

HOÀNG THANH

101

KINH NGHIỆM THÀNH ĐẠT



TRONG CUỘC SỐNG



NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA - THÔNG TIN

101 kinh nghiệm thành đạt trong cuộc sống

Hoàng Thanh

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Table of Contents

Lời nói đầu

KINH NGHIỆM CUỘC SỐNG

1. PHÁT HUY MỌI TIỀM NĂNG MÌNH CÓ ĐỂ VƯỢT HƠN NGƯỜI KHÁC TRONG MỌI LĨNH VỰC

Sử dụng thời gian hợp lý

Duy trì tinh thần sáng khoái, sáng suốt

Đánh giá đúng mức công việc

Không ngừng bổ sung hoàn thiện bản thân

Làm việc toàn tâm toàn ý

Thích nghi với thay đổi của hoàn cảnh

Đề ra mục tiêu cho tương lai

Có ước muốn cho tương lai

Học cách biết quyết đoán kịp thời

Tìm kiếm sự tự đột phá

2. ĐẶT MỤC TIÊU CHO HOẠT ĐỘNG CỦA MÌNH

Mục tiêu đem lại động lực

Vạch ra con đường đi của mình

Coi trọng công việc trước mắt

Hy vọng và kết quả tỷ lệ thuận với nhau

Quyết tâm

Lý trí

Biến mục tiêu thành hiện thực

Không nên tự ti, nghi ngờ khả năng của mình

3. CÁCH TẠO RA SỨC MẠNH BẰNG NIỀM TIN

Niềm tin là phép tắc đầu tiên của cuộc sống

Tin vào sức mạnh của mình

Không ngừng xây dựng niềm tin

Tự khẳng định mình

Đưa vào bộ nhớ những thông tin tích cực

Thành công là một chuỗi những phần đấu

Hành động là sự tự khích lệ tốt nhất

Tích tiểu thành đại

4. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC THÀNH CÔNG MỘT CÁCH DỄ DÀNG HƠN

Đối xử thân thiện với người khác

Đối xử một cách khiêm tốn với từng người

Không chỉ trích người khác một cách bất cần

5. LÀM THẾ NÀO ĐỂ THOÁT KHỎI BẾ TẮC?

Phân tán sự chú ý

Thay đổi tâm trạng

Tự phát tiết

Liệu pháp hài hước

Kết bạn rộng rãi

Yêu công việc

6. CÁCH KIỂM SOÁT TÌNH CẢM CỦA MÌNH

Khi đau buồn – hãy nói rõ ngay với người làm bạn tổn thương

Khi nôn nóng – không nên né tránh những việc mình sợ

Khi phẫn nộ, hãy tự hỏi mình nhiều hơn

7. CÁC PHƯƠNG PHÁP XÂY DỰNG LÒNG TỰ TIN

Coi công việc trước mắt là mục tiêu duy nhất

Để mình hăng say, hứng thú trong công việc

Làm tốt công tác chuẩn bị

Sử dụng linh hoạt kinh nghiệm làm bài học của bản thân

Dùng đầu óc để suy xét vấn đề

Vứt bỏ suy nghĩ trốn tránh

Tuân thủ sự ràng buộc mà mình đã định ra

8. QUYẾT ĐỊNH CUỘC SỐNG CỦA MÌNH NHƯ THẾ NÀO?

Niềm tin và ước muốn

Khắc phục sự tự ti

Đối mặt với khó khăn một cách lạc quan

9. CÁCH KHẮC PHỤC TỰ TI NHANH NHẤT

Đặc trưng của tự ti

Những vấn đề mà tự ti đưa đến

Trắc nghiệm tự ti

Chiến thắng tự ti

Sự hoàn mỹ chỉ có ở trên thiên đàng

Cảm giác tốt về bản thân

10. LOẠI BỎ NHỮNG SỢ SẼ TRONG LÒNG NHƯ THẾ NÀO?

Tạo ra sự hài hước

Tự chúc mừng mình

Đặt mình vào tình huống

Tự tìm lấy niềm vui

Thuận theo tự nhiên

Không câu nệ tiểu tiết

KINH NGHIỆM CÔNG TÁC

11. CÁCH KHẮC PHỤC MÂU THUẪN GIỮA HIỆN THỰC VÀ CÔNG VIỆC

Làm việc cần làm

Không coi nhẹ công việc trước mắt

Bằng lòng với những gì mình có

12. CÁCH THỨC TÌM ĐƯỢC MỘT CÔNG VIỆC LÝ TƯỞNG

Đổi mới quan niệm nghề nghiệp

Giữ tâm trạng ổn định

Nhận thức đúng đắn công việc lý tưởng

13. NGHỆ THUẬT VIẾT SƠ YẾU LÝ LỊCH

Làm nổi bật “cái cần rao bán”

Cách viết lý lịch

Tránh sử dụng những thuật ngữ chuyên môn

Lắng nghe ý kiến của người khác

14. KIÊN TRÌ TRONG CÔNG VIỆC ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC KẾT QUẢ KHÔNG NGỜ

Có được kinh nghiệm quý báu

Có được kinh nghiệm để tìm kiếm cơ hội mới

Có được sự huấn luyện hữu ích

15. LÀM THẾ NÀO ĐỂ THÀNH CÔNG TỪ BƯỚC KHỞI ĐẦU?

Tươi cười làm việc

Nói ít làm nhiều

Để ý quan sát

Sống trung thực

Ứng xử lễ độ

Mở rộng ảnh hưởng

16. NGHỆ THUẬT LÀM THÂN VỚI CẤP TRÊN

Làm cho cấp trên ý thức được tầm quan trọng của bạn

Không thể để lộ mình

Khiêm tốn tiếp nhận phê bình

Lập thành tích

Giao lưu nhiều với cấp trên

Tuân thủ lễ tiết cần thiết

Không nên phân chia quá rạch ròi công việc trong bốn phận và ngoài bốn phận

Thường xuyên báo cáo tình hình công việc với cấp trên

Hiểu ý của cấp trên

17. NẾU BỊ ĐỐI XỬ BẤT CÔNG TRONG CÔNG VIỆC BẠN SẼ LÀM GÌ?

Chủ động tìm lãnh đạo nói chuyện

Đừng nên vứt bỏ sự tôn nghiêm

Tranh thủ sự hợp tác của lãnh đạo

Đề phòng “bị gây khó dễ”

Giải thích sau sự việc

Thái độ ngay thẳng

18. NGHỆ THUẬT ỨNG XỬ VỚI CẤP TRÊN

Kỹ xảo ứng xử với cấp trên thích ra vẻ ta đây

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên tầm thường

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên tin lời sàm nịnh

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên nóng tính

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên ngang ngược, độc đoán

Kỹ xảo ứng xử với cấp trên ghen ghét người hiền tài

Kỹ xảo ứng xử với cấp trên hay bới móc

19. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỪ CHỐI NHỮNG YÊU CẦU KHÔNG CHÍNH ĐÁNG CỦA CẤP TRÊN

Né tránh không phải là biện pháp

Nghĩ đến hậu quả

Nghe người khác nói hết lời

Tỏ ra thành thực

Không thay đổi ý kiến một cách dễ dàng

Chú ý ngôn ngữ biểu đạt

20. KHI BỊ CẤP TRÊN PHÊ BÌNH BẠN NÊN LÀM THẾ NÀO?

Làm rõ nguyên nhân bị phê bình

Phán đoán dụng ý của lời phê bình

Nhìn thẳng vào khuyết điểm của mình

Giữ tâm trạng ổn định

Không đùn đẩy trách nhiệm

Không nên khuất phục

Học cách lắng nghe

Suy xét xem đối phương có đủ tư cách để phê bình hay không

Sự trì hoãn cần thiết

21. KHOAN DUNG SẼ GIÚP BẠN CÓ QUAN HỆ TỐT HƠN VỚI CẤP TRÊN NHƯ THẾ NÀO?

Nhường người khác một bước tự nhiên đường đi sẽ rộng

Thường xuyên nhìn lại mình

Tha thứ được thì nên tha thứ

Không nên làm tổn thương lòng tự trọng của người khác

Không nên quá sắc sảo

22. LÀM THẾ NÀO ĐỂ MAU ĐƯỢC TĂNG LƯƠNG

Xây dựng hình tượng bản thân tích cực

Tự lãnh đạo mình

Xây dựng cá tính được mọi người yêu quý

Nâng cao hiệu quả công việc

Hợp tác một cách chân thành

Giành lấy sự ủng hộ từ phía mọi người

Nâng cao năng lực diễn đạt ngôn ngữ

23. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐIỀU HÒA QUAN HỆ VỚI ĐỒNG NGHIỆP

Hợp tác lớn hơn cạnh tranh

Luôn giúp đỡ đồng nghiệp

Rộng lượng, khiêm nhường thì may mắn sẽ tự đến

Không nên tự mãn

Thẳng thắn không phải luôn là ưu điểm

Tìm hiểu mâu thuẫn giữa các phe cánh trong công ty

24. PHƯƠNG THỨC HÓA GIẢI Mâu THUẤN VỚI ĐỒNG NGHIỆP

Học cách quên

Chủ động tiếp xúc

Không đối đầu trực diện với những đồng nghiệp có thâm niên

25. NÂNG CAO NĂNG LỰC BẢN THÂN ĐỂ VƯỢT TRỘI HƠN ĐỒNG NGHIỆP

Không để cơ hội tuột mất

Không nên thỏa mãn với việc nửa hiểu nửa không

Không sợ phiền phức

Làm việc phải chuyên tâm

Không ngừng hoàn thiện mình

26. PHẢI HÀNH ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO ĐỂ MAU ĐƯỢC THĂNG TIẾN?

Vận dụng năng lực

Không ngừng nâng cao năng lực

Tìm kiếm cơ hội thăng tiến

KINH NGHIỆM LÀM NGƯỜI

27. CÁCH XÂY DỰNG THÀNH CÔNG MỘT MẠNG LƯỚI QUAN HỆ GIAO TIẾP CÓ ÍCH.

Chủ động liên lạc với người khác

Duy trì quan hệ

Xây dựng mạng lưới quan hệ

Điều chỉnh mạng lưới quan hệ

28. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI ĐƯỢC TÍN NHIỆM?

Chủ động tiết lộ khuyết điểm

Sử dụng ngữ khí khẳng định

Đến điểm hẹn sớm

Hoàn trả các món tiền nhỏ đúng hạn

Không nên tìm lý do cho sai sót

Tuân thủ lời hứa không chính thức

Giúp người việc nhỏ còn hơn cả khen ngợi

29. QUAN HỆ GIAO TIẾP VỚI NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH LÀM SAO CHO TỐT NHẤT

Không nên châm chọc người khác

Không nên ngụy trang mình

Không nên gây khó dễ người khác

Thêm một chút lòng yêu thương

Sống vui vẻ

Làm cho người khác thích bạn

Giữ cá tính

Không nên phụ họa người khác một cách vô nguyên tắc.

Học cách chia sẻ niềm vui của bạn bè

30. CÁC PHƯƠNG PHÁP NÓI LỜI TỪ CHỐI VỚI BẠN BÈ

Nói năng cần để lại đường rút

Trì hoãn thời gian

Ẩn chứa điều kiện tiền đề

31. TÌM HIỂU TÍNH CÁCH CON NGƯỜI THÔNG QUA LỜI NÓI

Những người nói năng bốc đồng

Những người ngay thẳng

Những người ăn nói sắc sảo

Những người kiểu “súng máy”

Những người kiểu “cái gì cũng biết”

Những người toàn nói những câu chữ mới

Những người nói năng chậm rãi

Những người nói năng dục dàng

Những người thích mới lạ

32. PHƯƠNG PHÁP HỮU HIỆU ĐỂ THU THẬP THÔNG TIN TỪ ĐỐI PHƯƠNG

Dùng lời thật để dẫn dụ lời thật

Dùng tình cảm để cảm hóa người khác

Làm cho đối phương xao động về tinh thần

Phụ họa lời của đối phương

Tìm hiểu ham muốn của đối phương

33. NHỮNG THÓI QUEN TỐT CÓ LỢI CHO BẠN

Đối mặt với hiện thực

Trân trọng tình bạn

Ăn mặc phù hợp

Không bao giờ oán trách

Sống hòa bình với mọi người

34. CÁCH BẮT TAY TRONG GIAO TIẾP HÀNG NGÀY

Thời điểm bắt tay

Nghi lễ bắt tay

Phương thức bắt tay

35. NGHỆ THUẬT TIẾP ĐÃI KHÁCH

Chuẩn bị trước

Tiếp đón nhiệt tình

Tiễn khách nhiệt tình

36. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI KHÁCH LUÔN ĐƯỢC ĐÓN CHÀO?

Lựa chọn thời gian thích hợp

Tôn trọng chủ nhà

Chú ý tới phương thức cáo từ

37. LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHẬN ĐƯỢC NHIỀU SỰ GIÚP ĐỠ CỦA NGƯỜI KHÁC

Nhìn đúng thân phận, địa vị của đối phương để nói chuyện

Dựa vào tính cách của đối phương để nói chuyện

Nhằm đúng tâm lý của đối phương để nói chuyện

Nhằm đúng khả năng tu dưỡng của đối phương để nói chuyện

38. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯA RA LÝ LỄ CÓ HIỆU QUẢ NHẤT

Dùng việc để trình bày lý lẽ

Dùng cái nhỏ để thấy cái lớn

Đặt câu hỏi dẫn dụ

Nói lý vu hồi

Cảm hóa bằng tình cảm

Khéo dùng những câu danh ngôn

Chú ý bối cảnh

Ngôn ngữ cuốn hút

Điểm đúng chỗ

Lời nói, cử chỉ thống nhất

39. NGHỆ THUẬT GÓP Ý VỚI NGƯỜI KHÁC

Gạn đục khơi trong

Dương đông kích tây

Chỉ điểm gián tiếp

40. CÁCH NÓI TIẾNG “KHÔNG” MÀ KHÔNG LÀM ĐỐI PHƯƠNG PHẬT Ý.

Tránh đối lập

Cần có sự cảm thông

Dùng hài hước để ngăn đối phương nói

Kiểm có hợp lý

Vận dụng kế hoãn binh

KINH NGHIỆM ỨNG XỬ GIAO TIẾP

41. PHƯƠNG PHÁP HỮU HIỆU ĐỂ TRÁNH XUNG ĐỘT TRONG QUAN HỆ

Áp dụng phép chuyển dịch hoãn xung

Rút lui một cách lịch sự

Chú ý tới mức độ

Không vội giải thích

Tránh đối chọi nhau

42. LÀM THẾ NÀO ĐỂ LOẠI BỎ SỰ NGHI NGỜ TRONG LÒNG

Suy nghĩ theo chiều tích cực

Giữ bình tĩnh, tránh hành động theo tình cảm

43. LÀM DIU SỰ TỨC GIẬN CỦA NGƯỜI ĐỐI DIỆN TRONG GIAO TIẾP

Giữ bình tĩnh

Lấy nhu thắng cương

Tìm ra nguyên nhân của sự cáu giận

44. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CẢM THẤY THOẢI MÁI HƠN TRONG GIAO TIẾP?

Không nên đòi hỏi người khác quá cao

Không nên suy bụng ta ra bụng người

Không nên quá đòi hỏi sự nhất trí

45. CÁCH GIỮ THỂ DIỆN CHO MÌNH VÀ CHO ĐỐI TƯỢNG GIAO TIẾP

Không gọi nổi đau của người khác

Không bới móc lỗi nhỏ của người khác

Không để đối phương thua quá thảm hại

Không để người khác lâm vào "ngõ cụt"

46. KHI GẶP NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG CUỘC SỐNG, BẠN PHẢI LÀM GÌ?

Thản nhiên đối mặt

Giữ tâm trạng tốt

Nhập vào đầu những thông tin tích cực

Khắc phục nỗi khiếp sợ

Xây dựng lòng tự tin mạnh mẽ

47. VƯỢT QUA NHỮNG BƯỚC NGOẶT KHÓ KHĂN TRONG CÔNG VIỆC

Chủ động

Chuyển ngành quyết đoán

Không ngừng học tập

Phát triển toàn diện

Cho mình nhiều thời gian hơn

48. LÀM THẾ NÀO ĐỂ THOÁT KHỎI TÂM TRẠNG CHÁN CHỪNG, PHIỀN NÃO?

Tránh thói lười biếng

Nhìn thẳng vào sự phiền não

Bắt tay vào giải quyết khó khăn

Nhìn thẳng vào áp lực của cuộc sống

49. NHỮNG GIẢI PHÁP GIÚP BẠN THOÁT KHỎI CẢM GIÁC LẼ LỘI, CÔ ĐỘC.

Đối xử chân thành với người khác

Chia sẻ thông tin

Ghi nhớ họ tên của người khác

Hòa đồng với mọi người

Vứt bỏ cảm giác hơn người

Không nên quá cường điệu bản thân

50. HỌC HỎI KINH NGHIỆM THÀNH CÔNG TỪ NHỮNG THẤT BẠI

Vào nhằm ngành

Không tập trung hết mình

Quá nhiều mục tiêu

Không gặp thời

Tự khéps mình

Làm việc không biết phân chia nặng nhẹ, nhanh chậm.

51. CÁCH KHẮC PHỤC KHÓ KHĂN TRONG CUỘC SỐNG

Cho rằng mình nhất định sẽ thành công

Không dễ dàng nhận thua

Không nản lòng nhụt chí

Nghĩ về hướng tốt đẹp.

Có khả năng chịu đựng

Ham muốn đấu tranh mạnh mẽ

KINH NGHIỆM TRONG TÌNH YÊU

52. NHỮNG ĐIỂM YẾU CHUNG CỦA PHỤ NỮ LÀ GÌ?

Tâm trạng hay thay đổi

Hay khóc

Thích chạy theo mối

Thích tán gẫu

Thích mua sắm

Thường nghiêng theo số đông

Tâm lý mâu thuẫn

53. LÀM THẾ NÀO ĐỂ NẮM BẮT ĐƯỢC TRÁI TIM CỦA NGƯỜI PHỤ NỮ

Quan sát ánh mắt

Quan sát cách cư xử

Quan sát thái độ

54. CÁCH THU HÚT SỰ CHÚ Ý CỦA NGƯỜI MÌNH THÍCH

Tạo ra “cuộc gặp tình cờ”

Cho anh ta một chút quan tâm đặc biệt

Bước vào tầm nhìn của anh ta

Dẫn dắt anh ta vào thế giới của bạn

Nắm chắc không gian cá nhân

55. LÀM THẾ NÀO ĐỂ MỞ ĐƯỢC CÁNH CỬA TRÁI TIM CỦA NGƯỜI PHỤ NỮ?

Tự tin khiến cho con người ta tỏa sức hấp dẫn ra bốn phía

Dũng khí tạo cơ hội

Mạnh dạn đưa ra yêu cầu

Dùng hành động làm chứng

56. PHỤ NỮ NÊN LÀM NHƯ THẾ NÀO ĐỂ THỂ HIỆN TÌNH CẢM VỚI NAM GIỚI?

Mắt của bạn là lồng giam người đàn ông

Tìm cơ hội làm quen

Chủ động tìm kiếm đề tài nói chuyện

57. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẠO SỰ RUNG ĐỘNG TỪ TRÁI TIM BẠN GÁI?

Như gần như xa

Sự tế nhị cần thiết

Cương nhu bổ sung lẫn nhau

58. CÁCH CƯ XỬ TRONG TÌNH YÊU

Không đưa ra những lời hứa giả dối

Không nên để tình yêu biến thành tù đày

Không để mình bị lệ thuộc

Tha thứ lỗi lầm cho người yêu

Giữ cảm giác thần bí

Cái gì đã qua, thì hãy để nó qua

Không nên luôn nhân nhượng

Dùng lý trí để soi sáng mắt bạn

59. CÁCH TỔ TÌNH THÀNH CÔNG

Tiến hành tự đánh giá bản thân

Tìm hiểu thông tin của đối phương

Lựa chọn thời cơ thích hợp

Lựa chọn không gian lịch sự

Lựa chọn thời gian thích hợp

Rút ngắn khoảng cách tâm lý

60. LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIẢI QUYẾT MÂU THUẤN TRONG TÌNH YÊU

Bình tâm tĩnh trí, bàn bạc giải quyết

Nghiêm khắc với bản thân, rộng lượng với người

Xử lý hậu quả, tránh để lại hậu họa

61. VẬN DỤNG BIỆN PHÁP NÀO ĐỂ THOÁT RA KHỎI BÓNG ĐEN CỦA THẤT TÌNH

Thời gian là bác sĩ tốt nhất

Đối xử tốt với bản thân

Cần có một trái tim khoan dung

Gửi gắm hy vọng vào tương lai

Biến đau khổ thành sức mạnh

KINH NGHIỆM LẬP NGHIỆP

62. BA KINH NGHIỆM GIÚP GIẢM BỚT RỦI RO TRONG KINH DOANH.

Không vội vứt bỏ công việc

Cách sử dụng vốn

Không để tất cả trứng vào trong một chiếc làn

63. CÁCH THU GOM TIỀN VỐN ĐỂ LẬP NGHIỆP

Muốn kiếm tiền trước tiên cần tiết kiệm tiền

Vay mượn họ hàng, bạn bè

Thu hút người khác đầu tư

Xin vay vốn ngân hàng

Cầm cố vay tiền

Thuê mượn

64. LỰA CHỌN ĐỊA ĐIỂM KINH DOANH THÍCH HỢP

Khu buôn bán trung tâm

Khu buôn bán cấp hai

Khu cửa hàng cùng loại trên phố

Khu phố phường

Khu ngoại ô

Vị trí của cửa hàng rất quan trọng

65. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ ĐƯỢC CÁI TÊN CỬA HÀNG HAY VÀ ĐẦY SỨC HẤP DẪN

Thể hiện tính chất và phạm vi kinh doanh của cửa hàng

Thể hiện đối tượng phục vụ

Thể hiện đặc điểm và phong cách phục vụ

Thể hiện thời gian kinh doanh

Thể hiện độ lớn nhỏ, phương vị của cửa hàng

Ngâm ám chỉ mức giá

66. LỰA CHỌN PHƯƠNG HƯỚNG ĐẦU TƯ LÀ VIỆC LÀM QUYẾT ĐỊNH THÀNH BẠI.

Lớn không bằng nhỏ

Công nghiệp nặng không bằng công nghiệp nhẹ

Tiêu dùng không bằng thực phẩm

Đàn ông không bằng phụ nữ

Người lớn không bằng trẻ con

Tổng hợp không bằng chuyên nghiệp

Xây dựng mới không bằng thuê mượn

67. NHỮNG BƯỚC CHUẨN BỊ CẦN THIẾT ĐỂ DẪN TỚI THÀNH CÔNG TRONG KINH DOANH.

Phải biết quyết đoán

Học nghề kiếm tiền

Nhận biết người và dùng người

68. LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHANH CHÓNG THỰC HIỆN MỤC TIÊU LẬP NGHIỆP

Lượng sức mình

Nhìn thẳng vào rủi ro

Đích lập nghiệp

Lập kế hoạch chu đáo

Tự thân vận động

69. MỘT NGƯỜI LẬP NGHIỆP SÁNG SUỐT THƯỜNG CÓ THỂ NHÌN THẤY TRƯỚC NHỮNG RỦI RO

Rủi ro của bên bán hoặc bên mua

Rủi ro của bản thân bên bán hoặc bên mua

70. LÀM THẾ NÀO MỚI CÓ THỂ TRÁNH ĐƯỢC SỰ RỦI RO TRONG KINH DOANH

Không nên kỳ vọng quá cao

Cần coi trọng đối thủ cạnh tranh

Không nên trở thành nô lệ của tiền bạc

Làm cho kế hoạch trở thành hiện thực

71. NHỮNG BƯỚC CƠ BẢN ĐỂ ĐẶT RA MỤC TIÊU LẬP NGHIỆP

Nhìn nhận lại mục tiêu

Xác định thời gian bắt đầu và kết thúc

Viết ra những bước đi cụ thể để đạt tới mục tiêu

Liệt kê ra tất cả những khó khăn có thể gặp phải

Kiên trì không mệt mỏi

72. KINH NGHIỆM HỢP TÁC VÀ TÌM CỔ ĐÔNG

Thận trọng lựa chọn cổ đông

Thận trọng mời cổ vấn

Tập trung trí tuệ rộng rãi

Không nên lấy cổ phần thay cho tiền lương

Tuyệt đối tránh dùng người vì thân

73. PHƯƠNG PHÁP LỰA CHỌN NHÂN VIÊN CHỦ CHỐT

Nhìn bản chất qua hiện tượng

Điều tra quá trình trải nghiệm của đối phương

Trắc nghiệm tình huống

Tốt nhất hãy bố trí nhiều lần phỏng vấn

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

74. KHÍCH LỆ NHÂN VIÊN NHƯ THẾ NÀO ĐỂ HIỆU QUẢ CÔNG VIỆC TĂNG CAO?

Khen thưởng vật chất

Khen thưởng tinh thần

Khích lệ tình cảm

75. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TIẾT KIỆM ĐƯỢC NHỮNG KHOẢN CHI KHÔNG CẦN THIẾT TRONG KINH DOANH?

Chỉ mua những thứ không thể không mua

Cẩn thận đề phòng trào lưu ganh đua

Đích thân xem xét báo cáo

76. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM RA THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ CHO SẢN PHẨM?

Tạo nhu cầu

Nhìn về hướng tốt

Tạo ra nhu cầu tiêu dùng

Không ngừng cải tiến sản phẩm

77. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRÁNH BỊ RƠI VÀO CẢNH NỢ NẦN CHỒNG CHẤT TRONG KINH DOANH?

Có bao nhiêu tiền đầu tư kinh doanh bấy nhiêu

Dùng tiền nhỏ để kéo tiền to về

Tích lũy phát triển tiền vốn

Thận trọng về số tiền xin vay

Lời nói đầu

“1 01 kinh nghiệm thành đạt trong cuộc sống” là cuốn sách tham khảo giàu tính thông tin và tính thực tiễn. Với văn phong cô đọng, giản dị, nội dung phong phú, gần gũi, cuốn sách giới thiệu những kinh nghiệm: sống làm người, lập nghiệp, công tác, kinh doanh, ứng xử v.v... như những lời khuyên chân thành bè bạn. Và ở một góc độ nhất định những kinh nghiệm này sẽ giúp bạn có cái nhìn bao quát, hài hòa, thực tế và tự tin hơn trong cuộc sống để bạn luôn vững bước tới những thành công mới.

Hy vọng cuốn sách sẽ làm vui lòng bạn đọc gần xa.

Nhà xuất bản văn hóa – thông tin

KINH NGHIỆM CUỘC SỐNG

1. PHÁT HUY MỌI TIỀM NĂNG MÌNH CÓ ĐỂ VƯỢT HƠN NGƯỜI KHÁC TRONG MỌI LĨNH VỰC

Cao Quân từ nhỏ ham chơi, không thích học, thành tích học tập rất tồi tệ. Cha mẹ thường anh ta là ngu dần; lêu dần, Cao Quân cũng cảm thấy mình dần, không hề chú tâm vào học tập. Miễn cưỡng học hết cấp hai, Cao Quân không muốn học tiếp lên nữa. Người cậu biết chuyện, trách anh ta: “Khi cháu chơi, luôn nghĩ ra trò mới, thì cháu đâu có ngu dần? Nếu cháu đem sự ham mê trong chơi bời vào trong học tập, nhất định sẽ thi được vào đại học”. Cao Quân được khích lệ, bắt đầu vui vẻ vào học, quả nhiên ba năm sau cậu đã thi đỗ vào một trường đại học nổi tiếng.

Sử dụng thời gian hợp lý

Ông trời cho mỗi người một quỹ thời gian như nhau, nhưng hiệu quả đem lại thì tùy vào cách sử dụng. Lấy một người đang học tiếng Anh làm ví dụ, sau khi ngủ dậy, những công việc thường làm của anh ta là đánh răng, rửa mặt năm phút, tắm mười phút, thay quần áo năm phút, ăn sáng mười phút, sau đó nghe băng tiếng Anh nửa tiếng, rồi đi làm. Tính tổng cộng anh ta mất một tiếng đồng hồ. Nhưng nếu sau khi ngủ dậy, người đó bật máy ghi âm lên, vừa làm những công việc thường ngày kia, vừa nghe băng, thì những công việc nói trên chỉ tiêu tốn có ba mươi phút là có thể hoàn thành được.

Duy trì tinh thần sảng khoái, sáng suốt

Khi thể chất và tinh thần mệt mỏi, hiệu quả công việc sẽ bị giảm đi nhiều. Vì vậy, nếu cần nghỉ ngơi thì hãy nghỉ, như thế mới có thể có được hiệu suất làm việc cao. Còn khi tâm trạng ủ dột, ý chí suy giảm, lại càng cần tìm cách khích lệ bản thân, một lần nữa nâng cao ý chí phấn đấu tiến lên. Nhưng quyết không thể mơ ước viển vông, để tránh kỳ vọng càng lớn, thất vọng sẽ càng nhiều, khiến cho tinh thần phải gánh chịu áp lực nặng nề hơn, dẫn đến hiệu quả ngược lại.

Đánh giá đúng mức công việc

Việc gì cũng đều có cái nặng – nhẹ, cái nhanh – chậm; cần phải phân chia rõ ràng trình tự xử lý trước sau, đồng thời đặt ra kỳ hạn hoàn thành các nhiệm vụ. Hoàn thành từng việc một theo đúng thời gian đã định thì mới không dẫn đến tình trạng được cái nọ mất cái kia, chân tay bối rối và như thế mới càng dễ đi đến thành công.

Không ngừng bổ sung hoàn thiện bản thân

Thời đại ngày nay là thời đại bùng nổ tri thức, bỏ ra thêm một chút sức lực để nâng cao học vấn cho mình có nghĩa là mạnh hơn người khác về khả năng thích ứng. Nếu không biết tiếp thu kiến thức mới một cách kịp thời, cứ làm theo cách làm cũ thì cuối cùng sẽ bị đào thải.

Làm việc toàn tâm toàn ý

Làm việc tập trung, không lơ là, thì xét đoán mới rõ ràng; khi tự mình học, mới phát huy được khả năng trí nhớ; khi quan sát phân tích sự việc, mới có thể có sự tinh tế, có lôgic, mới dễ thu được kết quả tốt.

Thích nghi với thay đổi của hoàn cảnh

Khả năng thích ứng là năng lực bẩm sinh của con người nhưng nhiều người đang đánh mất đi khả năng này. Họ cứ khư khư giữ lẽ thói cũ, sợ thay đổi (thay đổi thì thông, thông thì lâu dài) sẽ để tuột mất cơ hội tốt. “Biến tắc thông, thông tắc cửa”. Nếu không thể thay đổi được hoàn cảnh, thì hãy thích ứng với hoàn cảnh. Đây là cách làm tối thiểu để thành công.

Đề ra mục tiêu cho tương lai

Nếu không biết mình muốn trở thành một người như thế nào thì sẽ không thể xây dựng nhân cách của mình theo mẫu người đó được; nếu không biết mình muốn làm những việc như thế nào, thì sẽ không thể nâng cao năng lực của mình theo yêu cầu của những công việc đó. Đề ra mục tiêu làm cho tâm trí mình tập trung vào một điểm, giúp cho phát huy tiềm năng của bản thân.

Có ước muốn cho tương lai

Những người không làm được việc gì phần lớn đều là người thiếu ước muốn. Ước muốn là một nguồn sức mạnh vô cùng to lớn, cũng là động lực để bạn bước tới thành công. Vì có ước muốn rồi, con người mới cố gắng vươn lên, theo đuổi lý tưởng của mình.

Học cách biết quyết đoán kịp thời

Làm việc gì cũng cần quyết đoán, tuyệt đối không nên do dự để tránh bỏ lỡ mất thời cơ. Không đưa ra quyết định tất nhiên là sẽ không bao giờ mắc sai lầm, nhưng đối với đời người thì lại là một sai lầm lớn: vĩnh viễn không bao giờ được hưởng niềm vui của thành công.

Tìm kiếm sự tự đột phá

Con người rất dễ tha thứ cho bản thân. Đa số mọi người đều có tâm lý cái gì cho qua được thì cho qua, có lỗi lầm gì thì thường tìm một lô lý do để phủ nhận, mà không tìm cách cải thiện hay giải quyết căn bản. Cũng vì thế, họ không thể phát huy hết tiềm lực của mình. Cuộc sống cứ thế bình lặng trôi qua. Ngược lại, khi quan sát những người thành đạt, không có ai là không phát huy hết tiềm năng của cá nhân họ. Gặp bất kỳ trở ngại nào họ cũng thường cố gắng hết sức tự mình đột phá, cuối cùng đạt được thành công.

Nguyên nhân dẫn đến việc không thể phát huy được tiềm lực là không biết thoát ra khỏi sự trói buộc của quan niệm vốn có. Tức là cho rằng không làm được và không thử làm bao giờ.

2. ĐẶT MỤC TIÊU CHO HOẠT ĐỘNG CỦA MÌNH

Chu Bình là một thanh niên rất hay mộng tưởng. Trong đầu anh ta luôn đầy ắp những tham vọng: muốn trở thành một nhà chính trị mang lại lợi ích cho cả thiên hạ; muốn trở thành một nhà triệu phú tranh đua cao thấp với Bill Gate; muốn lấy được một cô vợ xinh đẹp, chung thủy và không bao giờ thay đổi với mình. Nhưng trong thực tế, anh ta lại không có một mục tiêu rõ ràng nào, cảm thấy làm quan cũng chán, phát tài cũng chán, lấy vợ đẹp tuy sướng nhưng những cô gái trước mắt mình đều vô vị. Hàng ngày anh ta làm việc một cách trì trệ, hết giờ làm thì nghỉ, sống bi quan nản chí; tuy có ý muốn phấn đấu, nhưng lại không biết phải làm thế nào.

Những người tầm thường không có mục tiêu cuộc sống rõ ràng, làm theo cảm giác, đến đâu tính đến đó, kết quả thường là quanh quẩn ở một chỗ, họ luôn bận rộn nhưng lại không thành công trong việc gì cả. Nếu bạn không muốn trở nên giống như họ, xin hãy mau chóng làm rõ mục tiêu cuộc sống của mình đi.

Mục tiêu đem lại động lực

Nếu bạn biết mình cần cái gì thì sẽ có hứng thú bắt đầu hành động.

Vì có mục tiêu rồi, công việc sẽ trở nên hấp dẫn bạn. Bạn có thể dự tính thời gian và tiền bạc. Bạn cần nghiên cứu, suy nghĩ và đề ra kế hoạch của mình. Bạn càng suy nghĩ nhiều về mục tiêu đó, thì bạn sẽ càng nhiệt tình hơn. Vì vậy nguyện vọng của bạn sẽ biến thành hiện thực.

Bạn cũng sẽ trở nên nhanh nhạy trước những cơ hội. Những cơ hội đó sẽ giúp bạn đạt tới mục tiêu. Vì bạn đã có đích rõ ràng, bạn biết mình muốn gì nên bạn sẽ dễ dàng phát hiện ra những cơ hội đó.

Vạch ra con đường đi của mình

Trước hết hãy xác định một mục tiêu lớn, sau đó phân chia nó thành nhiều mục tiêu nhỏ. Tích cực cố gắng cho mục tiêu ở gần nhất vì những mục tiêu đó có thể thực hiện được trong một thời gian khá ngắn. Khi bạn đạt được mục tiêu nhỏ đó rồi, cảm thấy đã có kết quả, thì bạn sẽ thấy rất vui. Sau đó bạn hãy nghỉ một chút, để khích lệ mình xây dựng mục tiêu thứ hai rồi tiến bước về phía mục tiêu đó.

Đòi người cũng giống như việc leo núi vậy. Trước hết bạn phải có một ước muốn mãnh liệt vươn tới đỉnh núi. Nếu bạn chỉ thỏa mãn với việc đứng ở dưới thung lũng thì sẽ vĩnh viễn không thể nào lên được tới đỉnh núi. Nếu bạn chỉ nhìn rồi ngắm nhìn đỉnh núi hoặc tưởng tượng mình đã lên được tới đó thì bạn cũng không thể nào lên được tới đỉnh. Bạn cần phải khích lệ mình, cố gắng leo lên. Nếu bạn chỉ nhắm tới đỉnh núi, cứ leo lên một cách hồ đồ, bất chấp đá trên đường thì bạn cũng sẽ không thể lên tới đỉnh được. Bạn cần phải cẩn thận với bước chân trước mắt mình. Điểm đích của bạn là đỉnh núi. Đỉnh núi có khi rõ, có khi mờ, có khi hoàn toàn không trông thấy nhưng bất kể là nhìn thấy hay không nhìn thấy, nó vẫn là mục tiêu cuối cùng của bạn.

Mục tiêu cuối cùng khiến cho bạn không bị lạc đường, giống như là kim chỉ nam vậy. Thế nhưng leo núi thế nào thì lại phải dựa vào sự cố gắng của bản thân bạn.

Coi trọng công việc trước mắt

Ba khía cạnh: công việc, gia đình và quan hệ giao tiếp liên hệ chặt chẽ với nhau và có ảnh hưởng lớn nhất tới công việc của bạn. Mức sống của gia đình bạn, danh vọng trong xã giao của bạn phần lớn là do công việc của bạn quyết định. Vì vậy, làm tốt công việc trước mắt có nghĩa là đặt nền tảng cho tương lai.

Hy vọng và kết quả tỷ lệ thuận với nhau

Nội tâm của con người có một sức mạnh vô hạn. Khi một người tràn đầy hy vọng, phát huy hết khả năng của mình thì cuộc sống của anh ta sẽ tỏa sáng tới mức đáng ngạc nhiên, những việc không thể cũng sẽ lần lượt biến thành có thể.

Quyết tâm

Số phận cũng có thể bị khuất phục trước quyết tâm của con người. Khi chúng ta đã có quyết tâm, đồng thời tin tưởng vào khả năng thực hiện công việc của mình, thì sức mạnh của lòng quyết tâm sẽ đẩy bạn về phía hiện thực.

Cho dù bạn hiện đang ở vào hoàn cảnh tồi tệ thế nào cũng không nên để hoàn cảnh đánh gục mà cần cố gắng để đạt đến mục tiêu, thách thức với mục tiêu lớn hơn. Khi bạn làm như vậy

là đã từng bước một bước tới con đường thành công rồi đấy.

Lý trí

Bạn cần gì, muốn làm gì, muốn trở thành người như thế nào? Khi đưa ra những quyết định đó không thể dựa vào cảm giác mà cần phải dựa vào lý trí.

Lý trí không những có thể giúp chúng ta đặt ra mục tiêu mà còn có thể giúp chúng ta thay đổi một cách sáng suốt mục tiêu khi tình hình bất lợi, đồng thời làm cho hành động của chúng ta tránh khỏi sự, thành kiến, hoặc sự tác động bởi ý kiến của người khác.

Biến mục tiêu thành hiện thực

Không ai nghi ngờ tầm quan trọng của việc xác lập mục tiêu rõ ràng đối với thành công – Thế nhưng, đa số mọi người đều không thật sự nhớ được mục tiêu và sống theo mục tiêu. Mục tiêu không chỉ là một phương hướng cố gắng đó còn là một thước đo để phân biệt rõ những cái gì trong cuộc sống là có ích, những cái gì là có hại, sau đó dùng quan hệ lợi hại để quyết định làm cái gì và không làm cái gì. Nếu như mục tiêu chỉ dừng lại trên giấy, dừng lại nơi đầu môi, hoặc giấu kín trong lòng thì nó sẽ trở thành vô nghĩa.

Nếu không biết mình cần phải đi đâu thì sẽ không thể nào bước vào con đường đúng đắn được.

Không nên tự ti, nghi ngờ khả năng của mình

Không có ai là người “không có khả năng”, cũng không có việc gì “không thể làm được”, trừ khi bản thân bạn sẵn sàng từ bỏ. Hai lời khuyên dưới đây kết hợp với nghị lực của bạn thì bạn sẽ dễ dàng có được kết quả mà mình mong đợi:

(1). Nói với mình rằng “Chắc phải có cách nào đó có thể làm được”. Mỗi năm đều có vài ngàn công ty mới được thành lập, nhưng 5 năm sau, chỉ còn một số ít tiếp tục. Những người bỏ cuộc giữa chừng có thể sẽ nói như thế này: “Cạnh tranh quá thực khốc liệt quá, đành phải lùi bước là hơn”. Nguyên nhân là ở chỗ khi họ gặp phải trở ngại, chỉ nghĩ đến thất bại, vì thế mới thất bại.

Nếu bạn cho rằng không thể giải quyết được khó khăn thì quả thực sẽ không thể tìm được lối thoát.

Vì vậy nhất định cần gạt bỏ suy nghĩ “không thể làm được” kia.

(2). Trước hết hãy dừng lại, sau đó lại làm lại từ đầu. Chúng ta thường đi vào ngõ cụt và không biết tự thoát ra, vì thế không thấy được phương pháp giải quyết mới.

3. CÁCH TẠO RA SỨC MẠNH BẰNG NIỀM TIN

An Đình tốt nghiệp trường Tài chính Thương mại và được tuyển vào làm kế toán của một công ty. Vì khi ứng cử anh ta nói rằng mình đã có hai năm kinh nghiệm làm việc nên sắp đã trực tiếp cử anh ta làm sổ kế toán. Nhưng thực tế An Đình không có kinh nghiệm công tác dù chỉ là một ngày. Vừa tiếp xúc với công việc thực tế, anh ta mới phát hiện ra rằng kiến thức học được ở trong trường không đủ cho công việc. Ngay cả tên gọi các khoa mục kế toán cũng không hiểu rõ hết thì làm sao có thể làm sổ được? Nhưng anh ta tin tưởng rằng mình có thể hoàn thành công việc. Hàng ngày, anh ta đều làm thêm đến ba giờ sáng, tra đọc những sổ kế toán trước kia, đồng thời tham khảo những sách liên quan, vừa học vừa làm. Mười ngày sau, An Đình hoàn thành công việc đúng thời hạn và phát hiện ra mình làm sổ kế toán có kinh nghiệm

không thua kém gì một người kế toán có kinh nghiệm.

Ba chữ “không thể được” chỉ là cái cớ của những kẻ yếu đuối. Vào cái thời mà con người bay lượn trên vũ trụ, vẫn còn cái gọi là “không thể được” đó sao?

Niềm tin là phép tắc đầu tiên của cuộc sống

Những người ỷ lại vào số phận thường đầy những bất mãn, luôn nguyên rửa vận đen và hy vọng vận may tới. Còn những người giành được thành công, anh ta cảm thấy duy chỉ có niềm tin mới có thể tác động đến số phận. Vì vậy anh ta chỉ tin tưởng vào niềm tin của mình.

Có rất nhiều việc “tin thì là có, không tin thì là không có”, bạn nhất định cần tin vào những việc mà bạn muốn tin. Như thế, trong tiềm thức của bạn mới có thể có được ấn tượng thật sự và tùy theo mức độ của ấn tượng mà nó có những phản ứng thích đáng. Phản ứng này cuối cùng sẽ ảnh hưởng tới hành động của bạn, đồng thời dẫn đến sự thay đổi kết quả hành động.

Tin vào sức mạnh của mình

Những việc mà với người bình thường là việc không thể được nhưng nếu tiềm thức của người đó cho là “có thể” thì trong tiềm thức sẽ sinh ra một sức mạnh cực kỳ lớn. Lúc đó, cho dù xét bề ngoài là việc không thể làm được thì cũng có thể hoàn thành.

Vậy có thể coi nguyên nhân chủ yếu của nó là cần có niềm tin mãnh liệt “nhất định sẽ làm được” ở người thực hiện.

Không ngừng xây dựng niềm tin

Xây dựng niềm tin như thế nào? Có một phương pháp là, cố gắng không để những gì tiêu cực lọt vào trong đầu. Chẳng hạn, đọc nhiều sách tốt hơn, tiếp xúc với những chân lý không trông thấy được; kết bạn với những người lạc quan, vãn vãn. Một phương pháp khác nữa là nâng cao ước muốn của mình. Nhờ vào nâng cao ước muốn của mình để xây dựng niềm tin cho bản thân, để hình thành quyết tâm chiến thắng.

Tự khẳng định mình

Không có ai phán đoán mà có thể tránh được sơ ý gặp trắc trở, sống một cuộc đời sóng yên gió lặng cả. Sơ ý có thể nói là một kinh nghiệm mà mỗi người đều phải trải qua và không phải chỉ nghĩ không là có thể đột phá được, phải kiên định lòng tin, kiên trì không ngừng.

Thất bại nảy sinh ngay sau khi thừa nhận thất bại. Trước khi Edison phát minh ra đèn điện, ông đã từng trải qua một ngàn một trăm lần thực nghiệm thất bại. Nhưng ông nói: “Tôi đã biết được một ngàn một trăm loại vật liệu không thể dùng được. Thất bại chẳng qua chỉ là kéo dài thêm thời gian thành công mà thôi, nhưng nó không thể ngăn cản được thành công”.

Đưa vào bộ nhớ những thông tin tích cực

Mỗi ngày đứng trước gương ba bốn phút, đọc đi đọc lại những câu chữ khiến cho ta phấn chấn, tự tin, do niềm tin này bao phủ toàn bộ nội tâm nên bất kỳ trở ngại nào cũng đều có thể giải quyết được. Thường xuyên nở nụ cười, như thế có thể khiến cho bạn cảm thấy tràn đầy sức sống và năng lượng. Con người thông qua thái độ, hành vi, tư thế, lời nói và ánh mắt... để thể hiện sự tự tin của mình.

Thành công là một chuỗi những phần đấu

Có một ông chủ làm ăn rất thành đạt. Bạn vừa bước vào văn phòng của ông ta sẽ cảm thấy đây là một con người khác thường: các loại thảm trưng bày, khẩu cứu sang trọng trong phòng, dòng người ra vào vội vã đều đang nói với bạn rằng: công ty của ông ta quả thực phát đạt.

Thế nhưng, đằng sau của sự thành đạt này lại chứa đầy máu và nước mắt chua xót. Sáu tháng đầu tiên sau khi ông ta lập nghiệp, ông ta đã tiêu sạch số tiền tích lũy trong mười năm; mấy tháng liền lấy văn phòng công ty làm nhà vì ông ta không thể trả nổi tiền thuê nhà. Ông ta cũng từng bị khách hàng từ chối hàng trăm lượt, số khách hàng từ chối ông ta cũng nhiều như số khách hàng chào đón.

Trong bảy năm vất vả, ông ta chưa từng có một lời than vãn, mà ngược lại, ông ta nói: “Tôi còn đang học. Kiểu cạnh tranh làm ăn này rất khốc liệt, quả thực không dễ chút nào. Nhưng bất kể thế nào, tôi vẫn cứ phải học tiếp”.

Quả thật ông ta đã làm được, hơn thế còn làm được nhiều việc đáng nể.

Tất cả những khó khăn đó liệu có dày vò khiến cho ông ta vô cùng mệt mỏi chưa? Nhưng ông ta nói: “Chưa đâu! Tôi không cảm thấy vất vả, mà ngược lại cảm thấy vô cùng thích thú”.

Có lẽ có người sẽ nghĩ: “Bảy năm trời, quá dài rồi! Nếu phấn đấu một hai năm mà thành công được thì tôi mới thích”. Những người nghĩ như vậy, sau bảy năm chắc chắn sẽ không làm được gì cả vì trên đời này không có việc gì có thể dễ dàng may mắn giành được thành công, cho dù có, cũng chưa chắc đã đến lượt bạn.

Hành động là sự tự khích lệ tốt nhất

Bí quyết của tự khích lệ mình chính là “hành động”. Bất kể lúc nào, khi câu nói “lập tức hành động” này từ tâm lý tiềm thức lóe hiện thành tâm lý ý thức thì bạn cần lập tức hành động.

Có một nghệ sĩ rất cần mẫn, anh ta chú ý không để trượt mắt bất kỳ một ý tưởng nào. Khi trong đầu anh ta nảy sinh một ý tưởng mới, anh ta lập tức dùng bút ghi nó lại. Dù là đang đêm khuya, anh ta cũng làm như vậy. Thói quen này của anh ta hết sức tự nhiên, không hề lãng phí sức lực. Đối với anh ta mà nói, điều đó cũng giống như khi bạn nghĩ tới một điều khiến người ta không vui thì bất giác bạn cười lên vậy.

Hãy nhớ rằng, bất kể là bạn trở thành một người như thế nào hay bạn là người như thế nào, nếu bạn hành động với trạng thái tâm lý tích cực thì bạn sẽ trở thành người mà bạn muốn.

“Hãy lập tức hành động!” là một câu nói quan trọng để tự khích lệ mình. Bạn nhớ được câu nói này rồi thì đã tiến được một bước quan trọng về phía trước rồi.

Tích tiểu thành đại

Rất nhiều người cho rằng mình thu nhập quá thấp, không thể trở thành triệu phú được. Đơn giản vì họ hoàn toàn không hiểu rằng cần phải coi trọng những đồng tiền nhỏ. Song những người càng có tiền thì họ lại càng quan tâm đến những khoản tiền nhỏ, còn những người nghèo thì lại cho rằng “Người nhiều tiền như vậy, tại sao lại kệt xỉ đến cả một tách cà phê vậy?” Thế nhưng chúng ta cần nghĩ đến, nếu anh ta không có tính tiết kiệm như thế thì không thể trở thành triệu phú được.

Không chỉ có tiền mới phải dè sẻn, uy tín, quan hệ giao tiếp cũng vậy. Cần tích tiểu thành đại, sử dụng tiết kiệm, nếu không sẽ không thể thành việc lớn được.

4. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC THÀNH CÔNG

MỘT CÁCH DỄ DÀNG HƠN

Khi còn học đại học, anh chàng họ Lý rất thích đọc những sách về mưu trí, thuộc lòng như cháo tam thập lục kế. Sau khi tốt nghiệp rồi, anh ta tới làm việc tại một công ty tư nhân. Anh ta nhắm vào vị trí quản lý và tích cực hành động, dùng hết các phương pháp như “nói xấu hại người”, “chỉ mèo mắng chó”, “mượn đao giết người”, một mặt hạ thấp người khác, mặt khác lại đề cao bản thân mình. Thủ pháp của anh ta được dùng hết sức khéo léo, rất nhanh đã giành được sự tín nhiệm của ông chủ. Thế nhưng không lâu sau, ông chủ đột nhiên quyết định sa thải anh ta. Anh chàng Lý ngạc nhiên hỏi tại sao, ông chủ trả lời: “Cậu đến đây lâu như vậy, chưa bao giờ nghe thấy cậu nói tốt người khác lấy một câu”.

Trong cuộc sống thực tế, dường như càng những người phẩm chất xấu thì lại càng dễ thành đạt. Thực ra, đó chỉ là hiện tượng bề ngoài. Những người xem ra bản chất không tốt nhưng lại thành đạt tất phải có ưu điểm nào khác bù lấp cho khiếm khuyết của họ. Ba phẩm chất dưới đây không thể thiếu được; nếu không, khả năng thành công sẽ cực kỳ ít.

Đối xử thân thiện với người khác

Thành công của một người tất nhiên không thể tách rời năng lực và mưu trí của họ. Nhưng nếu mưu trí tách rời phẩm chất tốt đẹp thì tai họa đến với anh ta. Đối xử thân thiện với người khác là một trong những phẩm chất mà ta cần có. Những người có địa vị cao trong xã hội chưa chắc đã là người tốt, nhưng tuyệt đại đa số xem ra đều là người thân thiện, chỉ ít là bề ngoài như vậy. Sự thân thiện có thể có được tình bạn thật sự còn tranh đấu vô có chỉ có thể dẫn đến lưỡng bại câu thương; sự thân thiện có thể hóa giải mâu thuẫn, lời chỉ trích vô tình chỉ làm cho vấn đề xấu đi.

Một cô gái nọ khó khăn lắm mới kiếm được một công việc là làm nhân viên bán hàng tại một cửa hàng vàng bạc cao cấp. Một hôm, có một người khách khoảng ba mươi tuổi, quần áo rách rưới, vẻ mặt đau khổ đến cửa hàng, nhìn chằm chằm vào những món đồ trang sức cao cấp với ánh mắt thất vọng.

Cô gái kia khi tiếp điện thoại không cẩn thận làm rơi một chiếc đĩa, sáu chiếc nhẫn kim cương tuyệt đẹp lăn trên đất. Cô ta vội vàng nhặt lên năm trong sáu chiếc, nhưng không thể nào tìm được chiếc thứ sáu. Lúc này cô ta trông thấy người đàn ông kia đang bước về phía cửa, bỗng nhiên ý thức rằng chiếc nhẫn bị anh ta lấy mất.

Thế là cô ta gọi nhỏ: “Xin lỗi, thưa ông”.

Người đàn ông kia quay người lại, hai người nhìn nhau một lát.

“Việc gì vậy?”, người đàn ông hỏi.

“Thưa ông, đây là công việc đầu tiên của tôi. Bây giờ tìm việc rất khó, tôi nghĩ chắc ông cũng hiểu rất rõ điều đó, phải không?”, cô gái thần sắc ảm đạm nói.

Người đàn ông nhìn cô gái hồi lâu, cuối cùng một nụ cười mỉm hiện ra trên mặt. Anh ta nói: “Đúng, quả đúng là như vậy. Nhưng tôi có thể khẳng định, ở đây cô sẽ làm việc không tồi. Tôi có thể chúc mừng cho cô được không?” Anh ta bước lại, đưa tay ra cho cô gái.

“Xin cảm ơn lời chúc của ông”. Cô gái lập tức nắm lấy tay anh ta, nói hết sức dịu dàng “Em cũng chúc ông gặp may!”

Người đàn ông quay người đi về phía cửa. Cô gái đưa mắt tiễn bóng dáng ông ta biến mất sau cánh cửa, sau đó quay người bước lại bên quầy, bỏ chiếc nhẫn thứ sáu đang cầm trong tay vào chỗ cũ.

Cô gái đã dùng sự hiền lành và trí thông minh cảm hóa được người đàn ông kia. Cô dùng một trái tim khoan dung và nhân hậu để đối xử với hành động sai lầm của anh ta. Nếu như cô cũng giống như người thiếu sự thân thiện khác, trước hết chỉ ra anh ta là kẻ cắp, sau đó gọi công an lục soát người anh ta thì sẽ làm cho vấn đề trở nên vô cùng phức tạp. Hai người tất sẽ có một người bị coi là người xấu, hoặc là người đàn ông kia là kẻ cắp, hoặc là bản thân cô là người vu cáo hãm hại người khác, quyết sẽ không có được kết quả tốt đẹp khiến cả hai bên đều vui vẻ.

Đối xử một cách khiêm tốn với từng người

Chỉ có khiêm tốn mới được người khác tiếp nhận một cách thật lòng, mới có cơ hội dùng mặt mạnh của người khác để bổ sung cho mặt yếu của mình, chăm chú, cẩn thận, làm từ việc nhỏ trở đi, yêu cầu nghiêm khắc đối với bản thân, mới đi đến thành công trong sự nghiệp.

Phải khiêm tốn thì mới hiểu được rằng cuộc đời không có điểm dừng, sự nghiệp không có điểm dừng, kiến thức không có điểm dừng. Biết thì nói là biết, không biết thì nói là không biết. “Biển không chê nước nên mới thành biển lớn; núi không chê đất đá nên mới có núi cao” có khiêm tốn mới có lòng bao dung, có lòng bao dung mới lớn lên được.

Không chỉ trích người khác một cách bất cần

Có một câu danh ngôn rất hay: “Khi bạn cho người khác ánh nắng, bạn cũng sẽ có được ánh nắng”.

Ai cũng mong mình có thể nhận được hoa tươi, tiếng vỗ tay, lời khen ngợi; không mong mình bị hạ thấp, cười nhạo, trách cứ. Thế nhưng, trong cuộc sống hiện thực, giữa con người với con người khó tránh khỏi sự cọ sát, phiền não, mâu thuẫn... Thế nên, oán thán và trách cứ cũng theo đó mà tới. Trách cứ sẽ không làm cho sự việc phát triển theo như mình muốn, ngược lại sẽ mang lại cho bản thân sự phiền phức không ngờ tới.

Lincôn đã từng viết một bức thư nặc danh đăng trên báo châm biếm một nhà chính trị tên là Giêm Hin. Người này tự cho rằng mình khác người, hung dữ, thích đấu đá. Khi ông ta điều tra ra tác giả của bức thư, lập tức đến tìm Lincôn đòi quyết đấu với ông. Để giữ danh dự, ông không thể không đồng ý đấu súng. Vào ngày đã hẹn, hai người cùng đến bên bờ đê, chuẩn bị một cuộc sống mái. May mà vào giờ phút cuối cùng, trợ thủ của hai người đã ra sức ngăn cản cuộc quyết đấu.

Đây là một sự kiện cá nhân lớn nhất trong đời Lincôn. Sự kiện này làm cho ông hiểu được một đạo lý làm người. Từ đó trở đi ông không bao giờ viết thư làm nhục người khác nữa, cũng không cười nhạo người khác và dường như không bao giờ trách cứ ai vì bất cứ việc gì.

Trong cuộc sống, tốt nhất là chúng ta đừng oán thán, trách cứ ai. Đồng thời, khi đứng trước sự oán thán, trách cứ của người khác, chúng ta cần cố gắng khoan dung.

Cựu Tổng thống Mỹ Rốttxpho sở dĩ có thể trở thành một nhà chính trị có nhiều đóng góp, chính bởi tấm lòng khoan dung của ông. Ông không bao giờ nổi giận một cách bất cần, cũng không tính toán so đo với người khác trong vấn đề thể diện.

Những năm đầu, khi ông vẫn còn là một chủ nông trường chăn nuôi, ông thường ra ngoài săn bắn. Để nâng cao khả năng săn bắn của mình, ông viết thư mời một người thợ săn nổi tiếng tới làm thầy giáo. Đoạn cuối bức thư đó viết: “Nếu tôi đi săn được một con sơn dương, liệu có thể như ý nguyện được không?” Người thợ săn không hề khách khí viết một bức thư trả lời: “Nếu kỹ thuật săn bắn của ông không cao như kỹ thuật viết thư của mình thì dù có nhìn thấy sơn dương đi qua trước mặt, cũng đừng có nghĩ tới chuyện làm rụng một cái lông của nó”.

Rốt xpho nhận được thư xong, lập tức đánh một bức điện, mời người thợ săn kia đến ngay. Ông cho rằng những lời người thợ săn kia nói là lời thật. Tuy lời thật không dễ nghe như những lời của các bà mai mối, nhưng lại có thể đem lại cho ông lợi ích thật sự.

Về nghiên cứu phẩm chất của bản thân tất nhiên không chỉ có ba điều nói trên nhưng ba điều này là cơ bản nhất. Làm được tốt những điều này thì bạn đã có thể độc lập đứng trong xã hội được rồi.

5. LÀM THẾ NÀO ĐỂ THOÁT KHỎI BẾ TẮC?

Tuyệt là một cô gái tính cách khá nhạy cảm. Khi còn học trong trường cô đã không thích giao du với người khác, lại càng không thích đùa với ai. Sau khi đi làm, cô không thể tránh khỏi tiếp xúc với cấp trên, đồng nghiệp. Nếu như cấp trên hoặc đồng nghiệp nói với cô một câu thì cô buồn cả một ngày liền, trong lòng luôn nghĩ tới chuyện đó, có khi còn oán trách người khác có thành kiến với mình, oán hận mình không ra gì, thậm chí còn nghĩ ngợi lung tung, nghĩ tới những chuyện không vui đã xảy ra trước đây và trong có thể xảy ra. Cô thường bị những tâm trạng không vui này dày vò nhưng lại không biết thoát ra như thế nào.

Trường hợp tâm trạng rất dễ sút giảm như Tuyệt có lẽ là không nhiều nhưng ai cũng có thể gặp những trường hợp tâm trạng suy giảm hoặc kích động, khó có thể tự kiểm chế. Làm thế nào để khống chế những tâm trạng không tốt như vậy đây?

Phân tán sự chú ý

Một khi tâm trạng đã được giải phóng thì khó có thể kiểm soát được hậu quả. Vì vậy, tốt nhất là khống chế nó lại trước khi giải phóng. Hãy áp dụng một số biện pháp nào đó để kiểm chế tâm trạng của mình. Chẳng hạn như khi nổi nóng thì hãy nhắm trong đầu mình 26 chữ cái tiếng Anh để kiểm chế. Nhà văn nổi tiếng người Nga Tuốcghênhép khi cãi nhau với vợ thì liền để đầu lưỡi trong miệng xoay mười vòng nhằm làm cho tâm trạng bình tĩnh lại. Có rất nhiều phương pháp, mục đích chỉ để phân tán sự chú ý, tránh để bị tâm trạng không vui khống chế.

Ngoài ra, không nên quá sĩ diện, như thế mới có thể giữ được thể diện của mình. Một nghị sĩ đến từ bang Illinois của Mỹ khi mới nhậm chức bị một đại biểu khác cười nhạo: “Quý ông đến từ bang Illiônis này có khi trong túi vẫn còn chứa yến mạch ấy chứ!” Ý của câu nói này là châm biếm ông ta còn chưa giữ bỏ hết hơi thở của một nông phu. Vị nghị sĩ kia ung dung đáp lại: “Tôi không những trong túi còn yến mạch, hơn nữa trên đầu còn vương những cọng rơm kia. Tôi là người miền Tây, khó trách khỏi có chút quê mùa nhưng những yến mạch và rơm của chúng tôi lại có thể sinh ra những mầm cây tốt nhất”. Sự rộng lượng của ông ta bỗng chốc làm cho người cười nhạo ông ta vô cùng xấu hổ.

Thay đổi tâm trạng

Tâm trạng không vui đôi khi rất khó kiểm chế. Lúc này, bạn có thể áp dụng biện pháp vu hồi, thay đổi tình cảm và sức lực của mình sang những việc khác, làm cho mình không còn thời gian nghĩ tới chuyện không vui đó; từ đó chuyển đổi được tâm trạng. Nhà sinh vật học người Đức Haiken kết hôn mới chỉ hai năm thì vợ ông không may mất đi. Tuổi trẻ mất vợ khiến cho ông đau khổ gần như phát điên lên. Về sau ông vùi mình vào công việc, dần dần qua công việc ông thoát ra khỏi sự dày vò của tâm trạng đau khổ. Hàng ngày ông chỉ ngủ ba bốn tiếng đồng hồ, làm việc 18 tiếng, trong vòng một năm đã viết xong một tác phẩm nổi tiếng dày 1200 trang – “Khái luận hình thái sinh vật học”.

Khi tâm trạng không vui, bạn đừng ngại tạm thời dẹp công việc sang một bên: hãy đi xem phim, đánh bóng, hoặc đi đâu đó tùy ý, ngao du núi sông. Thay đổi môi trường, rời xa nơi làm cho tâm trạng của mình không vui có thể cải thiện cảm giác của bản thân bạn, làm cho bạn

được thư giãn, có lợi cho việc loại bỏ tâm trạng không vui.

Tự phát tiết

Loại bỏ tâm trạng không vui, cách đơn giản nhất không có gì hơn là “phát tiết” ra. Tuyệt đối không nên giấu kín tâm trạng không vui ở trong lòng. “Vết thương giấu kín giống như bếp lò đã tắt, có thể đốt trái tim thành tro bụi”. Nếu tới mức vô cùng đau khổ hoặc oan ức cùng cực, thì hãy khóc đi cho thỏa. Điều đó sẽ khiến cho bạn cảm thấy nhẹ nhàng hơn. Trong lòng có phiền muộn, bạn có thể thổ lộ với bạn bè người thân, tìm kiếm sự an ủi và đồng tình, như thế trong lòng sẽ dễ chịu hơn.

Nếu gặp phải bất hạnh hoặc trắc trở, cũng không nên nản lòng nhụt chí; bạn cần vui mừng nghĩ tới: “Sự việc vốn dĩ còn tồi tệ hơn thế kia”.

Liệu pháp hài hước

Hài hước và vui cười là một trong những phương pháp điều tiết tâm trạng. Khi tâm trạng kém vui, cười một cái, trong chốc lát bạn sẽ cảm thấy tốt lên rất nhiều. Các giáo sư của trường Đại học Niu-oóc phát hiện thấy cười có thể xua tan đi sự u uất trong lòng. Một nhà tâm lý học của Liên Xô cũ cho rằng, có biết cười hay không là thước đo một người có thể thích ứng được với môi trường xung quanh hay không. Khi bạn phiền não, bạn có thể nghĩ tới một số chuyện thú vị và gây cười, có thể kể những chuyện cười hài hước, đọc tiểu thuyết hài hước, xem những bộ phim hoạt hình nhiều tập. Như thế có thể giúp bạn loại bỏ được sự sầu muộn.

Kết bạn rộng rãi

Nhà tư tưởng nổi tiếng La Mã cổ Cicero cho rằng: “Trên đời này không có gì vui bằng kết giao với những người bạn yêu thương lẫn nhau, giúp đỡ lẫn nhau”. Thanh niên nên sống sôi nổi hơn, kết giao bạn bè rộng rãi, nhất là chơi với những thanh niên tốt, tính tình cởi mở, như thế sẽ mang lại cho bạn nhiều niềm vui không ngờ.

Yêu công việc

Sự vô vị lớn nhất của con người không phải là công việc nặng nhọc, mà là nhàn rỗi không có việc gì làm. Theo thống kê và nghiên cứu của các nhà xã hội học cho thấy, khi không có việc gì làm, đa số mọi người cảm thấy phiền não và không vui. Còn những người bận rộn thì thường là những người vui vẻ nhất. Một số người thành đạt trong sự nghiệp khi nhớ lại sự từng trải của mình thường cảm thấy những giây phút vui nhất là khi làm việc vất vả. Xin hãy yêu thích công việc của mình, đây là phương thuốc tốt phòng chống bệnh tâm trạng đấy.

6. CÁCH KIỂM SOÁT TÌNH CẢM CỦA MÌNH

Trần kết bạn với một bạn trai hồi năm thứ nhất đại học. Tình cảm giữa họ rất tốt và đã từng có những lời thề thốt yêu đương “sông cạn đá mòn”. Thế nhưng, sau khi tốt nghiệp đại học rồi, bạn trai của Trần đưa ra lời đề nghị chia tay với cô. Khi đó Trần quả thực không thể nào đối mặt với hiện thực đó được. Cô vô cùng đau khổ, suốt ngày buồn bã không vui, không cảm thấy hứng thú với bất cứ việc gì. Cô rất mong tìm được “cỏ quên sầu” trong chuyện thần thoại, ăn nó rồi sẽ quên sạch sành sanh những chuyện trước đây. Thế nhưng, trên thế gian làm gì có “cỏ quên sầu”?

Con người mỗi khi có mất mát điều gì - như tình bạn, người yêu và lòng tự trọng thì thường đau khổ trong lòng. Đây là lẽ thường tình của con người. Nhưng dù sao thì chúng ta vẫn cứ phải sống tiếp. Vì vậy, khi gặp phải những chuyện như vậy, bạn đừng ngại tham khảo những lời

khuyên dưới đây.

Khi đau buồn – hãy nói rõ ngay với người làm bạn tổn thương

Khi bạn cảm thấy đau lòng, nếu như có thể thì hãy tìm người khiến cho bạn đau lòng nói thẳng rằng anh ta làm cho bạn tổn thương như thế nào và tại sao bạn lại có cảm giác như vậy.

Tại sao lại phải nói với anh ta? Vì cho dù bạn có muốn hay không, tâm trạng của bạn cũng sẽ “phát tiết” ra bằng một phương thức nào đó. Nếu như không “phát tiết” ra với người làm cho tâm trạng của bạn tồi tệ thì tâm trạng xấu đó sẽ “phát tiết” ra bất cứ lúc nào, thường là đối tượng và thời gian “phát tiết” không đúng. Cấp dưới không được thể hiện sự bất mãn với cấp trên thì sẽ xử lý công việc một cách tiêu cực, đây là một ví dụ điển hình. Tốt nhất là nói rõ với người gây cho bạn có tâm trạng như vậy khi tâm trạng bắt đầu xấu đi, ngăn chặn nguồn gốc tâm trạng xấu thì cảm giác của bạn sẽ tốt lên.

Khi nôn nóng – không nên né tránh những việc mình sợ

Khi con người sợ bị tổn thương hoặc mất mát cái gì đó thì thường trở nên lo lắng, sợ sệt, căng thẳng, nôn nóng. Mẹ của một cô gái nọ vào viện khám và làm một phẫu thuật nhỏ. Người nhà cô gái không muốn cô lo lắng nên giấu kín tình trạng bệnh của bà mẹ. Cô lo nhớ có chuyện gì bất hạnh nhất xảy ra, cô nghi ngờ mỗi cú điện thoại gọi đến đều có thể mang tin xấu. Cô vô cùng nôn nóng, ứng phó với công việc ở trường và ở nhà một cách miễn cưỡng. Cuối cùng người khác nói cho cô biết tình trạng bệnh của mẹ cô, cô cảm thấy dễ chịu rất nhiều.

