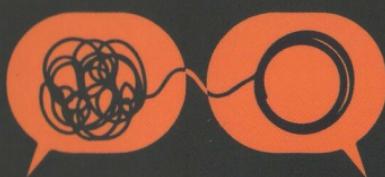


PATRICK KING

GIÂI MÃ HÀNH VI ĐỌC VỊ CẢM XÚC



NGHỆ THUẬT NHÌN THẤU TÂM LÝ ĐỐI PHƯƠNG
NHƯ NHÀ TÂM LÝ HỌC

Thanh Huyền dịch

1988
BOOKS®
KHỐI NGUỒN TÍ THỰC



NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

GIẢI MÃ HÀNH VI ĐỌC VỊ CẢM XÚC

Chúng ta muốn kết nối và giao tiếp tốt hơn. Chúng ta muốn biết liệu đối phương có đang nói dối hoặc cảm xúc thực sự của họ là gì. Chúng ta muốn thấy được động cơ của họ để bảo vệ chính mình... *Ai cũng có lý do riêng để muốn phân tích người khác với "tốc độ ánh sáng".*

Phân tích con người chắc chắn là một kỹ năng được ứng dụng rất rộng rãi, nhưng chúng ta không nhất thiết phải đưa ra hàng loạt câu hỏi thăm dò như một bác sĩ tâm lý, hay quan sát ngôn ngữ hoặc ám hiệu cơ thể như một điệp viên FBI. Vậy, chúng ta phải làm thế nào và bắt đầu từ đâu?

Hãy bắt đầu với *Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc* - cuốn sách chỉ cho bạn cách phân tích cảm xúc, đọc ngôn ngữ cơ thể và hành vi để có thể thấu hiểu những động cơ, giải mã những ý định của đối phương như một nhà tâm lý học.

Công ty TNHH Văn Hóa và Truyền Thông 1980 Books

Trụ sở chính tại Hà Nội:

20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tel: (024)3 788 0225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:

42/35 Đường Nguyễn Minh Hoàng, phường 12, Q.Tân Bình,

TP. Hồ Chí Minh

Tel: (028)3 933 3216

Đặt mua sách: www.1980books.com

GIẢI MÃ HÀNH VI, ĐỌC VỊ CẢM XÚC

ISBN: 978-604-330-029-1



9 786043 300291



8 936066 691277

Giá: 129.000đ

GIẢI MÃ
HÀNH VI
ĐỌC VỊ
CẢM XÚC



THINK LIKE A PSYCHOLOGIST

Copyright © 2019 by PKCS Media, Inc.

All rights reserved.

Vietnamese translation rights arranged with PKCS Media, Inc.
through TLL Literary Agency

GIẢI MÃ HÀNH VI, ĐỌC VỊ CẢM XÚC

Bản quyền tiếng Việt © 2021,
Công ty TNHH Văn hóa và Truyền thông 1980 Books.



Không phần nào trong cuốn sách này được sao chép hoặc
chuyển sang bất cứ dạng thức hoặc phương tiện nào, dù là điện
tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ thống phục hồi và lưu trữ thông
tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn bản của Công ty
TNHH Văn hóa và Truyền thông 1980 Books.



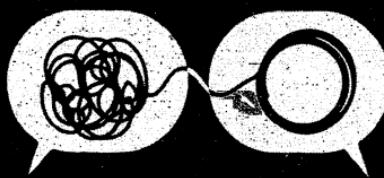
Mọi ấn phẩm của 1980 Books đều được in trên chất liệu giấy cao
cấp và an toàn.



PATRICK KING

HÀNH VI

CẢM XÚC



NGHỆ THUẬT NHÌN THẤU TÂM LÝ ĐỐI PHƯƠNG
NHƯ NHÀ TÂM LÝ HỌC

Thanh Huyền dịch

1980
BOOKS®
KHÔI KHƯƠN TÌ THỨC



NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

MỤC LỤC

Chương 1

PHÂN TÍCH CON NGƯỜI

9

- Lịch sử tóm tắt của các học thuyết về
phân tích con người

16

Chương 2

KIỂM TRA TÍNH CÁCH CỦA BẠN

33

- Mô hình 5 yếu tố

35

- Jung và MBTI

46

- Nhóm tính khí Keirsey

55

- Enneagram

60

Chương 3

MỎ RỘNG TÂM MẮT

69

Nhìn vào gương mặt tôi

71

Ngôn ngữ cơ thể

81

Chương 4

ÁM HIỆU CỦA CẢM XÚC

113

Thiên tài cảm xúc

114

Ý tôi không phải thế!

130

Chương 5

HÃY HỎI

149

Những câu hỏi gián tiếp; Những thông tin
trực tiếp

152

Những câu chuyện và đối thoại nội tâm

164

Chương 6

YẾU TỐ THÚC ĐẨY

181

Niềm vui hay niềm đau

183

Kim tự tháp nhu cầu

192

Mô hình của Mc Clelland

199

Sự phòng vệ của bản ngã

206

Chương 7

DẤU TÍCH QUÁ KHỨ

225

Bạn gắn bó với điều gì?

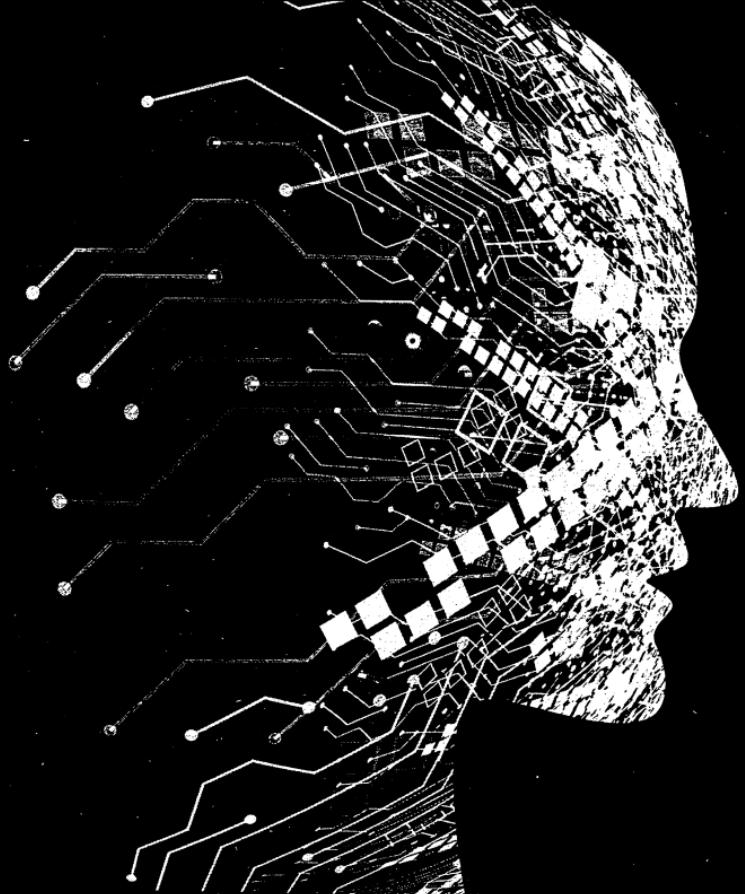
227

Hình mẫu cha mẹ và lòng tự trọng

237

Bạn là con thứ mấy?

246



CHƯƠNG 1

**PHÂN TÍCH
CON NGƯỜI**

Và điều này khiến bạn cảm thấy thế nào?

Chúng ta có một quan niệm điển hình về những việc các nhà tâm lý học sẽ làm khi phân tích con người. Rằng họ sẽ đưa ra một loại câu hỏi khiến chúng ta nói về bản thân mình và sau đó, họ ngồi xuống, đáp lại chúng ta bằng nhiều câu hỏi hơn nữa.

Quả thực, những hiểu biết sâu về quá khứ của một người, trải nghiệm và cảm xúc của họ chắc chắn có thể giúp bạn phân tích và đọc vị họ. Giả sử rằng, bạn hỏi một ai đó về cha mẹ họ, cách họ được nuôi dạy, những mối quan hệ trong quá khứ và mức độ hài lòng của họ về công việc hiện tại. Bạn phỏng vấn người đó trong vòng hai giờ và đưa ra những câu hỏi thăm dò từ phỏng vấn tới chất vấn. Giờ đây, chỉ với một chút hiểu biết và kiến thức về tâm lý, bạn đã có thể đưa ra được những giả thuyết khá hợp lý về cách họ giải quyết vấn đề và cách thế giới quan của họ bị tác động.

Nói một cách khác, cách thức này có thể giúp bạn đạt được mục tiêu đọc vị được con người.

Tuy nhiên, cách thức này không giúp chúng ta đạt được mục tiêu phân tích và thấu hiểu con người một cách nhanh chóng, ngay từ cái nhìn đầu tiên hoặc chỉ cần dựa vào sự quan sát thuần túy. Dĩ nhiên chúng ta thực sự có thể là được việc này, và chúng ta muốn làm việc đó một cách nhanh chóng vì rất nhiều lý do.

Chúng ta muốn hiểu được đối phương trước khi họ bắt đầu nói. Chúng ta muốn thấy được động cơ của họ. Chúng ta muốn bảo vệ được chính mình. Chúng ta muốn kết nối và giao tiếp tốt hơn. Chúng ta muốn trí tuệ cảm xúc của mình được nâng cao. Chúng ta muốn phân nhóm những người mình gặp để có thể ứng xử với họ một cách phù hợp hơn. Chúng ta muốn biết cách để hấp dẫn mọi người, dù đó là người chúng ta muốn hẹn hò hay là bất kỳ ai. Chúng ta muốn biết liệu rằng họ có đang nói dối không hay cảm xúc thực sự của họ là gì, dẫu rằng những lời họ nói ra có thể trái ngược hoàn toàn so với những gì họ cảm nhận. Ai cũng có lý do riêng để muốn phân tích người khác với “tốc độ ánh sáng”.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Một trong những lợi ích lớn hơn của việc phân tích con người là thông qua việc biết mình đang muốn tìm kiếm điều gì ở người khác mà chúng ta có thể thực sự hiểu rõ hơn về bản thân mình. Thiếu sự hiểu biết về bản thân mình có nghĩa là bạn sẽ không biết được tại sao mình lại hành xử theo một cách thức nào đó. Bạn có thể không hiểu bằng cách nào và vì sao bạn tối được nơi bạn đang đứng hiện tại. Quan trọng hơn là bạn sẽ không thể giải mã được nhu cầu và mong muốn của bản thân khi ở vào những tình huống cụ thể. Trong cuộc sống hàng ngày, sẽ có rất nhiều việc xảy ra nằm ngoài tầm kiểm soát nếu bạn không áp dụng một vài nguyên tắc tương tự cho bản thân mình.

Cùng lấy một hoạt động đơn giản hàng ngày là việc tập thể dục để minh họa cho tầm quan trọng của việc tự thấu hiểu bản thân. Nếu một anh chàng biết anh ta là người hướng nội, anh chàng có thể chọn đi bộ trên những con đường mòn hoặc dùng tai nghe trong phòng tập Gym để tự cho mình khoảng không gian riêng. Phần lớn thời gian, anh ta tránh gặp mọi người và anh ta hoàn toàn ý thức được vấn đề này. Anh ta sẽ coi thời gian tập

thể dục như là cơ hội để tự nạp lại năng lượng và thư giãn bản thân. Nếu anh chàng là một người hướng ngoại, anh ta có thể thích tham gia vào các lớp đạp xe hoặc tập thể hình với một vài người bạn ngoài công viên. Anh ta sẽ muốn có những yếu tố cộng đồng có trong hầu hết các hoạt động hàng ngày của mình bởi điều này khiến anh ta cảm thấy tốt và hào hứng.

Cả hai phiên bản của chàng trai này đều biết anh ta thích điều gì hơn bởi anh ta hiểu được cá tính của mình. Do đó, anh ta đặt bản thân mình vào những tình huống anh ta biết là tốt nhất cho bản thân, nếu không thì anh ta đã vướng vào những tình huống tự hủy hoại bản thân ngay trong chính những hoạt động hàng ngày. Một người hướng nội không biết điều gì có thể đẩy mình đến giới hạn, anh ta có thể sẽ hoảng loạn khi bước vào một lớp tập aerobic nhiều năng lượng. Hoặc một người hướng ngoại chắc sẽ chán ngấy nếu anh ta đi bộ một mình 5 giờ đồng hồ để du ngoạn trong rừng.

Biết chính mình và có được sự nhận thức về bản thân cho phép bạn đưa ra được quyết định

đúng đắn, phù hợp với bạn hơn. Khi càng hiểu rõ bản thân mình, bạn càng thấy rằng, bạn hoàn toàn có thể kiểm soát được cá tính và mục đích của mình. Nếu coi đây là một lợi ích ngoài lề để hiểu hơn cách phân tích con người, thì nó quả là một lợi ích khá hữu dụng.

Albert Einstein đã từng nói: “Nếu tôi có một giờ để giải quyết một vấn đề, tôi sẽ dành 55 phút để nghĩ về vấn đề đó và 5 phút để nghĩ về cách giải quyết nó”. Cũng như ví dụ điển hình về chàng trai và cách lựa chọn hình thức luyện tập thể dục, khi chúng ta có thể hiểu được giới hạn của bản thân (và cả giới hạn của người khác nữa), bao gồm nhưng không bị giới hạn bởi giá trị, góc nhìn, nhận dạng cá nhân và tính cách chung, mọi thứ sẽ diễn ra một cách trôi chảy hơn.

Phân tích con người chắc chắn là một kỹ năng được ứng dụng rất rộng rãi, nhưng chúng ta không nhất thiết phải đưa ra hàng loạt câu hỏi thăm dò như một nhà tâm lý học, hay quan sát ngôn ngữ hoặc ám hiệu cơ thể như một điệp viên FBI,

mặc dù chúng ta sẽ bàn thêm về những phương pháp này ở phần sau của cuốn sách.

Rất nhiều khía cạnh mới tạo nên cái nhìn tổng quát về một con người và chỉ khi xem xét những khía cạnh này trong mối tương quan với nhau, chúng ta mới có được một cái nhìn chuẩn xác. Vì lý do này, chúng ta nên bắt đầu khởi động bằng việc xem xét con người nghĩ thế nào về cá tính và tính cách. Điều này rất hữu ích và sẽ cho bạn một cái nhìn tổng quát về việc chúng ta nên nghĩ như thế nào về hành vi của con người và những động cơ đằng sau đó.

Ví dụ, nếu bạn cố gắng đọc và phân tích một ai đó, bạn nên nhìn vào những nét tính cách cốt hữu bên trong hay môi trường bên ngoài? Đây là điều họ học được hay xuất hiện từ khi sinh ra như là số phận của họ? Chúng ta có phải là nô lệ của giống nòi và đang bước trên con đường để trở thành những người giống cha mẹ mình? Chúng ta có thể tìm ra lời đáp cho điều đang được tranh luận và là đề tài nghiên cứu của các nhà tâm lý học, nhà khoa

học, và triết gia trong hàng thập kỷ qua không? Chúng ta sẽ cùng tìm hiểu.

Lịch sử tóm tắt của các học thuyết về phân tích con người

Chúng ta nên bắt đầu từ khía cạnh lịch sử để hiểu làm thế nào chúng ta ngày nay có được những tính cách và đặc điểm có thể nói lên những điều mà chúng ta phân tích. Không ngạc nhiên khi một trong những học thuyết ra đời sớm nhất được khởi nguồn từ những triết gia từ thời kỳ Hy Lạp cổ đại. Những người Hy Lạp đưa ra học thuyết rằng người ta có thể phân loại tính cách và tính khí nhau vào thể dịch. Học thuyết này được gọi là thuyết thể dịch (“Humorism”).

Hippocrates (460-370 trước Công nguyên), người được coi là một trong những cha đẻ của thuốc tân dược chính là người đầu tiên phát triển và định nghĩa thuyết thể dịch như là một học thuyết y học. Ông tin rằng, tâm trạng và cảm xúc của mỗi người được bắt nguồn từ sự vượt ngưỡng của 4 thể dịch chính trong cơ thể là mật vàng, mật

đen, máu và đờm. Do đó, với những lượng khác nhau, những thể dịch này nói lên đặc điểm tính cách và những tính khí chung của mỗi người. Kế thừa sau đó, trong bài luận “De Temperamentis” của mình, Galen (129-200) đã nghiên cứu và phát triển hệ thống của các nhóm tính khí này. Ông quyết tâm tìm ra những lý do sinh, lý đằng sau hành động của con người.

Khởi nguồn từ 4 nguyên tố là khí, đất, gió và lửa, Galen phân loại hành động dựa trên sự hợp thành của những tính chất nóng hoặc lạnh và khô hoặc ướt. Ông nỗ lực chứng minh rằng những tính chất nêu trên hoàn toàn có khả năng đạt tới trạng thái cân bằng và tồn tại cái gọi là tính cách lý tưởng. Galen đưa ra học thuyết rằng, tính cách lý tưởng là sự cân bằng của những tính chất bổ sung lẫn nhau là nóng hoặc lạnh và khô hoặc ướt.

Tuy nhiên, ông cuối cùng cũng nhận ra rằng, trạng thái cân bằng đó không tạo nên tính cách của hầu hết mọi người trong xã hội, và đưa ra 4 tính khí chính là nóng giật (Choleric), buồn bã (Melancholic), lạc quan (Sanguine), và lạnh lùng

(Phlegmatic). Những tính khí này được đặt tên theo những thể dịch đã được Hippocrates ghi nhận. Những thể dịch được sản sinh vượt ngưỡng có thể tạo nên sự mất cân bằng trong các cặp tính chất.

Mật vàng: *Tính khí nóng giận.* Những người này thể hiện sự tự tin, tham vọng, độc đoán, và say mê. Tính cách mạnh mẽ này có xu hướng hướng ngoại hơn hướng nội.

Mật đen: *Tính khí buồn bã.* Những người buồn bã có xu hướng khép mình và thận trọng. Họ thường có tâm trạng thay đổi thất thường và kỳ vọng cao vào chủ nghĩa hoàn hảo. Những người này thích ở một mình và thường suy nghĩ cẩn thận trước khi đưa ra quyết định.

Máu: *Tính khí lạc quan.* Không một sự kiện cộng đồng nào có thể thiếu được những người thuộc nhóm này. Những người lạc quan hướng đến con người và thường thuộc tuýp người vô lo. Tuy nhiên, họ cũng có thể dễ mệt mỏi và thiếu tổ chức.

Đồm: *Tính khí lạnh lùng.* Trung thành và kiên định là những từ đúng nhất để miêu tả người có tính khí lạnh lùng. Họ thường trầm lặng và ổn định, người khác đánh giá cao điều này và cho rằng nó giúp họ giữ các mối quan hệ của mình cân bằng. Họ cũng được xem như những người phục tùng bởi hành vi đáng tin cậy quá mức của mình.

Nhiều người được nhận dạng bởi một vài hoặc toàn bộ những thể dịch trên. Có những ngày hoặc tình huống cụ thể khiến người ta thể hiện một hoặc nhiều tính khí vào bất kỳ thời điểm nào. Nhưng nhìn chung, một loại thể dịch sẽ nổi trội hơn những loại còn lại trên sự nhất quán cơ bản.

Nói chung, thuyết thể dịch chủ yếu xoay quanh những cá nhân có sự hợp thành của những thể dịch một cách đặc biệt, như một công thức cơ bản với sự gia giảm để có thêm tính cách và nét độc đáo.

Tuy nhiên, thuyết thể dịch không giải thích được những lý do dẫn đến tính cách của mỗi người. Những thể dịch khác nhau có thể kết hợp với những lượng khác nhau trong cơ thể con

người, nhưng điều gì tạo nên điều này? Đó có phải là một đặc quyền hay lời nguyền chúng ta có từ khi sinh ra? Mặc dù vậy, học thuyết này cũng làm việc tương tự với cách chúng ta đang cố gắng học cách để làm trong cuốn sách này: với thuyết thể dịch, bạn sẽ quan sát ai đó và phân loại sự kết hợp giữa những thể dịch của họ; tương tự, chúng ta đang cố gắng thu nhận thông tin về người khác thông qua việc quan sát, sau đó đưa ra kết luận về tính cách, xu hướng và đặc điểm của họ. Thể dịch có thể không còn hữu ích trong thời kỳ hiện đại, nhưng học thuyết này đã cho thấy sự hứng thú trong việc hiểu về đặc điểm cá nhân của bản thân và phân tích người khác đã xuất hiện từ xa xưa.

Tiến nhanh tới thời kỳ khoảng vài trăm năm trước, một nhà tâm lý học người Áo tên là Sigmund Freud cũng có cách riêng của mình để miêu tả tính cách và đặc điểm của con người. Có thể mô hình tính cách được biết tới nhiều nhất là mô hình cấu trúc tính cách con người dù rằng hiệu quả và ứng dụng thực tế của mô hình này có phần khá mơ hồ. Mô hình này được cấu thành bởi ba thành phần là: bản năng (id), bản ngã (ego) và siêu ngã (superego).

Freud tin rằng bộ máy tư duy của con người được điều khiển bởi ba yếu tố vô thức bị kẹt trong một cuộc chiến không hồi kết. Ông cũng tin rằng, mỗi yếu tố đều có tác động trực tiếp lên những yếu tố còn lại, nhờ đó tạo nên tính cách của một người. Cũng như thuyết thể dịch, bất kỳ sự thiếu cân bằng nào giữa ba yếu tố cũng tạo nên những kiểu nhân cách và định dạng nhất định (và liên quan đến những rối loạn).

Bản năng: “Đưa nó cho tôi, tôi muốn nó ngay bây giờ”. Bản ngã tuân theo nguyên tắc khoái lạc (“Pleasure principle”). Về cơ bản, một người sẽ hành động theo cách nào đó chỉ để cuối cùng nhận được thành quả. Đây là một yếu tố nguyên sơ và theo bản năng trong ba yếu tố. Như vậy, nó chỉ có chức năng để thỏa mãn những thô thiển cơ bản như đói, tình dục, hoặc những dạng khoái lạc khác. Đây là một thô thiển một chiều.

Đứa bé còn nằm nôi là một đại diện hoàn hảo của bản năng, bởi đứa bé chỉ biết những gì chúng muốn và khóc khi không nhận được điều đó. Một đứa bé thì luôn muốn mọi thứ ngay lập tức, thiếu khả năng cảm thông hoặc kiểm soát bản thân.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Chỉ sau này đứa bé mới thực sự phát triển bản ngã và siêu ngã thông qua những tình huống được học. Đứa bé muốn có món tráng miệng mà không hề quan tâm tới thực tế. Thay vào đó, nó thèm khát trong suy nghĩ và muốn món tráng miệng đó như thể đó là thứ cuối cùng nó có được. Đây chính là chỗ để bản ngã bước vào.

Bản ngã: “Tôi thực sự muốn điều đó, nhưng làm thế nào tôi có thể có nó trên thực tế?” Bản năng không thể tồn tại mãi trong thế giới thực nơi chúng ta phải liên kết với những người khác và nhu cầu của chính họ.

Bản ngã cuối cùng cũng giành được vị trí của bản năng với nguyên lý thực tế (“Principle of reality”). Nó giúp mỗi người nhận ra rằng có những giới hạn và yếu tố bên ngoài tác động lên hành vi của con người. Cũng chính đứa bé trên sẽ học được rằng, có thể nó sẽ không luôn luôn có được món tráng miệng, đặc biệt nếu nó không hành xử đúng mực và ném đồ ăn quanh bếp. Có những yếu tố chưa từng xảy ra trước đây và đứa bé chỉ ý thức được điều đó vào ngay lúc này.

Hãy coi bản ngã như là một người hòa giải trong cuộc chiến giữa bản năng phi thực tế với thực tại. Về cơ bản, đây chính là nơi một đứa trẻ học cách đưa ra quyết định trong khi cân nhắc giữa hậu quả và những thứ khác bên cạnh ham muốn thuần túy. Lý lẽ là một đặc tính của bản ngã, đối ngược hoàn toàn với bản năng phi lý. Bản ngã làm việc theo cách vạch ra những cách thức thực tế để đáp ứng nhu cầu của bản năng.

Thông thường, quá trình này có nghĩa là cần phải có một sự thỏa thuận ở một điểm nào đó. Đôi khi, sự trì hoãn của các phần thưởng là cần thiết cho đến khi đứa trẻ không còn cảm thấy những hậu quả tiêu cực bởi những phản ứng không phù hợp. Bản ngã biết rõ hơn về các quy tắc và chuẩn mực xã hội, vì vậy có thể giáo dục con người cách bình tĩnh trong các tình huống. Không có gì là đúng hoặc sai. Mục tiêu của bản ngã là giành được phần thưởng mà không gây hại gì. Trong cuộc chiến quyền lực, bản ngã luôn quay trở lại bản năng. Nhưng sau đó vẫn còn cái siêu ngã.

Siêu ngã: “Tôi muốn điều đó, nhưng sẽ không muốn nếu nó biến tôi thành một kẻ tồi tệ”.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Cái siêu ngã giúp mỗi cá nhân nhận định được giá trị và đạo đức được công nhận bởi xã hội và buộc mỗi người có thêm nhận thức về bản thân. Về cơ bản, siêu ngã là lương tâm đặt trên vai bạn và hỏi liệu bạn có nên làm điều gì đó hay không.

Siêu ngã cũng được thấy có thể kiềm chế sự thô thiển nguyên sơ của bản năng, nhưng theo một cách khác so với bản ngã. Ghi nhớ rằng bản ngã kiềm chế bản năng bằng cách nhắc nhở nó về sự thực tế của thế giới xung quanh, trong khi siêu ngã kiềm chế bản năng bằng cách đưa ra bài kiểm tra về giá trị và đạo đức trước khi hành động.

Và ba yếu tố trên được biểu lộ như thế nào? Giả sử một đứa trẻ lúc đầu tin rằng nếu nó ăn xong bữa thì sau đó sẽ luôn có món tráng miệng (bản năng). Tuy nhiên, đứa trẻ chưa nghĩ đến những yếu tố khác có thể xảy ra trong lúc nó ăn tối. Nếu nó ném đồ ăn lung tung và tạo thành một đống bừa bãi, nó sẽ học được rằng những việc nó đã làm bị cho là hành vi tiêu cực và có thể làm thay đổi kết thúc tốt đẹp nó đang kỳ vọng (bản ngã). Cuối cùng, đứa trẻ cảm thấy xấu hổ vì đã thiếu tôn

trọng bối mẹ và học được cách điều chỉnh hành vi trong tương lai (siêu ngã).

Tóm lại, Freud kết luận rằng ba yếu tố của bộ máy tư duy con người đều có vị trí riêng trong cuộc chiến. Đây chính là lý do khiến một người nào đó suy nghĩ và hành động theo một cách cụ thể nào đó. Một đứa trẻ ban đầu hành xử một cách ích kỷ và cuối cùng học được cách điều chỉnh cảm xúc không chỉ bởi lợi ích của bản thân mình mà còn để phù hợp với những quy chuẩn của xã hội.

Rất nhiều nhà tâm lý học chịu ảnh hưởng lớn từ công trình và nghiên cứu của Freud. Nhưng thực tế học thuyết cấu trúc của ông dựa hoàn toàn trên những yếu tố vô thức và gần như không thể chứng minh hay lượng hóa. Mọi thứ trở nên không nhất quán khi không có dữ liệu để nghiên cứu và xác nhận sự tồn tại và vai trò của bản năng hay bản ngã. Do đó, nó tất yếu chỉ có thể là một học thuyết và không thật sự hữu ích để đạt tới mục đích phân tích con người từ dữ liệu khách quan và những hiện tượng tâm lý. Một lần nữa, nó cũng là một mảnh ghép của bức tranh phân tích con người

bởi nó cho thấy những yếu tố có thể tác động đến hành vi của con người.

Nếu chúng ta tìm kiếm thêm dữ liệu có kiểm chứng và làm bằng chứng về cách phân tích người khác, chúng ta sẽ cần bắt đầu nhìn vào nhân chủng học và sinh học. Đây chính là điều bắt đầu xuất hiện khi công nghệ đã phát triển đến một mức độ nhất định. Một góc nhìn liên quan tới sinh học về đặc điểm cá nhân cho thấy rằng một loạt tính cách và đặc điểm chúng ta thể hiện là kết quả của chọn lọc tự nhiên. Nói một cách khác, những đặc điểm mà con người ngày nay có đã từng là những yếu tố mang tính sinh tồn của tổ tiên ta xưa, và những điều còn tồn tại tới ngày nay đều là những đặc điểm hữu dụng nhất. Một nguyên lý rất phổ biến là “Kẻ sống sót phù hợp nhất” (survival of the fittest) được coi là ít nhất đã tạo ra vạch ranh giới cho tính cách hiện đại của chúng ta ngày nay.

Theo thời gian, nguyên lý Kẻ sống sót phù hợp nhất đã khiến con người chúng ta bắt đầu phát triển nhiều tính cách được chia thành hai nhóm đặc trưng: nhóm đặc điểm thu hút người khác giới (introsexual traits) và nhóm đặc điểm cạnh tranh

với người cùng giới (intersexual traits). Đây là hai nhóm đặc điểm hỗ trợ sự sinh sôi của giống loài.

Đặc điểm intrasexual là những gì thu hút đối tượng khác giới. Chúng là những sự phô diễn để ghép đôi, là cách chúng ta theo bản năng nhấn mạnh vào tính nam hoặc tính nữ, sự quyến rũ, sự hiểu biết và thông thường những thứ như cảm giác tình yêu và tình thương bắt nguồn từ đây. Khi hai người gặp mặt, họ phô diễn những đặc điểm riêng biệt để tạo nên hứng thú và sự liên kết với đối phương. Những đặc điểm đó càng nổi trội hơn của người khác, họ càng có khả năng thành công trong việc kết đôi và hẹn hò. Theo thời gian, nó trở thành hành vi bản năng cho thấy tính cách của ta.

Đặc điểm Intersexual là những gì cho phép chúng ta đánh bại đối thủ cùng giới để có thể kết đôi, hẹn hò, bước vào mối quan hệ, và tất cả những mục tiêu liên quan tới người khác giới. Nói một cách khác, đây là những đặc điểm để chúng ta chiến đấu và chiến thắng. Nhưng đặc điểm này đưa ra câu hỏi điều gì khiến chúng ta trở thành một người bạn tình được khao khát hơn những

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

người khác? Những đặc điểm này khiến ta trở nên nữ tính hoặc nam tính hơn, nhưng lần này là trong nỗ lực để trở nên nổi bật hơn. Theo thời gian, những yếu tố cạnh tranh cũng trở thành những phần bản năng trong bản chất của chúng ta, và dĩ nhiên, mỗi người sở hữu những yếu tố này với với những mức độ khác nhau.

Xét về cấu trúc sinh học trực tiếp của bộ não con người, các nhà khoa học đương thời đã tìm ra rằng có sự tương quan trực tiếp giữa kích thước của cấu trúc bộ não và những đặc điểm tính cách khác nhau. Ở Trường Đại học Minnesota, họ đã tiến hành một nghiên cứu như sau: Các đối tượng tham gia được yêu cầu trả lời một loạt các câu hỏi liên quan tới tính cách. Sau đó, các đối tượng được kiểm tra hình ảnh não bộ, những bộ phận nhất định của bộ não được chụp lại vào nghiên cứu.

Dữ liệu cho thấy sự phù hợp để phân chia những người tham gia vào cuộc nghiên cứu thành 5 yếu tố khác nhau về đặc điểm tính cách, 5 yếu tố (Big Five), sẽ được nói chi tiết hơn ngay sau đây:

- Sự tận tâm (Conscientiousness)
- Sự dễ chịu (Agreeableness)
- Sự hướng ngoại (Extraversion)
- Sự cởi mở (Openness)
- Sự nhạy cảm (Neuroticism)

Dưới đây là những kết luận được đưa ra:

- Những nhà khoa học đã khám phá ra rằng, người hướng ngoại thường có xu hướng sở hữu vỏ não trán ố mắt với kích thước lớn hơn. Vùng này nằm ngay bên trên và phía sau đôi mắt.
- Những người được cho là tận tâm thì có thùy trán lớn hơn.
- Những người dễ hoảng loạn thì có những vùng não lớn hơn như vỏ não, cho thấy đây là nơi phát ra những cảm xúc tiêu cực.
- Những người dễ chịu cũng có vùng vỏ não rộng hơn. Tuy nhiên, khác với những người dễ hoảng loạn, vùng này của người dễ chịu sẽ có nhiều nếp nhăn và nếp gấp hơn một chút. Điều này có nghĩa họ có thể cảm thông với người khác và với suy nghĩ của chính họ.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

- Vẫn chưa có thấy được sự tương tác rõ ràng giữa những phần nhất định của não bộ với sự cởi mở và trí tuệ.

Những kết quả trên đã tự nói lên tất cả. Những nhà nghiên cứu lúc này có thể liên hệ giữa biểu đồ não bộ của một người với cách mà người đó hành xử. Ở đây có một nền tảng sinh học thực chất cho thấy sự khác biệt giữa tính cách và đặc điểm. Cuộc tranh luận về những điều tự nhiên và những điều có được qua giáo dục thì luôn rất hấp dẫn, và nó cho chúng ta thấy rằng hai yếu tố này luôn không thể tách rời được.

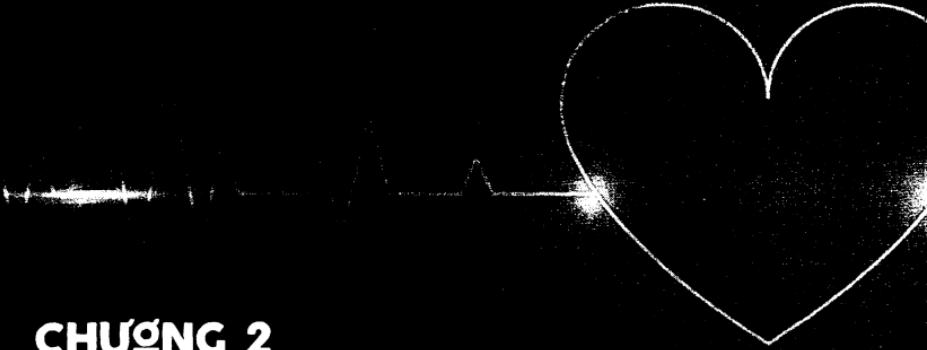
Dù đối với những người tham gia vào cuộc nghiên cứu thì những hình ảnh chụp não bộ không thực sự thiết thực để hiểu rõ hơn về tính cách của họ, chúng ta bắt đầu tiến gần hơn với nội dung chính của cuốn sách này: Có thể đọc vị và phân tích con người thông qua sự quan sát và những dữ liệu khách quan có thể chứng minh được.

Ghi nhớ:

- Đến khi nào chúng ta còn khả năng nhận thức thì việc phân tích con người, khám phá tính cách và nét đặc trưng của họ còn là một vấn đề hấp dẫn. Hiểu bản thân mình là để có thể đưa ra những quyết định tốt nhất cho mình, và hiểu người khác cho ta năng lực tạo nên những sự tương tác tốt nhất, bất kể mục tiêu của ta là gì. Như nhiều nguyên lý khác, nghiên cứu về tính cách và đặc điểm khác biệt của con người bắt đầu từ Hy Lạp cổ đại với Thuyết thể dịch – khi 4 thể dịch được sản sinh trong cơ thể người với những lượng khác nhau sẽ tạo nên khác biệt trong tính cách, cụ thể là 4 nhóm tính khí.
- Một trong những học thuyết về tính cách con người có tác động lớn nhất đến thế hệ sau này được đưa ra bởi Sigmund Freud vài trăm năm trước. Học thuyết này được biết đến như là một mô hình cấu trúc bao gồm 3 yếu tố: bản năng, bản ngã và siêu ngã. Cũng như thể dịch, những thành phần này cùng tương tác qua lại với lượng khác nhau để tạo nên những tính cách độc nhất.

Bản ngã là người mang chủ nghĩa khoái lạc, bản năng là một nhà hòa giải trong khi siêu ngã là lương tri.

- Có những căn cứ sinh học cho sự khác biệt trong tính cách, đặc điểm khác biệt hay những nét tiêu biểu của đối phương mà chúng ta có thể dùng để phân tích họ. Thứ nhất, những đặc điểm intrasexual và intersexual bằng rất nhiều cách hình thành gốc rễ cho những tính cách của con người ở thời hiện đại. Thứ hai, thực chất có những khác biệt về mặt sinh học và cơ thể vật lý giữa những người được đánh giá khác nhau trong đặc điểm tính cách của nhóm 5 yếu tố (“The Big Five”).
- Tại sao những điều này lại quan trọng? Có rất nhiều lý do khiến chúng ta muốn hiểu những người xung quanh mình tốt hơn và nhanh hơn. Và nếu bạn không biết bản thân mình tới từ đâu và bạn đang ở đâu lúc này, làm thế nào bạn biết được mình sẽ đi đâu tiếp theo?



CHƯƠNG 2

KIỂM TRA TÍNH CÁCH CỦA BẠN

Lúc này, mọi tranh luận liên quan tới việc phân tích tính cách và đặc điểm đặc trưng của con người sẽ không được hoàn thiện nếu ta không đi sâu phân tích đặc điểm tính cách của nhóm 5 yếu tố (the Big Five), bài kiểm tra tính cách của Meyers Briggs (MBTI) và nhóm tính khí của Keirsey có liên quan. Đây là những cách trực tiếp để hiểu ai đó là người thế nào tùy thuộc vào mức độ chính xác của những bài kiểm tra này.

Sẽ rất ít lần bạn có được kiến thức về ai đó mà bạn muốn đọc vị và phân tích, tuy nhiên như đã nói, việc hiểu một vài cách thức khác nhau để có thể đánh giá đối phương cũng là một việc làm rất có giá trị. Bạn có thể nhận ra một vài đặc điểm nào đó từ người khác và từ đó hiểu được động cơ và giá trị của họ.

Rất có thể rằng bạn đã từng làm các bài kiểm tra tính cách, kiểm tra khuynh hướng nghề nghiệp hoặc trắc nghiệm tình cảm để hiểu rõ hơn về bản thân mình. Tuy nhiên, để phân tích con người thì những bài kiểm tra này có thể không thực sự giúp ích được chúng ta. Việc tiến hành những bài kiểm

tra này không giúp ta đạt được mục tiêu phân tích ai đó dựa vào sự quan sát và hành vi của họ, tuy nhiên chúng cũng cho bộ não ta thông tin chính xác về những đặc điểm chúng ta nên tìm kiếm và điều gì khiến mọi người trở nên khác biệt.

Hy vọng rằng bạn đã tình cờ làm qua bài kiểm tra tính cách dựa trên những đặc điểm của mô hình 5 yếu tố. Như đã nói trong phần trước, đây là một học thuyết phân chia bộ máy tinh thần của con người thành 5 đặc điểm lớn. 5 yếu tố đơn giản này lại có thể trả lời cho câu hỏi phức tạp mà chúng ta vẫn tìm kiếm bấy lâu nay: Điều gì khiến bạn là chính mình và khiến những người khác là họ?

