến sự tầm thường trở nên thần kỳ”. Trong cuộc sống thực tế, sự tự tin có sức mê hoặc kỳ diệu, nó có thể biến kẻ yếu thành kẻ mạnh, khiến kẻ mạnh trở nên mạnh hơn. Có người nói tự tin là ám thị của thành công vì khi thành công, người đó sẽ có lòng tự tin. Cách nói này tuy không sai nhưng chưa nêu bật được gốc rễ của sự tự tin. Người thuộc kiểu hình hòa giải làm bất cứ việc gì, đặc biệt khi đảm nhận trách nhiệm nặng nề hoặc phải mạnh dạn sáng tạo, nhất định cần tự tin nhưng vẫn có chừng mực, chứ không phải thành công rồi mới có thể tự tin.

¹ George Bernard Shaw (1856-1950): nhà viết kịch, nhà phê bình, nhà hoạt động chính trị người Ireland.

Nếu bất mãn trong lòng, hãy kịp thời giao tiếp theo cách phi bạo lực

Người thuộc kiểu hình hòa giải thì tốt bụng. Khi cảm thấy bất mãn, họ thường không chọn cách thể hiện ra ngoài, vì họ sợ hành động đó sẽ trực tiếp làm ảnh hưởng tới hòa khí hai bên, khiến mọi người đều mất thể diện.

Mặc dù kiểu người hòa giải không dễ dàng biểu lộ cảm xúc, nhưng điều đó không có nghĩa là họ có khả năng tự xử lý cảm xúc bất mãn của mình, họ sẽ chỉ dồn nén chúng trong lòng. Trong hôn nhân, cách làm này tuyệt đối không nên áp dụng, bởi nếu không thể kịp thời giải tỏa sự bất mãn, khả năng cao nó sẽ trở thành một quả bom nổ chậm, có thể phát nổ bất cứ lúc nào với sức công phá vô cùng nghiêm trọng, thậm chí dẫn đến hậu quả không thể vãn hồi. Do vậy, đối với người thuộc kiểu hình hòa giải, muốn cuộc sống hôn nhân hạnh phúc thì nên thể hiện cho đối phương thấy cảm xúc bất mãn của mình, tuyệt đối đừng lười thể hiện hoặc ghi hận trong lòng.

Bình thường, Huệ Linh không thích tranh cãi, tính tình hòa nhã, thân thiện, dù chồng cô có làm sai điều gì, dù bản thân có cảm thấy khó chịu đến đâu, cô cũng đều giấu nhem trong lòng, không bao giờ nói ra. Hằng ngày, cô sống rất tiết kiệm, tính toán

chi li, bởi cô cho rằng cả mình và chồng kiếm được đồng tiền đâu phải dễ dàng. Tết năm đó, hai người không thể về quê ăn Tết, người chồng liền bàn bạc với cô, muốn gửi chút tiền cho hai bên nội ngoại để ông bà tự sắm sửa quà Tết, cũng coi như bày tỏ sự hiếu thảo. Huệ Linh nghe vậy cảm thấy rất hợp lý, bèn quyết định sẽ biếu mỗi bên nội ngoại 2.000 tệ, việc gửi tiền cho chồng sắp xếp.

Một thời gian sau, Huệ Linh trong lúc giặt quần áo cho chồng thì thấy hóa đơn chuyển tiền, cô phát hiện hóa ra chồng mình chỉ gửi cho nhà ngoài 2.000 tệ, còn gửi cho nhà nội những 5.000 tệ.

Sự việc này khiến Huệ Linh tức giận vô cùng, nhưng cô không muốn thể hiện ra, cứ thế đè nén trong lòng. Từ hôm đó, cô cũng không còn tiết kiệm nữa, cảm thấy nên mua gì thì mua, dù sao chồng mình cũng có chuyện giấu mình đấy thôi. Trước đây, cô hay gần gũi chồng, nhưng sau sự việc này cũng bắt đầu xa cách, thái độ đối với chồng dửng dưng không nóng không lạnh. Người chồng càng ngày càng thấy có vấn đề, song khi hỏi có chuyện gì thì cô không chịu nói.

Tết năm sau đó, hai người dự định về quê. Lần này Huệ Linh tự nhủ phải để ý hơn trước, cô cùng chồng đi mua quà Tết cho hai bên nội ngoại. Người chồng mua hai món quà giống nhau, nhưng khi tới nhà nội, anh lại rút thêm 3.000 tệ đưa cho mẹ mình. Việc này càng khiến Huệ Linh phẫn nộ, cô không màng đến hình tượng vợ hiền dâu thảo ngày xưa, không thềm vào bếp

giúp mẹ chồng làm cơm rửa bát, cũng không nói chuyện với gia đình nhà chồng, bố mẹ chồng còn tưởng đã không đón tiếp chu đáo, làm cô không vui.

Sau khi từ nhà chồng trở về, Huệ Linh càng lạnh nhạt với chồng, cả ngày không làm việc nhà, lấy thái độ biếng nhác tiêu cực để thể hiện sự khó chịu. Hôm đó, bạn học tổ chức hôn lễ mời Huệ Linh và chồng tới tham dự. Hai vợ chồng cùng đi mua quần áo để tới dự tiệc cưới trong bộ dạng trang trọng nhất. Lúc chọn đồ, người chồng chọn cho Huệ Linh một bộ đồ với giá 400 tệ, còn bản thân thì chọn chiếc áo giá 900 tệ. Huệ Linh không nhận được nữa, cô tức giận nói: “Tiền cho bố mẹ em, anh cũng tiếc, bây giờ tiền cho em, anh cũng tiếc, em không thể sống kiểu này nữa!” Dứt lời, cô hăm hăm bỏ về nhà, thu dọn đồ đạc cá nhân rồi sang nhà bạn thân ở, hơn nữa còn chuẩn bị thủ tục li hôn.

