

Đời Thay Đổi Khi Chúng Ta Thay Đổi

Chương 01

Các khuôn mẫu cư xử

Hãy nhìn vào tâm trí của bạn. Khi bạn băng qua đường, bạn có tập trung vào mỗi bước đi không? Khi bạn nhai kẹo, bạn có nghĩ đến viên kẹo không? Khi bạn ăn cơm, bạn có phải nghĩ đến việc tiêu hóa nó không? Khi bạn đi ngủ, bạn có phải tập trung vào việc tiếp tục thở không?...

Bạn đâu có cần phải ý thức khi làm những việc này, đúng không? Bạn làm theo tiềm thức. Chúng ta có thể nói rằng trí óc của chúng ta giống như tầng băng. Phần chúng ta thấy là phần ý thức, và phần lớn hơn mà chúng ta không nhìn thấy là tiềm thức. Phần tiềm thức của chúng ta chịu trách nhiệm với hầu hết những kết quả mà chúng ta đạt được trong cuộc sống.

Khi có những chuyện lặp đi lặp lại trong cuộc sống của mình thì đó chính là phần trí óc ta phải chịu trách nhiệm. Rất nhiều người trong chúng ta có những khuôn mẫu cư xử - tức là những kinh nghiệm cũ hay hành vi giống nhau trở đi trở lại hoài.

Bạn có biết người nào mà lúc nào cũng đến muộn không? Tôi từng chơi tennis với một anh chàng luôn đến trễ. Chúng tôi định chơi tennis trước giờ đi làm ở sân Hilton. Tôi nói với anh ta: "David, chúng ta sẽ chơi tennis vào 7 giờ sáng mai nhé?" Anh ta trả lời: "Tôi sẽ đến đó". "Anh có nghe mấy giờ chưa?", "7 giờ sáng. Tôi sẽ đến!"

Đúng như dự đoán, lúc 7:15 sáng hôm sau David đến. Anh ta đưa ra lý do: "Con tôi mượn vợt của tôi và để dưới giường của nó". Tuần sau cũng thế. David đến lúc 7:16. Lý do là: "Tôi chỉ tìm được một chiếc giày!". Tuần tiếp theo, anh ta đến đúng 7:15. "Vợ tôi bệnh và thằng con khóc quá". Và tiếp tục là pin hết, cúp điện, mất chìa khóa xe, và đồ lót bị ướt hay còn để trong máy giặt.

Rốt cuộc tôi nói: "David, chúng ta hãy giao kèo. Cứ mỗi phút anh bị trễ thì anh phải chịu phạt 1 đô la". Anh ta bẽ mặt quá nên không bao giờ chơi tennis nữa!

David nghĩ anh ta là nạn nhân. Anh ta đã không cố gắng một cách có ý thức để đến trễ. Nhưng trong tiềm thức anh ta đã lập một chương trình luôn nói là "bạn lúc nào cũng trễ"... và chương trình đó làm chủ cuộc đời của anh ta.

Nếu David ngẫu nhiên dậy sớm và thấy mình sẽ đến đúng giờ thì chương trình bên trong này của anh ta sẽ khiến anh ta đụng phải một cái cây, lạc vào một con đường lạ. Và rồi anh ta sẽ hít sâu vào và nói "Lại thế nữa - Tôi sẽ lại bị trễ!"

Mẫu bi kịch.

Có lẽ bạn biết những người có mẫu này. Cuộc sống của họ là một chuỗi bi kịch. Bạn gặp họ trên đường phố và lỡ đại hỏi họ: "Anh có khỏe không?", thì ngay lập tức bạn sẽ được biết là con mèo của họ vừa mới chết, chiếc xe họ mới phải sang lại, bố họ vô tình làm cháy nhà, và họ vừa mới được chẩn đoán là mắc một chứng bệnh gì hết sức nghiêm trọng mà bạn chưa bao giờ nghe nói đến.

Bất cứ khi nào mà cuộc sống của họ tưởng như bắt đầu trôi qua êm ả thì một giọng nói trong tiềm thức của họ thì thầm, "Ê, không dễ thế được!" và rất mau chóng, một bi kịch khác xảy đến. Họ mất việc làm, họ phải giải phẫu, họ bị bắt... và mọi thứ lại trở lại bình thường.

Chúng ta sẽ xem chúng ta có thể làm gì với những mẫu này sau, và bây giờ thì hãy nhận dạng thêm một ít nữa.

Mẫu tai nạn

Một số người có tài gặp tai nạn. Cả đời họ cứ bị trật thang té, hay đụng xe, ngã trên cây xuống, giạt điện và bị tai nạn xe hơi. Tôi biết một nhân viên bảo hiểm trong 20 năm đầu đời đã sở hữu đến 5 chiếc xe hơi từ ngày sinh nhật thứ 16 của cô ta. Cô ta bảo tôi: "Cứ mỗi khi tôi mua một chiếc xe mới thì ai đó tông vào đuôi xe tôi. Sau 5 lần tai nạn như thế, tôi không thèm mua xe mới nữa cho an toàn".

Mẫu bệnh hoạn

Bạn có biết ai có mẫu này không? Một số người cứ phải cảm lạnh 20 lần trong một năm. Một số người cứ mỗi khi có sự kiện lớn gì đó là phát bệnh. Có người thì thấy bệnh vào mỗi sáng thứ Hai.

Mẫu lộn xộn

Một số người thích sự lộn xộn. Họ không cố tình nhưng quán tính khuôn mẫu của họ quá mạnh! Bàn làm việc của họ lộn xộn, hồ sơ bẽ bộn, tóc tai bờm xờm. Nếu bạn đi theo sau và thu dọn mọi thứ cho họ thì rồi trong vòng 20 phút, văn phòng, giường ngủ và xe hơi, hộp đồ ăn của họ, tất cả đều lại như vừa mới qua một trận cuồng phong.

Mẫu cháy túi

Bạn có gặp ai lúc nào cũng cháy túi chưa? Đó không phải là cái chúng ta lâm vào mà là chính chúng ta tạo ra tình trạng đó cho mình! Những người có mẫu này tuân theo một chương trình tự động. Bất kỳ khi nào họ có tiền thừa là họ tìm nơi nào đó để tiêu cho sạch. Giống như bạn bị ngứa và phải gãi, họ có tiền và phải... xài. (Nếu bạn là thương gia thì coi chừng bị nhồi máu cơ tim!) Thường thì họ không bao giờ nhận biết cái gì đang xảy ra! Họ nghĩ rằng đó là do nền kinh tế, do chính phủ hay lương của họ không thỏa đáng nên đã làm họ phải khốn đốn. Nhưng nếu anh tăng lương họ gấp đôi thì họ cũng bị rỗng túi! Thật ra lý do những người trúng số thường sạch tiền, đó là do khuôn mẫu bên

trong của họ nói: "Tiền này không chính đáng. Nó không có ý nghĩa. Nên tiêu vào việc gì đó cho xong".

Mẫu không thể thay thế được

Nếu bạn thuộc mẫu này thì bạn sẽ nghĩ là ngay sau khi bạn lên đường đi nghỉ phép được 3 phút là văn phòng của bạn sẽ rối tung lên và tất cả nhân viên của bạn sẽ rất khổ sở. Nếu có mẫu này thì hệ thống niềm tin và thái độ của chúng ta sẽ giúp chúng ta tạo ra và duy trì tình huống đó. Chúng ta cứ luôn tin rằng ngay khi chúng ta rời đi thì tất cả biến thành địa ngục.

Mẫu thay đổi công việc

Một ông bạn đang nghĩ đến chuyện thay đổi công việc đến gặp tôi mới đây và bảo rằng: "Công ty này đang làm cho tôi dẫm chân tại chỗ, sản phẩm của chúng tôi không đủ chất lượng và tôi không đủ tiền thuê nhà".

Tôi hỏi: "Anh làm công việc này được bao lâu rồi?"

Anh ta trả lời: "Hai năm".

Tôi nói: "Vậy công việc trước thì sao?"

"Hai năm", anh ta nói.

"Thế còn trước đó?"

"Hai năm".

"Và trước đó nữa?"

"Khoảng 24 tháng".

Tôi nói: "Thế vấn đề là do đâu - anh hay là công ty?"

Anh ta trả lời: "Do tôi!"

Tôi nói: "Nếu là do anh thì tại sao lại đổi công ty!"

Trong lúc nói chuyện, tôi kể cho anh ta nghe về một người bạn của tôi đã thay đổi công việc 5 lần trong 11 tháng qua. "Thật ra tôi dám cá hết gia sản của tôi là cô ta sẽ không còn làm công việc hiện tại trong năm tới". Chiều hôm đó cô ta gọi điện và cho tôi biết là cô ta đã bỏ việc! Quả là tôi đã không liệu nếu dám cá như vậy!

Bây giờ thì cô ta bảo tôi là cô ta rất sung sướng vì thế chúng ta không thể nói mẫu này là tốt hay xấu. Chỉ đơn giản là thật có ích khi chúng ta nhận ra được là chúng ta đang hành động theo mẫu.

Còn có một mẫu khác. Đó là: "Con người thật xấu xa, cuộc sống thật kinh khủng, tại sao chuyện này lại xảy ra với tôi, tôi ước gì có thể chết đi!" Rõ ràng là chúng ta có xu hướng tạo ra hoàn cảnh của mình và cái này cũng chẳng có gì vui lắm!

Mẫu "tôi chỉ kiếm đủ sống"

Đối với mẫu này, tư duy có ý thức và tiềm thức giới hạn chúng ta vào một tình huống mà cuộc sống là một cuộc chiến đấu và chúng ta chỉ "sống sót".

Bạn có liên quan đến mẫu nào trên đây không?

Mẫu "tôi lúc nào cũng bị lỡ cơ hội" (không gặp thời)

Nó biểu lộ trong việc cho rằng chúng ta được sinh ra, bắt đầu đi học, làm kinh doanh, đi nghỉ... quá sớm hay quá trễ! Chúng ta lúc nào cũng có mặt đúng chỗ nhưng sai giờ! Cũng như thế, chúng ta có tài thật nhưng giáo viên không giỏi, hay chúng ta có không đúng tài, hoặc giáo viên tốt, tài năng không có để phát hiện ra được năng khiếu của chúng ta...

Mẫu : người khác lúc nào cũng ăn bớt của tôi"

Chúng ta có cần phải nói thêm không nhỉ? Chúng ta đã bắt đầu bằng cách nhìn vào một số mẫu tiêu cực. Tuy nhiên, có những mẫu tích cực mà bạn có thể có.

Mẫu "tôi lúc nào cũng khỏe mạnh"

Tình trạng sức khỏe của chúng ta được quyết định bởi chương trình mà chúng ta lập cho mình. Nó nói cho bạn biết bạn là ai và cái gì sẽ xảy ra với bạn.

Bạn có biết người nào "Luôn có mặt đúng nơi vào đúng giờ không?" Họ đầu tư kinh doanh khi cơ hội vừa đến và họ bán nhà ngay trước khi người ta xây nhà tạm giam cạnh nhà họ. Họ đi nghỉ và gặp ngay những tí phú chi phí cho họ đi vòng quanh châu Âu. Và bạn nghĩ "Làm sao họ làm được như thế nhỉ? Ước gì tôi chỉ may mắn bằng nửa họ!" Có mặt đúng nơi vào đúng giờ là một mẫu.

Còn mẫu "Đi đâu tôi cũng làm ra nhiều tiền?". Một số người như vậy thật! Hay "Khi mua cái gì tôi cũng trả được giá cả?". (và đối lập với nó là "Lúc nào tôi cũng bị ăn chẹt!")

Những mẫu khác nữa là "Tôi tin vào con người và họ lúc nào cũng đối xử tốt với tôi" và "cái gì tôi làm lúc nào cũng vui và dễ dàng".

Chúng ta cứ giả sử là bạn muốn theo các mẫu tốt. Vậy còn những mẫu bạn không muốn theo? Vì vậy chúng ta phải tự hỏi mình: "Những mẫu chết tiệt mà tôi bị vướng - khi nào chúng sẽ thay đổi? Khi nào thì chúng chấm dứt?" Câu trả lời là: "Cuộc sống thay đổi khi chúng ta thay đổi!"

Thay đổi luôn là thử thách.

Thay đổi mẫu không phải lúc nào cũng dễ, nhưng có thể làm được.

Dù cho bạn đang ở đâu, bạn cũng có thể đến được nơi mà bạn muốn, và hãy xem cách thức thực hiện điều đó thông qua quyển sách này. Bạn nên nhận ra ngay ở đây một điều. Ngay khi chúng ta quyết định thay đổi, chúng ta gặp phải những cản trở. Chúng ta luôn gặp thử thách phải xem lại mình có nghiêm túc muốn thay đổi hay không. Hãy giả sử là bạn quyết định ăn kiêng. Đây là tuần mà bạn phải gạt bỏ những thứ không tốt cho bạn. Chính trong tuần này bạn nhận được nhiều thư mời dùng bữa tối, tiệc cocktail hay lễ kỷ niệm... Tất cả những thay đổi luôn đầy thử thách, nhất là trong giai đoạn ban đầu. Cứ tưởng tượng bạn đã quen với việc ăn mặc xuềnh xoàng. Khi mặc vào bộ đồ tốt nhất, bạn làm nó bị dơ không thể tẩy được. Bạn có thể bị dầu đổ trên chân ngay khi đi từ phòng ngủ vào phòng tắm, mà lại ngay cái bộ đồ tốt nhất! Bạn sẽ nghĩ là: "Ừm, tôi là vậy đó. Tôi không thể thay đổi được". Sự thật là bạn có thể thay đổi, nhưng cái mẫu cũ cứ bám ríu lấy bạn.

Vậy làm cách nào để chúng ta thay đổi?

Trước hết phải hiểu là tất cả thay đổi đều gặp trở lực. Tóm lại, phải sẵn sàng đối đầu với nó.

Sự hình thành khuôn mẫu cư xử

Chúng ta bắt đầu hình thành khuôn mẫu cư xử ngay từ khi mới sinh ra. Khi chúng ta còn nhỏ, chúng ta khóc vì nhiều lý do: chúng ta khát, nóng, lạnh, cô đơn, bức bối, muốn được âu yếm, khó thở, bị ướt, bị đói, muốn có đồ chơi và vân vân... Khi chúng ta khóc, thường thì bố mẹ tưởng chúng ta chỉ đói. Như vậy cứ mỗi khi muốn đáp ứng yêu cầu gì đó của chúng ta thì chỉ việc bỏ cái gì đó vào mồm chúng ta. Vậy nếu bạn hút thuốc, hay uống rượu hoặc ăn nhiều, bạn không cần phải tìm hiểu xem những thói quen này bắt nguồn từ đâu. Khi bạn bức bối, cô đơn hay chán nản, bạn nghĩ ăn một cái gì đó trong tủ lạnh sẽ giúp ích cho bạn nhất. Vậy việc hút thuốc hay uống rượu phần nào cũng là phản ứng có điều kiện tương tự.

Cũng vì những lý do tương tự, nhiều phẩm chất hiện tại của chúng ta là kết quả của kinh nghiệm quá khứ. Trong những năm đầu đời, chúng ta cởi mở nhưng cái đầu rỗng tuếch. Chúng ta tiếp thu thông tin như một miếng xốp. Nhờ quan hệ đầu tiên với bố mẹ, chúng ta có được những quan hệ to lớn về sau và họ ảnh hưởng đến cuộc sống của chúng ta sau này. Một phần có ý thức và một phần tiềm thức, chúng ta tạo ra những khuôn mẫu cư xử trong đời sống của mình phản ánh những kinh nghiệm mà chúng ta đã trải qua khi sống cùng bố mẹ. Chẳng hạn, chúng ta:

- Quan hệ với những người giống bố mẹ chúng ta. Ví dụ, chúng ta làm việc cho những ông chủ có tính cách y chang như bố hay mẹ ta.
- Phát triển những quan hệ giống như quan hệ của bố mẹ ta với người khác. Nếu cha mẹ chúng ta dịu dàng và quan tâm, chúng ta cũng trở nên như thế. Nhưng cũng có thể là do chúng ta hình thành một bức tranh tiềm thức từ khi còn nhỏ và bức tranh này bảo là, chẳng hạn "đàn ông thực sự phải cao, ngăm đen và ít nói" (như cha tôi). Tuy không nhận

biết tí nào về những điều này ở mức độ có ý thức, nhưng chúng ta sẽ tìm đối tượng để lấp vào bức tranh này.

Cũng tương tự, tính chất quan hệ của chúng ta với bố mẹ sẽ tạo ra những mẫu của nó. Nếu lúc nhỏ chúng ta phải chịu sự phủ nhận hay mặc cảm tội lỗi thì chúng ta lại tiếp tục quan hệ với những người xem chúng ta như người "xấu". Nếu được yêu thương và khuyến khích, thì chúng ta lại có xu hướng tiếp xúc với những người đối đãi tốt và tôn trọng chúng ta. Tóm lại, chúng ta thu hút đối tượng mà chúng ta mong đợi và những người xung quanh sẽ đối xử với chúng ta theo cách mà chúng ta tin là mình xứng đáng được nhận.

Đây chỉ mới là sự lướt qua bề mặt. Tuy nhiên, nhìn nhận vấn đề là đã giải quyết nó một nửa, biết được những khuôn mẫu của bạn và nguồn gốc hình thành của chúng là điều rất cần thiết.

Đúc kết

Chúng ta sẽ không bị mắc kẹt vĩnh viễn với những mẫu cư xử nếu chúng ta muốn thay đổi. Những mẫu tiêu cực cũ sẽ còn bám ta dai dẳng nhưng không phải là không bao giờ dứt được. Hãy luôn suy nghĩ tích cực về bản thân và các điều kiện, hoàn cảnh của bạn. Những nguyên tắc về tinh thần cho điều này không phải là dễ nhưng phần thưởng cho chúng thật lớn lao. Hãy luôn nói tốt về bản thân bạn và xem như bạn đang sống theo cách mà bạn muốn. Bạn sẽ tạo ra được những mẫu mới và hạnh phúc.

Hãy nghe những băng cassette khuyến khích tinh thần và đọc những sách về thành công. Hãy học hỏi người khác, bạn sẽ viết lại được mẫu mà bạn muốn.

Ngoài ra, chọn những cái "đúc kết" trong quyển sách này để loại bỏ những thứ làm sa lầy cuộc sống của bạn và củng cố những mẫu sẽ đưa bạn tiến về phía trước.

Hình ảnh của chính mình

Bạn có bao giờ để ý là khi bạn cảm thấy vui thì những người xung quanh bỗng trở nên thật dễ thương không? Làm sao mà họ thay đổi như vậy, bạn không thấy buồn cười sao?

Thế giới xung quanh là sự phản ánh của chính chúng ta. Khi chúng ta thấy căm ghét bản thân thì chúng ta ghét cả người khác. Khi chúng ta thích bản thân mình thì thế giới thật tuyệt vời.

Hình ảnh của chính chúng ta là dấu ấn quyết định cách chúng ta cư xử, đối tượng chúng ta giao du và cái gì chúng ta sẽ làm và không làm. Tư tưởng và hành động của chúng ta bắt nguồn từ cách chúng ta nhìn nhận bản thân mình.

Bức tranh về chính chúng ta sẽ được tô màu bởi kinh nghiệm, thành công và thất bại của chúng ta, suy nghĩ của chúng ta về bản thân và phản ứng của người khác đối với chúng ta.

Tin hình ảnh này là có thật, chúng ta chỉ sống trong phạm vi các bức tranh này.

Vì thế hình ảnh về bản thân chúng ta sẽ quyết định:

Chúng ta thích mọi điều xung quanh và thích sống với điều đó đến mức độ nào.

- Mức độ thành công chúng ta đạt được trong cuộc sống.

Chúng ta là người mà chúng ta tin mình sẽ trở thành. Chính vì thế, tiến sĩ Maxwell Maltz, tác giả của cuốn sách bán chạy nhất tên là "Điều khiển học - Tâm lý" đã viết "Mục tiêu của tất cả các liệu pháp tâm lý là thay đổi hình ảnh của một cá nhân về chính bản thân họ".

Nếu các bạn cho là mình kém cỏi về toán học, bạn sẽ luôn gặp khó khăn với các con số. Có thể do những kinh nghiệm không hay trước đây, bạn hình thành một thái độ cho là: "Dù thế nào tôi cũng không thể làm toán được". Vì thế bạn không cố gắng. Thông thường, bạn sẽ tuột dốc ngày càng nhanh hơn. Nếu có khi làm được, bạn sẽ nghĩ: "Chỉ là may mắn thôi". Khi bạn không thành công, bạn nói: "Thấy chưa! Điều đó chứng tỏ là tôi không thể làm được".

Có thể bạn còn bảo người khác là bạn không thể làm tính cộng. Bạn càng nói với anh mình, chồng mình, hàng xóm hay nhân viên ngân hàng của bạn là bạn không làm được thì bạn càng tin như vậy, và hình ảnh này càng ăn sâu vào tâm trí bạn. Bước đầu tiên để cải thiện mạnh mẽ các kết quả của chúng ta là cách chúng ta nghĩ và nói về chính bản thân mình. Một người học chậm có thể bắt đầu học nhanh hơn ngay khi anh ta thay đổi ý nghĩ về khả năng của chính mình. Nếu hình ảnh về bản thân bạn bảo bạn là bạn có khả năng phối hợp tốt, bạn sẽ học những môn thể thao mới nào đó một cách dễ dàng. Nếu bạn tự nhủ là bạn không thể làm, bạn sẽ mất thời gian lo lắng là bạn sẽ làm rơi banh và làm rơi thật.

Chừng nào bạn còn nghĩ mình là người luôn rỗng túi thì bạn sẽ thiếu tiền hoài. Nếu bạn xem mình là một người chiến thắng về tài chính, bạn sẽ luôn đầy đủ.

Hình ảnh về bản thân giống như cái nhiệt kế buộc chúng ta luôn hành động trong thang độ của nó. Có thể Fred chỉ mong là mình được hạnh phúc trong 50% thời gian. Vì thế khi được vui hơn, anh ta nghĩ "Hãy chờ xem! Không thể tốt lành như vậy được! Bất kỳ lúc nào một cái gì đó tồi tệ có thể xảy ra". Khi điều đó xảy ra thật, Fred sẽ hít sâu vào và buột miệng: "Tôi biết trước vậy mà!"

Điều Fred không biết là có những người khác trên thế giới lúc nào cũng bất hạnh và có những người lúc nào cũng hạnh phúc. Chúng ta tạo nên chính cuộc sống của mình tùy theo hình ảnh của chính ta về hạnh phúc của ta.

Ý nghĩa của điều này là **BẠN QUYẾT ĐỊNH** dựa trên hình ảnh về chính mình. Chúng ta thường quyết định bằng chính giá trị của mình và dựa trên mức độ hạnh phúc mà mình mong đợi.

LỜI KHEN, tại sao không nói một cách đơn giản là cảm ơn... ?

Hình ảnh về chính chúng ta sẽ quyết định mức độ tập trung của chúng ta, hay cái mà chúng ta cho phép mình suy nghĩ. Một hình ảnh tốt về bản thân sẽ cho phép chúng ta tập trung vào những lời khen ngợi dành cho mình và những thành công mà chúng ta đã đạt được. Cái này không khác gì với việc có một cái đầu thông minh. Một người nào đó từng nhận xét: "Tính tự cao là một bệnh khó hiểu. Ai cũng ghét cái thói này trừ người có tính đó". Ích kỷ và biết yêu bản thân đúng cách là hoàn toàn đối lập nhau.

Sự ích kỷ và sự yêu bản thân một cách lành mạnh cần phải được phân biệt rõ.

Con người ích kỷ thích mình là trung tâm của sự chú ý, thích được công nhận và không quan tâm đến người xung quanh.

Trong khi đó, yêu bản thân làm cho chúng ta tôn trọng mong ước của chúng ta cũng như của những người khác hơn. Có nghĩa là chúng ta có thể cảm thấy tự hào về bản thân mình vì những cái mình đạt được mà không cần nói cho tất cả mọi người biết và chấp nhận những thiếu sót của mình để cải thiện bản thân.

Một tình yêu bản thân lành mạnh sẽ không buộc chúng ta phải giải thích vì sao chúng ta đi nghỉ, hay phải mua giày mới, hoặc chiều chuộng bản thân mình tí chút. Chúng ta cảm thấy thoải mái khi làm việc này hay việc kia làm cho đời sống chúng ta tốt đẹp hơn lên.

Bạn đừng nghĩ đến cái gọi là "cảm giác phức hợp"

Khi chúng ta thật sự coi trọng giá trị của mình, không cần phải nói với người ngoài là chúng ta tốt hay giỏi như thế nào. Chỉ có người không thuyết phục được bản thân là họ có giá trị thật sự thì mới oang oang với mọi người về lòng tốt của mình.

Tôi cho là bạn nên chấp nhận những lời khen của người khác dành cho mình. Chúng ta không cần phải hoàn thiện mới có thể chấp nhận một lời khen với lời cảm ơn chân thành. Những người thành công luôn luôn nói "Cảm ơn!" Họ hiểu là chuyện xác nhận rằng một công việc được làm tốt là điều hoàn toàn nên làm.

Nếu bạn chúc mừng Greg Norman vì anh ta thắng giải đánh gôn thì anh ta sẽ không nói "Chỉ là ngẫu nhiên thôi" hay "May mắn thôi mà". Anh ta sẽ nói "Cảm ơn!". Nếu bạn khen ngợi Paul McCartney vì anh ta vừa cho ra đời một đĩa nhạc xuất sắc thì anh ta không nói "Anh chàng ngốc ạ ! Cái đĩa đó đâu có ra gì" Anh ta sẽ nói "Cảm ơn" Những con người thành công biết nâng niu giá trị riêng của họ và họ đã làm như vậy rất lâu trước khi thành công, để được thành công. Cũng giống như tất cả chúng ta, họ cần phải công nhận giá trị của họ trước.

Một lời khen là một món quà. Nó bắt người ta phải suy nghĩ và cố gắng để ban tặng nó cho ai đó. Thế thì thật thất vọng nếu bạn ném trả món quà đó vào mặt họ. Đây cũng là lý do buộc phải tiếp nhận lời khen một cách dễ thương. Nếu một người khen vẻ đẹp tuyệt

vời của bạn mà bạn lại đáp trả "Nhưng môi tôi bết và chân tôi ngắn!" thì họ sẽ chung hững biết bao!

Bạn thì cảm thấy không dễ chịu vì bạn đã không chấp nhận lời khen với tinh thần mà người khen muốn chuyển giao, còn người khen cũng thấy bực vì lý do tương tự và sẽ nhớ đến bạn như một người có cái môi bết và đôi chân ngắn. Vậy tại sao không đáp lại một cách đơn giản là "Cám ơn"?

"Tôi" trong mắt người khác.

Chúng ta có thể đánh giá hình ảnh của chính chúng ta bằng cách nhìn vào những người xung quanh chúng ta. Chúng ta thiết lập những quan hệ với những người đối xử với ta theo cách ta cho là mình xứng đáng được hưởng. Những người có hình ảnh tốt về mình thường có nhu cầu được tôn trọng bởi những người gần gũi với họ. Họ đối xử tốt với bản thân, và làm gương tốt cho người khác trong chuyện này.

Nếu Mary nghĩ không tốt về bản thân, cô ta sẽ chịu đựng tất cả những thứ rác rưởi và sỉ vả của người khác. Trong tâm trí của cô ta sẽ luôn có câu: "Mình không quan trọng" "Chỉ tại mình thôi. Lúc nào mình cũng bị đối xử tệ bạc. Có lẽ mình đáng phải bị như thế".

Chúng ta có thể đặt câu hỏi "Mary còn phải chịu sự bất công đó bao lâu nữa?"

Câu trả lời là: "Chùng nào cô ta còn đánh giá thấp bản thân mình".

Người khác đối xử với ta theo cách mà ta đối xử với chính bản thân mình. Những người ta quan hệ sẽ nhanh chóng nhận ra là ta có tôn trọng chính mình không. Nếu chúng ta tự trọng, họ cũng sẽ phải làm như thế.

Tôi nghĩ các bạn ai cũng biết những phụ nữ không biết tôn trọng bản thân, vấp vấp hết quan hệ này đến quan hệ khác. Bạn trai lúc là tên nghiện ngập, lúc là kẻ bắt tài. Ngày nào họ cũng bị sỉ vả hay đánh đập. Thật không may, họ sẽ phải chịu hoai như vậy chùng nào họ còn duy trì mãi suy nghĩ thấp kém về bản thân mình.

Nhưng cũng có những người dù rất khó khăn cũng học được cách đòi hỏi sự đối xử công bằng của bạn bè, đồng nghiệp và gia đình. Họ nhận ra là khi họ đã tạo ra một vị thế, người khác xử sự phải phép ngay.

Giá trị bản thân.

Tôi giả sử bạn đang chịu trách nhiệm chăm sóc một bé trai 3 tháng. Đến giờ ăn, bạn có cho bé ăn mà không cần ai thúc hỏi không? Dĩ nhiên bạn sẽ tự giác làm. Bạn sẽ không nói "Này bé, nếu em không ngoan và dễ thương, không ngồi ngay ngắn và chọc tôi cười bằng cách bập bẹ chữ A, B, C tôi sẽ không cho em ăn!" Bạn cho bé ăn vì bé xứng đáng. Bé phải được yêu thương, chăm sóc và âu yếm. Bé được đối xử như thế vì bé cũng như bạn, bé là một con người. Một thực thể của vũ trụ.

Bạn cũng xứng đáng được như vậy. Ngay từ khi sinh ra và ngay cả bây giờ. Nhiều người nghĩ rằng họ phải thông minh, đẹp trai hay lanh lẹ, được trả lương hậu, v. v. mới xứng đáng được yêu thương và tôn trọng.

Bạn xứng đáng được yêu và tôn trọng chỉ vì bạn là bạn.

Thật hiếm khi chúng ta biết tập trung vào vẻ đẹp thật sự và sức mạnh bên trong. Bạn có nhớ các bộ phim "Chàng và nàng" không? Khi chàng và nàng vật lộn với bao khó khăn, bạn hy vọng và cầu nguyện là mọi chuyện sẽ êm thấm. Chàng đi lính, nàng bỏ đi, chàng về thì nàng đã đi, chàng tìm được nàng, anh trai nàng bảo chàng cắt đi, nàng cũng bảo chàng cắt đi, và bạn thì cứ mong là họ sẽ sống hạnh phúc sau đó, họ sẽ cưới nhau và đi dạo trong hoàng hôn khi phim hạ màn. Bạn lau nước mắt, bóp cái bịch bắp rang trong tay và đi ra khỏi rạp phim.

Chúng ta khóc khi xem những phim đó vì trong sâu thẳm tâm hồn mình chúng ta quan tâm, chúng ta yêu, chúng ta tôn trọng. Có cái hạt nhân bên trong này trong tất cả chúng ta và nó rất đẹp. Tùy vào việc chúng ta bị tổn thương đến mức nào, chúng ta sẽ biểu lộ tình cảm sâu sắc nhất của mình, nhưng ai trong chúng ta cũng đều làm như vậy.

Khi chúng ta đọc những bài viết về cảnh khốn khổ trên toàn cầu, tất cả chúng ta đều cảm thấy đau đớn cho những người ở nơi ấy. Mỗi người đều suy nghĩ khác nhau về cách tốt nhất để giúp đỡ họ, tất cả đều quan tâm. Chúng ta là như vậy đó.

Phải công nhận là bạn có những phẩm chất này - khả năng yêu thương và thông cảm, chia sẻ. Bạn là con người. Hãy công nhận những giá trị của bạn và luôn nhắc nhở chính bạn rằng bạn xứng đáng được đối xử tốt.

Câu chuyện về RAPUNZEL

Như tất cả những câu chuyện thần thoại khác, câu chuyện này có ý nghĩa sâu xa của nó. Đó là câu chuyện về sự tôn trọng bản thân. Rapunzel là một phụ nữ trẻ bị giam trong một tòa lâu đài bởi một tên phù thủy lúc nào cũng nói với cô là cô rất xấu. Một ngày nọ, một hoàng tử đi ngang qua và nói với Rapunzel về vẻ đẹp của cô. Cô thả bím tóc vàng xuống cho chàng trèo lên để cứu cô.

Không có lâu đài cũng như không có phù thủy nào giam tù được cô, trừ lòng cô tin là mình xấu. Khi biết ra là mình đẹp qua cái nhìn của chàng hoàng tử, cô biết là mình có thể được tự do. Chúng ta cần nhận biết được những tên phù thủy bên trong ngăn không cho ta được tự do.

Hình ảnh về bản thân và tiềm thức.

Hành vi và chương trình trong tiềm thức chúng ta quyện với sự tự đánh giá bản thân. Ví dụ khi chúng ta không cảm thấy dễ chịu, chúng ta thường đổ lỗi cho chính mình. Những biểu hiện có thể là sự chèn chén say sưa, tai nạn, bệnh hoạn, ma túy. . Nó không nhất định

phải là một hành động tiềm thức. Đơn giản là sự đối xử với bản thân sẽ tự động phản ánh tình yêu bản thân chúng ta ở thời điểm đó.

Cũng có những bằng chứng cho thấy là người bị tai nạn xe cộ thường cảm thấy bất hạnh và cho rằng tai nạn phần nào chính là sự trừng phạt.

Điều tối quan trọng là phải cố gắng suy nghĩ thật tích cực. Như thế chúng ta sẽ là những người hạnh phúc.

Hành vi xuất phát từ suy nghĩ xấu về bản thân.

Mỗi người trong chúng ta phải liên tục duy trì hình ảnh tích cực và lành mạnh về bản thân. Những biểu hiện sau chứng tỏ chúng ta cần cải tạo hình ảnh về chính mình:

- Sự ghen tỵ
- Nói xấu về bản thân.
- Mặc cảm tội lỗi.
- Không thể khen ngợi ai được.
- Không biết nhận lời khen.
- Không quan tâm đến nhu cầu của mình.
- Không nói ra điều chúng ta muốn.
- Chối bỏ sự hưởng thụ một cách không cần thiết.
- Không biểu hiện tình cảm được.
- Không thể đón nhận và hưởng thụ tình cảm.
- Phê bình người khác.
- So sánh bản thân với người khác.
- Sức khỏe kém cỏi.

Thay đổi là điều khó làm. Suy nghĩ không tốt về bản thân có xu hướng tồn tại dai dẳng. Khi chúng ta bắt đầu thực hiện hành động cải thiện hình ảnh này thì lại xuất hiện xu hướng bộc lộ những mẫu cũ của mặc cảm tội lỗi, tự buộc tội hay bôi xấu mình. Dưới đây là một vài đề nghị giúp bạn thay đổi cách cảm nhận về bản thân:

- Chấp nhận lời khen, hãy luôn nói cảm ơn hay cái gì đó tương tự.
- Khen ngợi - một trong những cách dễ nhất để cảm thấy hài lòng là nhận ra cái đẹp của người khác.
- Luôn luôn nghĩ tốt về bản thân.

- Khen ngợi chính bạn - khi bạn làm được cái gì đó, hãy tự vỗ lưng một cái. Hãy trân trọng giá trị của bạn.
- Phân biệt hành vi với bản thân bạn - hãy nhớ là hành vi của bạn không liên quan đến giá trị bản thân bạn. Nếu bạn làm cái gì đó ngu ngốc, chẳng hạn húc xe mình vào xe của ai đó, không phải như thế bạn là người xấu. Bạn chỉ mắc lỗi thôi. (Hãy tập thích người mắc lỗi, chỉ ghét cái lỗi thôi)
- Chăm sóc tốt cơ thể - Bạn chỉ có một tấm thân, bạn làm cái gì cũng ảnh hưởng tới nó. Hãy tập thể dục và chăm sóc tốt cho nó.
- Hãy cho mọi người biết bạn muốn được họ đối xử như thế nào - nhất là thông qua cái cách mà bạn đối xử với chính bạn và họ. Không ai muốn phải chịu sự xỉ vả từ người khác!
- Quan hệ với người tốt.
- Cố gắng để có niềm vui mà không phải cảm thấy có lỗi - sử dụng thuật khẳng định
- Đọc những sách làm giàu ý tưởng và nhiệt tình của bạn.
- Luôn luôn tưởng tượng ra hình ảnh tương lai của bạn, không phải hình ảnh hiện tại. Như thế bạn sẽ chú tâm hơn đến những cái quan trọng.

Hãy thương người hàng xóm như chính bản thân bạn.

Thương người hàng xóm như bản thân cũng có nghĩa là phải thương bản thân mình nữa, chứ không phải chăm chăm thương họ mà lại ghét bản thân mình. Tôi không khuyên các bạn phải hy sinh bản thân và phải chịu đựng. Điều tôi muốn nói ở đây là chúng ta phải cân bằng giữa nhu cầu của mình và của họ, phải tôn trọng cả hai phía.

Sự khiêm tốn giả tạo.

Có lẽ bạn biết những người khiến người khác khen mình bằng cách dùng tâm lý nghịch.

Họ nói: "Tôi chơi piano rất tệ!"

Vậy là bạn sẽ nói: "Tôi nghĩ là anh chơi rất hay"

Họ nói: "Không đâu. Tôi mắc nhiều lỗi lắm"

Bạn lại nói: "Tôi thấy rất tuyệt".

Họ nói: "Anh chỉ khen thôi!"

Bạn nói: "Tôi nói thật mà. Anh tuyệt lắm"

Họ lại nói: "Cám ơn. Nhưng tôi tệ thật"

Thật dễ cái, đúng không bạn? Chúng ta có trách nhiệm kết thúc kiểu nói chuyện kỳ cục này càng nhanh càng tốt và nói đến cái gì hay hơn.

Những người xuất sắc không chơi cái trò này. Họ không đi câu lời khen mà đón nhận thật duyên dáng những lời khen người khác ban tặng.

Sức khỏe.

Những thí nghiệm khoa học cho thấy người ta có thể bị giết chết bằng cảm xúc buồn bực nhanh hơn là thuốc độc chết người. Các mẫu máu của người chịu sự sợ hãi hay giận dữ tốt độ khi tiêm vào những con chuột lang làm cho chúng chết trong chưa đầy hai phút. Thử tưởng tượng lượng máu này sẽ gây ra điều gì khi ở trong chính con người bạn.

Những ý nghĩ của bạn sẽ ảnh hưởng đến cơ chế hóa học của bạn trong từng giây. Cả cơ thể của bạn sẽ bị sốc khi bạn đang đi trên đường mà một chiếc xe tải phanh thành linh ngay trước bạn 2 mét. Trí óc của bạn sẽ tạo ra phản ứng tức thì cho cơ thể.

Chính cái chất độc do nỗi sợ hãi, bực bội hay căng thẳng tạo ra sẽ giết chết bạn. Không thể lo sợ hay bực bội mà bạn lại cảm thấy khỏe khoắn. Không phải là khó xảy ra, mà là không thể. Nói cho đơn giản thì sức khỏe của bạn là sự phản ánh tinh thần. Bệnh hoạn cũng chính là do những mâu thuẫn không giải quyết được bên trong đã đến lúc biểu hiện ra bên ngoài.

Một điều tuyệt vời là chính tiềm thức hình thành nên sức khỏe của chúng ta. Bạn còn nhớ cái ngày mà bạn cảm thấy muốn bệnh khi không muốn đi học không? Sợ hãi cũng làm cho bạn đau đầu? Bạn có từng biết ai đột ngột đau thanh quản trước khi sắp thực hiện một bài phát biểu quan trọng không? Chính sự liên hệ giữa trí óc và cơ thể làm cho tiềm thức của ta gây ra điều mà ta muốn tránh. Nhận ra điều này là chúng ta đã sẵn sàng được một nửa để làm cái gì đó nhằm khắc phục nó.

Chính sự mong đợi và hệ thống niềm tin của chúng ta làm cho chúng ta bị bệnh. Nếu anh rể của bạn bảo: "Tôi bị cảm nặng, cậu có thể cũng sẽ bị và phải ở nhà 2 tuần". Thế là chúng ta trở nên dễ mắc bệnh này. Chúng ta bị bệnh là vì chúng ta nghĩ mình sẽ bị như vậy.

Cũng có khi chúng ta bị một bệnh nào đó vì cho rằng cha mẹ chúng ta bị nên ta không thể tránh được. Chính cái mẫu hay chương trình trong não chúng ta làm cho chúng ta khỏe mạnh hay bệnh hoạn. Một số người nói: "Tôi không bao giờ bị bệnh" và thật sự không bao giờ bệnh. Một số người nói "Cứ một năm tôi bị cảm hai chục lần" và đúng thế thật. Không phải là trùng hợp gì cả.

Khi còn nhỏ chúng ta rất nhanh chóng hiểu ra là bị bệnh thì sẽ được nhiều người chú ý đến. Một số người trưởng thành rồi mà vẫn theo cách này. Khi bị bệnh chúng ta được bạn bè và người thân quan tâm, ta cảm thấy được yêu thương và bảo bọc. Nhiều người cứ triền miên bị bệnh, té cầu thang hay gãy chân khi không được ai để ý và quan tâm. Tuy

nhiên sự thật là những người cảm thấy được yêu thương và an toàn thì ít bị bệnh và gặp tai nạn hơn những người luôn thấy mình cô đơn và lẻ loi.

Xúc cảm không được bộc lộ sẽ ảnh hưởng đến sức khỏe của chúng ta. Các triệu chứng cổ điển là "Đừng lo cho tôi. Tôi không quan trọng" hay "Tôi quen không được quan tâm hay yêu thương gì cả". "Tôi sẽ ngồi đó với nụ cười mà trong lòng thì cảm thấy cô đơn". Để được khỏe mạnh và hăng hái, chúng ta nên duy trì xúc cảm tích cực và biểu lộ tình cảm ra bên ngoài. Điều quan trọng nhất là phải tin rằng mình XÚNG ĐÁNG được khỏe mạnh. Nếu chúng ta cứ cảm thấy "Mình không phải là người tốt" hay "Mình đã làm những việc không tốt" hay "Mình đáng bị trừng phạt" thì chúng ta thường phải chịu đựng bệnh tật, có khi cả đời.

Nếu chúng ta không sống cái cuộc sống mà chúng ta muốn thì trí óc ta sẽ xuất hiện cái ý nghĩ chủ đạo "Tôi ước gì mình chết đi". Thử xác là nô lệ của tinh thần, chúng sẽ biểu hiện ra ngoài cái mà chúng ta muốn. Trước hết là bệnh tật. Tiếp theo sẽ là cái chết.

Tôi không dùng đoạn văn trên để giải thích sức khỏe. Tôi chỉ muốn nhấn mạnh đến vai trò của đời sống tinh thần. Nếu chúng ta mang một cây chuối đến Nam Cực, đào lỗ trồng nó và mười năm sau đem rổ quay lại để thu hoạch thì bạn đoán tôi sẽ thu được bao nhiêu chuối? Bạn sẽ nói chẳng bao nhiêu. Vì đó không phải là môi trường tốt để trồng chuối. Vậy thì ý nghĩ và cảm xúc của bạn sẽ kiểm soát môi trường thể chất của bạn. Chính bạn quyết định tạo ra ngôi nhà sức khỏe hay cái mồ bệnh hoạn.

Sức khỏe là tài sản của bạn, và có sức khỏe là có năng lượng và sức sống. Bạn thức dậy mỗi buổi sáng và có quyền tin tưởng rằng cơ thể bạn khỏe khoắn chứ không chỉ "tạm ổn".

Ai cũng cho rằng khỏe mạnh là không có dấu hiệu bệnh tật.

Nếu lại nhìn vào quan hệ thể chất - tinh thần thì rõ ràng tâm trạng của bạn ảnh hưởng đến sức khỏe của bạn. Tiềm thức của chúng ta điều khiển liên tục quá trình hoạt động của cơ chế sức khỏe của chúng ta.

Nếu bạn bị đứt ngón tay, cái gì sẽ hàn gắn các tế bào mới lại để lấp kín nó? Tại sao một cái móng tay bị mất thì cái khác sẽ mọc lên ngay chỗ bị mất mà không phải là chỗ khác? Phải có cái gì đó điều khiển những cái này. Nhưng đừng có tin là cơ thể chúng ta có phép màu!

Trí óc là kiến trúc sư của cơ thể và cơ thể là sự phản ánh của trí óc. Nếu cảm xúc sợ hãi, giận dữ chế ngự bạn thì cơ thể bạn sẽ phản ánh điều đó. "Bệnh" tinh thần sẽ trở thành "bệnh" thể chất.

Đúc kết.

Hãy nghĩ bạn có hạnh phúc và sức khỏe. Cứ tưởng tượng là bạn khỏe mạnh. Phải khẳng định rằng bạn xứng đáng được khỏe mạnh và hãy đối xử dịu dàng với bản thân. Hãy chấp

nhận và yêu thương bản thân bạn ngay bây giờ và cho rằng bạn đã sống theo cách tốt nhất mà bạn biết.

Sự đau đớn.

Chúng ta đang bàn về sức khỏe, hãy thử nói đến sự đau đớn một chút.

Giả sử bạn gặp John Brown khi anh ta vừa bước ra từ phòng nha sĩ sau một giờ và nói "Đau một chút cũng thích chứ nhỉ?" John có thể cho là bạn hơi bị điên. Khi vừa mới bị bỏng ngón tay trên bếp thì bạn khó mà nghĩ đau đớn có gì hay ho.

Giả sử bạn không bao giờ cảm thấy đau. Bạn vô tình tì cánh tay trên một tấm thép nóng trong hai mươi phút và rồi thấy cánh tay mình sao bây giờ chỉ còn là một que than cháy đen. Nếu bạn không hề thấy đau, có thể bạn đi từ xưởng về nhà và cúi xuống để mang dép vào, bạn tự nhủ "Trời đất! Nửa bàn chân của tôi đâu rồi. Chắc nó bị đứt ở đâu đó. Có phải tôi bị kẹp trong cửa thang máy hay anh chàng hàng xóm Doberman đã xử nó rồi?". "Chắc từ chiều đến giờ trông tôi kỳ dị lắm".

Đau đớn về thể xác có giá trị của nó. Nó là sự phản hồi liên tục bảo cho chúng ta biết nên làm gì và không làm gì. Thật là không có gì làm bối rối người bạn yêu trong một bữa cơm tối thấp nền lãng mạn cho bằng nói với anh ta là bạn không thể dùng món tráng miệng được vì bạn đã cắn đứt cái lưỡi của mình rồi. (Dĩ nhiên bạn chỉ có thể giải thích được bằng cách ra hiệu.)

Khi chúng ta ăn quá nhiều, không ngủ đủ hay bộ phận nào đó trong cơ thể bị trục trặc và cần được nghỉ ngơi thì hệ thống báo tự động tuyệt diệu của chúng ta sẽ cho ta biết.

Đau khổ tình cảm cũng theo quy luật tương tự. Nếu chúng ta bị tổn thương về xúc cảm, nó sẽ là thông điệp cho ta biết là đã đến lúc ta phải nhìn vấn đề khác đi. Nếu chúng ta cảm thấy bị tổn thương, bị ai đó làm cho thất vọng thì thông điệp sẽ là "Hãy yêu thương những người xuất hiện trong đời bạn một cách vô điều kiện. Hãy chấp nhận họ đúng như bản chất của họ và những gì họ ban tặng cho bạn mà không hề xét đoán". Hoặc là "đừng để hành động của người khác phá hoại lòng tự trọng của chính bạn".

Nếu nhà bạn bị cháy hay xe bạn bị lấy cắp, bạn sẽ bức bối. Điều này rất bình thường ở con người. Nếu bạn cho rằng mình học được điều gì đó thì bạn sẽ sớm nhận ra rằng bạn vẫn có thể sống hạnh phúc không cần những cái này. Cảm xúc sẽ giúp bạn đánh giá lại những ưu tiên mà bạn đặt ra. Tôi không nói là chúng ta không cần nhà hay xe mà là phải biết cách học hỏi từ những kinh nghiệm như thế và điều chỉnh những giá trị của mình sao cho những trục trặc của cuộc sống gây ra ít đau khổ nhất cho bạn.

Đúc kết

Sự đau đớn làm cho bạn thay đổi. Nó thôi thúc chúng ta nhìn sự việc khác đi. Khi bị đau đớn về thể chất cũng như xúc cảm, nếu chúng ta tiếp tục làm điều ngu ngốc, chúng ta sẽ đau tiếp. Chúng ta có thể nói "Không nên đau. Tôi không muốn đau", nhưng nó vẫn cứ

đau. Một số người cứ chịu đau hoài như vậy 24 tiếng một ngày, 365 ngày một năm. Họ không bao giờ nhận ra là đã đến lúc phải lấy tay ra khỏi bếp lò.

Chúng ta trở thành một phần của đời thường.

Chúng ta rất dễ bị ảnh hưởng bởi những người xung quanh. Bạn có từng biết người nào đi ra nước ngoài và trở về với một giọng nói khác? Hay những cậu bé năm tuổi chập chững đến trường ngây thơ, vô tư và chẳng bao lâu sau, do chơi với những người xấu, các cậu bé đã nhanh chóng học các tiếng chửi thề còn nhiều hơn cả một người trưởng thành bình thường.

Chúng ta trở thành một phần của môi trường bên ngoài. Không ai trong chúng ta được miễn nhiễm đối với ảnh hưởng của thế giới xung quanh - bạn bè, gia đình và đồng nghiệp, TV, báo chí, truyền thanh, sách và tạp chí mà chúng ta đọc. Chúng ta đừng cô lập mình với những vật và người trong cuộc sống. Suy nghĩ và tình cảm, mục tiêu và hành động của chúng ta sẽ được hình thành liên tục bởi những người và vật mà chúng ta tiếp xúc hằng ngày.

Fred bắt đầu công việc mới ở một nhà máy. Fred nghỉ giải lao 10 phút, những người khác nghỉ 20 phút. Fred nói: "Các anh làm sao vậy?"

Sau hai tuần cậu ta cũng nghỉ 20 phút.

Đến nửa tháng sau thì Fred nghỉ 30 phút. Fred lúc này nói rằng "Nếu không cãi lại họ được thì hãy đồng ý với họ. Tại sao tôi lại phải làm việc chăm chỉ hơn những anh chàng kia?"

Sau 10 năm, Fred là người nghỉ giải lao lâu nhất trong nhà máy. Anh ta đã chấp thuận theo thái độ của những công nhân khác.

Điều lạ lùng là con người thường không nhận biết được những thay đổi đang diễn ra trong tâm lý mình. Cũng giống như là khi quay về với bụi khói thành phố sau vài tuần hưởng không khí trong lành, chỉ lúc đó ta mới nhận ra là trước đây ta đã quen với những cái mùi bản thủ.

Sống chung với những người hay phê bình ta sẽ bắt đầu phê bình. Sống với người hạnh phúc ta biết hạnh phúc là gì. Sống với người cầu thả ta thành cầu thả, với người nhiệt tình ta thành nhiệt tình, với người hay phiêu lưu làm ta thích phiêu lưu, với người thịnh vượng làm ta thịnh vượng.

Điều này có nghĩa là chúng ta cần phải quyết định chúng ta muốn gì và chọn đối tượng giao du cho thích hợp. Có thể bạn sẽ nói: "Như thế đòi hỏi phải nỗ lực nhiều. Có thể không dễ chịu gì. Tôi có thể phải làm buồn lòng vài người". Đúng vậy! Nhưng đó là cuộc sống của bạn.

Fred có thể nói: "Tôi lúc nào cũng nhẩn tui, chán nản và công việc thì nhàm chán, tôi thường bệnh hoạn và chẳng có định hướng gì, chẳng được làm điều gì thú vị". Vậy thì chúng ta biết là bạn thân của Fred cũng chấy tui hoài, cũng nản chí, công việc buồn tẻ, sức khỏe yếu ớt, dậm chân tại chỗ và luôn ao ước một cuộc sống sôi động hơn. Không phải là sự trùng hợp. Chúng ta không ai muốn phán xét Fred nhưng nếu anh ta muốn cải thiện chất lượng đời sống thì điều đầu tiên cần làm là nhận ra những gì đang diễn ra trong cuộc sống anh ta trong thời gian gần đây.

Không có gì đáng ngạc nhiên nếu một bác sĩ lại mắc nhiều bệnh, vì ông ta suốt ngày tiếp xúc với những người bệnh. Các nhà tâm thần học có tỷ lệ tự tử cao vì những lý do tương tự. Theo truyền thống, 9 trong 10 đứa trẻ có cha mẹ hút thuốc cũng sẽ hút thuốc. Người nghèo có bạn nghèo. Người giàu có bạn giàu. Người thành công có bạn thành công. Vân vân và vân vân.

Đúc kết

Nếu bạn nghiêm túc về chuyện thay đổi cuộc sống, hãy nghiêm túc thay đổi những gì xung quanh bạn.

Sự thịnh vượng

"Điều tốt nhất bạn làm cho một người nghèo là không trở nên nghèo như họ".

Kinh nghiệm của tôi cho biết là nhiều người tin rằng khi đụng đến tiền bạc và sự thịnh vượng, tất cả những suy nghĩ tích cực và thái độ thích hợp, sự chịu thương chịu khó sẽ không bao giờ thay đổi được khả năng thanh toán hóa đơn vào cuối tháng.

Thực tế là những ý nghĩ do ý thức hay tiềm thức đều tạo ra những kết quả trong cuộc sống của bạn. Quyết định số tiền bạn có trong ngân hàng. Sự thịnh vượng hay nghèo khổ tùy thuộc vào suy nghĩ của bạn. Chính trí óc và hệ thống niềm tin định vị cho bạn, nó làm cho bạn giàu hay nghèo tùy theo cách bạn huấn luyện nó. Bạn nghĩ gì thì có cái đó. Suy nghĩ nghèo thì nghèo, suy nghĩ giàu thì giàu.

Hãy lấy Fred làm thí dụ. Anh ta luôn tin là sẽ phải cố gắng lắm mới thanh toán được những hóa đơn của mình. Anh ta sẽ chỉ làm những công việc được trả lương trung bình vì anh ta đã hoạch định cho mình như thế. Anh ta chỉ chơi với những người tầm tàm như mình vì như thế anh ta thấy dễ chịu hơn. Những người này đồng ý với ý kiến của anh ta rằng cuộc sống thật khó khăn. Trong môi trường như thế, anh ta sẽ không có xu hướng mở rộng những ý tưởng của mình ra xa hơn để vươn tới những cái khác mà mình có thể đạt được.

Có thể là Fred xuất thân từ một gia đình có thái độ như thế đối với tiền bạc và hay bị thiếu tiền. Điều này đã góp phần hình thành niềm tin đó của Fred.

Vì chúng ta sẽ có được đa số điều mình chờ đợi, và Fred nghĩ là anh ta sẽ thiếu tiền nên anh ta sẽ được cái anh ta nghĩ. Anh ta đã có một "chương trình" trong não nói rằng "Anh

sẽ không bao giờ có tiền, Fred" và cứ mỗi khi thấy dư tiền là anh ta tiêu sạch. Có thể trong tiềm thức anh ta nghĩ: "Có tiền dư thế này thật lạ! Mình nên mua cái gì đi và trở lại "vô sản" như trước!"

Thông qua cuộc độc thoại này, anh ta sẽ khẳng định rằng những vấn đề tiền nong là một phần cấp thiết của cuộc sống. Anh ta có thể tự nhủ: "Mình không có tiền vì mình không được học hành tử tế". Nếu học giỏi là giàu thì chắc mấy ông giáo sư đại học là triệu phú hết. Tôi biết một số người học cao mà rất nghèo trong khi một số người ít học lại rất giàu.

Có thể Fred lý sự: "Tôi không kiếm được công việc tốt để có nhiều tiền". Nhiều người khác phải làm nghề phụ để có thể khởi sự. Những người khác thì đổi việc.

Có thể thời gian là câu trả lời. Fred có thể lý sự rằng anh ta không có đủ thời gian để làm giàu. Chúng ta đều có thời gian bằng nhau - 24 tiếng một ngày - không ai có nhiều hay ít hơn.

Fred có thể nói là anh ta còn quá trẻ hay đã quá già, hay anh ta còn phải lo cho vợ, vợ anh ta không giúp anh ta được gì hay con anh ta đông quá. Thế nhưng nếu anh ta nhìn kỹ thì những người đang giàu có khác vẫn phải đối mặt với tất cả những vấn đề này.

Ngoài ra, anh bạn của chúng ta có thể cãi rằng anh ta thích giàu có nhưng không muốn tự mình phải làm việc chết xác. Lại một lần nữa, chúng ta thường thấy nhiều người làm việc chăm chỉ mà vẫn nghèo còn một số chỉ làm vài giờ một ngày mà trở nên giàu có. Cần cù là một yếu tố cần thiết nhưng nó không đảm bảo sự thịnh vượng! Nếu bạn chúi mũi nhỏ lông gà trong một nhà máy đến 10 giờ một ngày thì chuyện nhỏ nhiều lông gà hơn vẫn không làm cho bạn khá hơn. Đến lúc nào đó, cái bạn cần làm là thay đổi chiến lược!

Tôi không phán xét gì ở đây. Tiền không tốt cũng không xấu. Tiền là tiền. Fred hay ai đó có thể hạnh phúc, có thể không. Vấn đề muốn nói là hoàn cảnh của Fred là do chính anh ta gây ra. Nếu anh ta thay đổi, anh ta sẽ đạt được mục tiêu.

Chúng ta sẽ nhanh chóng tìm hiểu một vài việc mà nếu Fred làm, anh ta có thể sẽ trở nên giàu có.

Những cản trở đối với tiền bạc

Hãy xem bằng cách nào và tại sao người ta lại ngăn cho mình trở nên giàu có.

Nhiều người không thoải mái khi giữ tiền vì nhiều lý do khác nhau nên họ cứ nghèo hoài. Nghe có vẻ ngớ ngẩn nhưng đó là sự thật. Hãy tưởng tượng là bạn ở trong những tình huống sau để xem bạn quan hệ và hành xử như thế nào với tiền bạc:

*** Tình huống A**

Bạn vừa mới đến ngân hàng để rút 5000 đô tiền mặt để mua một chiếc xe cũ. Trên đường về nhà bạn gặp một người bạn và dừng lại uống cà phê với anh ta. Khi bạn trả tiền, anh ta để ý là bóp của bạn có rất nhiều tiền.

Bạn có bối rối và lập tức giải thích là tại sao bạn mang nhiều tiền như vậy hay bạn cảm thấy hoàn toàn thoải mái và không giải thích gì cả?

(Để có thể làm ra tiền hay tiết kiệm nó, bạn phải cảm thấy thoải mái khi giữ nó. Nếu bạn không như vậy, thì tiềm thức hay ý thức sẽ dẫn dắt bạn đến chỗ bạn không sở hữu được gì cả.)

* **Tình huống B**

Bạn gặp một người trong một bữa tiệc nói ra một cách thật tình, không hề có ý khoe khoang là anh ta kiếm tiền rất dễ. Bạn nghĩ gì về anh ta và câu nói đó?

(Muốn giàu có, bạn phải thấy việc người ta giàu có là điều tốt. Nếu bạn có cái tư tưởng ấu trĩ rằng những người giàu có là những người không tốt, vậy thì bạn sẽ suốt đời nghèo khổ vì rõ ràng bạn đâu có muốn ai ghét mình, có đúng không?)

* **Tình huống C**

Bạn đi mua sắm với một người bạn và nhớ ra là đã để quên tiền ở nhà. Bạn của bạn có đủ tiền mặt để cho bạn mượn mua đồ. Khi hỏi mượn 50 đô la bạn thấy thế nào? Bạn có thích chạy về nhà lấy tiền hơn không?

(Điều quan trọng để bạn có thể trở thành người sung túc là phải cảm thấy mình xứng đáng được người khác giúp đỡ. Điều quan trọng là thấy mình đáng được giúp và khả năng đón nhận sự giúp đỡ của người khác sẽ quyết định sự thịnh vượng của bạn)

* **Tình huống D**

Bạn thò tay vào túi và phát hiện ra là mình vừa mất 120 đô la. Bạn có tự nhủ: "um có thể ai đó cần nó hơn mình cần" hay bạn ghét mình vì đã làm mất số tiền đó?

(Nếu chúng ta bị lệ thuộc tiền bạc, sẽ khó làm ra và giữ được nó)

* **Tình huống E**

Hãy tưởng tượng số tiền bạn làm ra trong một tháng bằng với số tiền cha bạn làm trong một năm. Bạn cảm thấy gì? Bạn có thấy "có lỗi" vì kiếm được nhiều tiền hơn không? Bạn cảm thấy gì khi nhận thấy là ba bạn biết bạn đang kiếm được nhiều như vậy?

(Nếu bạn không quen với thành công thì chính cái này sẽ cản trở bạn thành công)

* **Tình huống F**

Nhiều người liên hệ sự nghèo khổ với vấn đề tinh thần. Họ cho rằng nghèo tức là có đạo đức.

Bạn nghĩ Chúa sẽ cảm thấy gì khi biết rằng bạn làm ra nửa triệu đô mỗi năm? Bạn có nghĩ là Ngài sẽ nói "Thật là một con lợn tham lam" hay "Chúc mừng con! Chắc hẳn con đang làm điều tốt".

Sự giàu có và sự không ham muốn cho thấy chúng ta là những cá nhân bình đẳng. Người ta khuyến khích mình chia sẻ với người nghèo chứ không phải trở nên nghèo khó như họ.

Tôi phải làm gì?

Sau đây là danh sách những việc bạn có thể làm để cải thiện tình hình tài chính của mình:

1. Quyết định sẽ trở nên giàu có và cam kết sẽ nỗ lực để đạt được điều đó. Tôi muốn nhấn mạnh rằng nỗ lực là rất quan trọng, nhưng phải có thái độ và hệ thống niềm tin đúng đắn.
2. Hãy để dành trước, tiêu pha phần còn lại. Người nghèo làm ngược lại. Họ tiêu xài trước và tính toán việc dành dụm sau. Sự giàu có phần lớn là nhờ biết lập kế hoạch và làm theo kế hoạch đó.
3. Hãy quan sát những người giàu có. Hãy đi với những người làm ăn giỏi. Tìm xem họ khác bạn chỗ nào. Thấy được những điểm tốt, tích cực và hấp dẫn của họ. Phải thật khách quan. Hãy nghiên cứu những phẩm chất và đặc điểm làm cho họ thành công. Hãy quan sát họ thật cẩn thận. Xem xét thái độ của họ và để cho cái này tẩy rửa suy nghĩ của bạn.
4. Nhờ người khác giúp đỡ. Bạn có thể ngạc nhiên là sao nhiều người lại sẵn lòng giúp bạn đến như vậy. Biết cách nhờ người khác giúp đỡ sẽ giúp chúng ta có khả năng đón nhận.
5. Luôn khẳng định với chính bạn là bạn xứng đáng được trở nên giàu có.
6. Thỉnh thoảng hãy thử giãn một chút. Để có thể trở nên độc lập về tài chính thì trước hết bạn phải nhận ra là mình có thể chi xài chút ít. Ngoài ra, bạn tiêu pha tiền bạn có thì sẽ có sáng kiến làm ra nó.
7. Hãy lập kế hoạch và đặt ra mục tiêu.
8. Liên tục mở rộng hệ thống niềm tin và vươn đến những cái khác mà bạn có thể đạt được. Có hàng trăm quyển sách và băng nói về thành công của những người khác. Nếu bạn chỉ bắt được một ý tưởng hay trong đó thì thời gian và tiền bạc bỏ ra cũng là xứng đáng.
9. Luôn mang theo một khoản tiền - có 3 lý do. Trước hết, bạn cảm thấy giàu có hơn. Thứ hai, bạn quen với việc có tiền. Thứ ba, bạn tin tưởng dần là mình biết dùng tiền. Hơn nữa bạn cũng giảm đi cảm giác sợ mất tiền, điều này rất quan trọng. Một số người nói "Tôi không thể mang tiền theo, tôi sẽ xài hết! Làm sao bạn có tiền khi không hề tin tưởng là mình giữ được tiền?"
10. Đừng đổ tội cho ba mẹ, thời tiết, nền kinh tế, chính phủ hay công việc, nền giáo dục hay mẹ chồng vì tình trạng của mình.