Nếu bạn cảm thấy nôn nóng, thì hãy tìm cách xác định nguyên nhân. Bạn sợ mất đi khả năng khống chế hoàn cảnh và khống chế bản thân mình? Hay là sợ tổn thương đến lòng tự tôn và giá trị? Hãy thử nghĩ xem cái gì có thể giúp bạn phòng tránh được tổn thất, hoặc giúp bạn sẵn sàng ứng phó. Không nên vì nghĩ rất sợ mà vứt bỏ nó sang một bên. Né tránh nỗi lo sợ chỉ có thể làm cho sự việc càng tồi tệ hơn, vấn đề càng khó giải quyết hơn.

Khi phẫn nộ, hãy tự hỏi mình nhiều hơn

Trước khi phẫn nộ do người khác đắc tội với mình, tốt nhất bạn hãy tự hỏi mình xem: “Ai đã đắc tội với mình? Đắc tội như thế nào? Mình đã nói với người ấy những gì? Lẽ ra mình cần phải nói như thế nào? Tại sao mình lại không nói?”

Khi phẫn nộ hoặc cảm giác tình cảm bị tổn thương, đều cần được giải quyết trực tiếp. Chẳng hạn, Trương Lâm phàn nàn về vũ hội mà Lý Tiểu Phụng tổ chức ồn ào gây mất trật tự. Thực ra, nguyên nhân thực sự khiến cho Trương Lâm tức giận là lần trước Lý Tiểu Phụng không mời anh ta, mà anh ta với Lý Tiểu Phụng đều là bạn bè cũ của nhau. “Nhưng cái mà chúng tôi tổ chức không phải là vũ hội thực sự”, Lý tiểu Phụng giải thích, “Chỉ là các đồng nghiệp trong văn phòng cùng nhau vui chơi, vì vậy không mời anh tham gia, lẽ nào anh lại bực tức vì chuyện đó?”

Có người nào đó làm bạn tức giận, nếu lập tức nói rõ với anh ta, đa số sẽ tỏ ý xin lỗi bạn và vẫn sẽ tiếp tục làm bạn với bạn.

7. CÁC PHƯƠNG PHÁP XÂY DỰNG LÒNG TỰ TIN

Bình là sinh viên tốt nghiệp từ một trường đại học nổi tiếng. Sau khi đi làm, anh ta rất muốn lập được những thành tích khiến cho người khác phải ngưỡng mộ nhằm thể hiện giá trị đích thực của một sinh viên tốt nghiệp từ một trường nổi tiếng. Thế nhưng, sau khi tiếp xúc với công việc rồi, anh ta thường cảm thấy mình thiếu cái gì đó, không tự tin để hoàn thành bất cứ việc gì - hoặc là thiếu kinh nghiệm, hoặc là kiến thức chuyên môn chưa đủ hoàn thiện. Vì

vậy, anh ta chưa bao giờ dám mạnh dạn đảm đương những nhiệm vụ gai góc, chỉ sợ làm không được, thì sẽ hỏng mất thanh danh. Lâu ngày, cấp trên mất lòng tin nơi anh ta, coi anh ta như một người làm công việc vặt, chỉ giao cho anh ta những công việc đơn giản. Bình cũng mất niềm tin đối với bản thân mình, hoài nghi rằng mình chỉ thích hợp với việc làm sinh viên, không thích hợp với lăn lộn ngoài xã hội. Đúng lúc Bình đang do dự về vấn đề đi đâu, bắt đầu từ đâu, thì một thủ trưởng mới đến thay thế thủ trưởng cũ. Vị thủ trưởng mới này nói với Bình: “Đừng nên tìm những lý do không thể hoàn thành được. Nếu việc gì cũng đợi đến khi chắc chắn đến chín phần mười rồi mới đi làm, thì sẽ chẳng làm được việc gì cả. Hãy hành động đi, hành động sẽ làm nảy sinh kỳ tích.” Đối với Bình mà nói, đây là một sự mở đầu tốt đẹp. Một năm sau, anh ta đã trở thành nhân viên xuất sắc nhất trong công ty.

Đối với đa số người mà nói, vấn đề thực sự không phải là ở chỗ đầu óc không đủ nhanh nhạy, trình độ học vấn không đủ cao, lại càng không phải là ở chỗ không có tài năng hơn người, mà là không có một mục tiêu rõ ràng, thường cứ quanh quẩn một chỗ, cảm thấy tương lai mờ nhạt; hoặc giả khi theo đuổi một mục tiêu nào đó, bỗng nhiên cảm thấy mình “không thể thực hiện được”.

Trên thực tế, trong tuyệt đại đa số các trường hợp, chúng ta nhìn và lùi bước trước mục tiêu lại không phải là mục tiêu thật sự “không thể nào thực hiện được”, mà là tự cho rằng “không thể thực hiện được”. Hai điểm này có sự khác nhau về bản chất. Làm rõ vấn đề này rồi, sẽ tăng thêm lòng tự tin của chúng ta rất nhiều. Nếu bạn còn cảm thấy mơ hồ, xin đừng ngại làm theo mấy bước dưới đây.

Coi công việc trước mắt là mục tiêu duy nhất

Đa số người cho dù đã xác định mục tiêu rồi, do chưa thật sự muốn đạt được, nên thiếu quyết tâm giành chiến thắng. Có một nhà triết học từng nói: “Người bình thường hay nhận định mình không làm nổi, việc gì cũng không có nhiều hy vọng”. Ngược lại, do không gửi gắm nhiều hy vọng nên trong lòng thường tồn tại suy nghĩ “mình không làm nổi”, vì vậy không có niềm tin đối với bất cứ việc gì.

Những người theo đuổi sự thành đạt nhanh chóng trong công việc và cố gắng trước sau như một, nỗ lực dững cảm tiến bước về phía mục tiêu thường chỉ chiếm số ít. Đa số người ta thường chỉ đầu tư một nửa tâm sức, chứ không dốc hết sức vào một cách tích cực.

Bất kể bạn làm việc ở công ty nào, bất kể bạn làm công việc gì, nếu bạn muốn có sự tự tin thì cần phải có suy nghĩ như thế này: “Đây mới chính là công việc duy nhất của mình”. Niềm tin toàn tâm toàn ý này vô cùng quan trọng. Tâm lý bỏ dờ giừ chừng tuyệt đối không thể có được lòng tự tin, cũng tuyệt đối không thể được cho là một nhân viên tốt trong công ty.

Để mình hăng say, hứng thú trong công việc

“Con người, chỉ có chuyên chú vào trong công việc của mình mới nảy sinh hy vọng”. Hy vọng và tự tin vốn có cùng nguồn gốc. Chỉ cần để cho mình đắm chìm vào trong công việc thì tự đáy lòng bạn sẽ nảy sinh sự tự tin “chỉ cần thực sự làm thì mình cũng có thể làm được”.

Nếu bạn không tin tưởng vào kết luận này thì đừng ngại thử dùng phương pháp thực hiện một ngày xem sao. Chỉ một ngày mà thôi, thoát nghe có vẻ như chẳng có nghĩa gì cả, thế nhưng đó có thể là bước ngoặt của cuộc đời đầy tự tin của bạn đấy.

Làm tốt công tác chuẩn bị

Một trong những cội nguồn quan trọng của sự tự tin là làm tốt công tác chuẩn bị từ trước đó. Vì sự chuẩn bị cẩn thận có thể nâng cao được hệ số thành công.

Chẳng hạn, khi bạn chào hàng với người khác hoặc giới thiệu ý tưởng của mình với người khác, biện pháp tốt nhất để đảm bảo có sự tự tin chính là trước đó chuẩn bị tốt để dù gặp đối phương trong trường hợp nào cũng có thể cung cấp cho đối phương thứ thực sự hữu ích đối với anh ta và cung cấp phương pháp mà đối phương có thể tiếp nhận được. Hơn nữa, để không làm cho đối phương cảm thấy lãng phí thời gian, dùng chủ đề gì, phương thức gì để diễn đạt nói ra trọng điểm, cũng cần phải có sự chuẩn bị từ trước.

Thế nhưng, bạn không thể đợi đến khi chuẩn bị xong tất cả mọi thứ rồi mới hành động. Vì trong một sự việc thường tồn tại nhiều yếu tố mơ hồ và không xác định. Những phần không thể tính toán được kia chỉ có thể tùy cơ ứng biến trong quá trình hành động mà thôi.

Sử dụng linh hoạt kinh nghiệm làm bài học của bản thân

Một nhà triết học kiêm nhà giáo dục nổi tiếng từng nói: “Những bài học có được qua những kinh nghiệm trong quá khứ là nhân tố quan trọng để xây dựng sự tự tin”.

Điều đáng buồn là đa số mọi người hầu như không hiểu được điều này. Họ cứ để cho cùng một thất bại như thế lặp đi lặp lại, ngã hết lần này đến lần khác ở cùng một chỗ, thậm chí coi nó như một trình tự tất yếu.

Nếu chúng ta có thể tự kiểm điểm lại những việc đã xảy ra trong ngày, coi nó như là một sự gọi mở, bài học, thì sẽ cực kỳ có ích đối với chúng ta. Nếu bạn có đủ kiên nhẫn, đừng ngại đem viết ra tất cả những kinh nghiệm bài học đó bởi lợi ích mà nó đem lại cho bạn khó thể nào đánh giá hết được.

Nếu như bạn có thể thực hiện công việc nói trên một cách liên tục, thì chắc chắn nó sẽ làm giảm bớt đi những sai lầm và thất bại trong cuộc sống hàng ngày, đồng thời lòng tự tin cũng sẽ tăng lên nhiều, tất nhiên giá trị cá nhân của bạn cũng sẽ nhanh chóng được nâng cao.

Dùng đầu óc để suy xét vấn đề

Chúng ta đang sống trong một xã hội năng động, thay đổi phức tạp. Một số người vô cùng đau khổ khi lâm vào cảnh cùng quẫn bởi những vấn đề phức tạp. Nhưng một người nếu muốn xây dựng được lòng tự tin thì không thể không suy nghĩ thấu đáo những việc phức tạp khó khăn, vì không dùng đầu óc thì sẽ không thể tiến bộ được.

Tính phức tạp của vấn đề và tính đa dạng của thông tin làm cho nhiều người cảm thấy sợ. Họ thà làm mọi việc theo cảm giác chứ không muốn vận dụng đầu óc. Điều này làm cho khả năng sai lầm tăng lên rất nhiều. Càng đối mặt với vấn đề phức tạp, càng tích cực tìm tòi suy xét, nhằm có được kết luận khách quan, như thế thì khả năng thành công sẽ tăng lên rất nhiều. Nói cho cùng, không ngừng thành công mới là nền tảng vững chắc của tự tin.

Vứt bỏ suy nghĩ trốn tránh

Những người thiếu tự tin sẽ chỉ suốt ngày làm bạn với sự lo sợ. Càng bị bao trùm bởi đám mây đen khó khăn, thì lại càng không dám tự khẳng định mình.

Nếu chúng ta vứt bỏ sự sợ hãi sang một bên, thì bóng đen đe dọa sẽ ngày càng lớn hơn; bạn càng muốn trốn tránh thì nó lại càng theo đuổi bạn.

Một khi sự việc mà bạn lo lắng, sợ sệt xuất hiện, bạn đừng ngại có sự chuẩn bị vẹn toàn “Cùng lắm là thế này thế kia...”, kiểu tâm lý “cùng lắm là” này chính là phương pháp tốt nhất để bạn khắc phục nỗi lo sợ. Đa số những việc khiến cho bạn lo lắng không yên, nói cho cùng là chẳng có gì cả. Nếu chúng ta phân tích thấu đáo hơn bộ mặt thật của chúng thì bạn sẽ phát hiện thấy “âm hồn” mà bạn sợ đó hóa ra chỉ là một cái chấu cảnh khô héo mà thôi. Bạn sẽ cảm

thấy nực cười vì mình đã lo sợ.

Vì vậy, bất kể bạn nhìn nhận nó thế nào, chỉ cần mạnh dạn đối mặt với nó, không những có thể từ đó xóa tan đi bóng đen lo sợ, mà còn có thể làm nảy sinh sự tự tin mãnh liệt.

Tuân thủ sự ràng buộc mà mình đã định ra

Lão Tử nói: “Kẻ tự thắng mình là kẻ mạnh”. Biết ràng buộc hành động của mình cũng là một biểu hiện của chiến thắng bản thân. Điều này có thể mang lại cho con người ta sự tự tin lâu dài. Cái gọi là “ràng buộc” không chỉ là ràng buộc mình trong đầu óc, điều quan trọng là hành động. Bạn có thể làm thử xem, viết ra giấy một số mục tiêu cần thực hiện. Chẳng hạn: “Từ hôm nay trở đi, trong vòng mười ngày, mỗi buổi sáng mình phải dậy sớm chạy bộ”, hoặc “Trong vòng mười ngày kể từ hôm nay, mình phải đi làm sớm hơn bình thường 30 phút”, vân vân, viết nó ra giấy và điền ngày tháng ký tên vào.

Nội dung ràng buộc không quan trọng mà điều quan trọng là sau khi viết nó ra giấy rồi thì dù bất kể gặp bất kỳ trở ngại gì cũng đều cần phải tuân thủ.

Sau khi bạn có sự ràng buộc đối với bản thân ở một mức độ nào đó rồi, và tuân thủ sự ràng buộc này, bạn sẽ phát hiện thấy vì thực hiện được nên bạn tự tin nhiệm mình. Kiểu tự tin nhiệm mình này là bằng chứng thật sự của việc bạn bắt đầu đối mặt với bản thân một cách thản nhiên. Lúc này, sự tự tin cũng theo đó mà tới. Cùng với ngày tháng trôi đi, nó sẽ ăn sâu bén rễ và trở thành dưỡng khí và sức mạnh của bạn.

Đa số người khi thực hiện sự tự ràng buộc mình thì có tới quá nửa là có thái độ mềm yếu thiếu quyết đoán, do dự, cho dù có thực hiện rồi, một khi gặp khó khăn là lập tức dừng lại. Thế nhưng, nếu dùng phương pháp viết ra giấy ký tên này thì không dễ gì bỏ dở giữa chừng. Đây chính là cách tốt nhất để chúng ta đem mặt yếu chuyển biến thành mặt mạnh.

8. QUYẾT ĐỊNH CUỘC SỐNG CỦA MÌNH NHƯ THẾ NÀO?

Chung Á xuất thân từ nông thôn, gia cảnh bần hàn, thi đỗ được đại học nhưng vì không nộp được tiền học nên đành phải ở nhà làm ruộng. Thế nhưng, anh ta không muốn cả đời mình làm một nông dân “bán mặt cho đất bán lưng cho trời”. Anh ta vào trong thành phố nhưng lại không tìm được việc làm, đến nỗi không có ăn có mặc, đành phải đi nhặt rác để bán. Nhặt rác được nửa năm, trong tay có một chút tiền rồi, anh ta liền thuê một căn phòng, mở điểm thu mua rác. Nửa năm sau, anh ta có khoản tích lũy hơn mười ngàn Nhân Dân tệ, nên anh muốn mở một cửa hàng thời trang. Nhưng anh ta sợ không làm được việc kinh doanh thời trang, nên trước tiên làm một sạp hàng bán ngoài phố, bắt đầu từ làm ăn nhỏ. Về sau, anh ta mở thành công cửa hàng thời trang, hơn nữa việc kinh doanh phát đạt. Hiện nay anh ta đã là một ông chủ lớn có tới hơn mười cửa hàng, tài sản hơn chục triệu Nhân Dân tệ.

Đúng vậy, quyền quyết định cuộc sống là ở trong tay mình, người khác không thể thay thế được. Mấu chốt là ở chỗ bạn làm thế nào nắm chắc được quyền quyết định đó và giành lấy thành công.

Niềm tin và ước muốn

Thành công bắt nguồn từ niềm tin vào thành công. Ở những người công thành danh toại, niềm tin và ước muốn của họ khiến cho họ giống như những con hổ không lúc nào không nằm phục sẵn, giống như đoàn tàu hùng dũng băng về phía trước không gì ngăn cản nổi, giống như tên lửa đạn đạo dùng năng lượng hạt nhân làm lực đẩy, mục tiêu định sẵn, không đánh trúng

mục tiêu quyết không quay trở lại. Họ không cần phải có người khác quất roi đốc thúc mà biết tự kiểm soát, tự răn mình; họ biết cố gắng tận dụng hết những nguồn tài nguyên sẵn có; họ không bao giờ lung lạc chí lớn, không hề biết sợ vì thế nên trăm trận trăm thắng.

Khắc phục sự tự ti

Trong cuộc sống hiện thực, đại đa số người đều có sự tự ti nhất định. Nếu không khắc phục nó, chỉ chờ đợi một cách rầu rầu, không vui thì sẽ không thể phát huy hết những mặt mạnh của mình được.

Ai cũng muốn mình sống tốt đẹp cả đời nhưng giữa hiện thực và cuộc sống lý tưởng thường có một khoảng cách khá lớn. Cũng chính khoảng cách này khiến cho con người ta nảy sinh sự tự ti. Vì vậy, một người càng muốn có một cuộc sống vĩ đại thì sẽ càng có giảm giác tự ti.

Cảm giác tự ti là tâm lý trái ngược hẳn với lòng tự tin. Người không có lòng hướng thiện hoặc lòng tự tôn sẽ tuyệt đối không có cảm giác tự ti được. Hoặc anh ta sẽ thừa nhận một cách tự nhiên rằng trí lực hoặc tài năng của mình kém hơn người khác. Gặp cảnh ngộ đau lòng cũng sẽ cho rằng đó là chuyện tất nhiên. Những người như vậy sẽ không thể có được cảm giác tự tin mà chỉ có cảm giác định mệnh đến đâu hay đến đó.

Tuy thừa nhận mình kém hơn người khác nhưng lại không cam tâm kéo mình vào trong suy nghĩ sâu muộn. Đó chính là cảm giác tự ti. Làm thế nào để khắc phục sự tự ti đây? Vấn đề này chúng ta sẽ trình bày ở phần sau.

Đối mặt với khó khăn một cách lạc quan

Cơ số thành bại mà ông trời ban cho mỗi một người là giống nhau. Nhưng có thành công hay không thì lại do khả năng nắm bắt cơ hội của từng người quyết định.

Đứng trước một đồng công việc nhàm chán, một số người muốn trốn tránh. Họ cho rằng nếu cứ bỏ mặc không ngó tới, có lẽ sẽ có người khác làm thay anh ta. Thế nhưng những người trốn tránh này sẽ không thể học được điều gì. Ngược lại, những người biết vui vẻ tiếp nhận những công việc nhàm chán này thì những công việc nhìn bề ngoài có vẻ rất khó đó đôi khi lại được hoàn thành một cách bất ngờ. Những người này lần sau lại tiếp nhận công việc phức tạp hơn vẫn có thể hoàn thành mà không hề khó khăn chút nào. Chỉ cần có ý chí mãnh liệt thì sẽ có cách vượt qua cửa ải khó khăn. Đôi khi tuy gặp khó khăn hết lần này đến lần khác, nhưng chỉ cần biết gắng sức vượt qua thì năng lực vị trí của mình sẽ ngày một tăng, sẽ bỏ xa những người khác ở đằng sau.

Cửa ải khó khăn là nơi rèn luyện ý chí kiên cường của bạn, cũng là nơi tích lũy năng lượng để bước xa hơn; và là nơi rèn luyện làm cho năng lực của bạn mạnh hơn, trái tim của bạn rộng mở hơn, cuộc đời phong phú hơn, thậm chí có thể nói nó là người thầy dẫn dắt cuộc đời bạn.

9. CÁCH KHẮC PHỤC TỰ TI NHANH NHẤT

Có một nhà tâm lý học, trước khi cô con gái nhỏ của mình lần đầu tiên đi học, ông đã nói với con gái: "ở trường cần phải hay giơ tay, nhất là khi muốn đi toalet. Cô con gái quả thực đã làm theo lời dẫn dò của cha, không chỉ khi muốn đi toalet mới giơ tay; bất kể là thầy cô giáo đưa ra câu hỏi gì có trả lời được hay không, cô cũng thường tranh giơ tay trước. Thời gian trôi qua, thầy cô giáo tự nhiên có ấn tượng rất sâu sắc về cô học trò luôn luôn giơ tay này, vì vậy về sau bất kể là câu hỏi gì cũng thường ưu tiên cho cô nói trước. Nhờ thế, thành tích học tập của cô gái và năng lực ở các mặt khác của cô đã vượt xa các bạn học khác.

Ai cũng muốn tích cực chủ động như cô gái nhỏ nói ở trên, và không muốn mình có cảm

giác tự ti, nhưng trên thực tế, những người có cảm giác tự ti lại rất nhiều. Làm thế nào để tìm ra nguyên nhân gây ra cảm giác tự ti và khắc phục nó đây?

Đặc trưng của tự ti

Đặc trưng chủ yếu nhất của người tự ti là không hiểu bản thân mình, không biết được và cũng không tin rằng mình có khả năng giải quyết vấn đề. Loại người này luôn nói ngoài miệng những vấn đề mình gặp phải, luôn than vãn số mình hẩm hiu, thường quá đề cao khó khăn, hoặc là suốt ngày từ sáng đến tối nghĩ tới những chuyện phiền phức của mình. Họ bàn tới những chuyện đen đủi của mình, mục đích là để nhận được sự đồng tình của người khác. Họ thỉnh thoảng lại nói với những người xung quanh: “Chà! Các anh không biết cái khó của tôi đấy thôi!, ...”

Thực ra, trong cuộc sống, ai cũng có một số khó khăn, một số người gặp cảnh ngộ rất đáng được cảm thông như: mắc bệnh nặng, mất đi người mà mình yêu thương, có vấn đề về mặt sinh lý, gặp phải nỗi bất hạnh bất ngờ, vân vân. Thế nhưng, có một số người vốn chẳng có điều gì bất hạnh to tát cả nhưng họ lại suốt ngày ngồi than trời oán người, mặt sầu mày khổ, không có bệnh cũng rên la. Loại người này không đáng được thông cảm.

Những vấn đề mà tự ti đưa đến

Vấn đề đầu tiên mà tự ti đưa đến là gây phiền nhiễu cho người khác. Mọi người có thể nhất thời đồng tình với loại người này, nhưng sớm muộn gì thì cũng sẽ cảm thấy phiền toái. Không ai muốn sống với những người luôn than thở là đen đủi cả, vì ở bên họ sẽ chỉ cảm thấy trong lòng không vui.

Vấn đề thứ hai mà tự ti đem lại cho nó có nghĩa tự đưa mình vào ngõ cụt. Loại người này thường nghĩ thế này: “Tại sao mình lại đen đủi như vậy? Họ thường tốn nhiều thời gian vào những suy nghĩ không đâu, chứ không nghĩ cách tìm ra phương pháp giải quyết vấn đề. Loại người này thường cho rằng những việc không hay đều có thể xảy ra với mình, mà mình thì lại không đủ sức làm thay đổi hoặc bước ra khỏi cảnh khốn quẫn. Lâu ngày, kiểu suy nghĩ này sẽ ngày càng ăn sâu vào trong tiềm thức.

Trắc nghiệm tự ti

Làm thế nào mới đoán biết được mức độ tự ti của một người đây? Phương pháp dưới đây có thể giúp bạn tham khảo. Trong vòng từ ba tuần đến một tháng, không nói với ai việc phiền phức của mình, không lấy mình làm trung tâm phê phán của bất cứ người nào hoặc việc gì, không nói đến người khác mạnh hơn mình ở những mặt này nọ mà hãy nói nhiều với người khác về những việc vui của mình. Những việc nói trên, nếu như bạn dễ dàng làm được, thì cho thấy về cơ bản bạn không có nỗi phiền muộn tự ti. Nếu bạn cảm thấy hơi khó, thậm chí không thể nào làm được thì điều đó có nghĩa là bạn có cảm giác tự ti nhất định.

Chiến thắng tự ti

Cho dù bạn gặp phải chuyện đen đủi, cũng không nên quá phô trương để tìm kiếm sự đồng tình của người khác, bề ngoài cần tỏ ra lạc quan, vui vẻ. Quyết không nên vì gặp một số trắc trở đã hạ thấp giá trị của bản thân mình.

Có thể từ lâu bạn đã có lý tưởng hoặc hoài bão, nhưng vì một số nguyên nhân nào đó, bạn lại cho rằng mình không thể nào thực hiện được lý tưởng, thế nên không cố gắng thử nữa, như thế sẽ càng làm tăng thêm cảm giác bất lực của mình. Phương pháp để xoay chuyển tình thế đó là cho dù làm việc gì, chỉ cần định mục tiêu rồi thì cứ ép mình làm hết sức, điều này sẽ giúp bạn làm cho mình từ tự ti chuyển sang bước thứ nhất của tự trọng, tự tin.

Sự hoàn mỹ chỉ có ở trên thiên đàng

Mọi người cần phải bỏ chút thời gian ra phân tích một chút xem mình có những trở ngại gì. Tìm ra khó khăn tồn tại thực tế, cũng tìm ra những cái gọi là “khó khăn” không thể nào chiến thắng nổi. Như thế mới theo đuổi được mục tiêu mà mình có thể đạt đến trong phạm vi nào đó, đồng thời cũng không cần phải theo đuổi những mục tiêu chí ít là trong một thời gian dài không thể đạt tới được.

Nếu chúng ta có ý định bổ sung những khiếm khuyết của mình, điều đó chưa chắc đã là hay. Một số khiếm khuyết gắn liền với ưu điểm của cùng một người. Loại bỏ đi những khuyết điểm này thì lại làm cho chúng ta càng kém hơn so với trước đó. Chẳng hạn, nhược điểm của hoa tươi là dễ tàn, nếu loại bỏ đi nhược điểm này thì biến thành hoa quả, ngay cả dáng vẻ tươi tắn cũng không còn nữa. Sự hoàn mỹ chỉ tồn tại ở trên thiên đàng thì hà tất phải tìm kiếm ở trần gian?

Cảm giác tốt về bản thân

Chúng ta cần duy trì được “cảm giác tốt về bản thân”. Với cảm giác đó, bạn cho rằng mình có thể làm được gì, biết làm gì thì hãy bắt tay vào làm. Nếu một người cho rằng mình rất tháo vát và cũng rất có tiềm năng, đồng thời đưa ra hành động với niềm tin đó thì tiền đồ của anh ta nhất định cũng sẽ rất sáng sủa.

10. LOẠI BỎ NHỮNG SỢ SÊT TRONG LÒNG NHƯ THẾ NÀO?

Khi còn học đại học, cả đạo đức và thành tích học tập của Liễu Hình đều đạt loại ưu nhưng lại hơi nhút nhát. Vì vậy sau khi tốt nghiệp thường là không mấy thuận lợi khi tìm việc. Một lần, cô thấy trên báo đăng quảng cáo một công ty lớn đang tuyển người, cô rất muốn dự thi. Bước đến cửa công ty kia, trong bụng cô lo sợ đến mức tim đập “thình thịch”, không tài nào dám bước vào. Về đến nhà nghĩ lại, cảm thấy không có gì đáng sợ cả, tại sao lại không dám tới? Cô miễn cưỡng lấy hết can đảm bước vào công ty kia nhưng lại căng thẳng một cách khó hiểu, luôn toát mồ hôi lạnh; còn khi thi vấn đáp, cũng không thể nào tập trung được sự chú ý, nói không trúng chủ đề, cuối cùng không trúng tuyển.

Nhiều người thường có cảm giác sợ sệt trước một số người, một số sự việc hoặc một số hành động nào đó. Họ rõ ràng biết rằng mình sợ rất vô lý, nhưng lại không thể nào kiềm chế nổi bản thân mình. Làm thế nào để chiến thắng tâm lý sợ sệt này đây? Bạn đừng ngại dùng thử sáu phương pháp dưới đây.

Tạo ra sự hài hước

Một khi trong lòng sợ sệt thì tự hỏi mình: “Cái mà mình sợ là cái gì? Nếu không có gì đáng sợ thì việc gì phải sợ?” Sau đó bắt đầu dùng sự hài hước để giải quyết nó. Chẳng hạn, ở phòng bệnh sản phụ khoa của một bệnh viện nọ từng có dòng chữ: “Năm phút đầu tiên của cuộc đời là nguy hiểm nhất” khiến cho tất cả các bà mẹ tương lai đều hết sức lo lắng. Có người thêm vào một câu đằng sau: “Năm phút cuối đời cũng hết sức nguy hiểm” bỗng chốc khiến cho người ta như trút được gánh nặng.

Tự chúc mừng mình

Cần biết tự giải thoát mình đối với những việc đã thành sự thực. Xêkhốp từng có đề nghị: “Nếu như lửa cháy ở trong túi bạn thì bạn cần vui mừng, hơn nữa cảm ơn thượng đế: may mà túi mình không phải là một kho thuốc súng. Nếu như một chiếc răng của bạn bị đau thì bạn cần

vui mừng: may mà không phải là cả miệng đều đau”.

Đặt mình vào tình huống

Đặt mình vào trong tình cảnh lo sợ nhất, bạn sẽ phát hiện thấy mọi thứ đều chỉ đến thế mà thôi. Nhà sáng tác kịch người Pháp Bécna là người Do Thái, trong đại chiến thế giới II Pháp bị quân Đức chiếm đóng, ông chạy trốn nhiều ngày, cuối cùng bị bắt. Nhưng ông nói: “Trước đó, hàng ngày tôi sống trong nỗi lo sợ nhưng từ nay thì chỉ có mỗi hy vọng”.

Tự tìm lấy niềm vui

“Đạo phố cả một buổi, chẳng mua được lấy một nửa bộ quần áo, về tay không, về nhà trông thấy đồng quần áo cũ, bỗng cảm thấy chiếc nào cũng khó khăn lắm mới kiếm được, mà kẻ trộm thì không lấy đi mất cái nào, trong lòng mừng rỡ, điều đó chẳng phải là vui sao?” Nhà văn người Đài Loan Tam Mao viết một mạch 21 câu “Điều đó chẳng phải là vui sao?” trong cuốn “Điều gì cũng vui”, đây là một trong số đó. Bạn cũng có thể thử tìm niềm vui như vậy xem sao.

Thuận theo tự nhiên

Lo sợ đa phần là vô lý. Cần biết rằng, những việc không thể xảy ra cuối cùng cũng sẽ không xảy ra; còn việc gì đáng xảy ra thì cũng sẽ không vì sự lo lắng của bạn mà biến mất. Sự lo sợ chỉ có thể làm cho bạn càng thêm phiền não. Thay vì như vậy, chi bằng dùng thái độ “thuận theo tự nhiên” để đối mặt.

Không câu nệ tiểu tiết

Sự ra đời của kính hiển vi đúng là mang lại tin mừng cho nền văn minh nhân loại. Nhưng đối với những người mắc bệnh lo lắng sợ sệt thì lại là một tin buồn: “Trong nước có biết bao nhiêu là vi trùng!” Thực ra, kể từ khi có sự sống, tổ tiên của chúng ta vẫn dựa vào nước để tồn tại, việc gì bạn phải xét nét những cái đó!

KINH NGHIỆM CÔNG TÁC

Những người vừa mới ra trường thường nhìn nhiều người trông không thuận mắt, cũng có nhiều việc trông không quen mắt. Vì những con người và sự việc trong cuộc sống khác rất xa so với những kiến thức trong sách vở. Thoạt đầu họ đầy ý kiến, hy vọng cải tạo môi trường xung quanh theo ý tưởng của mình. Sau nhiều lần vấp vấp thì lại nản lòng, từ đó buông xuôi phó mặc, không có chí tiến thủ.

Trong công việc, quan hệ giữa con người với con người giống như quan hệ mua bán vậy; người có vốn là bên mua, ngược lại là bên bán. Những thanh niên vừa ra khỏi trường muốn đứng vào cương vị lãnh đạo nhưng vốn không đủ nên đành phải là bên bán; phải cố gắng hết sức làm theo yêu cầu của bên mua - giống như người bán giày vậy. Bạn chỉ có thể làm cho giày vừa với chân khách hàng nhưng lại không thể làm cho chân của khách hàng thu nhỏ lại để vừa với giày của bạn. Khi bạn đã gom góp đủ vốn rồi thì mới có khả năng tự do lựa chọn.

11. CÁCH KHẮC PHỤC MÂU THUẪN GIỮA HIỆN THỰC VÀ CÔNG VIỆC

Trước kia có một người có biệt hiệu là “tài tử”, tên là Khởi Phàm, khi còn học đại học đã có rất nhiều bài được đăng báo.

Khi tốt nghiệp, Thẩm và mấy người bạn học khác cùng được phân đến tòa báo. Anh ta cho rằng mình nhất định sẽ được phân vào “Ban tin tức quan trọng”, chí ít làm “phóng viên”. Thế nhưng anh ta lại bị phân vào văn phòng Tổng biên tập, điều đó khiến cho anh ta vô cùng thất vọng.

Anh ta bắt đầu than vãn “phân không đúng chỗ”, bắt đầu oán trách lãnh đạo không biết cách dùng người. Trên thực tế, lãnh đạo bố trí như vậy không phải là không hiểu anh ta, mà là muốn trong dụng anh ta, để anh ta hiểu toàn diện quá trình vận hành của tờ báo. Thế nhưng, thấy Khởi Phàm làm việc không chuyên tâm, thiếu trách nhiệm nên lại vứt bỏ đi suy nghĩ bồi dưỡng anh ta.

Coi mình là người cực kỳ xuất sắc, đòi hỏi xuất phát từ cái gọi là “sở trường” của mình là điểm sai lầm rất dễ mắc phải khi những người trẻ tuổi mới bắt đầu làm việc.

Làm việc cần làm

Những người trẻ tuổi mới bước vào tiếp xúc với công việc cần phải phát huy thế mạnh của mình. Nhưng thế mạnh đó chỉ là bản thân mình thừa nhận, chưa chắc đã phù hợp với nhu cầu của đơn vị. Vì mỗi một đơn vị đều có đặc điểm kinh doanh và phương pháp quản lý riêng của mình. Thế mạnh cá nhân khi làm cho đơn vị hiểu và trở thành một bộ phận cấu thành nên chính thể thì mới là thế mạnh thật sự cần phát huy.

Những người thành công làm những việc cần làm, những người thất bại chỉ làm những việc mình thích làm. Thế mạnh của người trẻ tuổi nên trở thành “chất xúc tác” để thích ứng với hoàn cảnh, chứ không nên trở thành “vốn” để kén chọn công việc. Nó cần phải là thế mạnh phục vụ nhu cầu, chứ không phải là nhu cầu để uốn mình theo thế mạnh. Mọi quan hệ này cần được đặt đúng, nếu không thì sẽ gây hậu quả xấu.

Lâm là một học sinh giỏi tốt nghiệp tại một trường đại học trọng điểm, được nhận vào làm tại một công ty quảng cáo nọ. Hôm đến nhận việc ở công ty, câu đầu tiên anh ta nói với giám

đốc là yêu cầu phải làm đúng chuyên môn, hơn nữa đòi phải “chú ý đầy đủ đến sở trường của mình”. Thế nhưng giám đốc lại để anh ta vào bộ phận kế hoạch thực tập trước, sau này căn cứ vào tình hình để quyết định. Lâm cảm thấy không vui, cho rằng như vậy khó có thể phát huy được thế mạnh của mình, đến bộ phận kế hoạch rồi vừa không yên tâm làm việc, lại cũng không khiếm tốn học hỏi, suốt ngày ủ rũ, làm chưa đầy ba tháng đã bị cho nghỉ việc.

Đối với những người trẻ tuổi mới nhận công tác, trước tiên tích lũy một số kinh nghiệm trong cương vị “không đúng chuyên môn” sẽ rất có lợi cho sau này. Những người chỉ biết làm một loại công việc, suy nghĩ hạn hẹp thì sẽ rất khó lập được thành tích, cũng rất khó được trọng dụng.

Không coi nhẹ công việc trước mắt

Mơ ước cao xa, không tích cực làm tốt công việc trước mắt, cho rằng “giết gà dùng dao mổ trâu” cũng là một “tật” dễ mắc phải.

Thế sự đều có những điểm giống nhau. Có người có thể qua nghệ thuật múa kiếm thấy được nghệ thuật tư pháp, có người có thể qua chim chóc đánh nhau ngộ ra được kiếm thuật. Có thể nói, đối với một người đeo đuổi sự tiến bộ thì không có việc gì là không liên quan đến mình; làm bất cứ ngành nghề gì, nếu như không có kiến thức các mặt khác bổ trợ, muốn đạt đến một trình độ nhất định thì cũng là một điều khó tưởng tượng nổi.

Đối với những người trẻ tuổi mà nói, bất cứ cương vị công tác nào cũng là mới cả, cũng đều cần làm quen. Nên vứt bỏ đi cách nhìn “đúng chuyên môn” hẹp hòi và yêu cầu không thực tế chỉ muốn ở trên cao không muốn ở dưới thấp. Cần hiểu rằng, muốn đảm nhiệm tốt một chức vụ thì cần phải hiểu được những kiến thức rộng hơn nhiều so với chức vụ đó.

Đối với những người tự lập nghiệp, công việc trước mắt cho dù có “kém” hơn so với tưởng tượng, cũng cần làm tốt nó. Vì là tài năng lớn hay tài năng nhỏ, chỉ có thực tế mới có quyền phát ngôn.

Bằng lòng với những gì mình có

Luôn muốn “Bay cao bay xa” là phản ứng thường thấy với chức vụ không lý tưởng của những người mới bước vào xã hội. Họ chỉ cần không như ý một chút là muốn “nhảy” sang chỗ khác. Kết quả là nhảy đi nhảy lại vẫn cứ không vừa lòng. Thử nghĩ, đơn vị nào cũng không phải là món ăn mà bạn gọi thì làm sao có thể hoàn toàn hợp với khẩu vị của bạn được?

Mới đảm nhiệm một công việc, trước hết cần an tâm công tác, cần nhẫn nại chịu sự buồn tẻ. An tâm vừa là yêu cầu để những người mới bước vào đời đảm nhiệm tốt công việc, vừa là bước mở đầu để gây ấn tượng tốt cho người khác. Kiểu đứng núi này trông núi kia, “nhảy” hết chỗ này đến chỗ khác bất chấp điều kiện không phải là chuyện hay. Vừa mới tốt nghiệp khỏi trường, chưa có được bao nhiêu và kinh nghiệm, muốn tích lũy kinh nghiệm trong quá trình công tác thì cần phải có môi trường công tác tương đối ổn định. Hành động “bắn một phát súng liền đổi vị trí”, tuy có cảm giác mới mẻ nhưng khó có thể thành công được.

Hơn nữa, những điểm đích của “bay cao bay xa” không phải đâu đâu cũng là mảnh đất hoang chưa khai phá, mặt khác những chức vụ khác nổi tiếng trong xã hội được mọi người ngưỡng mộ có thể không thích hợp với bạn. Nếu để bạn làm Tổng giám đốc thì liệu bạn có thể đảm nhiệm nổi không?

Muốn làm cho suy nghĩ của mình ổn định cũng không phải là chuyện khó: Trước hết, cần có sự chuẩn bị về tư tưởng bắt đầu từ thấp đến cao.

Tiếp đến, cần có thái độ yên tâm với công việc. Không nhất thiết phải “một bước tới đích”,

mà chỉ cần “từng bước tới đích”.

Cuối cùng hãy sẵn sàng điều chỉnh bản thân. Cho dù có không gặp thuận lợi, thì cũng cần cố gắng làm cho trái tim đang lay động đó bình tĩnh lại.

Có thể lương của bạn chưa đủ cao, chỉ khi lập được thành tích thì mới có vốn để mặc cả; có thể chức vụ của bạn không đủ cao, chỉ khi thể hiện hết tài năng bản lĩnh của mình thì người khác mới tin nhiệm bạn. Nhận biết nhân tài không đơn giản như giám định chất lượng hoa quả thay đổi chỗ làm cần có thời gian để kiểm nghiệm. Bạn luôn không để người khác có thời gian kiểm nghiệm thì người khác làm sao biết được bạn là nhân tài đây?

12. CÁCH THỨC TÌM ĐƯỢC MỘT CÔNG VIỆC LÝ TƯỞNG

Vân là nhân viên của một xí nghiệp quốc doanh. Anh ta tận dụng thời gian ngoài giờ để tự học toàn bộ chương trình về luật và tự tham gia thi lấy bằng chính quy. Thế là anh ta bỏ công việc cũ, muốn tìm một công việc liên quan đến luật. Nhưng chạy khắp nơi hơn một năm trời vẫn không tìm được công việc phù hợp, bất đắc dĩ, anh ta đành phải “nhấn nhục” làm một nhân viên phục vụ tại một khách sạn, trong lòng vẫn không can tâm, suốt ngày buồn rầu không vui.

Cạnh tranh xã hội hiện đại ngày càng khốc liệt. Số người làm việc trong các ngành nghề ngày một tăng mạnh, muốn tìm được một công việc phù hợp với lý tưởng của mình quả thực đã khó lại càng khó hơn. Nhưng nếu xuất phát từ những lời khuyên dưới đây thì có thể giảm được phần nào khó khăn.

Đổi mới quan niệm nghề nghiệp

Gọi là đổi mới quan niệm nghề nghiệp tức là biết nhận thức đúng đắn hiện thực xã hội, hiểu chính xác những nghề nghiệp đang có trong xã hội, thật sự hiểu rằng công việc không có sự phân biệt – cao – thấp, sang – hèn. Chỉ cần là công việc mà xã hội cần đến, và có lợi cho việc phát huy tài năng cá nhân, thể hiện được giá trị thực sự của bản thân và có được tài sản vật chất và tinh thần mà mình cần thì đó là công việc thích hợp.

Nhưng tuyệt đại đa số người thường rất khó nhận thức được điểm này một cách khách quan trong việc nhận thức đánh giá bản thân. Vì vậy cuối cùng không thể nào tìm được công việc phù hợp. Phương pháp tốt nhất để bước ra khỏi vũng lầy này là song song với việc đổi mới quan niệm nghề nghiệp của mình, cần nâng cao tố chất của bản thân, làm cho trình độ của bản thân đạt đến yêu cầu của công việc.

Giữ tâm trạng ổn định

Trong trường hợp nói chung, khi thời gian thất nghiệp tương đối dài, thường là nóng lòng tìm lấy một công việc. Nhưng càng sốt ruột càng khó tìm được. Vì khi bạn nóng vội tìm việc, có thể bạn hạ thấp giọng hạ thấp thế để cầu cạnh người khác một công việc, thì trên nét mặt sẽ biểu lộ ra ý này. Thái độ này làm cho người tuyển dụng nghi ngờ năng lực của bạn, họ sẽ cho rằng bạn không đảm nhiệm được công việc, từ đó sẽ không chọn bạn.

Khi tìm công việc, giữ tâm trạng ổn định có thể khiến cho người khác cảm thấy bạn không phải là cùng đường mới đi tìm việc, cảm thấy bạn vẫn rất có năng lực. Khi có người giới thiệu bạn với đơn vị khác thì bạn cần tỏ rõ thái độ của mình, tỏ ý mình vẫn rất hài lòng với công việc hiện tại; nhưng nếu như có cơ hội phát triển tốt hơn có lợi cho mình thì vẫn có thể suy nghĩ.

Nếu gặp được công ty muốn dùng bạn, thì thái độ này của bạn không những sẽ không làm cho họ sợ, ngược lại sẽ làm tăng thêm hứng thú của họ đối với bạn.

Nhận thức đúng đắn công việc lý tưởng

Nếu lý tưởng của bạn là thành công trong sự nghiệp, đồng thời sẽ không ngừng cố gắng vì mục tiêu này, vậy thì nghề nghiệp của bạn cần tương đối ổn định một chút. Sau khi tìm được công việc mình thích thì cần lấy đó làm khởi điểm, từng bước tiến tới mục tiêu sự nghiệp của mình.

Nếu bạn chỉ muốn tìm được một công việc đảm bảo cuộc sống, có cảm giác an toàn là được, vậy thì không nên tìm những công việc có thách thức mạo hiểm quá lớn, mà nên tìm công việc cần an phận thủ thường, tuân thủ nề nếp, quy tắc.

Nếu mục đích của bạn là có nhiều tiền, vậy thì chỉ cần công việc có được thu nhập cao, thì dù là những công việc mà theo quan niệm truyền thống là khá “thấp hèn” cũng có thể chấp nhận được. Những người chỉ làm việc vì thu nhập, nếu như lương tri chưa mất thì tốt nhất là đừng tìm việc ở trong các cơ quan hành chính; vì ở cơ quan hành chính lương không cao. Nói chung, công việc ở các đơn vị xí nghiệp tư nhân thích hợp với những người này, buôn bán hoặc công việc tạm thời cũng được.

Tóm lại, khi tìm việc, chúng ta phải nhận thức đầy đủ năng lực và lý tưởng của mình, như thế mới có thể thật sự tìm được công việc thích hợp.

13. NGHỆ THUẬT VIẾT SƠ YẾU LÝ LỊCH

Có một lần, Tiểu Triệu tay không đến xin việc ở một tòa báo. Nhân viên quản lý hỏi anh ta: “Bạn có sơ yếu lý lịch không?” “Không”. Thế là nhân viên chủ quản lấy ra một tờ mẫu xin việc để anh ta điền vào. Tiểu Triệu không có mấy kinh nghiệm công tác, viết đơn giản sơ không được người khác coi trọng, viết chi tiết một chút thì lại sợ lãng phí quá nhiều thời gian, bắt người khác phải đợi lâu, cuối cùng đành phải làm qua quýt rồi nộp đơn. Do người đến xin việc nhiều, nhân viên chủ quản bận tiếp đón người khác nên chỉ liếc mắt qua bản mẫu xin việc của Tiểu Triệu rồi nói: “Được rồi, cứ về đi đợi thông báo, chúng tôi nghiên cứu một chút rồi quyết định”. Sau khi Tiểu Triệu ra về rồi, đợi một tuần vẫn không thấy trả lời gì. Gọi điện thoại đến hỏi, hóa ra người ta đã tuyển đủ người rồi.

Cho dù bạn đã có kinh nghiệm công tác lâu năm, hay là vừa mới ra trường, khi bạn định chuyển chỗ làm hoặc tìm việc, việc trước tiên cần làm là nhanh chóng chuẩn bị sơ yếu lý lịch cá nhân, hơn nữa nhất định cần phải chịu khó bỏ thời gian, công sức ra.

Làm nổi bật “cái cần rao bán”

Nội dung của lý lịch gồm: tuổi tác, tình trạng hôn nhân, tôn giáo tín ngưỡng, những khen thưởng từng nhận được, sở thích cá nhân, vân vân. Không phải là tất cả mọi nội dung đều liệt kê hết cả vào trong lý lịch, ngoài tình hình cơ bản không thể không đưa vào, các nội dung khác trừ khi có quan hệ mật thiết với nghề nghiệp của bạn hay quả thực có thể đem lại hiệu quả tốt, nếu không thì cần cắt bỏ. Tóm lại, cần cung cấp thông tin dễ hiểu và những thứ có thể hấp dẫn người khác, cũng tức là cái gọi là “cái cần rao bán”. Cái gì là “cái cần rao bán” đây? Chẳng hạn, nếu là những công việc đòi hỏi làm tính cẩn thận chính là “cái cần rao bán”. Nếu là những công việc cần sự sáng tạo như kế hoạch, trang trí, thiết kế thì tư duy linh hoạt chính là “cái cần rao bán”... Bạn có thể căn cứ vào tính chất công việc để xác định “rao bán” cái gì, đồng thời tập trung làm nổi bật nó. Tất nhiên, nếu bạn hoàn toàn không có đủ tố chất cần thiết cho một công việc nào đó thì cũng không nên khoác lác, nếu không, cho dù có miễn cưỡng được nhận thì cũng khó có thể làm việc vui vẻ được.

Cách viết lý lịch

Trước tiên viết ý định tìm việc. Một số người khi viết lý lịch thì viết vào “các chức vụ như biên tập, thư ký văn phòng, giám đốc v.v...” , cho rằng viết như thế cơ hội sẽ càng nhiều. Thực ra, nếu ngay cả bản thân bạn cũng không biết rốt cuộc mình muốn làm gì thì người khác làm sao yên tâm để bạn làm? Vì vậy, bạn nên nói thẳng ra rằng mình muốn làm loại công việc nào hoặc chức vụ nào. Kỳ thực, viết lý lịch là để có được cơ hội thi vấn đáp, để ông chủ tương lai hiểu hơn về mục tiêu của bạn, vì vậy bạn cần thể hiện rõ ý định của mình.

Nếu bạn đang có ý đổi nghề thì công việc hoặc ngành nghề có thể lựa chọn không chỉ có một. Trong trường hợp này, bạn có thể trình bày một chút ở đoạn đầu, như thế người khác sẽ hiểu được ngay thế mạnh chuyên môn chính của bạn.

Tiếp đến là viết thành tích. Trong lý lịch, thành tích chiếm một vị trí tương đối quan trọng. Một cố vấn cao cấp của một công ty tư vấn việc làm cho rằng: “Ông chủ nào cũng hy vọng có thể thấy được chứng cứ xác thực, thể hiện sự xuất sắc của bạn trong công việc trước đây. Hay nói một cách khác, nếu bạn có thể làm cho họ tin được thành tích trước kia thì sẽ làm cho họ hiểu giá trị quan trọng mà bạn có. Vì vậy, phải viết sao cho để lại ấn tượng sâu sắc cho người khác.

Nếu như bạn vừa mới tốt nghiệp, chưa từng trải công việc, đừng ngại viết một vài chuyện tương đối đặc biệt mà mình đã trải qua, nhằm chứng minh mình có phẩm chất đặc biệt trong mặt nào đó. Tất nhiên, càng cần tỏ thái độ muốn học tập, muốn được đào tạo, muốn mau chóng hòa nhập vào công ty.

Trong trường hợp thông thường, bạn còn cần ghi chú một chút về học lực của bạn và những chương trình đào tạo khác mà bạn đã tham gia vào đoạn cuối cùng của lý lịch. Các sinh viên tốt nghiệp từ các trường đại học nổi tiếng thường thích viết học lực của mình vào đoạn đầu, nếu bạn không phải là sinh viên tốt nghiệp chính quy, thì tốt nhất không nên làm như vậy vì cái mà người khác muốn thấy không phải là học lực của bạn cao như thế nào, mà là năng lực của bản thân bạn ra sao.

Tránh sử dụng những thuật ngữ chuyên môn

Cần nhớ rằng: Cần phải để cho những người “ngoài nghề” cũng có thể đọc hiểu được lý lịch của bạn.

Nhiều năm làm công tác có tính chuyên môn khá cao thường có thể làm cho bạn quen dùng những thuật ngữ chuyên môn trong tư duy và diễn đạt. Nhưng ngôn ngữ của bạn thường làm cho những người ngoài ngành không hiểu gì cả. Nếu bạn hy vọng lý lịch của mình được người khác hiểu thì tốt nhất không nên để xuất hiện những “thuật ngữ” chuyên môn trong bản lý lịch, vì chúng thường mang lại những phiền phức không cần thiết cho bạn.

Lắng nghe ý kiến của người khác

Sau khi bạn viết xong bản lý lịch của mình rồi, tốt nhất hãy nhờ người mà bạn tin tưởng xem qua một chút. Nhưng tuyệt đối không nên nhờ người khác viết hộ. Bạn cần dùng ngôn ngữ của mình để diễn đạt, bởi cuối cùng người sẽ tham gia thi vấn đáp là bạn cơ mà.

Còn một lời khuyên nữa: Không phải là bạn đang viết luận văn, báo cáo, không cần phải đưa ra tổng kết từng sự việc mà mình đã làm. Việc bạn cần làm chỉ là tìm ra một số trọng điểm. Vì vậy, độ dài của lý lịch không nên quá dài, tốt nhất là không nên vượt quá hai trang.

Nếu làm được những điểm này thì lý lịch của bạn sẽ mang lại cho bạn nhiều cơ hội phỏng vấn hơn, chứ không nên những bản lý lịch khác dễ dàng bị vứt vào sọt rác trong phòng nhân sự

14. KIÊN TRÌ TRONG CÔNG VIỆC ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC KẾT QUẢ KHÔNG NGỜ

Lý là người yêu thích máy tính, vốn muốn sau khi tốt nghiệp đại học rồi sẽ theo nghề máy tính này nhưng sự việc lại không như mong đợi. Anh ta được phân vào một tạp chí làm công việc biên tập bài viết. Mới bắt đầu anh ta không thích thú công việc này một chút nào. Nhưng sau khi làm được một năm, Lý lại thấy yêu thích sâu sắc công việc này vì anh ta cảm thấy công việc này không những đem lại cho anh ta kiến thức và kinh nghiệm phong phú, mà còn cảm thấy giá trị cuộc sống có thể được thực hiện dưới ngòi bút của mình.

Công việc đầu tiên thường là không như ý muốn nhưng bất kể bạn có thích hay không, cũng đều cần phải làm một cách thật lòng, nỗ lực làm việc, không ngừng vun đắp sự hứng thú của bản thân mình qua công việc. Như thế, chỉ ít bạn có thể có được những cái lợi dưới đây:

Có được kinh nghiệm quý báu

Công việc đầu tiên có thể cho bạn nhiều thứ không có trong sách vở, đặt nền móng cho bước khởi đầu sự nghiệp của bạn. Đừng nên khổ sở vì công việc đã sắp sẵn đâu vào đấy, trùng lặp đơn điệu, vì nó có thể làm cho bạn hiểu được bầu không khí của nơi làm việc. Rèn luyện tính nhẫn nại của bạn; có thể làm cho bạn cảm nhận được không khí cạnh tranh, rèn luyện khả năng ứng biến của bạn.

Lưu Lệ là nhân viên tiếp thị hàng hóa. Đây là công việc cô hoàn toàn không hề thích làm một chút nào trước khi tốt nghiệp. Cô muốn làm trong lĩnh vực đối ngoại. Giám đốc nói với cô: “Nếu cô biết thuyết phục người khác mua hàng của mình thì tự nhiên cô đã có khả năng đối ngoại”. Lưu Lệ cảm thấy tạm thời dùng công việc này để rèn luyện năng lực của mình cũng được. Cô suốt ngày từ sáng đến tối đứng trước cửa hàng giới thiệu với những người đi đường sản phẩm mới, mặc dù nói đến độ miệng lưỡi khô cứng, đứng đến độ mỗi chân chùn gối nhưng cô vẫn cảm thấy vui vì hàng ngày cô quảng cáo và giới thiệu sản phẩm mới với đủ loại người, vô hình trung đã rèn luyện được năng lực ứng phó với các loại người và thuyết phục người khác. Đến bây giờ cô vẫn chưa tay đôi công việc là vì cô cho rằng công việc này mang tính thử thách. Cô đã thấy thích công việc này.

Có được kinh nghiệm để tìm kiếm cơ hội mới

Kinh nghiệm thường có tác dụng không ngờ tới được. Một khách sạn lớn nọ trong vòng ba năm đã mất 1.300 nhân viên, mà phần lớn trong số này lại được nhận vào làm ở các khách sạn khác, đảm nhiệm chức vụ cao hơn trước. Đó là vì họ đã từng làm việc ở khách sạn năm sao, đã tích lũy được kinh nghiệm phong phú, có sự từng trải. Nếu như bạn đã từng làm việc trong cơ quan, nhà máy tương đối nổi tiếng, vậy thì đây chắc chắn là một sự từng trải quý báu. Người khác sẽ cho rằng bạn đã từng được rèn luyện hoặc khả năng công tác phong phú. Cho dù đơn vị mà bạn công tác trước đây không đáng nhắc tới thì người khác cũng không coi bạn là người mới. Vì vậy, đối với những sinh viên mới ra trường mà nói, công việc đầu tiên là khá quan trọng, cần cố gắng quý trọng nó. Ít ra nó có thể khiến cho bạn sau này dễ tìm việc hơn. Các quảng cáo tuyển người chẳng phải là thường ghi rõ ưu tiên người “đã thạo việc”, “có kinh nghiệm” đó sao?

Có được sự huấn luyện hữu ích

Nhiều công ty thường tiến hành đào tạo trước khi làm việc đối với những nhân viên mới tuyển dụng. Đây có lẽ là thứ quan trọng nhất mà bạn có được ở công việc đầu tiên. Nếu có thể,

hãy lựa chọn làm việc ở những cơ quan mà công tác đào tạo được làm tốt, vừa có được sự đào tạo bổ ích, lại có thể nhận được tiền lương. Cho dù công ty của bạn không tiến hành đào tạo nhưng trong công ty thực tế, bạn cũng vẫn có thể học được nhiều điều hữu ích ở những nhân viên làm việc lâu năm. Điều đó rất có ích đối với sự phát triển sau này của bạn.

Vì vậy, tốt nhất bạn đừng vì không yêu thích công việc đó mà không làm hoặc không tích cực làm. Quả thực, sự phát triển của xã hội mang lại cho bạn nhiều cơ hội tự do lựa chọn công việc; bạn có thể qua nhiều quảng cáo tìm được một công việc phù hợp với bạn. Nhưng sự phát triển của xã hội cũng không cân bằng do nhiều nguyên nhân, điều kiện cung cấp cho bạn thường có sự hạn chế, sự lựa chọn công việc cũng chưa chắc đã như ý muốn của bạn.

Những người thành công làm công việc cần làm chứ không chỉ là làm những công việc thích làm. Nếu như bạn không thể tĩnh tâm lại làm công việc đầu tiên được sáu tháng trở lên, thì bạn không đủ nghị lực cần thiết cho sự thành công. Vì trong cuộc sống sau này, bạn chắc chắn sẽ gặp nhiều việc mà mình không thích, nếu lúc nào cũng thay đổi, thì làm sao có thể giành chiến thắng được đây?

15. LÀM THẾ NÀO ĐỂ THÀNH CÔNG TỪ BƯỚC KHỞI ĐẦU?

Oua bốn năm học tập vất vả trong trường đại học, Vương Khải cuối cùng cũng đã tốt nghiệp đại học. Anh được phân vào một cơ quan lớn mà ai cũng ngưỡng mộ. Thế nhưng, kể từ ngày đầu tiên đi làm, anh ta phát hiện thấy cuộc sống đi làm khác xa so với những tưởng tượng của mình trước đó. Hơn nữa, anh ta nhanh chóng nhận thấy, mỗi một người trong cơ quan đều có ô dù và bè phái của mình. Giữa họ thường xảy ra những xung đột hoặc là công khai hoặc là ngầm ngầm. Vương Khải cảm thấy vô cùng bối rối, trong một môi trường như vậy làm sao có thể đạt được hoài bão của mình đây?

Bạn bị đặt vào một vị trí làm việc mới, môi trường hoàn toàn thay đổi, ở đó bạn không có bạn bè, không có người quen, không có ảnh hưởng, mọi thứ đều bắt đầu từ đầu. Trong hoàn cảnh đó, làm thế nào để bước tốt bước đi đầu tiên đây?

Tươi cười làm việc

Nói chung, mỗi người trước khi nhận chức đều cần phải tiến hành tìm hiểu đôi chút về công việc mà mình sẽ làm. Kết quả là có thể có người cảm thấy hài lòng, có người khá hài lòng, có người có lẽ không hài lòng. Nhưng bất luận bạn hài lòng hay không hài lòng, việc xảy ra rồi, nhất thời bạn không thể nào thay đổi được thì tại sao lại không vui vẻ phục tùng, vui vẻ nhận việc?

Nói ít làm nhiều

Có một câu cách ngôn của Philipin rất hay “Cửa đóng kín rồi thì ruồi muỗi không vào được”. Bạn mới tới một đơn vị, hiểu rất ít về tình hình ở đó, cũng hiểu rất ít về tình người ở đó. Nếu vừa mở miệng đã nói thì tất sẽ nói không đúng chỗ, hơn nữa nói nhiều tất có chỗ sai, còn có thể gây cho người khác ấn tượng “không khiêm tốn”. Vì vậy, biện pháp tốt nhất là “hãy ngậm chặt miệng lại, nói ít làm nhiều”.

Để ý quan sát

Khi chim ưng vỗ mồi, nó thường bay lượn hồi lâu trên trời, kiên nhẫn quan sát, sau đó nhằm đúng thời cơ lao xuống; người thợ săn khi đi săn chỉ có kiểm tra rõ hành tung của động vật mới có thể quyết định đào hố đặt bẫy ở đâu. Những người vừa mới đảm nhiệm cương vị

mới cũng cần phải có những quan sát như vậy. Quan sát là để tìm hiểu tình hình, tránh những việc sai lầm. Quan sát cần phải dùng cả tai lẫn mắt, tập hợp những gì bạn trông thấy được và nghe thấy được lại với nhau, chỉnh lý lại thành một “mô hình” khái quát ở trong đầu, sau đó mới quyết định bước tiếp theo đi như thế nào.

Sống trung thực

Mới vào đơn vị, mọi người còn hiểu rất ít về bạn. Vì vậy, song song với việc bạn quan sát người khác thì người khác cũng đang quan sát bạn. Nếu như bạn có thể đối xử trung thực, không giả dối, không phô trương khoe khoang với bất cứ ai thì sẽ gây cho mọi người một ấn tượng tốt.

Ứng xử lễ độ

Trong công việc, trong văn phòng, trên đường đi, nếu bạn gặp người trong cơ quan thì cần lịch sự lễ phép chào hỏi anh ta. Khi cùng nhau làm việc, nói năng cần hòa nhã dễ gần, cần biết dùng những câu lịch sự xã giao như “xin lỗi”, “phiền anh”, “nhờ anh”, “cảm ơn”... Nếu vận dụng tốt thì sẽ thu được hiệu quả cao.

Mở rộng ảnh hưởng

Đến một đơn vị mới, bạn cần làm tốt mọi công việc vào ngày đầu tiên đi làm, dần dần mở rộng ảnh hưởng của bạn để chiếm được một vị trí quan trọng trong đơn vị đó.

16. NGHỆ THUẬT LÀM THÂN VỚI CẤP TRÊN

Tiểu Đông vào làm công việc thiết kế ở một công ty quảng cáo. Năng lực nghiệp vụ của anh ta không tồi nhưng cũng không phải là tốt nhất. Điều lạ là các đồng nghiệp phát hiện thấy thái độ của ông chủ đối với Tiểu Đông khác hẳn với người khác, có việc gì cũng đều thích bàn bạc với Tiểu Đông, hoàn toàn coi Tiểu Đông là người của mình. Nửa năm sau, Tiểu Đông được đề bạt làm quản lý, trở thành cấp trên của những nhân viên lâu năm. Mọi người cảm thấy khó hiểu: Tiểu Đông không phải là loại người thích a dua phỉnh nịnh, ông chủ cũng không phải là thích người khác sẵn lòng. Vậy Tiểu Đông tại sao lại được coi trọng như vậy?

Có được trọng dụng hay không không có mối quan hệ tất yếu nào với việc có kỹ năng chuyên môn hay không, giữa quan hệ giao tiếp với việc thăng chức mới có mối quan hệ không thể nào tách rời được. Làm thế nào để có mối quan hệ tốt với cấp trên là một kỹ năng đáng học.

Làm cho cấp trên ý thức được tầm quan trọng của bạn

Muốn làm cho cấp trên cảm thấy không thể thiếu bạn thì cần làm cho cấp trên phải thông qua bạn mới có thể hiểu được tình hình thực tế xung quanh và bên dưới. Trên thực tế, không có ai thật sự là người đặc biệt quan trọng, trừ khi bạn là người “tri âm tri kỷ” của cấp trên. Vai trò của bất kỳ một cấp dưới nào cũng đều là giúp đỡ, hỗ trợ cấp trên để đạt tới mục tiêu của công ty. Muốn làm được điểm này, trước tiên cần phải thừa nhận mục tiêu sự nghiệp và quan niệm giá trị công việc của cấp trên.

Cấp trên cho rằng công ty cần phải phát triển nhanh chóng thì bạn không thể khăng khăng cho rằng cần phải tuân tụt từng bước; anh ta phát triển ra bên ngoài thì bạn cần giữ chắc đại bản doanh; anh ta đao to búa lớn thì bạn phải làm công việc bổ khuyết. Nếu bạn có kiến nghị gì hay hoặc ý kiến bất đồng, cần chủ động đưa ra, nhưng tốt nhất là lắng lặng nêu ra hoặc dùng hình thức văn bản. Nếu tỏ ra không hề quan tâm đến công việc của công ty thì sẽ không được cấp trên trọng dụng.

Không thể để lộ mình

Những người có thể trở thành cấp trên nói chung đều có năng lực làm việc nhất định song bệnh nghi ngờ của họ cũng khá nặng. Trên đường đời dài đằng đẵng, khó tránh khỏi có một số người phản bội lại anh ta, hoặc là được anh ta giúp đỡ nhưng không biết cách báo đáp... Vì vậy, lâu ngày dần, họ sẽ không còn dám cởi mở với người khác nữa.

Loại người này nếu gặp phải cấp dưới có năng lực hơn mình thì sẽ cảm thấy bất an. Họ giữ cho cấp dưới luôn kém mình một bậc thì mới cảm thấy yên tâm. Vì vậy, khi tài năng của bạn cao hơn cấp trên thì không nên để lộ ra tránh đổ kỵ, ghen ghét của cấp trên.

Khiêm tốn tiếp nhận phê bình

Khi bị cấp trên phê bình, trước tiên cần tìm hiểu xem tại sao cấp trên lại phê bình bạn, sau đó nắm chắc tình hình, bình tĩnh ứng phó, không nên phản ứng gay gắt. Khi tiếp nhận phê bình cần tỏ thái độ thành khẩn, qua phê bình quả thực nhận được cái gì, học được cái gì. Cấp trên sẽ nổi giận nếu biết những lời nói của anh ta bị bạn coi như “gió ngang tai”. Nếu bạn không thêm đếm xỉa gì đến phê bình, việc ai người ấy làm thì kết quả có khi còn tồi tệ hơn cả đối đầu trực tiếp, vì khi ấy trong mắt bạn hoàn toàn không có lãnh đạo.

Phê bình tự có cái lý của nó, phê bình sai cũng có điểm xuất phát có thể chấp nhận được. Nếu như bạn không phục thì có thể ngầm đưa ra lời giải thích, tuyệt đối tránh đối đầu trực tiếp. Nhất là trong những trường hợp công khai, bạn không thể rút, ngược lại cũng làm cho cấp trên không thể rút. Không có uy tín thì không thể nào lãnh đạo được. Nếu bạn làm tổn thương uy tín của cấp trên, thì anh ta sẽ tìm cách “sa thải” bạn. Thực ra, bạn có thể thẳng thắn rộng lượng tiếp nhận phê bình của anh ta, như thế cấp trên cũng sẽ ngầm cảm thấy áy náy, hoặc là cảm ơn bạn.

Lập thành tích

Khi cấp trên giao nhiệm vụ cho bạn, trước tiên tìm hiểu ý của cấp trên; sau đó lựa chọn cách làm tốt nhất để tránh hiểu nhầm gây phiền phức.

Làm bất cứ việc gì cũng cần xác định là không có sai sót gì mới đưa ra cho cấp trên. Cần nhớ kỹ thời gian công việc, nếu không làm xong đúng thời hạn thì cần báo trước cho cấp trên, tất nhiên tốt nhất là không để việc đó xảy ra. Cần làm xong công việc một cách hoàn mỹ, không nên đợi cấp trên nói với bạn nên làm như thế nào. Có người cho rằng cố ý để sót chút sai để cấp trên phát hiện, thì có thể thỏa mãn được thói hư vinh của cấp trên. Cách làm bóp méo nhân cách này không phù hợp với các ngành kinh tế lấy hiệu quả và hiệu ích làm mục tiêu, còn trong các cơ quan hành chính thì rất khó nói.

Duy trì mối quan hệ tốt với cấp trên, cung cấp cho cấp trên những báo cáo gọn gàng, có sức thuyết phục, đừng để những vấn đề hời hợt và vụn vặt làm phiền anh ta hoặc lãng phí thời gian của anh ta, nhưng những việc quan trọng trước hết cần thỉnh thị anh ta.

Kiên nhẫn tìm hiểu đặc điểm của cấp trên, hoàn thành công việc theo cách mà anh ta thích, không nên hiếu cường, cũng không nên nóng lòng muốn thể hiện mình.

Không nên cho rằng cấp trên ngu dốt, không biết tốt xấu. Nếu quả thực bạn đã cố gắng rồi khi anh ta để ý tới, nhất định sẽ ngày càng có cảm tình với bạn.