Người chồng nghĩ mãi vẫn không hiểu được, về sau phải nghe từ bạn thân của Huệ Linh mới biết ngọn ngành. Anh ta như sực tỉnh, giải thích với cô rằng vốn dĩ không có chuyện gì to tát cả, số tiền 3.000 tệ đưa thêm đó là do anh trai vay anh ta, gia đình anh trai khó khăn, không đủ trang trải học phí cho con trai nên mới phải vay tiền. Anh ta chuyển tiền cho cha mẹ để họ gửi lại cho anh trai. Sau khi nghe chồng giải thích và xin lỗi, lại được bạn khuyên nhủ, Huệ Linh mới nguôi giận.

Vấn đề lớn nhất của người thuộc kiểu hình hòa giải là không chịu nói ra mỗi khi gặp chuyện. Ban đầu là do họ sợ tranh cãi

làm ảnh hưởng tới hòa khí, song về lâu về dài, tâm trạng khó chịu tích tụ thành núi, cảm xúc ức chế và bức dọc bị dồn nén ngày càng mãnh liệt hơn, đến lúc chỉ cần một ngòi dấm nhỏ làm giọt nước tràn ly, họ sẽ lập tức biến thành núi lửa phun trào, hậu quả thật khó lòng tưởng tượng.

Người thuộc kiểu hình hòa giải nếu muốn duy trì tương tác tốt trong hôn nhân, nhất định cần chú ý những điều sau:

Dùng cách nói khẳng định và thẳng thắn nhiều hơn là phủ định và chỉ trích. Ví dụ, hãy nói “Mỗi lần dùng cốc uống nước xong, anh/em nhớ cất vào bếp nhé” thay vì nói “Lần nào uống nước xong cũng để cốc lung tung”...

Giữa vợ và chồng, nói nhiều không bằng nói hay. Có vài người tưởng rằng giao tiếp với vợ hoặc chồng mình tức là nói hết tất cả suy nghĩ và cảm nhận của mình cho đối phương nghe, thực chất không phải vậy, chúng ta cần biết chắt lọc nội dung, lược bỏ những điều có thể gây tổn thương cho đối phương.

Hãy lựa chọn thời gian để trò chuyện. Trong lúc đối phương đang đầu tắt mặt tối hoặc công việc gặp trục trặc nên tâm trạng không vui, bạn tốt nhất không nên đổ thêm dầu vào lửa, kéo đối phương ra ngoài nói chuyện gia đình. Lúc này, đối phương sẽ dễ nảy sinh tâm lý chán nản, càng ảnh hưởng xấu đến hiệu quả tương tác giữa đôi bên.

Giao tiếp không đồng nghĩa với kể khổ và chỉ trích nhau. Một vài người thường xuyên biến những cuộc nói chuyện hằng

ngày thành “đại hội phê phán” đối phương, đối phương chỉ có thể ngồi yên chịu trận, nghe những lời trách móc, phàn nàn. Trên thực tế, hành động này rất dễ biến một cuộc nói chuyện vốn phải hòa thuận nhẹ nhàng thành chiến trường bom rơi đạn lạc. Giao tiếp là nói ra quan điểm của bản thân, cũng phải để đối phương nói ra quan điểm của họ, như vậy mới thật sự đạt được mục đích giao tiếp.

Không thể dùng lời lẽ phê bình, mạt sát hoặc uy hiếp để giao tiếp với đối phương, cách làm này có thể dẫn đến những cảm xúc tiêu cực, cuộc nói chuyện cũng không mang lại hiệu quả.

Không nên để cuộc nói chuyện rơi vào tình cảnh tranh giành thị phi, cần dựa vào vấn đề để phân tích, bàn bạc hòng tìm cách giải quyết, tuyệt đối không đặt nặng chuyện ai đúng ai sai, bằng không các ý kiến trong cuộc nói chuyện sẽ biến thành luận điểm để tranh cãi, không có lợi cho giải quyết vấn đề, ngược lại còn dễ tổn thương lẫn nhau.

Trong cuộc nói chuyện, cần lắng nghe và ủng hộ, bao dung và thấu hiểu. Nếu có thể làm như vậy, chắc chắn bạn sẽ xây dựng được nền móng vững chắc cho một cuộc hôn nhân lâu dài và hạnh phúc.

Hãy thay đổi

~~tính trệ trệ của bạn~~

Tục ngữ có câu “Thái độ quyết định thành bại”. Thái độ thế nào sẽ dẫn đến kết quả tương ứng.

Bất luận trong cuộc sống xảy ra vấn đề gì, quan trọng nhất vẫn là cách nghĩ và thái độ của bạn đối với chúng, bởi suy cho cùng, cách nghĩ và thái độ ảnh hưởng đến bạn ở mức độ sâu sắc hơn. Sinh mệnh do tư tưởng của bản thân tạo nên, cuộc sống mà bạn hướng đến không phụ thuộc vào việc bạn có bao nhiêu tài sản, mà là thái độ của bạn như thế nào. Giữ được tư tưởng và thái độ lành mạnh, tích cực thì bạn mới có thể nắm trong tay cuộc sống viên mãn.

Trong thời đại cạnh tranh khốc liệt ngày nay, bất kể công việc gì cũng yêu cầu tinh thần cầu tiến mạnh mẽ. Nếu không biết cầu tiến, bạn sẽ không thể thật sự phá vỡ giới hạn của bản thân để sáng tạo ra những giá trị độc đáo mang dấu ấn riêng.