Mô hình 5 yếu tố

Học thuyết này bắt đầu từ năm 1949 trong một nghiên cứu được xuất bản bởi D. W. Fiske. Từ đó tới nay, học thuyết này ngày càng trở nên phổ biến và có thêm nhiều học giả viết về nó như Norman (1967), Smith (1967), Goldberg (1987). Thay vì đánh giá bạn như là một tổng thể dựa trên kinh nghiệm và động cơ bên trong, học thuyết này quy bạn về 5 đặc điểm: Cởi mở (Openness to

experience), Tận tâm (Concientiousness), Hướng ngoại (Extroversion), Dễ chịu (Agreeableness), và Bất ổn cảm xúc (Neuroticism).

Có thể bạn đã nghe thấy những đặc điểm này trước đây. Ngày nay, những thuật ngữ như hướng nội và hướng ngoại được nhiều nơi nhắc đến, nhưng chúng thực sự là gì? Nó là hai khái niệm hoàn toàn trái ngược. Mỗi yếu tố có hai thái cực và dù không muốn thừa nhận thì thực tế mỗi chúng ta đều thể hiện 5 đặc điểm này ở mức độ nào đó. Theo học thuyết này, dựa vào việc tìm vị trí của bản thân giữa hai đầu thái cực của mỗi đặc điểm mà chúng ta có thể xác định được tính cách độc đáo của riêng mình.

Cởi mở (Openness to experience): Đặc điểm đầu tiên của mô hình 5 yếu tố sẽ cho thấy bạn sẵn sàng đón nhận rủi ro hay thử những điều mới lạ đến đâu. Bạn có dám nhảy dù ra khỏi máy bay không? Bạn có muốn khăn gói đi nửa vòng Trái đất để được đắm mình trong nền văn hóa mới? Nếu những câu trả lời là một chữ CÓ lớn thì bạn có thể có điểm số cao trong yếu tố *Cởi mở*. Bạn tìm kiếm những điều chưa biết.

Ở một bên thái cực, những người có chỉ số cao trong yếu tố cởi mở thường sẽ tò mò và có trí tưởng tượng phong phú. Họ luôn tìm kiếm sự phiêu lưu và kinh nghiệm mới. Họ rất dễ rơi vào trạng thái buồn chán và ngay lập tức khả năng sáng tạo của họ sẽ tìm ra những thú vui mới, thậm chí là cả những hoạt động mạo hiểm. Những người này rất linh động và tìm kiếm sự đa dạng trong cuộc sống. Họ không bao giờ lựa chọn việc có thói quen hàng ngày. Ở đầu thái cực còn lại, những người có chỉ số cởi mở thấp thường thích sự liên tục và ổn định hơn là sự thay đổi. Họ thực tế, nhạy cảm, và tuân theo những tiêu chuẩn nhất định tốt hơn người khác. Sự thay đổi không phải là bạn của họ.

Trên thực tế, hầu hết mọi người đều nằm ở đâu đó giữa hai đầu thái cực trái ngược nhau này, nhưng vị trí bạn tìm thấy bản thân trên thang điểm có thể tiết lộ rất nhiều điều về việc bạn là ai và bạn nổi bật ở lĩnh vực nào.

Ví dụ, bạn có mơ trở thành một CEO hoặc người đứng đầu trong lĩnh vực của mình? Sự cởi mở có liên hệ với sự lãnh đạo. Nếu bạn có thể nảy ra nhiều ý tưởng mới, suy nghĩ không bị giới hạn

và thích nghi nhanh chóng với mọi tình huống, bạn có nhiều cơ hội trở thành một nhà lãnh đạo và thành công ở vị trí trí này (Lebowitz, 2016).

Nhiều năm trước, nhò vào quyết định của Steve Jobs – người đồng sáng lập của Apple trong việc dự thính một lớp học thư pháp – mà máy tính Mac có kiểu định dạng chữ đột phá. Trong thời gian này, người ta không có những định dạng chữ đẹp trên máy tính, nhưng Jobs đã nhìn thấy điều không ai nhìn thấy. Ông tham gia lớp học thư pháp, muốn thay đổi cách mọi người nghĩ về máy tính, và mở đường cho chính mình phát triển trong tương lai.

Tận tâm (Concientiousness): Đặc điểm tính cách này cho thấy bạn là một người chú ý và thận trọng. Bạn thận trọng trong từng hành động của mình và thường suy nghĩ kỹ trước khi đưa ra quyết định, đặc biệt nếu đó không phải là điều nằm trong kế hoạch của bạn từ trước.

Những người có mức độ tận tâm cao sẽ cực kỳ tập trung vào mục tiêu của mình. Họ lên kế hoạch cho mọi thứ, chú ý đến những việc chi tiết đang

thực hiện và luôn bám vào lịch trình, kế hoạch. Họ có khả năng kiểm soát tốt sự kích động, cảm xúc và hành động của mình, do vậy mà có thể tập trung nhiều năng lượng hơn vào sự thành công trong công việc. Dù họ có thể không sống liều lĩnh như những người khác nhưng họ lại có xu hướng sống lâu hơn, một phần nhờ vào thói quen có lợi cho sức khỏe của mình.

Mặt khác, những người không có mức độ tận tâm quá cao sẽ thường dễ bị kích động và thiếu tổ chức hơn. Họ trở nên thiếu động lực trước những việc đã được vạch sẵn, có thể trần trù trước những việc quan trọng, và có khả năng kiểm soát hành vi yếu hơn. Điều này có thể dẫn đến những thói quen tự hủy hoại bản thân như hút thuốc, lạm dụng chất kích thích, và nhìn chung không có năng lực để hoàn thành công việc. Khả năng kiểm soát trạng thái bị kích động thường không dễ dàng với họ.

Bạn ở đâu trên thang điểm của yếu tố tận tâm? Bạn có thích lên kế hoạch cho công việc nhưng vẫn thấy bản thân tránh xa những hoạt động thể dục khi về nhà? Bạn có thể có một vài đặc điểm của

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

yếu tố tận tâm, như thích lên kế hoạch, lên danh sách những việc phải làm nhưng lại không thích tập thể dục hay thực hiện những thói quen tốt cho sức khỏe khác. Hầu hết mọi người đều ở đâu đó giữa thước đo của yếu tố tận tâm, nhưng nếu bạn thấy bản thân mình tìm cách lên kế hoạch và sắp xếp mọi thứ tốt hơn một chút, bạn có thể đưa bản thân mình tới gần hơn với thành công.

Có sự liên kết giữa sự tận tâm với sự thành công sau quá trình khổ luyện (Woods, Patterson, Koczwara và Sofat, 2016), khả năng làm việc hiệu quả hơn (Barrick và Mount, 1991), mức độ hài lòng về công việc cao hơn, và sự nghiệp có danh tiếng và mức thu nhập cao hơn (Judge, Higgins, Thoresen và Barrick, 1999). Một nghiên cứu của Soldz và Vaillant (1999) cũng cho thấy rằng mức điểm cao hơn trên thước đo sự tận tâm giúp con người có khả năng điều chỉnh tốt hơn khi gặp khó khăn trong cuộc sống – điều không thể không xảy ra với bạn.

Sự tận tâm là một liều thuốc để dừng những vấn đề có thể xảy ra ngay từ lúc vấn đề đó chưa hình thành.

Hướng ngoại (Extroversion): Đây là đặc điểm cho thấy mức độ chan hòa và dễ gần của bạn. Chúng ta có thể dễ dàng nhận ra được những người hướng ngoại. Họ là linh hồn của bữa tiệc, họ có rất nhiều năng lượng và biết cách phải ăn nói thế nào. Những người hướng ngoại có được năng lượng từ việc ở xung quanh những người khác và họ luôn muốn thành tâm điểm của sự chú ý. Vì lẽ này, họ luôn có nhiều bạn bè và tận dụng mọi cơ hội có thể để gặp gỡ làm quen với mọi người.

Ở thái cực ngược lại của sự hướng ngoại là sự hướng nội, là những người cảm thấy mệt mỏi đến kiệt sức khi ở bên những người hướng nội. Tại sao lại cố gắng nói chuyện với một nhóm nhiều người như vậy trong khi họ có thể ở nhà và tự suy ngẫm về mọi thứ? Những người hướng nội hay xấu hổ ư? Họ chỉ đơn giản thích tách mình hơn là hòa nhập với xã hội hoặc thích yên tĩnh hơn sự huyên náo.

Bạn muốn bữa tiệc công sở kéo dài không hồi kết hay bạn cảm thấy kiệt sức chỉ sau khoảng 1 tiếng đồng hồ? Bạn thích gặp gỡ, kết bạn với người

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

mới hay chỉ thích ở nhà một mình với cuốn sách hay? Bạn thích dậy sớm và làm việc hiệu quả vào buổi sáng hay chỉ thực sự ra khỏi giường khi hoàng hôn buông xuống?

Nếu bạn thường là người cuối cùng rời đi khi mọi người tụ họp, bạn thích ở chốn đông người, trở nên hào hứng vào đêm muộn, khả năng cao bạn là người hướng ngoại. Nhưng ngược lại, nếu bạn sợ đi đến những buổi tiệc, bạn muốn ở nhà một mình và thích tĩnh lặng từ lúc sáng sớm, bạn có thể là một người hướng nội.

Tùy vào mỗi ngày, bạn có thể thích cách này hoặc cách kia. Nhưng nhìn chung, mọi người thường ở đâu đó giữa hai thái cực của sự hướng ngoại.

Dễ chịu (Agreeableness): Đây là đặc điểm để biết bạn tốt bụng và tình cảm ra sao, bạn ấm áp và có thể hợp tác với mọi người ở mức độ nào.

Bạn có quan tâm tới người khác và những vấn đề của họ không? Khi bạn thấy người khác đang gặp khó khăn thì điều đó có tác động đến bạn không? Nếu bạn đồng cảm, quan tâm và muốn giúp đỡ người khác, bạn rất có thể là một người

dễ chịu. Bạn có thể sẽ cảm nhận được sự đau đớn của người khác và được thôi thúc để làm điều gì đó để giúp họ.

Ở thái cực ngược lại, con người ít dễ chịu hơn và thấy mình không quan tâm đến cuộc sống của người khác. Thay vì cố gắng làm việc theo nhóm để giải quyết vấn đề, họ có thể muốn làm việc đó một mình. Họ không dễ chịu bởi họ biết họ muốn gì. Với bản tính của mình, người khác thường thấy họ phiền phức và khó chịu khi ở cạnh họ.

Chúng ta đều có những nỗi khổ khác nhau trong việc mình muốn làm gì cho người khác và mức độ sẵn sàng khi làm việc với người khác. Giới hạn này cho thấy của bạn trên thước đo của sự dễ chịu.

Tại sao những người dễ chịu lại vẫn lên tiếng trong các buổi tranh luận? Với một vài người, đó là sự trăn trở thực sự về sự hạnh phúc của mọi người. Đối với người khác, nó là kết quả của áp lực xã hội và những tiêu chuẩn được chấp nhận. Nỗi sợ về một kết quả nào đó cũng có thể là một yếu tố thúc đẩy. Một vài người thuộc nhóm dễ chịu

có thể hành xử như vậy bởi họ tê liệt trước sự đổi đầu của xã hội. Nhưng dù đó là trường hợp nào, có nghiên cứu đã cho thấy rằng những người dễ chịu thường rất ít khi trở nên độc ác, tàn nhẫn, ích kỷ (Rocca, Sagiv, Schwartz và Knafo, 2002). Nếu bạn đang tìm cách để hạnh phúc hơn, thì việc tìm ra bạn đang nằm ở vị trí nào trên thang điểm của sự dễ chịu có lẽ là một khởi đầu đúng đắn.

Bất ổn cảm xúc (Neuroticism): Chúng ta đều có những ngày mà không điều gì xảy ra như bạn mong muốn. Bạn nghĩ đồng nghiệp làm bạn muộn phát điên. Bạn lo lắng tới nỗi không thể ngủ được. Bạn cảm thấy như là bạn bị bắt trong bộ phim của Woody Allen. Nhưng nếu bạn thấy mình có nhiều những ngày như vậy, đến mức bạn có nhiều ngày tồi tệ hơn là số ngày bình yên, bạn có thể đang ở mức cao trong thang điểm của đặc điểm cuối cùng trong nhóm 5 yếu tố: Bất ổn cảm xúc. Về cơ bản, đây là đặc điểm tính cách đo tình trạng ổn định về mặt tinh thần của bạn. Nó cho thấy khả năng giữ cảm xúc ổn định và cân bằng trước những lo lắng, cảm giác mất an toàn hoặc khi bạn thường xuyên bị làm sao nhãng.

Những người bất ổn cảm xúc có xu hướng sống với rất nhiều sự lo âu. Họ lo lắng nhiều hơn hầu hết những người khác và tâm trạng của họ có thể thay đổi rất nhanh với chỉ một chút tác động. Việc làm này khiến họ dễ bị căng thẳng hoặc thậm chí trầm cảm.

Những người ở thái cực ít bị bất ổn cảm xúc hơn có xu hướng ổn định về mặt tâm lý. Khi căng thẳng đến, họ có thể dễ dàng xử lý nó. Họ không mấy khi buồn, thấy có rất ít lý do để bản thân bị căng thẳng bởi bất cứ việc gì xảy ra trong cuộc sống.

Bạn có thấy bản thân mình sử dụng sự hài hước để vượt qua những thử thách hay vấn đề thường làm bạn căng thẳng? Bạn có bình tĩnh và dễ dàng xử lý những tình huống khó khăn hay bạn thay đổi cảm xúc chỉ trong chớp mắt? Nếu bạn ổn định và trong ngày thường không thay đổi cảm xúc, bạn có thể ít bất ổn cảm xúc hơn người khác. Nhưng nếu bạn có qua nhiều tâm trạng trong những khoảng thời gian ngắn và thường lo lắng quá nhiều, bạn có thể đứng nghiêng sang phía dễ bất ổn tinh thần.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Tuy nhiên, bất ổn cảm xúc không phải lúc nào cũng tồi tệ. Sự lo lắng về sức khỏe thôi thúc ta uống Vitamin và đi kiểm tra sức khỏe định kỳ. Trong trường hợp này, sự lo lắng của người bất ổn cảm xúc có thể giúp họ đi trường người khác một bước.

Tóm lại, chúng ta có 5 yếu tố, ít nhất đã được chứng minh là những yếu tố chính trong tính cách mà bạn có thể sử dụng để đánh giá con người. Một vài chương trong cuốn sách này sẽ cho bạn một danh sách những yếu tố mà bạn nên tìm kiếm để phân tích người khác một cách nhanh chóng – ở đây, chúng ta có thể quan sát và tìm xem đối phương đang ở đâu trên thang điểm đánh giá trong bài kiểm tra tính cách 5 yếu tố và mở rộng mọi thứ ra từ đó.

Một cách đánh giá khác là bài kiểm tra tính cách Myer-Briggs (MBTI), cũng như nhóm tính khí Keirsey sau đó.

Jung và MBTI

MBTI là một trong những cách thức phổ biến nhất để đánh giá con người và phân nhóm họ, dĩ nhiên, điều này cũng có nghĩa là chúng ta nên hiểu

về cách thức này để có thể phân nhóm người khác. Nói chung, bài kiểm tra này dựa trên 4 cặp hai thái cực đối lập mà bạn có thể đơn giản xem nó là các đặc điểm, tương tự với các đặc điểm của Mô hình 5 yếu tố. Nhiều người đã so sánh MBTI là một phương thức hoạt động thuần túy như hình thức chiêm tinh hiện đại. Dĩ nhiên, không có bài kiểm tra tính cách nào là dễ áp dụng, và nó cũng không có nghĩa là phương pháp này không mang lại cho bạn những hiểu biết quan trọng về tính cách và nét đặc trưng của con người.

MBTI được phát triển trong khoảng Chiến tranh thế giới lần thứ hai. Myer và Briggs là hai bà nội trợ, họ quan sát được rằng nhiều người dù muốn hay không vẫn kiếm tìm cơ hội việc làm. Tuy nhiên, một điều khiến họ quan tâm là bao nhiêu người trong số đó đang làm công việc mà không liên quan đến các kỹ năng của mình. Họ kết hợp sự quan sát với nghiên cứu của nhà tâm lý học Carl Jung, người tin rằng những nguyên mẫu tới từ mẫu người, hành vi và tính cách của họ. Ông cho rằng những nguyên mẫu này tới bẩm sinh do sự tác động của hành vi con người.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Do vậy, MBTI được phát triển để giúp con người tìm kiếm công việc và sự nghiệp phù hợp hơn với tính cách bẩm sinh của mình. Như đã nói, có 4 nửa hai thái cực hoặc các đặc điểm:

- ◆ Về tính cách, có hai thái cực là hướng ngoại (E) và hướng nội (I).
- ◆ Về nhận thức, có hai thái cực là cảm giác (S) và trực giác (N).
- ◆ Về đánh giá, có hai thái cực là suy nghĩ (T) và cảm xúc (F).
- ◆ Về sự thực hiện, có hai thái cực là đánh giá (J) và nhận biết (P).

Ý tưởng là mọi người có thể tự đánh giá bản thân mình dựa trên 4 cặp hai thái cực trên, và những hình mẫu nhất định sẽ xuất hiện để bạn có thể khám phá loại tính cách của mình.

Cặp thái cực đầu tiên là sự hướng ngoại và sự hướng nội, biểu hiện ở nguồn và định hướng trong cách thể hiện năng lượng của con người. Nhớ rằng, phương pháp này định nghĩa hơi khác một chút so với Mô hình 5 yếu tố về sự hướng ngoại.

Người hướng ngoại thường cho thấy năng lượng của anh ta chủ yếu hướng ra thế giới bên ngoài. Khi anh ta xuất hiện và bên cạnh những người khác anh ta như được nạp thêm năng lượng. Với những người hướng nội, nguồn năng lượng chủ yếu hướng vào thế giới bên trong của anh ta. Khoảng không với bản thân là điều lý tưởng và được chứng minh là chế độ tự nạp năng lượng tốt nhất dành cho những người hướng nội.

Người hướng ngoại thường hướng đến hành động trong khi người hướng nội hướng về suy nghĩ. Ví dụ, trong một lớp học, những học sinh hướng ngoại thường thích tham gia vào các cuộc tranh luận nhóm và thuyết trình. Với tính cách của họ, sự tương tác với học sinh khác cho những người này cảm giác được nạp năng lượng. Những học sinh hướng nội thường thích tiến hành các dự án một cách độc lập và cảm thấy thế nào đó không thoải mái trong suốt các cuộc tranh luận tại lớp học. Họ thích việc tự suy nghĩ và bản đánh giá luận một mình.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Cặp thái cực thứ hai là cảm giác và trực giác, thể hiện cách con người linh hội thông tin.

Khi một người sử dụng cảm giác, anh ta hoặc cô ta tin rằng mình có thể nhận được thông tin từ thế giới bên ngoài. Điều này xảy ra khi anh ta hoặc cô ta sử dụng 5 giác quan là thị giác, khứu giác, xúc giác, vị giác, thính giác. Kết luận được đưa ra ngay tức thời dựa trên kinh nghiệm đã có.

Với những người sử dụng trực giác, anh ta hoặc cô ta tin rằng thông tin đến từ thế giới bên trong, đến từ trực giác hơn là những bằng chứng bên ngoài. Nó tới dưới dạng như là một cảm giác tốt. Anh ta hoặc cô ta có thể đi sâu hơn vào chi tiết và cố gắng kết nối với những vòng lặp. Việc đưa ra quyết định đối với những người này cần nhiều thời gian hơn một chút.

Cảm giác làm việc với thông tin đáng tin cậy, vững chắc và hiện hữu hơn là trực giác, nơi nhìn vào những học thuyết và nguyên lý nổi bật mà không cần dựa vào dữ liệu nào. Một viên cảnh sát sẽ luôn sử dụng chứng cứ và dữ liệu để hỗ trợ họ bắt giữ tội phạm bởi những thông tin này là có thể

“cân đo đong đếm” được. Ở khía cạnh khác, một luật sư có thể sử dụng trực giác nhiều hơn bởi có nó cho phép nhiều nội dung được thể hiện hơn và có thể giúp anh ta bảo vệ khách hàng.

Cặp thái cực thứ ba là suy nghĩ và cảm xúc, thể hiện cách con người xử lý thông tin. Suy nghĩ là khi con người đưa ra quyết định chủ yếu thông qua quá trình suy nghĩ logic. Họ cũng suy nghĩ dựa trên những phương tiện hữu hình, khi họ nhìn vào những quy tắc được định hướng đưa ra quyết định.

Ngược lại, cảm giác là khi con người đưa ra quyết định dựa vào cảm xúc. Để làm được việc đó, những người này nhìn vào những thứ họ cho là có giá trị để tìm ra lựa chọn tốt nhất. Nhiều người cho rằng người suy nghĩ là thường lạnh lùng và không có trái tim.

Suy nghĩ thường tới khi người ta có những lý do khả thi và thực tế cho việc đưa ra quyết định. Về cơ bản, để đưa ra quyết định, người ta sẽ phải sử dụng bộ não của mình. Cảm xúc là khi người ta đưa ra quyết định bằng trái tim. Một người mua

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

nàng sẽ ký giấy tờ dựa trên giá cả và giá trị chuyển nhượng (suy nghĩ) hoặc họ mua nhà để sống ở nơi họ đã sống (cảm xúc).

Cặp thái cực thứ tư là đánh giá và nhận biết, là cách người ta sử dụng thông tin đã xử lý.

Tổ chức những sự kiện trong cuộc sống là cách một ai đó đánh giá và sau đó sử dụng chúng như là các quy tắc để bám vào kế hoạch. Những người này thích sự ngăn nắp và có cấu trúc. Cảm giác của họ về sự kiểm soát bản thân đến từ việc có thể kiểm soát được môi trường xung quanh càng nhiều càng tốt. Những người thuộc mẫu đánh giá sẽ thường sử dụng những trải nghiệm đã có như chất xúc tác để tiếp tục hành động hoặc tránh một vài hành vi nhất định. Họ cũng thích nhìn mọi thứ được sắp xếp và hoàn thành.

Những người nhận biết thường thích sự ứng biến và khám phá các lựa chọn. Họ thích có lựa chọn và thấy việc lên kế hoạch giới hạn những tiềm năng của họ. Họ thích đưa ra các lựa chọn khi cần thiết và thích tìm cách giải quyết vấn đề và đề ra chiến lược. Những người thuộc nhóm nhận biết sẽ sống ở hiện tại và hiểu rằng họ có rất nhiều

lựa chọn, dẫu rằng về vấn đề nào đó họ đã từng có những kinh nghiệm trong quá khứ.

Có tất cả 16 cách kết hợp khác nhau, hoặc 16 nhóm tính cách từ việc hoán đổi vị trí tương tác của 4 cặp hai thái cực trên. Những nhóm tính cách này thể hiện thái cực thống lĩnh trong những cặp thái cực đã nêu. Do vậy, đây là cách xác định 16 nhóm tính cách khác nhau, mỗi loại được gán tên bằng một từ gồm 4 chữ cái viết tắt.

Ví dụ, ESFJ là từ viết tắt của hướng ngoại, cảm giác, cảm xúc và đánh giá. Bạn có thể thấy những người này trong những bộ phim sitcom trên ti vi, những người thích buôn chuyện về tất cả mọi người, có mục tiêu chính trong cuộc sống là lấy chồng và sinh con, và họ chỉ có thể buôn chuyện với những bà thím khác trong xóm. Dĩ nhiên, việc phân loại này rất mang tính khuôn mẫu, nhưng dù sao đi nữa, việc quan sát và phân loại một ai đó dựa vào 4 chữ cái đơn giản có thể mở ra những hiểu biết sâu sắc hơn về mọi người.

Một thiếu sót lớn của MBTI là nó chỉ đưa ra câu trả lời một cách chắc chắn, và không màng tới chuyện con người thường không chỉ có những đặc

điểm một chiều. Con người thường không đứng nghiêng hẳn về một bên thái cực. Nhưng MBTI lại chỉ đưa ra hai đầu thái cực chứ không có những mốc ở giữa. Hầu hết mọi người thường có những đặc điểm khá ôn hòa. Do vậy, dù bạn có thể có 45% hướng ngoại và 55% hướng nội, nhưng MBTI lại cho rằng bạn là người hướng ngoại.

Một thiếu sót khác không nằm ở MBTI, nhưng trên thực tế là chúng ta luôn thay đổi theo thời gian. Giáo sư David Pittenger của Đại học Marshall đã tìm ra rằng khi MBTI được tiến hành lại trong khoảng thời gian ngắn, khoảng 50% người làm bài kiểm tra lại sẽ được xếp vào loại tính cách khác so với lần trước đó. Theo thời gian và nhu mong đợi, con người thay đổi. Kết quả của bài kiểm tra MBTI có thể thay đổi chỉ sau vài ngày hoặc vài tuần, phụ thuộc vào tâm trạng hoặc những yếu tố tác động bên trong hoặc bên ngoài môi trường. Những yếu tố này không nói lên bất cứ điều gì liên quan đến nhóm tính cách thực sự của những người làm bài kiểm tra tính cách.

Nhóm tính khí Keirsey

Một trong những cách phổ biến để hiểu MBTI là thông qua 4 tính khí của David Keirsey. Ông giúp hệ thống lại thông tin có được được từ MBTI để thu hẹp từ 16 loại tính cách thành 4 nhóm tính khí chung. Trong mỗi nhóm tính khí, Keirsey cũng chỉ ra 2 loại vai trò một người có thể thể hiện một cách bản năng và tự nhiên.

Nhóm tính khí một: Người bảo vệ/Người giám hộ

Nhóm tính cách này xuất hiện ở ai đó là người cảm giác và đánh giá. Những người này khao khát thuộc về xã hội, đóng góp cho cộng đồng và tự tin vào khả năng của mình.

, Những người giám hộ rất chắc chắn và có tổ chức. Họ tìm kiếm sự an toàn và cảm giác thuộc về trong khi vẫn quan tâm tới trách nhiệm và nghĩa vụ. Việc hậu cần là một trong những thế mạnh của họ. Họ rất giỏi trong việc tổ chức, tạo điều kiện, hỗ trợ và kiểm tra. Hai vai trò của họ là người quản trị và người bảo quản.

Người quản trị là phiên bản chủ động và chủ đạo của nhóm người bảo hộ. Họ thường đưa ra các quy tắc một cách hiệu quả. Người bảo quản là phiên bản phản kháng và biểu cảm của nhóm người bảo hộ và khả năng tốt nhất của họ là hỗ trợ người khác.

Nhóm tính khí hai: Người nghệ sỹ

Nhóm tính khí này xuất hiện ở những cá nhân có kết quả bài kiểm tra là người cảm giác và nhận biết. Những cá nhân này có cuộc sống tự do và rất nhiều hoạt động.

Nhóm người nghệ sỹ có khả năng thích nghi cao. Họ thường tìm kiếm sự kích thích và những kỹ năng điêu luyện. Những người nghệ sỹ thường quan tâm đến việc tạo ra những tác động to lớn và một trong những điểm mạnh của họ là đưa ra sách lược. Họ rất giỏi trong việc khắc phục sự cố, giải quyết vấn đề và cũng rất nhanh nhẹn. Họ cũng có khả năng điều khiển các công cụ, nhạc cụ và thiết bị.

Nhóm người nghệ sỹ có hai vai trò là nhà vận hành và nhà giải trí. Nhà vận hành là phiên bản

chủ động và chủ đạo của nhóm người nghệ sỹ. Họ là những người có khả năng xúc tiến tốt, những người chế tác tận tâm và thúc đẩy được vai trò của những đối tượng khác. Nhà giải trí là phiên bản phản kháng và nhiều thông tin hơn của nhóm người nghệ sỹ. Họ có cách thức ứng biến tuyệt vời và chú ý vào tiểu tiết.

Keirsey ước tính có khoảng 80% dân số được xếp vào nhóm người nghệ sỹ và người giám hộ.

Nhóm tính khí ba: Người duy tâm/Người lý tưởng hóa

Nhóm tính khí này xuất hiện ở những người có kết quả bài kiểm tra tính cách là người trực giác và cảm giác. Những người này tìm thấy ý nghĩa cuộc sống trong khi giúp bản thân họ và những người khác trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình. Họ đánh giá cao sự độc đáo và tính cá nhân.

Những người lý tưởng hóa thường trùu tượng và có thể giàu lòng trắc ẩn. Họ tìm sự quan trọng và ý nghĩa trong hầu hết mọi thứ. Họ quan tâm đến sự phát triển của cá nhân mình và có thể tìm được bản chất thật của chính mình. Họ rất giỏi ngoại giao và có thể mạnh trong việc làm sáng tỏ,

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

hợp nhất, cá tính hóa, và cỗ vũ người khác. Hai vai trò của họ là người hướng dẫn và người hòa giải.

Người hướng dẫn là phiên bản chủ động và chủ đạo của những người lý tưởng hóa. Họ phát triển tốt và những vai trò biến thể của họ có thể là nhà cố vấn và giáo viên. Người hòa giải là phiên bản phản kháng và nhiều thông tin của nhóm người lý tưởng hóa. Họ rất giỏi trong việc dàn xếp và hòa giải.

Nhóm tính khí thứ tư: Người lý trí

Nhóm tính khí này xuất hiện ở những người có kết quả bài kiểm tra tính cách là những người trực giác và suy nghĩ. Họ luôn có thôi thúc để tích lũy thêm kiến thức và họ là những người có trình độ cao. Họ thường có cảm giác thỏa mãn về bản thân.

Nhóm người lý trí thường khách quan và lý thuyết. Họ luôn cố gắng để trở thành bậc thầy trong lĩnh vực của mình và có khả năng kiểm soát bản thân. Họ thường quan tâm đến kiến thức và trình độ của bản thân. Lên chiến lược là thế mạnh lớn nhất của họ, và họ có khả năng nghiên cứu một cách logic, bố trí, khái niệm hóa, lý thuyết hóa và

điều phổi. Hai vai trò của nhóm này là người điều phổi và kỹ sư.

Người điều phổi là phiên bản chủ động và chủ đạo của nhóm người lý trí. Họ rất giỏi trong việc sắp xếp và vai trò biến thể của họ là những người quân sự và người thống trị để chế. Kỹ sư là phiên bản phản kháng và có thông tin của những người lý trí.

Nhóm tính khí của Keirsey đã đưa ra khả năng phân tích đặc điểm tính cách con người sâu sắc hơn so với MBTI. Nhóm tính khí giúp đánh giá kết quả tính cách của một cá nhân dựa trên nhiều đặc điểm khác nhau trong khi MBTI chỉ tập trung vào một đặc điểm duy nhất nào đó. Tuy nhiên, cũng giống như MBTI, không một cá nhân nào chỉ được xếp vào một nhóm tính cách duy nhất. Hầu như mỗi người sẽ có một vài đặc điểm của tất cả các nhóm tính khí, do vậy, để xác định chính xác một người vào một nhóm tính khí nào đó là một điều cực kỳ khó khăn.

Nhìn chung, nhóm tính khí của Keirsey có khả năng cho chúng ta những cảm nhận tốt hơn về việc họ là người như thế nào và họ có thể làm điều

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

gì để thay đổi tính cách của mình. Ở trong một nhóm tính cách nào đó chỉ có thể cho ai đó biết họ là người như thế nào, nhưng những nhóm tính khí có thể đi xa hơn lớp bề mặt của sự giải nghĩa. Xác định được nhóm tính khí cho phép con người ta tự cho điểm bản thân mình và có thể thay đổi để trở nên tốt đẹp hơn. Họ có thể có được nhận thức về bản thân mình sâu sắc hơn và có thể thích nghi tốt hơn nếu cần thiết.

Cả hai bài kiểm tra tính cách này đều có khả năng giúp chúng ta thu thập những thông tin hữu ích và ít nhất có thể cho chúng ta tiền đề đầu tiên để phân tích một ai đó. Chúng ta sẽ đến với bài kiểm tra tính cách cuối cùng là Enneagram. Bài kiểm tra tính cách này cũng vận hành tương tự như nhóm tính khí của Keirsey.

Enneagram

Bài kiểm tra tính cách Enneagram được phát triển từ những năm 1960 như là một cách để mỗi người có thể nhận biết được tiềm năng của mình. Bài kiểm tra này chủ yếu tập trung vào sự phát triển bản thân bởi nó buộc con người ta nhìn thẳng

vào những khuyết điểm của mình. Điều khiển bài kiểm tra tính cách này khác biệt là ở chỗ nó hướng đến xác định mỗi người sẽ thực hiện điều gì đó như thế nào và tại sao thay vì xác định họ sẽ làm gì. Thay vì đi sâu vào những chi tiết nhỏ, bài kiểm tra tính cách này giúp đưa ra một cái nhìn tổng quát về những nhóm tính cách có thể có ở mỗi người và từ đó bạn có thể tìm ra bản thân ở nhóm tính cách nào.

Khi thực hiện bài kiểm tra này, chúng ta có thể xác định được 9 nhóm tính cách.

Nhóm một – Người cải cách (The Reformer).

Những người thuộc nhóm này thì thường quan tâm tới việc phải luôn đúng và có tính chính trực cao. Họ có thể được cho là có lý lẽ và tự cho mình là đúng. Ví dụ có thể bao gồm cả những vị thầy tu và bác sĩ.

Nhóm hai – Người giúp đỡ (The Helper).

Những người thuộc nhóm này thường cố gắng để được yêu thương và đánh giá cao. Họ thường rất hào phóng nhưng cũng thích điều khiển và đầy tự trọng. Ví dụ của nhóm này là những bà mẹ và giáo viên.

Nhóm ba – Người tham vọng (The Achiever).

Những người thuộc nhóm này thích được tán dương và tung hô. Họ là những người nghiện công việc, điều này có thể khiến họ trở nên tự phụ và phù phiếm. Ví dụ cho người thuộc nhóm này là diễn viên và sinh viên.

Nhóm bốn – Người cá tính (The Individualist).

Những người nhóm này đặc biệt sẽ đi tìm ý nghĩa trong cuộc sống của mình và họ mong muốn mình khác biệt. Họ dĩ nhiên rất sáng tạo nhưng tâm trạng và tính khí lại rất thất thường. Ví dụ của nhóm này bao gồm nhạc sĩ và họa sĩ.

Nhóm năm – Người lý trí (The Investigator).

Những người nhóm này phấn đấu để trở nên có kiến thức và có năng lực. Họ là những người rất khách quan nhưng hầu hết họ có xu hướng giấu mình. Ví dụ của nhóm này là những nhà nghiên cứu.

Nhóm sáu – Người trung thành (The Loyalist).

Những người nhóm này thường suy nghĩ rất thấu đáo khi lên kế hoạch và họ đặc biệt chung thủy với bất cứ ai họ quan tâm. Họ thường đặt ra câu hỏi với mọi thứ và điều này có thể khiến họ trở nên hay nghi ngờ và đôi khi hoang tưởng. Ví dụ của nhóm này là những chiến binh và cảnh sát.

Nhóm bảy – Người nhiệt tình (The Enthusiast). Những người nhóm này thích khám phá và có rất nhiều năng lượng. Họ luôn đối diện với hoàn cảnh khó khăn một cách tốt nhất có thể, và điều này có thể khiến họ trở nên hung hăng và nuông chiều bản thân quá mức. Ví dụ của nhóm này là những người thích mạo hiểm và diễn viên.

Nhóm tám – Người thách thức (The Challenger). Những người thuộc nhóm này luôn biết tự kiểm soát và có sức mạnh. Họ quyết đoán, đôi khi quá mức dẫn đến hung hăng và cực đoan. Ví dụ của nhóm này là những cha mẹ độc đoán hoặc những người làm trong quân đội.

Nhóm chín – Người ôn hòa (The peacemaker). Cuối cùng, những người nhóm này thường rất ổn định và có thể hòa giải mọi tình huống. Họ thường rất dễ tính và chấp nhận mọi thứ. Nhưng những hành vi ngây thơ này có thể khiến họ quên đi những điều tiêu cực xung quanh họ. Ví dụ của nhóm này là những người Hippies và ông bà chúng ta.

Một vài người có thể thể hiện một vài tính cách của nhóm này hoặc nổi trội hơn ở một vài nhóm.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Thực hiện bài kiểm tra tính cách này giúp con người có được sự thấu hiểu tốt hơn về bản thân mình và hiểu được tại sao họ lại hành động như vậy trong một những tình huống nhất định. Bài kiểm tra này buộc con người ta phải nhìn sâu hơn vào bản thân mình và từ đó họ có thể mở khóa được tiềm thức cho những suy nghĩ của mình.

Bạn hãy coi những bài kiểm tra tính cách trên là đoạn giới thiệu đầu cho việc đọc và phân tích con người, bởi quy trình để thực hiện điều này như sau: nắm được một vài cách kiểm tra tính cách, quan sát ai đó và sau đó xem họ phù hợp với nhóm tính cách nào. Cuối cùng, bạn có thể thu nhận được nhiều thông tin hữu ích, nhưng bạn cũng có thể xác định nhóm tính cách của ai đó không chính xác hoặc nhận định của bạn nhìn chung là sai. Từ lúc này, chúng ta sẽ tập trung hơn vào việc quan sát mỗi cá nhân và để xem sự quan sát đó cho chúng ta thấy điều gì về người đó.

Ghi nhớ:

- Chúng ta bắt đầu hành trình vào việc phân tích con người như là một nhà tâm lý học bằng việc tìm hiểu một vài bài kiểm tra tính cách và xem mình có thể lượm lặt được thông tin gì từ đó không. Những bài kiểm tra này thực chất không đưa ra thước đo hay cách phân loại tính cách chính xác. Hầu hết, chúng đưa ra phạm vi và góc độ mà từ đó mỗi người có thể nhìn nhận cá nhân nào đó một cách khác nhau.
- Những đặc điểm trong nhóm 5 yếu tố là một trong những nỗ lực đầu tiên của loài người trong việc phân loại con người dựa vào những đặc điểm cụ thể nào đó thay vì đánh giá một cách tổng quát. Chúng ta có thể nhớ những đặc điểm này một cách dễ dàng dựa vào từ được tạo thành bởi những chữ cái đầu trong tên của chúng OCEAN: Cởi mở (Open to experience – thử những điều mới lạ), Tận tâm (Concientiousness – thận trọng và cẩn thận), Hướng ngoại (Extroversion – thu hút năng lượng từ những người xung quanh và những tình huống xã hội), Dễ chịu (Agreeableness – ấm áp và cảm thông), và Bất ổn cảm xúc (Neuroticism – lo lắng và quá căng thẳng).

- Tiếp theo, bài trắc nghiệm tính cách MBTI, mặc dù đây là một sự chỉ dẫn rất hữu ích, tuy nhiên, đôi khi người ta lại coi nó như là một bài trắc nghiệm về chiêm tinh và có thể tự đặt họ vào nhóm mà họ muốn. MBTI vận hành dựa trên 4 đặc điểm tính cách khác biệt và mỗi đặc điểm đó được thể hiện hay không được thể hiện trong mỗi người ở mức độ nào. Những đặc điểm này, thông thường là hướng nội/hướng ngoại (thái độ chung của bạn đối với người khác), trực giác/cảm giác (bạn thu thập thông tin bằng cách nào), suy nghĩ/cảm xúc (bạn xử lý thông tin như thế nào), và nhận biết/đánh giá (bạn áp dụng thông tin như thế nào). Do đó, bài trắc nghiệm này tạo nên 16 nhóm tính cách khác nhau.
- MBIT có một số thiếu sót như sử dụng khuôn mẫu để phân loại con người, và việc thiếu nhất quán khi kết quả của bài kiểm tra phụ thuộc vào tâm trạng lúc làm bài kiểm tra và hoàn cảnh khách quan.
- Nhóm tính khí của Keirsey là cách sắp xếp lại thông tin thu nhặt được từ MBTI. Ở bài kiểm tra tính cách này, có 4 tính khí khác nhau, mỗi nhóm có 2 loại

vai thay vì 16 nhóm tính cách. 4 nhóm tính khí này bao gồm người bảo vệ/người giám hộ, người nghệ sĩ, người duy tâm/người lý tưởng hóa, người lý trí. Keirsey ước tính có tới 80% dân số rơi vào hai nhóm tính khí đầu tiên.