Giao lưu nhiều với cấp trên

Không ít người quen “kính nhi viễn chi” đối với cấp trên. Đây là biểu hiện của thiếu tự tin, rất không có lợi đối với tương lai của mình. Bản thân bạn đứng ở chỗ tồi, làm sao mong người

khác phát hiện được bạn đây?

Nếu như có cơ hội, hoặc tự mình tìm kiếm cơ hội thì tích cực chủ động “tiếp cận” họ, “chào hỏi” với họ, “nói chuyện thoải mái” với họ.

Tuân thủ lễ tiết cần thiết

Những người ở đẳng cấp cao nhìn bề ngoài rất thoải mái, nhưng thần kinh của họ lại rất nhạy cảm. Họ có năng lực nhất định, tính cách cũng khá mạnh mẽ. Bạn tuyệt đối không cần phải sợ hoặc rụt rè.

Không nên phân chia quá rạch ròi công việc trong bốn phận và ngoài bốn phận

Không nên chỉ thỏa mãn với việc làm tốt những công việc thuộc bốn phận của mình, mà cần cố gắng làm tốt công việc khác, nâng cao “giá trị” của mình, cho dù là nhiệm vụ vô cùng khó khăn cũng cần thử hết sức mình. Chỉ có coi công việc của công ty là công việc của mình thì cấp trên mới giao trọng trách của công ty cho bạn.

Cấp trên cũng có những lĩnh vực và công việc không thạo hoặc khó xử lý, cũng không tiện nói “nhờ anh giúp”. Nếu như cấp trên gặp những việc không tiện phái người làm, nếu có cấp dưới tự động dũng cảm xung phong nhận làm thì sẽ tranh thủ được cảm tình của cấp trên.

Thường xuyên báo cáo tình hình công việc với cấp trên

Trước khi làm việc gì cũng nên báo cáo với cấp trên. Trong quá trình làm việc cần luôn nghĩ tới cấp trên. Cần báo cáo từ việc nhỏ đến việc lớn, luôn nói cho anh ta biết thực trạng công việc. Kết quả tiếp xúc với cấp trên cũng nhất định cần thiết đối với cấp trên trực tiếp của mình.

Hiểu ý của cấp trên

Nếu chỉ hiểu những lời cấp trên nói theo ý tứ bên ngoài thì không thể nào hiểu được ý thật của anh ta bởi có thể trong lời nói của cấp trên còn hàm chứa một sự ám chỉ nào đó.

Cấp trên nói: “Lạnh quá!”, câu nói này chưa chắc đã là nói với bạn trạng thái thời tiết, có thể là ý nhờ bạn “bật lò sưởi lên”.

17. NẾU BỊ ĐỐI XỬ BẤT CÔNG TRONG CÔNG VIỆC BẠN SẼ LÀM GÌ?

Kế Lai làm việc ở văn phòng Ủy ban huyện, anh ta đa tài đa nghệ, làm việc chăm chỉ, dù là việc không phải bốn phận của mình, chỉ cần được giao, thì anh ta không bao giờ từ chối. Dần dần, những công việc lật vật phức tạp của văn phòng đều đổ lên đầu anh ta. Trong Ủy ban huyện, anh ta là người bận rộn nhất. Nhưng anh ta không giỏi quan hệ với lãnh đạo nên lần nào lên lương, bình bầu tiên tiến đều không có phần. Kế Lai cảm thấy thiệt thòi, nhưng lại không biết làm thế nào để giành lấy lợi ích của mình.

Những lãnh đạo tố chất không cao, khi xử lý một số việc thường làm việc theo tình cảm, tính riêng tư quá nặng, không biết đối xử công bằng với cấp dưới. Nếu bạn gặp phải lãnh đạo “không công bằng” như vậy, thì nên làm thế nào đây?

Chủ động tìm lãnh đạo nói chuyện

Nếu như lãnh đạo đánh giá về bạn không công bằng, lúc này tuyệt đối không nên chỉ buồn rầu ảm ức. Bạn có thể bình tĩnh hòa nhã chủ động tìm gặp lãnh đạo nói chuyện, tìm hiểu tiêu chuẩn đánh giá của anh ta, hỏi xem mình thiếu sót ở điểm nào. Nếu anh ta còn chưa đủ hiểu về bạn, thì bạn có thể tự mình giới thiệu về mình; nếu quả thực là không công bằng, bạn có thể ghi lại những tiêu chuẩn đánh giá, chỉ ra những chỗ đánh giá chưa toàn diện. Tuyệt đối không nên vì một lần nhận xét không chính xác mà đã làm ầm lên với anh ta, như thế sẽ chỉ ảnh hưởng không tốt tới công việc bạn đang làm. Càng không thể im lặng không nói, như thế bạn sẽ chỉ chịu thiệt thòi mà thôi.

Đừng nên vứt bỏ sự tôn nghiêm

Một số lãnh đạo thường nghiêng về phía những cấp dưới biết làm việc, biết ăn nói, biết nịnh nọt, vậy thì bạn không cần phải nổi giận, lại càng không cần phải chiều theo ý muốn của anh ta. Quả thực là có một số lãnh đạo chỉ thích nô tài chứ không thích nhân tài, nhưng họ chỉ coi nô tài là kẻ dễ sai khiến, chứ không tôn trọng. Và lại, nhân tài làm nô tài dễ, nô tài đã không cần chú ý gì đến danh dự, thì muốn quay trở lại làm nhân tài cũng là quá khó.

Tranh thủ sự hợp tác của lãnh đạo

Một số lãnh đạo thích chiếm lấy công lao của cấp dưới, cách làm này dường như là thiếu đạo đức nhưng bạn lại không thể chỉ trích thẳng ra sự không công bằng trong cách làm của anh ta. Gặp trường hợp này có thể áp dụng những phương pháp dưới đây để xử lý:

Giả dụ bạn đang thực hiện một phát minh sáng chế hoặc viết một bài luận văn. Nếu như điều đó đối với bạn không quan trọng lắm, hơn nữa bạn còn có nhiều cơ hội thì bạn có thể tranh thủ để anh ta tham gia vào quá trình nghiên cứu chế tạo hoặc viết lách, lắng nghe ý kiến của anh ta. Trong quá trình tiến hành nếu có khó khăn gì cũng có thể nhờ anh ta giúp đỡ, lãnh đạo nói chung đều sẵn lòng giúp sức. Sau khi có thành quả rồi, bạn đừng ngại ghi tên anh ta vào, vả lại anh ta cũng tham gia cơ mà. Như thế, thành tích vừa không bị một mình anh ta nuốt mất, lại có thể giữ được thể diện cho anh ta, lại còn có thể tranh thủ được sức lực của anh ta, thì tại sao lại không làm cơ chứ.

Nếu thành quả kỹ thuật hoàn toàn là thành quả lao động của cá nhân bạn, hoặc luận văn hoàn toàn là do bạn viết, nhưng anh ta lại muốn độc chiếm, bạn có thể nói với anh ta: “Việc này tôi đã tốn rất nhiều sức lực, điều này thì ai cũng đều biết cả”.

Đề phòng “bị gây khó dễ”

Trong công việc, việc đặc tội với cấp trên vì một số lý do nào đó là điều thường thấy. Một số lãnh đạo sẽ vì thế mà gây khó dễ với cấp dưới. Đứng trước trường hợp này, bạn nên có thái độ như thế nào?

(1). Làm rõ chân tướng sự thật. Đôi khi, bản thân mình do có ý kiến đối với cấp trên, thường quy những thái độ và cách làm của cấp trên đối với mình về hướng kia. Trên thực tế, nếu như bạn không có xung đột lợi ích căn bản nào với cấp trên, hay làm tổn thương nghiêm trọng đến thể diện của anh ta, thì anh ta cũng chẳng cần phải phí sức để làm những chuyện chẳng có ý nghĩa gì đó.

(2). Đôi khi cấp trên quả thực là gây khó dễ cho bạn, thế nhưng anh ta làm như vậy là có căn cứ của nó, không thể trách cứ. Trong trường hợp này, bạn đành phải nín nhịn thôi.

(3). Nếu quả thực bạn có chứng cứ cho thấy cấp trên gây khó dễ cho bạn, hơn nữa, hành động của anh ta cũng rất rõ ràng. Lúc này, bạn đừng ngại gặp riêng nói chuyện với anh ta, bình tĩnh từ tốn trình bày lý do của mình. Nếu cấp trên vẫn cố chấp không thay đổi ý kiến, vậy thì,

phơi bày sự việc vào thời điểm thích đáng, một mặt công khai hóa mâu thuẫn, để cho mọi người đánh giá; một mặt khác tỏ rõ thái độ của mình, từ đó gây áp lực với lãnh đạo, làm cho anh ta về sau không dám gây khó dễ cho người khác nữa.

Giải thích sau sự việc

Bất kể là lãnh đạo nổi nóng có lý hay không, cũng bất kể là bạn có bao nhiêu lý do, trong khi anh ta tức giận, một lời giải thích cũng là thừa. Trước tiên bạn cần để cho lãnh đạo có đường rút. Đợi khi lãnh đạo nổi giận xong bình tĩnh lại rồi, hãy kiếm một thời điểm thích hợp để giải thích. Nếu không, thì có nghĩa là những lời trách cứ ban đầu của lãnh đạo là hoàn toàn vô lý, hoàn toàn sai, điều này tất nhiên sẽ làm cho lãnh đạo không thể nào chấp nhận được về mặt tâm lý. Có thể bạn cũng có cảm nhận như thế này: Biết rõ là mình sai, vì sĩ diện nên vẫn cứ kiên trì giữ ý kiến sai đó, không thêm lắng nghe ý kiến của người khác.

Nếu quả thực bạn đã sai, sau khi bị trách cứ, hãy chủ động thừa nhận lỗi lầm với anh ta, nhất định không nên tránh gặp lãnh đạo.

Nếu sự trách cứ của lãnh đạo đối với cấp dưới là sai, thì cấp dưới càng cần làm rõ. Tất nhiên, tốt nhất là hãy vận dụng một số kỹ xảo, bạn có thể thừa nhận một chút sai sót của mình trước, sau đó lại chuyển lời, giải thích với lãnh đạo chân tướng và gốc gác sự việc.

Thái độ ngay thẳng

Bất kể là lãnh đạo nổi nóng có lý hay không nhưng anh ta rốt cuộc vẫn là lãnh đạo, cần phải bảo vệ vị trí uy tín của anh ta, nếu không anh ta sẽ không thể nào làm lãnh đạo được nữa. Nếu bạn không muốn hoặc không có đủ khả năng “chống đối, hạ bệ” anh ta, thì đành phải bảo vệ uy tín của anh ta.

- (1). Không lập tức phản bác, hoặc phẫn nộ bỏ đi.
- (2). Không ngắt lời cấp trên giữa chừng để biện giải cho mình.
- (3). Đừng nên tỏ ra không hề quan tâm hoặc không thêm chấp.
- (4). Không che đậy lỗi lầm, vu oan cho người khác.
- (5). Không cười nhạo, thù nghịch đối phương.
- (6). Không dùng những lời châm biếm, khích bác để đưa ra sự ám chỉ nào đó với lãnh đạo.
- (7). Không phê bình lại lãnh đạo.
- (8). Không chuyển đề tài nói chuyện, giả bộ không nghe hiểu lời của đối phương.
- (9). Không cố tình giả tạo, dối trá.
- (10). Không nản lòng nhụt chí làm ảnh hưởng đến công việc.

18. NGHỆ THUẬT ỨNG XỬ VỚI CẤP TRÊN

Vân Cương là một thanh niên có chí, trong công việc anh ta thường theo đuổi tính sáng tạo độc đáo, theo đuổi cảm giác thành công. Đáng tiếc là cấp trên của anh ta lại là một người ngang ngược độc đoán, yêu cầu của vị cấp trên này đối với cấp dưới là: Làm theo những gì tôi nói. Vân Cương dưới quyền anh ta, cảm thấy chỉ có đôi tay là có tác dụng, đầu óc chỉ là thứ trưng bày. Anh ta cảm thấy vô cùng đau khổ, muốn “nhảy sang chỗ khác”, lại không cam tâm

chỉ vì thế mà trở thành “lính đào ngũ”; muốn xoay chuyển tình thế thì lại không biết phải làm thế nào. Mãi cho tới một ngày, nhờ một loạt phương pháp, anh ta mới thoát ra khỏi tình thế bất lợi. Vậy anh ta đã vận dụng những phương pháp gì?

Khả năng, trình độ học vấn của mỗi một lãnh đạo đều khác nhau, phong cách làm việc cũng mỗi người mỗi khác. Là cấp dưới tất nhiên là mong gặp được một người lãnh đạo bình dị gần gũi, biết dùng người, thế nhưng, nếu như gặp phải một cấp trên khó tính, thì nên làm sao đây?

Kỹ xảo ứng xử với cấp trên thích ra vẻ ta đây

Cấp trên thích làm ra vẻ ta đây thường cho rằng mình hơn hẳn người khác, không thèm đếm xỉa gì đến cấp dưới, thích cấp dưới đề cao anh ta kiểu tung hứng. Điều đó phản ánh đầy đủ bản chất nông nổi và thái độ kỳ dị kiểu tiểu nhân đặc chí của anh ta.

Nếu cấp trên của bạn là người vô cùng thích làm ra vẻ ta đây, bạn hãy thử vận dụng những cách tiếp xúc sau:

(1). Không chịu phục. Anh ta làm ra vẻ ta đây, làm bộ làm tịch là để dọa người, muốn làm cho cấp dưới phải khiếp sợ, từ đó sợ anh ta, tuyệt đối phục tùng anh ta. Vậy thì bạn tỏ ra hơi không quan tâm đến, hoặc giả bộ không nhận thấy điều đó, tiếp xúc với anh ta một cách thoải mái, bình tĩnh chín chắn, đồng thời lịch sự đúng mực, thì anh ta cũng sẽ chẳng làm gì được. Nếu anh ta bất chấp thể diện, lấn người, đối xử với người khác bất lịch sự, vậy thì bạn dùng “gậy ông đập lưng ông”, làm cho anh ta cũng nếm mùi bị coi thường là bị gây tổn thương.

(2). Tiếp xúc ít. Ngoài tiếp xúc công việc cần thiết ra, không cần phải dùng những cách khác để tạo cảm tình với anh ta. Loại lãnh đạo này chỉ cảm thấy mình rất quan trọng, bạn càng tăng bốc anh ta, thì anh ta lại càng làm ra vẻ ta đây. Nếu ghẻ lạnh đối với anh ta, thì sẽ lẽ anh ta sẽ suy nghĩ lại một cách bình tĩnh.

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên tầm thường

Cấp trên tầm thường đều là những người chẳng làm được việc gì cả. Họ thường có tư tưởng được châng hay chớ, sợ sự thay đổi. Nếu bạn là người có lý tưởng, có hoài bão, gặp phải một cấp trên như vậy thì quả là mất hứng. Xuất phát từ suy nghĩ của bản thân, bạn có thể làm như sau:

(1). Không đòi hỏi khắt khe. Nếu quả thực sự tầm thường của cấp trên thuộc về vấn đề tố chất của bản thân, thì bạn không cần phải yêu cầu khắt khe. Bạn không thể mong gà mái già có thể biến thành chim ưng bay cao được.

(2). Thúc đẩy thích đáng. Người dù có bất tài đến mấy cũng có mặt mạnh của anh ta. Cấp trên tuy tầm thường nhưng vẫn có điểm dùng được. Cấp dưới cần cố gắng phát hiện ra điểm mạnh của anh ta, thường xuyên khẳng định và khen ngợi anh ta, thúc đẩy cấp trên phát huy thế mạnh của mình. Cần biết rằng, nếu cơ quan không có thành tích, thì bạn cũng chẳng có thành tích gì đáng nói cả. Cơ quan có thành tích, công lao không thể rơi hết vào cấp trên được. Người phò tá cấp trên tầm thường là bạn sẽ càng có hy vọng được đề bạt.

(3). Phát huy tài năng của mình. Chính vì lãnh đạo tầm thường, anh ta mới cần có những người tài hoa phò tá anh ta, giúp anh ta vạch kế sách, thay anh ta đảm nhiệm trọng trách. Vì vậy mà nói, việc anh ta có cấp dưới tài hoa rất quan trọng. Đối với cấp dưới có nhiều năng lực mà nói, cần nắm chắc lấy cơ hội này, phát huy tài năng của mình, thể hiện hết bản thân mình. Nếu Lưu Bị sống lâu, Lưu Thiện không lên làm hoàng đế, thì danh tiếng của Gia Cát Lượng làm sao có thể vang dội được như vậy?

(4). Làm tốt công tác chuẩn bị thăng tiến. Nếu như lãnh đạo tầm thường không can thiệp,

không gây trở ngại cho bạn, bạn hết sức cố gắng làm những việc mình muốn làm theo suy nghĩ của mình, không nên gửi gắm tiền đồ, số phận của mình vào một mình anh ta.

(5). Tìm lối thoát khác. Nếu làm việc dưới một cấp trên tầm thường, quả thực là không có lối thoát nào đáng nói cả, bạn có thể nghĩ tới việc làm tại các cơ quan hoặc đơn vị khác. Người thông minh sẽ không xây nhà trên cát.

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên tin lời sàm nịnh

Nếu có người nói xấu bạn với cấp trên, lãnh đạo vì thế mà “nhìn bạn bằng con mắt khác”, để không dẫn đến nảy sinh xung đột với cấp trên, đồng thời cho anh ta hiểu rằng bạn bị hãm hại, bạn có thể làm như sau:

(1). Đặt vấn đề lên bàn nói chuyện. Cấp trên lạnh nhạt với bạn một cách khó hiểu, hoặc phê bình bạn bằng cách không chỉ đúng tên nhưng lại có ý ám chỉ, thậm chí cố ý tạo ra những vấn đề khó để gây khó dễ cho bạn, trừng phạt bạn, thì bạn cần có dũng khí chủ động tìm gặp cấp trên tâm sự, hỏi rõ ngọn nguồn, nói rõ tình hình thực tế. Phạm việc gì hễ đưa lên bàn nói chuyện, nói rõ ràng một cách công khai, thẳng thắn, thì sẽ thu được kết quả khả quan.

(2). Chuyển bị động thành chủ động. Nếu biết chắc chắn ai vu cáo hãm hại bạn sau lưng, bạn có thể tìm gặp lãnh đạo trước khi anh ta tìm gặp bạn, nói thẳng mọi sự thực với anh ta. Như thế sẽ có thể biến bị động thành chủ động.

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên nóng tính

Cấp trên nóng tính, hay nổi nóng phần lớn thuộc loại người tác phong làm việc mạnh mẽ. Họ rất coi trọng việc hoàn thành công việc hoặc nhiệm vụ, hễ hơi có chỗ nào khiến anh ta không hài lòng, thì anh ta có thể cáu giận hoặc lớn tiếng mắng mỏ cấp dưới. Làm thế nào để ứng xử với cấp trên nóng tính đây? Bạn có thể bắt tay vào thực hiện mấy mặt dưới đây:

(1). Đề phòng. Cố gắng làm tốt công việc thuộc bốn phận của mình, không kéo dài để lỡ những việc cấp trên giao xuống; làm việc cần nhanh nhẹn, mạnh mẽ hơn; trước đó làm tốt mọi công tác chuẩn bị cho công việc, nói năng nên rõ ràng. Những người làm việc lâu dài được với những cấp trên này thường là người làm việc rất có hiệu quả.

(2). Thông hiểu. Khi cấp trên nổi nóng, cách tốt nhất là giơ đầu, rửa tai lắng nghe. Đúng thì tiếp thu trong lòng, không đúng thì trình bày sau. Điều này sáng suốt hơn rất nhiều so với đối đầu trực tiếp, đổ dầu vào lửa.

(3). Khuyên bảo. Trong trường hợp nói chung, sau khi con người ta nổi nóng thường đều sẽ cảm thấy hối hận và tự trách mình, nhiều lãnh đạo còn cảm thấy ân hận vì mình không thể “kiềm chế cơn nóng giận”. Cấp dưới có thể nhân cơ hội này khuyên bảo cấp trên, nói rõ ảnh hưởng bất lợi của việc thường xuyên nổi nóng đối với sức khỏe, đối với đồng nghiệp và đối với công việc, đề nghị lãnh đạo gặp việc gì cũng cân bình tĩnh, sáng suốt, không nên buông lỏng tính cách không tốt. Chính vì lúc này lãnh đạo hối hận trong lòng nên anh ta mới có thể tiếp nhận những lời khuyên của cấp dưới.

Kỹ xảo tiếp xúc với cấp trên ngang ngược, độc đoán

Cấp trên ngang ngược, độc đoán thường thích làm theo ý kiến của mình, không chịu nghe những ý kiến đúng của cấp dưới; cho dù anh ta sai, anh ta vẫn cứ yêu cầu cấp dưới làm theo mệnh lệnh của mình. Nếu bạn gặp phải lãnh đạo như vậy thì nên ứng xử với anh ta như thế nào đây?

(1). Tránh xung đột trực tiếp. Lãnh đạo ngang ngược, độc đoán thường có lòng dạ hẹp hòi,

thiếu độ lượng, không thể chấp nhận được người khác giỏi hơn mình, nghe thấy ý kiến trái ngược thường mất bình tĩnh. Nếu trái với ý của anh ta, thì sự trừng phạt của anh ta đối với cấp dưới sẽ vô cùng nghiêm trọng. Vì vậy, làm việc dưới một cấp trên như vậy, hậu quả của việc cấp dưới công khai kiên trì ý kiến của mình sẽ là điều khó tưởng tượng nổi. Bạn cần dùng sự im lặng không để lộ dấu vết gì để đối phó với sự ngang ngược của anh ta, làm cho anh ta cho rằng bạn tôn sùng và nguyện theo anh ta, từ đó bắt đầu tín nhiệm bạn và nói lỏng sự quản thúc đối với bạn.

(2). Dám nói “không”. Khi lãnh đạo ngang ngược độc đoán đưa ra yêu cầu quá đáng đối với bạn, bạn cần nói “không” một cách không do dự, đồng thời trình bày rõ lý do.

Khi cấp dưới kiên trì nói “không” với cấp trên, cấp trên ngang ngược độc đoán sẽ có cảm giác thất bại, giống như một đòn mạnh đánh vào tâm trí của anh ta. Thế nhưng, nếu như bạn không làm như bình thường, dùng thái độ tiên lễ hậu binh nói một cách tự nhiên lý do chính đáng, thì dù lãnh đạo trong lòng có cảm thấy khó chịu nhưng cũng sẽ không ép bạn thái quá.

(3). Trình bày rõ ràng ý kiến của mình. Khi lãnh đạo ngang ngược độc đoán hò hét với bạn một cách phần nộ, bạn thường cảm thấy sợ sệt thậm chí run rẩy. Bạn cần nói rõ ràng với đối phương “Tôi cho rằng nên như vậy”, hoặc “Tôi cho rằng không nên như vậy”.

Tất nhiên, nói năng có uyển chuyển hay không có ảnh hưởng rất lớn tới sự phát triển của sự việc sau này. Lãnh đạo ngang ngược, độc đoán thường có lòng tự tôn rất mạnh. Nếu thái độ của bạn quá vô lễ sẽ làm cho anh ta càng nổi giận, thậm chí tuyên bố tấn công bạn một cách thiếu lý trí.

(4). Nhờ vào sức mạnh dư luận. Khi bạn đưa ra trước công luận những hành động vô lý của cấp trên, thì có thể ngăn chặn một cách có hiệu quả hành động ngang ngược của anh ta, hoặc buộc anh ta không thể không rút lui.

Kỹ xảo ứng xử với cấp trên ghen ghét người hiền tài

Ghen ghét là tính cách bẩm sinh của con người, hơi ghen ghét có lợi kích thích bản thân cố gắng tiến lên phía trước, còn quá ghen ghét thì sẽ sinh ra tà ác.

Khi cấp trên là một người ghen ghét kẻ hiền tài, thì cấp dưới có tài năng sẽ phải chịu khổ, thậm chí phải trả cái giá rất đắt. Nếu cấp trên của bạn là một người ghen ghét kẻ hiền tài, thì bạn phải ứng xử ra sao đây?

(1). Xây dựng một hình tượng con người khiêm tốn. Làm việc dưới một lãnh đạo có tính ghen ghét, bạn chỉ có thể thể hiện sự thông minh của mình vào sự nghiệp, bề ngoài cần để lại cho người khác ấn tượng không lấy tài cao làm trọng, làm cho người khác cảm thấy bạn chỉ là một con người quân tử, khiêm tốn không ganh đua với đời. Một người tháo vát lại không gây uy hiếp cho người khác thường sẽ được chào đón.

(2). Bù đắp những khiếm khuyết của cấp trên. Thể hiện tài năng của mình trong lĩnh vực mà cấp trên không tinh thông sẽ khiến cho bạn nhanh chóng lập được thành tích trong công tác, được cấp trên coi trọng, vì bạn là bảo đảm quan trọng để cấp trên hoàn thành chức trách của mình.

(3). Không nên quá tính toán danh lợi. Đã có danh rồi lại muốn lợi, tất sẽ bị một số người ghen ghét, đố kỵ và sẽ dùng những điểm yếu của bạn để hạ thấp điểm mạnh của bạn. Vì vậy, bạn không nên quá tính toán danh lợi, cho dù là giành được thành tích bằng sự cố gắng của mình, cũng không nên quên đem một phần ra chia sẻ cùng lãnh đạo, làm cho anh ta cảm thấy nếu tiếp tục hại bạn, thì cũng như là hại bản thân mình.

(4). Rộng lòng. Nói chung cấp dưới có tài, có thành tích thì mới dẫn đến việc cấp trên ghen ghét. Nếu cấp dưới thật sự muốn thành công trong sự nghiệp, thì cần phải rèn cho mình một sự rộng lượng, nhẫn chịu và thông cảm với sự ghen ghét của cấp trên.

Hành động sáng suốt là giả như không biết, yên tâm làm việc, không những không trả thù đối với sự ghen ghét của cấp trên, mà ngược lại giúp đỡ cấp trên một cách thật lòng, khiến cho anh ta không ngừng nâng cao trình độ của mình, lập được thành tích. Có lẽ, sự chân thành sẽ giống như dòng nước suối trong mát dập tắt ngọn lửa ghen ghét trong lòng cấp trên theo thời gian.

(5). Công khai tỏ ra tôn trọng cấp trên. Nhiều lúc, cấp trên ghen ghét với cấp dưới là vì anh ta cảm thấy bản thân mình bị cấp dưới uy hiếp. Tài năng, thành tích, danh tiếng... của cấp dưới đều có thể bị coi là một mối đe dọa và thách thức tiềm tàng đối với cấp trên. Vì nhu cầu an toàn về tâm lý, anh ta sẽ tìm cách tấn công và làm suy yếu đối thủ tiềm tàng của mình, không ngừng gây phiền phức, làm khó dễ cho cấp dưới.

Vì vậy, cấp dưới cần cố gắng làm cho cấp trên “an lòng”, “yên tâm”. Một cách làm khá hay chính là ủng hộ lãnh đạo, tôn trọng lãnh đạo, có ý làm nổi bật thành tích và năng lực của lãnh đạo trong các trường hợp công khai, còn với thành tích của mình thì hạ thấp đi, thậm chí không tiếc chia một nửa công lao cho cấp trên của bạn. Cấp trên cảm thấy được quyền uy của mình rồi, trong lòng sẽ cảm thấy dễ chịu đi rất nhiều.

(6). Không nên tỏ ra hơn người ở mọi nơi. Lãnh đạo có lòng ghen ghét, có những mặt năng lực kém, cũng có những mặt mạnh hơn bạn; dù trình độ của bạn cao, thì vẫn có những điểm yếu. Vì vậy, bạn có thể để cho anh ta thể hiện một chút ở những điểm bạn yếu cấp trên mạnh, để cho tâm lý của anh ta được cân bằng hơn.

(7). Tìm kiếm sự giải quyết của tổ chức. Nếu cấp trên xuất phát từ lòng dạ hẹp hòi, lửa ghen khó dẹp, không ngừng gây sức ép, tấn công và trả thù đối với bạn, thì cần có hành động cần thiết, phát tín hiệu cảnh cáo với cấp trên, tiến hành phản kích lại. Một cách làm hữu hiệu chính là phản ánh tình hình với cấp trên cao hơn, tìm kiếm sự giải quyết. Do nghĩ tới danh dự và quyền uy của mình, cấp trên không thể không rút lại.

Kỹ xảo ứng xử với cấp trên hay bới móc

Gặp phải cấp trên hay bới móc là chuyện khiến người ta đau đầu nhất, vì có sự tồn tại của anh ta, bạn luôn ở vào trạng thái không tự tin, vì anh ta thường tấn công vào tâm trạng của bạn. Làm việc bên dưới cấp trên hay bới móc sẽ cảm thấy lông chần lông tay trên người mình luôn dựng ngược, chẳng cái gì đúng cả, làm thế nào cũng khiến anh ta trông không thuận mắt. Gặp phải cấp trên hay bới móc, bạn nên làm thế nào đây?

(1). Khi cấp trên giao cho bạn một nhiệm vụ, bạn cần hỏi rõ yêu cầu của anh ta, tính chất công việc, kỳ hạn hoàn thành cuối cùng..., tránh đôi bên nảy sinh hiểu nhầm, cần cố gắng hết sức làm đúng với yêu cầu của anh ta.

(2). Tìm cách làm rõ nguyên nhân thật sự khiến cho anh ta không yên tâm về bạn, sau đó tìm cách giải tỏa sự nghi ngờ của anh ta. Chẳng hạn, anh ta nghi ngờ bạn không tôn trọng anh ta, thì bạn cần báo cáo với anh ta bất cứ việc gì; anh ta nghi ngờ liệu bạn có thể làm tốt được không, thì bạn bỏ nhiều thời gian ra, làm thêm giờ thêm ca, làm thật tốt vài việc để cho anh ta coi. Khi anh ta đã thừa nhận bạn trong lòng rồi, thì sẽ không bới móc những vấn đề vụn vặt nữa.

(3). Không nên quá chấp nhặt với sự bới móc hay gây khó dễ của cấp trên, cái gì cho qua được thì cho qua. Cần đặt công việc của mình lên vị trí quan trọng nhất. Đặt công việc lên vị trí hàng đầu là điều kiện cơ bản để cấp trên coi trọng. Khi công việc nảy sinh phiền phức, mọi

người thường dễ dàng lảng tránh đi. Thực ra, “lảng tránh” không phải là thượng sách trong bất cứ trường hợp nào, người cấp trên tốt chỉ có thể gặp chứ không thể yêu cầu được. Nếu công việc trước mắt có thể thỏa mãn được yêu cầu của bạn, chẳng hạn như lương hậu hĩnh, môi trường làm việc tốt..., vậy thì bạn không nên vứt bỏ đi công việc đó. Nếu bạn cực kỳ yêu công việc của mình, muốn tạo lập sự nghiệp từ đó, vậy thì cố gắng không vứt bỏ công việc trước mắt, không nên đem nhân phẩm của cấp trên và sự nghiệp mà mình yêu thích đánh đồng với nhau.

19. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỪ CHỐI NHỮNG YÊU CẦU KHÔNG CHÍNH ĐÁNG CỦA CẤP TRÊN

Sau khi tốt nghiệp khoa Trung văn của một trường đại học nổi tiếng, Lực vào làm công tác biên tập bài ở một công ty văn hóa. Anh ta sợ chiến tranh cho rằng mình không đủ năng lực, thường trả lời “không vấn đề gì” đối với sự bố trí công việc của cấp trên, do thiếu kinh nghiệm nên anh ta làm việc rất vất vả. Có một lần, giám đốc hỏi anh ta liệu có thể tập hợp biên soạn một cuốn sách về giáo dục trong vòng mười lăm ngày được không, Lực lại trả lời một cách không dẫn đo: “Được, không vấn đề gì”. Tiếp đến, Lực bắt tay vào làm. Trước đây anh ta chưa từng làm công việc này, làm hết sức chậm nhưng để kịp thời gian, ngay cả bộ khung cuốn sách cũng không chỉnh lý hoàn thiện đã đem ghi chép sắp xếp những tư liệu thu thập được một cách sơ sài, kết quả là làm rối tung lên. Giám đốc cáu giận đuổi anh ta ra khỏi công ty.

Ai cũng có tâm lý chung là mong có thể nói “có thể” để tránh trông thấy nét mặt khó coi của người khác, thế nhưng, sự việc chưa chắc đã luôn theo ý con người, có khi không thể không đối mặt với nét mặt khó coi của người khác.

Né tránh không phải là biện pháp

Không nên né tránh nói “không” vì sợ vẻ mặt khó coi của cấp trên. Khi cần nói “không” thì nhất định không thể né tránh, cho dù vì thế mà làm cho cấp trên cảm thấy rất không vui. Thế nhưng, thay vì khiến cho anh ta cảm thấy không hài lòng sau sự việc, chi bằng để anh ta không vui trước còn hơn. Song, không thể đánh đồng giữa “khó quá” với “không thể nào hoàn thành được”. Nếu sợ thách thức mà nói “không”, thì đó là hành động nhu nhược.

Nghĩ đến hậu quả

Công việc mình nhận sẽ đưa đến kết quả như thế nào? Nếu bản thân mình không thể nào hoàn thành được, thì sẽ gây cho những người xung quanh sự phiền phức ra sao, sẽ gây ảnh hưởng gì đến mình? Nếu không đủ năng lực để làm việc gì đó mà có suy nghĩ vấn đề tự nó sẽ được giải quyết, thì khó tránh khỏi sự khinh suất.

Một khi đã nhận rồi, thì cần đạt được kết quả như dự kiến. Gồng mình lên chấp nhận yêu cầu của người khác là một hành động vô trách nhiệm.

Cấp trên nói chung đều hiểu được độ khó của công việc nhưng không hoàn toàn hiểu hết năng lực của bạn. Nếu bạn đã cố hết mình rồi, nhưng do năng lực không đủ, thì cấp trên cũng sẽ không trách cứ bạn. Tất nhiên, nếu bạn có năng lực hoàn thành mà sợ có điều gì bất ngờ xảy ra, từ đó từ chối tiếp nhận nhiệm vụ, thì bạn đã tự đánh mất cơ hội của mình.

Nghe người khác nói hết lời

Trước tiên cần làm một thính giả, sau đó sẽ “từ chối”. Những người này có thể rất thành thạo công việc mà mình đảm nhiệm, thậm chí còn hiểu hơn cả cấp trên, chỉ nghe nội dung hai ba câu đã lập tức hiểu được trọng tâm vấn đề, vì muốn từ chối mà mở miệng đã nói “không”,

“nhưng mà” thì vô tình hoặc cố ý tỏ rõ ý “từ chối”, “phủ định” với thái độ không mấy quan tâm. Cấp trên sẽ cảm thấy: Anh hoàn toàn không hiểu tôi muốn anh làm gì, không phải là anh muốn từ chối việc đó mà là muốn cự tuyệt tôi.

Cũng giống như những trường hợp nói chuyện khác, trong khi nói bị người khác ngắt lời, hoặc bị ngăn cản sẽ khiến cho con người ta cảm thấy không vui. Khi cấp trên cho rằng đang thảo luận một đề án quan tâm, nếu bị ngắt giữa chừng, thì sẽ cảm thấy rất không vui.

Muốn thuyết phục người khác, thì cần nghe rõ những lời đối phương nói, từ đó nắm bắt được điểm chính cần thuyết phục. Vì vậy, trước tiên cần đứng trên lập trường của “người nghe”. Chỉ cần nghe hết lời, nắm bắt điểm chính của vấn đề, sau đó tìm ra lý do từ chối là được.

Tỏ ra thành thực

Vậy nên dù là “từ chối” cũng cần giữ cảm giác thống nhất với cấp trên, cần tỏ thái độ cố gắng phụ họa đồng tình với anh ta, điều này xem ra có vẻ mâu thuẫn nhưng quả thực cũng là một trong những phương pháp để từ chối. Chẳng hạn, trình bày rõ không dám tiếp nhận nhiệm vụ là sợ ảnh hưởng đến kế hoạch chung.

Không thay đổi ý kiến một cách dễ dàng

Cho dù thái độ bề ngoài rất mềm mỏng nhưng suy nghĩ trong lòng lại không dễ dao động. Cấp trên sẽ biết vận dụng mọi phương pháp để tìm cách thuyết phục cấp dưới của mình. Muốn thoát khỏi sự thuyết phục của cấp trên mà không làm cho cấp trên khó chịu trong lòng, thì thái độ của cấp dưới cần phải kiên định, nếu không sẽ khó có thể làm được.

Vì một vài câu của cấp trên đã làm thay đổi thái độ, cấp dưới như vậy sẽ khiến cho cấp trên cảm thấy “con người này có vẻ như không mấy đáng tin”.

Chú ý ngôn ngữ biểu đạt

Nói chung khi tìm lý do, nói năng thường sẽ chậm chạp, do dự, thiếu quyết đoán, đồng thời ngữ điệu cũng sẽ trở nên trầm thấp. Nhưng nếu đường đường chính chính nói rõ lý do, thì thái độ sẽ nhiệt tình và rõ ràng, ngữ điệu cũng sẽ vui vẻ thoải mái.

Khi cần trình bày lý do từ chối với cấp trên, tốt nhất là nên nói năng gãy gọn, thái độ rõ ràng. Tất nhiên, ngữ khí cần cố gắng uyển chuyển, không nên có ý thù nghịch, cứ như là cấp trên gây khó khăn cho mình vậy.

20. KHI BỊ CẤP TRÊN PHÊ BÌNH BẠN NÊN LÀM THẾ NÀO?

Lan là một sinh viên đại học xuất thân từ nông thôn. Sau khi tốt nghiệp, cô vào làm trong một công ty mỹ phẩm. Cô rất trân trọng công việc không dễ gì có được này, rất muốn làm tốt nó. Một lần, giám đốc bảo cô chuẩn bị một tài liệu, Lan làm thêm giờ thêm ca, đồng thời in tài liệu ra, mãi cho đến khi hoàn thành không thiếu sót gì mới đưa cho giám đốc. Đáng tiếc là do kinh nghiệm còn ít, không biết nắm trọng điểm nên trong tài liệu còn nhiều chỗ thiếu sót. Sau khi xem xong, giám đốc rất không vui, nói cô làm việc không tích cực. Lan oan ức khóc, ngày hôm sau nộp đơn thôi việc.

Trong công việc, đôi khi bị phê bình một lần là chuyện bình thường. Khi bị phê bình, bạn sẽ loại bỏ nó một cách không suy nghĩ? Vận dụng nó một cách tích cực? Hay là từ chối nó một cách lý trí? Những bí quyết dưới đây sẽ giúp bạn biết cách xử lý phê bình như thế nào.

Làm rõ nguyên nhân bị phê bình

Nguyên nhân bị phê bình rất đa dạng nhiều kiểu, một số là ghen ghét người hiền tài, ác ý hại người, một số là đổi trắng thay đen, ăn không nói có, một số thì đầy thiện ý. Trước tiên chúng ta cần suy nghĩ là tính chất của lời phê bình. Mặc dù phê bình là một kiểu giao lưu tiêu cực nhưng có nó còn hơn là không có. Nó có lợi cho cung cấp thông tin, phát hiện sai lầm, không ngừng uốn nắn khuyết điểm. Bạn có thể tiếp nhận nó, cũng có thể không tiếp nhận nó. Nhưng nếu là xuất phát từ ý tốt thì đừng ngại tiếp nhận nó.

Phán đoán dụng ý của lời phê bình

Có sự phê bình mang tính xây dựng, xuất phát từ ý tốt, có lời phê bình thì ngược lại. Điều này không khó phân biệt, bạn có thể thông qua cách dùng từ, tâm trạng, thái độ của đối phương và chủ yếu là nội dung để phán đoán. Tất nhiên, có người không diễn đạt hết ý, điều này thì cần phải suy nghĩ.

Nhìn thẳng vào khuyết điểm của mình

Một số người đứng trước sự phê bình như không nghe thấy, coi như gió thổi ngang tai, có người thì cố sức biện minh cho mình, thậm chí quay ngược lại chỉ trích nhau, đẩy trách nhiệm sang phía đối phương. Điều này rất dễ tạo ra trạng thái đối địch nhau. Cần nhìn thẳng vào khuyết điểm của mình, có thì sửa đổi nó, không có thì khích lệ mình.

Giữ tâm trạng ổn định

Khi sự phê bình đến một cách không mong đợi, nó sẽ giáng cho bạn một đòn nặng, làm cho tâm trạng của bạn bị kích động, bất ngờ phẫn nộ, hoặc tự dằn vặt dày vò mình. Bạn tuyệt đối không nên vì một chút phê bình mà làm cho tâm trạng mất thăng bằng, cần bớt chút thời gian làm cho tâm trạng của mình bình tĩnh lại. Hít thở sâu, nghịch kính mắt hoặc máy tính; nếu có thể thì đi dạo, đánh bóng, hoặc thay đổi môi trường khác, như thế có thể cân bằng tâm trạng, duy trì được tư duy rõ ràng.

Không đùn đẩy trách nhiệm

Bạn có thể bị phê bình vì một sự việc mà mình tham gia nhưng không phụ trách trực tiếp, trong trường hợp này, bạn có thể trả lời đối phương như sau: “Anh nói đúng, việc này không nên xảy ra”. “Để tôi tìm hiểu xem, phát hiện ra vấn đề sẽ giải quyết kịp thời”, hoặc “tôi đồng ý những cái tiến đó”, bạn không nên nói: “Đây không phải là lỗi của tôi, việc này ai làm ấy nhỉ?”. Đùn đẩy trách nhiệm sẽ làm cho người khác mất lòng tin về bạn.

Không nên khuất phục

Phê bình chỉ là chủ ý cá nhân của bản thân người phê bình, chỉ có bản thân bạn mới biết được có chính xác hay không. Khi người khác nói bạn “không có tiến bộ”, nếu như không có bằng chứng xác thực, bạn có thể phủ nhận hoặc nói rõ ý kiến của mình. Bạn có thể đề nghị anh ta đưa ra chứng cứ, nếu có lý thì tiếp thu cũng chưa muộn. Cho dù đối phương quyền thế lớn đến đâu cũng đều nên như vậy.

Học cách lắng nghe

Khi người khác đưa ra phê bình, cần để đối phương nói hết nhằm có được thông tin hoàn chỉnh, sau đó sẽ nói rõ quan điểm của mình. Không nên ngắt lời của đối phương, như thế sẽ tỏ ra mình thiếu tinh thần tiếp thu phê bình, và có thể làm sâu sắc thêm mâu thuẫn.

Suy xét xem đối phương có đủ tư cách để phê bình hay không

Đôi khi, bản thân bạn cũng không biết là đúng hay sai, muốn phán đoán xem sự phê bình có tính xây dựng hay không, cần làm rõ xuất xứ của sự phê bình, đánh giá một chút trình độ của đối phương, xem xem anh ta có đủ tư cách để phê bình bạn hay không. Sau khi có phán đoán rồi, bạn mới có thể biết rằng sự phê bình của anh ta có đáng tin hay không.

Bạn cũng có thể tự hỏi mình trước, liệu những người khác cũng có sự đánh giá tương tự về bạn hay không. Nếu bạn bè của bạn và ông chủ của bạn đều cho rằng bạn làm việc lười thôi, vậy thì có thể bạn quả thực có thói quen không tốt như vậy.

Sự trì hoãn cần thiết

Nếu bạn không phán đoán ngay được sự phê bình của đối phương chính xác hay không, hoặc không biết phản ứng thế nào, có thể yêu cầu anh ta để cho bạn nghĩ một lát rồi trả lời, bạn có thể nói: “Tôi không biết những lời anh nói có lý hay không, để tôi suy xét đã, buổi chiều chúng ta sẽ nói chuyện lại được không?” Như thế, bạn có thể ung dung suy nghĩ tránh để xung đột leo thang.

21. KHOAN DUNG SẼ GIÚP BẠN CÓ QUAN HỆ TỐT HƠN VỚI CẤP TRÊN NHƯ THẾ NÀO?

Lưu Lệ là một cô gái có lòng tự tôn rất mạnh nhưng cô không may gặp phải mấy người đồng nghiệp “không có văn hóa”. Mấy người này hành động tùy tiện, cười nói hỉ hả, Lưu Lệ trông không mấy thuận mắt. Một lần trời đang mưa, một nữ đồng nghiệp muốn ra ngoài có chút việc, liền cầm ô của Lưu Lệ định đi ngay. Lưu Lệ trong bụng nghĩ: “ngay cả hỏi han cũng không mà đã cầm ô của người khác, thật quá khinh thường người ta!” Cô cố gắng nín nhịn, nói: “Hình như cậu cầm nhầm ô đấy?” Người nữ đồng nghiệp kia trả lời to: “Mình quên đem ô, đành phải mượn cái của cậu dùng một lát”. “Cậu hình như chưa nói từ “mượn”. “Ồi dào, lại phải nói đến từ “mượn” sao? Đồ của tớ mọi người chẳng phải là ai thích dùng thì dùng là gì?” Lưu Lệ lạnh lùng nói: “Mượn đồ của tôi thì phải nói “mượn”, tôi không đồng ý, không ai được cầm cả!” Không ngờ, sự việc này làm cho tình thế của Lưu Lệ có sự thay đổi lớn, mấy đồng nghiệp kia không còn muốn dây với cô nữa, lãnh đạo không hiểu sự việc thường nhắc cô phải chú ý làm tốt quan hệ với các đồng nghiệp, hoàn toàn không hề lắng nghe lời giải thích của cô. Lưu Lệ thì phần nộ nghĩ: “Mình chẳng qua chỉ là để bảo vệ quyền lợi của mình, lẽ nào điều đó cũng sai sao?”

Trong cuộc sống và trong công việc, chúng ta luôn có thể gặp phải những người nói lời xin lỗi hoặc làm việc có lỗi với mình. Lúc này, chúng ta nên làm như thế nào đây, là đối đầu, lấy oán báo oán, hay là rộng lượng, tha thứ cho người khác?

Nhường người khác một bước tự nhiên đường đi sẽ rộng

Đời người cũng giống như đi đường vậy, thường gặp phải những chỗ đường đi chật hẹp. Mỗi lần như vậy, tốt nhất là dừng lại, nhường cho người khác đi trước một bước. Nếu trong lòng thường có ý nghĩ như thế, thì cuộc đời sẽ không còn nhiều than vãn nữa. Cho dù cả đời nhường bước người khác, cũng chẳng qua chỉ một trăm bước mà thôi, liệu có thể ảnh hưởng lớn tới mức nào đối với đời người? Bạn thường nhường bước người khác, người khác sẽ cảm kích trong lòng, cũng sẽ nhường bước bạn, một con đường nhỏ đối với bạn mà nói cũng là thông thoáng. Bạn không chịu nhường người khác bất cứ việc gì, người khác sẽ oán hận trong lòng, sẽ tìm cách ngăn cản bạn, hại bạn, dù là một con đường lớn, đối với bạn cũng đầy hiểm trở. Giữa người với người thường là sự đi lại giữa quan hệ tốt đẹp, thành tâm sẽ đổi lại được tình cảm chân thật, xấu bụng sẽ đổi lấy ác ý.

Thường xuyên nhìn lại mình

Những người đáng yêu có những điểm đáng yêu; những người đáng ghét có những điểm đáng ghét. Người khác muốn ở bên cạnh bạn, chắc chắn là bạn có điểm nào đó đáng để người khác gần gũi; người khác ghét bỏ bạn, chắc chắn là bạn có điểm nào đó khiến người ta ghét. Vì vậy, khi quan hệ giữa bạn và người khác không tốt, hoặc nảy sinh mâu thuẫn với người khác, không nên một mực chỉ trích người khác, oán hận người khác, mà cần nhìn lại lời nói cử chỉ của mình xem có điểm nào không ổn hay không, có làm tổn thương đến người khác hay không. Luôn có ý thức nhìn lại bản thân, tâm hồn tất sẽ rộng mở hơn.

Tha thứ được thì nên tha thứ

Một số người vô lý cũng tranh giành vài phần đúng không nhường người khác, lòng dạ hẹp hòi; còn một số người mặc dù chân lý nằm trong tay mình, không nói gì cả, đúng lý cũng nhường người khác vài phần. Loại trước luôn là nhân tố không ổn định trong cuộc sống, loại sau thì có một lực hướng tâm tự nhiên. Nếu như là vấn đề đúng, sai, lớn hoặc quan trọng, đấu tranh trắng đen mà vẫn không mất đi nguyên tắc thậm chí là không tiếc mọi thứ để theo đuổi chân lý, điều đó cũng là xứng đáng. Nhưng trong cuộc sống, công việc hàng ngày, làm rối tung rối mù lên vì một việc con con thì quả là không đáng.

Không nên làm tổn thương lòng tự trọng của người khác

Vào thời Chiến Quốc, có một nước nhỏ tên là Trung Sơn. Một lần, vua của nước Trung Sơn bày tiệc chiêu đãi các danh sĩ trong nước. Đúng vào lúc đó thì canh thịt cừ không đủ, không thể nào để tất cả những người có mặt đều được húp. Tư Mã, Tử Kỳ không được húp canh thịt cừ thì cảm thấy mất mặt, bèn oán hận trong lòng, đến nước Sở khuyên vua Sở đánh nước Trung Sơn. Trung Sơn mau chóng bị đánh bại, vua nước này phải chạy sang nước khác. Khi ông đang chạy trốn, thì phát hiện thấy hai người đang cầm đao đi đằng sau mình, bèn hỏi: “Trước kia có một người vì một hũ lương thực của Ngài ban cho mà tránh được chết đói, chúng tôi chính là con trai của người ấy. Cha chúng tôi trước khi chết có dặn dò lại, bắt kể Trung Sơn sau này xảy ra chuyện gì, chúng tôi cũng phải dốc hết sức mình, thậm chí không tiếc cả cái chết để báo đền quốc vương”.

Vua nước Trung Sơn nghe xong, thở dài nói: “Thù oán không ở chỗ nông sâu, mà là ở chỗ có làm tổn thương trái tim người ta hay không. Ta vì một chén canh thịt cừ mà mất nước, lại vì một hũ lương thực mà có được hai vị dũng sĩ”.

Lòng tự tôn của con người còn quan trọng hơn cả tiền bạc. Một người nếu như mất đi đôi chút tiền bạc thì còn có thể chịu đựng được. Còn một khi lòng tự tôn đã bị tổn thương, thì sẽ có thể lường hết được anh ta sẽ làm những việc gì. Đôi khi, vốn không có ý gây tổn thương đến người khác nhưng có thể vì một câu nói vô tình mà làm tổn thương người khác, thậm chí có thể tạo ra một kẻ thù đối với mình. Thận trọng trong nói năng hành động xem ra rất quan trọng.

Không nên quá sắc sảo

Con người ta ai cũng có lòng hiếu thắng, khi quan hệ với người khác, cần coi trọng lòng tự tôn của đối phương, đồng thời kìm nén sự hiếu thắng của mình lại. Nếu lòng hiếu thắng quá mạnh, chỗ nào cũng tỏ ra mình hơn hẳn người khác, không tôn trọng tài năng của người khác, coi thường lao động của người khác, thì sẽ vô tình rước thêm những phiền phức không cần thiết cho mình.

Trước kia có một vị quan lớn rất thích đánh cờ. Anh A là thanh khách trong nhà ông ta. Một hôm hai người đánh cờ với nhau, anh A vừa bắt đầu chơi đã liên tục tấn công. Cuối trận cờ

người khác đã ép làm cho vị quan lớn kia đầu toát mồ hôi. Anh chàng A kia thấy đối phương tâm trạng nôn nóng thì vô cùng vui mừng, cố tình để lộ ra một sơ hở. Vị quan lớn kia cho rằng có thể chuyển bại thành thắng được, nào ngờ anh chàng A ra một nước hay, cục diện lập tức lật ngược lại. A rất đặc ý nói: “Ông còn muốn không chết sao?” Vị quan lớn bị một đòn như vậy trong lòng rất không vui, lập tức đứng dậy bỏ đi. Tuy vị quan lớn kia có học thức rất cao, tầm lòng rộng rãi nhưng cũng không chịu nổi kiểu kích động này, vì vậy đã có thành kiến với anh chàng A. Còn anh chàng A, anh ta không bao giờ hiểu được tại sao vị quan lớn kia lại không chơi cờ với mình nữa. Vị quan lớn kia cũng vì điều này mà luôn không muốn đề bạt A. A đành phải buồn rầu bất đắc dĩ, kết thúc cuộc đời mình với tư cách môn khách. Có lẽ anh ta tự cho rằng mình phận mỏng, nào đâu biết được mình đã coi thường lòng tự tôn của đối phương, không kiềm chế được lòng hiếu thắng của mình, làm cho sai lầm nhỏ gây ra sự lầm lỡ lớn cả đời.

Nếu gặp việc cần phải thắng, không thể nào nhượng bộ thì nên làm thế nào đây? Như thế cũng cần phải để lại cho người khác một con đường rút, cũng giống như là chơi cờ vậy, “thắng một hiệp là thắng, thắng trăm hiệp cũng là thắng”. Chỉ cần thắng được là được, hà tất phải bắt người khác thua hết cả trận? Như tranh luận với người khác, dùng lời lẽ biện luận chặt chẽ đánh gục đối phương tất nhiên là khiến cho con người ta thích thú, nhưng cũng không cần thiết phải đánh gục đối phương, dồn anh ta tới đường cùng. Làm như thế không những không hề có lợi cho mình, thậm chí còn tự chuốc lấy va, bị đối phương tấn công lại. Khi chúng ta va chạm với người khác, trước tiên dựa trên tiền đề tìm hiểu suy nghĩ của anh ta, sau đó tính đến sĩ diện của anh ta, rồi mới trình bày ý kiến của mình, để lại đường rút cho đối phương. Điểm này vô cùng quan trọng trong xử lý quan hệ giao tiếp.

22. LÀM THẾ NÀO ĐỂ MAU ĐƯỢC TĂNG LƯƠNG

P hương Hạo tính tình vui vẻ lạc quan, sống rất tốt với các đồng nghiệp trong đơn vị; hơn nữa làm việc tích cực có trách nhiệm, rất được cấp trên tín nhiệm. Nhưng do anh ta vào cơ quan không lâu nên lương rất thấp. Một buổi trưa, ông chủ đi dạo trong vườn hoa nhỏ, bỗng nhiên nghe thấy hai nhân viên trong cơ quan ngồi nói chuyện với nhau. Một người nói: “Sáng nay bọn mình bận tối mắt tối mũi”. Người kia nói: “Bạn cũng chỉ là bạn vô tích sự, đơn vị chúng mình chẳng khác mấy so với xí nghiệp quốc doanh, làm tốt làm xấu cũng như nhau. Anh xem Phương Hạo đây, hàng ngày làm cật lực, vẫn cứ lĩnh có vài đồng bạc? Bọn mình không có hy vọng tăng lương đâu!” Ông chủ biết vậy, để cổ vũ sĩ khí, lập tức tăng lương của Phương Hạo lên gấp đôi.

Bí quyết để được tăng lương là gì? Đó chính là làm cho mình trở thành một người: càng ngày càng quan trọng đối với lợi ích của công ty, mỗi một người trong công ty đều biết được bạn làm bao nhiêu công việc.

Xây dựng hình tượng bản thân tích cực

Tự tin và tự răn mình, nói năng giữ chữ tín, vui vẻ gánh vác trách nhiệm, người như vậy đi đến đâu cũng được người khác tôn trọng; ngược lại, lười biếng thiếu trách nhiệm, không hề quan tâm gì đến công việc của công ty sẽ vĩnh viễn không bao giờ được trọng dụng. Không nên coi công việc là của ông chủ hay của công ty, mà coi đó là việc của mình, vì nó có thể đem lại cho bạn những thứ có ích như lương, kinh nghiệm, năng lực, sự tự tin...

Tự lãnh đạo mình

Có đủ năng lực tự lãnh đạo mình, cũng tức là nói, có đủ năng lực đưa ra quyết sách đúng đắn trong mọi trạng thái khác nhau, như thế sẽ khiến cho người khác nhìn bạn bằng một con mắt khác. Cần biết mọi kỹ xảo giải quyết vấn đề, hơn nữa thường xuyên vận dụng những kỹ xảo này, cho đến khi nắm chắc một cách thành thục mới thôi.

Với cố gắng lớn nhất để học càng nhiều càng tốt kỹ xảo quyết sách của công ty. Nhìn lại những điểm thiếu sót của mình, kiểm tra lại một chút xem liệu có một số hành động gây trở ngại cho việc bạn đưa ra quyết sách hữu hiệu hay không. Cố gắng loại bỏ những trở ngại môi trường tồn tại trong công ty của bạn. Nhất là cần nắm bắt cơ hội, tận dụng mọi kỹ xảo quyết sách.

Xây dựng cá tính được mọi người yêu quý

Cá tính của m.để người đó ảnh hưởng đến người khác, sự ảnh hưởng này lại quay ngược lại tác động đến mình vì nó có thể quyết định ấn tượng và thái độ của người khác đối với mình. Dù người ta đối với nó có ấn tượng tốt, ấn tượng không tốt, hay không hề quan tâm nhưng xét từ quan điểm sự nghiệp, thì đều là quan trọng. Vì vậy, một người có năng lực cần dốc sức vào xây dựng cá tính có thể giành được sự tôn trọng và cảm tình của người khác.

Điều này trước hết cần phải nhận thức được ưu điểm và nhược điểm trong cá tính của bạn, kiểm tra lại một chút từng mặt cá tính của bạn, kiểm tra lại một chút từng mặt cá tính của mình: Các điều kiện có lợi như sức khỏe, bề ngoài, văn hóa và trí tuệ của bạn, tính ổn định của tình cảm, thành kiến... không nên cho rằng “Núi sông dễ đổi, bản tính khó dời”. Khi bạn ý thức được nhược điểm cá tính của mình và quyết tâm sửa đổi, thì rất nhanh sẽ sửa đổi được.

Nâng cao hiệu quả công việc

Hiệu quả là kết quả của việc tổ chức công việc hợp lý. Nếu bạn biết phân chia công việc thành những phần dễ xử lý, sau đó bắt tay vào giải quyết từng phần một, thì bạn sẽ có thể giành được kết quả nhanh chóng hơn, hoàn thiện hơn, kinh tế hơn so với những người không có sự tổ chức như vậy.

Điều này đòi hỏi phải tiêu tốn thời gian và sức lực hợp lý, tích cực nghiên cứu công việc của bạn. Tiến hành phân loại hoạt động của bạn và đưa chúng vào bảng kế hoạch dựa trên giá trị của chúng. Sau đó kiên trì kế hoạch đã lập ra, đảm bảo cho công việc được xử lý nhanh nhất, chứ không phải là vớt nó trên bàn làm việc.

Hợp tác một cách chân thành

Muốn giành được thành công, phải học cách cùng làm việc với người khác và nhận được sự hợp tác của người khác. Trong một tổ chức xí nghiệp, trừ khi mọi người đồng tâm hiệp lực, nếu không trong công việc khó tránh khỏi nảy sinh tranh chấp, lãng phí sức lực vào những chuyện không đâu.

Cần cố gắng chủ động, học cách thể hiện sự hữu hảo, cho dù trong trường hợp từng xảy ra những chuyện không vui cũng vậy. Bất kể là giao thiệp với cấp trên, hay là giao thiệp với cấp dưới cũng đều có quy tắc nhất định, cần căn cứ vào những quy tắc đó để làm việc.

Giành lấy sự ủng hộ từ phía mọi người

Không nên trở thành một đấu sĩ cô độc, cần cố gắng quan hệ tốt với các đồng nghiệp. Nếu như các đồng nghiệp tán thưởng bạn, thích bạn, thì cho dù ông chủ có không thích bạn cũng sẽ phải nể bạn. Ngược lại, nếu các đồng nghiệp xa lánh bạn, ghét bạn, thì ông chủ cũng rất khó cho bạn những tin mừng như tăng lương, thăng cấp.

Nâng cao năng lực diễn đạt ngôn ngữ

Không diễn đạt được ý kiến hay thì sẽ không được người khác coi trọng, mà ngược lại sẽ để lại cho người khác ấn tượng rằng bạn bất tài; ý tốt nếu không biết dùng lời nói khéo để diễn

đạt ra, thì không thể nào làm người khác cảm động, ngược lại sẽ làm cho người khác có ấn tượng giả dối. Tóm lại, biết ăn nói là bài học bắt buộc đối với người muốn đạt được thành công.

23. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐIỀU HÒA QUAN HỆ VỚI ĐỒNG NGHIỆP

Tân là nhân viên văn phòng của một nhà máy nọ, anh ta làm việc rất khó chịu, tích cực có trách nhiệm, luôn hết lòng hết sức hoàn thành những công việc mà cấp trên giao phó, vì vậy rất được cấp trên tín nhiệm, lãnh đạo thường khen ngợi anh ta trước đám đông. Nhưng anh ta không giỏi giao tiếp, rất ít khi chủ động giao lưu với các đồng nghiệp. Các đồng nghiệp cho rằng anh ta đang đi “con đường cấp trên”, chỉ biết nịnh nọt cấp trên, coi thường dân đen, thường gây trở ngại cho anh ta trong công việc. Tân cảm thấy rất đau khổ, bưng nghĩ: “Mình đâu có đắc tội với họ, tại sao họ lại cứ khó khăn với mình nhỉ?”

Có thể bạn cũng có sự bối rối như thế này: Lãnh đạo có ấn tượng rất tốt về bạn, năng lực bản thân của bạn cũng không tồi, làm việc cũng hết mình, nhưng thường cảm thấy công việc không được như ý, dường như có một bàn tay vô hình ngáng trở bạn trong bóng tối. Nếu bạn gặp phải sự lúng túng này, thì chắc chắn là quan hệ của bạn với đồng nghiệp có vấn đề rồi.

Với thể chế quản lý hiện đại, khả năng dựa vào một câu nói của cấp trên để được tăng lương thăng chức là không lớn. Không những cần thiết thực lập thành tích, mà ý kiến của các đồng nghiệp cũng rất quan trọng. Muốn lập được thành tích, thì cần phải hợp tác góp sức với các đồng nghiệp trong công việc; muốn có được nhận xét tốt, thì cần phải quan hệ tốt với các đồng nghiệp. Vì vậy, điều hòa mối quan hệ với đồng nghiệp là một việc lớn quyết định tương lai của bạn.

Hợp tác lớn hơn cạnh tranh

Trong một đơn vị, muốn lập được thành tích, thì cần phải hợp tác với đồng nghiệp. Đây là một kinh nghiệm đã được kiểm chứng từ lâu. Tuy giữa các đồng nghiệp tồn tại xung đột lợi ích nhưng không chứng tỏ là giữa đồng nghiệp với đồng nghiệp là mối quan hệ như lửa với nước. Giữa đồng nghiệp với nhau vừa có cạnh tranh, lại có hợp tác, hơn nữa, hợp tác lớn hơn cạnh tranh, chỉ có biết hợp tác, thì mới có thể vươn lên trong cạnh tranh. Đây là một mối quan hệ biện chứng xem ra rất mâu thuẫn nhưng thực tế lại không mâu thuẫn.

Nếu như mỗi một đồng nghiệp trong lòng đều không mắc mớ, hợp tác thành thực, thì người có nhiều cơ hội thăng tiến và tăng lương sẽ là những người có tài năng hơn. Nhưng tình hình thực tế lại không như vậy, những người có thể vươn lên thường không phải là những người có tài nhất, mà là người biết xử lý mối quan hệ giao tiếp, vui vẻ hợp tác với người khác. Vì giữa đồng nghiệp với nhau hoàn toàn không thể đạt đến mức không có mâu thuẫn, hợp tác chân thành. Nhất là những người có tài, chỉ muốn mình mau chóng leo lên trên, hoàn toàn không muốn giúp đỡ những người không bằng mình. Chỉ có rất ít người sẵn lòng hợp tác với người khác, thế nên họ trở thành những người may mắn trong đám đông. Vậy thì, bạn muốn vứt bỏ đi tâm lý ích kỷ hẹp hòi, trở thành số ít người vui vẻ hợp tác, hay là muốn cạnh tranh, rơi vào số đông trong đám người kia?

Luôn giúp đỡ đồng nghiệp

Trong công việc và cuộc sống, ai cũng khó tránh khỏi gặp chuyện phiền phức. Khi đồng nghiệp gặp khó khăn, đối với bạn mà nói, vừa có thể là cơ hội, cũng có thể là cạm bẫy. Nếu bạn vui trước tai họa của người khác, khoanh tay đứng nhìn, thì đồng nghiệp sẽ ghi nhớ nỗi hận trong lòng, hàng ngày mong cho bạn gặp vận đen đui; nếu bạn biết chìa bàn tay nhiệt tình ra,

chân thành giúp đỡ người khác, thì đây sẽ vô hình trung là một điều thiện mà bạn có được.

Trong việc điều hòa quan hệ với đồng nghiệp, có người làm qua quýt, cho rằng giữa đồng nghiệp với nhau giữ quan hệ tốt là không quan trọng, không nên lãng phí tinh thần sức lực vì nó; có người thì cực kỳ coi trọng, kéo bè kết cánh trong các đồng nghiệp và ra sức lôi kéo lãnh đạo làm chỗ dựa, hình thành nên thế lực của mình, cho rằng như thế sẽ gối cao nằm yên. Thực tế không phải như vậy. Điều hòa quan hệ giữa các đồng nghiệp vừa không thể qua quýt, cũng không thể quá công lợi. Quá sơ suất thì sẽ bị đồng nghiệp dần dần xa lánh, quá công lợi thì sẽ bị lãnh đạo, đồng nghiệp kiêng dè.

Làm gì cũng nghĩ đến người khác, quan tâm tới người khác mọi nơi mọi chỗ, có thể là bình thường không rõ rệt nhưng lại có thể đặt nền móng cho sự phát triển của mình sau này, bạn có “nhân khí” ở trong đơn vị, sự phát triển và lớn mạnh của sự nghiệp của bạn sẽ có một hậu phương kiên cố vững chắc.

Rộng lượng, khiêm nhường thì may mắn sẽ tự đến

Khi quan hệ với đồng nghiệp, có một câu nói cần nhớ rõ: “Quan sát toàn cục, khiêm nhường nhẫn chịu là yên”. Đây là một câu nói cũ rích, có lẽ, bạn sẽ cười khẩy mà bỏ qua. Nhưng hàng ngày đều có những người nhờ vào câu nói này mà gặp vận may, hàng ngày cũng có những người vì đi ngược lại nó mà gặp đen đui. Khoan dung với đồng nghiệp có loại bỏ oán thù giữa đôi bên, tha thứ cho sai lầm của đồng nghiệp có thể tạo ra một môi trường làm việc thoải mái. Vì là đồng僚, ai cũng muốn mình lập thành tích, thậm chí có thể kiện cáo nhau, công kích nhau vì điều đó. Đây cũng tạo thành một áp lực giữa các đồng nghiệp với nhau.

Thế nhưng, khiêm nhường lại không tạo cho đồng nghiệp áp lực, nhẫn nại sẽ không tạo thành đấu tranh. Nếu bạn làm được điểm này, thì tự nhiên sẽ có thể nổi trội lên giữa đồng nghiệp.

Không nên tự mãn

Bạn có thể gặp phải chuyện như thế này: Một đồng nghiệp nào đó gần như đặc biệt tin phục bạn, thường hay đề cao bạn trước đám đông – “Anh thật giỏi, việc gì đến tay anh nhất định sẽ hoàn thành thuận lợi”, “Việc này mà giao cho người khác làm, chắc chắn sẽ không thành”... đại loại như vậy.

Xin đừng mừng quá vội, rất nhiều người có thể bị “hại” như thế. Cho dù bạn quả thực có “tài năng hơn người” như anh ta nói nhưng người khác nghe được, rất có thể sẽ gây ác cảm với bạn. Vì bạn làm cho họ không đáng một xu nào. Như thế họ sẽ cố gắng bới móc những điểm yếu của bạn, hạ thấp giá trị của bạn. Bạn có dám đảm bảo không phạm phải bất cứ sai lầm nào, không có một tật xấu nào không? Một khi đã trở thành cái đích công kích của đám đông, thì cuộc sống của bạn sẽ khó khăn rất nhiều. Vả lại, người khen bạn kia rốt cuộc là có mục đích gì? Có thể anh ta có rắp tâm xấu, dùng kế của Lão Tử “Muốn làm cho kẻ khác yếu đi, thì cần phải cố ý làm cho mạnh lên”, tạo ra hình tượng bạn cao không thể với tới, để người khác thấy chối mắt; tất nhiên, cũng có thể chỉ là không thức thời, vẫn cho rằng là giúp bạn. Lần sau, khi đối phương cho bạn đội mũ cao, bạn đừng ngại công khai nói: “Anh quá khen rồi, việc này anh A hoặc anh B làm, có thể còn làm tốt hơn ấy chứ. Tôi đâu có bằng họ”.