Đinh Lôi - nhà sáng lập công ty NetEase, trước đây vốn làm việc tại một cơ quan nhà nước địa phương thuộc tỉnh Ninh Ba, Trung Quốc, thành tích đặc biệt nổi bật. Năm 1995, ông bắt đầu nhem nhóm ý định thành lập công ty riêng, song vấp phải sự phản đối của nhiều người xung quanh. Họ cho rằng chuyện này quá mạo hiểm, ông nên tiếp tục công việc ổn định như bấy

giờ vẫn tốt hơn. Tuy nhiên, Đinh Lôi vẫn kiên định với phán đoán của bản thân, dứt khoát từ bỏ công việc mà bao người ao ước ngưỡng mộ kia để bước lên con đường gây dựng sự nghiệp riêng. Nhờ sự dũng cảm và trí tuệ nhạy bén, cuối cùng ông cũng thành công.

Có đủ dũng khí để thay đổi tính trì trệ của bản thân hay không, có đủ can đảm để ra khỏi vòng an toàn và đi bước đầu tiên hay không, đây vẫn luôn là ranh giới mà mỗi người phải đối mặt trong cuộc sống.

Tôi từng nghe một câu chuyện thế này:

Một người nọ luôn cảm thấy cuộc sống không suôn sẻ, anh ta bèn tới tìm vị thầy bói nổi tiếng trong vùng để thỉnh giáo.

Vị thầy bói tính toán một hồi, cuối cùng nói với anh ta: “Trước bốn mươi tuổi, anh chắc chắn là người vừa nghèo vừa hay chán nản, cuộc sống luôn không như ý, đúng không?”

Người này sau khi nghe thầy phán thì vô cùng kinh ngạc, cho rằng đây đích thị là tiên nhân hạ phạm: “Thầy quả là lợi hại! Từ xưa tới nay, tôi luôn gặp chuyện không thuận lợi, số mệnh long đong vất vả, vài ngày nữa cũng đến bốn mươi tuổi rồi. Vậy thầy xem giúp tôi từ bốn mươi tuổi về sau thì thế nào?” Anh ta tràn ngập hy vọng, chờ đợi câu trả lời từ vị thầy bói.

“Từ bốn mươi tuổi về sau? Anh vẫn nghèo kiệt xác thời.”

Người này nghi hoặc hỏi lại: “Tại sao lại thế?”

“Vì anh đã quen với việc đó rồi.” Vị thầy bói đáp lời.

Nếu bạn là người thuộc kiểu hình hòa giải, xin hãy nhớ rằng: muốn có được thành công, bắt buộc phải thay đổi tính trì trệ của mình, đừng dễ dàng thỏa mãn với hiện tại. Trong công việc cũng như cuộc sống, cần tích cực học hỏi, nỗ lực cầu tiến. Thực tế đã chứng minh, những người thành công có được vinh quang hôm nay cũng bởi họ từng bỏ ra rất nhiều thời gian để nghiên cứu và học hỏi.

Cơ hội thăng tiến của mỗi người là như nhau, có điều không phải ai cũng biết cách nắm bắt chúng. Bạn có thể đứng ở một vị trí để chờ đợi suốt thời gian dài, song nếu không có chí tiến thủ, không bồi dưỡng năng lực của bản thân, kết quả cho sự chờ đợi của bạn sẽ chỉ là sáu chữ: vĩnh viễn ở vị trí cũ.

Những người làm nên việc lớn không bao giờ mơ mộng rằng chỉ cần với tay là có thể nắm lấy chiếc bánh từ trên trời rơi xuống, mà điều họ tin tưởng là: Thành công không bao giờ phụ lòng người biết nỗ lực tiến lên.

Viết cho người thuộc kiểu hình hòa giải: Những lúc cần từ chối, hãy dũng cảm nói “Không”

Khi một người bạn thân nhiệt tình rủ bạn đi chơi vào cuối tuần, nhưng bạn vốn định dành ngày cuối tuần đó để đi leo núi với gia đình mình, bạn nên từ chối cô ấy thế nào?

Bạn đang tăng ca để xử lý công việc quan trọng, công ty lại muốn bạn giúp đỡ một đồng nghiệp khác hoàn thành nốt phần việc mà anh ta chưa xong, trong trường hợp này bạn có nên từ chối yêu cầu của cấp trên?

Một người bạn xã giao hỏi vay tiền bạn, nhưng bạn lại chuẩn bị gom tiền để đầu tư vào một nơi hứa hẹn, bạn nên từ chối người đó thế nào?

Trong cuộc sống, những tình huống như trên không hề hiếm gặp. Đặc biệt đối với người hòa giải, từ chối người khác là việc khiến họ đau đầu nhất. Khi ai đó đưa ra yêu cầu với họ, vốn dĩ họ muốn từ chối, nhưng chữ “Không” vẫn nghẹn trong cổ họng mà không thể thoát ra thành lời.

Nhìn từ góc độ tâm lý học, sở dĩ chúng ta sợ phải nói “Không” là bởi ta chưa thiết lập được ý thức giới hạn kiên toàn. Giới hạn không chỉ ở phương diện sinh lý và tâm lý, mà còn bao gồm cảm

xúc, là loại năng lực để từ chối những thứ có thể gây tổn thương đến thể chất và tinh thần chúng ta. Giới hạn này giúp chúng ta bảo vệ sức khỏe, tài sản, thời gian và những thứ riêng tư, cũng có thể bảo đảm cho chúng ta có được sự tôn trọng cơ bản trong xã hội.