- Cuối cùng Enneagram là bài kiểm tra tính cách cuối cùng được đề cập tới tại chương này. Enneagram bao gồm 9 nhóm tính cách chung: người cải cách, người giúp đỡ, người tham vọng, người cá tính, người lý trí, người trung thành, người nhiệt tình, người thách thức và người ôn hòa. Mỗi nhóm tính cách bao gồm một loạt những đặc điểm riêng biệt, và theo cách này, Enneagram hoạt động tương tự như nhóm tính khí của Keirsey.

CHƯƠNG 3

**MỞ RỘNG
TÂM MẮT**

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Có một quan điểm rất thú vị rằng, con người không thể không tiết lộ ý định và cảm xúc thực sự bằng cách này hay cách khác. Người ta có thể nói bất cứ điều gì họ thích, nhưng lại có câu “Hành động thì thể hiện nhiều hơn lời nói” và nét biểu hiện trên gương mặt và ngôn ngữ cơ thể có thể tình cờ tiết lộ bản chất thực sự của ai đó. Chúng ta luôn chịu tác động của hội thoại, truyền đi thông tin về ý định và cảm xúc thực sự của chúng ta, nhưng chỉ một phần nhỏ được thể hiện qua lời nói.

Quan sát hành động và cử chỉ của con người trên thực tế là thứ chúng ta thường hiểu là phân tích con người. Có vẻ rất tự nhiên khi chúng ta quan sát cơ thể vật lý của ai đó và cảm nhận điều gì đang diễn ra trong đầu họ, và có rất nhiều bằng chứng khoa học ủng hộ quan điểm này. Những điều thể hiện qua cơ thể vật lý có thể cho chúng ta biết nhiều điều về cảm xúc, động cơ, và sự sợ hãi dù họ có chủ động cố gắng che giấu chúng. Nói theo một cách khác, cơ thể con người không thể nói dối được.

Mặc dù vậy, cách tiếp cận này hoàn toàn không dễ áp dụng. Khi chúng ta tương tác với người khác và cố gắng để hiểu điều gì khiến người đó khó chịu, thì điều quan trọng là phải hết sức thận trọng khi đưa ra nhận định. Chúng ta đều là những cá thể, và ngữ cảnh thì rất quan trọng. Mặc dù chúng ta có rất nhiều cách thức để đọc được biểu cảm trên khuôn mặt và ngôn ngữ cơ thể, nhưng hãy nhớ rằng không một thông tin riêng lẻ nào có thể đủ để chứng minh bất cứ điều gì và nghệ thuật của việc đọc vị con người theo cách này bắt đầu bằng việc có cái nhìn tổng quát về toàn cảnh diễn ra trước mắt bạn.

Nhìn vào gương mặt tôi

Hãy cùng bắt đầu với Haggard và Isaacs vào những năm 1960. Họ đã quay lại gương mặt của các cặp đôi trong quá trình trị liệu và để ý thấy rằng có những biểu hiện rất nhỏ chỉ được phát hiện khi đoạn phim được chiếu chậm lại. Sau đó, Paul Ekman mở rộng học thuyết về những biểu cảm siêu nhỏ của riêng anh ấy và xuất bản cuốn sách “Nói nên lời dối trá”.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Chúng ta đều biết cách đọc những biểu cảm rõ ràng – những biểu hiện trên khuôn mặt kéo dài tới 4 giây, nhưng có những biểu cảm nhanh hơn, chỉ thoáng qua nhanh tới nỗi chúng ta có thể dễ dàng để lỡ khi chưa luyện tập nhìn. Theo Ekman, những biểu cảm trên khuôn mặt thực chất là những phản ứng sinh lý học. Những biểu cảm này diễn ra ngay cả khi không có ai ở đó quan sát. Ekman thấy rằng qua các nền văn hóa khác nhau, con người sử dụng những biểu cảm siêu nhỏ để thể hiện cảm xúc trên khuôn mặt một cách có thể dự đoán được, kể cả khi họ cố gắng che giấu nó hoặc kể cả khi họ không nhận thức được về cảm xúc của chính họ.

Từ những nghiên cứu của mình, ông tin rằng những biểu cảm siêu nhỏ thường tự phát và là sự co rút nhỏ của những nhóm cơ nhất định, được dự đoán là có liên kết với cảm xúc, và chúng hoạt động tương tự ở tất cả mọi người, bất kể họ được nuôi dưỡng thế nào, nền tảng ra sao, trình độ văn hóa là gì. Những biểu cảm siêu nhỏ này diễn ra nhanh chỉ bằng 1/30 giây, nhưng việc bắt được những biểu cảm này và hiểu được ý nghĩa của nó là cách để biết được điều gì chỉ là lời nói và giúp

ta hiểu sâu hơn về điều mà ai đó cảm thấy và tin tưởng. Những biểu cảm lớn, ở một mức độ nào đó có thể được biểu đạt một cách cưỡng chế hoặc phóng đại, nhưng những biểu cảm siêu nhỏ thì thường chân thật hơn và rất khó để có thể đánh lừa hoặc che giấu hoặc thay đổi cảm xúc liên tục.

Trong bộ não của chúng ta, có hai đường dẫn truyền liên quan tới biểu cảm khuôn mặt. Thứ nhất là hệ bó tháp, ảnh hưởng tới những biểu cảm tự nguyện (chủ yếu là các biểu cảm lớn) và hệ ngoại tháp, tác động tới những biểu cảm không tự nguyện trên khuôn mặt (như là các biểu cảm siêu nhỏ). Những nhà nghiên cứu đã khám phá ra rằng các cá nhân đã trải qua những tình huống cảm xúc mạnh hoặc các áp lực bên ngoài để phải kiểm soát hoặc che giấu biểu cảm sẽ cho thấy sự hoạt động ở cả hai đường dẫn truyền não. Điều này cho thấy rằng, hai đường dẫn truyền não hoạt động chống lại nhau, những biểu cảm có nhận thức hơn và tự nguyện thì hoạt động mạnh hơn những biểu cảm không tự nguyện. Mặc dù vậy, những biểu cảm siêu nhỏ của cảm xúc thực có thể lộ ra, và đây là điều mà bạn cần tìm kiếm khi cố gắng đọc vị con người bằng cách này.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Vậy chính xác thì một người có thể đọc vị được những biểu cảm này như thế nào? Chúng ta có thể thực sự giải mã được cảm xúc sâu thẳm nhất của một người bằng cách chỉ nhìn vào một cái nhăn mũi hoặc một nếp nhăn nơi lông mày không?

Theo Ekman, có 6 cảm xúc của một người trên vũ trụ, tương ứng với những biểu cảm nhỏ trên khuôn mặt. Sự hạnh phúc được thể hiện ở gò má hơi nâng cao, với khóe miệng mỉm cười. Những nếp nhăn xuất hiện bên dưới mắt, giữa môi trên và mũi, và khóe ngoài của mắt. Nói một cách khác, những chuyển động chúng ta đã quen thuộc với một nụ cười thông thường cũng sẽ tương tự ở mức độ biểu cảm siêu nhỏ.

Những biểu cảm siêu nhỏ thể hiện sự buồn bã cũng là những điều chúng ta muốn biết. Khóe ngoài của đôi mắt cụp xuống cùng với khóe miệng. Môi dưới có thể run run. Lông mày để lộ hình thái giống như hình tam giác. Với cảm xúc ghê tởm, môi trên nâng lên, và có thể đi kèm với nếp nhăn bên trên đó và nếp nhăn trên trán. Hai mắt cau lại vì hai má nâng cao lên.

Với cảm xúc tức giận, đầu lông mày nhú xuống, trong khi đuôi lông mày lại hướng lên trên, đôi mắt căng ra, môi mím lại hoặc mở ra một cách khô khan, đôi mắt nhìn chằm chằm như muốn xuyên thấu. Sự sợ hãi, ngược lại, được thể hiện bởi những biểu cảm tương tự nhưng theo hướng đi lên. Dù mở hay khép thì khuôn miệng cũng cứng lại, và cả mí mắt trên và mí mắt dưới đều rướn lên. Cuối cùng, sự ngạc nhiên hoặc sốc sẽ được biểu hiện ở phần lông mày nâng lên thành hình vòng cung, thay vì hình tam giác như ở cảm giác buồn bã, mí mắt trên nâng lên và mí mắt dưới giãn xuống, hai mắt mở to, đôi khi xương hàm có thể mở rộng.

Như bạn có thể thấy, những nhóm cơ liên quan đến biểu cảm siêu nhỏ và biểu cảm lớn không quá khác biệt. Tuy nhiên, Ekman chứng minh rằng sự co rút của những nhóm cơ này nhanh tới nỗi người ta có thể bỏ qua nó: 99% số người sẽ không thể nhận diện được những biểu cảm siêu nhỏ. Mặc dù vậy, ông cũng cho rằng con người có thể luyện tập để nhìn được những biểu cảm siêu nhỏ và đặc biệt học để phát hiện những kẻ nói dối, một

trong những ví dụ điển hình của việc nói một đằng nhưng suy nghĩ một néo.

Ekman cho rằng ông có thể dạy những kỹ năng này trong vòng 32 giờ. Với chúng ta, những người tò mò về việc vận dụng những nguyên lý này vào cuộc sống của mình thì đây là một sự khởi đầu dễ dàng. Đầu tiên, tìm sự không nhất quán giữa những gì họ nói và những gì thực sự được thể hiện thông qua biểu cảm gương mặt của họ. Ví dụ, ai đó có thể khẳng định bằng lời nói và hứa hẹn nhưng lại thể hiện một biểu cảm rất nhanh của sự sợ hãi, điều này thể hiện họ đang không chắc chắn.

Một đặc điểm điển hình khác cho thấy ai đó đang nói dối là việc nâng vai nhẹ trong khi họ mạnh mẽ khẳng định điều họ nói là sự thật. Gãi mũi, nghiêng đầu, tránh giao tiếp bằng mắt, nói không chắc chắn và bồn chồn cũng chỉ ra rằng ai đó đang cất giấu điều gì đó bên trong không thực sự được thể hiện ra ngoài, và họ có thể đang nói dối.

Một lần nữa, điều đáng nói ở đây là cách thức này không hề dễ áp dụng và những cuộc nghiên cứu hầu như không tìm ra được mối liên kết chặt

chẽ giữa ngôn ngữ cơ thể, biểu hiện trên gương mặt và sự dối trá. Không có một cử chỉ riêng biệt nào thể hiện bất cứ điều gì. Kể từ khi sự không đồng nhất trong biểu cảm siêu nhỏ nói trên được nêu lên, rất nhiều nhà tâm lý học đã thực sự có thể chỉ ra những biểu cảm của không thoái mái, sự lo lắng, căng thẳng có thể không liên quan đến sự lừa dối.

Mặc dù vậy, khi những biểu cảm siêu nhỏ được sử dụng song song với những cách thức khác và đặt trong hoàn cảnh cụ thể thì việc phân tích chúng có thể rất hữu ích.

Nếu vậy, bạn sẽ phải nhìn khá kỹ vào một người và quan sát một cách không hề thoái mái và quá lộ liễu trong một tình huống giao tiếp xã hội bình thường. Bạn có thể sẽ thấy rất nhiều dữ liệu không liên quan và phải quyết định cử chỉ nào được coi là tạp âm hoặc biểu hiện nào là không có ý nghĩa.

Dù sao đi nữa, những người thiếu kỹ năng cần thiết thường không giỏi nhận diện kẻ nói dối, mặc dù cảm giác như là trực giác của họ về sự gian dối của ai đó là rất đáng tin.

Tất cả những điều đã nói về việc lật mặt nạ của kẻ nói dối khiến kỹ thuật này có vẻ mang tính hiếu chiến và lén lút, nhưng như Ekman đã định hình nó, ông cẩn thận chỉ ra rằng “lời nói dối” và “sự dối trá” có thể chỉ ra sự che giấu về cảm xúc và không phải lúc nào cũng hàm ý xấu xa. Có những sự hấp dẫn nhất định khi chơi trò phát hiện và vén bức màn để xem cảm xúc che giấu của mọi người, nhưng trên thực tế, việc sử dụng cách thức phân tích biểu cảm siêu nhỏ có phần giống như CSI: nó luôn trông có vẻ ẩn tượng hơn trên tivi so với ngoài đời thực. Hơn thế nữa, mục tiêu để phát triển kỹ năng phân tích biểu cảm siêu nhỏ không phải để chơi trò “tôi thấy anh rồi nhé” với bạn bè và đồng nghiệp mà là để nâng tầm sự cảm thông và trí tuệ cảm xúc của bản thân và nuôi dưỡng sự thấu hiểu sâu sắc hơn về những người xung quanh chúng ta.

Nếu bạn không bị thuyết phục bởi việc sử dụng biểu cảm siêu nhỏ để phát hiện sự dối trá, một góc nhìn khác không phải để tìm lời nói dối hay phân loại biểu cảm dựa trên thời gian biểu cảm mà nhìn vào điều mà biểu cảm đó truyền tải. Sau đó, phụ

thuộc và ngũ cảnh và sự so sánh giữa biểu cảm đó và những điều được thể hiện bởi lời nói mà bạn có thể đi tới kết luận cho mình.

Sự lo lắng đặc biệt đứng sau những biểu cảm như mím môi hoặc ai đó giật khóe môi rất nhanh hướng về phía tai. Môi hoặc cằm trề ra, lông mày nhíu lại, đôi mắt thu nhỏ lại, cắn môi, cũng có thể chỉ ra ai đó đang cảm thấy căng thẳng. Nếu một người bạn biết thường rất bình tĩnh và điềm nhiên nhưng đột nhiên bạn lại để ý thấy rất nhiều dấu hiệu kể trên khi họ nói với bạn một câu chuyện nào đó mà bạn không tin lầm, bạn có thể suy luận rằng vì lý do nào đó, họ đang lo lắng về điều họ nói với bạn. Dù rằng điều này là bởi họ đang nói dối hoặc bởi câu chuyện này đơn giản với họ không dễ nói, bạn chỉ có thể biết được điều này dựa vào ngũ cảnh.

Một người cảm thấy không thích hoặc không đồng tình có thể chu môi lại, lùi mắt, trọn mí mắt nhanh hoặc chun mũi lại. Họ cũng có thể nheo mắt lại một chút hoặc thu hẹp mắt lại như những kẻ hung ác trong phim hoạt hình nhìn chằm chằm

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

xuống những người anh hùng, nhắm mắt lại hoặc cười khẩy với một thái độ khinh khỉnh. Nếu một người mở quà giáng sinh bạn tặng và họ thể hiện những điều đã nêu trên đây, bạn có thể cho rằng họ không thực sự thích món quà của bạn, dù là những gì họ nói có thể ngược lại.

Một người đang phải đối mặt với căng thẳng thường làm những hành động nhỏ để giải tỏa căng thẳng. Những hành vi này đã nói lên những cảm xúc bị che giấu này dù rằng hầu hết thời gian họ trông có vẻ khá bình tĩnh. Nháy mắt nhanh, không kiểm soát và lặp lại một vài hành vi như giật một bên má, cắn lưỡi, hoặc chạm ngón tay vào những bộ phận nào đó trên khuôn mặt đều có thể chỉ ra ai đó đang ở trong tình huống căng thẳng. Điều này có thể dễ hiểu nếu ai đó đang trong một buổi phỏng vấn hoặc đang bị hỏi liên quan đến một vụ phạm tội nào đó nhưng nó có thể rất đáng lưu tâm nếu bạn thấy những đặc điểm này trong những tình huống tưởng chừng như rất bình tĩnh. Sự không nhất quán có thể cho bạn gợi ý rằng không phải tất cả mọi thứ đang như là nó được thể hiện. Hãy chú ý thêm tới những sự không đối xứng

trong biểu cảm gương mặt. biểu cảm tự nhiên, tự phát, và chân thật của cảm xúc có xu hướng đối xứng. Biểu cảm ép buộc, dối trá, hoặc mâu thuẫn thường có xu hướng không đối xứng. Và một lần nữa, hãy làm sáng tỏ bằng cách đặt những điều bạn thấy trong hoàn cảnh nhất định và cân nhắc toàn bộ con người đó, bao gồm cả những ngôn ngữ cơ thể khác.

Nhớ rằng phân tích biểu cảm gương mặt là một cách thức hữu hiệu để hiểu người khác nhưng nó không dễ áp dụng. Mọi sự quan sát của bạn có thể đơn giản là điểm dữ liệu và không nói lên điều gì. Kỹ năng tối khi bạn thu thập dữ liệu nhiều nhất có thể và phân tích tất cả một cách tổng thể, chìm đắm vào mẫu hình đứng trước bạn thay vì chỉ một hoặc hai dấu hiệu. Với lý do này, tốt nhất nên dung những gì bạn biết về biểu cảm siêu nhỏ như là một yếu tố bổ sung vào những cách thức và công cụ khác.

Ngôn ngữ cơ thể

Ngôn ngữ cơ thể cũng hữu hiệu như cách tìm hiểu để đọc và hiểu thấu đáo biểu cảm gương mặt.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Rốt cuộc, khuôn mặt cũng đơn giản là một bộ phận cơ thể. Tại sao lại chỉ tập trung vào chỉ một bộ phận khi tư thế và những cử động chung cũng có thể nói lên nhiều điều. Joe Navarro, một cựu điệp viên FBI, được cho là người có uy tín trong lĩnh vực này và đã từng dùng kinh nghiệm của mình để dạy người khác về rất nhiều thông tin con người có thể chia sẻ mà không cần phải mở miệng (điều anh ta gọi là giao tiếp phi ngôn ngữ).

Sinh ra ở Cuba và học tiếng Anh sau khi chuyển đến nước Anh khi ông 8 tuổi, Navarro nhanh chóng đề cao cách ngôn ngữ cơ thể là “một loại bảng billboard quảng cáo những điều một người đang suy nghĩ”. Trong suốt sự nghiệp của mình, ông đã nói rất nhiều về việc học cách phát hiện những gì một người đang “nói” – những cử động nhỏ có thể gợi ý rằng ai đó không thoả mái, không thân thiện, thư giãn, hoặc đang sợ.

Như với biểu cảm gương mặt, những điều này có thể là dấu hiệu của sự dối trá hoặc lời nói dối nhưng chủ yếu cho thấy rằng ai đó không thoả mái hoặc rằng có sự không nhất quán giữa những

gì họ đang cảm thấy và những điều họ thể hiện. Với mục tiêu hiểu cách mà ngôn ngữ cơ thể thể hiện, chúng ta không chỉ có thể mở ra một kênh mới để giao tiếp với người khác mà còn có thể chú ý đến chính cơ thể mình và những thông điệp mà chúng ta đang vô thức gửi tới người khác.

Đầu tiên, điều rất quan trọng chúng ta phải hiểu rằng giao tiếp phi ngôn ngữ là điều cổ hũu, sinh học, là kết quả của quá trình tiến hóa. Phản ứng về mặt cảm xúc của chúng ta đối với những điều nhất định nhanh như tốc độ ánh sáng và chúng xảy ra tự phát, dù chúng ta có muốn hay không. Quan trọng là chúng tự thể hiện ra ngoài theo cách chúng ta kiểm chế hay di chuyển cơ thể trong không gian, có thể chuyển đi hàng ngàn thông điệp không lời.

Phần đáy não là bộ phận chính, liên quan tới cảm xúc và có thể là bộ phận thể hiện những phản ứng chân thật nhất của bộ não, chúng chịu trách nhiệm cho những phản ứng tự động, trong khi thùy trán (phần chịu trách nhiệm cho những điều liên quan nhiều hơn tới tri thức và trừu tượng) thì

có thể tách rời với biểu cảm cơ thể và có thể được kiểm soát bằng nhận thức, đây cũng là phần mà con người ta có thể đổi được. Nhưng dù cho là như thế thì một người nói gì đi nữa thì cơ thể anh ta luôn nói lên sự thật. Nếu bạn có thể đồng nhất với cử chỉ, chuyển động, dáng vẻ, cách động chạm và thậm chí là quần áo bạn đang mặc thì bạn đang mở ra nhiều kênh trực tiếp dẫn đến cảm xúc và suy nghĩ thật của bản thân. Navaro cho rằng phần lớn những cuộc hội thoại diễn ra không lời, có nghĩa là bạn đang chủ động bỏ qua một lượng lớn những thông điệp nếu không chú ý tới ngôn ngữ cơ thể.

Hãy để ý rằng việc giao tiếp khởi đầu là phi ngôn ngữ. Trong lịch sử đầu tiên của chúng ta, trước khi phát triển ngôn ngữ, loài người hầu hết giao tiếp bằng cử chỉ, âm thanh đơn giản và biểu cảm gương mặt. Thực tế, từ thời điểm một đứa trẻ được sinh ra, chúng thể hiện khuôn mặt một cách bản năng để thể hiện rằng chúng đang lạnh, đói hoặc sợ hãi. Chúng ta không bao giờ cần được dậy cách đọc những hành vi cơ bản đó bởi vì giao tiếp phi ngôn ngữ là cách giao tiếp đầu tiên của chúng ta và có thể vẫn là cách mà chúng ta thích sử dụng.

Hãy nghĩ về tất cả các cách mà bạn sử dụng việc giao tiếp phi ngôn ngữ một cách hiển nhiên – cách mà bạn thể hiện tình yêu hoặc biểu đạt sự giận dữ. Kể cả khi bạn không nhận thức được điều này nhưng chúng ta vẫn đang gửi đi một lượng thông tin lớn qua kênh phi ngôn ngữ. Học cách đọc những thông tin này và bạn có thể xác định được liệu ai đó có đang che giấu cảm xúc hoặc ý định thực sự của họ với bạn hay không. Bạn có thể đã nghe thấy thuật ngữ phản ứng chống trả hay bỏ chạy (“fight or flight” response), nhưng có thể có một khả năng thứ ba là đóng băng (freeze). Thêm nữa, những phản ứng với nỗi sợ có thể khá khó thấy, nhưng tuy nhiên, chúng đang nói đến sự không thoái mái và sợ hãi. Tổ tiên chúng ta có thể thể hiện phản ứng chống trả hay bỏ chạy khi chạy trốn khỏi động vật săn mồi hay những bộ lạc đối đầu, và những bản năng đó có thể theo chúng ta tới phòng họp hay phòng học.

Phần đáy não một lần nữa chịu trách nhiệm cho những phản ứng lại sự sợ hãi. Khi ai đó bị hỏi một câu hỏi khó hoặc bị đặt vào vị trí như một con hươu bị bắt trước đèn pha. Họ có thể quấn chân

vào ghế hoặc đứng sững trong một tư thế (đây là phản ứng đóng băng).

Một khả năng khác là chạy trốn khỏi điều mà bản thân hiểu được là một mối nguy hiểm. Một người có thể để một vật gì đó trên đùi hoặc hướng chân ra phía lối thoát (“phản ứng chạy trốn”). Cuối cùng, người thứ ba có thể chiến đấu. Đây là một phản ứng rất hung hăng trước sự sợ hãi, người đó có thể lập tức tạo nên những cuộc tranh luận, những cuộc cãi vã hoặc có những hành vi đe dọa.

Trên thực tế, khi bạn càng có khả năng đọc những dấu hiệu phi ngôn ngữ, bạn càng đề cao cách mà chúng được biểu hiện qua cơ thể và chúng có thể thể hiện lịch sử tiến hóa của chúng ta nhiều như thế nào. Trong lịch sử, con người có thể chống lại sự tấn công bằng những hành động nhất định hoặc thực tế tấn công đối tượng khác cũng bằng những chuyển động hoặc biểu cảm rất rõ ràng. Ngày nay, thế giới rất trùu tượng và những thứ đe dọa chúng ta lại mang tính ngôn ngữ và khái niệm, nhưng phương pháp để diễn đạt, biểu thị sự sợ hãi, hung hăng, tò mò thì vẫn còn đó, có lẽ là được thể hiện một cách tinh tế hơn một chút.

Hãy xem xét một chút tới cái gọi là hành vi bình định (“pacifying behaviors”). Những hành vi này có thể cho thấy sự hiểu biết quan trọng về việc ai đó đang cảm thấy căng thẳng, không chắc chắn hoặc bị đe dọa. Về cơ bản, một hành vi bình định là điều như là nỗ lực (vô thức) để tự làm lắng dịu bản thân khi đối mặt với những điều được cho là mối nguy hiểm. Khi bạn cảm thấy căng thẳng, bộ phận đáy não có thể thúc ép chúng ta thực hiện một số cử chỉ nhỏ để làm chúng ta bình tĩnh lại như bóp chán, xoa cổ, nghịch tóc hay tay ra mồ hôi là những hành vi để làm dịu sự căng thẳng của chúng ta.

Cổ là vị trí rất dễ bị tổn thương trên cơ thể, là bộ phận thường bị để lộ. Tưởng tượng khi một người hung hăng nào đó tấn công vào cổ và bạn hiểu rằng cổ họng và cổ có thể là vùng mở một cách vô thức cho sự tấn công chết người. Có thể dễ hiểu khi sau đó ai đó một cách vô thức che hoặc nắm lấy vùng này, thể hiện sự vùng vẫy, sự không thoái mái về mặt cảm xúc hoặc sự không an toàn. Đàn ông thường dùng cử chỉ này hơn phụ nữ. Người đàn ông đang cảm thấy bồn chồn, lo lắng có

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

thể kéo căng hoặc vặn phần trên cổ trong khi phụ nữ thường đặt ngón tay vào phần hẽm cổ (phần giữa của xương quai xanh) và nghịch dây chuyền một cách đầy lo lắng.

Chú ý vào hành vi này và bạn sẽ nhận thấy điều đó tiết lộ sự sợ hãi và không an toàn của một ai đó như thế nào trên thực tế. Ai đó có thể nói những lời lẽ rất hung hăng và một người khác phản ứng lại bằng cách tựa nhẹ lưng, khoanh tay, và một tay chạm vào cổ họng. Chú ý đến những điều này trên thực tế và bạn có thể suy luận được những lời lẽ trên gây ra sự sợ hãi và không chắc chắn.

Tương tự, việc xoa hay chạm vào trán hoặc thái dương có thể là biểu hiện của cảm xúc lo âu hoặc cảm xúc dồn dập. Những ngón tay chạm rất nhanh có thể cho thấy cảm giác căng thẳng tạm thời, trong khi việc nâng đầu bằng cả hai tay lâu có thể cho thấy sự lo âu cực độ. Thực tế bạn có thể xem việc gục đầu vào tay, vuốt ve, hay chà xát là những dấu hiệu thể hiện bằng ngôn ngữ cơ thể cho thấy một người đang cần phải tự làm dịu bản thân. Điều này cũng có thể là chạm tay vào má khi một

người đang cảm thấy lo lắng, hoảng sợ, chà xát hay liếm môi, hay xoa xoa dài tai, hoặc luồn tay vào tóc hoặc râu.

Những hành vi bình tĩnh, ổn định không chỉ là những hành vi như vuốt ve, chà xát. Phồng má và thở dài cũng có thể là một hành vi được coi là để giải phóng căng thẳng. Bạn đã bao giờ để ý có bao nhiêu người làm điều này sau khi nghe những tin tức không tốt hoặc vừa mới thoát nạn trong gang tấc? Những phản ứng để giải phóng căng thẳng có thể là ngáp, chứ không phải là thể hiện sự chán nản, cơ thể bỗng chốc cần thêm oxy trong khoảng thời gian căng thẳng và điều này thậm chí có thể thấy được ở loài vật. Làm sạch chân cũng là một hành động khác để giải tỏa căng thẳng, và người ta muốn vuốt dọc xuống dưới chân để lau chúng hoặc phủi sạch bụi. Dấu hiệu này có thể bị bỏ qua nếu nó bị dấu dưới bàn, nhưng nếu bạn có thể để ý nó, đó là một dấu hiệu của sự nỗ lực tự làm dịu bản thân trong những phút căng thẳng.

Lấy thêm không khí có thể là một hành vi khác mà bạn có thể không chú ý tới. Để ý ai đó kéo cổ áo

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

ra xa khỏi cổ hoặc hất tóc ra khỏi vai như là để hạ nhiệt một chút. Họ có thể đang trải nhiệm những điều không thoái mái hoặc áp lực cần phải giải tỏa. Mặc dù điều này trên thực tế có thể do không gian không thoái mái, nhưng nó có vẻ như là một sự phản ứng lại áp lực hoặc căng thẳng cần phải được giải tỏa.

Một trong những hình thức rõ ràng của hành vi bình định nhìn giống như cách một bà mẹ làm với những đứa con của mình để trấn an chúng: nâng đỡ và vuốt ve cơ thể của chính họ, xoa vai như đang vỗ về một đứa trẻ có thể cho thấy ai đó đang cảm thấy bị đe dọa, lo lắng, bị cảm xúc dâng trào dồn dập, những hành vi đó là một cách vô thức để tự bảo vệ cơ thể mình.

Một nguyên lý quan trọng được nhấn mạnh trong các học thuyết về ngôn ngữ cơ thể đó là chân tay và cùi chỏ có thể cho thấy dấu hiệu của sự nỗ lực một cách vô thức để tự bảo vệ cơ thể. Khi bạn hình dung bụng chứa tất cả những cơ quan quan trọng của cơ thể, bạn có thể hiểu tại sao đây não cho thấy những phản ứng để che đỡ bộ phận này khi nguy

hiếm được nhận ra, kể cả trong trường hợp bị đe dọa về mặt cảm xúc.

Ai đó không đáp lại một cách nhiệt tình yêu cầu nào đó hoặc ai đó cảm thấy bị tấn công hoặc chỉ trích sẽ khoanh tay như là muốn nói “lùi lại”. Gio tay lên trước ngược trong khi đang tranh luận luận là một cử chỉ để chặn lại một cách điển hình, như là những lời nói qua lại đã thực sự được ném ra, dẫn đến những phản xạ vô thức dựng rào lên để bảo vệ bản thân. Một điều tương tự, có thể thấy ai đó ngồi xụp xuống, buông thông cánh tay cũng có thể thấy được người đó đang thất bại, thất vọng, hay tuyệt vọng. Cơ thể con người có thể là cơ quan truyền phát ngụ ý: “Tôi không thể làm được việc đó. Tôi không biết phải làm gì, tôi bỏ cuộc.”

Hãy cùng đi xa hơn một chút. Tưởng tượng rằng ai đó đang đứng cạnh bàn với đôi cánh tay mở rộng. Không phải ngay lập tức bạn nghĩ đến hình ảnh những loài vật đang tranh lãnh thổ sao? Những cử chỉ thể hiện sự mở rộng, vươn rộng là dấu hiệu của sự tự tin, quyết đoán, thậm chí là thống lĩnh. Nếu một người đang đứng chống

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

nạnh, họ sẽ để lộ bụng của mình. Và đây là một cách mạnh mẽ để nói lên rằng, họ đang rất tự tin để chiếm lấy chỗ của mình và không hề cảm thấy bị đe dọa hoặc thậm chí không chắc chắn.

Những cử chỉ khác thể hiện sự tự tin và quyết đoán mà các nhà chính trị gia hay doanh nhân trên toàn thế giới đều yêu thích đó là chống các ngón tay thành hình chuông. Những đầu ngón tay ép vào nhau tạo thành hình một chiếc tháp chuông. Đây là một cử chỉ đậm phán điển hình, cho thấy sự tự tin, đĩnh đạc, chắc chắn về sức mạnh và vị thế của bạn, như thể bàn tay chỉ được thả lỏng, thư thái và quan sát hành động tiếp theo của đối phương.

Ngược lại (một cách chơi chữ) xoa tay hay tay vặn tay vào nhau thể hiện sự thiếu kiểm soát hoặc nghi ngờ về khả năng, một lần nữa, đây là hành vi bình định để giải tỏa sự căng thẳng. Đôi bàn tay là những công cụ để chúng ta thay đổi thế giới và thể hiện những hành động của mình. Khi chúng ta cậy hay vặn bàn tay hoặc nắm chặt tay, chúng ta chứng minh sự thiếu thoải mái và tự tin về khả năng của

mình hoặc thấy khó khăn trong việc hành động một cách tự tin.

Vậy, chân thể hiện như thế nào? Chúng ta thường bỏ qua bộ phận này vì chúng dễ bị che giấu phía dưới gầm bàn, nhưng chân và bàn chân cũng có thể thể hiện rất nhiều điều. “Bàn chân hạnh phúc” có thể nhảy lên và lắc lư. Ngược lại, đôi chân nhún nhảy cùng với những cử chỉ thể hiện sự lo lắng hoặc các cử chỉ bình định có thể thể hiện sự căng thẳng, lo lắng và năng lượng quá độ hoặc sự mất kiên nhẫn... hoặc ai đó đã uống quá nhiều cà phê, những điều này do bạn quyết định. Những ngón chân chia về đằng trước là sự biểu đạt của bàn chân “đang cười” và chỉ ra cảm xúc tích cực và lạc quan.

Về mặt sinh lý, một cách ngạc nhiên là chân và bàn chân chúng ta là những bộ phận hướng về chuyển động. Một bàn chân bận rộn có thể cho thấy khao khát ẩn giấu của sự chuyển động theo nghĩa đen hoặc nghĩa bóng. Người ta cũng nói rằng bàn chân chỉ ra hướng mà ai đó vô thức muốn đi. Ngón chân hướng về người đang đối thoại có thể là dấu hiệu của “Tôi đang ở đây với bạn; tôi

hiện diện trong cuộc hội thoại này” trong khi bàn chân hướng ra phía cửa có thể là một gợi ý rằng ai đó đang nóng lòng muốn rời đi.

Một manh mối khác cho thấy ai đó đang muốn di chuyển, rời đi hoặc chạy trốn là những cử chỉ như ôm đầu gối, hoặc kiêng chân lên xuống liên tục, hoặc ai đó đứng nhưng lại nhún nhảy tại chỗ – những điều này đã một cách tinh tế thể hiện rằng ai đó đang một cách vô thức “làm nóng máy” và muốn rời đi. Điều này cũng có thể mang nghĩa họ hào hứng với những khả năng và muốn bắt đầu càng sớm càng tốt, hoặc họ rất không thích tình huống hiện tại và gần như theo nghĩa đen muốn chạy trốn. Một lần nữa, đây là vấn đề của ngữ cảnh.

Chân và bàn chân cũng tiết lộ những cảm xúc tiêu cực. Bắt chéo chân, cũng như khoanh tay, có thể là dấu hiệu của mong muốn khép lại và bảo vệ bản thân khỏi những đe dọa hoặc sự không thoải mái được nhận thấy. Chân bắt chéo thường nghiêng về hướng người mà chúng ta thích và tin tưởng và thường xa khỏi những người mà chúng ta không thích hay không tin tưởng. Điều này là do

chân cũng có thể được sử dụng như rào chắn, hoặc để tránh hoặc chào đón sự hiện diện của ai đó. Khi tán tỉnh ai đó, phụ nữ có thể buông gót giày và chỉ giữ lại ở đầu ngón chân, xỏ giày và rồi lại cởi ra. Không cần phải liên quan đến các ý tưởng và học thuyết của Freud cũng có thể thấy hình ảnh chân và bàn chân này có thể chỉ ra sự thoái mái, thậm chí là thân mật với ai đó. Ngược lại, chân và bàn chân cứng lại cũng có thể là một phần trong phản ứng đóng băng khi ai đó thực sự không thích một tình huống hoặc ai đó.

Tương tự như những điều đã bàn về khuôn mặt, bàn tay, chân, và bàn chân thì nói chung phần bụng cũng hóa ra thể hiện rất nhiều điều. Toàn bộ cơ thể con người có thể có thể chỉ ra khoảng cách giữa mọi người theo những cách nhất định, thể hiện một tư thế nào đó, lùi ra xa hoặc tiến lại gần người khác. Lần sau khi bạn gặp ai đó mới, tiến đến để bắt tay và sau đó quan sát họ làm gì với toàn bộ cơ thể họ.

Nếu họ đứng yên, ngay tại chỗ của họ, người đó đang thể hiện sự thoái mái với tình huống này,

với bạn và với chính bản thân họ. Nếu họ lùi lại và hướng bụng và mũi chân sang một bên, điều này cho thấy rằng bạn đang tiến quá gần khiến họ không thoải mái. Người đó cũng có thể tiến gần thêm một bước về phía bạn, cho thấy rằng họ đang rất vui với sự liên hệ này và có thể muốn tiến xa hơn nữa.

Nguyên lý chung thì khá rõ ràng: Cơ thể mở rộng khi ai đó cảm thấy thoải mái, vui vẻ, hoặc đang làm chủ tình huống. Người nào đó lại cho thấy những biểu hiện ngược lại khi họ cảm thấy không vui, sợ hãi hoặc bị đe dọa. Cơ thể tiến về phía họ thích và tránh những gì người ta không thích. Vươn người về phía ai đó là biểu hiện cho thấy sự đồng tình, thoải mái, tản tỉnh, thả lỏng và thấy thú vị. Tương tự, khoanh tay, quay đi, tựa lưng về sau, bắt chéo chân như là rào chắn cho thấy nỗ lực một cách vô thức của ai đó muốn bỏ đi hoặc bảo vệ họ khỏi những điều không mong muốn.

Những người mở rộng cơ thể khi đang ở trên phương tiện công cộng là đang thấy thư giãn, an toàn và tự tin (họ đang thấy khó chịu phải không?).

Thay vào đó, những người dường như đang bó chặt người lại nhất có thể thể hiện sự thiếu tự tin và quyết đoán như thể họ đang cố gắng để chiếm ít chỗ hơn. Ngược lại, trong một cuộc tranh luận biểu hiện ưỡn ngực, vươn tay ra thể hiện dáng vẻ hung hăng của ai đó cho thấy họ đang muốn nói rằng “Hãy nhìn xem tôi to lớn chừng nào”, trong khi đó, biểu hiện so vai, rụt cổ lại cho thấy ai đó đang âm thầm nói rằng: “Làm ơn đừng làm tôi đau, nhìn xem tôi bé nhỏ thế nào”.

Chúng ta không hề giống những chú khỉ đột trong rừng, tự đấm vào ngực trong những cuộc tranh luận nảy lửa, nhưng nếu bạn nhìn kỹ hơn, bạn vẫn có thể thấy những dấu hiệu mờ nhạt nào đó của hành động nguyên thủy này. Những dáng vẻ như chiếm chỗ và mở rộng cơ thể có liên hệ với sự thống trị, quyết đoán, và uy quyền. Hai tay chống nạnh, hai tay nắm lấy nhau phía sau lưng (điều này chẳng phải làm bạn nghĩ đến giới quý tộc hoặc những người lính trang nghiêm không sợ bị tấn công sao?), hoặc chắp tay phía sau cổ khi ai đó tựa vào ghế đều cho thấy dấu hiệu của sự thoái mái và thống trị.