11. Luôn nhiệt tình và dấn thân với mọi thách thức. Thật buồn cười là tất cả những người giàu có thấy rằng họ không thực sự bắt đầu kiếm tiền cho đến khi họ ngưng làm việc vì tiền.

12. Hãy công nhận nghèo khổ là một bệnh tinh thần. Như nhiều căn bệnh khác, có thể chữa được khi bạn tin là có thể. Và với bệnh tật thì phải có nỗ lực, có sáng kiến và lòng dũng cảm để đánh bại nó - nếu bạn đầu hàng là bạn thất bại! Thật thích thú khi hiểu ra rằng tất cả những người giàu có đã đấu tranh chống lại căn bệnh này ở những lúc nào đó trong cuộc đời họ. Bạn cũng vậy!

Chương 02

Hãy sống, ngay bây giờ!

Tất cả những gì bạn có là hiện tại. Thước đo sự bình an tinh thần và hiệu quả cá nhân được thể hiện ở khả năng sống cho hiện tại của chúng ta. Bây giờ là lúc bạn đang hiện hữu, không cần biết cái gì đã xảy ra ngày hôm qua và cái gì sẽ xảy ra ngày mai. Từ quan điểm này, chìa khóa cho hạnh phúc và sự thỏa mãn là tập trung đầu óc chúng ta vào thời khắc hiện tại!

Một điều tuyệt vời ở trẻ em là chúng hoàn toàn đắm mình trong giờ phút hiện tại. Chúng cố gắng tập trung hoàn toàn vào việc chúng đang làm dù cho việc đó là ngắm một con bọ, vẽ một bức tranh hay xây lâu đài trên cát, bất cứ cái gì mà chúng muốn dành hết sức lực để làm.

Khi trở thành người lớn, nhiều người trong chúng ta học nghệ thuật suy nghĩ và lo lắng nhiều việc cùng một lúc. Chúng ta để cho những mối quan tâm về quá khứ và tương lai đan xen vào hiện tại và làm cho chúng ta khổ sở và kém cỏi.

Chúng ta cũng học được cách trì hoãn sự thụ hưởng niềm vui và hạnh phúc và nghĩ rằng có lúc nào đó trong tương lai, mọi cái sẽ tốt hơn bây giờ.

Một học sinh trung học thì nghĩ: "Khi mình ra khỏi trường và không phải nghe lời ai nữa thì mọi cái sẽ rất tuyệt!" Anh ta rời trường và thành linh nhận ra là anh ta không hạnh phúc cho đến khi rời khỏi nhà. Anh ta xa nhà đi học đại học và lại quyết định: "Mình sẽ thật sự hạnh phúc khi có được mảnh bằng và lại nghĩ chỉ kiếm được việc mới hạnh phúc được.

Anh ta có việc làm và phải làm dưới sự giám sát của nhiều người. Bạn cũng đoán được là anh ta chưa thể hạnh phúc. Nhiều năm trôi qua, anh ta hoãn việc thư giãn và hưởng hạnh phúc cho đến khi đính hôn, lập gia đình và bắt đầu mua nhà, có công việc tốt hơn, bắt đầu có con, cho con đi học, con ra trường và về hưu... và anh ta chết trước khi biết được hạnh phúc là gì. Tất cả thời gian anh ta có, anh ta dùng để lập kế hoạch cho cái tương lai tốt đẹp không bao giờ đến.

Bạn có liên hệ đến mình với phần nào câu chuyện ở trên không? Bạn có từng biết ai trì hoãn không hưởng niềm vui cho đến lúc già không? Điều quan trọng để hạnh phúc là bạn phải hoàn toàn quan tâm đến hiện tại. Chúng ta hưởng niềm vui trong cả chuyến đi, không phải chỉ khi đã đến đích.

Tương tự, chúng ta có thể không chịu dành thời gian cho những người mà chúng ta thương yêu. Một cuộc nghiên cứu mới nhất ở Hoa Kỳ đã được thực hiện để tìm hiểu xem các ông bố tầng lớp trung lưu dành bao nhiêu thời gian chơi với con nhỏ của họ. Họ đeo micro trên cổ áo các ông bố để biết họ chuyện trò với con cái mỗi ngày bao lâu.

Nghiên cứu cho thấy đa số dành khoảng 37 phút mỗi ngày cho con. Không nghi ngờ gì rất nhiều những ông bố khác có kế hoạch dành thời gian cho người họ yêu thương "khi đã làm xong việc", "khi không còn áp lực công việc", "khi có nhiều tiền hơn"... Điều quan trọng là không ai trong chúng ta được đảm bảo là chúng ta còn sống vào ngày mai. Chúng ta chỉ có hôm nay thôi.

Sống cho hiện tại còn có nghĩa là chúng ta thích thú bất kỳ điều gì chúng ta đang làm chứ không phải là kết quả của nó. Nếu bạn đang sơn hiên nhà của mình thì có thể thưởng ngoạn từng đường cọ, thích thú học hỏi làm sao để làm tốt nhất công việc, đồng thời thưởng thức ngọn gió mát mơn man trên mặt bạn và tiếng chim hót líu lo trên cây và bất kỳ cái gì khác xảy ra xung quanh bạn.

Sống trong hiện tại là mở rộng tầm hiểu biết để làm cho giây phút hiện tại trở nên quý giá hơn là luôn khép kín. Mỗi chúng ta có sự chọn lựa của mình, lúc này hay lúc khác, rằng chúng ta sống và hấp thụ, cho phép mình xúc cảm và lôi cuốn.

Khi sống ở khoảnh khắc hiện tại, chúng ta xua đuổi sự sợ hãi. Rõ ràng sự sợ hãi này là sự quan tâm đến những sự kiện có thể xảy ra lúc nào đó trong tương lai. Mỗi quan tâm này có thể tê liệt khi chúng ta nghĩ mình không thể làm được cái gì.

Tuy nhiên, bạn chỉ có thể bị nỗi sợ hãi tấn công khi bạn bị động. Chính cái khoảnh khắc bạn ra tay hành động, thực sự làm cái gì đó thì nỗi sợ sẽ biến mất. Sống trong hiện tại lúc này lại có nghĩa là hành động mà không sợ sệt hậu quả. Đó là sự cống hiến nỗ lực của mình để dần thân mà không lo là mình có được phần thưởng xứng đáng hay không.

Cần nhớ là chúng ta không thể thay thế cái gì đó bằng con số không. Nếu bạn lo lắng vì xe bạn hư, bạn bị mất việc hay vợ bạn rời bỏ bạn thì không dễ gì có thể giải phóng đầu óc và tìm được sự bình thản. Cách tốt nhất để cải thiện trạng thái tinh thần là hành động, tham gia vào việc gì đó. Hãy làm cái gì đó! Bất kỳ cái gì.

Gọi điện cho bạn cũ hay làm quen bạn mới, đi tập thể thao, chăm sóc cho con cái hay giúp đỡ hàng xóm...

Đúc kết

Thời gian không thực sự hiện hữu, nó chỉ là một khái niệm trừu tượng trong đầu bạn. Hiện tại là thời gian duy nhất mà bạn có. Hãy làm cái gì đó vào lúc này!

Mark Twain có lúc nhận xét là ông đã trải qua những điều kinh khủng trong đời, một số việc thật sự kinh khủng! Đúng là vậy sao? Chúng ta có xu hướng suy nghĩ tệ hại, bi quan. Nếu nhìn vào ngay thời khắc hiện tại thì chẳng có vấn đề gì nghiêm trọng cả!

Hãy sống ngay lúc này đây

Chờ đợi

Bạn có bao giờ để ý là khi mình đợi một cái gì đó, dường như nó chẳng bao giờ xảy đến? Bởi thế mới có câu nói: "Một ngày chờ đợi dài cả trăm năm".

Tương tự như thế khi chúng ta đợi điện thoại của ai đó, Đợi hàng giờ đàm chán, bạn quyết định làm một cái gì đó và thế là, reng! Chuông điện thoại reng.

Khi chúng ta đợi thư, đợi ai đó, đợi công việc, các cuộc phiêu lưu thú vị. Giáng sinh, dịp đi ăn nhà hàng, thời gian dường như không trôi đi. Thậm chí điều ta mong đợi chẳng hề đến.

Có một nguyên lý hoạt động nói rằng: "Hãy sống cuộc sống của bạn trong thời khắc hiện tại và đừng nín hơi mà chờ đợi cái gì khác xảy ra". Nếu chúng ta nói: "Mình phải có "A" thì mình mới hạnh phúc và mãn nguyện", thì những hoàn cảnh khác nhau có thể sắp xếp để chứng minh điều ngược lại.

Đúc kết

Hãy nắm bắt mọi cơ hội. Sống cho hiện tại. Hãy làm điều gì khác khi chờ đợi cái gì đó xảy ra. Nếu bạn muốn Hollywood khám phá ra tài năng siêu phàm của bạn thì hãy tham gia một lớp học thực hành đan giỏ trước! Nếu bạn trai của bạn đến muộn thì hãy đọc báo hay nướng bánh, làm cái gì đó cho đến khi anh ta đến.

Làm như thế, bạn sẽ không lệ thuộc vào cái kết quả sau cùng.

"Quên tình huống đi thì sẽ nhanh có kết quả".

Tha thứ

Quyết định tha thứ cho chính bạn hoặc ai đó là đồng ý sống cho hiện tại.

"Tôi không thể tha thứ cho mình (cho mẹ mình) vì điều đó!"

Bạn nghĩ thế nào về câu đó? Nếu chúng ta không chịu tha thứ cho ai đó tức là chúng ta nói "Thay vì làm cái gì đó để thay đổi hoàn cảnh, tôi thích sống trong quá khứ hơn và thích trách cứ tôi (hay người) đã gây ra nó". Khi chúng ta không vị tha với chính mình là chúng ta mang hoài mặc cảm có lỗi, điều này có thể gây ra cho chúng ta những thống khổ về tinh thần.

Tha thứ cho người khác

Nhiều người cứ bám mãi quá khứ, Họ nghĩ họ sẽ không bao giờ tha thứ cho cha mẹ vì họ hư đốn, rằng đó là lỗi của cha mẹ họ. Đó là lỗi của họ chứ! Nếu cứ trách cứ hoài, chúng ta sẽ chịu đau khổ. Phần nửa thời gian "người có lỗi" không hề biết chúng ta nghĩ gì. Họ cứ nhón như hạnh phúc trong khi chúng ta thì chịu đau khổ.

Nếu tôi không tha thứ cho ông anh rể vì không mời tôi đến dự tiệc Giáng sinh thì tôi đau khổ chứ không phải anh ta. Anh ta không bị ung thư, không mất ngủ, không buồn giận, không thấy cay đắng. Chỉ có tôi thôi. Chúng ta nên "tha thứ cho cả những người xúc phạm ta!" Chỉ có cách đó chúng ta mới khỏe mạnh và hạnh phúc. Không tha thứ là nguyên nhân lớn nhất gây bệnh hoạn vì tâm hồn bệnh hoạn thì thân thể bệnh hoạn.

Ngoài ra, chừng nào chúng ta còn trách cứ người khác, buộc họ phải thấy có lỗi và chịu trách nhiệm cho hạnh phúc của chúng ta thì chừng đó chúng ta chối bỏ trách nhiệm của chính mình. Buộc tội ai đó chẳng bao giờ giải quyết được điều gì. Chừng nào không làm như vậy nữa, chúng ta sẽ có cơ hội hành động để cải thiện sự việc. Buộc tội là cái cớ để không làm gì cả - để chối bỏ thực tại.

Fred có thể nói "Tôi tha thứ cho anh, nhưng tôi không quên được". Fred thật ra đang nói: "Tôi tha thứ cho anh chút ít nhưng tôi muốn giữ lại một phần để khi tiện thì nhắc nhở anh sau này". Tha thứ thật sự là quên đi hoàn toàn.

Tôi tin là việc nhận ra mình đang sống cuộc sống của mình theo cách tốt nhất mà mình có thể là điều tối quan trọng. Chúng ta phạm nhiều sai lầm, có thể là do hiểu sai, có thể do ngu ngốc nhưng chúng ta đang cố gắng theo cái cách tốt nhất mà ta biết. Không ai vừa mở mắt chào đời mà đã nghĩ là: "Tuyệt! Đây là cơ hội tốt để ta xông ra và chiến đấu!"

Cha mẹ chúng ta nuôi dạy ta theo cách tốt nhất mà họ có thể. Dựa trên thông tin mà họ có, những tấm gương mà họ noi theo, họ dần thân vào cái lãnh thổ xa lạ là "tình cha mẹ". Cứ trách cứ họ hoài vì họ không phải là những cha mẹ kiểu mẫu là một việc làm vô ích và tai hại.

Một số người không tha thứ cho cha mẹ và sống cuộc đời khổ sở để cho cha mẹ họ thấy là mình đã không làm tốt trách nhiệm! Thông điệp của họ là: "Chính cha mẹ có lỗi trong chuyện tôi nghèo, cô đơn, bất hạnh và bây giờ có thể thấy là tôi đang chịu đựng như thế nào!"

Không nên trách cứ ai cả. Cái gì đã qua rồi cho qua. Buồn phiền trách móc sẽ không thay đổi được gì. Khi chúng ta tha thứ thì một nguyên lý tuyệt vời khác sẽ có tác dụng. Chúng ta thay đổi và người khác cũng thay đổi. Khi chúng ta thay đổi thái độ đối với người khác, họ cũng thay đổi hành vi của mình. Như thế, khi chúng ta thay đổi cách nghĩ của mình, những người khác sẽ đáp ứng những mong đợi đã thay đổi của chúng ta.

Tha thứ cho chính mình

Nếu tha thứ cho người khác là điều khó làm thì tha thứ cho chính mình càng khó hơn. Nhiều người hành hạ tinh thần và thể chất mình cả đời vì những thiếu sót của mình. Họ ăn thật nhiều hay nhịn ăn, uống cho quên tất cả, làm hỏng tất cả quan hệ của mình hay sống một cuộc đời nghèo hèn hay bệnh hoạn. Hệ thống niềm tin của họ cho rằng "Tôi đã làm những điều xấu, " "Tôi có lỗi" hay "Tôi không xứng đáng hạnh phúc và khỏe mạnh". Bạn có thể ngạc nhiên nhưng có rất nhiều người bệnh suy nghĩ như vậy!

Bạn thấy có lỗi ư? Đủ rồi đó! Bạn sẽ cảm thấy như thế bao lâu nữa? Một hai năm nữa có khác gì không?

Vứt bỏ cảm xúc này đi, không dễ thật. Giữ cho đầu óc lành mạnh cũng khó như giữ cho thân thể khỏe khoắn vậy.

Đúc kết

Trách cứ và cảm thấy có lỗi đều nguy hiểm và tai hại như nhau. Khi trách móc Chúa trời, người khác hay bản thân mình, chúng ta tránh né, không hành động để giải quyết vấn đề. Chính chúng ta chọn lựa để sống trong hiện tại hay trói buộc mình với những ác cảm và bực dọc của quá khứ.

Hạnh phúc "Con người hạnh phúc ở mức mà họ nghĩ là họ đạt được". Chính Abraham Lincoln đã nói vậy. Không phải những gì sẽ xảy đến cho cuộc sống của chúng ta quyết định hạnh phúc của ta mà là cách chúng ta phản ứng với chúng.

Fred, vừa mới bị mất việc, có thể nghĩ là bây giờ anh ta sẽ có cơ hội để có kinh nghiệm mới, khám phá những khả năng mới và thực hành sự độc lập trong công việc. Anh trai của anh ta, Bill, trong hoàn cảnh tương tự lại quyết định nhảy lầu và kết thúc mọi chuyện. Cùng một chuyện mà người thì hoan hỉ, người thì đi tự tử. Một người cho đó là tai họa còn người kia nghĩ là cơ hội.

Có thể tôi đã đơn giản hóa sự việc một chút nhưng thật sự là chúng ta có quyền chọn lựa phản ứng của mình trong cuộc sống. (Và nếu chúng ta mất đi sự kiểm soát thì đó cũng là một quyết định của chúng ta mà thôi. Chúng ta có thể nghĩ: "Mọi việc đã trở nên hơi khó khăn đối với tôi. Tôi cho là mình sẽ mất phương hướng một chút!")

Mặc dù vậy, không phải muốn là được hạnh phúc. Nó là một trong những thử thách lớn nhất mà chúng ta phải đối đầu, đồng thời phải kiên định, có kỷ luật và quyết tâm theo đuổi. Trưởng thành là chịu trách nhiệm về hạnh phúc của chính mình và hài lòng với những gì mình có hơn là những cái mình không có.

Rõ ràng chúng ta kiểm soát được hạnh phúc của mình vì chúng ta quyết định suy nghĩ của mình. Không ai khác suy nghĩ giúp chúng ta. Để hạnh phúc thì phải có những ý nghĩ hạnh phúc. Vậy mà chúng ta lại làm ngược lại. Chúng ta quên đi lời khen rất nhanh và lại nhớ những lời nói không dễ thương rất lâu. Nếu bạn cứ để cho những lời nhận xét tồi tệ

và những chuyện không hay đeo bám tâm trí mình thì chính bạn sẽ phải gánh chịu tác hại của nó. Hãy luôn nhớ là bạn kiểm soát được trí óc của bạn.

Hầu hết mọi người nhớ những lời khen được vài phút còn những lời sỉ vả thì nhớ đến hàng năm trời. Họ trở thành người thu nhặt rác rưởi, ôm khư khư thứ rác đã quăng cho họ cách đó cả 20 năm. Mary có thể nói: "Tôi còn nhớ là anh ta nói là tôi mập và ngu ngốc vào năm 1963!" Còn những lời khen chỉ mới nhận được hôm qua có lẽ Mary đã quên trong khi lại nhớ thứ rác của năm 1963.

Tôi còn nhớ một lần lúc 20 tuổi, tôi thức dậy vào một buổi sáng và quyết định là không thể sâu khổ nữa. Tôi tự nhủ: "Nếu mình có thể trở thành người thật sự hạnh phúc một ngày nào đó, vậy tại sao không bắt đầu ngay bây giờ?" Ngày hôm đó tôi nhất định là mình sẽ hạnh phúc hơn bao giờ hết. Tôi sừng sốt. Đúng vậy thật!

Rồi tôi bắt đầu hỏi những người hạnh phúc khác là tại sao họ hạnh phúc như vậy. Câu trả lời của họ phản ánh chính xác kinh nghiệm của tôi. Họ nói: "Tôi thấy đủ khổ, đủ cô đơn và bệnh hoạn rồi, tôi đã quyết định thay đổi mọi thứ".

Đúc kết

Có thể có lúc giữ cho mình vui vẻ là rất khó. Giống như trong một căn nhà, bạn phải giữ lấy cái kho báu và quăng những thứ rác rưởi đi. Muốn vậy phải luôn tìm kiếm cái tốt đẹp. Một người nhìn thấy cảnh đẹp còn người khác thì thấy cái cửa sổ dơ bẩn. Bạn chọn lựa cái để nhìn và cái để nghĩ.

Kazantzakis nói: "Bạn có cọ và màu sơn. Bạn vẽ lấy thiên đường của mình và bước vào".

Sự hoàn hảo và hạnh phúc Nếu bạn bất hạnh, đó là vì cuộc đời không như chúng ta muốn. Cuộc sống không đáp ứng mong đợi của chúng ta vì nó không "được" như ta mong và vì vậy chúng ta chán nản.

Vậy là ta nói: "Tôi sẽ hạnh phúc nếu...", cuộc đời không bao giờ hoàn hảo. Cuộc sống là vui và buồn, là được và mất. Vì thế chừng nào chúng ta còn nói "Tôi sẽ hạnh phúc khi...", thì chúng ta đang lừa dối chính mình.

Hạnh phúc là một quyết định. Nhiều người sống cuộc sống như thể ngày nào đó họ sẽ đến đích "hạnh phúc" giống như chúng ta đến bến xe. Họ cho rằng ngày nào đó, mọi cái sẽ ổn và họ sẽ hít sâu vào và thở phào mà nói "Vậy là cuối cùng tôi đã được... hạnh phúc".

Cuộc đời họ là một câu chuyện "Tôi sẽ hạnh phúc khi... "

Mỗi người trong chúng ta đều phải tự quyết định. Chúng ta có sẵn sàng tự nhắc mình hằng ngày rằng chúng ta chỉ có chừng đó thời gian để tận hưởng tất cả những gì chúng ta có hay chúng ta cứ bỏ quên hiện tại mà trông chờ vào một tương lai tốt đẹp hơn?

Sau đây là một đoạn văn do một người 85 tuổi viết khi ông ta biết mình không còn sống được bao lâu nữa. Hãy xem ý nghĩa liên quan của nó.

"Nếu tôi được sống một lần nữa, tôi sẽ phạm nhiều sai lầm hơn, sẽ ngu ngốc hơn. Thật sự, tôi sẽ xem nhẹ hơn vài điều. Tôi sẽ điên rồ hơn và ít ngăn nắp hơn."

"Tôi sẽ đi nhiều hơn, leo núi nhiều hơn, bơi và đi thăm nhiều nơi hơn. Tôi sẽ ăn nhiều kem hơn và ít đậu hơn. "

"Tôi sẽ chiêm nghiệm nhiều cái rắc rối thực tế hơn chứ không phải chỉ tưởng tượng!"

"Bạn thấy đấy. Tôi là người sống quá nhạy cảm, quá lành mạnh và sạch sẽ ngày này qua ngày khác. Không, tôi cũng có những phút hay ho và nếu sống nữa, tôi sẽ thưởng thức chúng nhiều hơn. "

"Tôi là người không chịu đi đâu mà không có một nhiệt kế, một chai nước nóng, áo mưa và dù. Nếu làm lại thì tôi sẽ không cần nhiều thứ đến thế."

"Nếu tôi được làm tất cả một lần nữa, tôi sẽ bắt đầu ra khỏi giường sớm hơn vào mùa đông và thức khuya hơn vào mùa thu. Tôi sẽ vui chơi nhiều hơn, ngắm mặt trời mọc, và chơi với trẻ con nhiều hơn, nếu tôi có thể sống lại cuộc đời tôi một lần nữa."

"Nhưng các bạn thấy đấy, tôi không thể"

Thông điệp này không phải là một nhắc nhở tuyệt vời hay sao? Chúng ta chỉ có mặt trên hành tinh này trong một chừng mực thời gian. Hãy tận dụng thời gian này. Người già nhận ra là họ không cần phải thay đổi cả thế giới mới có thể sống hạnh phúc và tận hưởng cuộc đời nhiều hơn. Thế giới tốt đẹp rồi. Họ chỉ phải thay đổi bản thân mình thôi.

Thế giới không "hoàn hảo". Mức độ hạnh phúc của chúng ta là khoảng cách giữa mọi việc vốn dĩ với quy luật của nó và cái cách mà chúng ta muốn xảy ra. Nếu chúng ta không yêu cầu là mọi việc phải hoàn hảo nữa, việc sống hạnh phúc trở nên thật đơn giản. Chúng ta chọn cái tốt hơn nhưng nếu không được, chúng ta vẫn hạnh phúc.

Một giáo sĩ Ấn Độ nói với một thư sinh đang tuyệt vọng tìm kiếm hạnh phúc: "Ta cho con biết bí mật này. Nếu con muốn hạnh phúc thì hãy hạnh phúc!"

Đối đầu với sự chán nản Ai trong chúng ta cũng từng trải qua những lúc khó khăn không cùng trong cuộc sống - cô đơn, nợ nần, mất việc, mất người yêu. Vào những thời điểm đó, chúng ta sẽ tự hỏi làm sao có thể vượt qua được. Thế nhưng chúng ta vẫn đã vượt qua.

Có thể chúng ta mất đi viễn cảnh tốt đẹp về tương lai, và thường vẽ nó lên tới tám hơn thực tế. Chúng ta sẽ trông vào một tương lai có ít vấn đề và không hiểu sao con người lại có thể vượt qua những gì mà họ đang đối mặt.

Một người chỉ thực hiện cuộc hành trình một ngày thì tại sao phải dự trữ cho cả cuộc đời. Thật không có gì lạ là nhiều người cứ lo cho cả hai mươi năm tới và thắc mắc tại sao cuộc sống lại quá khó khăn đến như vậy. Một ngày chúng ta sống 24 giờ, không hơn. Hôm nay lại lo cho những rắc rối của ngày mai phỏng có ích gì.

Lần tới nếu bạn chán nản, hãy tự hỏi mình những câu hỏi như thế này:

Tôi có đủ không khí để thở không? Có đủ thức ăn để ăn không? (Nếu câu trả lời là "Có" thì xem như tình hình đã sáng sủa rồi!)

Chúng ta thường không thấy là những nhu cầu quan trọng nhất của chúng ta đã được đáp ứng rồi. Tôi thích câu chuyện về người đàn ông gọi điện cho tiến sĩ Robert Schuller. Cuộc đối thoại như sau:

Người đàn ông nói: "Thế là hết! Tôi xong đời rồi. Tất cả tiền đã hết. Tôi đã mất tất cả".

Tiến sĩ Schuller hỏi: "Anh vẫn còn nhìn thấy chứ?"

Người đàn ông trả lời: "Vâng, tôi vẫn còn sáng mắt"

Schuller hỏi: "Anh còn đi được không?"

Người đàn ông trả lời: " Vâng, tôi vẫn còn đi được"

Schuller nói: "Dĩ nhiên anh còn nghe được, nếu không anh đã không gọi điện cho tôi".

"Vâng, tôi vẫn còn nghe được".

"Vậy thì" Schuller nói. "Tôi cho là cái gì anh cũng còn. Chỉ có tiền là mất!"

Một điều khác mà chúng ta nên tự nhắc mình là: "Điều tồi tệ nhất xảy ra sẽ rất khó chịu, nhưng không có nghĩa là đã đến ngày tận thế".

Câu hỏi tiếp theo là: "Tôi có quan trọng hóa vấn đề quá không?" Bạn có thấy là bạn mất ngủ cả tuần chỉ vì điều mà người khác sẽ không thèm nghĩ đến? Thường là do chúng ta quá nghiêm khắc với chính mình. Chúng ta cứ nghĩ là cả thế giới đang nhìn mình. Điều đó không đúng. Nếu họ nhìn thì sao nào? Chúng ta sẽ sống theo cách tốt nhất mà mình có thể.

Một câu hỏi nữa: "Tôi học được cái gì từ tình huống này?" Bằng sự nhận thức muộn màng, nhìn lại quá khứ, chúng ta có thể học được gì trong những giai đoạn khó khăn? Cái khó nhất là giữ được quân bình và biết là chúng ta đang chịu đựng và tại sao lại chịu đựng. Những người hạnh phúc nhất có xu hướng xem những lúc khó khăn là những lúc học hỏi kinh nghiệm quý giá. Họ gắng vui vẻ, mỉm cười. Họ biết rằng mọi việc sẽ tốt hơn và họ sẽ trở thành người tốt hơn từ những thử nghiệm đó. Cái này nói thì dễ nhưng làm khó hơn nhiều!

Thêm một câu hỏi: Nếu mọi cái tồi tệ thật thì 5 phút tới mình còn ỏn không? Khi đã qua được 5 phút đó, bạn nhắm đến 5 phút tiếp theo. Chia ra từng phần nhỏ, sẽ dễ xử trí hơn. Ngoài ra nên làm cho mình bận rộn, làm việc gì đó trong 5 phút ấy. Lúc bận rộn bạn thấy dễ chịu hơn nhiều.

Còn làm gì nữa nhỉ?

Có lẽ cách tốt nhất để cảm thấy dễ chịu là làm cái gì cho ai đó. Lo lắng thái quá hay thương hại mình sẽ trở thành nỗi ám ảnh. Ngay lúc bạn bắt đầu làm cho người khác hạnh phúc thì cũng là lúc bạn cảm thấy yêu đời hơn. Thật đơn giản, dễ dàng và tuyệt vời.

Đúc kết

Tai họa sẽ không lớn nếu chúng ta xử lý chúng từng bước một. Và chừng nào mà chúng ta thấy mình học được điều gì đó từ hoàn cảnh thì chúng ta càng dễ khắc phục nó.

Hài hước Trong cuốn sách của Norman Cousins "Thuật giải bệnh", ông kể về kinh nghiệm vượt qua được căn bệnh tê liệt của mình để sống cuộc sống bình thường và khỏe mạnh. Liều thuốc chính của ông là nụ cười - nhưng phải là cười lớn. Cousins tin rằng vì quá nghiêm khắc với cuộc đời mà ông bị bệnh và tin chắc rằng ông có thể đảo ngược tình thế bằng nụ cười. Ông ta xem phim của Marx Brothers và băng của Candid Camera cho đến khi các triệu chứng và cơn đau biến mất. Ông nói rằng người ta đã khẳng định lâu rồi: "Nụ cười là thang thuốc tốt nhất". Khi bạn cười, tất cả những điều tốt lành nhất xảy đến cho cơ thể và trí óc bạn. Endorphin trong não tiết ra sẽ làm phát sinh tình trạng hưng phấn tự nhiên, hệ thống hô hấp hoạt động như khi bạn chạy bộ.

Cười giảm đau. Bạn chỉ có thể cười khi thư giãn và càng thư giãn càng ít thấy đau, vì thể truyện vui và phim hài là những loại thuốc giảm đau lý tưởng nhất. Thật ra, bạn có thể không bị ung thư nhờ cười nhiều. Chúng ta thường phát bệnh vì quá nghiêm túc với bản thân và với cuộc sống. Điều chúng ta cần làm là cười để giữ cho mình khỏe mạnh. Hãy giả định rằng bạn hết tiền mà lại vừa bị đâm xe, mái nhà bị dột, vợ chồng phải ly dị... chừng đó chưa đủ sao, bạn còn phải khổ sở nữa mới vừa à?

Nghệ thuật sống hạnh phúc là phải cười khi khó khăn vừa xảy ra xong. Một người bị tình huống trên đây không cười được trong hai năm. Có người thì chỉ sau hai tuần họ đã không khóc nữa mà bắt đầu cười. Vì vậy, người thứ nhất khổ sở lâu gấp 50 lần so với người thứ hai, và chính anh ta chọn lựa điều đó.

Ai trong chúng ta cũng gặp điều không may. Những người hạnh phúc quyết định sớm nhìn thấy mặt tốt của vấn đề.

Thỉnh thoảng, hãy tự nhắc mình rằng chúng ta là con người, chúng ta có thể làm những điều ngớ ngẩn. Nếu bạn là người hoàn hảo, bạn không thuộc về hành tinh này. Hãy nhớ là khó khăn riêng của chúng ta lúc nào cũng có vẻ lớn gấp mấy lần của người khác. Nếu người khác không mất ngủ, chúng ta cũng đừng nên vậy.

Trẻ con có thể hơn chúng ta rất nhiều về sự hài hước. Trẻ con cười với hầu hết mọi việc một cách vô tư, tự nhiên và không xấu hổ.

Chúng tự giác biết là tiếng cười sảng khoái sẽ giúp cho chúng mạnh mẽ và cân bằng. Chúng có ham muốn được vui đùa không bao giờ thỏa mãn được. Thật tiếc là ngay khi thành người lớn, chúng ta thay đổi và có suy nghĩ là "Cuộc đời nghiêm túc lắm". Người lớn luôn miệng bảo trẻ con không được cười lúc này hay lúc khác.

"Không cười trong lớp, không cười khi ăn" cho đến khi sự tự nhiên thoải mái của chúng biến mất.

Một trong những trách nhiệm lớn nhất của chúng ta đối với người khác là thích thú bản thân mình, vui vẻ với chính mình trước! Khi chúng ta vui, chúng ta cảm thấy tốt hơn, chúng ta làm việc tốt hơn và người khác muốn tiếp xúc với ta.

Đúc kết

Cuộc sống không nghiêm túc đến như thế. Hãy nghiêm túc vui đùa hơn.

Chương 03

Chúng ta bị cuốn theo hướng những ý nghĩ chủ đạo của chúng ta

Hãy thử bỏ chút ít thời gian xem xét thử những ý nghĩ của bạn ảnh hưởng đến đời sống của bạn như thế nào. Có thể một trong những nguyên tắc quan trọng nhất mà bạn nên biết về trí óc của bạn là bạn sẽ tuân theo cái mà bạn nghĩ nhiều nhất.

Tôi gặp một người phụ nữ. Cô ta nói: "Khi tôi còn nhỏ, tôi nói là mình sẽ không bao giờ lấy một người tên là "Smith", tôi sẽ không lấy người trẻ hơn tôi, tôi sẽ không bao giờ rửa đĩa để kiếm sống. Thế mà lại phải làm cả ba việc này!"

Ghét của nào trời trao của đó!

Bạn có từng nghe câu chuyện nào tương tự thế không? Bạn có bị rơi vào tình huống trên bao giờ chưa? Bạn có bao giờ tự nhủ: "Nếu có điều gì đó tôi không bao giờ muốn xảy ra... một câu hỏi tôi không muốn bị hỏi... một lỗi lầm tôi không muốn mắc phải... và bạn đoán thử xem tôi được gì?"

Nguyên tắc này là: "Hãy nghĩ đến cái gì đó là bạn sẽ làm theo hướng đó ngay". Ngay cả điều mà bạn không muốn, bạn cũng sẽ hành động theo hướng đó. Đó là do đầu óc của bạn sẽ bị điều đó hút vào chứ không phải đẩy ra xa. Nếu tôi nói với bạn "đừng nghĩ đến một con voi lớn màu hồng, có đốm tím, tai lớn!", đầu bạn sẽ có gì nào? Một con voi!

Bạn có hay nghĩ: "Mình phải quên điều này" và rồi quên đi được không? Đầu bạn không thể rời khỏi cái ý nghĩ quên đi. Nó có thể chuyển sang nhớ nhưng chỉ khi bạn nghĩ là "Tôi muốn nhớ cái đó".

Chính sự nhận biết hoạt động của trí óc sẽ giúp chúng ta xem xét những gì chúng ta đang nói với người khác và với chính chúng ta. Khi bạn nói với một đứa bé: "Đừng té khỏi cái cây đó!", bạn đang làm cho nó bị té! Nếu bạn tự nhủ: "Tôi không muốn quên quyển sách", bạn đang sắp sửa quên rồi.

Đó là vì đầu bạn hoạt động bằng những bức tranh. Khi bạn tự nhủ: "Tôi không muốn quên quyển sách", trong đầu bạn có hình ảnh về việc quên này. Dù bạn nói là: "Tôi không muốn điều đó", tâm trí bạn vẫn bám lấy bức tranh này và kết quả là bạn quên quyển sách. Khi bạn nhủ mình: "Tôi muốn nhớ quyển sách", bạn sẽ có hình ảnh là mình nhớ nó trong đầu và bạn sẽ có xu hướng nhớ hơn.

Trí óc bạn không muốn và không chịu lật ngược ý tưởng. Vì thế khi một huấn luyện viên hét lên với cầu thủ: "Đừng đá trật", ông ta đang làm cho họ đá trật! Khi bạn nói với con mình: "Đừng làm vỡ cái bình cổ 10.000 đô của và ngoại!", thì bạn đang gây ra tai họa đó!

Nhiều phụ huynh biết làm dịu tình huống bằng cách sử dụng ngôn ngữ vẽ nên bức tranh về kết quả mà họ mong muốn trong đầu con trẻ. "Đừng hét!" sẽ trở thành "Im lặng đi con". "Đừng làm đồ mì lên áo của con" thành "Hãy cẩn thận khi con ăn". Sự khác nhau này dù nhỏ nhưng rất, rất có tác dụng.

Nguyên tắc này có thể giải thích tại sao bạn có thể lái chiếc xe cũ trong 15 năm mà không bao giờ làm xước nó. Vừa lái xe vừa nghĩ: "Mình không được làm hỏng chiếc xe này" sẽ rất nguy hiểm. Phải nghĩ là mình sẽ lái một cách an toàn.

Người chơi quần vợt thắng trận đấu quan trọng là vì anh ta luôn luôn nghĩ: "Tôi muốn ghi điểm này. Nó là của tôi!". Người thua là người nghĩ: "Mình không nên đánh quả này!"

Tương tự, người nói: "Tôi không muốn bị bệnh" phải chiến đấu để không bị bệnh, còn người nói họ không muốn rỗng túi, không muốn cô đơn thì bị rơi vào chính tình trạng này.

Đúc kết

Suy nghĩ tích cực sẽ thành hiện thực bởi vì người ta bám vào suy nghĩ đó và làm đúng như thế. Hãy luôn nghĩ đến những điều bạn muốn.

Tiềm thức của bạn

Có lẽ bạn cũng lờ mờ biết được tiềm thức là gì và chúng hoạt động như thế nào. Có hàng trăm quyển sách viết về sức mạnh của tiềm thức.

Nói ngắn gọn, nếu tiềm thức tin vào cái gì đó thì bạn sẽ có được cái đó. Tác dụng và sự kiểm soát của nó có ý nghĩa to lớn đến nỗi cha đẻ của nền tâm lý học Mỹ William James đã cho rằng nó là một phát minh lớn nhất trong mấy mươi năm trở lại đây.

Trí óc bạn như tảng băng mà khi bạn ngày càng nhận thức được thế giới bên ngoài thì cái phần được che dấu chính là phần có ảnh hưởng mạnh nhất. Tất cả các ý nghĩ được ý thức của bạn góp phần tạo nên cái tiềm thức đó. Khi bạn học cách ăn bằng dao hay bằng nĩa, bạn cần phần ý thức và phải nỗ lực rất nhiều. Cùng với thời gian, sự khéo của bạn trong việc sử dụng bộ đồ ăn sẽ trở thành một phần của chương trình tiềm thức cho nên bạn không thể dứt thức ăn nhằm chỗ được! Các chức năng cơ thể, thái độ và tất cả các kỹ năng học được đều đã được cài vào tiềm thức của bạn.

Nếu bạn hỏi một người đánh máy 80 chữ/phút về vị trí của những phím chữ trên bàn phím, họ sẽ không nhớ được! Họ có thể bấm 5 phím trong một giây mà mắt nhắm lại, chỉ sử dụng tiềm thức của mình, nhưng họ không nói cho bạn nghe được các chữ cái được sắp như thế nào trên bàn phím, trừ khi họ đặt tay lên bàn giả bộ đang đánh máy! Thú vị không bạn?

Claude Bristol đã viết trong cuốn sách "Ma thuật của niềm tin" của mình rằng: "Khi ý thức là nguồn gốc của tư tưởng, thì tiềm thức là nguồn gốc của sức mạnh". Chính tiềm thức của bạn chứa các "chương trình" đi, nói, giải quyết vấn đề khi bạn đang ngủ, phục hồi cơ thể bạn, giữ tính mạng của bạn mỗi khi nguy hiểm và nhiều việc khác nữa.

Nó gồm tổng số những ý nghĩ có ý thức của bạn cho đến lúc này và bất cứ cái gì bạn gửi gắm trong tiềm thức của bạn bằng những suy nghĩ hằng ngày đang mang lại kết quả hiện tại cho cuộc sống của bạn. Chương trình tiềm thức của bạn sẽ chịu trách nhiệm về thành công và thất bại của bạn. Hơn nữa, không cần biết điều mà tiềm thức bạn tin là đúng có đúng hay không, bạn sẽ gạt hái hay chịu đựng cái mà chương trình bên trong của bạn đã quyết định là sẽ xảy ra.

Ví dụ, nếu bạn nói chuyện và nghĩ đến "thành công" thì chắc chắn bạn sẽ phát triển một ước muốn thành công. Bạn sẽ thu hút hay thể hiện nó.

Nếu trong ý nghĩ, bạn thường thích bị bệnh và cứ nói hoài về bệnh tật thì tiềm thức sẽ chấp nhận nó và bạn sẽ sẵn sàng mắc bệnh. Có thể là khi mắc bệnh, bạn không ý thức về điều này. Bạn lý luận là mình không muốn bị bệnh, không nghĩ đến việc bị bệnh và cũng không mong nó xảy đến. Tuy nhiên, chính tiềm thức đã làm cho bạn dễ mắc bệnh và cứ mãi như vậy cho đến khi bạn thay đổi chương trình bên trong này của mình.

Khả năng giải quyết vấn đề của tiềm thức thật kỳ diệu. Có thể bạn đã từng một lần nghĩ là mình đi nằm để suy nghĩ tìm ra giải pháp cho vấn đề nào đó, nhưng rồi bạn quyết định không lo nghĩ nữa và ngủ thiếp đi. Sáng hôm sau bạn thức dậy và thấy là tiềm thức của mình đã tìm ra được câu trả lời và nói cho ý thức của bạn.

Cố gắng hiểu rõ hoạt động của trí óc không phải là việc dễ làm, nhất là khi bạn hiểu được rằng não con người là bộ phận phức tạp nhất đối với con người!

Đúc kết

Cứ nhớ là hằng ngày bạn tạo ra những chương trình trong tiềm thức của mình bằng suy nghĩ của mình, vì thế phải kiểm tra các suy nghĩ! Sử dụng đầu óc của bạn như những người thành công và hạnh phúc đã làm. Xem nó như não của những học giả, soạn giả, nghệ sĩ, nhà phát minh hay vận động viên vậy. Hãy cấy mục tiêu của bạn vào tiềm thức như thể bạn đã đạt được nó rồi. Ví dụ, nếu bạn muốn là người tự tin, hãy hình dung bằng chính trí tưởng tượng sáng tạo của bạn sự tự tin mà bạn có được. Xem như là bạn đã đạt được nó và bên trong đầu óc của bạn sẽ nghĩ đến việc mang lại kết quả cuối cùng lý tưởng nhất. Nếu bạn muốn giàu có, cũng làm như thế, cứ liên tục vẽ ra trong tâm trí hình ảnh kết quả lý tưởng. Hãy tự nhủ là bạn vui mừng với thành công và sự giàu có mà bạn mong ước và tiềm thức sẽ phục vụ cho bạn. Nguyên tắc này hoạt động thống nhất và tuyệt đối. Một số người cứ mất thời gian tìm kiếm sự giải thích logic và cố gắng tìm hiểu trong khi người hàng xóm đã áp dụng và trở nên giàu có, khỏe mạnh rồi. "Nếu có kết quả thì áp dụng liền". Tìm hiểu sau.

Trí tưởng tượng

"Trí tưởng tượng còn quan trọng hơn cả kiến thức." - Einstein

"Trí tưởng tượng thống trị thế giới." - Disraeli

Người ta ước lượng là chúng ta học được khoảng 70% kiến thức trong 6 năm đầu tiên của cuộc đời. Khả năng tiếp thu cái mới của chúng ta cũng tốt nhất vào giai đoạn đó. Đây là thời gian mà trí tưởng tượng của ta phong phú nhất.

Cái sau giải thích cái trước. Chúng ta cần có trí tưởng tượng tốt mới có thể học nhanh và dễ dàng. Vì thế chúng ta cần biết đề cao trí tưởng tượng sáng tạo và nên kích thích, phát triển nó trong suốt thời gian trưởng thành.

Có khi ta nghe một ông bố hay bà mẹ than phiền: "Tôi lo cho thằng Johnny bé bỏng của mình quá, nó có một trí tưởng tượng phi thường!" Một số người lại cho là trí tưởng tượng của trẻ con chỉ để làm vui người lớn.

Một chân lý đơn giản rằng trí tưởng tượng là chìa khóa của khả năng học tập và giải quyết vấn đề và như thế những Edison và Einstein có một trí tưởng tượng tuyệt vời. Chẳng hạn, Albert Einstein đi đến những kết luận về không gian và thời gian bằng cách tưởng tượng chính ông bị phóng ra giữa các hành tinh và ông bay theo ánh trăng đi khắp nơi. Khả năng làm cho mình giống trẻ con đã làm cho ông thành một học giả vĩ đại.

Một trí tưởng tượng tốt cũng rất cần cho trí nhớ. Đây là một lý do tại sao người già thường có trí nhớ kém - họ đã để cho trí tưởng tượng suy giảm đến nỗi trí óc không thể sáng tạo ra những hình ảnh có thể "gắn" với não của họ. Khi chúng ta thu nhận thông tin vào ngân hàng trí nhớ của mình, chúng ta sử dụng trí tưởng tượng và khả năng hình dung để tạo ra một bức tranh. Chính hiệu quả của việc tạo ra bức tranh này làm cho chúng ta nhớ lại thông tin dễ dàng.

Ngoài ra, trí tưởng tượng tốt cần thiết cho bạn khi bạn muốn thư giãn trí óc và thân thể. Ví dụ, nếu bạn có thể tập trung tưởng tượng ra một cảnh thiên nhiên nào đó, chẳng hạn cảnh biển, bạn sẽ có khả năng thư giãn tinh thần. Thật là một tài sản quý báu! Mặt khác, ai không có trí tưởng tượng tốt sẽ khó mà thư giãn được.

Đúc kết

Hãy rèn luyện trí tưởng tượng của bạn như với thân thể bạn vậy. Càng phát triển nó, bạn càng có khả năng giải quyết vấn đề và ghi nhớ tốt hơn.

Trí tưởng tượng và những giấc mơ

"Thành tích lớn nhất thoát tiên là những giấc mơ. Nụ hoa chờ nở, chim chờ trong trứng và thiên thần náo động trong đỉnh cao của tâm hồn. Những giấc mơ là hạt giống của hiện thực".

James Allen

Chúng ta phải nuôi dưỡng trí tưởng tượng của mình, khả năng ước mơ... vì những người có thành tích cao từ khi lịch sử bắt đầu là những người mơ mộng, biết kết hợp mồ hôi và khát vọng để có được những đóng góp có một không hai.

Leonardo de Vinci lúc 12 tuổi đã thề rằng: "Tôi sẽ trở thành một trong những họa sĩ vĩ đại nhất trên thế giới và một ngày nào đó, tôi sẽ sống cùng với các ông vua và đi chơi với các hoàng tử".

Khi còn nhỏ, Napoleon đã ngồi hàng giờ tưởng tượng ra cảnh mình chinh phục Châu Âu, mơ về việc lãnh đạo và điều hành quân đội của mình. Phần sau của đời ông thì lịch sử đã nói.

Anh em nhà Wright biến giấc mơ của họ thành những chiếc máy bay. Henry Ford biến giấc mơ về chiếc xe hơi giá rẻ cho tất cả mọi người thành các dây chuyền sản xuất ô tô hàng loạt.

Ngay khi còn nhỏ, Neil Armstrong đã mơ đến việc lập thành tích trong lĩnh vực hàng không. Vào năm 1969, anh đã trở thành người đàn ông đầu tiên đặt chân lên mặt trăng.

Mọi cái đều bắt đầu từ những giấc mơ. Hãy đứng bên giấc mơ của mình. Như một bài hát đã nói: "Nếu bạn chưa bao giờ mơ, thì không có giấc mơ nào sẽ thành sự thật"

Diễn tập tinh thần

Chúng ta hãy thử tìm hiểu xem bạn có thể sử dụng trí tưởng tượng để cải thiện hiệu quả làm việc vào những việc bạn làm như thế nào.

Cách đây vài năm, tạp chí Reader Digest đăng kết quả một cuộc thử nghiệm ở một trường trung học. Sinh viên có trình độ gần bằng nhau được chia thành 3 nhóm để kiểm tra khả năng ném banh qua một cái vòng. Nhóm đầu tiên thực hành mỗi ngày một tiếng

trong một tháng. Nhóm thứ hai là nhóm chính của cuộc thử nghiệm không thực hành gì cả. Nhóm ba thực hành bằng tưởng tượng một giờ mỗi ngày.

Nhóm được thực hành thực tế cải thiện khả năng được 2%. Nhóm không thực hành gì cả kém đi 2%. Nhóm 3 chỉ thực hành bằng tinh thần tiến bộ được 3. 5%!

Điều này chứng minh điều mà nhiều người biết là thực hành bằng trí tưởng tượng mang lại kết quả không ngờ. Bạn có bao giờ tưởng tượng mình chơi gôn, diễn tập thử một cuộc phỏng vấn hay hình dung mình đang đi xe vào bãi đậu xe... trước khi thật sự làm những điều này? Đó là sự diễn tập tinh thần mà chúng ta thường làm mà không hề nghĩ đến trong cuộc sống hằng ngày. Đó là một quá trình tưởng tượng giống như trẻ con và quá trình tưởng tượng có giá trị to lớn của nó.

Bất kỳ khi nào bạn thực hiện một hành động, chẳng hạn đánh banh, thân thể bạn phản ứng lại với "chương trình" trong não bạn, giống như chương trình máy tính, bảo bạn "làm cái này hay làm cái kia". Nếu bạn lập một chương trình "tôi không thể làm cái này" tức là bạn đang giao trứng cho ác! Rõ ràng khi bạn nghĩ theo các hướng tốt, bạn sẽ dần dần chọn lọc được những chương trình tự động và đánh banh ngày càng tốt hơn.

Bây giờ nhiều người tin rằng cách tốt nhất để cải thiện một kỹ năng là thực hành trong thực tế. Không phải vậy! Chắc chắn là bạn có thể lập trình lại não của mình thông qua thực hành trò chơi, nhưng đó không phải là cách tốt nhất. Cách nhanh nhất để cải thiện tình hình là kết hợp thực hành bằng thực tế và bằng tinh thần.

Những phát minh khoa học mới nhất đã chứng minh được là khi bạn tưởng tượng ra chính mình đang làm điều gì đó, bạn thay đổi chương trình não của mình như bạn muốn khi bạn thực sự đang làm nó. Não bạn trải qua những thay đổi hóa điện luôn tạo ra những hành vi mới. Để cho kỹ hơn thì bạn có thể giả định là chúng ta muốn những khuôn mẫu của mình cũng hoàn thiện càng tốt trong não của mình. Vì thế chúng ta nhìn thấy nó với kết quả tốt nhất. Chúng ta cần thực hành cả bằng thực tế và cả bằng đầu óc. Bạn có thể chơi gôn hay hơn, nói chuyện trước công chúng hay hơn, tự tin hơn, lái xe giỏi hơn hoặc làm bất kỳ điều gì khác giỏi hơn bằng cách ngồi vào một chiếc ghế và diễn tập bằng đầu óc.

Các cuộc thử nghiệm liên tục chứng minh nguyên tắc này. Trong cuốn "Điều khiển học - Tâm lý", tiến sĩ Maxwell Maltz còn nêu ra những ví dụ về các cầu thủ bóng rổ hay người phóng phi tiêu đã tăng hiệu quả biểu diễn của họ thông qua sử dụng kỹ thuật này. Các vận động viên Olympic và những người chơi thể thao ban đầu sẽ hình dung trước, vì thế đôi lúc bạn thấy họ nhắm mắt trên sân để thực hành. Họ đang cấy những động tác biểu diễn tuyệt vời vào trong tiềm thức của mình để chơi cho tốt hơn. Tôi không phủ nhận giá trị của việc thực hành và luyện tập thực sự. Tôi muốn nhấn mạnh rằng hình dung kết quả cuối cùng tốt đẹp sẽ giúp chúng ta thực hiện khả năng của mình dễ hơn, ít mất công hơn.

Đúc kết

Giá trị lớn nhất của diễn tập tinh thần là bạn có thể tạo ra những mô hình thực hiện hoàn hảo trong não. Trong trí tưởng tượng của bạn, bạn không được phạm sai lầm. Từ điều này chúng ta học được bài học là nếu chúng ta liên tục nghĩ đến điều mình không muốn thì bạn sẽ có chính cái kết quả đó! Nhiều người sống cuộc đời mình theo cách đó, nghĩ đến điều họ sợ nhất và thắc mắc không biết tại sao nó lại xảy ra với họ! Tôi sẽ nói nhiều hơn về vấn đề này sau.

Từ bây giờ, bạn hãy tạo thói quen gạt bỏ khả năng của mình thông qua tưởng tượng. Dù bạn đang dạy trong lớp học, đang xử lý một cuộc điện thoại khó hay lướt ván lần đầu tiên trong đời, hãy dành thời gian làm thật tuyệt những việc này trong trí tưởng tượng trước. Những người thành công nhất trên thế giới đã làm như thế, hãy học theo họ.

Chúng ta nhận được cái mà mình mong đợi

Chúng ta có xu hướng nhận được cái mà mình mong trong cuộc sống. Những người chơi tennis nói: "Chân tôi run như cây sậy, tôi sẽ không thắng được". Khi anh ta tự nhủ mình điều đó, anh ta đúng. Nhưng không phải là cái chân run mà là tinh thần của người chơi run. Nó cũng không phải là do con mèo đen, do những ngày 13 hay do bạn đi ngang qua dưới cầu thang.

Nếu Mary nói: "Người ta chỉ đến thăm tôi khi nhà tôi lộn xộn" thì cô ta quả sẽ thấy việc này lặp lại. Nếu Fred nói là anh ta bị cảm nhiều lần mỗi năm thì tôi cá là anh ta sẽ như thế thật. Nếu Fred nói "Bất kỳ khi nào tôi có tiền, tôi liền có việc phải tiêu sạch". Fred sẽ tiếp tục sạch túi hoài.

Các bác sĩ cho rằng các bệnh nhân có xu hướng lành bệnh theo mong đợi của họ hơn là theo chẩn đoán. Tiến sĩ Carl Simonton khi làm việc với những người mắc bệnh ung thư ở Mỹ đã kết luận là việc lành bệnh của bệnh nhân liên tục phản ánh mong muốn được lành bệnh của họ.

Một người nói: "Người ta luôn luôn lừa tôi đi, đối xử tệ với tôi, bòn rút của tôi" và liền thấy là cuộc đời đối với anh ta như thế thật. Người khác nói "Mọi người đối xử tốt với tôi", và thế là họ được đối xử tốt.

Đúc kết

Tất cả những cái này nói gì với chúng ta ? Nó cho thấy là bạn nắm quyền kiểm soát cái bạn nghĩ. Bạn quyết định suy nghĩ của mình và quyết định cái bạn sẽ thu gặt được.

Hãy thử tìm người thật sự hạnh phúc. Khó lắm bạn ạ! Hãy thử tìm người sống cuộc đời buồn khổ nhất nhưng luôn mong đợi một cuộc sống tuyệt vời. Cũng khó không kém. Chúng ta nhận được từ cuộc sống phần lớn cái chúng ta mong đợi.

Quy luật hấp dẫn

Bạn có bao giờ nghĩ đến một người mà bạn chưa hề gặp trong nhiều tháng và ngay sáng hôm đó anh ta xuất hiện trước cửa nhà bạn? Hay bạn viết thư cho bạn cũ sau nhiều năm không thư từ thì lại nhận ngay được thư của anh ta? Hay bạn hát một bài hát cũ nào đó trong đầu và khi bật radio lên thì nghe đúng bài hát đó?

Bạn có bao giờ quyết tìm một quyển sách hay đĩa nhạc nào đó và lại thấy nó nằm đó ngay một lúc sao? Bạn có thấy mình đang làm việc hay sống trong căn nhà mà bạn đã từng tưởng tượng là mình sẽ có, và thắc mắc là có phải chỉ nhờ nỗ lực có ý thức của mình mà bạn đạt được mục tiêu đó không?

Những biến cố này được nhiều người gom thành một nhóm và đặt tên là sự trùng hợp. Nhưng có cái gì đó tuyệt hơn thế. Trí óc bạn là thỏi nam châm và nó hút về phía mình cái mà nó nghĩ đến.

Khi lần đầu tiên tôi chú ý đến điều này, tôi nghĩ "Thật nhảm nhí quá! Làm sao đầu óc tôi lại có thể hấp dẫn, sinh ra hay biểu hiện cái gì được?" Thế nhưng tôi cho là phải nghiên cứu sâu hơn lý luận cho rằng những người điên cũng góp phần vào lý thuyết này. Nếu đầu óc con người có thể hấp dẫn sự vật thật thì tôi sẽ không làm thằng ngu phí cả đời không biết gì!

Tôi đi ra ngoài và mua vài quyển sách nói về trí óc, một số có về khoa học, số khác là siêu hình, rồi về tinh thần nữa, về cách làm giàu. Thật ngạc nhiên, sách nào cũng có kết luận tương tự về khả năng hấp dẫn của đầu óc người. Thật trùng hợp, tôi nghĩ! Tôi mua thêm mấy cuốn khác và mua nữa. Tôi đọc khoảng 200 cuốn. Sách được viết bởi những tác giả khác nhau ở nhiều thời điểm khác nhau với những niềm tin tôn giáo và triết học khác nhau. Tất cả đều nói đến cùng một điều "Bạn thu hút cái mà bạn nghĩ trong đầu. Trí óc bạn là một nam châm". Tôi đang bắt đầu nghĩ là có cái gì đó ở đây.

Tôi đã sử dụng đầu óc của mình theo cách được hướng dẫn trong sách và đó là lúc mà tôi bị thuyết phục! Bây giờ tôi đang đi giảng cho mọi người về cách sử dụng trí óc để làm tốt hơn mọi việc.

Lắng nghe những người đang sống đúng cách

Một trong những điều đầu tiên tôi biết về luật hấp dẫn và sự màu nhiệm của trí óc là tất cả những người thành công đều đã sử dụng những nguyên tắc này! Tôi nghĩ sẽ nói cho họ nghe về khám phá mới nhất của mình nhưng sợ họ sẽ trả lời là "Tôi đã xài nó cả chục năm nay rồi".

Tôi cũng phát hiện ra rằng những người đau khổ nhất mà tôi từng gặp sẽ cãi rằng cái nguyên tắc đó không thể làm theo ý chúng ta được. Tôi muốn nghe lời khuyên của người hạnh phúc hơn là của những người hay than vãn!

Có hàng trăm điều trong các sách nói về khả năng sáng tạo của trí óc, nhưng để cho ngắn gọn tôi sẽ trích một vài chỗ thôi.

Trong sách bán chạy nhất của mình "Hãy suy nghĩ và trở nên giàu có" Napoleon Hill đã viết: "... trí não chúng ta tạo ra từ trường từ những ý nghĩ chủ đạo mà chúng ta giữ trong óc và vì không ai giống ai, những "nam châm" này sẽ hấp dẫn lực, người hay hoàn cảnh sống về phía chúng ta đúng với bản chất của những ý nghĩ đó".

James Allen đã viết trong "Khi một người suy nghĩ" là "... một người sẽ sớm phát hiện ra anh ta là tay làm vườn thiên nghệ của tâm hồn mình, là lãnh đạo của chính đời mình. Anh ta cũng sẽ sớm thấy được những quy luật tư duy và hiểu được rằng với sự chính xác ngày càng cao, những yếu tố tinh thần và tư tưởng hoạt động để tạo nên tính cách của bạn, tạo nên hoàn cảnh và định mệnh của bạn". Ông ta còn nói thêm: "Hoàn cảnh đó hình thành từ suy nghĩ mà con người đã mất thời gian để thực hành tự kiểm soát nó... "

Trong quyển "Ma thuật của niềm tin", Claude Bristol cũng nói lại về khả năng hấp dẫn của trí óc con người: "Những ý nghĩ sợ hãi của chúng ta hấp dẫn những rắc rối đến với ta cũng như những ý nghĩ tích cực và tốt đẹp hấp dẫn những kết quả tốt đẹp. Vì thế không cần biết tính chất của suy nghĩ, nó tạo ra kết quả cùng loại với nó. Khi điều này trôi vào ý thức con người thì họ bắt đầu hiểu được cái khả năng to lớn mà họ có thể sử dụng. Rồi họ nói: "Có vẻ là ngẫu nhiên nhưng không ngẫu nhiên chút nào vì nó chỉ là kết quả của công việc tỉ mỉ mà bạn đã làm"

Giải thích thêm về sức mạnh hấp dẫn của trí óc. Bristol đã nói rằng sóng radio có thể xuyên dễ dàng qua gỗ và gạch hay thép cứng thì chúng ta cũng có thể thấy được sự xung động của tư duy theo cách đó. Ông đặt câu hỏi: "Nếu sóng tư duy, hay cái gì đó, có thể chuyển thành dao động cao hơn thì tại sao không thể ảnh hưởng đến phân tử của các vật thể rắn?"

Shakti Gawain, tác giả cuốn "Hình dung sáng tạo" cũng bàn về vấn đề này. Bà nói: "Tư duy và cảm xúc có năng lượng nam châm của chúng và có thể hút năng lượng cùng loại. Đây chính là quy luật gởi gì vào vũ trụ sẽ nhận lại được cái đó. Trên quan điểm thực tế thì điều này có nghĩa là chúng ta thu hút vào cuộc sống của mình cái mà mình hay nghĩ đến nhất, tin tưởng nhất hay mong đợi sâu sắc nhất hoặc tưởng tượng sống động nhất".

Richard Bach đã viết: "Chúng ta hút vào đời sống của mình cái chúng ta nghĩ trong đầu".

Một ý nghĩ không thể "không là gì", mà là "một cái gì đó". Để nghĩ đến nó được thì nó phải tồn tại. Phải là điều gì hay vật gì đó. Vậy là nó sẽ có năng lượng của nó. Một ý nghĩ cũng sẽ tuân theo những quy luật hay nguyên tắc như tất cả những thứ khác trên đời này.

Có thể là do nhìn từ góc độ này, dễ xác nhận là quy luật hấp dẫn cũng có thật và mạnh mẽ như điện hay trọng lực vậy.

Có thể nói mãi không hết nhưng mục tiêu của tôi là làm cho độc giả rõ đôi chút về quan điểm trí óc có thể tạo ra những kết quả cho bạn. Tôi không mong là các bạn chấp nhận những khái niệm đó một cách mù quáng mà không thử nghiệm gì hết. Tôi cũng muốn nhấn mạnh là tư duy không thể thay thế cho hành động. Hơn nữa, sử dụng trí óc đúng

cách sẽ làm cho bạn đạt được mục tiêu của mình nhanh chóng và dễ dàng hơn là bằng cách khác.