Quan điểm “không từ chối bất cứ ai” của người thuộc kiểu hình hòa giải sẽ chỉ khiến họ chịu áp lực ngày càng lớn trong công việc và đời sống, đến khi họ không thể chịu đựng nổi nữa. Do đó, khi đứng trước những yêu cầu không hợp lý, người hòa giải cần học cách từ chối, học cách nói “Không”, như vậy mới có thể bước đi trên con đường của mình một cách nhẹ nhàng hơn.

Tất nhiên, nói “Không” không có nghĩa là bạn bắt buộc phải dùng từ này, làm cách nào để từ chối mà vừa đạt được mục đích của mình vừa khiến đối phương vui vẻ chấp nhận? Các bạn có thể tham khảo những kỹ năng nói “Không” sau đây:

1. Từ chối đồng thời bày tỏ lòng cảm kích chân thành

Nhiều khi, do đối phương tin tưởng bạn nên mới nhờ cậy bạn việc gì đó. Trước tiên, chúng ta nên cho họ thấy mình cảm kích trước sự tín nhiệm của họ, sau đó từ chối nhẹ nhàng, để đối phương biết bạn không mặc kệ họ mà chỉ cảm thấy khó nghĩ với việc họ nhờ bạn.

2. Phủ định trước, khẳng định sau

Trong rất nhiều trường hợp, chúng ta có thể áp dụng cách phủ định trước, khẳng định sau để từ chối người khác. Ví dụ,

một người bạn rất thân hẹn bạn cuối tuần đi dạo phố, nhưng bạn lại có kế hoạch khác rồi. Lúc này, bạn có thể nói: “Xin lỗi, mình đã hẹn bố mẹ cuối tuần này đi leo núi”. Tiếp theo, hãy biểu đạt ý từ chối: “Cho nên cuối tuần này mình không đi cùng cậu được rồi”. Cuối cùng, bạn hãy dùng cách nói khẳng định để kết thúc: “Nếu cuối tuần sau cậu có thời gian, chúng ta cùng đi dạo nhé, được không?”

3. Biết nhượng bộ và cho người khác cơ hội để nhượng bộ

Mỗi người đều có lòng tự tôn, nếu chúng ta trực tiếp từ chối đối phương, không chừa đường lui cho họ, khó tránh khỏi sẽ khiến đối phương khó chịu và thấy phản cảm. Do vậy, trong một số tình huống, không nên nói thẳng chữ “Không”, bạn nên tôn trọng mong muốn của đối phương, trước tiên tỏ ra đồng tình, có thể an ủi nếu cần thiết, sau đó mới nói lý do mà mình không thể chấp nhận lời đề nghị của họ. Quan trọng nhất là để đối phương cảm nhận được thành ý từ bạn, cách làm này cũng không khiến họ cảm thấy khó chịu. Như vậy, khi họ vui vẻ chấp nhận lời từ chối, chưa biết chừng còn cảm kích bạn nhiều hơn.

PHỤ LỤC

BÀI KIỂM TRA TÍNH CÁCH - BẠN THUỘC KIỂU HÌNH TÍNH CÁCH NÀO?

Bài kiểm tra tính cách này có thể giúp bạn trong thời gian ngắn đưa ra phán đoán bước đầu về tính cách của mình trong chín kiểu hình mà chúng ta tìm hiểu phía trên. Dưới đây là 108 câu mô tả tính cách, hãy ghi lại số của những câu mà bạn thấy phù hợp với mình, sau đó tham khảo phần phân loại ở cuối sách, thống kê các câu mô tả tính cách của mình nằm nhiều nhất ở kiểu hình nào. Kết quả thống kê chỉ mang tính chất tham khảo, nếu muốn có phán đoán chuẩn xác hơn, bạn cần đi sâu nghiên cứu và phân tích cặn kẽ về chín kiểu hình tính cách cơ bản.

1. Tôi dễ bị mê hoặc.
2. Tôi không thích trở thành một người hay phê phán, nhưng tôi lại thường xuyên như vậy.
3. Tôi thích nghiên cứu triết lý và đạo lý trong vũ trụ.
4. Tôi rất dễ tâm xem mình có trẻ trung hay không, vì điều đó khiến tôi vui vẻ.
5. Tôi thích độc lập tự chủ, tất cả đều dựa vào bản thân.
6. Khi gặp khó khăn, tôi sẽ không cho người khác biết.
7. Tôi thường vô cùng đau khổ khi bị hiểu lầm.
8. Tôi vui vẻ khi cho đi hơn nhận lại.
9. Tôi thường thăm dò lòng trung thành của bạn bè, người yêu.
10. Tôi thường tưởng tượng ra những kết quả xấu nhất và cảm thấy khổ sở vì chúng.
11. Tôi không ưa nổi những người không thể kiên cường giống tôi, đôi lúc tôi sẽ dùng mọi cách để hạ thấp họ.
12. Một cơ thể dễ chịu đối với tôi là vô cùng quan trọng.
13. Tôi có thể đối diện với những bất hạnh và bi thương trong cuộc sống.
14. Khi người khác không thể hoàn thành bốn phận của họ, tôi sẽ cảm thấy phẫn nộ và thất vọng.