Khi bạn bắt đầu nhận thức được ngôn ngữ cơ thể của mọi người, hãy đặt ra câu hỏi đầu tiên là liệu hành động, cử chỉ và dáng vẻ của họ đang co lại hay mở rộng, liệu khuôn mặt đó đang hướng ra ngoài hay co lại giấu giếm điều gì đó? Bàn tay và cánh tay đang rộng mở hay nắm hờ, cách xa cơ thể, hay tay chân họ đang nắm chặt và khép gần cơ thể? Biểu hiện gương mặt của người bạn đang nhìn vào gầm xuống và căng hay thả lỏng và hướng ra ngoài? Cầm của họ hướng lên (biểu hiện của sự tự tin) hay gầm xuống (biểu hiện của sự không chắc chắn)?

Hãy tưởng tượng nếu bạn không có từ nào để miêu tả những điều bạn nhìn thấy, thì cứ tiếp tục quan sát. Liệu rằng cơ thể của người đứng trước mặt bạn đang thư giãn và thoải mái trong không gian của họ hay có sự căng cứng, không thả lỏng trong cách tay chân họ được thể hiện?

Khi được chỉ ra thì nghệ thuật của ngôn ngữ cơ thể khá mang tính trực giác. Điều này là do mỗi chúng ta đều đã rõ cách giải nghĩa của chúng. Điều này chỉ cho phép chúng ta bớt tập trung vào lời nói một chút để chú ý đến rất nhiều thông tin phi

ngôn ngữ luôn được thể hiện. Không biểu hiện nào thực sự bị che giấu cả. Nói đúng hơn đây là một câu hỏi về những dữ liệu mở đến từ một kênh mà chúng ta không được dậy là cần phải hướng sự tập trung vào đó.

CÙNG XEM XÉT MỌI THỨ MỘT LÚC

Làm thế nào chúng ta có thể sử dụng toàn bộ những dấu hiệu trên để thực sự giúp bản thân đọc vị người khác một cách hiệu quả và hiểu được thậm chí là động cơ, ý định và cảm xúc mà ai đó cố gắng che giấu? Cần phải nhớ ngay rằng phát hiện sự gian dối không phải chỉ trực diện như những gì bạn tin, như chúng ta thấy, nó không đơn giản như tìm ra người kể chuyện nào đó có một biểu hiện duy nhất nào đó chứng tỏ rằng anh ta đang nói dối là xong. Những người bình thường và những chuyên gia đều giống nhau, đều rất tệ trong việc đọc ngôn ngữ cơ thể dù chúng ta đã có rất nhiều thông tin về vấn đề này.

Nhưng năng khiếu thực sự góp phần vào việc giúp bạn khi phải đưa ra quyết định cần làm gì với những điều bạn nhìn thấy. Liệu những người

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

khoanh tay có phải đang nói dối, không vui về điều gì đó, sợ hãi... hay là chỉ đang cảm thấy lạnh? Chiến thuật là không sử dụng chỉ một hoặc hai mà là toàn bộ những manh mối và chỉ dẫn để tạo ra một bức tranh toàn cảnh của những hành vi. Thực sự rất khó để phát hiện lời nói dối với một sự chính xác hoàn hảo, bởi cử chỉ và biểu cảm liên quan đến sự dối trá thường không mấy khác so với những cử chỉ và biểu cảm cho thấy sự căng thẳng hoặc không thoải mái.

Cách đọc ngôn ngữ cơ thể không có đáng để chúng ta học không? Dĩ nhiên rồi. Việc thêm một khía cạnh bổ sung vào mỗi tương tác của bạn với người khác không chỉ làm phong phú các mối quan hệ mà còn cho bạn thêm thông tin về những xung đột và căng thẳng giữa người với người. Biết điều gì đang xảy ra với người khác giúp bạn trở thành người giao tiếp tốt hơn và giao tiếp với những điều mọi người đang thực sự cảm thấy thay vì giao tiếp với những điều họ đang nói.

Dấu hiệu của ngôn ngữ cơ thể luôn ở mọi nơi. Mỗi người đều đang giao tiếp phi ngôn ngữ từng

giây phút trong ngày. Và bạn có thể không chỉ quan sát những thông tin này trên thực tế mà còn có thể học cách để tổng hợp và giải nghĩa chúng một cách đúng đắn. Bạn không cần phải trở thành một chuyên gia, bạn không cần phải làm điều này một cách hoàn hảo. Bạn chỉ cần chú ý và tò mò về những người khác theo cách bạn chưa làm trước đây. Vì bạn đang phát triển kỹ năng đọc ngôn ngữ cơ thể, sẽ khá hữu ích nếu bạn ghi nhớ một vài những nguyên lý chính sau:

Thiết lập những hành vi bình thường

Một hoặc hai cử chỉ trong đoạn hội thoại không thực sự nói lên điều gì. Đó có thể là những hành động vô tình hoặc chỉ thuần túy là hành vi thông thường của cơ thể họ. Nhưng bạn càng biết nhiều về việc ai đó thông thường hành xử thế nào, bạn càng có xem được hành vi nào không bình thường và nên quan sát kỹ hơn. Nếu ai đó luôn nheo mắt, bĩu môi, lắc lư chân hoặc hắng giọng, bạn có thể điều chỉnh cách quyết định những cử chỉ nào đó mang ý nghĩa gì.

Tìm những hành vi bất thường hoặc không phù hợp

Đọc vị mọi người là đọc những vòng lặp của hành vi. Đặc biệt chú ý đến những điều được cho là bất thường ở một người. Đột nhiên nghịch tóc và tránh chạm mắt có thể cho bạn biết điều gì đó, đặc biệt nếu thông thường người đó không làm những điều này. Theo thời gian, bạn có thể nhận ra những điểm chỉ dẫn ở những người thân gần nhất với bạn – họ có thể luôn chun mũi khi đang không thành thật hoặc hắng giọng rất nhiều khi họ sợ hãi hoặc cố giả vờ rằng mình không sợ hãi.

Quan trọng là hãy chú ý đến những cử chỉ và chuyển động có vẻ không hợp lý. Sự khác biệt giữa giao tiếp bằng ngôn ngữ và giao tiếp phi ngôn ngữ có thể nói lên nhiều điều hơn là chỉ quan sát thông tin phi ngôn ngữ. Hãy dựa vào hoàn cảnh. Một ví dụ rõ ràng là ai đó xoa thái dương, thở dài nhưng lại nói: “Tôi ổn, không có chuyện gì cả”. Đó không phải cử chỉ cho bạn thấy rằng ai đó đang cố gắng che dấu sự lo âu, nhưng sự thật là có sự không hợp lý giữa hành vi và lời họ nói.

Thu thập nhiều dữ liệu

Như chúng ta đã thấy, những hành vi cơ cụm bản thân có thể chỉ bởi họ đang lạnh, mệt hoặc thậm chí ốm, và những hành vi mở rộng cơ thể có thể không phải họ đang tự tin quá mức mà là đang cảm thấy hơi nóng và muốn có thêm chút khí thoáng. Điều này là lý do cho thấy tầm quan trọng của việc không bao giờ chỉ đọc một cử chỉ nào đó riêng biệt. Hãy luôn xem xét nhiều manh mỗi bạn có.

Nếu bạn nhìn thấy điều gì đó, hãy ghi nhớ nó nhưng đừng kết luận bất cứ điều gì ngay lập tức. Hãy quan sát xem họ có lặp lại hành động đó không. Hãy quan sát những cử chỉ khác cung cố điều bạn vừa nhìn thấy hoặc những điều gì cho thấy bằng chứng của điều ngược lại. Hãy kiểm tra xem liệu hành vi nào đó có lặp lại với những người khác hoặc trong hoàn cảnh khác không. Hãy dành thời gian để thực sự phân tích toàn cảnh những gì trước mặt bạn.

Tìm kiếm sự phản chiếu

Một điều quan trọng cần nhớ là những cử chỉ nào đó có thể có một ý nghĩa trong một hoàn cảnh hoặc khi nó được thể hiện bởi một người nào đó nhưng lại mang ý nghĩa khác ở hoàn cảnh khác và khi được thể hiện bởi một người khác. Nói cách khác, bạn chỉ có thể áp dụng ý nghĩa của cử chỉ nào đó khi bạn nói chuyện với người đó. Nếu bạn không thực sự thân quen với một người, việc đọc nhanh ngôn ngữ cơ thể của họ chỉ cho thấy sự lưu ý liệu họ có đang phản chiếu hành vi của bạn hay không.

Phản chiếu hành vi là một bản năng cơ bản của con người; chúng ta có xu hướng chọn và bắt chước hành vi và biểu cảm của những người chúng ta thích và đồng tình, và ngược lại với những người mà chúng ta không thích hoặc nhìn họ một cách tiêu cực. Nếu bạn đang trong một cuộc họp với khách hàng mới, bạn có thể để ý rằng, bất kể giọng của bạn thân thiện hoặc bạn luôn có nụ cười thường trực trên môi, bạn có những cử chỉ cởi mở

và ấm áp, nhưng họ chỉ đáp lại bạn với những cử chỉ lạnh lùng và khép kín, không phản chiếu tích cực từ phía bạn. Đây chính là những cử chỉ không thích hợp và sự thật là người mà bạn đang giao tiếp không có hứng, có thái độ thù địch hoặc đang cảm thấy bị đe dọa.

Chú ý đến năng lượng

Đây không phải là một ý tưởng bí truyền “vô vẫn”: trong một nhóm, hãy đơn giản chú ý xem ý định, nỗ lực, sự chú ý đang ở đâu. Quan sát năng lượng đang trôi ở đâu. Đôi lúc, trưởng nhóm chỉ là một cái tên, năng lượng thực sự đang nằm ở đâu đó. Một người chỉ cần nhìn vào sự tập trung và chú ý đang hướng đến một đứa bé trong phòng để nhìn ý tưởng này rõ thực tế – đứa bé nói và làm rất ít, tuy nhiên lại thu hút sự chú ý của mọi người ở đó. Tương tự, một gia đình có thể có người cha như là người lãnh đạo và ông có thể có cử chỉ và nói rất lớn để chứng minh điều này. Nhưng hãy chú ý và bạn có thể thấy rằng, vợ của ông, người mà thường nói sau và những thành viên trong

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

gia đình có thể thể hiện bằng ngôn ngữ cơ thể rằng, thực tế là mẹ của họ có vị trí cao hơn dù là những lời nói thể hiện điều gì đi chăng nữa.

Người có quyền lực nhất trong phòng không nhất thiết phải là người nói to nhất. Chúng ta có thể hiểu nhiều điều về năng lượng nổi bật trong một nhóm bằng việc quan sát nơi nguồn năng lượng hướng về. Ai là người nói nhiều nhất? Ai là người mà mọi người luôn nói chuyện cùng, và như thế nào? Ai luôn có vẻ như là trung tâm của nhóm?

Hãy nhớ rằng ngôn ngữ cơ thể luôn động.

Khi chúng ta nói chuyện, nội dung bao hàm trong ngôn ngữ của chúng ta không chỉ có từ ngữ và ngữ pháp chúng ta sử dụng để sâu chuỗi những từ ngữ với nhau mà nó là cách chúng ta nói. Chúng ta nói nhiều hay ít? Tông giọng của ra sao? Những câu được sử dụng dài và phức tạp hay ngắn và súc tích? Những câu nói ngập ngừng như đang thăm dò, như một câu hỏi hay nó được thể hiện một cách tự tin như những điều nói ra là sự thật? Tốc độ nói ra sao? Âm lượng thế nào? Câu nói rõ ràng hay không?

Cũng như cách thông tin được thể hiện theo những cách khác nhau bằng ngôn từ, những thông tin phi ngôn ngữ cũng được thể hiện khác nhau. Cứ chỉ thì không phải thứ cố định mà là biểu hiện của sự sống thay đổi theo thời gian, không gian. Hãy nhìn vào luồng thông tin ở thời điểm hiện tại. Hãy xem những biểu cảm thay đổi và di chuyển thế nào để phản ứng với môi trường và biểu cảm trong môi trường đó. Đừng tò mò về việc phải tóm được một cứ chỉ kín đáo, mà thay vào đó hãy tìm kiếm những cứ chỉ mà họ thay đổi.

Ví dụ, nhìn vào cách một người bước đi. Đi là một tư thế của cơ thể đặt trong trạng thái chuyển động. Dáng đi lộn xộn, chậm chạp cho thấy sự thiếu tự tin, trong khi bước đi nhanh, sôi nổi lại thể hiện sự lạc quan và hào hứng. Hãy tạo nên hứng thú với cách mà một người phản hồi người khác trong một cuộc hội thoại hoặc phong cách mà người đó nói chuyện với những người ở vị trí quyền lực. Khi bạn bắt đầu quan sát, bạn sẽ ngạc nhiên với sự phong phú của thông tin và chúng chỉ ở đó để đợi được chú ý tới.

Ngữ cảnh là tất cả

Cuối cùng, một lần nữa phải nhắc lại, không một cử chỉ nào được thể hiện bên ngoài mọi sự tương tác. Giao tiếp phi ngôn ngữ cần phải được xem xét trong mỗi liên hệ với mọi thứ khác cũng như giao tiếp bằng ngôn ngữ. Thiết lập những hình mẫu và học về cử chỉ của một người theo thời gian, trong những ngữ cảnh khác nhau và đối với những người khác nhau. Xem xét tình huống và môi trường – đó là mồ hôi và nói lắp trong khi đang đọc lời thề trong đám cưới hoặc trong một buổi phỏng vấn là điều có thể hiểu được, nhưng có những biểu hiện đó khi được yêu cầu giải thích về việc bạn đang lục lọi ngăn kéo của ai đó thì có chút đáng ngờ.

Hãy nhớ rằng, mọi người đều có những tính cách riêng và khác biệt. Yếu tố bạn có thể phân tích là người đó hướng ngoại hay hướng nội, thích cảm xúc hay lý trí, có khả năng chịu đựng rủi ro và nghịch cảnh tốt hay không, có thể phát triển hay gục ngã trong những tình huống căng thẳng,

khó khăn hay không, có thể ứng biến hay họ là những người hướng đến mục tiêu và nghiêm túc. Sự thôi thúc bản năng, được lập trình theo sự tiến hóa không thể bị che giấu hoặc đè nén, nhưng chúng có thể được thể hiện khác biệt một chút phụ thuộc vào những tính cách khác biệt của chúng ta.

Phải thừa nhận rằng, đọc biểu cảm gương mặt và ngôn ngữ là một kỹ năng cần thời gian và sự kiên nhẫn để có thể thành thực được. Không có bất kỳ thủ thuật nhanh chóng và đơn giản nào để hiểu được động cơ sâu thẳm bên trong con người.

Tuy nhiên, hãy ghi nhớ những nguyên lý trên và tập trung vào việc mài giũa khả năng quan sát và bạn sẽ sớm phát triển được sở trường nhìn và hiểu thậm chí là những hành vi nhỏ lẩn tẩn gọn sóng mà bạn có thể đã bỏ qua trước đây. Nhưng khi bạn học giao tiếp phi ngôn ngữ, không phải nói quá rằng bạn đang mở ra một thế giới khác và đôi lúc khá kỳ lạ.

Ghi nhớ:

- Cuối cùng, chúng ta đang đi vào trọng tâm của vấn đề. Làm thế nào chúng ta có thể đọc vị và phân tích con người chỉ qua ánh nhìn và sự quan sát? Chúng ta đã xem xét 2 khía cạnh chính: biểu cảm khuôn mặt và ngôn ngữ cơ thể. Điều quan trọng cần ghi nhớ là dù nhiều khía cạnh đã được khoa học chứng minh (với sự bắt nguồn từ cơ thể), chúng ta không thể nói rằng việc quan sát là dễ thực hiện. Không bao giờ có thể chắc chắn được bởi có rất nhiều các yếu tố ngoại quan có thể tác động. Nhưng chúng ta có thể hiểu rõ hơn những thứ tiêu biểu mà chúng ta có thể tìm và có thể thu thập điều gì từ chúng.
- Chúng ta sử dụng hai loại biểu cảm khuôn mặt: Biểu cảm siêu nhỏ và biểu cảm lớn. Biểu cảm lớn thường rộng, chậm và rõ ràng hơn. Chúng cũng thường được che giấu và có thể kiểm soát một cách có ý thức. Những biểu cảm siêu nhỏ thì ngược lại: cực kỳ nhanh, hầu như không thể nhận biết và vô thức. Nhà tâm lý học Paul Ekman đã xác định một loại các

biểu cảm siêu nhỏ cho 6 cảm xúc cơ bản của con người và đặc biệt đã xác định biểu cảm siêu nhỏ cho thấy sự lo lắng, nói dối và sự lừa dối.

- Ngôn ngữ cơ thể thì có thể có rất nhiều khả năng giải nghĩa khác nhau. Thông thường, một cơ thể thả lỏng sẽ chiếm nhiều không gian, trong khi một ai đó lo lắng sẽ bó mình, muốn che giấu và làm dịu bản thân. Có quá nhiều chi tiết cụ thể có thể liệt kê, nhưng hãy nhớ rằng, cách đúng đắn duy nhất để phân tích ngôn ngữ cơ thể đầu tiên là phải biết chính xác một người thông thường sẽ như thế nào.



CHƯƠNG 4

ÁM HIỆU CỦA CẢM XÚC

Khi nói đến đọc vị và phân tích con người, ở chương này, chúng ta sẽ thực sự bắt đầu đi sâu vào việc quan sát và giải nghĩa những điều chúng ta nhìn thấy. Đây là nơi bắt đầu của hầu hết các quan điểm về việc phân tích con người.

Điều này không có nghĩa là những chương trước không thực sự hữu ích, nhưng chúng không được viết ra để hướng tới việc nhìn vào một ai đó, sau đó đưa ra một danh sách dài của những đặc điểm, hy vọng, ước mơ và tư duy của họ.

Cũng như mọi khi, hy vọng rằng việc phân tích đối phương cũng gắn kết với nhận thức của cá nhân. Chúng ta bắt đầu bằng việc nhìn vào những thành phần trí tuệ cảm xúc đơn lẻ và cách chúng giúp chúng ta đọc vị người khác.

Thiên tài cảm xúc

Một quan điểm hiện đại về trí tuệ cảm xúc được bắt đầu bởi nhà tâm lý học Daniel Goleman.

Trí tuệ cảm xúc là biết và hiểu được cảm xúc mà bạn cảm thấy và tại sao bạn cảm thấy điều đó, sau đó chuyển dạng nhận thức này sang dạng

nhận thức khác. Bạn có thể dán nhãn trạng thái cảm xúc của mình và tìm xem đâu là nguyên nhân và kết quả của nó. Mở rộng hơn một chút, trí tuệ cảm xúc là khả năng có thể đọc được cảm xúc của người khác một cách chính xác và suy luận được lý do họ có những cảm xúc đó.

Khi chúng ta bắt đầu suy nghĩ “Tại sao cô ấy nói như vậy” và “Điều gì khiến anh ấy làm điều đó”, thay vì ngay lập tức phản ứng lại thì bạn đã bắt đầu bước đi trên con đường đến với trí tuệ cảm xúc. Đó là vấn đề của việc hiểu được toàn bộ chuỗi nhân quả trong động lực và ý định của người khác và cách những động lực và ý định này tạo nên cảm xúc, và từ cảm xúc dẫn tới hành vi của họ.

Trí tuệ cảm xúc cao giống như khả năng đọc được tâm trí của ai đó. Trên thực tế, siêu năng lực này không quá phức tạp và yêu cầu chúng ta phải gạt bỏ được bản tính mạnh mẽ chỉ tập trung vào bản thân mình của con người.

Lấy Charlotte làm ví dụ. Charlotte kiêu sa bước vào văn phòng, những bước đi uyển chuyển, khuôn mặt bừng sáng nụ cười. Trước khi ngồi

xuống, cô ấy hỏi đồng nghiệp của mình: “Anh nghĩ thế nào về mái tóc mới của em?” Derek, đồng nghiệp của cô ấy, không quan tâm đến việc mái tóc của cô ấy trông như thế nào, nhưng anh ta thích Charlotte, và anh ấy cũng biết cô ấy thường rất lo lắng về ngoại hình. Anh ta hào hứng trả lời: “Trông tuyệt lẳm, mái tóc mới làm nổi bật đôi mắt của em.” “Em cũng nghĩ vậy, cảm ơn nhé.” – Cô ấy lập tức đáp, ngồi xuống và cười.

Bởi Dereck hiểu và quan tâm đến cảm xúc của Charlotte, anh ta biết Charlotte đang muốn có được sự cổ vũ và tán dương thay vì sự gạt bỏ một cách thờ ơ. Anh ta hiểu được tình huống và liên kết với trạng thái cảm xúc của Charlotte thay vì chỉ kết nối với cô ấy hay câu hỏi tưởng chừng như ngây thơ của cô. Câu trả lời của Dereck cũng cổ được ấn tượng của Charlotte về sự đáng tin, lòng tốt của anh ta, từ đó nâng tầm nhìn nhận của Charlotte về Dereck.

Mỗi khi bạn nâng tầm được trí tuệ cảm xúc, bạn sẽ có nhiều tương tác tương tự như vậy. Đó là sự hiểu biết, suy xét, và bước ra khỏi mong muốn

và quan điểm của bản thân. Quan điểm hiện đại của Daniel Goleman về trí tuệ cảm xúc có thể được miêu tả trong 4 nhóm chính. Chúng tương tác với nhau để tạo ra một kế hoạch hiểu và đọc vị người khác một cách hiệu quả hơn.

Nhận thức về bản thân

Khi chúng ta nhận thức về bản thân, chúng ta biết mình là ai, chúng ta đang nghĩ điều gì và chúng ta cảm thấy ra sao. Chúng ta biết khi chúng ta chán nản, chúng ta sẽ làm được ít việc hơn. Chúng ta biết rằng khi chúng ta uống cà phê, chúng ta trở nên hăng hái và hiệu quả hơn. Chúng ta hiểu rằng khi chúng ta căng thẳng, chúng ta sẽ ít kiên nhẫn với nhu cầu của người khác hơn. Chúng ta nhận ra cảm xúc như là một yếu tố cốt lõi cho mọi hoạt động của chúng ta.

Tóm lại, chúng ta có kiến thức về việc mình cảm thấy như thế nào, tại sao chúng ta lại cảm thấy như vậy, và những cảm xúc của chúng ta sẽ tác động đến hành vi của chúng ta như thế nào. Những người có nhận thức về bản thân có khả năng quan sát được tác động của cảm xúc chính

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

mình lên những người khác. Vui và buồn đều có xu hướng dễ lan truyền, và người có nhận thức về bản thân sẽ biết cảm xúc của họ tác động và bị tác động bởi chính môi trường của họ.

Sự nhận thức bản thân cũng liên quan đến việc biết những điểm mạnh và điểm yếu của mình. Quan trọng hơn, nó giúp sẵn sàng và có thể chấp nhận được lời khuyên và sự chỉ trích. Những người không nhận thức được kỹ năng hoặc giá trị thực sự của mình sẽ hoặc nghĩ mình không có năng lực và khả năng học hỏi điều gì hoặc nghĩ mình đã biết tất cả mọi thứ và không cần phải được dạy dỗ thêm gì.

Cả hai điều trên đều không đúng với bất kỳ ai, và con người ta khi rơi vào cái bẫy đó có thể trở nên lười biếng hoặc trở thành quý ông/quý cô biết tuốt kiêu ngạo. Khi bạn thừa nhận rằng mình cần sự giúp đỡ và chấp nhận sự giúp đỡ hoặc lời khuyên được đưa đến, bạn sẽ cho người khác thấy được bạn tôn trọng những ý kiến và trân trọng kiến thức của họ. Chấp nhận sự giúp đỡ khiến người giúp đỡ bạn cảm thấy họ quan trọng và

được cần đến, và đó là điều mà chúng ta luôn đề cao. Đừng nghĩ những lỗi lầm của bạn là một điều tồi tệ. Chúng thực sự là cơ hội để kết bạn và học những điều mới.

Bạn có thể cải thiện được nhận thức về bản thân bằng nhiều cách. Nhìn chung, bạn chỉ cần biết bản thân mình rõ hơn. Những bài kiểm tra tâm lý hoặc tính cách ở mức độ chuyên nghiệp có thể cho bạn thêm kiến thức, cũng như khi yêu cầu bạn bè đánh giá bạn dựa trên một vài đặc điểm tính cách hoặc kỹ năng. Bạn cũng có thể cải thiện nhận thức về bản thân từ việc quan sát cách mọi người xung phǎn ứng khi bạn làm hay nói một điều gì đó và thu nhặt kiến thức về những đặc điểm bạn có thể có khiến những người đó phản ứng như vậy.

Hoặc đơn giản, bạn chỉ cần ngồi xuống, suy ngẫm về những việc mình đã làm và đưa ra câu hỏi tại sao. Sau đó lại hỏi tại sao một lần nữa, và làm như vậy thêm ba lần. Về cơ bản, điều này sẽ cho phép bạn tháo dỡ hàng rào phòng thủ bạn vừa dựng lên xung quanh bản thân mình để tiến sâu đến cốt lõi của vấn đề. Mọi điều bạn phản ứng đều

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

cho bạn phản hồi về việc tại sao việc bạn có thể cảm nhận được cảm xúc của mình đều hữu ích.

Lùi một bước và dừng lại bất cứ khi nào bạn có cảm xúc mạnh. Nhắm mắt lại và cố tìm xem điều gì đã xảy ra trong vòng một hoặc hai giờ đồng hồ qua khiến bạn cảm thấy cảm xúc này. Có bất kỳ sự thật hoặc kinh nghiệm nào trong quá khứ có thể giải thích tại sao bạn lại cảm nhận theo cách này về một thứ gì đó hay một người nào đó trong cuộc sống của mình? Điều gì đang phủ bóng tối lên tiềm thức lên cảm xúc của bạn?

Ví dụ, nếu bạn cảm thấy tức giận lúc 6 giờ tối, hãy bắt đầu nghĩ về những điều bạn đã làm từ lúc 3 giờ chiều. Bạn lái xe về nhà, ăn nhẹ chút gì đó, thay vào chiếc quần ngủ và ngồi xem tivi một chút.

Bạn hình dung mình lái xe về nhà, nhưng đột nhiên bạn nhớ rằng ai đó đã tạt dầu xe mình và bạn liên tục chửi thề. Điều này làm bạn bị kích động và bạn vẫn cảm thấy tác động của cảm xúc tồi tệ đó nhiều giờ tiếp sau. Đây là sự đơn giản hóa của quá trình bắt đầu diễn ra thường xuyên hơn.

Có một thực tế đáng buồn là hầu hết mọi người không thực sự hiểu được cảm xúc của họ. Thông thường họ đang bị ảnh hưởng một cách tiêu cực bởi những tác động cảm xúc của những thứ đã rất lâu rồi không còn liên quan. Hầu hết mọi người chỉ phản ứng một cách tự động mà không hỏi tại sao và không dừng lại để nghĩ điều gì đang xảy ra bên trong họ. Họ rơi vào những vòng lặp đôi khi tiêu cực, thậm chí hủy hoại chính họ.

Thay vì nhìn vào bên trong và cố gắng dán nhãn cảm xúc bản thân dựa trên những điều bạn cho là tạo nên những cảm xúc đó, bạn cũng có thể phân tích bạn đang hành động như thế nào và dán nhãn cảm xúc theo cách đó. Ở cách đầu tiên, bạn đang nhìn về quá khứ và suy luận ra một nguyên nhân. Ở cách thứ hai, bạn nhìn vào hiện tại và hiện thực hóa cảm xúc. Theo cách hiểu này, bạn đang đi lùi về phía sau từ cái bạn thấy và tạo nên ít nhất một giả thuyết về điều tạo nên cảm xúc đó. Cũng như với người khác, bạn có thể nói về bản thân một cách rõ ràng hơn thông qua hành động thay vì những điều bạn nói (hoặc những điều bạn nói với bản thân mình).

Quản lý bản thân

Khía cạnh quan trọng nhất của việc quản lý bản thân là khả năng duy trì cảm xúc. Khi chúng ta đang ngây ngất vì có một cuộc hẹn với một đối tượng hết sức hấp dẫn, chúng ta không để sự hào hứng đó làm những người khác trong cuộc họp bị sao nhãng. Khi chúng ta tức giận vì chúng ta không có được hưởng chương trình khuyến mại, chúng ta không để điều đó làm ảnh hưởng tới mối quan hệ trong công việc với đối thủ và với sếp của mình.

Chúng ta thậm chí cố gắng bình tĩnh, ổn định và hiệu quả trong những tình huống căng thẳng, thù địch hoặc nguy hiểm. Tóm lại, điều này liên quan đến việc không để cảm xúc làm chủ bản thân.

Nhiều người nỗ lực để làm điều này bằng cách kiềm chế cảm xúc của mình, nhưng đó là một ý tưởng tồi bởi nó sẽ dẫn tới sự oán giận, cay đắng, và thậm chí cuối cùng có thể là sự bùng nổ của hận thù và cơn thịnh nộ. Cảm xúc giúp chúng ta hiểu được chúng ta thực sự nghĩ gì về những sự kiện và con người. Tập trung vào những điều

này có thể tạo nên những mô tả một cách có lý trí về những quan tâm và vui sướng có thể cho phép chúng ta tác động lên công việc và những mối quan hệ theo một cách tích cực. Chú ý đến những điều bạn cảm thấy, kiểm tra tại sao bạn lại cảm thấy những điều đó hoặc nói về nó một cách bình tĩnh với ai đó khi bạn đã suy nghĩ thông suốt. Điều này sẽ giúp bạn tạo nên một sự thỏa hiệp có ý nghĩa và có thêm được nhiều hạnh phúc trong cuộc sống. Tóm lại, thể hiện cảm xúc một cách phù hợp, hiệu quả và đừng kìm nén chúng. Đây là bước tiếp theo của việc tự nhận thức bản thân: Bạn thực sự làm điều gì với cảm xúc mà bạn vừa mới nhận ra ở trong mình.

Tự quản lý bản thân cũng liên quan đến việc giám sát suy nghĩ và cảm xúc để hình thành những cách nhìn tích cực. Một vài người rất lạc quan một cách tự nhiên, một vài người khác thì không, nhưng tìm cơ hội và bài học trong những kể cả những tình huống tồi tệ nhất có thể tạo ra những điều kiện thuận lợi cho phép sự trưởng thành và tiến bộ ý nghĩa. Bạn không thể để bản thân bị đè nát bởi những thất bại; bạn phải bước qua nó, học

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

thuộc lòng mọi thứ thất bại đã dạy bạn và làm tốt hơn lần sau. Một cuộc sống với cảm xúc được quản lý tốt sẽ thúc đẩy bạn tiến đến mục tiêu của mình bởi vì bạn có thể sử dụng những vòng lặp có ý thức của những suy nghĩ lạc quan để phục hồi bản thân với hy vọng và niềm vui sướng, cho phép bạn tiếp tục cuộc hành trình của mình. Mọi người đều thích những người có thể cổ vũ họ tiếp tục tiến lên khi đối mặt với khó khăn và việc phát triển sự lạc quan sẽ có tác dụng tương tự.

Đặc điểm cuối cùng của quản lý bản thân là sự linh hoạt. Nhiều người gắn bản thân mình vào việc thực hiện điều gì đó theo một cách nhất định và trở nên lo lắng khi có một cách/thứ tốt hơn xuất hiện. Những người khác thường quá sợ sự thay đổi đến nỗi họ cho rằng những điều mới dĩ nhiên là xấu. Nhưng những người tự quản lý bản thân sẽ thấy sự thôi thúc đó hoàn toàn không có ích và cố gắng học cách nghĩ và làm việc khác. Điều này giúp họ dễ thích nghi và quản lý những kỳ vọng và cảm xúc của mình tốt hơn.

Động lực tự thân

Người ta cho rằng một nhánh con của quản lý bản thân là động lực tự thân, điều sẽ thúc đẩy con người đạt được và vượt qua được sự mong đợi bởi họ biết cảm xúc họ muốn thêm hoặc bớt là gì. Họ có thể đoán được điều gì sẽ khiến bản thân cảm thấy đủ đầy và họ sẽ cố gắng để liên tục đạt được điều đó.

Những người có động lực bên trong luôn tìm cách để cải thiện tâm trạng của bản thân. Họ biết điều gì khiến họ khó chịu và mặt khác thì cố gắng để thành công. Bạn có thể cải thiện khả năng làm điều này bằng cách chú ý đến lúc bạn và những người khác phàn nàn. Những lời phàn nàn thể hiện vấn đề, và đó là cơ hội để phát triển. Khi bạn tìm thấy những điều này, nghĩ cách để giải quyết vấn đề và khi bạn có thể giải quyết khi bạn có thể hiện thực hóa những cách giải quyết đó thì hãy làm đi.

Nhận thức xã hội

Những người có hiểu biết xã hội có thể đọc vị được không khí trong căn phòng và hiểu được

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

cảm xúc mà một nhóm người hay cá nhân đang cảm thấy.

Ở mức độ nhóm, nhận thức xã hội có nghĩa là hiểu cấu trúc quyền lực và tổ chức của nhóm, cùng với sự tác động về cảm xúc của cấu trúc đó và dòng năng lượng chảy giữa một người và những người khác. Nó giúp chúng ta hiểu được tình huống. Hiểu rằng, người thư ký đang vui vẻ giúp đỡ ông chủ của cô ta nhưng cũng đồng thời mệt mỏi bởi phải làm thêm giờ chính là một phần của nhận thức xã hội.

Cũng là nhận thức xã hội để hiểu được rằng cô ấy hoàn toàn có thể bị thay thế, rằng cả cô và ông chủ của cô cũng đang bị ảnh hưởng bởi sự chuyển động đó. Có vẻ như chúng ta đang phải xử lý một lượng dữ liệu quá lớn, nhưng chúng ta có thể làm nó đơn giản hơn bằng cách hỏi tại sao con người lại có những hành vi nào đó với một người, sau đó tìm ra sự chuyển động tạo ra điều đó.

Quan sát và tương tác với mọi người giúp phát triển kỹ năng này. Bất cứ khi nào bạn thấy một tương tác mà thách thức hoặc làm bạn tò mò, bạn có thể hỏi bản thân tại sao họ lại nói và hành động

như vậy để cố gắng nắm bắt tốt hơn sự chuyển động của mối quan hệ. Bạn càng nắm bắt tốt hơn bạn càng dễ để tìm điều đúng đắn để làm khi ở trong những tình huống xã hội ở bất kỳ loại hay quy mô nào. Bắt đầu bằng việc hỏi tại sao điều gì đó lại đang diễn ra và điều gì là yếu tố chưa được nhìn thấy và phương thức tạo nên những điều đó.

Hỏi bản thân những câu hỏi đó, lúc đầu là từng câu một và rất nhanh sau đó nó sẽ trở thành thói quen bản năng. Đây là một nhiệm vụ không hề dễ dàng bởi bạn không thể tập trung dứt khoát vào một yếu tố nào đó. Mỗi tình huống đều khác nhau, và bạn phải thích nghi trong việc tìm ra lý do tại sao người ta lại cảm thấy những điều họ đang cảm thấy. Đi qua hết danh sách đó sẽ giúp bạn đọc được cảm xúc của con người theo cách bạn có thể chưa bao giờ cân nhắc trước đây.

- ◆ Ý nghĩ và hành động của bạn có thể bị giải nghĩa sai thế nào?
- ◆ Động cơ chính của những người khác và động cơ chưa nói ẩn giấu họ có dù là họ (và cả bạn) con thâm chí chưa nhận thức được nó.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

- ◆ Hãy xem xét những thành kiến mỗi người tự xây dựng và những hoàn cảnh trong cuộc sống tạo nên những cảm xúc nhất định. Xuất thân của họ như thế nào và họ được nuôi dạy ra sao.
- ◆ Con người thể hiện cảm xúc của họ như thế nào cả tích cực và tiêu cực?
- ◆ Cảm xúc được thể hiện theo những cách khác nhau như thế nào?
- ◆ Những cảm xúc nào họ có khả năng cảm thấy và vì sao?
- ◆ Những lời họ đang nói nhắm tới mục đích gì?
- ◆ Những trạng thái cảm xúc chính của họ là gì và phong cách tương tác yêu thích của họ là gì?

Bằng việc nhận thức những yếu tố này, bạn có thể nâng cao được trí tuệ cảm xúc bởi bạn có thể đọc vị con người chính xác hơn. Và cũng quan trọng tương tự, bạn có thể phản hồi người khác theo cách được điều chỉnh hơn và theo cách tạo ra ít những phản ứng tiêu cực hơn. Phải chú ý rằng quy trình này có thể mất một khoảng thời gian, chính xác là sự khác nhau giữa phản hồi và phản ứng.

Ở mức độ cơ bản nhất, trí tuệ cảm xúc được biết đến như là một loạt các phản ứng tới bất kỳ tuyên bố hoặc hoàn cảnh nào đó và ai có thể phản ứng khác nhau và tại sao.

Nếu bạn xúc phạm mẹ ai đó một cách nghiêm trọng với một khuôn mặt nghiêm túc, phản ứng sẽ là tức giận và bị xúc phạm. Tuy nhiên, một phản ứng khác có khả năng xảy ra là gì và điều gì tạo nên sự khác biệt? Mọi người có thể cho rằng bạn đang đùa, cười vì bối rối hoặc lờ bạn đi bởi họ thậm chí còn không nghe thấy bạn nói gì.

Trí tuệ cảm xúc sẽ cho phép bạn kết nối với mọi người ở mức độ sâu hơn, bởi bạn hiểu họ đang ngũ ý điều gì mà họ không cần phải nói gì. Bạn hiểu họ. Đây là điều mà mọi người diễn giải như là sự thân mật và hòa hợp, và bạn cũng sẽ có nó theo một cách dễ dàng.

Bạn có thể thấy trí tuệ cảm xúc bắt đầu từ bản thân bạn, sau đó di chuyển sang người khác như thế nào. Ở những chương trước, chúng ta tập trung rất nhiều vào giá trị và những ý định sâu xa, điều cho chúng ta thấy con người muốn phản ứng

thế nào. Ở đây, chúng ta tập trung nhiều hơn vào cảm xúc, điều cho ta biết rằng họ sẽ hành động theo bản năng và tự nhiên hơn như thế nào. Kết hợp chúng với nhau, chúng ta đang học cách phân tích khía cạnh lý trí và cảm xúc của ai đó để dự đoán hành vi của họ và giải nghĩa chúng.

Mảnh ghép cuối cùng và quan trọng của ám hiệu cảm xúc là để hiểu rõ hơn ẩn ý của hoàn cảnh điều tương tự với nhận thức xã hội.

Ý tôi không phải thế!

Hội thoại là những thứ hơn cả những ngôn từ chúng ta nói hoặc nghe. Các nghiên cứu đã trích dẫn số liệu cho thấy, 50%-90% đoạn hội thoại – thông điệp và cảm xúc chúng ta thu nhận từ người khác dựa trên những dấu hiệu phi ngôn ngữ hoặc không được nói ra, bắt đầu từ nghiên cứu của Mehrabian và Ferris trong bài nghiên cứu “Sự suy luận của thái độ từ những hội thoại phi ngôn ngữ theo hai kênh” năm 1967. Điều này được coi là hội thoại bổ sung dựa trên ẩn ý, ngữ cảnh, ngữ ý, suy luận, và bạn gần như tự hỏi: Ngôn ngữ thực sự có tác động gì.