Nếu bạn muốn quan hệ với đồng nghiệp một cách tự tin, thì bạn cần phải có năng lực quan sát xem người khác có bề ngoài nói cười, nhưng lại ngầm ngầm hại bạn hay không. Đặc biệt là đừng nên vì mấy câu khen ngợi của người khác mà đã lâng lâng tự mãn, bị người khác nhắc bóng lên mây để rồi ném một cái xuống đất.

Thẳng thắn không phải luôn là ưu điểm

“Con người cần bộ mặt, cây cối cần vỏ”, không có ai muốn người khác chỉ ra những khuyết điểm hoặc sai lầm của mình cả. Những người lòng dạ ngay thẳng mồm miệng lạnh lợi thường khiến người khác mất mặt, người khác tất nhiên sẽ oán hận trong lòng, thậm chí còn thể hiện ngay lập tức thái độ đối đầu với bạn.

Tìm hiểu mâu thuẫn giữa các phe cánh trong công ty

Công ty càng lớn, quan hệ giao tiếp càng phức tạp, càng dễ nảy sinh các vấn đề như kết bè cánh. Cấp trên luôn mong nhận được sự ủng hộ của cấp dưới, vì vậy, những người mới vào làm rất dễ bị cuốn vào trong cuộc đấu tranh giữa các phe cánh.

Thế nhưng, làm thế nào để theo đúng người cũng là một việc rất mệt óc. Cấp trên nào thật sự nhìn thấy được tài năng của mình? cấp trên nào có thể làm cho tài năng của mình được phát huy? Nếu như “gặp nhầm người” thì tiền đồ của bạn sẽ chẳng tốt đẹp chút nào.

Muốn tìm hiểu những cái đó, thì phải tìm hiểu mối quan hệ giao tiếp trong nội bộ công ty. Điều đó có thể biết được đôi chút thông qua các hoạt động tập thể của công ty. Tất nhiên, tận dụng sự truyền đạt thông tin giữa các đồng nghiệp cũng là một phương pháp hay.

Biết được những thông tin rồi không phải là để chúng ta nhập vào một nhóm nào đó, bất chấp thủ đoạn, mà là để tránh không bị cuốn vào những nhóm không tốt, đây là nguyên tắc tối thiểu.

24. PHƯƠNG THỨC HÓA GIẢI MÂU THUẤN VỚI ĐỒNG NGHIỆP

Mã Huy tính cách kiên cường, quyết không chịu cúi đầu trước người khác một cách dễ dàng. Sau khi anh tốt nghiệp từ một trường đào tạo về máy tính ra thì vào làm việc trong một công ty máy tính. Do thao tác kỹ thuật của anh tương đối thành thạo, lại có năng lực quản lý nhất định, nên rất nhanh được đề bạt làm quản lý phòng máy. Gần đây, không biết vì sao anh lại trở nên căng thẳng với chánh văn phòng. Một người là chánh văn phòng, một người là chủ quản, cò xí tương đương, chẳng ai sợ ai cả. Một lần, chánh văn phòng đưa một văn kiện quan trọng cho Mã Huy bảo Mã Huy cho người đánh. Mã Huy không chịu phục anh ta, cố tình trì hoãn không làm. Buổi chiều, tổng giám đốc muốn có văn kiện kia để tham gia một hội nghị quan trọng, thấy vẫn chưa được đánh xong, thì không khỏi nổi trận lôi đình, mắng cho chánh văn phòng và Mã Huy một trận té tát và dọa sẽ đuổi việc họ, khiến cho hai người tối mặt tối mũi, rất khó xử.

Học cách quên

Ý kiến giữa các đồng nghiệp đều xuất phát từ những sự việc cụ thể. Sau khi sự việc qua rồi, xung đột và mâu thuẫn này thường đọng lại trong đầu óc con người ta một thời gian và có thể từ bất mãn trong công việc mà dẫn đến bất mãn đối với người, từ đó ảnh hưởng đến những việc khác. Không có lý gì để mở rộng mâu thuẫn này, vì sẽ bất lợi đối với cả hai bên. Vì vậy, không nên vì ý kiến trước đây mà cứ day dứt mãi trong lòng. Chỉ cần phóng khoáng, không coi chuyện đã qua là việc lớn thì đối phương cũng sẽ dùng thái độ bao dung để đối xử với bạn.

Cho dù đối phương vẫn có thành kiến nhất định đối với bạn, bạn cũng đừng nên quá để ý tới. Vì quan hệ giữa anh ta và bạn không phải là tình cảm giữa bạn bè với nhau, mà chỉ là quan hệ công việc, mâu thuẫn đôi bên không quan trọng, chỉ cần hai bên có thể hợp tác được với nhau trong công việc là được. Do bản thân công việc liên quan đến lợi ích chung của cả hai bên, thành công hay không đều liên quan đến hai bên. Nếu đối phương là người thông minh, tự nhiên anh ta sẽ nghĩ tới điểm này, nếu vẫn cố chấp không hiểu, bạn đừng ngại chỉ rõ theo cách

mưa dầm thấm lâu cho anh ta, nhằm có lợi cho sự hợp tác giữa hai bên.

Chủ động tiếp xúc

Sau khi nảy sinh mâu thuẫn với đồng nghiệp, thì bạn hãy chủ động, thử rút bỏ đi thành kiến trước đây, đối xử với anh ta một cách thân thiện, chí ít là đối xử với anh ta như đối xử với những người khác. Khi mới bắt đầu, có thể trong lòng anh ta còn dè phòng, nghi ngờ ý tốt của bạn. Qua một thời gian rồi, vấn đề tự nó sẽ được giải quyết.

Nếu đó là mâu thuẫn khó có thể hóa giải, thì bạn cũng cần chủ động tiếp xúc với đối phương, và xác nhận xem liệu có phải là đã vô tình đắc tội anh ta hay không. Tất nhiên, điều này cần phải lấy việc bạn thực sự muốn hữu hảo với anh ta làm tiền đề. Không nên giống như một số người, bề ngoài thì tỏ ra giảng hòa nhưng trên thực tế thì lại trình bày ý kiến của mình một cách mạnh mẽ hơn, nhằm đẩy trách nhiệm sang phía đối phương.

Không đối đầu trực diện với những đồng nghiệp có thâm niên

Đồng nghiệp làm việc lâu năm trong cơ quan thường là người có nhiều mối quan hệ tốt, đắc tội với một người có thể sẽ khiến cho một loạt người “phản ứng” với bạn. Khi căng thẳng với một đồng nghiệp lâu năm, bạn không nên đối đầu với anh ta trong khi mâu thuẫn đang nảy sinh. Tốt nhất là đợi đến khi cả hai bên đều bình tĩnh lại rồi hãy giải quyết. Bạn có thể trình bày lý do một cách khách quan nhưng hãy để anh ta đánh giá đúng sai. Nếu quả thực bạn đã làm điều gì đó sai, thì cần thành thật xin lỗi. Những câu đại loại như “Đây là lỗi của tôi” có thể sẽ tạo ra hiệu quả.

Nếu gặp phải một người cố chấp, sau khi bạn đã cố gắng rồi mà anh ta vẫn không muốn hòa giải với bạn, thì bạn cũng không cần phải buồn, gặp loại người như vậy thì chẳng ai có cách nào cả. Vấn đề không phải là ở nơi bạn, bạn cứ yên tâm làm việc, không chú ý tới anh ta nữa là được.

25. NÂNG CAO NĂNG LỰC BẢN THÂN ĐỂ VƯỢT TRỘI HƠN ĐỒNG NGHIỆP

Hồi học đại học, Trương Nghị và Phương Bình là bạn cùng phòng với nhau, sau khi tốt nghiệp cùng nhau tới Bắc Kinh làm nhân viên thiết kế cho một công ty quảng cáo. Trương Nghị cho rằng, cần cố gắng nhanh chóng hòa nhập vào không khí chung của công ty, nhanh chóng bổ sung những chỗ thiếu về kiến thức và nghiên cứu. Phương Bình thì cho rằng cần bù đắp những niềm vui đã mất khi còn học hành gian khổ trong trường. Ba năm sau, Trương Nghị đã có trong tay bằng tốt nghiệp học viên nghệ thuật, đã từng mô phỏng hàng ngàn tác phẩm thiết kế kinh điển, từng học hỏi kỹ thuật thiết kế của hơn mười cao thủ thiết kế; còn Phương Bình, anh ta ngao du khắp các danh lam thắng cảnh của chốn kinh thành, từng có ba cô bạn gái, tham gia vài chục buổi dạ hội. Ba năm sau, Trương Nghị trở thành phó tổng giám đốc công ty, còn Phương Bình vẫn là một nhân viên quen, nếu không vì nể mặt Trương Nghị, có lẽ Phương Bình cũng khó giữ nổi chiếc cần câu cơm.

“Đời người giống như con thuyền lội ngược dòng, không tiến ắt sẽ lùi”. Nếu như không cố gắng nâng cao bản thân mình, thì sẽ bị người khác đè bẹp trong quá trình cạnh tranh. Vậy thì cần phải làm thế nào để nâng cao khả năng chiến tranh của mình đây?

Không để cơ hội tuột mất

Cùng với sự tiến bộ của nền văn minh thế giới, một người kiến thức rộng, kinh nghiệm phong phú, tích cực tiến thủ sẽ dễ có được cơ hội hơn nhiều so với những người tầm thường.

Những thanh niên mới bước vào xã hội chắc chắn sẽ có không ít cơ hội để cho trình độ chuyên môn của mình được nâng cao. Nếu anh ta biết nắm bắt những cơ hội quý báu đó, thì sớm muộn cũng sẽ giành được thành công. Có một chuyên gia trong giới kinh doanh nói: “Nhân viên của tôi không có ai là không tiến bộ từ cơ sở lên cao. Thường có câu: “Có ích cho công việc cũng sẽ có ích cho bản thân”. Bất kỳ thanh niên nào mới bước vào xã hội, nếu biết ghi nhớ câu nói này khi mới bắt đầu công việc, thì tương lai của anh ta sẽ chắc chắn vô cùng. Vì vậy, những thanh niên mới bước vào xã hội chỉ cần tự mình phấn đấu, sẽ dần dần có được vị trí tốt.

Không nên thỏa mãn với việc nửa hiểu nửa không

Một số nhà kinh nghiệm thành đạt là những thanh niên cần cù chịu khó học tập ở mọi nơi mọi chỗ, nhanh nhạy, ý chí kiên cường. Vì những người này một khi đã hòa vào công việc tất sẽ tìm đủ mọi cách để đạt tới sự hoàn mỹ, có được sự trưởng thành, có được thành công.

Một thanh niên mới bước vào đời, nếu như muốn có được thành công, thì phải luôn luôn quan sát, chú ý tới công việc mình đang làm, phải nghiên cứu cho thật thấu đáo. Tuyệt đối không được làm qua quýt, mới học được đôi chút đã dừng lại. Dù là nhỏ như hạt bụi cũng cần quan sát kỹ lưỡng; dù có trăm ngàn gian khổ, cũng cần cố gắng phấn đấu. Nếu làm được như vậy, thì mọi trở ngại trong công việc cũng sẽ được giải quyết ổn thỏa.

Không sợ phiền phức

Nhiều thanh niên khi làm việc thường thích tránh những việc phức tạp, giành lấy việc đơn giản, với những việc tương đối phiền phức thì nhụt chí không dám tiến bước. Điều này cũng giống như là những binh sĩ muốn chiếm lĩnh lấy trận địa của địch nhưng lại không muốn bận rộn chân tay đánh phá pháo đài của địch, kết quả tất sẽ bị địch bắn cho, không có chỗ ẩn thân. Vì vậy một người muốn thành công cần phải không phân biệt lớn nhỏ, chinh phục hết mọi việc, không sợ vất vả, dũng cảm xông lên phía trước.

Làm việc phải chuyên tâm

Người Tây ban Nha có một câu tục ngữ nói rằng: “Nhân tại tâm bất tại, đi qua rừng cũng không trông thấy củi”. Có một số người như vậy đấy, nhiều sự việc trước mặt nhìn mà như không thấy. Một số người kinh doanh bao nhiêu năm trên thương trường rồi mà vẫn cứ như là một người ngoài cuộc vậy, vì tâm trí của họ hoàn toàn đặt vào những việc như tiền lương hàng tháng hoặc những việc xa vời khó với tới, không hề để ý gì tới công việc, càng không từng nghĩ cần phải làm tốt nó. Nhưng những người trẻ tuổi thông minh tháo vát chỉ cần làm vài ba tháng là đã có thể hiểu rõ nghiệp vụ.

Cùng là thanh niên, có người chỉ nhờ kiên quyết lập chí, quan sát kỹ càng sự việc và biết tận dụng những thời gian rảnh rỗi ngoài giờ, tích cực học hỏi nên cuối cùng giành được thành công. Nhưng một số người thì hoàn toàn ngược lại, vì thế cả đời không có cơ hội ngẩng mặt lên.

Không ngừng hoàn thiện mình

Đối với những thanh niên mới bước vào xã hội mà nói, cần phải luôn luôn rèn luyện năng lực làm việc của mình, cố gắng làm công việc của mình hơn hẳn người khác; luôn luôn nắm bắt cơ hội học tập, nghiên cứu phương pháp làm việc và kỹ năng ứng xử với người khác.

Những thanh niên tài trí hơn người nhất định sẽ biết tận dụng khoảng thời gian rảnh rỗi buổi tối, nghiên cứu lại một lượt những phương pháp làm việc và kỹ năng ứng xử mà mình đã tai nghe mắt thấy ban ngày, tìm ra những lỗ hổng để bổ sung, nhằm giúp cho sau này mình phát huy được thế mạnh. Như thế, lợi ích mà anh ta có được thực sự sẽ nhiều hơn nhiều so với

tiền lương anh ta nhận được khi làm việc ban ngày. Anh ta hiểu rõ rằng những kiến thức đó sẽ là cơ sở cho sự thành công sau này của mình, là báu vật vô giá của đời người.

26. PHẢI HÀNH ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO ĐỂ MAU ĐƯỢC THĂNG TIẾN?

Tổng Nghĩa là một tiến sĩ về máy tính nhưng mất một thời gian dài vẫn chưa tìm được công việc như ý. Vì người khác thường sợ anh ta “khó bảo”. Về sau, anh ta nghĩ ra một ý, khi tìm việc không đưa ra văn bằng học lực, chỉ nói rằng mình thích chơi máy tính, kết quả là rất nhanh đã tìm được một công việc của một nhân viên lập trình. Trong công tác, ông chủ phát hiện thấy anh ta có thể phát hiện ra nhiều sai sót trong quá trình lập trình, đồng thời đưa ra một số lời khuyên thiết thực, cảm thấy trình độ của anh ta không tầm thường. Lúc này, Tổng Nghĩa mới đưa ra bằng tốt nghiệp đại học, thế là ông chủ bố trí cho anh ta một công việc mới. Không lâu sau ông chủ lại phát hiện thấy anh ta có một số điểm hơn người, lúc này anh ta mới đưa ra tấm bằng thạc sĩ. Thế là ông chủ lại bố trí lại vị trí cho anh ta. Sau khi làm ở cương vị mới một thời gian rồi, anh ta lại đưa ra tấm bằng tiến sĩ. Kết quả là ông chủ rất yên tâm giao toàn bộ công ty cho anh ta quản lý.

“Con người thường hướng lên phía trên”, nghĩ đủ mọi cách để được thăng tiến là chuyện không lạ lắm gì. Nhưng không phải muốn thăng tiến là được thăng tiến, mà cần phải có đủ điều kiện thì mới thăng tiến được.

Vận dụng năng lực

Năng lực là một cái thang quyết định bạn có thể leo lên cao được bao nhiêu. Nếu bạn trông chờ người khác dùng hai tay nâng bạn lên, thì cần phải luôn luôn đề phòng anh ta buông tay ra. Tất nhiên, năng lực không phải là một khái niệm, đơn giản, nó chủ yếu được cấu thành bởi bốn bộ phận dưới đây:

- (1). Kỹ xảo: Có thể đơn giản hóa những kỹ thuật khó khăn hoặc phức tạp.
- (2). Kiến thức: Có đủ những thông tin liên quan, đã tổ chức tốt, hơn nữa có thể vận dụng tự nhiên.
- (3). Thái độ: Thể hiện khuynh hướng tâm lý và ý nguyện tích cực ở trình độ cao.
- (4). Niềm tin: Có lòng tin đối với sự thể hiện toàn diện của mình.

Không ngừng nâng cao năng lực

Nếu như bạn muốn thăng tiến, thì năng lực hiện có là chưa đủ. Giả sử bạn là một nhân viên bình thường, muốn leo lên cương vị quản lý, vậy thì kỹ năng chuyên môn của bạn hiện nay rõ ràng là không đủ dùng. Bạn cần phải có đủ kỹ năng quản lý tương ứng để có thể quản lý cấp dưới; Còn cần phải thông thạo các kiến thức của bộ phận tương ứng, nhằm tiện cho việc hợp tác với người khác, vân vân. Nếu những năng lực này vẫn còn chưa đủ thì bạn cần phải nhanh chóng học lấy. Suy nghĩ đợi đến khi leo lên rồi mới học là không thiết thực. Chẳng ai muốn đem một chức vụ nào đó giao cho một người tạm thời chưa thể đảm nhiệm được. Chỉ có những người bổ nhiệm người khác vì tình thân thì mới làm như vậy, song trường hợp này không nhiều.

Tìm kiếm cơ hội thăng tiến

Không phải tất cả mọi năng lực đều giúp ích cho sự phát triển của bạn, cũng không có một năng lực nào có thể thích hợp với mọi chức vụ cả. Tìm kiếm sự phát triển mới có nghĩa là cần nắm bắt được những năng lực mới, hơn nữa cần phải lấy sự nghiệp làm chính, cần phải hiểu rõ năng lực mà mình cần đến và thúc đẩy bản thân thể hiện một năng lực phi thường.

Nếu tự cho rằng thăng tiến thành công là sự tất yếu của bạn, xin đừng ngại vận dụng những kỹ xảo phát triển cá nhân dưới đây:

- (1).** Nhận thức một cách đúng đắn dẫn mục tiêu chức vụ tiếp theo.
- (2).** Liệt kê những người đang đảm nhiệm vai diễn mà bạn muốn đóng.
- (3).** Cố gắng khách quan phân loại họ theo sự thể hiện thành công và không thành công.
- (4).** Lần lượt nhận biết những người thể hiện thành công và thể hiện không thành công.
- (5).** Cố gắng tìm hiểu rõ nguyên nhân thành công hoặc không thành công của họ.
- (6).** Hỏi rõ cách làm nào giúp cho thành công, đồng thời ghi lại đặc điểm của cách làm đó.
- (7).** So sánh cách làm “tốt nhất” và “tồi nhất”, xem xem chúng khác nhau ở chỗ nào.
- (8).** Ngoài đơn vị công tác, hãy quan sát những nhân vật thể hiện thành công mà bạn tôn sùng, nhằm rút ra kết luận.
- (9).** Tham khảo sách giảng dạy, tự nguyện..., nhằm có được những cách nhìn khác nhau.
- (10).** Viết tở mĩ ra những năng lực nổi bật của nhân vật mà bạn tôn sùng.
- (11).** So sánh năng lực mà bạn cần với năng lực hiện tại của bạn, đồng thời đưa ra kế hoạch nhằm san bằng hố ngăn đó.
- (12).** Mấu chốt của phân tích năng lực là ở chỗ nghiên cứu tở mĩ những người đã diễn những vai diễn đó. Điều này cần phải quan sát và tích cực lắng nghe người khác kể lại.

Hy vọng vượt hơn người là điều không có gì đáng trách cả nhưng đây lại không phải là công việc của một người. Trong khi bạn leo lên từng nấc từng nấc một, vô hình trung sẽ cạnh tranh với những đồng nghiệp khác, thậm chí còn “dẫm đạp” lên đối phương thì mới có thể tiến bước vững chắc được. Chỉ có hết sức tự kiểm chế bản thân, không ác ý gây tổn thương cho người khác, cố gắng vươn lên, cuối cùng giành được thành quả tốt đẹp và tự vấn lòng mình không thấy hổ thẹn, những người như vậy mới là thành công thực sự.

KINH NGHIỆM LÀM NGƯỜI

Làm việc trước tiên cần làm người", đây là lối nói về kinh nghiệm gần như là chân lý vậy. Một số thanh niên mới bước vào xã hội cho rằng làm tốt công việc trong bốn phần của mình thì mọi sự đều may mắn rồi, kết quả là trong công việc thực tế thường luôn bị gò bó, công việc thường không thuận lợi, cho dù có làm xuất sắc cũng chỉ là lao động khổ sở, chứ không có công lao, những phần tốt đều thuộc về người khác.

Đặc điểm cơ bản của lao động hiện đại là phân công và hợp tác. Không ai có thể làm tất cả mọi việc được. Nếu như không làm tốt quan hệ giao tiếp thì sẽ không thể nói tới hợp tác được. Bạn cần tin vào điểm này: Bạn không coi người khác là bạn, thì người khác có thể sẽ coi bạn là thù.

27. CÁCH XÂY DỰNG THÀNH CÔNG MỘT MẠNG LƯỚI QUAN HỆ GIAO TIẾP CÓ ÍCH.

Nhược Nam rất giỏi ngoại giao, sau khi tốt nghiệp đại học, trong khi các bạn học khác đều bôn ba bận rộn để tìm việc, thì anh ta đã dễ dàng vào được một công ty xây dựng cỡ lớn vì anh ta là bạn thân của con trai tổng giám đốc công ty này. Công ty muốn nhận thầu nghiệp vụ cải tạo nhà xưởng của một nhà máy nọ, đã cử mấy nhân viên nghiệp vụ tới nhưng đều không thành công, Nhược Nam vừa đến đó một lần đã gạt hái được "thành công", vì anh ta là anh em chí cốt với trưởng phòng hành chính quản trị của nhà máy kia. Một lần, Nhược Nam đi công tác ở một thành phố nọ, không cẩn thận nên chiếc cặp khóa số bị kẻ trộm lấy mất, khiến cho anh ta không còn lấy một xu nào trong người. May mà anh ta có một người bạn ở đó nên không phải lo lắng gì về ăn mặc. Một người bạn của anh bạn này lại là đội trưởng cảnh sát hình sự nên chỉ tốn chút công sức đã tìm lại được cho Nhược Nam chiếc cặp khóa số. Khả năng thích nghi ở mọi nơi của Nhược Nam khiến cho đồng nghiệp vô cùng ngưỡng mộ anh.

"Thêm một người bạn là thêm một nẻo đường".

Năng lực giao tiếp là nhân tố quyết định của sự thành công, còn quan trọng hơn cả kỹ năng chuyên môn. Vậy thì xây dựng một mạng lưới quan hệ cần phải bắt tay từ đâu?

Chủ động liên lạc với người khác

Nguyên tắc cơ bản nhất của xây dựng "quan hệ" chính là không nên để mất liên lạc với bạn bè, không nên đợi đến khi gặp phiền toái mới tìm đến người khác. "Quan hệ" giống như một con dao, thường xuyên mài thì sẽ không bị gỉ. Nếu hơn nửa năm không liên lạc, thì có thể bạn đã mất đi người bạn đó rồi.

Không nên vứt bỏ bất cứ mục tiêu nào. Những người cực kỳ bận rộn tuy khó tìm nhưng không có nghĩa là không thể nào tiếp cận được. Chỉ cần bạn muốn kết giao với một người nào đó, thì thường là sẽ có cơ hội.

Duy trì quan hệ

Bạn có thể gặp trường hợp khó xử như thế này: Nghĩ tới một người nào đó có thể giúp đỡ, muốn tìm gặp anh ta ngay nhưng lại nghĩ, trước đây nhiều lúc lẽ ra nên đến thăm họ, cuối cùng lại không đi, bây giờ có việc nhờ đến mới tìm anh ta, liệu có quá đường đột không? Liệu có bị

từ chối hay không? Vì vậy, bình thường bạn cần cố gắng liên hệ thường xuyên với người mà bạn cho rằng đáng làm bạn, thường xuyên tiến hành củng cố tình cảm và mối quan hệ đó.

Cuộc sống của con người hiện đại bận rộn, rất nhiều người có tật coi nhẹ việc “đầu tư tình cảm”. Hễ quan hệ tốt rồi, thì cảm thấy không còn cần thiết phải giữ gìn nó nữa, đặc biệt là trong những vấn đề nhỏ nhặt, như thông tin đáng thông báo lại không thông báo, trường hợp cần giải thích lại không giải thích, kết quả là cùng với thời gian, tình cảm sẽ dần dần phai nhạt. Nếu như ngay việc một người mấy năm không gặp mà bạn cũng không biết anh ta đã cưới hay chưa, thì rất khó cho rằng anh ta vẫn là bạn bè của bạn như xưa.

“Đầu tư tình cảm” cần mang tính thường xuyên, từ môi trường làm ăn cho tới giao tiếp thường ngày đều cần phải luôn lưu tâm, đối xử tốt với từng đối tác quan hệ, chú ý tới từng điểm nhỏ.

Xây dựng mạng lưới quan hệ

Sức lực của con người có hạn, khi xây dựng mạng lưới quan hệ không nên xây dựng một cách mù quáng, như thế sẽ khiến cho bạn suốt ngày kêu khổ vì phải ứng phó với những mối quan hệ mà mình tìm được.

Muốn dệt một mạng lưới quan hệ tốt thì trước tiên cần sàng lọc. Ghi lại những người có quan hệ trực tiếp và quan hệ gián tiếp trong phạm vi cuộc sống của mình vào một quyển sổ, ghi những người không có quan hệ gì vào một quyển sổ khác, giữ lại những người hữu dụng, còn những người không cần đến thì không nhất thiết phải giữ quan hệ.

Tiếp đến, phân tích những người mình biết, liệt ra những ai là người quan trọng nhất, những ai là người khá quan trọng. Điều này cần căn cứ vào nhu cầu của bạn để quyết định. Qua đó tự nhiên bạn sẽ hiểu rõ những mối quan hệ nào cần duy trì và bảo vệ, những cái nào chỉ cần duy trì quan hệ bình thường, từ đó quyết định mức độ quan hệ của mình, bố trí hợp lý sức lực và thời gian.

Cuối cùng, tiến hành phân loại quan hệ. Trong cuộc sống, những việc nhất thời có khó khăn, cần phải nhờ người khác giúp đỡ thường liên quan đến nhiều mặt. Bạn cần đến sự giúp đỡ từ nhiều phía khác nhau, không thể có được chỉ từ một mặt nào đó.

Tạo ra một “mạng lưới quan hệ” có thể là không khó, cái khó là làm cho nội dung của nó thiết thực. Trước tiên cần “biết cửa”, tức là nhất định cần hiểu, thông thuộc nội dung công việc và phạm vi nghiệp vụ của nhân viên trong ngành có mối quan hệ quan trọng với việc mà bạn cần sự giúp đỡ. Tiếp đến cần “biết đường”, cũng tức là cần thành thạo trình tự làm việc, bắt đầu từ đâu trước, ở giữa có những khâu nào, cuối cùng do bộ phận nào quyết định, cần hiểu thật rõ để tránh chạy mất công.

Có một “mạng lưới quan hệ” tốt rồi, người thông minh sẽ biết cách làm thế nào để bảo vệ và duy trì mạng lưới đó, làm cho nó luôn hữu hiệu và không ngừng được mở rộng.

Điều chỉnh mạng lưới quan hệ

Một tấm bản đồ kết cấu quan hệ giao tiếp hợp lý phải là một kết cấu động có thể tự tiến hành điều tiết được. Trong cuộc sống thực tế, cần phải điều tiết kết cấu quan hệ giao tiếp. Có ba loại trường hợp cần phải điều tiết quan hệ giao tiếp:

(1). Thay đổi mục tiêu phấn đấu. Mục tiêu phấn đấu của bạn thay đổi rồi, chẳng hạn bỏ nghề văn chuyển sang kinh doanh, việc này đòi hỏi bạn phải kịp thời điều chỉnh kết cấu quan hệ giao tiếp nhằm phục vụ cho mục tiêu mới của mình.

(2). Môi trường sống thay đổi. Vốn làm việc ở nơi A, bỗng nhiên bạn chuyển đến nơi B làm việc. Sự thay đổi môi trường này tất sẽ dẫn đến sự thay đổi của kết cấu quan hệ giao tiếp.

(3). Một số mối quan hệ giao tiếp bị tan vỡ. Có những sóng gió bất ngờ, người thân hoặc bạn bè sớm tối bên nhau mất đi, kết cấu quan hệ giao tiếp tự nhiên cũng sẽ có sự thay đổi.

28. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI ĐƯỢC TÍN NHIỆM?

Có một thanh niên làm nhân viên nghiệp vụ ở một công ty nọ. Một lần, anh ta cùng với khách hàng đi uống rượu, chàng thanh niên này trong lúc vô tình nhắc tới loại rượu đặc sản ở quê anh ta rất ngon, vị khách hàng kia dường như rất thích thú, thuận miệng nói: “Có dịp về quê, anh đem cho tôi một chai nếm thử”. Về sau chàng thanh niên kia gửi rượu cho vị khách hàng đó thật, khiến vị khách hàng vô cùng cảm động, cảm thấy người thanh niên kia đã nói là giữ lời, ngay cả một việc nhỏ như vậy cũng không quên, rất đáng tin cậy, về sau thường chiếu cố tới công việc kinh doanh của anh ta.

Thành công trong sự nghiệp của một người cố nhiên là không thể nào tách rời khỏi năng lực của bản thân anh ta nhưng nếu không nhận được sự tín nhiệm của người khác, thì sẽ chỉ là “anh hùng không có đất dụng võ”.

Chủ động tiết lộ khuyết điểm

Tâm lý thông thường của con người thường luôn muốn nghĩ cách che giấu khuyết điểm, phô trương ưu điểm. Đôi khi, nếu chủ động tiết lộ khuyết điểm của mình thường sẽ giành được sự tín nhiệm của người khác. Nhưng đây không có nghĩa là cần nói ra hết những khuyết điểm của mình, nếu không sẽ phá hỏng hình tượng của bản thân. Chỉ cần tiết lộ một hai khuyết điểm không mấy quan trọng của mình là được, chẳng hạn như thích ngủ nướng, tính hơi nóng, vân vân. Như thế sẽ tạo cho người khác cảm giác “Tuy có chút khuyết điểm, nhưng đại thể là tốt”.

Sử dụng ngữ khí khẳng định

Những câu khẳng định như “tuyệt đối”, “nhất định”, “phải” có hiệu quả tâm lý rất mạnh. Khi hy vọng người khác tiếp nhận phương án của mình, nói lời như vậy có thể khiến người khác nảy sinh cảm giác tín phục.

Khi công ty điện máy National mới được thành lập, ông chủ công ty này đưa ra một mục tiêu phấn đấu mà không ai có thể tin được. Nhưng bản thân ông ta thì lại đầy niềm tin, gặp ai cũng bày tỏ thái độ “Công ty National nhất định sẽ trưởng thành như dự kiến”, và đã cố vũ được nhân viên. Cuối cùng công ty cũng đã giành được thành tích như ông dự kiến.

Đến điểm hẹn sớm

Khi hẹn hò với người khác cần đến chỗ hẹn đúng giờ, đây là nguyên tắc mà ai cũng hiểu. Nếu như là cuộc hẹn mà mình chủ động mời, thì bạn nên đến địa điểm trước giờ hẹn mười lăm phút, nhằm thể hiện thành ý của mình.

Không đến muộn là một hành động giữ chữ tín, có thể để lại cho người khác ấn tượng tốt, từ đó nảy sinh cảm giác tin tưởng ở phía đối phương.

Hoàn trả các món tiền nhỏ đúng hạn

Trước tiên, vay của người khác một món tiền nhỏ và có vay có trả; đợi đến khi có được chữ

tín rồi, lại vay một khoản tiền lớn, sau đó cao chạy xa bay. Đây là một trong những cách mà bọn lừa đảo thường dùng nhất.

Rất nhiều người không để ý tới những món tiền nhỏ mà mình cho vay, thậm chí cho rằng không cần thiết phải hoàn trả. Những kẻ lừa đảo lợi dụng tâm lý này của nhiều người, gây cảm giác bất ngờ để xây dựng hình tượng thành thực của mình, từ đó đạt tới mục đích lừa đảo.

Chúng ta cũng có thể dùng phương pháp này để xây dựng chữ tín của mình. Tức là cho dù có mượn của người khác một đồng, không những cần nhớ trả lại, mà còn cần chú ý tới phương pháp hoàn trả, qua đó xây dựng sự tín nhiệm của người khác đối với mình.

Luận điểm này không những thích hợp với tiền bạc, mà trong bất cứ mặt nào, nếu nợ người khác dù chỉ một chút, cũng cần tìm cách trả lại, như thế sẽ dễ được người khác tín nhiệm.

Không nên tìm lý do cho sai sót

Khi xin lỗi người khác, phương pháp tốt nhất là thừa nhận thẳng thắn cái sai của mình, như thế sẽ khiến cho người vốn muốn trách cứ bạn mất đi mục tiêu công kích.

Cứ ậm ờ thường gây cho người khác cảm giác rằng bạn đang né tránh trách nhiệm, làm cho đối phương có cảm giác “Anh ta hoàn toàn không có thành tâm nhận lỗi”. Sự khác biệt trong cách xin lỗi thường đem lại cho người ta sự cảm nhận hoàn toàn khác, điểm này bạn cần phải nhớ kỹ.

Tuân thủ lời hứa không chính thức

Muốn để lại ấn tượng sâu sắc cho người khác, bạn nên tạo ra “cảm giác bất ngờ” sẽ càng dễ đạt được mục đích hơn. Vì vậy, nếu muốn gây ấn tượng sâu sắc cho người khác, thì cần phải tuân thủ những lời hứa không chính thức, giống như là vô tình đưa ra vậy, như thế đối phương sẽ có ấn tượng sâu sắc về bạn do cảm thấy bất ngờ.

Giúp người việc nhỏ còn hơn cả khen ngợi

Những người đàn ông giỏi theo đuổi phụ nữ đều có một đặc điểm nổi bật, đó là rất nhiệt tình năng động. Chỉ cần đối phương cần, thì anh ta sẽ làm cho cô ta bất cứ việc gì. Vì họ biết rõ rằng muốn thể hiện sự quan tâm đối với phụ nữ, trăm ngàn lời cũng không bằng một hành động. Phương pháp này dùng vào các trường hợp khác cũng hữu hiệu tương tự. Bạn có nói lời dễ nghe đến mấy cũng không bằng giúp người khác giải quyết một số vấn đề một cách thiết thực.

29. QUAN HỆ GIAO TIẾP VỚI NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH LÀM SAO CHO TỐT NHẤT

Lý Thanh và Triệu Bình cùng ở trọ với nhau bốn năm, bình thường họ xung hô anh em, tình cảm còn hơn cả ruột thịt. Trước lúc tốt nghiệp, Lý Thanh nói với Triệu Bình rằng: “Bốn năm nay anh em mình thân thiết như ruột thịt, câu quan tâm tới tớ mọi mặt, tớ không có gì báo đáp, rất lấy làm hổ thẹn. Cậu thích đọc cổ văn, ở đây vừa may mình có một cuốn sách cũ, là sách bố mình cho, xin tặng cậu làm kỷ niệm vậy!” Triệu Bình nhận lấy sách ngó một cái, cuốn sách đó rất cũ, bìa cũng có vết ố bẩn, trông rất khó coi, trong lòng hơi không vui, về nhà rồi tiện tay ném vào một xó. Ba năm sau, Lý Thanh tới thăm Triệu Bình, nhân tiện nhắc tới cuốn sách kia, Triệu Bình ngượng ngùng nói không biết để nó ở đâu rồi. Lý Thanh cứ tiếc mãi, vốn dĩ, cuốn

sách mà anh ta tặng Triệu Bình là một cuốn sách rất quý, muốn mua cũng không mua được. Anh ta cho rằng Triệu Bình biết phân biệt sách quý, nên không nói rõ. Sau khi biết được sự thật rồi, Triệu Bình cảm thấy xấu hổ vừa hối hận.

“Bạn bè rượu thịt, không có tiền là chia tay”, “Tiểu nhân kết bạn, thơm ba ngày, thối ba năm”, nhưng câu nói này đều có ý rằng kết bạn không phải là dễ. Bạn bè chơi với nhau, quan trọng nhất là hai chữ “tín nhiệm”. Một khi đã nảy sinh nghi ngờ về bạn, thì đó chính là bắt đầu sự tan rã của tình bạn. Triệu Bình trong câu chuyện trên vì trông thấy cuốn sách bạn tặng bề ngoài xấu xí, kém giá trị nên coi thường. Thực ra, cái mà anh ta mất đi đâu chỉ là một cuốn sách, mà còn là sự tín nhiệm của bạn bè ngàn vàng khó mua nổi.

Không nên chằm chọc người khác

Dù là cố ý hay vô ý chằm chọc người khác cũng đều gây vết thương rất lớn về mặt tâm lý cho người bị chằm chọc. Những người không có “đạo đức miệng”, thường chằm chọc người khác một cách không hề nương tay, ngoài việc bị người khác chằm chọc ghen ghét ra, còn có thể bị công chúng dè bỉu và dần dần sẽ ngày càng bị cô lập.

Không nên ngụy trang mình

Trong quan hệ giao tiếp, mọi người thường đóng giả thành một người khác để làm vừa lòng một người hoặc một số người nào đó. Chẳng hạn, một số người tâm thuật bất chính thường hay có hành động “giấu đồ bìm leo” đối với những người bất hạnh mọi người thường có những hành động tán thành họ để không nảy sinh xung đột hoặc đắc tội với họ. Tuy làm như vậy có thể có được một số lợi ích nhưng đồng thời số mất đi lại càng nhiều hơn. Trước hết, bất kỳ sự ngụy trang nào cũng tạo thành vết thương về tâm lý, thậm chí là sự biến dạng về tâm lý; tiếp đến, tán thành những thứ thấp kém, dung tục hoặc không ra gì về mặt đạo lý, đạo nghĩa sẽ làm cho bạn tự hạ thấp, thậm chí làm tổn thương đến hình tượng của bạn trước mặt mọi người.

Không nên gây khó dễ người khác

Một số người thường bắt người khác phải theo mình trong mối quan hệ giao tiếp, chứ không nghĩ xem người khác có tự nguyện làm hay không. Đối với họ, đã làm bạn bè thì cần phải thuận theo ý nguyện và yêu cầu của mình. Trên thực tế, trong phạm vi xã hội, loại người này không có được bao nhiêu người bạn thực sự. Nếu bạn thường xuyên can thiệp vào tự do của người khác, trong lòng đối phương chắc chắn sẽ không vui, tâm trạng này tích tụ đến một mức nhất định thì sẽ dẫn đến mối quan hệ tan vỡ.

Thêm một chút lòng yêu thương

Yêu là một cảm giác vui vẻ và thích thú. Cảm giác này không chỉ xảy ra đối với người mà bạn yêu, hơn nữa còn xảy ra đối với tất cả những người có liên quan đến, tất nhiên cũng bao gồm cả bản thân bạn. Yêu người khác và được người khác yêu đều rất hạnh phúc. Cảm giác yêu này khiến cho người ta cảm thấy đâu đâu cũng tràn đầy cái đẹp và niềm vui. Người được ánh nắng tình yêu chiếu rọi sẽ cảm thấy mình trở nên mạnh mẽ, rộng rãi, yêu đời và tràn đầy sức sống.

Sống vui vẻ

Cùng với người khác làm một số việc vui vẻ và làm nhiều điều có ích, bất kể là việc gì, chỉ cần khiến cho hai bên vui vẻ là được. Chẳng hạn như cùng ăn cơm, đi du ngoạn ra ngoài thành, du lịch, nghe hòa nhạc, xem phim, xem kịch, đánh bóng, đánh bài, hay đi dạo phố, đi công viên đều được. Cần tìm cách để cả hai bên sống với nhau vui vẻ tự đáy lòng, chia sẻ niềm vui và không sẵn sàng thổ lộ với bạn bè thì không nên gặ gỡ, để tránh gây ra sự hiểu lầm.

Làm cho người khác thích bạn

Muốn làm cho mình trở thành người được người khác thích thì cần cố gắng thuận theo người khác, không nên công kích người khác, nhất là không nên động chạm đến những vết thương, điểm yếu của người khác, nói nhiều những lời mà người khác muốn nghe, đặc biệt là nên nghe những lời người khác muốn nói nhiều hơn.

Giữ cá tính

Trong quan hệ với người khác, chỉ được người khác thích không thôi vẫn chưa đủ. Bạn cần phải làm cho mình thích bản thân mình. Khi một người cố hết sức mình làm cho người khác thích mình, có thể anh ta sẽ hạ thấp giá trị của bản thân. Vì anh ta không thể phát huy nhiều tính năng động chủ quan, mà thường thiếu cá tính rõ rệt, do vậy không thể để lại cho người khác ấn tượng sâu sắc. Người khác có thể sẽ nói như thế này: “Anh ta ấy à, suốt ngày có bộ dạng như vậy, không hề có cá tính gì cả, luôn muốn lấy lòng người khác”.

Phương pháp đúng để người khác thích chính là hình thành tính cách làm cho người khác thích mình. Hay nói một cách khác, là hình thành một cá tính rõ rệt, như hào phóng, thẳng thắn, chân thành..., nhằm hấp dẫn những người xung quanh mình. Nói thẳng ra, bạn chỉ cần hấp dẫn những người có thể bị bạn hấp dẫn, chứ không phải là tất cả mọi người.

Không nên phụ họa người khác một cách vô nguyên tắc.

Một cách quan tâm đến người khác, trước tiên cần học cách “lĩnh hội” được cảm nhận của người khác và có thể bắt đầu từ việc phân tích những trải nghiệm của mình. Một người nếu như nhớ được những cảm nhận của mình, thông thường cũng có thể hiểu được cảm nhận của người khác trong trường hợp tương tự. Chẳng hạn, khi bạn ốm đau, bạn có cảm giác cô độc và thiếu sự giúp đỡ, mong có người tới thăm mình hoặc ở bên mình. Vì vậy, khi bạn thân của bạn bị ốm, bạn lập tức sẽ hiểu được cái mà người đó cần nhất bây giờ là cái gì.

Nếu như đối phương đồng ý, bạn có thể cố gắng tìm hiểu cảm giác, sự từng trải và cuộc sống hiện nay của bạn bè, đồng nghiệp của mình càng nhiều càng tốt. Cần cố gắng nhớ lấy những lời họ nói, đồng thời thử tìm hiểu trải nghiệm và cảm nhận của họ. Bạn càng thử như vậy, thì sẽ càng cảm thấy dễ hiểu được trải nghiệm và cảm nhận của người khác. Bạn cũng sẽ cảm thấy mình và những người xung quanh càng ngày càng thân thiết hơn. Thực tế chứng minh, bạn càng quan tâm đến người khác, sẽ được nhiều người kính trọng và yêu quý bạn.

Học cách chia sẻ niềm vui của bạn bè

Khi một người gặp thất bại hoặc bất hạnh, những người xung quanh đa phần đều tỏ ra thông cảm sâu sắc và cố gắng an ủi anh ta. Đây có lẽ chính là “lòng trắc ẩn thì ai ai cũng có”. Còn khi một người thành công, những người xung quanh lại không muốn chia sẻ niềm vui với anh ta, đây có thể là do lòng đố kỵ dẫn đến chướng? Nếu như một người quả thật xuất phát từ lòng đố kỵ mà tỏ ra lạnh lùng đối với thành công của người khác, thì anh ta chính là một người bạn rất kém cỏi. Nếu như bạn bè của bạn có việc gì vui, thì bạn hãy đến chúc mừng chân thành anh ta, lấy làm vinh hạnh vì có một người bạn như thế, đồng thời chia sẻ niềm vui với anh ta. Điều đó sẽ khiến cho anh ta càng vui hơn.

30. CÁC PHƯƠNG PHÁP NÓI LỜI TỪ CHỐI VỚI BẠN BÈ

huong là nhân viên bán hàng của một cửa hàng nọ, thu nhập không phải là cao lắm. Bạn thân của cô là Lan Lan, nhân viên tiếp thị bảo hiểm. Một hôm, Lan Lan đến chỗ Phương nói một lời

một hồi về những cái lợi của việc mua bảo hiểm nhân thọ, lại còn kêu ca về việc làm cái nghề bảo hiểm này khó khăn, đồng thời mời Phương mua giúp bảo hiểm trị giá 100 ngàn Nhân dân tệ. Phương rất muốn giúp đỡ bạn, nhưng nếu mua bảo hiểm trị giá 100 ngàn Nhân dân tệ, thì phí bảo hiểm mà Phương hàng tháng phải trả đã chiếm mất một phần ba thu nhập của cô rồi, cuộc sống sẽ gặp khó khăn. Phương rất muốn từ chối nhưng lại nghĩ rằng người ta là bạn thân của mình, lần đầu tiên nhờ vả đến mình, không nhận lời thì thật là không phải với bạn. Cuối cùng, với đề nghị của Lan Lan, cô đành phải cắn răng mua bảo hiểm trị giá 50 ngàn Nhân dân tệ.

Khi giúp được thì nên cố gắng giúp, cái gì cần từ chối thì kiên quyết từ chối, đây là nguyên tắc sống tối thiểu với bạn bè. Đối với những việc khó làm, lại ngại mất mặt nên miễn cưỡng nhận lấy, cuối cùng có thể khiến cho cả hai bên đều không vui, Tất nhiên, từ chối cũng cần phải chú ý tới một số kỹ xảo nhất định.

Nói năng cần để lại đường rút

Nếu bạn không chán chán lắm về công việc, thì hãy nói năng linh hoạt một chút, để giữ lại đường rút. Chẳng hạn, hãy sử dụng những câu chữ khá linh hoạt như “sẽ làm hết sức”, “sẽ cố gắng tối đa”, “cố gắng hết khả năng”. Kiểu hứa hẹn này có thể để cho mình có đường rút nhất định, nhưng có thể khiến cho đối phương nghi ngờ, hiệu quả giành lấy sự tín nhiệm của đối phương sẽ kém đi một chút.

Trì hoãn thời gian

Có một số việc, mặc dù lúc đó đã hiểu rõ được tình hình rồi, nhưng nếu thời gian kéo dài, tình hình có thể có những thay đổi. Lúc này, khi hứa hẹn bạn có thể áp dụng biện pháp trì hoãn thời gian, tức kéo dài thời gian thực hiện lời hứa, để cho mình có khoảng trống tạo điều kiện thực hiện lời hứa. Như trong trường hợp trên, khi Lan Lan đề nghị Phương mua bảo hiểm, Phương có thể nói thế này: “Lương của mình hàng tháng chỉ đủ sống, đợi khi mình được lĩnh thưởng cuối năm sẽ mua của cậu, được không?” Như thế, dùng “lĩnh thưởng cuối năm” để kéo dài thời gian thực hiện lời hứa, rõ ràng là vừa có khoảng trống, lại hợp tình hợp lý.

Ẩn chứa điều kiện tiền đề

Đối với những vấn đề mình không thể độc lập giải quyết, hoặc vấn đề chịu sự hạn chế của điều kiện khách quan, cần áp dụng phương thức hứa hẹn ẩn chứa điều kiện tiền đề. Tức là nói, nếu bạn không thể một mình thực hiện lời hứa, mà còn cần phải nhờ người khác giúp đỡ, hoặc có một số việc chỉ có thể làm được khi điều kiện khách quan cho phép, vậy thì trong lời hứa bạn có thể thêm vào những từ ngữ hạn chế nhất định.

Chẳng hạn, trong ví dụ trên Phương có thể nói thế này: “Mình phải bàn bạc với chồng mình (hoặc cha mẹ) một chút, nếu anh ấy đồng ý, thì mình sẽ mua của cậu, đảm bảo sẽ không mua của người khác”. Đưa ra giới hạn cần thiết đối với nội dung hứa hẹn, vừa thể hiện thành ý của mình, lại cũng có chừng mực, còn ngầm cho đối phương thấy hoàn cảnh khó khăn của mình. Có thể nói đó là một mũi tên trúng ba đích!

Giúp người khác cần phải chú ý tới việc đã nói là phải giữ chữ tín, làm là phải có kết quả. Vì vậy, không thể hứa hẹn suông, không giữ chữ tín. Người sáng suốt trước tiên sẽ đánh giá đầy đủ điều kiện khách quan, cố gắng không đưa ra những lời hứa không chắc chắn.

31. TÌM HIỂU TÍNH CÁCH CON NGƯỜI THÔNG QUA LỜI NÓI

à Nghĩa là công nhân của một xưởng cơ khí, bình thường rất ít nói, khiến cho người khác có cảm

Hàng anh là người thật thà chất phác, không ganh đua với đời. Một lần, trong xưởng quyết định tăng lương của số số công nhân viên. Do số người được tăng lương có hạn, một người thật thà như Hà Nghĩa tất nhiên là không có phần. Hà Nghĩa biết được việc này liền nổi xung lên, xông thẳng vào phòng chủ nhiệm, nạt lớn: “Tôi làm không ít việc hơn người khác, tại sao tôi lại không được tăng lương? Có phải là thấy tôi thật thà mà định lừa gạt tôi chẳng! Tôi nói cho anh biết, nếu anh dám ăn bớt của tôi, thì tôi sẽ cho anh biết tay”. Câu nói này khiến cho mọi người trong văn phòng ngẩn người mất mấy phút, họ nằm mơ cũng không ngờ tới một Hà Nghĩa thật thà lại không thật thà đến như vậy.

Những người nói năng bốc đồng

Loại người này mồm miệng tép nhảy, thao thao bất tuyệt, đao to búa lớn, phóng khoáng, không để ý tới những vấn đề nhỏ nhặt. Ưu điểm là giỏi nắm bắt vấn đề về vĩ mô, chính thể, thường xuất hiện những sáng kiến, suy nghĩ hay trong khi nói năng ào ào. Nhược điểm là thiếu tính hệ thống và thiếu tính mạch lạc, không thể đi sâu vào chi tiết đối với những vấn đề lý luận. Do không câu nệ tiểu tiết nên có thể sẽ bỏ qua những chi tiết quan trọng, để lại hậu quả sau này. Loại người này không mấy khiêm tốn, kiến thức, sự lịch duyệt, kinh nghiệm đều rất rộng nhưng lại không sâu, thuộc típ người rộng mà không sâu.

Những người ngay thẳng

Loại người này thường hay nói thẳng, đầy tính nguyên tắc, đúng sai rõ ràng, lập trường kiên định. Nhược điểm là khi giải quyết vấn đề không giỏi biến hóa, tỏ ra rất cố chấp. Nhưng biết kiên trì giữ sự công bằng nên thường được mọi người kính trọng, không cần cười nói mà người khác vẫn nể sợ.

Những người ăn nói sắc sảo

Loại người này một khi đã nắm được nhược điểm của đối phương thì sẽ công kích gay gắt, không để cho đối phương có cơ hội xoay chuyển. Họ biết phân tích thấu đáo vấn đề, nhìn nhận vấn đề nhanh, thậm chí đôi chút sắc sảo. Do dốc sức vào tìm kiếm công kích nhược điểm của đối phương nên có thể họ sẽ coi nhẹ việc nắm bắt thực chất và mấu chốt của vấn đề về mặt tổng thể, vĩ mô, thậm chí có thể bóc gọt lấy ngọn, rơi vào sự cố chấp và ngõ cụt mà không biết thoát ra. Họ là loại người chỉ giỏi bắt tay từ những cái nhỏ mà không biết nhìn nhận từ cái lớn.

Những người kiểu “súng máy”

Loại người này nói năng giống như súng máy, với tốc độ nhanh, hơn nữa ngôn từ phong phú. Họ có kiến thức rộng, hiểu đạo lý nhân tình sâu sắc và tinh tế, nhưng do tính phức tạp của nhân tình thế thái, nên có thể làm cho tư tưởng của họ tỏ ra thiếu tính chặt chẽ và thứ tự. Loại người này khi làm những việc vừa tầm sức mình thì có thể khiến người khác hoàn toàn yên tâm, còn một khi vượt quá phạm vi năng lực của họ, thì sẽ tỏ ra hoảng loạn, không biết bắt đầu từ đâu. Họ giàu khả năng tiếp nhận những cái mới, phản ứng cũng nhanh.

Những người kiểu “cái gì cũng biết”

Loại người này kiến thức rộng, các môn các loại đều biết một chút, tỏ ra kiến thức uyên bác, học vấn cao sâu. Nhược điểm là chứa quá nhiều thứ trong đầu nên tính hệ thống kém, thiếu suy nghĩ, một khi đứng trước vấn đề nan giải thì có thể không nắm bắt được cốt lõi vấn đề. Loại người này khi làm việc thường nghĩ ra rất nhiều ý, nhưng không biết ý nào là trọng điểm.

Những người toàn nói những câu chữ mới

Loại người này tiếp nhận cái mới nhanh, hơn nữa nóng lòng muốn thử, luôn muốn vận dụng

những cái mới học được vào trong cuộc sống. Nhược điểm là không có chủ kiến, không thể độc lập đối mặt với khó khăn và giải quyết chúng, dễ lặp đi lặp lại một công việc, loanh quanh, khá yếu mềm.

Những người nói năng chậm rãi

Loại người này tính cách rộng rãi, lịch thiệp, khoan dung, nhân từ với người khác. Nhược điểm là phản ứng không được nhanh nhạy quyết đoán, thay đổi suy nghĩ chậm, thuộc tí người suy nghĩ cẩn thận, có khuynh hướng tuân thủ truyền thống, bảo thủ. Nếu họ tăng cường khí chất, có thái độ công bằng đối với những sự vật mới nảy sinh chứ không phải là có thái độ bài xích, thì sẽ trở nên bình tĩnh ôn hòa, có phong độ của người bề trên.

Những người nói năng dịu dàng

Loại người này tính cách mềm yếu, không tranh giành, hiếu thắng, ít có ham muốn quyền lợi, không ganh đua với đời, không dễ đắc tội người khác. Nhược điểm là ý chí yếu mềm, nhát gan sợ việc, thiếu dũng khí, sợ gây ra phiền phức có thái độ né tránh đối với người và việc. Nếu họ rèn luyện được sự gan dạ, biết tiến vào chỗ khó, dũng cảm quyết đoán chứ không do dự, thì có thể sẽ trở thành nhân vật lãnh đạo trong cương ngoài nhu.

Những người thích mới lạ

Loại người này có khả năng tư duy độc lập, đầy tính hiếu kỳ, dám nói “không” trước quyền uy, dám thách thức với truyền thống, có tinh thần khám phá cái mới. Nhược điểm là không bình bình tĩnh suy xét vấn đề, dễ rơi vào quá khích, khó được người khác hiểu, thường trở thành anh hùng cô độc.

32. PHƯƠNG PHÁP HỮU HIỆU ĐỂ THU THẬP THÔNG TIN TỪ ĐỐI PHƯƠNG

Chí Cương một lần đi du lịch với các bạn cùng học, buổi trưa ăn cơm trong một nhà hàng. Bàn bên cạnh có một cậu bé rất nghịch ngợm, thỉnh thoảng lại chạy sang bên bàn Chí Cương “quậy phá”. Chí Cương cảm thấy thú vị, muốn nói chuyện với cậu bé, nhưng cậu bé không thèm để ý tới anh ta, còn tỏ ý dọa nạt. Các bạn trêu Chí Cương: “Nếu cậu hỏi được cô giáo chủ nhiệm của cậu bé là ai, thì sẽ thưởng cho một chén rượu”. Chí Cương nói: “Cái đó dễ”. Anh ta nói với cậu bé: “Chú với cô giáo chủ nhiệm Vương của cháu là bạn thân, nếu cháu còn không nghe lời, chú sẽ về mách cô giáo Vương”. Cậu bé kia liền trả lời nói: “Chú nói dối, cô giáo của cháu họ Trương, không phải họ Vương”.

Đây tuy là một đối sách để dụ dỗ trẻ nói thật nhưng trên thực tế người lớn cũng có thể áp dụng. Nếu muốn dụ người khác tiết lộ suy nghĩ thật, thì cần phải chủ động xuất kích để quan sát phản ứng của họ. Tất nhiên là cần phải có chút kỹ xảo.

Dùng lời thật để dẫn dụ lời thật

Dùng phương thức che giấu để tìm hiểu khuyết điểm của người khác, kết quả thường không được như mong muốn. Nếu chúng ta biết nói ra những khuyết điểm của mình một cách thẳng thắn, thì ngược lại có thể giải tỏa được sự cảnh giác của đối phương.

Mọi người thường sẽ không nói ra những bí mật của mình cho tất cả mọi người nhưng cũng rất ít người có thể hoàn toàn không để người khác biết. Ai cũng có những chuyện không muốn người khác biết, hoặc vì một lý do nào đó mà phải che giấu đi. Nếu chúng ta có thái độ thẳng

thần, không hề giấu giếm khuyết điểm của mình, thì đối phương chắc chắn cũng sẽ bị ảnh hưởng và thả lỏng tâm trạng, xóa bỏ sự cảnh giác.

Mọi người một mặt muốn nghĩ đủ mọi cách để giấu kín nhược điểm của mình, đồng thời, một mặt khác, lại cũng muốn nói thẳng cho người khác biết, thổ lộ sự bất an và nỗi đau khổ vì giấu kín bí mật mà tích tụ trong lòng. Người giỏi giao tiếp thường lợi dụng đặc trưng tâm lý này của mọi người để dẫn dụ một cách khéo léo, làm cho đối phương thổ lộ nhược điểm hoặc bí mật của họ.

Dùng tình cảm để cảm hóa người khác

Đa số mọi người đều yếu đuối về tình cảm, bất kể là nhà chính trị vĩ đại hoặc nhà doanh nghiệp, hay là tên cướp ngang ngược vô lý, cũng đều khó tránh khỏi nhược điểm này; nhất là những người thiếu khả năng tư duy lôgic, nhưng người thích nói lý vụn vặt, những người tự cho mình là trung tâm, thì lại càng yếu đuối so với những người khác. Lợi dụng nhược điểm tâm lý này ta có thể chinh phục được trái tim của đối phương. Con người là loại động vật có tình cảm, cho dù về lý trí biết mình nên làm thế nào, nhưng về tình cảm thì lại không thể nào thừa nhận ngay, thường không muốn phục tùng hoặc tiếp nhận trực tiếp những lời đối phương nói. Vì vậy, nếu không thể nào dùng lý trí để thuyết phục đối phương, thì đừng ngại thay đổi phương thức và sử dụng tình cảm. Chẳng hạn, trên một chiếc xe buýt, một quý bà không cẩn thận để chai xì dầu văng lên chiếc áo sơ mi trắng của một người đàn ông. Người đàn ông bực bội, bắt người phụ nữ đèn chiếc áo; người phụ nữ quay lại trách anh ta không cẩn thận. Hai người cứ tranh cãi mãi không thôi. Lúc này có một quý ông đeo kính đứng ra dàn hòa, nói với người đàn ông kia: “Quý bà này hàng ngày đi làm bằng xe buýt, tan giờ làm còn phải vội về nhà nấu cơm cho con, hoàn cảnh thật khó khăn lắm...” Còn chưa nói hết lời, người đàn ông kia vội ngắt: “Thôi khỏi cần nói nữa!” Đồng thời quay sang xin lỗi người phụ nữ kia. Không khí trong xe bỗng nhiên “trời đang nhiều mây bỗng hừng nắng”.

Phương pháp này không chỉ có thể ứng phó với những đối thủ không thể thuyết phục bằng lý lẽ, mà trong giao dịch thương mại, khi đối phương cố chấp và không hề lay chuyển, sử dụng nó cũng rất hiệu quả.

Làm cho đối phương xao động về tinh thần

Những kẻ bị tình nghi phạm tội khi bỗng nhiên nghe thấy cảnh sát hình sự nói: “Không biết cha mẹ anh đau lòng như thế nào” hoặc “Vợ con anh ở nhà, thật đáng thương biết bao!”, thì đa phần đều không cầm được lòng và thường tự nói với mình: “Mình đã làm liên lụy đến họ”.

Phương pháp mà cảnh sát dùng để thẩm vấn phạm nhân cũng có thể áp dụng rộng rãi vào trong những sự việc hàng ngày.

Bình thường xây dựng phương pháp này, trọng tâm là ở chỗ thể hiện rõ hậu quả có thể xảy ra, làm cho đối phương vì sợ mà tinh thần dao động, bất an.

Chẳng hạn, khi đàm phán với đối tác buôn bán, nếu như mãi vẫn không thành công, thì có thể nói: “Nếu như không đi đến kết quả gì, thì chúng tôi đành phải nghĩ đến chuyện tìm công ty khác” hoặc “Chúng tôi đành phải tạm ngừng đàm phán, sau này bàn lại sau”. Những lời như vậy vô hình trung tác động đến đối phương, khiến suy nghĩ của anh ta rối tung lên.

Phụ họa lời của đối phương

Phần lớn mọi người khi trình bày quan điểm của mình, nếu có người nhiệt tình nghe, thì họ sẽ nói rất hăng và càng tập trung hơn. Nếu như người nghe cắt đứt chủ đề giữa chừng hoặc tỏ ra không muốn nghe nữa, thì đối phương sẽ mất đi hứng thú nói chuyện. Nếu đối tác của bạn

cũng thuộc loại người này, thì bạn không nên có bất kỳ sự phản đối nào mà nên tán thành đến cùng, để cho anh ta vui vẻ nói hết lời.

Khi nghe thấy những suy nghĩ cực đoan hoặc phản đạo đức, cũng cần phụ họa với những lời như “Anh nói không phải là không có lý!”, tích cực tiếp nhận ý kiến của đối phương. Có biểu hiện, tán đồng với bất kỳ ý kiến nào, đối phương sẽ nhận định rằng tất cả những gì mình nói đều đúng cả, và luôn vui vẻ cởi mở tấm lòng ra để nói, trong lúc vô tình chắc chắn sẽ tiết lộ ra những lời bạn muốn nghe.

Tìm hiểu ham muốn của đối phương

Bất cứ ai cũng ít nhiều có một số ham muốn nào đó, từ dã tâm cực kỳ lớn cho đến những nguyện vọng rất nhỏ, tất cả đều tồn tại trong trái tim từng người. Một số người nói ra ham muốn trong lòng của mình một cách tự nhiên như không có chuyện gì xảy ra, một số người thì lại ngấm ngấm giấu kín trong lòng. Nhưng nếu căn cứ vào hành động của đối phương và những suy nghĩ đối với sự việc, thì sẽ dễ dàng suy đoán được ham muốn của anh ta là gì.

33. NHỮNG THÓI QUEN TỐT CÓ LỢI CHO BẠN

Lâm Phi không phải là người may mắn, học lực cũng bình thường, nhưng rất tốt bụng, coi trọng tình bạn, vì vậy nên có rất nhiều bạn bè. Anh ta mở một cửa hàng bán hoa quả, công việc làm ăn rất tốt. Một lần, trên đường đi công tác về, anh ta nói chuyện rất tâm đầu ý hợp với một giám đốc họ Lý ngồi bên cạnh. Nghe nói anh chàng họ Lý kia lần đầu tiên tới thành phố này, Lâm Phi bèn nhiệt tình giới thiệu cho anh ta khách sạn và còn đích thân đưa đến tận nơi. Qua vài tháng, Lâm Phi mua một xe hoa quả ở nơi khác, khi đi qua một thành phố nọ, xe hỏng, cần phải đại tu. Lâm Phi sợ hoa quả thối mất nên vô cùng nóng ruột. Bỗng nhiên nhớ ra anh chàng giám đốc họ Lý gặp lần trước ở thành phố này, liền gọi điện thoại hỏi anh ta có giúp được hay không. Anh chàng giám đốc họ Lý liền tìm cho Lâm Phi một số cửa hàng hoa quả. Trong nháy mắt, Lâm Phi đã bán hết cả xe hoa quả.

Tại sao một số người có thể kiếm được nhiều tiền, còn một số người khác thì lại nguyên rủa vì không tự thanh toán nổi hóa đơn nợ? Vận may là một nguyên nhân bên trong nhưng thường là do những thói quen xấu thường ngày của con người đang phát huy tác dụng. Vậy thì những thói quen tốt nào có thể đem lại vận may đây?

Đối mặt với hiện thực

Những người không thành công trong cuộc sống thường thích tự lừa dối mình. Còn những người thành công thì lại đối mặt với hiện thực một cách chân thành, thiết thực. Họ vui với việc dựa vào sự cố gắng của mình chứ không cầu xin số phận, vì vậy nên có thể tiến bước vững chắc.

Trân trọng tình bạn

Tất cả những người không thành công đều có một thói quen, đó chính là thích lấy lòng vàâng bốc những người không giúp được gì nhiều cho mình lại còn coi thường quan hệ tốt đẹp với mình. Những người thành công thì hoàn toàn ngược lại, họ coi trọng duyên phận trong tình bạn, và vui vẻ cố gắng giữ tình bạn.

Ăn mặc phù hợp

Những người không thành đạt thường ăn mặc không mấy phù hợp. Trên thực tế, điều này cũng tựa như là nói rõ với mọi người rằng: Tôi không cùng loại với các anh, tôi không thêm

quan tâm đến những gì các anh nói, các anh làm. Còn những người thành đạt thì thường ăn mặc phù hợp, dường như cho thấy rõ: Tôi với các anh như nhau, tôi là một bộ phận trong số các anh, tôi có thể có được phần công việc và chức vụ thích hợp với tôi.

Không bao giờ oán trách

Những người thất bại thường bị quan đối với tương lai của mình, họ không thích công việc và hoàn cảnh của mình, thường cho những người xung quanh là giả tạo và kém cỏi. Họ cảm thấy bị đè nén, thiếu hứng thú, vô vị và vô vọng trong khi làm bất cứ việc gì. Nhưng bản thân họ cũng không ý thức được rằng cho những người khác thấy sự thất vọng của mình như vậy cũng tựa như là nói cho người khác biết rằng: Tôi là một người thất bại. Những người thành đạt tin tưởng số phận là công bằng, có làm thì mới có ăn, vì vậy họ không bao giờ oán trách cả.

Sống hòa bình với mọi người

Những người thất bại thường thích tranh luận không bao giờ ngừng. Có lẽ họ cho rằng, bạn bè và đồng nghiệp có thể vì thế mà xúc động sâu sắc trước sự giỏi giang và thông minh của họ, sẽ có ấn tượng sâu sắc đối với mình, thực tế là họ vô cùng sai lầm. Nếu như bạn cứ nằng nặc đòi khiêu chiến, thì những người tử tế sẽ cố gắng né tránh bạn, đồng thời bạn sẽ phát hiện thấy mình lại bị những kẻ thất bại thích đấu đá khác bao vây lấy. Con đường này chắc chắn sẽ đưa bạn đến thất bại. Những người thành đạt biết được đúng sai không phải lúc nào cũng quan trọng cả, điều quan trọng là sống hòa bình với mọi người, vì vậy họ thường cố gắng tránh tranh luận.

34. CÁCH BẮT TAY TRONG GIAO TIẾP HÀNG NGÀY

Lý Tinh là một chàng trai mới tốt nghiệp không lâu. Có một lần, bạn học của anh ta là Vương Linh muốn giới thiệu bạn của mình cho anh ta. Lý Tinh rất vui và cùng với Vương Linh đến nhà cô bạn gái kia. Vừa mới gặp mặt, với sự giới thiệu của Vương Linh, Lý Tinh nhiệt tình đưa tay ra bắt nhưng cô bạn gái kia lại không đưa tay ra bắt tay với Lý Tinh, chỉ nói một câu "Xin chào". Lý Tinh tuy không mấy để bụng, nhưng trong lòng cảm thấy không vui, bụng nghĩ: "Chẳng lẽ tay mình không sạch?"

Trong xã giao, bắt tay là một nghi lễ mọi người thường dùng khi gặp mặt, cũng là một phương thức biểu đạt tình cảm đối với nhau. Bắt tay tuy đơn giản nhưng các khâu bên trong đều thể hiện sự đối đãi và thái độ của người bắt tay đối với đối phương, cũng có thể thể hiện phần nào tính cách của người đó. Vì vậy, nắm bắt được kỹ xảo bắt tay sẽ để lại cho người khác ấn tượng tốt đẹp trong "lần tiếp xúc thân mật đầu tiên".