15. Tôi thường xuyên trì hoãn, không đưa ra quyết định.
16. Tôi thích cuộc sống kịch tính, nhiều màu sắc.
17. Tôi cho rằng bản thân rất không hoàn hảo.
18. Tôi có yêu cầu rất cao về cảm quan, thích ăn ngon mặc đẹp, thích những hành động tiếp xúc cơ thể và rất vui vẻ khi hưởng thụ chúng.
19. Khi người khác thỉnh giáo tôi một vấn đề nào đó, tôi sẽ phân tích rõ ràng và căn kẽ cho họ, không để sót một điểm nào.
20. Tôi có thói quen thể hiện bản thân, trước nay chưa từng ngại ngùng vì nó.
21. Đôi lúc tôi sẽ buông thả và làm những việc vượt quá bốn phận của mình.
22. Tôi sẽ cảm thấy rất khổ sở nếu không giúp được người khác.
23. Tôi không thích bị hỏi về những vấn đề mang tính tổng quát, vĩ mô.
24. Trên phương diện nào đó, tôi có khuynh hướng buông thả (ví dụ như ăn uống, dùng thuốc...)
25. Tôi thà phải thay đổi để thích ứng với người khác, bao gồm cả bạn đời của tôi, chứ không chịu phản kháng.
26. Tôi ghét nhất là kẻ giả dối.
27. Tôi biết sai và có thể sửa sai, nhưng do tính cố chấp mạnh mẽ nên mọi người xung quanh vẫn cảm thấy áp lực.

28. Tôi cảm thấy mọi thứ trên đời đều thú vị, cuộc sống tươi đẹp làm sao!
29. Đôi khi tôi thỏa mãn với cảm giác nắm quyền lực trong tay, nhưng đôi khi tôi lại thiếu quyết đoán, dựa dẫm vào người khác.
30. Tôi quen cho đi nhiều hơn nhận lại.
31. Trước sự uy hiếp, tôi trở nên lo lắng nhưng vẫn sẽ đối mặt với nó.
32. Tôi thường chờ người khác tiếp cận mình, không chịu chủ động tiếp cận người khác.
33. Tôi thích làm nhân vật chính, hy vọng được mọi người chú ý.
34. Người khác phê bình tôi, tôi cũng không giải thích và phản bác, vì tôi không muốn xảy ra tranh chấp và xung đột.
35. Đôi lúc tôi chờ đợi sự chỉ dẫn của người khác, đôi lúc tôi bỏ qua lời khuyên của họ mà tự ý làm điều mình muốn.
36. Tôi thường quên mất mình cần gì.
37. Trong tình huống nguy hiểm, tôi có thể khắc chế nỗi lo âu và cảm giác nghi ngờ chính mình.
38. Tôi có tố chất kinh doanh bẩm sinh, thuyết phục người khác là việc dễ như ăn kẹo.

39. Tôi không tin tưởng người mà ngay cả bản thân cũng không hiểu được.
40. Tôi thích làm việc theo quy tắc và luật lệ cũ, không thích thay đổi.
41. Tôi rất để ý đến mọi người xung quanh; trong gia đình, tôi là người bao dung và trung thành.
42. Tôi bị động và hay do dự.
43. Tôi có lòng bao dung, lịch sự lễ phép, nhưng tình cảm với những người khác thường không sâu sắc.
44. Tôi trầm mặc ít nói, như thể không quan tâm tới người khác.
45. Khi tôi đắm chìm trong công việc hoặc những lĩnh vực sở trường, người khác sẽ thấy tôi lạnh lùng và vô tình.
46. Tôi thường cảnh giác với mọi thứ.
47. Tôi không thích cảm giác làm không công cho người khác.
48. Nếu không thể bày tỏ chính xác nỗi lòng, tôi thà không nói ra còn hơn.
49. Kế hoạch trên giấy của tôi thường nhiều hơn những việc mà tôi hoàn thành trên thực tế.
50. Tôi có tham vọng và dã tâm, thích cảm giác vượt qua thử thách và đứng trên đỉnh cao.
51. Tôi có khuynh hướng độc đoán chuyên quyền, tự mình giải quyết vấn đề.

52. Tôi thường xuyên cảm thấy bị bỏ rơi.
53. Dáng vẻ bề ngoài của tôi thường khiến người ta có cảm giác ưu tư, phiền muộn và hướng nội.
54. Khi gặp người lạ, tôi sẽ tỏ ra lạnh nhạt, cao ngạo.
55. Vẻ mặt của tôi luôn nghiêm túc và gượng gạo.
56. Tôi rất mơ mộng, không chắc chắn, thường không biết tiếp theo mình muốn gì.
57. Tôi hay tự bắt bẻ mình, mong mình không ngừng cải thiện khuyết điểm để trở thành một người hoàn hảo.
58. Cảm nhận của tôi thường sâu sắc, đồng thời tôi cũng nghi ngờ những người luôn luôn vui vẻ.
59. Tôi làm việc rất năng suất, thường tìm đường tắt, khả năng mô phỏng của tôi cũng đặc biệt mạnh mẽ.
60. Tôi hay nói đạo lý và coi trọng tính thực dụng.
61. Tôi có trí tưởng tượng và sức sáng tạo thiên bẩm, thích sắp xếp lại mọi việc.
62. Tôi cảm thấy việc được nhiều người chú ý là không cần thiết.
63. Tôi muốn mọi thứ đều phải ngay ngắn, có trình tự, nhưng người khác lại cảm thấy tôi quá cứng nhắc.
64. Tôi muốn một người bạn đời tâm đầu ý hợp và hoàn hảo.