Dù thế nào đi nữa, điều chúng ta nghĩ rằng mình đang giao tiếp thường bị lu mờ hoặc hoàn toàn trái ngược với những điều được giải nghĩa. Hầu hết thời gian, điều chúng ta nói không phải lúc nào cũng là những điều chúng ta nghĩ, và đây là điều chúng ta bắt đầu học khi còn nhỏ. Không phải là những ngôn từ chúng ta sử dụng không có ý nghĩa gì – chúng có ý nghĩa. Nhưng là theo cách chúng ta sử dụng chúng, và trong ngữ cảnh chúng ta sử dụng chúng, và chúng không chỉ là những dấu hiệu về tình cảm và cảm xúc.

Điều đáng tiếc là đối với hầu hết chúng ta, những dấu hiệu nhỏ có thể là những câu thần chú cho phép thuật dựa trên mức độ tinh tế hoặc phức tạp của chúng. Một trong những chìa khóa để giao tiếp rõ ràng hơn và có thể đọc được cảm xúc và ý định thực sự của ai đó từ những điều họ nói là hiểu được những ẩn ý. Mượn từ ấn phẩm của Chaney và Lyden năm 1997 *Subtextual Communication Impression Management: An Empirical Study* (tạm dịch: Quản lý ẩn tượng hội thoại ẩn ý: một nghiên cứu thực nghiệm) về hội thoại ẩn ý trong môi trường công sở như sau:

Hội thoại ẩn ý, một ngôn ngữ bí mật cung cấp hoặc phủ định những nội dung được nói ra, được sử dụng để tác động lên những ẩn tượng của người khác về chúng ta và có thể sử dụng để có lợi thế cạnh tranh trong rất nhiều tình huống nơi công sở. Ẩn ý tinh tế hơn những nội dung rõ ràng và có thể thành thực hơn trong tương tác giữa người với người (Fast, 1991).

Những yếu tố hội thoại ẩn ý có liên quan đến hình ảnh và có thể truyền đạt những ẩn tượng tích cực hoặc tiêu cự liên quan tới sự bảo đảm, độ tin cậy, năng lực và những khả năng thực hiện và nói những điều đúng đắn trong những tình huống xã hội thông qua cách ăn mặc, cách thức giới thiệu mọi người, ngôn ngữ cơ thể, xem xét thời gian, sử dụng giao tiếp điện tử và cách thức ăn uống.

Paul có một công việc bán thời gian, có thể cho anh ta thêm chút tiền trong khi anh hoàn thành chương trình đại học. Anh ta quyết định làm việc trong một cửa hàng điện tử của địa phương bởi anh ta biết con người, khu vực và sản phẩm như lòng bàn tay. Hãy tưởng tượng sự ngạc nhiên của

Paul khi anh ta khám phá ra bản thân không phải là một người bán hàng nổi bật như anh ta vẽ ra trong suốt quá trình phỏng vấn.

Mọi người khác có vẻ như đạt được doanh số một cách dễ dàng, còn anh ta thì mãi mắc kẹt ở vị trí đạt được mục tiêu thấp nhất. Điều khiến vấn đề trở nên tồi tệ nhất là sự thật rằng những nhân viên khác không hề có kiến thức kỹ thuật nhưng họ lại vượt doanh thu bán hàng của Paul hàng tháng.

Doanh số bán hàng của Paul tệ đến mức ông chủ của anh đã có một cuộc họp đánh giá công việc để chỉ ra vấn đề. Thay vì chỉ ra Paul đã sai ở đâu, ông quyết định ghép anh ta với nhân viên bán hàng giỏi nhất của ông để tìm ra những kỹ năng bán hàng khác nhau của hai người.

Cả buổi chiều, Paul đi cùng với nhân viên bán hàng hiệu quả nhất, Sam. Như Paul quan sát, anh nhận thấy những điều rất thú vị. Những khách hàng gần như hoàn toàn giống nhau, những thắc mắc tương tự và những cách giải quyết của anh cũng không khác biệt – trừ một điều rất nhỏ.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Ở thời điểm Paul lựa chọn từ bỏ hoặc tiếp tục, Sam sẽ đưa ra những gợi ý bổ sung và tiến vào để chốt sale. Anh nhận ra điều này khi một khách hàng đang tìm một chiếc máy ảnh. Người khách hàng gio tay và nói rằng sản phẩm đó “ổn”. Vào lúc đó, Sam lấy một chiếc máy ảnh đắt tiền hơn và giới thiệu qua với khách hàng những tính năng của nó. Paul thường không làm như vậy, khi khách hàng nói cái gì đó “ổn”, anh ta sẽ tiếp tục chốt sale sản phẩm đó.

Nhưng điều ngạc nhiên là khách hàng của Sam mua chiếc máy ảnh đắt tiền hơn. Sau khi khách hàng rời khỏi cửa hàng, Paul đã hỏi Sam: “Điều gì khiến anh gợi ý một sản phẩm khác? Không phải điều đó sẽ làm khách hàng bối rối sao? Tôi tưởng ông ta đã nói sản phẩm đó ổn”.

Sam chỉ cười và nói: “Khách hàng nói sản phẩm đó ổn không có nghĩa là ông ta nghĩ sản phẩm ổn, ổn không phải là một từ tích cực. Nó thường mang nghĩa là họ muốn điều gì đó hơn thế hoặc sản phẩm đó chưa đạt được điều họ mong đợi. Và trên thực tế là họ đang hỏi thêm các lựa chọn”.

Paul đang nghe những lời từ mọi người theo nghĩa đen và ở mức độ bề mặt, và anh ta bỏ qua những thông điệp người ta gửi đến anh. Paul chỉ đang vận hành theo những gì được nói ra và anh không quan tâm đến những thông tin hội thoại đến từ các kênh khác. Sam giải thích, những lời mọi người nói chỉ là phần nổi của tảng băng chìm cho những gì họ muốn giao tiếp, và “tốt” được nói với tông giọng bình bình thì có nghĩa là “Cái này tệ thật”. Một tuyên bố đơn giản đã tạo ra sự thay đổi lớn trong doanh số bán hàng của Paul, vì anh ta bắt đầu cố gắng đào sâu hơn xuống dưới bề mặt của những lời được nói ra và hiểu được ý nghĩa sâu xa phía sau những ngôn từ đó.

Hãy học những ẩn ý để có thể đọc vị con người tốt hơn và hãy bắt đầu thực sự phản hồi lại những điều mà mọi người muốn giao tiếp.

Hội thoại có thể phân thành hai nhóm: công khai và ẩn ngầm. Công khai là những lời người ta nói ra và những thông điệp rõ ràng mà chúng truyền tải. Đây là khi chúng ta trực tiếp nói với ai đó rằng chúng ta đói và muốn có một chiếc hamburger.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Ẩn ý là một loại hội thoại ẩn ngầm. Nó hầu như không bao giờ được nói ra một cách trực tiếp, dựa vào bất cứ thứ gì bên cạnh thông điệp trực tiếp được nói ra từ miệng ai đó và cần phải có sự giải nghĩa chính xác.

Sử dụng ẩn ý để nói “Tôi đói” có thể bao gồm hành động xoa bụng, liếm môi, chỉ vào cuốn thực đơn nằm trên chiếc bàn gần đó.

Không phải ai cũng nắm được những dấu hiệu đó, nhưng không thể phủ nhận đó là những gì mà người đó muốn truyền tải. Chúng ta thường xuyên giao tiếp thông qua những phương tiện gián tiếp và hy vọng rằng nó cứu chúng ta thoát khỏi những vấn đề khi đề cập thông tin nào đó một cách trực tiếp. Do đó, hiểu được những ẩn ý bên dưới và xung quanh những tuyên bố tưởng chừng như ôn hòa sẽ có bạn những hiểu biết về cảm xúc và suy nghĩ thực của họ.

Ví dụ, cách một đoạn hội thoại trực tiếp bên dưới đây khác so với những thông điệp ẩn ý? Đây là những gì không được nói ra, là điều hoàn thành thông điệp. Ẩn ý ở đây là việc câu hỏi không được

đáp lại theo một cách thuyết phục, và vì vậy ít chân thành hơn. Giả dụ, người nào đó phải trả lời cho câu hỏi có lịch sử là một câu khó trả lời.

"Em có béo không?"

"Không, em không béo."

Dịch nghĩa: Có. Em có thể hơi béo một chút.

"Em có béo không?"

"Không, nhưng anh cho là anh có thể nên giảm một vài ki-lô-gam."

Dịch nghĩa: Có. Em chắc chắn béo.

Ẩn ý có thể được truyền tải thông qua tông giọng, nhịp điệu, cách diễn đạt, tham chiếu đến những kinh nghiệm trước đây, kiến thức về các mối quan hệ, ngôn ngữ cơ thể, cử chỉ, hoàn cảnh, và thậm chí là tâm trạng. Nó nghe có vẻ rất trùu tượng và khó hiểu, nhưng hãy tưởng tượng rằng ẩn ý là rất cả những gì chúng ta muốn nói bên cạnh những ngôn từ chính xác mà chúng ta sử dụng.

Trên thực tế, đó là một trong những lý do chính chúng ta sử dụng nó. Nó cho phép chúng ta định vị thế giới thông qua những phương tiện gián tiếp

và phi lý luận. Nếu bạn giỏi trong việc ẩn ý, nó sẽ giúp tiết kiệm thời gian, có hiệu quả và nó truyền đạt trí tuệ cảm xúc lớn bằng việc hiểu những hoàn cảnh luôn thay đổi của mọi người.

Ẩn ý xuất hiện trong mọi tình huống, từ công sở, hẹn hò đến những tình huống xã hội và tương tác trong gia đình. Trên thực tế, rất nhiều câu chuyện trong buổi hẹn hò có thể được thể hiện bằng những ẩn ý những hấp dẫn về mặt thể xác phụ thuộc vào việc không tiết lộ những ý định thực sự một cách trực tiếp. Nếu bạn mòi ai đó đi ăn tối và họ nói với bạn họ bận, họ có thể bận, họ có thể không hứng thú. Nếu bạn mòi một người bốn lần và lần nào họ cũng nói họ bận, thì đây là một ẩn ý bổ sung cho những gì bạn đọc được. Hãy xem xét đến ngữ cảnh và nhìn thẳng vào những thứ có vẻ không được tốt đẹp trong mỗi tương tác lẳng lặng này.

Thông qua hành vi và sự lựa chọn ngôn từ, chúng ta truyền tải những manh mối và hy vọng tràn đầy rằng mọi người sẽ nắm bắt được chúng. Dĩ nhiên, đây là nguồn gốc của những hành vi

hung hăng một cách bị động – chúng ta không cảm thấy thoải mái khi nói điều gì một cách trực tiếp, do vậy những cách thức gián tiếp trở nên hung hăng và khó chịu hơn. Như là một loài chúng ta hầu như né tránh và không đổi mặt. Không nhiều người cảm thấy thoải mái khi thể hiện ý kiến và tình cảm của mình, đặc biệt khi họ có xung đột với người khác. Sự trực tiếp vốn đã căng thẳng nên nó là thứ mà chúng ta muốn tránh.

Một phương pháp hữu ích để tưởng tượng những ẩn ý diễn ra trong các tình huống xã hội là tưởng tượng cách chúng trở thành nhân tố trong các cuốn tiểu thuyết hoặc trong những vở kịch. Khi bạn xem phim hoặc đọc sách, bạn không thường được nói điều mà các nhân vật hiểu, cảm nhận hoặc suy nghĩ và dù như thế, bạn vẫn luôn hiểu rõ được ý nghĩa của những phân cảnh và các mối quan hệ. Tất cả những điều đó là do ẩn ý.

Trong hoàn cảnh này nó thường được hiểu như là những gì ẩn sau nhân vật, điều gì thôi thúc và thúc đẩy họ, họ cảm thấy điều gì về những người khác trong câu chuyện, và điều gì ẩn dưới

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

bề mặt hành động của họ. Bằng việc không cho những nhân vật động cơ rõ ràng và để mọi người trong bộ phim hành xử ở mức độ “bạn hiểu những gì bạn thấy”, bộ phim sẽ không có điểm nhấn với nhiều tác động cảm xúc.

Thậm chí trong phim, cũng có thể có sự mơ hồ trong những ẩn ý, đôi khi những ẩn ý xuất hiện có chủ ý, đôi khi không hề có chủ ý từ trước. Đây là phần mà khán giả phải tự thêm vào, đây là lý do tại sao hai người cùng xem một bộ phim lại có những ý kiến khác nhau về ý nghĩa của bộ phim mà đạo diễn muốn truyền đạt.

Hãy nhìn vào một cảnh phim điển hình để minh họa cho điều này. Hãy luôn nhớ rằng chúng ta phải tách được hội thoại rõ ràng và những hội thoại ẩn ý.

Hãy tưởng tượng về một căn phòng nơi một người đàn ông đang cầm chặt một chiếc hộp nhỏ màu xanh nhạt. Chiếc bàn được trang trí bởi hoa hồng và rượu vang. Một người phụ nữ xuất hiện ở bên cạnh khung hình và định rời khỏi phòng. Cô ta không hề để ý đến người đàn ông ở góc phòng. Anh ta nói: “Chờ đã”.

Tại sao người đàn ông lại gọi người phụ nữ?

Nếu bạn nói, “Bởi anh ta muốn cầu hôn người phụ nữ”, bạn đã hiểu ẩn ý được diễn đạt trong cảnh phim cơ bản. Cuộc hội thoại không bao giờ nói rằng người đàn ông muốn cầu hôn người phụ nữ. Bạn suy luận điều đó từ sự kết hợp giữa tâm trạng, lời diễn giải và của cảnh phim.

Liệu câu “Chờ đã” có phải là một ẩn ý? Trong phân cảnh này, người đàn ông đang nói và người phụ nữ dừng lại. Không có điều gì ẩn dang sau lời của anh ta ngoại trừ ý “Đừng đi” hoặc có thể là “Đừng lại”, phụ thuộc vào cách câu nói được truyền tải.

Hãy tưởng tượng, thay vì nói ra một cách rõ ràng rằng: “Anh có một chiếc món quà dành cho em và anh có ý định muốn cầu hôn em với một chiếc nhẫn đẹp được mua từ Tiffany&Co”. Đây không phải điều sẽ diễn ra trong cuộc sống thực, và vì vậy bộ phim được viết ra với những ẩn ý cho phép mọi người hiểu được điều đang diễn ra.

Tự diễn vào chi tiết của đoạn hội thoại sắp diễn ra thông qua ẩn ý là một điều không thể thiếu để

có thể giao tiếp tốt hơn và dễ thương hơn. Nếu bạn nhùn kẽm hơn, bạn sẽ sớm nhận ra hầu hết mọi điều ai đó nói đều có sắc thái của điều ẩn ý một cách vô thức hay có ý thức những thông điệp bỗ sung.

Hãy chú ý đến lịch sử trước đây của loài người và những kinh nghiệm và cách chúng liên quan đến tình huống hiện tại. Cảm xúc ở đây là gì? Gợi ý: luôn có ít nhất một cảm xúc chính trong vở kịch. Nó chắc chắn sẽ nhấn mạnh vào các quan điểm, điều ưu tiên và những động cơ theo cách có thể khiến những thông điệp họ gửi gắm khách với những điều họ nói. Nếu bạn biết những đặc điểm tính cách chung của ai đó, bạn có thể thường xuyên nhùn nhản được điều này bằng cách phân tích tình huống từ cách họ muốn ứng xử. Nếu ai đó cực kỳ nhu mì, ít nói và nói điều gì đó như, “Tôi đồng ý... Tôi cho là”, thì điều đó có nghĩa bên trong họ đang thét lên “Không”.

Hãy đánh giá sự thành thật của ai đó bằng cách phân tích tông giọng của họ. Họ có đang tức giận, nghiêm túc, hoặc châm biếm không? Tông giọng của họ có tương thích với thông điệp họ truyền

tải không? Nếu ai đó nói đồng ý nhưng họ lại sử dụng tông giọng châm biếm thì họ có thể có ý là “Không”. Nếu ai đó nói có nhưng họ tức giận thì họ có thể không mấy vui vẻ với kết quả. Nếu ai đó nghiêm túc và họ nói có, thì họ có thể đang bị mâu thuẫn hoặc họ không quan tâm. Có rất nhiều cách để giải nghĩa tông giọng, nhưng hầu hết chúng thực sự nghĩa là những lời nói ra chưa chắc đã mang nghĩa của ngôn từ đó.

Hãy quan sát cách mọi người phản hồi lại bạn. Khi bạn nhìn thấy họ kiên nhẫn, họ hành động một cách tốt bụng, và họ cố gắng để giúp đỡ bạn thế nào, bạn có thể phán đoán được họ cảm thấy thế nào về những điều bạn nói. Điều này cũng được mở rộng tới việc bạn nghe thấy nhiều sự im lặng thế nào hoặc sự hứng thú họ thể hiện thế nào. Nếu ai đó cần đến hai nhịp để trả lời câu hỏi đơn giản, họ đã suy nghĩ về câu trả lời của họ và có thể sử dụng ẩn ý để truyền tải sự phản đối mặc dù lời nói của họ tán đồng với bạn.

Một khía cạnh khác cần xem xét và có thể đòi hỏi kỹ năng quan sát tinh tế hơn là xem họ

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

đang thể hiện khác với những vòng lặp hành vi thông thường như thế nào. Nếu người quản lý của bạn thường là người lạc quan, vậy họ vui vẻ, nhưng khi họ trở nên üz và tiêu cực, nó có nghĩa là gì? Điều này có thể biến tuyên bố “Mọi thứ đang diễn ra tốt đẹp...” thành một thông điệp hoàn toàn trái ngược.

Ẩn ý cho bạn những manh mối mà bạn có thể khai thác để trở thành nhà giao tiếp chuyên nghiệp. Mọi người để lại tín hiệu ở mọi nơi.

Dĩ nhiên, việc khó nhằn là giải mã được những khía cạnh này của con người ngay tức thì khi thấy được những tín hiệu đó, như cách bạn có thể làm trong những cuộc hội thoại bình thường hàng ngày. Điều này có nghĩa là bạn thực sự thực hiện hai nhiệm vụ: (1) Xử lý cuộc trò chuyện và phản hồi một cách hợp lý và (2) chú ý đến các tín hiệu của sự ẩn ý. Bạn có thể luyện tập bản thân để nắm bắt được những loại ẩn ý và tín hiệu nhất định, nhưng bạn có thể nắm bắt được chúng không khi bạn đang cố tìm kiếm điều gì đó khác? Hoặc bạn có thể quan sát rất nhiều thứ một lúc không? Điều này có vẻ như bạn cần có đến 3 bộ não và 6 cặp mắt

để nắm bắt được nhiều thứ một lúc – khi bạn mới bắt đầu, điều này có thể đúng.

Nhưng điều chúng ta có thể làm là bắt đầu từ từ và tự luyện tập bản thân cho đến khi việc cân nhắc tại sao họ lại nói như thế, họ đang cảm thấy thế nào và điều này có thể có ý nghĩa là gì trở thành thói quen vô thức.

Tôi muốn kết thúc phần về ẩn ý với một bài tập nhỏ để bạn thấy hào hứng. Bài tập này tương đối đơn giản: Hãy đi ra ngoài và quan sát mọi người phản ứng, ví dụ, ngồi trong một quán cà phê và lén quan sát những người ngồi ở những bàn gần đó. Bạn có thể không nghe thấy những cuộc hội thoại rõ ràng, nhưng bạn sẽ đoán những ẩn ý của hội thoại ngầm. Ẩn định câu chuyện ẩn dấu đằng sau, cảm xúc, động lực của những người bạn đang quan sát. Đi bộ xung quanh và tự viết nên những câu chuyện. Một khi bạn đã làm tốt hơn với việc bắt được những ẩn ý, bạn sẽ thấy những câu chuyện bạn tạo ra trong những tình huống như thế sẽ trở nên ngày càng chính xác.

Ghi nhớ:

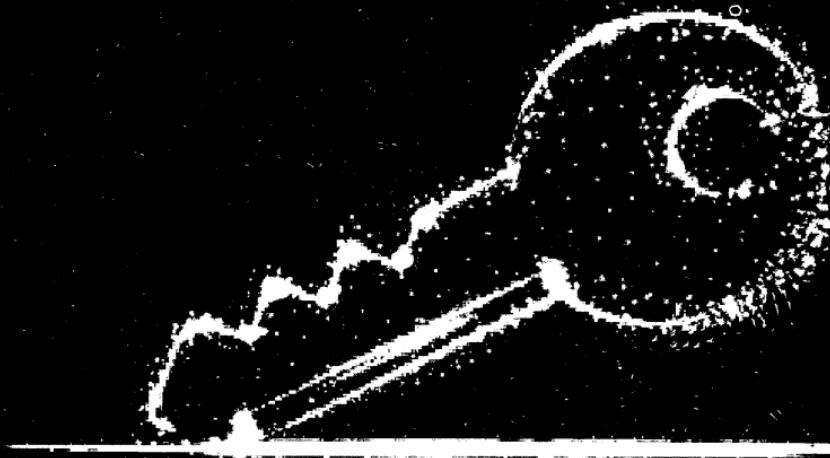
- Chúng ta đã nói về giá trị và những ý định một cách lý trí mà con người có thể có. Chương này tập trung vào những tín hiệu cảm xúc mà chúng ta có thể sử dụng để phân tích con người, và khi xem xét tất cả chúng ta có thể đoán và hiểu cả mức độ lý trí và cảm xúc của ai đó một cách tốt hơn.
- Hiểu rõ hơn về cảm xúc của con người bắt đầu từ việc hiểu chính bản thân mình. Điều này bắt đầu bằng trí tuệ cảm xúc và quan niệm về trí tuệ cảm xúc của Daniel Goleman bao gồm nhận thức về bản thân (tôi cảm thấy như thế nào và tại sao), quản lý bản thân (tôi có thể thể hiện cảm xúc một cách an toàn như thế nào và học từ chúng), động lực tự thân (điều gì khiến tôi hạnh phúc và tôi có thể có được điều đó như thế nào) và nhận thức xã hội (những người khác đang cảm thấy như thế nào và tại sao). Toàn bộ quá trình bắt đầu từ việc hiểu bản thân mình và sau đó nhận ra rằng mọi người khác đều có chung những suy nghĩ vô thức và ẩn giấu điều khiển cảm xúc và hành động

của họ. Đây là cách nghĩ cần phải được luyện tập và cho phép bạn có được một lượng thông tin đáng kể từ một phản ứng nhỏ.

- Cũng như vậy, chúng ta phải học cách hiểu những dấu hiệu của ẩn ý một cách tốt hơn. Điều này có liên quan tới yếu tố nhận thức xã hội của trí tuệ cảm xúc. Chúng ta phải nhận ra rằng hầu hết sự giao tiếp đều ẩn ngầm và hầu hết chúng ta chỉ đang phản ứng với sự giao tiếp trên bề mặt. Điều này có nghĩa là chúng ta thường bỏ qua những ý nghĩa thực sự trong lời nói và hành động của con người. Cách dễ dàng nhất để áp dụng phương pháp suy nghĩ này là hỏi *họ đang nói gì, họ đang cảm thấy thế nào, và điều đó có nghĩa gì?*

CHƯƠNG 5

HÃY HỎI



Aristotle, triết gia nổi tiếng người Hy Lạp, đã từng nói rằng “Biết về bản thân bạn là sự khởi đầu của mọi trí thông minh”, và Benjamin Franklin, một Kiến phụ quốc quốc Hoa Kỳ, dường như cũng tán thành với ý tưởng tương tự: “Có ba thứ đặc biệt cứng/khó: thép, kim cương, và biết về ai đó”. Một người thì nói rằng nhận thức về bản thân là nguồn gốc của trí tuệ, trong khi người còn lại nói rằng nhận thức về bản thân là điều rất khó để có được.

Đĩ nhiên, cuốn sách này không nhất thiết phải nói về nhận thức bản thân, nhưng chúng ta biết rằng, quá trình để gặt hái được nhận thức về bản thân cũng tương tự như việc đọc vị và phân tích mọi người một cách tốt hơn. Điều này cũng khó tương tự như vậy.

Chương này của cuốn sách tập trung vào điều chúng ta có thể khám phá về người khác qua việc trực tiếp hỏi họ những câu hỏi gián tiếp. Từ đó, chúng ta có thể biết rõ hơn về người nào đó thông qua những câu trả lời của họ. Theo nhiều cách, chúng phản chiếu điều chúng ta có thể hiểu về bản thân chúng ta thông qua quy trình tương tự.

Làm cách nào mọi người thường có được nhận thức về bản thân? Sự tập trung hướng về những người tự hỏi bản thân những câu hỏi đơn giản và trực tiếp, có thể trở thành những gợi ý cho việc nhận ra những kiến thức nằm bên ngoài sự nhận thức của chúng ta. Thông thường, một lần nữa họ sẽ hỏi bản thân những câu hỏi như: “Điều gì khiến ta cảm thấy vui vẻ và trọn vẹn”. Những câu hỏi trực tiếp này nên được xem xét như là một điểm khởi đầu bình thường, bởi những câu hỏi này buộc bạn phải lan man và đưa ra câu trả lời không biết bắt đầu từ đâu. Điều này thường cho thấy nhiều thông tin ẩn sâu bên trong người đó thay vì những điều nhảm chán. Bạn có thể đổi lòng hoặc thậm chí giải nghĩa câu hỏi theo những cách không hữu ích.

Nhưng điều này là nghiêm túc, hãy thử trả lời câu hỏi trên theo cách thực sự cho bạn ý nghĩa và định hướng. Vậy nếu bạn được hỏi những thứ kiểu như thế này thì sao “Ngày nào trong tuần mà bạn mong chờ nhất” hoặc “Bạn sẽ làm gì nếu bạn trúng số và có thể chọn lựa được cách sử dụng thời gian của mình?” hay “Bạn thích kiểu kỳ nghỉ dài ngày như thế nào?” Những câu hỏi này thường

gọi ra nhữn câu trả lời cụ thể – nhữn mảnh ghép riêng biệt của bạn hoặc người khác, điều mà bạn có thể sử dụng để đào sâu hơn nữa. Thực sự, chúng ta đang hỏi về hành vi của con người, điều cho thấy nhữn nền tảng quan trọng nhất để hiểu về con người. Nhữn suy nghĩ và ý định là rất quan trọng, nhưng cuối cùng, nếu chúng không bao giờ được chuyển hóa thành hành động thì chúng cũng sẽ trở nên vô dụng cho mục đích của chúng ta.

Và thực sự, đây là lời giới thiệu về cách phân tích nhữn mảnh thông tin từ người khác, nhữn điều mơ hồ và không dứt khoát.

Những câu hỏi gián tiếp; Những thông tin trực tiếp

Và do vậy, chương này sẽ cung cấp một cách mới để phân tích con người. Thông qua việc đưa ra nhữn câu hỏi vô hại, chúng ta có thể khai mở ra một loạt thông tin thể hiện toàn bộ thế giới quan và giá trị thiết lập của ai đó. Ví dụ, nếu bạn hỏi ai đó rằng họ lấy thông tin từ đâu, và kênh truyền hình nào, bộ ấn phẩm nào, tạp chí nào, nhà phê bình hay người dẫn chương trình nào mà bạn thích? Đây là

những minh họa cơ bản của những câu hỏi gián tiếp để bạn có thể hiểu rõ hơn về việc ai đó nghĩ gì. Điều này cũng liên quan một chút tới ngoại suy và phỏng đoán, nhưng ít nhất nó là một mẫu thông tin cụ thể để tiếp tục và có rất nhiều liên kết cụ thể với nó.

Chúng ta bắt đầu chương này với một vài câu hỏi gián tiếp trước khi tìm hiểu sâu hơn bằng việc hỏi ai đó về câu chuyện của họ và xem chúng ta có thể thu nhặt gì từ những điều này. Những câu hỏi được diễn đạt để thử thách và khơi dậy những suy nghĩ sâu sắc. Chúng yêu cầu người trả lời phải đi sâu vào những suy nghĩ của mình và do vậy chúng ta có thể bắt đầu hiểu những vòng lặp hành vi và suy nghĩ của họ.

1. Phần thường nào khiến bạn nỗ lực nhất để đạt được, và hình phạt nào khiến bạn cố gắng nhất để né tránh?

Câu trả lời cho câu hỏi này có thể giúp xác định được động cơ thực sự đằng sau sự thôi thúc của mỗi cá nhân. Đằng sau bề mặt của mọi việc, điều gì thực sự thúc đẩy con người? Họ thực sự

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

quan tâm đến điều gì? Và sự đau đớn hay kiêu niềm vui nào quan trọng với họ? Ở mức độ bản năng, điều gì thực sự quan trọng nhất theo cả cách tích cực và tiêu cực. Theo cách này, câu trả lời cũng phản chiếu những giá trị.

Ví dụ, mọi kẻ đánh bạc đều mong muốn có một giải thưởng: Giải độc đắc. Họ thử đi thử lại, cả bằng thẻ cào hoặc chơi trên máy để cố gắng thắng một số tiền thưởng lớn. Họ có đang được thúc đẩy bởi sự chiến thắng đằng sau những lần thất bại của họ không? Liệu có phải hy vọng trở nên giàu có lớn hơn so với những gì họ tưởng tượng không? Họ có thực sự muốn có nó không hay họ chỉ đang muốn lấp đầy khoảng trống và làm bản thân bị phân tâm.

Tại sao họ lại làm việc quá chăm chỉ như vậy? Bạn có thể phỏng đoán rằng động lực của họ là sự run rẩy và gấp gáp trước những rủi ro liên quan. Họ quan tâm đến việc có thu nhập ổn định hay họ đang tìm kiếm mục đích của mình? Có thể có, có thể không. Khi bạn có thể đào sâu vào những điều ai đó mong muốn nhất và tại sao, bạn có thể

thường xuyên tìm được điều gì thôi thúc họ mà không cần phải hỏi một cách trực tiếp. Cách mọi người trả lời câu hỏi này sẽ cho bạn thấy rõ sự ưu tiên và điều gì họ cho là nỗi đau và niềm vui trong cuộc sống của họ.

Tìm kiếm cảm xúc đằng sau những câu trả lời, và bạn có thể đọc được khá tốt giá trị của họ. Đâu là cảm xúc, tình cảm và sự kỳ vọng đang đến từ mong muốn?

2. Bạn muốn tiêu tiền vào việc gì? Việc gì bạn có thể giảm bớt chi tiêu một chút và việc gì bạn có thể bỏ qua hoàn toàn.

Câu trả lời này sẽ tiết lộ vấn đề gì là quan trọng trong cuộc sống của ai đó và điều gì họ muốn trải nghiệm hoặc tránh xa. Điều này không hẳn và về món đồ hay những món đồ được mua về; sẽ đến một thời điểm khi những thứ vật chất sẽ không còn được sử dụng nữa, và điều này là về thứ mà những món đồ này thể hiện và cho bạn thấy. Hãy tìm những cảm xúc và động lực đằng sau câu trả lời.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Vậy bạn không muốn phung phí tiền cho điều gì và điều gì là quan trọng với bạn? Ví dụ, khi quyết định những chi tiêu cho một chuyến du lịch, mọi người có thể chọn vung tiền vào chuyến du ngoạn bằng thuyền hoành tráng và ở trong một khách sạn bình dân. Điều này cho thấy bạn khao khát trải nghiệm những khoảnh khắc không thể nào quên hơn là ở trong một khách sạn đẹp với bồn cầu được dát vàng, điều mà bạn thấy là phí tiền. Những người khác có thể chọn điều ngược lại và muốn tận hưởng những tiện nghi sinh hoạt trong khi không cần thấy nhiều cảnh quan thiên nhiên. Trong trường hợp này, họ sử dụng tiền theo nghĩa đen và tiêu vào những thứ ưu tiên và có giá trị với họ.

Điều khiến bạn tiêu tiền là một phần rất quan trọng khiến bạn hạnh phúc, vì vậy, bạn có thể chú ý nơi tiền của bạn chảy tới và nơi bị chặn lại, bạn sẽ lập tức biết được điều gì quan trọng trong cuộc sống hàng ngày. Đối chiếu câu hỏi này, nếu bạn hỏi ai đó: “Điều gì là có giá trị trong cuộc sống của bạn”, một lần nữa, đây là một câu trả lời cụ thể để phân tích.

Nguyên lý chung được áp dụng công bằng cho thời gian, tiền bạc, nỗ lực. Nơi những điều này hướng tới dù có nhận thức hay vô thức thì đều thể hiện giá trị mà người đó có.

3. Đâu là thành tựu cá nhân quan trọng và có ý nghĩa nhất đối với bạn và đâu là sự thất vọng hoặc thất bại có ý nghĩa nhất với bạn?

Một điều rất phổ biến là những kinh nghiệm dù là tốt hay xấu đều hình thành nên con người của của ai đó. Những thành tựu hay thất bại gắn liền với cách ai đó nhìn bản thân họ. Trải nghiệm quan trọng cũng có xu hướng tạo nên những đặc điểm cá nhân riêng biệt – bạn chính là kiểu người này bởi vì bạn đã có làm điều này thành công hoặc thất bại. Chúng ta không thể chạy trốn khỏi sự thật rằng những điều xảy ra trong quá khứ sẽ luôn tác động lên hành động của chúng ta ở thời điểm hiện tại và trong tương lai. Họ không cần phải làm thế nhưng đây không phải cuốn sách về thay đổi suy nghĩ của bạn. Vấn đề là những sự kiện lớn sẽ tạo ra những ảnh hưởng trong suốt cuộc đời bạn.

Do vậy, câu trả lời này sẽ được phản hồi bằng cách mọi người nhìn về bản thân họ, tốt hơn hoặc tệ hơn. Những thất bại sẽ để lộ ra những khuyết điểm đã được nhận thức mà họ không thích về bản thân, trong khi những thành tựu sẽ mang đến sức mạnh mà họ tự hào.

Một người phụ nữ quan tâm đến sự nghiệp, đạt tới những vị trí cao trong công ty, có thể tự hào về thành tựu của cô ấy. Nhưng tại sao cô ấy lại cho rằng đây là thành tựu lớn nhất? Bởi cô ấy đề cao sự độc lập, khả năng thích nghi và sự quyết tâm, đó chính xác là những điều đưa cô ấy tới đỉnh cao của sự nghiệp. Cô ấy nhìn lại những thứ mình đã làm theo thứ tự để có được vị trí hiện tại ở công ty, và điều này khiến cô ấy cảm thấy tích cực về những điều đó.

Do vậy, câu trả lời về thành tựu trong công việc thực ra là một câu chuyện về những đặc điểm tích cực cô ấy đã sử dụng để đạt được tới điểm đó – sự nhận dạng bản thân của cô ấy. Bạn có thể hình dung nhóm tiêu cực của những định dạng bản thân tương tự tiết lộ nếu người phụ nữ

tương tự nói về những thất bại và kết thúc công việc cô ấy xem thường. Đây chính xác là điều cô ta ghét nhất.

Cách mọi người trả lời cho câu hỏi này cho thấy họ muốn trở thành ai và nó phản chiếu chính xác cách những kỳ vọng của họ được hoàn thành hoặc không.

4. Điều gì là dễ dàng và điều gì luôn khiến bạn kiệt sức?

Đây là một câu hỏi được đưa ra để hiểu hơn về những gì ai đó thực sự tận hưởng. Điều gì đó khiến bạn cảm thấy dễ dàng không phải luôn luôn là những năng khiếu bẩm sinh, nhưng lại là điều chỉ ra ai đó tận hưởng nó. Ngược lại, những điều luôn khiến ai đó kiệt sức không phải luôn là điều họ không có năng lực để làm mà có thể là sự không thích thú với một hoạt động thực tế nào đó. Do vậy, câu trả lời cho câu hỏi này chỉ ra nơi con người tìm thấy hạnh phúc tự nhiên và sự thích thú, dù họ không nhận ra điều này.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Ví dụ, một người thợ làm bánh trả lời câu hỏi này, cô ấy có thể nhận ra là cô ấy thích dùng năng lực trung bình của mình trong việc sáng tạo để trộn các nguyên liệu lại với nhau hơn là làm món tráng miệng. Mặc dù cô ấy giỏi trên mức trung bình nhưng cô ấy không có tài năng thiên bẩm. Cô ấy không có khả năng thiên bẩm với việc sáng tạo ra các món ăn, nhưng cô ấy tìm thấy niềm vui và luôn hướng đến việc này. Việc này đầy thử thách nhưng lại dễ dàng theo cách cô ấy không cảm thấy mệt mỏi khi làm.

Ngược lại, cô ấy có thể có tài năng trong việc hiểu và làm theo những công thức truyền thống, nhưng nó không phải là thứ cô ấy đề cao và đặc biệt quan tâm. Nếu chúng ta chỉ nhìn vào khả năng thiên bẩm, chúng ta sẽ kết luận rằng cô ấy chỉ nên làm những món ăn truyền thống hơn là những việc khác. Nhưng điều này không phải thứ cô ấy đề cao. Như đã đề cập ở trên, nơi mà thời gian, nỗ lực, năng lực, tiền bạc của chúng ta chảy tới đó là thứ có giá trị với chúng ta.

5. Nếu bạn có thể thiết kế một nhân vật trong trò chơi điện tử, đặc điểm nào sẽ được nhấn mạnh và đặc điểm nào bạn sẽ bỏ qua?

Câu hỏi này cho thấy điều gì người ta thấy là hình mẫu lý tưởng của bản thân và điều gì họ cảm thấy ít quan trọng trên thế giới. Hãy tưởng tượng bạn có một số ý giới hạn để miêu tả người đó nhưng có 6 đặc điểm để diễn đạt ý đó. Bạn sẽ chọn nhấn mạnh và làm rõ điều gì, và điều gì bạn chọn chỉ để ở mức độ trung bình hoặc thậm chí bỏ qua?

Giả sử bạn có khả năng lựa chọn giữa các đặc điểm như: uy tín, trí tuệ học thuật, óc hài hước, sự trung thực, sự linh hoạt và nhận thức cảm xúc. Đặc điểm bạn chọn và đặt ở vị trí thứ nhất là điều bạn thích nhìn thấy từ người khác nhất. Điều này cũng thể hiện những đặc điểm hiện tại của bạn, hoặc có thể là những đặc điểm hoàn toàn trái ngược với con người hiện tại của bạn. Trong cả hai trường hợp, những đặc điểm này dường như đều thể hiện cách bạn nhìn bản thân hoặc bạn muốn nhìn bản thân mình như thế nào? Vậy những đặc điểm khác thì sao? Chúng chỉ đơn giản là ít quan trọng hơn.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Theo thứ tự, con người muốn tìm kiếm những người có những đặc điểm mà họ thích và không mấy thích thú tìm kiếm những người có những đặc điểm khác. Có thể có những câu chuyện đằng sau từng đặc điểm mà mọi người lựa chọn.