Thời điểm bắt tay

Thời điểm để bắt tay chủ yếu được quyết định bởi nhiều nhân tố như mối quan hệ của hai bên, bầu không khí lúc đó và tâm trạng của những người có mặt. Nói chung, những trường hợp sau đây có thể thích hợp cho bắt tay:

Gặp người quen đã lâu không gặp mặt, nên bắt tay họ; ở nhà, ở cơ quan, khi đón hoặc tiễn người đến thăm, nên bắt tay đối phương; khi được giới thiệu cho một người chưa quen biết, nên bắt tay với anh ta; khi chia tay với người đã quen biết trong các trường hợp chính thức, nên bắt tay anh ta; trong các trường hợp xã giao, khi ngẫu nhiên gặp đồng nghiệp, bạn học, bạn bè, hàng xóm, người trên hoặc cấp trên, nên bắt tay họ; đến thăm người khác, khi từ biệt, nên bắt tay đối phương; khi người khác biểu thị sự chúc mừng, nên bắt tay anh ta; khi người khác

ủng hộ, khích lệ hoặc giúp đỡ mình, nên bắt tay với anh ta; khi tỏ ý thông cảm, ủng hộ, khẳng định đối với người khác, nên bắt tay với anh ta; nhận lời mời tham gia các hoạt động xã giao, sau bữa tiệc, vũ hội, nên bắt tay với chủ nhân; trong các trường hợp xã giao quan trọng, trước khi bắt đầu và khi kết thúc bữa tiệc, vũ hội, buổi thảo luận, tiệc sinh nhật vân vân, chủ nhân nên bắt tay với khách đến dự, để biểu thị hoan nghênh và chia tay; khi bày tỏ sự an ủi hoặc chúc mừng người khác, nên bắt tay với anh ta; khi tặng quà hoặc phát thưởng cho người khác, nên bắt tay, để tỏ ra trịnh trọng; khi người khác tặng quà hoặc phát thưởng cho mình, nên bắt tay để tỏ ý cảm ơn.

Những trường hợp không nên bắt tay với người khác khi: tay đối phương đang bị thương hoặc cầm nặng, đối phương đang bận việc khác như đang gọi điện thoại, ăn cơm, uống nước, chủ trì hội nghị, nói chuyện với người khác vân vân; cự ly giữa mình với đối phương xa; đối phương khi đó đang ở vào hoàn cảnh không thích hợp cho bắt tay.

Nghi lễ bắt tay

Trong các trường hợp tương đối chính thức, hai bên bắt tay nên do ai đưa tay ra trước là vấn đề quan trọng nhất khi thực hiện nghi lễ bắt tay. Nếu như không hiểu gì về điểm này, khi bắt tay với người khác, nên tránh đưa tay ra trước mà không nhận được sự phản hồi của đối phương thì chắc chắn sẽ khiến cho người ta vô cùng bối rối.

Nói một cách cụ thể hơn, khi bắt tay, trật tự hai bên đưa tay ra trước sau bao gồm mấy trường hợp dưới đây:

Người lớn tuổi và người nhỏ tuổi bắt tay nên để người lớn tuổi đưa tay ra trước; người bề trên và người bề dưới bắt tay, nên để người bề trên đưa tay ra trước; thầy giáo và học sinh bắt tay, nên để thầy giáo đưa tay ra trước; phụ nữ và đàn ông bắt tay, nên để phụ nữ đưa tay ra trước; người đã có gia đình và người chưa có gia đình bắt tay, nên để người đã có gia đình đưa tay ra trước; người đến trước và người đến sau trong các trường hợp xã giao bắt tay, nên do người đến trước đưa tay ra trước; cấp trên và cấp dưới bắt tay, nên do cấp trên đưa tay ra trước; người chức vụ, thân phận cao và người chức vụ, thân phận thấp bắt tay, nên do người chức vụ, thân phận cao đưa tay ra trước.

Trong một số trường hợp đặc biệt, nếu như một người cần bắt tay với nhiều người, cũng nên tính đến thứ tự trước sau. Nói chung nên từ cao đến thấp, tức người lớn tuổi trước, sau mới đến người nhỏ tuổi; người bề trên trước sau mới đến người bề dưới; thầy giáo trước sau mới đến học sinh; phụ nữ trước sau mới đến đàn ông, người có gia đình; cấp trên trước sau mới đến cấp dưới; người chức vụ, thân phận cao trước sau mới đến người chức vụ, thân phận thấp.

Trong trường hợp công việc, trật tự trước sau khi bắt tay chủ yếu được quyết định bởi chức vụ, thân phận; còn trong các trường hợp xã giao, vui chơi, thì chủ yếu được quyết định bởi tuổi tác, giới tính, đã có gia đình hay chưa.

Thế nhưng, khi đón tiếp người đến thăm, khi khách đến, thì chủ nhà nên đưa tay ra bắt tay với khách. Khi khách từ biệt nên do khách đưa tay ra trước bắt tay với chủ nhà. Loại trước biểu thị “hoan nghênh”, loại sau biểu thị “tạm biệt”. Nếu như đảo lộn trật tự này thì sẽ rất dễ khiến cho người khác hiểu lầm.

Phương thức bắt tay

Phương thức bắt tay tiêu chuẩn là nên đứng cách đối tượng bắt tay khoảng một mét, hai chân đứng thẳng, người hơi nghiêng về phía trước, đưa tay phải ra, bốn ngón tay khép lại, ngón tay cái mở ra bắt tay với đối phương. Khi bắt tay cần dùng sức vừa phải, lắc cánh tay ba bốn lần, sau đó buông lỏng tay ra, trở lại trạng thái cũ.

Trong trường hợp thông thường, khi bắt tay với người khác, nên mặt mũi tươi cười, mắt nhìn vào đối phương và miệng hỏi han; khi bắt tay, tuyệt đối tránh tỏ ra mình có ý này ý khác, làm cho xong chuyện, không hề chú ý, ngạo mạn lạnh lùng; nếu lúc này chậm trễ không bắt tay người đã đưa tay ra từ trước, hoặc vừa bắt tay vừa ngó nghiêng, thậm chí vội vàng chào hỏi người khác thì đều là hành vi bất lịch sự.

Khi thực hiện nghi lễ bắt tay với người khác, cần cố gắng đứng dậy. Trừ trường hợp không tiện đứng lên, nếu không ngồi bắt tay với người khác sẽ là không thích hợp, cũng là thái độ bất lịch sự.

Khi bắt tay, để biểu thị sự nhiệt tình hữu nghị với đối phương, nên hơi dùng lực một chút. Khi bắt tay với bạn thân người quen cũ, nên dùng lực mạnh hơn một chút; còn khi bắt tay với người khác giới và người lần đầu gặp mặt thì không nên dùng lực quá mạnh.

Toàn bộ thời gian bắt tay không nên vượt quá ba giây, bắt một lát là được. Nếu khi bắt tay hai tay vừa mới gặp nhau đã rời ra thì tựa như là đi lướt qua vậy, thiếu thành ý. Còn nếu thời gian bắt tay quá lâu, nhất là nắm lấy tay người khác giới hoặc người lần đầu gặp mặt lâu không buông ra, thì dễ gây hiểu nhầm là có tình cảm giả tạo.

35. NGHỆ THUẬT TIẾP ĐÃI KHÁCH

Ninh Ninh là một cô gái thông minh, tốt nghiệp chưa đầy ba năm nhưng đã rất thành đạt trong sự nghiệp. Một lần, bạn thân của cô là Trương Kiệt nhiệt tình mời cô đến chơi nhà và làm một bữa ăn rất thịnh soạn tiếp đãi cô nhưng Ninh Ninh chỉ nếm một chút các món rau đã nói là no nhưng Ninh Ninh lại tỏ ra không vui khiến cho Trương Kiệt lấy làm khó hiểu. Vốn dĩ, Ninh Ninh là người dân tộc Hồi, cả bàn đầy thịt cá làm sao cô có thể đụng tới được? Về sau, Ninh Ninh không đến nhà Trương Kiệt lần nào nữa.

Trong giao tiếp, tiếp đãi khách đến chơi là cả một nghệ thuật. Coi trọng văn minh, hiểu lễ tiết, có thái độ nhiệt tình thì sẽ tạo được không khí vui vẻ, thân mật. Ngược lại, lời nói hành động không đúng mực, hoặc không lịch sự chu đáo thì sẽ đắc tội với khách. Vậy thì nên đón tiếp khách đến chơi như thế nào đây?

Chuẩn bị trước

Nếu như biết trước khách đến chơi nhà, cần quét dọn vệ sinh trước, chuẩn bị bánh kẹo trà thuốc, sắp xếp gọn gàng căn phòng hoặc phòng khách. Nam nữ chủ nhân không cần phải quá để ý tới trang điểm nhưng mặt mũi cần sạch sẽ, tự nhiên phóng khoáng. Nếu như giữ khách lại ăn cơm, cần cố gắng tìm hiểu phong tục tập quán dân tộc, khẩu vị, sở thích và tuổi tác cùng những kiêng kỵ của khách để chuẩn bị các món ăn.

Tiếp đón nhiệt tình

Khách hẹn thời gian đến, nhất là những khách rất ít khi đến chơi nhà hoặc không quen thuộc nhà bạn lắm, thì bạn nên chủ động ra cửa đón khách. Nếu như khách đến lần đầu, nên giới thiệu với những người trong nhà, chào hỏi nhau, sau đó mời ngồi mời trà, khi mời trà tốt nhất là đưa hai tay để biểu thị tôn trọng. Nếu như vào mùa hè, thời tiết khá nóng, có thể đưa cho khách một chiếc khăn mát, lau mặt, bật quạt điện, rót một cốc nước mát. Nếu như vào mùa đông thì nên mời khách vào căn phòng ấm hơn, dùng trà nóng mời khách. Nếu như khách từ xa tới thì nên hỏi xem khách đã ăn cơm chưa.

Nếu như khách tuổi tác khá cao, thì người trẻ tuổi càng cần hiểu phép lịch sự, thái độ nói năng cần thành khẩn, khiêm tốn, nhường cho người già nói nhiều hơn, nói nhiều đến những chủ đề mà người già quan tâm.

Đối với những bạn bè thân quen thì cần cố gắng tự nhiên một chút. Nhưng cũng không nên nói đến những mâu thuẫn gia đình, càng không nên cãi cọ nhau trước mặt khách, hoặc nổi trận lôi đình vì con cái làm điều gì sai trái. Cũng không nên bỏ mặc không quản con cái để chúng gây phiền nhiễu.

Khi nói chuyện, thái độ cần hòa nhã, thân thiện, không nên liên tục nhìn đồng hồ, không nên ngáp để tránh làm khách hiểu lầm là mình đang muốn đuổi khách.

Nếu một người “khách không mời mà đến” thì không nên từ chối ở ngoài cửa, hoặc mặt lộ vẻ không vừa ý, khiến cho khách khó chịu. Cần nhanh chóng tìm hiểu mục đích khách đến chơi để xử lý một cách thỏa đáng. Nếu như trong phòng còn chưa kịp dọn dẹp thì cần xin lỗi khách. Không nên khách vừa vào nhà thì quét dọn, khiến cho bụi bay đầy nhà, như vậy rất bất lịch sự.

Nếu như khách muốn nói chuyện riêng nhưng lại ngại có người khác ở đó, tốt nhất hãy để người nhà lánh đi một chút, cũng có thể đổi sang một phòng khác để nói chuyện riêng.

Nếu như khi khách đến lại vừa đúng lúc có việc quan trọng cần ra ngoài nên nói rõ tình hình cho khách biết và tỏ ý xin lỗi. Nếu như khách đến không phải là tìm mình, người cần tìm lại không có ở đó thì cũng cần chủ động nhiệt tình đón tiếp và mời khách viết giấy nhắn lại. Trong nhà có khách, nếu có bố mẹ ngồi tiếp, khi người lớn nói chuyện với khách, mình không nên chen ngang một cách tùy tiện. Nếu người lớn và khách nói những chuyện quan trọng, thì mình tốt nhất hãy tự giác lánh đi chỗ khác.

Nếu như khách cần ngủ lại, tốt nhất hãy để khách ngủ một mình. Dọn dẹp phòng sạch sẽ, những vật dụng trên giường cần cố gắng sao cho dễ chịu, sạch sẽ, gọn gàng. Còn có thể chuẩn bị một số họa báo, sách báo để cho khách xem. Cố gắng không để trẻ con ra vào phòng khách để tránh ảnh hưởng tới khách nghỉ ngơi. Ngày hôm sau, chủ nhà cần chuẩn bị sẵn bữa sáng.

Tiền khách nhiệt tình

Khi khách định về, nói chung nên khéo léo giữ khách lại, đây không phải là khách sáo thừa. Vì thường có những trường hợp như thế này, khách vốn muốn nói chuyện thêm với chủ nhà, nhưng lại nghĩ đến nói thêm sẽ ảnh hưởng đến chủ nhà, thế nên dùng “cáo từ” để quan sát phản ứng của chủ nhà. Vì vậy, khi khách có tâm lý kiểu này đưa ra lời cáo từ, không giữ khách lại, vội vàng tiễn khách sẽ không lịch sự. Khách định ra về, cần đợi sau khi khách đứng lên rồi mới đứng dậy tiễn, không nên khách vừa mới nói muốn về, chúng ta đã đứng lên ngay.

Tiền khách nói chung cần tiễn ra đến cửa hoặc đầu ngõ, đặc biệt là đối với những khách mới đến chơi lần đầu, không quen thuộc địa hình lắm. Cần chủ động giới thiệu với khách tình hình xe cộ, giao thông quanh đó, giúp cho khách lựa chọn một con đường về tiện lợi, hoặc đưa khách ra bến xe để tránh cho khách phải đi vòng vèo mất công.

Nếu như khách là người già hoặc trẻ con, cần đưa ra bến xe và nhờ người bán vé quan tâm giúp.

Khách đến chơi nhà, nếu có đem một chút quà đến, khi khách ra về cần có sự đáp lễ, như cảm ơn khách, hoặc bảo khách lần sau đến không cần đem quà cáp, hoặc tặng lại khách một số quà tương ứng. Tuyệt đối không nên coi như không có việc gì xảy ra, nhận quà mà không có ý tặng gì cho khách.

Khi khách chuẩn bị ra về, những người có mặt ở đó cần mỉm cười chào thân mật với khách, để cho khách cảm thấy mỗi một thành viên trong gia đình này đều nhiệt tình, hiếu khách.

Khách đến chơi nhà, đôi khi còn có thể gặp những tình huống bất ngờ, như trước khi chuẩn bị về bỗng nhiên trời chuyển lạnh hoặc mưa. Lúc này chủ nhà cần chủ động đem áo ấm hoặc đồ

đi mưa cho khách sử dụng. Một số khách từ chối vì sợ gây phiền phức cho chủ nhà, chúng ta cần chân thành nói với khách rằng trong nhà có sẵn những thứ đó, mời anh ta cứ yên tâm sử dụng, nhằm xóa tan sự lo lắng, ngại ngùng của khách.

Đôi khi chúng ta còn phải tiễn những khách từ xa tới. Họ nói chung là đem theo nhiều hành lý bên mình, không thạo nơi đến nên gặp rất nhiều khó khăn. Khi chúng ta tiễn đưa những khách như vậy thì cần chủ động, nhiệt tình, chu đáo hơn. Khi biết tin khách từ xa tới chuẩn bị ra về, cần hỏi rõ thời gian, địa điểm xuất phát trước, có cần mua hộ vé xe, vé tàu không. Nếu như hành lý của khách nhiều, cần xách hộ khách hành lý, đưa khách ra bến xe, bến tàu, và đem theo một chút hoa quả, bánh kẹo hoặc những đồ kỷ niệm khác tặng cho khách để bày tỏ tấm lòng mình.

Đến bến xe, bến tàu tiễn đưa khách từ xa tới, nếu như không có tình huống đặc biệt, nói chung cần đợi đến khi tàu chuyển bánh, tàu nhổ neo thì hãy ra về. Khách có thể vì sơ ý hoặc vì các nguyên nhân khác mà đôi khi quên mất làm một số việc. Vì vậy, trước khi lên đường có thể nhắc nhở khách một chút xem có quên cái gì không? Có việc gì còn sót lại cần xử lý giúp không? Nếu như khách có việc muốn nhờ, thì cần cố gắng vui vẻ nhận lời và cố gắng xử lý ổn thỏa.

36. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI KHÁCH LUÔN ĐƯỢC ĐÓN CHÀO?

Lưu Mẫn và Vương Chính là đồng nghiệp trong một đơn vị. Bình thường hai người sống với nhau rất hòa đồng. Mấy lần Vương Chính mời Lưu Mẫn đến chơi nhà anh ta. Nhưng vì quá bận nên Lưu Mẫn chưa đến được. Một buổi tối, Lưu Mẫn nhàn rỗi không có việc gì, muốn đến chơi nhà Vương Chính. Lúc đó đã muộn, lại cộng thêm mất thời gian đi trên đường nên khi đến nhà Vương Chính đã là đêm khuya, vợ của Vương Chính đã đi ngủ rồi. Lưu Mẫn vốn không muốn quấy nhiễu nhiều nhưng nói chuyện với Vương Chính rồi thì không dừng được nữa. Về sau, vợ của Vương Chính cuối cùng bị đánh thức dậy, cô ta tuy không nói gì nhưng tỏ ý không vui rõ rệt. Lưu Mẫn lúc đó mới cảm thấy mình thất lễ, liền vội vàng đứng lên cáo từ. Từ đó, Vương Chính cũng không mời Lưu Mẫn đến chơi nhà mình nữa.

Đến chơi nhà người khác cũng là cả một môn nghệ thuật. Nếu không hiểu những phép tắc tối thiểu thì sẽ đắc tội với chủ nhà, mất bạn. Vậy thì nên đến chơi như thế nào đây?

Lựa chọn thời gian thích hợp

Thời gian đến thăm nói chung cần chọn những lúc chủ nhà tiện nhất, cố gắng tránh những thời gian ăn cơm, thời gian ngủ trưa, thời gian chủ nhà bận rộn nhất (như làm nhà, có việc cưới xin ma chay, có nhiệm vụ đột xuất v.v...). Đến thăm tốt nhất chọn vào buổi chiều hoặc sau bữa tối của ngày nghỉ. Vào thời gian này, chủ nhà nói chung đều có sự chuẩn bị về tư tưởng để đón tiếp khách đến chơi. Căn cứ vào mục đích đến thăm để lựa chọn thời gian chủ nhân có nhà hoặc có mặt đông đủ cả nhà, hoặc người có liên quan có ở nhà. Để lựa chọn thời gian thích hợp, trước đó tốt nhất nên báo cho đối phương biết để tránh việc không gặp được. Nếu như đến chơi nhà bạn vào buổi tối, thời gian nói chuyện không nên quá dài, cố gắng về sớm để tránh ảnh hưởng đến chủ nhà và người nhà họ nghỉ ngơi.

Tôn trọng chủ nhà

Trước khi vào nhà cần gõ cửa hoặc bấm chuông, dù là mùa hè, cửa nhà đang mở cũng cần được chủ nhà cho phép rồi mới vào nhà. Khi đóng cửa cần nhẹ nhàng không nên gây tiếng động mạnh. Nếu như nhà mặc áo khoác, đem theo đồ đi mưa, cần để vào chỗ mà chủ nhà chỉ định, tuyệt đối không nên vút bừa bãi. Nếu như bạn bè thân có người già, cần chủ động chào

hỏi người già, không nên không quan tâm để ý gì tới người trong nhà. Nếu như đem theo con trẻ, cần dạy cho chúng biết lễ phép, dạy cho chúng chào hỏi tất cả những người trong nhà. Không nên để cho trẻ chạy lung tung, hò hét, tự tiện lục lọi đồ đạc, ngăn kéo và tủ của chủ nhà. Nếu như đối phương là bề trên của bạn, chủ nhân chưa ngồi xuống, thì bạn không nên ngồi xuống trước. Nếu như có khách khác có mặt ở đó, có thể ngồi im lặng một bên, không nên sợ ý ngắt quãng cuộc nói chuyện của người khác. Khi chủ nhà châm thuốc, rót trà, cần cố gắng đứng lên, nói câu cảm ơn, dùng hai tay nhận lấy. Hoa quả chủ nhà đưa ra, tốt nhất là đợi những khách khác hoặc người lớn tuổi dùng trước, rồi mình mới dùng. Cho dù đến nhà bạn bè quen thân nhất cũng không nên quá tự tiện, phóng túng. Người hút thuốc cần kiềm chế, cố gắng hút ít đi. Nếu người mình muốn gặp không có nhà, bạn có thể đợi một lát, hoặc để lại giấy nhắn, lời nhắn miệng.

Chú ý tới phương thức cáo từ

Tư thế cáo từ khi đến thăm bạn, đến các bữa tiệc thường là khâu quan trọng nhất trong toàn bộ cuộc giao tiếp. Tuyệt đối không nên khi người khác vừa mới nói xong một đoạn đã lập tức cáo từ, như thế sẽ khiến người khác cảm thấy bạn không muốn nghe những lời của anh ta. Sau khi bạn nói những lời có ý cáo biệt rồi, mới cáo từ là thích hợp nhất.

Trước khi cáo từ, không nên tỏ dáng vẻ vội vàng muốn đi. Nếu muốn rút lui sớm trong bữa tiệc, không cần phải lớn tiếng cáo từ, bạn có thể lặng lẽ cáo từ với chủ nhân, đồng thời tỏ ý xin lỗi. Nếu như có người nào nhìn thấy thì bạn nên lịch sự nói lời tạm biệt.

Một khi đã đưa ra lời cáo từ, nếu chủ nhân không níu giữ lại một cách chân thành, thì nên lập tức đứng dậy, không nên chỉ nói mà không hành động.

37. LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHẬN ĐƯỢC NHIỀU SỰ GIÚP ĐỠ CỦA NGƯỜI KHÁC

Lưu Tuấn có một việc muốn nhờ cấp trên của anh ta giúp, anh ta biết giám đốc Vương đặc biệt thích chơi cờ, thế nên nhân ngày nghỉ mời giám đốc Vương đến nhà chơi. Anh ta không nói ra ngay việc muốn nhờ giám đốc giúp đỡ, mà chơi cờ với giám đốc trước. Sau khi chơi cờ xong, Lưu Tuấn đợi lúc thuận lợi để nêu khó khăn của mình ra. Giám đốc Vương vui vẻ nhận lời giúp đỡ, hơn nữa không lâu sau đã làm xong việc.

Ai cũng khó tránh khỏi có lúc cần nhờ người khác giúp, nếu không chú ý đến kỹ xảo một chút, thì khó có thể đạt được mục đích. Vậy thì nên phải làm như thế nào?

Nhìn đúng thân phận, địa vị của đối phương để nói chuyện

Thân phận, địa vị mỗi người một khác nên góc độ nhìn nhận vấn đề cũng không giống nhau. Chẳng hạn nếu anh ta là giám đốc, nhờ anh ta bỏ ra nhiều thời gian để làm giúp những việc rất ư vụn vặt, thì chắc chắn anh ta sẽ không sẵn lòng, vì nó không đáng, đem một chút ân huệ nhỏ để tác động đến anh ta cũng là điều không thể được. Nếu như anh ta là một nhân viên cấp thấp, nhờ anh ta giúp có thể anh ta còn vui vẻ. Vì vậy, cần căn cứ vào góc độ suy xét vấn đề của đối phương để quyết định đưa ra cách thức nhờ vả.

Thời Tam Quốc, Hứa Vãn nhận chức ở Bộ Lại, tiến cử rất nhiều người đồng hương. Sau khi Ngụy Minh Đế biết được, liền phái người tới bắt ông ta.

Vợ ông ta nhắc nhở ông ta rằng: “Minh chúa chỉ có thể dùng lý để thắng, khó có thể cầu xin được”. Ông nên trình bày rõ lý lẽ với vua, chứ không nên trông chờ vào việc cầu xin tha tội. Bởi vì, với địa vị thân phận của vua thì người sẽ không quyết định mọi việc một cách tùy tiện được.

Vua lấy việc nước làm đại sự, lấy việc công làm trọng, chỉ có dùng lý để quyết định công việc và dùng lý để nói chuyện thì mới có thể bảo vệ được lợi ích của đất nước và xứng đáng với thân phận địa vị là vua một nước.

Vì vậy, khi tra hỏi, Hứa Văn nói thẳng với Minh Đế rằng: “Bệ hạ quy định nguyên tắc dùng người là “tiến cử những người có tài ở xung quanh”, các đồng hương của thần, thần hiểu rõ nhất, xin bệ hạ hãy kiểm tra xem họ có đủ tư cách hay không, nếu họ không xứng đáng, thần xin chịu tội”.

Nguy Minh Đế cho là có lý, sai người kiểm tra những đồng hương mà Hứa Văn tiến cử, họ đều rất xứng đáng, vì thế Minh Đế không xử phạt Hứa Văn, mà còn thưởng cho ông ta một bộ quần áo mới. Đây là một trường hợp thành công của việc biết dựa vào thân phận địa vị của đối tượng để lựa chọn phương pháp nói chuyện.

Dựa vào tính cách của đối phương để nói chuyện

Nói chung, đặc điểm tính cách mỗi người đều bộc lộ ra qua lời nói cử chỉ, nét mặt của người đó. Chẳng hạn, những người mồm miệng nhanh nhẩu, cử chỉ nhanh nhẹn, ánh mắt sắc sảo, tâm trạng dễ xúc động thường là người tính cách nóng vội; những người nhiệt tình thẳng thắn, sôi nổi hiếu động, phản ứng nhanh nhạy, thích giao du bạn bè thường là người có tính cách vui vẻ; những người nét mặt tinh tế, ánh mắt ổn định, nói năng chậm rãi có đầu có cuối, chú ý cử chỉ đúng mực thường là người có tính cách chắc chắn; những người trầm lặng, không hay cười nói, thích sống một mình, không thích giao tiếp thường là người cô độc khó gần; những người miệng nói khoa trương, hay thổi phồng sự việc, thích làm thầy người khác thường là người kiêu ngạo tự phụ; những người biết lễ phép, thủ tín, nói thực làm thực, tính cách ôn hòa, tôn trọng người khác thường là người khiêm tốn cẩn thận. Đối với những đối tượng tính cách khác nhau, nhất định cần phân tích cụ thể. Hiểu rõ tính cách nóng vội, có thể giao cho anh ta việc làm một cái là xong, không để cho anh ta phải mất quá nhiều tâm sức; đối với người tính tình vui vẻ, cần thường xuyên đốc thúc, vì họ thường rất hay quên; đối với người tính tình chắc chắn, có thể nhờ việc lớn nhưng khó được anh ta chấp nhận; đối với người tính tình cô độc, trước tiên cần đánh vào tình cảm của anh ta, anh ta có ít bạn bè, một khi đã coi bạn là bạn, thì sẽ làm hết sức mình; đối với người kiêu ngạo tự phụ, đừng ngại sử dụng “kế khích tướng”; đối với người khiêm tốn cẩn thận, cần đưa ra lý do để anh ta giúp bạn, nếu không có nhờ vả đến mấy cũng không ích gì.

Nhằm đúng tâm lý của đối phương để nói chuyện

Qua thái độ hoặc dáng vẻ mà đối phương vô tình bộc lộ ra để tìm hiểu tâm lý của anh ta, đôi khi còn nắm bắt được những điều đúng và chính xác hơn so với những gì được bộc lộ qua lời nói.

Những người tuổi tác, giới tính, khu vực, nghề nghiệp khác nhau thường có đặc trưng tâm lý khác nhau. Khi nhờ người khác giúp, cần chú ý tới các mặt dưới đây:

(1). Giới tính khác nhau. Đối với đàn ông cần dùng những lời khuyên tương đối có tính thuyết phục; đối với phụ nữ thì cần ôn hòa hơn một chút.

(2). Tuổi tác khác nhau. Đối với người trẻ tuổi nên dùng lời nói khích động; những người trung niên thì có thể nói rõ lợi hại để cho họ tham khảo; những người tuổi cao cố gắng sử dụng những từ tỏ ý tôn trọng.

(3). Khu vực khác nhau. Có những vùng con người ta có tính cách phóng khoáng, có vùng con người tính cách tinh tế hơn.

(4). Nghề nghiệp khác nhau. Cần nói chuyện với đối phương bằng những lời có liên quan

mật thiết tới chuyên môn mà anh ta nắm chắc, như thế sẽ tăng nhiều sự tin tưởng của anh ta đối với bạn.

(5). Tính cách khác nhau. Nếu đối phương tính tình xởi lởi, phóng khoáng, thì có thể đi thẳng vào vấn đề; nếu đối phương tính cách chậm chạp, thì cần “kiến tha lâu cũng đầy tổ”; nếu đối phương tính tình đa nghi, tuyệt đối tránh cái gì cũng trình bày rõ, cần tỏ ra không có động tĩnh gì, làm cho sự nghi hoặc của anh ta tự biến mất.

(6). Trình độ văn hóa khác nhau. Đối với những người có trình độ văn hóa thấp thì nên dùng phương pháp càng đơn giản càng rõ ràng, dùng nhiều những con số và ví dụ cụ thể; đối với người trình độ văn hóa tương đối cao, thì có thể áp dụng phương pháp trừu tượng để thuyết phục.

(7). Thú vui sở thích khác nhau. Hễ là người có thú vui sở thích, khi bạn nói đến việc liên quan đến sở thích của anh ta, thì đối phương nói chung đều có hứng thú. Như thế, vô hình trung anh ta sẽ có cảm tình đối với bạn, đặt nền tảng tốt để cho bạn nhờ vả giúp đỡ.

Nhằm đúng khả năng tu dưỡng của đối phương để nói chuyện

Những người có chí hướng, một khi đã làm việc rồi thì sẽ toàn tâm toàn ý, không muốn gặp ai cả. Muốn mở ra được cánh cửa tiếp xúc với họ, trước tiên không nên sợ “vấp”, còn cần phải có đủ sự kiên nhẫn, hoặc là bám riết hoặc mềm mỏng, cho tới khi đạt được mục đích.

Những người tự cho mình là thanh cao thường không thích quan hệ với những người bình thường nhưng lại mong được kết giao với những người ngang hàng với họ. Vì vậy, muốn mở được cánh cửa này một cách thuận lợi, biện pháp tốt nhất là biết thể hiện mình, thể hiện tài năng của mình.

Trong giao tiếp không nên làm bộ làm tịch, nói năng hoa mỹ, mà cần trao đổi bằng ngôn ngữ cử chỉ mà đối phương dễ tiếp nhận nhất, loại bỏ khoảng cách trình độ văn hóa để khi bắt tay vào làm rồi đôi bên mới không nảy sinh trở ngại gì.

38. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯA RA LÝ LẼ CÓ HIỆU QUẢ NHẤT

Giu-an-na tướng mạo bình thường, ngày thường không thích nói chuyện, trong con mắt của người khác, cô chỉ là một người thật thà trung hậu, không có điểm nào khiến người khác chú ý cả. Một lần, đơn vị mở cuộc họp, bỗng nhiên cô nói về công việc lớn nhỏ trong đơn vị đâu ra đấy, đồng thời còn giành được cho những người cấp dưới một số lợi ích. Từ đó, các đồng nghiệp bỗng chốc nhìn cô với con mắt khác hẳn, bất kể việc gì cũng muốn hỏi ý kiến của cô.

Quan hệ với người khác, chỉ nói tình cảm không thôi vẫn chưa đủ, còn cần phải hiểu lý lẽ, biết nói lý. Một số người hiểu lý nhưng lại không thể nào nói ra được, đây là một khiếm khuyết nên tránh. Dưới đây là 10 bí quyết để trình bày lý lẽ.

Dùng việc để trình bày lý lẽ

Xây dựng lý lẽ trên cơ sở sự thực, để cho sự thực lên tiếng, tránh nói lớn, nói lời thừa. Khi có thực tế làm chứng thì dù ăn nói có kém một chút cũng không sao, nếu không, dù ăn nói có giỏi đến mấy cũng vô ích chỉ lừa được nhất thời, chứ không thể lừa được cả đời.

Dùng cái nhỏ để thấy cái lớn

Dùng sự việc nhỏ để ngầm ám chỉ lý lẽ lớn, dùng sự việc thường gặp để nói những lý lẽ xa xôi, dùng sự việc đơn giản để hiểu để khám phá lý lẽ sâu xa. Tóm lại, cần làm cho đối phương nghe hiểu được, nếu không chẳng phải là nói hay sao?

Đặt câu hỏi dẫn dụ

Chia lý lẽ lớn thành một số câu hỏi, nêu ra bằng câu hỏi. Một là có thể thu hút sự hứng thú, làm đối phương phải suy nghĩ; hai là dùng để tạo ra một bầu không khí bình đẳng hài hòa, khiến cho người ta cảm thấy không phải là giảng giải những lý lẽ to tát, mà là đang cùng nhau thảo luận vấn đề.

Nói lý vu hồi

Nếu nhất thời nói chính diện không đem lại hiệu quả, thì đừng ngại “tấn công từ bên sườn”, dẫn dắt từng bước, đi sâu từng bậc, cuối cùng đạt đến mục tiêu. Đôi khi có thể mượn một chủ đề nào đó, trình bày lý lẽ “ý của ông già say không phải ở rượu”.

Cảm hóa bằng tình cảm

Cần biết liên kết tình cảm, chú ý nhìn lại mình xem có điểm nào khiến cho đối phương ác cảm hay không và kịp thời khắc phục uốn nắn. Khi đối phương có tâm trạng không thích thú, thì trước tiên cần trao đổi tình cảm, không nên chỉ chú ý đến trình bày lý lẽ.

Khéo dùng những câu danh ngôn

Một câu danh ngôn bao hàm triết lý có thể khiến cho người ta phải suy nghĩ sâu, khiến cho người ta gọi mở. Kết hợp những lý lẽ lớn với hàm ý của các danh nhân có thể làm cho những lý lẽ lớn trở nên giàu sức hấp dẫn, dễ hiểu khiến người ta nhớ mãi.

Chú ý bối cảnh

Môi trường nói chuyện có ảnh hưởng rất lớn đối với người nghe. Có một số lời chỉ có thể nghe được khi nói chuyện riêng với nhau, khi có đông người thì lại không nghe nổi. Vì vậy, cần chọn lựa môi trường phù hợp, trao đổi tâm sự với đối phương một cách chân thành, thẳng thắn và bình đẳng.

Ngôn ngữ cuốn hút

Xuất phát từ “khẩu vị” của đối tượng nói chuyện, phát huy đầy đủ sức cuốn hút của lời nói, trình bày lý lẽ một cách sinh động, thú vị. Ngôn ngữ hay vỏ bề ngoài của lý lẽ lớn giống như nam châm vậy, nó có thể hấp dẫn người nghe đi sâu tìm hiểu “cốt lõi bên trong”.

Điểm đúng chỗ

Sợ người khác nghe không hiểu, cứ nói đi nói lại một vấn đề, kết quả thu được hoàn toàn ngược lại. Cái gì cần nói thì nhất định “điểm đúng chỗ”, đồng thời còn cần dành đủ thời gian suy xét để đối phương lĩnh hội.

Lời nói, cử chỉ thống nhất

Nếu bạn cho rằng việc gì đó có lý, thì hãy làm theo cái mà bạn thừa nhận đó. Nói một đằng làm một nẻo cũng tựa như là đang “rao bán hàng giả hàng nhái” vậy, khó có thể khiến cho người khác tin phục được.

39. NGHỆ THUẬT GÓP Ý VỚI NGƯỜI KHÁC

Thời học trung học, Mã Phi và Doãn Thiết là bạn bè rất thân thiết, thường cùng nhau ra ngoài kiếm chuyện gây sự. Doãn Thiết rất tôn sùng Mã Phi, việc gì cũng nghe theo anh ta. Thầy giáo rất bực mình với những việc làm của hai người nhưng lại không biết làm thế nào. Một hôm, giáo viên trẻ mới tới là Hiếu Phong gọi Mã Phi lên phòng làm việc của mình, nói: “Doãn Thiết không như cậu, trong nhà không có bố làm quan, cũng không có tiền, việc gì cũng phải tự mình lăn lộn, nếu cậu là bạn tốt của anh ta, thì cậu hãy khuyên anh ta đừng kiếm chuyện gây gổ nữa, nên để thời gian vào việc học hành ấy”. Quả nhiên, Mã Phi đã làm như vậy. Không lâu sau, Mã Phi cũng bảo đảm với thầy Hiếu Phong: “Sau này em nhất định sẽ chịu khổ học hành”.

Không nên dùng câu cách ngôn “thuốc đắng dã tật, lời thật mất lòng” ra để làm lý do chỉ trích khuyết điểm của người khác một cách tùy tiện được. Vì “đã là thuốc thì thường có ba phần độc”, không có ai muốn ngày nào cũng uống thuốc cả. Phê bình cũng “có độc” như vậy, nếu bạn thật sự muốn giúp người khác, thì hãy cố gắng giảm bớt “độc tính”, khiến cho họ vui vẻ tiếp nhận.

Gạn đục khơi trong

Có một bộ phận nợ trong một công ty, hiệu quả làm việc rất kém, doanh thu cũng kém hơn hẳn so với các bộ phận khác. Sau khi giám đốc điều tra phát hiện ra là vấn đề xuất phát từ bản thân người phụ trách bộ phận đó. Người phụ trách này rất thiếu trách nhiệm, không chịu quản lý nhân viên. Vì vậy, giám đốc liền nhắc nhở anh ta chú ý hơn, ông nói: “Làm như vậy sao được, anh còn làm quản lý trong đơn vị, anh cần phải cố gắng vào!” Vị phụ trách kia vẫn cố chấp không nghe theo. Thế nên giám đốc mới nhờ cố vấn quản lý nhân sự khuyên nhủ anh ta. Vị cố vấn này nói với người phụ trách kia rằng: “Bản thân anh vốn rất tốt, chỉ có điều nhân viên của anh thường đến muộn giờ, vì vậy nên hiệu quả công việc kém, anh có cách nào để cố vũ sĩ khí hay không?” Từ đó về sau, người phụ trách kia thay đổi rất nhanh, thành tích của bộ phận đó cũng được nâng lên hẳn. Vị cố vấn kia mượn việc chỉ ra khuyết điểm của người khác để đẩy người phụ trách kia vào tình huống không làm không được. Trong trường hợp đó, anh ta mới phát hiện ra khuyết điểm của mình, tất nhiên là cũng uốn nắn rất nhanh.

Dương đông kích tây

Hoài Vĩ là một học sinh hư nổi tiếng cả trường. Cậu ta tụ tập một nhóm bạn mười mấy người và làm thủ lĩnh của nhóm đó, thường xuyên quậy phá trong trường. Thầy giáo nhiều lần khuyên nhủ không nghe, thậm chí còn bị gây phiền nhiễu, phía nhà trường đành phải bó tay. Sau khi học kỳ mới bắt đầu, nhà trường có một giáo viên mới đến, vị giáo viên này dạy dỗ học sinh rất có phương pháp. Ông không bắt đầu từ Hoài Vĩ, mà lấy bạn thân của cậu ta là Trương Minh làm mục tiêu. Ông nói với Hoài Vĩ rằng: “Việc của cậu tôi không truy cứu, vả lại tôi cũng đã hiểu cậu, nhưng Trương Minh thì khác, cậu ấy còn có tương lai, mà cậu thì không thể gánh chịu trách nhiệm đối với tương lai của cậu ấy được. Vì vậy, cậu nên khuyên cậu ấy sửa lỗi lầm, vì cậu ấy chỉ nghe mỗi mình cậu thôi”. Tuy là một học sinh hư, nhưng phàm là kẻ làm lãnh đạo thường có những cái tốt của mình, nghe những lời này của thầy giáo, chỉ cảm thấy mình được gỡ gảm sự tín nhiệm, thế nên “kẻ sĩ hiển mưu vì người tri kỷ”, quả nhiên Hoài Vĩ đã thuyết phục Trương Minh, làm cho anh ta rời bỏ nhóm học sinh hư một cách thuận lợi. Không ngờ sau sự việc đó, bản thân Hoài Vĩ cũng có những chuyển biến tốt, hành vi của các học sinh khác cũng có phần giảm đi. Thành công của vị giáo viên kia chính là việc đi đường vòng, tấn công vào mục tiêu từ bên cạnh, cái đó gọi là “dương đông kích tây”. Phương pháp này cũng thích hợp với các mặt khác nữa.

Chỉ điểm gián tiếp

Với những người không thích hòa nhập, nếu muốn thay đổi bản tính của anh ta, khiến cho

anh ta phát biểu hết ý kiến của mình. Đây quả thực là một việc làm rất khó. Nhưng có một phương pháp đơn giản hữu hiệu có thể tham khảo, đó chính là chỉ điểm gián tiếp. Chẳng hạn, đối với những người không muốn phát biểu trong cuộc thảo luận, trước tiên hãy mời người ngồi cạnh anh ta phát biểu trước, làm tăng cảm giác căng thẳng của anh ta. Như thế, nếu những người ngồi quanh anh ta đều đã phát biểu hết rồi, thì anh ta sẽ cảm thấy bị dồn nén không thể không có phản ứng gì, đây là lẽ thường tình. Vì vậy, dù anh ta có muốn hay không, cũng đều khơi dậy cảm giác căng thẳng, khiến cho anh ta tích cực phát biểu. Ngược lại, nếu chỉ trực tiếp tên của anh ta, có thể anh ta sẽ cảm giác như là bạn đang châm chọc mình, từ đó làm cho bầu không khí càng tồi tệ hơn, không đạt được mục đích khuyến khích anh ta phát biểu.

40. CÁCH NÓI TIẾNG “KHÔNG” MÀ KHÔNG LÀM ĐỐI PHƯƠNG PHẬT Ý.

Trần Quân là sinh viên đại học năm thứ ba, thường đi xe máy tới trường. Các bạn học của anh ta thường mượn xe đi chơi. Ban đầu, Trần Quân rất thoải mái, ai mượn cũng cho. Các bạn của anh ta hầu hết đều mới biết đi xe, thường làm cho xe của anh ta bị xây xát nhỏ, Trần Quân phải mất không ít tiền để sửa xe. Vì vậy, Trần Quân không còn cho bạn bè mượn xe thường xuyên nữa. Một lần, bạn Trần Quân là Lộ Minh có việc gấp muốn mượn xe, song Trần Quân nói một cách không khách khí: “Xin lỗi, mình dạo này rất kẹt tiền, không có tiền sửa xe”. Lộ Minh nghe xong không nói lời nào, quan hệ với Trần Quân cũng dần dần nhạt đi.

Đôi khi, chúng ta có việc nhờ người khác giúp nhưng người khác lại từ chối thẳng thừng; chúng ta đưa ra một số ý kiến, bị người khác phủ định ngay lập tức; người khác trông hành động của chúng ta không thuận mắt, liền nói thẳng ra. Tất cả những cái đó đều khiến cho lòng tự tôn của chúng ta bị tổn thương, thậm chí còn thấy ghét những người đó. Nếu bạn không muốn khiến người khác tức giận hoặc bị người khác ghét, thì không nên dùng những hành động trên để đối xử với người khác. Cho dù có từ chối người khác, thì cũng cần “phải tế nhị”.

Tránh đối lập

Muốn từ chối, ngăn chặn hoặc phản đối một số yêu cầu, hành động của đối phương, có thể sử dụng nguyên nhân phi cá nhân làm cớ, tránh đối lập trực tiếp. Chẳng hạn, nhân viên tiếp thị của một tờ báo nợ đến cửa mời bạn đặt mua báo, nhưng bạn lại không muốn đặt. Bạn có thể lịch sự nói: “Cảm ơn, các bạn phục vụ rất chu đáo, nhưng nhà tôi đã đặt mua của mấy tờ báo khác rồi, xin thông cảm cho. “Ở đây, nhấn mạnh “các bạn” và “nhà tôi”, chứ không phải là “anh” và “tôi”, có thể hạ thấp ý nghĩ thù nghịch của đối phương.

Cần có sự cảm thông

Đối phương rất có thể đến nhờ vả bạn trong trường hợp vạn bất đắc dĩ, tâm trạng của anh ta đa phần vừa bất lực lại cảm thấy ngượng ngùng. Trước tiên không nên vội vàng từ chối, mà cần chịu khó nghe xong lời thỉnh cầu của đối phương từ đầu đến cuối và bày tỏ “Tôi rất hiểu tình cảnh của anh” hoặc “Rất lấy làm tiếc”, rồi mới nói ra lý do mà mình không thể giúp được; đồng thời đưa ra một số lời khuyên cho anh ta. Cho dù những ý kiến, kiến nghị đó không có tác dụng gì, ít ra nó cũng thể hiện thiện ý của bạn.

Dùng hài hước để ngăn đối phương nói

Dùng hài hước để tỏ ý từ chối vừa có thể đạt được mục đích từ chối, lại có thể làm cho đối phương thoát khỏi tình thế khó xử, làm bầu không khí vui vẻ lên.

Cựu Tổng thống Mỹ Rốttxpho khi còn là sĩ quan hải quan, một lần có một người bạn thân đến hỏi ông về tình hình nước Mỹ xây dựng căn cứ tàu ngầm mới. Rốttxpho không tiện từ chối

thẳng, bèn hỏi người bạn đó: “Anh có thể giữ bí mật được không?” Đối phương trả lời: “Có”. Rốt cuộc cười nói: “Tôi cũng có thể”. Đối phương nghe xong không còn hỏi nữa.

Kiểm có hợp lý

Cái có có thể chỉ là “một lời nói dối thiện ý”, nhưng lại tránh được việc gây tổn thương lòng tự trọng của đối phương. Chẳng hạn, khi gặp người khác giới nói “hy vọng chúng ta đi lại nhiều hơn”, nếu như đối phương là người mà bạn thích, thì tất nhiên đó là việc hay. Nếu đối phương là người bạn không thích, thì có thể nói cho đối phương biết “Xin lỗi, tôi đã có bạn gái rồi”, “Bây giờ tôi đang tập trung vào công việc và học hành, chưa nghĩ tới các chuyện khác” vân vân, từ chối một cách lịch sự, tế nhị.

Vận dụng kế hoãn binh

Nếu như đối phương nhờ bạn giúp đỡ, bạn thấy không thể làm được, thì có thể nói: “Hiện tại tôi chưa thể nhận lời anh được, tôi phải hỏi XX trước đã, xem nếu làm được, vài ngày tới tôi sẽ liên lạc với anh”. Sau vài ngày, có thể bạn phát hiện thấy mình có thể giúp anh ta, như thế tất nhiên là càng tốt; cho dù không được, thì cũng cho thấy bạn đã gắng hết sức, như thế hay hơn so với từ chối trực tiếp.

KINH NGHIỆM ỨNG XỬ GIAO TIẾP

41. PHƯƠNG PHÁP HỮU HIỆU ĐỂ TRÁNH XUNG ĐỘT TRONG QUẢN HỆ

Một lần, Đinh Văn Tùng bị khấu trừ tiền thưởng do mắc lỗi. Rất bực mình, anh ta uống rất nhiều rượu, mượn rượu xông thẳng vào văn phòng chủ nhiệm, mắng chủ nhiệm một cách không kiêng dè, nói anh ta là đồ “ăn cháo đá bát”, không biết làm việc tốt, chỉ biết làm những việc thiếu đạo đức hại người lợi mình. Chủ nhiệm không làm căng với anh ta, im lặng nghe anh ta trút hết cơn thịnh nộ rồi, mới nói: “Đợi anh tỉnh rượu rồi chúng ta sẽ nói chuyện, được không?” Ngày hôm sau, chủ nhiệm cho gọi Đinh Văn Tùng đến, nói: “Cậu nói tôi là không biết làm việc tốt, chỉ biết làm việc thiếu đạo đức hại người lợi mình, tôi có chút không hiểu, cậu có thể đưa ra một vài ví dụ để chứng minh không?” Đinh Văn Tùng tự biết mình đuối lý, cơn tức giận đã giảm đi một nửa, hết sức hối hận thừa nhận lỗi của mình.

Trong công tác và trong cuộc sống, rất khó tránh khỏi bất đồng và xung đột, nếu xử lý không tốt, thì có thể chuyển thành thù hận, nếu xử lý tốt, thì có thể biến oán thán thành hòa thuận.

Hãy nghiên rằng chịu nhịn một chút

Khi nảy sinh bất đồng và xung đột với người khác, tuyệt đối không nên nóng vội. Nếu nóng vội, tức giận, rất dễ cãi vã với người khác. Một khi đã cãi vã rồi thì không ai chịu mất thể diện, vì vậy mâu thuẫn càng gay gắt hơn. Cần giữ đầu óc tỉnh táo, phân tích kỹ càng lời nói của đối phương, xem nó là có căn cứ cơ sở hay chỉ là tin đồn đại thôi; là sự nghi ngờ phỏng đoán hay là bị người khác xúi giục. Làm rõ nguyên nhân nảy sinh mâu thuẫn rồi, thì có thể thông qua phơi bày sự thực, nói lý để loại bỏ sự hiểu lầm của đối phương.

Hãy mở rộng tấm lòng, nhường nhịn một bước

Chỉ cần bạn mở rộng tấm lòng, thì hòa khí sẽ được tạo ra. Bạn có thái độ ôn hòa, có sự “độ lượng”, thì sẽ làm cho đối phương vốn muốn nổi giận cũng không có cơ, tự cảm thấy mất hứng, không muốn tranh cãi nữa.

Áp dụng phép chuyển dịch hoãn xung

Nguyên nhân của việc tranh cãi mãi không thôi thường là vì sợ tỏ ra thua kém người khác, sợ người khác cho là đuối lý.

Lúc này, đừng ngại chuyển chủ đề đang nói hoặc kể một câu chuyện cười, hài hước một chút, làm dịu đi bầu không khí căng thẳng, thì có thể tránh được xung đột trầm trọng hơn.

Rút lui một cách lịch sự

Trong các cuộc “tranh cãi không có thắng thua”, các bên tự bảo lưu ý kiến là một cách rút lui lịch sự. Khi không thể làm thay đổi quan điểm của đối phương, thì nên đề nghị các bên bảo lưu ý kiến kết thúc tranh luận mà vẫn giữ được không khí vui vẻ.

Chú ý tới mức độ

Đôi khi một câu nói quá, một thái độ khinh miệt là có thể trở thành nguyên nhân dẫn đến tranh cãi.

Mỗi một người trong lòng đều có một giới hạn, vượt qua giới hạn này thì sẽ dễ làm cho người ta cáu giận, dẫn đến cãi nhau.

Không vội giải thích

Khi đối phương oán trách, bạn không cần vội vàng giải thích, vì như vậy đối phương sẽ cho rằng bạn đang tự thanh minh cho mình. Nếu lời oán trách của đối phương có lý, thì trước tiên hãy tỏ ý xin lỗi đối phương, đợi khi anh ta bình tĩnh lại rồi mới đưa ra lời giải thích.

Tránh đối chọi nhau

Khi một người bị kích động mạnh, tâm trạng nóng giận, thì sẽ rất dễ “phát tiết” với tất cả mọi người xung quanh. Lúc này nếu như bạn tranh luận đúng sai với anh ta, thì sẽ trở thành nơi để anh ta “trút cơn tức giận”. Vì vậy, bạn cần tạm thời lánh đi, đợi khi anh ta bình tĩnh lại rồi sẽ nói với anh ta mọi điều bạn muốn nói.

42. LÀM THẾ NÀO ĐỂ LOẠI BỎ SỰ NGHI NGỜ TRONG LÒNG

Một lần, Phương Phương thấy chồng mình nói chuyện với một phụ nữ trẻ không quen biết trên đường, trong lòng bỗng nảy sinh nghi ngờ. Khi cô đi đến nơi, thì hai người lại lập tức chia tay. Phương Phương hỏi chồng người đó là ai, chồng cô nói đó là người không quen, chỉ hỏi thăm đường thôi. Phương Phương vẫn chưa hết ngờ vực, ngầm để ý theo dõi chồng. Sự để ý này lại càng như ma xui quỷ khiến, làm cho cô cảm thấy mọi dấu vết đều cho thấy chồng mình có xu hướng ngoại tình. Một hôm, chồng cô gọi điện về nhà nói công ty có việc bận, sẽ về nhà muộn một chút. Phương Phương không yên tâm, chạy đến chỗ chồng làm thăm dò, vừa mới đến cổng công ty, thì nhìn thấy chồng mình cùng một phụ nữ trung niên lên một chiếc xe con. Phương Phương vội lên một chiếc taxi bám chặt theo. Cuối cùng, chồng cô và người phụ nữ kia bước vào một khách sạn cao cấp. Phương Phương cảm thấy sự nghi ngờ của mình đã được khẳng định, bụng nghĩ: “Đến người phụ nữ già này cũng thích, thật là không biết xấu hổ”. Cô bước tới vài bước, giữ người phụ nữ kia lại mắng té tát một trận. Thực ra, người phụ nữ kia là vợ sếp của chồng cô, cùng chồng cô đến để thăm một khách hàng đang ở đó. Việc xảy ra khiến bà ta không thể chịu được, nên nói lại với chồng mình. Kết quả là chồng Phương Phương liền bị đuổi việc. Chồng Phương Phương tức giận, đòi ly hôn với Phương Phương.

Ngờ vực là một hiện tượng tâm lý là do thiếu “cảm giác an toàn bản thân” gây ra. Mọi người thường lo lắng khi ở vào tình thế không an toàn trong quan hệ giao tiếp, nghi ngờ quá nhiều đối với môi trường xung quanh. Vì cuộc sống xã hội khá phức tạp, mọi người thiếu thông tin chân thực đối với một số tình hình hoặc vấn đề nào đó thì không thể nào có được phán đoán hợp lý, vì vậy sẽ dùng sự ngờ vực để phủ lấp sự thiếu thông tin chân thực của mình.

Nguyên nhân căn bản của việc nảy sinh ngờ vực là do thiếu thông tin và thiếu sự tín nhiệm đối với người khác. Ngờ vực vừa ảnh hưởng đến quan hệ giao tiếp, lại cũng ảnh hưởng tới tâm trạng và sức khỏe của bản thân. Vậy thì nên loại bỏ sự ngờ vực đối với nhau trong giao tiếp như thế nào đây?

Suy nghĩ theo chiều tích cực

Xây dựng sự tự tin, sống chân thành với người khác là cái gốc để chữa khỏi sự ngờ vực lẫn nhau. Điều này đòi hỏi bản thân khi gặp sự việc gì cần nghĩ nhiều về hướng tốt đẹp. Có rất

nhiều việc, người khác vốn không có ý nhưng bản thân mình lại cứ nghĩ theo hướng xấu, càng nghĩ càng cảm thấy không vui. Nhiều trường hợp không phải là người khác có thành kiến với mình hoặc có hành vi bất lợi cho mình, mà là do thói đa nghi của bạn làm cho bạn có cảm giác lầm lẫn.

Giữ bình tĩnh, tránh hành động theo tình cảm

Nếu trong tư duy lần đầu tiên xuất hiện tín hiệu ngờ vực, trước tiên cần xác định xem sự ngờ vực về một việc gì đó của bạn có đầy đủ lý do hay không. Nếu có nhiều điểm nghi vấn, chứng cứ rõ ràng, thì bạn nên tìm cách đối chiếu với tình hình cụ thể để chứng thực. Nếu chứng cứ mơ hồ không rõ, xét đoán chủ quan, diễn dịch quá nhiều, thậm chí mang đậm màu sắc vô đoán, thì bạn cần nhanh chóng kết thúc sự ngờ vực của mình, nhắc nhở mình: “Mặc kệ nó, đừng có nghĩ nhiều như vậy”, “Đừng có nghĩ quá xấu về người khác”. Nếu như có thái độ “không chứng thực được tức là không tồn tại”, thì sẽ có thể loại bỏ được sự ngờ vực của bạn.

43. LÀM DIU SỰ TỨC GIẬN CỦA NGƯỜI ĐỐI DIỆN TRONG GIAO TIẾP

Trong một lần kiện tụng, Đinh Cường cảm thấy luật sư của mình là Mã Vĩ thu phí quá cao, liền tỏ rõ ý của mình cho Mã Vĩ biết. Có lẽ Đinh Cường nói hơi quá nên Mã Vĩ vô cùng tức giận. Anh ta cho rằng lúc trước cả hai đã thỏa thuận giá cả rồi, hơn nữa mình phải bỏ ra bao nhiêu công sức, bây giờ sắp sửa thắng kiện rồi lại đưa vấn đề này ra, anh ta không khỏi nổi nóng, và nói sẽ không thêm ngó ngang gì đến vụ kiện này nữa. Đinh Cường thấy Mã Vĩ nổi nóng, sợ hỏng việc, vội nói chữa: “Xin lỗi, quả thật tôi không nên nói như vậy. Tôi xin lỗi về lời nói của mình. Anh có quyền nổi nóng, xin hãy tha thứ cho tôi”. Mã Vĩ im lặng một lát, nói: “Không sao, Đinh Cường, tôi thu của anh tiền có cao một chút, tôi cũng cần xin lỗi anh. Tôi cho anh một phiếu thu khác, để chúng ta làm bạn lại từ đầu, được không?”

Chúng ta nói chung đều thường nổi cáu một cách vô cớ. Thường là vì người khác đã vô ý hoặc cố ý nói gì đó hoặc làm gì đó. Nếu bạn gặp phải một người đang trong cơn cáu giận, làm thế nào để xóa bỏ được ngay cơn tức giận của anh ta đây?

Giữ bình tĩnh

Khi đối phương đang cơn thịnh nộ, trút cơn tức giận lên đầu người khác một cách thiếu lý trí, thì bạn nên áp dụng phương pháp “dĩ dật đãi lao” (lấy quân nghỉ ngơi đánh quân mỏi mệt), giữ bình tĩnh. Khi ứng phó, cần bình tĩnh ứng dụng, nét mặt thoải mái, tuyệt đối không nên dùng phương thức cứng nhắc ăn miếng trả miếng, nhằm tránh đổ thêm dầu vào lửa, khiến cho cục diện không thể nào khắc phục được. Nếu như bạn áp dụng thái độ lấy nhu khắc cương, thì trạng thái phân nộ của anh ta sẽ dần dần lắng dịu đi.

Khi đối phương nổi giận, bạn nên giữ thái độ bình tĩnh, tìm ra nguyên nhân khiến cho đối phương nổi giận. Phương pháp tốt nhất là đưa ra những câu hỏi có tính thăm dò, để đối phương thổ lộ ra nguyên nhân của việc cáu giận, sau đó tìm cách giải quyết, làm cho đối phương bớt giận.

Thông thường bên nổi giận luôn cho rằng người khác không hiểu hết hoặc thông cảm với anh ta. Bạn nên tỏ ra về mặt này bạn quả thực đã suy xét tới tình cảnh của anh ta, để cho anh ta phát tiết ra hết, không nên ngắt lời. Như thế, người nổi giận nhận được sự thông cảm và đồng tình, nộ khí tự nhiên sẽ lắng đi.

Lấy nhu thắng cương

Người khác nổi cáu với bạn là có lý do của anh ta, lúc này bất kể là đúng sai, bạn tuyệt đối không nên đối đầu với anh ta, nếu không có thể tình huống sẽ càng tồi tệ hơn.

Phương pháp tốt nhất để loại bỏ ngay cơn tức giận của người khác là tỏ thái độ thân thiện hữu hảo đối với anh ta. Khi bạn mềm mỏng giảng hòa, bên nổi cáu lập tức sẽ ý thức được chỉ có mỗi một mình anh ta đang hò hét. Điều đó sẽ khiến cho anh ta cảm thấy rất bối rối, cảm thấy mình như một thằng ngốc vậy. Anh ta sẽ thấy xấu hổ, vội vàng khôi phục lại trạng thái bình thường.

Bạn có thể sử dụng tâm lý này để chi phối và khống chế người đang nổi giận, làm ổn định tâm trạng của anh ta, khiến cho anh ta khôi phục lại lý trí.

Như thế vừa có thể làm cho mình thoát ra khỏi bầu không khí khó chịu vừa rồi, lại tạo đường rút lui cho đối phương; đồng thời, cũng có thể tỏ ra bạn là người sống khoan dung.

Tìm ra nguyên nhân của sự cáu giận

Người khác nổi cáu với bạn, thông thường xuất phát từ một trong những nguyên nhân sau: có lẽ là vì bạn đã nói gì hay làm điều gì đó, hoặc là đối phương cho rằng bạn nói gì, làm điều gì đó, cũng có thể là đối phương có chuyện gì đó với người khác, nhưng lại trút lên đầu bạn.

Bất kể là cơn giận của anh ta xuất phát từ đâu, cũng bất kể anh ta là ai, bạn đều cần tìm ra phương pháp giải quyết vấn đề, trở lại hòa hợp với anh ta. Muốn tìm ra nguyên nhân nổi cáu của anh ta không phải là khó. Có thể hỏi đối phương nhiều câu hỏi vì sao, cho đến khi phát hiện ra tại sao đối phương lại nổi cáu. Để đề phòng bất trắc, bạn có thể tìm hiểu kỹ hơn một chút xem có còn nguyên nhân nào khác nữa không.

Nếu như đúng là lỗi của bạn, thì cần lập tức thừa nhận, đồng thời bày tỏ xin lỗi với người bị bạn gây tổn thương.

Nếu như không phải là lỗi của bạn, bạn có thể rộng lượng một chút. Nếu như nói một câu xin lỗi có thể làm cho quan hệ hai người tốt trở lại, vậy thì hãy nói lời xin lỗi, không cần thiết phải canh cánh trong lòng việc ai đúng ai sai.

Đứng trước những người nổi cáu vì cảm thấy mình bị coi thường, coi nhẹ hoặc lạnh nhạt, hãy quan tâm đến anh ta, khiến cho anh ta cảm nhận được giá trị của mình. Đây là phương pháp tốt nhất để loại bỏ cơn cáu giận của anh ta. Vì loại người này thường muốn được quan tâm chú ý tới. Anh ta sẽ làm hết sức mình để được người khác chú ý. Thiếu sự chú ý sẽ làm tổn thương tới lòng tự tôn của anh ta, làm cho anh ta cảm thấy mình không quan trọng, là một người thừa.

Bạn có thể nhờ anh ta giúp đỡ, hỏi ý kiến anh ta, nghe theo lời khuyên của anh ta, như thế, cơn giận của anh ta sẽ nhanh chóng tan biến đi.

44. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CẢM THẤY THOẢI MÁI HƠN TRONG GIAO TIẾP?

Tiểu Nhan và Tiểu Ngọc cùng thuê một căn phòng nhỏ. Tiểu Nhan buổi tối thường phải làm thêm giờ nên hàng ngày đều đi ngủ muộn. Còn đơn vị của Tiểu Ngọc thì rất xa, phải dậy từ sớm để đi làm. Vì thế, buổi sớm khi Tiểu Nhan còn đang ngủ mơ màng, Tiểu Ngọc đã hát bài “xoong nồi bát đĩa” rồi; Tiểu Ngọc buổi tối khi đang ngủ say, thì Tiểu Nhan lại dội nước lạnh ào ào. Vì vậy, hai người không tránh khỏi cãi nhau, không lâu sau thì chia tay.

Học cách hiểu người khác là cả một môn nghệ thuật trong cuộc sống. Một người thật sự

chính chắn là người biết khoan dung với khuyết điểm và điểm yếu của người khác. Chỉ có người ấu trĩ, không hiểu gì mới khắt khe với người khác theo tiêu chuẩn của mình.

Không nên đòi hỏi người khác quá cao

Trong cuốn “Thế thuyết tân ngữ” có ghi: Quán Ninh và Hoa Hâm từng cùng học với nhau trên một chiếc chiếu. Một lần, có một nhân vật sang trọng ngồi trên một chiếc xe, đầu đội mũ quan đi qua cửa, Quán Ninh vẫn ngồi học không biết gì, còn Hoa Hâm thì bỏ sách xuống, bước ra ngắm nhìn. Quán Ninh bèn cắt đôi chiếc chiếu, chia đôi chỗ ngồi, nói với Hoa Hâm coi trọng phú quý. Người đòi thường tán thưởng phẩm chất cao thượng cắt chiếu của Quán Ninh, nhưng xét về khía cạnh bạn bè, thì dường như Quán Ninh đòi hỏi quá khắt khe đối với bạn, sự kỳ vọng của ông là quá cao.

Mỗi người mỗi khác, ai có chính kiến của người đó. Thế giới này rất đa dạng phong phú, sự việc trên thế gian cũng phức tạp nhiều thay đổi, giữa bạn bè với nhau tất nhiên là những con người độc lập. Mà tư tưởng và kiến giải của con người cũng không thể thống nhất trên một bình diện một cách tuyệt đối hóa. Chúng ta chỉ cần hai điểm là cùng chí hướng, tâm đầu ý hợp là có thể kết bạn với người đó được rồi. Không làm được tri kỷ, thì cũng là một người bạn bình thường. Chúng ta thường nói phải cẩn thận chọn bạn chẳng qua là để tránh đi lại với những người xấu mà thôi.

Không nên suy bụng ta ra bụng người

Suy nghĩ, trình độ văn hóa mỗi người mỗi khác, cách nhìn nhận đối với một sự việc cũng có sự khác biệt rất lớn. Có người cho rằng là thứ nhìn lâu hóa quen, có người thì lại cho rằng rất lạ; có người cho rằng là thứ rất đáng ngạc nhiên, có người thì cho là không có gì ngạc nhiên cả. Vì vậy, một người thông minh và có lý trí khi đứng trước sự việc khách quan, cần vừa có kiến giải độc đáo của mình, càng cần phải đứng vào vị trí của người khác để suy nghĩ. Học để biết cách hiểu người, cũng tức là học để biết cách tôn trọng người khác, đồng thời đối xử hữu hảo với người khác bằng tình cảm khoan dung, công bằng, bình tĩnh.

Không nên quá đòi hỏi sự nhất trí

Liễu Doanh có một người bạn trai. Lúc đầu, hai người rất hòa hợp nhưng về sau khi nói chuyện về việc bố trí căn phòng tương lai, thì lại xảy ra bất đồng. Nguyên nhân là Liễu Doanh đòi người bạn trai phải có sự thống nhất hoàn toàn đối với kiến giải và quan niệm thẩm mỹ của cô ta. Nếu như bạn trai tỏ ý khác, thì cô lại cho rằng bạn cô rất kỳ quái. Ngược lại, bạn trai của cô cũng cảm thấy cô rất kỳ quái, không thể thuyết phục bằng lời lẽ, nên đã chia tay.

Do Liễu Doanh luôn có yêu cầu người khác phải nghe theo mình, khiến cho cô luôn luôn bị thất bại trong giao tiếp bạn bè và tình yêu, thậm chí tự mình đẩy mình đến chỗ bị cô lập, mất đi tình bạn và tình yêu.

Không ai muốn chọn một người quá khắt khe làm bạn cả. Cũng không ai muốn kết duyên trọn đời với một người chỉ quan tâm đến sở thích của mình, mà không cho phép người khác có sở thích riêng cả.

Vì vậy, trong giao tiếp, nếu như chúng ta hiểu người khác hơn, bớt khắt khe với người khác một chút, thì cuộc sống của chúng ta sẽ càng thú vị hơn.

45. CÁCH GIỮ THỂ DIỆN CHO MÌNH VÀ CHO ĐỐI TƯỢNG GIAO TIẾP

Lý Hồng ý mình mềm miệng nhanh nhẩu, thường không nể mặt người khác, bới móc những điểm yếu của người khác làm vui. Cuối cùng có một hôm, khi Lý Hồng đang dương dương đắc ý với việc trêu chọc người khác trước mặt mọi người, đối phương bỗng nhiên nổi giận, dang tay cho cô một cái bạt tai. Mọi người có mặt không ai không cười thầm, đều cho rằng Lý Hồng tự chuốc lấy vạ vào thân.

Trong các hoạt động giao tiếp, không để người khác bị mất mặt cũng được coi là một nguyên tắc lớn trong ứng xử, cũng là một phẩm chất tốt đẹp. Vậy nên làm như thế nào đây?

Không gọi nổi đau của người khác

Trong giao tiếp, nếu không phải vì một nhu cầu đặc biệt nào đó, thì nói chung nên tránh đụng chạm đến những điều nhạy cảm mà đối phương kiêng kỵ, tránh làm cho đối phương xấu mặt trước đám đông.

Các nghiên cứu về tâm lý học cho thấy, không ai muốn đem phơi bày lỗi lầm hoặc chuyện riêng tư của mình ra trước mặt mọi người cả. Một khi bị người khác phơi bày, thì họ sẽ cảm thấy vô cùng bối rối hoặc tức giận.

Không bới móc lỗi nhỏ của người khác

Trong giao tiếp, ai cũng đều có thể có một vài sơ suất nhỏ, chẳng hạn như: nói ngớ ngẩn, nhớ nhầm tên, chức vụ của đối phương, nghi lễ có phần thất thố... Khi chúng ta phát hiện đối phương có những trường hợp trên, nếu như không ảnh hưởng gì đến công việc lớn, thì không cần thiết phải khuyếch đại việc đó lên, cố ý làm cho ai cũng biết, lại càng không nên có thái độ châm chọc, chuyện bé xé to, lấy những sai sót của người khác ra làm trò cười trước mặt mọi người. Vì làm như vậy không những khiến cho đối phương khó xử, làm cho anh ta có ác cảm hoặc muốn trả thù bạn, mà còn hại tới cả hình tượng giao tiếp của bạn, dễ khiến cho người khác cảm thấy bạn sống quá khắt khe, từ đó “kính nhi viễn chi”, cảnh giác đối với bạn.