Đúc kết

Trí óc bạn là một thỏi nam châm. Cứ bám suy nghĩ vào cái bạn muốn có, bạn sẽ có nó.

Hãy cho rằng những ý nghĩ của bạn giống như một đám mây vô hình có thể bay ra và mang những thành tựu về cho bạn. Bằng cách kiểm soát suy nghĩ của mình, bạn quyết định cái bạn sẽ gặt hái được.

Chúng ta thu hút cái chúng ta sợ.

Vì điều hay vật mà chúng ta thích nhất và sợ nhất sẽ xâm chiếm suy nghĩ của chúng ta nhiều nhất nên chúng ta sẽ có xu hướng hấp dẫn chính những điều đó. Bạn có bao giờ làm hỏng bộ đồ mới ngay vào lần đầu tiên mang nó không? Ngay khi bạn nghĩ "tôi không muốn làm dơ bộ đồ tuyệt đẹp này của tôi", thì cây bút mực rỉ mực xanh ra trên túi áo bạn.

Có người phát biểu: "Tôi lái chiếc xe cà tàng của tôi đã 7 năm mà không bao giờ làm trầy nó. Ngay khi tôi mới bắt bộ lốp mới thì người ta bắt đầu hút vào xe tôi, đụng vào hai bên hay hất xe tôi bay khỏi đường".

Trong phần trước tôi đã nói đến người phụ nữ bị tai nạn 5 lần trong 4 năm. Cuối cùng cô ta hiểu ra rằng chính vì sợ quá nên cô lại hút về mình điều mà cô không hề muốn.

Nếu chúng ta tự nói với mình, "Tôi không muốn "điều A" xảy ra, chúng ta sẽ nghiêng về phía "điều A". Trí óc của chúng ta không thể dịch chuyển khỏi ý nghĩ nào đó, chỉ có thể về phía đó.

Điều nàu giải thích tại sao khi còn là một đứa trẻ lúc bạn lên vào nhà bếp, ôm một chồng bánh và lén lút bước ra thì bị tóm cổ! Thành linh, ông bố từ đâu xuất hiện. Ý nghĩ quan trọng nhất của bạn là: "Mình chỉ lấy vài cái bánh và hy vọng là mình sẽ không bị bắt quả tang, nếu không thì chết mất", Và rồi bạn bị bắt quả tang!

Bạn được mời đi dự tiệc hay sắp dự một dịp đặc biệt nào đó, bạn nghĩ: "tôi hy vọng mình sẽ không bị bệnh và bỏ lỡ cơ hội này". Bạn đau và dịp vui trôi đi mất. Đầu óc bạn thật hay phải không nào?

Một tạp chí gần đây viết về một người New York có cái tên Pete Torres đã bị đâm 15 lần từ năm 1968. Có thể cho rằng đây không phải là một thống kê chính xác. Dù Pete chối rằng anh ta không làm gì để cho người ta tấn công mình, nhưng anh ta quả đang giúp cho người ta mang đau khổ đến với mình. Anh ta mê phim kinh dị. Anh ta cứ nghĩ đến chém, giết và cướp bóc hoại. Đầu óc anh ta toàn phim kinh dị và vì muốn được "sợ hãi" một lần và không hiểu tại sao những con đường ở New York thì đầy những chuyện kinh dị như vậy.

Nguyên tắc này cũng áp dụng cho sự nghèo đói và sức khỏe kém. Nếu chúng ta nói hay đọc, hoặc nghĩ về "cái xấu" thì tiềm thức sẽ dẫn chúng ta đến đó. Những người thành công luôn hướng về thành công. Người thất bại cố trốn chạy thất bại. Nếu có một nguyên tắc tinh thần nào có thể biến người thua thành kẻ thắng thì đó chính là nguyên tắc "tập trung vào những gì bạn muốn".

Thật buồn cười nếu bạn bước vào trong cửa hàng và nói: "Tôi không muốn mua sữa, bánh mì và bơ" mà lại mong là sẽ thỏa mãn đi về nhà. Nhiều người cả đời chỉ than van những cái mình không có và nói đến những điều mình không muốn. Đây là một việc làm vô vọng. Chúng ta phải tập trung vào cái mình muốn.

Nói thêm về vấn đề này, chúng ta hãy khám phá nguyên tắc "sợ mất". Khi chúng ta sợ mất cái gì đó, chúng ta đặt mình vào cái thế sẽ làm mất nó. Đối với vợ hay chồng, bạn gái hay đồ đạc gì cũng vậy. Chúng ta thường đọc báo viết về những người có nhà bị cướp dù có khóa, có hệ thống an toàn hay chó béc-giê.

Trong các mối quan hệ cũng vậy. Khi chúng ta sợ mất tình yêu hay tình cảm của ai đó dành cho mình, chúng ta lập tức có nguy cơ mất nó. Vậy thông điệp ở đây chính là: "Hãy tập trung và hài lòng với cái mình có. Đừng nghĩ đến việc mất cái bạn có".

Tập trung vào những cái bạn có. Cứ bám vào những điều bạn lo sợ sẽ làm cho chúng xảy ra thật. Nguyên tắc hấp dẫn cái ta sợ thật sự có tác dụng. Điều này có nghĩa là chúng ta phải chấp nhận thử thách để đối đầu và cải thiện bản thân mình. Làm sao chúng ta phát triển nếu không bao giờ đối đầu với cái mà ta sợ?

Nói đến việc sợ mất, quy luật của vũ trụ muốn chúng ta phải đứng trên đôi chân của mình. Nếu chúng ta nghĩ mất đi cái gì đó sẽ làm tiêu vong cuộc đời mình và cứ nghĩ hoài như thế thì có thể vũ trụ sẽ chứng minh là bạn có thể sống mà không cần cái đó!

Nếu bạn cho là bạn không thể sống nếu không có chiếc Porsche 911 thì vũ trụ sẽ cho bạn cái kinh nghiệm của cuộc sống không có chiếc Porsche 911. Nếu thái độ của bạn là: "Tôi thích chiếc xe của tôi nhưng không có nó cũng không sao.", bạn sẽ chỉ lệ thuộc vào nó chừng nào bạn muốn. Hoàn cảnh sẽ giúp chúng ta học được cái này cái kia và làm cho chúng ta mạnh mẽ thêm lên.

Chúng ta nên hài lòng với cái mình có ngay lúc này và hãy sống ngay bây giờ. Sợ mất là không sống trong hiện tại mà sống trong tương lai.

Khi chúng ta đối mặt với nỗi sợ hãi, chúng ta biến mất.

Một nguyên tắc thú vị là thường khi chúng ta đã đủ dũng cảm để đối mặt với một vấn đề, nó biến mất nên ta không phải xử lý nữa.

Ngay khi chúng ta có dư can đảm để thực hiện một cuộc điện thoại khó khăn, đối đầu với một người trái tính hay hy sinh cho cái gì đó thì chúng ta lại thấy không cần phải thế nữa. Chúng ta khổ sở trong nhiều tuần trước khi báo tin cho cô thư ký biết là cô ta phải tìm

việc khác và khi nói ra thì cô ta lại nói cô ta đã định bỏ việc trước rồi! Dĩ nhiên không phải lúc nào cũng vậy và có lúc chúng ta phải ngậm bồ hòn!

Tương tự, khi ta quyết định sẽ đối mặt với sự sợ hãi, nó bốc hơi đầu mắt. Không nghi ngờ gì là bạn đã từng làm những việc mà lúc đầu bạn cho là rất khó khăn. Khi bạn nhảy vào làm thì nó chỉ bằng nửa mức bạn đã dự tính. Nhất là với việc nói ra sự thật và trả giá cho những lỗi lầm và tội ác. Có ai hiểu rằng suy nghĩ về điều đó còn đau khổ gấp bao nhiêu lần so với việc phải làm nó.

Sức mạnh của lời nói:

"Bạn nói một điều và nó biến thành ba điều."

Bạn nhận được cái bạn nói. Vì tư tưởng của chúng ta ảnh hưởng đến hoàn cảnh của chúng ta, vì thế những lời ta nói cũng vậy. Những lời ta nói xây dựng nên thái độ của ta và quyết định cái ta sẽ nhận được và trải qua.

Khi chúng ta nghiêm túc với quyết tâm được hạnh phúc thì chúng ta phải coi chừng cái miệng của mình. Chúng ta quyết định nói tốt về bản thân và tránh hạ thấp mình. Không phải là giả vờ rằng mình hoàn hảo, nhưng đó là một phần việc tránh than phiền về bản thân, về công việc và bạn bè, gia đình hay bất kỳ ai khác nếu muốn được hạnh phúc.

Một anh chàng từng đến gặp tôi gần đây nói rằng: "Tôi chán buồn khổ lắm rồi. Tôi không muốn mình là gánh nặng cho gia đình nữa. Tôi muốn hạnh phúc! Tôi phải làm gì nào?"

Tôi trả lời: "Điều đầu tiên cần làm là chỉ mở miệng ra nói cái gì đó tốt đẹp. Bạn sẽ thay đổi và cả bạn và gia đình sẽ thích thú điều này!"

Tôi gặp anh ta một tuần sau đó và anh ta vẫn nói: "Tôi muốn hạnh phúc. Tôi không cảm thấy hạnh phúc. Tôi nên làm gì?". Tôi trả lời: "Tôi đã cho anh lời khuyên tốt nhất tuần trước".

Anh ta nói: "Tôi vẫn không hạnh phúc" Tôi đáp: "Tôi biết. Vì anh có nghiêm túc đâu. Chừng nào anh thật sự nghiêm túc về chuyện này, anh sẽ hạnh phúc".

Tôi không biết anh chàng có nắm được thông điệp không. Anh ta cần biết là chỉ có mình anh ta điều khiển được cái miệng của mình. Ở một giai đoạn nào đó anh ta cần chịu trách nhiệm về tư tưởng của mình. Anh ta cần nghiêm túc với cái ý nghĩ anh ta có trong đầu.

Điều này rất đơn giản. Khi ai đó thật sự thấy mình khổ đủ rồi thì họ sẽ thay đổi thái độ của họ. Họ thay đổi cách nói chuyện. Nó phải theo nguyên tắc, đòi hỏi phải nỗ lực nhưng rất đơn giản. Kiểm soát suy nghĩ và lời nói của mình sẽ buộc bạn phải khác với những người khác. Cái gì tuyệt vời cũng khác những cái khác.

Nhiều người có thái độ "Tôi sẽ làm bất kỳ điều gì để hạnh phúc chừng nào tôi không phải thay đổi gì về bản thân tôi" Thật không may, chỉ điều đó thôi đã không phải là một thái độ cam kết sẽ tiến bộ!

Vấn đề sức khỏe tinh thần luôn tỏ ra phức tạp. Bệnh nhân đến bác sĩ và nhà tâm lý học để hỏi xem tình trạng của họ thế nào. Vậy là họ có cái để vin vào "tình trạng" của họ. Bây giờ đã có một con quái vật, gần như có đời sống của riêng nó - "căn bệnh" của họ.

Bệnh nhân có thể đã trải qua những cơn đau và khổ sở vô cùng cho đến lúc này. Người này thật đáng để chúng ta thương yêu và thông cảm. Nhưng điều hay ho nhất mà chúng ta nên làm cho anh ta là giúp anh ta nhận biết được trách nhiệm của mình. Những khó khăn vẫn cứ tồn tại. Anh chàng này phải làm gì để ngay ngày mai có thể hạnh phúc?

Những lời nói có khả năng ảnh hưởng đến sức mạnh cá nhân của chúng ta.

Lời nói mà chúng ta phát ra luôn được lọc vào tiềm thức của chúng ta và trở thành một phần của tính cách chúng ta. Nó nói cho người khác biết chính xác chúng ta nghiêm túc như thế nào và quyết tâm đạt được kết quả tốt đẹp ra sao.

Có những từ chỉ nói chung chung đến tiến bộ của chúng ta. Mỗi khi dùng từ "cố gắng", chúng ta chứng tỏ rằng mình không kiểm soát được mình. Nếu bạn "cố gắng" và làm được việc, "cố gắng" và đến đúng giờ, "cố gắng" và hạnh phúc tức là bạn cho rằng mình có thể làm được và có thể không. Thay từ "sẽ" cho từ "cố gắng" nghe có vẻ thách thức và quyết tâm hơn và nó sẽ mang lại cho bạn kết quả tốt hơn. Nghe có vẻ chi tiết, nhưng nó rất quan trọng trong việc hình thành cách chúng ta và những người khác đánh giá về chúng ta.

Sử dụng từ "Tôi không thể" làm yếu đi năng lực của bạn. Hãy nói "tôi sẽ không" thay cho "tôi không thể" thì đúng hơn. Ví dụ bạn nói "ngày mai tôi sẽ không gặp anh", người khác sẽ nhận thấy là bạn có khả năng quyết định và kiểm soát. "Tôi sẽ không học bơi" tức là bạn chưa sẵn sàng cho việc này. Bạn có thể nếu bạn thật sự, thật sự muốn học!

Lời nói ảnh hưởng đến trí nhớ của chúng ta.

Nhiều người nỗ lực rất nhiều khi nói cho người khác biết họ có một trí nhớ rất tồi tệ. Và rồi trí nhớ của họ như thế nào? Thật chẳng ra gì! Họ có cái họ muốn. Lời nói của chúng ta ảnh hưởng đến năng lực của chúng ta.

Nói đến trí nhớ, những nhà nghiên cứu nói cho chúng ta biết là chúng ta không bao giờ thực sự quên thứ gì. Tất cả thông tin đều ở trong đầu chúng ta. Vấn đề là nhớ lại chúng ta như thế nào. Điều này giải thích tại sao bạn "quên" tên của ai đó nhưng hôm sau thì nhớ lại được. Cái tên không rời bỏ cái đầu của chúng ta và quay trở lại 24 giờ sau. Nó ở nguyên chỗ cũ nhưng chúng ta đã không "nhớ" lại nó được lúc đầu.

Lời nói ảnh hưởng tiềm thức và tiềm thức lại nói kết chặt chẽ với trí nhớ của chúng ta. Nếu bạn cứ lập một chương trình cho tiềm thức bảo rằng "tôi nhớ hết mọi cái" thì khả năng nhớ lại của bạn sẽ được cải thiện nhanh chóng. Tiềm thức của bạn sẽ hướng đến việc nhớ hết các con số và những cái tên và ngày càng nhớ được nhiều hơn.

Lời khẳng định.

Một lời khẳng định là một ý nghĩ tích cực mà bạn lặp lại với chính mình. Sử dụng lời khẳng định sẽ cho phép bạn chọn lựa những ý nghĩ tốt và gieo chúng vào trong tiềm thức để bạn cảm thấy hạnh phúc hơn và làm việc hiệu quả hơn.

Hãy giả định là bạn đang lái xe trên xa lộ và bạn bị đau đầu dữ dội. Đây là cơ hội để bạn liên kết sức mạnh của lời nói với sức mạnh của ý nghĩ. Bạn tự lặp lại với mình: "Đầu tôi cảm thấy rất tuyệt!" hay "Đầu tôi thư giãn và thoải mái!"

Khi bạn bắt đầu nói như vậy, chắc chắn một giọng sẽ cất lên nói rằng: "Cậu nói dối như Cuội. Cậu đang đau kinh khủng!"

Tuy nhiên, nếu bạn cứ tiếp tục khẳng định điều bạn muốn, ý nghĩ là bạn đang khỏe sẽ bén rễ trong tiềm thức của bạn và bạn sẽ bắt đầu cảm thấy dễ chịu và nửa tiếng sau thì trong đầu bạn có thể xuất hiện ý nghĩ "Tôi bị đau đầu một lúc nhưng đã hết rồi". Đó có phải là lời khẳng định không, hay chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên?

Bạn có thể sử dụng lời khẳng định để có kết quả tương tự trong những tình huống khác.

Ví dụ khi ở trên một sân tennis bạn nên nói: "Tôi sẽ chơi rất hay".

Trong một quan hệ nào đó phải nói "Ai cũng yêu thương và tôn trọng tôi và tôi cũng yêu thương và tôn trọng họ".

Đối với thái độ tinh thần của bạn thì nói: "Mỗi ngày tôi trở nên tốt hơn, tốt hơn và tốt hơn".

Để được sự thịnh vượng, bạn nói: "Tôi cảm thấy hạnh phúc và giàu có".

Các cơ hội sẽ mở ra không ngừng. Khẳng định không phải là không cần cố gắng gì hết. Nó có nghĩa là bạn đã đặt điều kiện cho trí óc mình về cái mình muốn. Nếu bạn chọn biến nó thành một phần của đời bạn thì bạn sẽ thấy nó là dụng cụ rất đơn giản và hiệu quả. Thật ra nó quá đơn giản.

Nó không tinh vi, không phức tạp mà nếu bạn là người phức tạp thì bạn sẽ nghĩ: "Tôi không sử dụng thứ ba xu đó!" Kết quả là sau một năm, bạn vẫn là người khó hiểu, bạn cảm thấy đau đầu và vẫn không sử dụng được hết đầu óc của mình. Rõ ràng, ai cũng có quyền lựa chọn.

Có một số quy tắc cần nhớ khi sử dụng lời khẳng định. Trước hết, đầu óc bạn luôn hướng đến những gì bạn nghĩ. Vì thế nếu bạn chọn lời khẳng định là: "Tôi sẽ không cãi vã với chồng", hay "Tôi không bệnh" thì bạn sẽ không được háo hức lắm với kết quả! Trí óc bạn cũng hướng về điều mà bạn nói bạn không muốn làm. Nếu bạn nghĩ đến cái đó, bạn có thể đã nghe nói đến những người dành cả đời để nói về điều mà họ không muốn và rồi ngạc nhiên khi lại nhận được chính điều đó.

Tôi nhớ lại một vài thầy giáo thường bắt tôi và các bạn khác viết những câu như: "Tôi sẽ không nói chuyện trong lớp", và "Tôi sẽ không đi trễ"... Không biết họ có nhận ra chút

nào là làm thế sẽ vô tình kích thích chính những hành động đó từ học sinh hay không. Và trong lớp của tôi thì kết quả là học sinh làm những việc này thật!

Nguyên tắc thứ hai để ghi nhớ những khẳng định trong đầu bạn là chúng sẽ có ảnh hưởng hơn nếu bạn nói ra hay viết chúng ra giấy. Nếu chỉ nghĩ thôi thì bạn sẽ lang thang sang những ý nghĩ khác chẳng hạn: "Mình nên mua gì cho bữa ăn trưa?" hay "Những đứa nhỏ đầu ròi?" Viết hay nói chúng ra làm cho trí óc bạn không bị lệch hướng. Bạn cũng sử dụng những giác quan khác nên hiệu quả chắc chắn sẽ tăng lên.

Điều thứ ba cần nhớ về những lời khẳng định là việc lặp đi lặp lại nó rất quan trọng. Nếu bạn muốn kiến trúc lại một niềm tin mà bạn đã có hai mươi năm rồi thì cần phải kiên trì hơn. Đừng mong thay đổi cuộc sống của mình chỉ bằng cách nói: "Tôi thực sự hạnh phúc!" có sáu lần.

Đúc kết

Lời nói ảnh hưởng đến suy nghĩ và cảm xúc của chúng ta. Suy nghĩ của chúng ta lại ảnh hưởng đến điều ta nói và suy nghĩ. Đây là cái tam giác đều.

Nếu chúng ta cảm thấy không thoải mái thì thay đổi điều ta nói dễ hơn điều ta nghĩ và cảm thấy - dễ nhất là nên bắt đầu kiểm soát điều ta sẽ nói ra trước. Rất mau, cái ta nói sẽ ảnh hưởng tích cực đến cái ta nghĩ và cảm thấy. Chúng ta sẽ bẻ gãy được tam giác này và mọi việc sẽ trở nên tốt hơn.

Thái độ biết ơn

Tôi nhớ khi còn nhỏ tôi được nhắc nhở là nên biết ơn đối với những điều tốt đẹp mà mình có được trong cuộc sống. Mẹ tôi bảo phải dịu dàng, phải cầu nguyện và cảm ơn vì mình được bố mẹ quan tâm, có thức ăn ngon, giường ấm, có anh và chị, có sức khỏe tốt và tất cả những cái khác.

Tôi cũng nhớ cả thời gian khi tôi đi ngủ và mẹ nhét vào tay tôi cây bút chì và mảnh giấy để ghi ra hết những thứ mà tôi thấy mình hạnh phúc khi có được! (Sau đó luôn luôn là cơn giận bưng bưng của tôi khi tôi giải thích là tôi không bao giờ có được cái mình muốn và thế giới thật tồi tệ với tôi). Tôi chưa bao giờ viết ra cái danh sách đó và không thấy việc làm đó có chút gì giá trị. Nếu Chúa có tồn tại thật thì chẳng việc gì phải để ý đến ông ta hơn cái thú vui chơi tennis với tôi.

Vài năm sau tôi mới học được cách nhìn nhận "thái độ biết ơn" theo cách hoàn toàn khác. Tôi phát hiện ra là trí óc mình có thể làm được thật nhiều việc. Tôi hiểu ra là chúng ta sẽ có được cái chúng ta nghĩ đến hay cái tiềm thức ta mong đợi. Chỉ bằng cách cảm nghĩ điều hay ta sẽ nhận được điều hay.

Chúng ta không chỉ phải biết ơn đối với cái mình có theo quan điểm tinh thần mà cả theo quan điểm khoa học. Những vị cao minh về tinh thần đã dạy rằng chúng ta nên cầu mong

có phúc lành. Sự thông thái nằm ở chỗ hiểu được rằng trí óc là cái nam châm hút về phía mình cái mình nghĩ đến nhiều nhất.

Nếu Fred tiếp tục phàn nàn rằng mọi cái đều không ổn đối với anh ta, tiền không đủ, không người yêu hay công việc chẳng ra gì thì anh ta sẽ bị như vậy hoài. Nếu về mặt ý thức thì anh ta sẽ xem thường các cơ hội, từ chối sự giúp đỡ và ngày càng sa lầy hơn. Tiềm thức của anh ta sẽ khiến anh ta bỏ lỡ các cơ hội, và gặp toàn cái rủi để rồi thế giới của anh ta mở ra như chính anh ta dự đoán vậy. Anh ta chỉ có hình ảnh mờ mờ, thiếu thốn và cuộc sống của anh ta sẽ đúng như niềm tin của anh ta vậy.

Tôi đã quan sát là vũ trụ rất công bằng trong việc tha thứ cho bạn, nhưng nếu một người cứ tập trung vào cái mà anh ta không có, anh ta sẽ ít nhận được cái mình muốn hơn. Tôi cũng hiểu ra rằng, những người có những quan hệ hay ho nhất là những người đánh giá mình rất cao. Những người sống cuộc sống chủ động và đầy trách nhiệm là người luôn hài lòng với cái mà cuộc sống ban cho mình.

Có vẻ là trong nhiều trường hợp chúng ta bị ràng buộc về mặt xã hội và thường nhìn vào mặt trái của cuộc sống. Có 10 điều hay và 10 điều dở. Chúng ta có xu hướng chú ý đến cái sai nhiều hơn. Khi Junior được 11 điểm trên 20 điểm trong một bài thi toán thì chúng ta không chú ý đến 11 điểm cho phần đúng mà chỉ quan tâm đến 9 điểm cho phần sai. Khi chúng ta đau đầu, chúng ta không nói "Ngực, dạ dày, tay và chân tôi rất tuyệt!" Chúng ta chỉ nói: "Đầu tôi đau!" Chúng ta lo lắng về vết dơ trên cổ áo và không thấy là 99% cái áo vẫn còn sạch! Nhiều người tin rằng nếu thực tế và hợp lý thì phải chú ý đến những sai sót trước!

Ai đó đã có lần nói: "Nếu bạn đau khổ về những điều bạn muốn mà không có, hãy nghĩ đến những điều bạn không muốn và không có!" Cái gì cũng có mặt tốt của nó!

Đúc kết

Một thái độ biết ơn sẽ bảo đảm cho chúng ta chú ý đến cái mình muốn. Khi chúng ta cho là mình đang sống vui và đầy đủ thì chúng ta hài lòng với những cái mình đã có và thu hút tất cả những gì tốt đẹp về phía mình. Càng ngày chúng ta càng thấy mình "có mặt đúng giờ và đúng chỗ". Đó là một hệ thống thật sự. Nếu ngược lại mới đúng thì sao, càng phàn nàn và than khóc, càng hành động ít đi, chúng ta càng đạt được ít hơn.

Ý nghĩ là những đám mây không nhìn thấy được sẽ mang ánh sáng hay mưa đến cho bạn. Ý nghĩ gieo hành động, hành động gieo kết quả.

Chương 04

Mục tiêu

"Cuộc sống đòi hỏi mỗi cá nhân phải tự vận động và không ai khác ngoài họ mới biết họ phải làm gì".

Viktor Frankl

Đề ra mục tiêu và đạt được mục tiêu là vấn đề chương này sẽ bàn đến. Tại sao chúng ta đề ra mục tiêu và phải tuân theo những nguyên tắc nào để đạt được mục tiêu?

Trong một cuốn sách nổi tiếng của Frankl "Đi tìm mục đích của con người", ông mô tả lại cuộc sống ở trại tập trung thời thế chiến thứ II. Tác phẩm này ra đời khi ông tình cờ biết được chỉ một thanh niên 26 tuổi may mắn thoát chết trở về từ địa ngục trần gian của trại tập trung. Vì muốn tìm hiểu nguyên do anh ta tồn tại được trong khi những người khác ra đi vĩnh viễn, ông dành nhiều thời gian nghiên cứu và cuối cùng ông hiểu được sự tình là chính cái khao khát cháy bỏng muốn gặp lại người vợ cũ đã giúp anh tồn tại. Tương tự với những trường hợp khác, ông kết luận những người vượt lên trên hoàn cảnh tiếp tục sống không chỉ là những người khỏe mạnh, to béo hay thông minh hơn người mà vì họ có mục đích để tồn tại...

Mục tiêu là cái gì đó giúp chúng ta tồn tại và đi mãi trên đoạn đường đời. Chúng ta có thường nghe nói một số người về hưu ở tuổi 60 và chết sau đó vài tháng không? Một khi chúng ta mất mục tiêu, mất phương hướng thì chúng ta trở nên bồn chồn, lo âu. Bạn có bao giờ để ý thấy bạn thực sự sung sướng khi đang thực hiện một dự án chứ không phải kết thúc nó không?

Sau đây là 2 điểm chính cần phải lưu ý:

"Đề ra mục tiêu là việc hiển nhiên con người phải làm". Chúng ta không thể sống mà không có mục tiêu hoặc ít nhất là không có trong một thời gian dài. Bạn nhất thiết phải có một mục tiêu nếu bây giờ bạn chưa đề ra danh sách các mục tiêu cần phải thực hiện.

"Mục tiêu gì là không quan trọng nhưng bạn phải có một mục tiêu". Có người cứ tìm cách trì hoãn thực hiện những gì họ nghĩ có liên quan đến đời họ. Họ không chắc mục tiêu họ đề ra là hoàn toàn có lợi cho họ hay không vì thế họ chẳng bao giờ làm được cái gì cả.

Trường hợp Bill Simth, người luôn tính chuyện trở lại trường để học lấy một mảnh bằng đại học. Anh không chắc là liệu mục tiêu này có hợp lý không. Vấn đề là ở chỗ anh đã tính chuyện này 30 năm rồi và bây giờ anh đã 57 tuổi đời. Anh không còn nhiều thời gian nữa.

Nếu Bill quay trở lại học và thấy rằng điều đó không cần thiết với anh nữa thì chẳng có gì bàn cãi. Thế là cuối cùng anh ta đã hiểu ra được vấn đề. Bạn thấy đấy, người ta thường cho rằng "Nếu bạn chọn sai đường thì hậu quả thật khó lường".

"Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như tôi đề ra mục tiêu và việc tiến hành thực hiện nó không như ý muốn và mang lại nhiều phiền toái và bất hạnh cho tôi?" Thật ra điều này rất tuyệt vì bây giờ họ sẽ biết loại bỏ những yếu tố không hay. Họ biết rõ hơn cái gì sẽ có lợi hay không có lợi cho họ.

Chúng ta có thể thấy được là những người thành công cho rằng "Thất bại là mẹ của thành công". Trong khi đó những người không thành công cho rằng "Thất bại làm bạn nhụt chí".

Quy luật lệch hướng quay của quả đất

Buckminster Fuller là ông tổ của định luật lệch góc quay dần dần của quả đất, đây là một định luật về sự phát triển dần dần, một phần của quá trình phát triển nguyên tắc định ra mục tiêu.

Quy luật này cho thấy chúng ta thu lượm nhiều điều để bổ sung vào mục tiêu thực tế. Thực ra điều quan trọng không phải là đạt được mục tiêu mà là chúng ta đã thu lượm được gì và khai thông trí tuệ như thế nào trên suốt đoạn đường ấy.

Fred có lẽ cho rằng "Trải qua 6 năm học Đại học chỉ để lấy một mảnh bằng hay sao". Điều anh ta không nhìn thấy được là trong chừng đó thời gian anh ta sẽ gặp gỡ và tiếp xúc với nhiều người, học hỏi được nhiều điều, biết rõ về mình hơn và có nhiều kinh nghiệm. Vấn đề không phải là mảnh bằng đại học mà là đoạn đường anh ấy đã đi qua như thế nào.

Nếu bạn quyết định đi bộ vượt qua châu Âu hoặc tậu một chiếc xe thể thao hiệu Ferrari hay bắt đầu lập ra một cơ sở kinh doanh, thì điều quan trọng không phải là việc đi bộ, chiếc xe hơi hay cơ sở kinh doanh mà là bạn cần phải trở thành con người như thế nào để đạt được mục tiêu đó. Trong quá trình đi đến mục tiêu, bạn dần dần trở nên can đảm hơn, quyết đoán hơn, phát huy được thế mạnh của mình, hiểu được nguyên tắc của bản thân, dẻo dai hơn (biết chịu đựng hơn), tự tin hơn, gặp được người bạn đời hoặc biết lập các giấy tờ quan trọng...

Những gì bạn thu lượm được trong khi theo đuổi mục tiêu không quan trọng bằng việc xem xét "Bạn sẽ trở thành cái gì"?

Khi bạn bắt đầu thực hiện mục tiêu thì bạn nên nhớ rằng một điều là không phải mọi việc đều xảy ra một cách suôn sẻ. Mục tiêu nào cũng đầy trở ngại khó khăn.

Khi thủy triều dâng lên, nó dâng lên một chút và rút xuống một chút, và nó dần dần dâng lên theo một lộ trình như vậy. Khi cái cây phát triển, lá rụng đi một ít và lá mới mọc ra nhiều hơn và kết quả là cây dần dần lớn hơn, to ra... Ngược lại cây không thể phát triển nếu như không tồn tại một tiến trình như vậy. Cách sự vật diễn biến, phát triển trên hành tinh này theo một đồ thị gấp khúc đi lên, là một tiến trình bất di bất dịch.

Không may có người lại nghĩ rằng sự phát triển của bản thân họ không theo qui luật tự nhiên của vũ trụ. Vì thế khi Mary bắt đầu một chương trình giảm cân và thấy rằng có lúc cô giảm cân và có lúc lại tăng cân, thế là cô ta cho rằng việc làm giảm cân khó có thể thực hiện được và đành chấp nhận số phận làm một bé bự. Fred bắt đầu tiết kiệm tiền và

sau một vài lần chi tiêu ngoài dự tính, cậu ta thấy rằng không thể tiết kiệm và đành phải từ bỏ mộng tự lập về mặt tài chính.

Những người thành công không hẳn là người thông minh, xuất sắc hay kiệt xuất. Đơn giản là họ nắm bắt được qui luật phát triển của sự vật và nhận thấy rằng sự phát triển của họ phải tuân theo qui luật của các sự vật diễn ra xung quanh họ.

Họ thấy được rằng người ta đạt đến mục tiêu bằng một quá trình điều chỉnh liên tục. Chúng ta đi sai đường (lệch hướng), thì điều chỉnh lại cho đúng hướng, giống như con tàu vũ trụ, tên lửa, vệ tinh đi sai hướng hay lệch hướng thì phải Điều Chỉnh, Điều Chỉnh, Điều Chỉnh.

Một lý do nữa chúng tỏ sự cần thiết phải luôn có mục tiêu

Chúng ta đã bàn kỹ về cách chúng ta hướng đến những gì chúng ta suy nghĩ nhiều nhất. Nếu bạn có mục tiêu trong đầu, bạn sẽ nghĩ đến nó nhiều nhất vì bạn có xu hướng day đi day lại mục tiêu của mình. Nếu bạn không có mục tiêu, thì bạn sẽ quan tâm đến những gì bạn suy nghĩ nhiều nhất. Đầu óc của bạn sẽ tập trung vào những ý nghĩ nổi bật nhất và chính vì vậy nó đưa bạn đi trên con đường đó (hướng đó). Tóm lại, những ý nghĩ nổi bật nhất của bạn là mục tiêu của bạn.

Viết ra mục tiêu của bạn

Tôi đã hỏi tất cả những người luôn đề ra mục tiêu cho mình và được biết tất cả bọn họ cho rằng, chúng ta nên viết ra mục tiêu của mình.

Khi bạn đi mua sắm, bạn lập ra một danh sách hay những thứ cần chuẩn bị. Làm như vậy, bạn sẽ mua được tất cả những gì bạn cần mà không sợ bị sót món nào. Bảng danh sách giúp bạn đi đúng hướng.

Người ta lập ra cả danh sách dài cho buổi tiệc. Họ ghi ra những thứ cần mua chẳng hạn như bánh, trái, thức uống, kẹo... Làm như vậy họ không quên bất kỳ thứ gì.

Điều lạ thường là mặc dầu người ta ai cũng biết hiệu quả của tờ danh sách, thế nhưng chỉ khoảng 3% người áp dụng nó vào đời sống. Điều rất có ích và quan trọng cho cuộc đời của họ thế mà người ta cứ loạng choạng đi ngư người mù, họ không bao giờ lập ra danh sách những gì họ muốn và cứ liên tục tự hỏi tại sao họ chẳng bao giờ đạt được cái gì!

Việc lập ra danh sách không phải là việc duy nhất cần làm nhưng có nó sẽ giúp chúng ta định ra hướng đi để đạt mục tiêu mà chúng ta muốn trong cuộc sống. Thế nhưng hầu hết người ta vẫn dành nhiều thời gian để lập kế hoạch cho các bữa tiệc hơn là kế hoạch cho đời mình. Thế rồi họ tự nhủ tại sao họ không được hạnh phúc như họ muốn.

Danh sách rất có lợi, nó có ích cho việc đi mua sắm, và có ích cho cả đời bạn.

Đúc kết

Mục tiêu là cỗ xe chuyên chở chúng ta qua những đoạn đường thử thách mà từ đó ta lớn lên. Chúng ta luôn cần có mục tiêu, không phải vì cái chúng đem lại cho ta mà vì cái chúng làm cho ta.

Giới hạn

"Bạn đúng khi nghĩ rằng liệu bạn có thành công hay không".

Henry Ford

Nếu bạn có suy nghĩ rằng bạn không thể làm được việc gì đó, điều này sẽ hạn chế sự thành công của bạn. Dĩ nhiên, nó không ám chỉ đến người luôn tự cho mình là có thể làm được mọi việc và những người luôn cho rằng mình không thể làm được gì.

Mẫu người có tư tưởng "Tôi chắc chắn là người thất bại" không chịu cố gắng học hỏi, bỏ lỡ cơ hội, không làm việc hết mình vì anh ta nghĩ "Chẳng có lợi gì cả". Quả thực anh ta chẳng làm được việc.

Có người lại có tư tưởng "Tôi sẽ thành công, tôi nhất định làm được bất cứ việc gì. Tôi sẽ làm việc khi tôi cần, tôi sẽ học càng nhiều càng tốt nếu như tôi có thể, tôi nhất định sẽ thay đổi". Và anh ta làm được điều đó.

Điều đáng nói là cả hai tư tưởng đều mạo hiểm, táo bạo. Người thứ nhất cố tình lảng tránh trách nhiệm. Anh ta có thể nói rằng: "Việc gì cũng khó, bạn làm giúp tôi nghe". Anh ta đang không có cơ hội tự khẳng định mình để thành công. Thậm chí người ta tỏ ra thương hại anh ta. Với anh ta chơi trò cam điếc tỏ ra tiện lợi và nhanh chóng.

Người thứ hai sẽ gạt hái được nhiều thành công là điều hiển nhiên. Anh ta đạt được mục tiêu.

Đúc kết

Bất kể sự hạn chế nào cũng đều thuộc trách nhiệm của mình. Sẵn sàng đón nhận trách nhiệm là bước khởi đầu hứa hẹn một tương lai tươi sáng.

Điều bất lợi

Hễ khi chúng ta nghi ngờ khả năng thành công của mình, chúng ta phải tự hỏi những trở ngại và khó khăn mà người khác đã trải qua thì sao.

Chẳng hạn như Demosthenes, một diễn giả nổi tiếng đã từng khổ sở về sự ăn nói khó khăn của mình. Ông luyện nói bằng cách ngậm đá cuội ở trong miệng vì cho rằng khi làm tốt việc này thì ông sẽ có thể nói trước công chúng. Và ông đã trở thành một trong những nhà diễn thuyết nổi tiếng nhất mọi thời đại.

Hellen Keller không cam chịu số phận mù lòa câm điếc của mình. Cô dành chọn đời mình để giúp những người có số phận hẩm hiu hơn cô.

Abraham Lincoln làm ăn thất bại ở tuổi 22. Năm 23 tuổi ông đã thất cử vào ghế cơ quan lập pháp. Đến 25 tuổi ông lại thất bại trên thương trường. Khi ông 26 tuổi, người yêu của ông qua đời, ông bị suy sụp tinh thần ở tuổi 27, ông thất cử liên tiếp vào ghế quốc hội ở tuổi 34, 37 và 39. Đến 46 tuổi ông lại bị thất cử vào thượng nghị viện, thất bại khi tranh ghế Phó Tổng thống Hoa Kỳ ở tuổi 47.

Đến năm 52 tuổi ông được bầu làm Tổng thống Hoa Kỳ và trở thành một trong những nhà lãnh đạo tài ba nhất trong lịch sử thế giới.

Menachim Begin trải qua tuổi niên thiếu cù bơ cù bất trong khu ổ chuột người Ba Lan.

Winston Churchill là một sinh viên nghèo và rất khổ sở về chứng nói lắp của mình. Về sau không những ông được giải thưởng Nobel mà còn là một trong những người có tài ăn nói hấp dẫn.

Danh sách này rất dài. Bài học ở đây là; "Bạn bắt đầu ở đâu không quan trọng, cái cốt yếu là bạn đạt đến cái đích nào". Những bất lợi đôi khi lại là lợi điểm nếu ta nhìn chúng theo cách này và dùng chúng như động lực để làm được tốt hơn, tốt hơn.

Vấn đề:

"Lúc nào chúng ta cũng đối mặt với những thử thách lớn mà đằng sau nó là những vấn đề hóc búa".

Đôi lúc chúng ta có ý nghĩ: "Đời có đẹp không nhỉ nếu như chúng ta chẳng có vấn đề gì cả?". Nếu vậy chúng ta có thể thỏa thích trên bãi biển suốt cả ngày mà chẳng cần lo toan gì cả. Thế thì cuộc đời bạn chẳng khác gì một con ốc biển. Con ốc biển chẳng phải lo nghĩ gì cả.

Chúng ta phải nghĩ ra cách giải quyết vấn đề và tìm ra những biện pháp mới để thực hiện chúng. Cuộc sống này luôn tồn tại những vấn đề. Chúng thôi thúc chúng ta phải học hỏi, kiểm nghiệm, và vượt qua những trở ngại. Các con mèo không phải đối mặt với những vấn đề lớn. Nếu bạn là mèo thì bạn thấy mọi thứ đều dễ dàng, đơn giản. Cuộc sống của con mèo có vẻ thoải mái lắm. Nhưng ai muốn làm con mèo nào?

Điều độc nhất vô nhị của con người là ở chỗ con người biết học hỏi và thu thập nhiều kinh nghiệm. Bạn có thể tạo ra những gì chưa có trên đời này. Mèo không biết viết nhạc, chó không thể thành lập công ty, ốc biển không thể đi xem phim. Tất cả những điều này chỉ có con người chúng ta mới làm được. Có nghĩa là chỉ chúng ta mới biết yêu, biết cười, biết khóc...

Người lạc quan cho rằng một vấn đề đơn giản chỉ là một cơ hội để học hỏi. Điều này nghe có vẻ như không có gì, nhưng rất là sâu sắc. Chúng ta thấy rõ điều này ở trẻ em. Đứa bé 10 tháng tuổi xem mọi thứ xung quanh nó là một thách thức để khám phá. Nào thích tạo ra tiếng ồn, nhặt vật rơi hoặc ăn uống và thậm chí thấy vui khi ném những gì chúng đang ăn. Cuộc sống đối với bé là một hành trình khám phá thú vị. Trong khi đó

các bạn trẻ lại thích ném mình vào những hoạt động mạnh mẽ và mạo hiểm hơn như chạy xe, lao lên cầu thang, lao mình vào sóng...

Nếu bạn chịu khó suy ngẫm thì chắc chắn rằng bạn cũn đã từng trải qua những năm tháng đầu đời như vậy.

Thế thì quả thật không làm sao hiểu được một người lúc đầu có tư chất can đảm như vậy lại trở thành người nhút nhát sợ hãi mà ngay cả những vấn đề bình thường nhất họ cũng cho là to tát, khó khăn. May mà ngày nay nhiều người trưởng thành không có thái độ "Tôi không bao giờ làm được điều đó". Nếu không họ sẽ mãi mãi là một đứa bé trong vòng tay mẹ.

Có lý không khi chúng ta mong đợi ở trẻ em nhiều hơn là người lớn? Chúng ta nhắc nhở chúng ở trường: "Con phải ăn học, học tất cả những chữ cái nếu không con sẽ dậm chân ở lớp đầu mãi mãi". Nói cách khác chúng ta cho chúng biết thông điệp là chúng phải ra sức học tập. Không may, nhiều người trưởng thành không nhận được cùng thông điệp như vậy!

Thỉnh thoảng lại có người quan niệm rằng cuộc sống tự ban cho ta những điều tốt đẹp mà chẳng cần phải lo toan. Chúng ta, những người lớn chắc ai cũng mong và tự đòi hỏi phải tiến bộ hơn. Ta tự hỏi: "Chúng ta đã học những gì từ bao nhiêu năm qua? Ta có thể làm gì được trong năm này mà năm qua ta không làm được?"

Đúc kết

Con người lớn lên từ hoàn cảnh. Như Horace nói: "Cái khó ló cái khôn".

Sai lầm

Có một anh chàng than rằng Thượng Đế không bao giờ nói cho anh ta biết cái gì cả. Anh ta đi hỏi bạn bè: "Tại sao Thượng Đế không gửi cho tôi một thông điệp nào cả như từng gửi cho người khác?" Bạn thân của anh ta trả lời dứt khoát: "Thượng Đế làm như vậy với anh qua những sai lầm của anh đấy. "

Sai lầm là những thông tin phản hồi chúng ta mong nhận được và cần phải học hỏi từ chúng. Kẻ chiến thắng phạm sai lầm nhiều hơn kẻ thất bại. Đó là lý do họ chiến thắng. Họ sẽ nhận được nhiều thông tin phản hồi khi họ cố gắng thử nghiệm nhiều khả năng khác nhau. Vấn đề vướng mắc của những người thất bại là ở chỗ họ coi sai lầm là một gánh nặng mà không nhìn thấy những mặt tích cực của nó.

Chúng ta học hỏi nhiều điều lúc thất bại hơn là lúc thành công. Khi chúng ta thất bại, chúng ta suy ngẫm, phân tích, tập hợp lại và thảo ra một chiến lược mới. Khi chúng ta chiến thắng hay thành công, chúng ta chỉ đơn giản ăn mừng những gì ta đã làm vì thế chúng ta học hỏi được rất ít khi thành công. Đó là lý do nữa để chúng ta sẵn sàng vui vẻ đón nhận những sai lầm.

Câu chuyện về Thomas Edison là một huyền thoại. Có lần một người hỏi nhà phát minh cảm thấy thế nào sau nhiều sai lầm nỗ lực tạo ra bóng điện mà không thành. Nhà phát minh trả lời rằng ông không hề thất bại, mà ngược lại ông đã thành công khi phát hiện ra hàng ngàn cách không chế tạo được bóng đèn điện. Thái độ tích cực của ông với những sai lầm đó giúp Edison thành công và đóng góp được một sáng chế quan trọng cho thế giới mà bất kể ai cũng phải kính phục.

Werner Von Braum cũng biết rằng sai lầm là yếu tố cần thiết trong quá trình học hỏi và tìm tòi. Trong suốt thế chiến thứ II, ông phát triển một loại tên lửa mà người Đức hy vọng sẽ dùng để ném bom London. Cấp trên cho gọi ông lên hỏi sau một thời gian khá lâu khi ông đã làm không thành công 65. 121 lần. Họ hỏi ông "Anh sẽ sai lầm bao nhiêu lần nữa thì mới thành công?"

Ông trả lời: "Tôi nghĩ khoảng 5000 lần nữa". Ông nói: "Phải vấp khoảng 65. 000 lần mới có đủ khả năng, kiến thức để chế tạo tên lửa. Có thể đến lúc này Nga đã mắc phải 30. 000 sai lầm. Mỹ có khi không phạm sai lầm nào cả". Trong suốt nửa cuối của cuộc chiến, Đức làm kinh hoàng cả thế giới bằng tên lửa đạn đạo. Không có nước nào có loại tên lửa như vậy. Vài năm sau đó Von Braun đã trở thành bậc thầy, người đứng đầu chương trình không gian Hoa Kỳ, đã từng đưa người đến mặt trăng vào khoảng 1969.

Kính tráng thủy, lần đầu tiên được tạo ra một cách tình cờ, khi một miếng nhựa nhỏ bị kẹp giữa hai tấm thủy tinh. Thế là kỹ thuật tráng thủy đã tồn tại qua hàng ngàn năm nay. Sai lầm và tình cờ đều có mục đích của nó.

Đúc kết

Sai lầm thực sự không phải là sai lầm. Chúng ta hãy xem xét và đón nhận những sai lầm và chấp nhận chúng như là một phần tất yếu để học hỏi. Ngược lại nếu chúng ta không nghiêm túc hay dễ dãi với chúng, chắc chắn chúng ta sẽ hối tiếc. Thành công không có chỗ cho sự lười nhác.

Luật nhân quả

"Thành công đơn giản chỉ là vấn đề may mắn, trên cơ sở của thất bại"

Earl Wilson

Newton phát hiện ra định luật "Lực và phản lực". Nói cách khác mọi tác động đều có phản lực tương đương. Nếu chúng ta gieo gì thì gặt nấy. Nếu chúng ta trồng khoai, chúng ta sẽ không gặt được ngô. Điều quan trọng ở đây là chúng ta phải nhớ rằng qui luật này ứng nghiệm với tất cả những gì chúng ta làm, tất cả những kinh nghiệm chúng ta có.

Chúng ta không tránh khỏi qui luật này. Sức khỏe, tinh thần, sự thành đạt và các mối quan hệ cá nhân, tất cả đều diễn tiến theo một phương trình như nhau, đòi hỏi chúng ta phải hóa giải. Điều thú vị của qui luật này là ở chỗ với những nỗ lực của chúng ta, chúng ta không bao giờ biết được khi nào sẽ thu được kết quả hay lợi ích gì. Nhưng may mắn sẽ

luôn đến với bạn mặc dầu không rõ sẽ đến khi nào song chắc chắn sẽ góp phần làm cho cuộc sống của bạn thú vị hơn, sôi nổi hơn.

Hơn nữa, những gì chúng ta có được bây giờ là kết quả, thành quả của những nỗ lực của chúng ta. Nếu chúng ta thật sự hạnh phúc và hài lòng với tình bằng hữu thắm thiết hay mối quan hệ yêu thương, đó là vì chúng ta đã chuẩn bị đất kỹ để gieo hạt. Nếu chuyện làm ăn của chúng ta đang đâm chồi nảy lộc, đó là vì chúng ta nỗ lực mới có được.

Nếu chúng ta quan tâm đến người, thì người sẽ quan tâm đến chúng ta. Nếu chúng ta nói tốt về họ, thì họ sẽ nói tốt về ta. Nếu chúng ta lừa dối họ, thì chúng ta sẽ bị họ lừa dối. Nếu chúng ta hãnh diện về những thành công của người khác thì chúng ta sẽ thật sự vui thích và hạnh phúc với những thành công của mình. Nếu như chúng ta nói dối, thì chúng ta sẽ bị người nói dối. Nếu chúng ta chỉ trích, phê phán, thì chúng ta sẽ bị người ta chỉ trích. Nếu chúng ta yêu người thì chúng ta sẽ được người yêu.

Theo dòng lịch sử, chúng ta có thể thấy một nguyên tắc triết lý được thể hiện theo những cách khác nhau. Nhưng tựu trung chỉ đề cập đến một vấn đề: "Bạn sẽ được người ta đối xử như bạn đã từng đối xử với người ta."

Trên một phần mộ Ai Cập cổ có niên đại 1600 trước công nguyên có ghi dòng chữ: "Người mưu tìm hạnh phúc cho người khác cũng chính là người hạnh phúc".

Khổng Tử cho rằng: "Những gì bạn không muốn người ta làm cho mình thì đừng nên làm cho người ta".

Nhà triết học Aistotle có câu: "Chúng ta nên đối xử với thiên nhiên như chúng ta mong thiên nhiên đối xử với chúng ta".

Trong kinh thánh có đoạn viết: "Hãy làm cho người ta điều mà bạn muốn họ làm cho bạn".

Những nguyên tắc này được kiểm nghiệm rất rõ trong các mối quan hệ của chúng ta và trong quá trình gặt hái những thành quả trong những hoàn cảnh khác nhau. Trong cuốn sách của James Allen "Người Tư Duy" có đoạn viết: "Mọi người tồn tại và lớn lên trong hoàn cảnh. Muốn có những đặc điểm hay tính cách nào đó thì phải tồn tại trong một môi trường tương ứng. Mọi việc xảy ra trên đời này dường như không phải là sự tình cờ mà tất cả đều diễn ra theo một luật định".

Con người tồn tại trong hoàn cảnh và lệ thuộc vào ngoại cảnh nhưng con người có một năng lực sáng tạo vô song và biết lợi dụng hoàn cảnh để phát triển tính cách, hay thế mạnh vốn có của mình để trở thành người làm chủ được bản thân.

Dĩ nhiên phải có thời gian, con người mới hoàn thiện được mình và làm chủ được bản thân, song hoàn cảnh thay đổi theo ta, tức là sự thay đổi tâm lý và suy nghĩ của con người qui định hoàn cảnh con người tồn tại.

Người bắt tài thường đứng lạng người và trầm trồ ngưỡng mộ những người tài ba, kiệt xuất và thầm ước "Giá như tôi có cái tài đó" hay "sự may mắn đó" nhưng họ không bao giờ hiểu được sự thành công đó là kết quả của sự miệt mài nỗ lực bao nhiêu năm tháng. Chúng ta hay nghe nói đến sự thành công của những ca sĩ qua một đêm biểu diễn nhưng để có được sự thành công này thực sự họ đã phải khổ luyện trong suốt hàng mấy tháng hoặc mấy năm trước đó.

Điều thú vị của tạo hóa là ở chỗ sản lượng thu hoạch được bao giờ cũng nhiều hơn hạt giống. Chẳng hạn khi bạn gieo trồng một hạt bí ngô, bạn không chỉ thu lại một hạt bí, mà là cả xe bí ngô. Quy luật này ứng nghiệm với tất cả những gì chúng ta làm, nhưng trước tiên chúng ta cần phải chuẩn bị đất và gieo mầm.

Đúc kết

Tạo hóa luôn luôn bình đẳng và công bằng. Chúng ta gieo gì thì gặt nấy.

Mạo hiểm

Cái giá để trở thành một con người cho đúng nghĩa quá cao cho nên ít người có đủ can đảm làm con người đúng nghĩa. Con người phải biết dứt bỏ mọi mong tìm được sự thanh thản tự tại của mình. Họ phải từ bỏ sự tìm kiếm an toàn và phải dang tay đón nhận những khó khăn hay mạo hiểm của cuộc đời. Như vậy, họ mới yêu cuộc sống, quý cuộc sống (và từ đó họ hưởng được cuộc sống an bình).

Morris West

Mục tiêu nào cũng có những khó khăn của nó mà chúng ta phải vượt qua, Fred có thể nói rằng: "Tôi không muốn mạo hiểm, tôi không muốn bị thử thách!" Điều Fred không thấy là chính những thử thách đó sẽ mang lại cho anh ta phần thưởng. Luật thiên nhiên định rằng đằng sau mỗi mùa đông là mùa xuân.

Hầu hết chúng ta bắt đầu cuộc sống của mình bằng thái độ lạc quan và vô tư với những khó khăn, thách thức. Trẻ con không ý thức với những thử thách mới mà chúng sẽ trải qua. Vì thế người mẹ lúc nào cũng thấy đứa con 2 tuổi của mình đùa giỡn trên những bậc thang, thông dong trên xa lộ, bình thân đi trên mái nhà hay kéo đuôi ngựa, đại loại là những hoạt động như vậy. Giống như một người lớn khỏe mạnh và hạnh phúc, đứa bé muốn thử thách và khám phá mình. Khi chúng tập tễnh những bước đi đầu tiên và khi chúng bắt đầu đi lại vững vàng tức là chúng đã mạo hiểm, chấp nhận vượt khó. Và chúng lại thích thú.

Khoảng từ 2 tuổi đến 22 tuổi, nhiều người trải qua một sự thay đổi thái độ đáng kể. Họ luôn bị chi phối bởi tình trạng "an bình và tự tại". Họ trải qua nhiều đêm dán mắt vào màn hình Tivi và trầm trồ ngạc nhiên trước những hành động tài ba phi thường của các siêu sao màn bạc. Thế là họ bị lôi cuốn vào hàng đồng phim tâm lý xã hội và những bộ

phim thể hiện những cá tính nhân vật trong những tình huống khó khăn. Trong khi đó cuộc sống của họ càng lúc càng trở nên tẻ nhạt.

Đương đầu với những thử thách và tìm cách hoàn thiện bản thân là hương vị của cuộc sống. Đi tìm sự an bình và tự tại chính là bóp nghẹt năng lực sống của chúng ta, làm mất đi hương vị cuộc đời. Không lẽ cái gọi là hương vị cuộc sống là khi ta nằm ù lì mãi trong cái hộp vòn vẹn 3, 5m²?

Để đạt được mục tiêu, chúng ta phải liều lĩnh, chấp nhận vấp ngã, chấp nhận thương đau. Trong yêu thương chúng ta cũng phải liều. Nói với người khác: "Anh yêu em" cũng là một chuyện thật liều, nhưng các phần thưởng của nó sẽ là rất lãng mạn.

Mặt khác của sự liều lĩnh là được chúng tỏ bạn là bạn. Những công việc khó khăn và nguy hiểm đều được tưởng thưởng rất hậu. Trong thực tế, tạo hóa luôn luôn liên tục động viên chúng ta phải trườn, phải leo, phải thật xuất sắc. Để làm ra tiền, chúng ta phải liều mất nó, những người kiếm ra tiền nhiều nhất là những người dám chịu nguy hiểm. Muốn thắng ván tennis là chúng ta chấp nhận nguy cơ thua cuộc. Người thắng cuộc chấp nhận rủi ro nhiều hơn người thua cuộc. Đó là lý do tại sao họ thắng rất nhiều. Mặc dầu người thắng cuộc thua nhiều hơn người thua cuộc nhưng điều quan trọng là họ chơi rất thường xuyên cho nên họ có cơ hội thắng nhiều. Và chúng ta thường nhớ hoặc nhắc đến họ với những thắng lợi chứ không phải là các thất bại của họ. Giống như chuyện chế tạo bóng đèn của Thomas Edison. Chúng ta ghi nhớ ông vì đã chế tạo ra bóng đèn điện chứ không phải là hàng loạt những thất bại của ông khi cố gắng tạo ra nó.

Đúc kết

Chúng ta có sự lựa chọn, hoặc là một cuộc sống thú vị hoặc đơn giản chỉ là sự tồn tại. Kiếm việc là một thử thách, băng qua đường cũng là một thử thách. Bắt đầu việc làm ăn, một mối quan hệ hay lập gia đình cũng là một thử thách. Cuộc sống là thử thách.

Vì thế chúng ta phải bước ra ngoài để gặt hái thành quả.

Sự cam kết

"Bạn có thể làm bất cứ chuyện gì hoặc có thể mơ đến bất cứ cái gì... hãy bắt đầu đi. Kiên quyết và dũng cảm thường mang lại sức mạnh và phép màu nhiệm trong chính bản thân nó. "

Goethe

Chúng ta phải đi những bước đi đầu tiên. Khi chúng ta đứng trước một vấn đề nan giải, chưa sẵn sàng đương đầu, vũ trụ có thái độ: "Bạn chưa dứt khoát và kiên quyết với nó. Một khi đã cam kết dần thân thì bạn sẽ nhận được sự giúp đỡ".

Lúc chúng ta tuyên bố: "Tôi sẽ làm việc này bất kể điều gì xảy ra!" tức là chúng ta một phần nào đó có thái độ "lạc quan và mạnh mẽ". Những người thành đạt trong cuộc sống

thường hay quyết định làm như vậy. Nhà leo núi chinh phục được ngọn Everest là người luôn nói: "Tôi sẽ chinh phục được nó". Những người tuyên bố không dứt khoát: "Tôi sẽ thử, tôi sẽ đi, tôi sẽ cố gắng" là những người thường cuốn gói về sớm. Tương tự đối với các nhà buôn, vận động viên điền kinh, chồng vợ cũng vậy. Muốn đạt được kết quả chúng ta phải kiên quyết và nghiêm túc.

Nỗ lực

Sâu bọ và thú vật hầu như lúc nào cũng bận rộn, nào là chuẩn bị cho mùa đông, sẵn sàng cho mùa xuân, làm tổ, sinh con, đẻ cái. Đại khái là những vấn đề chúng phải làm để tồn tại. Và chúng dường như rất sung sướng với cuộc sống bận rộn này.

Tương tự, để có được hạnh phúc, chúng ta phải cố gắng. Ngược lại chúng ta phải trả giá vì sự lười nhác và sao nhãng của chúng ta. Như người thủy thủ biết được như vậy khi đi tàu, vận động viên thể hình viết vấp với thân hình của mình, sinh viên biết vấp với trí tuệ và kiến thức của mình... Và tất cả chúng ta sẽ biết hậu quả ra sao với chúng ta.

Thái độ của chúng ta đối với nỗ lực rất quan trọng.

Chúng ta cần phải nỗ lực vì chúng ta muốn vậy, bởi vì chúng ta có thiên hướng hay cảm thấy vui khi học hỏi, tự khám phá mình, thử nghiệm và kiểm nghiệm cuộc đời ta. Lỗi lầm mà nhiều người mắc phải là yếu tố quan trọng để đạt được mục tiêu đề ra. Nhưng khi họ không đạt kết quả như mong muốn họ trở nên thất vọng.

Anh nhân viên mại vụ gọi điện thoại đi nhiều nơi nhưng không bán được cái gì cả, hay không có được đơn đặt hàng nào cả, anh ta cho rằng đó là một ngày kém may mắn. Không nên vậy, anh ta cần gọi điện vì đơn giản là anh ta muốn gọi điện. Anh ta nên vui vẻ tự mình kiểm nghiệm những cái mới, tôi rèn những kỹ năng của mình và nên tự hào về khả năng kiên nhẫn của mình. Nếu anh ta chấp nhận thái độ: "À tôi rất vui với những gì tôi đang làm, từ đó tôi sẽ học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm sống và tập trung vào công việc của tôi". Chắc chắn kết quả tốt đẹp sẽ đến với anh ta.

Emerson cho rằng: "Kết quả tốt đẹp là nhờ vào nỗ lực của mình". Thái độ say sưa trong chiến thắng sẽ đưa chúng ta xa rời thế giới hiện tại. Chúng ta phải tập trung vào những việc trước mắt chứ không phải kết quả đạt được. Và như thế bạn sẽ không say sưa với men chiến thắng và để tâm thật sự vào công việc hiện tại.

Khi bạn ở nhà bà mẹ vợ, bạn sẽ thấy vô lý khi phải rửa xe cho bà ta. Bạn nghĩ rằng: "Tôi sẽ bị ướt sũng và bà ta sẽ đánh giá cao việc làm này và cảm ơn tôi hết lời, nếu không tôi sẽ rất bức bối". Đó là thái độ của kẻ thua cuộc. Phải luôn luôn có thái độ như thế này: "Tôi sẽ rất vui khi rửa xe vì tôi được thư giãn". Nếu bạn thực sự muốn làm, thì bạn sẽ vui vì những nỗ lực của bạn sẽ có kết quả ngay. Nếu bà mẹ vợ khen thì tuyệt, đó là phần thưởng. Nếu bà không đánh giá cao việc làm của bạn thì cũng chẳng sao vì dù sao cũng đã thấy vui khi làm vậy.

Nếu bạn làm gì thích, thì không còn gì phải bàn cãi. Chắc chắn bạn sẽ đạt được mục đích. Đó là qui luật. Tuy nhiên, nếu kết quả bị trì hoãn, hay không đến với bạn đúng để cho nó chi phối thời gian của bạn (Có thể là cả tuần hay cả năm). Kết của luôn luôn đến với bạn.

Bây giờ bạn có đang làm việc gì đó vì thích hay không? Hãy quyết định. Bạn sẽ được toại nguyện và hạnh phúc. Đó là một quyết định đúng. Như James M. Barrie đã nói "Bí quyết được hạnh phúc không phải là làm những gì mình thích mà thích những gì mình làm".

Đúc kết

Câu chuyện về nghệ sĩ vĩ cầm vĩ đại Fritz Kreisler là một ví dụ cụ thể chứng tỏ mối quan hệ hữu cơ giữa nỗ lực và thành công. Sau một cuộc biểu diễn xuất thần, một người đàn bà bước đến gần ông và nói: "Ngài Kreisler, tôi sẽ đánh đổi cả đời tôi để chơi được vĩ cầm như ông". Ông mỉm cười với bà ta và nói: "Tôi đã từng ước như vậy".

Khi chúng ta thay đổi thì mọi việc thay đổi. Nhiều người cả đời hi vọng mọi việc trở nên tốt đẹp hơn. Họ mong mọi sự trở nên dễ dàng và có thể mong rằng một ngày nào đó một phép màu lạ thường sẽ giúp họ thoát khỏi cảnh tù túng bản cùng. Nhưng sự việc không xảy ra như vậy!