Một câu hỏi liên quan để hỏi người khác là: “Những đặc điểm nào là phổ biến ở người khác?” Câu hỏi này bắt đầu từ một nghiên cứu tâm lý của Dustin Wood vào năm 2010. Ở bài nghiên cứu này, ông đã tìm ra rằng, con người thường có xu hướng miêu tả người khác với những đặc điểm tương tự với chính bản thân họ. Có lẽ rằng điều này là do con người có xu hướng nhìn những phẩm chất của bản thân trong người khác. Không ai tin rằng mặt tâm lý của những đặc điểm này của họ không phổ biến, và do vậy, họ tin rằng mọi người có cùng góc nhìn và cách suy nghĩ như họ. Câu trả lời cho câu hỏi này là cái nhìn sâu sắc vào những đặc điểm con người tin rằng họ có theo cách tích cực hoặc tiêu cực. Từ đó, bạn biết cách họ tiếp cận với thế giới – tốt bụng, hào phóng, tin tưởng, nghịch ngợm hoặc thậm chí xấu tính.

6. Nếu phải làm thì bạn sẽ đóng góp triệu đô vào tổ chức từ thiện nào?

Trả lời cho câu hỏi này hướng người ta về điều họ quan tâm trên thế giới ở mức độ rộng hơn cuộc sống của riêng họ.

Bạn sẽ đóng góp cho trạm cứu hộ động vật hay quỹ từ thiện cho bệnh nhân ung thư? Có thể bạn sẽ tài trợ cho một đứa trẻ ở nước đang phát triển? Họ luôn nói những điều rất khác nhau. Bạn có thể có kinh nghiệm trực tiếp hoặc gián tiếp với bất cứ lý do nào nêu trên. Với trường hợp nào thì nó cũng đều cho thấy điều gì là quan trọng khi con người bắt đầu suy nghĩ rộng hơn chính bản thân họ. Khi bạn có thể nhìn được toàn bộ phần của thế giới mà họ quan tâm, và điều này cho phép bạn nhìn được cách họ nhìn vị trí của bản thân trên thế giới. Nói cách khác, ai có những điều thú vị mà họ có xu hướng ưu tiên hay được thúc đẩy bởi? Như mọi lần, hãy nhìn vào những cảm xúc bên dưới bề mặt.

Có thể hỏi những câu hỏi này gợi lên một kết nối sâu sắc hơn tới những giá trị, ý tưởng và nhận thức của mọi người. Mục đích của việc đưa ra

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

những câu hỏi này là để một lần nữa kiểm tra hành vi. Những câu hỏi này chỉ lỗi cho một người về việc suy nghĩ đến những khía cạnh liên quan nhất đến tính cách của anh ta hoặc cô ta. Họ cũng có thể khiến mọi người nghĩ xa hơn những lời khẳng định có thể đoán trước được và kích thích những suy nghĩ có ý nghĩa hơn. Hãy nhìn xa hơn những câu trả lời và đọc được những điều họ đang che giấu. Tư duy phản biện, đánh giá, và phản chiếu là những kỹ năng chính cần có ở đây.

Tiếp theo, chúng ta sẽ đi sâu hơn bằng cách hỏi mọi người dựng lên một câu chuyện thay vì chỉ đưa ra một câu trả lời tương đối ngắn, để xem chúng ta có thể thu nhận được điều gì từ việc lắng nghe những đoạn hội thoại nội tâm với đầy đủ ý nghĩa.

Những câu chuyện và đối thoại nội tâm

Bạn càng có thể nghe mọi người nói nhiều hơn về những suy nghĩ và khao khát bên trong, bạn càng có nhiều thông tin để phán đoán và phân tích. Cũng như những phần trước, có được câu chuyện

gián tiếp sẽ có hiệu quả hơn là hỏi trực tiếp ai đó về những câu chuyện trong cuộc sống.

Mục tiêu chung ở đây là có thể rút ra được ý nghĩa từ suy nghĩ vô thức của mọi người. Khi bạn hỏi bản thân một câu hỏi cụ thể (ví dụ như “Điều gì làm bạn hạnh phúc”), bạn có thể sẽ không thể trả lời câu hỏi đó. Thậm chí nếu bạn trả lời thì có thể đó không phải là câu trả lời giúp bạn có được niềm hạnh phúc lớn hơn. Vậy câu chuyện nào mà những người khác nói với bản thân họ và chúng ta có thể học được điều gì?

Có hai phương pháp chính: bài tập 7 câu chuyện của Kate Wendleton và bài kiểm tra tính cách từ nhà tâm lý học Carl Jung. Cả hai phương pháp này đều đánh giá tính cách dựa trên những câu trả lời cho những câu dường như không liên quan của mọi người. Thật vậy, trong một khoảnh khắc, bạn sẽ hiểu tại sao chúng có thể được coi như chiêm tinh hoặc là một cái nhìn soi rọi vào tâm trí của ai đó phụ thuộc vào việc bạn đang nói chuyện với ai.

Bài tập 7 câu chuyện

Kate Wendleton, một nhà tư vấn về nghề nghiệp đã xây dựng nên bài tập này từ công trình của Bernard Haldane để giúp những quân nhân chuyển đổi sang làm các công việc bình thường khác.

Sau Chiến tranh thế giới lần thứ II, vào những năm 1940, thị trường công việc bắt đầu tràn ngập những quân nhân trở về nhà và bắt đầu tìm việc. Rõ ràng, rất nhiều doanh nghiệp và tổ chức không có nguồn hoặc kỹ năng để tận dụng những điểm mạnh và khả năng của các quân nhân. Những cựu quân nhân này đã quen với các công việc gắn liền với chiến tranh. Những công việc này không cần thiết phải sẵn có hoặc được biết tới nhiều trong nguồn lực lao động chung. Nghe có vẻ giống như MBTI đúng không?

Haldane muốn làm điều gì đó để giúp đỡ những cựu quân nhân này. Đầu tiên, ông ta yêu cầu những cựu quân nhân chọn ra những thành tựu lớn nhất của họ và đồng thời nói những điều họ thích làm nhất. Tiếp theo, ông giúp họ làm rõ

những điểm mạnh và kỹ năng của bản thân có thể chuyển đổi. Đặc biệt, ông tập trung vào việc tìm ra những người có thể hữu dụng cho nhà tuyển dụng.

Thứ ba, Haldane giúp họ tiếp thị và giới thiệu những điều họ có thể thực hiện theo cách có thể thu hút những nhà tuyển dụng tiềm năng. Ông cũng giúp những nhà tuyển dụng nhận ra những lợi ích trong việc thuê những cựu quân nhân dựa trên những kỹ năng, thành tựu và sự thích thú của bản thân họ.

Phương pháp truyền thống để tìm việc luôn được sử dụng là tiếp cận từ ngoài vào trong. Nói cách khác, phương pháp cũ sẽ cố gắng khiến một người phù hợp với công việc hơn là làm những kỹ năng của con người phù hợp với công việc. Mặc dù đây là phương pháp được coi là cực kỳ cực đoan vào thời điểm đó, cách tiếp cận từ ngoài vào trong của Haldane có thể giúp rất nhiều cựu quân nhân, những người cần được trợ giúp để tìm việc.

Phương pháp hay câu chuyện yêu cầu mọi người hoàn thành các bước sau:

Bước một: Viết ra 25 thành tựu của bản thân

Mọi người được yêu cầu tìm ra 25 thành tựu mà họ cảm thấy đặc biệt tuyệt vời. Việc này yêu cầu mọi người suy ngẫm về những thành tựu trong cuộc sống của họ từ thời thơ ấu đến khi trưởng thành. Câu trả lời nên cụ thể chứ không phải chỉ là những câu chung chung. Thông thường, mọi người thường gặp khó khăn với giai đoạn này, nhưng họ nên thực sự nghe theo trực giác. Họ nên viết bất cứ điều gì khiến họ cảm thấy tuyệt vời. Phải suy nghĩ rất nhiều để viết ra 25 điều nhưng vấn đề là bạn đào sâu vào quá khứ và không bỏ qua một ngóc ngách nào. Nó có thể là một thành tích không đáng kể nhưng cảm giác chiến thắng sau đó có thể rất lớn và mang tính giáo dục.

Ví dụ, ai đó có thể viết rằng họ đã được bầu làm lớp trưởng trong năm thứ hai ở trường trung học, hoặc có đã phối hợp với

một người gây quỹ từ thiện bán vé rửa xe để gây quỹ cho những người vô gia cư khi đang ở năm nhất đại học. Trong dòng chảy cả cuộc đời, những điều này có vẻ không phù hợp nhưng chúng nói lên được những đặc điểm và giá trị cụ thể nào đó.

Bước hai: Thu hẹp lại còn 7 thành tựu

Từ danh sách 25 thành tựu, bây giờ mọi người phải thu hẹp danh sách lại còn 7 điều quan trọng và đặc biệt nhất đã làm họ hạnh phúc. Lúc này, có lẽ rõ ràng hơn là mọi người sẽ chọn những thành tựu mang ý nghĩa cá nhân hơn là những thành tựu lớn theo nghĩa đen. Đây chính là toàn bộ quy trình.

Họ có thể chọn những thành tựu như vượt qua căn bệnh ung thư lúc 32 tuổi bằng cách chủ động điều trị và thay đổi cách sống. Họ cũng có thể nhớ về việc họ tự đặt những đồ đạc đầu tiên khi họ lần

đầu bước vào ngôi nhà của chính mình. Một lần nữa, có thể là những điều nhỏ nhặt như phát biểu trước đám đông mà không bị "vấp". Không có định nghĩa hay tiêu chí nào về bảy điều mà bạn sẽ lựa chọn. Cơ hội là bạn có thể tìm ra điều gì là có ý nghĩa nhất với mình.

***Bước ba: Viết nên những câu chuyện
liên quan tới 7 thành tựu trên***

Từ 7 thành tựu rút gọn, mọi người sẽ viết những câu chuyện liên quan tới mỗi thành tựu. Từ đây, mọi người có thể tìm ra những kỹ năng và bài học họ đã học được và hiện thực hóa từ những kinh nghiệm này. Tìm ra được chính xác điều khiến họ khác biệt theo cách của riêng họ. Viết những câu chuyện theo ngôi thứ nhất hoặc ngôi thứ ba và đảm bảo có thể bao hàm nội dung và kết quả của việc bạn cảm thấy thế nào sau tất cả.

Khi mọi người gợi lại những trải nghiệm của bản thân, họ có thể tìm ra những yếu tố trong những kinh nghiệm đó và cách những yếu tố này khiến họ hạnh phúc. Họ có thể nhìn thấy những đặc điểm chung trong những trải nghiệm đó cũng như những khía cạnh nhất định tạo nên hạnh phúc của họ. Viết về cảm xúc một cách chi tiết nhất có thể và nỗ lực phản chiếu trong câu chuyện đó là những cảm giác chiến thắng và hạnh phúc.

Những người đã vượt qua căn bệnh ung thư có thể nói về cách họ trở nên tích cực hơn trong cuộc sống cũng như trở nên kiên cường hơn khi gặp phải nghịch cảnh. Họ nhớ những khoảng thời gian hóa trị đau đớn đó, nhưng điều tuyệt vời là những y tá đã giúp họ vượt qua toàn bộ quá trình. Họ nhìn thấy lòng trắc ẩn mà những nhân viên y tế dành cho bệnh nhân, do vậy, họ trở nên tích cực và được thúc đẩy.

Với những người đã tự sắp xếp đồ đạc khi lần đầu họ bước vào ngôi nhà mới, họ nhớ lại cảm giác độc lập và có thể làm theo hướng dẫn khi họ thực sự tập trung sự chú ý của mình vào đó. Họ nhớ cảm giác lần đầu tiên đọc bảng hướng dẫn mà trông như được viết bằng ngôn ngữ khác. Họ cũng nhớ cảm giác vặn chiếc ốc vít cuối cùng và đặt đồ đạc nào đó vào vị trí hoàn hảo trong ngôi nhà. Nó nghe có vẻ bình thường, nhưng hãy nhớ rằng, tất cả là cảm giác và cảm xúc mà nó mang lại chứ không phải chỉ về thành tích mà người đó đạt được.

Bước bốn: Phân tích những câu chuyện đó

Trong một mục đích sâu xa hơn, mọi người lúc này phản chiếu và phân tích những điều họ học được từ những trải nghiệm của mình. Hơn thế nữa, mọi người có thể nhìn lại vào những trải nghiệm cũ và cố gắng kết nối chung liên quan đến 7 câu chuyện.

Bên cạnh việc những bệnh nhân đã vượt qua căn bệnh ung thư tìm hiểu về những cảm xúc của họ sau những trải nghiệm, họ lúc này có thể phân tích cảm xúc tổng quát của họ trong cả quá trình. Họ có thể khám phá ra rằng tất cả những trải nghiệm đó, kể cả những trải nghiệm tiêu cực, xảy ra là có lý do của nó và sau tất cả, những trải nghiệm đó đều mang tới điều tốt đẹp. Họ hồi tưởng lại về tất cả mọi thứ họ từng yêu thích, thích đá bóng hoặc vẽ, trước khi được chẩn đoán về căn bệnh của mình. Do vậy, họ được thúc đẩy để vượt qua bệnh tật và nỗ lực để được tham gia vào những sở thích đó một lần nữa.

Những người chủ của ngôi nhà nhà có thể học được rằng, họ thực sự tận hưởng vẻ đẹp và họ phải vật lộn để sở hữu ngôi nhà của họ. Họ bắt đầu với một phần nội thất và sau đó họ cảm thấy tự tin trong việc

thực hiện những công việc lớn hơn như thay ngói hoặc sàn nhà. Họ bắt đầu đi xung quanh ngôi nhà và để ý rằng phòng tắm có thể có một chút thay đổi. Động lực để làm nhiều hơn này là bởi họ yêu thích cảm giác của sự hoàn thành một việc nào đó giúp họ có sức mạnh vượt qua những sợ hãi bên trong việc phải tự làm mọi thứ.

Ý tưởng đằng sau phương pháp 7 câu chuyện là có thể hình thành hình tam giác của những điều mọi người thấy có giá trị thực sự và muốn bằng lời kể của chính họ.

Bài kiểm tra tính cách Carl Jung

Một bài kiểm tra phổ biến khác được sử dụng để đánh giá tính cách con người bắt đầu từ Carl Jung. Carl Jung có đầu óc phân tích một cách khác thường. Ông bị ảnh hưởng rất nhiều bởi cách nghĩ của Phật giáo, sau này ảnh hưởng đến cách nhìn nhận và nghiên cứu con người và tính cách của họ. Ông tin rằng có một kết nối sâu sắc hơn với cách mọi người nghĩ về những thứ đơn giản.

Mặc dù những thứ đơn giản thì rất dễ nhận biết, câu trả lời mà mọi người đưa ra có thể tiết lộ nhiều hơn về con người họ và cách họ thích làm mọi thứ. Từ cách họ nhìn nhận những người khác đến cách họ hình dung về cái chết của họ, câu hỏi từ bài kiểm tra tính cách của ông là rất độc đáo và hấp dẫn. Bài kiểm tra này vẫn được cho là của Carl Jung, nhưng có lẽ nó trở nên phổ biến hơn từ cuốn sách *Diary* (tạm dịch: Nhật ký) của Chuck Palahniuk. Hãy coi bài kiểm tra này thoải mái hơn phần còn lại của cuốn sách.

Bài kiểm tra yêu cầu mỗi cá nhân trả lời những câu hỏi sau:

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Đầu tiên, gọi tên một màu sắc. Bất cứ màu sắc nào. Lúc này hãy nghĩ ra ba tính từ miêu tả để miêu tả màu sắc đó.

Thứ hai, gọi tên một loài vật. Bất cứ loài vật nào. Lúc này hãy nghĩ ra ba tính từ để miêu tả loài vật đó.

Thứ ba, hãy kể tên một vùng nước. Kể tên ba tính từ để miêu tả nó.

Thứ tư, hãy tưởng tượng bạn đang trong một căn phòng. Những bức tường đều màu trắng và không có cửa ra vào hay cửa sổ. Dùng ba tính từ để miêu tả cảm giác của bạn do căn phòng mang lại.

Dừng lại ở đây. Hoàn thành những câu hỏi. Sau đó đọc tiếp để xem chúng có thể có ý nghĩa gì về bạn. Cơ sở đằng sau mỗi câu hỏi là nơi sự đánh giá và phân tích thực sự bắt đầu.

Câu hỏi một: (*Lựa chọn màu sắc*) ba từ thể hiện cách bạn nhìn nhận chính bản thân mình.

Câu hỏi hai: (*Lựa chọn loài vật*) ba từ thể hiện cách bạn nhìn người khác.

Câu hỏi thứ ba: (*Lựa chọn phần nước*) ba từ thể hiện đời sống tình dục yêu thích của bạn.

Câu hỏi cuối cùng (Miêu tả căn phòng trắng) ba từ miêu tả cái chết của bạn.

Hãy nhìn vào mỗi câu hỏi và câu trả lời có thể được tiết lộ. Nhắc lại một lần nữa, câu trả lời của bạn không phải là phần quan trọng, những tính từ bạn dùng mới quan trọng.

Ví dụ, ai đó trả lời như sau:

Màu xanh ngọc: vui vẻ, mát mẻ, êm dịu.

Hươu: rụt rè, im lặng, sợ hãi.

Thác nước: hoành tráng, đầy sức mạnh và mạnh mẽ.

Căn phòng trắng: bình tĩnh, yên lặng, huyền bí.

Theo bài kiểm tra tính cách, người này thấy bản thân họ vui vẻ, ngầu và bình tĩnh. Trong khi đó, họ thấy những người khác rụt rè, yên lặng và sợ hãi xung quanh họ. Họ coi tình dục như là điều rất hoành tráng, đầy sức mạnh, và khi họ nghĩ về cái chết, họ nghĩ đến sự bình tĩnh, lặng lẽ và huyền bí.

Mỗi câu hỏi trên đều có một cách rất thú vị để miêu tả con người dựa trên những câu trả lời mà họ đưa ra. Mặc dù mọi người tin rằng họ chỉ đang trả lời những câu hỏi bình thường và đơn giản, nhưng thực tế họ lại đang đưa ra những dấu hiệu để cho thấy họ là người như thế nào một cách sâu sắc hơn. Nội dung này có lẽ ít mang tính khoa học hơn bất kỳ phần nào của cuốn sách này nhưng nó đem lại ý tưởng cho suy nghĩ, và tệ nhất thì đây cũng là trò chơi tuyệt vời để chơi trong một buổi hẹn. Bài kiểm tra này tương tự như trò chơi nối từ tự do hoặc bài kiểm tra Rorschach hơn mà một nhà tâm lý học có thể quản lý. Bất cứ điều gì xuất hiện trong tâm trí bạn cũng đều có lý do, và xây dựng nên những câu trả lời và câu chuyện chỉ cho bạn cái cớ để xác định chúng.

Những câu chuyện này, cùng với những câu hỏi từ phần đầu của chương này chỉ là những phương pháp để làm nổi bật ý định thật của con người.

Ghi nhớ:

- Không thể tách rời những đặc điểm để phân tích người khác và đặc điểm nhận thức bản thân. Kiến thức trong một lĩnh vực sẽ mang đến hiểu biết về lĩnh vực còn lại. Chương này tập trung vào cách chúng ta có được những thông tin giá trị từ người khác chỉ qua việc hỏi. Những câu hỏi này có phần gián tiếp và cũng về hành vi hoặc hành động chứ không phải về ý định và suy nghĩ. Suy nghĩ là điều quá dễ đi lệch hướng hoặc nếu không thì đơn giản là nó không phải đại diện cho những gì bạn thực sự cảm thấy. Khi bạn có thể học về hành vi và hành động, bạn có thể làm việc với những thông tin cụ thể và phân tích dựa trên những điều có thật.
- Đôi khi, cách tốt nhất để khám phá thứ gì đó về bản thân chúng ta là hỏi những câu hỏi tưởng chừng như rất ngây thơ và sau đó đọc những điều ẩn sâu bên dưới câu trả lời. Cách chúng ta trả lời những loại câu hỏi đó có thể chân thành và có những dấu hiệu chỉ dẫn hơn là một cách cố ý cố gắng tìm ra tính cách và đặc điểm riêng của bạn. Điều này cũng bắt đầu quá trình chúng ta học cách phân tích thông tin chúng ta

thu thập được từ người khác và đào sâu xuống bên dưới bề mặt và tìm ra những cách giải thích hợp lý.

- Bên cạnh những câu hỏi cụ thể buộc mọi người phải trả lời về những giá trị đặc biệt, chúng ta có thể thu hút thông tin thông qua một vài loại câu chuyện. Rốt cuộc, chúng ta càng nghe được nhiều đoạn hội thoại nội tâm của ai đó, chúng ta càng có được cái nhìn sâu sắc. Cách đầu tiên để làm điều này là thông qua bài tập 7 câu chuyện, yêu cầu bạn hỏi về 7 thành tựu lớn nhất của ai đó và viết những câu chuyện liên quan đến những chiến thắng đó. Những điều viết trong những câu chuyện này sẽ có ta biết nhiều điều hơn về việc chúng ta là ai và chúng ta đề cao điều gì.
- Phương pháp thứ hai để khám phá bản thân là thông qua bài kiểm tra tính cách Carl Jung, bao gồm 4 câu hỏi: gọi tên một màu sắc, một loài vật, một hình thái của nước và nghĩ về một căn phòng trắng. Những tính từ tiếp theo mọi người dùng để miêu tả những từ trong câu trả lời trên có thể cho bạn biết điều gì đó cụ thể về tính cách của họ mà họ có thể không nhận thức được.

CHƯƠNG 6

**YẾU TỐ
THÚC ĐẨY**

Chúng ta đã cố gắng xác định trạng thái cảm xúc của con người cũng như những gì họ cho là có giá trị. Những điều này có thể giải quyết nhiều khía cạnh trong việc phân tích ai đó là ai, nhưng yếu tố nền tảng của cả cảm xúc và giá trị là yếu tố thúc đẩy họ có cảm xúc và giá trị đó.

Những điều này đơn giản là hiểu cách mọi người nghĩ và hành động bằng cách hiểu những giá trị khiến họ nghĩ và hành động theo cách đó. Hầu hết con người đều chỉ mong muốn một số ít thứ, mặc dù chúng ta có thể khác nhau một chút trong việc xếp hạng và đánh giá những nhu cầu khác nhau.

Nếu bạn có thể phóng to và thực sự nắm bắt được động lực thực sự của một người, bạn có thể hiểu họ rõ hơn rất nhiều, có lẽ đến mức bạn có thể dự đoán được cách họ sẽ hành động trong tương lai. Sử dụng cách tiếp cận tâm lý học này cho bạn cơ hội để đứng ở góc độ của người khác và thực sự tìm ra chính xác điều họ có được bằng các suy nghĩ và hành động như họ đang làm. Với kiến thức này, tương tác của bạn với con người sẽ lập tức tốt lên.

Một lần nữa, những điều này đan xen một cách gọn gàng với cảm xúc và giá trị bởi chúng thường có điểm kết thúc giống nhau. Cũng như những quan điểm khác về việc tại sao ai đó sẽ hành động như cách họ làm và điều gì chúng ta có thể hiểu được về họ từ điều đó.

Niềm vui hay niềm đau

Trong số tất cả những suy đoán về nguồn của động lực, không gì nổi tiếng hơn nguyên tắc khoái lạc (pleasure principle). Lý do nó trở nên nổi tiếng bởi nó là nguyên lý dễ hiểu nhất. Nguyên tắc khoái lạc được công chúng biết tới lần đầu tiên bởi cha đẻ của ngành tâm lý, Sigmund Freud, mặc dù những nhà nghiên cứu trước đó rất lâu như Aristotle ở thời Hy Lạp cổ đại cũng đã nhận chúng ta dễ dàng bị thao túng và thúc đẩy bởi niềm vui và niềm đau như thế nào.

Nguyên tắc khoái lạc khẳng định rằng tâm trí con người làm mọi thứ để nó có thể tìm được niềm vui và tránh được những nỗi đau. Không điều gì có thể đơn giản hơn thế nữa. Trong sự giản đơn

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

này, chúng ta tìm thấy một số những động lực phổ biến và có thể dự đoán được nhất trong cuộc sống.

Nguyên tắc khoái lạc được sử dụng bởi não bộ sát, nơi có thể cho chịu trách nhiệm cho những thúc đẩy và khao khát tự nhiên của chúng ta. Không có bất kỳ một cảm giác hạn chế nào ở đây. Nó nguyên thủy và không được chọn lọc. Nó có thể theo đuổi bất cứ thứ gì có thể để đáp ứng được thôi thúc của cơ thể cho niềm vui và sự đùa đầy. Mọi điều tạo ra niềm vui được cảm nhận bằng bộ não theo cách tương tự, dù đó là một bữa ăn ngon hay chất kích thích. Trên thực tế, một so sánh thích hợp là một kẻ nghiện ma túy sẽ làm bất cứ điều gì để có được liều ma túy.

Có một vài nguyên tắc chi phối nguyên tắc khoái lạc khiến chúng ta trở nên dễ đoán.

Mọi quyết định chúng ta đưa ra đều dựa trên việc có được niềm vui và tránh nỗi đau. Đây là động lực phổ biến cho tất cả mọi người trên trái đất. Bất kể điều gì chúng ta làm trong ngày đều được quy về nguyên tắc khoái lạc. Bạn lục lọi tủ lạnh để tìm đồ ăn vặt bởi bạn thèm hương vị và

cảm giác của đồ ăn nào đó nhất định. Bạn cắt tóc bởi vì bạn nghĩ điều đó sẽ làm bạn trở nên hấp dẫn hơn trong mắt người khác, điều này làm bạn hạnh phúc, đây chính là niềm vui.

Ngược lại, bạn đeo mặt nạ bảo vệ khi sử dụng mũi hàn bởi vì bạn không muốn tia lửa bay vào mặt và mắt, bởi nó sẽ làm bạn đau. Nếu bạn nhìn lại toàn bộ những quyết định của chúng ta, dù là ngắn hạn hay dài hạn, bạn sẽ thấy chúng đều bắt nguồn từ một tập hợp nhỏ những niềm vui hay nỗi đau.

Con người làm việc tích cực hơn để tránh niềm đau hơn là để có được niềm vui. Trong khi mọi người muốn niềm vui nhiều nhất họ có thể có được, động lực của họ để tránh niềm đau trên thực tế còn mạnh mẽ hơn nhiều. Ví dụ, bản năng để tồn tại trong một tình huống bị đe dọa thì nhanh hơn là ăn một thanh kẹo. Do vậy, khi bạn đối mặt với những viễn cảnh của đau đớn, não bộ sẽ hoạt động mạnh hơn khi nó hoạt động để có được niềm vui.

Ví dụ, hãy tưởng tượng bạn đang đứng giữa một con đường trên sa mạc. Trước mặt bạn là một

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

chiếc rương chứa đầy tiền và những trang sức đắt giá kỳ lạ, có thể đủ cho bạn sống giàu sang trong suốt phần đời còn lại. Nhưng có một chiếc xe tải mất kiểm soát đang lao về phía bạn và chiếc rương. Bạn sẽ đưa ra quyết định nhảy ra khỏi đường để tránh chiếc xe tải hơn là lấy rương kho báu, bởi trong trường hợp này, bản năng tránh cái chết mạnh vượt trội so với khao khát có được niềm vui.

Nếu bạn đã chạm đáy và đối mặt với những nỗi đau hay sự bất mãn lớn, sau đó đơn giản là bạn phải hành động để tránh những điều đó trong tương lai. Một con thú bị thương sẽ có nhiều động lực hơn là một con thú ở trong trạng thái khó chịu một chút.

Nhận thức của chúng ta về niềm vui và nỗi đau là những thôi thúc mạnh mẽ hơn những thứ thực tế. Khi bộ não của chúng ta đánh giá giữa một trải nghiệm dễ chịu hoặc một trải nghiệm đau đớn, nó sẽ làm việc từ những tình huống mà chúng ta nghĩ có thể là kết quả nếu chúng ta thực hiện những hành động đó. Nói cách khác, nhận thức của chúng ta về niềm vui và nỗi đau thực sự là điều

thúc đẩy mọi thứ. Và đôi lúc những nhận thức có thể thiếu sót. Trên thực tế, chúng hầu hết có thiếu sót, giải thích cho xu hướng chống lại những lợi ích tốt nhất của chúng ta.

Tôi không nghĩ được ví dụ nào phù hợp cho nguyên lý này hơn là jalapeño chapulines. Đây là một món ăn nhẹ truyền thống của Mê-xi-cô, rất ngon, cay và ít tinh bột. Nhân tiện “Chapulines” có nghĩa là châu chấu. Chúng ta đang nói về món châu chấu có vị ớt. Côn trùng.

Lúc này, bạn có thể không có kiến thức trực tiếp nào về vị của loài châu chấu. Có thể bạn chưa bao giờ thử món này. Nhưng ý nghĩ ăn châu chấu có thể làm bạn khụng lại. Bạn tưởng tượng chúng thăm vào lưỡi. Bạn tưởng tượng nếu cắn thử một con châu chấu bạn sẽ cảm thấy ghê. Bạn có thể vô tình cắn vào phần nội tạng của con châu chấu. Nhận thức về việc ăn một con châu chấu có thể thôi thúc bạn nhanh chóng bỏ qua hành động ăn nó.

Nhưng sự thực bạn vẫn chưa từng thử món này. Bạn đang làm việc với ý tưởng về cảm giác

ghê tởm mà việc ăn chau chấu mang lại. Người đã thực sự từng thử món ăn về chau chấu có thể thuyết phục bạn rằng món đó rất ngon khi được chế biến đúng cách. Nhưng bạn vẫn không thể vượt qua nhận thức bên trong của bản thân về việc ăn một con côn trùng sẽ như thế nào.

Niềm vui và nỗi đau thay đổi theo thời gian. Nhìn chung, chúng ta tập trung vào ở đây và bây giờ: Tôi có thể sớm nhận được điều gì mang lại hạnh phúc cho tôi? Ngoài ra, điều gì đang tới rất sớm có thể rất đau đớn mà tôi phải tránh? Khi cân nhắc sự thoái mái đạt được, chúng ta sẽ điều chỉnh được điều có thể xảy ra ngay lập tức. Niềm vui và nỗi đau có thể xảy ra sau vài tháng đến vài năm từ thời điểm hiện tại – điều quan trọng nhất là bắt kể điều gì ngay ở trước cửa nhà chúng ta. Giả sử những người hút thuốc cần một điếu thuốc. Đây là điều họ tập trung vào nhất ở tình huống hiện tại của họ. Nó mang đến cho họ sự nhẹ nhõm hoặc một niềm vui nhất định. Và sau khoảng 15 phút nữa, họ sẽ nghỉ giải lao và có thể thưởng thức điếu thuốc. Đây là sự chú ý trong hoạt động hàng ngày của họ. Mỗi lần cần một điếu thuốc, họ không nghĩ

về việc một điều thuốc có thể gây ra những vấn đề về sức khỏe theo thời gian. Đó là một thực tế xa vời và nó không hề thúc đẩy họ. Ở thời điểm hiện tại, họ cần hút thuốc bởi vì họ thèm và họ có thể lập tức bị đau đầu nếu không hút.

Cảm xúc đánh bại logic. Khi đến với nguyên tắc khoái cảm, cảm giác của bạn có xu hướng làm lu mờ suy nghĩ lý trí. Bạn có thể biết làm điều gì đó sẽ là tốt hay xấu cho bạn. Bạn sẽ hiểu những lý do tại sao nó tốt hoặc xấu. Bạn biết rõ tất cả. Nhưng nếu bản năng phi logic của bạn mải mê thỏa mãn một ham muốn nào đó, thì nó có thể sẽ chiến thắng. Và nếu bản năng thôi thúc bạn nghĩ rằng làm điều gì đó hữu ích sẽ không gây ra quá nhiều căng thẳng hoặc sự không thỏa mãn tạm thời, nó cũng sẽ chiến thắng.

Quay trở lại với người hút thuốc, họ chắc chắn biết tại sao thuốc lá không tốt cho sức khỏe. Họ đọc những cảnh báo trên vỏ bao thuốc. Họ nhìn thấy bức ảnh của một lá phổi bị ăn mòn sau nhiều năm hút thuốc. Họ biết tất cả những rủi ro phải đối mặt. Nhưng có một bao thuốc ngay trước

mặt họ. Mọi lý do đều chẳng là gì, họ sẽ hút bao thuốc đó. Cảm xúc hướng tới cảm giác thỏa mãn đã chiến thắng.

Sự sống còn quan trọng hơn tất cả. Khi bản năng sinh tồn của chúng ta được kích hoạt, mọi thứ về tâm lý học, về cảm xúc đều bị dập tắt. Nếu trong một tình huống đe dọa đến tính mạng (hoặc một tình huống được nhận thức là đe dọa đến tính mạng) xuất hiện trong cuộc sống, não sẽ đóng mọi thứ khác lại và biến chúng ta thành một cỗ máy có suy nghĩ và hành động chỉ để để hướng tới việc tồn tại.

Điều này cũng không mấy ngạc nhiên khi nó xảy ra để tránh những kết cục đau đớn. Và dĩ nhiên bạn sẽ cố gắng và tránh xa khỏi chiếc xe tải đang lao tới; nếu bạn không làm điều này, bạn sẽ không thể tồn tại. Hệ thống của bạn sẽ không cho bạn lựa chọn, nó sẽ làm mọi thứ có thể để đưa bạn tránh xa khỏi chiếc xe tải đó.

Tuy nhiên, sự sống còn cũng thể hiện vai trò khi tìm kiếm sự vui vẻ, ngay cả khi nó có nghĩa là chúng ta sẽ sa vào con đường có hại. Một ví dụ

điển hình của điều này là đồ ăn. Ví dụ, bạn đang trong quán bar và gọi một đĩa nachos với phô mai, kem chua, thịt béo ngậy và một loạt những thứ khác có thể không phải là lựa chọn tốt nhất cho chế độ ăn của bạn. Bạn có thể kiềm chế? Một vài người có thể. Nhưng bạn thì không. Thực tế, bạn thấy mình đã ăn nửa đĩa trước khi bạn nhận thức được là bạn đã ăn ngần ấy.

Tại sao? Bởi vì bạn cần đồ ăn để tồn tại. Bộ não của bạn nói với bạn rằng có thức ăn gần đó, và có lẽ bạn nên ăn chúng. Để bụng tâm đó có phải là loại đồ ăn tốt nhất về mặt dinh dưỡng bạn có thể lựa chọn lúc này không. Bản năng tồn tại của bạn nói với bạn rằng, hãy ăn món nachos đó. Cuộc sống của bạn dựa vào nó.

Nguyên tắc khoái cảm cũng liên quan đến ý tưởng từ kinh tế học và nỗ lực để dự đoán thị trường và hành vi mua sắm của con người. Một học thuyết về lựa chọn hợp lý được thực hiện bởi nhà kinh tế học có cái tên bõn cõt là Homo. Học thuyết này nói rằng, những lựa chọn và quyết định của chúng ta hoàn toàn bắt nguồn từ lợi ích cá

nhân và khao khát mang càng nhiều niềm vui đến cuộc sống của chúng ta càng tốt. Nó có thể không phải lúc nào cũng vậy (nếu không thì thị trường và giá chứng khoán đã 100% có thể dự đoán được), nhưng nó đưa ra sự ủng hộ cho những bản chất đơn giản của rất nhiều động lực của chúng ta.

Ai đó cần phải lấy được hay tránh xa điều gì? Điều này sẽ cung cấp một hướng dẫn hữu ích cho việc đọc hành động của mọi người. Hai mô hình động lực tiếp theo sẽ có vai trò gián tiếp trong ý tưởng con người luôn tìm kiếm và tránh xa điều gì đó.

Kim tự tháp nhu cầu

Hệ thống phân cấp nhu cầu của Maslow là một trong những mô hình nổi tiếng trong lịch sử của ngành tâm lý học. Mô hình này sử dụng hình ảnh kim tự tháp để cho thấy những nhu cầu nhất định của con người như thế nào – như đồ ăn, ngủ, sự ấm áp cần được giải quyết trước những nhu cầu mang tính khát vọng hơn như tình yêu, thành tựu và thiên hướng nào đó. Kim tự tháp nhu cầu của

Maslow có thể được xem là một ví dụ hình ảnh về việc cách động lực thay đổi và tăng lên sau khi chúng ta có được những điều chúng ta cần vào mỗi giai đoạn trong cuộc sống, điều này thường trùng hợp với vị trí của chúng ta trên hệ thống phân cấp.

Khi học thuyết của Abraham Maslow xuất hiện vào những năm 1940, ông đã đưa tất cả mọi thứ về một ý tưởng mang tính cách mạng: loài người là sản phẩm của một loạt những nhu cầu con người cơ bản, sự tước đoạt đi những quyền này là lý do chính của hầu hết những vấn đề tâm lý. Đáp ứng được những nhu cầu này sẽ thúc đẩy chúng ta phát triển hàng ngày.

Tên ông được vinh danh trên hệ thống phân cấp những nhu cầu, mong muốn cơ bản của con người và cách chúng phát triển trong suốt cuộc đời. Nó vận hành như một chiếc thang, nếu bạn không thể thỏa mãn những nhu cầu, mong muốn cơ bản hơn, sẽ rất khó để tiến lên trong cuộc sống mà không có sự cảng thẳng hay sự không thỏa mãn. Điều này có nghĩa là động lực của bạn thay đổi phụ thuộc vào vị trí của bạn trên hệ thống phân cấp.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Để minh họa cho điều này, hãy nhìn vào cách những nhu cầu và động lực liên quan của chúng ta thay đổi từ khi chúng ta chào đời đến lúc trưởng thành. Khi còn là trẻ sơ sinh, chúng ta không cảm thấy bất kỳ nhu cầu nào trong việc thỏa mãn trong công việc hoặc cuộc sống. Chúng ta chỉ đơn giản là nghỉ ngơi, được cho ăn uống và có một chỗ yên ấm. Được ăn uống và tồn tại là những nhu cầu, mong muốn thực tế duy nhất của chúng ta (bố mẹ những đứa trẻ mới sinh sẽ nói bạn nghe điều này).

Khi chúng ta lớn lên đến tuổi vị thành niên, những điều đơn giản như còn sống và khỏe mạnh không còn mang lại sự thỏa mãn. Chúng ta khao khát có những mối quan hệ và bạn bè giữa người với người. Chúng thôi thúc chúng ta tìm kiếm cảm giác mình thuộc về nơi nào đó trong xã hội. Sau đó, khi chúng ta trưởng thành, những điều đơn giản như có một nhóm bạn tuyệt vời không còn làm thỏa mãn chúng ta nữa. Chúng ta cảm thấy trống rỗng và thực sự là như vậy nếu không có mục đích sống.

Nếu khi ta còn trẻ, chúng ta may mắn kiếm đủ để có một nguồn tài chính ổn định cho bản thân và gia đình, thì khi đó những nhu cầu và mong muốn có thể hướng ra bên ngoài thay vì hướng vào bên trong. Đây cũng là lý do Warren Buffett và Bill Gates bắt đầu tham gia các hoạt động từ thiện để tạo ra những tác động lớn nhất họ có thể đối với thế giới.

Các giai đoạn trong hệ thống phân cấp nhu cầu của Maslow thể hiện chính xác điều bạn được thúc đẩy dựa vào vị trí của bạn trên hệ thống phân cấp.