65. Tôi thường xuyên khoe mẽ, vô cùng tự tin về năng lực của mình.
66. Nếu những người xung quanh có hành vi quá đáng, tôi chắc chắn sẽ làm họ thấy khó chịu.
67. Tôi hướng ngoại, tràn đầy năng lượng, thích theo đuổi thành tựu vì nó khiến tôi cảm thấy hài lòng.
68. Tôi là một người bạn và người đồng hành trung thành.
69. Tôi biết cách để khiến người khác thích mình.
70. Tôi rất ít khi nhìn thấy công lao và ưu điểm của người khác.
71. Tôi dễ dàng nhìn thấy ưu điểm và công lao của người khác.
72. Tôi có lòng đố kỵ mạnh mẽ, tôi thích so sánh bản thân với người khác.
73. Tôi thường không yên tâm với những việc người khác làm, sau khi phê bình họ, tôi sẽ tự tay làm lại từ đầu.
74. Mọi người nói tôi hay đeo mặt nạ khi giao tiếp với họ.
75. Đôi lúc tôi chọc giận người khác, dẫn đến những cuộc tranh cãi không đầu, thực ra tôi chỉ muốn thăm dò tình cảm họ dành cho tôi mà thôi.
76. Tôi sẽ dùng tất cả những gì mình có để bảo vệ người mình yêu thương.
77. Tôi tìm mọi cách để duy trì cảm xúc hưng phấn của mình.

78. Tôi chỉ thích làm bạn với những người thú vị, với những người hay câu chuyện, tôi thường lười giao tiếp, kể cả khi trông họ có vẻ sâu sắc.
79. Tôi thường chạy đông chạy tây để giúp đỡ người khác.
80. Tôi có lúc sẽ vì chạy theo hiệu suất mà hy sinh nguyên tắc và sự hoàn mỹ.
81. Tôi dường như không có khiếu hài hước, tôi hơi cứng nhắc.
82. Tôi đối xử với mọi người một cách nhiệt tình và kiên nhẫn.
83. Ở trong đám đông, tôi thường cảm thấy xấu hổ và bất an.
84. Tôi thích sự năng suất, ghét sự trì hoãn, dòng dài.
85. Giúp người khác đạt được thành công và vui vẻ là thành tựu quan trọng nhất đối với tôi.
86. Khi tôi cho đi, nếu người khác không vui vẻ đón nhận, tôi sẽ có cảm giác thất bại.
87. Tôi không quen được ai đó giúp đỡ quá nhiệt tình.
88. Tôi không có hứng thú với các cuộc tụ tập xã giao, trừ phi trong đó có người tôi thích hoặc cảm thấy thân thiết.
89. Rất nhiều lúc tôi cảm thấy cô đơn đến cùng cực.
90. Mọi người rất sẵn lòng kể cho tôi nghe về những vấn đề họ gặp phải.
91. Tôi không những không biết nói lời ngon tiếng ngọt, mà còn thường xuyên bị nhận xét là hay lái nhái.

92. Tôi hay lo sợ bị mất tự do, vì thế tôi không thích ràng buộc.
93. Tôi thích nói với người khác mọi việc tôi làm và mọi điều tôi biết.
94. Tôi dễ dàng đồng cảm với những điều người khác làm vì tôi và biết về tôi.
95. Tôi đòi hỏi sự quang minh chính đại, có thể vì nó mà sẵn sàng xung đột với người khác.
96. Tôi đứng về phía chính nghĩa, đôi lúc sẽ ủng hộ phe bất lợi.
97. Tôi trọng tiểu tiết, không trọng năng suất.
98. Tôi dễ cảm thấy chán nản và buồn rầu hơn là phẫn nộ.
99. Tôi không thích những người quá cảm tính.
100. Tôi thường dễ cảm xúc làm chủ, tâm trạng trong một ngày lên xuống rất thất thường.
101. Tôi không thích người khác biết cảm nhận và suy nghĩ của mình, trừ phi tôi chủ động nói với họ.
102. Tôi thích những mối quan hệ kịch tính và kích thích, không phải những mối quan hệ ràng buộc và dựa dẫm vào nhau.
103. Tôi rất ít khi thật lòng lắng nghe tâm sự của người khác, chỉ thích nói chuyện vui vẻ và bông đùa.
104. Tôi là kiểu người sống quy củ, trật tự có ý nghĩa vô cùng lớn đối với tôi.

105. Tôi cảm thấy khó khăn khi tìm kiếm một mối quan hệ mà ở đó tôi cảm thấy được yêu thương.
106. Khi muốn kết thúc một mối quan hệ, tôi sẽ trực tiếp nói với đối phương hoặc khiến đối phương khó chịu đến mức phải rời xa tôi.
107. Tính tình tôi ôn hòa và bình tĩnh, không thích phô trương, không thích cạnh tranh.
108. Đôi lúc tôi đáng yêu và lương thiện, đôi lúc tôi nóng nảy và lỗ mãng, vô cùng khó đoán.