Sự việc tốt hơn khi chúng ta tốt hơn, tiến bộ hơn. Sự việc thay đổi khi chúng ta thay đổi. James Rohn một thương gia triệu phú của Mỹ trong một buổi thảo luận đã nói: "Nếu bạn không thay đổi tình trạng hay con người của bạn bây giờ, bạn sẽ luôn dẫm chân tại chỗ. Nếu ai đó giao cho bạn một Triệu Đô La, bạn sẽ trở thành một triệu phú hoặc bạn sẽ không giữ được số tiền đó". Chúng ta cần phải cố gắng nỗ lực phát triển bản thân mình, mở mang kiến thức, học hỏi kinh nghiệm, rèn luyện kỹ năng, làm như vậy sẽ mang đến cho ta sự thành công còn không chúng ta sẽ tán gia bại sản.

Những gì bạn có được trong cuộc sống phản ánh con người hiện tại của bạn. Thực tế cho thấy đa số những kẻ trúng số lớn sẽ sớm rơi vào cảnh túng thiếu như họ đã từng gặp trước đây. Hai năm sau khi trúng mệnh, năm người thì hết bốn người đã rơi vào tình trạng thiếu hụt tài chính như trước. Họ chưa thay đổi cái bên trong của mình và vì thế sự thật bên ngoài đã phản ánh cái bên trong hiện tại của họ.

Rõ ràng sự việc trở nên tốt hơn, khi chúng ta cố gắng tự cải thiện bản thân hàng ngày. Ngày hôm nay chẳng khác gì ngày hôm qua nếu chúng ta không cố gắng nỗ lực.

Hãy vận dụng tất cả những gì có được vào những cái bạn làm

Nếu bạn vận dụng tất cả những gì bạn có được vào bất kể chuyện gì bạn làm mà bạn vẫn không thành công, hoặc bạn vẫn thất vọng thế thì tại sao phải cố gắng hết mình như vậy? Câu trả lời là: vì lòng tự trọng của bản thân bạn.

Khi bạn luôn làm theo triết lý của bản thân bạn "bất kể hoàn cảnh nào làm gì tôi sẽ cố gắng hết mình" thì bạn sẽ vẫn ngẩng cao đầu, không hối tiếc, không hổ thẹn với lương tâm mình".

Đúc kết

Mất mát hay thua lỗ, thất bại là nỗi đau, nhưng đau đớn hơn nhiều khi ta nhận ra mình chưa cố gắng hết mình, chưa làm hết sức mình.

Giờ thứ 11

Nắm bắt được nguyên tắc "giờ thứ 11" là việc làm hết sức quan trọng để định hay vạch ra mục tiêu.

Bạn có bao giờ để ý thấy trong cuộc sống ngày trước giờ phút huy hoàng là lúc ảm đạm và u tối nhất không? Một thương gia kể lại rằng trước khi ông thần tài gõ cửa, anh ta đã có ý định bỏ cuộc. Anh ta đã rơi vào tình cảnh khó khăn không thể thay đổi được thì đột nhiên đó là lúc mà những cố gắng và nỗ lực của anh tưởng chừng sắp tan theo mây khói bắt đầu có hiệu nghiệm. Anh ta kiên nhẫn chống chọi với hoàn cảnh và kết quả tốt đẹp đã mỉm cười với anh ta.

Cũng giống như những nhà vô địch thể thao mà chúng ta hay nghe nói đến. Họ đã từng thất cơ lỡ vận và không thấy được một trận thắng nào. Trong khi thử lại thời vận nhiều lần, họ luôn kiên nhẫn thực hiện và đến độ đủ thời gian và kinh nghiệm để thay đổi cuộc đời và đón nhận những phần thưởng cao quý của cuộc đời.

Có lẽ bạn đã có đủ kinh nghiệm khi tự hỏi cuộc sống này có đáng để chúng ta cố gắng và nỗ lực không. Đó là lúc bạn sẽ gặp người đưa bạn bay bổng lên trời xanh.

Ở đây luôn tồn tại một nguyên tắc, đó là nguyên tắc giờ thứ 11. Ngay trước lúc bình minh là bóng tối và băng giá. Tức là nếu chúng ta chịu khó kiên trì đúng mức, thì chúng ta sẽ đạt được mục tiêu.

Chúng ta có thể thấy nguyên tắc này rất rõ khi quan sát những giây phút của người phụ nữ lúc sinh con. Trước khi có hạnh phúc tiếp nhận món quà cao quý nhất mà Thượng Đế ban cho, người phụ nữ sắp làm mẹ này phải kiên nhẫn, chịu đau đớn về thể xác, những cơn đau vô xé (mẹ tôi bảo với tôi rằng thật xứng đáng khi phải chịu như vậy).

Chúng ta cần thấu hiểu được dụng ý của nguyên tắc "giờ thứ 11" rằng cuộc sống không bao giờ phụ bạc chúng ta hay những nỗ lực đúng mức của chúng ta. Rõ ràng Thượng Đế thường hay thử thách chúng ta, xem thử liệu chúng ta có nghiêm túc khi đạt được mục tiêu hay không?

Khi mọi việc đang diễn ra bình thường, thì chúng ta an tâm đi tiếp. Nhưng khi mọi thứ có vẻ như ảm đạm là lúc chúng ta nên tự nhủ: "Tình hình đang xấu đi! Nhưng điều này có

nghĩa là những việc mà mình đã nỗ lực làm bằng được bấy lâu nay đang sắp đến ngày đơm hoa kết trái". Như vậy, chúng ta cảm thấy am tâm hơn, dễ chịu hơn.

Nói chung, trước khi gặt hái được những gì có giá trị, chúng ta phải chịu thử thách. Nếu chúng ta chấp nhận nguyên tắc giờ thứ 11 này và coi khó khăn là một phần cần thiết trong quá trình đạt mục tiêu thì như vậy, trước hết chúng ta sẽ không bỏ cuộc, cuối cùng chúng ta sẽ có được những gì chúng ta khao khát trong cuộc sống.

Đúc kết

Đừng có bị mắc lừa. Giờ thứ 11 luôn là kẻ mang danh. Lúc mọi thứ trông có vẻ tối om là lúc ta chuẩn bị ăn mừng. Bạn đang gần đến nhà đấy.

Kiên nhẫn "Kiên nhẫn là chỗ dựa của thành công. Tài năng chỉ là chất xúc tác. Trên đời này có nhiều người có tài nhưng không thành công là chuyện thường tình. Kiên nhẫn và kiên quyết luôn là bài giải của những vấn đề thuộc về con người. "

Calvin Coolidge:

Kiên nhẫn là chìa khóa vạn năng. Đó là bí quyết của người thành công. Họ thấy rằng kiên nhẫn là yếu tố quan trọng chủ yếu để đạt mục tiêu. Những người thất bại thường coi rẻ hoặc xem nhẹ tính kiên nhẫn.

Chúng ta thử nhìn xung quanh thì có thể thấy hầu hết người ta hay bỏ cuộc. Bạn thử hỏi có bao nhiêu người học chơi một loại nhạc cụ nào đó như guitar, dương cầm thành công? Họ thử học một thời gian và thấy tình hình tiến triển quá chậm chạp, họ bỏ cuộc và đi tìm cái khác dễ hơn. Nhiều người theo học lớp vẽ tranh sơn dầu, nhưng hầu hết đều thôi lui rất sớm. Chúng ta thử nhìn qua số lượng sinh viên ghi danh học Đại học năm đầu. Lúc đầu phòng học chật kín người, nhưng khoảng cuối năm thì phòng học dường như trống trơn có thể đủ chỗ đậu một chiếc xe tải. Rất nhiều người bắt đầu chương trình tập dưỡng sinh, hay ăn kiêng nhưng đa số đều bỏ cuộc vv...

Hầu hết người ta hay bỏ cuộc. Đó là thông điệp nhắc nhở chúng ta phải kiên quyết thành công. Có nghĩa là nếu chúng ta kiên trì theo đuổi những gì chúng ta đang làm nhất định chúng ta sẽ thành công, vượt lên trên vô số người khác. Như tục ngữ có câu: "Kiến tha lâu cũng đầy tổ", "Người thợ săn giỏi chỉ đơn giản là người thợ săn bình thường nhưng kiên trì mà thôi!"

Edison đã thành công với nhiều phát minh của ông: nào là chế tạo thành công bóng đèn điện, đĩa hát, máy quay phim vv... Những phát minh của ông có tầm quan trọng rất lớn trên hành tinh này. Rõ ràng ai cũng thấy được tài của ông, nhưng trên hơn hết sự tận tâm hết mình và sức làm việc phi thường của ông là yếu tố hết sức quan trọng cho sự thành công của những phát minh của ông. Và người đời phải lặng người suy ngẫm về điều này. Edison cho rằng: "Thành công là kết quả của 99% mồ hôi và 1% cảm hứng, không có

một phát minh hay một việc có giá trị nào đến với tôi một cách ngẫu hứng, tình cờ mà đến với tôi qua công việc".

Michelangelo, một trong những họa sĩ và nhà điêu khắc vĩ đại nhất thế giới, khi còn sống đã có lần phát biểu: "Nếu người ta biết tôi phải vất vả và khổ sở đến mức nào để được thành thạo như thế này, thì chẳng có gì ghê gớm cả".

Lịch sử có rất nhiều tấm gương nổi bật về tính kiên nhẫn. Trường hợp Julio Iglesias là một điển hình. Năm 20 tuổi cậu bé bị tai nạn giao thông và bị tàn tật hai chân và cả đời sẽ phải đi lại trên xe lăn, nhưng Julio không chấp nhận số phận như vậy và cậu kiên quyết tập luyện 12 tiếng đồng hồ một ngày trong hơn hai tháng chỉ để cử động ngón chân. Và cứ như thế kiên trì trong 2 năm, cậu bé bắt đầu cử động và sử dụng được bàn chân. Cậu tự dùng tay đẩy xe lăn chạy lên chạy xuống lối đi đến nhà bố mẹ, hi vọng một ngày nào đó đôi chân sẽ bắt đầu làm việc trở lại.

Cậu bé cho người ta lắp kính dọc theo lối đi đến nhà bố mẹ để cậu có thể tự cố gắng hơn nữa khi tự đẩy xe đi. Cuối cùng sự kiên nhẫn và kiên quyết hết mình của cậu đã giúp cậu bé lấy lại được thân hình của mình như xưa. Và việc này được công nhận là một hiện tượng siêu phàm của con người.

Hãy nhớ lại những lúc bạn nhìn thấy người ta bỏ cuộc nửa chừng: trong khi làm ăn, trong các mối quan hệ, trên sân tennis, trong khi chơi cờ. Chẳng thú vị gì khi phải bỏ cuộc hay nhìn thấy người ta bỏ cuộc.

Dĩ nhiên những lúc bỏ cuộc, rút lui là cách xử lý thông minh nhất chẳng hạn khi con tàu đang chìm thì đó là lúc phải ra đi thôi. Chúng ta không nên phạm phải những sai lầm mà không có chỗ cho sự kiên trì! Nếu bạn ghét công việc của mình, không thích nơi bạn làm việc hoặc thấy cơ hội tốt hơn ở nơi khác, thỉnh thoảng ra đi là giải pháp hay.

Vấn đề là ở chỗ nhiều người bỏ cuộc như là một thói quen. Như vậy, hãy tạo dựng cho mình tính kiên nhẫn.

Đúc kết

Kiên nhẫn là chỗ dựa của thành công

Hỏi

"Hỏi rồi bạn sẽ được toại nguyện".

Bài học đầu tiên về cách có được hay đạt được những gì mình muốn là yêu cầu hay hỏi người ta. Bạn có bao giờ nói với người nào đó rằng: "Tôi luôn vui vẻ làm cái gì đó cho người ta, nhưng chưa bao giờ yêu cầu người ta làm gì cho tôi" không? Chẳng mĩa mai tí nào nếu trên đời này còn có quá nhiều người thất vọng cho rằng cuộc sống chẳng mang lại cho họ cái gì cả và hầu hết bọn họ chẳng chịu hỏi hay yêu cầu.

Hỏi người ta, hay yêu cầu người ta để được những gì mình muốn là điều rất quan trọng vì 4 lý do sau:

HỎI LÀ ĐẶC ÂN VÀ CHỈ RÕ GIÁ TRỊ CỦA BẢN THÂN.

Phải khẳng định trong thâm tâm của chúng ta và của người khác là chúng ta có quyền và được quyền hỏi và yêu cầu người khác. Tức là bạn cảm thấy xứng đáng và nó sẽ tạo cho bạn thái độ biết mong đợi.

HỎI RẤT QUAN TRỌNG CHO SỨC KHỎE.

Khi bạn không chịu hỏi hay yêu cầu người khác, bạn như thể bị bỏ rơi, không được người ta để ý đến. Điều này khiến cho bạn thất vọng, bức mình và rối ruột gan v...v... Hễ khi nào bạn không bộc bạch hay thổ lộ được, bao tử của bạn bị ọn lại.

HỎI LÀ YẾU TỐ CẦN THIẾT ĐỂ CHO ÔNG CHỦ, GIA ĐÌNH VÀ BẠN BÈ CỦA BẠN BIẾT BẠN MUỐN GÌ.

HỎI KHIẾN CHO NGƯỜI KHÁC VUI VẺ VÀ SẴN LÒNG GIÚP BẠN. Thực ra, KHÔNG CHỊU HỎI LÀ ÍCH KỶ. Nếu bạn thích giúp đỡ người khác thì hãy tạo cho họ cơ hội được giúp đỡ bạn. Đừng có chối bỏ đặc ân được giúp đỡ bạn của họ!

Có thể thấy phần lớn người ta sung sướng khi giúp đỡ người khác, nếu họ thấy rằng bạn đang gặp khó khăn, cần sự giúp đỡ hoặc nếu họ tin rằng bạn đã làm hết mình và bạn cần thêm một sự trợ giúp. Nhiều người ta thiết muốn giúp đỡ người khác nhưng lại sợ là mình đang áp đặt người khác.

Những người phụ nữ mang thai đã tâm sự với tôi rằng ngay cả những người xa lạ cũng chú ý, quan tâm đến họ. Những người đó tự tin và cho rằng mong muốn được giúp đỡ các bà bầu khi các bà lên xuống xe, tàu hay máy bay sẽ không bị phản đối.

Thường thì họ không tin rằng người không phải là "các bà bầu" sẽ biết ơn khi họ ra tay giúp đỡ. Con người ta thật sự muốn giúp đỡ người khác.

Có thể bạn biết những người thành công trong kinh doanh hay trong đời tư của mình. Dù là khi mua xe, tìm việc làm hay thực hiện những thương vụ hoặc lập gia đình thì họ thường đạt được chính cái mục tiêu họ theo đuổi. Họ làm được điều này nhờ biết yêu cầu những gì họ muốn.

Gần đây, vài người bạn mời tôi đi ăn ở một nhà hàng hải sản nổi tiếng. Dĩ nhiên là nhà hàng đó đông nghẹt khách hàng, và hôm đó không còn chỗ trống. Thế là anh bạn Peter của tôi bắt đầu hỏi và cuộc đối thoại mà tôi chỉ nghe từ phía anh diễn ra như sau:

"Nhà hàng thật sự hết chỗ sao?"

"Thật sự là hết chỗ rồi à?"

"Anh biết đây, chúng tôi từ rất xa đến đây với hi vọng có thể thưởng thức những món ăn ngon tại nhà hàng của anh tối nay. Chúng tôi chỉ có 6 người".

"Vẫn hết chỗ à?"

"Nếu có khoảng trống thì anh sẽ cho chúng tôi ngồi ở đâu?"

"Ừ, nhưng nếu các anh còn chỗ trống?"

"Chật đến thế à!"

"Các anh khó khăn nhất chỗ nào? Hết bàn hay hết ghế?"

"Ừ, anh kiểm tra giúp nhé?"

"Cám ơn!"

"Vậy là nhà hàng thiếu ghế. Chúng tôi có 6 cái ghế thừa mà, chúng tôi đang ngồi đây. Chúng tôi có thể mang chúng đến được không?"

"Anh phải hỏi ý ông sếp à? Dĩ nhiên rồi, tôi sẽ đợi".

"8 giờ 30 là rất tốt. Cám ơn anh rất nhiều. Chúng tôi sẽ gặp anh vào giờ đó".

Và sau khi dàn xếp, Peter và chúng tôi ăn được một bữa tối tại nhà hàng chúng tôi đã chọn và đó là nhờ Peter đã sẵn sàng và không ngại hỏi người ta. Anh đã rất thân thiện và lịch sự. Anh chỉ yêu cầu cái mình muốn.

Vấn đề không phải chỗ ăn ở nhà hàng mình ưa thích mà ở chỗ chúng ta có được những gì chúng ta muốn khi hỏi, hay yêu cầu. Yêu cầu người khác bên cạnh bạn trên máy bay không hút thuốc khi bạn còn dùng điếu tâm (Hãy tế nhị yêu cầu anh ta ra chỗ khác). Hãy đề nghị nếu như bạn có thể làm cái gì cho người mà bạn tha thiết muốn giúp.

Điều nay không có nghĩa là chúng ta là người ăn bám, hay gánh nặng cho họ. Tôi cho rằng hỏi sẽ cung cấp cho bạn thông tin và tạo cơ hội cho người khác giúp đỡ bạn nếu điều đó phù hợp với họ (dĩ nhiên bạn phải biết điều đó phù hợp với họ). Những người thành công khi được hỏi tiết lộ một bí mật là họ có khả năng hơn trong việc hỏi hay yêu cầu người khác làm điều mà họ muốn.

Dĩ nhiên có lúc người ta không đồng ý thực hiện yêu cầu của bạn.

Có nguy hại gì không nếu 50% số lần bạn yêu cầu thì người ta không thực hiện hay không đồng ý nhỉ? Có phải bạn là người không ra gì chẳng? Hay họ không muốn giúp bạn? Không!

Đơn giản vì 50% đề nghị của bạn không phù hợp, không thuận lợi với kế hoạch của họ. Như thế 50% còn lại cũng là khá nhiều cho bạn rồi. Điều này có nghĩa là bạn sẽ nhận được khá nhiều sự giúp đỡ còn hơn là chẳng được giúp đỡ gì cả.

Trong khi yêu cầu những gì mình muốn, tức là bạn phần nào giúp người bạn yêu cầu phát triển bản thân họ! Sao vậy? Nếu như họ đồng ý giúp đỡ bạn, tức là họ học hỏi được cái gì đó từ công việc đó. Nếu họ không nhận lời giúp đỡ bạn, họ sẽ học được cách nói "không" khi cần thiết mà không làm phật ý ai. Thế tại sao bây giờ ta không bắt đầu tạo điều kiện cho nhiều người tự phát triển bản thân họ bằng cách hỏi nhỉ?

Hơn nữa, trên quan điểm người hỏi, bạn có trách nhiệm với cuộc sống của mình hơn. Bạn sẽ ít có nguy cơ trở thành loại người không bao giờ hỏi và yêu cầu điều gì - những người này tự làm hết tất cả. Đó là cách họ sống chết vì nó.

Đúc kết

Điều quan trọng đối với bạn khi có được, đạt được những gì mình muốn là luôn tin rằng bạn xứng đáng để được như vậy. Khi trong ý thức hay vô thức bạn có ý nghĩ như vậy bạn sẽ luôn được thỏa mãn những nhu cầu hay yêu cầu của bạn. Một trong những cách tốt nhất để thỏa mãn nhu cầu của bạn là HỎI.

Nguyên nhân hay kết quả Điều quan trọng là "Bạn có hài lòng với công việc mà bạn đang làm hay không?"

Giả sử ta giao cho một người một công việc mà anh ta không thích, anh ta kiếm tiền ít hơn anh ta muốn, không có cơ hội cho cái thú đi chơi và nghỉ mát của anh ta, không bao giờ học được những kỹ năng mà anh ta thật sự thích học hoặc chẳng bao giờ làm được điều gì anh ta thích với cuộc sống ngắn ngủi trên đời này.

Nhưng anh ta có đủ lý do vì sao anh ta làm công việc đó! Anh ta trách móc chính phủ, trách móc vợ và con cái, trách số phận của mình, trách móc ông chủ, phàn nàn về nền kinh tế và bệnh đau lưng, đổ tội cho học vấn kém vv...

Làm sao anh ta lại có ý tưởng là khi mình có đủ cơ và cái để đổ lỗi thì khổ sở cũng không sao. KHÔNG! Không thể ổn được. Trong cuộc sống chúng ta không thể vừa có nguyên nhân vừa có kết quả. Nhiều người cho rằng chúng có tầm quan trọng như nhau. Không phải như vậy!

Bạn có đủ lý do, nguyên nhân nhưng tất cả chẳng mang lại cho bạn cái gì cả. Nếu bạn không sống cuộc sống bạn muốn sống hay được làm những gì bạn thích làm, bạn sẽ hối tiếc.

Khi chúng ta nhìn xung quanh, chúng ta thấy nhiều người biết lợi dụng thế mạnh của mình. Họ trở nên thành công và thậm chí không cần có học thức sâu rộng. Họ có thể kiếm được nhiều tiền trong một môi trường khó khăn về kinh tế. Họ sống một cuộc sống hạnh phúc với vợ và một bầy con. Họ xây dựng lại hôn nhân từ đống tro tàn và giành lại tình yêu. Chính họ chứng tỏ cho chúng ta thấy được thành quả, kết quả thu lượm được mới là quan trọng. Họ là những người đã khám phá được điều mà như một người đã từng

nói "Tôi đã từng trách móc thời tiết, và rồi tôi thấy người giàu cũng phải chịu đựng thời tiết".

Niềm vui mà bạn nhận được từ cuộc sống tỉ lệ nghịch với mức độ trách móc, phần nản hoàn cảnh của chúng ta.

Đúc kết

Bạn chỉ có một cuộc đời để sống. Nếu bạn đi hết quãng đời với hàng ngàn "lý do tại sao tôi không làm cái này hay cái kia", bạn thật sự đã không làm được gì cả.

Chương 05

Luật thiên nhiên

Có những qui luật vũ trụ chi phối hoặc ảnh hưởng đến đời sống chúng ta hằng ngày, hằng giờ. Chẳng hạn luật vạn vật hấp dẫn. Bạn dễ dàng nhận ra ảnh hưởng của qui luật này khi bạn để tuột bao khoai khỏi tay, nó sẽ rơi xuống đất. Chúng ta cũng thấy qui luật này ảnh hưởng đến những ngôi nhà cũ kỹ và những người già. Người già thì bị còng lưng và nhà cũ sẽ bị sụp. Qui luật này chi phối quỹ đạo của các hành tinh, sự tuần hoàn của thủy triều và sự thay đổi mùa trong năm.

Nếu chúng ta lỡ đụng tay vào ổ cắm điện, chúng ta sẽ bị giật điện. Chúng ta không nhìn thấy nó, nhưng có bằng chứng tỏ rằng nó tồn tại. Có thể lấy ví dụ về từ trường nam châm làm dẫn chúng. Những qui tắc và luật vô hình này giúp chúng ta rất nhiều trong cuộc sống.

Có điều nhiều người tin rằng mọi vật trong vũ trụ đều bị chi phối theo một quy luật nhưng không chi phối cuộc sống của hính họ. Họ tin vào số phận, định mệnh và sự may mắn. Nên nhớ rằng bạn là một phần của vũ trụ và cuộc sống của bạn bị chi phối theo một qui luật cũng giống như mặt trăng, tinh tú và cây cỏ trước sân vườn bạn vậy. Tất cả đều tuân theo qui luật của thiên nhiên.

Các nhà vật lý cho rằng thế giới thật sự không như những gì ta nhìn thấy. Khi chúng ta thu nhỏ thế giới vật chất này thành một khối nhỏ thì chúng ta có những nguyên tử và những siêu nguyên tử, những hạt nguyên tử chuyển động rất nhanh này thật sự là những khối năng lượng, thế giới vật chất của chúng ta được hình thành từ năng lượng. Chẳng có cái gì thật sự rắn chắc cả, tốc độ chuyển động của những khối nguyên tử này qui định khối đó là gạch hay là một giọt kem đánh răng v...v... Vì thế, thế giới vật chất mà chúng ta thấy đây thực ra là một khối năng lượng chuyển động với những vận tốc khác nhau.

Bộ óc ta tạo ra gì khi ta suy nghĩ? Năng lượng. Những dòng chuyển động của năng lượng. Khoa học cho ta thấy mọi hành động đều có tác động tương đương ngược chiều. Vì thế mỗi lần ta suy nghĩ sẽ tạo ra một tác động. Khi chúng ta có 50 ngàn ý nghĩ một ngày sẽ phát ra rất nhiều dòng chuyển động của năng lượng và tạo ra rất nhiều tác động.

Những gì tôi muốn nhấn mạnh ở đây là sức mạnh nội tại của chúng ta không phải là cái gì khác mà chính là những tư tưởng và ý nghĩ của chúng ta.

Plato khi đề cập đến sức mạnh này, đã nói: "Thực tại là do lý trí con người qui định. Chúng ta có thể thay đổi thực tại khi chúng ta thay đổi cách suy nghĩ". Marcus Aurelius, một triết gia La Mã viết: "Đời sống con người thật sự là những gì anh ta suy nghĩ trong đầu". Trong kinh thánh có câu: "Con người như thế nào thì tư tưởng như thế đấy". Qua đó chúng ta thấy sức mạnh thật sự, quyền năng thật sự là lý trí và tư tưởng. Đó là những câu nói của những người đã từng kiểm nghiệm cuộc đời, từng trải cuộc đời.

Cuộc sống sẽ ưu đãi chúng ta nếu như chúng ta khôn khéo học hỏi những gì người đời đã học. Trong cuộc sống chúng ta cần phải tranh thủ những lời khuyên hay cố vấn từ những người thành công và biết lắng nghe những người thu cuộc.

Tôi cho là những người thành công tin rằng triết lý và lẽ sống đó của họ là cơ sở cho sự thành đạt.

Dĩ nhiên trong khi vận hành theo qui luật của vũ trụ đôi lúc có những trường hợp ngoại lệ không theo những nguyên tắc đó, nhưng chắc chắn nó vẫn theo một trật tự nhất định nào đó và một khi nhận thức được sự vận hành của những qui luật này, chúng ta sẽ sống nhẹ nhàng và hạnh phúc hơn.

Có một số người cho rằng: "Nguyên tắc hay qui luật nào cũng là những lời sáo rỗng, chẳng thay đổi được gì cả. Cuộc sống là bể khổ, là đen tối, là móc meo". Tại sao người ta phải bi quan đến như vậy? Trước hết chúng ta phải tìm hiểu động cơ, ý định của họ và xem xét đời sống hiện tại của họ như thế nào? Trong khi thuyết trình về lĩnh vực phát triển tính cách cá nhân con người, đôi lúc tôi đụng đầu với thái độ: "Tôi chẳng biết gì về lĩnh vực này cả bởi vì tôi chưa bao giờ thử nghiệm". Nào hãy nghiệm những ý tưởng trong cuốn sách này rồi quyết định.

Nhiều khái niệm trong cuốn sách này sẽ không mới mẻ đối với bạn lắm đâu. Những ý tưởng chủ yếu giúp bạn mở rộng niềm tin. Tôi hi vọng bạn sẽ có thêm niềm tin và hãy tự giải phóng mình, tự tạo cơ hội cho mình để hiểu biết thêm về thế giới mà chúng ta đang sống, đại loại như những qui luật nào đó trong vũ trụ mà bạn chưa hiểu biết đến. Khi còn nhỏ bạn có thể cho rằng trái đất là một bề mặt phẳng và khi hiểu biết hơn bạn thay đổi quan điểm của mình. Tôi hi vọng bạn sẽ đón nhận những khái niệm này trên tinh thần tìm hiểu, đừng có tin ngay mọi cái chỉ bởi vì nó được viết ra ở đây. Hãy tự mình định đoạt giá trị của nó.

Học hỏi từ thiên nhiên

"Bạn là một phần của vũ trụ cũng như mặt trăng, mặt trời, ngôi sao hay cây cỏ, bạn có quyền tồn tại ở đây. Nói gì thì nói, có điều chắc chắn rằng vũ trụ rất bao la".

Desiderata

Chúng ta là một bộ phận của vũ trụ, đời sống của chúng ta được chi phối theo một qui luật chi phối toàn vũ trụ. Chúng ta cần phải hài hòa với vũ trụ, thiên nhiên. Chúng ta lớn lên và phát triển theo thời gian. Cuộc sống của chúng ta sẽ vận chuyển theo một chu trình khép kín, đó là qui luật của tạo hóa. Chúng ta phải có thời gian nghỉ ngơi và hồi phục, những dạng sống khác cũng vậy.

Phải có thời gian

Sự phát triển luôn phải có thời gian nhất định. Chẳng hạn như cây đại cổ thụ không phải qua một đêm mà nó trở nên to lớn như vậy, nó phải trải qua một quá trình tiến thoái từ từ như rụng lá, thay cành, thay vỏ mới trở thành cây cổ thụ. Kim cương được tạo ra, hình thành không phải trong một tuần. Tất cả những gì có giá trị, đẹp và lộng lẫy cũng đều trải qua một thời gian mới trở nên như vậy.

Vì thế sự tiến bộ và phát triển của bản thân đòi hỏi phải có thời gian. Khi chúng ta nhận biết mọi việc tiến triển quanh ta thì thật dễ chịu khi tự đánh giá sự phát triển của bản thân. Cần phải có thời gian để xây dựng lòng tin, cần phải có thời gian để có một cơ thể khỏe mạnh hay cái nhìn lạc quan, cần phải có thời gian tạo dựng một cơ sở kinh doanh làm ăn khấm khá hay tự độc lập về tài chính. Trên đời này rất hiếm và ít ỏi những người thành công chỉ qua một đêm.

Vòng tròn khép kín

Rõ ràng trái đất quay xung quanh mặt trời, mùa đông ra đi và mùa xuân lại đến và cuộc đời của chúng ta sẽ vận hành trong một chu kỳ như vậy. Có những lúc thật sự khó khăn nhưng có những lúc thật sự dễ chịu và thư thái, cũng giống như mùa này kế tiếp mùa kia. Một trong những thách thức lớn nhất trong cuộc đời là đương đầu với mùa đông trong khi chờ đợi cái tốt đẹp hơn ở mùa xuân.

Sự việc sẽ tốt hơn, đó là qui luật. Nhưng vấn đề rắc rối là ở chỗ nhiều người bỏ cuộc quá sớm.

Nghỉ ngơi

Theo luật định mọi vật có lúc phải nghỉ ngơi như con gấu và con trăn đi ngủ đông, con cá ngủ dù mắt vẫn mở. Chúng ta cần phải biết điều này, chúng ta cần phải có thời gian nghỉ ngơi và thư giãn.

Nếu bạn cho là không ai làm thay công việc của bạn được và kiên quyết làm việc cật lực thì nhất định cuộc sống sẽ như vậy trừ phi bạn thay đổi suy nghĩ của mình.

Khi chúng ta nghỉ ngơi cũng như đất trồng trọt cần phải có thời gian nghỉ ngơi, thì chúng ta sẽ làm việc hiệu quả hơn, năng suất hơn. Như thế tôi cho rằng con người được sinh ra để làm việc và cả để vui chơi. Rohn nói: "Hãy xem nghỉ ngơi là nhu cầu, không phải là một mục tiêu!"

Tình yêu thương

Một số quan điểm về tình yêu thương ... (Làm sao đánh giá được tình yêu thương chỉ trong vài đoạn văn?).

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao chúng ta rất yêu trẻ em? Chúng ta yêu trẻ em vì trẻ em ngây thơ và chân thật. Khi chúng ta rộng vòng tay và nhìn vào mắt chúng ta, điều này có nghĩa là chúng cần tình yêu của chúng ta. Khi lớn lên nhiều người chúng ta tin rằng, hoặc giả vờ rằng không cần đến ai. Chúng ta giả vờ khi nói rằng: "Tôi ổn, tôi không sao, tôi có thể chịu đựng được, tôi có thể tự làm được". Nhưng trong thâm tâm chúng ta lại sợ hãi cô đơn và rất cần sự quan tâm của người khác.

Có người cho rằng: "Bạn không nên cho mình là ngây thơ, cần sự giúp đỡ người khác. Nếu làm vậy bạn sẽ tỏ ra yếu đuối". Rồi cũng có người quan niệm rằng bạn đừng nên để lộ cảm xúc thật của mình, người ta sẽ chộp được bạn. Ngược lại có người cho rằng: "Người ta sẽ yêu bạn khi bạn chân thật." Bạn sẽ gặp khó khăn khi giả vờ cho rằng: "Tôi ổn, tôi không sao".

Thật hài hước là những người khao khát tình cảm nhất lại là những người giả vờ không cần nó nhất. Khi chúng ta thật sự mềm yếu và cô đơn bên trong, chúng ta lại cố gắng làm ra vẻ mọi việc đang tốt hơn để cho mọi người tin rằng không có gì không ổn.

Tình yêu thương không phải là ủy mị. Tình yêu thương là sức mạnh, là sự dần thân. Yêu thương ai cũng có thể có nghĩa là nói với họ điều mà họ không muốn nghe.

Yêu thương là can đảm. Và khi phải nói: "Tôi sợ", hay "Tôi yêu anh", bạn còn phải can đảm hơn khi tát tai người đó.

Yêu thương là sự tôn trọng bản thân mình và bản thân người khác. Là sự chấp nhận họ như bản chất vốn dĩ của họ và yêu thương vô điều kiện. Chừng nào chúng ta còn nói, anh làm cái này hay cái kia rồi tôi sẽ yêu anh thì đó không phải là tình yêu - đó là sự bắt buộc.

Yêu thương là nhìn thấy được cái tốt đẹp ở con người và nếu bạn làm được như vậy và kiên quyết làm nó thì chắc chắn bạn sẽ được hạnh phúc. Vì cuộc sống của chúng ta phản ánh con người chúng ta, càng được yêu thương thì càng lĩnh hội được những cái đẹp và chúng ta càng lớn lên, càng phát triển. Vì thế đối với tất cả chúng ta: "TÌNH YÊU THƯƠNG LÀ TẤT CẢ".

Học từ trẻ con Chúng ta học được rất nhiều từ trẻ con. Hầu hết chúng ta đều có thể nhớ những điều kỳ diệu mà chúng ta đã làm khi còn bé.

Dường như nhiều bậc cha mẹ cho rằng dạy dỗ con cái là một quá trình diễn ra một chiều. Tôi tin rằng, họ cần tốn nhiều thời gian học hỏi từ trẻ con hơn là dạy chúng.

Trẻ em biết hưởng những giây phút vui vẻ, hạnh phúc nhiều hơn người lớn, chúng biết cách đùa giỡn vui cười. Chúng có thể cười ngay lúc chẳng có cái gì để cười cả. Chúng cười vô tư.

Thế ngày hôm nay bạn có cái gì để cười không nào?

Trẻ con rất hồn nhiên và vô tư. Chúng không cần phải phân tích, mổ xẻ hay suy nghĩ nhiều. Đối với chúng thế giới này như một chiếc bánh quy. Hễ khi nào chúng chạm gặp được người lớn mà lúc nào cũng hồn nhiên vô tư, thì chúng ta cảm thấy quý họ. Thế thì chúng ta hãy bớt suy tư và hãy hồn nhiên như trẻ thơ.

Trẻ em lúc nào cũng vui, chúng rất tò mò. Một con bò, con kiến, con chuột, con mèo... đối với trẻ là một điều thú vị rồi. Mọi thứ đều mới lạ hấp dẫn và chúng thật sự bị cuốn hút. Nhưng thật trớ trêu là khi chúng ta trưởng thành, nhiều người đã quên thế giới tươi đẹp này.

Trẻ em lúc nào cũng niềm nở. Chúng không bao giờ coi thành kiến hay phân biệt. Giàu nghèo, da đen hay da trắng không thành vấn đề, chúng đều đối xử như nhau. Trẻ em không bị ràng buộc vào tôn giáo, không bị ảnh hưởng với chính trị cho nên bạn sẽ được chúng đón tiếp vui vẻ, cho dầu bạn theo đạo nào hay trường phái chính trị nào... Thậm chí không cần biết bạn có tắm gội sạch sẽ hay không. Bạn có thường nghe trẻ em phàn nàn về thời tiết bao giờ chưa? Không, chúng không bao giờ làm vậy. Qua trực giác chúng biết rằng để duy trì tinh thần sáng khoái, chúng phải đón những gì đang diễn ra.

Chúng ta có vui và ngạc nhiên về sự thành thật và ngây thơ của trẻ em không?

"Tại sao bố lại già như vậy?", "Tại sao bố lại làm bữa bộn cái bàn?" hay "Bố của thằng Johnny cười còn tại sao bố lại không cười?"

Trẻ em rất kiên quyết. Nếu chúng muốn cái gì đó, chúng không bao giờ từ bỏ. Vì thế chúng ta thường nghe: "Con muốn ăn kem. " "Cho con ăn kem, " "Chị ơi, cho em ăn kem đi nào".

Sự kiên nhẫn và quyết chí là một điều đáng để tra nghiệm và học hỏi. Nếu 100 người theo học lớp tiếng Hoa thì hết 90% là bỏ cuộc trong năm đầu tiên. Chúng ta hãy nhìn cách trẻ tập đi, chúng kiên quyết đi cho bằng được. Một khi vấp ngã, chúng gượng đứng dậy và tiếp tục chập chững những bước đầu tiên cho đến khi chúng đi được. Và ai cũng phải vậy! Thế bạn còn cái tính kiên quyết đó chứ? Vậy hãy phát huy đi. Như đã nói nhiều lần, trẻ em giàu trí tưởng tượng. Điều này giúp cho chúng học hỏi, vận dụng và phát triển một cách nhanh chóng.

Đúc kết

Hãy dành thời gian chơi với trẻ con, bạn sẽ học được nhiều: tính hồn nhiên, vui vẻ và hiếu kỳ, thái độ chấp nhận, nghị lực, sự tin tưởng, tính kiên trì và óc tưởng tượng.

Luôn hoạt động

Nguyên tắc luôn hoạt động liên quan đến qui tắc: "Không dùng thì sẽ mất". Chúng ta hiểu rất rõ qui luật hoạt động của thiên nhiên. Chuyện gì sẽ xảy ra khi một con sông ngừng chảy? Dĩ nhiên, mọi chuyện sẽ trở nên tồi tệ. Giống như vậy với con người khi ngừng hoạt động trí não hay thể chất.

Những người chơi thể thao biết rằng cầu thủ bị thương nặng thường hay đứng yên, ít hoạt động. Thương gia nếu ngừng hoạt động trong một thời gian thì sẽ trắng tay. Dĩ nhiên bạn cần thời gian để hít thở thường xuyên, nhưng phải biết là cần "tiên lên, mở rộng và học hỏi".

Thuyền thường đi ra ngoài khơi nhiều hơn là ở yên trong cảng. Tương tự, máy bay cũng vậy. Bạn ít khi thấy máy bay đậu trên mặt đất trừ khi nó đang được bảo trì.

Thống kê về người cao tuổi cho biết người bình thường khi về hưu sống không được bao lâu. Bài học ở đây là đừng có "về hưu". Nếu một người nói: "Bây giờ tôi 94 tuổi và tôi làm việc suốt đời". Có thể hiểu được ý ông già là nhờ làm việc suốt đời mà ông sống được đến tuổi đó.

George Benard Shaw đoạt giải Nobel khi gần 70 tuổi. Benjamin Franklin đã cho ra đời những tác phẩm hay nhất của ông ở tuổi 84. Danh họa Picasso để lại cho thế giới những bức họa có giá trị ở tuổi 80.

Trước đây, tôi có quen một cụ bà ở Adelaide, Nam Úc chưa bao giờ chơi thể thao trước cái tuổi 76. Ở tuổi này, bà tham gia câu lạc bộ cầu lông và đến nay đã 82 tuổi bà vẫn chơi cầu lông một ngày 2 lần.

Một điều bổ ích khi tuân thủ nguyên tắc "luôn hoạt động" này là khi chúng ta hoạt động, chúng ta không lo lắng gì cả.

Đúc kết

Khi năng động làm việc thì thành công và hạnh phúc sẽ mỉm cười với bạn. Nguyên tắc "luôn hoạt động" là chất xúc tác giúp ta luôn luôn tiến bộ và hoàn thiện bản thân.

Không dùng thì sẽ mất

Chúng ta không sử dụng bất kể cái gì là chúng ta đánh mất nó. Dễ thấy nhất là đối với cơ thể chúng ta. Giả sử nếu bạn quyết định ngồi trên xe lăn trong 3 năm thì sau 3 năm mọi cái sẽ như thế nào? Chắc hẳn bạn sẽ không thể đi lại được. Không sử dụng đôi chân của mình, bạn sẽ làm hỏng nó.

Tương tự như khi tôi rèn luyện các kỹ năng. Chẳng hạn bạn không hề chơi dương cầm trong một năm, bạn sẽ không tài nào múa tay một cách điệu nghệ trên bàn phím được. Vì thế chúng ta cần phải đầu tư thời gian cho những gì chúng ta cần. Phải không ngừng học tập và hoạt động, nhất là những ngành nghệ thuật.

Hơn nữa, khi bạn không ngừng phát triển bản thân, bạn càng trở nên can đảm và tự tin hơn. Không ai có thể can đảm và tự tin nếu cứ giam mình mãi trong phòng ngủ. Hãy cố gắng tạo điều kiện hoạt động để xây dựng sự tự tin và tính can đảm của mình! Chúng ta tự phát triển và hoàn thiện bản thân bằng cách tự thách thức mình với công việc.

Bạn phải luôn để tâm trí hay đầu óc của mình đến những vấn đề có thể xảy ra. Chẳng có lý do gì phải chờ để cho đầu óc của bạn lười biếng không hoạt động. Nếu bạn lúc nào cũng biết cách phát huy khả năng trí tuệ của mình thì nó sẽ phục vụ cho bạn.

Giống như khi bạn sử dụng đồng tiền, cần phải xoay vòng vốn. Những người kiếm được nhiều tiền là người biết tái đầu tư vốn của mình, sử dụng những gì họ có, chấp nhận rủi ro. Không thể trở thành triệu phú nếu bạn chỉ biết tiết kiệm và cất tiền của mình trong tủ hay để dưới đầu giường.

Đúc kết

Thiên nhiên luôn thử thách con người. Chúng ta phải biết tận dụng những gì mình có nếu không chúng ta sẽ vĩnh viễn mất chúng. Luôn sử dụng và tái sử dụng đó là một qui luật.

Thư giãn và cho qua đi

Bạn có bao giờ để ý thất chuyện gì xảy ra khi bạn thật sự cố gắng nhớ hay cố đánh một trái banh tennis cho trúng hay cố gắng giải quyết một việc nào đó không? Bạn không bao giờ có được kết quả bạn muốn.

Khi cố tìm sáng kiến hay giải pháp cho một vấn đề nào đó, hầu hết người ta thấy rằng họ thành công khi đang say sưa trong những hoạt động mà họ được thư giãn hoàn toàn tự nhiên. Họ bất thần nảy ra ý nghĩ khi đang tắm, đang làm vệ sinh hay khi nằm nghỉ: Những lúc bạn hoàn toàn thư giãn.

Có thể hiểu vấn đề này ở khía cạnh khoa học. Khi thư giãn, đầu óc của bạn trở nên dễ chịu và từ đó bạn trở nên sáng tạo hơn và nhạy bén hơn. Và kết quả dễ dàng đến với chúng ta. Khi bạn bước vào phòng tắm, bạn tự nhiên thấy nhẹ nhõm và thư thái. Lúc chuẩn bị đi ngủ bạn lại thấy mình sáng suốt và nảy ra những sáng kiến hay.

Thư giãn dĩ nhiên rất quan trọng đối với các hoạt động của cơ thể. Khi cơ thể chúng ta được thư giãn, tất cả các chuyển động trong cơ thể sẽ hài hòa. Nhịp thở sâu và dễ chịu, tất cả các cơ quan chức năng hoạt động tốt.

Tương tự, trong các hoạt động bình thường khác, chúng ta sẽ đạt được kết quả tốt nhất, làm việc hiệu quả nhất trong cuộc sống khi biết cách thư giãn. Điều này có nghĩa là chúng ta phải biết cân bằng giữa thư giãn và hoạt động, giữa tĩnh và động.

Chúng ta có thể thấy qui luật này ở động vật. Chim và các con vật khác hoạt động nhưng không phải cả ngày lẫn đêm. Chúng biết khi nào thì cần nghỉ ngơi và giờ nghỉ của chúng thường vào ban đêm.

Thậm chí đất trồng trọt cũng cần có thời gian nghỉ ngơi. Chẳng hạn khi chúng ta trồng đậu trên cùng một mảnh đất trong 23 năm liên tiếp thì dù chúng ta bón phân hóa học cho đất màu mỡ hơn hương vị của đậu thu hoạch trong những năm sau lại không thơm ngon như lần thu hoạch ban đầu. Cái gì cũng phải có thời gian nghỉ ngơi và phục hồi.

Benjanim Hoff viết "Khi chúng ta biết phát huy qui luật tự nhiên nội tại cùng với qui luật tự nhiên bên ngoài, thì chúng ta đạt đến trạng thái thư thái. Từ đó chúng ta làm việc một cách có hệ thống, có hiệu quả mà ít tốn sức nhất. Chấp nhận qui luật này thì sẽ không mắc phạm sai lầm. Sai lầm do con người tạo ra, tưởng tượng ra. Người lúc nào đầu óc cũng nặng trĩu là tự tách mình ra khỏi qui luật hỗ trợ, tương trợ tự nhiên của vũ trụ".

Chúng ta thích chàng Pooh bởi vì anh này không cố gắng quá sức mình. Anh ta sống với chính thực lực của mình hiện có. Anh ta là vậy.

Không lệ thuộc

Nếu chúng ta có thái độ tích cực với kết quả đạt được cho đâu không hoàn toàn như ý định ban đầu thì chúng ta sẽ hạnh phúc và tự do, chúng ta không nên bắt mình nô lệ vào kết quả.

Chúng ta thích những người hầu như lúc nào cũng có thái độ lạc quan. Họ biết gạt bỏ thất vọng qua một bên vì thế họ cảm thấy dễ chịu.

Người làm ra tiền, chỉ bắt đầu làm ra nó khi họ không làm việc vì tiền. Nói một cách khác họ làm những gì họ thích làm. Và giàu có hay tiền tài tự nhiên đến với họ. Họ có tiền bởi vì họ không nô lệ vì nó. Người ngoài có thể nói về một người ăn nên làm ra như thế này: "Anh chàng đó thật tham lam. Đã kiếm được 10.000 đô la mà anh ta vẫn cứ miệt mài với công việc".

Người giàu có làm việc đơn giản là vì họ thích đương đầu với thử thách khó khăn hơn là tiền bạc. Đó là lý do họ giàu có.

Thật có ý nghĩa khi sống một cuộc sống mà không bị ràng buộc cái gì cả. Một khi chúng ta không bị lệ thuộc, chúng ta sẽ thành công một cách rực rỡ. Một thương gia thành công viết rằng cách duy nhất để đạt được một thương vụ thành công là không để ý đến nó và không bị lệ thuộc vào nó.

Một khi chúng ta đã làm xong một việc nào đó, tức là chúng ta đã đạt kết quả như mong muốn.

Nếu chúng ta trông củ mì và trông đợi thu hoạch từng ngày, thì điều đó chẳng giúp ích gì cho bạn. Bạn cần phải thư thái, không để mình lệ thuộc vào đó. Hãy để cho nó tự nhiên.

Đúc kết

Thư thái và không quá mất thời gian suy tính là việc làm rất quan trọng. Như Claude Debussy đã nói "Âm nhạc là những khoảng trống giữa những nốt nhạc. "

Thay đổi

"Không có gì tồn tại lâu tức là thay đổi"

Heraclitus

Câu nói này của người Roma làm cho chúng ta liên tưởng đến qui luật tự nhiên là THAY ĐỔI. Mùa xuân đến, rồi mùa xuân đi. Mọi thứ đều thay đổi luân phiên. Đó là qui luật. Thế mà đôi lúc chúng ta lại quên qui luật này và phải chịu nhiều thất vọng đau khổ, chúng ta hỏi người thân mình: "Tại sao anh không như năm trước?" Chúng ta tham quan lại một nơi năm ngoái chúng ta đã đến, thì nó không còn như trước nữa. Sự vật thay đổi, cuộc sống muôn màu muôn vẻ. Điều đó làm cho cuộc sống sinh động và đầy bất ngờ. Sự thay đổi thể hiện rất rõ qua hành động của chúng ta.

Đúc kết

Phật học có câu: "Tất của những nỗi khổ của con người là do ràng buộc từ kiếp trước của họ." Khi chúng ta gạt bỏ những điều ta mong đợi sẽ đạt được và cho rằng tương lai là sự nối tiếp của quá khứ, thì chúng ta trở nên thanh thản hơn.

Rời bỏ

Sự vật luôn luôn thay đổi, chúng ta cần có thái độ tích cực chấp nhận rời bỏ, từ bỏ cái cũ và sẵn sàng tiếp nhận cái mới. Cái này luôn thay thế cái kia, khi gạt bỏ những cái cũ và những cái không cần thiết chúng ta tạo ra những cái mới thú vị, hấp dẫn hơn.

Khi chúng ta ôm giữ những cái cũ, chúng ta sẽ trở nên ích kỷ và trì trệ, có thể thấy điều này trong thói quen của chúng ta như áo quần cũ, những đồ không còn giá trị trong tủ, những đồ phụ tùng hay vật dụng không cần thiết trong gara v...v...

Chúng ta sẵn sàng từ chối buông thả sự vật. Nếu bạn có một người thân mà bạn yêu quý đã bỏ bạn mà đi và bạn không bao giờ xóa hình ảnh của họ trong thâm tâm bạn có nghĩa là không ai có thể thay thế họ. Rồi một lúc nào đó bạn buông lơi họ, không để ý đến họ và làm quen với những người mới và bạn sẽ có những mối quan hệ mới.

Chúng ta dễ dàng thấy sự cần thiết khi loại bỏ, như hệ bài tiết trong cơ thể. Từ quan điểm này chúng ta cần phải biết cách loại bỏ, chối bỏ.

Đúc kết

Biết từ chối, loại bỏ những điều bạn không muốn, không cần và không sử dụng, bạn sẽ luôn tạo cho mình những cái mới và thú vị trong cuộc sống.

Thật sự chúng ta hiểu bao nhiêu?

"Nếu bạn nghĩ bạn hiểu mọi việc đang diễn ra thì không ai đồng ý với bạn đâu."

Walter Mondale

Thế thì làm sao chúng ta lại thắc mắc những gì chúng ta suy nghĩ trong đời sống. Làm sao chúng ta lại hay để ý những gì chúng ta sợ, thực ra bạn có biết cái tiềm thức đó ở đâu không? Và bạn có giải thích được những ảnh hưởng của nó như thế nào không? Người ta giải thích ra sao "Qui luật nhân quả?" Tại sao những ý nghĩ của tôi ảnh hưởng đến sự phồn vinh, thịnh vượng của tôi?

Khi chúng ta tiếp xúc và cọ xát với những qui luật này và vô số những qui luật khác, thì chúng ta có thể thấy rằng việc nhận biết sự tồn tại của chúng và việc hiểu được cách chúng vận hành là hai yếu tố hoàn toàn khác nhau. Chúng ta thật sự không biết chúng hoạt động ra sao! Khoa học không giải thích được. Thực tế khoa học chẳng giải thích được nhiều.

Khoa học mô tả những gì diễn ra. Khoa học gán cho sự vật cái nhãn hiệu gì đó. Khi còn học lớp tiểu học chúng ta bắt đầu gọi tên các vật xung quanh. Nếu chúng ta không nghĩ sâu hơn nữa, thì chúng ta lại mù mẫm với ý nghĩ là chúng ta biết hết những gì đang diễn ra trên đời này. chúng ta có những khái niệm như bản năng, từ trường, Luật vạn vật hấp dẫn v...v... mô tả những khái niệm nhưng chúng ta lại không hiểu những thứ này. Những nhà khoa học xuất chúng và có đầu óc tiên tiến rất hài lòng với câu nói của Einstein: "Càng biết càng không biết. "

Cả đời bạn tiếp xúc với những qui luật và hiện tượng mà bạn không bao giờ hiểu được. Bạn không biết hệ tiêu hóa hoạt động ra sao, bạn có biết bạn tiêu hóa một củ khoai tây như thế nào không? Không! Đơn giản là bạn chỉ ăn nó thôi. Khó ọc bạn đang nghĩ ngợi thì cái gì sẽ giúp bạn tránh bị ngạt thở trên gối khi bạn đang ngủ vào ban đêm?

Làm sao đầu óc bạn đánh thức bạn dậy khi bạn đang ngủ? Khi bạn bị thương, làm sao bạn có thể giữ lại những tế bào tốt? Bạn có biết khi nào thì lớp vảy sẽ tạo bên trên vết thương và rồi tróc ra ngoài không? Tất cả đều xảy ra như một phép màu! Vết thương của bạn có lành lại nhanh chóng nếu như bạn rất hiểu về mô học và huyết học không? Câu trả lời là không!

Sự thật là tất cả sự việc luôn xảy ra như vậy kể từ khi chúng ta tồn tại trên trái đất này. Tốt hơn hết là chúng ta nên vui vẻ đón nhận, chấp nhận nó.

Khoa học cho rằng vũ trụ đang giãn nở ở tốc độ ánh sáng, thế thì một giả thiết đặt ra là nó giãn nở đến đâu? Giới hạn vũ trụ ở đâu? Làm sao chúng ta biết được giới hạn đó?

Thậm chí chúng ta không hy vọng hiểu được tất cả những gì đang xảy ra xung quanh ta và bên trong ta! Chúng ta không lý giải được điều này một cách logic, hợp tình hợp lý. Hầu hết mọi người vui vẻ đồng ý với tôi về quan điểm này.

Thật có lý khi cho rằng những ý nghĩ, tư tưởng lạc quan hay bi quan của con người tác động rất lớn đến kết quả đạt được nhưng chúng ta không giải thích được!

Một số người thấy khó có thể tin được khi tạo ra viễn cảnh tốt đẹp về sức khỏe thì điều đó sẽ ảnh hưởng rất tích cực đến quá trình điều trị bệnh tình và hồi phục sức khỏe của họ. Họ thường hay nói: "Làm sao tôi có thể thực hiện được, tôi đâu có biết cơ thể của tôi hoạt động ra sao? Tôi không phải là bác sỹ." Bạn đâu có cần là một bác sỹ mới phải đi toilet? Thật tuyệt vời phải không nào khi chúng ta chấp nhận sự vật diễn ra, vận hành chung quanh ta.

Tương tự, một số người rất bi quan về căn bệnh của mình. Nhưng nếu họ lạc quan khi nhìn hân về nó thì họ sẽ có kết quả tốt đẹp hơn, bệnh họ dễ lành hơn.

Đúc kết

Nếu bạn quyết định bạn muốn hiểu hết mọi việc trước khi sử dụng thì bạn phải đợi một thời gian rất lâu! Trí tuệ của chúng ta là một phép màu nhiệm. Khả năng điều tiết và hòa hợp của nó với tất cả những gì xảy ra xung quanh ta và tạo ra kết quả thật sự vượt qua mọi hiểu biết.

Kinh nghiệm của tôi cho hay nếu chúng ta chấp nhận sử dụng những gì chúng ta có, chúng ta vận dụng hết mọi khả năng thì kết quả tốt đẹp sẽ mỉm cười với chúng ta.

Cuộc sống vô vị khi bạn không thấy gì thay đổi

"Chẳng có vấn đề gì là có ý nghĩa đối với người cho rằng không có gì có ý nghĩa với họ."
"

Lin Yutang

Cuộc sống bản thân nó không có giá trị. Không phải vì chúng ta có mặt ở đây là cuộc sống có giá trị. Thật ra giá trị hay không là thái độ của chúng ta, chỉ chúng ta mới quyết định được sự tồn tại của mình ở trên đời này là một ân huệ và niềm hạnh phúc hoặc là một bản án khổ hạnh và đau thương.

Nếu Fred định tự vẫn và anh ta nói với chúng ta rằng: "Cái gì là quan trọng nhất nhĩ, chẳng có cái gì đáng để phải đấu tranh cả!" Thế là số phận của anh ta do anh ta định đoạt. Vì thế cuộc sống của anh ta chẳng thú vị và giá trị bao nhiêu.

Chúng ta không thể làm được gì nhiều để thay đổi Fred. Làm sao bạn có thể khiến cho Fred tích cực và sôi nổi với cuộc sống nếu anh ta không muốn cảm thụ? Bạn có thể thấy nhẹ nhõm khi đi dạo bên bờ biển, thấy thích thú khi nếm mùi bơ trong miệng... Tất cả những niềm vui này lúc nào cũng đợi chờ Fred. Nhưng đón nhận hay không là tùy thuộc ở anh ta.

Tất cả tùy thuộc ở ta khi ta thưởng thức mỗi lần đi dạo trên biển, mỗi lần tắm gội, mỗi lần ăn táo, mỗi lần nói chuyện, mỗi lần nghe nhạc... Chúng ta cảm nhận cái mới, cái hay và cái thú của nó, mỗi lúc mỗi khác ... không hoàn toàn như nhau.

Cuộc sống không buồn tẻ. Chỉ có những người buồn tẻ mới nhìn nhận thế giới này tẻ nhạt và chán ngắt. Nhiều người chết ở tuổi 25 nhưng đến 70 tuổi mới được chôn cất. Đối với tôi thế giới này là một điều bí ẩn và thú vị, và với nhiều người khác thế giới này rất đẹp và muôn màu muôn vẻ.

Đúc kết

Cho đến lúc này bạn đã thật sự cảm nhận được cái hay cái đẹp của cuộc đời. Nhưng bạn sẽ tiếp tục thấy thế giới này đẹp hơn ở CHƯƠNG 6.

Chương 06

Ngày hôm nay rất quan trọng.

Đây là nơi bạn bắt đầu.

"Một cây lớn bắt đầu bằng một hạt giống. Hành trình một ngàn dặm bắt đầu từ một bước nhỏ. "

Lão tử

Bạn đang sống hay tồn tại trong một hoàn cảnh mà những ý nghĩ và hành động của bạn trong bao năm qua qui định. Cho dẫu những gì bạn sẽ chứng nghiệm trong nhiều năm tới cũng đều bị ảnh hưởng hay chi phối bởi những gì bạn đang làm trong ngày hôm nay. Bạn bè, gia đình, công việc và tiền bạc của bạn (Bạn sẽ có được)... Tất cả điều này được quyết định bởi những gì bạn quyết định thực hiện trong ngày hôm nay.

Cuộc sống là một quá trình tạo dựng. Những gì bạn làm ngày hôm nay ảnh hưởng đến những gì bạn làm mai sau. Cuộc sống không xảy ra trong vòng 24 tiếng đồng hồ theo con nước thủy triều lên xuống. Ảnh hưởng từ ngày nay tạo nên kết quả ngày mai. Bạn có từ bỏ thói quen xấu hay không, bạn biết tiết kiệm hay tiêu xài hoang phí, bạn có rèn luyện thân thể hay không, bạn có khai thông trí tuệ hay không... Quyết định của bạn sẽ qui định hoàn cảnh sắp đến.

Những người lú lẫn không bao giờ nhìn thấy được điều này, người khôn ngoan thì hiểu được sự tình của vấn đề. Những gì bạn làm trong ngày hôm nay rất quan trọng.

Ngược lại nếu bạn cứ lơ là lười biếng, không chịu làm việc, tiêu xài thoải mái và lúc nào cũng làm phiền người khác thì sớm muộn gì điều không hay sẽ đến với bạn, rồi bạn lại tự nhủ tại sao bạn không thấy vui vẻ, thú vị trong công việc, tại sao mình không có tiền và không có ai thân thiện với mình cả.

Điều này nhắc nhở chúng ta biết rằng ngày lại qua ngày từng nắm đất nhỏ sẽ tạo nên gò, đồi, núi...

Nói tóm lại:

Hành động ban đầu quyết định hoàn cảnh bạn tồn tại. Nỗ lực ngày hôm nay tác dụng đến mai sau.

Chương 07

Con người chỉ thay đổi khi họ thật sự muốn thay đổi.

Vâng, có lẽ là quanh bạn luôn có người hay nổi cáu, hay đến trễ, chẳng giữ lời, không đáng tin cậy bằng bạn, nói nhiều hơn bạn, ít khiêm tốn hơn bạn hay thậm chí ngu ngốc hơn bạn...

Bạn phải làm sao?

Cần nhằn ư? Có lẽ bạn sẽ phải cần nhằn họ suốt năm, suốt tháng, thậm chí suốt đời.

Nếu bạn quá nóng lòng muốn giúp họ thì cũng không nên giảng đạo, chỉ nên LÀM MỘT GƯƠNG TỐT.

Nếu người khác thấy sống như bạn quả là điều thú vị, họ sẽ đến tìm bạn xin lời khuyên của bạn để thay đổi.

Nếu không ai hỏi gì đến bạn thì hãy thông thả làm việc của mình, và cho người khác được trải nghiệm cuộc sống theo cách của họ.

BẠN HÃY THỰC HÀNH TÍNH VỊ THA KHÔNG PHẢI ĐỂ THÁNH THIỆN HƠN MÀ ĐỂ HẠNH PHÚC HƠN!

Vâng, hãy thử thay đổi thái độ của chính bản thân mình với những người xung quanh và bạn sẽ thấy đời mình thay đổi!

Và trong cuốn sách này, bạn sẽ thấy rằng: học để yêu thích những điểm khác biệt độc đáo ở mỗi người xung quanh bạn quả là điều rất thú vị...

Là một “ nửa kia” của ai đó chẳng có gì là tốt – bạn hãy là một chỉnh thể thống nhất.

AI CŨNG CÓ LÚC CĂNG THẲNG!

Ai cũng có lúc sợ cái gì đó.

Bạn có lúc nào sợ ai đó không? Nói cho đúng thì nhiều người dù có vẻ bình tĩnh, thoải mái, tự tin hay dạn dĩ lại đang sợ chết cứng.

Trong một bữa tiệc, bạn thấy một phụ nữ đứng một mình, thỉnh thoảng nhấp môi ly rượu. bạn nghĩ bụng: “ Cô ta trông thật tự tin và thư giãn”. Nhưng nếu bạn đọc được suy nghĩ của cô ta, bạn có thể kinh ngạc...” “Mọi người có thắc mắc tại sao ta đứng một mình không nhỉ? Nếu ta đẹp thì đã có một chàng người yêu. Ngực ta quá nhỏ... Ta ước gì được xinh đẹp như chị ta. Ta muốn vào phòng vệ sinh nhưng sợ mọi người sẽ nhìn ta...Nếu anh chàng đó mà đến bắt chuyện thì ta sẽ chết mất..!”