Giai đoạn đầu tiên là sự đủ đầy về mặt thể chất và tâm lý

Điều này có thể dễ dàng nhìn thấy trong hoạt động hàng ngày của một đứa trẻ sơ sinh. Tất cả những điều quan trọng với chúng là được đáp ứng những nhu cầu cơ bản để tồn tại (đồ ăn, nước, chỗ ngủ). Nếu không được đảm bảo những yếu tố này thì thật khó cho ai đó để có thể tập trung vào sự thỏa mãn bất kỳ thứ gì khác, và nó thực ra còn rất tai hại cho họ khi tìm bất kỳ hình thức của sự

thỏa mãn nào khác. Do vậy, đây là mức độ thỏa mãn cơ bản phải được đáp ứng.

Giai đoạn thứ hai là an toàn. Nếu ai đó có cơm ăn no, có quần áo để mặc và có một mái nhà che mưa nắng, họ sẽ cần tìm cách để đảm bảo những thứ này sẽ tiếp tục tới. Họ cần đảm bảo một nguồn tài chính đảm bảo để kéo dài sự ổn định và dài lâu của sự an toàn này. Hai giai đoạn đầu tiên được đưa ra để đảm bảo sự tồn tại chung. Thật không may, rất nhiều người đã không thể vượt qua được hai giai đoạn đầu tiên này do hoàn cảnh, và bạn có thể thấy rõ tại sao họ không quan tâm đến việc đáp ứng những tiềm năng của họ.

Giai đoạn thứ ba là tình yêu và cảm giác thuộc về nơi nào đó. Lúc này, sự tồn tại đã được đảm bảo và bạn sẽ thấy tương đối trống rỗng nếu không chia sẻ với mọi người điều bạn quan tâm. Loài người là những tạo vật mang tính xã hội, và những trường hợp nghiên cứu đã chỉ ra rằng sống đơn độc sẽ tạo ra sự mất trí và tinh thần không ổn định. Điều này bao gồm mối quan hệ với bạn bè và gia đình và tham gia các hoạt động xã hội đủ để bạn

không cảm thấy các mối quan hệ xã hội của mình thất bại.

Dĩ nhiên, giai đoạn này quan trọng với mọi người – họ không thể hoàn thành hoặc tập trung vào những nhu cầu cao hơn bởi họ thiếu mối quan hệ tạo nên phong cách sống lành mạnh. Không phải rất đơn giản để tưởng tượng ai đó đang chật vật ở vị trí – nơi họ không mấy vui vẻ bởi vì họ không có bạn bè sao?

Giai đoạn thứ tư là lòng tự trọng. Bạn có thể có mối quan hệ nhưng đó có phải là những mối quan hệ lành mạnh khiến bạn cảm thấy tự tin và được hỗ trợ không?

Giai đoạn này là về tương tác của bạn với người khác tác động đến mối quan hệ của bạn với chính bản thân mình như thế nào. Đây là một mức độ rất thú vị của sự trưởng thành trên phương diện nhu cầu bởi nó giảm xuống đến sự chấp nhận bản thân. Bạn biết bạn có một mức độ lành mạnh của lòng tự trọng khi bạn chấp nhận bản thân thậm chí khi bạn hiểu sai hoặc người khác hoàn toàn không thích bạn. Để đạt đến giai đoạn này và có một mức

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

độ lành mạnh của lòng tự trọng, bạn phải tích lũy được một số thành tựu nhất định hoặc có được sự tôn trọng của người khác. Đây là sự tác động qua lại mạnh mẽ giữa cách bạn hòa hợp và giúp đỡ người khác và cách bạn cảm nhận về bản thân.

Giai đoạn cuối là tự hiện thực hóa. Giai đoạn cao nhất trong hệ thống phân cấp của Maslow là tự hiện thực hóa. Đây là lúc bạn có thể sống với những thứ cao hơn bản thân và nhu cầu của bạn. Bạn cảm thấy mình cần phải liên kết với các nguyên tắc yêu cầu bản thân phải vượt lên khỏi sự tiện nghi và thoái mái. Đây là bình diện của đạo đức, sáng tạo, bỏ qua thành kiến và chấp nhận sự thật.

Tự hiện thực hóa được đặt trên đỉnh của kim tự tháp bởi đây là nhu cầu cao nhất con người có. Những mức độ thấp hơn phải được đáp ứng trước, trước khi một người có thể đạt đến mức độ này. Bạn biết bạn đang làm việc với ai đó ở một mức độ thực sự cao khi người đó không tập trung nhiều vào những thứ quan trọng với họ, lòng tự trọng hoặc cách người khác nhìn nhận họ. Đây là giai đoạn khi mọi người nói họ muốn tìm được tiếng nói và mục đích trong cuộc sống.

Học thuyết của Maslow có thể không miêu tả chính xác những mong muốn trong cuộc sống hằng ngày của chúng ta nhưng nó cho chúng ta những nét phác họa tổng quát về điều mà chúng ta muốn trong cuộc sống. Chúng ta có thể quan sát mọi người để hiểu họ đang ở giai đoạn nào trong cuộc sống, và điều gì đang là điều quan trọng trong cuộc sống, của họ và họ cần thêm điều gì để có thể bước sang mức độ tiếp theo trong hệ thống phân cấp.

Mô hình của McClelland

Như đã đề cập, học thuyết về động lực của con người của David McClelland cũng là một công cụ hữu ích để hiểu những gì mọi người được thôi thúc và điều gì có thể nói cho chúng ta biết về những thôi thúc đó.

Học thuyết này chủ yếu được sử dụng ở nơi công sở và nó thu hẹp nhu cầu của con người xuống thành ba nhu cầu: Nhu cầu về sự liên kết (tương tác xã hội và cảm giác thuộc về nơi nào đó), nhu cầu cho sức mạnh và nhu cầu cho những thành tích đạt được. Mỗi người trong chúng ta đều

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

sẽ ưu tiên một hoặc hai nhu cầu so với nhu cầu còn lại. Bởi chúng ta học hỏi, những nhu cầu này bắt đầu từ nhu cầu chủ yếu trong trải nghiệm thời thơ ấu, giá trị gia đình và mong muốn về văn hóa. Hãy xem xét mỗi nhu cầu và nhóm người nào sẽ trải nghiệm nhu cầu nào chính.

Đầu tiên, nhu cầu đạt được thành tựu là về thiết lập và đạt được mục tiêu. Một người được thôi thúc bởi thành tích cho giây phút chiến thắng khi gấp công việc thử thách. Một người trong văn phòng hoàn toàn có thể kiểm soát được những rủi ro có thể xảy ra, nhưng trên thực tế, anh ta còn thích thú với những bài kiểm tra về khả năng của anh ta. Những người như thế này sẽ thích làm việc một mình, chỉ họ và mục tiêu trên đường, họ cần những phản hồi thường xuyên từ người khác để thúc đẩy động lực như thể họ đang tiến lên trên hành trình của mình. Hãy tưởng tượng một người thích những cuộc chạy marathon mệt mỏi chỉ để thuyết phục bản thân là mình có thể. Động lực này có thể ẩn đằng sau rất nhiều nghệ sĩ, doanh nhân, nhà thám hiểm, nhà phát minh, những người làm kinh doanh, những người thích chơi trò “chơi hay phạt”.

Những người được thúc đẩy bởi sự liên kết sẽ hành động và nghĩ hoàn toàn khác. Nhu cầu chính của họ là có được thỏa mãn, cảm thấy có ý nghĩa và có cảm giác an toàn đến từ việc thuộc về một nhóm nào đó. Không giống những người được thúc đẩy bởi những thành tựu cho chính họ, những người này hiểu, thích hợp tác và làm việc nhóm. Họ muốn mọi người thích họ và không thích tham gia bất cứ thứ gì ngược với dòng chảy hài hòa liên quan tới tất cả mọi thứ. Mặc dù họ ngại rủi ro và cạnh tranh, những người này lại tỏa sáng trong những tình huống xã hội phức tạp và có thể cực kỳ hiệu quả trong việc gắn kết nhóm và đi đến thỏa thuận chung.

Cuối cùng, những người bị thúc đẩy bởi quyền lực là những người hoàn toàn khác với những nhóm trên. Nhu cầu và mong muốn nổi trội của họ là có thể tác động không chỉ lên tình huống mà còn lên những người khác. Những người này sẽ thích cạnh tranh như những người được thúc đẩy bởi thành tựu, nhưng không phải để có được cúp chiến thắng hoặc cảm giác thỏa mãn khi hoàn thành việc mà họ quan tâm, điều thu hút ở đây

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

chính là sự chiến thắng. Có được vị trí cao trong lòng người khác và được thừa nhận như vậy sẽ là một nguồn lực tác động mạnh mẽ cho những người này. Mặc dù họ có thể muốn được yêu thích như nhóm trước nhưng không phải vì họ hỏi theo cách nào đó, không phải vì họ thích giúp mọi thứ vận hành trơn tru trong nhóm. Nhu cầu của nhóm quyền lực có thể là tương tác giữa mọi người (kiểm soát người khác) hoặc có thể là mang tính tổ chức (kiểm soát quy trình của một tổ chức).

Dĩ nhiên, thực tế con người phức tạp và có sự kết hợp của nhiều sự thôi thúc và động lực, cũng như có cách riêng để thể hiện những mong muốn đó. Mỗi chúng ta thường có thể đạt được một mong muốn hiệu quả hơn và những phản hồi chúng ta có được từ người khác có thể sẽ phụ thuộc nhiều vào văn hóa và hoàn cảnh. Mặc dù vậy, việc mài giũa một động lực chi phối có thể là một cách mạnh mẽ để có được sự sáng tỏ về hành vi của ai đó.

Ở nơi làm việc, học thuyết này được sử dụng để hiểu cách cho nhân viên phản hồi và cách đưa ra phần thưởng và chế tài cho họ. Nhưng học thuyết

này cũng có thể sử dụng trong những hoàn cảnh khác, bất cứ lúc nào bạn cần câu trả lời cho câu hỏi “Tại sao người này lại hành xử như vậy?”

Nếu bạn có thể, hãy xem xét những hành động trong quá khứ của một người, cẩn thận nhìn vào cách họ hành xử, điều họ nói, người họ tương tác cùng, họ quan tâm tới điều gì và như thế nào,... Cũng nhìn vào điều có vẻ như làm phiền họ hoặc là điều gì là thử thách đối với họ. Bạn có thể gần như đoán được về động lực chính của ai đó theo cách này.

Sau đó hãy xem xét bạn cần gì trong mối tương tác với người này, và lên chiến lược trước để sử dụng những gì bạn biết về động lực của họ, làm thế nào để có thể giao tiếp với họ một cách tốt nhất để những thông điệp của bạn được lắng nghe một cách đúng đắn. Làm sao để bạn có thể đưa ra một yêu cầu mà họ hiểu rõ hơn và làm việc với bạn. Nếu bạn muốn tán dương họ, điều gì họ sẽ coi là lời khen tốt nhất và nếu có điều gì đó mâu thuẫn giữa hai người, có phải là do xung đột về quan điểm hay không.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Hãy tưởng tượng bạn đang cố gắng lên kế hoạch cho một bữa tiệc sinh nhật bất ngờ với một vài thành viên trong gia đình. Một trong số họ lên kế hoạch trước mà không hỏi ý kiến những người còn lại. Có một người buồn vì điều này và phàn nàn với bạn rằng họ có những ý tưởng khác. Bạn biết mình phải làm gì với mỗi người họ, bạn nói chuyện nhẹ nhàng với người đầu tiên và nhận ra rằng họ được thôi thúc mạnh mẽ bởi những thành tích, họ làm việc độc lập để theo đuổi sự thỏa mãn trong việc lên kế hoạch cho buổi tiệc nhanh chóng. Khi nói chuyện với thành viên khác trong gia đình, bạn đoán họ được thúc đẩy bởi nhu cầu liên kết, và muốn mọi người hòa hợp với nhau trong việc lên kế hoạch và tận hưởng bữa tiệc.

Tôn trọng những định hướng của họ, bạn quyết định yêu cầu thành viên đầu tiên trong gia đình đưa ra danh sách những nhiệm vụ cần phải hoàn thành và để họ thực hiện những công việc được đánh giá cao nhất như thuê địa điểm tổ chức,... Bạn hiểu rằng họ cũng muốn những phản hồi tích cực sau những nhiệm vụ của họ. Với những người khác trong gia đình, bạn cam đoan sẽ làm việc trực

tiếp với họ, bạn biết rằng họ yêu thích sự hợp tác và những trải nghiệm của sự nỗ lực chung để đạt được mục tiêu. Bạn có lần ngõi nói chuyện dài trong quá cà phê với họ và cam đoan rằng những ý kiến của họ đều có giá trị trong quá trình lên kế hoạch và bạn giao cho họ nhiệm vụ trò chuyện với những người được mời đến trong bữa tiệc.

Bạn càng hiểu được động lực của mọi người thì bạn càng có thể tương tác với họ, hiểu họ và thậm chí là giải quyết những mâu thuẫn trong trường hợp cần thiết. Cuối cùng, động lực không phải là thứ gì khác ngoài tìm kiếm niềm vui và tránh những nỗi đau. Để có thể hiểu mọi người đang làm gì thì việc hiểu tại sao họ làm vậy rất hữu ích.

Học thuyết của McClelland là về động lực chủ yếu hướng tới một điều gì đó – sức mạnh, thành tích, sự liên kết, nhưng chúng cũng có một cách cân bằng được thúc đẩy để tránh xa thứ gì đó. Mọi người hành động để tăng cảm giác nhất định nào đó hoặc tới gần hơn với những điều họ thấy có giá trị, nhưng họ cũng hành động để giảm thiểu nỗi

đau hoặc chống lại những thứ họ không trân trọng hoặc sợ hãi. Dĩ nhiên, đây là nguyên tắc khoái lạc với đầy đủ các khía cạnh.

Tiếp theo, chúng ta sẽ đến với một kiểu nỗi đau và sự không thoái mái quan trọng, điều mà chúng ta luôn được thúc đẩy để tránh xa: Tổn thương bản ngã.

Sự phòng vệ của bản ngã

Bảo vệ bản thân khỏi người khác là lý do phổ biến trong những hành động của chúng ta và chúng ta luôn bị thúc đẩy mạnh mẽ để bảo vệ bản ngã vì nhiều lý do. Bản năng bảo vệ chính mình của bản ngã có thể bẻ cong thực tế và gây ra hàng loạt sự thiếu trung thực và tự cao. Do vậy, đây cũng là một dấu hiệu dự đoán được mà chúng ta có thể sử dụng để phân tích hành vi con người.

Ai đó làm việc kém hiệu quả tại nơi làm việc sẽ cảm thấy cần phải bảo vệ những kỹ năng và khả năng họ nhận thức được bằng cách hướng trách nhiệm tới người quản lý: Sếp luôn giao việc đó cho tôi. Ai đã hướng dẫn tôi? Là sếp! Nó luôn là lỗi của ông ấy bằng cách này hay cách khác. Ai đó

đang đi chơi và ngã nhưng vẫn tưởng tượng bản thân mình duyên dáng nên sẽ đổ lỗi cho trời mưa 6 ngày trước, giày của họ không có chống trượt và ai đã để tảng đá ở đó thế? Những người không được chọn vào đội bóng rổ của trường sẽ càu nhau rằng huấn luận viên không thích họ, họ không quen chơi bóng theo kiểu đó và dù gì thì họ cũng không muốn vào đội bóng.

Điều này nghe như có vẻ bản ngã đang tự bảo vệ nó. Có quá nhiều lời biện minh và sự làm chệch hướng diễn ra ở đây và rất khó để biết được rằng điều gì là thật và điều gì là không. Những điều này bắt nguồn từ sự thật trên vũ trụ là không ai thích mình là người sai và thất bại. Thật bẽ mặt khi phải xác nhận những lo lắng tồi tệ nhất về bản thân. Thay vào đó, chấp nhận mình sai, chạy trốn khỏi sự xấu hổ đó và thu mình trong góc. Đây cũng là lý do chúng ta sẽ tranh luận kiên trì đến chết, dù chúng ta biết rằng chúng ta sai 100%. Nếu bản ngã có thể biểu hiện dưới dạng vật chất, chúng sẽ khá lớn, nhạy cảm và được bọc thép dày (đến mức của cuộc tấn công đang diễn ra) – có thể là một con nhím khổng lồ.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Khi bản ngã cảm thấy sự nguy hiểm, nó sẽ không có hứng thú hay thời gian để xem xét sự thật. Thay vào đó, nó tìm cách để giảm bớt sự không thoái mái trong thời gian nhanh nhất có thể. Và điều này có nghĩa là bạn đang lừa dối bản thân để có thể giữ cho bản ngã bình yên.

Chúng ta đang cố che giấu sự thật, làm chêch hướng sự chú ý ra khỏi nó và phát triển phiên bản thay thế để biến sự thật có vẻ như bớt đau thương hơn. Và trong phút giây đó, chính xác là sự thiếu thành thật mang tính trí tuệ được ra đời. Có bất kỳ điều gì trong số học thuyết phúc tạp này dường như có khả năng chịu đựng được bất kỳ sự giám sát nào không? Có lẽ là không, nhưng vấn đề là bản ngã không cho phép cái tôi thừa nhận và phân tích điều đang thực sự diễn ra. Nó che mắt bạn.

Hãy làm rõ điều này: có những thứ giả dối mà bạn bịa ra trước. Bạn không có ý định nói dối bản thân mình. Bạn thậm chí còn không có cảm giác là chúng đang lừa dối. Bạn có thể không biết rằng mình đang làm điều đó như mọi lần cơ chế tự vệ có thể tới một cách vô thức. Nó không thực sự

trung thực về mặt trí tuệ vì bạn muốn lừa dối bản thân. Đúng hơn là chúng tự động đưa ra chiến lược để cái tôi liên tục bị kích động. Theo thời gian, những lỗi do cái tôi điều khiển này trong suy nghĩ sẽ thông báo với toàn bộ hệ thống niềm tin và cho bạn lời biện minh hợp lý cho tất cả mọi thứ. Bạn sẽ không bao giờ vào đội thể thao bởi huấn luyện viên luôn ghét bạn, và bạn luôn trượt bài thi lái xe bởi vì sự kết hợp giữa tay và mắt của bạn rất đặc biệt.

Những sự giả dối này trở thành toàn bộ sự thật của bạn và bạn phụ thuộc vào chúng để đưa bản thân vượt qua những tình huống rắc rối hoặc loại bỏ nỗ lực tìm kiếm sự thật. Chúng ta không nói về việc đưa ra bào chữa cho lý do bạn không phải là người chơi đàn violin chuyên nghiệp; cách thức suy nghĩ này có thể trở thành yếu tố thúc đẩy quyết định, suy nghĩ, đánh giá của bạn với mọi thứ và mọi người.

Vì vậy, nếu bạn đang vật lộn để hiểu ai đó mà đường như không bao giờ thốt ra từ “Tôi sai rồi”, lúc này bạn biết rõ những gì đang xảy ra trong đầu họ rồi đấy. Họ có thể không biết, nhưng ít nhất bạn có khả năng phân tích họ một cách sâu sắc hơn.

Hãy lấy ví dụ về Fred. Fred một khán giả cuồng nhiệt của một ngôi sao nhạc pop trong suốt cả cuộc đời anh ta. Anh ta lớn lên nghe nhạc của ngôi sao nhạc pop này và tạo nên bản sắc xung quanh sự ngưỡng mộ dành cho ngôi sao kia. Chúng ta đang nói về toàn bộ tường treo đầy những tấm poster của ngôi sao và quần áo được may lại giống quần áo của thần tượng được treo trong tủ.

Cuối sự nghiệp của mình, ngôi sao nhạc pop này bị đưa ra tòa vì một tội rất nghiêm trọng. Fred kiên định đứng bên cạnh thần tượng, ngay cả khi chi tiết về vụ việc được viết trên các mặt báo. Fred nói: "Không một ai tôi ngưỡng mộ theo cách này có thể phạm tội. Tất cả chỉ là một âm mưu được đưa ra bởi những người không ủng hộ anh ấy vì bất kỳ lý do gì".

Ngôi sao nhạc pop cuối cùng bị kết tội và bị tuyên án nhiều năm tù. Fred đứng bên ngoài tòa án mang một khẩu hiệu biểu tình rằng thần tượng của anh ta vô tội. Ngay cả khi bằng chứng thuyết phục cuối cùng đã được công bố trên báo chí, Fred vẫn kiên trì tin rằng thần tượng của anh ta hoàn

toàn vô tội, loại bỏ hoàn toàn những lời buộc tội bằng lời phản đối rằng họ chỉ đang ghen tị và chỉ đang muốn thu hút sự chú ý.

Tại sao Fred lại khăng khăng rằng thần tượng của anh ta vô tội, chống lại những bằng chứng hợp lý đã được chứng minh. Bởi vì bản ngã của anh đã được bao bọc với sự tôn thờ ngôi sao nhạc pop và nó được ưu tiên để xem xét rằng anh ta vô tội. Fred tin vào sự thật sẽ thổi bay gần như mọi thứ anh ta tin tưởng (tôi tôn thờ một kẻ tội phạm ư? Điều đó nói gì về tôi?), và bản ngã không để điều đó xảy ra dù chỉ một phút, mặc dù nó có nghĩa là làm anh ta từ chối những bằng chứng xác thực rằng thần tượng của anh ta có tội.

Để theo đuổi sự thật và làm rõ suy nghĩ, bản ngã sẽ nuôi dưỡng cái đầu độc hại như một con nhím phẫn nộ. Nó thiết lập một loạt các rào cản chiến thuật ngăn bạn biết điều gì có thể làm hệ thống niềm tin của bạn buồn và chỉ khi bạn có thể buông bỏ bản ngã, bạn mới có thể cởi mở để học hỏi. Sau tất cả, bạn không thể tự vệ và lắng nghe cùng lúc.

Cơ chế phòng thủ là những cách thức đặc biệt để bảo vệ cái tôi, niềm kiêu hãnh và lòng tự trọng của mình, những thứ bảo vệ chúng ta qua khoảng thời gian khó khăn. Nguồn gốc của những thuật ngữ này đến từ Sigmund Freud.

Cái gọi là cơ chế phòng thủ cũng có thể là dấu hiệu để dự đoán hành vi và sẽ cho bạn những hiểu biết sâu sắc về lý do tại sao con người lại làm việc họ đang làm. Cơ chế phòng thủ có thể ở những dạng màu sắc đa dạng, nhưng chỉ có một vài vòng lặp phổ biến bạn sẽ nhìn thấy ở người khác (và hi vọng là cả ở bản thân bạn). Những tấm khiên tâm lý này hỗ trợ khi bản ngã cảm nhận được điều gì đó nó không đồng tình, không thể đổi mặt, hoặc mong muốn không phải sự thật.

Sự mất mát, từ chối, không chắc chắn, khó chịu, sỉ nhục, cô đơn, thất bại, hoảng sợ là những gì có thể bị chống lại mà chỉ cần sử dụng những thủ thuật nhất định về mặt tinh thần. Những cơ chế này ở đó để bảo vệ chúng ta khỏi việc trải nghiệm những cảm xúc tiêu cực. Nó hiệu quả chỉ trong giây phút nhưng về dài lâu thì nó lại không có hiệu quả bởi chúng cướp đi của chúng ta cơ hội

đối mặt, chấp nhận và tiêu hóa những cảm xúc tiêu cực không thể nào tránh được khi chúng xuất hiện.

Một cách tự nhiên, nếu bạn có thể quan sát ai đó sử dụng cơ chế phòng vệ, bạn có thể ngay lập tức suy luận nhiều thứ về họ và thế giới của họ, đặc biệt là về những thứ họ cảm thấy bản thân không thể giải quyết được. Ngược lại, nó cũng nói cho bạn biết rất nhiều về cách họ tự nhìn nhận bản thân, điểm mạnh, điểm yếu và những điều có giá trị với họ. Hãy nhìn vào một vài cơ chế phòng vệ với những ví dụ cụ thể. Bạn có thể nhận ra hai cơ chế phòng vệ được đưa ra bởi con gái Freud, Anna Freud: phủ nhận và hợp lý hóa.

Phủ nhận là một trong những cơ chế phòng vệ kinh điển nhất bởi nó rất dễ sử dụng. Giả sử bạn phát hiện ra mình đã không thể hiện tốt ở chỗ làm việc. “Không, đừng tin bản báo cáo đó có thể đánh giá tất cả nhân viên. Tôi không thể nào đứng vị trí cuối. Không phải ở thế giới này. Máy tính có thể đưa ra điểm số không chính xác”.

Những điều chính xác chỉ đơn giản được tuyên bố là sai như thế nó làm mọi thứ biến mất.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Bạn hành xử như là những sự thật tiêu cực không tồn tại. Đôi khi, chúng ta không nhận ra khi nào chúng ta làm việc này, đặc biệt trong những tình huống khủng khiếp đến mức chúng thực sự viễn vông với chúng ta.

Tất cả những gì bạn phải làm là nói “không” đủ thường xuyên và có lẽ sẽ bắt đầu tin bản thân mình, đó là khi sự giả dối về sự phủ nhận xuất hiện. Bạn đang thực sự làm thay đổi thực tế của mình, nơi những cơ chế phòng thủ khác chỉ đơn giản xoay chuyển để nó được chấp nhận. Đây thực sự là cơ chế phòng thủ nguy hiểm nhất bởi ngay cả khi có vấn đề nghiêm trọng thì nó cũng sẽ lờ đi và không bao giờ sửa chữa. Nếu ai đó tiếp tục kiên trì với niềm tin rằng họ là một người lái xe tuyệt vời mặc dù họ đã gây ra một loạt những tai nạn trong năm vừa qua, có vẻ như họ sẽ không bao giờ tìm cách thực hành kỹ năng lái xe.

Sự hợp lý hóa là khi bạn giải thích cho một điều gì đó tiêu cực.

Đây là nghệ thuật của việc bào chữa. Những hành vi xấu hoặc sự thật vẫn còn đó nhưng nó sẽ

biến thành điều gì đó không thể tránh khỏi bởi vì hoàn cảnh đã nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Các điểm mấu chốt là bất cứ điều gì tiêu cực đều không phải do lỗi của bạn và bạn không nên chịu trách nhiệm cho nó. Nó không bao giờ là một điều kỳ diệu trong khả năng của bạn. Nó cực kỳ tiện lợi và bạn chỉ bị giới hạn bởi trí tưởng tượng của bản thân.

Được xây dựng nên tương tự như sự thể hiện không tốt ở nơi làm việc, điều này cũng rất dễ giải thích như sau: Sếp của bạn không thích bạn, đồng nghiệp của bạn âm mưu chống lại bạn, máy tính của bạn chống lại những kỹ năng mềm của bạn, giao thông không thể đoán trước đã tác động lên sự di chuyển của bạn và bạn làm hai công việc một lúc. Những lời bào chữa mỏng manh này là những gì bản ngã cần để tự bảo vệ nó.

Sự hợp lý hóa là hiện thân của truyện ngụ ngôn “Con cáo và chùm nho xanh”. Một con cáo muốn với chùm nho ở trên một cây cao, nhưng nó không thể nhảy cao được. Để khiến bản thân cảm thấy tốt hơn về khả năng nhảy không tốt và làm dịu

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

bản thân về việc không có chùm nho, con cáo tự nói với mình rằng chùm nho trông có vẻ xanh, vì vậy, nó không bỏ lỡ bất kỳ thứ gì tốt cả. Nó vẫn đói, nhưng nó thà đói còn hơn thừa nhận sự thất bại.

Sự hợp lý hóa có thể giúp ta cảm thấy yên bình với những quyết định tồi tệ chúng ta vừa đưa ra với những câu như: “Nó dù gì cũng sẽ xảy ra”. Sự hợp lý hóa chắc chắn rằng bạn sẽ không bao giờ đổi mặt với sự thất bại, sự từ chối hoặc sự tiêu cực. Nó luôn là lỗi của ai đó.

Khi cảm thấy thoái mái thì thực tế và sự thật ở đâu giữa tất cả những điều này. Hầu như là ở bên ngoài cửa sổ. Sự trung thực về trí tuệ yêu cầu bạn trước hết phải đánh bại khuynh hướng tự nhiên để không thành thật. Những suy nghĩ được quyết định bởi sự tự bảo vệ không trùng lặp với những suy nghĩ rõ ràng, khách quan.

Điều này liên hệ chặt chẽ với sự đòn áp. Với sự phủ nhận, thực tế bị từ chối hoặc bị bỏ qua hoàn toàn, sự đòn áp là nơi mỗi người đẩy suy nghĩ và cảm xúc của mình xa khỏi sự nhận thức và họ quên chúng. Một ví dụ có thể là đứa trẻ bị

lạm dụng đã nói ở trên. Bởi vì nó rất đau đớn và không có cách nào để giúp bản thân, nó có thể đẩy những ký ức của mình ra xa đến nỗi nó không bao giờ phải xử lý chúng.

Đôi khi, cảm xúc quá mạnh mẽ không được chào đón, nhưng điều không thể chấp nhận được với bản ngã là nơi chúng xuất phát. Trong trường hợp này, sự dịch chuyển có thể xuất hiện như một sự bảo vệ chống lại những sự thật không mấy dễ chịu. Một người phụ nữ có thể ghét công việc cô ấy đang làm nhưng thực tế lại không thể rời đi. Đơn giản là cô ấy không thể thể hiện hoặc thậm chí không biết rằng cô ấy bức bối với công việc bởi vì nó sẽ thu hút sự tập trung một cách sơ hãi đến sự ràng buộc tài chính của cô ấy. Dẫu vậy, điều cô ấy có thể làm là mang sự oán hận đặt ở nơi khác. Cô ấy có thể về nhà và đá vào chú chó hay gào lên với những đứa con, tự thuyết phục rằng chúng là những điều khiến cô ấy tức giận. Điều này đơn giản và đỡ rủi ro hơn là phải đổi mặt với cảm xúc tức giận khi chúng hướng đến thú cưng hay con cái của cô ấy.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Sự phản chiếu là một cơ chế phòng vệ có thể gây ra những thiệt hại hay sự hỗn loạn đáng kể nếu không thể hiểu được vì sao. Trong trường hợp này, chúng ta đặt những cảm xúc không mong muốn và không được thừa nhận lên ai đó thay vì nhìn nhận rằng chúng là một phần của chúng ta. Chúng ta không nhận ra được phần bóng tối của chính mình và phản chiếu nó lên người khác, đổ lỗi cho họ về những thiếu sót hoặc nhìn thấy những lỗi sai của chúng ta trong hành động của họ.

Ví dụ là một người đàn ông lừa dối vợ mình. Ông ta thấy hành vi của mình không thể chấp nhận được, nhưng thay vì cho phép bản thân lên án hành động của chính mình, ông phản chiếu sự xấu hổ lên người bạn đời của mình và đột nhiên nghi ngờ hành vi của cô ấy, buộc tội cô giấu giếm thứ gì với ông.

Ví dụ về một người đàn ông kỳ thị người đồng tính quá mức sau này được tiết lộ là người đồng tính cũng đã rất phổ biến hiện nay. Nó có vẻ rất nực cười. Sự hình thành của phản ứng chỉ có thể

đứng đằng sau nó. Trong khi sự từ chối đơn giản nói “Điều này không diễn ra”, sự hình thành của phản ứng đi thêm một bước xa hơn và tuyên bố “không chỉ là nó không xảy ra, còn là sự đối lập đang xảy ra, nhìn mà xem”.

Một người phụ nữ có thể hoảng sợ bởi những triệu chứng ung thư mới của cô ấy, hơn là thừa nhận sự sợ hãi của mình và thể hiện cho mọi người thấy mình can đảm, thuyết giảng cho người khác về việc cái chết không đáng sợ.

Trong lúc đau khổ tột cùng, bạn có thể thấy bản thân mình **thoái lui** đến một thời điểm đơn giản hơn (ví dụ như thời thơ ấu). Khi bạn còn trẻ, cuộc sống đơn giản hơn, và đòi hỏi ít hơn – để đối phó với cảm xúc bị đe dọa, rất nhiều người trong chúng ta hành xử một cách trẻ con như là một cách để đối phó. Một người đàn ông có thể phải đổi mặt với vấn đề pháp lý liên quan đến việc nộp sai thuế. Thay vì đổi mặt với tình huống, anh ta hé tét lên với kế toán, đập nǎm tay lên bàn trong một cơn giận dữ là sau đó bĩu môi khi ai đó cố giải thích lý do với anh ta.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Cuối cùng, chúng ta đến với sự **thăng hoa**. Cũng giống như với sự phản chiếu và sự dịch chuyển, sự thăng hoa lấy đi cảm xúc tiêu cực và đặt chúng ở đâu đó. Nó lấy cảm xúc đó và chuyển nó qua một kênh khác, một lối thoát dễ chấp nhận hơn. Một người đàn ông độc thân có thể cảm thấy cô đơn ở nhà không thể chịu đựng được và chuyển nhu cầu chưa được đáp ứng đó vào hoạt động từ thiện 4 tối trong tuần. Một người phụ nữ nhận được một vài tin xấu, nhưng thay vì buồn bã, bà ta đi về nhà và bắt đầu một cuộc dọn nhà mùa xuân đến mọi ngóc ngách. Một người có thể theo thói quen chuyển cảm giác hoảng sợ và lo lắng theo thành một con chiên ngoan đạo,...

Sự phòng vệ của bản ngã là một thói quen khó chịu, nhưng nó rất dễ để nhận ra khi bạn biết nó ngấm ngầm hiện diện. Thỉnh thoảng, chúng ta không thể chịu được, chúng ta đều là con người. Nhưng chúng ta có thể sử dụng chúng cho những thế mạnh bằng cách sử dụng chúng như là những lượng rõ ràng để phân tích mọi người.

Ghi nhớ:

- Chúng ta đã nói về phân tích và dự đoán hành vi dựa trên cảm xúc và giá trị của con người, nhưng còn động lực thì sao? Hóa ra có một vài mô hình nổi bật và khá phổ biến của động lực có thể cho bạn một cái khung hữu ích để hiểu mọi người. Khi bạn có thể chỉ ra mọi người bị thúc đẩy bởi điều gì, bạn có thể xem cách mọi thứ hướng trở lại về nó trực tiếp hoặc gián tiếp.
- Mọi tranh luận về động lực phải bắt đầu với nguyên lý khoái lạc, thường được diễn tả là chúng ta hướng tới niềm vui và tránh xa sự đau đớn. Nếu bạn nghĩ về nó thì nó có mặt khắp mọi nơi trong cuộc sống hàng ngày ở trong những tiểu tiết và những điều lớn lao khác. Do vậy, điều này thực sự khiến mọi người có thể dự đoán trước được hơn để hiểu. Điều gì là niềm vui mà mọi người đang tìm kiếm và điều gì là nỗi đau mà mọi người tránh xa? Sẽ luôn có những điều này theo cách nào đó.
- Tiếp theo, chúng ta đến với kim tự tháp của nhu cầu, ngoài ra cũng được biết đến như bảng phân cấp nhu cầu của Abraham Maslow. Nó nói rằng chúng ta

đều tìm kiếm nhiều loại của nhu cầu trong nhiều khía cạnh của cuộc sống; khi chúng ta có thể quan sát người khác đang ở mức nào, bạn có thể hiểu họ đang tìm kiếm và được thúc đẩy bởi điều gì. Mức độ trong bảng phân cấp như sau: sự đủ đầy về mặt thể xác và tâm lý, an toàn, tình yêu và cảm giác thuộc về nơi nào đó, sự tự trọng và sự thật về bản thân. Dĩ nhiên, mô hình này cũng như mô hình tiếp theo vận hành dựa trên nguyên lý khoái lạc.

- Mô hình về động lực của David McClelland có 3 khía cạnh của nhu cầu (dù đây là những khía cạnh rộng) hơn là bảng phân cấp của Maslow: sự liên kết (tương tác xã hội và cảm giác thuộc về nơi nào đó) sức mạnh và thành tựu. Tương tự, bạn có thể giảm những điều thúc đẩy con người bằng hành động một cách đơn giản theo thứ tự.
- Cuối cùng, chúng ta đến với sự phòng vệ của bản ngã. Đây là một trong những động lực mạnh mẽ nhất nhưng hầu như một cách vô thức. Nói đơn giản, chúng ta hành động để bảo vệ bản ngã của chúng ta khỏi bất kỳ thứ gì khiến chúng ta cảm thấy về mặt tâm lý là ít đi. Để làm điều này, chúng mạnh mẽ tới

nỗi chúng cho phép chúng ta được bẻ cong thực tế và lừa dối bản thân và những người khác. Tất cả đều ở bên ngoài nhận thức của chúng ta. Cơ chế phòng vệ là cách chúng ta tránh những trách nhiệm và cảm xúc tiêu cực, và chúng bao gồm sự từ chối, sự hợp lý hóa, sự phản chiếu, sự thăng hoa, quy hồi, dịch chuyển và sự hình thành sự phản ứng, chúng ta mới chỉ liệt kê một số ít. Khi bạn biết bản ngã đang tham gia vào, nó thường đứng trước những động lực khác.

CHƯƠNG 7

**DẤU TÍCH
QUÁ KHÚ**



Không ai thực sự biết trước tương lai. Nhưng đôi khi biết những điều đã xảy ra là một cách hữu hiệu để đoán trước điều gì có thể xảy ra tiếp theo. Dẫu rằng con người phức tạp hơn nhiều so với những quả bóng bi-da trên bàn, họ vẫn bị tác động bởi những sự kiện trong quá khứ. Hành vi hiện tại là sự mở rộng một cách tự nhiên của điều đã xảy ra trước đó. Nếu bạn có thể học cách diễn giải tốt quá khứ, bạn có thể hiểu rõ hơn về hành động, động lực và cách nhìn của mọi người ngay thời điểm hiện tại. Sự xuất hiện trong quá khứ tạo nên những vòng lặp có thể dự đoán được của hành vi. Dù không ai tranh luận rằng họ là một cá nhân với ý chí và con đường trong cuộc sống riêng biệt, sự thật là chúng ta bị ảnh hưởng bởi sự nuôi dạy, trải nghiệm thời thơ ấu, những sự kiện chính trong quá khứ của chúng ta. Freud dường như có vẻ hơi kỳ lạ với thị hiếu của chúng ta trong thế giới hiện tại, nhưng về cơ bản, ông đúng trong việc nhận biết những ảnh hưởng to lớn của thời thơ ấu lên tính cách của chúng ta khi trưởng thành.

Điều có thể nhìn thấy dễ dàng nhất ở người khác: không ai thực sự dùng để nghĩ rằng họ bận rộn với một thế giới quan cụ thể. Họ chỉ đơn giản suy nghĩ: “Đây là cách thế giới vận hành bởi đó là điều bố mẹ đã nói với tôi”. Không cần suy nghĩ thêm, họ để giả định này thôi thúc sự kỳ vọng, mục tiêu, hành động cảm xúc của họ về bản thân. Nếu bạn có thể hiểu các chủ đề và thách thức của câu chuyện trong cuộc đời của ai đó, bạn có thể hiểu họ, không phải như là một người với những đặc điểm cố định mà như một cá thể sống, tiến hóa để đáp ứng và tiến lên với hoàn cảnh của họ theo một cách có thể dự đoán được.

Bạn gắn bó với điều gì?

Thuyết gắn bó là một trong những học thuyết nổi bật về việc cách những việc đã xảy ra một cách vô thức trong quá khứ ảnh hưởng đến con người khi trưởng thành – mối quan hệ và nhận thức của bản thân về người khác trong trường hợp này.