Không để đối phương thua quá thảm hại

Ứng xử với người khác giống như là chơi một ván cờ vậy. Chỉ có những thanh niên kém hiểu biết trong giao tiếp mới thắng liền đối phương một lúc bảy tám ván, thấy đối phương đỏ mặt tía tai, không ngóc đầu lên được mà anh ta vẫn cứ ngồi đó ra sức hét “Chiếu”.

Nếu như bạn hơn hẳn người khác trong công việc, đừng ngại nhường người khác một chút trong giải trí hoặc các mặt khác; nếu như bạn có quyền uy tuyệt đối trong một mặt nào đó, thì đừng ngại lắng nghe nhiều hơn ý kiến của đối phương trong các mặt khác, vả lại bạn cũng không thể nào ôm đồm hết tất cả mọi thứ được. Dù bạn có tháo vát, thì sức lực cũng không cho phép, hà tất lúc nào cũng phải hơn hẳn người khác một cái đầu? Nếu như bạn khiến cho người khác không còn một chút tự tin nào nữa, thì sẽ không còn ai muốn hợp tác với bạn đâu.

Không để người khác lâm vào "ngõ cụt"

Chúng ta không những cần cố gắng tránh khiến cho người khác không còn đường rút, mà còn cần học biết cách tạo “đường rút” một cách khéo léo kịp thời khi đối phương không tìm được đường rút lui.

Khi tạo “đường rút” cho người khác, không nên để lộ ra. Vừa có thể làm cho người khác “rút lui” một cách thể diện, lại cần cố gắng không làm cho những người xung quanh phát hiện thấy, như thế mới là “đường rút” khéo léo. Có một bài báo như sau: Một lần, một vị khách nước ngoài mời tiệc tại khách sạn Cung Thủy tinh ở Thiên Tân, mời mười người và gọi ba chai rượu. Cô Đinh là nhân viên phục vụ của khách sạn biết rằng mười người năm món ăn phải có năm

chai rượu, xem ra túi tiền của khách không phải là rộng rãi gì. Thế nên cô không để lộ ra, đích thân rót rượu cho khách. Sau năm món ăn, rượu trong ly của khách vẫn còn đầy. Vị khách nước ngoài kia rất vui, cảm ơn cô Đình đã giúp ông thành công, trước khi ra về còn nói lần sau sẽ lại tới đây. Những người giỏi giao tiếp thường giúp đối phương thoát khỏi cảnh khó xử bằng cách không để lộ ra như vậy đấy.

Hài hước là một yếu tố cần thiết trong quan hệ giao tiếp, một câu nói hài hước thường có thể làm cho hai bên cười thông cảm và vui vẻ. Khi nhà văn Phùng Ký của Trung Quốc thăm Mỹ, một người bạn Mỹ đem theo con đến nhà chơi. Khi họ đang nói chuyện, cậu con khỏe như trâu kia trèo lên giường của Phùng Ký, đứng trên đó nhảy lung tung. Nếu như lúc đó Phùng Ký mời cậu ta xuống một cách thẳng thừng, thì tất sẽ khiến cho ông bối áy náy, cũng cho thấy mình không mấy nhiệt tình. Thế nên ông liền nghĩ ra một câu hài hước: "Xin hãy mời con ngài quay trở về trái đất thôi!" Người bạn kia nói: "Vâng, để tôi thương lượng với nó". Kết quả là vừa đạt được mục đích, lại khiến cho cả hai người đều vui lòng.

Đôi khi có thể vì một tình huống bất ngờ khiến cho đối phương lâm vào tình thế khó xử, lúc này, cùng với việc tạo ra cho đối phương "đường rút", nếu như bằng một số biện pháp phù hợp nào đó, tăng thêm cho đối phương một chút hãnh diện, thì quả là không gì tốt bằng. Điều đó không chỉ giúp đối phương giữ được thể diện, mà còn làm cho đối phương càng thêm cảm kích đối với bạn.

46. KHI GẶP NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG CUỘC SỐNG, BẠN PHẢI LÀM GÌ?

Lý Hồng tốt nghiệp khoa Hóa tại một trường đại học nổi tiếng, mang trong mình một bầu nhiệt huyết và hoài bão lớn lao, cô luôn mơ ước trở thành một Quyri của Trung Quốc. Thế nhưng, sau khi bước vào xã hội thì cô lại gặp phải những việc không như ý: phòng thực nghiệm của đơn vị sơ sài, lãnh đạo tầm thường, quan hệ giao tiếp phức tạp. Khoảng cách giữa lý tưởng và hiện thực quá lớn, cô cũng từng thử cố gắng thay đổi hiện thực, nhưng đổi lại là hiện thực càng tồi tệ hơn. Sự nhiệt tình của cô với đi từng chút một, năng lực của cô cũng dần dần bị mài mòn, cuối cùng cô vứt bỏ lý tưởng ban đầu, lấy chồng, sống một cuộc đời yên ổn giúp chồng nuôi con.

Đời người thường đan xen những thất bại lớn nhỏ. Hơn nữa, cùng với sự phát triển của xã hội, cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn, khả năng gặp phải thất bại cũng ngày càng nhiều lên.

Thản nhiên đối mặt

Thất bại là một bộ phận cấu thành trong cuộc sống. Cuộc sống không có sự phiến não hoặc thất bại hoàn toàn chỉ là một ảo tưởng tự dối mình, dối người. Theo đuổi một cuộc sống không có thất bại chỉ là một việc làm tốn công vô ích mà thôi.

Nếu như đang gặp thất bại rồi, thì cần đối mặt với nó, tìm biện pháp giải quyết; nếu như thất bại đã qua rồi, thì cần quên nó đi, không nên cứ giữ mãi nó ở trong đầu làm gì. Cảm giác đau khổ giống như một đằm lầy, bạn càng không nhanh thoát ra khỏi nó, thì nó sẽ càng nhấn sâu bạn xuống, càng nhấn càng sâu, cho đến khi không thể nào tự gượng dậy được.

Thất bại chắc chắn sẽ có lúc kết thúc, nó thường được giải quyết cùng với thời gian trôi đi. Hơn nữa, cho dù bạn có gặp thất bại lớn đến mấy, thì vẫn cứ cần phải tiếp tục sống. Vì vậy, khi gặp thất bại, bạn nhất định cần phải thản nhiên đối mặt.

Giữ tâm trạng tốt

Lỗ Tấn từng nói thế này: “Mãnh sĩ thật sự là người dám nhìn thẳng vào cuộc đời ảm đạm!” Vươn lên từ trong thất bại sẽ là khởi điểm để thành công trong sự nghiệp lớn.

Khi gặp thất bại, giữ được tâm trạng tốt, ổn định, lành mạnh là một việc cực kỳ quan trọng. Một người nếu như cứ luôn đắm chìm vào trong đau khổ của thất bại, để cho thất bại bóp méo tâm hồn mình, thì cũng tựa như là xát muối lên vết thương của mình, tự dẫn vệt mình.

Khi thất bại, con người ta khó tránh khỏi để ý xem người khác đánh giá như thế nào. Thế nhưng, cần hiểu rằng, dù là người mạnh hơn bạn hay là người yếu hơn bạn, họ cũng bị thất bại quấy nhiễu, cùng cảm thấy đau khổ như vậy, chúng ta không cần phải tự cảm thấy xấu hổ.

Phấn đấu là một quá trình liên tục. Thất bại tạm thời không phải là kết quả cuối cùng. Không có ngưỡng cửa nào mà con người không thể vượt qua. Nhiều sự bất hạnh xem ra có vẻ như áp đảo mọi thứ nhưng chỉ cần chúng ta không đi vào ngõ cụt, thì sẽ có thể thoát ra khỏi nó.

Khi gặp thất bại, không nên oán trời trách người, anh ách đầy bụng, mà cần bình tĩnh nhìn nhận nó. Cái kiểu tìm kiếm sai sót của người khác, nghĩ quá nhiều về “ai chịu trách nhiệm trong việc này” không những không giúp giải quyết vấn đề, mà ngược lại sẽ làm cho vấn đề càng trở nên tồi tệ hơn, càng khó có thể thoát ra cảnh khốn quẫn.

“Khó khăn là một mặt trời khác của đời người”. Khó khăn trải qua càng nhiều, thì ý chí sẽ càng mãnh liệt. Nó giống như một con dao nung đỏ nhúng vào nước lạnh hết lần này đến lần khác vậy, lâu ngày sẽ luyện thành một con dao quý vô cùng sắc bén.

Nhập vào đầu những thông tin tích cực

Một số người sau khi trải qua một lần thất bại rồi thì đã mất niềm tin đối với bản thân.

Muốn giữ bỏ tâm lý tự phủ định mình, bạn đừng ngại nhập một số thông tin tích cực vào trong đầu mình:

(1). Tiến hành tự khích lệ mình. Tác dụng của tự khích lệ mình là gây ảnh hưởng đến tiềm thức của bản thân, thường sẽ thu được những hiệu quả không ngờ tới. Chẳng hạn, có thể đọc to một số câu danh ngôn có tính khuyến khích, những bài văn có tính khích lệ, cũng có thể tự sáng tạo ra những lời có tính khích lệ, chẳng hạn như “Mình giỏi thật”, “Mình nhất định sẽ thành công” ...

(2). Tự khẳng định mình. Tưởng tượng mình là người chiến thắng, đồng thời vẽ ra quang cảnh thắng lợi, điều này có thể loại bỏ một cách hữu hiệu cảm giác thất bại.

Khắc phục nỗi khiếm sợ

Một số người thành đạt thường cho rằng, nếu như vì lo sợ thất bại mà vứt bỏ đi mọi cơ hội, thì sẽ không thể nào tiến bộ, thành công được. Không dũng cảm thử nghiệm thì không thể nào biết được nội hàm sâu sắc của sự việc, còn nếu như đã từng thử nghiệm rồi, sự thể nghiệm này sẽ trở thành một bước đệm và sự chuẩn bị sẵn cho tương lai phát triển của bạn.

Vậy thì làm thế nào để cho mình có được dũng khí, làm thế nào để loại bỏ tâm lý lo sợ đây?

(1). Cần có động lực khao khát thành công.

Khảo sát con đường phát triển của những người thành đạt trong sự nghiệp, bạn sẽ phát hiện thấy phần lớn trong số họ đều thuộc típ người không bằng lòng với hiện tại, không ngừng tiến thủ. Chúng ta cần đưa ra những thách thức mới cho sự thành công vốn có của mình, cố gắng hết mình để leo ngọn núi cao ngày hôm nay. Ngày mai chúng ta cần phải leo cao hơn hôm

nay.

(2). Bước ra khỏi không gian của mình. Có một số người thế này: họ nhốt mình trong tháp ngà cách biệt với thế giới bên ngoài, tự tán thưởng mình. Loại người này không muốn có sự liên hệ nào với thế giới bên ngoài, thường có tư tưởng co đầu rút cổ, thường ứng phó với thế giới bên ngoài bằng thái độ tiêu cực. Còn một khi bạn đã bước ra khỏi tháp ngà rồi, thì có thể phát hiện ra thế giới này phong phú, đa dạng, hấp dẫn thú vị biết bao.

(3). Tham khảo kinh nghiệm của người khác. Tiếp thu kinh nghiệm của người thành đạt có thể rút ngắn quá trình nắm bắt kiến thức thực tế. Điều này hiệu quả hơn nhiều so với chỉ dựa vào những gì tự mình mò mẫm.

(4). Không ngừng thử nghiệm. Thực tiễn sẽ làm xuất hiện kiến thức, làm tăng thêm dũng khí. Thực tiễn càng ít, thì cảm giác lo sợ trong lòng càng mạnh, gặp những việc quan trọng, sẽ thấy bần khổ, lo lắng, thiếu dũng khí. Không ngừng thử nghiệm thực tế là con đường ngắn nhất để nâng cao dũng khí.

Xây dựng lòng tự tin mạnh mẽ

Tự tin là sức mạnh nội tại kiên cường nhất, nó có thể giúp bạn vượt qua những thời kỳ gian khổ, cho tới khi ánh bình minh xuất hiện.

Tiến hành những luyện tập dưới đây sẽ có thể nhanh chóng nâng cao lòng tự tin của bạn.

(1). Dũng cảm ngồi ở phía trên. Có lẽ chúng ta từng chú ý tới một hiện tượng, bất kể là khi tham gia cuộc hội họp gì, mọi người thường tranh nhau ngồi ở phía sau. Vì những người này đều hy vọng mình không bị “quá lộ liễu”. Sở dĩ họ sợ bị người khác chú ý đến là vì thiếu tự tin.

Cần nhớ rằng, mọi thứ liên quan đến thành công đều là sự nhanh nhạy. Nếu như muốn thành công, thì cần phải ngồi ở phía trên.

(2). Cần học cách mỉm cười. Mỉm cười chỉ là một thói quen, khi bạn chưa hình thành được thói quen này, thì làm việc gì cũng không tự nhiên; một khi đã quen rồi, tâm trạng tự nhiên sẽ có sự thay đổi.

(3). Mạnh dạn nhìn thẳng vào người khác. Không dám nhìn thẳng vào người khác thường có nghĩa là tự ti. Nhìn thẳng vào người khác tựa như nói với anh ta rằng: Tôi với anh bình đẳng; tôi có khả năng làm bất cứ việc gì; anh chưa chắc đã mạnh hơn tôi. Để cho ánh mắt của bạn chăm chú nhìn người khác, đây không những có thể đem lại cho bạn sự tự tin, mà còn có thể giúp bạn giành được sự tín nhiệm của người khác.

(4). Tăng tốc độ đi đường. Hãy để cho bước chân của bạn nhanh hơn một chút, đầu ngẩng cao hơn một chút, ngực ưỡn thẳng hơn một chút, thì bạn sẽ cảm thấy sự tự tin tăng lên rất nhiều.

(5). Phát ngôn trước đám đông. Trong hội nghị, nếu như biết cố gắng phát ngôn càng nhiều càng tốt, như thế sẽ làm tăng thêm lòng tin của bạn, lần sau sẽ càng dễ phát biểu hơn. Chủ động phát ngôn chính là biểu hiện của sự tự tin.

47. VƯỢT QUA NHỮNG BƯỚC NGOẶT KHÓ KHĂN TRONG CÔNG VIỆC

ý Phong làm việc trong một công ty tư nhân. Thoạt đầu anh ta đầy nhiệt huyết, làm việc năng nổ và nhanh chóng ngồi vào vị trí lãnh đạo. Về sau lòng nhiệt tình bắt đầu giảm đi, anh ta cảm thấy

Là bạn chán trước những công việc máy móc. Anh ta rất muốn leo lên vị trí giám đốc nhưng điều kiện thì còn xa mới với tới. Vì vậy, anh ta cảm thấy đau khổ, không biết mình có nên tiếp tục làm ở đó hay không.

Khi bạn gặp cục diện bế tắc, chững lại không tiến được nữa, tự cảm thấy mình tiến thoái lưỡng nan, thì những bước dưới đây có thể giúp cho bạn thoát ra khỏi cảnh khốn đốn.

Chủ động

Nếu như bạn chờ cấp trên hoặc số phận tạo cho bạn cơ hội, thì có nghĩa là bạn quá trông chờ vào người khác. Bạn cần tự xác định mục tiêu mới cao hơn cho mình, đồng thời cố gắng giữ mình theo hướng đó. Tuy bạn không thể thực hiện được ngay mục tiêu, nhưng có thể làm cho nó được thực hiện sớm hơn.

Chuyển ngành quyết đoán

Quyết định chuyển ngành là một việc quan trọng. Thế nhưng, đối với những người dám mạo hiểm mà nói, đây có thể là một sự lựa chọn để có cơ thể thay đổi tốt nhất. Nó có thể khiến cho bạn cảm thấy ngay một cảm giác mới mẻ ào tới. Chuyển ngành có thể có nghĩa là bạn phải xuất phát từ điểm rất thấp, cũng có nghĩa là bạn sẽ có được những kinh nghiệm mới. Đây là nước cờ để tương lai bạn giữ trọng trách. Sự rủi ro trong đó chính là khoản chi mà bạn cần bỏ ra, hay có thể nói là “học phí”.

Không ngừng học tập

Học tập có thể giúp bạn nâng cao và thể hiện kỹ năng làm việc của mình, cũng có thể khiến cho bạn tăng thêm khả năng làm những công việc mới cùng với sự thay đổi hứng thú làm việc. Ngoài ra, bạn cũng có thể học để mà học.

Trong công tác, sức cạnh tranh ngày càng khốc liệt, chỉ có những người biết học tập, biết thích ứng và có sự sáng suốt nhìn thấy trước sự việc mới có thể nắm bắt được cơ hội.

Phát triển toàn diện

Những người kém thông minh và thiếu tính nhạy bén thường gặp khó khăn trong thay đổi công việc, để phát huy kiến thức và kỹ năng của mình bằng các phương thức mà mình cho là khác hẳn. Ở đây có một phương pháp hữu hiệu, đó chính là làm người thầy, người bạn tốt của những người trẻ tuổi. Điểm rõ rệt nhất là có được khả năng giao tiếp. Cái lợi không trông thấy được là đặt cơ sở quần chúng tốt cho sau này.

Cho mình nhiều thời gian hơn

Chúng ta dường như chưa học biết cách quan tâm, thương lấy bản thân. Vì lý do công việc, chúng ta gần như không còn thời gian để dùng vào những mặt khác – bạn đời, con cái, bạn bè, và nhất là bản thân mình. Dành cho mình nhiều thời gian hơn là một việc rất quan trọng. Về mặt tinh thần, vứt bỏ áp lực công việc, thoải mái một chút, nó rất cần thiết cho duy trì một năng lực sáng tạo tràn trề.

48. LÀM THẾ NÀO ĐỂ THOÁT KHỎI TÂM TRẠNG CHÁN CHỪNG, PHIÊN NÃO?

gô Nghị vốn là một thanh niên ham học hỏi, nhưng gần đây trở nên trầm tính, vì anh ta đã mất đi công việc, bạn gái cũng rời bỏ anh ta mà đi. Để quên đi sự mất mát đó, anh ta đắm chìm vào

trong rượu chè bài bạc, việc này khiến cho anh ta vốn không mấy dư dật lại càng trở nên túng quẫn hơn, sự buồn phiền vì thế tăng lên gấp bội. May mà có bạn bè khuyên bảo, anh ta đã gắng gượng dậy, giữ bỏ sự chán chường trước đây.

Tránh thói lười biếng

Sau một thời gian phấn đấu, nhưng lại nhận được kết quả không như mong muốn sẽ rất dễ khiến cho người ta sinh ra lười biếng, thậm chí hình thành thói quen lười biếng. Hầu hết những người lười biếng thường có mấy loại tâm trạng dưới đây: một loại là bản thân lười biếng, chỉ trông chờ vào người khác; một loại là có tâm lý cầu may, muốn nhận được mà không phải mất gì; một loại khác là hiện tại lười được thì lười, cứ trì hoãn mãi công việc cần làm. Họ thường dùng câu nói “việc đâu sẽ có đó” để biện hộ cho sự lười biếng của mình.

Những người lười biếng, không có chí tiến thủ, có thái độ tiêu cực đối với người khác, việc nhỏ không muốn làm, việc lớn thì không làm nổi. Kết quả là suốt ngày lười nhác, không thu được gì cả, không thành công được việc gì cả. Tất nhiên càng không thể nói đến thành việc lớn, tạo dựng sự nghiệp lớn được. Cần biết rằng, hành động tuy chưa chắc đã đem lại kết quả tốt nhưng không hành động chắc chắn sẽ không thể mang lại kết quả tốt. Nếu như bạn hình thành nên thói quen lười biếng, thì cần phải nhanh chóng gắng gượng dậy.

Nhìn thẳng vào sự phiền não

Nguyên nhân nảy sinh phiền não chủ yếu có mấy loại dưới đây: (1). Trong cuộc sống hiện thực, ham muốn và nhu cầu của cá nhân không được thỏa mãn, tức lý tưởng và hiện thực xung đột với nhau; (2). Trong giao tiếp, quan hệ với người khác không suôn sẻ, nảy sinh mâu thuẫn, nảy sinh xô xát; (3). Trong công tác gặp những việc không như ý mình; (4). Trong học tập bị áp lực, thành tích kém; (5). Trong cuộc sống gặp những việc không suôn sẻ.

Phiền não nảy sinh là một hoạt động tâm lý, song nó lại gây ảnh hưởng nghiêm trọng đối với tâm lý.

Ảnh hưởng đến tư duy bình thường của con người, hạn chế độ sâu và độ rộng tư duy của con người. Sau khi nảy sinh phiền não, khi suy xét vấn đề thường cảm thấy trong đầu như một mớ bòng bong, lẩn không ra đầu mối; đôi khi suy nghĩ cứ đi vào đường tối, ngõ cụt mà không biết quay đầu ra.

Ảnh hưởng đến sự lành mạnh của tâm lý, thậm chí gây tổn hại đến sức khỏe. Một số nghiên cứu cho thấy, con người ta chịu áp lực của tâm trạng không vui càng lớn, thì nhu cầu năng lượng sẽ càng lớn. Mà tâm trạng phiền não lại thường ảnh hưởng đến ham muốn ăn của con người, dẫn đến khả năng bù đắp năng lượng bị giảm xuống, như thế sẽ hình thành nên vòng tuần hoàn tiêu cực, dẫn đến suy nhược cơ thể, làm cho khả năng đề kháng bệnh tật giảm xuống, từ đó nảy sinh các loại bệnh tật.

Phiền não quá độ còn có thể khiến cho con người ta cảm thấy tương lai đen tối, ý chí sút giảm. Cuộc sống không có sinh khí dẫn đến mất niềm tin và dũng khí đối với cuộc sống.

Phương pháp hữu hiệu để loại bỏ sự phiền não là hòa mình vào trong đám đông, quan hệ gặp gỡ nhiều với những người có tâm trạng tích cực; khiến cho mình đắm chìm vào công việc, dùng thành tích trong công tác để bù lấp sự mất thăng bằng về tâm lý; không so sánh với người khác vì đau khổ thường do so sánh gây ra.

Bắt tay vào giải quyết khó khăn

Khó khăn là cội nguồn của phiền não, cách giải quyết nó là:

(1). Không né tránh vấn đề. Không thể áp dụng cách làm kéo chần lên trùm kín đầu, hy vọng khó khăn sẽ tự nó trôi qua. Một khi có vấn đề bức bách trước mặt, cần phải huy động sức mạnh kháng cự to lớn trong con người mình. Vì vậy, cần phải mở to mắt nhìn thẳng vào vấn đề, đánh giá khó khăn lớn nhỏ, tiến hành phân tích nó. Khi đó, bạn sẽ cảm thấy khó khăn không đáng sợ như nhìn bề ngoài.

(2). Có hành động tích cực có thể làm nảy sinh kỳ tích. Khi bạn bắt tay vào hành động, bạn sẽ nảy sinh linh cảm bất ngờ và cơ hội không ngờ tới.

(3). Tìm kiếm sự giúp đỡ. Quá độc lập cũng không phải là một thói quen tốt. Một người dù có mạnh đến đâu cũng không thể một mình giải quyết được tất cả mọi vấn đề. Có người cảm thấy gặp khó khăn nhưng tìm kiếm sự giúp đỡ là một việc làm mất mặt, nghĩ đủ mọi cách để giấu giếm nó đi; có người thì nói: “Đây là vấn đề của cá nhân tôi, cần do tôi tự mình xử lý”. Những thái độ như vậy đều là sai. Cách làm đúng là tận dụng mọi khả năng tìm kiếm sự giúp đỡ, cho dù thất bại cũng không thay đổi suy nghĩ ban đầu.

Cuộc đời đầy rẫy đau khổ, u buồn và khó khăn, nhưng chúng ta cần dũng cảm tiến lên phía trước, vui vẻ vượt lên. Chúng ta cần tin tưởng rằng sức mạnh tinh thần của con người có thể chiến thắng đau buồn.

Nhìn thẳng vào áp lực của cuộc sống

Cuộc sống luôn đầy rẫy những va chạm: khi bạn đang vội vàng đến một cuộc hẹn, thì giao thông lại vô cùng hỗn loạn; đúng vào khi mẹ vợ bạn đến ở vài hôm, thì lavabô lại bị tắc; khi bạn rất cần nghỉ ngơi, thì con chó nhà hàng xóm lại cứ đua nhau sủa suốt cả đêm... Những việc như vậy hàng ngày đều có thể xảy ra, nhưng bạn không nên coi chúng là áp lực trong cuộc sống của mình, nếu không bạn sẽ luôn cảm thấy căng thẳng.

Thực ra, bản thân sự việc không phải là áp lực, mà là do chúng ta hiểu không đúng nên gây ra căng thẳng. Nếu không, trong cuộc sống xảy ra biết bao nhiêu việc đáng mừng, tại sao chúng lại không làm cho chúng ta vui vẻ?

Mấu chốt thật sự để loại bỏ áp lực là có được khả năng kiểm chế, hướng tư duy của mình theo hướng tích cực. Ví dụ, nếu lỡ hẹn với bạn gái do tắc đường thì bạn nên vui mừng vì chính là để kiểm nghiệm tình cảm của cô ấy đối với bạn. Nếu cô ấy vì chút việc con con cũng không tha thứ cho bạn được, thì bạn hãy vui vẻ chia tay với cô ấy; nếu con chó nhà hàng xóm sủa làm bạn không thể nào ngủ được, thì bạn có thể rèn luyện khả năng tập trung của mình, trong một môi trường ồn ào như vậy vẫn có thể ngủ được, thì sau này có thể đảm bảo ngủ đủ vào bất cứ lúc nào... Bạn có thể cảm thấy lạ tại sao một số người lại có thể bình tĩnh như thế, “sừng sững như núi”, thực ra, mọi phẩm chất tốt đều được hình thành từ áp lực.

49. NHỮNG GIẢI PHÁP GIÚP BẠN THOÁT KHỎI CẢM GIÁC LẼ LOI, CỖ ĐỘC.

Lý Lê là một cô gái miền Nam xinh đẹp và ham học. Mới đầu đến Bắc Kinh, cô rơi vào trong sự cô độc buồn tẻ. Ở đây cô không có người thân, không có bạn bè, ngay cả người quen cũng không có mấy, lại cộng thêm sống quen ở ngoại thành, nên đi lại với người khác cũng có nhiều bất tiện. Tuy trong đơn vị cũng có mấy người đàn ông chủ động tiếp cận cô, nhưng cô lại sợ bị mắc lừa. Không lâu sau, do không chịu được sự buồn tẻ, cô đơn, cô trở về quê đem theo sự tiếc nuối.

Cách tốt nhất để loại bỏ sự cô độc là bước vào đám đông, thu hút người khác đến bên mình.

Về điểm này, bạn nên làm như sau:

Đối xử chân thành với người khác

Đỗ dành đứa trẻ đang khóc, nhường chỗ ngồi cho người khác trên xe buýt công cộng đầy khách, hỏi thăm những người đồng nghiệp đang có tâm trạng không vui... Những sự quan tâm này tuy rất nhỏ không đáng nói, nhưng đối phương cũng sẽ cảm nhận được thiện ý của bạn, sự cô độc của bản thân chúng ta cũng vì thế mà được gỡ bỏ. Thân thiện đối với người khác chính là bước đầu tiên để thoát ra khỏi sự cô độc của bản thân mình.

Chia sẻ thông tin

Những thông tin mà bạn biết được, những tư liệu mà bạn thu thập được, nếu như nó cũng có ích đối với người khác, thì bạn đừng ngại cung cấp cho họ. Đây cũng là một phương pháp hữu hiệu để thể hiện thiện ý. Như thế, người khác cũng sẽ đem chia sẻ nhưng thông tin mà họ có, và cuối cùng là chia sẻ niềm vui.

Không nên nghĩ quá nhiều đến việc cạnh tranh. Hợp tác là sự cạnh tranh mạnh mẽ nhất. Nếu ai ai cũng muốn hợp tác với bạn, cho dù chỉ giúp đỡ bạn một chút thôi, thì bạn cũng vẫn là người mạnh nhất rồi.

Ghi nhớ họ tên của người khác

Chúng ta thường cảm thấy cô độc, mong tìm một vài người bạn cùng nói chuyện. Nhưng lại phát hiện ra mình quên mất họ tên địa chỉ của họ. Một người nói chung cần quan hệ ít nhất với khoảng 50 người, nhưng khi chúng ta thử liệt kê ra một bảng danh sách những người quen, thì sẽ ngạc nhiên phát hiện thấy những cái tên mà mình nhớ chính xác có thể viết ra được sao mà ít đến vậy.

Người ta sẽ cảm thấy vui khi nghe người khác gọi tên của mình. Khi những đồng nghiệp hoàn toàn không hề liên quan gì đến bạn hoặc không cùng tầng lớp với bạn trong công ty gọi ra được tên của mình, điều này sẽ khiến cho người ta cảm động đến khó hiểu. Vì vậy, muốn tên của mình được người khác ghi nhớ kỹ, thì trước tiên chúng ta cần ghi nhớ lấy tên họ của người khác.

Hòa đồng với mọi người

Không ít phụ nữ trẻ nhầm coi sự im lặng, xấu hổ, hướng nội là có giáo dục, từ đó thường cố ý giữ im lặng. Như thế, người khác cho rằng họ không muốn nói chuyện với mình, tự nhiên sẽ không chủ động tiếp cận họ nữa.

Hãy vứt bỏ thói quen khép kín, thẳng thắn lộ diện, cuộc sống sẽ có sự thay đổi hoàn toàn. Chúng ta không cần phải lo lắng che giấu đi những nhược điểm của mình. Những nhược điểm đó bị người khác biết được không những không đáng xấu hổ, mà còn có thể dùng nó để xây dựng nên một mối quan hệ giao tiếp vui vẻ.

Vì vậy, chúng ta cần phải hòa đồng, quá thu mình trong một tập thể là cội nguồn của sự cô độc.

Vứt bỏ cảm giác hơn người

Những người có học lực cao thường có cảm giác ưu việt khi đứng trước những người có học lực thấp, cho rằng mình không cùng tầng lớp với những con người “thô thiển” đó, rất khó có tiếng nói chung. Đây là một cách nghĩ sai lầm, khi bạn chủ động tiếp cận họ, có thể sẽ phát hiện

ra tầng lớp của họ không đến mức thấp như bạn tưởng tượng.

Không nên quá cường điệu bản thân

Trong cuộc sống hàng ngày, một số người thường nói năng rất nhiều, hễ mở miệng ra là nói chuyện của mình. Những người như vậy rất khó có được bạn bè thật lòng.

Những người suốt ngày có chữ “tôi” trên cửa miệng dễ làm cho người khác ác cảm, hành động này bị người khác cho là kiểu tự quảng cáo mình có tính áp đặt, khiến cho người ta phát chán. Vì thế họ bị lâm vào cảnh chẳng ai muốn nghe họ nói cả.

50. HỌC HỎI KINH NGHIỆM THÀNH CÔNG TỪ NHỮNG THẤT BẠI

Lưu Minh vốn là một nhân viên có năng lực trong một công ty lớn, lương cao, ham muốn cũng lớn, cho rằng làm thuê cho người khác không bằng tự mình làm cho mình, thế là tự lập nghiệp làm ông chủ. Sau một thời gian vật lộn, công ty đổ bể, đành phải gắng gượng xoay xở. Lần này Lưu Minh đứng dậy được, phân tích kỹ nguyên nhân thất bại, có được không ít sự linh hội mới. Về sau anh ta tiếp tục tập trung được lực lượng rồi, một lần nữa đứng lên. Lần này anh ta đề phòng từng việc nhỏ, làm một cách cố quy củ nên rất nhanh đã đưa công ty của mình vào quỹ đạo.

Phân tích kỹ nguyên nhân thất bại là việc làm rất quan trọng. Bạn nhất định cần nhìn thẳng vào thất bại, nhằm tránh bước theo vết xe đổ. Nhiều người trong sự nghiệp gặp nhiều thất bại lớn nhưng vẫn đứng vững không đổ chính là vì họ giỏi tổng kết kinh nghiệm giúp ích cho thành công từ trong thất bại. Nguyên nhân thất bại phổ biến nhất là mấy loại dưới đây:

Vào nhầm ngành

Tục ngữ nói: “Đàn ông sợ chọn nhầm nghề, phụ nữ sợ chọn nhầm chồng”. Nếu như bạn hay bị thất bại, có thể không phải là do năng lực không đủ, mà là không tìm đúng chỗ phát huy hết năng lực.

Brown là một nhà làm phim thành công nhất của Mỹ, đã lần lượt bị ba công ty cách chức. Ông ta từng vươn lên đến nhân vật thứ hai của công ty Fox Thế kỷ 20 ở Hôliút, về sau kiến nghị làm bộ phim “Yêu hậu Ai Cập”, không ngờ bộ phim này bị thất bại nặng nề. Tiếp đến là công ty cắt giảm người, ông ta bị sa thải.

Tại Niu-oóc, ông ta làm Phó tổng giám đốc Ban biên soạn của một tủ sách lớn nhưng mấy vị trong hội đồng quản trị lại kéo dài hợp đồng với một người ngoài ngành, mà ông lại bất đồng ý kiến với người đó, thế nên bị mất việc.

Trở về bang Caliphóocnia, ông lại vào làm trong công ty Fox Thế kỷ 20, giữ chức vụ cao được 6 năm nhưng ban giám đốc lại không thích mấy bộ phim mà ông đề nghị làm nên ông ta lại bị cách chức một lần nữa.

Brown bắt đầu phân tích kỹ thái độ làm việc của mình. Trong cơ quan lớn, ông ta làm việc luôn dám nói, dám mạo hiểm thích làm việc theo trực giác. Ông ta ghét cay ghét đắng quản lý thống nhất theo kiểu hội đồng, cũng không thích thái độ doanh nghiệp như vậy. Ông ta phát hiện thấy những cái đó đều là tác phong làm ông chủ.

Sau khi phân tích nguyên nhân thất bại rồi, Brown tự mình lập nghiệp, làm thành công các bộ phim “Cá mập trắng”, “Phán quyết”. Brown không phải là một nhân viên hành chính công ty thất bại. Bẩm sinh ông là một nhà kinh nghiệm, chỉ có điều trước đây ông nhất thời chưa phát

huy được tiềm năng của mình mà thôi.

Không tập trung hết mình

Đại đa số người quen với việc chỉ dùng một nửa tâm sức vào công việc của mình, vì vậy thành công của họ còn xa mới được như những người mặc dù năng lực không bằng nhưng lại cần mẫn hơn họ.

Một ông chủ gặp thất bại đến thỉnh giáo một ông chủ thành đạt khác: “Tại sao anh có thể kiếm được tiền còn tôi lại thất bại?” Ông chủ thành đạt kia nói: “Nếu như hàng ngày anh phải lăn lộn đến mức đỏ cả mắt như tôi, thì anh sẽ có thể kiếm được tiền”.

Quá nhiều mục tiêu

Lựa chọn rõ ràng mục tiêu phù hợp với mình, phân biệt rõ cái gì quan trọng cái gì không quan trọng, cái gì có thể nhanh mà cái gì có thể chậm, tổ chức tốt các hoạt động có ích cho mục tiêu đó. Đây là những biện pháp để thành công.

Một số người làm rất nhiều việc nhưng kết quả lại chỉ được nửa vời. Có một thương gia bất động sản không còn nhớ rõ mình đã tiến hành bao nhiêu cuộc giao dịch rồi. Đầu tiên anh ta làm một tòa nhà, tiếp đến tăng lên hai tòa nhà, về sau uy tín tăng cao rồi, cuối cùng anh ta mở rộng ra cả các nghiệp vụ khác nữa. Anh ta nhớ lại: “Tôi cảm thấy rất hứng thú, tôi đang thử nghiệm xem giới hạn của mình đến đâu”.

Một hôm, ngân hàng gửi tới một thông báo, nói anh ta mở rộng quá, rủi ro quá lớn, và ngừng không cho anh ta vay vốn nữa. Vị kỳ tài này thế là thất bại.

Thoạt đầu anh ta oán trời oán người, oán trách ngân hàng, than vãn về môi trường kinh tế, than vãn về nhân viên. Sau khi anh ta bình tĩnh lại rồi không thể không thừa nhận rằng: “Tôi biết là tôi không đủ sức, dục tốc sẽ bất đạt”.

Thế là anh ta xác định lại mục tiêu, tập trung vào lĩnh vực mà anh ta có ưu thế nhất – phát triển nhà đất. Lăn lộn mấy năm, cuối cùng anh ta đã vươn lên được. Nay anh ta đã trở thành một thương gia thành đạt, làm việc cũng tính toán kỹ lưỡng hơn.

Không gặp thời

Đôi khi thường nảy sinh một số sự việc bất đắc dĩ. Một hôm nào đó, bạn phát hiện ra nhân sự quản lý cấp cao nhất có sự biến động, một người lạ đến làm cấp trên của mình. Người lạ kia muốn giúp êkíp người của mình, thế là bạn bị gạt ra hoặc bị cách chức.

Bạn nên làm như thế nào đây? Thứ nhất, sự việc đã xảy ra rồi, tuyệt đối không nên tự trách cứ dẫn vật mình; thứ hai, cần nhớ rằng dù thế nào thì mình vẫn còn những lựa chọn khác, hơn nữa là có quyền lựa chọn.

Cơ hội luôn thoát ần thoát hiện, mục tiêu ban đầu bạn hướng tới có thể bị thay đổi giữa chừng. Thế nhưng, chỉ cần bạn nghĩ được mình luôn luôn có không gian để lựa chọn, thì có thể coi như đã có được một bài học vô cùng giá trị rồi.

Tự khép mình

Những gì một người có được trong cuộc sống thường tỷ lệ thuận với tiền bạc hoặc tài năng mà anh ta có. Tiền bạc thường có thể có được nhờ thừa kế, điểm này chúng ta không thể nào khống chế hoặc quyết định được. Thế nhưng, bản lĩnh của bản thân mình – khả năng có thể

tiêu thụ trên thị trường – thì có thể có được nhờ vào sự tiến thủ và cố gắng của cá nhân. Những người không toại nguyện trên đường đời thường suốt đời cũng không thể hiểu được chân lý này. Họ thỏa mãn với những tài năng mình đã có, chứ không có ý nâng cao nó.

Làm việc không biết phân chia nặng nhẹ, nhanh chậm.

Những người không biết đặt đúng công việc vào vị trí nặng nhẹ nhanh chậm thì hay gặp khó khăn, vất vả. Trên đời không có việc gì có rất nhiều thời gian, để làm dù là cả những việc thật sự quan trọng, nhưng những người không toại nguyện trong sự nghiệp, cuộc sống thì lại không hiểu rõ chân lý không thể đảo ngược là phân rõ nặng nhẹ, nhanh chậm này. Họ dường như không bao giờ hiểu được rằng vứt bỏ những việc không mấy quan trọng và tập trung sức lực vào những việc quan trọng không những không phải là một tổn thất, mà ngược lại, đây chính là một cuộc buôn bán rất đáng làm.

51. CÁCH KHẮC PHỤC KHÓ KHĂN TRONG CUỘC SỐNG

Giai Lâm muốn xây dựng quan hệ với một khách hàng lớn, nhiều lần liên lạc với người khách hàng đó nhưng vị khách hàng kia thấy công ty của anh quá nhỏ, không thể tin nổi nên lần nào cũng từ chối một cách không khách khí. Nhiều người khuyên Giai Lâm thôi đi nhưng Giai Lâm vẫn không chịu buông xuôi. Anh đến thăm chỗ vị khách hàng kia hết lần này đến lần khác. Cuối cùng sự thành tâm của anh đã làm người khách hàng kia cảm động, đã ký với anh một đơn đặt hàng khả quan. Hai người còn kết thành một đôi bạn tâm đầu ý hợp nữa.

Thành công vĩnh viễn chỉ là chuyên của một số ít người, vì chỉ có một số ít người có khả năng khắc phục được khó khăn. Họ đã làm như thế nào vậy?

Cho rằng mình nhất định sẽ thành công

Con người là một loài động vật của môi trường, tính cách của con người cũng không phải là ngay từ khi sinh ra đã như vậy, mà là do môi trường quyết định sau khi sinh ra. Bất kể là môi trường ra sao, những người trước sau cho rằng mình nhất định sẽ thành công cuối cùng nhất định cũng sẽ thành công.

Không dễ dàng nhận thua

Khi chúng ta gặp phải nhiều khó khăn, thì sẽ dễ nảy sinh ý nghĩ “Quả thực là mình không thể tiếp tục” và muốn né tránh. Hơn nữa, không dám đối mặt với khó khăn và dũng cảm đứng lên, chỉ muốn nghĩ cách tránh né nó. Thực tế, đây là một sai lầm lớn, vì những việc mình không thể giải quyết nổi cũng rất ít khi xảy ra với mình. Chẳng hạn, bạn không thể nào chế tạo được một chiếc phi thuyền vũ trụ trong vòng ba ngày, cũng ít có khả năng có người yêu cầu bạn làm việc này. Vấn đề thường là những việc bạn có thể giải quyết được.

Không nản lòng nhụt chí

Bất kể thế nào, thất bại và thành công chỉ cách nhau một tờ giấy, Edison nói: “Thất bại là mẹ thành công”. Vì vậy mỗi người chỉ cần có quyết tâm tiến lên, thì chắc chắn sẽ có được chìa khóa thành công qua sự thất bại. Nếu chỉ vì thế mà nản lòng nhụt chí, thì sẽ vĩnh viễn không thể nào nếm được sự ngọt ngào của thành công.

Nghĩ về hướng tốt đẹp.

Quan sát mặt tốt có thể cho bạn có thêm được dũng khí. Một thanh niên khi giới thiệu về

kinh nghiệm thành công của mình nói: “Khi ấy tôi làm việc trong một công ty tin học. Đãi ngộ tuy không phải là tốt cho lắm nhưng với kinh nghiệm của tôi thì vẫn còn được. Khi đó hiệu quả kinh doanh không cao, công ty không khỏi phải cắt giảm nhân viên. Một hôm, tôi bỗng nhiên nhận được thông báo nghỉ việc. Mấy tiếng đồng hồ tiếp sau đó tôi vô cùng nản lòng. Về sau, tôi cảm thấy đây là một việc vô cùng may mắn. Tôi vốn không thích công việc đó lắm. Nếu như cứ làm ở đó mãi, thì tương lai của tôi sẽ không thể có tiến triển gì được. Vì vậy, mất đi công việc là cơ hội tốt để tôi tìm kiếm công việc mà mình thật sự thích. Quả nhiên không lâu sau tôi đã tìm được một công việc vừa ý hơn, hơn nữa đãi ngộ cũng tốt hơn trước đó. Vì thế tôi phát hiện ra rằng rút lui khỏi công việc đó thực ra là một việc tốt.

Bất kể trong trường hợp nào, cái mà bạn thích chính là sự việc mà bạn luôn muốn trông thấy. Bạn hãy nghĩ theo hướng “tốt”, như vậy có thể khắc phục một cách thuận lợi tác động của thất bại. Nếu như biết luyện tập thói quen quan sát kỹ càng, thì sẽ thấy được mọi việc đều đang phát triển theo hướng tốt.

Có khả năng chịu đựng

Kiên trì đến cùng thì sẽ thấy được ánh bình minh ló ra, đây là một chân lý. Những người có được thành công thường là người có sự nhẫn nại mạnh mẽ. Nguyên nhân chính là ở chỗ họ phải cố gắng một cách không biết mệt mỏi thì mới giành được thành công.

Sự rèn luyện càng khốc liệt, thì thu hoạch có được sẽ càng lớn. Càng trải qua những việc đau khổ, thì kết quả có được sẽ càng vĩ đại, vì vậy chúng ta đều cần phải nhẫn nại đến cùng, kiên trì đến cùng.

Ham muốn đấu tranh mạnh mẽ

Khi con người ta bị bức bách, thì sẽ nảy sinh sức mạnh không ngờ, sẽ gắng sức vật lộn để thoát ra khỏi nguy hiểm, sẽ trào dâng một lòng nhiệt tình không nhận thua. Đối với những người bình thường, ý chí chiến đấu này đôi khi có thể làm nảy sinh hiện tượng giống như là kỳ tích vậy. Xét từ góc độ năng lực tiềm tàng, đây không phải là kỳ tích, mà là tất yếu. Một số người trước đây bị coi là không làm được việc gì cả, bỗng nhiên họ làm một việc rất xuất sắc, chính là vì nguyên nhân này. Bất kể là cửa ải khó khăn nào, chỉ cần có lòng nhiệt tình và có ham muốn, thì sẽ có thể đột phá được.

Đòi người là như vậy, có rất nhiều cơ hội khiến cho mình bay cao. Những cơ hội này phần lớn đều xuất hiện khi mình ở vào trong nghịch cảnh. Nếu như dũng cảm đặt mình vào trong nghịch cảnh, đốt cháy lòng nhiệt tình và ham muốn thì sẽ sản sinh ra sức mạnh, từ đó nảy sinh những kết quả không ngờ.

KINH NGHIỆM TRONG TÌNH YÊU

Muốn có được tình yêu đích thực, một nửa nhờ vào ý trời, một nửa nhờ vào con người. Cái gọi là “ý trời” không phải là sợi dây tơ hồng không trông thấy, cũng không phải là mũi tên thần của thần tình yêu, đó là điều kiện khách quan mà hai bên yêu đương có được. Nếu như hai bên quá khác nhau về tuổi tác, dung nhan, tính cách, địa vị, học vấn, thì cho dù có miễn cưỡng kết hợp với nhau, cũng chỉ suốt ngày va chạm, cãi vã, buồn phiền nhiều hơn vui vẻ. Cái gọi là “con người” là chỉ một trái tim yêu đương thật sự, cộng thêm một chút kỹ xảo. Phần này chúng tôi sẽ tập trung vào một chút kỹ xảo đó.

52. NHỮNG ĐIỂM YẾU CHUNG CỦA PHỤ NỮ LÀ GÌ?

Hiếu Phong là người rất thô, ghét nhất là chuyện các bà các cô. Anh ta đã từng có một cô bạn gái rất xinh, khí chất cũng nhã nhặn, lịch sự, khiến cho bạn bè cứ tấm tắc khen. Nhưng hai người vui vẻ được chưa đến ba tháng đã lại chia tay nhau. Hỏi anh ta tại sao, Hiếu Phong nói: “Thật không thể nào yêu cô ta được, có chút việc mọn cũng thút thía thút thít, đồ nửa ngày cũng không được, thật phiền chết đi được”.

Những chàng trai không có kinh nghiệm sẽ dùng tâm lý của đàn ông để đánh giá phụ nữ, hoặc là tưởng tượng họ thành “nửa kia” tốt đẹp. Loại trước rất khó giành được cảm tình của phụ nữ, loại sau thì dễ mang lại cảm giác thất vọng. Phụ nữ và đàn ông vừa có điểm giống nhau, cũng có những điểm khác nhau. Nói chung, phụ nữ có những nhược điểm dưới đây:

Tâm trạng hay thay đổi

Nhìn chung, tình cảm của phụ nữ phong phú hơn đàn ông, vì vậy có người gọi phụ nữ là “động vật tình cảm”. Còn những cô gái trong độ tuổi thanh xuân thì tình cảm lại càng phong phú hơn phụ nữ ở các độ tuổi khác. Phụ nữ ở giai đoạn này tình cảm đặc biệt tinh tế và yếu đuối, rất dễ tức cảnh sinh tình, thấy cảnh sinh ly là cảm động, thấy cảnh tử biệt là rơi nước mắt. Con gái ở độ tuổi thanh xuân cũng dễ xây dựng một thần tượng ở trong tâm hồn mình, chẳng hạn như một diễn viên, ca sĩ nổi tiếng, danh nhân, v.v...

Hay khóc

Cả đời phụ nữ, bất kể là vui hay buồn đều hay rơi lệ.

Đối với phụ nữ mà nói, rơi nước mắt thường sẽ giúp vơi đi nỗi buồn. Khi họ để cho nước mắt tuôn trào ra, sẽ nảy sinh tác dụng giải tỏa về mặt tâm lý. Họ khóc ra sẽ làm cho trong lòng nhẹ nhàng hơn nhiều, vì vậy phụ nữ có thể đắm chìm vào trong thú vui nước mắt.

Thích chạy theo mốt

Nói chung, có ba loại điều kiện tâm lý chịu ảnh hưởng của trào lưu: Một là tâm lý hiếu kỳ thích săn lùng những thứ mới lạ; Hai là tâm lý muốn hơn những người khác, tỏ uy phong; Ba là cảm thấy không được như người khác là lạc hậu với trào lưu.

Thích tán gẫu

Phụ nữ hay kể cho nhau những thông tin vớ vẩn. Đó là một “căn bệnh di truyền lịch sử” từ năm này qua năm khác. Nguyên nhân của nó là: (1). Phụ nữ có một “tính chỉ hướng người

khác” mạnh mẽ, tức thường gửi gắm rất nhiều hứng thú và sự quan tâm đối với hành vi sống của người khác; (2). Do sự ràng buộc của điều kiện xã hội, phạm vi mà phụ nữ có thể gây ảnh hưởng và thể hiện sự quan tâm rất hẹp, vì vậy họ khá hứng thú đối với những việc nhỏ xảy ra xung quanh mình; (3). Quan trọng hơn so với hai điều trên là phụ nữ thường ở vào trạng thái ham muốn không được thỏa mãn, vì vậy họ rất hứng thú đối với cuộc sống riêng tư, những chuyện trăng hoa của người khác.

Thích mua sắm

Đàn ông cho rằng có mua thứ gì đó hay không, trước tiên cần xem xem hiện tại nó có hữu dụng hay không. Còn phụ nữ thì lại không như vậy. Họ bị ảnh hưởng rất nặng nề của giá cả hàng hóa, dẫn đến mua hàng thường thiếu sự hợp lý. Xét về mặt tâm lý, phụ nữ thường bị mê hoặc bởi những hiện tượng trước mắt mình. Họ thường có khả năng cảm giác vô cùng tốt, nhưng lại thiếu khả năng đánh giá tổng hợp.

Thường nghiêng theo số đông

Phụ nữ thường dễ bị ảnh hưởng bởi môi trường và bầu không khí xung quanh. Điều này dường như không liên quan nhiều lắm đến việc có thông minh, có trình độ học vấn hay không, mà là một loại khuynh hướng tồn tại khá phổ biến trong giới nữ.

Nguyên nhân của nó là:

(1). Tình cảm của phụ nữ phong phú và tinh tế hơn so với đàn ông. Họ có khả năng cảm thụ khá tốt đối với những kích thích đến từ bên ngoài như lời nói, nét mặt, âm thanh, màu sắc...

(2). Đánh giá của phụ nữ thường không phải là dựa vào suy đoán lôgic, mà là dựa vào vai trò của cảm giác và tâm trạng, không phải là dựa vào lý, mà là dựa vào ấn tượng.

(3). Một nguyên nhân chủ yếu nữa khiến phụ nữ chịu ảnh hưởng của bầu không khí, đó là ở chỗ họ có “khuynh hướng tô đẹp” về mặt tâm lý. Khi một cô gái đang yêu, thì cô ta luôn muốn nghĩ tình yêu của mình với người bạn trai vừa thiêng liêng lại cao thượng, thậm chí không khỏi tưởng tượng mình thành một nữ diễn viên chính đầy lãng mạn trong phim, đồng thời say đắm vào trong cảnh tượng tốt đẹp mà mình tạo ra đó...

Tâm lý mâu thuẫn

Phụ nữ thường rất nhát gan nhưng lại có lòng hiếu kỳ mạnh mẽ. Chẳng hạn, họ rất sợ những thứ đại loại như ma quỷ nhưng lại thích đọc tiểu thuyết ma quỷ hoặc xem phim khủng bố.

Tại sao lại có tâm lý mâu thuẫn như vậy? Vì phụ nữ sinh ra đã là yếu đuối, thường sợ cuốn vào sóng gió của thế giới bên ngoài nhưng lại muốn xem xem nó là như thế nào, biết rõ bên ngoài có gió bão to hoặc rắn độc, thú dữ, họ vẫn cứ muốn xem cho biết.

53. LÀM THẾ NÀO ĐỂ NẮM BẮT ĐƯỢC TRÁI TIM CỦA NGƯỜI PHỤ NỮ

Vân Cương tính tình khá hướng nội. Anh ta ngầm yêu một nữ đồng nghiệp nhưng lại ngượng không dám bày tỏ tình cảm với cô ta, vì vậy không biết cô ta có ý gì với mình hay không, nếu như bị cô ta từ chối thì thật là mất mặt, lại còn có thể bị người khác cười cho. Anh ta thường hay để ý tới hành động của nữ đồng nghiệp kia, hy vọng có thể có được một chút thông tin gì đó, nhưng lại chẳng được gì cả. Vân Cương rất buồn phiền vì điều này, hy vọng có một bí quyết nào đó giúp anh ta luyện tập được một đôi mắt tinh tường.

“Cô ấy” có ý với mình hay không? Điều này đối với những quý ông “mặt dày” mà nói quả thực không thành vấn đề, tiếp xúc nhiều với cô ta thì tự nhiên sẽ thấy được ngay. Cùng lắm không xong, thì hỏi thẳng cô ta là biết được. Nhưng đối với những người “mặt mỏng” mà nói, thì lại là cả một vấn đề lớn, hoàn toàn có thể vì thế mà để tuột mất mối lương duyên. Ba bí quyết dưới đây có lẽ sẽ giúp bạn dò đoán được ý tứ của bạn gái.

Quan sát ánh mắt

Khi một cô gái nào đó thích bạn hoặc có cảm tình với bạn, thì sẽ thường nhân những lúc bạn không chú ý chuyển ánh mắt sang phía bạn, khi bạn chuyển dịch ánh mắt của mình sang hướng cô ta, thì cô ta sẽ nhanh chóng chuyển ánh mắt đi. Theo khảo chứng, nhìn thẳng là tín hiệu bị pháí khác giới hấp dẫn, thế nhưng, phụ nữ lại sợ đối phương có thể phát giác ra mình đang nhìn trộm, vì thế nên đành phải áp dụng phương thức “quét ánh mắt”.

Quan sát cách cư xử

Đôi khi cô ấy cố tình tỏ ra không quan tâm gì đến bạn khi ở trước mặt bạn, hoặc đi cách bạn một đoạn đường, thậm chí cố tình tỏ ra thân mật với những người đàn ông khác trước mặt bạn, vân vân, tỏ thái độ hoàn toàn trái ngược với những gì trong lòng cô ta.

Quan sát thái độ

Nếu như một cô gái nào đó giữ bỏ tâm lý đề phòng đối với bạn, nói với bạn bằng giọng thân mật, thì điều đó cho thấy cánh cửa trái tim của cô ấy đã hoàn toàn mở ra rồi, có lẽ cô ấy muốn ám chỉ bạn có thể “tiến thêm một bước” về phía trước đó!

54. CÁCH THU HÚT SỰ CHÚ Ý CỦA NGƯỜI MÌNH THÍCH

Trong một cuộc liên hoan ở công ty, Lý Yến quen được anh chàng Lưu Lâm rất đẹp trai, lịch lãm. Ngay lập tức, trái tim của cô thiếu nữ bị bao trùm bởi một cảm giác ngọt ngào khó hiểu. Nhưng Lý Yến lại ngại bởi lòng tự tôn và kín đáo của người con gái, nên không biết làm thế nào để bày tỏ tấm lòng mình với người mà mình có cảm tình. Trong khi còn do dự, thì chàng “bach mã hoàng tử” của cô bị một người con gái khác kéo tay đi.

Chắc chắn bạn từng hoặc đang có một thể nghiệm vừa tuyệt vời và lại đau khổ như thế này: Bạn đã phát hiện bên mình có một “ý trung nhân”, nhưng lại vì không biết người ta có ý gì với mình hay không. Làm thế nào đây? Về điểm này, tôi xin giới thiệu ra đây 6 cách để bạn mở ra cánh cửa tình yêu.

Tạo ra “cuộc gặp tình cờ”

Tâm lý học tình yêu chứng minh, khi một bên có tình cảm yêu thương bên kia rồi, thì thường hy vọng làm cho hình tượng của mình được đối phương chú ý tới, vì vậy luôn nhắc nhở mình tìm cơ hội để xuất hiện trước tầm mắt của đối phương. Thế nhưng, do sự ràng buộc của các yếu tố như lòng tự tôn, xấu hổ và các yếu tố khác, khi họ thể hiện mình trước người kia, thường là thể hiện rất thận trọng. Vừa muốn tìm mọi cách để thu hút sự chú ý của đối phương, nhưng lại không muốn làm cho đối phương phát giác ra là mình cố ý. Vì thế họ thường tỏ ra về “vô tình” hoặc “tình cờ” để che giấu đi, để nếu chẳng may có gặp phiền phức hoặc bị từ chối thì cũng có cơ và đường rút. Vì vậy, bạn cần tận dùng tình huống này, khiến cho người đó nghĩ nhiều hơn về bạn.

Cho anh ta một chút quan tâm đặc biệt

Trong trường hợp thông thường, khi con trai tỏ ra quan tâm, giúp đỡ con gái thì thường rất cần thận, hơn nữa thường kéo thêm một vài người bạn nữa cùng hành động, rất ít khi một mình bày tỏ với đối phương. Vì vậy, bạn cần làm cho anh ta phát hiện ra mình đột nhiên quan tâm đặc biệt tới anh ta, thường ngầm cho anh ta những sự giúp đỡ bất ngờ.

Bước vào tầm nhìn của anh ta

Nói chung, con người ta thường ngắm mãi không chán cái mà mình đặc biệt thích, và mong được thường xuyên trông thấy. Sức hấp dẫn của phái khác giới được yêu đương lại càng lớn. Một khi “ý trung nhân” đã xuất hiện rồi, thì ánh mắt của con người ta sẽ bị hấp dẫn tới đó một cách không tự chủ. Khi hai bên còn chưa nói rõ tiếng lòng mình, thì ánh mắt này thường ngầm hướng về phía đối phương. Bạn cần thường xuyên tìm cơ hội để bước vào tầm nhìn của anh ta, như thế chắc chắn sẽ thu hút được sự chú ý của anh ta.

Dẫn dắt anh ta vào thế giới của bạn

Bạn cần thường xuyên kể với anh ta về tuổi thơ của mình, ngắm nhìn ảnh trước đây, kể những chuyện thú vị thời nhỏ, kể về tình hình trong nhà, tính cách sở thích của cha mẹ, tiếp đến ngầm tỏ ra hoan nghênh anh ta đến chơi nhà. Lúc này tim bạn chắc chắn sẽ đập rất nhanh. Vì đây thường là tín hiệu tỏ ý muốn tiếp nhận anh ta trở thành một thành viên trong gia đình bạn.

Nắm chắc không gian cá nhân

Các nghiên cứu cho thấy, bên ngoài cơ thể chúng ta có một tấm màng trong suốt giống như bọt xà phòng bao vây lấy chúng ta, đây chính là cái chúng ta gọi là “khoảng cách cá nhân”. Khoảng cách này được hình thành bởi vài đường tròn đồng tâm. Phần quá trình tâm của nó là “khu vực thân mật, phạm vi của nó cách xa 0,45 mét, chỉ có người thân thiết nhất mới có thể tiếp xúc trong khu vực này. Vòng bên ngoài nữa là “khu vực cá nhân”, tức từ 0,45 đến 1,2 mét, khi tiếp xúc với bạn bè thân hoặc người quen về cơ bản là trong khu vực này. Ra ngoài nữa là “khu vực xã giao”, cự ly của nó là từ 1,2 đến 3 mét. Còn từ 3 mét trở ra là “khu vực công cộng”, dùng để tiếp xúc với những người không mang chút sắc thái cá nhân nào.

Khi tiếp xúc với người mới quen, tốt nhất là tiếp nhận đối phương từ phía bên cạnh. Tiếp cận chính diện sẽ làm cho người ta cảm thấy bất an, có thể khiến cho đối phương có rụt lại, thậm chí tìm cách rút lui.

Còn trong tình yêu, mắt chăm chú ngắm nhìn đối phương trên thực tế là đã loại bỏ được khoảng cách giữa hai bên. Trong phòng, chăm chú nhìn đối phương từ xa cũng tựa như là dẫn đối phương vào trong khu vực cá nhân của mình. Khi cự ly chỉ còn có 1,2 mét, hai bên yêu nhau nhìn nhau không chớp mắt sẽ khiến cho họ trở nên hồi hộp bất an do quá thân mật. Trong khu vực cá nhân từ khoảng 0,45 đến 1,2 mét, nếu ánh mắt chạm nhau hơn hai giây, đối phương có thể sẽ không vui vì cảm thấy bạn xúc phạm đến chuyện riêng tư của anh ta.

Tất nhiên, bạn không cần phải đem theo thước dây để bước vào tình trường. Phần lớn mọi người đều có trực giác đối với khoảng cách cá nhân. Tự nhiên họ sẽ không vượt quá giới hạn. Thế nhưng, nếu bạn muốn làm cho ý trung nhân từ người quen biết thành người tình, thì cần phải lặn lội rút ngắn khu vực ngăn cách giữa hai bên. Còn về thời cơ và mức độ, thì cần phải căn cứ vào phản ứng của đối phương để quyết định.

55. LÀM THẾ NÀO ĐỂ MỞ ĐƯỢC CÁNH CỬA TRÁI

TIM CỦA NGƯỜI PHỤ NỮ?

Lý Cương thầm yêu một cô gái rất xinh trong công ty, nhưng khổ nỗi lại không biết bày tỏ như thế nào. Một cái nhìn mà một nụ cười của cô gái cũng khiến cho anh ta tâm hồn xao xuyến, nhưng cô gái hay thay đổi khiến cho anh ta càng cảm thấy “như gió như mây”, rất khó nắm bắt được. Một ngày không gặp cô gái, anh ta đã đứng ngồi không yên, hồn bay tận đâu đâu rồi. Anh ta rất muốn thổ lộ tình cảm của mình với cô gái, nhưng mỗi khi định nói ra thì lại không còn dũng khí nữa. Anh ta cảm thấy rất đau khổ vì điều này nhưng lại không biết phải làm thế nào.

Trong cuốn “Nghệ thuật yêu”, Flame chỉ ra, “Yêu, không phải là một thứ bản năng, mà là một thứ năng lực, có thể có được thông qua học tập”. Đây quả là một câu khích lệ lòng người, khiến cho những người khát khao tình yêu tràn đầy niềm tin. Vậy thì, bạn sẽ tìm được một người yêu trong lòng mình như thế nào đây?

Tự tin khiến cho con người ta tỏa sức hấp dẫn ra bốn phía

Lòng tự tin kiên định là động lực ban đầu của con người. Bản thân tự tin dường như không có gì cả nhưng lại thường nhiều lần biểu hiện qua môi, mắt, lời nói, hành động, cử chỉ của con người. Người tự tin khi vung tay, bước chân không có chỗ nào là không thần nhiên cả, trong khi nói cười lộ ra phong cách của một đại gia, sức hấp dẫn phong độ của anh ta sẽ khiến cho người khác nghiêng ngả, mê mết.

Sức hấp dẫn đàn ông của phụ nữ thời nay đã chuyển từ vẻ đẹp trai của hình tượng bề ngoài sang phong độ phẩm chất và sức mạnh, cùng với sự hội tụ của hài hước, thông minh, cơ trí. Phong độ là hóa thân của sức hấp dẫn, là bạn của cái đẹp, là biểu hiện của sự hài hòa, là một vẻ đẹp được thể hiện ra qua vận động. Phong độ của đàn ông thường biểu hiện ở một số việc nhỏ. Sự quyết đoán, chín chắn, cương nghị, nhưng nếu chú ý hơn vào những điểm nhỏ trong khi tiếp xúc với giới nữ, thì sẽ thu được những kết quả không ngờ tới.

Dũng khí tạo cơ hội

Nếu như bạn yêu cô ấy, thì hãy dũng cảm nhìn thẳng vào tình yêu ấy, và nắm lấy mọi cơ hội để có thể truyền đạt ý yêu cho cô ấy, và như thế, tạo cơ hội và tiếp xúc với cô ấy cần trở thành mục tiêu hàng đầu. Đôi khi, việc bạn cần làm là đứng lên, dũng cảm bước vào phía trước.

Có một cuộc trắc nghiệm cho thấy, cái mà phụ nữ hiện đại thích nhất ở đàn ông không phải là vẻ bề ngoài điển trai, cũng không phải là phong độ lịch lãm, mà là sự mạnh bạo.

Lâm Phương quen Lý Phương trong một buổi vũ hội của nhà trường tổ chức. Trong buổi vũ hội, đầu người nhấp nhô, đủ các màu sắc nhưng Lâm Phương không trông thấy gì cả, chỉ trông thấy Lý Phương. Cô đang lơ đãng đứng bên cửa sổ, ngẩng mặt nhìn trời. Lâm Phương nhìn một lát, bắt đầu hành động. Anh ta rẽ đám đông đang nháy, đi chéo sang phía cô. Anh ta bước rất chắc chắn, tự tin, không ngừng, cho tới khi bước đến trước mặt Lý Phương, không nói câu thứ hai đã lôi Lý Phương vào nháy. Sau khi tốt nghiệp đại học, Lý Phương trở thành người vợ hiền thực của Lâm Phương.

Lý Phương nói với anh ta, cô không đến mức lơ đãng như anh ta thấy. Cô đã chú ý tới Lâm Phương. Khi Lâm Phương đi thẳng đến, tim cô đập mạnh như là làm gì vậy, cô cầu nguyện thầm trong lòng: “Chàng trai kia, đừng có dừng lại!”

Cho dù bạn là người đàn ông xuất sắc đến mấy, cũng sẽ ít khi có người con gái chủ động theo đuổi bạn. Vì vậy, phần lớn cơ hội đều cần do bạn tự mình nắm bắt lấy mới được. Hỡi các bạn trẻ, hãy huy động sự tự tin và dũng khí của mình, mạnh dạn theo đuổi tình yêu trong lòng

mình đi! Cơ hội ở ngay bên cạnh bạn đấy!

Mạnh dạn đưa ra yêu cầu

Nếu như các bạn đã xây dựng được một “tình bạn” khá tốt rồi, thì lịch trình hẹn hò riêng tư, tìm hiểu lẫn nhau coi như đã được đưa ra nhưng lúc này kỹ xảo hẹn hò lại cực kỳ quan trọng.

Trong trái tim người con gái, khi ứng phó với sự mê hoặc, lời mời của đàn ông, nói là chú ý suy nghĩ cũng không đúng, mà là thuận theo thói quen của đám đông trong xã hội. Vì vậy, khi bạn đưa ra lời mời cô ấy, tuyệt đối không nên nói với cô ấy bằng giọng thương lượng như “Em có muốn...”, mà cần nói thẳng ra rằng: “Chúng mình cùng đi...” Tuy phụ nữ có thể có lúc không muốn đi cùng bạn, thế nhưng nếu cô ấy nói “không”, thì ít nhiều cũng sẽ cảm thấy áy náy khi từ chối bạn.

Thế nhưng, nếu như bạn dùng cách hỏi. “Có muốn hay không...”, thì nhìn thế nào cũng có vẻ khách khí, nhưng trên thực tế lại tạo cho đối phương hai cơ hội nói “Vâng” hoặc “Không”. Nếu như người phụ nữ nói “Muốn” thì coi như đã gánh vác trách nhiệm lên trên lưng mình, mà phụ nữ lại không quen với việc gánh vác bất cứ trách nhiệm nào. Vì vậy với những người phụ nữ có tinh thần cảnh giác cao, để không bị rầy rà, họ thà rằng lắc đầu nói với bạn là “không”.

Đối với phụ nữ mà nói, khi quyết định một việc gì, về cơ bản họ thường chọn hướng nhẹ nhàng. Vì vậy, phụ nữ thông thường đều có thói quen ngại suy nghĩ, tốt nhất là việc gì cũng không cần động não mà vẫn giải quyết được thuận lợi. Vì thế cách tham khảo ý kiến để tỏ ý tôn trọng phụ nữ kia ngược lại đã tạo phiền toái cho cô ta khi phải đưa ra quyết định sau khi đã suy nghĩ, như thế trong lòng cô ta sẽ nảy sinh tâm lý bài xích. Vì vậy, bạn muốn tôn trọng ý kiến của cô ấy, chi bằng cứ nói thẳng với cô ấy, bạn muốn làm thế nào, để cho cô ấy làm theo quyết định của bạn. Như thế đối với cô ấy mà nói, cô ấy sẽ thấy khá nhẹ nhàng.

Dùng hành động làm chứng

Tình yêu chân thành thường hoàn toàn thể hiện qua hành động của bạn. Chỉ cần trái tim của bạn rung động và chân thành, thì hà tất cần phải thể hiện.