Chúng ta nhìn một doanh nhân giàu sụ và nói: “Ông ta thật tài giỏi!” Còn ông ta thì lo lắng về cái bụng và cái mũi đỏ của ông, ông lo là mình không nói chuyện được với đám con ông, đau khổ vì ông đang mất tiền và sẽ rụng hết tóc.

Đời thật là một trò đùa phải không bạn? Chúng ta nhìn người khác và đoán là họ thật hoàn thiện. Họ nhìn chúng ta và đoán là ta hết sức tài năng. Chúng ta sống trong nỗi e dè người khác trong khi họ cũng luôn ngại ngần khi đánh giá chúng ta.

Trong vài năm, tôi thực hiện những buổi hội thảo mà để bắt đầu, mọi người phải tự giới thiệu mình với nhau. Những lúc như vậy, tôi thấy những bác sỹ, giáo viên, người mẫu, doanh nhân, phụ huynh và thiếu niên...nhiều người thật khổ sở với việc phải nói chuyện trước đám đông đầy người, dù chỉ trong 30 giây. Và cái lý do cho nỗi sợ của họ là: “**NHỮNG NGƯỜI KHÁC CÓ THỂ CHO LÀ MÌNH KHÔNG GIỎI**”.

Phải nhớ là ai trong chúng ta cũng có lúc từng nghĩ” Minh không đủ giỏi!”. Không có ai lúc nào cũng tự tin.

Ngoài sự lo lắng, vì sợ nhau nên chúng ta hiểu lầm nhau. Giả sử bạn có một người hàng xóm không bao giờ nói chuyện với bạn nên bạn cũng chẳng thèm nói chuyện với anh ta. Bạn kết luận là anh ta không thân thiện. Khi gặp nhau giữa đường thì anh ta ngẩng lên trời ngắm mây còn bạn cúi xuống đếm sỏi trên vỉa hè.

Rồi thình lình một thời gian sau, bạn được giới thiệu với anh ta và hai người lập tức trở thành bạn.

Bạn e ngại không chào họ vì cho là họ không thích bạn. Còn họ không chào bạn vì nghĩ rằng bạn sẽ không chào lại.

Rất ít người có được sự tự tin mà họ thể hiện ra bên ngoài. Có thể khi soi gương đánh răng bạn không có vẻ gì là đáng ngại. Nhưng có khi **BẠN LÀM CHO NGƯỜI TA CẢM THẤY SỢ**. bạn làm cho nhiều người căng thẳng. Vì thế nếu bạn mất ngủ một đêm vì sợ ai đó thì hãy bảo mình đừng sợ nữa. Và bất cứ khi nào bạn có ý định tẩu chay ai đó vì họ cứng đầu hay rối trí thì hãy nghĩ lại đi: có thể là người đó đang khiếp sợ.

ĐÚC KẾT: Ai cũng có những nỗi bất an riêng. Hãy tìm biết để cả hai đều không phải sống trong căng thẳng!

THÓI QUEN.

Bạn có bao giờ để ý rằng, một người có thói quen xấu khó ưa nào đó thường lại không biết mình có thói xấu đó. Những người hàm hồ không biết rằng họ làm người khác mất hứng. Những người thích ăn tỏi không biết mình hôi như tỏi.

Tôi có một người bạn nói chuyện luôn mồm. Miệng cô ta hoạt động như súng liên thanh. Cô ta rất thông minh nhưng lại không biết mình làm phiền người khác như thế nào.

Nhiều người đã nói cho cô biết tật xấu này nhưng dường như cô không tiếp thu ý kiến đó. Cô ta bị khuyết tật về mặt giao tiếp xã hội và không biết mình bị như thế.

Chúng ta cần nhận biết chúng ta ảnh hưởng đến nhau như thế nào và nên tìm mọi cách cải thiện điều đó. Lời biện hộ như: “ Tính tôi vậy đó” phải trả giá đắt trong cuộc sống. Nếu nhiều người nói cho chúng ta biết rằng chúng ta nói quá nhiều, lúc nào cũng đến trễ hay thuyết giáo nhiều quá, ca cẩm nhiều quá...thì chúng ta nên thấy thông tin này có lợi. Đó là dấu hiệu cho thấy chúng ta có vấn đề.

Một cách cải thiện khả năng nhận biết của chính bạn là nói chuyện với một người mà bạn thật sự tin tưởng. Hãy tìm những người bạn biết là sẽ không cố tình chê trách bạn và hỏi họ: “ Bạn/anh thấy tôi thế nào?”. Hãy cho họ biết bạn quan tâm đến việc cải thiện bản thân và muốn họ nói chuyện trung thực với bạn.

Có thể dùng những câu hỏi sau:

- Tôi có nói nhiều quá không?
- Tôi có phàn nàn nhiều quá không?
- Tôi có uống rượu nhiều quá không?
- Miệng tôi có hôi không?
- Tôi nói chuyện có dễ xúc phạm không?
- Tôi có nói nhiều quá về bản thân, sức khỏe, thói quen hay tình hình tài chính của tôi không?
- Tôi có cư xử lịch thiệp ở bàn ăn không?
- Tôi có há miệng khi nhai không?
- Tôi có tẻ ngắt không?
- Những áo quần nào bạn nghĩ tôi không nên mặc nữa?

Và rồi, dù bạn của bạn có nói gì với bạn, đừng vội xem đó là kim chỉ nam nhưng nên để tâm đến ý kiến của họ. Hãy tự hỏi mình:” Nếu mình phải sống chung hay làm việc với chính mình thì sẽ như thế nào?”

Lý tưởng mà nói, những người khác có thể sẽ rộng lượng với những yếu kém của bạn, nhưng bạn không thể cứ duy trì nó mãi. Có khi chính bạn dễ dãi với mình nhưng người khác thì không cho phép. Nhiều viên chức cao cấp sẽ không được thăng tiến nếu họ ăn mặc lôi thôi. Nhiều cuộc hôn nhân tan vỡ vì bà vợ cứ nói liên hồi mà ông chồng thì chẳng nghe gì cả.

ĐÚC KẾT: Những cá nhân xuất sắc có khả năng tự nhận biết và điều chỉnh làm cho người ta yêu thích họ. Để ảnh hưởng một cách tích cực đến người khác, chúng ta cần phát triển khả năng này.

HỌC CÁCH YÊU MẾN BẢN THÂN.

Bạn phải yêu thương bản thân trước rồi mới có thể yêu thương được người khác.

KHI CHÚNG TA KHÔNG THÍCH BẢN THÂN THÌ CHÚNG TA CÓ XU HƯỚNG GHÉT NGƯỜI GIỎI HƠN CHÚNG TA. Hãy lấy vợ chồng Jane và Frank làm ví dụ. Frank là nhà điều hành cấp cao còn Jane ở nhà giữ con. Jane bực bội với Frank. Cô luôn phê bình người cô sẽ yêu thương và kính trọng cả trong hoàn nạn và khi hạnh phúc. Lý do là Jane không thích bản thân cô, nên cô nghĩ Frank chẳng hay ho gì, và cả những người khác nữa.

Khi những người khác lập thành tích, Jane cảm thấy yếu kém, vì thế cô cứ cau có với người khác. Thật ra Frank không có lỗi gì, mà chỉ tại ý thức của Jane. Quan hệ của họ sẽ không được cải thiện chừng nào Jane còn chưa học được cách yêu thích bản thân cô hơn.

NẾU CHÚNG TA CHỈ NHÌN THẤY LỖI CỦA MÌNH, CHÚNG TA CÓ XU HƯỚNG CHO RẰNG NGƯỜI KHÁC CŨNG CHỈ NHÌN THẤY LỖI CỦA CHÚNG TA.

Nếu Fred tin là mình luôn thất bại, anh ta sẽ lo là bạn gái của anh, Mary, sẽ nghĩ rằng anh luôn thất bại. Anh sẽ rất nhạy cảm với việc không thành công bằng người hàng xóm. Anh ta cho là mình quá mập hay mũi quá to. Vì Fred không thích mình nên anh cảm thấy mình yếu kém, hạng hai. Anh ta sợ Mary sẽ tìm ai đó tốt hơn. Anh ta dễ bị tổn thương, dễ cảm thấy bị xúc phạm và vì thế ngày nào anh cũng cần nài Mary. Fred tội nghiệp không quên được vấn đề của mình và không còn quan tâm thực sự đến Mary nữa. Kết quả là Mary cảm thấy mình không được anh ta yêu vì Fred nghĩ mình không giỏi giang gì. Khi chúng ta đánh giá thấp về bản thân thì người thân và bạn bè chúng ta phải chịu khổ lây.

SO SÁNH CHÍNH BẢN THÂN CHÚNG TA LÀ MỘT CÁI BÃY. Luôn luôn có người giàu hơn, tài năng hơn, thanh lịch hơn, khôn ngoan hơn hay nổi tiếng hơn bạn. Cha mẹ, thầy giáo hay người yêu bạn có lúc bảo bạn:” Sao anh không giống anh trai của anh hơn hả?” Câu trả lời là : “ Bởi vì tôi không phải là anh ta. Nếu tôi là anh trai của tôi thì tôi sẽ giống y như anh ta!”.

Chúng ta cũng như Jane và Fred cần thôi so sánh chính mình với bạn bè, đồng nghiệp hay những người nào đang đi trên đường. Thay vào đó, hãy đặt ra cho mình những mục tiêu có ý nghĩa. Chúng ta hãy đánh giá sự trưởng thành của mình bằng tiến bộ của riêng chúng ta năm ngoái hơn là tiến bộ của người hàng xóm. Chúng ta hạnh phúc và có cảm giác xứng đáng với sự phát triển của chính chúng ta.

Trong trường hợp của Jane, cô có nhiều chọn lựa để cải thiện cảm xúc của mình với bản thân, và cố gắng để trở thành một bạn đời tốt của chồng mình. Thay vì phê bình Frank, cô

có thể đặt ra những mục tiêu có ý nghĩa và có thể hoàn thành trong khi vẫn đảm đương công việc ở nhà như: học tiếp, đi làm hay giảm cân, chăm lo cho những thú vui riêng. Cô sẽ nhanh chóng hiểu ra rằng **NGƯỜI TA KHÔNG THỂ THOÁT KHỎI CÁI HỒ BẰNG CÁCH KÉO NGƯỜI KHÁC XUỐNG HỒ VỚI MÌNH**. Bạn phải leo ra khỏi hồ.

Tương tự, Fred cần nỗ lực nhiều hơn. Phải chuyển đổi từ so sánh bản thân sang cải thiện bản thân, xây dựng những thành công nhỏ của riêng anh, giúp đỡ Mary khi có thể, tập trung vào những điểm tốt của anh trong khi chấp nhận cái xấu của anh, chẳng hạn như chiếc mũi to.

Khi đã thôi không so sánh bản thân nữa, chúng ta giải phóng bản thân để khen tặng và khuyến khích người khác. Chúng ta sẽ thôi không chầm điếm kiểu “Cô ta có cái áo khoác đẹp, có thêm bằng cấp hay có anh bạn đẹp trai, như thế là cô ta hơn mình!”. Chúng ta đừng để mắc vào định kiến:”**NẾU ANH HAY HƠN TỨC LÀ TÔI DỐ HƠN**”.

Yêu thương bản thân không phải là khoác lác với cả thế giới. Đây là vấn đề chấp nhận bản thân – cả cái tốt đẹp và thiếu sót của bạn. Để duy trì những quan hệ tốt đẹp, **BẠN PHẢI CHỌN LÀM NGƯỜI BẠN TỐT NHẤT CỦA CHÍNH MÌNH TRƯỚC**.

Fred nói:” tôi vẫn không tin là tôi nên thích bản thân tôi”. Ừm, có một lý do đơn giản khác khuyên Fred nên yêu thích bản thân:**NẾU ANH TA KHÔNG THÍCH CHÍNH ANH TA THÌ ĐỪNG MONG LÀ AI ĐÓ SẼ THÍCH ANH TA!**.

- Khi người khác thân thiện với Fred thì anh cho là:

a- Họ muốn cái gì đó từ anh hoặc

b- Chắc họ bị làm sao đó mới thích anh đi chơi cùng với họ.

- Nếu cứ tiếp tục phê bình bản thân thì tất cả bạn của Fred sẽ cho là Fred có vấn đề và không ai chơi với anh ta nữa.

- Fred có thể lo là không ai thích anh nữa nếu họ biết anh rõ- vì thế anh đã vô tình làm hỏng quan hệ trước khi người khác có cơ hội từ chối anh.

Những nhà phân tích tâm lý Bernard Berkowitz và Mildred Newman đã viết: “ Những người không yêu thích bản thân có thể tôn thờ người khác bởi vì tôn thờ là làm cho ai đó vĩ đại hơn còn bản thân chúng ta thì nhỏ nhoi đi. Họ có thể ngưỡng vọng người khác vì nó lấp đi yêu cầu về cảm giác không hoàn thiện bên trong của họ. Nhưng họ không thể yêu thương người khác vì tình yêu thương là một sự khẳng định khả năng tồn tại và chịu đựng của mỗi chúng ta. Nếu bạn không có thì không thể dâng tặng cho ai được”.

v Chọn chịu đựng.

Nếu hình ảnh về bản thân quá tồi, chúng ta có thể tự làm cho cuộc đời mình đau khổ để tự trừng phạt chính chúng ta. Chịu đựng cũng giống như những hành vi khác thường có cái giá của nó.

- Nếu bạn đang chịu đựng thì bạn cảm thấy an toàn với cảm giác này. Bạn hiểu cảm giác này và việc thay đổi làm cho bạn sợ. Nó cũng giống như căn bệnh mà có lúc có người thú nhận: “Tôi mà lành thì tôi sẽ không biện hộ nữa. Bệnh cũng có cái tiện của nó.”

- Chúng ta cũng có thể đưa ra lý do rằng thất bại cũng có thể làm cho chúng ta được yêu thương hơn. “Có lẽ nếu mình chịu đựng hơn một chút thì ba mẹ hay chồng mình sẽ cảm thấy tội nghiệp và yêu thương mình hơn”. Thật không may, những quan hệ lành mạnh không xây dựng trên lòng thương hại.

- Có thể chúng ta cứ chịu đựng và đợi Chúa trời để tâm thương xót. Hy vọng một ngày nào đó Ngài sẽ hết kiên nhẫn và nói: “Đủ rồi! Ta không thể nhìn con khổ sở nữa”. Rồi Ngài xử lý hết mọi việc cho chúng ta.

Nếu chúng ta muốn cải thiện hình ảnh về bản thân thì ta không thể chấp nhận chịu đựng nữa.

Làm cách nào để tôi thích chính tôi?

Bạn nói:” Ừm, tôi đồng ý rằng cần thiết phải yêu thương hay ít nhất là thích bản thân mình, nhưng làm sao tôi làm được? Làm sao tôi làm được nếu tôi bị cha mẹ bực bội hay thầy giáo chê bai, và vì tôi ghét cặp mắt to và mấy cái răng vàng khè của tôi?”

Bạn nên chấp nhận bản thân và thậm chí yêu thương bản thân mình với tất cả những ưu khuyết của nó. Có thể công việc này cần thời gian nhưng phần thưởng sẽ rất lớn. Hạnh phúc của bạn tùy thuộc vào việc bạn cảm thấy thế nào về bản thân mình.

Hãy tự hỏi mình: “Tôi muốn nâng bản thân mình lên hay muốn ruồng rẫy nó?” Trước hết, cần tìm hiểu cách bạn xây dựng hình ảnh của mình.

Chương 08

BẠN NGHĨ MÌNH LÀ AI?

Những tín hiệu phản hồi đầu tiên bạn nhận được là từ gia đình, và đa số là tiêu cực. “Đừng có gây thêm phiền toái... mà lúc nào cũng làm vỡ cái này, cái kia hoặc không bao giờ làm điều tao bảo... Mà làm tao phát điên... đừng có ngu ngốc như thế...” một số phụ huynh tìm cách cân bằng giữa lời khen và chê đối với con trẻ, nhưng nhiều người lại chỉ có một chiều... chê. Làm sao bạn có thể làm một đứa trẻ 3 tuổi cảm thấy được yêu thương hay có ý nghĩa đặc biệt với bạn khi nó cứ quệt màu lên tường nhà? Hay khi nó vừa làm rơi ví bạn xuống sông?

Khi còn là một đứa con nhỏ đang trưởng thành trong gia đình, bạn không thể không cảm thấy dường như mình không biết gì mà tất cả những người khác thì cái gì cũng biết. Họ phải biết cột dây giày như thế nào, đi vệ sinh ra sao. Chỉ có bạn là cứ bị chỉ bảo hoài. Những anh chị của bạn cũng không giúp gì hơn: họ bảo là bạn ngu ngốc, rằng họ đã 6

tuổi còn bạn chỉ mới 3 tuổi, bạn phải tin lời họ. Họ nhiều kinh nghiệm biết nhiều về cuộc đời. Họ đã 6 tuổi!

Khi bắt đầu đi học thì bạn còn gặp nhiều rắc rối hơn. Ai cũng muốn dạy bạn cái này cái nọ. Thầy cô giáo không ngó ngang gì đến bạn khi bạn làm được việc tốt, nhưng lại nhay sỏ vào khi bạn mắc lỗi. Dần dần, bạn có cảm giác mình không bình thường, không ổn. Sau 8 đến 10 năm học, bạn đến thời kỳ vị thành niên với những vấn đề hóc búa hơn. Cái gì cũng xảy ra hoặc quá nhanh hoặc quá chậm, cái gì quá khổ hay sai kích thước cần thiết, cái thì không phát triển. Cuộc sống đối với tuổi này sao mà rắc rối quá.

Bạn xem tivi thường ngày và thường thấy nhiều người đẹp và tài hoa làm những việc vĩ đại. Phụ nữ thì nước da đẹp, mắt to và răng trắng. Đàn ông thì cao to và bắp tay căng phồng. Khi bạn so sánh bản thân với người khác, bạn lại cảm thấy thất bại về hình ảnh bên ngoài của mình.

Rồi bạn đọc những quảng cáo đòi hỏi những điều bạn không thể có được. “Những người thành công dùng nước hoa Paris, mặc hàng thời trang của Christian Dior, lái xe Jaguars...” Thông điệp ở những quảng cáo đó là: “Nếu bạn không có những thứ này, bạn không phải là NGƯỜI THỨC THỜI”. Trong khi đó, gia đình bạn cứ tiếp tục phê bình bạn vì theo lời họ đó là cách họ yêu thương bạn”. Vào những buổi sáng chủ nhật, bạn đến nhà thờ để nghe nói rằng bạn là kẻ có tội.

Bạn có thấy tất cả những điều này có ý nghĩa gì không? Lúc họ - cha mẹ, chú bác, cô dì, cậu dượng, anh chị, v.v... - thôi không thèm động đến bạn nữa thì bạn không còn biết đánh giá mình như thế nào nữa. Bạn không được xem là “lý tưởng”. Và có một điều khó tránh nữa: nhiều người xung quanh bạn cũng không có lòng tự trọng cao, họ kéo bạn xuống, bạn cảm thấy tồi tệ và đến lượt bạn lại kéo họ xuống. Họ buồn khổ hơn và lại kéo bạn xuống dốc theo. Vậy là tất cả đều thấy mình bạc nhược, yếu kém hơn. (Một nghiên cứu cho thấy là vào tuổi 14, 98% trẻ con không có hình ảnh tích cực về bản thân. Chúng ghét thân thể mình và cảm thấy bất an, không thoải mái).

Vậy là chúng ta đã biết tại sao hình ảnh về bản thân chúng ta không tốt.

Bây giờ khi bạn đã biết những ý nghĩ điên rồ của mình là từ đâu đến, bạn có thể quảng chúng đi.

ĐỪNG TRÁCH MÓC NGƯỜI KHÁC.

Cha mẹ bạn làm theo cách tốt nhất mà họ biết. Họ yêu bạn theo cách tốt nhất mà họ biết. Chỉ cần hiểu rằng tất cả những gì bạn nghe được về hình ảnh của bạn đã bị bóp méo qua lăng kính chủ quan của một số người. Bạn nhận được những nhận định đó từ những người thiếu tự tin. Công việc của bạn là bắt đầu đánh giá cao cái con người thật của bạn.

Nếu bạn nói: “Tôi cảm thấy không đủ giỏi hay có lỗi vì những lý do sau:

a). Tôi đã làm những điều ngu ngốc.

- b). Tôi đã làm mọi người thất vọng
- c). Tôi thường thất bại
- d). Tôi ăn nhiều quá
- e). Đôi lúc tôi suy nghĩ bậy bạ”...

Xin chúc mừng bạn đã rất thành khẩn! Nếu bạn hoàn thiện thì bạn là một vị thánh mất rồi. Chính vì

còn là con người nên bạn có quyền phạm lỗi, và cảm thấy bất an như tất cả mọi người.

v Một số người có suy nghĩ tốt về bản thân chứ?

Vâng, nhưng họ đạt điều đó nhờ họ cố gắng để đạt được, mỗi ngày một ít. Ngay cả những người

chúng ta ngưỡng mộ nhất cũng có lúc cảm thấy không hài lòng về mình. Ngôi sao bóng đá thì xem tài năng của mình là tự nhiên và ước ao có được đầu óc như anh trai cậu ta. Chính cậu anh thông thái thì tuy hãnh diện về uy tín của mình trong trường y khoa lại luôn mong muốn phụ nữ cho rằng anh ta cũng lạnh lẽo như cậu em chơi bóng đá của mình. Cả hai đều ước mình giàu như bà chị họ charlie, còn Charlie thì ước...

Đó là cái rắc rối của thế giới chúng ta đang sống. Cỏ ở vườn nhà bên lúc nào cũng xanh hơn.

Thế còn những người nói khoác và cho rằng họ vĩ đại nhất?

Hiển nhiên bạn có thể gặp những người luôn cho rằng mình là trung tâm vũ trụ - nhưng phụ nữ thật sự tin rằng họ được như Marilyn Monroe, Jackie Onassis, những người đàn ông cho là mình “vĩ đại nhất, giàu nhất, hấp dẫn nhất và thông minh nhất”...

Tính kiêu căng làm cho người khác khó chịu. Những người luôn bộc lộ sự tự tin giả tạo “Tôi thật tuyệt vời!” là người luôn nhìn vào gương khi đang dự tiệc, họ thật ra đang cố thuyết phục chính họ. Họ cảm thấy dễ đổ vỡ đến nỗi không thể thú nhận bất kỳ yếu kém nào trước mọi người. Họ lo lắng là nếu họ ngừng quảng cáo thành tích của bản thân thì thế giới sẽ nhìn thấy cái “thật” của họ.

Chúng ta chỉ quan tâm đến việc làm sao để yêu thương bản thân mà không trở thành những kẻkhóắc lác. Hơn nữa, đó chính là sự tự tin không cần lên tiếng, sự tự hào đi đôi với sự bình thản bên trong và óc hài hước thú vị.

Tự trọng là một vấn đề tế nhị. Quá nhiều hay quá ít cũng làm cho bạn bị cô lập một mình.

Làm thế nào nữa để tôi cảm thấy dễ chịu về bản thân?

HÃY GHI CHÚ NHỮNG ĐIỀU TỐT ĐẸP MÀ BẠN ĐÃ LÀM ĐƯỢC. Có hàng trăm điều bạn làm được trong một ngày có ích cho cuộc sống xung quanh bạn. Mỗi lần bạn

mỉm cười, lắng nghe, pha thức uống cho ai đó hay đón con từ trường về, gửi bưu thiếp đi, cho bạn bè mượn một quyển sách... là bạn đã tỏ ra dễ thương. Dù ai đó có chặn bạn lại giữa đường và hỏi: “Anh đã làm gì trong ngày hôm nay để giúp cho hành tinh này?”, bạn có thể không kiếm ra lời để nói. Nhưng những điều tốt đẹp nho nhỏ rất dễ quên ấy quả thực là luồng gió mát góp phần làm dịu không khí của hành tinh này.

Niềm hy vọng có cho mỗi chúng ta...

Nếu bạn nghiêm túc muốn trở nên mạnh mẽ hơn, dũng cảm hơn hay hiểu biết hơn, kiên quyết hơn thì hãy bắt đầu ngay từ bây giờ. Và khi bạn lớn lên và thay đổi, hình ảnh của bạn sẽ thay đổi.

ĐÚC KẾT: Thế giới giống như một tấm gương. Hầu hết những vấn đề chúng ta gặp phải với người khác phản ánh những vấn đề của chính chúng ta. Chúng ta không cần phải đi ra ngoài và cố công thay đổi tất cả mọi người. **KHI CHÚNG TA NHẸ NHÀNG THAY ĐỔI VÀI Ý TƯỞNG CỦA CHÚNG TA, CÁC QUAN HỆ CỦA CHÚNG TA SẼ TỰ ĐỘNG CẢI THIỆN.**

Chương 09

ĐỢI AI ĐÓ

“Tôi phải đợi ai đó đến và làm cho tôi hạnh phúc”.

Mary chán nản và cô đơn. Cô cảm thấy cuộc sống của mình chẳng ra gì. Cô tự nhủ: “Nếu tôi có thể tìm được ai đó ai đó giống tôi thì tôi sẽ hạnh phúc”. SAI!

Khi đòi bạn không ra gì, thì những người hạnh phúc và ổn định có xu hướng tránh né bạn. Họ tìm những người về cơ bản vui vẻ và cân bằng giống như họ để giao du. Khi Mary đau khổ và chán nản, cô gặp toàn những người buồn rầu và khổ sở. Vậy là nỗi buồn phiền của cô nhân lên gấp bội.

Tương tự như vậy khi bạn chờ ai đó yêu thương mình. Chúng ta phải dẫn thân trước. Và nếu bạn cứ nói: “Yêu thương tôi đi rồi tôi sẽ không làm khổ bản thân tôi nữa”, cái này sẽ làm cho mối quan hệ căng thẳng.

Những người khác có thể giúp bạn bằng cách làm cho bạn hạnh phúc hơn, nhưng bạn cần phải kiểm soát đòi mình trước. Khi đòi người khác “đến” và giải quyết mọi chuyện, đa phần thì chúng ta sẽ bị thất vọng.

-Nếu họ không đến thì chúng ta sẽ bị thất vọng hơn.

- Nếu họ cứ đến nhưng không cư xử như chúng ta muốn thì chúng ta thật sự thất vọng! Rồi chúng ta đổ lỗi cho họ và nói: “Đáng lẽ anh phải làm cho tôi hạnh phúc”.

Những người thích quan hệ ổn định và phong phú là những người caan bằng. Họ không tìm ai khác “để lấp chỗ trống”.

Họ hiểu rằng họ có giá trị riêng của họ. Trong các bài hát và bộ phim, người ta thường nói: “Tôi không là AI CẢ, cho đến khi tôi gặp anh”, nhưng trong đời thật, đó là tình huống chẳng hay ho gì. Trước hết bạn phải là AI ĐÓ trước. Chẳng có gì hay khi phải làm “một nửa của ai đó” – bạn là một chỉnh thể thống nhất và độc đáo kia mà!

Vậy tôi nên làm gì?

Hãy học từ Mary. Cô đơn chán nản và cảm thấy bị bỏ rơi. Cô ta không hiểu tại sao người ta lại không tính đến cô trong kế hoạch của họ. Cô quá coi trọng vấn đề phải đợi ai đó khác đến cho cô hành động, thay đổi hẹn hò, hay nhập hội với bọn họ. Mọi người không ai thích dở dành người khác. Họ muốn chơi với những người nhiệt tình.

Bạn phải nói với họ là bạn sẵn sàng tham gia. Bước đầu tiên để kết bạn là phải mong muốn ra ngoài và gặp gỡ mọi người. Nếu cứ ngồi trước tivi và tủ lạnh thì bạn sẽ chẳng gặp được bao nhiêu người lý thú.

Mary có thể trở thành người khởi xướng, nhảy bỏ đến điện thoại, gọi cho tất cả mọi người... “Xin chào, Karen! Có thể bạn không nhớ tôi nhưng tôi sống ở thành phố bên. Bạn có thích đi ăn mỳ ống Ý với tôi không?” “Chào Ted, tôi nghĩ mình nên tập đi xe đạp vào cuối tuần và học chung với nhau, bạn nghĩ sao?” Thế giới đầy những người đã chinh phục được tính nhút nhát (hay sợ sệt), và mở ra những chân trời mới. Nếu bạn định thay đổi và kiếm thêm bạn thì hãy sẵn sàng để mời và được người khác mời. Hãy tiếp tục nỗ lực và bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng.

Muốn tránh thất vọng thì hãy phát triển tình bạn mà không mong đợi sẽ nhận được cái gì. Hãy làm cái gì đó cho người khác mà không đòi hỏi họ phải đáp trả lại. Nhiều người báo đáp bằng tình cảm và sự ưu ái nhưng một số thì không. Nếu bạn quan tâm đến người khác vì bạn thích thế, chứ không phải bạn mong được đáp trả lại thì bạn sẽ không thấy bực bội khi họ không đáp trả lại một suy nghĩ hay ơn huệ của bạn. Vũ trụ rất công bằng và chính trực. Nếu bạn cho đi tình cảm và sự quan tâm, những điều tốt đẹp sẽ đến với bạn, dù không từ người bạn mong.

ĐÚC KẾT

- Mỗi chúng ta phải tự nhận ra giá trị của bản thân. Nếu cứ chờ người khác làm điều này cho bạn thì bạn sẽ liên tục thất vọng
- Bạn có thể bỏ sung cho ai đó, cho một mối quan hệ chỉ khi bạn đã là người hoàn hảo. Nếu không thì bạn chỉ làm xấu đi quan hệ đó.
- Nếu bạn cô đơn và chán nản thì việc cố tìm được ai đó thích/ yêu bạn cũng không giúp ích gì. Hãy tìm người bạn có thể cho đi tình bạn mà không mong đáp lại gì cả.
- Nếu bạn muốn gặp hay làm quen với bạn mới thì HÃY CHỦ ĐỘNG TIẾN BƯỚC.

QUÁ NGHIÊM TÚC VỚI BẢN THÂN.

John để râu quai nón trong nhiều năm và quyết định cạo đi. Nhưng anh ngại thay đổi nên lo lắng: “Tất cả bạn bè và đồng nghiệp mình sẽ nói gì? Họ có cười vào mặt mình không?”

Sau nhiều tháng do dự, cuối cùng anh lấy hết can đảm cạo râu đi. Lo ngại nhưng anh vẫn đi đến chỗ làm. Thật ngạc nhiên, không ai nói gì về khuôn mặt mới của anh. Thật ra cho đến trưa thì anh không nghe ai nói gì. Cuối cùng, không chịu được, anh hỏi người khác: “Anh nghĩ khuôn mặt mới của tôi thế nào?”

Họ chung hững “Khuôn mặt nào?” “Anh không thấy gì khác trên mặt tôi sao?” Họ im lặng để nhìn anh từ đầu đến chân. Cuối cùng họ thốt ra vui vẻ: “Anh cạo râu rồi sao?” Rõ ràng đôi khi chúng ta quá nghiêm túc với bản thân, quá nhạy cảm, và cho rằng người khác luôn nhìn chúng ta nhưng thậm chí không ai có thời gian để nghĩ đến bạn.

Quá nghiêm túc với bản thân đôi khi có nghĩa là bạn cố hết sức để tạo ấn tượng đối với người khác. Nina dành 2 tiếng đồng hồ để làm đẹp mỗi khi ra khỏi nhà. Cô cứ thử hết áo này đến áo khác, hết vòng đeo tay lớn đến nhỏ, hết giày cao đến thấp. Sau khi xong, cô quay sang chồng và hỏi: “Trông em như thế nào?”

“Tuyệt”.

“Anh chắc không?”

“Hết ý”

“Tóc không đơ quá chứ?”

“Không, rất tuyệt”

“Màu son không tối quá chứ?”

“Đẹp lắm”

“Anh có chắc là em nhìn được không?”

“Trông em rất dễ thương”.

Ra đến cửa xe Nina chạy vào phòng ngủ lại, cô thay bông tai. Nhưng suốt bữa tiệc hôm đó, cô cứ luôn miệng làm bầm (có khi lại thì thào với ông chồng) – “Đáng lẽ em nên đeo đôi bông tai bằng cẩm thạch”. Chồng cô nói: “chẳng sao đâu mà”. Cô giận...

Đôi khi sự quá quan tâm đến bề ngoài trở thành nỗi ám ảnh. Nina là một ví dụ của những người ít lòng tự trọng. Cô không quan tâm đến việc làm bạn cũng như gây ấn tượng tốt. Thế giới của cô chỉ quay quanh giày dép, áo quần và trang sức. Khi người khác không gần gũi cô nữa thì cô cho là họ lạnh lùng hay ganh tỵ. Thật ra họ thấy cô chán ngắt và đau khổ.

Vậy là những cái tưởng vô cùng quan trọng với chúng ta lại chẳng có ý nghĩa gì với nhân loại. Brian bị sưng mũi và nhốt mình trong nhà một tuần. Ai quan tâm nào?

ĐÚC KẾT

- Hãy nhớ đến những người mà bạn muốn dành thời gian ở bên họ.
- Họ là những người có thể tự cười mình một chút. Họ có nhiều bạn, nhiều niềm vui và ít bệnh tật. Khi chúng ta quá nhạy cảm, những người khác sẽ cảm thấy bối rối và chúng ta sẽ làm cho chính mình bị cách ly.

Chương 10

KHOẢNG CÁCH MÀ BẠN TẠO RA

“TẤT CẢ CHÚNG TA ĐỀU GẮN BÓ VỚI NHAU NHƯNG LẠI CHẾT CÔ ĐỘC”.

Tiền sĩ Albert Schweitzer

Hãy xem lối sống của thời đại này, và cái cách chúng ta bảo vệ mình khỏi các những xâm phạm cá nhân không mong muốn. Nhiều người sống trong những căn hộ cao tầng chỉ gặp được hàng xóm mỗi tháng một lần trong hành lang. Những người khác sống ở ngoại ô, tường rào xung quanh có hệ thống bảo vệ. Ai cũng có điện thoại riêng có chố canh giữ ở cổng. Chúng ta giảm thiểu phiền toái một cách có ý thức nhưng cũng giảm thiểu cả những niềm vui nữa.

Mỗi ngày ta bị kẹt xe 3 tiếng, nói chuyện với máy tính, không đi thăm viếng ai nữa mà gửi fax, email...

Siêu thị thay cho quán tạp hóa nhỏ. Ăn cơm tối trước tivi thay cho bữa ăn gia đình – thậm chí chỉ ăn bên tủ lạnh.

Chúng ta đi ra ngoài mang theo bộ mặt lạnh lùng. Đó là vũ khí để giữ khoảng cách cho bạn trong thang máy, trong siêu thị và trên tàu. Nó nói: “Tôi không biết anh, không có gì trong đầu tôi cả, đừng nói chuyện với tôi vì anh có thể là người lập dị”.

Chúng ta xem tivi 4 giờ một ngày, dù ai có mặt bên cạnh ta hay không, ta chỉ quan tâm đến cái được nói trên tivi. Rồi còn video, đài truyền thanh....

Những cái này có tội tệ không? Không, không cần thiết. Chúng ta sống trong thời hiện đại, rất sôi động, nhưng bạn cần hiểu điều gì đang xảy ra. Có nhiều áp lực kéo bạn ra xa mọi người. Nếu bạn muốn tiếp xúc cá nhân thì phải nỗ lực.

Chia sẻ kinh nghiệm làm cho cuộc sống thêm ngọt ngào. Chia sẻ niềm vui những khoảnh khắc quý giá, những thử thách gian nan với người khác. Kinh nghiệm có được từ việc tiếp xúc với mọi người.

Nếu muốn hiện diện một cách đáng nhớ trên hành tinh này thì bạn phải chuẩn bị để đánh đổ những rào cản, nỗ lực để gặp gỡ và gần gũi với mọi người.

Có thể bạn từng nghe một người nào đó đã từng làm bố nói: “Tôi không dành nhiều thời gian cho con cái nhưng thời gian dành được cho chúng là thời gian rất chất lượng”.

Chất lượng thời gian chính là lượng thời gian. Nếu Johnny muốn đọc sách cho bạn nghe, muốn cùng bạn đi dạo hay cùng nằm trên cỏ ngắm mây bay với bạn, bạn không thể nói: “Hay ta đi dạo 2 phút thôi”. Phải dành đủ thời gian cần thiết cho bất kỳ việc gì.

Chúng ta phải suy nghĩ đến việc dành thời gian cho người thân và ưu tiên cho việc này. Công nghệ mới luôn cuốn chúng ta theo hướng khác.

THÔI KHÔNG CHƠI TRÒ CHƠI NỮA

Không ai có thể sống một mình dù có lúc chúng ta giả bộ là có thể. Chẳng có phần thưởng gì cho việc dành cả cuộc đời để chơi trò chơi: “Tôi không sao. Tôi không cần ai hết”.

Thật kỳ lạ nếu vì tự phụ mà Jane nói: “Tôi muốn gọi cho Bob nhưng không muốn anh ta nghĩ là tôi thích anh ta !” Bob nói: “Tôi mê Jane nhưng sẽ không bao giờ nói cho cô ấy biết điều đó!” Ai ở nhà nấy, họ kiêu hãnh nhưng cô đơn.

Không có gì xấu hổ trong chuyện công nhận ai đó hấp dẫn và thú vị. Ngay cả khi nếu họ không thích bạn thì vẫn không có gì đáng ngại. Nếu bạn thích người ta mà họ không thích bạn thì chẳng hại gì nếu bạn nói ra điều đó: “Này, tôi nghĩ anh rất tuyệt. Không cần biết anh nghĩ gì về tôi nhưng tôi thì cho là anh rất tuyệt”.

Niềm vui trong cuộc sống đến từ việc bày tỏ ý nghĩ của chúng ta, chấp nhận thử thách và vào cuộc. Không phải ai cũng sẽ thích bạn nhưng bạn cứ việc thích người bạn thích.

Jim mong cả tuần sẽ được gặp người yêu. Đêm thứ 5 cậu đánh bóng giày, mặc cái áo đẹp nhất và lái xe 15 cây số đến gặp cô và nói: “Xin chào, tôi có dịp đi ngang qua đây...”.

Jim à, hãy nói thật với cô ấy, nói là: “Ttooii đã đợi cả tuần để được gặp cô. Thời gian trôi qua chậm quá, tôi không đợi được tôi hồi hộp quá. Tôi hát tình ca trên suốt đoạn đường”. Hãy nói với cô ấy là cậu gần như muốn ghé vào chỗ cô mấy chục lần rồi sợ nhưng sợ cô ấy cho rằng cậu “ngớ ngẩn”.

Thành thực kiểu này không mất bao nhiêu dũng khí và có vẻ con người hơn. Chúng ta nhìn thấy được bên trong của mình. Nó tạo dựng những mối quan hệ mới và làm sống dậy những quan hệ cũ.

Hãy cứ là chính mình và thật cởi mở.

Một bài hát có lời: “Những người biết cần người khác là những người may mắn nhất thế giới”. Chắc nó cũng muốn nói: “Những người cần người khác mà giả vờ không cần là những người khổ sở nhất thế giới”.

“Nhưng tôi không muốn bị tổn thương.....”

Nghe hay ho quá phải không? “Tôi không muốn bị tổn thương. Tôi không muốn quá gần gũi ai đó vì họ sẽ bỏ tôi đi, hoặc khi họ chết đi rồi tôi sẽ choáng váng”. Dĩ nhiên là bạn sẽ choáng váng, nhưng như thế tốt hơn nhiều vì bạn biết: “Tôi đã làm hết sức mình”> Thà yêu thương và mất mát còn hơn không được yêu thương.

Thu hút người khác

Một gã than thở với bạn: “Lúc nào tôi cũng gặp tai họa và người ta cứ liên tục làm tôi thất vọng! Tại

sao vậy?”

Bạn anh ta nghĩ một lúc rồi nói: “Ừm, tôi cho là chỉ tại anh là loại người hay gặp những phiền toái như thế!”.

Ai trong chúng ta đều có biết những người lúc nào cũng gặp chuyện xui xẻo. Nhưng có người lúc nào cũng được bạn bè ủng hộ- được mọi người tôn trọng.

Tại sao có người được đối xử tốt, có người lại không? Có hai khả năng chính:

a) Tất cả đều do may mắn hoặc

b) Chính chúng ta là nguyên nhân những điều xảy ra cho mình – và nếu chúng ta vẫn cư xử theo cách cũ thì sẽ bị đối xử tương tự.

Tôi đề ý là những người thành công (và những người thất bại), đều liên quan tới cái gì khác chứ không phải chỉ may rủi. Hãy nghiên cứu khả năng “b”.

Làm cách nào mà tôi lại là nguyên nhân của những cái xảy ra cho tôi?

Những nhà tâm lý cho rằng lúc chúng ta 5 tuổi, phần lớn tính cách chúng ta đã được hình thành. Ngay lúc đó chúng ta đã phát triển một số niềm tin về bản thân chúng ta và thế giới xung quanh, chẳng hạn “Mình dễ thương”, “Mình hư hỏng”, “Mình gây ra rắc rối”, “Mnhanh nhẹn”, “Người khác thích mình khi mình thông minh”, “Bạn không thể tin tôi”, “Người ta sẽ ăn chặn của bạn”.

Một số niềm tin này được chúng ta giữ lại một cách có ý thức, và những cái khác thấm sâu vào thế giới tiềm thức của chúng ta. Khi đã hình thành những niềm tin này, chúng chi phối chúng ta, và **CHÚNG TA DÀNH CẢ ĐỜI MÌNH ĐỂ CHỨNG MINH ĐIỀU CHÚNG TA TIN LÀ ĐÚNG**. Đôi khi ta cố làm cho đời mình thành bỏ đi nhưng ít nhất chúng ta đã chứng minh được là mình đúng!

Hãy xem một số ví dụ dưới đây để thấy được làm sao mà chúng ta có thể sống cuộc đời mình chỉ để phù hợp với niềm tin của chúng ta.

Mary

Mary không hài lòng với bản thân mình. Cô luôn cho rằng người khác thấy rõ hình ảnh không tốt của bản thân cô và vì vậy luôn đối xử với cô chẳng ra gì. Fred xuất hiện và rất yêu thương cô. Cô cảm thấy không thoải mái. Cô nghĩ: “Anh ta khá thân thiện nhưng thật là sao anh ta lại đối xử tốt với mình thế”. Cô lý luận: “Nếu anh ta thích mình, mình đoán là anh chàng có cái gì không ổn. Mình nên tránh xa anh ta ra?” Fred thấy được là Mary không thích mình và ra đi. Mary than thở: “Đâu hết rồi những người dễ thương trong đời tôi?”

Rồi anh chàng Ted vũ phu xuất hiện. Hắn là một tên hung tợn. Ted phù hợp với niềm tin của Mary cho rằng: “Đàn ông được quyền hành hạ phụ nữ”. Anh ta đánh đập cô vì thế cô cho là anh ta bình thường. Cô bằng lòng với Ted, tên vũ phu. Cô sống thật bất hạnh và lúc đó cô có thể nói với tất cả bạn bè của mình: “Đàn ông thật khốn nạn, tôi có thể chứng minh được. Hãy nhìn Ted thì biết!”

Louise

Louise trưởng thành trong một môi trường đầy sự quan tâm và yêu thương. Gia đình và bạn bè cô đều dễ thương. Cô rất hài lòng về bản thân mình. Thật ra, cô cũng gặp người hiếu chiến và thô lỗ, với họ cô cảm thấy rất khó chịu và tìm người khác để kết bạn. Khi gặp một anh chàng cư xử đốn mạt, cô tự nhủ: “Gã này có vấn đề. Mình biết có nhiều người đối xử tốt với mình tốt hơn gã này, mình sẽ làm bạn với những người đó”. Louise luôn cố công chứng minh niềm tin của cô, rằng “mình luôn có thể tìm được người dễ thương để chơi”. Louise “đổ” anh chàng đốn mạt đó cho Mary.

v Martin

Martin trưởng thành một cách khá độc lập. Cha mẹ anh ta không hỗ trợ nhiều cho anh ta lắm và anh phải tự mình học cách để tự làm mọi việc. Ai cũng nghĩ: “Martin thật độc lập – anh ta không cần ai giúp mình”. Martin nhìn quanh và nghĩ: “Chẳng ai giúp mình – mình muốn làm việc gì cũng phải tự làm lấy”.

Martin khởi sự một cơ sở kinh doanh. Anh ta thuê những người chẳng làm được gì cho anh ta vì anh ta tin rằng “người bất tài là chuyện thường”. Khi ngẫu nhiên mướn được người nhiệt tình và giúp ích nhiều, anh ta luôn xung đột với họ. Anh ta cảm thấy họ gây áp lực cho anh ta và họ thì cảm thấy anh ta cứ “giành hết việc của họ”. Nhân viên giỏi thì bỏ đi còn những người vô tích sự thì ở lại. Martin lại tiếp tục làm hết mọi việc cho người khác.

Rồi Millie kém cỏi xuất hiện. Cô ta yêu anh chàng Martin giỏi giang chăm làm. Họ thật hợp với nhau – cô ngưỡng mộ anh còn anh làm mọi việc cho cô, lại còn ghét cô vì điều đó. Hãy hỏi Martin về con người, anh ta sẽ nói ngay: “Người ta thật vô dụng. Tôi luôn biết là quanh tôi lúc nào cũng toàn người vô dụng”.

John

Hãy nhìn vào John, anh ta liên tục gặp phiền toái.

John là người hàng xóm của tôi và cách đây vài năm, chúng tôi cùng đi uống rượu. Chúng tôi ngồi ở quán rượu được 20 phút, rồi tôi chợt nhận thấy có một cuộc ẩu đả ở góc quán. Một gã đang bị bóp họng, đó chính là John.

Tôi đến và lịch sự yêu cầu anh chàng đang bóp cổ John thả anh ta ra. Cuối cùng anh kia cũng đồng ý và tôi và John bỏ sang quán khác. Chúng tôi đến quán thứ 2 và tôi vào phòng vệ sinh. Khi quay trở lại, tôi thấy một đám đông bao quanh, và đám túi bụi vào một anh chàng nào đó. Lại là John.

Khi tôi lôi anh ta ra khỏi xe, anh ta còn đòi kể cho tôi nghe về một quán rượu rất tuyệt mà anh ta cho là chúng tôi nên đi. Anh ta giải thích cho tôi về vụ đánh lộn. Anh ta nói: “Người ta cứ chực đánh tôi, vì thế tôi phải đánh họ trước”.

John cứ cho là ai cũng muốn đánh nhau. Vì tin như thế nên anh ta để ý đến những người nóng nảy. Anh làm việc ở chỗ ai cũng muốn đánh anh, và anh vào những quán nơi anh dễ bị đánh – lại đúng cho niềm tin của anh. Đau lắm nhưng John muốn chứng minh hệ thống niềm tin của đời mình.

Bạn nói: “Sao Martin không chứng minh những gì cô tin là không đúng để rồi cô sẽ sống hạnh phúc sau đó?” “Sao John không thay đổi suy nghĩ của mình để không bị ai đập bẻ mũi anh ta nữa?” “Martin nên học cách tin rằng mọi người sẽ giúp đỡ mình”. Có thể họ sẽ thay đổi nhưng niềm tin là tài sản quý giá. Hàng thế kỷ qua con người phải chịu đựng và chết vì điều mình tin. Thậm chí nhiều người trong chúng ta vẫn đang làm thế.

Ai trong chúng ta cũng đều nói: “TÔI BIẾT TÔI ĐÚNG”, nhưng chúng ta có thể không nhìn thấy điều gì đang xảy ra. Nhiều người thích được công nhận là mình đúng hơn là mình hạnh phúc.

Mỗi chúng ta cần tự hỏi: “Tôi tin gì trong cuộc đời, trong quan hệ, con người và điều này có quyết định những gì tôi gặt hái được không?”

Vậy còn những tình huống bạn không thể kiểm soát được thì sao?

Chúng ta có thể kiểm soát được đời mình nhiều hơn ta tưởng. Trí óc ta giống như một thổi nam châm, và tùy thuộc vào suy nghĩ của chúng ta mà chúng ta ta hút về phía mình những người nào đó trong cuộc đời ta.

Hãy suy nghĩ về điều này. Bạn có bao giờ dành cả buổi sáng nghĩ đến một người bạn và thỉnh linh gặp anh ta trên đường phố ngay chiều hôm đó? Hay bạn không muốn gặp ai đó – một người bạn gái cũ hay mẹ bạn thì lại gặp họ trong một hoàn cảnh không ngờ được và khó xử nhất? Bạn có bao giờ gặp một người thầy giáo, ông chủ hay một người vợ tương lai và sau này bạn nghĩ là “Thật không ngờ mình lại gặp anh ấy (cô ấy), nhưng thật tuyệt. Chắc là đã có sự sắp đặt nào đó?” Hoặc sau khi vượt qua được một thời kỳ suy sụp,

bạn bỗng gặp được nhiều người bạn tuyệt vời, hết sức nhiệt tình, và bạn tự nhủ: “Mình đang sẵn sàng gặp những người này thì họ xuất hiện ngay?”

Bằng suy nghĩ chúng ta “kéo” người khác về phía mình. Nếu bạn tin rằng ai đó cũng gây phiền toái cho bạn thì bạn sẽ gặp những người đó trên đường phố, trong công viên, trên điện thoại hay máy bay. Nếu bạn tin là người khác thân thiện, tốt bụng thì bạn sẽ thấy họ xuất hiện.

Trong trường hợp của Mary, cô ta chỉ thích sống với những người như Ted trên đời, cô ta có một cái ra-đa bên trong luôn tìm đúng loại người này. Nếu có một anh Ted trong một bữa tiệc thì cô sẽ phát hiện ngay. Tương tự Louise sẽ tìm thấy loại người cô muốn tránh, Martin thì sẽ gặp loại người như anh ta ghét và John sẽ biết đi đâu thì được ăn đấm.

v Ý nghĩa của tất cả những chuyện này là gì?

Cuộc sống là một kinh nghiệm học hỏi, và một trong các bài học là quan hệ. Vũ trụ sẽ cho ta một bài ta cần học, nếu chúng ta không chịu nhớ thì chúng ta phải học đi học lại. Đôi khi chúng ta học lại chính bài học đó với chính những người nào đó, hoặc người thì mới nhưng vấn đề thì cũ rích.

Ví dụ, Martin phải học cách dựa vào người khác. Nếu anh ta học được thì bằng cách tôn trọng và quản lý tốt người khác, cuối cùng anh ta sẽ không phải làm việc đến chết nữa. Nếu anh ta không thay đổi thái độ và niềm tin của mình, anh ta sẽ tạo ra tình huống mà anh ta phải làm hết mọi việc cả đời. (Và chúng minh được là anh ta đã suy nghĩ đúng).

Tương tự, Mary và John có thể chọn bị nhốt mãi trong khuôn mẫu của mình, hoặc chọn để thay đổi thái độ và kinh nghiệm sống.

ĐÚC KẾT : Khi một hệ thống niềm tin giam hãm bạn thì bạn sẽ liên tục tạo ra những cơ hội cho chính mình học hỏi về nó. Một khi bạn phá vỡ nó thì bạn không phải học mãi một bài học và cuộc sống của bạn sẽ thay đổi.

Chương 11

THÔI KHÔNG LỬA NGƯỜI KHÁC

Những người dễ kết bạn không mất thời gian trách móc người khác.

Nếu tôi rủ bạn đi ăn tối và cứ luôn mồm trách cứ gia đình tôi, ông chủ tôi, hàng xóm và bạn bè về cuộc sống chán nản của tôi, bạn có nín thở khi được tôi mời lần tới không?

Nếu bạn quyết định đi với tôi, bạn sẽ mong được vui vẻ và thoải mái hơn – nghĩa là cảm thấy dễ chịu.

Không đổ lỗi cũng có nghĩa là biết chịu trách nhiệm về hành động của chúng ta. Chúng ta nói: “Tôi bị suy sụp”, “Tôi không làm gì cả trong chuyện đó”. Sự thật không phải là chúng ta **KHÔNG THỂ LÀM** mà là **ĐÃ KHÔNG LÀM**.

Nếu chúng ta thực với bản thân thì chúng ta luôn có quyền chọn nơi để đi, chọn bạn để giao du và chọn nên nói, nên làm điều gì. Chúng ta được lựa chọn mọi cái trong cuộc sống: công ty, công việc, bạn đời, suy nghĩ....

Chừng nào chúng ta xác nhận rằng mình có quyền chọn lựa và chúng ta phải chịu trách nhiệm thì chúng ta càng sớm sống một cuộc đời đầy ý nghĩa.

Tôi biết một giáo sư đại học cho là mình rất thông minh. Ông ta làm việc 70 giờ một tuần nhưng lại chẳng thích công việc của mình chút nào. Ông ta nói với tôi: “Tôi không thích làm công việc này nhưng lại bị dính vào cái số này – tôi biết phải làm gì?”

Ông ta có thể làm gì? **LÀM CÁI GÌ ĐÓ ĐỐI VỚI CHUYỆN NÀY HAY BẤT KỲ ĐIỀU GÌ KHÁC!** Ông ta chỉ có một cuộc đời. Ông ta đã 50 tuổi và là một học giả hàng đầu, nhưng lại không biết làm cách nào để được làm điều ông thích làm. Như thế đâu phải là thông minh lắm phải không? Ông ta giả vờ là mình không có sự chọn lựa và vì thế không chịu sự thay đổi thái độ và công việc của mình.

v Chính bạn quyết định cảm xúc của bạn

Một trong những cách đối xử hiệu quả với người khác là đừng để họ làm bạn xuống tinh thần. Đau khổ có thể lây lan. Đôi khi người khác cứ cho là bạn phải chán nản.

Nhà tôi vừa bị mất trộm. Kẻ trộm lấy mất một đầu video, hai trăm đô la và một cái xách cũ. Sau khi nhận ra là mình bị mất trộm và hơi bức, tôi quyết định là không có gã trộm nào có thể làm hỏng ngày hôm đó của tôi. Việc xảy ra cũng hơi khó chịu nhưng nó giúp cho nhận thức của tôi. Suy nghĩ kỹ lại, tôi thậm chí còn được giải thoát khi mất cái xách.

Hãy đoán xem chuyện quan trọng hơn là chuyện gì? Những người khác muốn tôi chán nản. Jim bạn tôi biết được và cứ cho tôi phải rất buồn phiền. Jim thấy thương hại cho tôi và tôi không thể bắt người ta tin rằng tôi đang cố buộc họ phải im lặng.

Tôi nói: “Jim à, anh nghe chúng tôi vừa bị mất trộm, và anh cũng biết là tôi muốn quên đi chuyện này càng sớm càng tốt. Vì thế xin cảm ơn anh đã quan tâm và hãy để cho tôi kể cho anh nghe một chuyện thú vị hơn...” (Trước đó Jim còn “giúp” tôi bằng cách báo cho nhiều người biết và họ xìu mặt xuống vây quanh lấy tôi... “Chúng tôi nghe là anh bị mất trộm. Chắc anh buồn lắm...”.)

Thường thì họ có ý tốt nhưng lại làm cho bạn cảm thấy buồn khổ hơn. Có khi nào bạn đang làm việc hoặc chơi thể thao hay đang dạy cho ai đó thì một người khác đến và nói: “Chà, chắc là anh mệt lắm!” Bạn không bao giờ nghĩ mình mệt cho đến khi người khác nhắc bạn nhớ.

Tương tự chúng ta cần tránh những lời khuyên để không bị thất vọng. Anh trai của bạn quên ngày sinh nhật của bạn. Một người khác bảo bạn: “Chắc là bạn buồn lắm!” Bạn phải quyết định cảm xúc của mình chứ. Có thể là năm nào anh ấy cũng quên và như thế chẳng có gì là quan trọng.

v Hãy nói cho người khác điều bạn cần

Một cách để không đổ lỗi cho người khác là nói cho họ biết bạn muốn gì.

Brad mời Wendy đi nhảy. Mới bắt đầu đi thì Wendy đổi ý, cô quay sang Brad và nói: “Em không muốn đi nhảy, em muốn đi xem phim”.

Brad: “Nhưng em rủ đi nhảy mà!”

Wendy: “Đó là bởi vì em nghĩ anh có thể thích đi nhảy. Em thì thích xem phim”.

Brad: “Nhưng anh chưa bao giờ nghe em nói đến phim”.

Wendy: “VẬY thì có hề gì?”

Brad: “Tại sao em không nói trước với anh là em thích đi xem phim?”

Wendy: “Đáng lẽ anh phải hỏi em.”

Chúng ta có quyền nói chuyện rõ ràng – “Tôi muốn thế này”, - và đừng đổ lỗi cho người khác nếu chúng ta không vui.

Trong những quan hệ lành mạnh, hai bên sẽ bày tỏ mong muốn và yêu cầu của họ “Tôi thích cái này”, “Xin giúp em việc này”, “Anh muốn em lắng nghe kỹ chuyện này”.

Tương tự, chúng ta cũng thích nhất những người không đổ lỗi cho người khác. Vì thế đừng bao giờ đổ lỗi cho người khác – vì bạn bè chúng ta không thích điều này.

v “Thế giới còn nợ tôi”

Một nguyên nhân của việc trách cứ người khác là suy nghĩ “thế giới còn nợ tôi”. Nó thể hiện trong những câu nói như: “Tại sao người ta không thích tôi”, “Tại sao người ta không phát hiện được tài năng của tôi”, và “Sao cuộc sống lại khó khăn thế này- ai đó làm cái gì đi chứ!”

Tốt nhất nên bỏ cái suy nghĩ rằng thế giới còn nợ nần chúng ta. Đời là một siêu thị lớn, mà bạn là một trong hàng tỉ món hàng trong đó. Thử thách của bạn là làm cho người khác thấy giá trị của bạn. Đó là khả năng hòa đồng, giúp đỡ cho người khác... Nếu bạn có được những giá trị này, bạn bè và những ông chủ sẽ tìm đến bạn. Nếu bạn là của nợ thì sẽ mãi mãi cô độc.

Được sống trên hành tinh này là một đaca an. Nếu bạn muốn tận hưởng những điều dễ thương của cuộc đời thì bạn phải biết cách để thể hiện những giá trị của bạn với người khác.

v Đổ lỗi cho người khác thường là cái cớ để bạn không hành động và không hành động thì chẳng giúp gì được cho ai.

Không quan trọng là bạn có thể đổ lỗi hay trách cứ bao nhiêu người: con bạn, chồng bạn, học vấn của bạn, ba mẹ bạn, hàng xóm của bạn hay chính phủ, thời tiết... - nếu bạn cứ khổ sở thì chẳng ai rảnh mãi mà an ủi bạn cả. **NHỮNG LÝ DO RỐT CUỘC THƯỜNG KHÔNG PHẢI LÀ SỰ AN ỦI. ĐIỀU CỐT YẾU LÀ BẠN CÓ ĐẾN ĐƯỢC NƠI BẠN MUỐN ĐẾN KHÔNG.**

ĐÚC KẾT: Những người hạnh phúc và thành công sẽ đạt được điều họ muốn dù cho có khó khăn gì. Không phải mọi chuyện đều dễ dàng đối với họ. “Những người hay đổ lỗi” thường tập trung nhiều hơn vào khó khăn, còn “Những người hạnh phúc và thành công” thì chú tâm nhiều hơn đến giải pháp. Hãy tự hỏi chính mình: a) “Tôi muốn gì?” và b) “Minh nên hành động như thế nào để đạt được điều đó?”

Những người cứ luôn miệng bảo bạn, “Chắc là anh buồn lắm”, “Thời nay thật khó khăn”, “Cuộc sống thật vô nghĩa”, “Làm việc là đọa đày...” Hãy tự nói với mình rằng “Đó là thực tế của họ và tôi tôn trọng nó. Tôi có thể tiếp chuyện với họ về điều đó – nhưng tôi không muốn vậy. Tôi có quyền lựa chọn cảm xúc của mình”.

THƯỜNG PHẠT CHO LÒNG TRUNG THỰC

Mary có vấn đề. Cô nói với bạn: “Harry muốn mời tôi đi chơi. Anh ta rất dễ thương nhưng chúng tôi có ít điểm giống nhau. Tôi không muốn đi. Tôi nên nói gì với anh ta?” Mary và bạn của cô khổ sở tìm xem cô nên nói gì.

Điều đó thật sự không có gì phức tạp. Mary nên nói là: “Harry, anh thật dễ thương nhưng chúng ta ít điểm giống nhau. Tôi không muốn đi.” Không đơn giản sao? Tại sao lại phải làm cho cuộc đời phức tạp thêm nhỉ?

Một cách khác: “Harry, tôi không biết nên nói gì với anh về việc này. Anh biết đó, tôi nghĩ là anh rất dễ thương nhưng tôi chưa muốn hẹn hò...”

Trung thực thì mọi việc sẽ đơn giản làm sao! Không phải là nhiều người sẽ yêu thương bạn hơn nếu bạn không nói dối nhưng tỏ ra trung thực một cách khéo léo luôn là giải pháp dễ nhất.

Giả sử ông chủ của bạn yêu cầu bạn gửi vài lá thư quan trọng. Thay vì gửi đi thì bạn vô tình quẳng nó mất tiêu cùng với mớ giấy lộn. Bạn có thể giải thích lòng vòng và đưa ra đủ các lý do khác nhau, nhưng mọi việc sẽ phức tạp hơn. Dễ nhất bạn nên nói: “Thưa ông, tôi quả là một tên ngốc. Thật không hay tí nào khi nói với ông điều này nhưng tôi đã làm mất lá thư đó!”

Khi bạn trung thực với mọi người thì:

- Họ đánh giá bạn cao hơn.
- Họ tin tưởng bạn
- Họ biết bạn đang đứng ở đâu

- Bạn có thể có nhiều hơn cái bạn muốn

Gần đây có một vài anh chàng đến gặp tôi. Anh ta lòng vòng trong vài tiếng, hỏi tôi những câu đại loại như: “Ông đang làm gì vậy?” “Ông có bận rộn không?” “Công việc kinh doanh thế nào?” Tôi đoán là anh ta chỉ đến thăm xã giao. Mấy ngày sau, tôi được biết là anh ta bị mất việc và muốn làm việc ở chỗ tôi.

Nếu anh ta nói với tôi: “Tôi bị mất việc và muốn xin chỗ làm”, có thể tôi đã giúp anh ta. Có lạ không? Anh ta không nói cho tôi biết là anh ta muốn xin làm việc trong khi anh ta không có tiền trả tiền nhà.

Nếu bạn muốn nói điều gì thì hãy nói ra. “Tôi muốn mượn 100 đô la”, “Tôi muốn anh thôi không làm phiền tôi nữa”. Nếu bạn muốn hẹn hò với ai thì nói với người đó. Chẳng hạn “Em là người tuyệt vời nhất trong bữa tiệc này. Anh muốn mời em đi chơi. Em nghĩ sao?” Trẻ con thường có cái chúng cần bởi vì chúng hỏi xin ngay. Đây là điều dễ thương ở trẻ con. Khi bạn trung thực như trẻ con thì mọi người cũng nghĩ bạn dễ thương.