Dựa trên bài nghiên cứu được khởi nguồn bởi John Bowlby, được tiếp tục bởi Mary Ainsworth, sau đó là bởi Bartholomew và Horowitz, có 4 kiểu

gắn bó chính hoặc cách chúng ta tiếp cận với những cảm xúc đính kèm của người khác. Những vòng lặp này luôn bắt đầu bởi mối quan hệ của trẻ nhỏ với bố mẹ hoặc người chăm sóc và tồn tại đến tuổi trưởng thành, khi chúng tác động lên những mối quan hệ trưởng thành. Bố mẹ cho chúng ta thấy hình mẫu của việc thế giới bận hành thế nào, và điều này là cho sự tốt lên hoặc tệ đi. Chúng ta tuân theo chúng một cách bất lực trừ khi chúng ta có nhận thức và chủ động chiến đấu chống lại chúng.

Theo Bowlby, trẻ nhỏ thường liên tục đánh giá sự hiện diện và sự chú ý của người chăm sóc. Nếu đứa trẻ nhận thấy họ luôn sẵn sàng và ủng hộ chúng, đứa trẻ sẽ cảm thấy được yêu, an toàn và tự tin. Do vậy, đứa trẻ sẽ cảm thấy tự tin để khám phá và có một mức độ tách rời về mặt thể chất và tinh thần với những người chăm sóc.

Đây là một động thái sẽ cho thấy mối quan hệ của người đó trong suốt phần đời còn lại của họ. Tuy nhiên, nếu đứa trẻ nhận thấy rằng người chăm sóc luôn bị phân tâm, không sẵn sàng và không đáng tin cậy, đứa trẻ sẽ trải nghiệm sự lo lắng và trở nên sợ hãi bất cứ khi nào người chăm

sóc không ở gần chúng. Những cảm xúc này tạo nên cơ sở cho những kiểu gắn bó, và chúng vẫn tồn tại trong tuổi trưởng thành và ảnh hưởng đến hành động của chúng ta theo nhiều cách.

Cuối cùng, 4 vòng lặp hoặc kiểu gắn bó trở nên rõ ràng:

- Đảm bảo
- Lo lắng – bận tâm
- Thô bạo – né tránh
- Sợ hãi – né tránh

Kiểu gắn bó đảm bảo. Nhiều người trong chúng ta sẽ nghĩ gắn bó đảm bảo là một trong những kiểu gắn bó phổ biến nhất, nhưng nó hoàn toàn không chính xác. Và có một lý do khiến 3 kiểu gắn bó còn lại có tên báo điềm gở.

Những người với kiểu gắn bó đảm bảo thường có sự cân bằng cảm xúc và lịch sử của những tương tác ấm áp và quan tâm bắt đầu từ thời thơ ấu. Họ không tiếp cận mọi người với cảm giác sợ hãi. Thay vào đó, họ có cảm nhận mạnh mẽ về bản thân và tìm kiếm những điều tích cực trong các mối quan hệ.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Họ có một loại những cảm xúc tiêu cực và tích cực lành mạnh và ít bị bột phát cảm xúc bởi vì họ không cần giả định điều tồi tệ nhất. Họ có thể độc lập hoặc tương đối phụ thuộc nhưng đó là lựa chọn có ý thức và không dựa trên sự lo lắng và sợ hãi. Dĩ nhiên, tất cả những điều này bắt nguồn từ người chăm sóc chính của họ.

Những người gắn bó bảo đảm thường cảm thấy thoải mái với sự gần gũi. Họ không coi nó như là một sự đe dọa hoặc như thứ gì đó có thể ru họ vào cảm giác sai lầm của sự bảo đảm. Không ngạc nhiên khi những người này có thể chân thành mở lòng và yêu thương.

Sự khác biệt lớn nhất giữa những người gắn bó bảo đảm và những kiểu người khác là sự thiếu an toàn của họ. Điều này cho phép họ cởi mở với người khác và cho người khác không gian khi cần thiết.

Họ không ghen tuông hoặc sở hữu và họ không có ác mộng về việc bị phản bội. Họ chăm chú nhưng thoải mái và thường độc lập, tự do bởi họ không cảm thấy họ có thứ gì để lo lắng.

Đừng sai lầm khi cho rằng kiểu đảm bảo của bạn sẽ tự động an toàn hoặc lành mạnh. Nếu bạn

không dành thời gian để tự chẩn đoán bản thân và bạn cố gắng khắc phục hay sửa chữa những vấn đề trong mối quan hệ của mình, nó cũng giống như uống một loại thuốc bất kỳ để trị bệnh. Và đúng, yêu thương người khác thực sự bắt đầu bằng tình yêu với bản thân bạn.

Kiểu gắn bó lo lắng – bận tâm. Đây là kiểu đầu tiên của gắn bó không an toàn và nó được định nghĩa bằng việc lo lắng khi đang trong mối quan hệ. Quan trọng là phải nhớ rằng, tất cả các kiểu gắn bó không an toàn hoặc lo lắng bắt nguồn từ sự vắng mặt của những người chăm sóc.

Con người với kiểu gắn bó này có xu hướng xác định xem liệu đối tác của họ có yêu họ nhiều như cách họ yêu người đó không. Đây là nguồn liên tục của sự lo lắng của họ bởi họ không bao giờ có thể được đảm bảo đầy đủ. Mọi dấu hiệu có thể được hiểu là tiêu cực sẽ rõ ràng là tiêu cực với họ và gây ra cho họ sự đau khổ về mặt tinh thần một cách đáng kể. Họ có xu hướng đo lường điều này hằng ngày, đây là điều gây ra căng thẳng quá mức.

Ở trọng tâm vấn đề, những người với kiểu gắn bó này cảm thấy không an toàn và xem họ ở

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

khía cạnh tích cực. Họ nghi ngờ đối tác có thể không yêu họ theo cách chân thành nhất.

Sự lo lắng chỉ giảm bớt khi họ liên kết chặt chẽ với người yêu của họ, vì vậy, một cách tự nhiên là họ luôn muốn nhiều hơn nữa. Điều thú vị là họ tập trung chủ yếu vào tình yêu họ nhận, không phải tình yêu họ dành cho đối phương. Đây là một vấn đề nghiêm trọng, bởi định nghĩa truyền thống của tình yêu dĩ nhiên là sự cho đi.

Theo nhiều nguồn thông tin, tình yêu đích thực được đo đếm bởi những điều bạn cho đi, những điều bạn hi sinh và những giá trị về mặt cảm xúc bạn trao cho người khác. Điều này đặt ra câu hỏi, liệu những người với kiểu gắn bó này có thực sự cảm thấy tình yêu đích thực hay mối quan hệ của họ chỉ đơn thuần là phương tiện để xác nhận giá trị bản thân họ?

Kiểu gắn bó thô bạo – né tránh. Những người thuộc kiểu gắn bó này tập trung vào việc bảo vệ sự độc lập của họ trong các mối quan hệ, nghe có vẻ như là một nghịch lý.

Họ sợ rằng một khi họ bước vào mối quan hệ hoặc tình bạn thân thiết, họ sẽ phải gánh vác

trách nhiệm và ràng buộc, mất kiểm soát về cuộc sống của họ. Họ vui vẻ với sự thật rằng, họ có thể lựa chọn ngay từ đầu và dữ dội trong việc bảo vệ đặc quyền đó. Họ thể hiện mức độ sâu sắc của sự thân mật về mặt cảm xúc bằng sự mất độc lập và kiểm soát.

Do đó, họ không cảm thấy cần phải có mối quan hệ cảm xúc thân thiết, bởi họ bỗng dung phai làm nhiều điều tồi tệ hơn những điều tốt cho bản thân. Họ mô tả bản thân như một hòn đảo hoặc một con sói đơn độc. Những phản ứng có thể dự đoán của họ là giảm thiểu sự thân thiết. Họ sắp xếp để giữ mọi người đứng cách mình một sải tay. Không có gì lạ khi những người né tránh đưa ra những quy tắc để ngăn cản các mối quan hệ thực sự trưởng thành.

Những người né tránh cũng đau đớn rất nhiều để hạn chế tối đa sự gần gũi về cảm xúc thật và sự dễ bị tổn thương. Điều này không phải bởi họ không yêu người khác, nhưng những nhận thức về sự gắn bó cảm xúc mạnh mẽ như thứ gì đó trói buộc họ khỏi sự độc lập, vì vậy, họ chọn

bảo vệ bản thân. Họ không thiếu sự thấu cảm, họ chỉ không để nó ra lệnh cho hành động của họ.

Những người có kiểu gắn bó này đôi khi kìm nén cảm xúc của họ bởi sự độc lập họ muốn có. Họ có cái nhìn đầy nghi ngại về mối quan hệ và tình bạn thân, vì vậy, không rõ liệu bạn có thể đưa họ vào một trong những mối quan hệ hay không. Họ có phản ứng chống trả hay bỏ chạy, nghĩa là, nếu mọi thứ không diễn ra theo cách họ muốn, họ sẽ ưu tiên bản thân trước và rời bỏ mối quan hệ.

Họ có thể rất khó để có thể đối phó với những kiểu gắn bó khác bởi kiểu gắn bó này không có sự gắn bó. Khi ai đó muốn ở bên họ, thì bạn chỉ lãng phí thời gian cố gắng giới thiệu những nhu cầu của bạn với họ.

Kiểu gắn bó sợ hãi – né tránh. Ở cái nhìn đầu tiên, kiểu gắn bó này cũng tương tự như kiểu gắn bó thô bạo – né tránh, nhưng kiểu sợ hãi – né tránh được thôi thúc bởi những điều rất khác biệt. Họ muốn tránh né những gắn bó về mặt cảm xúc bởi họ cảm thấy những gắn bó đó sẽ là điểm yếu của họ và chúng rất mất thời gian.

Những người sợ hãi – né tránh gắn bó cảm xúc bởi họ cảm thấy những gắn bó này chỉ dẫn tới trái tim tan vỡ, sự thất vọng, và cảm giác bị bỏ rơi. Nhớ rằng các kiểu gắn bó này thường có nguồn gốc từ tuổi thơ, vì vậy, những người có kiểu gắn bó này có thể đã trải qua những tổn thương hoặc bị lạm dụng khi còn nhỏ, họ có thể đã bị bỏ rơi hoặc phản bội bởi ai đó họ muốn và cần dựa vào.

Mặc dù muốn những mối quan hệ gần gũi và những kết nối cảm xúc, họ có vấn đề với việc mở lòng mình và thực sự tiến gần đến với người khác bởi vì bức tường phòng vệ dựng lên là cẩn thiết trong quá khứ. Sự dễ bị tổn thương khiến họ đau lòng trước đây và họ muốn ngăn chặn điều này bây giờ và trong tương lai.

Họ không có cái nhìn tích cực về người khác và có vấn đề trong việc coi người khác là đáng tin cậy. Mặc dù bạn chưa làm gì sai và luôn nói những điều đúng đắn, bạn sẽ liên tục bị xem xét kỹ lưỡng bởi những người có kiểu gắn bó này. Họ là bậc thầy trong việc phủ đầu từ chối người khác trước khi những người này có cơ hội làm tổn thương họ.

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Bởi vì họ muốn bảo vệ bản thân bằng bất cứ giá nào, họ không thoái mái thể hiện tình cảm bằng lời hoặc bất cứ cách nào khác. Họ kìm néo mọi cảm xúc tích cực để giữ bản thân phía trong hào tòe lâu dài của họ, và có thể sẽ rất khó để thực sự kéo họ ra khỏi đó. Có thể mất nhiều tháng, nhiều năm để có được sự tin tưởng của họ, đây là điều họ không cho đi một cách dễ dàng. Liên tục khẳng định và xác nhận là điều cần thiết và bất kỳ dấu hiệu đối nghịch nào có thể khiến họ muốn thu lại để đảm bảo an toàn.

Chúng ta có thể sử dụng kiến thức về kiểu gắn bó để phân tích con người dựa trên hành động của họ. Chúng ta có thể phỏng đoán chính xác xu hướng họ cảm nhận về mối quan hệ và tình bạn thân thiết và quan trọng hơn là cách họ đối xử với mọi người. Các kiểu gắn bó này là một trong những dấu chân mạnh mẽ để lại bởi việc chúng ta được nuôi dạy như thế nào. Tiếc rằng, 3 trong 4 kiểu gắn bó là theo cách tiêu cực. Sự thật đáng buồn là sự tiêu cực luôn có tác động mạnh mẽ hơn và do vậy, chúng ta bị tác động của những hình mẫu cha mẹ hủy hoại.

Hình mẫu cha mẹ và lòng tự trọng

Đương nhiên những hình mẫu tiêu cực trong thời thơ ấu sẽ có sức mạnh đáng kinh ngạc để hình thành một đứa trẻ đang lớn. Về cơ bản, những thử thách xảy ra trong khi đứa trẻ đang tìm hiểu về việc chúng là ai có thể tác động sâu sắc đến sự phát triển của lòng tự trọng, danh tính, sự tự tin và sự an toàn trong bản thân ai đó nói riêng và cho thế giới nói chung.

Về cơ bản, lòng tự trọng là sự đánh giá bên trong của chúng ta về giá trị của bản thân như là một nhân viên, đối tác, thành viên trong gia đình và đơn giản là con người. Cách chúng ta ước tính giá trị bản thân như một con người là sự pha trộn phức tạp của nhận biết về hành động, suy nghĩ, cảm xúc và mối quan hệ với người khác của chúng ta. Quan trọng là lòng tự trọng rất chủ quan và có thể cực kỳ không chính xác khiến một người có thể có nhận thức sai lệch về bản thân.

Điều này là do chúng ta không được sinh ra với khả năng tự nhận thức bản thân, và trước khi chúng ta phát triển khả năng tự nhận thức, tự đánh giá, người khác đã có nhận thức và đánh giá

chúng ta. Để phát triển khả năng này một cách đúng đắn, một đứa trẻ cần người chăm sóc để làm tấm gương phản chiếu những kinh nghiệm của họ và xác nhận chúng. Bạn có thể thấy sự dễ bị tổn thương của quá trình này chưa?

Bởi vì chúng ta đến với thế giới này phụ thuộc vào người chăm sóc, những đánh giá và phản ứng của họ với chúng ta có thể để lại những kết quả ảnh hưởng sâu sắc tới cách chúng ta đánh giá bản thân sau này. Chúng ta chịu tác động bởi ý kiến của họ theo cách tương tự như cây non đang phát triển, cuối cùng sẽ có hình dạng như chiếc khuôn nó được đặt bên trong. Nếu những người quan trọng trong cuộc sống của chúng ta đánh giá sai lệch về chúng ta, chúng ta sẽ không phản đối nó, chấp nhận nó như sự.

Dĩ nhiên, điều này có thể có những phân nhánh lớn trong cuộc sống khi chúng ta trưởng thành, ảnh hưởng tới suy nghĩ, cảm xúc, hành vi, và cả thế giới quan. Chúng ta có thể đánh giá quá cao hoặc đánh giá quá thấp giá trị bản thân hoặc có thể là sự kết hợp dễ thay đổi của cả hai. Nay giờ, nếu bạn có thể hiểu lòng tự trọng bắt nguồn từ đâu,

chúng ta có thể đánh giá tốt hơn tại sao con người thường cảm thấy không có giá trị và cách tiếp cận vấn đề này ngay lúc này ở hiện tại.

Hãy nhìn vào một vài ví dụ. Bạn có thể gặp một người bạn lớn lên trong cùng một nhà nơi cả hai bố mẹ đều là những người có quá nhiều thành công và những đứa trẻ luôn bị thúc ép để cạnh tranh để kiếm được giải thưởng và để làm bố mẹ tự hào. Bên ngoài, chủ nghĩa hoàn hảo này dường như không gây tổn hại gì hoặc thậm chí truyền cảm hứng cho người khác. Một người trưởng thành đã lớn lên trong môi trường gia đình như vậy có thể tiếp tục có những thành công rực rỡ trên thế giới và bạn có thể được tha thứ để nghĩ rằng họ thực sự tự tin và hài lòng về giá trị của họ.

Nhưng đào sâu thêm một chút nữa, bạn có thể thấy những tổn thương thời thơ ấu của việc liên tục khiến mình cảm thấy không đủ tốt đã làm tổn hại nghiêm trọng đến lòng tự trọng. Bạn có thể thấy người này thậm chí không cảm thấy xứng đáng để thể hiện họ thực sự cảm thấy trống rỗng và không có giá trị như thế nào. Ngay sau khi họ đạt được mục tiêu, họ sẽ đặt ra những mục tiêu

khác và không thể dừng lại hay nhận biết rằng họ có bất kỳ giá trị nào. Nếu bạn biết rằng ai đó có bố mẹ vô cùng nghiêm khắc, hãy cố hiểu rằng, những thông điệp họ nhận từ những người chăm sóc khi còn là những đứa trẻ dễ bị tổn thương là họ không đủ tốt bất kể họ làm điều gì.

Liệu thái độ nghiện công việc của những người này có dễ hiểu không? Bạn có thể hiểu tại sao họ cảm thấy như là một kẻ mạo danh không?

Ở một gia đình khác, bố mẹ có thể không chỉ trích hoặc yêu cầu cao về con cái của họ, thay vào đó, họ dạy dỗ con cái như là một người chăm sóc của chính chúng. Một người mẹ nói với đứa con đang buồn bã của mình rằng, “tại sao con lại làm như vậy với mẹ? Ngay lập tức, sự giao tiếp mà giá trị chính của đứa trẻ là sự liên kết với nhu cầu của người mẹ. Khi nhu cầu của đứa trẻ không được đáp ứng hoặc thậm chí thừa nhận, cha mẹ dạy chúng cách hy sinh biểu cảm, sở thích và mong muốn của bản thân hoặc các thành viên trong gia đình, nó có vẻ như không nhìn thấy sự phản chiếu khi bạn nhìn vào trong gương.

Thay vì cảm thấy không đủ tốt, những đứa trẻ này có thể chỉ đơn giản cảm thấy vô hình. Đã ai nói với bạn rằng, khi trưởng thành họ là người mẹ thực sự cho những đứa em của mình chưa? Hoặc nếu họ chăm sóc bố mẹ bị bệnh từ khi còn ít tuổi? Dù một người như vậy có thể xây dựng danh tiếng của mình từ sự vị tha và từ bi, bạn cũng có thể bắt đầu thấy những vòng lặp của những giới hạn yếu, thiếu lòng tự trọng, làm hài lòng người khác và không có khả năng chăm sóc bản thân.

Những người như vậy trên thực tế có thể cảm thấy hầu như không tồn tại trừ khi họ phục vụ ai đó khác. Họ trở thành tấm thảm chùi chân hoặc dễ bị lạm dụng bởi thế giới quan của họ chạy trên niềm tin cốt lõi của “tôi chỉ có giá trị khi tôi làm người khác hạnh phúc”.

Ở gia đình thứ ba, hãy tưởng tượng bố mẹ một cách vô thức hoặc có ý thức dạy con của họ rằng chúng không xứng đáng được yêu thương. Không ai làm điều này một cách trực tiếp và rõ ràng. Thay vào đó, thông điệp tới từ những điều nhỏ nhặt hằng ngày, tất cả kết hợp với nhau tạo nên một khái niệm không nhiều về bản thân.

Một người cha nói những lời không hay hoặc làm đứa trẻ nghĩ rằng chúng ngu ngốc và không có gì sai trái với thái độ cho rằng chúng không xứng đáng được quan tâm và chú ý. Người cha có thể là một hình mẫu thiếu sự tự chăm sóc bản thân và dạy những đứa con của anh ta rằng, cảm xúc không quan trọng và thể hiện và nuôi dưỡng cảm xúc chỉ là sự nuông chiều và yếu đuối.

Một người trưởng thành được nuôi dạy trong môi trường này sẽ rất khó quan tâm đến bản thân mình theo chính xác cách đó. Bởi niềm tin cốt lõi nói với họ rằng, họ không đủ quan trọng để nhu cầu của họ được đáp ứng, họ có thể hoãn việc đi khám bác sĩ lại. Theo cách này, người đã bị bỏ quên trong thời thơ ấu sẽ bỏ quên họ trong lúc trưởng thành, thậm chí đến mức tự hủy hoại.

Ở đâu còn lại của thái cực, bạn cũng có thể tưởng tượng một gia đình nơi bố mẹ lấn quá sâu vào cuộc sống của con cái đến mức đứa trẻ trở nên phụ thuộc vào ý kiến của bố mẹ. Những đứa trẻ sẽ nhạy cảm hơn với những quan điểm của người chăm sóc về chúng, nhưng ở điểm nào đó, chúng cần được phát triển với quan điểm của riêng chúng

và không quan tâm tới ý kiến hoặc sự xác nhận của người khác.

Những người chăm sóc có thể cổ vũ sự nhạy cảm quá mức với những lời tán dương giá trị bên ngoài bằng cách không thường xuyên ngợi khen, tập trung quá mức vào sự chấp thuận của xã hội hoặc bạo hành. Một người mẹ có thể đưa con gái của mình vào vô số các cuộc thi sắc đẹp, cung cấp liên tục rằng việc mọi người thích và chấp nhận vây, tóc, hành vi của đứa con gái quan trọng thế nào. Cô ấy có thể liên tục hỏi, “mọi người sẽ nghĩ gì nếu họ thấy con bây giờ” khi đứa trẻ hành xử không đúng mực.

Điều này có thể khuyến khích ý thức về giá trị bản thân là những lời ngợi khen có điều kiện từ bên ngoài. Một người được nuôi dạy theo cách này sẽ tìm kiếm sự chấp thuận hoặc đi rất xa để tránh sự từ chối. Họ có thể có lòng tự trọng rất lớn miễn là mọi người thích họ, nhưng khi họ nhận sự chỉ trích hoặc bị làm ngơ, ý thức về giá trị bị phá vỡ và họ có thể cảm thấy rất trống rỗng và vô giá trị.

Điều này dẫn tới một loại chán thương tâm lý có kết quả ngược với những ví dụ trên:

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

Người trưởng thành đã đánh giá quá mức và thổi phồng giá trị của chính họ như là kết quả của tổn thương thời thơ ấu. Những người này được phân loại là rối loạn nhân cách được thể hiện ở những đặc điểm sau: hấp dẫn bì ngoài, bị chính bản thân thu hút bản thân và nghĩ người khác chỉ như những đối tượng hay công cụ để có những gì họ muốn, thao túng, bản ngã khổng lồ và rất quan tâm tới địa vị, chiến thắng và có quyền lực với người khác, thiếu sự cảm thông, có thái độ cho rằng họ là hoàn hảo và không thể làm điều gì sai được.

Sự tự tin quá mức có thể được coi như một cơ chế phòng vệ trên quy mô nhân cách. Để chống lại cảm xúc, việc không có khả năng chịu đựng đau khổ, nỗi kinh hoàng khi phải đối mặt với sự vô giá trị, một người tự yêu mình sẽ xây dựng định danh “chống đạn”, hoàn hảo và chịu được nỗi đau.

Lý do cho sự yêu thương bản thân quá mức có thể rất phức tạp, nhưng ở những giai đoạn đầu của sự phát triển bản thân, sự phản chiếu trả lại cho những người yêu thương bản thân quá mức bị bóp méo và đây chính là sự bóp méo về bản thân trở

thành quá trình nội bộ hóa. Sự khen ngợi quá mức cùng với sự quan tâm không dự đoán được và sự kỳ vọng cao nhưng không rõ ràng có thể là những yếu tố tác động, cũng như các bậc cha mẹ không nhạy cảm với thế giới nội tâm của trẻ và đề cao giá trị đến từ bên ngoài. Lời chỉ trích, lạm dụng có thể là lý do để đứa trẻ tin rằng “tôi chỉ xứng đáng khi tôi giỏi nhất” và làm theo như vậy.

Bất kể những trải nghiệm thời thơ ấu và những chấn thương tâm lý định hình một cá nhân đang trưởng thành, hiểu được rằng họ được định hình theo cách này sẽ làm sáng tỏ nhiều điều trong hành vi của họ. Nếu hành vi trực tiếp được thông báo bằng cách chúng ta nhìn thấy bản thân mình và cả thế giới xung quanh chúng ta, thì cách chúng ta nhìn nhận bản thân (ví dụ như lòng tự trọng của chúng ta) có thể cho ta hiểu lý do tại sao chúng ta lại hành xử như vậy.

Dĩ nhiên, những trải nghiệm thời thơ ấu không chỉ giới hạn bởi sự bỏ rơi, lạm dụng hoặc những tổn thương tâm lý. Những người chăm sóc chính ảnh hưởng lên chúng ta là món quà; câu hỏi duy nhất là nó ở dạng nào. Những sự kiện tích cực hoặc

thậm chí trung lập có thể tác động lên những tính cách đang phát triển như là những trải nghiệm tiêu cực. Một ví dụ điển hình về hoàn cảnh trung lập có thể ảnh hưởng đến cách chúng ta là thứ tự anh em trong gia đình.

Bạn là con thứ mấy?

Những nhà tâm lý học ở cuối những năm 50, đầu những năm 60 của thế kỷ trước bắt đầu phổ biến ý tưởng rằng, con cả, con thứ và con út trong gia đình luôn khác nhau bằng cách này hay cách khác có thể dự đoán được. Thứ tự trong gia đình liên kết với tính cách có vẻ theo trực giác là chính xác với nhiều bố mẹ: Con cả dường như trưởng thành nhanh hơn và hành động có trách nhiệm, con út thỉnh thoảng hơi tinh nghịch,...

Nhưng có bằng chứng nào để ủng hộ học thuyết này không? Nhiều người có thể ước rằng điều này là chính xác, nhưng hóa ra theo thời gian, những nhà nghiên cứu thực sự không thể thu thập nhiều bằng chứng về việc thứ tự trong gia đình có ảnh hưởng đến cách của con người trưởng thành.

Ý tưởng không chỉ là cha mẹ đối xử với con cái theo những cách khác nhau khiến chúng phát triển khác nhau, nhưng đôi khi cũng có những điều trong vị trí trong gia đình thúc đẩy những đặc điểm nhất định hơn những đặc điểm khác. Mỗi đứa trẻ, do vị trí của chúng liên hệ với những đứa trẻ khác, sẽ đối mặt với những thử thách riêng biệt và nuôi dưỡng những đặc điểm tính cách nhất định. Do vậy, một người nói với bạn rằng họ là một em út trong gia đình có năm anh chị em cũng có thể cho bạn biết đôi điều về trí tuệ, tính cách và thậm chí có thể là xu hướng tình dục của họ.

Hãy xem những đứa con cả. Bố mẹ họ chắc chắn là những ông bố mà mẹ mới. Những đứa trẻ này cuối cùng rất chăm chỉ và chú ý một cách tận tâm do bố mẹ có thể lo lắng sẽ làm điều gì đó không đúng. Họ có thể ân cần chu đáo thái quá, hơi dễ bị kích động, yêu thương và rất tập trung vào tiểu tiết đối với đứa con đầu tiên, và vì vậy, đứa trẻ lớn lên rất tận tâm, thận trọng và có thể hơi thích kiểm soát.

Đứa con đầu lòng được cho là những người gặt hái được những thành quả lớn và thông minh

hơn những đứa con sau đó. Thái độ đáng tin và có tổ chức của họ khiến họ trưởng thành hơn tuổi và có thể kết hợp tốt với những người lớn vì xét cho cùng, họ là những đứa trẻ duy nhất trong thế giới của bố mẹ trong một thời gian dài. Bởi họ có được sự chú ý, không bị san sẻ của bố mẹ và nguồn lực của năng lượng lân đâm làm bố mẹ, những đứa trẻ này thường được chuẩn bị sẵn để thành công trong cuộc sống.

Dĩ nhiên, sẽ có những thử thách. Chủ nghĩa hoàn hảo có thể có ý nghĩa là những đứa con đầu lòng có thể rất khắt khe với bản thân, coi mọi chuyện rất nghiêm trọng và không dễ dàng tha thứ cho bản thân nếu họ thất bại. Trở nên chăm chỉ và có tổ chức là tốt nhưng nó cũng tạo nên sự không linh hoạt và cẩn trọng thái quá, đồng thời có một chút hống hách với những người xung quanh (trước hết là đối với những đứa em của họ).

Gánh nặng của việc phải trở nên hoàn hảo được cho là khiến những đứa con đầu lòng ngoan ngoãn và gặt hái được thành tựu nhưng cũng gây ra sự lo lắng và vấn đề kiểm soát – những căng

thắng điển hình loại A. Nếu bạn là con đầu lòng hoặc biết những đứa con đầu lòng, những phác họa trên có thể có liên kết. Bạn có thể dễ dàng hình dung một nhóm những đứa trẻ ở nhà, đứa lớn tuổi nhất sẽ hành xử như một người bảo mẫu, tự chỉ định và đe dọa sẽ gào lên với bố mẹ nếu một trong những đứa em không làm theo nguyên tắc.

Đây là người mà cha mẹ cho tham gia tất cả những hoạt động ngoại khóa và chơi thể thao sau giờ học, cho con nghe nhạc Mozart và những người mà cha mẹ vẫn còn năng lượng để đọc sách hằng đêm, đưa con đi đến bảo tàng hằng tháng. Không khó để hình dung rằng, những cha mẹ này đang chờ đợi, theo dõi, hy vọng đứa trẻ sẽ gặt hái được những điều tốt đẹp. Rất nhiều áp lực phải không.

Sau này, bằng cách nào đó, những áp lực này tan biến khi đứa con tiếp theo ra đời. Những cuốn sách dành cho em bé đã được đặt sang một bên, có ít những sự thử nghiệm và sai sót hơn. Bố và mẹ thường thoái mái và tự tin hơn trong khả năng nuôi dạy một đứa trẻ. Họ đã làm điều này rồi. Do vậy, họ thư giãn và có thái độ dễ dàng hơn từ lần thứ hai.

Nhìn chung, có ít sự nghiêm trọng hơn khi nuôi dạy đứa con thứ hai. Và bố mẹ cũng có thể ít nguồn lực hơn và cũng như ít thời gian hơn. Vậy, làm đứa con thứ hai có cảm giác thế nào? Học thuyết gợi ý rằng đứa trẻ này sẽ nhận thức và phản ứng lại sự thiếu chú ý và nhận thức sâu sắc thực tế là chúng không phải ngôi sao. Thực tế, chúng chưa bao giờ là ngôi sao, không giống như người anh chị của chúng đã ít nhất một lần là trung tâm trong thế giới của bố mẹ.

Điều này sẽ được hiện thực hóa bằng hành vi tìm kiếm sự chú ý, và một đứa trẻ làm hài lòng mọi người, tận sâu thẳm, nó biết rằng sự yêu thương của bố mẹ cần một chút tranh đua. Trong khi đứa trẻ này có thể rất điềm đạm và có cái nhìn khiêm tốn về bản thân, thì điều này cũng cho thấy nó có lòng tự trọng thấp hơn. Ở trong gia đình có nhiều anh chị em, chúng gặp vấn đề với định danh bản thân. Chúng không phải là người lãnh đạo lớn nhất, chúng cũng không phải là đứa bé nhất cần được cưng nựng, mà chúng ở đâu đó ở giữa, và có trách nhiệm để bị lãng quên.

Trong khi đứa con đầu tiên có quyền tự do lớn lên và phát triển một mình một thế giới, đứa con thứ bắt đầu định nghĩa bản thân trong mối quan hệ với những đứa trẻ khác. Những ý thức về sự phân cấp trong cuộc sống gia đình có thể khiến chúng hơi nổi loạn. Trong gia đình nhiều con, những đứa con thứ sẽ hình thành liên kết chặt chẽ nhất với những người khác và trưởng thành với kỹ năng xã hội và những tình bạn tốt. Họ dường như ít đóng vai cha mẹ với người khác hoặc được cưng nựng.

Họ trôi theo dòng, học cách thỏa hiệp sớm và có thể rất dễ chịu, luôn hiểu cách làm sao để phù hợp và hòa hợp. Họ cũng là những người trở nên độc lập sớm hơn những anh chị em khác. Những đứa con thứ ở thời điểm nào đó là em bé trong gia đình nhưng cuối cùng lại bị thay thế bởi một đứa con khác, điều này gây ra nỗi lo rằng, nhu cầu của chúng có thể không được đáp ứng, và sẽ theo chúng tới khi trưởng thành.

Và đứa con út ra đời. Học thuyết cho chúng ta biết rằng, ở thời điểm này, cha mẹ đã thoái mái hơn rất nhiều về việc nuôi dạy con cái. Sau tất

Giải mã hành vi, đọc vị cảm xúc

cả, họ đã ở trong hào, thư giãn hơn rất nhiều và rảnh tay. Đứa con út ra đời, bước vào một gia đình nhiều người, bao gồm cả những người cha mẹ có kinh nghiệm, trưởng thành hơn, thông minh hơn và bình tĩnh hơn. Trên thực tế, nhiều anh chị cũng có thể đóng vai trò là cha mẹ thay thế và sẽ ảnh hưởng đến cảm nhận của đứa trẻ về sự an toàn, bao bọc và được chăm sóc.

Kết quả thì sao? Những đứa trẻ này trở nên hồn nhiên, không phức tạp và vui vẻ. Với những tính cách hướng ngoại (chúng sẽ chạy xung quanh, yêu thương những người trong gia đình từ ngày đầu tiên) và sự tự đảm bảo đến từ việc chúng biết rằng chúng sẽ thoát khỏi rắc rối chỉ với một nụ cười, những đứa con út sẽ giữ thứ gì đó của trẻ con đến tận khi họ trưởng thành.

Những đứa con út được cho là rất lôi cuốn, hòa đồng và khao khát hào quang. Chúng thích đóng vai hề và thường bị lôi cuốn lên sân khấu biểu diễn hoặc những nghề nghiệp mang tính xã hội cao, nơi sự ấm áp và sự đáng yêu của họ làm người khác yêu mến. Nếu bạn là đứa con út, có thể

bạn sẽ lớn lên, nhìn thấy người khác gắp rắc rối vì những thứ bạn không làm hoặc được miễn vì bạn còn quá nhỏ.

Mặt trái của kiểu tính cách này rất rõ ràng: những đứa trẻ này có thể hơi thao túng người khác, gắp những rủi ro không đáng có và hành xử như mình là trung tâm hoặc thiếu trách nhiệm. Họ có thể thiếu nguyên tắc cho bản thân và cảm thấy không có cách thực tế nào cho họ để trở nên khác biệt – sau tất cả, từ thời điểm họ ra đời, bố mẹ đã nuôi dạy những đứa trẻ khác và chúng có thể cảm thấy khó để gây ấn tượng hoặc tương tác hơn.

Một lần nữa, điều đáng ghi nhớ là thứ tự trong gia đình đơn giản chỉ là một trong những yếu tố có thể ảnh hưởng lên tính cách của chúng ta; mặc dù có những sự thật về học thuyết liên quan đến thứ tự trong gia đình, con người rất phức tạp và chỉ một mình yếu tố này rất khó để có thể tạo nên tính cách của ai đó một cách hoàn hảo.

Ghi nhớ:

- Chúng ta đều là sản phẩm của môi trường xung quanh và điều này đặc biệt đúng khi chúng ta nghĩ về cách bản thân được nuôi dạy. Đây là giai đoạn khi giá trị và thế giới quan của chúng ta hình thành, ít nhất là trong tiềm thức. Đây là nơi chúng ta học cách thế giới cảm nhận về chúng ta và cách chúng ta cảm nhận về nó. Những sự thể hiện này đi sâu và tác động lên những hành động hàng ngày của chúng ta thậm chí đến giai đoạn trưởng thành. Vấn đề là không nên có cái nhìn mang tính mặc định rằng mọi thứ không thể thay đổi mà nên sử dụng những thông tin này để phân tích con người tốt hơn.
- Cách chúng ta cảm nhận về những mối quan hệ và tình bạn thân thiết phản ánh mạnh mẽ cái gọi là kiểu gắn bó. Đây là những đánh giá về tiềm thức về người chăm sóc chính của chúng ta trong quá trình chúng ta lớn lên. Mặc dù vậy, sự an toàn, lo lắng chúng ta cảm nhận được là những thứ luôn đi cùng với chúng ta. Nó dạy chúng ta cách phải đối mặt với người khác dù đúng dù không. Có 4 kiểu gắn bó: an toàn, lo lắng, né tránh, sợ hãi – né tránh.
- Một cách khác mà sự nuôi dậy tác động lên chúng ta là qua lòng tự trọng và niềm tin bản thân. Có rất

nhiều góc nhìn để tiếp cận vấn đề này nhưng tựa trung lại, dù môi trường nào được tạo nên những niềm tin và kỳ vọng cho những đứa trẻ khi trưởng thành. Điều này có liên quan mật thiết đến với sự đánh giá, chỉ trích (hoặc ngợi khen) mà những người chăm sóc đưa cho chúng ta. Điều này có thể là những tác động lành mạnh hoặc độc hại – cho mục đích của chúng ta, chúng chỉ là thông tin để đọc vị mọi người và đoán những đặc điểm tính cách của người khác.

- Có một học thuyết đã tồn tại rất lâu trong thế giới của tâm lý học phát triển được gọi là học thuyết về thứ tự những đứa con trong gia đình. Nó không hoàn toàn là những giai thoại nhưng nó cũng không được đưa ra như những học thuyết chắc chắn về sự phát triển tính cách. Nó chỉ đơn giản diễn giải rằng, những đứa con đầu lòng, con thứ, con út đều có những đặc điểm khác nhau phát triển từ việc sinh ra trong những giai đoạn mới và khác nhau của gia đình với những người chăm sóc. Những đứa trẻ đầu tiên mang theo gánh nặng về sự kỳ vọng của cha mẹ, đứa trẻ thứ hai thường có xu hướng tìm kiếm sự chú ý và đứa trẻ thứ ba tự do lang thang ở bất cứ đâu họ muốn.

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Địa chỉ: Số 207 đường Giải Phóng, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại/Fax: (024)3 628 2468
Email: nxb@neu.edu.vn
Website: http://nxb.neu.edu.vn

GIẢI MÃ HÀNH VI, ĐỌC VỊ CẢM XÚC

Chịu trách nhiệm xuất bản

TS. NGUYỄN ANH TÚ, Giám đốc Nhà xuất bản

Chịu trách nhiệm nội dung

GS.TS. NGUYỄN THÀNH ĐỘ, Tổng biên tập

Biên tập	Bùi Thị Hạnh
Vẽ bìa	Trà Mây
Trình bày	Nguyễn Thìn
Sửa bản in	Lê Thị Hạnh

In 2000 bản, khổ 13x19 cm tại Công ty TNHH In - Thương mại Thuận Phát.
Địa chỉ: thôn Yên Vĩnh, xã Kim Chung, huyện Hoài Đức, TP. Hà Nội. Số xác nhận ĐKXB: 1747-2021/CXBIPH/1-185/DHKQTQD. Quyết định xuất bản số 196/QĐ-NXBĐHKQTQD cấp ngày 26 tháng 05 năm 2021. Mã ISBN: 978-604-330-029-1. In xong và nộp lưu chiểu Quý III năm 2021.

ĐỐI TÁC LIÊN KẾT:

CÔNG TY TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG 1980 BOOKS

Trụ sở chính tại Hà Nội:

20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.
Tel: 0243.7880225 / Fax: 0243.7880225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:

Số 42/35 đường Nguyễn Minh Hoàng, phường 12, Q.Tân Bình, Tp HCM
Tel: 0283.933.3216
Website/link đặt sách: www.1980books.com
Email: rights.1980books@gmail.com