Dựa vào sự giao lưu tâm hồn giữa hai bên, dành cho người yêu sự quan tâm dịu dàng, không nhất thiết là phải nói năng dịu dàng, ngọt ngào. Dùng ngôn ngữ cơ thể của bạn, một hành động, một ánh mắt cũng có thể thể hiện đầy đủ ý yêu.

Phụ nữ rất thích những hành động cụ thể. Nếu như bạn chỉ ăn nói ngọt ngào nhưng lại không có lấy một hành động cụ thể nào, thì cô ấy sẽ nghi ngờ liệu bạn có thật lòng hay không, từ đó sẽ vô cùng bất an, muốn hỏi cho ra ngọn ngành.

Qua đó có thể thấy, với người con gái mà mình yêu, ngoài thể hiện qua lời nói ra, điều quan trọng hơn là dùng hành động để thể hiện tình yêu. Nhưng cần chú ý tôn trọng đối phương có chừng, có mực. Vì phụ nữ không quan tâm đến những lời nói trêu tượng, mà vui vẻ tiếp nhận những hành động kịp thời, đúng lúc đúng chỗ. Vì vậy, nếu như bạn yêu cô ấy thật lòng, thì hãy dùng hành động của mình để chứng minh đi!

56. PHỤ NỮ NÊN LÀM NHƯ THẾ NÀO ĐỂ THỂ HIỆN TÌNH CẢM VỚI NAM GIỚI?

Kể từ khi Mỹ Linh làm quen được với anh chàng Triệu Bình điểm trai trong một cuộc nhóm họp bạn bè trái tim, thì cô không khỏi xao xuyến. Tuy cô không được xinh đẹp cho lắm, nhưng lại tự tin vào sự hấp dẫn của mình. Thế nhưng, cô không có dịp để gặp gỡ với Triệu

Bình. Làm thế nào để phát triển quan hệ xa hơn với anh ta đây? Một lần, giám đốc giao cho cô trong ba ngày phải viết xong một bản báo cáo, cô bỗng nảy ra một ý, liền gọi điện thoại nói với Triệu Bình: “Em nguy rồi, sắp bắt trong hai ngày phải giao nộp báo cáo, mà em lại không có đủ tư tin. Nghe nói anh viết rất tốt, liệu có thể giúp em được hay không? Sau em nhất định sẽ chiêu đãi anh”. Lời yêu cầu của Mỹ Linh không đến mức quá đáng, nên tất nhiên là Triệu Bình nhận lời ngay. Sau khi hoàn thành rồi, Mỹ Linh quả nhiên mời Triệu Bình đi nhà hàng, gọi một bữa ăn thịnh soạn. Triệu Bình cảm thấy mình giúp cô ấy một chút việc nhỏ, mà cô ấy phải cầu kỳ như vậy, thì trong lòng rất không yên tâm, mấy ngày sau lại mời lại cô. Một lần rồi hai lần, quan hệ giữa hai người ngày càng thân thiết, cuối cùng thì họ cũng kết thành bạn đời.

Xã hội hiện đại, hai bên nam nữ có cảm tình với nhau, ai tỏ tình trước cũng không có gì đáng bàn tán cả. Lớp giấy mỏng tình yêu cuối cùng rồi thì cũng phải có một người đâm thủng. Thực ra, phụ nữ đi trước một bước không có gì là to tát cả. Chỉ cần nắm được kỹ xảo, thì chắc chắn sẽ là một biểu hiện của sự hấp dẫn chứ không phải là chuyện gì mất mặt.

Mắt của bạn là lồng giam người đàn ông

Tục ngữ nói: “Đàn ông theo đuổi phụ nữ cách trở trùng sơn, phụ nữ theo đuổi đàn ông chỉ cách một tờ giấy”. Cho dù là người đàn ông có thái độ lạnh lùng, nếu như nhận được thông tin “Tôi có cảm tình với anh”, thì phần lớn đều sẽ lộ rõ sự vui mừng và từ đó rung động tình cảm.

Nếu như các bạn không quen biết nhau, thì làm thế nào để người đàn ông nhận được thông tin khích lệ của bạn đây? Câu trả lời là: Dùng mắt của bạn. Cách làm cụ thể là: Nhìn anh ta, mỉm cười nhẹ nhàng, sau khoảng hai giây thì coi như không có việc gì xảy ra, tự nhiên chuyển dịch ánh mắt của bạn, một lát sau, làm lại từ đầu... Nếu như bạn phát hiện thấy mình đang bị ánh mắt của anh ta bao vây, thì điều đó cho thấy: Anh ta đã có ý với bạn rồi.

Cách làm thô tục một chút là: Bạn vừa nhìn anh ta, vừa vôi vãi đầu mày cuối mắt, làm duyên làm dáng. Như vậy đúng là truyền đạt thông tin rất nhanh nhưng người đàn ông sẽ cho rằng bạn là một người phụ nữ hời hợt. Đây e rằng không phải là kết quả mà bạn mong chứ?

Tìm cơ hội làm quen

Bạn đã nhìn mọi mắt rồi, người đàn ông dường như đã có chút cảm giác về sự chăm chú của bạn rồi, nhưng vẫn cứ không bước lại tự giới thiệu về mình, tự nhiên bạn sẽ thấy sốt ruột. Song nếu như vẫn nhất mực phải là anh ta, thì không thể có sự lựa chọn nào khác, bạn đành phải dững cảm hơn nữa.

Phương pháp cổ điển và hữu hiệu nhất là: hỏi anh ta có đổi tiền lẻ để trả lại, hỏi anh ta tên đường phố, trong bất cứ câu hỏi nào cũng thêm vào câu “Xin lỗi, tôi muốn hỏi...” Khi nói hơi mỉm cười, vừa có chút then thùng tựa hoa xuân, lại trong sáng giống như bầu trời mùa thu, khiến cho anh ta cảm thấy bạn là một cô gái vừa xinh đẹp lại nhiệt tình, lịch sự và phóng khoáng, tất nhiên đừng quên nhìn thẳng vào mắt của anh ta. Nếu như những phương pháp này cũng không có tác dụng gì, vậy thì hãy đổ đồ uống lên quần áo anh ta là xong, sau đó xin lỗi với vẻ đầy áy náy, tiếp đến là rút khăn tay ra lau cho anh ta một cách nhiệt tình, sự áy náy và không yên tâm của bạn sẽ khơi gợi tình cảm thương hương tiếc ngọc của anh ta, như thế, bạn không để lại cho anh ta ấn tượng sâu sắc mới là điều lạ.

Chủ động tìm kiếm đề tài nói chuyện

Nếu như bạn tự cho rằng tài ăn nói của mình không tồi, thái độ cũng tạm phóng khoáng, thì trước hết mỉm cười với anh ta, sau đó bắt đầu mở miệng nói, tìm một số đề tài mà anh ta có thể tham gia vào. Thực ra chủ đề nói chuyện rất nhiều, chỉ cần bạn thả lỏng mình là được. Trên thực tế, phụ nữ không cần phải quá để ý tới việc mình nói những gì với người đàn ông, vì phần

lớn đàn ông đều đã cảm thấy mình rất được sủng ái khi được người phụ nữ chủ động bắt chuyện. Đã vô cùng phấn khởi tới mức không hiểu bạn đang nói gì nữa rồi.

57. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẠO SỰ RUNG ĐỘNG TỪ TRÁI TIM BẠN GÁI?

Tieu Phong làm việc trong một công ty lớn, thu nhập không ít, lại đẹp trai, lịch sự, là người bạn đời lý tưởng trong trái tim của nhiều cô gái. Bạn gái của anh ta là Đinh Nhã đang làm việc trong một công ty khác. Hai người thích nhau, tình cảm rất sâu đậm. Một lần, Đinh Nhã phải thay mặt công ty đi dự một cuộc hội chợ đặt hàng ở xa. Sau khi Tiêu Phong biết, thì yêu cầu cô: “Em có thể nói với ông chủ xem liệu có cử người khác đi được không?” Đinh Nhã hỏi: “Tại sao?”, Tiêu Phong nói: “Anh không thể chịu đựng nổi dù chỉ một ngày không có em, thật đấy, anh sợ em xa anh quá, anh sẽ mất em!” Nét mặt đầy tội nghiệp của Tiêu Phong là cho Đinh Nhã cảm thấy vô cùng thất vọng, cô không ngờ bạn trai của mình lại yếu đuối đến như vậy. Trong thời gian tham dự hội chợ đặt hàng, mỗi ngày Tiêu Phong ít nhất là gọi điện hai lần cho Đinh Nhã, mỗi lần gọi cũng phải trên nửa tiếng. Đinh Nhã cảm thấy sống với một người đàn ông như vậy là một chuyện rất đáng sợ. Sau hội chợ đặt hàng, Đinh Nhã lặng lẽ làm thủ tục xin thôi việc, đến làm ở một công ty mới, không còn muốn gặp mặt Tiêu Phong nữa.

Phụ nữ mong ý trung nhân của mình là một người mạnh mẽ, bất kể là về tình cảm, hay là về kinh tế. Họ đều không muốn người đàn ông quá dựa dẫm vào mình. Cho dù người đàn ông không mạnh mẽ, thì cũng cần tỏ ra mạnh mẽ, nếu không thì sẽ không thể làm rung động trái tim của người phụ nữ được.

Như gần như xa

Phụ nữ vốn khát khao những thứ không có được. Những thứ có thể có được vào bất cứ lúc nào và ở bất cứ đâu thường không khiến cho con người ta cảm thấy ngứa ngáy, khó chịu bằng thứ khó có thể có được.

Nếu như bạn là người đàn ông yếu đuối và quen thói ỷ lại, thì cần phải học cách tỏ ra độc lập và tự tin. Lúc đầu có thể là bạn chỉ vì ngại trang nhưng khi bạn biết được cái lợi của việc làm như vậy rồi, thì nó sẽ trở thành một bộ phận trong tính cách thực sự của bạn. Bạn cần phải để cho cô ta ý thức được rằng, dù trong trường hợp có được cô ta hay là mất cô ta, thì vẫn cứ có thể sống một cách đàng hoàng.

Dù người phụ nữ có thành đạt đến mấy, kiên cường và độc lập đến mấy, cô ta đều muốn tìm một người đàn ông mà mình kính trọng, ngưỡng mộ và khâm phục. Trong quá trình cô ta tìm kiếm người đàn ông tự tin, cô ta sẽ khảo nghiệm giới hạn cực độ sự nhẫn nại của bạn. Nếu như chỉ vì sợ mất cô ta, mà bạn chịu đưa ra sự nhượng bộ, thì cô ta sẽ thả sức dày vò bạn. Khi cô ta phát hiện ra bạn yếu đuối, thiếu cảm giác mới mẻ, quen ỷ lại, tẻ nhạt rồi, thì hy vọng xây dựng một mối tình sử lãng mạn với người phụ nữ cũng sẽ tiêu tan.

Vì vậy, khi giao tiếp với ý trung nhân của mình, bạn có thể tỏ ý gần gũi với cô ta, nhưng không thể ỷ lại vào cô ta, bạn đừng ngại tỏ ra như gần như xa với cô ta. Nếu như bạn có duyên với các cô gái khác, cũng không nên cố tình xa lánh để lấy lòng cô ta. Tất nhiên, phương pháp này không thể áp dụng được với các cô gái thiếu tự tin.

Sự tế nhị cần thiết

Bạn có thể đã từng gặp phải loại người này, trong nhà hàng, trong cửa hàng, trong bãi đậu xe. Họ luôn động chân động tay đối với phụ nữ bên cạnh một cách không kiêng dè gì. Tiếp xúc thân mật có điều kiện riêng, thời gian riêng, hoàn cảnh riêng của nó. Tuyệt đại đa số phụ nữ

đều ghét những đàn ông động chân động tay với họ ở các nơi công cộng.

Phụ nữ không thích bị coi là đối tượng để thỏa mãn ham muốn tình dục, đàn ông thì lại mơ tưởng đến những cảnh như vậy. Đây là điểm khác biệt lớn giữa nam và nữ. Phụ nữ có thể cảm thấy bức bách và xấu hổ nhục nhã vì những hành động không hề kiêng dè này, nếu như bạn yêu cô ta thật lòng, thì cần quan tâm đến cô ta, tôn trọng cô ta. Mọi phụ nữ đều muốn cả thế giới này đều biết rằng, người đàn ông bên cạnh cô ta rất tôn trọng mình. Bạn phải hiểu cô ta thích cái gì và không thích cái gì, dựa vào đó để điều chỉnh hành động của mình. Đây là những điều kiện cần có của một người đàn ông thực sự.

Cương nhu bổ sung lẫn nhau

Có được sự cân bằng hoàn mỹ giữa cương và nhu không phải là sở trường trời phú của đa số đàn ông. Điều này cần được hình thành qua thời gian. Chỉ cần quan sát kỹ những phản ứng đối với hành động của bạn và bạn gái xung quanh, thì bạn sẽ biết rõ được rằng những mặt nào bạn cần tiếp tục cải tiến. Người đàn ông hoàn mỹ là do người phụ nữ tạo nên nhưng đây không phải là kết quả của việc người phụ nữ cố ý tạo ra, mà là kết quả của sự chủ động ghen dòn của người đàn ông.

58. CÁCH CƯ XỬ TRONG TÌNH YÊU

Tiểu Lệ là một cô gái giàu tình cảm, cô yêu một chàng trai rất điển trai nhưng lại hơi e thẹn là Đại Vĩ. Tiểu Lệ dùng chút kế nhỏ đã khiến cho Đại Vĩ nghiêng ngả yêu cô. Trong những ngày yêu Đại Vĩ, Tiểu Lệ quả thực cảm thấy vô cùng ngọt ngào. Nhưng cô lại sợ rằng có một ngày nào đó Đại Vĩ thay lòng đổi dạ rời xa cô. Vì vậy, mỗi khi có dịp là cô lại đến bên Đại Vĩ, không để cho anh ta có chút thời gian trống nào, hơn nữa thỉnh thoảng lại hỏi anh ta: “Anh có yêu em không?” Lúc đầu, Đại Vĩ còn cảm thấy đó là biểu hiện Tiểu Lệ yêu mình sâu sắc, nhưng lâu dần, anh ta bắt đầu cảm thấy khó chịu, anh ta đã không còn có không gian sống của riêng mình, hơn nữa lúc nào cũng phải đề phòng Tiểu Lệ thử thách mình bất ngờ. Sau khi suy nghĩ, anh ta lặng lẽ rời xa Tiểu Lệ.

Tục ngữ nói: “Hái hoa thì dễ, trồng hoa mới là khó”. Tình yêu cũng giống như là hoa tươi vậy, đòi hỏi bạn phải chăm chút, bảo vệ, nuôi nấng, chỉ cần tưới dòng tình cảm hiểu biết, tôn trọng và tin tưởng, thì bông hoa tình yêu sẽ nở rộ.

Không đưa ra những lời hứa giả dối

Nếu như bạn thường xuyên hỏi: “Anh có yêu em không?” “Anh nói đi, rằng anh yêu em!”, thì tất sẽ khiến đối phương có ác cảm.

Tình yêu đến và đi bất định, khi mạnh khi yếu, không thể chuyển dịch bằng ý chí của từng người. Luôn đưa ra những lời hứa yêu đương thực ra là không thực tế.

Bạn cũng không nên hứa hẹn rằng bạn sẽ yêu cô ta đến trọn đời. Tình yêu đến và đi tựa cơn gió, không cần thiết phải ra một lời hứa hẹn và bảo vệ tình cảm giả dối nào. Chi bằng hãy đề nghị đối phương nói ra một cách thành thực cảm nhận đối với bạn, vì tình yêu cần sự thẳng thắn hơn.

Không nên để tình yêu biến thành tù đày

Khoảng cách sẽ sinh ra cái đẹp. Trong cuộc sống hàng ngày, hai bên cần giữ cho nhau một không gian. Đây không có nghĩa là hai bên không cần đến nhau, mà chỉ là để cho hai bên có sự tự do tồn tại độc lập.

Không nên quá nhấn mạnh đến “chúng ta”, người yêu cũng vậy, mà vợ chồng cũng thế, vẫn là những cá thể có tính cách khác nhau. Tốt nhất là hãy thả cho đối phương bay nhảy, để cho anh ta tự do hít thở.

Sự xa cách tạm thời sẽ làm cho người ta có lại cảm giác độc lập. Khi gặp lại nhau sẽ cảm thấy có những thể nghiệm mới đối với “cuộc sống” và “sự độc lập”. Câu nói “Ly biệt nhỏ còn hơn tân hôn” chính là xuất phát từ lý do này.

Không để mình bị lệ thuộc

Nếu như bạn hoàn toàn lệ thuộc vào anh ta, thì có nghĩa là bạn đã vứt bỏ mình, vậy thì sức hấp dẫn của tình yêu cũng mất đi. Vì cái anh ta yêu lúc đầu chính là “con người bạn thật sự”. Nay bạn trở nên lệ thuộc vào anh ta, cũng tựa như là dán chặt lên mình anh ta vậy, điều này sẽ gây cho anh ta có cảm giác bị trói buộc, kiểu tình yêu bám dính chặt này liệu có còn sức hấp dẫn nữa không?

Bạn cần là chính con người mình, không nên biến thành một nửa của anh ta. Tự mình làm chủ mình, đây mới là cách an toàn thật sự.

Chỉ có bạn mới biết được mục tiêu của mình. Quá ỷ lại vào người khác sẽ chỉ làm tăng thêm cảm giác bạn không có sự giúp đỡ. Không nên sợ mắc sai lầm, bạn hãy dựa vào chính mình đi! Đừng có so đo sự hoàn mỹ, phạm sai lầm rồi, thì lại thử lại từ đầu.

Chỉ có bạn mới phải chịu trách nhiệm đối với số phận của mình, hiểu được ưu điểm và khuyết điểm của mình sẽ có lợi cho bạn, bạn sẽ có khái niệm về bản thân một cách sáng suốt.

Bạn có thể dựa vào anh ta một cách vừa phải, cố ý tạo cảm giác rằng bạn cần anh ta, khiến cho anh ta cảm thấy mình được coi trọng, chứ không phải là bạn phải hoàn toàn lệ thuộc vào anh ta.

Tha thứ lỗi lầm cho người yêu

Cần tha thứ cho lỗi lầm của đối phương, vì bạn cũng có thể sẽ mắc lỗi như vậy. Tình yêu khi đến độ sâu rồi, thì sẽ có cảm giác “chỉ hận thép không thành gang”, dường như một chút lỗi lầm nhỏ của đối phương cũng là một vết ố tình cảm. Trên thế gian này không có cái gì hoàn mỹ cả, tình cảm cũng vậy.

Giữ cảm giác thần bí

Nam nữ yêu nhau là một việc kỳ diệu nhất trên thế giới, vừa cần phải sống một cách trung thực thẳng thắn nhưng đồng thời cũng cần giữ lại một chút cảm giác thần bí. Như thế mới có thể giữ được cảm giác hiếu kỳ của đối phương, đồng thời giữ lại một chút cảm giác chờ đợi. Điểm này rất quan trọng đối với các cô gái.

Một người phụ nữ có thể có sức hấp dẫn vô tận, có được bao nhiêu là do tính cách bí ẩn khiến cho người ta khó có thể nắm bắt được của cô ta. Thời xưa có một phi tần vô cùng xinh đẹp, rất được vua yêu mến. Một lần cô ta bị ốm nặng, nguy trong sớm tối, vua cũng vô cùng đau lòng nên đến thăm cô. Phi tần kia lại lệnh cho cung nữ đóng kín rèm trướng lại, không chịu gặp hoàng thượng. Vua cảm thấy vô cùng khó hiểu, vị phi tần kia nói một cách ai oán: “Sở dĩ thiếp được quân vương sủng ái, là vì còn có một chút nhan sắc, mà nay dung nhan đã tiêu tụy, khí sắc ảm đạm, làm sao có thể khơi gợi tình cảm yêu thương của hoàng thượng được nữa?” Vua khóc lớn. Sau khi phi tần kia mất, vua cho hậu táng cô ta, hơn nữa còn hậu đãi người nhà cô, hàng ngày đều ngắm hình của phi tần, nhớ thương khôn nguôi. Một người phụ nữ thông minh biết bao, trong hậu cung người đẹp nhan sắc, liệu có ai được hưởng vinh dự lớn đó?

Cái gì đã qua, thì hãy để nó qua

Trước khi quen bạn, có thể anh ta từng có kinh nghiệm yêu đương. Nếu như bạn cho rằng anh ta trung thực, vẫn còn yêu anh ta, thì không nên hỏi vặn vẹo những chuyện trước đây của anh ta. Vì hành động như vậy thường sẽ khiến cho đối phương khó xử, cảm thấy bạn nhỏ nhen đa nghi, giảm bớt niềm tin đối với bạn. Hơn nữa trong trường hợp đó nếu như anh ta nói ra thì cũng chưa chắc là thật, mà chỉ là lấp liếm cho qua chuyện mà thôi. Cần nhớ rằng, đối với quá khứ của anh ta, tốt nhất là cười cho qua, hãy để cho nó bay theo gió.

Không nên luôn nhân nhượng

Yêu đương là sự giao lưu tình cảm giữa hai bên nam nữ, chỉ có hiểu nhau, quan tâm lẫn nhau mới có thể có được kết quả mỹ mãn. Khi yêu, có người luôn luôn nhượng bộ trước mọi đòi hỏi nghiêm ngặt của đối phương. Để giành được cảm tình của đối phương, không dám nói lấy một nửa câu không, cho rằng như thế mới có thể vun đắp được tình cảm. Nhưng họ đâu có biết rằng luôn nhân nhượng cũng tựa như là buông thả, lâu ngày đối phương sẽ giống như một đứa trẻ bị chiều hư, càng ngày càng dày vò bạn hơn, và cũng không cảm nhận được sự nhân nhượng của bạn. Hãy thử nghĩ xem, có người đàn ông nào lại thích một cô gái “gọi dạ bảo vâng”, như thế, con thuyền tình yêu của các bạn sẽ gặp nguy hiểm mắc cạn đấy!

Dùng lý trí để soi sáng mắt bạn

Khi yêu, không nên dễ dàng đáp ứng những đòi hỏi bất hợp lý của đối phương. Các bạn gái cần chú ý hơn tới điểm này.

Một số cô gái do quá yêu đối phương, sợ từ chối đối phương sẽ phá hỏng tình cảm của đôi bên. Thực ra điều này không cần phải sợ, nếu như phải dựa vào hành động này mới có thể giữ gìn được tình yêu thì đó không phải là tình yêu, mà là ham muốn thể xác rồi, cho dù có mất đi, thì cũng không có gì là đáng tiếc. Ngược lại nên mừng vì bạn đã thoát khỏi bàn tay ma quỷ sớm. Nếu như bạn thật sự đồng ý, thì ngược lại sẽ cho đối phương lý do để ruồng bỏ bạn. Có thể anh ta sẽ nghĩ rằng, bạn đúng là một cô gái dễ dãi!

Vì vậy, trong quá trình giao tiếp, cần dùng lý trí để soi sáng đôi mắt của bạn. Như thế mới có thể khiến cho mình nhìn thấy rõ mọi thứ ở đối phương, thấy rõ anh ta có phù hợp với mình hay không, để tránh rơi nhầm vào lưới tình và gây ra bi kịch.

59. CÁCH TỎ TÌNH THÀNH CÔNG

Hồ Bằng yêu một đồng nghiệp tên là Doanh Doanh, anh ta cảm thấy Doanh Doanh cũng có tình cảm với mình, nhưng không nắm chắc. Vì việc này, anh ta thường ăn không ngon ngủ không yên. Một hôm, anh ta quyết tâm tỏ tình với Doanh Doanh, thành hay không thành thì cũng thực tế một chút, không nên suốt ngày thấp thỏm như vậy, phải tìm cho ra ngọn ngành. Vừa may, khi anh ta từ trong văn phòng đi ra ngoài làm chút việc, gặp Doanh Doanh ngoài hành lang. Hồ Bằng trong lòng rung động, nói “Doanh Doanh, em qua đây một chút, anh có lời muốn nói với em”. Doanh Doanh bước lại, hỏi: “Có việc gì vậy?” “Anh yêu em! Em có muốn làm bạn anh không?” Doanh Doanh không hề có sự chuẩn bị, kinh ngạc, mặt thất sắc nói “Ồ thần kinh!”. Nói xong, cô dùng dùng bỏ đi. Hồ Bằng bị đòn này, đừng nói là tỏ tình, mà ngay cả Doanh Doanh cũng không dám nhìn mặt nữa.

Tỏ tình là sự giao lưu tin tức yêu đương đặc biệt, cần phải có đủ các điều kiện tiền đề tối thiểu. Nếu như đột ngột tỏ tình với người khác, thì mười phần có đến tám chín sẽ bị từ chối thẳng thừng. Nhân đây xin giới thiệu với bạn bảy chiêu, tin rằng nó sẽ giúp ích cho bạn.

Tiến hành tự đánh giá bản thân

Tục ngữ nói: “Cười người trước hết tự cười mình”. Chỉ có tiến hành phân tích một cách tích cực, khách quan và đánh giá toàn diện từ nhiều mặt như hình tượng của bản thân, tư tưởng tình cảm, thú vui trong cuộc sống, quan niệm giá trị, học thức tài hoa, công tác nghề nghiệp, tình hình kinh tế, điều kiện gia đình, địa vị xã hội... của bản thân, sau đó tự vẽ cho mình một bức chân dung, xem xem giá trị của mình được bao nhiêu, tìm một đối tượng như thế nào mới “xứng đôi vừa lứa”. Một số người thường đánh giá mình quá cao, cho rằng mình tài giỏi, không thèm đếm xỉa gì đến những người tầm thường. Kết quả là trên không tới, dưới không thông, dẫn đến nhiều năm mà vẫn lẻ bóng một mình; một số người khác thì ngược lại, thường đánh giá thấp giá trị của bản thân, cảm giác tự ti quá mạnh, đánh giá người khác quá cao, không dám theo đuổi những người bạn đời lý tưởng. Hai loại người này thiếu sự đánh giá đúng đắn về bản thân, rất khó mặc sức vùng vẫy trong bể tình.

Tìm hiểu thông tin của đối phương

Trước khi tỏ tình cần cố gắng thu thập những thông tin về đối phương, cũng vẽ cho đối phương một bức chân dung, đồng thời tiến hành so sánh với bức chân dung của mình, xem liệu có “đối đẳng” hay không. Một số người biết cực kỳ ít về đối tượng mà mình theo đuổi, thậm chí ngay cả các thông tin tối thiểu như tên họ, địa chỉ cũng không hiểu rõ mà đã liều mình xông vào, kết quả là rách đầu chảy máu; một số người tuy cũng “do thám” được một số “tình hình quân địch”, như địa chỉ, học vấn, tuổi tác, công tác nghề nghiệp, tình hình gia đình..., nhưng lại không biết gì về tâm lý của đối phương, cứ tưởng rằng đối phương sẽ tiếp nhận tình yêu của mình, kết quả hoàn toàn ngược lại. Hoặc người ta đã có người yêu rồi, hoặc đã có ý gì rồi, như thế thì họ chỉ có thể khéo léo từ chối mà thôi. Người tỏ tình muốn gặt hái được thành công, thì cần phải thu thập càng nhiều càng tốt những thông tin về đối phương.

Lựa chọn thời cơ thích hợp

Chỉ khi đối phương có tâm trạng bình thường, tâm hồn thư thái thì lời tỏ tình mới có hy vọng thành công. Có người chủ trương tỏ tình trong khi cả hai bên đang vui vẻ hào hứng tham gia vào một hoạt động vui chơi nào đó, điều này không phải là hoàn toàn không có lý. Bởi vì, hai bên cũng đang hoạt động, tâm lý đều có những điểm giống nhau, tâm hồn về cơ bản giống nhau, chỉ cần điều kiện về cơ bản là phù hợp, không có tác động tách rời mang tính bắt buộc, thì tỏ tình sẽ có thể thành công. Ngoài ra, trong lòng không những có đối phương, mà cũng có cả mình nữa, nếu như tâm trạng bản thân không được tốt, thiếu sự nhiệt tình để tỏ tình, thì sẽ không thể bày tỏ tình yêu của mình một cách đúng chỗ được.

Lựa chọn không gian lịch sự

Không có ai lại tỏ tình ở giữa chợ cá, cũng không có ai lại bày tỏ nỗi lòng mình trên đường phố đông đúc xe cộ cả. Tỏ tình nói chung cần chọn nơi khá yên tĩnh và lịch sự, như rạp chiếu phim, nhà hát, nơi vui chơi giải trí, trên con đường còn giữa rừng, dưới rặng liễu bên hồ..., những nơi đó phong cảnh đẹp, có thể khiến cho con người ta có được trạng thái tình cảm cao độ, từ đó nảy sinh cảm giác mộng mơ tựa như đang bay bổng trong tranh vẩy. Nhân khi đối phương đang “mơ màng” như trên tiên cảnh, bạn bước tới tỏ tình sẽ có nhiều hy vọng thành công.

Lựa chọn thời gian thích hợp

Ngon lửa tình yêu có thể chạm một cái là bùng cháy ngay. Sự tích tụ tình cảm thì lại cần phải có thời gian. Nếu tỏ tình trong khi đối phương đang học tập hoặc làm việc, công việc bận rộn thì rất khó khơi gợi được tình cảm của đối phương. Vì đối phương đang tập trung tinh thần vào hoạt động đang thực hiện, không thể suy nghĩ quá nhiều về lời đề nghị của bạn được. Hơn

nửa thời gian quá ngắn, đối phương không có thời gian suy nghĩ, rất khó cho bạn có một câu trả lời như ý, hoặc trong lòng bấn loạn và thẳng thừng từ chối vì bạn cứ bám riết. Vì vậy, tỏ tình tốt nhất nên tiến hành vào thời gian tương đối rảnh rỗi và đầy đủ, nếu như tỏ tình vào ngày chủ nhật hoặc ngày nghỉ lễ thì hiệu quả cũng rất tốt.

Rút ngắn khoảng cách tâm lý

Một số nhà tâm lý học Mỹ từng cho rằng: “Tình cảm của con người có liên quan mật thiết với cảm giác cự ly xa gần”. Người tỏ tình và người được tỏ tình nói chung cần khá gần nhau, hơn nữa không có chướng ngại vật trong cùng một vị trí, như thế thì khoảng cách tâm lý của đối phương mới được rút ngắn. Gần sát nhau sẽ đem lại sức hấp dẫn bề ngoài, là một lực lôi cuốn tình dục, một thứ áp lực tình cảm. Trong trường hợp khoảng cách đôi bên rất gần, nói chung sẽ khó nói ra những lời gay gắt, khi người nói dùng ánh mắt nhìn thẳng vào bạn, có thể bạn sẽ gật đầu, những cái đó đều cho thấy mối quan hệ quyết định giữa cự ly và tình cảm. Người tỏ tình cần nghĩ cách rút ngắn khoảng cách với đối phương, đồng thời dùng các động tác cử chỉ thân mật để hỗ trợ, như thế mới có thể đánh gục được phòng tuyến tâm lý kiên cố của đối phương.

60. LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIẢI QUYẾT MÂU THUẤN TRONG TÌNH YÊU

Lưu Hoa và Lý Vi yêu nhau, thoát đầu hai người rất hợp nhau, quan hệ rất mật thiết, nửa năm sau hai người đã đính hôn, khi đính hôn Lưu Hoa đã tốn không ít tiền. Thế nhưng, không lâu sau quan hệ giữa hai người xuất hiện rạn nứt. Lưu Hoa vốn là một công chức nhà nước, công việc tuy ổn định, nhưng kiếm được ít tiền. Thế nên anh ta muốn nhân khi còn trẻ ra làm ngoài công ty để thử sức mình. Nào ngờ môi trường kinh doanh phức tạp khó khăn, không những không kiếm được tiền, mà còn nợ đầm đìa. Lưu Hoa vô cùng đau khổ về điều này. Lý Vi vốn mong Lưu Hoa nhanh chóng phát tài, mình cũng được hưởng lây, không ngờ Lưu Hoa xuống dốc trong thương trường, thế nên cô ta cần nhẫn, phần nản mãi. Không lâu sau, Lý Vi lại đưa ra lời đề nghị chia tay. Lưu Hoa biết rằng Lý Vi trước sau gì cũng chia tay với mình vì anh không thể thỏa mãn được thói hư vinh của cô. Thế nên Lưu Hoa đồng ý chia tay. Lưu Hoa nợ một đồng tiền, vì vậy anh ta khá quan tâm đến số tiền mà mình tiêu khi đính hôn với Lý Vi, anh ta nhiều lần đòi Lý Vi, nhưng Lý Vi không đưa, Lưu Hoa bực mình gọi bạn bè người thân đến đập phá nhà Lý Vi, đánh Lý Vi thành trọng thương, hơn nữa còn phá hỏng không ít đồ đạc trong nhà cô ta. Lưu Hoa vì thế mà bị giam vào tù.

Ai cũng mong tình yêu ngọt ngào, cuối cùng có thể bước đến thiên đường hôn nhân. Trên thực tế lại không phải như vậy. Có rất nhiều người không may mắn cho lắm sau một thời gian yêu nhau rồi, dần dần cảm thấy không hợp, không hài lòng, từ đó nảy sinh trắc trở trong tình yêu. Một số trắc trở trong tình yêu có thể được khôi phục qua sự cố gắng điều hòa của hai bên, từ đó yêu càng thật lòng hơn, yêu càng sâu đậm hơn. Thế nhưng một số người yêu nhau không những không thể hòa hợp, mà ngược lại còn có không ít mâu thuẫn cãi vã, thậm chí đến mức gây tổn thương lẫn nhau, đem lại cho bản thân nhiều điều tiếc nuối.

Bình tâm tĩnh trí, bàn bạc giải quyết

Trong tình yêu, hai bên nảy sinh cãi vã cần lấy câu chuyện bên trên làm bài học. Khi xử lý vấn đề, tuyệt đối cần bình tĩnh, không thể hành động theo cảm tính, có những hành vi nóng vội, xúc phạm đến nhau. Sau khi hai bên bình tĩnh lại rồi cần coi bàn bạc, giải quyết là thượng sách.

Vì cả hai bên đương sự đều là người hiểu rõ nguyên nhân của sự cãi vã nhất, chỉ cần hai bên bình tĩnh sáng suốt, nghĩ nhiều đến cái khó của nhau, thì sẽ dễ dàng giải quyết được. Đồng thời bất kể là kết cục ra sao, cũng đều cần có sự thành tâm giải quyết vấn đề, tuyệt đối không thể vì

yêu không thành mà ghi hận trong lòng, toàn bói móc những lỗi lầm của nhau, chuyên gây rắc rối cho đối phương, gây đau khổ, cho rằng như thế mới giải quyết nỗi hận trong lòng, mới khiến cho mình cảm thấy dễ chịu một chút. Thực ra cách làm trả thù này rất hẹp hòi, một mặt cho thấy trình độ và tố chất của bạn thấp kém, lòng dạ bạn hẹp hòi; mặt khác gây đau khổ cho đối phương, bản thân mình cũng chưa chắc đã cảm thấy vui thật sự. Thậm chí, nếu như quá đà, bản thân bạn còn phải gánh chịu sự trừng phạt về mặt đạo lý, thậm chí là sự trừng phạt của pháp luật.

Nghiêm khắc với bản thân, rộng lượng với người

Khi xuất hiện sự cãi vã, trong tâm trạng thường thấy là đùn đẩy trách nhiệm sang đối phương. Lúc này những vầng hào quang bao trùm trên mình đối phương trước đây đã biến mất, thay vào đó là bóng đen trong lòng, chôn vùi tất cả những mặt tốt của đối phương, chỉ lộ ra những điểm yếu kém và càng ngày càng lớn. Kết luận cuối cùng có được là đối phương không có điểm nào đúng cả, trách nhiệm gây ra cãi vã hoàn toàn thuộc về anh ta (cô ta) chứ không phải là mình, thường coi mình là người bị hại vô cớ, trong lòng đầy oan uổng, bụng tức anh ách. Có thái độ như vậy có thể sẽ càng làm mâu thuẫn căng lên, khiến mâu thuẫn mở rộng, cuối cùng thì không thể thu lại được nữa. Thật sự muốn giải quyết cãi vã trong tình yêu, cần phải thường xuyên tiến hành tự nhìn nhận lại mình, đề phòng làm tăng thêm vết rạn nứt tình cảm, gây hậu quả khó có thể bù đắp nổi. Nếu như cả hai bên vẫn còn tình yêu, tình cũ khó bỏ, thì cần nghĩ nhiều đến sự quan tâm, yêu thương và săn sóc mà đối phương dành cho mình lúc bình thường. Tình cảm ấm áp trước đây sẽ bù lấp vết rạn nứt do cãi vã gây ra.

Một khi hai bên tình ý đã hết, quả thật là không còn khả năng hòa hợp nào nữa, hoặc một bên kiên trì cắt đứt quan hệ, cũng cần phải nhìn thẳng vào thực tế, vì hạnh phúc lâu dài sau này, tốt nhất hãy cắt đứt quan hệ yêu đương một cách dứt khoát.

Xử lý hậu quả, tránh để lại hậu họa

(1). Cố gắng trả lại hết những bức thư tình mà đối phương gửi cho mình. Một là có thể tránh được việc nhìn thấy những thứ đó lại đau lòng. Hai là có thể loại bỏ được tâm bệnh. Ba là sau này khi tìm người yêu mới bớt được những sự hiểu lầm và phiền phức không đáng có.

(2). Tất cả những khoản chi phí dùng vào ăn uống vui chơi trong khi yêu, bất kể là ai bỏ ra nhiều, ai bỏ ra ít, đều không tính toán là hơn. Thứ nhất là vì tính toán cũng rất khó rõ ràng được, thứ hai là vì trong quá trình so đo, tính toán thường làm mâu thuẫn căng thẳng thêm.

(3). Đối với những món quà tặng nhau, nói chung có thể không cần trả lại. Nếu như sợ trông thấy sẽ buồn lòng, thì có thể chủ động trả lại. Nhưng những vật quý thì bên đưa ra đề nghị cắt đứt quan hệ nên trả lại đối phương là hơn, vì tặng những món quà quý giá là mong cho quan hệ yêu đương được lâu dài, một khi đã cắt đứt quan hệ thì không nên tính toán đến vật chất kinh tế, tránh làm khó dễ nhau.

Khi giải quyết cãi vã trong tình yêu, nếu như hai bên biết đứng trên lập trường của đối phương để suy xét vấn đề, xử lý với thái độ sáng suốt, bình tĩnh, thì mâu thuẫn sẽ dịu đi rất nhiều.

61. VẬN DỤNG BIỆN PHÁP NÀO ĐỂ THOÁT RA KHỎI BÓNG ĐEN CỦA THẤT TÌNH

ệ Bình và Đại Bằng là một đôi trai gái thanh mai trúc mã. Họ yêu nhau nhiều năm, chính vào lúc

ho sắp sửa quyết định tiến tới hôn nhân, thì Đại Bằng ở mãi tận Thâm Quyển đột ngột đưa ra lời nói chia tay, đồng thời nói rằng anh ta đã có tình yêu mới. Lệ Bình ruột đau như cắt, trái tim dường như muốn tan vỡ, suốt ngày tinh thần trầm uất, nước mắt ngấn dài, không thể tự gắng gượng lên được...

Thất tình là một con dao cùn, nó cứ nhay nghiêng trái tim bạn từng chút một, khiến cho bạn như dở sống dở chết. Nên vận dụng biện pháp nào để thoát ra khỏi nó đây?

Thời gian là bác sĩ tốt nhất

Nói chung, thất tình thường phải trải qua một quá trình cảm giác tựa như sấm sét, cảm giác đốt cháy đau khổ nóng bỏng và nôn nóng bất an cho đến khi xúc động tắt lụi. Hai giai đoạn trước là “thời kỳ nguy hiểm”, có dài có ngắn, nhưng chỉ cần vượt qua được giai đoạn nguy hiểm, thì sau đó sẽ có thể thoát ra khỏi nỗi đau khổ của thất tình, bước vào con người “hồi phục sức khỏe”. Vì vậy, bạn không cần phải tuyệt vọng, không cần phải lo lắng, đau khổ sẽ chậm chậm biến mất một cách không hay biết cùng với thời gian trôi đi. Tất nhiên, có thể một ngày u uất nào đó, trong lòng bạn còn âm thầm đau xót, nhưng suy cho cùng thì thời gian đau khổ nhất đã trôi qua, bạn cần phải vui lên mới đúng.

Đối xử tốt với bản thân

Một “bài học” quan trọng sau khi thất tình là suy nghĩ lại, tức đối xử tốt với bản thân mình, đánh giá bản thân, tình yêu và cuộc sống một cách hợp lý.

Một số người sau khi thất tình rút ra được một kết luận như sau:

(1). Lấy cái phiến diện để nhìn nhận mọi thứ - đàn ông (hoặc phụ nữ) trong thiên hạ đều là những kẻ phụ bạc không thể tin tưởng.

(2). Đen đui đến tột cùng - không có tình yêu, không thể nào sống nổi.

(3). Theo đuổi sự hoàn mỹ - mọi sự đau khổ đều không tốt.

(4). Quy nạp nguyên nhân - đối phương không cần đến mình đều là lỗi của mình.

Còn một số người thì lại rút ra kết luận ngược lại:

(1). Cuộc đời còn đẹp chán, chân trời góc biển có nơi nào là không có hoa thơm cỏ lạ.

(2). Thất tình không có nghĩa là toàn bộ con người mình đều là kẻ thất bại.

(3). Một người không yêu ta không có nghĩa là những người khác đều không yêu ta.

(4). Mình vẫn còn quyền được yêu.

(5). Nhân gian vẫn có những mối tình chân thật tồn tại.

(6). Tình yêu không có nghĩa là toàn bộ cuộc đời.

(7). Rất nhiều người từng trải qua thất tình, điều đó không có gì là mất mặt cả.

(8). “Đi một ngày đàng, học một sàng khôn”, kẻ sĩ ba ngày không gặp, còn cần phải ngược mắt nhìn nhau.

(9). Đau khổ không phải là không có cái hay, kinh nghiệm đau khổ có thể giúp cho con người ta chín chắn hơn.

(10). Vấn đề không nhất định là ở nơi mình. Mình không phụ trời, thì hỏi lòng không thẹn.

Trong cuộc sống, bạn tuyệt đối không nên nghĩ theo chiều hướng xấu, tự chuốc lấy đau khổ. Nếu như bạn tự nhận thấy thất tình là một đòn chí mạng, thì không ai có thể cứu bạn được. Nhưng nhìn nhận vấn đề từ một góc độ khác, thì mọi việc tự nhiên sẽ dễ chịu hơn nhiều.

Cần có một trái tim khoan dung

Người thất tình thường sẽ thù hận một cách bản năng đối với người gây tổn thương cho mình.

Cadắc: từng miêu tả tâm trạng điên cuồng cùng cực của Víchto khi thất tình trong cuốn “Sự phiền muộn của Víchto thời niên thiếu”: “Trong trái tim tan nát của tôi thường có một ý nghĩ cứ quẩn lầy mãi – giết chết chồng em! Giết chết em!” “Yêu bao nhiêu, thì hận cũng bấy nhiêu”. Thậm chí có người dùng cách hủy hoại bản thân để trả thù đối phương, hòng lấy cái đó để khiến cho đối phương cả đời hối hận. Nhiều người thoát đầu đối xử với tình nhân “ấm áp tựa mùa xuân”, nhưng một khi ham muốn chiếm hữu của mình không được thỏa mãn, thì xoay ngược lại đối xử với “kẻ thù” một cách vô tình tựa như “gió thu quét lá vàng”! Sớm biết như vậy, thì thà đừng có ban đầu, cho dù đối phương có đối xử không phải với bạn trong mắt nào đó nhưng trả thù tàn khốc liệu có thể cứu vãn được tình yêu đã mất hay không? Hủy hoại người khác, đồng thời cũng hủy hoại luôn cả hạnh phúc cả đời của mình. Trả một cái giá lớn như vậy cho người không yêu mình liệu có đáng hay không?

Xéchxpia từng nói: “Khi con sóng tình yêu bị lật nhào rồi, chúng ta cần nói một câu thân tình “Tạm biệt”! Nếu như bạn thực sự yêu đối phương, thì cần nghĩ cho đối phương, tôn trọng sự lựa chọn của đối phương. Và lại, nếu không có được đối phương, thì hãy âm thầm chôn sâu tình yêu đó trong tim, biến nó thành tình bạn chân thành đi!

Gửi gắm hy vọng vào tương lai

“Muốn chữa khỏi việc mất đi một cô gái xinh đẹp, liều thuốc tốt nhất là tìm một cô gái xinh đẹp khác...” Trong con mắt của kẻ thất tình, cô ta (anh ta) trước đây tất nhiên là Tây Thi duy nhất trên thế gian này. Thế nhưng, nếu như bạn tìm kiếm, nhìn nhận, so sánh bằng một con mắt khác, có lẽ sẽ kinh ngạc trước những phát hiện của mình. Anh ta (cô ta) không phải là hoàn mỹ không hề có chút điểm xấu nào như bạn từng nghĩ. Khi bạn một lần nữa đắm chìm trong tình yêu, ngoảnh đầu nhìn lại, có thể sẽ phát hiện thấy: “Tái ông mất ngựa, chưa biết thế nào!” Nhạc sĩ viôlông vĩ đại Lítxtơ khi thất tình ở tuổi 17 thì thấy vô cùng đau khổ, ốm liền hai năm, và từng thề sẽ vào tù viện. Về sau ông làm quen với một nhà văn nữ, được cứu bởi một tình yêu mới. Trong cuốn “Tình yêu và lý trí”, Mariana đau khổ muốn chết sau khi bị thất tình, cô nói với mẹ: “Con càng từng trải nhiều, thì càng cảm thấy cả cuộc đời này cũng sẽ không thể nào gặp được một người đàn ông mà con thật lòng yêu thương”. Cô ta tự dày vò mình, suýt nữa thì mất cả mạng sống. Nhưng tấm gương của chị gái đã làm cho cô ta sáng suốt hơn, dùng hành động để phủ định câu “cách ngôn” của cô ta, cô ta phát hiện thấy mình bị khuất phục trước tình cảm mới, gánh vác những nghĩa vụ mới, dâng hiến toàn bộ trái tim mình cho chồng, sống một cuộc sống hạnh phúc toàn vẹn.

Biến đau khổ thành sức mạnh

Tình yêu không phải là toàn bộ nội dung của đời người. Con người ta không chỉ có nhu cầu yêu và được yêu, mà còn có nhiều nhu cầu khác cao hơn, đó chính là nhu cầu thể hiện mình! Sự việc hoặc công việc khiến cho bạn cảm thấy hứng thú cũng là phương thuốc tốt để chữa trị thất tình. Bạn đã mất đi một tình yêu, lẽ nào bạn còn muốn vì thế mà mất đi mục đích và ý nghĩa của cuộc sống? Biến đau khổ thành động lực sáng tạo, tác phẩm “Sự phiền muộn của Víchto thời niên thiếu”, cuốn sách từng gây chấn động một thời.

KINH NGHIỆM LẬP NGHIỆP

Một mình gây dựng sự nghiệp là mơ ước của đa số thanh niên. Đây là một chí hướng đáng được khen ngợi. Trước khi gây dựng sự nghiệp, cần phải nghĩ đến một thực tế là: làm ông chủ không chỉ có nghĩa là kiếm được nhiều tiền, mà còn có nghĩa là mệt óc hơn, mệt nhọc hơn, gặp nhiều phiền phức hơn và gánh chịu nhiều rủi ro thất bại hơn. Nếu như chỉ nghĩ đến một điểm “kiếm nhiều tiền”, thì tốt nhất đừng nên manh động.

Lập nghiệp cũng có quy luật của nó. Khi nắm bắt được những quy luật đó rồi, thì tỷ lệ thành công sẽ tăng lên rất nhiều. Nếu như người mù cưỡi ngựa đui, đâm quàng đâm xiên, sẽ rất khó tìm được lối thoát ra.

62. BA KINH NGHIỆM GIÚP GIẢM BỚT RỦI RO TRONG KINH DOANH.

Sau khi tốt nghiệp đại học, Trương Lợi vào làm thiết kế đồ họa cho một công ty, tiền lương hàng tháng đếm trên đầu ngón tay khiến cho anh ta cảm thấy vô cùng đau đầu. Gặp gỡ bạn bè, đi chơi cùng người yêu, đó là cả một khoản chi không nhỏ. Chuyển chỗ khác? Tương lai mờ mịt khó lường trước, liệu có cách nào mà vừa không phải vứt bỏ đi công việc ổn định hiện nay, lại có thể kiếm thêm được tiền hay không? Về sau, anh ta mua một chiếc máy vi tính, tận dụng thế mạnh của mình, kiếm thêm một số công việc thiết kế đồ họa ở bên ngoài để làm. Không ngờ cùng với việc thu nhập tăng lên, anh ta còn quen biết được không ít khách hàng, có chút tiếng tăm hơn. Về sau, anh ta tự mình mở một công ty thiết kế đồ họa, dựa vào những mối quan hệ trước đây gây dựng được, công việc kinh doanh không tồi.

Kiểm tiền bằng con đường kinh doanh là một việc đầy mạo hiểm, làm không tốt dễ sẽ đổ bể tất cả, cho dù là những tay kỳ cựu trong việc kiếm tiền cũng phải chịu một số rủi ro như vậy. Liệu có cách nào để giảm bớt rủi ro hay không? Có chuyên gia từng tổng kết được ba kinh nghiệm giúp giảm bớt rủi ro trong quá trình kiếm tiền, bạn có thể tham khảo những kinh nghiệm đó.

Không vội vứt bỏ công việc

Nhiều thanh niên một khi đã có ý định gì hay rồi, thì thường vội vàng từ bỏ công việc trước mắt. Lúc mới bắt đầu quả thực là họ đầy mẫn nguyện nhưng chỉ được vài tháng, họ có thể đi đến bên bờ phá sản vì một chút vốn nhỏ mọn đã bị tiêu tốn sạch nhưng lại không có hoặc có rất ít thu nhập khác để bổ sung vào. Vì vậy, để giảm bớt rủi ro, xin hãy đừng vội từ bỏ đi công việc hiện tại, hãy dùng thời gian ngoài giờ để tập trung cho sáng kiến kia của bạn.

Làm như vậy có mấy điểm lợi sau:

- (1). Thu nhập bình thường không bị ảnh hưởng đến.
- (2). Tiền lương của bạn là nguồn vốn đáng tin cậy.
- (3). Thất bại sẽ không ảnh hưởng đến thu nhập bình thường của bạn.
- (4). Nhiều ý nghĩ kiếm tiền hay sẽ có được qua công việc, bạn bè và kinh nghiệm của bạn.
- (5). Thu nhập ngoài giờ của bạn có thể dùng cho đầu tư lần thứ hai vì thu nhập bình thường của bạn có thể đủ dùng để tiêu pha trong gia đình.

Khi tiền vốn, kinh nghiệm lập nghiệp của bạn có thể đủ dùng rồi, thì có thể từ bỏ đi công việc, tự mình lập nghiệp.

Cách sử dụng vốn

Kiểm tiền ngoài giờ đôi khi cũng cần phải đầu tư, như mua bán cổ phiếu, sưu tập tem... Khi tiền vốn không đủ phải vay mượn thêm, xin hãy chú ý mấy điểm dưới đây:

- (1). Tìm những khoản vay lãi suất thấp nhất và chi phí vay thấp nhất.
- (2). Tìm hiểu rõ lãi suất mà bạn phải trả là bao nhiêu.
- (3). Cố gắng để có được thời hạn trả tiền dài nhất.
- (4). Mỗi tháng cố gắng trả một số tiền thấp nhất.
- (5). Tránh những kẻ lừa đảo và những người khả nghi.
- (6). Làm rõ số tiền đích xác mà bạn đã vay.
- (7). Thu xếp một cuộc nói chuyện với người cho vay.
- (8). Chuẩn bị trước nội dung nói chuyện với người cho vay tiền – nguyên nhân bạn cần tiền và số tiền bạn cần.
- (9). Khi đi xin vay tiền, cần mặc gọn gàng một chút.
- (10). Vay tiền chỉ để kiếm thêm những khoản thu nhập ngoài nghề nghiệp chính, không nên lãng phí vào những món lời nhỏ.
- (11). Trước khi bạn chưa đọc kỹ giấy vay, không nên ký ngay vào đó.
- (12). Nếu như bạn biết đầu tư tiền vào những chỗ có thể có lời, thì không nên trả hết nợ sớm quá.
- (13). Không nên lơ thời gian hoàn trả hết nợ. Thanh toán đúng hạn sẽ giúp nâng cao uy tín vay tiền của bạn.

Không để tất cả trứng vào trong một chiếc làn

“Không để tất cả trứng vào trong cùng một chiếc làn” sẽ giúp cho phân tán rủi ro một cách hiệu quả, vì thế nó là một bài học kinh điển mà những nhà đầu tư tôn sùng.

Nếu như cả mấy phương án kiếm thêm thu nhập ngoài công việc chính đồng thời phát huy tác dụng (như vừa mua bán cổ phiếu, lại sưu tập tem và đầu tư với bạn bè), thì khả năng kiếm được món tiền lớn của bạn sẽ cao lên rất nhiều. Thêm một phương án sẽ khiến cho bạn luôn phần chần và giữ được khả năng sáng tạo dồi dào. Về cơ bản bạn sẽ không vứt bỏ đi mục tiêu kiếm tiền của mình vì mất đi hứng thú. Bạn sẽ thông qua từng phương án mới để mở mang thêm khả năng của mình, từ đó biến thời gian ngoài giờ của bạn thành thời gian có nhiều thu hoạch nhất trong một ngày của bạn.

Kiểm tiền ngoài giờ sẽ khiến cho cuộc sống đơn điệu, tẻ nhạt của bạn có thêm được nhiều hứng thú, nhưng tuyệt đối cần chú ý, không thể đứng núi nọ trông núi kia, khi việc kiếm tiền ngoài giờ của bạn chưa trở thành nghề chính, tốt nhất không nên để ảnh hưởng và coi nhẹ công việc chính của mình. Trước khi lông cánh của bạn chưa đủ, công việc đó vẫn là con đường

cơ bản nhất để bạn ổn định cuộc sống.

63. CÁCH THU GOM TIỀN VỐN ĐỂ LẬP NGHIỆP

Văn Tân vốn là lái xe chở hàng cho một công ty. Anh ta rất muốn một mình mở công ty vận tải, đáng tiếc là không đủ vốn. Thế là anh ta mời thêm hai người bạn lái xe cùng làm. Số tiền ba người họ cộng lại chỉ đủ mua một chiếc ô tô. Sau khi họ mua ô tô rồi, họ bèn dùng chiếc xe đó để thế chấp ngân hàng vay vốn, mua thêm được một chiếc xe nữa. Họ lại dùng chiếc xe thứ hai để thế chấp vay của một ngân hàng khác, và lại có tiền để mua một chiếc xe khác.

Như thế, công ty vận tải của họ đã được thành lập. Vài năm sau, họ đã có mười mấy chiếc xe, hơn nữa còn trả hết nợ.

Muốn kiếm tiền trước tiên cần tiết kiệm tiền

Nếu như muốn lập nghiệp, thì cần hình thành thói quen thường xuyên tiết kiệm, cố gắng tăng thêm vốn tự có của mình. Tăng tích lũy của bản thân là con đường quan trọng hàng đầu để gom vốn. Thực tế chứng minh, chỉ có biết tận dụng vốn tự có của mình một cách hết sức hợp lý, làm cho sản xuất không ngừng phát triển, mức độ lãi không ngừng nâng cao, hình thành nên vòng tuần hoàn tích cực “sản xuất – tích lũy- tái sản xuất – tái tích lũy”, thì vốn mới có thể lấy mãi không hết, dùng mãi không kiệt.

Vay mượn họ hàng, bạn bè

Đây là phương thức mà những người bình thường dễ nghĩ tới nhất khi định lập nghiệp nhưng trên thực tế lại không nên sử dụng một cách sơ suất, xử lý không tốt có thể khiến cho họ hàng, bạn bè kêu ca, oán thán, sau này sẽ khó sống với nhau. Trước khi mở miệng nói, cần để người cho vay biết mục đích dùng tiền, khiến cho họ tin chắc mình có đủ khả năng trả nợ, hơn nữa, bất kể trong trường hợp nào cũng cần phải trả đủ khoản tiền đó.

Thu hút người khác đầu tư

Tiền vốn cá nhân thường là có hạn, nếu như biết tập hợp những người khác lại, thì sẽ có thể thu gom được một khoản vốn khá lớn. Góp vốn cổ phần có thể là một số ít người góp vốn, thường thì là từ hai đến ba người.

Xin vay vốn ngân hàng

Con người hiện đại cần phá bỏ quan niệm truyền thống kinh doanh dựa vào “vốn tự có”, xây dựng quan niệm tiền tệ vay tiền kinh doanh. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, vay vốn ngân hàng kinh doanh là cách bổ sung tốt nhất cho kinh doanh bằng vốn tự có.

Đến ngân hàng trình bày rõ tình hình liên quan đến việc vay vốn, nhân viên cho vay vốn của ngân hàng sẽ phải tiến hành điều tra đối với người vay vốn, nội dung gồm có:

- (1). Tình hình hiện tại của người vay vốn, khả năng trả nợ lớn nhỏ, từ đó quyết định số vốn cho vay bao nhiêu.
- (2). Người vay vốn dùng vốn vay vào việc gì, có dùng vào mục đích chính đáng hay không.
- (3). Phạm vi nghiệp vụ của người vay vốn lớn hay nhỏ và dự đoán lời lãi sau này.
- (4). Vay vốn có phải nhằm chiếm dụng hay không, từ đó quyết định tiếp tục cho vay hay là

từ chối cho vay.

(5). Vay vốn có người bảo đảm hay không, người bảo đảm có khả năng trả nợ hay không.

Cầm cố vay tiền

Cầm cố là một sự bổ sung cần thiết để vay vốn ngân hàng. Người cầm cố cá nhân thường cho rằng: vay tiền của bạn bè hoàn toàn là nhờ vào quan hệ xa gần thân sơ, xử lý không tốt sẽ khiến cho quan hệ đó trở nên căng thẳng. Vào hàng cầm đồ, ít ra là bớt đi một món nợ “tình người”.

Thuê mượn

Thuê mượn là một thỏa thuận mang tính kế ước. Nói chung nó thường chia làm hai loại là thuê mượn kinh doanh và thuê mượn tài chính. Thuê mượn kinh doanh là chỉ việc thuê nhà cửa phòng ốc, máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển v.v... Thuê mượn tài chính là việc thuê mượn chuyên để giải quyết vấn đề vốn. Thuê mượn là một con đường để tập trung vốn, cái hay của nó là ở chỗ khi bắt đầu không cần phải bỏ ra một khoản vốn lớn đến mua tài sản cố định, chỉ cần phải trả một khoản tiền thuê không lớn là có thể có được thiết bị cần thiết, vừa sản xuất vừa kiếm lời, vừa trả tiền thuê.

64. LỰA CHỌN ĐỊA ĐIỂM KINH DOANH THÍCH HỢP

Viên Phương đã đi làm được vài năm và tích lũy được một chút vốn liếng, định mở một cửa hàng bán quần áo. Cô thuê một cửa hàng mặt phố ở trung tâm thành phố và trang trí rất đẹp; quần áo cô nhập vào cũng khá đúng kiểu, thế nhưng công việc kinh doanh lại không được tốt như cô tưởng tượng, hàng ngày chỉ có lèo tèo vài khách đến cửa hàng, người mua lại càng ít hơn. Viên Phương cảm thấy lạ, bèn đi hỏi những người thạo nghề. Họ nói: “Cô chọn chỗ không đúng, xung quanh không có cửa hàng bán quần áo nào cả. Một cửa hàng nhỏ của cô, màu sắc chủng loại ít, khách hàng không có sự lựa chọn, cũng không thể so sánh được giá cả, đương nhiên là họ không muốn tới”. Viên Phương vốn cho rằng cửa hàng của mình là độc nhất ở khu vực đó, không có ai cạnh tranh, việc kinh doanh sẽ tốt hơn, không ngờ lại có kết quả này. Cô lập tức quyết định rời cửa hàng đến một nơi có khá nhiều cửa hàng bán quần áo, công việc kinh doanh quả nhiên ngày càng khá lên.

Cũng giống như đánh trận cần chiếm lĩnh lấy địa hình có lợi vậy, lựa chọn địa điểm kinh doanh thích hợp nhất có nghĩa là công việc kinh doanh thành công được một nửa rồi. Nói chung, mỗi một thành phố đều có 5 loại khu vực cơ bản:

Khu buôn bán trung tâm

Đó là khu vực trung tâm thành phố, là điểm tập trung các hoạt động buôn bán chính. Chủ lực của khu vực này là các cửa hàng cửa hiệu cỡ lớn như cửa hàng bách hóa, cửa hàng tự chọn, chủng loại hàng hóa nhiều, đầy đủ mọi quy cách, lưu lượng khách lớn, hơn nữa đều là những khách hàng rủng rỉnh túi tiền và có ý mua hàng. Nếu khu vực này cho thuê cửa hàng với diện tích khá nhỏ, cho dù là rất nhỏ thì cũng nên giành lấy – chỉ cần túi bạn có đủ tiền. Sau đó bạn có thể dụng vào mở cửa hàng chuyên bán trang phục cao cấp hoặc thức ăn nhanh..., là những loại hình kinh doanh có hiệu quả cao.

Khu buôn bán cấp hai

Là chỉ khu vực vòng ngoài hoặc vùng biên của khu thương mại trung tâm. Tiền thuê và giá

bất động sản của khu vực này rẻ hơn so với khu buôn bán trung tâm, giao thông cũng không đông đúc. Vì vậy những dịch vụ mang tính vui chơi giải trí và cổ bầu không khí nhẹ nhàng rất được khách hàng ưa chuộng. Như khu vui chơi giải trí, quán cà phê, sàn nhảy, phòng thể thao, cửa hàng đồ gia dụng..., sẽ rất có sức hấp dẫn đối với khách hàng.

Khu cửa hàng cùng loại trên phố

Thường là bán cùng một loại sản phẩm, phục vụ cùng một tầng lớp khách hàng, như vàng bạc, tạp hóa, sửa chữa, chim thú cảnh...

Khu phố phường

Là khu vực buôn bán trung tâm của một khu vực dân cư. Nó có thể thu hút người dân đi bộ hoặc đi xe gần đây. Những cửa hàng này phần lớn là cung cấp các hàng hóa tiện lợi hoặc phục vụ cá nhân. Khu phố phường thường thích hợp để mở các cửa hàng như nhà hàng, cửa hàng sửa chữa, cửa hàng hoa, hoa quả, rau xanh, cắt tóc, giặt khô, rượu thuốc lá, bách hóa nhỏ...

Khu ngoại ô

Đối với một số doanh nghiệp mà nói, vị trí không liên quan mấy đến số lượng hợp đồng, vì họ có thể thông qua cách dịch vụ như mua hàng qua bưu điện, có xe đưa hàng riêng để cung cấp hàng hóa cho khách hàng. Vì vậy, nếu như bạn mở một xưởng sản xuất nhỏ, tốt nhất hãy tìm một khu ngoại ô tiền thuê rẻ, yên tĩnh rộng rãi.

Vị trí của cửa hàng rất quan trọng

Một khi bạn quyết định mở nhà xưởng hoặc cửa hàng, thì cần phải tiến hành khảo sát toàn diện đối với địa điểm đã lựa chọn, tìm hiểu số lượng và cơ cấu dân số của khu vực dân cư quanh đó, tình hình phát triển kinh tế, mức sống, thói quen tiêu dùng, tình hình của các cửa hàng khác, thậm chí cả các yếu tố khác như trường học, công ăn việc làm, giao thông, địa hình..., đánh giá chi tiết mức độ lợi hại của các nơi, lựa chọn địa điểm tốt nhất. Như thế, bạn mới có thể có được nhiều khách hàng hơn, khiến cho công việc kinh doanh của bạn phát đạt, tiền vào như nước.

65. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ ĐƯỢC CÁI TÊN CỬA HÀNG HAY VÀ ĐẦY SỨC HẤP DẪN

Lý Hỏa Quân có biệt danh là “Hỏa Hỏa”. Anh ta mở một cửa hàng giải khát, lấy tên của mình đặt cho cửa hàng “Cửa hàng giải khát Hỏa Hỏa”, ý là việc kinh doanh phát đạt. Không ngờ sau khi khai trương cửa hàng, công việc kinh doanh lại vô cùng lạnh lẽo. Bạn bè khuyên anh ta: “Mọi người phải khát lắm mới và uống giải khát, vừa mới trông thấy chữ “hỏa” đã thấy ngán, chi bằng anh hãy thay tên cửa hàng khác. “Hỏa Hỏa cho là có lý, đổi tên thành “Cửa hàng giải khát mát lạnh”, kinh doanh quả nhiên có chuyển biến tốt hẳn.

Đặt tên cho cửa hàng về nguyên tắc là phải hữu danh hữu thực, đặt một cái tên nhã nhặn, dễ gần, khiến cho khách hàng có cảm tình sẽ giúp cho công việc kinh doanh. Nó có tầm quan trọng không kém gì so với lựa chọn một địa điểm tốt.

Làm thế nào để có được một cái tên hay đầy sức hấp dẫn đây?

Thể hiện tính chất và phạm vi kinh doanh của cửa hàng

Như “cửa hàng chuyên bán đồ lót nữ”, “đồ lót nữ” là chỉ hạng mục kinh doanh, “chuyên bán”

là tính chất; “cửa hàng sửa chữa đồng hồ”, “đồng hồ” là phạm vi, “sửa chữa” là tính chất.

Thể hiện đối tượng phục vụ

Như “cửa hàng đồ dùng phụ nữ trẻ em”, “cửa hàng đồ dùng danh cho người mù”, “hiệu sách sinh viên”..., thể hiện đối tượng phục vụ lần lượt là “phụ nữ trẻ em”, “người mù”, “sinh viên”. Tất nhiên, nếu như một phụ nữ mắt mũi thanh tú đến cửa hàng đồ dùng dành cho người mù để chọn mua kính đen, bạn không nên từ chối ngay ngoài cửa, mà cần ân cần phục vụ.

Thể hiện đặc điểm và phong cách phục vụ

Một cửa hàng ăn nhanh với tên gọi “ăn ngấu ăn nghiêng” có nghĩa là ăn uống tốc độ nhanh khác với truyền thống; còn có tên là quán cà phê “Tầm mộng viên”, hoặc “Ngọt ngào đêm sao” thì có nghĩa là phục vụ cao cấp và phong cách lịch sự. Tất nhiên bạn sẽ hiểu rằng “ăn ngấu ăn nghiêng” không phù hợp với quý bà và quý ông, với như bạn nhiệt tình bước tới chào mời, thì anh ta tất sẽ dễ dàng mở hầu bao ra, vui vẻ ăn uống.

Thể hiện thời gian kinh doanh

Như “Nhà hàng không kể ngày đêm”, “Cửa hàng sửa chữa đồ điện gia dụng trong ngày” cho thấy thời gian phục vụ của bạn là 24 tiếng đồng hồ, 12 tiếng đồng hồ.

Thể hiện độ lớn nhỏ, phương vị của cửa hàng

Như “Nhỏ mà đáng yêu”, “cửa hàng xăng dầu góc phố”, cửa hàng “nhỏ mà đáng yêu” cho thấy cửa hàng tuy nhỏ nhưng khách hàng trông thấy rồi sẽ có cảm giác “nhỏ mà đáng yêu”; “góc phố” khiến cho lái xe mỗi lần đi qua lối rẽ sẽ liên tưởng đến cửa hàng xăng dầu phục vụ chu đáo, từ đó dừng xe lại mua xăng một cách không do dự.

Ngầm ám chỉ mức giá

Như “Cửa hàng một ngàn”, ngầm ám chỉ những mặt hàng mà cửa hàng kinh doanh đều là những mặt hàng nhỏ giá chỉ có một ngàn đồng, như cúc áo xinh xinh, văn phòng phẩm, bưu thiếp...; “cửa hàng thời trang chín chín” ngầm ám chỉ giá trang phục đều từ một trăm ngàn trở xuống.