Tương tự, nếu bạn không biết cái gì thì hãy nói là bạn không biết. Thật là cáu tiết khi ông thầy, người đồng nghiệp hay bố mẹ, những chuyên gia cứ luôn giả vờ là cái gì mình cũng biết. Người ta rất tôn trọng những người biết nói “Tôi không biết”.

ĐÚC KẾT: Hãy khôn khéo và hãy nói ra sự thật. Trung thực với ai đó là tôn trọng họ và tự trọng bản thân – và như thế cũng chẳng khó lắm đâu!

Chương 12

Bạn giận dữ là điều tự nhiên. Thật không may là hầu hết chúng ta đều được cha mẹ, thầy giáo dạy cho là phải xử lý cơn giận và khi ai đó la lên hay giận dữ là họ thường trở nên bối rối và lúng túng.

Đa số chúng ta đều cho rằng: “Không nên giận dữ, không nên biểu lộ nổi bất bình của bạn”. Khi trưởng thành, chúng ta học được cách không giận dữ với người khác nữa. Thay vì thế, chúng ta còn trừng phạt mình vì điều này.

VÍ DỤ - Bạn và tôi đi chơi với nhau. Bạn nói chuyện liên hồi và tôi thì không thể chen vào câu chuyện được. Tôi bực bội và giận dữ rằng tại sao bạn không ngậm miệng lấy một phút.

Tôi nói với bạn là: “Tôi giận anh vì...” Có lẽ nói như vậy thật không hay, vì thế tôi dành cả buổi tối chê bai bạn, áo quần bạn, công việc của bạn, bạn bè của bạn, và tôi tìm mọi cách làm cho buổi tối của chúng ta hỏng bét.

VÍ DỤ - Bạn có vẻ chẳng quan tâm gì đến việc tôi làm. Bất cứ lúc nào tôi nói về sở thích hay kế hoạch của tôi thì bạn đổi đề tài khác. Tôi biết là người dễ thương thì không nổi cáu vì thế tôi rất chán, có thể trong một tuần, thậm chí một, hai năm...

Cùng với cảm giác chán nản của tôi là bệnh đau đầu, đau bao tử, v.v.. Vì thế tôi bệnh nhưng ít nhất tôi không nổi giận.

VÍ DỤ - tôi rất buồn vì nhiều chuyện và nhiều người trong cuộc đời tôi. Nhưng tôi không muốn giận dữ với họ vì họ sẽ không thích tôi. Vì thế tôi phải nuốt nỗi giận vào trong. Tôi không thể bộc lộ ra ngoài nên tôi phải tự phạt mình.

Tôi đã đơn giản hóa những ví dụ trên nhưng đó là đại diện cho những mẫu quen thuộc nhất. Có thể là khó bộc lộ cơn giận và nó sẽ làm cho người khác bức bối tạm thời, nhưng khi chúng ta biểu hiện nó ra, sẽ có cơ hội để giải quyết vấn đề hơn. Đè nén và bất bình chỉ gây thêm vấn đề khác.

v Làm sao tôi bộc lộ cơn giận của tôi

Nên hiểu là không ai thích cơn giận dữ nhưng bạn đang giận vì lợi ích của tất cả những người khác. Tương tự:

- Hãy chịu trách nhiệm về cảm xúc của mình. Hãy nói: “Tôi cảm thấy rất giận về...” hơn là nói “Mày ngu quá!”

- Nếu cần thì đợi một vài phút (hay vài giờ) cho nguôi giận rồi nói cho mình bạch

- Hãy phản ứng tích cực với người bạn giận, chẳng hạn: “Em cảm ơn anh đã đến đón em và em biết là anh rất khó chịu khi phải đến trễ hai tiếng đồng hồ. Em rất giận. Em không phê bình anh. Em chỉ muốn anh biết cảm xúc của em:”

Trước khi xử lý đề tài giận dữ, suy nghĩ phải nên đè nén hay bộc lộ, có hai khía cạnh mà cái thứ nhất tôi đã đề cập ở trên. Tôi muốn bàn sâu hơn khía cạnh này trước khi sang khía cạnh thứ 2.

Thứ nhất là chọn lựa để giận dữ một cách tinh táo bằng cách này, bạn có được một biện pháp kiểm soát có ý nghĩa. Nói cách khác bạn giận dữ rất giận dữ nhưng: Bạn hoàn toàn kiểm soát xúc cảm của mình.

Đó là một cách thông minh để thoát khỏi môi trường nóng giận để bước sang một giai đoạn bình tĩnh. Có thể chỉ cần đi dạo một vòng. Nhưng dù có đi đâu cũng nên phát biểu cho được quan điểm của mình. Bạn không định đứng ngoài cuộc. Bạn chỉ nhượng bộ để kiểm soát tình hình

Lúc này cũng là lúc quan trọng, bạn phải nhận ra rằng bạn không phải là súng đạn, chỉ nghỉ ngơi lấy sức và đâm đầu vào trận chiến. Thật ra, bạn chỉ đang có giải quyết mẫu thuẫn chứ không phải đi tìm chiến thắng.

Bộc lộ nỗi giận dữ là hợp lý, miễn là bạn luôn tinh táo.

Một điểm khác tôi muốn bàn về việc bộc lộ cơn giận là không được đi lạc khỏi nguồn gốc gây ra cơn giận, nghĩa là bạn không quàng nguyên nhân vào và phải tỏ ra nghiêm túc với xúc cảm của mình.

Một lần nữa, bạn muốn giải quyết sự việc chứ không phải lập thành tích. Không được nhắc lại chuyện cũ đã dứt điểm hay xếp xó cách đó lâu rồi.

Cũng nên tránh lôi người khác vào cuộc dù họ có vẻ liên quan. Cách này là phương tiện tệ hại để ghi điểm. Nó sẽ làm cho vấn đề xấu hơn, làm cho bạn khó tìm được giải pháp và quan hệ sẽ dễ rạn nứt hơn.

ĐÚC KẾT: Khi bạn giận dữ, người khác không thích nhưng rồi họ sẽ vượt qua nhanh chóng và hai bên sẽ hiểu nhau hơn. Nếu bạn không hề giận tức là bạn trừng phạt chính mình – vấn đề không được giải quyết và tác hại sẽ lớn hơn.

Chương 13

Người khác nghĩ gì về bạn đó không phải là nỗi lo của bạn.

KỶ VỌNG CỦA CHÚNG TA

BẠN CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ VIỆC NGƯỜI KHÁC ĐỐI XỬ VỚI BẠN THẾ NÀO?

Nếu bạn không thích những gì mình có được thì hãy thay đổi việc bạn đang làm, bạn có quyền chọn lựa cách người khác đối xử với bạn. Thường thì chúng ta đổ lỗi cho người khác. Nếu không hợp tác được với ai hay quan hệ nào của bạn đổ vỡ thì chính bạn cũng phải chịu trách nhiệm. Nếu ai đó đối xử tệ với bạn, bạn cũng có lỗi một nửa.

Hãy xem trường hợp của Helen. Cô bị chồng đối xử không ra gì. Cô than thở: “Tôi là người hầu cho chồng tôi, Brutus. Tôi chỉ nghe theo lệnh của anh ta. Anh ta không bao giờ giúp tôi trong công việc nhà, chúng tôi chỉ đến những nơi mà anh ta muốn. Brutus không bao giờ cho riêng tôi đồng nào. Hắn xem tôi như rác rưởi, chẳng thèm biết đến những việc tôi làm...” Helen là đối tượng quyết theo đến cùng việc mình đã làm. “Tôi đã làm gì để phải chịu thế này?”

Vì thế nếu bạn hỏi Helen: “Tại sao cô không phản ứng lại Brutus?” Helen sẽ nói: “Tôi đã thử một lần nhưng anh ta nổi xung lên và đập phá nhà cửa, vì thế tôi nhận ra là không đáng phải làm thế, tôi cứ làm theo những gì anh ta muốn cho rồi...”

Helen có thể không nhận ra rằng chính cô ta đã làm cho Brutus quen như thế. Tôi có thể cá với bạn, Brutus không ăn hiếp những người khác nhưng ai cho phép thì anh ta sẽ làm như thế. Cho đến nay, Helen đã chọn cái dễ làm nhất – không chịu trách nhiệm, tỏ ra yếu đuối, tằm trong sự thông cảm của bạn bè cô và đổ hết mọi cái cho Brutus, gã phạm phu. Nếu Helen thay đổi cách cư xử với chồng thì có thể thay đổi anh ta.

Helen nên làm gì? Trước hết, cô phải tôn trọng bản thân mình trước. **NHỮNG NGƯỜI KHÁC CHỈ TÔN TRỌNG CHÚNG TA KHI CHÚNG TA TÔN TRỌNG BẢN THÂN MÌNH.** Khi Brutus cảm thấy Helen đòi hỏi được đối xử tốt thì anh ta sẽ bắt đầu thay đổi thái độ của mình. Những người bị ngược đãi luôn có thái độ: “Tôi cá là anh sẽ xử tệ với tôi – tôi sẽ cho anh làm thế nhưng sẽ đổ lỗi cho anh”.

Helen có nhiều lựa chọn. Cô có thể nói: “Brutus, nếu anh đập phá nhà cửa nữa thì tôi sẽ ra khỏi nhà này trong một tháng”. Anh ta biết rằng kể từ bây giờ trở đi, cô muốn được đối xử như một con người. Cô có thể quyết định không sống với gã đó nữa và ra đi vì quyền lợi của cô.

Trong bất kỳ quan hệ nào hay điệu nhảy nào cũng phải có hai người. Hai bên đều phải chịu trách nhiệm và cả hai bên đều được thưởng phạt tùy theo thái độ của họ. Helen đã chối bỏ trách nhiệm, tránh thực hiện những quyết định khó khăn và đổ lỗi mọi việc cho Brutus. Brutus mặt khác lại có một người vợ - người hầu, sẵn sàng làm mọi cái anh yêu cầu và có chuyện gì thì lỗi cũng tại vợ anh ta.

Cả hai người đều tham gia phát triển và làm tan vỡ mối quan hệ. Dù sao, thật dễ tỏ ra khách quan trong vấn đề của người khác hơn là của mình! Tôi biết một cặp sắp ly hôn. Cô vợ lúc nào cũng ở nhà, đọc tiểu thuyết và ngủ. Cô ta không nấu nướng và chẳng dọn dẹp nhà cửa. Cô tin rằng nên mua thức ăn sẵn để trên bàn khi anh chồng về tới nhà. Nhưng nhiều lần anh về nhà chưa thấy có đồ ăn, anh chồng hét lên và phá tan hoang căn nhà. Anh ta nghĩ rằng mình sống cùng với một kẻ lười biếng, vô tích sự và rằng cô ta 100% sai. Cô ta thì nghĩ anh ta bị tâm thần và tất cả là lỗi tại anh.

Tôi đoán rằng bài học cho chúng ta tại đây là nếu chúng ta nghĩ bạn đời của mình có lỗi thì **KHÔNG HÃN NHƯ VẬY**.

Trong các gia đình bạn sẽ thường thấy đứa con làm chủ. Nó ra lệnh cho bố mẹ: “Bố, lấy vợ cho con...”, “Mẹ, cho con ăn bánh..”, “Bố mẹ, đưa con đi chơi công viên...”

Cha mẹ khổ sở “Sao mình lại phải thế này nhỉ? Nguyên do là vì họ đã nuông chiều con họ từ nhỏ. Họ dạy cho con họ cư xử với họ như thế - sai họ như đày tớ.

Bạn phải dạy con mình. Nếu một đứa bé 8 tuổi có thể học vi tính thì cũng có thể học rửa chén. Nếu nó đủ thông minh để chơi trượt patin thì cũng phải biết ủi đồ. Hãy dạy cho con biết bạn không phải lúc nào cũng phục vụ cho nó và con cái phải góp sức cùng bố mẹ.

Bạn có bao giờ nghe một bà mẹ nói: “Trong nhà tôi chẳng ai biết nói **CẢM ƠN** cả!” Vì sao có chuyện đó? Vì bà mẹ không nói cho chúng biết phải cư xử như thế nào mới phải phép. “Sáu đứa con của tôi lớn lên và lập gia đình. Nhưng chưa bao giờ chúng mở miệng cảm ơn cái gì!”

Vậy nếu những năm trước đó bà dạy cho con “Phải biết nói cảm ơn để biểu hiện sự tôn trọng và biết ơn. Khi mẹ nấu cho các con ăn, mẹ muốn được nghe một lời cảm ơn. Nếu

thứ Năm mà các con quên cảm ơn thì thứ Sáu hãy tự nấu lấy mà ăn. Nếu con không cảm ơn mẹ vì mẹ đã chở con đi chơi thì lần sau con nên đi bộ” thì có lẽ bây giờ không phải hết lời than thở...

v Đối xử với những người lạm dụng lòng hiếu khách

Bạn có gặp những người cứ đến nhà bạn mà không muốn hay không cần biết khi nào nên ra đi không? Có thể họ ở lại từ 7 giờ tối đến 4 giờ sáng hay từ Giáng sinh cho đến tận ngày đón năm mới.

Chúng ta cần học cách cư xử với những người này mà không phải căng thẳng gì cả - hãy thoải mái khi nói: “Như thế này thật không tiện...”

Tương tự, những người khác có thể có thói quen làm mất thời gian của bạn. Nếu bạn muốn dành thời gian cho họ thì không sao. Nhưng để tránh tình huống phải cố gắng vui vẻ và chuyện trò với ai đó để rồi ghét cay ghét đắng khi họ đi thì đừng nên hy sinh chỉ vì lịch sự.

Một số người sẽ vui vẻ làm cho bạn chán đến chết bằng những câu chuyện triền miên không dứt mà bạn đã nghe cả chục lần. Trừ phi bạn chuyển đổi đề tài hay ít nhất yêu cầu họ rút ngắn lại câu chuyện, nếu không họ sẽ không thương tiếc gì bạn. Rõ ràng, nên tế nhị và thân thiện, nhưng nếu ông bạn hàng xóm cứ cà kê dê ngỗng thì đừng nghe ông ta nữa.

Hãy tôn trọng thời gian của riêng bạn, và mặc dù vẫn lịch sự bạn nói: “Anh bạn hàng xóm à, tôi rất vui khi anh dành thời gian kể chuyện này cho tôi nghe. Có thể anh ngạc nhiên là anh đã kể cho tôi nghe chuyện này” hoặc “Tôi không có thời gian ngay bây giờ, anh có thể nói những điểm chính thôi được không?”

Tương tự với những người hay than phiền và trách móc, bạn không cần phải nghe người ta nói mãi. Hãy phản ứng. Bạn có thể nói: “Tôi không nghĩ cách này tốt cho cả hai chúng ta tí nào. Hãy làm cái gì đó có tính cách xây dựng hơn để giải quyết vấn đề”.

Một số người thích được làm cho bạn cảm thấy có lỗi. “Anh làm tôi thất vọng...” “Sau tất cả những gì tôi đã làm cho anh...” Đừng có nghe họ. Cảm giác có lỗi sẽ làm hại bạn. Hãy hướng sự chú ý của họ vào trọng tâm vấn đề và hỏi thẳng họ “Anh đang cố làm cho tôi cảm thấy có lỗi, phải không?” Thường thì họ sẽ hiểu ra và bỏ đi.

ĐÚC KẾT: Nếu người ta không tôn trọng bạn, chiếm dụng thời gian của bạn hay đối xử tệ với bạn. “Tôi đang làm gì để khuyến khích họ đối xử với tôi như thế?” Nếu bạn muốn họ thay đổi thì bạn phải thay đổi.

Chương 14

PHÁT BIỂU QUAN ĐIỂM CỦA BẠN

NẾU BẠN ĐỂ CHO MÌNH BỊ ĐỐI XỬ TỆ BẠC BỞI NHỮNG NGƯỜI BẠN YÊU THƯƠNG THÌ KẾT CỤC LÀ BẠN SẼ GHÉT HỌ.

Khi nào thì bạn nên vạch rõ giới hạn giữa sự kiên quyết và thói hay gây gổ? Khi nào thì chúng ta đang phản đối, còn khi nào là chống đối?

Rõ ràng phải hiểu rõ ranh giới này, và bạn phải đòi được đối xử công bằng cho bản thân mình và cho những người mình yêu thương. Nếu chúng ta chỉ coi đó là vấn đề của riêng chúng ta thì chúng ta sẽ thành nạn nhân và sẽ gặp nhiều rắc rối hơn.

Con người thường nhân danh “quyền” của họ. John nói: “Tôi có quyền được đối xử công bằng, được phục vụ tốt và được tôn trọng!” Nhưng không phải đây là cái quyền. Đây là vấn đề cư xử của bạn để được đối xử như bạn muốn.

Các quy luật tự nhiên không dính dáng đến những quyền nào đó. Chúng không quy định một người thợ sửa ống nước phải tính bạn bao nhiêu khi thay bồn rửa trong phòng tắm nhà bạn. Nó cũng không biết được ở mức độ nào thì những hành vi thô lỗ của nhân viên ngân hàng có thể ảnh hưởng đến bạn, hay tác động bằng cách này hay cách khác đến quyết định của ông chủ trong việc tăng lương của bạn...

Nhiệm vụ của bạn là quyết định một cách đơn giản điều gì tốt cho bạn và rồi bạn hành động. Nếu

bạn muốn khiển trách một người bồi bàn vì đã làm rơi kính của anh ta vào món súp của bạn thì cũng được. Mà nếu bạn không muốn động đậy gì thì cũng chẳng sao.

Không có quy luật nào được viết trên bầu trời nói rằng bạn không được phàn nàn về những người lái xe taxi bất lịch sự, hay về việc chồng bạn chọn chương trình truyền hình như thế nào.

Khi tỏ ra kiên quyết, những hướng dẫn sau sẽ giúp bạn đạt được kết quả:

a) **KHÁCH QUAN:** Khi bạn phàn nàn về một tình huống nào đó, đừng thổi phồng nó lên hay bắt đầu trách cứ. Ví dụ khi ai đó hút thuốc gần bạn trong máy bay thì bạn nên nhận xét: “Khói thuốc của ông thổi vào mặt tôi khi tôi đang ăn, Xin ông vui lòng đừng hút được không ạ?” Cách này sẽ hiệu quả hơn là bảo: “Ông dẹp quách điếu thuốc của ông đi cho!”

Chúng ta thường hay dùng “KHÔNG BAO GIỜ” hoặc “LÚC NÀO CŨNG”. Ví dụ: “lúc nào anh cũng đến muộn”. Hay “Anh chẳng bao giờ nghe em nói”. Kiêu thổi phồng này xúc phạm người khác.

Tương tự, chúng ta cần công bằng và chính xác trong ý kiến của mình- “Khói thuốc của ông làm tôi nghẹt thở” cũng là một sự nói quá.

b) **CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ CẢM XÚC CỦA MÌNH.** “Anh ăn món mỳ sao nghe ồn quá, tôi không thoải mái được. Tôi thấy ngại vì những người khác trong nhà hàng cứ nhìn

anh chăm chăm” thay vì “Anh làm tôi phát bệnh. Ước gì có ai tống khứ anh đi chỗ khác!”.

Phải chọn phản ứng của bạn đúng mực chứ đừng đổ lỗi cho người khác. Dùng những cụm từ như: “Tôi cảm thấy khó chịu”, “tôi thấy...” thay vì “anh làm tôi phát bệnh”, hay “anh thật tởm...”

c) **HÃY RÕ RÀNG VỀ ĐIỀU BẠN MUỐN.** Ví dụ: “Tôi muốn gặp ngay ông quản lý của nhà hàng này”, hay “Trước khi thanh toán, tôi muốn có chứng từ chi tiết về vật liệu nhân công”. Hãy nói CHO cụ thể với người khác. Kiểu nói mơ hồ như: “Hãy sáng suốt một chút”, “Học lấy vài điều!” “Đừng bòn rút của tao nữa!” không giúp ích gì.

d) **NÓI RÕ HẬU QUẢ.** Chẳng hạn, khi ông hàng xóm mở nhạc om xòm, bạn có thể nói: “Nếu ông giảm bớt tiếng nhạc thì lần tới khi tôi tổ chức tiệc, tôi cũng sẽ làm thế!”

Hãy nói rõ lợi ích của cả hai phía khi cả hai cùng hành động đúng. Hãy dùng lối nói tích cực chứ đừng nói cái tiêu cực. Bạn cũng nên nói mình sẽ nỗ lực về phía mình nếu họ cố gắng.

Nếu chúng ta muốn được đối xử công bằng thì phải đối xử với mọi người bằng sự tôn trọng. Chúng ta gặt được những gì mình gieo trong cuộc đời. Cho đi cái gì thì nhận lại cái đó. Nếu ông hàng xóm cứ mở hết cỡ dàn máy hi-fi của mình làm cho bạn mất ngủ nhiều đêm thì bạn nên nói cho ông ta biết. Nhưng ông ta có nghe bạn nói hay không thì tùy thuộc vào cách nói của bạn...

Tóm lại khi phát biểu quan điểm của mình thì đừng bắt đầu bằng lời xin lỗi như: “Tôi xin lỗi đã làm phiền bạn nhưng bạn đang giẫm lên chân tôi”. Xin lỗi làm cho người khác nghĩ là bạn hèn nhát.

Không cần phải xin lỗi, chỉ cần nói cho người ta biết điều họ cần biết.

Tương tự, sẽ có cơ may đạt được nhiều kết quả hơn nếu bạn xử lý mỗi lần chỉ một vấn đề. Cái này rất cơ bản nhưng chúng ta thường bỏ quên. Ví dụ, “Đừng ăn nhiều thế, thôi rên rĩ đi và nghiêm chỉnh lại một chút, kiểm việc mà làm hay làm giúp việc nhà với”. Như thế là quá nhiều và không ai chịu nhượng bộ cả. Việc nào cần thì nói trước rồi lần khác sẽ bàn đến cái tiếp theo.

Đôi khi bạn bị phản đối và bị người khác phủ đi bằng những câu quen thuộc như:

“Lâu nay đâu có ai nói vậy!”

“Sao anh nhỏ mọn quá vậy?”

“Tôi không có thì giờ để nghe lúc này!”

Bạn cần phải biết cách phản ứng, chẳng hạn như:

“Tôi nói lúc này vì tôi cho nó là quan trọng”.

“Tôi không cho là mình nhỏ mọn...”

“Nói cho tôi nghe khi nào anh rảnh để nói chuyện?”

ĐÚC KẾT: Khi bạn phát biểu quan điểm của mình bạn nên khác quan. Chỉ nên ới abnj cảm thấy thế nào, chính xác là về cái gì chứ đừng buộc tội hay nói chung chung. Bạn sẽ đạt được hoặc không đạt được điều gì mình muốn. Nhưng khi bạn thắng tức là bạn đã kiểm soát được tình hình và có được cái bạn muốn. Khi bạn thua thì bạn cũng thấy dễ chịu hơn vì đã bộc lộ được cảm xúc của mình.

v Nhưng hãy linh động

Học được cách nói “không” rồi thì bạn nên nhớ là có lúc bạn phải trả giá cho việc phản đối người khác – vì phải xáo trộn kế hoạch của họ.

Một việc làm gián đoạn lịch biểu dày đặc của chúng ta đôi khi thật sự cho phép chúng ta được nghỉ ngơi một cách cần thiết.. Nhưng hãy chuẩn bị. Phải nghĩ kỹ trước khi nói “không, xin cảm ơn”.

Chương 15

HÃY NGỪNG GIẢI THÍCH VỀ CUỘC ĐỜI BẠN

Hãy tự hỏi: Bạn có thấy mình thường phải thanh minh cho hành động của mình không? Bạn có luôn giải thích về mình với mọi người không?

Nếu bạn để ý những người tự tin và quả quyết, bạn sẽ thấy họ không phải giải thích nhiều về mình. Họ chỉ làm điều họ cần làm.

Khi còn nhỏ, chúng ta không tránh được việc này. Chúng ta phải giải thích cho bố mẹ, thầy giáo thường là để tránh bị phạt hay rắc rối. Nhưng nếu chúng ta muốn là những người lớn hạnh phúc thì phải suy nghĩ và hành động độc lập hơn – nên **THOẢI MÁI VỀ VIỆC KHÔNG PHẢI GIẢI THÍCH VỚI GIA ĐÌNH, BẠN BÈ VÀ HÀNG XÓM VỀ BẤT KỲ VIỆC LÀM NÀO CỦA CHÚNG TA.**

Dĩ nhiên, đôi khi cần phải giải thích với ông chủ hay với người bạn đời. Nếu ai đó trả lương cho bạn thì họ có quyền biết bạn đang làm gì và tại sao. Trong việc xây dựng quan hệ với bạn đời thì bạn sẽ muốn chia sẻ những ý kiến và lý do. Ngoài những người này ra bạn sẽ thấy một số người có thói quen hỏi những việc không liên quan gì đến họ.

Khi hàng xóm hỏi: “Tại sao anh bán nhà?” có thể bạn nên nói: “Tôi muốn vậy!” chứ đừng tuôn ra hàng tràng xu hướng của thị trường và tình hình tài chính của bạn.

Bạn không cần phải bí mật đối với người khác. Nhưng chỉ vì người ta hỏi mà bạn phải trả lời cho có ngọn ngành thì quả là bạn luôn muốn làm vừa lòng người khác.

Nếu người bán xe hơi trong vùng mời bạn đến dự triển lãm và bạn từ chối và không cần phải giải thích gì thêm. Anh ta nói: “Hãy đến xem những model mới nhất, anh sẽ sửng sò đấy,”. Bạn nói:

“Không, cảm ơn anh”.

“Tại sao không?”

“Tôi có việc khác phải làm. Cảm ơn anh đã gọi”.

“Nhưng mấy chiếc xe này độc đáo lắm. Anh không muốn xem à?”

“Tôi cảm ơn anh đã nghĩ đến tôi nhưng không là không!”. Hết.

Bạn không nên cố thanh minh và giả thích cho người nào đó nếu đó không phải là việc của họ. Họ có quyền hỏi, nhưng bạn cũng có quyền chọn lựa trả lời cặn kẽ hay không.

Nếu anh rủ bạn hỏi: “Sao cậu bỏ việc này vậy?”. Bạn hãy cười và nói: “Tôi cảm thấy thích”.

Hàng xóm hỏi: “Sao anh phải tập thể dục 6 lần một tuần?” Bạn nên nói: “Vì tôi muốn khỏe”.

Ai đó hỏi: “Anh có ủng hộ cho đợt kêu gọi “HÃY CỨU LOÀI SƠN DƯƠNG ĐANG TUYỆT CHỦNG không?” Bạn nói: “Không”. Chẳng cần phải nói: “Hôm nay tôi không có tiền” hay “Tuần trước tôi có cho rồi”. Bạn chỉ nên nói “không”. Không cần giải thích.

Đôi khi người khác yêu cầu bạn giải thích về chính bạn. Họ nói: “Nhưng tôi không hiểu!” Lúc đó bạn hãy nói: “Không sao”.

“Nhưng tôi THẬT SỰ không hiểu!”

Và bạn nói: “Anh không cần phải hiểu”.

Vậy là họ tức điên lên yêu cầu bạn giải thích làm sao bạn lại có thể làm cái việc vô nghĩa như thế với họ: “Nhưng tại sao? Làm sao anh lại...”

“Tôi muốn thế”.

Dì Rose mời bạn đến uống trà. Bạn nói: “Cảm ơn dì đã nghĩ đến con nhưng chúng con có nhiều việc quá”.

“Chị con cũng đến mà”.

“Vâng, và chị con nói bánh của dì thật là tuyệt”.

“Nhưng con không đến à?”

“Con xin khất lần này dì ạ”.

“Con chỉ đến một lúc thôi không được sao?”

“Dì Rose, con thật sự cảm ơn dì nhưng chúng con xin hẹn lần khác”.

Với gia đình và bạn bè thì bạn nên nhớ là khi đã gọi bạn, họ sẽ nài nỉ. Họ muốn làm cái gì đó cho bạn và với bạn, họ nghĩ đến bạn. Đó không phải là sự làm phiền. Vì thế với gia đình và bạn bè thì bạn nên từ chối nhẹ nhàng hơn.

Chúng ta có thể nói rằng “không” bằng nhiều cách. Người khác sẽ hiểu được ý bạn, dù cho họ có tò mò đến thế nào, bạn cứ nói: “Đừng lo cho mẹ chồng tôi/ xe hơi tôi/ công việc của tôi. Hãy nhìn những bông hoa kia. Chúng mới tuyệt làm sao?”

Những câu hỏi sau đây bạn không cần phải trả lời:

1. “Tại sao anh không bao giờ thăm mẹ vợ anh?”
2. “Tại sao anh thận trọng quá vậy đối với tiền bạc? Tiền là để xài mà”
3. “Sao anh phung phí tiền bạc quá vậy? Hãy nghĩ đến những ngày mưa gió”
4. “Sao anh không hẹn hò với Chuck?”
5. “Sao anh không mua cho mình một chiếc xe mới?”
6. “Sao anh cứ bán xe hoài vậy?”
7. “Sao anh lại mua cái đó?”
8. “Anh có bao giờ tiếc là đã cưới Daisy không?”
9. “Tại sao bạn đi chơi với cô ta?”
10. “Bạn chỉ làm có thể thôi sao?”

Hãy tự do sống cuộc đời của bạn, hãy làm theo khả năng và hiểu biết của bạn. Bạn không cần phải giải thích cả cuộc đời của bạn cho ai đó nghe. Bạn không nên thô lỗ nhưng cần phải kiểm soát cuộc sống của mình. Đừng trở thành nạn nhân.

Chúng ta không phải lúc nào cũng có lý do gì đó để làm những việc nào đó như tắm, hát trong phòng tắm, nghỉ ngơi một ngày trên giường. Đừng có luôn kiếm cho lý do thật đúng mới làm việc đó – đó là việc của bạn mà.

ĐÚC KẾT: Hãy tự quyết định việc của mình. Đừng có xic phạm người khác, nhưng nên trung thực với chính mình. **NẾU BẠN GIẢI THÍCH VỀ VIỆC CỦA MÌNH THÌ HÃY LÀM VẬY KHI BẠN MUỐN CHIA SẺ SUY NGHĨ CỦA BẠN VỚI AI ĐÓ NHƯNG ĐỪNG LÀM ĐIỀU ĐÓ CHỈ VÌ BẠN CẦN HỌ ĐỒNG Ý VỚI BẠN.** Chỉ cần bạn cho phép mình là đủ, không cần người khác phải công nhận.

Chương 16

HÃY ĐỂ MỌI NGƯỜI TỰ DO SUY NGHĨ

Đừng quá quan tâm đến cái mà người khác nghĩ về bạn.

Tôi thường quan tâm đến hầu hết mọi chuyện. Nếu tôi đi ra đường và gặp người ăn xin, tôi cho họ tiền. Nếu một phụ nữ điện thoại cho tôi, yêu cầu tôi mua ba cái khăn uống trà với giá 30 đô la, tôi sẽ mua ngay. Khi người ta đến văn phòng tôi để bán đậu, tôi nghĩ “Chà, tuyệt quá!” và mua ba bao. Rốt cuộc, tôi tự hỏi: “mình đang làm với lý do gì đây nhỉ?” và tôi nhận ra là chẳng có lý do gì cả! Có thể cho các tổ chức từ thiện là việc làm danh dự nhưng nó không thể hiện sự rộng lượng. Có thể tôi cho chỉ vì tôi lo là người khác sẽ nghĩ là tôi bủn xỉn nếu tôi không cho.

Tôi rất thường lo lắng về điều người khác nghĩ thay vì để xem ý mình muốn gì. Tôi không bao giờ trả lại thức ăn trong nhà hàng, không yêu cầu hàng xóm vặn tiếng nhạc xuống bớt, hiếm khi trả lại hàng hóa bị hỏng. Tôi cho là mình thân thiện nhưng như thế thật sự là ngu ngốc...

v Nguồn gốc của nhu cầu được công nhận

Khi còn là trẻ con, chúng ta khao khát được bố mẹ công nhận. “Nhìn con xem, con có thông minh không?” “Mẹ có thật sự thích món quà của con không?” “Bố có tự hào về con không?”

Khi chúng ta tới trường, chúng ta cũng cần được công nhận. Khi thầy giáo tán dương hành vi của ta, ta được điểm tốt. Ngược lại, chúng ta sẽ gặp khó khăn. Có thể chúng ta được phép khác nhau một chút về thành tích học tập, nhưng phần lớn chúng ta lệ thuộc vào sự công nhận của người khác về thành công của mình.

Đến vị thành niên thì chúng ta vẫn tiếp tục theo nguyên tắc xin phép – “Con có được làm điều này không?” “Con có thể làm việc đó không?” Những đòi hỏi mà chúng ta tuân theo có nguồn gốc khác nhau. Nhiều tổ chức và các câu lạc bộ có quy tắc hà khắc áp đặt cho các thành viên của nó. “Thành viên câu lạc bộ bị nghiêm cấm..” Truyền hình thì nhai đi nhai lại những cảm nang “Bạn nên dùng đúng chất khử mùi, lái đúng loại xe và làm cho hơi thở thơm tho bằng Clear-o-smell, nếu không sẽ chẳng ai thích bạn.”

Đến lúc trưởng thành, ta càng hay bị ràng buộc vào việc đạt được sự công nhận của người khác. Nhưng chúng ta hoặc là a) Có được sự bình an trong tâm hồn, hoặc là b) Lo lắng đến những gì người khác nghĩ về bạn. Chúng ta không thể làm cả hai việc.

Lo lắng đến những gì người khác nghĩ về chúng ta là một thói quen khó bỏ, nhưng kết quả sẽ rất bi thảm nếu chúng ta không từ bỏ nó. Những người nhạy cảm chấp nhận làm công việc mà họ ghét cả đời với lý do: “Mọi người sẽ nói gì nếu ta bỏ chỗ làm an toàn này?” Mấy bà mẹ thì nói với con: “Con trẻ học đại học chỉ để làm vừa lòng bố mẹ...” Tôi ghét ngành học này nhưng nếu tôi bỏ thì cha mẹ tôi sẽ chết mất.”

Thật đáng buồn, bởi vì kinh nghiệm và thành tích lớn nhất của chúng ta thường xuất phát từ việc bước ra khỏi những thói quen tâm thường và làm những gì số đông không làm.

v Bạn có lo lắng về những gì người khác nghĩ về bạn không?

Hãy tự hỏi bạn:

“Lần cuối cùng ta bị người khác đối xử tệ là khi nào?”

“Ta đã có bao giờ chấp nhận lời mời bởi vì ta lo lắng về việc người khác sẽ bàn tán ta nói không?”

Nếu bạn còn độc thân “Tôi có bao giờ để ý một người tôi thích mà lại không mời họ đi chơi được

không?”

“Tôi có thích thương lượng với người khác để đạt được cái ta muốn không? Nếu có thì tại sao, nếu không thì tại sao?”

“Ta có bao giờ mua cái gì ta không thích mà mua vì áp lực của người bán không?”

“Nếu ta không quan tâm đến việc người khác nghĩ gì thì ta có làm cái công việc này không?”

Bạn không thể làm hài lòng tất cả mọi người. Nếu bạn sợ ai đó sẽ nghĩ là bạn ngu ngốc thì hãy thư giãn. Có thể họ đã nghĩ như thế rồi.

Bạn bè, gia đình, đồng nghiệp rõ ràng đáng cho bạn yêu thương quan tâm. Nhưng nếu bạn cố làm hài lòng tất cả mọi người tức là bạn không thật lòng với ai cả, ít nhất là với chính bạn.

Lúc 4 tuổi, việc làm hài lòng mọi người rất quan trọng. Nếu người khác thích bạn thì mới cho bạn cái bạn muốn. Nhưng mọi việc sẽ thay đổi. Khi bạn 45 tuổi thì bạn cần làm một người hiệu quả. Bạn không nhất thiết phải làm vừa lòng tất cả mọi người. Thật ra, không phải là không cần mà nếu bạn cứ làm thế thì bạn vẫn chỉ là đứa trẻ 4 tuổi.

ĐÚC KẾT: Khi tôn trọng người khác, hãy thành thực với chính mình. Nếu người khác không đồng ý với lối sống hay quan điểm của bạn thì mặc kệ họ, đó không phải là việc bạn phải lo. Vấn đề là bạn có yên tâm với lối sống và quan điểm của chính mình?

Chương 17

KHI BẠN MUỐN NÓI “KHÔNG” Nhiều lúc nói “không” không phải là dễ. Bạn có thấy mình thường nhận một lời mời, mua một món hàng, tham gia một hiệp hội hay cho ai đó mượn tiền chỉ vì bạn không thể nói “không” không? Vì sức khỏe và hạnh phúc của bạn, hãy học nói “không” khi có thể **VÀ ĐỪNG CẢM THẤY CÓ**

LỖI. CHÚNG TA HẠNH PHÚC Ở MỨC ĐỘ MÀ CHÚNG TA TIN LÀ MÌNH KIỂM SOÁT ĐƯỢC HOÀN CẢNH CỦA MÌNH. VÀ KIỂM SOÁT ĐƯỢC CUỘC SỐNG

CỦA MÌNH THƯỜNG CÓ NGHĨA LÀ NÓI “KHÔNG”. (Chúng ta nên hiểu là khi người khác nói “không” thì họ cũng có lý do của họ).

v Cơ chế của cảm xúc có lỗi

Tại sao nói “không” lại khó như vậy? Đôi khi chúng ta sợ nếu mình bày tỏ quan điểm của mình thì người khác không thích mình. Đôi khi chúng ta tự cho phép mình cảm thấy có lỗi (với sự khuyến khích của người khác), và khi chúng ta cảm thấy như thế thì họ lại cho là chúng ta đã làm tất cả để không có cảm xúc này.

Hãy nhìn vào nhưng ví dụ đơn giản này để biết người khác khuyến khích bạn cảm thấy có lỗi như thế nào.

Người mẹ nói: “Mẹ cảm thấy muốn bệnh cả buổi sáng hôm nay. Con có vui lòng ngừng làm việc để đi siêu thị cho mẹ không?” (Thông điệp: Mẹ bệnh vì thế nếu con không làm điều mẹ muốn thì con thật là người vô tình)

Người bạn trai nói: “Nếu em thật sự yêu anh thì hãy ngủ với anh”. (Thông điệp: Nếu em không làm điều anh muốn, em làm tổn thương tình cảm của tôi – vì thế em phải cảm thấy có lỗi).

Ông chủ nói: “Tôi sẽ làm việc đến 10h tối nay, tôi cần cậu ở lại trễ”. (Thông điệp: Tôi đã quyết định làm việc hết sức vì thế cậu nên làm tương tự.)

Một người bạn cũ nói: “Anh phải đến uống bia với chúng tôi, chúng ta là bạn cũ mà”. (Thông điệp: Nếu bạn không làm điều tôi muốn thì bạn không phải là bạn tốt.)

Một thợ cơ khí nói: “Chúng tôi đã sửa xe ông cả mấy ngày đêm. Chúng tôi đã làm hết sức, ông không thể yêu cầu nhiều hơn”. (Thông điệp: Đừng có vô lý và mong chúng tôi làm xong việc này. Hãy trả chúng tôi 2000 đô la và kéo xe đi.)

Trong những tình huống trên, những người khác nhau yêu cầu hay giải thích là bạn “nên” làm gì. Họ quyết định cái gì là đúng về mặt đạo đức.. “nếu anh là người tốt thì anh phải làm điều tôi muốn mà không phàn nàn gì cả!”.

v Hãy chọn phán xét của chính mình

Cách duy nhất bạn có thể thoát khỏi cảm giác có lỗi do người khác gây ra là có phán xét của riêng bạn. Đừng lệ thuộc vào nhận xét đúng sai của họ, hãy quyết định theo cách của mình và sẵn sàng nói lên điều đó. Như vậy bạn có thể nói với mẹ mình: “Mẹ, chút nữa con đi mua hàng được không? Việc con đang làm rất quan trọng”. Hoặc nói với bạn trai: “Em rất vui khi biết anh thích em nhưng quan điểm của em là...”

Một số người rất thích nài nỉ... Khi bạn nói “không”.

Họ nói: “Tại sao không?”

Bạn nói: “Tôi không muốn”.

Họ nói: “Tại sao không?”

Bạn nói: “Tôi còn nhiều việc khác phải làm”.

Họ nói: “Thế còn tình bạn của chúng ta?”

Bạn nói: “Cái đó chẳng can hệ gì đến tình bạn của chúng ta”.

Họ nói: “Nếu anh không đi tức là anh không quan tâm...”

Và cuối cùng bạn nói: “Được rồi, để tôi làm”. (Cảm giác có lỗi lại thắng bạn nữa rồi)

Nhiều người bán hàng biết cách tận dụng cơ chế này. Một người bán hàng đến cửa nhà bạn bắt chuyện với bạn.

Người bán hàng: “Ông cho tôi một phút được không?”

Bạn: “Để làm gì?”

Người bán hàng: “Tôi đang thực hiện một cuộc khảo sát. Tôi mong ông giúp đỡ.”

Bạn: “Về đề tài gì?”

Người bán hàng: “Giáo dục”

Bạn: “Anh không cố bán cái gì đó chứ?”

Người bán hàng: “Không hoàn toàn như vậy”.

Bạn: “Vậy 20 quyển từ điển từ A đến Z anh đang kẹp dưới nách là gì?”

Người bán hàng: “À, sách ấy mà”.

Bạn: “Sao giống bách khoa toàn thư quá vậy?”

Người bán hàng: “Giống lắm sao, thưa ông?”

Bạn: “Trước khi anh nói tiếp tôi không muốn mua quyển bách khoa toàn thư nào cả”.

Người bán hàng: “Được, tôi có thể hỏi ông một câu hỏi được không?”

Bạn: “Ừm, được”.

Người bán hàng: “Ông có con không?”

Bạn: “Hai đứa”.

Người bán hàng: “Ông có quan tâm đến việc học của chúng không?”

Bạn: “Ừm... có”. (Vậy là bạn đã trả lời hai câu hỏi)

Người bán hàng: “Chắc ông sẽ thích chúng được hưởng những lợi ích ông chưa từng có?”

Bạn: “Tôi cho là vậy!”

Người bán hàng: “Ông có hy vọng chúng sẽ thành công trong cuộc sống?”

Bạn: “Vâng”.

Người bán hàng: “Vậy ông tha thiết muốn giúp chúng trong việc học?”

Bạn: “Ừm, đúng vậy nhưng...”

Người bán hàng: “Vậy là ông thật sự quan tâm đến những đứa con của mình?”

(Thông điệp: “Nếu ông thật sự quan tâm đến những đứa con của mình thì nên dùng tiền của ông để dành mua vài cuốn sách khoa toàn thư cho con”.)

15 phút sau.

Người bán hàng: “Ông không phải lo, bây giờ ông là người sở hữu đáng tự hào của bộ 26 cuốn sách khoa toàn thư về vũ trụ - và thật may mắn cho ông, tôi có nguyên một bộ đây!”

Bạn mua mới sách bạn chẳng cần hết hai ngàn đô la và tự hỏi cái quỷ gì đã khiến bạn mua chúng.

Để có được cái bạn muốn, bạn phải kiên quyết hơn với người khác. Nếu họ hỏi bạn 4 lần thì bạn phải sẵn sàng nói “không” 5 lần. Nếu họ hỏi bạn 10 lần thì nói “không” 11 lần.

HÃY NÓI RÕ ĐIỀU BẠN MUỐN VÀ KHÔNG BỊ ĐÁNH LẠC HUỐNG. Đừng bị dụ dỗ, đừng trả lời câu hỏi, chỉ nói điều bạn muốn.

Đây là cách bạn nên áp dụng cho người bán hàng ở trên:

Bạn: “Anh không bán cái gì chứ?”

Người bán hàng: “Không hoàn toàn như vậy”.

Bạn: “Anh bán những quyển sách khoa toàn thư à?”

Người bán hàng: “Dạ.. đúng vậy”.

Bạn: “Trước khi anh nói tiếp, **TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ**

NÀO CẢ.

Người bán hàng: “Tôi có thể hỏi ông một câu được không?”

Bạn: “**TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ.**”

Người bán hàng: “Ông có vẻ quan tâm đến các sự kiện thế giới”.

Bạn: “Có thể là như vậy và TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO

CẢ”.

Người bán hàng: “Ông có con không?”

Bạn: “Hai. TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Nhưng làm sao ông có thể nói “không” khi ông chưa hề xem sách của tôi? Có thể ông sẽ mua giá hời đấy!”

Bạn: “Có thể ông nói đúng nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Đây là những quyền bách khoa toàn thư trị giá nhất trên thị trường ngày nay. Chỉ mất 2 phút để...”

Bạn: “Tôi biết anh cho là chúng rất giá trị và chỉ mất 2 phút để xem qua nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Tuần này tôi gặp chuyện xui xẻo”>

Bạn: “Có thể là vậy nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Người bán hàng: “Ông cũng không thèm quan tâm là 17 đứa con của tôi chết đói sao?”

Bạn: “Tôi chỉ muốn nói là TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

Có thể bạn nghĩ ra cách khác để xử lý người bán hàng tại nhà này, chẳng hạn đóng cửa lại. Tuy nhiên trên đây là giải pháp có giá trị cho nhiều tình huống khi bạn bị hỏi lòng vòng. Có thể thực hành với đối tượng này trước và bạn hoàn thiện dần cho những lúc không thể dùng giải pháp đơn giản là đóng sầm cửa lại.

Khi sử dụng kỹ thuật trên hãy nhớ những điều sau:

a) Đừng có hồi hộp quá. Giữ cho giọng nói bình tĩnh, mềm mỏng nhưng dứt khoát.

b) Mục đích của bạn không phải là xúc phạm người khác. Nếu không muốn gây phiền toái thì chỗ nào có thể, bạn nên đồng ý với họ, chẳng hạn “Tôi đồng ý là giá rất tốt... Có thể tôi có vẻ không quan tâm... nhưng TÔI KHÔNG MUỐN MUA QUYỀN BÁCH KHOA TOÀN THƯ NÀO CẢ”.

c) DỪNG HOÀI MỘT CÂU NÓI. Tác dụng của câu nói sẽ mạnh hơn nếu bạn lặp đi lặp lại mỗi khi bạn trả lời họ.

d) **KIÊN QUYẾT.** Khi bạn muốn dùng chiến lược này tức là bạn có thể xem đó như một trò chơi và phải chơi cho thắng.

v Đáp lại ước muốn làm cho bạn cảm thấy có lỗi với những câu hỏi

Khi kỹ thuật trên không thích hợp thì có thể dùng một trong hai câu hỏi sau để cho người kia biết là không dễ dụ bạn:

Một người quen nói: “Nếu anh là bạn tốt thì hãy cho tôi mượn 1000 đô la”.

CÂU HỎI. “Tại sao một người bạn cần cho anh mượn 1000 đô la?”

“Vì tôi cần nó”.

CÂU HỎI. Tôi chắc là anh cần. Nhưng ý anh muốn nói tôi sẽ không phải là bạn anh nếu tôi không cho anh mượn tiền chứ gì?”

“Ừm, ... không”.

“Tôi chỉ muốn nói rõ chuyện này, tôi luôn là bạn anh, nhưng tôi không có 1000 đô la ngay bây giờ”.

Kỹ thuật **KỸ LỤC BỊ PHÁ VỠ** và **ĐẶT CÂU HỎI** rất có ích trước hết vì nó làm cho bạn cảm thấy tự tin dù trong những tình huống trên, ban đầu bạn thường cảm thấy căng thẳng và khó kiểm soát. Để nói: “Không” cho thành công thì bạn phải có quan điểm khác hẳn và không cảm thấy có lỗi vì đã làm như thế.

Có thể là thỉnh thoảng người khác sẽ tìm cách ảnh hưởng hành vi của bạn bằng cách làm cho bạn cảm thấy có lỗi, và họ thì không cảm thấy như vậy – họ chỉ đơn giản yêu cầu bạn và thử thách của bạn là làm sao thoải mái để nói cho người khác điều bạn muốn.

Không dễ tỏ ra kiên quyết mà không có vẻ ích kỷ, và người khác sẽ cho rằng bạn ích kỷ, trong khi bạn thì cho rằng mình kiên quyết.

ĐÚC KẾT: Hãy chọ phán xét của mình chừng nào bạn thấy như thế là công bằng và đừng để cho người khác làm bạn cảm thấy có lỗi cả tuần hay cả năm sau đó dựa trên nhận định của họ về cái đúng cái sai. Bạn phải học cách nói “không”. Một khi làm được điều này mà không cảm thấy có lỗi, bạn sẽ kiểm soát được đời mình nhiều hơn và sống hạnh phúc hơn với người khác cũng như với chính mình.

Chương 18

GIÁ TRỊ CỦA LỜI KHEN

Tất cả chúng ta đều cần lời khen và sự công nhận. Nghiên cứu tại nơi làm việc cho thấy nhu cầu về tiền bạc ở hàng thứ yếu trong nhu cầu của người làm việc. Những nhu cầu như “được công ty công nhận”, “khen ngợi khi làm được việc”, “được đóng góp cho công ty” là những nhu cầu trên cả tiền bạc.

Ngay cả người giàu có và nổi tiếng cũng muốn được người khác cho là mình đẹp và giỏi. Hãy theo dõi những cuộc phỏng vấn của các ngôi sao điện ảnh, thể thao, nhưng ông trùm kinh doanh thì bạn sẽ thấy họ cũng háo hức muốn được khen chẳng khác gì người bình thường.

Hãy tự hỏi mình: “Tôi có được người ta thường xuyên cho là đẹp, thông minh, duyên dáng, tài năng như tôi thường thích không?” Câu trả lời luôn là “không”. Tất cả mọi người trên hành tinh này đều như thế. Không bao giờ chúng ta thấy đủ.

Bạn tôi, Peter đem xe đến một tiệm sửa xe. Khi de xe và gara, anh ta cứ nài nỉ đòi gặp ông chủ tiệm. Người chủ tiệm đến, tưởng mình đã làm cái gì sai, nhưng Peter nói: “Tôi muốn gặp để nói riêng với ông là tôi chưa bao giờ thấy một tiệm sửa xe đẹp như thế này. Thật sạch sẽ và có tổ chức. Tôi thích đến đây và ông thật sự nên tự hào”.

Ông chủ tiệm hết sức vui sướng. Ông ta để hết tâm huyết và công sức vào cái tiệm này mà chưa bao giờ được nghe ai khen nó đẹp.

Có thể đôi lúc người được khen bối rối và lúng túng, nhưng trong lòng họ thấy sung sướng. Tôi rất tiếc là ít phụ nữ được lời khen quá. Thường khi tôi bảo họ: “Cô có khuôn mặt thật đẹp”, hay “Có ai khen cặp mắt của cô bao giờ chưa?”, họ nhìn tôi không tin. Ai cũng nghĩ: “Phụ nữ nào chả biết mình đẹp” nên cuối cùng chẳng ai khen họ cả.

v Tại sai lời khen luôn có tác dụng

Ngoài mặt thì những người khác có thể rất tự tin, hạnh phúc nhưng bên trong thì không phải lúc nào họ cũng cảm thấy như vậy. Họ có thể cảm thấy lo lắng, bất an, căng thẳng, v.v... Họ không bao giờ thấy thỏa mãn và đôi khi cũng ao ước “giá như mình có mắt màu xanh”, “ước gì mình cao hơn”, “phải chi mình không mắc nhiều sai lầm đến vậy”.

Vì thế, nếu bạn nói với họ dù có vẻ rất hiển nhiên rằng “anh rất thành công, anh nên tự hào về thành tích của mình” thì nó giống như một làn gió trong lành đưa họ lên tận mây xanh.

v Khen gián tiếp

Một cách khen khác là nói với ai đó điều bạn nghe người khác nói về họ. Ai cũng thích khi nghe rằng bạn bè hay gia đình họ nói tốt về họ.

Khen gián tiếp cũng giúp ích cho bạn khi bạn cần ai đó làm gì hay bán gì cho bạn lần đầu tiên, chẳng hạn bác sĩ, thợ sửa xe, người làm vườn, v.v... Bạn có thể hỏi một người bạn để biết được ai làm việc tốt hay có uy tín trong việc gì đó.

Giả sử bạn được ai đó giới thiệu thì cách hay nhất để khởi đầu quan hệ và đảm bảo bạn được cung cấp dịch vụ hay hàng hóa tốt là nói với họ rằng bạn đã nghe ai đó nói tốt về họ...

“Bob nói với tôi rằng anh là thợ sửa xe giỏi nhất...”

“Ông chủ nói rằng anh sành máy cái máy này hơn bất kỳ ai khác”.

Thứ nhất, họ muốn được khen. Thứ hai, họ phải giữ uy tín có được.

ĐÚC KẾT: Con người ai cũng thích được công nhận, Nếu bạn học được cách nhìn ra điểm tốt của ai đó và khen ngợi họ thì họ sẽ cảm thấy vui sướng và bạn cũng vui theo.

TEDDY

Thầy hiệu phó trường tiểu học của tôi tên là Edward Gare. Thầy cao chỉ 1,5m. Người thầy phúc phịch và khuôn mặt tròn và đỏ. Mọi người gọi thầy là thầy Teddy. Thầy dạy lớp 7 và trẻ con học lớp thầy thay đổi rất nhanh. Chúng bắt đầu học rất chăm, phải nói là chăm chỉ thật sự! Trẻ con chỉ có 11 tuổi mà chịu khó học ban đêm thêm 4 đến 5 tiếng đồng hồ chỉ vì chúng muốn vậy! Thật là một hiện tượng! Tôi học với thầy Teddy chỉ một năm và biết được tại sao thầy đạt được thành tích phi thường như vậy. Những người không học với thầy Teddy cho rằng thầy mê hoặc học sinh.

Thầy không phải là một giáo viên vui tính, cũng không có học vấn uyên thâm. Nhưng thầy biết cách khen ngợi học trò, thầy biết cách khích lệ chúng và quan tâm đến chúng. Thầy Teddy dùng những thẻ nhỏ làm phần thưởng cho cố gắng của học sinh, dùng ngôi sao bằng vàng và tem thưởng cho những thành tích lớn. Thầy dành nhiều thời gian ghi nhận xét từng bài viết, nói cho học trò biết chúng giỏi ở điểm nào và cần cải thiện hơn ở chỗ nào, chứ không chỉ cho điểm A, B.

Nhiều em học sinh lần đầu tiên được nghe một lời khen thật sự nhờ thầy Teddy. Thầy làm cho tất cả học trò cảm động và cảm thấy được khích lệ, cả những em khó tính và khô khan nhất.

Tôi còn nhớ anh trai tôi Christopher tuyên bố là không muốn học lớp của thầy Teddy. Anh ấy nói: “Tôi sẽ không thèm nghe lời ông Teddy!” Nhưng rồi anh ta trở thành học trò của thầy Teddy và mỗi tối bỏ thêm 6 tiếng đồng hồ làm bài tập. Và cuối năm thì anh có nhiều thẻ hơn bất kỳ học sinh nào trong lịch sử của trường.

Thành tích của thầy Teddy là một sự khẳng định tiếp theo về sức mạnh của lời khen. Ông làm được như vậy là vì ông thật sự quan tâm, ông yêu trẻ con và luôn tìm thấy điểm tốt ở người khác.

Chương 19

NÓI CHUYỆN

Nhiệm vụ của bạn trong cuộc đời không phải là làm cho tất cả mọi người thích mình. Nhưng nếu bạn gặp người này người nọ trong chỗ làm, ở trường học hay các bữa tiệc thì cũng nên học cách nói chuyện với họ sao cho dễ dàng.

Người ta cảm thấy thoải mái khi ở bên cạnh bạn nếu họ thấy bạn khá giống họ, tức là bạn có những điểm chung với họ. Nếu họ cảm thấy bạn hiểu họ thì họ sẽ hạnh phúc khi nói chuyện với bạn.

Fred Nurd bước ào đến bàn chủ tọa để trình bày bài phát biểu của mình. Anh ta bắt đầu: “Tôi rất hân hạnh được có mặt ở đây...” (Ồ không! Lại lỗi cũ rích đó) Tôi không quen với việc nói chuyện trước công chúng, tôi à... Tôi sẽ cố gắng để không làm các bạn chán! (Anh ta còn thú nhận chính mình dở cơ mà!)

“Khi tôi nghĩ về nghề nghiệp của mình...” (Bây giờ anh ta bắt đầu nói về bản thân mình)

“Tôi sinh năm 1923...” (Ồ không! Anh ta sẽ kể lại cả cuộc đời mình)

“Gia đình tôi lúc đó”. (Lại đến chuyện gia đình anh ta)

Một giờ sau, “Tôi thấy chúng ta còn rất ít thời gian...” (Lạy chúa thương chúng con)

“... Vậy thì trong nửa giờ còn lại này...” (Ồ không! Ai đó làm cái gì đi chứ! Có ai có thuốc

không?)

“... tôi muốn nói về bản thân mình...” (Tôi không chịu được nữa. Tôi đi đây.)

Những kiểu cách này làm cho chúng ta phát chán. Họ không hợp với chúng ta, họ nói quá nhiều về bản thân, và họ lo lắng quá nhiều về ấn tượng mình tạo ra, họ sợ phải trung thực và khác thường. Người nói giỏi thì làm ngược lại. Họ nói đến kinh nghiệm, sở thích, thói quen của độc giả. Người nói hay thì rất thiếu thời gian nên không phải lo về ấn tượng của mình và họ nhìn thấy mặt khô hài của vấn đề.

Nói chuyện với 1000 người hay một người cũng áp dụng quy luật đó. Bạn không cần phải làm họ kinh ngạc về sự thông thái và sang suốt của bạn. Nếu bạn: a) Tìm được điểm chung b) Quan tâm c) Tự nhiên – thì bạn sẽ nói chuyện dễ dàng với tất cả mọi người.

v Tìm ra điểm chung

Khi bạn gặp ai đó lần đầu, thường họ sẽ tự hỏi bạn có thích họ không? BẠN phải cố tìm ra điểm tương đồng giữa bạn và họ để làm nhẹ đi thắc mắc này.

Những người không hòa hợp với người khác thì luôn tìm thấy cái khác biệt. Thông điệp của họ là: “Tôi giàu, thành công thú vị hơn bạn. Tôi thậm chí không muốn nói về bạn. Tôi không đồng ý với những gì bạn nói.” Nói chuyện với những người này bạn sẽ gặp kiểu như sau:

Bạn nói: “Món bánh này ngon thật”>

Họ nói: “Nó làm tôi phát ngáy”.

Bạn nói: “Hè này tôi đi Pháp”.

Họ nói: “Con chó của tôi chết ở Pháp”.

Bạn nói: “Tôi sẽ trượt patin vào cuối tuần”.

Họ nói: “Tôi bị gãy chân cũng vì trượt patin”.

....

Tìm được điểm chung với ai đó, dù là những điểm chung đơn giản, là một kỹ năng cần thiết. Điều này có nghĩa là bạn phải chia sẻ bản thân mình và cởi mở với những sở thích chung của cả hai bên.

v Quan tâm

Để thu hút người khác thì chúng ta phải quan tâm đến họ. Khi chúng ta thật sự để ý đến ai thì không có gì khúc mắc khi nói chuyện với họ. Chúng ta sẽ quên đi bản thân mình, không còn thắc mắc: “Mình sẽ nói gì tiếp theo nữa?” Không có những khoảng im lặng hay dài nhằng mà bạn phải đưa mắt đi quanh phòng, nhìn đồng hồ và nói lại nữa là “Thời tiết hôm nay thật đẹp”. Quan tâm có nghĩa là xét mình ở cùng cảnh ngộ với người đối thoại, bỏ qua một bên kinh nghiệm của bản thân và nói: “Anh kể cho tôi nghe chuyện của anh đi!”

Nếu bạn không muốn nỗ lực hay tỏ ra quan tâm thì tốt hơn đừng bắt chuyện. Hãy tìm người bạn thật sự thích chơi, còn không thì đi tắm, đọc sách chứ đừng chịu đựng những cảm xúc nào đó trong suốt buổi tối với người nào đó mà bạn không thích. Nếu đã chọn nói chuyện với ai thì tại sao không hoàn toàn chú ý đến họ?

v Lắng nghe

Nói đến việc chú ý thì hãy bàn đến nghệ thuật lắng nghe. Hầu hết mọi người tha thiết muốn được người khác chăm chú lắng nghe mình nói. Lần tới nếu bạn nói chuyện với ai thì hãy để ý xem họ có nghe bạn không. Họ có tiếp nhận từng lời nói của bạn không hay nhìn qua vai bạn, liếc đồng hồ và đếm tiền hay sửa lại quần áo của họ?

Chúng ta cần thức ăn và đồ uống như thế nào thì cũng cần người bạn thật sự lắng nghe mình như thế. Tôi có lần tổ chức một cuộc hội thảo về thực hành bài tập nghe cho hàng trăm người. Bài tập được từng cặp một thực hành. Người A nói với người B trong 3 phút và người B phải lắng nghe chăm chú, không được phép nói gì cả. Không được gián đoạn, không “Ừ,” “Tôi cũng vậy”. Không được gãi, chỉ có lắng nghe thôi. Và mắt người này phải nhìn vào mắt người kia một cách thân tình. Sau 3 phút thì đổi vai, đến lượt người B nói và người A lắng nghe. Mỗi bên nói 4 lần và lắng nghe 4 lần.

Trên giấy thì bài tập này có vẻ đơn giản, nhưng phản ứng của người tham dự luôn làm tôi ngạc nhiên. Hầu hết đều nói: “Trong đời tôi chưa ai lắng nghe tôi chăm chú đến vậy trong 30 năm qua!” Những người chưa gặp nhau thì nói đùa: “Chúng tôi yêu nhau mất rồi!” – chỉ sau 20 phút lắng nghe nhau.

Hãy suy nghĩ về điều này. Bạn không thích khi ai đó lắng nghe bạn chăm chú sao? Không đặc biệt sao khi ai đó dám bỏ thời gian nhìn cuộc đời qua con mắt của bạn? Những người khác khao khát được bạn lắng nghe một cách hoàn toàn. Nếu bạn muốn ảnh hưởng tích cực đến ai thì hãy cố lắng nghe họ 100%. Bạn sẽ trở thành đặc biệt đối với họ.

v Lắng nghe và không phán xét

Nếu bạn gặp một người vừa gặp thất bại trong quan hệ nào đó thì người đó sẽ có nhận xét như thế này: “Chúng tôi không nói chuyện với nhau nữa...” “Hôn nhân là sự im lặng chết người”, “Cha tôi không bao giờ lắng nghe tôi...”