Phân loại tính cách

Kiểu số 1: Kiểu hình hoàn mỹ

2, 14, 55, 57, 60, 63, 73, 81, 87, 91, 97, 102, 104, 106

Kiểu số 2: Kiểu hình trợ giúp

6, 8, 22, 30, 69, 71, 79, 82, 85, 86, 89, 90

Kiểu số 3: Kiểu hình thành tựu

20, 33, 38, 59, 65, 67, 70, 72, 74, 77, 80, 93

Kiểu số 4: Kiểu hình tự thân

7, 13, 17, 52, 53, 54, 56, 58, 61, 64, 100, 105

Kiểu số 5: Kiểu hình quan sát

3, 19, 23, 32, 42, 43, 47, 48, 51, 83, 88, 99, 101

Kiểu số 6: Kiểu hình trung thành

9, 10, 26, 29, 31, 35, 37, 45, 46, 68, 75

Kiểu số 7: Kiểu hình hưởng lạc

4, 16, 18, 21, 28, 49, 78, 92, 103

Kiểu số 8: Kiểu hình lãnh đạo

5, 11, 24, 27, 40, 44, 50, 66, 76, 84, 95, 96

Kiểu số 9: Kiểu hình hòa giải

1, 12, 15, 25, 34, 36, 39, 41, 62, 94, 98, 107, 108

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU / 03

01 TÂM LÝ HỌC TÍNH CÁCH VÀ CUỘC SỐNG

Khái quát về tâm lý học tính cách / 8

Đoán xem bạn là người hướng nội hay hướng ngoại? / 11

Bốn kiểu khí chất, bốn loại sắc thái của tính cách con người / 18

Phương pháp nhận biết sắc thái tính cách chỉ trong nháy mắt / 28

02 KHẮC PHỤC SÁU NHƯỢC ĐIỂM TÍNH CÁCH TRONG CUỘC SỐNG

Hội chứng sợ xã hội / 36

Hội chứng thích cường điệu / 42

Hội chứng rối loạn ám ảnh cưỡng chế / 46

Hội chứng rối loạn nhân cách hoang tưởng / 50

Hội chứng rối loạn nhân cách phân liệt / 54

Hội chứng rối loạn nhân cách phụ thuộc / 57

03 CÁCH NHÌN THẤU NGƯỜI KHÁC: CHI TIẾT NHỎ TIẾT LỘ TÍNH CÁCH CON NGƯỜI

Đọc ánh mắt, hiểu lòng người / 63

Thông qua kiểu tóc có thể đoán biết tính cách đối phương / 68

Dáng đi tiết lộ phẩm cách / 71

Tám kiểu bắt tay tiết lộ tính cách / 75

Tám tư thế ngủ tiết lộ khuyết điểm trong tính cách / 78

04 SỐ 1: KIỂU HÌNH HOÀN MỸ - CHÚ KIẾN CẦU TOÀN

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình hoàn mỹ / 82

Người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tích cực và người theo chủ nghĩa hoàn mỹ tiêu cực / 85

Quá mức cầu toàn cũng là một chứng bệnh / 89

Những người lãnh đạo cầu toàn với suy nghĩ "tự làm mọi việc" khi cần sẽ cầu cứu ai? / 94

Nguyên lý Pareto - Bài học bắt buộc của người theo chủ nghĩa hoàn mỹ / 98

Viết cho những người theo chủ nghĩa hoàn mỹ: Cuộc đời này cho phép bạn không hoàn hảo / 102

05 SỐ 2: KIỂU HÌNH TRỢ GIÚP - ONG MẬT TẬN TÂM

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình trợ giúp / 108

Người trợ giúp tích cực và người trợ giúp tiêu cực / 111

Sự hào hiệp của bạn là nỗi phiền não của người khác / 114

Thương mình như thể thương người / 118

Của cho không bằng cách cho / 123

Đừng bị khống chế bởi suy nghĩ của người khác / 127

Viết cho người thuộc kiểu hình trợ giúp: Khi cho đi, đừng mãi kỳ vọng được báo đáp / 130

06 SỐ 3: KIỂU HÌNH THÀNH TỰU - ĐẠI BÀNG MANG

KHÁT VỌNG THÀNH CÔNG

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình thành tựu / 134

Người thuộc kiểu hình thành tựu tích cực và người thuộc kiểu hình thành tựu tiêu cực / 137

Đừng để sự tự luyện thái quá làm bạn tổn thương / 140

Đừng làm kẻ cô độc trên con đường thành công / 146

Hãy biết kiểm soát tham vọng của bạn / 151

Viết cho người thuộc kiểu hình thành tựu: Biết buông bỏ mới có thể sống vui / 154

07 SỐ 4: KIỂU HÌNH TỰ THÂN - THIÊN NGÀ ĐA SẦU ĐA CẢM

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình tự thân / 158

Người theo chủ nghĩa lãng mạn tích cực và người theo chủ nghĩa lãng mạn tiêu cực / 161

Đừng để bản thân lao xuống đáy vực vì mù quáng đi theo cảm xúc / 163

Tránh xa tâm lý tiêu cực mới có thể nắm giữ
hạnh phúc trong tay / 168

Suy nghĩ rồi hành động, không bằng vừa hành động
vừa suy nghĩ / 174

Viết cho những người theo chủ nghĩa lãng mạn: Nghĩ ít đi, làm
nhiều lên! / 180

08 SỐ 5: KIỂU HÌNH QUAN SÁT - HỒ LY KHÔNG NGỪNG SUY NGHĨ

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình quan sát / 186

Người quan sát tích cực và người quan sát tiêu cực / 190

Hãy giải phóng những cảm xúc đang bị đè nén / 192

Cần suy nghĩ cẩn trọng,
nhưng cũng cần hành động quyết đoán / 195

Tình yêu không cần quá nhiều lý trí / 200

Viết cho người quan sát: Bước ra khỏi thế giới khép kín, học cách
hợp tác với người ngoài / 204

09 SỐ 6: KIỂU HÌNH TRUNG THÀNH - CHÓ SẴN THẬN TRỌNG

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình trung thành / 209

Người thuộc kiểu hình trung thành tích cực và người thuộc kiểu
hình trung thành tiêu cực / 212

Cẩn thận! Bệnh đa nghi có thể giết chết tình yêu của bạn / 215

Đừng mãi mặc thủ thành quy,
muốn thành công cần biết đột phá / 220

Hãy cho phép bản thân phạm sai lầm và dũng cảm
chịu trách nhiệm / 223

Viết cho những người thuộc kiểu hình trung thành: Gạt bỏ ưu
phiên để sống thật vui vẻ / 226

10 SỐ 7: KIỂU HÌNH HƯỞNG LẠC - KHÍ CON HOẠT BÁT

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình hưởng lạc / 233

Người thuộc kiểu hình hưởng lạc tích cực và người thuộc kiểu
hình hưởng lạc tiêu cực / 236

Đừng quá hấp tấp, hãy lên kế hoạch trước khi hành động / 239

Muốn theo đuổi cảm giác thành công, bắt buộc phải đối mặt với
cảm giác thất bại / 242

Viết cho người theo kiểu hình hưởng lạc: Tìm kiếm niềm vui cũng
cần có chừng mực / 246

11 SỐ 8: KIỂU HÌNH LÃNH ĐẠO - SỰ TỬ NGỰ TRÊN ĐÌNH CAO QUYỀN LỰC

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình lãnh đạo / 251

Người thuộc kiểu hình lãnh đạo tích cực và người thuộc kiểu hình
lãnh đạo tiêu cực / 254

Đây là gia đình, xin ngừng phô trương quyền lực! / 256

Khi bạn thấy ai đó không vừa mắt,

hãy đặt mình vào vị trí của đối phương / 262

Hãy kiểm soát cảm xúc, sự phẫn nộ không thể

giúp bạn thay đổi thực tế / 265

Viết cho người thuộc kiểu hình lãnh đạo: Học thích ứng với biến

động và nương theo hoàn cảnh / 269

12 SỐ 9: KIỂU HÌNH HÒA GIẢI - GẤU TRÚC YÊU HÒA BÌNH

Bảng hồ sơ: Tính cách người thuộc kiểu hình hòa giải / 273

Người thuộc kiểu hình hòa giải tích cực và người thuộc kiểu hình hòa giải tiêu cực / 276

Dù bay ngược chiều gió, cũng phải tin chính mình / 279

Nếu bất mãn trong lòng, hãy kịp thời giao tiếp theo cách phi bạo lực / 281

Hãy thay đổi tính trì trệ của bạn / 286

Viết cho người thuộc kiểu hình hòa giải: Những lúc cần từ chối, hãy dũng cảm nói "Không" / 289

PHỤ LỤC / 292

《性格心理学》

作者：邹宏明

Chinese Edition Copyright © 2016 by Beijing Bamboo
Stone Cultural Broadcast Co., Ltd.

All rights reserved.

Vietnam translation copyright © 2021 by Mintbooks,
an imprint of Viet Nam AZ Communication and Culture
Company Limited.

Vietnamese translation rights through Beijing TongZhou
culture Co., Ltd. (tzcopyright@163.com)

Dịch từ nguyên bản tiếng Trung

《性格心理学》

của 邹宏明

Bản quyền bản tiếng Việt © Công ty TNHH Văn hóa và
Truyền thông AZ Việt Nam, 2021.

Nghiêm cấm và truy tố mọi biểu hiện in sao bất hợp pháp. Hiện nay trên thị trường đã xuất hiện những cuốn sách làm giả với chất lượng in kém, nhiều lỗi, giấy mỏng, nhòe chữ, sai số trang và nội dung. Kính mong các độc giả cẩn thận khi chọn mua sách. Để mua đúng bản sách "**Tâm lý học tính cách**" do Công ty TNHH Văn hóa và Truyền thông AZ Việt Nam và Nhà xuất bản Phụ nữ Việt Nam ấn hành, xin quý độc giả lưu ý:

Cuốn sách "**Tâm lý học tính cách**" được trình bày cẩn thận gồm 312 trang nội dung với chất lượng in rõ nét.

Mọi ý kiến đóng góp về nội dung
và bàn thảo xin liên hệ:

Mintbooks

Brand Manager: Quỳnh Thy

Email: Mintbooks@azgroup.vn

Fanpage: facebook.com/mintbooks.vn/

Tel - Fax: 0243 7172 838

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ VIỆT NAM

39 Hàng Chuối – Hà Nội

ĐT: (024) 39717979 - 39717980 - 39710717 - 39716727 - 39712832.

FAX: (024) 39712830

E-mail: nxbphunu@vnn.vn

Website: www.nxbphunu.com.vn

Chi nhánh

16 Alexandre de Rhodes – Q. 1 – TP Hồ Chí Minh. ĐT: (028) 38234806

TÂM LÝ HỌC TÍNH CÁCH

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc – Tổng biên tập KHÚC THỊ HOA PHƯỢNG

Biên tập: Nguyễn Thị Ánh Ngân

Thiết kế bìa: Ve

Trình bày: Bùn

Sửa bản in: Đặng Hiền

Liên hệ phát hành:

**CÔNG TY TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG
AZ VIỆT NAM**

Tại Hà Nội: Số 50, Đường 5, Tập thể F361,

An Dương, Yên Phụ, Tây Hồ, Hà Nội.

Tel: (+84-24) 3717 2838 - Fax: (+84-24) 3717 2838

Tại Hồ Chí Minh: 148 Nguyễn Hữu Dật,

Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, Tp. Hồ Chí Minh.

Tel: (+84-28) 3816 1126

In 2000 cuốn khổ 14,5x20,5cm, tại Công ty Cổ phần In Bắc Sơn
Địa chỉ: Số 262 Phúc Diễn, phường Xuân Phương, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội
Số ĐKXB: 171-2021/CXBIPH/7-03/PN, cấp ngày 15 tháng 01 năm 2021
Số QĐXB: 99/QĐ-PNVN, cấp ngày 26 tháng 01 năm 2021
ISBN: 978-604-56-9485-5
In xong và nộp lưu chiểu năm 2021