Lại một lần nữa, chủ đề ở đây là lắng nghe. Với những người chúng ta yêu thương thì đây là điều cơ bản, không phải chỉ lắng nghe mà chúng ta phải nghe mà không hề phán xét. Con người thật dễ tổn thương. Chúng ta cần có ít nhất một người để có thể chia sẻ những mối quan tâm thầm kín nhất – một người chịu nói: “Tôi yêu thương bạn và chấp nhận bạn như bản chất của bạn, dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào”. Nếu chúng ta sợ rằng khi chúng ta bộc lộ cảm xúc của mình, họ nói: “Anh thật ghê tởm”. hay “Thật xấu hổ cho anh!” thì chúng ta sẽ không chia sẻ gì cả và thường xa lánh họ. Có nhiều trường hợp người nghe không cần bày tỏ ý kiến. Chỉ cần có thể chia sẻ cảm xúc của mình với người khác là đủ rồi.

Chương 20

LÀM NHỮNG GÌ BẠN NÓI

Người ta có thể chia con người làm 3 nhóm. “Một số ít người làm cho việc gì đó xảy ra, nhiều người khác thì nhìn sự việc xảy ra và những người còn lại thì không biết chuyện gì đã xảy ra!”

Đây là công thức cho nhóm đầu tiên: Hãy làm điều bạn hứa sẽ làm!

Đa số không làm thế. Họ nói họ sẽ làm tất cả mọi việc và không làm gì cả.

Bạn có thường nghe người khác nói: “Tôi sẽ gọi điện cho anh”, hay “tôi sẽ tập thể dục”, mà mỗi ngày càng mập ra hơn, nói “Tôi sẽ giúp anh nếu tôi có thể”, khi bạn biết họ sẽ không giúp? Hay họ nói:

“Tôi sẽ thanh toán”, và bạn không bao giờ gặp lại họ.

Khi chúng ta nghiêm túc với những lời nói của mình thì những điều sau sẽ xảy ra:

- Người khác tin ta

- Chúng ta cần nhắc cần thận trước khi cam kết điều gì.
- Chúng ta trung thực với người khác.
- Chúng ta tránh được nhiều tình huống nan giải hơn.
- Chúng ta se thích bản thân mình.

Khi bạn không để ý đến điều mình nói thì những người khác sẽ không chú ý đến bạn. Nếu bạn không tin mình thì người khác cũng không tin bạn. Bạn có thể cảm nhận được sự thiếu cam kết của người khác thì ngược lại cũng vậy. Họ biết được bạn là loại người nào.

Vậy làm cách nào để có thể nói sao thì làm vậy? **BẠN CÓ QUYỀN CHỌN LỰA, HÃY THÚ NHẬN VÀ TRUNG THÀNH VỚI CHỌN LỰA CỦA MÌNH.**

Khi hàng xóm mời bạn đi uống rượu và bạn nghĩ: “Tôi thà chết còn hơn đồng ý!” thì đừng nói: “Nghe hay đấy! Tôi thật sự hy vọng là tôi đi được”. Nên trung thực thì hơn. Bạn có thể nói: “Tôi cảm ơn anh đã nghĩ đến tôi nhưng tôi không thể đi được chiều nay”.

Trong những tình huống tương tự như thế này, nên khéo léo và tôn trọng mong muốn riêng của bạn, hãy nói rõ chọn lựa của mình và đừng cảm thấy có lỗi vì đã thành thật với bản thân mình.

Những lúc không biết mình sẽ làm gì hay đi đâu thì đừng có hứa trước. Cứ thẳng thắn. Nhiều người sống trong thế giới của truyện cổ tích, nên không nghĩ cho thấu đáo điều gì và không bao giờ hỏi mình những câu hỏi như: “Làm sao mình thực hiện được điều này?” hay “Mình có 100% cam kết không?”

Đối với những trường hợp mà người ta yêu cầu bạn cam kết mà nếu bạn thật sự không chắc thì đừng hứa. Tốt nhất là nên nói: “Tôi chưa biết, nhưng nếu tôi có thể, tôi sẽ báo cho anh biết”. Tốt hơn nữa là sau đó nên gọi họ và báo tin tốt (“Tôi sẽ đến”) hơn là nói “Tôi sẽ đến” rồi sau đó gọi cho họ nói là bạn không đến được.

Hàng xóm, bạn bè và đồng nghiệp đều muốn bạn mạnh mẽ lên – vì có quá nhiều người yếu đuối rồi. Khi họ có kế hoạch ăn chay thì họ dụ bạn bằng kem, dù họ thậm mong bạn giữ được kế hoạch của mình.

Trẻ con rất thích ngưỡng mộ người mạnh mẽ - nhưng người hứa và sẽ thực hiện được điều đó.

Hãy vạch ra giới hạn và con bạn sẽ vượt qua nó. Con cái muốn thử thách bạn, và hy vọng là bạn đủ mạnh mẽ.

Thật ra trẻ con rất không thoải mái khi tin rằng chúng kiểm soát được mọi việc và có thể làm bất kỳ điều gì chúng muốn. Chúng hết sức cần ai đó đặt ra luật lệ và bắt buộc chúng.

Đôi khi chúng nói tục, la hét hay làm bẽ mặt, ăn cắp, bỏ trốn, v.v... nhưng lại hy vọng là ai đó sẽ áp đặt những ranh giới cho chúng.

ĐÚC KẾT :Mỗi khi bạn nói là bạn sẽ làm điều gì đó và rồi cuộc thì làm điều hoàn toàn khác tức là bạn sẽ làm sút mẻ đi sức mạnh cá nhân của mình. Dĩ nhiên thỉnh thoảng cũng có thể thay đổi quyết định nhưng nhìn chung nên chứng minh với chính bản thân là bạn kiểm soát được đời mình bằng cách giữ lời hứa với mình.

Càng thực hiện được cam kết với mình thì bạn càng mạnh mẽ. Để ảnh hưởng được người khác thì bạn phải tin vào bản thân mình trước. Mà để tin vào bản thân thì bạn phải tin điều mình nói và làm điều mình nói.

Chương 21

MỌI NGƯỜI ĐỀU MUỐN ĐƯỢC TÔN TRỌNG Thỉnh thoảng hàng xóm, người bán hàng, hay chồng/ vợ gây cho ta những phiền toái. Dù chúng ta có hết sức muốn hòa hợp với họ nhưng dường như họ cứ xử hết sức vô lý. Mục này chia sẻ với bạn những bí quyết tránh xung đột và kéo mọi người về phía mình. Nếu bạn thích đối đầu thì bỏ qua phần này- hoặc là đọc nhưng làm ngược lại!

Hãy thử tưởng tượng bạn ở trong những tình huống sau:

Bạn đang đẩy xe của mình đến quầy tình tiền của siêu thị thì một bà chen ngang phía trước bạn mà không hề xin phép gì hết. Kết quả là bạn bị chậm mất hai phút. Dĩ nhiên bạn sẽ cảm thấy bực, nhưng bạn bực vì đã mất hai phút hay là bà ra không để ý?

Bạn đi dự tiệc. Một người bạn biết đã nhiều năm nhưng thấy bạn không hề chào. Bạn có tức không? Tại sao?

Đang ăn món xà lách trong nhà hàng, bạn để ý thấy rìa lá rau đã bị héo. Bạn gọi người bồi bàn đến và anh ta nói: “Cứ bỏ phần héo đi, bà không chết đâu”. Bạn nổi giận có phải vì mất ăn xà lách không?

Không phải “thời gian” hay lời xin lỗi món xà lách làm chúng ta bực mà là cách đối xử của những người đó. **VẬY PHẦN LỚN TRƯỜNG HỢP NGƯỜI TA NỔI GIẬN KHÔNG PHẢI VÌ LÝ DO NGƯỜI TA TƯỞNG.** Chúng ta giận khi cảm thấy người khác không quan tâm đến chúng ta. Chúng ta muốn được tôn trọng. **MỌI NGƯỜI MUỐN ĐƯỢC TÔN TRỌNG.**

v Chúng ta đều mắc sai lầm như nhau....

Rõ ràng mọi người đều muốn được tôn trọng – và ai cũng biết điều này. Chỉ khi bắt đầu xung đột thì mới có vấn đề. Lúc đó chúng ta kể ra hàng chục lý do vì sao chúng ta làm điều gì đó và quên thực hiện cả sự tôn trọng đối với người kia.

Thử tưởng tượng vợ bạn gọi bạn và nhờ bạn lấy áo quần nhờ giặt ủi trên đường về. Sự thật là:

- a) Vợ bạn luôn đi lấy áo quần sau này.
- b) Vợ bạn rất dễ giận.
- c) Bạn về nhà mà chẳng ghé lấy quần áo về.
- d) Vợ bạn giận.

Đừng có ngốc. Vợ bạn quan tâm đến chuyện bạn có để ý không, có muốn giúp cô ta một tay không chứ không phải vì hết quần áo mặc. Vì thế đừng đưa ra hàng loạt lý do như liệt kê dưới đây:

- a) “Anh có quá nhiều việc phải lo ngoài mớ quần áo đó!”
- b) “Thật là một ngày tồi tệ: Sếp chửi, xe hơi hỏng, khách hàng phàn nàn, chuyện tiền bạc – còn em thì thì lo đến cái mớ quần áo chết tiệt!”
- c) “Anh quên mất là mình phải lấy về”.
- d) Anh quên mất là mình đã có gia đình”.
- e) “Mẹ kiếp mớ quần áo của em!”

Tất cả những câu nói trên đều có chung một ý nghĩa: “Nhu cầu của tôi cao hơn của em!” Thật là nguy hiểm. Vợ bạn sẽ cho là “anh không làm gì để giúp em cả”, rằng “anh chỉ nghĩ đến bản thân mình” và quan trọng nhất là “ANH KHÔNG THÈM QUAN TÂM”. Rồi thì hai người muốn ly dị, chỉ vì chuyện không đâu với mớ quần áo.

Bạn nói: “Nhưng tôi thật sự bị ông sếp khiển trách”, “đúng là xe bị hư”, “NHỮNG CHUYỆN

ĐÓ LÀ ĐÚNG SỰ THẬT! Tại sao cô ta lại vô lý như thế?”

Họ vô lý vì con người thường không muốn nghe cái gì sai hay đúng – ít nhất là lúc ban đầu. Họ chỉ muốn biết là anh có QUAN TÂM HAY KHÔNG! Họ muốn anh phải thấu cảm. Họ muốn được tôn trọng. Khi họ biết là anh quan tâm thì có thể họ sẽ lắng nghe những cái đúng sự thật, nhưng trước hết anh phải tỏ vẻ quan tâm.

Chẳng hạn bạn hãy nhớ lại về câu chuyện về món xà lách trộn ở nhà hàng. Bạn không muốn biết, không cần nghe người bồi bàn giải thích: “Chúng tôi bận quá nên không làm kỹ hôm nay”, hay “Tệ quá. Bà ăn trứng đĩa rau cuối cùng”. Bạn muốn anh ta thể hiện sự tôn trọng: “Thưa bà, tôi hiểu là bà cảm thấy bực bội về chuyện này và tôi cũng cảm thấy vậy. Tôi xin mang cho bà một đĩa xà lách mới có được không ạ?... Bà còn yêu cầu gì không ạ?” Bạn sẽ thấy dễ chịu hơn nhiều với cách xử lý này phải không?

Làm thế nào để thể hiện sự tôn trọng? Xin hãy nghe vài quy tắc dưới đây:

1. **LẮNG NGHE.** Không có gì làm cho một người có đầu óc minh mẫn trở nên giận dữ hơn cảm giác bạn đang không lắng nghe họ chăm chú. Lắng nghe thể hiện sự tôn trọng. Lắng nghe làm cho người khác thấy mình quan trọng. Hãy nhìn vào mắt họ khi họ giải thích cảm xúc của mình.

2. **THẤU CẢM.** Hãy để cho người đối thoại biết là bạn có thể hiểu được anh ta cảm thấy như thế nào. “Chắc anh cảm thấy khó chịu lắm lần anh yêu cầu tôi giúp đỡ, tôi đã làm anh thất vọng! Có lẽ đối với anh tôi có vẻ không quan tâm”.

2. **ĐỒNG CẢM.** Nên tạo một nền tảng chung – “Nếu tôi ở trong tình huống đó thì tôi sẽ cảm thấy như anh”, hoặc “tôi không trách là anh giận, tôi cũng sẽ làm vậy nếu tôi là anh”.

4. **“CÒN GÌ NỮA KHÔNG?”** Khi họ đã nói rồi thì bạn nên hỏi: “Còn gì bạn muốn cho tôi biết nữa không?” Những người khó chịu sẽ luôn ngạc nhiên và thích thú khi được bạn hỏi như thế. Họ đã quá quen với việc người khác cố gắng làm cho họ im miệng. Khi họ cảm thấy bạn sẵn sàng dành thời gian cho họ, họ sẽ thôi không công kích và tha thứ cho bạn.

5. **“BẠN MUỐN TÔI LÀM GÌ?”** Khi người ta biết rằng bạn không quan tâm mà bạn hỏi họ: “Bạn muốn tôi làm gì?” Có thể họ sẽ nói: “Anh ra và giải quyết giúp tôi ngay bây giờ” hoặc “tìm một nhà cao tầng và nhảy lầu cho xong”. Tuy nhiên, khi họ biết là bạn quan tâm thì mọi yêu cầu của họ dường như đã được giải quyết. Bạn sẽ nghe họ nói: “Thật ra chuyện đó không quan trọng lắm”, hoặc “Tôi tự nghĩ tôi có thể tự giải quyết”. Hãy thử đi. Tuyệt lắm. Chỉ mới một phút trước họ đòi kiện bạn vì một cái áo sơ mi nhưng chỉ ít phút sau họ sẽ nói: “Quên chuyện đó đi!”

George có một cửa hàng kinh doanh vàng bạc và ngày hôm đó anh ta giao hàng cho một khách hàng, trễ hai ngày kể từ ngày hứa giao. Người mua hàng bực bực sẵn sàng nổi đóa: “Thật quá lắm! Anh nói anh sẽ giao cách đây hai ngày mà”.

George không khẩn khoản giải thích như thường lệ mà nói với vẻ đồng tình: “Nếu tôi đặt hàng mà nó đến trễ hai ngày thì tôi cũng giận như ông!” Người kia lập tức dịu xuống. George bảo tôi: “Thật kỳ diệu. Khi tôi không giải thích mà nói cho ông ta biết tôi hiểu thái độ của ông ấy thì lập tức thái độ của ông ta thay đổi. Bỗng nhiên tôi không còn sợ những người khó tính nữa.”

Về lý thuyết thì những nguyên tắc này dễ sử dụng. Bạn nghĩ bạn hiểu được ý nghĩa của phương pháp này nhưng trong thực tế, bạn sẽ dễ vướng vào chuyện giải thích lằng nhằng do áp lực của thói quen.

Đừng làm vậy ít nhất cho đến khi bạn làm cho người đó biết bạn thấu hiểu được tâm trạng của họ

Vậy khi nào thì nên giải thích?

Đôi khi lý lẽ và những lời giải thích lại có tác dụng, chẳng hạn “Tôi trễ là vì người ta đã ăn cắp xe của tôi”, nhưng nên nói vậy sau khi tỏ ra hiểu được tâm trạng của người khác trước: “Em yêu, chắc là em giận lắm vì anh đến đám cưới trễ 2 tiếng”. Qui tắc ở đây là: **HÃY THÔNG CẢM TRƯỚC RỒI GIẢI THÍCH SAU.**

ĐÚC KẾT : Khi đối mặt với những người đang giận, **NHỮNG LỜI GIẢI THÍCH KHÔNG CÓ HIỆU LỰC BẰNG SỰ QUAN TÂM VÀ TÔN TRỌNG.** Chúng ta không nói đến những kỹ thuật ở đây mà là thái độ. **LẮNG NGHE, THÔNG CẢM VÀ TÔN TRỌNG** thì đến 99% bạn sẽ ít gặp rắc rối hơn.

Chương 22

NÓI CHO NGƯỜI KHÁC BIẾT CẢM THẤY NHƯ THẾ NÀO

“TÔI BIẾT CHỒNG TÔI CÓ THỂ RẤT TỬ TẾ VÀ DỊU DÀNG – VỚI CON CHÓ TRONG NHÀ THÌ ANH TA NHƯ THẾ”.

Một phụ nữ cô đơn nói như thế với Leo Buscaglia và anh ta trích lại trong bài nói của mình về “Tình yêu”. Nghe thật buồn quá phải không bạn, rằng một người chồng “phải gắn bó với vợ khi giàu có, lúc nghèo khổ, khi sung sướng, lúc làm than”, lại chỉ tỏ ra âu yếm và dịu dàng với con vật cưng trong nhà?!

Thường thì vấn đề không phải là chúng ta không quan tâm mà là không biết thể hiện sự quan tâm như thế nào. Đôi khi bộc lộ điều đó thật ngượng ngùng và khó chịu vì thế chúng ta trì hoãn và không nói gì cả. Chúng ta tự nhủ: “Một ngày nào đó, ta sẽ nói với mẹ là ta yêu bà rất nhiều!”. Khi chúng ta nói được thì đã quá muộn.

Tôi có một người bạn, Paul, 33 tuổi. Anh ta quyết định nói với cha anh là anh rất yêu thương ông. Paul luôn mẫu thuẫn với bố và câu chuyện của Paul thật cảm động. “Tôi muốn nói với cha tôi là tôi thật sự đánh giá cao những gì ông đã làm cho tôi trong những năm qua. Ông đã dành thời gian đưa đón tôi đến trường, xem tôi chơi bóng đá và làm hai công việc một lúc để nuôi tôi học đại học. Tôi muốn nói với ông là dù cho chuyện gì xảy ra, tôi luôn quan tâm đến ông”.

“Ông chỉ sống cách tôi 50 dặm nhưng tôi ngại ngùng đến độ không thể nói trực tiếp với ông được. Gọi điện thoại tôi cũng ngại, vì thế tôi quyết định viết thư cho ông. “Bố thân yêu, con biết gần đây cha con ta không hòa thuận lắm, và đã lâu cha con ta không nói chuyện với nhau...” Và tôi tiếp tục nói là dù ông và tôi có những cái khác nhau, tôi luôn yêu thương và ngưỡng mộ ông. Tôi nói tất cả những điều không thể nói khi gặp mặt ông và gửi lá thư đi.

Vài ngày sau, tôi nhận được một cú điện thoại. chính là cha tôi gọi. “Paul, bố đây. Bố mẹ đã nhận được thư của con. Con nói chuyện với mẹ nhé”. Cuộc nói chuyện dù ngắn nhưng là một sự khởi đầu!

Một vài tuần sau, tôi quyết định lái xe đến xem cha tôi chơi gôn ở câu lạc bộ của ông. Ông đã dành nhiều thời gian xem tôi chơi thể thao, vì thế tôi nghĩ tôi muốn xem ông chơi. Sau một hiệp, ông đưa tôi vào căng tin câu lạc bộ và giới thiệu tôi với bạn bè. Ông giới thiệu tôi với người ngồi gần ông nhất và ông này nói: “Paul, anh chính là người đã viết bức thư à!” Người tiếp theo bảo tôi. Rất vui được gặp anh. Chắc anh là người đã viết bức thư!” Anh đoán xem người tiếp theo nói gì nào: “Anh ắc hẳn là đã bức thư đó”. Có 300 người trong câu lạc bộ và dường như ai cũng biết về lá thư tôi gửi cho cha tôi. Như thể ông đã dán nó lên bảng thông báo hay cho đăng nó trong báo của câu lạc bộ! Một ông nói với tôi “tôi sẽ trả bất kỳ giá nào để có một lá thư tương tự của con trai tôi”.

Paul nói: “Bố tôi và tôi bắt đầu đi chơi với nhau vào dịp cuối tuần, đi nghỉ đông, quan hệ của chúng tôi ngày càng tốt hơn. Tôi đã từng không nói chuyện với ông mà bây giờ mỗi khi gặp ông thì được ông ôm một cái thân thiết”.

Hễ chúng ta biết rõ tình cảm của mình và muốn nói với người khác là chúng ta quan tâm tới họ thì chúng ta phải cố gắng. Phải dũng cảm thì mới có được phần thưởng. Nên bày tỏ tình cảm thật với những người mà chúng ta yêu thương để họ cảm thấy an tâm. Một người hỏi tôi: “khi nào nên nói cho vợ mình biết mình yêu cô ta?” Câu trả lời là: “Trước khi người khác nói điều đó với cô ấy!”

Jim Rohnchir ra: ‘Lời nói không thay thế được hành động, nhưng ngược lại cũng đúng. HÀNH ĐỘNG KHÔNG THAY THẾ ĐƯỢC LỜI NÓI “.Frank làm việc 80 giờ một tuần để nuôi gia đình và anh nói: “Họ biết tôi yêu thương họ! Hãy xem tôi làm việc như thế nào! Rõ ràng tôi không cần phải nói cho họ biết!” Có đấy Frank ạ. Nếu anh không nói thì có thể họ sẽ không biết.

May nói: “Mẹ tôi hẳn cũng biết là tôi tôn trọng bà!”. Ừ, có lẽ vậy, nhưng bà có thể không biết. Người ta đâu phải ai cũng đoán giỏi. Nếu bạn có thể hiện tình cảm với con vật cưng của mình thì với người mình yêu thương cũng phải cố! Phải khen ngợi người khác, vỗ lưng, ôm họ và nói với họ rằng bạn yêu thương họ. Không bao giờ có ai thấy mình đã nhận đủ những điều này. Dù cho các bạn là chồng, vợ, người yêu hay là ai thì điều này cũng hết sức cần thiết.

ĐÚC KẾT: Chúng ta thường nghĩ là người khác biết chúng ta quan tâm, nhưng họ thường không biết. Đôi khi chúng ta quá bận để chứng minh điều này đến nỗi quên mất không nói với họ. Tất cả chúng ta đều muốn được nghe người khác nói họ yêu thương chúng ta.

“Tôi muốn nói với họ nhưng tôi không biết nói bằng cách nào?”

Nhiều người nói: “Tôi muốn nói với họ rằng tôi quan tâm đến họ, nhưng tôi quá bối rối. Tôi không biết nói gì hay nói như thế nào. Họ có thể nghĩ là tôi ngu”. Trong trường hợp bạn là một trong những người đó thì bạn nên sử dụng đoạn:

“Anh là một trong số những người rất khó khăn khi nói câu “Anh yêu em”. Anh nghĩ rằng em đã biết điều này dù anh không nói ra. Anh không muốn mình trở nên bối rối và yếu mềm trước em nên anh thường cố tránh để không cho em biết cảm nghĩ của anh về em như thế nào? Sự thực là anh yêu em rất nhiều và cảm thấy rằng mình thật may mắn khi có em trong đời. Có thể thông điệp nhỏ này không được mong đợi và em sẽ rất ngạc nhiên khi nhận được lời yêu từ một quyển sách, nhưng qua quyển sách này anh có can đảm mà nói với em điều đó. Anh hy vọng rằng anh luôn có thể nói: “Anh yêu em” nhiều, nhiều hơn nữa. Anh chỉ muốn em biết được điều này.”

Chương 23

AI CŨNG CẦN KHÔNG GIAN RIÊNG

“Hãy hát và khiêu vũ, tận hưởng cuộc đời, nhưng hãy cho mỗi người chỗ riêng của họ. Ngay cả những dây đàn cũng nằm riêng lẻ dù chúng cùng tấu lên một bản nhạc”.

Kahlil Gibran

Dù cho bạn yêu ai đến mức nào cũng thỉnh thoảng nên để cho họ ở riêng một mình. Đôi khi chúng ta quên chúng ta là những cá nhân và cần có không gian riêng, vậy nên khi bạn đời của bạn muốn được làm cái gì đó một mình hay ở một mình, bạn cảm thấy bị bỏ rơi...

Fred nói với Mary: “Anh đi câu”.

Mary hỏi: “Đi một mình à?”

Fred, “Ừ, đôi lúc anh thích đi một mình”.

“Tại sao? Em đã làm gì sai?” Mary thấy bị tổn thương.

“Không, anh chỉ thích cảnh cô đơn”.

“Ừm, vậy em không thể đi với anh và cùng nhau hưởng cảnh cô đơn à?”

“Mary! Anh chỉ muốn đi một mình”.

“Nhưng em là vợ anh!”

“Ừ, anh yêu em nhưng anh cũng muốn đi câu”.

“Hãy cho anh được nghỉ ngơi, Mary!”

“Chắc em làm điều gì sai mà anh không nói cho em nghe”.

“Em không làm gì sai cả. Anh chỉ thỉnh thoảng cần không gian riêng”.

“Em nghĩ anh muốn tránh em”.

“Không, thật mà”.

Nếu Mary cứ nói tiếp thì Fred sẽ đi câu cho sớm để thoát khỏi cô!

Hầu hết chúng ta cần có thời gian ở một mình để sắp xếp lại suy nghĩ của mình, tư duy và xây dựng chiến lược, để được sống với thiên nhiên. Đôi khi bạn cần ở một mình để nhớ đến ai đó, và càng yêu họ nhiều hơn.

Nếu bạn sống với một người 7 ngày một tuần thì có lúc nào đó, bạn sẽ phát điên... Họ quên làm việc này cho bạn, họ nói chuyện điện thoại hoài, họ quăng đồ đạc bừa bãi v.v...

ĐÚC KẾT: Chúng ta cần phải nhảy came với nhu cầu của người khác. **ĐÔI KHI CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ HÒA HỢP VỚI AI ĐÓ LÀ KHÔNG Ở BÊN HỌ!**

Chương 24

NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN NÓI

“KHIẾU ẪN NÓI CỦA TÔI LÀ Ở CHỖ TÔI KHÔNG NÓI GÌ CẢ”

Robert Benchley

Angela được chồng tặng một chiếc nhẫn kim cương. Cô rất xúc động. Đó là một khoảnh khắc lãng mạn. Cô nhìn sâu vào mắt anh và nói: “Anh yêu, nó đẹp lắm. Em rất thích! Em sẽ luôn giữ gìn nó như báu vật!” Trả lời cô anh ta nói: “Em nên giữ! Anh mất cả gia tài để mua đó!”

Ở trường hợp này nếu không nói gì thì có phải hay hơn không? Bạn có thể học được một trong những bài học quan trọng của cuộc sống khi bạn giữ im lặng. Nếu nhận xét của bạn không giải quyết được việc gì hay làm cho ai đó cảm thấy dễ chịu hơn thì hãy im lặng.

CÓ NHỮNG ĐIỀU NGƯỜI KHÁC KHÔNG MUỐN NGHE!

Người khác không muốn nghe bạn than thở về chồng bạn, về chứng đau lưng hay nghẹt mũi hay chuyện nợ nần tiền bạc. Lần tới nếu bạn chuẩn bị phàn nàn về cái gì thì hãy tự hỏi. “Tại sao mình lại nói cho người ta nghe chuyện này?” Bạn cảm thấy thế nào nếu James Bond cứ phàn nàn về vũ khí của mình? Nếu siêu nhân mà khổ sở vì thời tiết thì có mất giá không? Chúng ta cũng vậy.

Chúng ta ngưỡng mộ những người có thể mỉm cười khi mọi việc khó khăn, có thể đối mặt với sự thất vọng mà không giận dữ. Không cần biết bạn có bao nhiêu bằng cấp, ăn mặc thời trang hay không, sống trong biệt thự hay nhà thường... Nếu bạn là người hay rên rỉ thì bạn chẳng có gì lôi cuốn. Nếu bạn muốn gây ấn tượng, chẳng hạn với ông chủ hay bạn trai thì hãy đợi đến lúc có biến cố gì đó lớn để bạn xử lý mà không có một lời phàn nàn nào cả. Bạn sẽ được họ chú ý! Vì ít người làm được điều đó. Họ sẽ có ấn tượng với sức mạnh của bạn và muốn cộng tác với bạn. Về việc rên rỉ và than vãn thì những điều sau đây là cái không ai muốn nghe:

- a) “Tôi đau đầu”.
- b) “Chồng tôi ngáy suốt đêm”.
- c) “Tôi hết tiền rồi”.
- d) “Cuộc sống không công bằng. Ai cũng không tốt với tôi”.
- e) “Chân tôi lại bị sưng”.
- f) “Ngày sinh nhật của bạn làm tôi tốn tiền quá”.
- g) “Tôi đang bức muốn chết đây”.
- h) “Tôi ghét chính tôi. Tôi xấu, tôi tẻ nhạt”.
- i) “Tôi bị cảm, coi chừng anh cũng bị”.
- j) “Ngày thứ sau tới là tận thế”.

Người khác ghét nghe những câu bắt đầu bằng “Bạn nên...”. Bạn cũng không thích người khác khuyên mình khi mình không hỏi xin lời khuyên, hay khi khuyên quá trễ...

Bạn mới mua bộ đồ mới và khoe với ông anh: “Xem này đẹp quá hả anh. Chỉ có 200.000 đồng”. Nhưng anh ta nói: “Xấu tẹt. Mà nếu tao mua thì chỉ 140.000 đồng thôi”.

Tôi có một cô bạn mà khi gọi điện cho cô, cô cứ cằn nhằn thế này: “Sao anh không gọi cho em? Anh có biết bao lâu rồi không? Tại sao anh không gọi cho em hả?” Bạn biết vì sao tôi không gọi cho cô ta rồi đó.

Những câu bắt đầu bằng “Bạn nên...” mà chẳng ai cần nghe là:

- a) “Bạn nên làm theo cách này”.
- b) “Lẽ ra bạn nên bán nhà vào tuần trước”.
- c) “Bạn nên bắt chước mình: xin việc đi, rồi ăn kiêng, bỏ thuốc và đi nhà thờ...”
- d) “Đáng lẽ hôm qua anh nên có mặt ở đây”.
- e) “Lẽ ra bạn nên nói với tôi...”
- f) “Anh không nên xấu hổ với chính mình”.

Cha tôi luôn biết cái gì nên giữ đừng nói ra. Tôi còn nhớ khi tôi 18 tuổi, đang học kỹ thuật tại một trung tâm mua sắm gần nhà. Đó là một ngày nhiều gió, tôi đang dùng một cái thang to và nặng nề leo lên mái nhà. Có một vài chiếc xe đậu cách đó vài căn. Cha tôi ngẫu nhiên đi ngang qua và nhìn thấy cái thang. Ông nói: “Gió có thể thổi bay chiếc thang và nếu nó ngã vào chiếc xe, phải tốn cả mớ tiền để đền. Nếu bố là con, bố sẽ buộc nó lại”. Tôi cho rằng mình không phải là ông nên tôi không buộc thang lại. 5 phút sau, tôi vừa leo lên và bước ra khỏi thang thì nghe một tiếng sầm. Tôi nhìn xuống và thấy chiếc

thang đang nằm ngang trên một chiếc Toyota. Chiếc xe bẹp dúm và chúng tôi tốn cả gia tài để bồi thường.

Khi tôi kể lại cho bố tôi nghe, ông không nói: “Đáng lẽ con phải làm điều cha bảo”, hay “Con ngốc quá”. Ông chỉ gật đầu. Ông biết tôi đã học được bài học. Ông biết, mà dường như lúc nào ông cũng vậy, rằng đôi khi tốt nhất là đừng nói gì cả.

ĐÚC KẾT: Chúng ta không phải lúc nào cũng nên nói cái gì. **NHIỀU LÚC NGƯỜI KHÁC ĐÁNH GIÁ BẠN CAO HƠN VÌ NHỮNG ĐIỀU BẠN KHÔNG NÓI.**

KHI BỊ XÚC PHẠM

Những người chín chắn không buồn bực vì những nhận xét tồi tệ của người khác. Người này người kia sẽ nói điều này điều nọ vào lúc nào đó để kiểm tra chúng ta – những nhận xét như “Anh ta làm việc chăm chỉ !” hay “bạn ăn nhiều quá!” hay “Ai cũng biết bạn cưới anh ta vì tiền!” Đôi khi người ta nói vì ghen tỵ, nhưng thường thì họ muốn nhìn thấy phản ứng của bạn. Dù cho động cơ có là gì, cách tốt nhất là bạn nên mỉm cười hoặc không nói gì cả hoặc tỏ vẻ đồng ý với người nói!

Lần tới nếu người hàng xóm của bạn nhìn thấy bạn đi chiếc xe mới và anh ta nói: “Anh không làm việc cật lực mà sao họ trả công anh cao vậy!”, bạn mỉm cười và nói “Nhu thế không tuyệt sao!” Bạn không cần phải giải thích về tinh thần trách nhiệm hay việc làm thêm ngoài của bạn. Bạn không cần phải chứng minh nó. Chỉ mỉm cười và quên chuyện đó đi.

Khi chị dâu của bạn rên rỉ: “Em lúc nào cũng thông thả!” thì hãy ra vẻ đồng ý với chị ấy. “Vâng, em thích sống thông thả!” Khi chị họ của Fred nói: “Chắc cậu phí tiền cho cái hồ bơi đó lắm”, Fred chỉ mỉm cười và nói: “Đúng vậy! Em ghét mấy cái hồ bơi rẻ tiền!”
Đừng cho phép bạn bực mình. Tấn công những người đó bạn chẳng được gì.

Nếu bạn đi dạy hay diễn thuyết trước đám đông, bạn sẽ gặp phải những người hay có những nhận xét về cá nhân. Cũng vậy, bạn đừng biện hộ hay chống đối mà vui vẻ đồng ý với họ. Nếu bạn cứ cố tự vệ trước đám đông thì bạn sẽ phải bỏ cuộc! Hoặc là đồng ý, hoặc là phát triển lấy kỹ năng nghe có chọn lọc và chỉ bám vào cái mà bạn đang muốn nói.

ĐÚC KẾT: Chỉ những người nhỏ nhen mới hay nhận xét ích kỷ, và chỉ có họ bị xúc phạm. Hãy là một người cao thượng.

Chương 25

TRÁNH CÃI CỌ

“Đừng bao giờ đi đánh lộn với heo - bạn bị bắn mà nó thì thích thú”.

General Abrams

Cãi nhau không tốt cũng không xấu - chỉ mất thời gian vì bạn càng muốn thay đổi suy nghĩ của ai bao nhiêu thì càng ít có khả năng họ thay đổi bấy nhiêu!

Tại sao người ta cãi nhau?

Người ta cãi nhau vì ba lý do chính sau:

- 1) Họ thật sự muốn tìm cách thay đổi tình hình (Họ là những nhà cải cách)
- 2) Họ muốn được nổi bật. (NGƯỜI THÍCH ĐƯỢC CHÚ Ý)
- 3) Họ cảm thấy khó chịu và muốn cãi nhau. (NGƯỜI THÍCH GÂY SỰ)

Nếu bạn gặp người muốn thay đổi cái gì đó bằng cách cãi nhau (nhà cải cách) thì tốt nhất nên lắng nghe họ và sử dụng những kỹ thuật ghi trong chương vừa rồi. Tuy nhiên, nếu bạn gặp người thích được chú ý thì nên biết cái gì đang xảy ra và hãy quyết định không tham gia trò chơi.

NGƯỜI THÍCH ĐƯỢC CHÚ Ý. Chỉ cãi nhau vì muốn được người khác chú ý. Họ biết là nếu họ bắt đồng với người nào đó một cách mạnh mẽ thì người khác sẽ chú ý đến họ. Những người khôn ngoan sẽ chọn tình yêu thương chứ không chọn mâu thuẫn lời qua tiếng lại nhưng đôi khi chúng ta vẫn cãi vã và giận dữ đôi chút để thu hút sự quan tâm.

Cũng có người thích được chú ý bằng cách khác. Bạn biết loại người này. Bạn mời 6 người đến dự tiệc tại nhà. Khi món chính đang được dọn ra, món gà rôti, người phụ nữ đối diện nói rằng đó không phải là món gà rôti mà là vịt rim. Bạn biết đó là món gà vì chính bạn là người nấu nó. Vậy tại sao phải cãi nhau với chị ta. Bạn nên gạt đầu, mỉm cười và nói lảng sang chuyện khác.

Sẽ luôn có những người cứ khăng khăng cái gì đó “cũ” khi nó là mới, là “nóng” khi nó nguội, v.v...rằng người đang hát trên đài là Bing Crosby trong khi bạn biết đó là Micheal Jackson. Hãy thư giãn và cứ để họ thích nghĩ những gì họ nghĩ. Bạn không cần phải dạy cho họ biết khi họ không chịu biết. Hãy để cho họ làm điều họ muốn và đừng có can dự vào.

NGƯỜI THÍCH GÂY SỰ thường người muốn cãi nhau vì họ bực bội chuyện gì đó chẳng liên quan đến bạn. Bạn đừng dính vào. Thật dễ để tập cho người khác tể nhị với bạn: bạn chỉ cần không quan tâm đến họ khi họ bực bội hay la hét.

Nếu nhà bạn trở thành một chiến trường thì hãy ra ngoài đi dạo, khi trở về, bạn sẽ nói chuyện bình tĩnh hơn. Không có quy luật nào quy định: “Nếu ai đó muốn phá hỏng buổi chiều của bạn thì bạn phải tham gia cùng với họ”. Bạn nên dạy người ta cách đối xử với bạn bằng cách vẽ một ranh giới... “tôi không thích nghe la hét. Tôi sẽ không nói gì cho đến khi anh không đập phá đồ đạc nữa”. Và rồi bạn bỏ đi.

Chúng ta không cần phải đồng ý

Có những trường hợp mà ở nhà hay ở chỗ làm mà mọi người cần phải thống nhất với nhau hay tuân theo một mệnh lệnh nào đó. Nhưng vô số trường hợp không cần phải thống nhất, không cần biết ai đó có đồng ý với bạn hay không – không cần biết ai đúng ai sai.

Những lúc đó mọi sẽ đơn giản hơn nếu chúng ta **VUI VẺ ĐỂ CHO MỌI NGƯỜI KHÔNG ĐỒNG Ý**

Bạn có thể nghĩ: “lý thuyết không cãi nhau nghe hay thật nhưng làm sao bạn không thể cãi nhau với người cứ phản đối với bạn kịch liệt? **HÃY VUI VẺ CHO PHÉP NGƯỜI TA CÓ QUAN ĐIỂM**

KHÁC VỚI BẠN! BẠN NÊN QUYẾT ĐỊNH KHÔNG QUAN TÂM ĐẾN ĐIỀU HỌ NGHĨ.

Từ lúc mới sinh ra, chúng ta đã khao khát sự ủng hộ của mọi người xung quanh. Chúng ta hãy áp dụng công thức: “Nếu anh không đồng ý với tôi thì tôi sẽ la hét, giận dữ, bực bội, hờn giận và mất ngủ!”

Nếu không xem lại chiết lý cá nhân vào tuổi đã trưởng thành thì bạn có thể cứ theo hoài chương trình cũ mòn này trong 25 năm tiếp theo. “Nếu anh không đồng ý với tôi về niềm tin của tôi, quan điểm chính trị và tôn giáo v.v... của tôi thì tôi sẽ không sống hạnh phúc và bình an được!”

Khi người khác không cùng quan điểm với bạn thì sự bất an của bạn nổi lên rồi bạn sẽ phản ứng lại. Nhưng nếu thoát ra được căn bệnh bắt mọi người phải suy nghĩ giống mình thì bạn sẽ không cần phải cãi nhau làm gì.

Hãy tưởng tượng bạn vừa bán chiếc xe hơi mà tôi cho là rất rẻ, tôi nói với bạn: “Sao anh ngốc vậy, đi bán cái xe với giá thật bèo!”

Bạn nói: “Anh thì biết cái gì?”

Tôi nói: “Tôi biết về xe còn nhiều hơn anh!”

Bạn nói: “Anh cái gì cũng biết hết”.

Tôi nói: “Tôi biết là anh vừa mất 5000 đô”.

Bạn nói: “Sao anh không lo chuyện của anh kia!”

Tôi nói: “Anh quả là...”

Chúng ta nhanh chóng rơi vào một cái bẫy, ai cũng nóng lên, huyết áp tăng lên. Cứ thử tưởng tượng anh để cho tôi có quan điểm của tôi và anh giữ lấy quan điểm của anh. Kết quả cuộc nói chuyện có thể như sau:

“Sao anh ngốc vậy, đi bán cái xe hơi với giá thật bèo!”

“Anh cho là tôi ngốc à?”

“Dĩ nhiên rồi”.

“Ồ, nếu anh nghĩ vậy thì tôi tiếc không thể đồng ý với anh nhưng anh có quyền giữ quan điểm của mình”.

Trong đa số trường hợp cứ để cho người khác có ý kiến của họ thì bạn sẽ tránh được xung đột. Chừng nào chúng ta không áp đặt ý kiến của mình đối với họ thì họ cũng không áp đặt ý kiến của họ với chúng ta. Ai đó có thể nói: “Nếu người khác tấn công bạn và bạn biết là mình đúng, bạn không thể cứ ngồi đó mà chấp nhận. Hãy tự vệ!” Tại sao phải tự vệ? Bạn sẽ không bao giờ làm hài lòng tất cả mọi người. Bạn có thể làm những việc tốt hơn việc thuyết phục người khác thay đổi ý kiến của họ. Cứ để họ tin điều họ muốn tin.

ĐÚC KẾT: Những người thích được chú ý và thích xung đột luôn nghe theo triết lý: “Nếu ai đó không đồng ý với tôi thì tôi phải tìm cách thay đổi anh ta”. Hãy nên làm theo lời khuyên này: “Nếu ai đó không đồng ý với tôi thì tôi sẽ để cho anh ta làm vậy”. Như thế cuộc sống sẽ dễ dàng hơn.

CHỖ NÓI VỚI AI ĐÓ: “ANH NHẦM RỒI”.

“Hãy khôn ngoan hơn người khác nếu bạn có thể nhưng đừng có nói với họ như vậy”.

Lord Chesterfield

Một trong những cách chắc chắn nhất để bị tấn công, nhiếc móc, khinh bỉ, xỉ vả bởi người khác là nói với họ: “ANH NHẦM RỒI !” Họ ghét điều đó, có nghĩa là họ ghét bạn! Mọi người đều muốn mình đúng. Nếu họ bảo bạn: “ANH NHẦM RỒI !, Tức là họ hiểu bạn như sau: “Anh sai rồi vì thế anh nên nghe tôi”. Nếu cần phải cho người khác hiểu được quan điểm của bạn hay nghe theo hướng dẫn của bạn, hãy tìm cách khác, chẳng hạn nói:

“Tôi tôn trọng ý kiến của bạn – nhưng ý kiến của tôi thì khác”.

“Kinh nghiệm của tôi không giống anh...”

“Tôi rất tôn trọng ý kiến của anh nhưng tôi không đồng ý với anh điểm này...”

“Tôi biết điều này đúng với anh – nhưng với tôi thì cái đúng là...”

Đàn ông đấu kiếm, tham gia chiến tranh, đầu tư tiền bạc, giết người để chứng minh là họ đúng! Việc tỏ ra mình đúng hay không là một chuyện hệ trọng. Nếu bạn muốn có được một sự êm thấm thì hãy nói đến “những ý kiến”, “những ý tưởng”, “những kinh nghiệm khác nhau” hơn là “cái đúng” và “cái sai”.

Thừa nhận mình sai

Chúng ta thường sợ khẳng định mình sai thì sẽ không được tôn trọng dù ngược lại, ta được tôn trọng nhiều hơn. Bất cứ khi nào chúng ta sẵn sàng thừa nhận là mình sai thì người ta sẽ ngưỡng mộ sự can đảm của chúng ta và thông cảm với chúng ta hơn...

Không phải tôi có thành tích nổi bật về việc thừa nhận mình sai nhưng tôi cũng đang cố gắng để làm được như vậy. Tôi hy vọng là việc viết ra chương này sẽ khích lệ tôi làm như thế nhiều hơn. Tôi đã khám phá ra là tôi sai, và tôi thừa nhận điều này thì tôi được thư giãn vô cùng. Tôi đã thấy rằng thế giới không sụp đổ, và người khác cũng không cười tôi như khi tôi khẳng định là mình đúng.

Thật hợp lý là nếu tất cả mọi người muốn đúng và đôi khi bạn nên để cho họ đúng, người khác sẽ biết ơn bạn vì chuyện đó.

ĐÚC KẾT: Nói với người khác rằng họ sai là cách dễ nhất để tạo ra nhiều kẻ thù. Thừa nhận rằng bạn sai là cách hay nhất để khởi đầu một tình bạn.

CHỖ LÀM NHỤC NGƯỜI KHÁC

Khi người khác làm bạn thất vọng, bạn phải chọn lựa giữa phê bình, làm nhục, làm người khác bối rối, hoặc cố gắng giải quyết vấn đề.

Hiếm khi bạn có thể làm cả hai việc trên cùng một lúc. Làm điều thứ nhất, bạn sẽ khiến cho người khác trở thành kẻ thù... “Bạn thật thiếu chín chắn, vô tích sự, trễ nải và ngu ngốc...” Rồi đề nghị người khác giúp đỡ... “Và bây giờ sau khi tôi đã xỉ vả bạn, hãy đưa tiền lại cho tôi, sửa xe hơi giúp tôi và yêu thương tôi như bạn vẫn từng yêu thương!”

Đó là cách gian nan để có được kết quả! Không cần biết bạn buồn bực như thế nào, bạn phải nhớ là tấn công người khác sẽ làm hỏng cơ hội để họ giúp chúng ta. Khi bạn bắt đầu tấn công người khác thì họ ngay lập tức cho là bạn thô lỗ. Tức thì họ muốn bạn gánh chịu hậu quả và nếu bạn lệ thuộc vào họ trong sự hợp tác giữa hai bên, bạn sẽ nhanh chóng thấy là mình phải chịu hậu quả.

Hãy tưởng tượng là xe hơi của bạn đậu trên đường. Bạn quay về xe và phát hiện ra một chiếc Volkswagen đỗ ngay sau xe bạn. Một ống chữa lửa nằm sát cái chống va trước của xe bạn. Bạn không thể lái xe đi được.

Bạn thấy người chủ chiếc Volkswagen đang ở văn phòng bên cạnh. Nếu bạn đi vào đó và nói: “Tôi đang tìm người đã chèn xe tôi vào chỗ ống chữa lửa!” Bạn sẽ được cái gì? Có thể là anh ta sẽ vui vẻ rời xe anh ta đi. Có thể anh ta sẽ giấu chiếc cặp đi và nói là anh ta đã làm mất chìa khóa, hay anh ta nói chuyện trên điện thoại nửa tiếng để chọc tức bạn. Để có được kết quả tốt nhất **BẠN NÊN CHO NGƯỜI KHÁC CƠ HỘI SỬA CHỮA.**

Ngay cả với một người chẳng ra gì, bạn hãy tôn trọng họ và cẩn thận khi đối xử với họ.

Giả sử bạn mua một hệ thống hi-fi trong một cửa hàng. Bạn mang về nhà và phát hiện ra họ bán cho bạn cái có giá rẻ hơn số tiền bạn trả. Bạn nghi rằng họ là quân bịp bợm và đã cố tình gạt bạn.

Bạn đã phát hiện ra là họ có tội, vì thế họ nghĩ: “Nếu ông gọi tôi là tội phạm, thì tôi sẽ là tội phạm!” Tuy nhiên nếu bạn cho họ cơ hội sửa sai bằng cách nói: “Tôi biết là các anh sẽ bối rối khi phát hiện ra là các anh đã đưa lộn tôi cái máy”, họ sẽ nhiệt tình cùng bạn điều chỉnh ngay. Bạn nên tranh thủ cái tốt ở họ để họ có thể thấy được cái tốt ở họ.

(Tương tự nếu bạn chửi họ là đồ dối trá và họ không cố tình làm như vậy thì họ sẽ không hài lòng. Hơn nữa, nhiều khi bạn phải trả giá vì xúc phạm người khác.)

ĐÚC KẾT: Người khác thường vui vẻ đáp ứng mong đợi của bạn nếu họ được tôn trọng và đối xử tốt. Nếu bạn muốn hợp tác thì tốt nhất nên tôn trọng đối tác. Như thế họ sẽ giúp bạn thoát ra khỏi khó khăn.

Chương 26

TRƯỚC TIÊN HÃY HỎI CHO RÕ

Andrea hét lên trong điện thoại “Anh đã tính tiền cho tôi buổi học đó. Tôi đã trả đầy đủ. Tôi đã nói với anh hai lần là tôi không nợ nần gì anh hết. Anh làm tôi và cả gia đình tôi bực! Chuyện làm ăn của anh thật chẳng ra gì! Tôi sẽ làm lớn chuyện này”. Cô ta rất giận dữ. Khi cô ta bỏ điện thoại xuống, tôi nói: “Tôi sẽ kiểm tra và nói chuyện với cô sau. Xin cảm ơn cô đã gọi”.

Năm phút sau, thật ngạc nhiên, Andrea gọi tôi. “Chồng tôi đã tìm thấy cái cùi séc. Tôi thật xấu hổ. Tôi không biết nói gì. Có lẽ tôi đã thề với anh là tôi đã trả anh hai lần. Thật kinh khủng quá”.

Andrea không chỉ gọi lại để xin lỗi, cô còn gửi cho tôi sô cô la và hoa!

Veronica được tặng một máy nướng bánh nhân ngày lễ Giáng Sinh của cô. Được một tuần thì nó không hoạt động được nữa. Cô rất giận. Cô đến hiệu sửa điện gần nhà và yêu cầu họ sửa chữa và thay cái mới.

Họ nhìn cái máy và họ vui vẻ sửa chữa giúp nhưng họ nói với cô: “Cái máy này được mua ở cửa hàng bên kia đường!”.

HÃY NĂM RÕ ĐẦU ĐUÔI SỰ VIỆC TRƯỚC KHI MỞ MIỆNG RA. Trước khi chửi bới chủ nhà, đe dọa người bán hàng hay cãi lại ông chủ thì hãy **NĂM VẤN ĐỀ CHO RÕ TRƯỚC**.

Tìm hiểu trước sẽ làm cho bạn không bị bối rối, không bị “mắc họng”. Biết chắc điều mình sẽ nói làm cho bạn tự tin và mạnh mẽ hơn.

Khi bạn bị tính mắc (đắt)

Không ai thích bị tính mắc, và một số người biết cách xử lý tốt hơn những người khác. Polly điện thoại cho thợ sửa xe và nói: “Anh thật đã ăn chặn tiền của tôi. Anh là tên đê tiện. Tôi chưa bao giờ yêu cầu anh thay hộp số cho xe tôi. Tôi sẽ kiện anh. Tôi đã bảo anh không được làm việc gì mà không hỏi ý kiến của chồng tôi trước”.

Người thợ sửa xe nói: “Sáng nay tôi đã gặp chồng cô, anh ta đã viết ủy quyền cho tôi ngay tại đây”.

Chỉ trong một phút Polly đã biến mình thành một tên ngốc và thành kẻ thù của người thợ sửa xe!

Lại một lần nữa, biện pháp khôn ngoan là thu thập hết mọi dữ kiện về vấn đề liên quan trước, giống như một quan tòa phải có tất cả bằng chứng mà mình sẽ cần.

“Anh có nhớ đã báo cho tôi giá nào không?”

“Anh có ghi sổ những khoản tôi đã thanh toán không?”

“Anh có thấy hóa đơn đã gọi đến cho tôi không? Anh có nghĩ số tiền đó đúng không?”

Thường thì chỉ cần một vài câu hỏi thông minh sẽ làm cho vấn đề trở nên đơn giản hơn. Đôi khi người ta quên mình đã hứa gì. Ngay cả khi bạn làm rõ điều họ không nhớ, bạn có thể nói: “Tôi nhớ là 300 đô la và nó đây”.

Như bạn đã biết, hóa đơn và sổ sách cũng có khi sai. Đặt câu hỏi một cách bình tĩnh là cách hay nhất trước khi bước vào trận chiến và sẽ giúp cho bạn đỡ bối rối và dễ giải quyết vấn đề hơn.

Tương tự, khi người ta không đến thì đừng giao hàng, đừng giải quyết công việc. Đặt câu hỏi rất có lợi để bạn kết luận vấn đề. “Anh có nhớ tôi đã yêu cầu gì không? Anh đã hứa gì với tôi? Ai chịu trách nhiệm trong chuyện này?”

Một cách hỏi khác là “VẬY NẾU?”

“Vậy nếu tôi chứng minh được là anh đã tính mắc cho tôi thì anh sẽ làm gì?”

“Nếu phía anh nhầm thì anh sẽ chịu chi phí chứ?”

Người thông minh biết cách đặt câu hỏi. Hãy cho người ta nói còn bạn lắng nghe.

v Hãy tìm hiểu xem

a) HỌ BIẾT GÌ

b) HỌ NGHĨ GÌ

c) HỌ SẼ LÀM GÌ - Trước khi bạn mở miệng.

Những câu hỏi khôn ngoan khác là:

“Anh hiểu nó như thế nào?”

“Anh sẽ cảm thấy như thế nào nếu anh là tôi?”

“Nếu anh là tôi thì anh sẽ làm gì?”

ĐÚC KẾT: Mỗi khi bạn thương lượng cái gì với ai đó thì nên chọn chiến lược ĐẶT CÂU HỎI TRƯỚC. Bạn sẽ không bối rối và tin tưởng rằng mình nói chuyện dựa trên vị thế mạnh của mình. Khi bạn hỏi người khác, bạn sẽ hướng suy nghĩ của họ theo cách của bạn, như thế sẽ khôn ngoan và thành công hơn là bắt người ta phải nghĩ.

v Ghi điểm bằng câu hỏi

Không ai thích sa thải người khác (Ừm, đa số là vậy!) Khi buộc phải sa thải hay kỷ luật ai đó thì cách hay nhất là hỏi câu hỏi.

Tôi có một người bạn, Charlie, người rất giỏi nói chuyện. thư ký của Charlie là Jenny rất xấu tính và hay cãi lộn với vợ của Charlie cũng làm việc trong văn phòng. Charlie quyết định sa thải cô thư ký. Anh muốn cô biết vì sao cô mất việc và cố gắng nói với cô càng khéo càng tốt. Anh ta kể cho tôi nghe một cuộc đàm thoại của họ và đây quả là một ví dụ tuyệt vời minh họa cho cho thấy việc sử dụng câu hỏi khéo léo đã giúp anh ta đạt được điều mình muốn như thế nào:

“Jenny, cô nói xem thái độ của cô trong thời gian làm việc vừa qua như thế nào?”

“Không được hoàn hảo lắm”.

“Chúng ta đã nói về chuyện này trước đây rồi phải không?”

“Vâng, ông chồng tôi làm tôi bực quá”.

“Chúng ta có nên nói chuyện đó ở đây không?”

“Tôi không nghĩ vậy”.

“Cô có thấy cô hay gây gổ quá nhiều với vợ tôi không?”

“Đúng vậy”.

“Cô có thấy việc này thay đổi chút nào không?”

“Tôi cho là không”.

“Hãy nói cho tôi biết. Nếu tôi phải chọn để có một văn phòng vui vẻ và một cuộc hôn nhân hạnh

phúc thì tôi nên đuổi ai?”

“Ừm,... tôi”

“Cô hiểu là cô sẽ bị đuổi à?”

“Vâng”

“Thế là ta đã thông nhất nhé”.

“Vâng, tốt hơn là tôi nên đi”.

Jenny đã sa thải chính cô ta.

Charlie không tấn công cô hay phê bình gì cô. Bằng cách sử dụng những câu hỏi tài tình, anh làm cho cô hiểu cô phải nghỉ việc.

Đây là một nghệ thuật. Bạn không thể chỉ nói những câu cũ rích như: “Cô muốn được nghỉ việc như thế nào?” Bạn phải có một vài ý tưởng là người kia có thể trả lời câu hỏi của bạn như thế nào để đạt được mục tiêu của bạn.

GIẬN DỮ KHÔNG KHIẾN ĐƯỢC NGƯỜI KHÁC LÀM THEO LỜI BẠN Bực tức và giận dữ với người khác cũng không sao – bày tỏ sự giận dữ là việc nên làm. Nhưng chúng ta không nên phạm sai lầm là khiến người khác làm theo ý mình bằng cách nổi giận và hét vào mặt họ.

Ví dụ, bà mẹ đề nghị đưa con, tên là Willie dọn phòng. Willie biết là mẹ không nghiêm lắm nên tiếp tục xem phim Batman.

Mẹ cậu lại nói: “Willie, con hãy dọn phòng đi”. Willie biết là như những lần trước, có thể 45 phút sau làm cũng được.

Mẹ cậu lại nhắc lần thứ ba: “Willie, con dọn phòng **NGAY** đi”. Willie cũng vẫn cho là mẹ cậu mới bắt đầu nghiêm một nửa. “Mình chỉ còn 3 phút Batman thôi mà”.

“Willi, **DỌN PHÒNG** ”.

“Nghe dữ hơn rồi”, Willie nghĩ. “Nhưng vẫn chưa đủ đô nên chưa nguy hiểm”. Willir vẫn bám vào cuộc thập tự chinh mới trên màn hình. Mẹ cậu đã bắt đầu bốc hỏa. Willie nhìn mẹ. Bà mẹ đỏ mặt nhưng chưa hét lên. Cậu ta đoán phải hai phút nữa bà mới nổ tung.

Một phút trôi qua và bà mẹ bước vào phòng với một cây chổi. Bà hét to hét cỡ và vung chổi lên,

“**MÀY ĐI DỌN PHÒNG NGAY, KHÔNG THÌ TAO SẼ ĐÁNH CHO CHẾT**”.

Willie không dám đợi bà nói hết câu – bà đang cầm chổi! Mẹ đang hành động, rút cuộc bà cũng dùng tới biện pháp đe dọa. Bây giờ Willie rất sợ và đã bị ấn tượng:

Cuối cùng bà mẹ cũng đạt được điều mình mong muốn và bà nói: “Làm như muốn bảo nó làm một cái gì tôi cũng phải la lên thế này”.nhưng không phải việc la lên có tác dụng mà là cái chổi.

Bà mẹ đã có thể làm theo cách khác. Bà nên nhìn thẳng vào mắt Willie ngay lúc đầu và nói: “Willie bây giờ là 4:15 chiều. Đến 5:30 thì con phải dọn xong phòng con, mẹ sẽ không nói lại nữa. Mẹ sẽ không bực và không la lên. Nếu con dọn xong phòng trước 5L:30 theo đồng hồ trong bếp mẹ sẽ rất vui. Nếu không thì cả tuần mẹ sẽ không cho con xem truyền hình nữa. Con có hiểu không? Con có hỏi gì không?”

Nếu bà mẹ sẵn sàng tuân theo những điều kiện đã đưa ra thì Willie sẽ nhanh chóng học được điều này. Nếu bà không nghiêm và cứ để cho nó xem truyền hình dù nó không chịu dọn phòng thì bà sẽ sớm phải dùng lại cái chổi và la hét.

Bạn sẽ có được kết quả từ việc hành xử cho nhất quán. Phải sẵn sàng hành động. Chúng ta phải tuân lệnh cảnh sát vì họ giữ đúng lời hứa. Vì là luật nên cảnh sát không la hét hay gào lên nhiều. Họ không nổi đóa, không dậm chân và la lên: “Tôi đã bảo anh 17 lần ngày hôm nay và bây giờ tôi nói lại lần cuối cùng: Không được ăn cắp đồ của người khác”. Thay vì vậy họ có thông điệp là: “Nếu ăn cắp thì chúng tôi sẽ bắt anh.

Những người giữ được sự tôn trọng và kiểm soát được tình huống thì sẽ đạt được kết quả như ý. Thủ tướng, tổng thống, quan tòa, đô đốc trong quân đội hiểu rằng la hét không làm cho người khác làm theo ý mình.

ĐÚC KẾT: Bởi vì chúng ta thỉnh thoảng không chịu hành động ngay cho đến lúc sử dụng biện pháp la hét. Có thể chúng ta tin rằng la hét sẽ làm cho người khác chịu phục tùng, không phải vậy. Người khác cho là bạn nghiêm túc bởi vì những cái bạn làm chứ không phải vì bạn hét thật to.

Chương 27

LẬP RA NHỮNG NGUYÊN TẮC

NEU CUOC SONG LA MOT TRÒ CHOI THI HAY CHO MOI NGUOI BIET LUAT!

Fred có vấn đề với con trai, Johnnie. Fred thường bảo Johnnie đem rác đi đổ hàng tuần. Johnnie không làm như vậy thường xuyên lắm. Những lúc Johnnie không làm, Fred tội nghiệp không biết phải làm gì với nó. Anh tự nhủ: “Mình đánh nó, bắt nó đi ngủ, hay cắt tiền tiêu, hay nói chuyện với nó xem...?”

Junie cũng gặp chuyện tương tự với Karen, thư ký. Thường thì cô yêu cầu thư ký đánh máy cho xong những hồ sơ nào đó vào cuối ngày. Ai cũng biết yêu cầu này là hợp lý, nhưng dường như không bao giờ thư ký hoàn thành việc đánh máy đúng thời hạn. Junie không thể đánh cô ta, bắt cô ta đi ngủ. Junie chỉ muốn giữ một quan hệ vui vẻ trong văn phòng và hơi bối rối không biết nên xử lý vấn đề cách nào tốt nhất.

Trong những tình huống trên, những quan hệ sẽ bị ảnh hưởng. Nếu người khác làm chúng ta thất vọng, và chúng ta phạt họ vì đã làm vậy, họ giận ta. Thường thì họ cho là không công bằng, ta vô lý hay khó chịu.

Nói với họ ngay từ đầu

Giải pháp là thường xuyên báo con bạn hay thư ký của bạn trước đó một thời gian về:

a) ĐIỀU BẠN MUỐN

b) ĐIỀU GÌ XẢY RA NẾU HỌ LÀM TỐT

c) ĐIỀU GÌ XẢY RA NẾU HỌ KHÔNG

LÀM. Nên nói với họ một cách nhẹ nhàng. Hãy nghe Fred nói:

Fred: “Johnnie, ta hãy nói về chuyện con đổ rác”.

Johnnie: “Cái gì cơ?”

Fred: “Trong nhà này ai cũng phải làm việc. Công việc của con là đổ rác. Con có hiểu điều đó không?”

Johnnie: “Có ạ!”

Fred: “Bố muốn con phải đổ rác hàng tuần, con có làm không?”

Johnnie: “Dạ”.

Fred: “Nếu con làm thì nhà ta sẽ rất sạch sẽ, con được nhận tiền tiêu và bố không bao giờ rầy la

con chuyện đổ rác. Con hiểu không?”

Johnnie: “Dạ hiểu ạ. Vậy là xong ạ?”

Fred: “Không, còn nữa. Nếu con không đổ thì con nên hiểu là bố sẽ không cho con tiền tiêu vào tuần đó. Không phải là bố không thương con hay tỏ ra keo kiệt. Đó là luật trong nhà này. Con được thưởng nếu làm và bị phạt nếu không làm”.

Johnnie: “Đồng ý”.

Fred: “Vậy con hãy nói lại xem chúng ta thỏa thuận việc đổ rác như thế nào?”

Johnnie: “Chùng nào con đổ rác thì được bố cho tiền”.

Fred: “Nếu con không đổ?”

Johnnie: “Con không được nhận tiền tiêu”.

Fred: “Đúng vậy con muốn hỏi gì nữa không?”

Johnnie: “Không ạ”.

Fred: “Được rồi, bố muốn con biết trước để sau này không rắc rối gì hết”.

Vậy là Fred đã đặt ra một số luật lệ, anh ta đã làm cho cuộc sống của anh dễ chịu hơn. Anh không cần áp lực thêm thì rác vẫn được đổ và con trai anh phải tôn trọng anh. Nếu Johnnie quyết định không đổ rác thì phải không được nhận được tiền. Nó có thể cho tiền cậu hàng xóm để cậu ta đổ rác cho nó.

Julie có thể dùng giải pháp tương tự với Karen, cô thư ký....

Julie: “Tôi muốn cô đánh máy xong những cái này trước cuối ngày”.

Karen: “Được ạ”.

Julie: “Cô có xong trước 5h30 được không?”

Karen: “Được”.

Julie: “Rất quan trọng. nếu cô làm tôi rất biết ơn”.

Karen: “Dạ”.

Julie: “Karen, tôi muốn cô hiểu là trước khi cô về, cô phải làm xong việc đó. Nếu không thì cô

phải ở lại làm, cô có rõ không?”

Karen: “Vâng”.

Nếu bạn quan sát, bạn sẽ thấy mấy ông bố bà mẹ và những người chủ luôn gặp phiền toái với những việc như thế này. Hoặc họ không đặt ra luật lệ, hoặc là họ quá mềm mỏng không giữ đúng luật lệ, họ sẽ gặp phiền toái.

Ví dụ: Bà mẹ cho con đi chơi biển. Lúc 5h chiều, bà nói: “Chúng ta về thôi”.

Bọn trẻ nói: “Chút nữa đi ạ”

Lúc 5h15 chiều, bà nói: “Chúng ta về nhà”.

Bọn trẻ nói: “Một lúc nữa đi ạ !”.

Lúc 5h25, bà nói: “Mẹ nói phải về”.

Đến 5h45 thì bà không tìm thấy bọn trẻ nữa. Rốt cuộc, cả nhà rời biển lúc 6h30 và bà mẹ tự hỏi: “Tại sao bọn trẻ lại không nghe lời mình cứ?”

Sự thật là, chính bà mẹ không giữ lời! Bà luôn tỏ vẻ mình không coi trọng lắm điều mình nói. Bà nói: “Mẹ đi đây”. Nhưng không đi. Những đứa trẻ biết mẹ của chúng là người hay nhượng bộ. Bà ta nên làm gì? Lúc 4h30 bà nên bảo đảm con: “10 phút nữa chúng ta sẽ rời đi”. Lúc 5h, bà cứ lên xe lái đi dù có đảm con hay không. Những đứa trẻ phải biết mẹ chúng nói là làm. Để cho cuộc sống được dễ dàng về lâu về dài, chúng ta cần phải nghiêm khắc và cần phải mạnh mẽ.

Hãy quan sát những ông bố bà mẹ sau đây với con mình trong siêu thị:

Billie hai tuổi: “Con muốn được ăn sôcôla”.

Ông bố: “Con không được ăn sô cô la”.

Billie: “Con muốn ăn”.

Ông bố: “Con không được ăn”.

Billie: “Con muốn ăn một thanh”.

Ông bố: “Con không được ăn”.

Billie(hét lên): “Con muốn ăn”

Ông bố: “Không”.

Billie (bắt đầu khóc rống lên): “CON MUỐN ĂN MỘT THANH. CON MUỐN ĂN MỘT

THANH. CON MUỐN ĂN SÔCÔLA.

Ông bố: “Này ăn đi”.

Thông điệp của ông bố: “Nếu con chịu la lên và khóc đủ lâu thì bố sẽ cho con thứ con muốn”. Thậm chí ông bố có ý nói: “Không, bố sẽ chùn bước nếu con làm ồn quá. Nếu con hôn xược thì con có thứ con muốn.

Tạo điều kiện cho Billie biết bằng cách quấy rối, nó sẽ có được cái nó muốn, ông bố còn tự hỏi tại sao nó làm thế không biết. Ông bố nên làm gì? Chỉ cần bảo Billie trước: “Hôm nay con không được ăn sôcôla. Con có làm gì bố cũng mặc, không cho ăn sôcôla. Con muốn nổi tam bành cũng được, nhưng không được ăn sôcôla”.

Billie sẽ hiểu được vấn đề. Trẻ con học rất nhanh.

Bắt người ta cam kết

Giới doanh nhân có một câu nói: “Điều bạn nói không đáng quan tâm, điều khách hàng nói mới là cái đáng nhớ”. Trong ngữ cảnh này, điều đó có nghĩa là NGƯỜI TA KHÔNG CAM KẾT BẤT CỨ ĐIỀU GÌ TRỪ KHI CHÍNH MIỆNG HỌ NÓI RA ĐIỀU ĐÓ.

Tức là gì? Tức là không chỉ nói với con gái : “Mẹ muốn con về nhà lúc 11h” là đủ. Có thể nó sẽ nghĩ “Vậy mẹ muốn mình về nhà vào lúc đó!” Rồi nó nghĩ: “Mình đâu có nghe điều này”.

Bạn cần phải đi xa hơn. Phải yêu cầu con bạn trả lời. Phải nhìn vào mắt nó khi nói như thế. Khi con bạn chú ý nghe thì bạn sẽ nói: “Con có làm không?” Bắt nó phải cam kết. Nên áp dụng điều này trong bất kỳ thỏa thuận nào. Hãy hỏi người khác: “Bạn sẽ mua cái

đó/ hoàn thành việc đó/ đến đúng giờ chứ?” Nói cho người khác biết điều bạn muốn chẳng có nghĩa lý gì trừ khi. A) Họ nghe bạn nói. B) Họ hiểu ý bạn. c) Họ đã cam kết.

Đôi khi, bạn sợ không dám yêu cầu người ta cam kết vì bạn lo lắng người ta sẽ nói “không”. Thật là yếu đuối!

ĐÚC KẾT: Người ta luôn trốn thoát khỏi cái mà họ biết là họ trốn được. Để cho cuộc sống dễ dàng hơn và bạn có được kết quả tốt hơn với người khác;

a) **HÃY NÓI VỚI HỌ TRƯỚC.** “Đây là điều tôi muốn. Hậu quả sẽ như thế này”.

b) Kiểm tra xem họ có hiểu không.

c) Tự cam kết với mình sẽ hành động và giữ vững cam kết đó

Học từ sai lầm

Harry đi làm về trễ. Vợ anh thấy thức ăn lên bàn và la lên: “Anh đi đâu thế? Anh về rất trễ!” Anh ta về trễ đã 28 năm nay và cô cũng đã giận dữ anh trong 28 năm. Cô hét lên, anh giận.

Câu hỏi: Sau gần nửa thế kỷ sống với nhau họ phải học được cái gì về quan hệ với con người chứ? Cô vợ không tìm được cách gì khuyến khích anh chồng về nhà sớm sao?

Điều gì xảy ra nếu cô nói: “Anh yêu, em rất vui khi thấy anh về nhà. Mỗi khi anh về trễ, em thật nhớ anh quá!” Như thế có phải anh ta sẽ phản ứng khác không?

Thời gian trôi qua, chúng ta có biết cách sống cho hạnh phúc hơn không? Chẳng lẽ chúng ta không thực hành được để hoàn thiện khả năng hòa hợp gia đình và đoàn kết với những người vui vẻ để mỗi ngày càng trở nên hạnh phúc hơn sao?

Tôi có một người hàng xóm rất dễ đổ mọi thứ lên đầu chồng mình. Cô đập vỡ kính, quăng bất kỳ thứ gì cô tóm được lên đầu anh. Có người đi ngang qua thấy cô ném cả chai sữa vào người anh.

Hai người đã cưới nhau được 24 năm và có lúc tôi cứ nghĩ chắc họ không học thêm được chút nào nữa về việc giao tiếp và quan hệ với con người.

Một số cách làm không bao giờ có tác dụng! Đập phá đồ đạc là một cách, những khi cư xử và hành động có thể làm rạn nứt quan hệ. Chẳng hạn nói với nhau những câu như:

“Anh đi đâu về thế?”

“Anh biết mình đang làm gì chứ?”

“Anh lúc nào cũng trễ!”

“Cái đó là lỗi của anh”.

“Anh thật ngu ngốc, lười nhác, mập, đàn độn, ích kỷ và vô tích sự”.

Tác dụng của chúng sẽ hết sức tồi tệ. Chúng ta cần học hỏi kinh nghiệm và không nên tiếp tục mắc sai lầm tương tự.

Ví dụ, khi chồng bạn cứ về trễ hoài, bạn nên nói “Em yêu anh đến nỗi khi anh về trễ, em bắt đầu nhớ anh. Em cảm thấy anh không quan tâm và điều đó làm em buồn...” Chúng ta nên cho họ cơ hội để họ làm theo mong muốn của chúng ta, chứ không phải cơ hội để rời bỏ chúng ta. Thường thì người hay trách móc sẽ cần nhân và người về trễ sẽ càng về trễ hơn, và thậm chí đi luôn để khỏi phải nghe lời cần nhân.

Một ông tên là Robert có bà vợ cần nhân khi chồng gọi từ cơ quan nhân là đêm đó ông sẽ về trễ sau bữa ăn tối. Ông bảo vợ để thức ăn của ông vào lò vi ba và ông rất ngạc nhiên thấy bà rất sốt sắng. Khi về nhà ông mới hiểu ra tại sao bà vui vẻ làm vậy: vì thức ăn hôm đó là món xà lách!

Chúng ta đang nói đến những kỹ năng giao tiếp rất cơ bản và ai cũng biết – nhưng thỉnh thoảng cũng nên nhắc lại những điều cơ bản nhất.

ĐÚC KẾT: Chúng ta nên bằng mọi cách cải thiện cho các quan hệ ngày càng tốt hơn chứ đừng để bị mai một dần đi. Quan hệ cũng giống như làm kinh doanh – hoặc phải tốt hơn lên hoặc sẽ tệ đi – không bao giờ có sự đứng yên. **NẾU MỌI VIỆC KHÔNG CẢI THIẾN TỨC LÀ CHÚNG TA SỐNG MÀ KHÔNG CHỊU HỌC.**

KỶ VỌNG CỦA BẠN THÀNH SỰ THẬT Vào những năm 60 tiến sĩ Robert Rosenthal của đại học Harvard thực hiện một thí nghiệm ở một trường trung học tại California. Vào đầu năm học hiệu trưởng gọi 3 giáo viên vào phòng và bảo họ: “Dựa trên thành tích giảng dạy của các anh trong 3, 4 năm qua, rõ ràng các anh là những giáo viên giỏi nhất trong trường. Để thưởng công, năm nay tôi giao cho mỗi anh một lớp gồm 30 học sinh xuất sắc nhất trong trường. Học sinh sẽ được chọn dựa trên chỉ số thông minh và lòng hăng say học tập của chúng”. Ông nói thêm: “Hãy dạy chúng như những học sinh khác và đừng nói với những học sinh này hay bố mẹ chúng rằng các anh biết chúng đặc biệt”.

Vào cuối năm, 3 lớp này đạt thành tích học vấn cao nhất toàn tỉnh, khoảng 20 – 30% tiến bộ trên mức bình thường.

Lúc này hiệu trưởng mới tiết lộ cho các giáo viên biết. “Những học sinh này không được chọn theo khả năng học vấn mà hoàn toàn ngẫu nhiên”. Quá ngạc nhiên, 3 giáo viên chỉ biết giải thích rằng những học sinh đã tỏ ra xuất sắc bởi vì chính họ, những giáo viên, là rất giỏi. Tiết lộ thứ 2: giáo viên cũng được chọn ngẫu nhiên.

Ba giáo viên đó đã TIN vào khả năng của mình và KỶ VỌNG là học sinh sẽ học giỏi và học sinh đã chứng minh là họ đúng.

Điều chúng ta rút ra được ở đây là con cái, đồng nghiệp, và ngay cả bạn đời chúng ta sẽ hành động theo kỳ vọng của chúng ta. Nếu bạn nghĩ mình đang huấn luyện cho một đội

bóng tối, họ sẽ thua và chứng minh là bạn đúng. Khi bạn tin người khác thì họ sẽ tin vào chính họ và có xu hướng chứng minh là bạn đúng khi tin họ.

Bạn nói: “Nhưng ai cũng biết điều đó! Không có quyển sách nào dạy cách làm bố mẹ hay quản lý bản thân mà không nói đến tầm quan trọng của lời khen và sự khuyến khích”. Đúng! Chúng ta nghe nói nhiều đến vấn đề này nhưng không ai biết. Khi người ta thật sự biết cái gì thì họ phải sử dụng nó trong cuộc đời mình. Hãy hỏi chính mình xem bao nhiêu thầy giáo và ông chủ đã khuyến khích và nung nấu cho bạn khát vọng đạt đến đỉnh cao.

Bạn kỳ vọng gì từ người khác

Phát hiện của Rosenthal khiến cho chúng ta phải suy nghĩ: “Tôi đã kỳ vọng gì từ người khác trong đời tôi?” Fred nói: “Ừm, Rosenthal thì không sao, nhưng tôi biết rằng thư ký của tôi là một người trì độn!” Chỉ là vì cậu tin như thế, Fred ạ. Nếu cậu “biết” cô ấy là người trì độn thì cô ấy sẽ cứ trì độn. Khi bạn bắt đầu tin vào cô và khuyến khích cô thì cô sẽ bắt đầu có những hứa hẹn mới mẻ.

Tất cả chúng ta đều có thể giống như Fred – kỳ vọng để bị thất vọng hoặc để cho kỳ vọng của chúng ta biến thành sự thật tốt đẹp.

Vậy làm cách nào để khuyến khích ai đó?

Bạn làm cho người khác kỳ vọng sẽ thành công bằng cách giúp họ thấy được tiến bộ của bản thân họ. Thường thì tự họ không nhìn thấy. Bạn tuyển người mới vào và nói: “Jim, chỉ mới một tuần mà anh đã làm được chuyện. Dù hơi sớm nhưng tôi cho là với kỹ năng của anh, anh sẽ điều hành bộ phận này trong hai năm nữa”.

Bạn bắt đầu sơn bức tranh trong tâm trí Jim về những khả năng lớn hơn. Bạn làm cho anh ta thấy mình thành công. Làm cho người khác kỳ vọng ở chính bản thân họ không phải chỉ là vấn đề khen ngợi, dù không thể thiếu cái này. Bạn phải đưa họ vào tương lai. Bạn nói: “Con trai, bố biết là con đang gặp khó khăn với môn Toán, nhưng thử tưởng tượng con dành thêm nửa giờ mỗi tối với những bài toán này, với quyết tâm của con, bố nghĩ con sẽ vượt qua bạn A trong kỳ thi tới. Con thấy sao?”

ĐÚC KẾT: Bạn không thể khiến ai đó làm những việc mà họ không muốn làm, nhưng ai cũng muốn được khen ngợi và thấy mình thành công. Hãy học cách nhận ra giá trị và tiềm năng của người khác. **HÃY KHEN NGỢI HỌ MỘT CÁCH ĐẶC BIỆT** và nói với họ **ĐIỀU HỌ CÓ THỂ ĐẠT ĐƯỢC** và **TẠI SAO BẠN TIN LÀ HỌ SẼ ĐẠT ĐƯỢC**. Họ sẽ chứng tỏ cho bạn thấy.

Chương 28

PHONG CÁCH CHIẾM ĐƯỢC TÌNH CẢM BẠN BÈ

Nhiều người trong chúng ta đã từng nghe những buổi diễn thuyết bất tận của gia đình và thầy giáo về tầm quan trọng của cách cư xử. “Hãy khéo léo. Nói cảm ơn. Chải tóc đi. Nhắc chân khỏi bàn. Đừng nói khi đang ngậm thức ăn. Đừng ăn ngấu nghiến như thế. Cái đó là con dao, không phải là cây bút. Và nên dùng khăn tay!....”

Dĩ nhiên, cư xử đúng cách không phải là chứng minh bất cứ cái gì. Nó giúp cho ta biết cách làm cho người khác thoải mái khi ở bên cạnh ta. Đó là khả năng nhận biết chính mình trong sự tôn trọng người khác.

Để ảnh hưởng người khác một cách tích cực, bạn không cần phải diện áo quần thật thời trang, không cần phải uống sâm banh bằng cốc pha lê. Việc bạn dọn món súp bên phải hay bên trái không quyết định thành công của một bữa tiệc...

Cách cư xử là một phần của con người. Ở một mặt nào đó, nó chỉ là hình thức nhưng vẫn quan trọng. Nhưng nếu chúng ta quá phóng đại nó thì sẽ bỏ qua những điểm tốt của người khác. Anh ta ăn như ngựa (nhưng anh ta rộng lượng), cô ta mặc áo thể thao đi dự tiệc (nhưng cô ta kể chuyện rất hay), ly tách không đồng bộ (nhưng nhà họ đầy ắp tiếng cười).

Khi nói đến việc cư xử tế nhị chúng ta không nên chăm bẵm vào những vấn đề bên ngoài. Bạn có bực không khi bạn bảo cô bạn mình kể về ông chủ của cô và cô nói: “Ừm, ông ta cao, tóc nâu, đeo đồng hồ Gucci, có nhà đẹp, sành ăn và ông ta trông giống như...”. Nên bàn đến cái chính yếu là tính cách hay khả năng điều hành của ông ta hơn là những cái hình dạng bên ngoài đó.

Vậy hình thức là gì?

Hình thức là một từ khác của phong cách, và nó càng ít càng tốt. Hãy lấy ví dụ.

Agnes lấy con trai duy nhất của gia đình Schafers và khi ông nội Schafers chết, Agnes được thừa hưởng một gia tài kékch xù. Agnes từ giai cấp trung lưu trở thành một chủ kho báu đầy nữ trang. Người khác thì sẽ bị cám dỗ khoe khoang sự giàu có của mình. Nhưng Agnes hiểu được phong cách là gì và cô thể hiện một phong cách rất đặc biệt. Khi có dịp hội họp nhóm tộc, tất cả nhưng người họ hàng đều đeo đầy nữ trang. Agnes chỉ mặc một chiếc váy thanh lịch và đeo một chuỗi ngọc bích và bông tai cùng kiểu. Ai cũng nghĩ cô sẽ mang trang sức đầy mình giống tiệm cầm đồ nhưng cô không làm thế. Mọi người vì thế đều ngưỡng mộ Agnes.

Phong cách tốt là giản dị chứ không phô trương. Bạn không cần phải thi thố với ai hay chứng minh gì cả.

Chung diện

Nếu bạn muốn có bạn (và giữ được bạn) thì hãy tế nhị khi chọn áo quần để mặc.

Quy tắc thứ 1: KHÔNG QUÁ CHUNG DIỆN. Không ai thích loại người này.

Quy tắc thứ hai: GỌN GÀNG. Chỉ cần gọn gàng là đã gây cảm tình được một nửa. Không quan trọng nếu kiểu áo của bạn đã lỗi thời. Ít nhất bạn phải gọn gàng. Người nào cũng thích sự gọn gàng. Nếu túng thiếu thì cũng có thể chải đầu và đánh giày được. Người ta thường để ý những cái nhỏ.

Quy tắc thứ ba: HIỂU ĐƯỢC TÌNH HUỐNG. Hãy nhìn vào thư mời và biết ăn mặc gì cho thích hợp với dịp nào đó. Cần thiết thì phải hỏi người tổ chức tiệc. Mặc quần Jean đi dự đám cưới là không thích hợp, mà không nên mặc áo đầm thật lộng lẫy đến nỗi lấn lướt cả cô dâu hay chung diện bộ vest đắt gấp 5 lần bộ vest của chú rể.

Biết khi nào thì nên rời sân khấu

Phong cách là biết khi nào nên ngồi xuống lại.

Công thể hiện của Rod Fuller bị sang nhượng và Rod nhận được thông báo trước đó một tháng. Là cha của 4 đứa con với một món nợ lớn, tin này là một đòn mạnh giáng vào tình hình tài chính và triển vọng nghề nghiệp của Rod. Anh rất hoang mang.

Thật nực cười, Don, anh trai của Rod lại được thăng chức ngay trong tuần đó. Trong bữa tiệc sinh nhật có cả Don, Rod, gia đình họ và nhiều người hàng xóm đến tham dự, bạn bè đang an ủi Rod. Ngay lúc đó, vợ của Don gọi tất cả mọi người lại nói: “Nào chúng ta hãy uống mừng Don. Hôm nay anh được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc”. Nếu là người biết cách cư xử và khôn ngoan hơn hẳn cô ta đã chọn dịp khác để công bố tin mừng đó.

ĐÚC KẾT: Hiển nhiên là nói năng lễ độ và biết cách cư xử trong bàn ăn sẽ làm cho đời bạn thú vị hơn. Phong cách không chỉ đơn thuần là cách cư xử trong ăn uống. Định nghĩa đúng đắn nhất là bạn không được phá luật, không được vi phạm quy tắc. Nhưng quan trọng hơn là **BIẾT SUY XÉT, TÔN TRỌNG, và LÀM CHO NGƯỜI KHÁC THOẢI MÁI.**

Nói chung, nên quan tâm đến phong cách và hình thức. Để ý đến cảm xúc của người khác và bạn sẽ được họ đánh giá cao.

NHỮNG KỶ VỌNG TRONG TÌNH BẠN

Nhớ lại quan hệ trước của mình, người ta thường hay nói với sự thất vọng. “Tôi là bạn thân của cô ta mà cô ta bỏ đi và làm “điều đó”. “Anh ta làm tôi thất vọng”. “Cô ấy chưa bao giờ đối xử bình đẳng với tôi...”

Nếu chúng ta biết mình kỳ vọng gì ở một quan hệ và nếu kỳ vọng đó là hợp lý thì chúng ta sẽ ít thất vọng hơn. Tôi có một người bạn, James, một người rất hay đến trễ và không đáng tin cậy tí nào. Trong một thời gian dài, tôi để cho anh chàng này quấy rầy. Rốt cuộc, tôi hiểu được James là James, khá thú vị nhưng rất nông cạn.

Tôi không có quyền thay đổi anh ta. Tôi phải thay đổi **KỶ VỌNG CỦA TÔI** về tình bạn. Tôi phải tỏ ra chấp nhận hơn. Anh ta chỉ là người vui vẻ, người nói chuyện hay, khôn

lanh, rộng lượng và quan tâm đến mọi cái từ thể thao đến nuôi cá, nhiếp ảnh, xây dựng. Khi nào anh ta đến chơi thì đó là phần thưởng cho tất cả mọi người. Khi tôi thay đổi kỳ vọng của tôi về cách ứng xử của anh, chúng tôi vui vẻ và ít cãi nhau hơn. (Lần cuối cùng tôi nghe nói là anh ta đang sống trên một hòn đảo nhiệt đới nơi mọi người thường hay đến trễ như anh.)

Hãy nhìn vào quan hệ cha con. Người con nói: “Cha lúc nào cũng coi con như đứa bé. Tại sao cha không đối xử với con như người lớn?” Bởi vì đối với cha (mẹ) của bạn, bạn luôn là một đứa bé. Không có cách nào khác. Cha (mẹ) thì lúc nào cũng già hơn con! Thử kiểm tra một người còn coi bạn là đứa bé khi bạn đã 50 tuổi xem nào! Chỉ có cha hoặc mẹ của bạn thôi! Nếu hiểu vậy thì bạn sẽ điều chỉnh mong đợi của mình và nó không còn là vấn đề nữa.

Mỗi quan hệ đều khác nhau. Bạn không thể kỳ vọng có quan hệ với chủ của bạn giống như với đồng nghiệp. Bạn có thể không quan hệ với ông kế toán giống như với vị bác sĩ. Những người khác nhau có những giá trị, những kỳ vọng và vị trí khác nhau và về chính những yếu tố này ảnh hưởng đến quan hệ. Cũng phải nhớ những gì chúng ta muốn từ một tình bạn không phải luôn luôn là cái mà bạn ta muốn. Hãy quan sát thật kỹ. Người khác luôn thể hiện những dấu hiệu về điều họ cần hay họ muốn. Nếu họ có mơ hồ thì hãy làm cho họ thể hiện ra. Nói ra lúc nào cũng có lợi cả.

GIỚI HẠN CỦA TÌNH BẠN

Bạn có thể thành thực với bạn của mình, có thể lệ thuộc vào họ, cởi mở với họ. Đúng thế. Nhưng tình bạn cũng phải có những giới hạn.

Chớ lợi dụng tình bạn.

Barry là bạn của bạn, nhưng đừng nghĩ là bạn có thể mượn tiền Barry thường xuyên. Nếu không, anh ta sẽ nghĩ là bạn lợi dụng anh ta và sẽ không làm bạn của bạn nữa.

Hàng xóm một năm giữ giúp con bạn hai lần là đã ngán rồi. Nếu tháng nào hay tuần nào cũng nhờ họ thì đừng ngạc nhiên có lúc nào đó họ không chịu nghe điện thoại khi bạn gọi nữa. Lúc đó thì bạn sẽ nói: “Chuyện gì xảy ra với họ thế nhỉ? Họ vẫn tốt lắm cơ mà!”

Người ta rất thích giúp người khác nhưng không ai thích bị lợi dụng. Tình bạn và sự hỗ trợ là hai điều khác nhau. Bạn cần phải chọn cho đúng kên.

Chớ xỉ nhục bạn

THÂN THIẾT VỚI AI ĐÓ KHÔNG PHẢI LÀ CÁI CÓ ĐỂ BẠN ĐƯỢC PHÉP LÃNG MẠ HỌ

Glorian nói: “Nếu tôi không thể lăng mạ người bạn tốt nhất của tôi thì ai được phép?” Glrian ạ, không phải chỉ vì cô ta là bạn của cô mà cô ta không biết buồn. Bill nói: “Dĩ nhiên là tôi có thể trêu đùa chiếc mũi to của cô ta. Cô ta là vợ tôi”. SAI!

Mỗi chúng ta đều có cái tôi tể nhị. Tình bạn cần sự nhạy cảm khéo léo, thân thiện là rất tốt. Nhưng chớ có sàm sỡ xúc phạm người ta. Tôi có thể làm bạn của bạn, nhưng nếu tôi cứ chê bai bề ngoài và nghi vấn khả năng của bạn thì bạn sẽ nhanh chóng kiếm bạn khác. Dù có thân thiết đến thế nào, cũng phải có chỗ cho sự tể nhị.

Chương 29

Thử thách của bạn là thành thực với chính mình

NHỮNG CÁI ÔM

Những cái ôm thân thiết có lợi cho sức khỏe! Chúng ta cần được âu yếm thường xuyên. Nhưng đôi khi chúng ta sợ người khác phản đối, vì thế chúng ta chỉ âu yếm trẻ con và chó. Ít nhất là chúng ta tin rằng nó sẽ không nói với ta: “Bỏ tay ra khỏi tôi, người đâu mà kỳ cục”.

Nhà tâm lý học Harold Falk nói: “Cái ôm có thể giải tỏa sự chán nản, làm cho hệ thống miễn dịch hoạt động. Những cái ôm thở hơi thở mới vào cơ thể rã rời của bạn, làm cho bạn cảm thấy trẻ và tràn đầy sức sống hơn”.

Tiến sĩ Bresler ở trung tâm y tế U.C.L.A còn kê toa – “Hãy ôm người bạn thương yêu vào buổi sáng, buổi trưa buổi tối và trước khi đi ngủ rồi bạn sẽ thấy khỏe hơn”.

Trong quyển sách “Niềm vui của sự âu yếm”, Helen Colton giải thích rằng Hemoglobin trong máu bạn sẽ tăng lên khi bạn được âu yếm. Đó chính là công cụ mang những dưỡng chất chính của ôxy cho não, cho tim và đi khắp cơ thể. Việc âu yếm, đụng chạm nhau ngày càng được xem là quan trọng và cần thiết.

Dĩ nhiên, người khác có thể nói: “Tôi không phải loại thích thể hiện tình cảm”. Nhưng anh ta có thể học để trở thành người chịu biểu hiện tình cảm. Bạn không cần phải ôm tất cả mọi người, nhưng ít nhất cũng nên bày tỏ với người bạn yêu thương nhất.

PHÁN XÉT NGƯỜI KHÁC

Khi người ta nói về một tình bạn lý tưởng thì người ta luôn nói đến khái niệm “chấp nhận” và không phán xét”, chẳng hạn: “anh ta không bao giờ phán xét tôi...” Họ nói: “Tôi trở nên gần gũi hơn với người khác khi họ không phán xét và phê bình tôi”. Và dĩ nhiên, khi chê bai và phê bình người khác, chúng ta tạo ra khoảng cách với họ.

Fred có thể nói: “Nhưng tôi thông minh, tôi là dân trí thức. Tôi có đủ tư cách để phán xét người khác”. Có thể như thế nhưng cũng cần phải biết giới hạn. Sách của Lão Tử nói là bạn không cần phải phê bình người khác, chỉ cần ngưỡng mộ họ vì sự khác biệt độc đáo của họ - giống như bạn thưởng thức một đóa hoa hồng hay một bài hát. Bạn không cần phải phân tích, phê bình hay chia tách đóa hồng ra mà vẫn có thể thưởng thức nó cơ mà.

v Không phê phán và sự bình an tâm hồn

Khi chúng ta thôi không phê phán người khác tức là chúng ta có được sự bình an tâm hồn bền vững hơn. Chúng ta thường nghe người khác phê bình lối sống của bạn bè họ như sau:

“Cô ta quá mập, nên thật khó coi khi mặc loại áo đó!”

“Anh ta thật ngốc khi cưới ả đó”.

“Frank không nên thu mình nữa, mà nên đi tìm việc làm!”.

Khi chúng ta phán xét người nào đó về việc sử dụng thời gian, tiêu phí tiền bạc hay sống như thế nào đó là chúng ta đã hủy hoại sự bình an tâm hồn của mình- chúng ta cho phép mình bị những điều như thế làm phiền bới vì chúng “nên thế này hay thế kia”. Bạn sẽ hạnh phúc hơn khi chấp nhận người khác đúng như bản chất của họ. Khi chúng ta bắt tay vào thay đổi người khác thì ta sẽ bị căng thẳng và họ cũng ghét chúng ta vì điều đó.

Luôn luôn có người lười nhác, người nghiện việc, người keo kiệt xa xỉ, người khoác lác, nghiện ngập, lưỡng tính, kẻ giàu, người nghèo, kẻ mập, người ốm và nhiều loại người hơn nữa trên hành tinh này, dù bạn có nghĩ về điều này bao lâu đi nữa. Nếu bạn linh hoạt và cứ để cho họ đúng là họ thì bạn sẽ không phải có những lúc căng thẳng không cần thiết. **SỰ BÌNH AN TÂM HỒN SẼ ĐẾN TỪ SỰ THAY ĐỔI THÁI DỘ, KHÔNG PHẢI TỪ HOÀN CẢNH.** Và hãy tự hỏi: “Chúng ta là ai mà cứ luôn mồm phê phán việc làm của người khác”.

Tương tự, vì chúng ta học được nhiều từ sai lầm của mình nên chúng ta phải để cho người khác phạm những sai lầm của họ và học được kinh nghiệm từ đó, còn chúng ta nên tập trung cải thiện chính chúng ta!

v Có ý kiến

Nhiều người trong chúng ta lớn lên và tin rằng những người thông minh thì nên có ý kiến về bất kỳ chuyện gì. “Việc này tốt, điều đó tồi tệ, chuyện đó kỳ quặc”. Báo chí có ý kiến, chính trị gia có ý kiến, những buổi phát sóng tin thời sự có ý kiến, hàng xóm có ý kiến – “Hãy quan tâm đến việc này” và “Phải lấy làm phần nộ vì việc đó”.

Không phải lúc nào cũng nên có ý kiến. Đôi khi không có ý kiến lại thích hợp hơn. Khi hàng xóm của bạn nói: “Anh không nghĩ Frank nên kiếm việc mà làm sao?”, bạn có thể nói: “Tôi nghĩ Frank sẽ làm điều anh ta thấy thích hợp”. Nếu bà ta nói: “Vợ của Frank mập vậy trông không kinh khủng sao?”, bạn chỉ cần tự nhủ: “Có thể cô ta học được điều gì đó khi phát phì như vậy”.

Dĩ nhiên đôi khi cần phải có ý kiến hay nhận định về người khác - chẳng hạn “Thư ký của tôi làm việc có được không?” “Kế toán của tôi có hoàn thành công việc không?” Nhưng có những trường hợp không có ích gì khi nhận xét này nọ.

Hãy thử nghiệm điều này. Hãy dành một tuần không nhận xét hay phê phán ai hay điều gì hết. Nếu bạn gặp ai đó nhiều chuyện, tiêu xài phung phí hay than phiền nhiều, không chịu làm việc thì cứ tự nhủ: “Tôi cho anh không gian để chiêm nghiệm cuộc đời giống như anh đã chọn. Tôi không nên có ý kiến gì”. Cuộc sống sẽ trở nên thanh bình hơn.

Một thái độ “không phê phán” không có nghĩa là bạn phải thích tất cả mọi người, hay bạn không được chọn lựa – mà là bạn chọn một thái độ để được bình an hơn với những người xung quanh bạn.

Có những lúc bạn không muốn ở bên ai đó, nhưng cái đó bắt nguồn từ thái độ chọn lựa cái thích hợp với bạn chứ không phải từ việc lên án sự khác biệt của người khác.

ĐÚC KẾT: Nếu Fred dành cả 40 năm tuổi đời để khổ chịu vì người khác, có thể anh ta sẽ chợt nhận ra là nhiều người không có suy nghĩ giống như anh ta về mọi việc. Nếu anh ta muốn được hạnh phúc hơn thì có hai sự lựa chọn: hoặc là anh ta đợi cho mọi người bắt đầu suy nghĩ giống như anh ta, hoặc cho họ quyền được sống cuộc đời họ theo cách tốt nhất mà họ biết.

Chương 30

VIỆC NÓI ĐI NÓI LẠI

Có những trò chơi rất thú vị mà bạn có thể tham gia để hiểu được vì sao thông tin bị bóp méo sai lệch khi được chuyển từ người này sang người khác.

Có khoảng 20 người đứng thành một vòng tròn. Một người nói thầm điều gì đó vào tai người bên trái anh ta. Người nghe nói sẽ cho người tiếp theo và cứ thế thông tin đó được truyền đi khắp vòng tròn.

Chuyện này có vẻ đơn giản, nhưng cái đáng nói là ở chỗ thông tin cuối cùng về lại người đầu tiên nói ra đã hoàn toàn khác với thông tin ban đầu. “John Brow bị mất ví trong xóm” trở thành “Jan Smith có thai”. Chỉ trong vòng 3 phút bạn đã thấy một tin đồn sốt dẻo ra đời.

Bạn nên nhớ tình huống này khi ai đó lặp lại cho bạn nghe thông tin gì đó mà họ vừa nghe được. Thỉnh thoảng sẽ có người báo với bạn: “Jame nghĩ cậu bị điên khi làm điều này”, “Jenny không bao giờ muốn gặp lại anh nữa”, “William nói anh là một tên ngốc đại hạng...” Hãy cẩn thận với những lời nói đi nói lại như thế.

Một điều nữa cần để ý về thông tin gián tiếp này – nếu bạn không nghe trực tiếp thì không biết ai đã nói hay nói như thế nào. Cần phải biết điều này. Hãy đọc những câu sau rồi bạn sẽ thấy ý nghĩa của câu nói thay đổi theo việc nhấn mạnh những từ khác nhau:

Ví dụ: Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi.

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi. (nhưng **MỘT NGƯỜI NÀO ĐÓ** đã nói).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (tôi NHẤT ĐỊNH không nói điều đó).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (nhưng tôi PHỎNG ĐOÁN vậy).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (mà AI ĐÓ đã cắp nó).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (nhưng cô ta đã LÀM GIỖ đó với nó).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (cô ta ăn cắp THỨ KHÁC).

Tôi không nói là cô ta ăn cắp tiền của tôi (mà tiền của NGƯỜI KHÁC).

Tám ý nghĩa khác nhau mà không hề thay đổi một chữ! Giọng điệu, sự lên xuống giọng và từ nhấn mạnh có vai trò quan trọng trong đàm thoại. Trừ khi chính bạn nghe, nếu không bạn không thể biết được ý nghĩa chính xác của một nhận xét nào đó.

Trước khi bạn tin điều gì, hoặc bị đau tim vì điều gì nghe được, sa thải người quản lý hay nộp đơn xin ly dị thì hãy hỏi cho rõ thông tin trước đó. Đây là lời khuyên cơ bản, nhưng khi vào cuộc, chúng ta thường không cẩn thận.

ĐÚC KẾT: Dù nói đi nói lại có thể bắt đầu từ những sự thật những sự thật đó sẽ nhanh chóng bị biến đổi. Khi có thể thì hãy đến nghe sự thật từ miệng người nói trước khi bạn hành động. Nếu bạn tin hết mọi chuyện bạn nghe về tất cả những người bạn biết, thì bạn sẽ tin tưởng rất, rất ít người. Trong mọi tình huống, tốt hơn hết bạn nên tin theo nhận định của mình và đừng bị lung lay bởi lời đồn đại. Tự bạn phải quyết định.

Cho đi

Mary tặng Fred một món quà 500 đô la vào ngày sinh nhật của anh ta. Khi đến ngày sinh nhật của Mary, Fred tặng cô một bó hoa cúc. Mary rất tức giận. Cô rủa: “Thật là bủn xỉn. Tôi dành cả một tuần lương để tặng anh mà đến lượt anh lại chỉ tặng tôi vài bông hoa chết tiệt!”.

Thái độ thông thường thì cho là Fred đã làm cho Mary thất vọng, rằng phải công bằng trao đổi. Nhưng biếu tặng không phải là trao đổi. Khi bạn tặng ai cái gì là không mong nó được trả lại dù dưới bất kỳ hình thức nào.

Bạn tặng ai quà vì muốn họ có được cái đó, và vì bạn muốn tặng. Nếu bạn không muốn tặng thì cũng không sao.

Chúng ta gặp rắc rối khi “cho đi” mà buộc theo một sợi dây. Trong tình huống đã nêu, lời của Mary trên card là: “Chúc mừng sinh nhật Fred, tôi hy vọng là anh thích cái máy. Yêu anh, Mary”. Thông điệp không viết ra của cô là: “Sinh nhật của tôi là vào tháng 8, Fred. Nếu anh không tặng cho tôi món quà cũng trị giá như thế này thì anh quả là một tên bần tiện và lúc đó anh đi mà tìm cô bạn gái khác”.

Rắc rối, xuất hiện khi chúng ta cho đi có ràng buộc điều kiện – “Tôi muốn tặng anh cái áo len này. Nếu anh không mang nó một tuần hai lần thì tôi sẽ rất giận”. Cố gắng kiểm

soát người khác là một việc làm rầy rà. Bạn tặng tôi áo len là vui vẻ để tôi sử dụng nó như tôi muốn. Bạn sẽ hạnh phúc hơn nếu bạn tôn trọng quyết định của tôi liên quan đến chiếc áo đó một khi nó đã là của tôi.

Tương tự, chúng ta có thể tặng người khác dưới nhiều hình thức: thời gian, cơ hội, sự hy sinh cho bạn đời, cho người thân hay bạn bè ta. Nếu chúng ta nói: “Tôi đã hy sinh cho anh!” để cho họ biết là như thế thì họ sẽ cảm thấy khó chịu. “Vì anh, tôi đã bỏ mất những năm tháng đẹp đẽ nhất của đời mình. Tôi đã hi sinh nghề nghiệp của tôi”.

Hãy là người lớn trong chuyện này. Hãy chọn lựa. Nếu muốn thì bạn làm, nếu không thì thôi. Đừng có luôn mồm nói hi sinh. Hãy để cho người ta biết ơn – đừng có làm cho họ thấy có lỗi.

Bạn cho đi cái này thì bạn sẽ nhận lại được cái khác, có khi không phải là nguồn bạn đang mong đợi mà từ nơi bạn không ngờ. Cách duy nhất để có sự thanh thản của người dâng là cho đi không điều kiện. Nếu Mary có thể tặng cho người chồng sắp cưới Fred máy thu âm với suy nghĩ “Em hạnh phúc khi tặng cho anh chiếc máy này để anh tùy nghi sử dụng theo ý mình”, cô sẽ hạnh phúc dù Fred có làm gì với nó đi nữa. Dù anh ta có xài nó hàng ngày, cho anh trai anh ta hay anh ta không còn quen cô nữa mà đi cưới cô gái khác...

Khi đã tặng quà thì chúng ta nên cố không ràng buộc điều kiện:

Nếu chúng ta nói: “Hãy nhận lấy cái này...”

- a) với điều kiện anh thích nó.
- b) với điều kiện anh thích tôi.
- c) với điều kiện anh chỉ làm điều tôi thích với nó.
- d) với điều kiện anh phải trả lại tôi cái gì đó.
- e) với điều kiện anh cảm thấy có lỗi.

Tức là chúng ta không hề tặng nó. Chúng ta trao đổi.

ĐÚC KẾT: Dâng tặng không điều kiện thoát nghe có vẻ “lời khuyên không thực tế”, nhưng nó lại rất thực tế, và có thể giảm cho bạn nhiều phiền muộn.

GANH TY

Freud nói rằng những người tuyên bố họ không bao giờ ganh tỵ là lừa dối chính mình. Ai trong chúng ta cũng có lúc cảm thấy ghen tỵ, khi một người chúng ta rất quan tâm lại chú ý đến người khác, như đồng nghiệp được thăng chức...

Chúng ta có thể có xu hướng tin rằng chỉ có một chừng mực nào đó tình yêu thương và không có nhiều hơn. Vì thế nếu mẹ ta chú ý đến anh hay chị ta nhiều hơn thì ta cảm thấy mình ít giá trị hơn. Không nên sống như thế.

Nếu mẹ bạn ngưỡng mộ chị bạn thì không phải là bạn trở lên ít tuyệt vời hơn. Nếu vợ bạn nghĩ anh trai bạn lạnh lẽo và thông minh thì không phải cô ta yêu bạn ít hơn. Có nhiều chỗ cho nhiều người đặc biệt trong trái tim bạn.

LÀM CHO NGƯỜI KHÁC HẠNH PHÚC

Sứ mệnh của bạn là sống thành thật với bản thân mình, chiêm nghiệm càng nhiều càng tốt và đối xử với người khác như bạn muốn họ đối xử với mình và trên hết là bạn tận hưởng cuộc đời của bạn. Việc của bạn là không bắt buộc những người xung quanh bạn phải hạnh phúc.

Hãy nghĩ lại về cuộc đời bạn. Bạn có thể nhớ lại những lúc mình rất chán, và bạn bè nói với bạn: “Hãy thoát ra khỏi nó! Cuộc đời rất tuyệt” Nhưng lúc đó bạn không sẵn sàng cho rằng đời tuyệt đẹp, phải không nào? Chỉ khi bạn nhận ra thì bạn mới thay đổi thái độ và bắt đầu nhìn sự việc khác đi.

Dù sao, chúng ta là ai mà có quyền bảo người khác phải hạnh phúc? Chúng ta là cái gì mà dám quyết định họ nên cư xử như thế nào?

Hãy xem xét sai lầm lớn nhất của bạn. Có thể đó là chuyện hôn nhân, ly dị, thất bại trong kinh doanh, công việc không có kết quả, tình bạn bị mất,... Bây giờ hãy ngừng đọc một phút và xem lại bạn đã học được những gì từ những lỗi lầm đó. **HÃY NGỪNG ĐỌC** một lúc đã nào!

Được rồi, bạn học được cái gì? Bạn có học được nhiều không? Chúng ta học được nhiều từ kinh nghiệm của chúng ta – thành công thì ăn mừng, thất bại thì suy ngẫm. Vì thế bất cứ khi nào bạn ra tay để “cứu” ai đó khỏi một nguyên nhân ngu ngốc hay một chuyến đi, một vụ ly dị.. thì có thể bạn đã cướp đi của họ một kinh nghiệm to lớn. Bạn có biện hộ được cho việc này không?

Vì sự bình an của riêng tâm hồn bạn....

Bạn có thể phát điên khi cố gắng thay đổi người khác – trong khi đó họ lại ghét cay ghét đắng bạn vì điều đó. Giả sử bạn có một người hàng xóm là Dreary. Anh ta hay than phiền về chính phủ, về nền kinh tế, về mẹ anh ta, về thời tiết và giá cả hàng hóa... Anh ta bảo bạn rằng con người thật kinh khủng và thế giới sẽ diệt vong. Anh ta lo lắng về sức khỏe... mọi cái đối với anh ta đều có vấn đề và không có gì đáng phải nỗ lực cả.

Dreary rất khổ sở và đau đầu vì anh ta chọn như thế. Không ai gì sủng vào đầu anh ta và nói “Dreary, anh phải chịu khổ sở”. Anh ta hành động theo chọn lựa của anh ta. Anh ta suy ngẫm chọn lựa của mình và cho rằng **THẬT KHÓ KHĂN VÀ NỖ LỰC RẤT NHIỀU MỚI CÓ THỂ CÓ HẠNH PHÚC.**

Anh ta quyết định đau khổ dễ hơn và cũng kéo người khác vào cuộc. Vì Dreary hành động theo sự chọn lựa của anh ta, vậy bạn cũng có thể làm thế - hãy chọn lựa thái độ để cho anh ta tự mình đau khổ. Bạn nói: “Dreary tôi phải tìm thêm bạn mới”.

Nếu những người xung quanh đau khổ và kéo bạn vào, rút hết năng lượng của bạn và họ từ chối thay đổi thì bạn hãy thay đổi, đừng giao du với họ nữa. Đừng ghét họ hay phán xét họ. Hãy yêu thương bản thân và người khác đủ mức mà chấp nhận để họ một mình và lo chuyện của bạn. Khi bạn bỏ đi thì đừng có làm lớn chuyện, đừng nói rằng bạn tốt hơn họ, chỉ đơn giản là bạn cần dành thời gian cho việc khác.

Vậy nếu người nào đó đến xin giúp đỡ?

Giúp đỡ người khác khi họ yêu cầu được giúp đỡ thì khác với việc phán xét họ nên sống thế nào, và cố gắng thay đổi họ. Giúp đỡ những người cam kết tiến bộ là một niềm vui lớn.

Nếu bạn tìm được cách sống, cuộc sống hạnh phúc lúc đó người khác nói: “Bạn lúc nào cũng hạnh phúc – Bạn làm cách nào vậy?” thì hãy chia sẻ kinh nghiệm của bạn, dành thời gian cho họ, cho họ mượn sách... Nhưng bước vào thế giới của người khác và bảo họ thay đổi là việc làm khó khăn và bạn sẽ bị ghét vì điều đó.

Một lần tôi tham dự một buổi hội thảo với William, một người bạn của tôi. Ở đó, tôi gặp Leo, một tay hay lo và luôn than thở. Anh ta không biết cách tận hưởng cuộc đời và không bao giờ chiều chuộng mình chút nào. Anh ta làm việc 80 tiếng một tuần và gia đình anh ta luôn căng thẳng. Anh ta cứ phải uống thật say mới có thể đi ngủ được mỗi đêm.

Chúng tôi gặp nhau một vài lần trong tuần và tôi để ý thấy Leo thỉnh thoảng hỏi tôi về cách sống. Buổi hội thảo kết thúc và tôi không còn liên lạc với Leo nữa.

Sáu tháng sau, Leo đến thành phố tôi sống và gọi điện cho tôi, nài nỉ tôi đi ăn tối với anh. Anh nói:

“Andrew, tôi phải đãi anh một bữa”.

“Sao vậy”.

“Anh sẽ rất ngạc nhiên nếu anh biết được điều gì đã xảy ra từ ngày tôi gặp anh. Tôi đã cắt bớt giờ làm, dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, việc kinh doanh đang thuận lợi và tôi đã không cần phải uống thật say mới có thể đi ngủ được trong 6 tháng qua. Tôi đã mua xe mới...”

Tôi nói: “Thật tuyệt! Nhưng tại sao anh phải đãi tôi một bữa?”

“Bởi vì sau khi gặp anh và bạn anh, tôi đã thay đổi”.

“Thật sao? Bằng cách nào?”

“Một tuần tiếp xúc với hai anh, tôi thấy hai anh thư giãn và hạnh phúc hơn tôi. Các anh làm động lực cho tôi thay đổi, vì thế tôi phải cảm ơn các anh”.

Thật vui khi nhận được điện thoại của Leo. Tôi rất vui khi biết được cuộc đời anh trở nên tốt hơn và cảm thấy mình đã đóng góp được chút gì đó. Cú điện thoại của anh cũng khẳng định niềm tin của tôi rằng nếu ai đó đã sẵn sàng thay đổi cuộc đời họ thì họ sẽ làm. Chúng ta có thể tránh được bực bội phiền toái bằng cách không giảng cho họ trước khi họ sẵn sàng để nghe. Người khác không cần bạn nhét các ý tưởng vào họng của họ.

ĐÚC KẾT: CON NGƯỜI CHỈ THAY ĐỔI KHI HỌ ĐÃ SẴN SÀNG ĐỂ THAY ĐỔI. Bạn không cần phải rao giảng trước để phòng ngừa. Nếu bạn qua nóng lòng muốn giúp họ thì không nên giảng đạo. Chỉ nên LÀM MỘT GƯƠNG TỐT. Người khác sẽ bị cuốn theo bạn và sẽ hỏi lời khuyên của bạn để thay đổi. Nếu không ai hỏi thì cứ thong thả làm việc của mình.

NÓI CHUYỆN VỚI NGƯỜI ĐANG KHỔ SỞ...

Một lần tôi được mời tham gia một chương trình truyền thanh để trả lời các câu hỏi của độc giả về quyển sách “Đời thay đổi khi chúng ta thay đổi!” Một phụ nữ gọi đến hỏi: “Ông Matthews, chắc ông phải xấu hổ lắm về ông nói về hạnh phúc khi những người khác trên thế giới đang đau khổ - tôi nghĩ như thế thật ích kỷ và vô tâm!”

Cô ta phản ứng khá gay gắt, nhưng đã nêu lên một điểm quan trọng, Làm sao chúng ta điều hòa được hạnh phúc của riêng chúng ta với nỗi đau khổ của người xung quanh? Bạn có vui được không khi đồng nghiệp của bạn muốn tự sát?

Nếu bạn thực sự quan tâm đến những người sầu muộn của mình thì bạn phải khổ sở và rầu rĩ với họ sao? **KHÔNG!** Hãy cứ vui vẻ và để cho họ được tự do chọn lựa thái độ sống. Yêu thương họ là để họ tự quyết định mọi việc.

Nếu xung quanh bạn toàn những người đau khổ thì khó tránh họ được nhưng bạn vẫn có thể cứ hạnh phúc! Nếu bạn chùng người xuống theo họ thì cả hai sẽ cùng đau khổ. Như thế chẳng tốt cho ai cả và bạn trở thành nạn nhân.

Khi người khác bất hạnh thì bạn phải có sự đồng cảm, nhưng đồng thời đừng để cho tinh thần mình xuống cấp. Thay vì vậy còn phải vui vẻ hơn. Nhiều người nghĩ chán nản hay đau khổ sẽ được người khác chú ý. Nếu bạn chọn tham gia vào sự chán nản của họ tức là bạn đã cho phép mình bị lôi kéo. Hãy từ chối tham gia trò chơi của họ, họ sẽ bỏ cuộc và cả bạn của họ cùng đi lên.

Khi người khác hạnh phúc hơn bạn.

Chúng ta cũng cần biết sống với những người hạnh phúc hơn mình. Nếu bạn đời của bạn đang rất vui, bạn có lúc nghĩ “Anh ta vui thế còn mình thì tro trọi thế này”, hay tệ hơn “Anh ta vui sướng vì những cái chẳng liên quan gì đến mình. Sao anh ta lại có thể hạnh

phúc khi không có mình chứ?” Nếu cứ khẳng khẳng là mình có đóng góp trong hạnh phúc của người thân mình thì chúng ta sẽ hay cảm thấy ganh tỵ và bất an.

Chương 31

CỐ GẮNG THAY ĐỔI NGƯỜI KHÁC.

“NGƯỜI TỐT CÓ THỂ TÌM THẤY, KHÔNG THỂ THAY ĐỔI!”

Jim Rohn

Trong các buổi hội thảo về kinh doanh, Jim Rohn luôn kể lại chuyện anh ta bắt đầu việc kinh doanh của mình như thế nào. Anh ta chọn những người không có động lực, không nhiệt tình và không đáng tin cậy để tuyển dụng và rồi cố làm cho họ trở thành có động lực, nhiệt tình và đáng tin cậy. Anh ta thấy việc này thật nan giải. Rohn nói: “Tôi đã quyết định thay đổi họ dù có phải chết – và tôi gần chết thật!” Rohn học được rất nhanh rằng khôn ngoan thì nên thuê những người có cùng suy nghĩ như anh.

Nếu bạn thuê lao động thì nên áp dụng qui tắc này để đỡ tốn vài năm bực bội. Bạn chỉ xây dựng được một đội ngũ những người nhiệt tình và nhiệt huyết từ những cá nhân như thế. Con người ta bản chất thế nào thì cứ hoài như thế. Thay đổi dường như không xảy ra với họ, không thu hút họ hay chuyện đó có vẻ nhọc sức quá. Ngoài việc họ cho là bạn xâm phạm họ khi bắt họ thay đổi, hiếm khi bạn ảnh hưởng được họ. Nếu bạn cần một thư ký ngăn nắp thì đừng chọn một cô nàng lôi thôi và cố thay đổi cô ta. Đừng chọn người không đáng tin cậy và mong sẽ làm cho anh ta có tinh thần trách nhiệm. Đừng thuê những người nói dối và tìm cách làm cho họ trở nên trung thực.

Tương tự như với chồng và vợ. Nếu bạn thích một người chồng tinh táo thì đừng cưới một tên say! Đây là lời khuyên cơ bản, nhưng thường thì nó xảy ra khi một người bắt đầu muốn “kiểm soát”

người kia. Ví dụ, vợ muốn kiểm soát chồng. Anh ta ghét cay ghét đắng điều đó. Anh ta ghét cô vì không

chịu chấp nhận anh đúng như bản chất của anh. Kết quả là không ai hạnh phúc.

ĐÚC KẾT: Khi chọn người cùng sống hay làm việc chung thì tìm người có cùng suy nghĩ như bạn. Hãy tự hỏi mình: “Nếu anh ta không thay đổi thì mình có hạnh phúc không khi sống (hay làm việc) cùng tính cách của anh ta không?” Nếu câu trả lời là “KHÔNG”, thì hãy tiếp tục tìm kiếm.

AI HOÀN THIỆN

“Bạn tôi không hoàn thiện – tôi cũng không nhưng chúng tôi rất hòa hợp với nhau”.

Alexander Pope

Chúng ta càng chấp nhận người khác đúng như bản chất của họ và càng không yêu cầu họ hoàn thiện (hay giống như chúng ta), thì chúng ta càng có quan hệ dễ chịu với họ. Tương tự, nếu chúng ta có thể hiểu được tại sao người nào đó lại cư xử thế nào đó thì chúng ta sẽ trở nên vị tha hơn.

Ví dụ: Tôi có một người bạn tên là Jenny. Cô ta luôn gặp rắc rối với tiền bạc. Không phải là cô ta thiếu tiền, cô ta có rất nhiều tiền. Nhưng cô luôn dính chặt vào nó. Nếu cô đi ăn chung với 5 người bạn thì khi lấy hóa đơn, chẳng hạn giá 151,35 đô la, cô sẽ bấm chiếc máy tính luôn mang theo bên mình và chia ra... “Được, vậy mỗi người 30,27 đô la nhưng tôi không mang theo tiền, vậy cho tôi nợ 30,27 đô la trừ đi 15 xu anh nợ tôi thứ 5 tuần trước...” Cô ta thật không chịu được!

Cô cũng là người rất trung thực và quan tâm, tôi thích nhìn vào điểm tốt của cô và hiểu rằng trong quá khứ chắc là mẹ cô, chồng cô hay những kinh nghiệm nào đó đã làm cho cô có thái độ như thế đối với tiền bạc. Tôi đoán là nên để cho cô tự nhiên khắc phục hơn là tham gia vào chuyện tài chính của cô. Cô có nhiều tính tốt khác và nếu tôi xa lánh cô chỉ vì chuyện tiền bạc thì sẽ mất đi một người bạn tốt.

Ralph là một ví dụ khác. Đi chơi với anh ta rất thích: anh ta hài hước, biết nhiều và nhiệt tình, thông minh, thành đạt và anh ta sẵn sàng khẳng định điều đó. Bạn biết đó, Ralph không phải là loại khiếm

tôn cho lắm và anh ta mê nói về mình. Nhưng tôi rất thích tiếp xúc với anh ta. Ở một góc độ nào đó, có thể nói “Ralph là một người biết tất cả mọi việc!” và anh ta rất kiêu ngạo. Nhưng anh ta lại có quá nhiều tài năng. Tôi học được rất nhiều thứ từ anh ta và cười với anh ta rất nhiều. Nếu Ralph giống như những người khác thì anh ta không còn là Ralph nữa!

Bạn không cần là một nhà tâm lý học mới dung thứ cho mọi người hoặc hiểu được loại kinh nghiệm đã hình thành nên thái độ của họ. Tất cả những gì bạn cần là cam kết làm cho cuộc sống của bạn phong phú hơn.

Nếu bạn gạt sang một bên định kiến và thay vào đó được chọn lựa, chúng ta sẽ dễ dàng hiểu nhau hơn. Nếu một người ăn nhiều, nói nhiều hay có nhiều ý kiến khác nhau về chúng ta thì chúng ta đừng ghét họ nữa. Chúng ta sẽ dễ chấp nhận hơn bởi vì chúng ta tin là chúng ta đã khám phá ra cách duy nhất để thích họ. Đối với những người rất khác với chúng ta thì chúng ta càng nên thích họ chứ không nên ghét họ.

v Không ai hoàn hảo cả

Cách đây nhiều năm, tôi có một thư ký tên là Tereska. Cô rất thông minh, tốt bụng, thân thiện và chăm chỉ nhưng lại luôn đi làm trễ 10 phút. Tôi thường nói với cô: “Tereska, đi làm đúng giờ là rất quan trọng. Cô có vui lòng đến lúc 9h sáng không?” Cô trả lời: “Vâng”, và hôm sau cô đến lúc 9h10!

Tôi bắt đầu lo lắng về chuyện này. Tôi nói với chính mình: “Tại sao cô ta lại làm thế đối với tôi?” Tôi cần nhắc mãi về việc đi trễ đến nỗi mất luôn ý nghĩ rằng cô là một thư ký giỏi, và tôi chỉ tập trung vào một điểm mà không thích.

Cuối cùng vào một ngày nọ, tôi nhìn lại cách cư xử của tôi và nhận ra rằng tôi đến văn phòng lúc 9h sáng cũng chỉ vì muốn thấy cô đi trễ và được tỏ ra khó chịu với cô. Khi cô ta đến, tôi lắc đầu và nghĩ thầm: “Tôi không thể tin được”. Và tôi nhận thấy một điều nữa ở tôi – tôi đã âm thầm thích thú cái cảm giác khó chịu đó. Nếu vào 9h mà tôi nghe tiếng gõ cửa thì tôi hy vọng đó không phải là Tereska để tôi được quyền giận cô. Thật là nhỏ nhen và tôi thật xấu hổ khi nhớ lại nhưng tôi biết không phải chỉ có tôi từng bị như vậy.

Tôi từng có một trợ lý giỏi, trung thành mà tôi lại chỉ nhắm vào một điểm yếu kém của cô ấy. Chúng ta thường để ý đến cái xấu mà không nhìn thấy cái tốt của người khác. Chúng ta thường phàn nàn, mà nếu trung thực thì chúng ta thích thú được làm như vậy.

Chúng tôi ngồi xem truyền hình và biết rằng chú Fred sẽ vào vắn lớn lên, chúng tôi chỉ đợi có thể và sẵn sàng cảm thấy khó chịu. Fred đến, mở to lên và chúng tôi tự nhủ: “Chúng tôi ghét chú làm như vậy”, nhưng bên trong thì chúng tôi thầm hy vọng ông sẽ làm thế.

Tôi có một suy nghĩ là nếu chúng ta để cho điều gì làm chúng ta lo lắng thì người ta sẽ làm mãi điều đó với ta. Nếu chồng bạn ăn uống ngồm ngoàm và bạn ghét điều đó thì bạn lại chờ được thấy anh ta làm như vậy và anh ta sẽ không để bạn phải chờ lâu.

Khi chúng ta bị người khác làm cho khó chịu, chúng ta có thể hỏi mình là:

“Tại sao tôi không tập trung vào những điểm tốt của họ?”

“”Tôi được cái gì khi khó chịu như vậy?”.

Chúng ta khó chịu vì chúng ta muốn vậy. Hình như cảm giác nào cũng có cái thú của nó. Cái thú của cảm giác khó chịu là a) chúng ta được “tử vì đạo” (Tôi đúng còn anh không) và b) chúng ta được đổ lỗi cho ai đó (tôi không hạnh phúc và đó là lỗi của anh).

Thay vì phải bị khó chịu thì bạn nên chọn linh hoạt. Hãy giễu rằng mọi người đều khác nhau. Mọi người có tính khí khác nhau, ưu tiên khác nhau. Một số người dễ nổi cáu còn số khác không bao giờ bị kích động, một số bày tỏ cảm xúc còn số khác không bao giờ cởi mở, một số luôn đến trễ, số khác thì chỉ biết tới tiền. Hãy cho họ không gian để được sống đúng bản chất của họ, tức là cho phép họ trải nghiệm cuộc sống theo cách của họ. Hãy linh hoạt một chút.

Giận dữ thì không sao, nhưng nên tận hưởng cuộc đời. Nếu bạn muốn thì bạn có thể quyết định không bực bội nữa. **BẠN KHÔNG THỰC HÀNH TÍNH VỊ THA ĐỂ TRỞ NÊN THÁNH THIÊN HƠN**

MÀ ĐỂ HẠNH PHÚC HƠN!

ĐÚC KẾT: Nói đến cuộc sống là nói đến con người. Nếu chúng ta áp đặt quá nhiều điều kiện lên cách cư xử của nhau thì chúng ta đã cách ly mình khỏi cuộc sống. Có lẽ bạn quen biết nhiều người không đến đúng giờ, không đáng tin cậy bằng bạn hay uống nhiều rượu hơn bạn, những người nói nhiều hơn, ít khiêm tốn hơn hay ngu ngốc hơn,.. nhưng hãy LINH HOẠT. Hãy thích thú những điểm khác nhau ở những người xung quanh bạn. Hãy thích họ vì sự khác biệt của họ và bạn sẽ làm ơn được nhiều nhất cho họ.