66. LỰA CHỌN PHƯƠNG HƯỚNG ĐẦU TƯ LÀ VIỆC LÀM QUYẾT ĐỊNH THÀNH BẠI.

Tiểu Mẫn vốn là một nhân viên làm việc trong một công ty, tiền lương không ít, nghe nói người khác mua bán cổ phiếu kiếm được nhiều tiền nên cũng muốn thử xem. Cô đọc hai cuốn sách liên quan đến mua bán cổ phiếu, cảm thấy đã hiểu rồi, vội vàng muốn thử. Cô nghe nói rất nhiều người đang mua một loại cổ phiếu, dự đoán cổ phiếu đó sẽ lên giá, vội vàng mua ngay. Không ngờ ngay ngày hôm sau đã tụt giá rồi, tụt mãi khiến cho cô không biết phải làm sao. Tiểu Mẫn không chịu thua, tiếp tục chơi, chưa đầy ba tháng đã nướng hết cả số tiền tích lũy mấy năm của mình. Để kéo lại vốn, cô vay mượn của bạn bè người thân một khoản tiền, đồng thời từ bỏ công việc của mình, tập trung vào mua bán cổ phiếu. Vì cô ta cho rằng thất bại trước đó của mình là do chưa chú tâm công việc. Thế nhưng, vài tháng sau Tiểu Mẫn không những không kéo lại được vốn, mà ngay cả khoản tiền vay mượn cũng bị mất, cô có hối hận cũng không kịp nữa.

Tiền vốn chỉ có đầu tư vào những chỗ có lãi nhất thì mới có thể đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của việc sử dụng vốn. Đầu tư mù quáng rất có thể sẽ có đi mà không có về. Nói

chung, lựa chọn phương hướng đầu tư trong dân chúng thường có mấy đặc điểm dưới đây:

Lớn không bằng nhỏ

Các dự án lớn sau khi xây dựng xong, giá thành đơn vị thấp, cơ sở kỹ thuật mạnh, dễ hình thành ngành nghề trụ cột nhưng cần tiền vốn nhiều, khó quản lý kinh doanh. Nói chung các nhà đầu tư thường chọn hướng đầu tư nhỏ mà hiệu quả nhanh, hệ số độ khó kỹ thuật thấp.

Công nghiệp nặng không bằng công nghiệp nhẹ

Công nghiệp nặng có chu kỳ đầu tư dài, tiêu tốn nhiều vốn, thu hồi chậm, nói chung không phải là lĩnh vực cạnh tranh vốn tư nhân. Gia công chế tạo và kinh doanh sản phẩm công nghiệp nhẹ rủi ro ít, hiệu quả nhanh, khá thích hợp với tiền vốn tư nhân.

Tiêu dùng không bằng thực phẩm

Dân dĩ thực vi tiên, thị trường thực phẩm rộng lớn, có thể nói là lâu dài mà không suy yếu, đầu tư cho ngành thực phẩm có thể lớn cũng có thể nhỏ, dễ xâm nhập, không gian lựa chọn lớn. Còn thị trường các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày rõ ràng là không có nhiều ưu thế như vậy.

Đàn ông không bằng phụ nữ

Giới kinh doanh phương Tây có một câu cửa miệng là “kinh doanh về phụ nữ, móc hầu bao của phụ nữ”. Điều tra thị trường cho thấy 70% sức mua xã hội đều nằm trong tay phụ nữ. Vì vậy, nếu như bạn đầu tư trong lĩnh vực hàng tiêu dùng, bất kể là sản xuất hay tiêu thụ, định vị khách hàng là phụ nữ, thì bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn.

Người lớn không bằng trẻ con

Sinh ít con trở thành trào lưu hiện nay, thị trường hàng tiêu dùng trẻ em có tiềm lực rất lớn. Thị trường này có tính đàn hồi mạnh, có sức mua, cộng thêm trẻ em dễ bị ảnh hưởng bởi quảng cáo, tâm trạng, môi trường, vì vậy thị trường này có triển vọng vô cùng lớn. Đầu tư vào lĩnh vực này là một lựa chọn đúng đắn.

Tổng hợp không bằng chuyên nghiệp

Chúng loại hàng hóa phong phú, đông đảo người mua, đây đã trở thành xu hướng tư duy cố định của các nhà đầu tư nói chung. Kinh tế thị trường phát triển tổng hợp, nhưng đây phần nhiều là xu thế vĩ mô không thể coi nhẹ và cục diện tổng thể, lĩnh vực vi mô thường cần dựa vào chuyên môn hóa để giành chiến thắng. Lưu thông sản xuất chuyên môn hóa dễ hình thành ưu thế kỹ thuật và đặc điểm kinh doanh lớn, chiếm ưu thế trong kinh doanh.

Xây dựng mới không bằng thuê mượn

Đầu tư không nhất định cần phải bắt đầu từ đầu. Kinh tế phát triển đến một mức độ nhất định rồi, có nhiều hạng mục đầu tư có thể tận dụng nhân tài, thiết bị, nhà xưởng, cửa hàng, thậm chí bộ máy quản lý sẵn có, từ đó rút ngắn chu kỳ, tiết kiệm tiền vốn.

Tất nhiên, những gì bên trên đều có quy luật nói chung trong đầu tư, cụ thể còn cần căn cứ vào điều kiện của bản thân và tình hình lúc bấy giờ để quyết định nhưng tốt nhất là không nên làm những nghề mà mình không thông thạo. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, lĩnh vực đầu tư cũng càng rộng hơn. Ngoài các lĩnh vực đầu tư truyền thống ra, bạn còn có thể đầu tư vào các lĩnh vực mới như cổ phiếu, bất động sản, trái phiếu, ngoại tệ, sưu tập, vàng bạc...

67. NHỮNG BƯỚC CHUẨN BỊ CẦN THIẾT ĐỂ DẪN TỚI THÀNH CÔNG TRONG KINH DOANH.

Lý Phong thông minh tháo vát, và rất có chí, không muốn sống một cuộc đời làm công, anh luôn mơ có một ngày có thể tự lập nghiệp, trở thành ông chủ. Một lần, Lý Phong nảy sinh mâu thuẫn với ông chủ. Sau một hồi cãi vã, Lý Phong bỏ việc, tự mình đăng ký mở một công ty nhỏ. Vốn nghĩ rằng có thể thể hiện tài năng, không ngờ lĩnh vực thương mại đầy thách thức, không đầy nửa năm công ty của anh ta phải tuyên bố đóng cửa, còn phải nợ người khác một khoản tiền lớn. Lý Phong vô cùng nản chí, bưng nghi: Chẳng lẽ từ người làm công đến ông chủ lại khó đến thế sao?

Từ người làm công cho đến ông chủ là một sự thay đổi rất lớn. Trong thời kỳ chuyển biến có người thành công, có người thất bại. Những người thất bại phần lớn đều do họ nôn nóng muốn thành công, nên chuẩn bị chưa đầy đủ cẩn thận.

Phải biết quyết đoán

Nếu như đã muốn lập nghiệp, thì cần phải có quyết tâm không đạt được mục đích quyết không thôi. Nếu như ngày nào cũng muốn rút lui, thì mười phần có đến tám chín là thất bại.

Hầu hết những người lập nghiệp lúc đầu đều có quãng thời gian chua xót đầy máu và nước mắt. Nói chung, một hai năm đầu bắt đầu sự nghiệp thường dùng hết tiền vốn tích lũy được, sau đó mới dần dần có chuyển biến. Đây cũng giống như là khi chiến đấu đánh đồn diệt ấp vậy, lúc đầu cần thử thách ý chí, nếu vượt qua được ngưỡng đó, thì tất sẽ thuận lợi, niềm tin sẽ ngày một tăng lên. Nếu như muốn rút lui, thì tất sẽ thất bại, ảnh hưởng đến cả niềm tin, sau một thời gian dài cũng rất khó có được dũng khí lập nghiệp.

Học nghề kiếm tiền

Ông chủ là một nghề mang tính tổng hợp, cần phải có kiến thức rộng rãi về các mặt như quản lý, kỹ thuật, nghiệp vụ, tài vụ... “Không rành thì không làm”, bạn không thể đợi đến khi công ty được thành lập rồi mới bắt đầu học. Tốt nhất là đến các công ty khác học trộm nghề trước khi lập nghiệp. Với mục đích của “học nghề”, tốt nhất bạn nên chọn lấy một công ty có quy mô nhỏ, phân công không rõ ràng. Những công ty nhỏ như vậy, tuy nhỏ nhưng nó có đủ mọi thứ, bạn có thể có được sự rèn luyện toàn diện; nếu như vào các công ty lớn, thì nhất định cần vươn lên một vị trí khá cao, có thể liên quan đến công việc của nhiều bộ phận, từ đó giúp cho mình nắm được kiến thức tổng hợp.

Là một người làm công thấp, nhất định cần nhiệt tình tập trung hơn các nhân viên khác, chịu khó chịu khổ làm việc, lo cho chủ nhiều hơn, hễ có khiếm khuyết thì tự động nhận lỗi rồi sửa chữa, nếu có khó khăn thì tự động xung phong, như thế không những được chủ khen, mà bản thân mình cũng học được nhiều việc hơn trong một thời gian nhất định.

Hơn nữa những người cương vị thấp vốn không có suy nghĩ rằng mình sẽ được thăng tiến trong công ty, vì vậy không những không muốn tranh đua cao thấp với người khác, mà còn giúp đỡ người khác nhiều hơn, nhường công lao cho người khác. Như thế sẽ khiến cho toàn bộ công ty trên dưới hòa hợp, quan hệ người với người tốt đẹp, trong một thời gian ngắn sẽ có lợi cho học tập và thu thập thông tin, khi ra đi có thể kéo theo những nhân viên đặc lực. Sau khi lập nghiệp nếu có khó khăn, thậm chí có thể tìm đồng nghiệp cũ nhờ cậy giúp đỡ.

Lấy thân phận của người làm công để đến những công ty này học hỏi không những không cần phải trả học phí, mà còn có thể nhận được tiền lương nhất định, học được phương pháp làm việc của người khác. Nếu như việc gì cũng lấy vai trò ông chủ để phân tích và quan sát vấn

đề, để ý tới những nhân tài, một hai năm sau, khi việc học đã xong, thì có thể tự mình lập nghiệp được rồi.

Nhận biết người và dùng người

Mỗi một ông chủ đều mong mình có những người giúp việc đắc lực. Điều này cần phải xem xem bạn có con mắt nhận biết người và phương pháp dùng người hay không. Phàm những người đã từng lập nghiệp nhưng bị thất bại đều biết cái khó của việc làm ông chủ nhưng lại có tầm nhìn và kinh nghiệm của làm ông chủ. Họ là những nhân tài hiếm có. Tất nhiên, trong xã hội thương mại hiện đại nhân sự thay đổi khó lường. Chúng ta rất khó có đủ thời gian để khảo sát và thử thách sự trung thành của cấp dưới. Vì vậy, người lập nghiệp cần học biết cách vận dụng các phương pháp quan sát người, làm sao để không dùng người mình nghi ngờ, mà chỉ dùng người đáng tin cậy.

68. LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHANH CHÓNG THỰC HIỆN MỤC TIÊU LẬP NGHIỆP

Lâm Huy đầu tiên làm công một năm cho một công ty. Sau đó cùng một vài người bạn hùn vốn mở một công ty thương mại, làm một ông chủ nhỏ. Thế nhưng, trong quá trình lập nghiệp, anh ta không có sự tính toán kỹ càng từ trước, chỉ dựa vào bầu nhiệt huyết muốn kiếm nhiều tiền, thì không thành công được. Nếu luôn thay đổi hôm nay bán quần áo, ngày mai bán sắt thép thì tiền vốn, nhân lực phân tán, khó có thể tập trung lực lượng, không có được khách hàng cố định, vì vậy nên không thu được được gì cả. Cầm cự miễn cưỡng được một năm, kết quả là thua trắng tay, mấy người bạn làm ăn cũng mỗi người một ngả.

Trước khi lập nghiệp, tốt nhất bạn hãy bình tĩnh phân tích một chút tình hình của bản thân, sau đó sắp đặt một kế hoạch lập nghiệp tỉ mỉ, như thế sẽ giúp cho bạn nắm được phương hướng chính xác trong quá trình lập nghiệp sau này, nhằm nhanh chóng thực hiện được mục tiêu lập nghiệp.

Lượng sức mình

Bạn nên lựa chọn nghề nào? Điều này cần phải xem điều kiện hiện nay của bạn. Nếu như tiền vốn không đủ thì lựa chọn nghề có mức đầu tư ít. Có một số loại hình kinh doanh, đặc biệt là ngành dịch vụ, khi mới bắt đầu rất đơn giản. Như công ty môi giới nhà đất, công ty dịch vụ sửa chữa, nhà hàng nhỏ, dịch vụ chuyên môn (như kỹ sư trưởng, quản lý tài vụ, dịch vụ y tế...) đều là những nghề dễ bắt đầu. Tất nhiên, những nghề này đều cần có kỹ năng chuyên môn tương ứng.

Nếu như bạn có thể mạnh hết sức độc đáo hoặc điều kiện thuận lợi, vậy thì con đường lập nghiệp sẽ dễ dàng lựa chọn hơn. Điều kiện thuận lợi là có quyền sở hữu bản quyền gì đó, có địa điểm kinh doanh tuyệt vời, hoặc là sẵn có cơ sở khách hàng. Ngoài những cái đó ra, nếu như bạn biết nắm nguồn tài nguyên mà người khác không có, thể hiện tài năng đặc biệt, hoặc có một số mối quan hệ có thể đảm bảo thành công, thì bạn cũng cần tận dụng hết những điều kiện lập nghiệp này.

Nhìn thẳng vào rủi ro

“Dám theo đuổi thành quả tốt nhất, dám gánh chịu hậu quả xấu nhất”, đây là tố chất tâm lý cần có của người lập nghiệp. “Trong 5 năm, 10 cửa hàng mới mở có 7 cửa hàng đóng cửa”. Con số này có thể khiến cho bạn cảm thấy vô cùng ngạc nhiên? Trên thực tế, nếu một doanh nghiệp có thể cầm cự được trên 5 năm, thì cho thấy sản phẩm, giá cả, địa điểm và phương thức kinh doanh của nó đã được thị trường tiêu dùng khẳng định. Mà những yếu tố cơ bản của sự thành

công này đối với các công ty mới thành lập mà nói, vẫn là một ẩn số chưa được khảo nghiệm.

Tiền vốn không đủ và thiếu thốn trang thiết bị kỹ thuật là hai nhân tố chủ yếu dẫn đến việc công ty mới hoặc cửa hàng mới phải đóng cửa. Hai nhân tố này đều là sản phẩm của việc leo cao khó vững. Bất kể thế nào, bạn cần có được tố chất tâm lý gánh chịu rủi ro một cách vững vàng.

Đích lập nghiệp

Đích lập nghiệp không ở chỗ có mới lạ hay không, cũng không cần phải chỉ riêng mình mới có, thậm chí không cần có đích cao xa gì cả. Điều quan trọng là đích đó cần phải có tiềm năng thị trường. Mấy kinh nghiệm dưới đây sẽ giúp bạn phân biệt được “đích” có tốt hay không.

Đích đó có phù hợp với nhu cầu thực tế không? Hiện nay hoặc tương lai có thị trường hay không?

Đích đó có thể chuyển thành việc kinh doanh khả thi hay không? Có kỹ thuật tương quan để phối hợp này không? Giá thành sản phẩm hoặc dịch vụ có nằm trong phạm vi người tiêu dùng có thể hoặc sẵn sàng chịu được hay không?

Cá nhân bạn có kiến thức và kỹ thuật cần thiết không? Đích đó có người từng thử hay chưa? Kết quả thế nào? Tại sao?

Nếu như bạn biết nghiên cứu kỹ, suy nghĩ thấu đáo những vấn đề trên trước khi thực hiện cái đích của mình, thì bạn sẽ biết được đích đó có thể thực hiện được hay không. Điều này tất nhiên còn cần dựa cả vào trực giác của bạn để phán đoán nữa.

Lập kế hoạch chu đáo

Sau khi đánh giá đầy đủ rủi ro thị trường rồi, bạn cần bắt tay vào lập một kế hoạch tỉ mỉ thực tế. Dưới đây chính là những nét chính của kế hoạch đó.

(1). Trình bày khái niệm tổng thể. Nếu như có người cung cấp vốn hoặc nguồn nhân lực cho bạn, lúc đó bạn cần biết trình bày một cách đơn giản, rõ ràng kế hoạch lập nghiệp của mình, nhằm có được sự hợp tác. Nội dung trình bày khái niệm tổng thể bao gồm giới thiệu đích lập nghiệp và đánh giá khả năng có thể thu lời và rủi ro có thể gặp phải trong tương lai.

(2). Nội dung sản phẩm hoặc dịch vụ. Trình bày nội dung sản phẩm hoặc dịch vụ bao gồm các loại giá thành, tên gọi hoặc bao bì cần thiết trong quá trình chế tạo, và bất kỳ điều kiện có lợi độc đáo hoặc có sức kinh doanh. Ngoài ra, trong kế hoạch cũng cần ghi cả biện pháp đảm bảo sản phẩm hoặc dịch vụ và cả những trở ngại có thể gặp phải do người khác chen chân giữa chừng.

(3). Thị trường. Thị trường có thể được xác định từ các phân tích như lớn nhỏ, khu vực, tình hình phát triển, lãi suất, địa điểm, chiến tranh và thống kê dân số...

Kế hoạch lập nghiệp điển hình cần phân tích: quá trình người tiêu dùng quyết định mua sản phẩm hoặc dịch vụ, và người nào quyết định mua. Sau khi bạn nắm được hoàn cảnh người tiêu dùng tương lai rồi, thì bạn sẽ nắm bắt được việc định giá và hiểu được môi trường kinh doanh. Ngoài ra, nội dung kế hoạch cũng cần trình bày rõ đặc điểm của thị trường, như phương thức tiêu thụ, tính tuần hoàn của thị trường và cả mức độ ảnh hưởng của chính quyền...

(4). Bảng tiến độ các công việc chuẩn bị. Bảng tiến độ này cần ghi rõ nội dung công việc, thời gian thực hiện. Nếu như khả thi, cũng cần ghi vào thời gian bắt đầu và thời gian kết thúc, và cả người phụ trách các công việc... Bạn có thể căn cứ vào các nội dung dưới đây để thành lập

bảng tiến độ: Hoàn thành thiết kế sản phẩm, dịch vụ và đóng gói; lựa chọn hãng cung cấp hàng; thuê mướn nhân công; quyết định địa điểm; làm catalô giới thiệu; lập phương án quảng cáo và marketing; có được giấy phép kinh doanh; sắp đặt thời gian tuyên bố ra mắt; thu xếp thời gian tiếp xúc với khách hàng; bố trí cửa hàng - đồ gia dụng, điện thoại, công cụ, máy tính, văn phòng phẩm...; lựa chọn thứ tự hãng bán lẻ để làm tốt công tác chuẩn bị. Tất nhiên, không có bảng tiến độ nào là không có điểm kiểm soát, tất cả những gì trên đây chỉ là để tham khảo mà thôi.

(5). Dự toán. Bất cứ dự toán lập nghiệp nào cũng đều cần đặc biệt suy xét tới hai trọng điểm: Lượng tiền mặt lưu thông và những dấu hiệu ban đầu của khó khăn tài chính. Lúc này, bạn có thể chuẩn bị một hệ thống sổ sách tốt để giúp bạn hàng tháng đều có thể giám sát kỹ càng hai vấn đề quan trọng này. Bạn là ông chủ, cần phải nhanh chóng biết cách suy đoán bất kỳ tín hiệu nào cảnh báo về khủng hoảng tài chính qua chương mục hàng ngày hoặc hàng tuần.

Tự thân vận động

Lúc mới lập nghiệp, vừa không có nhân viên giúp mình, cũng không có ngân hàng, hãng bán lẻ hoặc hãng cung cấp hàng có quan hệ sâu sắc có thể giúp đỡ bạn, lại càng không thể nói đến có khách hàng cố định quan tâm chiếu cố đến bạn! Bản thân ông chủ nhất định cần phải phát triển và xây dựng một bầu nhiệt huyết thu hút người khác đến giúp mình. Trong thời kỳ đầu lập nghiệp, chỉ có bản thân ông chủ mới có lòng tin đối với sự phát triển trong tương lai của mình, cũng chỉ có anh ta mới có thể nắm quyền quyết định sự thành bại.

69. MỘT NGƯỜI LẬP NGHIỆP SÁNG SUỐT THƯỜNG CÓ THỂ NHÌN THẤY TRƯỚC NHỮNG RỦI RO

Chu Minh làm việc tại một nhà máy quốc doanh ở một huyện miền núi. Anh ta thấy số người bỏ cơ quan ra ngoài làm ngày một nhiều, bèn từ chức ra ngoài làm, mở một cửa hàng trang trí, chuyên làm biển hiệu, kiếm được một số tiền. Về sau, anh ta thấy ngày càng có nhiều cửa hàng trang trí, dự đoán sau này công việc làm ăn sẽ ngày càng khó khăn hơn, bèn chuyển sang làm lăng hoa, đây là cửa hàng lăng hoa đầu tiên ở huyện đó, vì vậy công việc làm ăn rất phát đạt. Người khác thấy làm lăng hoa dễ kiếm tiền nên cũng đổ xô vào. Chu Minh lập tức chuyển hướng, mở một công ty trang trí nội thất. Do thời điểm đó có nhiều nhà mới xây, nên Chu Minh kiếm được khá nhiều tiền. Hiện nay, tuy có rất nhiều công ty trang trí nội thất mới mở ra, nhưng Chu Minh đã gây dựng được vốn và uy tín lớn, chuyên bao thầu những công trình lớn nên những ông chủ nhỏ kia đã không phải là đối thủ của anh ta nữa rồi.

“Không rủi ro không phải kinh doanh”. Rủi ro trong làm ăn là vấn đề mà một người lập nghiệp đều tập trung tính đến. Cái gọi là rủi ro là chỉ khi tiến hành một hoạt động nào đó trong công ty, không thể hoàn toàn khẳng định trước được sẽ có hậu quả gì, chỉ có thể biết được có thể xảy ra một số hậu quả nào đó và tần số xảy ra của từng hậu quả. Tần số chính là một lượng để thể hiện khả năng xảy ra sự việc nào đó lớn hay nhỏ.

Rủi ro và lợi ích tồn tại song song với nhau. Trong trường hợp thông thường, rủi ro và lời lãi trong kinh doanh của doanh nghiệp tỷ lệ thuận với nhau. Né tránh rủi ro có nghĩa là né tránh lời lãi. Còn phát hiện ra rủi ro, né tránh sự tổn thất của rủi ro, tìm được lợi ích nấp đằng sau rủi ro chính là con đường tắt yếu để đi tới thành công.

Dưới đây là những rủi ro thông thường mà những người lập nghiệp thường gặp phải:

Rủi ro của bên bán hoặc bên mua

Sau khi một cuộc giao dịch được ký kết, thì đối với cả bên mua hoặc bên bán đều có rủi ro. Đối với bên bán mà nói, sau khi họ ký kết hợp đồng rồi, bên bắt tay vào sản xuất hàng hóa theo như hợp đồng. Bắt đầu từ lúc đó, họ phải đứng trước rủi ro bên mua không thực hiện hợp đồng theo đúng thời hạn hoặc không thực hiện hợp đồng và không thanh toán tiền hàng, từ đó gây ra tổn thất do hàng hóa ứ đọng. Đối với bên mua mà nói, họ cũng phải đứng trước rủi ro bên bán không giao hàng phù hợp với quy định hợp đồng về chất lượng, số lượng, thời gian, từ đó làm đảo lộn kế hoạch, phải gánh chịu rủi ro tổn thất kinh tế.

Rủi ro của bản thân bên bán hoặc bên mua

Kiểu rủi ro này là chỉ sau khi ký xong hợp đồng giao dịch rồi, do sai lầm về quyết sách của bản thân doanh nghiệp như điều tra thị trường chưa kỹ, kế hoạch sắp xếp không chu đáo, quản lý kinh doanh kém, tiền vốn thiếu hoặc các nguyên nhân khác, dẫn đến bên mua hoặc bên bán không thể thực hiện hợp đồng đúng thời hạn hoặc không có cách nào thực hiện hợp đồng, từ đó dẫn đến rủi ro đối phương đưa ra đòi bồi thường.

Bất kể là rủi ro đến từ phía nào, đối với những doanh nghiệp mới bắt đầu đều có thể gây ra thảm họa sụp đổ. Điều này đòi hỏi chúng ta cần mở to con mắt, học thêm những kinh nghiệm nhận biết rủi ro trong lập nghiệp, giảm đến mức thấp nhất những rủi ro có thể gặp phải, đồng thời đề phòng việc nó xảy ra.

70. LÀM THẾ NÀO MỚI CÓ THỂ TRÁNH ĐƯỢC SỰ RỦI RO TRONG KINH DOANH

Lộ Hướng Minh là một người lập nghiệp thông minh và bình tĩnh. Khi tự mình mở công ty, bạn bè đều khuyên anh ta nên kinh doanh về mạng, đang rộ lên lúc bấy giờ, nhưng Lộ Hướng Minh lại lựa chọn công ty quảng cáo, không nghe theo những lời khuyên kia. Vì bản thân anh ta học về thiết kế, lại có một trợ thủ đắc lực chuyên chạy nghiệp vụ, làm quảng cáo chắc ăn hơn. Kết quả là không đầy một năm, công ty quảng cáo của anh ta đã đầy khởi sắc, xây dựng được không ít mạng lưới. Trong khi nhiều công ty về mạng lâm vào tình trạng suy yếu, bạn bè đều ra sức khen ngợi Lộ Hướng Minh có tầm nhìn xa.

Khi bạn chạy ngược chạy xuôi, thu gom vốn để mở công ty, tự nhiên sẽ có không ít bạn bè, người trên đưa ra những lời khuyên chân thành và kinh nghiệm để bạn tham khảo, họ đều có một mối lo chung là vấn đề rủi ro.

Làm thế nào mới có thể tránh được rủi ro đây?

Không nên kỳ vọng quá cao

Một số người viết hẳn vào trong kế hoạch của mình là: không biết năm thứ nhất hay năm thứ hai có thể tiêu thụ được bao nhiêu sản phẩm. Sự lo lắng của họ như vậy là hoàn toàn phù hợp với thực tế.

Mọi người khâm phục những người có dũng khí tự mình lập nghiệp, nhưng không thể đánh đồng giữa dũng khí với việc không hề biết sợ được. Trong lòng sợ thất bại chính là một xu hướng lành mạnh, hơn nữa cần nói đến nhiều hơn trong kế hoạch. Những người xuất vốn đầu tư lập nghiệp hiểu được rằng trong những năm đầu việc kinh doanh ảm đạm, lo sợ thất bại là một thứ kích thích và động lực lớn nhất, nó có thể khiến cho bạn phải động não nhiều hơn, làm thức dậy sức sáng tạo lớn hơn ở bạn.

Cần coi trọng đối thủ cạnh tranh

Cần tích cực đánh giá đối thủ cạnh tranh của bạn, tuyệt đối không nên coi nhẹ không quan tâm tới. Vì thành quả của sự cố gắng của bạn trong một chừng mực lớn được quyết định bởi sự cố gắng của đối thủ. Tất nhiên, sự cố gắng quá mức của họ sẽ làm giảm bớt thành quả của bạn chứ không phải là tăng lên. Chỉ cảm cúi làm việc cật lực, không quan tâm đến đối thủ cạnh tranh đang làm gì hoặc làm như thế nào, những người như vậy sẽ không thể thành công được.

Không nên trở thành nô lệ của tiền bạc

Tâm lý tốt là cơ sở của thành công, đầu tư tiền bạc còn xa mới sánh được với đầu tư về mặt tâm lý. Có người đầu tư hàng chục triệu, trăm triệu, nhưng rồi lại bị mất sạch, lại có rất nhiều người tay trắng nhưng lại có thể trở thành triệu phú, tỷ phú. Vì vậy, chỉ có lý tưởng và mục tiêu mới có thể giải quyết vấn đề, tiền bạc chỉ có thể thúc đẩy thực hiện nó mà thôi.

Làm cho kế hoạch trở thành hiện thực

Một số người đặt kế hoạch lập nghiệp đầu ra đầy, nhưng khi làm thì lại có những sai lệch. Như thế chỉ có thể dẫn đến kế hoạch bị phá hỏng hoặc chết yểu. Thành công suy cho cùng là kết quả của hành động, chứ không phải là chính kế hoạch.

71. NHỮNG BƯỚC CƠ BẢN ĐỂ ĐẶT RA MỤC TIÊU LẬP NGHIỆP

Khi thành lập công ty tư vấn thông tin, Vương Đoan đã đặt ra mục tiêu lập nghiệp và kế hoạch chi tiết để thực hiện mục tiêu đó, đồng thời tính toán đầy đủ đến những khó khăn có thể gặp phải. Do có sự chuẩn bị đầy đủ, trong bụng đã tính toán trước, nên công ty của anh ta nhanh chóng đi vào quỹ đạo. Những thắng lợi ban đầu đã đem lại cho anh ta đầy niềm tin. Trong khi ngành của anh ta đang đứng trước cảnh tiêu điều, các đồng nghiệp của anh ta lần lượt ra đi, đầu quân vào các ngành khác. Do đã dự tính trước được điểm này, nên đứng trước khó khăn, Vương Đoan trong lòng không nao núng, áp dụng các biện pháp ứng biến, vượt qua được thời kỳ khó khăn nhất, công ty của anh ta trở nên nổi tiếng trong ngành.

Mỗi một người đều hy vọng sự nghiệp của mình khởi đầu thuận lợi, mấy bước dưới đây sẽ rất có ích trong việc xác định mục tiêu. Nó có thể mách bảo bạn làm như thế nào để giải quyết thuận lợi những vấn đề hóc búa.

Nhìn nhận lại mục tiêu

Xem xét lại những nội dung mà mình đã liệt kê ra như muốn trở thành, muốn đạt được, muốn hoàn thành những gì. Đặt ra những kế hoạch có thể hoàn thành trong vài ngày cho đến vài tuần là mục tiêu ngắn hạn, hoàn thành từ mấy tuần cho đến một năm là mục tiêu trung hạn, một năm trở lên mới có thể hoàn thành là mục tiêu dài hạn.

Khi xem xét lại những nội dung mà mình đã liệt kê ra, có thể bạn sẽ phát hiện thấy tất cả các nội dung đều cần phải hơn một năm mới có thể hoàn thành được. Như việc bạn muốn kiếm một số tiền 500 triệu. Bạn sẽ phát hiện thấy trong vòng một năm bạn không thể nào đạt đến được. Nếu như vậy thì bạn hoàn toàn có thể hạ thấp một chút mục tiêu của mình. Chẳng hạn như trước hết giảm xuống còn 200 triệu. Sau đó bạn có thể coi mục tiêu 500 triệu là mục tiêu dài hạn của mình. Hoặc nếu mục tiêu bạn viết là cản trở thành “anh cả” trong ngành bây giờ bạn mới chỉ là một công ty rất nhỏ, vậy thì mục tiêu trung hạn của bạn có thể là trong một thời hạn nhất định trở thành “anh hai”, “anh ba”, sau một thời gian rồi lại vươn lên tiếp, cho tới khi vươn lên đến vị trí “anh cả”.

Xác định thời gian bắt đầu và kết thúc

Cần xác định một thời gian bắt đầu và kết thúc rõ ràng. Bắt đầu càng sớm, thì sẽ có thể càng sớm thực hiện được mục tiêu của mình. Vì vậy, thời gian này cần cố gắng đẩy lên càng sớm càng tốt.

Thời gian hoàn thành chỉ là một con số ảo, có thể sớm hơn một ngày hoặc muộn hơn một ngày so với kỳ hạn nhưng bạn sẽ phát hiện thấy định ra một kỳ hạn như vậy sẽ không ngừng đem lại cho bạn động lực. Đồng thời, nó còn có thể giúp bạn tránh trì hoãn, khiến cho kế hoạch của bạn trở nên hữu hiệu hơn.

Viết ra những bước đi cụ thể để đạt tới mục tiêu

Tích cực suy xét kế hoạch và viết ra những bước đi cụ thể để đạt tới mục tiêu là vô cùng có ích đối với bạn. Trong quá trình suy nghĩ, trước tiên hãy viết hết bất kỳ bước đi nào liên quan đến việc đạt tới mục tiêu mà bạn nghĩ tới, không cần phải tiến hành đánh giá đối với bất cứ điều gì bạn nghĩ đến, chỉ cần là điều thoáng hiện trong đầu bạn cũng nên ghi lại. Sau đó, khi bạn xem lại một lần nữa những bước đi này, bạn có thể tiến hành sàng lọc chúng. Những thứ còn lại sau khi đã qua sàng lọc sẽ rất đáng quý.

Trên thực tế, khi bạn hàng ngày tiến hành nhập mục tiêu vào, bạn có thể bắt đầu hành động. Bạn sẽ phát hiện khi bạn tiến gần đến những thành quả tích cực cuối cùng với tâm trạng thoải mái, thì các bước đi để đạt tới thành quả đó sẽ hiện lên trong đầu bạn. Bạn sẽ phát hiện thấy những ý tưởng đó sẽ khích lệ bản thân mình làm tất cả mọi việc cần làm để đạt tới mục tiêu. Đồng thời, khi những ý tưởng lóe lên trong đầu, bạn nên đưa chúng vào trong kế hoạch tổng thể đó là điều rất có ích.

Liệt kê ra tất cả những khó khăn có thể gặp phải

Liệt kê ra tất cả những khó khăn có thể gặp. Bề ngoài xem ra có vẻ như tiêu cực, nhưng bản thân khó khăn lại không phải là hoàn toàn tiêu cực, điều này chủ yếu được quyết định bởi bạn nhìn nhận nó như thế nào. Nếu như bạn ghi toàn bộ chúng lại, và nỗ lực giải quyết chúng, thì bạn sẽ phát hiện thấy khó khăn đã không còn là khó khăn nữa.

Trên thực tế, khó khăn thường có nghĩa là ưu thế hoặc cơ hội, thậm chí là vận may tiềm ẩn bên trong. Từ “nguy cơ” trong tiếng Trung Quốc do hai từ ghép lại, mà từ “cơ” có nghĩa là “cơ hội”. Một nhà văn từng viết: “Khó khăn không bao hàm cơ hội thì sẽ không tồn tại”.

Song song với việc liệt kê ra những khó khăn, cũng cần phải liệt kê ra phương pháp giải quyết mọi khó khăn có thể xuất hiện. Với mỗi một khó khăn cần có cảm giác đã tìm được biện pháp giải quyết, như thế chúng ta sẽ tìm kiếm được nhiều cơ hội hơn từ trong khó khăn gặp phải. Nếu biết dùng thái độ hết sức tích cực để phân tích những khó khăn đó với tâm trạng thoải mái, thì cơ hội và phương pháp giải quyết những khó khăn đó sẽ càng dễ thấy hơn.

Nếu như xét từ góc độ tự thể hiện mình, mọi thành công đều bắt nguồn từ sự chinh phục khó khăn. Có người từng nói: “Một người có thành công hay không không nên đánh giá bằng việc anh ta giành được bao nhiêu sự thành công, mà cần tính toán bằng việc anh ta khắc phục được bao nhiêu khó khăn trong quá trình giành lấy thành công”.

Kiên trì không mệt mỏi

Kiên trì chính là thắng lợi. Một khi bạn hoàn toàn tập trung vào sự phấn đấu của mình một cách kiên định, không dao động, thì vấn đề dù khó khăn đến mấy cũng có thể giải quyết được. Khi chúng ta lằm chằm học đi cũng thể hiện đầy đủ điểm này. Chúng ta ngã hết lần này đến lần khác nhưng lại đứng dậy hết lần này đến lần khác, cuối cùng học được cách bước đi. Trên thực

tế, nhiều tiến bộ trong cuộc sống của chúng ta cũng đều là kết quả sự kiên trì không mệt mỏi của chúng ta.

Thế nhưng, sau khi chúng ta trưởng thành rồi, chúng ta dường như không còn kiên trì như vậy nữa, các nhân tố khác cũng xuất hiện ngăn cản chúng ta hành động. Chúng ta coi quan điểm và cách nói của người khác còn quan trọng hơn cả của mình. Điều này khiến cho chúng ta đánh giá giá trị của bản thân mình theo ảnh hưởng từ bên ngoài, chứ không phải là từ bản thân chúng ta. Chúng ta thường cho rằng đánh giá của người khác về bản thân mình còn quan trọng hơn cả đánh giá của mình về bản thân chúng ta. Từ đó khiến cho chúng ta trở nên ngày càng phụ thuộc vào sự chấp nhận của người khác. Thậm chí còn coi những suy nghĩ của người khác về mình là quan điểm thực tế để ảnh hưởng đến mình. Độ sâu của nó khiến cho khái niệm về bản thân của chúng ta đã phát triển đến độ không thể nào chấp nhận nổi. Nếu như sau khi trưởng thành chúng ta vẫn có thể giữ được sự kiên trì không mệt mỏi đó, thì chúng ta sẽ vĩnh viễn không thể nào thất bại được.

Calvin Coolidge từng nói về sự kiên trì không mệt mỏi: “Trên thế giới không có gì có thể thay thế được sự kiên trì không mệt mỏi. Thông minh cũng không thể, vì trên thế giới có quá nhiều người thông minh từng thất bại; thiên phú cũng không thể, vì tài năng thiên phú không có kết quả chẳng qua chỉ giống như một câu thành ngữ cố định; trình độ giáo dục cũng không thể, vì trên thế giới này đâu đâu cũng có thể thấy những tên ngốc có học. Mà chỉ có quyết tâm và kiên trì không mệt mỏi mới chính là chìa khóa vạn năng của sự thành công”.

72. KINH NGHIỆM HỢP TÁC VÀ TÌM CỔ ĐÔNG

Lý Đông Dương có trong tay một số vốn, rất muốn thành lập một công ty dịch vụ tư vấn thông tin. Do không hiểu nghiệp vụ nên anh ta đã mời một số bạn bè tinh thông nghiệp vụ cùng hợp tác, thành lập một công ty cổ phần. Thế nhưng, do thiếu kinh nghiệm mở công ty cổ phần nên họ thường xuyên nảy sinh tranh cãi trong các vấn đề như quyết sách, bố trí nhân sự, phân chia lợi nhuận của công ty. Kết quả là công ty cổ phần của anh ta giống như một con thuyền nhỏ mất điều khiển, rẽ bên này ngoặt bên kia trên đại dương đầy sóng dữ.

Giai đoạn đầu mới thành lập công ty vô cùng quan trọng. Nhịp điệu và hình thái của công ty sẽ được hình thành vào thời kỳ này. Còn trong giai đoạn này, những cán bộ và lao động phổ thông vào làm trong công ty đều có những động cơ khác nhau. Có người là để có được cơ hội phát triển cá nhân, từ đó có được thành công; có người thì để kiếm tiền; có người vừa muốn kiếm tiền, lại cũng tìm kiếm cảm giác thỏa mãn. Nếu như sự kỳ vọng của các cổ đông thành lập chính của công ty không nhất trí được với nhau thì chắc chắn sẽ nảy sinh xung đột, tất sẽ gây tổn hại đến bầu không khí của công ty.

Thận trọng lựa chọn cổ đông

Người đầu tư lý tưởng và cán bộ chủ chốt của doanh nghiệp mới cần được lựa chọn căn cứ vào điều kiện cần thiết cho sự thành công trong tương lai của doanh nghiệp. Lựa chọn cổ đông từ trong những người quen biết sẽ rất ít khi hình thành nên nhóm làm việc hợp nhất, cho dù họ là đồng nghiệp, bạn học hay là người thân.

Muốn hoàn thành một sự nghiệp, một mặt cần có được sự ủng hộ giúp đỡ của bạn bè người thân. Mặt khác, cần căn cứ vào lý tưởng, giới hạn những người tham gia chủ yếu là những người có thể có ý kiến thống nhất và có đóng góp trực tiếp cho việc thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp. Một phương pháp lý tưởng chính là mời bạn bè người thân đầu tư, nhưng giao quyền quản lý cho những người biết quản lý.

Thận trọng mời cổ vấn

Sự phát triển của công ty không phải là có được do gặp vận may. Trong đó cần có nhiều kiến thức chuyên môn về quản lý, còn cần phải thông hiểu chính sách của chính phủ và quy định luật pháp nữa.

Bất kể là ở đâu, cũng đều có những kế toán trước và luật sư để có thể hỗ trợ cho những công ty mới thành lập. Bạn cần tìm được họ, gặp gỡ với họ, thảo luận với họ về lệ phí, kiểm tra trình độ của họ, sau đó chọn ra những người thông minh, lắng nghe ý kiến của họ nhiều hơn. Là một nhà doanh nghiệp hiện đại, bạn không cần phải việc gì cũng biết, mà là cần biết tìm được câu trả lời ở đâu.

Để làm tốt kế hoạch tài chính, bạn cần phải có một người giỏi xử lý tiền bạc – nhất là về quy hoạch tài chính của các doanh nghiệp mới thành lập và doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Tập trung trí tuệ rộng rãi

Trong thế giới luôn tồn tại cạnh tranh như hiện nay, chỉ dựa vào trí tuệ của cá nhân quả thực là vô cùng bất bình, tập trung trí tuệ rộng rãi là sự bảo đảm lớn nhất.

Cổ đông thành lập của các doanh nghiệp mới khi đưa ra quyết định cần phải có quan điểm cân bằng và khách quan. Vì vậy, trong các cổ đông thành lập không thể có những người “thế nào cũng xong”, hoặc không thể là người đóng góp trực tiếp đối với các vấn đề có tính quyết định.

Không nên lấy cổ phần thay cho tiền lương

Trong giai đoạn đầu mới thành lập của một doanh nghiệp mới, để khích lệ nhân viên quản lý, rất có thể bạn sẽ dùng cổ phiếu thay cho tiền lương, điều này là không thể được. Vì làm như vậy có thể sẽ khiến cho cổ phiếu rơi vào tay những người sau này bạn không thể không loại bỏ hoặc rơi vào tay những người không thích hợp để làm người đầu tư góp vốn trong khi bạn vẫn còn những cách khác để tập trung vốn. Khi công ty còn kham nổi gánh nặng, cần ra giá mua lại những cổ phiếu ấy, thế nhưng những cổ phiếu lưu lạc ở bên ngoài lại rất dễ rơi vào tay những người cạnh tranh, giúp họ có quyền nhận được báo cáo hàng tháng hoặc hàng năm của công ty.

Vì vậy không thể để cho những nhân viên quản lý của công ty khi mới thành lập có được cổ phiếu của công ty.

Trước khi doanh nghiệp mới thành lập trong chu chuyển vốn, thì quyền sở hữu thù lao trong tương lai của công ty nhất định phải lấy những nhân viên chủ chốt có những đóng góp hoặc cống hiến đặc biệt đối với doanh nghiệp làm tiền đề. Còn sau khi công ty đã có sự ổn định bước đầu rồi, cũng cần thông qua phân tích chi tiết, tỷ mỉ, có tính lâu dài thì mới có thể tiến hành tập trung vốn cho giai đoạn hai.

Tuyệt đối tránh dùng người vì thân

Công việc chủ yếu của hội đồng quản trị là hỗ trợ và khích lệ công tác của người chủ quản cao nhất doanh nghiệp, đồng thời thay thế người đó khi cần thiết, từ đó theo đuổi lợi ích mà các cổ đông trông đợi.

Một hội đồng quản trị có tổ chức kiện toàn không cần phải trả một cái giá rất lớn đã có thể mở rộng được tầm nhìn lãnh đạo của công ty mới. Chẳng hạn có một, hai người có hoàn cảnh thích hợp tham gia vào hội đồng quản trị, thì có thể làm cho nền tảng của công ty trong thời kỳ đầu càng kiện toàn hơn. Nếu như hội đồng quản trị dùng người vì thân quen, đưa những người không đảm đương được việc vào bộ phận quản lý, thì cũng tựa như là tự mình hạ bệ mình.

73. PHƯƠNG PHÁP LỰA CHỌN NHÂN VIÊN CHỦ CHỐT

Lâm Bình muốn mở một công ty tư nhân, cô tự biết mình thế mỏng lực mỏng, bèn mời bạn học hồi đại học là Cao Minh làm Tổng giám đốc. Cao Minh tính tình sôi nổi, giao thiệp rộng, hơn nữa có tài biết mình, biết người. Sau khi anh ta tham gia, liền tìm một loạt bạn bè đến công ty làm lãnh đạo các bộ phận. Vì vậy, công ty mới thành lập nhưng đã có nhiều người tài, toát lên một bầu không khí làm việc sôi nổi, chưa đầy vài năm đã phát triển thành một công ty loại vừa rất có quy mô.

Nhân viên chủ chốt mà công ty cần thuê dùng là những người có kinh nghiệm thành công và phù hợp với quan niệm giá trị hiện đại của công ty. Kinh nghiệm có thể làm tăng thêm độ sâu kiến thức, mà một tiêu chí thành đạt tốt nhất trong tương lai của một người là sự thể hiện của anh ta trong các hoạt động giống hoặc tương quan trước đây. Tiêu chuẩn lựa chọn nhân viên chủ chốt cần phải được đưa vào trong kế hoạch kinh doanh, tức là đưa vào trong kế hoạch tổng thể xây dựng doanh nghiệp. Kế hoạch kinh doanh cần phản ánh được mục tiêu vận hành, và ý đồ của những người tham gia chủ yếu. Hứng thú và năng lực của những nhân viên chủ chốt mới vào công ty cần phải hài hòa với ba yếu tố này.

Dưới đây là những phương pháp tuyển chọn nhân viên chủ chốt cụ thể:

Nhìn bản chất qua hiện tượng

Các nhà doanh nghiệp có xu hướng nhìn mặt tốt của người khác, vì như vậy có thể tạo bầu không khí làm việc hòa hợp. Thế nhưng, những người bị bạn phỏng vấn đa số đều có mồm miệng không tồi. Bạn cần phải xé bỏ lớp ngụy trang ra, nhìn thẳng vào bên trong: Trong mấy năm trước, con người này rốt cuộc đã làm những gì? Có những thành tích gì?

Tận dụng sơ yếu lý lịch hoặc đơn xin việc mà người xin việc đưa ra để tham khảo và đưa ra câu hỏi, nhằm tìm hiểu sâu hơn về những việc trước đây anh ta từng làm, ghi chép cẩn thận, làm rõ những điểm mâu thuẫn, xác nhận thành tựu của anh ta. Sau khi qua phỏng vấn rồi, bạn cần hiểu thấu đáo những “ghi chép về quá khứ” của anh ta và suy nghĩ của bản thân anh ta.

Điều tra quá trình trải nghiệm của đối phương

Gọi điện thoại cho lãnh đạo của đơn vị cũ của người xin việc, hỏi thăm quá trình công tác trước đây của anh ta, sau đó căn cứ vào những tài liệu bạn biết để sửa lại những ghi chép của bạn trước đây. Bạn đặc biệt cần chú ý tới thái độ và nhân phẩm của người xin việc. Tuy bạn không cần phải tìm kiếm một người phải hoàn toàn phục tùng công ty của bạn nhưng trong một công ty quy mô nhỏ, sự hòa hợp giữa một số con người cá biệt lại vô cùng quan trọng. Ngoài ra, bạn hiểu về một người càng rõ thì càng có thể khiến cho anh ta làm việc tốt hơn cho công ty của bạn.

Trắc nghiệm tình huống

Khi tiến hành phỏng vấn người xin việc, có thể đưa ra những câu hỏi đại loại như “Khi..., thì theo anh nên làm thế nào?”

“Trắc nghiệm tình huống” có thể giúp bạn phân biệt được những người nào có chân tài thực học, những người nào chỉ là biết lơ mơ, tự cho mình có thể đảm đương được công việc đó.

Tốt nhất hãy bố trí nhiều lần phỏng vấn

Cho dù bạn có thông minh tài cán đến đâu, bạn vẫn có những lúc nhìn nhầm người. Lúc này bạn nên để người khác giúp mình thẩm tra những nhân viên chủ chốt mà bạn đang xem xét nhận vào. Ngoài ra, một số đồng nghiệp nào đó có thể giới thiệu tìm ra những nhược điểm tiềm ẩn ở người xin việc hơn bạn, từ đó giúp bạn “hoàn thành nghiệp lớn”. Tốt nhất, hãy bố trí nhiều lần phỏng vấn, tranh thủ sự trợ giúp từ cấp dưới, cố vấn của mình, những người lập nghiệp khác và bạn bè đáng tin cậy.

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Sau khi trải qua một thời gian hoạt động, một công ty sẽ có một số chuẩn mực hành vi có thể thấy được và tiềm ẩn sâu vào trong lòng nhân viên. Bất kể những chuẩn mực đó tốt hay xấu, hành vi trong môi trường làm việc sẽ dần dần kết tinh thành một số quy phạm được mọi người phổ biến chấp nhận, những nhân viên mới vào rất dễ phạm phải những quy phạm này. Mỗi một công ty đều có một kiểu văn hóa, thế nhưng không phải mỗi một ban lãnh đạo của công ty đều có thể xây dựng được thứ văn hóa doanh nghiệp mà họ muốn.

Trong từng trường hợp nói chung, một thứ văn hóa nào đó một khi đã bén rễ trong công ty rồi, thì sẽ rất khó thay đổi. Vì vậy, cách thông minh và lý tưởng nhất chính là khi công ty vừa mới thành lập nên định ra những chuẩn mực cần thiết một cách có ý thức. Sau đó bắt đầu, thông qua cán bộ quản lý, lãnh đạo các cấp, các hoạt động và chế độ khen thưởng, dần dần hình thành nên một thứ văn hóa cần thiết.

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp là một kinh nghiệm có tính thù lao, thậm chí là một thứ kinh nghiệm đầy hấp dẫn, có thể đem lại cho bạn cảm giác thỏa mãn rất lớn. Thế nhưng nếu muốn xây dựng và duy trì một thứ văn hóa doanh nghiệp thì cần phải có sự nỗ lực có ý thức.

74. KHÍCH LỆ NHÂN VIÊN NHƯ THẾ NÀO ĐỂ HIỆU QUẢ CÔNG VIỆC TĂNG CAO?

Lý Lượng là một ông chủ rất có ý thức tự răn mình. Khi mới lập nghiệp, anh ta cảm thấy áp lực rất lớn, ngày nào cũng làm việc thâu đêm suốt sáng. Tất nhiên, anh ta mong nhân viên của mình cũng chịu khó chịu khổ như mình. Không ngờ chẳng được bao lâu thì nhân viên dưới quyền dần dần xin thôi việc, vì họ cho rằng Lý Lượng quá hà khắc tàn nhẫn, còn tư bản hơn cả nhà tư bản, chỉ quan tâm đến việc kiếm tiền cho mình, chứ không hề quan tâm đến công nhân viên sống hay chết ra sao. Lý Lượng hết sức khổ tâm, nhưng lại bó tay không biết làm thế nào.

Quản lý doanh nghiệp hiện đại đã chuyển từ quản lý lấy vật chất làm trung tâm sang quản lý lấy con người làm trung tâm, làm nổi bật vai trò và sức mạnh của con người trong sự sống còn và phát triển của doanh nghiệp. Sau khi con người trở thành trung tâm quản lý rồi, khích lệ cũng tự nhiên trở thành một nội dung trung tâm của công tác quản lý. Muốn làm cho nhân viên vui vẻ cống hiến, cần phải thực hiện những biện pháp khen thưởng khích lệ hữu hiệu.

Khen thưởng vật chất

Theo lý luận từng nấc nhu cầu của Maslo, con người cần có đủ nền tảng vật chất để thỏa mãn mọi nhu cầu cơ bản nhất của mình. Vì vậy, khen thưởng vật chất thường là một trong những hình thức khen thưởng mà các nhà quản lý thường dùng nhất.

Thế nhưng, khen thưởng vật chất cũng không thể cứng nhắc không thay đổi, cần tùy tình hình khác nhau để áp dụng những biện pháp khen thưởng khác nhau. Nói chung có hai loại hình thức khen thưởng dưới đây:

(1). Khen thưởng vật chất trực tiếp. Chẳng hạn, một công ty máy điều hòa nhiệt độ ở Nam Kinh (Trung Quốc) đã áp dụng nhiều hình thức khen thưởng vật chất. Cùng với việc thực lực kinh tế của công ty được nâng cao, họ cũng đã dần dần nâng tiền lương của nhân viên lên. Năm 1992, lương bình quân hàng năm của công ty này đã lên tới 5000 Nhân Dân tệ, năm 1993 lương bình quân đầu người hàng năm lên tới 8000 Nhân Dân tệ, năm 1994 lên đến 10 ngàn Nhân Dân tệ. Về mặt khen thưởng vật chất, họ không những dùng biện pháp có thể thấy được bằng mắt thường, mà còn đem lại cho công nhân viên hy vọng, nhằm khuyến khích họ làm việc nhiệt tình hơn. Năm 1998 lương bình quân đầu người hàng năm của công ty này đã lên tới 20 ngàn Nhân Dân tệ, diện tích nhà ở bình quân đầu người của 6000 công nhân viên của công ty là 20 mét vuông... Chính vì một loạt biện pháp khen thưởng hữu hiệu này mà công ty mới có được sự thay da đổi thịt từng ngày.

(2). Khen thưởng vật chất gián tiếp. Ở một số công ty. Trong khen thưởng vật chất đối với cán bộ quản lý công ty, lương thực tế chỉ là một phần của thu nhập, đôi khi thậm chí chỉ là một phần rất nhỏ. Để kích lệ đội ngũ lãnh đạo, họ ra sức đưa ra những khen thưởng chức vụ lâu dài. Cái gọi là khen thưởng chức vụ định kỳ là công ty cho nhân viên quản lý quyền mua cổ phiếu của công ty bao nhiêu năm theo giá của thời điểm hiện tại. Kiểu cơ chế khen thưởng vật chất gián tiếp này có tác dụng khiến cho lợi ích của các nhà quản lý thống nhất với lợi ích của các cổ đông. Công ty kinh doanh tốt, giá cổ phiếu tăng lên, các nhà quản lý có thể kiếm được những khoản lợi nhuận qua việc bán cổ phiếu với giá cao trong tương lai. Trên thực tế, thu nhập mà nhà quản lý có được đó còn cao hơn nhiều so với thu nhập hàng năm.

Khen thưởng tinh thần

Căn cứ của khen thưởng tinh thần là sau khi cá nhân thỏa mãn được nhu cầu vật chất nhất định rồi, đều có một nhu cầu cao hơn – nhu cầu tự thể hiện mình, tức mọi người đều cố gắng phát huy hết tiềm năng của mình ở giới hạn lớn nhất để thể hiện hết tài năng và giá trị của mình qua công việc thì mới có được cảm giác thỏa mãn nhất.

(1). Lấy tôn trọng là phần thưởng. Một hôm, ông Lý là bảo vệ của một công ty nọ ở Giang Tô nhận được một thông báo: Mời ông đến họp ở phòng VIP. Ông Lý tưởng mình hoa mắt, xem kỹ lại thì không có gì sai.

Vừa đến phòng VIP, lãnh đạo công ty đã có mặt từ lâu đón tiếp ông ngay từ ngoài cửa. Nhìn vào trong phòng, đều là những khuôn mặt quen thuộc, ông chợt nghĩ rằng: toàn là “bảo vệ” cả. Hoa tươi đầy phòng, quả ngon thơm lừng, cứ như là cách đón tiếp khách nước ngoài vậy. Trước cuộc họp, lãnh đạo công ty bóc sẵn vỏ từng loại hoa quả, đưa đến từng “bảo vệ”. Tổng giám đốc công ty bước tới từng người cúi đầu cảm ơn và nói: “Các anh là một nửa ngôi nhà của chúng tôi”.

Ông Lý cảm động nói: “Cả đời tôi lần đầu tiên được giám đốc mời đến họp. Làm bảo vệ, vốn chính là ở ngoài cổng nhà máy, chỉ cần đá một cái là ra khỏi nhà máy. Công ty coi trọng chúng tôi, thì chúng tôi nhất định sẽ làm tốt công tác bảo vệ, trông coi cho tốt ngôi nhà này”.

Từ đó về sau, cổng công ty được trông coi rất chặt chẽ, người ra vào công ty, hàng ra vào công ty nhất nhất đều làm theo quy định, không hề lơ mơ chút nào. Buổi tối, trong cổng ngoài cổng đều có bảo vệ tuần tra, mỗi một động tĩnh khả nghi nào cũng không lọt qua được.

Ai cũng có nhu cầu được tôn trọng, một khi nhu cầu đó được thỏa mãn rồi, thì sự thoải mái mà nó đem lại còn lớn hơn nhiều so với vật chất. Làm cho từng công nhân viên phổ thông đều tham gia vào hoạt động quản lý đối với doanh nghiệp cũng là một trong những phương thức khen thưởng tinh thần quan trọng. Nó là sự thăng hoa của phương thức kích lệ.

(2). Dùng tinh thần doanh nghiệp để kích lệ nhân viên. Một nhà quản lý học nổi tiếng của Mỹ cho rằng, quản lý không chỉ là một học vấn, mà còn là một thứ “văn hóa”. Nó có giá trị quan,

tín ngưỡng và ngôn ngữ của nó. Trong quản lý doanh nghiệp hiện đại, phương thức quản lý hiệu quả nhất là từng bước quá độ sang dùng “tinh thần doanh nghiệp” để khích lệ nhân viên, chuyển hóa khích lệ từ bên ngoài sang khích lệ từ bên trong, nhằm đạt tới hiệu quả cao nhất của khích lệ.

Nó có hai nguyên nhân: Một là khích lệ từ bên ngoài bản thân nó có nhược điểm không thể nào khắc phục được. Khích lệ từ bên ngoài chỉ có tác dụng khích lệ đối với một bộ phận nhân viên, còn đối với một số nhân viên khác có thể không có kết quả gì. Khích lệ từ bên ngoài chỉ có thể duy trì hiệu quả công việc bình thường, duy trì sự vận hành bình thường của doanh nghiệp, chứ không thể phát huy được tính chủ động và tính tích cực của nhân viên, rất khó có thể nâng cao hiệu quả làm việc ở mức cao và mở ra cục diện mới cho công tác của doanh nghiệp. Hai là khích lệ từ bên trong có ưu thế không gì có thể sánh nổi. Nó có thể căn cứ vào các nhân tố tinh thần như mục tiêu, lý tưởng, niềm tin chung của nhân viên để tăng cường động cơ làm việc của mình, khơi dậy tính chủ động, tính tích cực làm việc của bản thân, tạo ra những kỳ tích bất ngờ.

(3). Dùng cách tự thể hiện mình làm biện pháp khích lệ. Tự thể hiện mình là ngưỡng cao nhất của việc thỏa mãn nhu cầu, áp dụng hình thức khích lệ thích hợp, khiến cho nhân viên thỏa mãn được nhu cầu này, thì có thể thu được hiệu quả rất tốt.

Khích lệ tình cảm

Khích lệ tình cảm vừa không phải lấy lợi ích vật chất khích lệ, cũng không phải là lấy lý tưởng tinh thần để khích lệ, mà là dùng quan hệ tình cảm giữa cá nhân với cá nhân hoặc tập thể với cá nhân làm biện pháp, từ đó áp dụng phương thức khích lệ này. Khích lệ tình cảm chủ yếu là thông qua điều tiết tâm trạng của con người để thực hiện mục đích khích lệ.

Một công ty cơ giới nọ của Mỹ đã vận dụng thành công phương thức khích lệ tình cảm này, khiến cho công ty này với 20 ngàn công nhân, vừa không có tổ chức công đoàn, cũng không có các hiện tượng như bãi công, lãn công và tranh chấp lao động. Biện pháp chủ yếu mà họ áp dụng là:

(1). Không để xảy ra nỗi lo bị sa thải, coi công nhân viên như người trong một nhà. Công nhân viên không muốn làm việc cũng không bị đuổi, mà là giới thiệu sang công ty khác, nếu như nhân viên đã bỏ nhà máy muốn quay trở lại thì cũng sẵn sàng nhận.

(2). Không giới hạn tuổi nghỉ hưu, cũng không tồn tại nỗi lo công nhân viên tuổi tác cao sẽ làm cho công ty sụp đổ.

(3). Không có sổ chấm công. Vì giữa chủ và thợ tin tưởng lẫn nhau, tự nhiên không có nhu cầu chấm công.

(4). Công nhân viên không so bì lương nhiều ít. Công ty có thể khiến cho công nhân viên duy trì được mức sống trung lưu. Không phát lương theo chế độ, mà là phát theo hình thức cha mẹ cho con cái tiền sinh hoạt phí.

(5). Lương là sự cần thiết để đảm bảo cuộc sống ổn định chứ không phải là tiêu chí đánh giá giá trị lao động.

(6). Công ty không quan tâm đến tăng ca hay không tăng ca. Vì nhân viên đều có ý thức là thành viên của đại gia đình công ty, họ coi việc tăng ca là việc nhà của mình.

(7). Trong công ty không có tổ chức công đoàn.

Tất cả những cái đó khiến cho công nhân viên của công ty thấy rằng họ không phải là công cụ để công ty kiếm tiền, mà được coi như một thành viên trong đại gia đình công ty, từ đó xây

dụng nên quan niệm cùng sống chết, đồng cam cộng khổ với công ty.

75. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TIẾT KIỆM ĐƯỢC NHỮNG KHOẢN CHI KHÔNG CẦN THIẾT TRONG KINH DOANH?

Lý Cương quả cảm, tháo vát, bên dưới tập hợp được một loạt tinh anh, lập một công ty kinh doanh về mạng. Với sự chịu khó của anh ta, công ty ngày càng ắn nên làm ra. Thế nhưng Lý Cương bẩm sinh thích giao du, ăn tiêu thoáng quen rồi, thường “ném tiền qua cửa sổ”; cấp dưới cũng quen với tác phong bày vẽ, chi tiêu phung phí. Việc này lúc bình thường thì còn không sao, nhưng khi các công ty mạng đều làm ắn kinh doanh kém, thành tích của công ty của Lý Cương cũng sụt giảm, nhưng các khoản chi vẫn cứ cao ngất. Chẳng bao lâu công ty bị thâm hụt ngân sách.

Chủ doanh nghiệp thông minh thường là tiêu một đồng như tiêu hai đồng, khi cần dùng thì dùng tiền đúng chỗ; khi không nên dùng, thì một đồng cũng không tiêu thêm. Là một ông chủ, lúc nào cũng cần phải tính toán kỹ lưỡng khi chi tiêu, suy xét làm thế nào để hạ thấp giá thành, giảm bớt chi phí. Làm thế nào để khống chế được những khoản chi không hợp lý?

Chỉ mua những thứ không thể không mua

Tâm lý tiêu dùng của con người nói chung thường có hai loại “mua cũng được không mua cũng được” và “không mua không được”. Người tiết kiệm chỉ mua những thứ không thể không mua, tiêu đúng chỗ từng hào một; người lãng phí thường mua những thứ mua cũng được không mua cũng được. Vì sự tiện lợi nhất thời, họ có thể mua vào những thứ giá trị không nhỏ, chỉ dùng một lần rồi bỏ xó. Kiểu dùng tiền này cũng giống như là hồ chứa nước không đóng van vậy, không thể nào tích được đầy nước.

Cẩn thận đề phòng trào lưu ganh đua

Trong một công ty, hội chứng ganh đua “mình cũng cần phải có” chủ yếu thể hiện ở việc mua sắm các đồ dùng văn phòng. Lãnh đạo bộ phận nhân sự của công ty nói với lãnh đạo bộ phận hành chính là văn phòng cần mua một chiếc bàn, 6 chiếc ghế và một chiếc bàn uống nước. Đối với bộ phận nhân sự mà nói, việc lắp đặt thêm những đồ dùng văn phòng này giúp tăng thêm hình tượng hoàn mỹ của công ty. Nếu như bạn phê chuẩn rồi, thì có thể việc đó sẽ gây ra rắc rối. Chẳng bao lâu sau, lãnh đạo các bộ phận khác sẽ không hèn mà cùng nhau kéo đến, báo cáo với bạn. Họ cũng cần phải cải thiện điều kiện làm việc một chút. Nếu như đồng ý, thì có thể cấp dưới của các bộ phận sẽ nói: bàn của chúng tôi cũng cần phải thay rồi... Cứ ganh đua nhau như thế thì ông chủ sẽ khốn đốn, bạn không thể không cử người đi mua những thứ đó, nếu không sẽ không thể nào dập tắt được sự ganh đua của các bộ phận. Hoạt động mua sắm này chỉ cần sơ ý một chút là lan rộng ra khắp nơi.

Đích thân xem xét báo cáo

Nếu như một khoản chi nào đó của công ty không thể nào khống chế được giống như một quả cầu tuyết vậy, thì tất sẽ ảnh hưởng đến các khoản chi khác của công ty. Bộ phận thư ký văn phòng thực hiện đồng bộ với máy tính, mua thêm ba chiếc máy in nữa; bộ phận tài vụ thì mua phần mềm tài vụ mới nhất giá của nó cao hơn cả toàn bộ chiếc máy rất nhiều; mua cho giám đốc và hai vị phó giám đốc ba thiết bị cách âm. Kết quả là sau một thời gian, bộ phận tài vụ phát hiện ra rằng khoản chi đồng bộ của máy tính vượt quá rất nhiều chi phí mua sắm thiết bị máy móc chính.

Vì vậy, khi mua sắm thiết bị mới, là ông chủ, tốt nhất bạn hãy đích thân xem xét báo cáo, quyết định có mua hay không, muốn tránh những khoản chi theo kiểu quả cầu tuyết này, cần phải tránh để phong trào ganh đua lẫn nhau xảy ra.

76. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM RA THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ CHO SẢN PHẨM?

Nhân viên tiếp thị của hai hãng giày của Anh và Mỹ gần như đồng thời đến một hòn đảo ở vùng gần Xích Đạo để tiến hành điều tra thị trường. Hai ngày sau, nhân viên tiếp thị của hãng giày của Anh gửi điện về trụ sở chính nói: “Mọi người trên đảo này đều đi chân đất, ở đây không có thị trường giày”. Còn nhân viên tiếp thị của hãng giày của Mỹ sau mấy ngày khảo sát và phân tích nghiên cứu thì cho rằng, mọi người ở đây không quen đi giày là vì các hãng giày không đến đây khai thác thị trường và nhu cầu, vì vậy, anh ta gửi điện về trụ sở nói: “Người ở đây không đi giày, ở đây có một thị trường lớn”.

Quả nhiên, sau khi hãng giày của Mỹ tiến hành tuyên truyền quảng cáo mạnh ở hòn đảo này, mọi người ở đó phát hiện thấy lợi ích của việc đi giày nên đã nhanh chóng mở ra được hướng tiêu thụ, kiếm được rất nhiều lãi.

Thị trường giống như đại dương mênh mông, sóng gió cạnh tranh không ở đâu không có và không lúc nào là không tồn tại cả. Trong đại dương mênh mông đầy sóng dữ đó, người kinh doanh làm thế nào mới có thể chèo lái con thuyền kinh doanh đi đến bến bờ thành công và kiếm được lời qua đó? Qua thực tiễn và tìm tòi từ các nhà kinh doanh từ xưa tới nay, mọi người phát hiện ra một con đường kiếm tiền – tạo ra thị trường. Làm thế nào để sáng tạo thị trường đây?

Tạo nhu cầu

Thị trường và nhu cầu tồn tại dựa vào nhau, không có nhu cầu thì không có thể có thị trường. Nếu như nhà kinh doanh biết “tạo” ra nhu cầu, thì thị trường cũng từ đó được sinh ra. Một sản phẩm có nhu cầu bức thiết rồi, vậy thì triển vọng thị trường của nó hết sức rộng lớn. Vì vậy, người kinh doanh phải học biết cách tạo ra nhu cầu.

Nhìn về hướng tốt

Thị trường rộng lớn không bến bờ, không ở đâu không lúc nào là không tồn tại thị trường cả, chỉ cần giới quan sát suy nghĩ, thì sẽ có thể kiếm được lời, có thể chiến thắng dễ dàng như trở bàn tay. Nhưng một số người thì lại “vật ở ngay trước mắt mà như không thấy”, vì họ không giới quan sát và suy nghĩ.

Có một câu chuyện vui như sau: Một bà già có hai người con trai, một người bán ô che mưa, một người bán muối. Trời hửng thì bà lão buồn vì không có ai mua ô, trời mưa bà buồn không có ai mua muối. Một người thông minh chỉ ra cho bà: “Này bà ơi, trời có lúc nắng lúc mưa, nếu như bà nghĩ như thế này, trời nắng có người mua muối, trời mưa có người mua ô, vậy thì hai con trai của bà chẳng phải đều có cơm ăn sao”.

Tạo ra nhu cầu tiêu dùng

Mắt chỉ chăm chăm nhìn vào nhu cầu tiêu dùng hàng ngày của người tiêu dùng thì còn lâu mới đủ. Cần tìm cách dẫn dắt, khai thác những nhu cầu tiềm ẩn của người tiêu dùng. Trên trái đất có 5, 6 tỷ người, tiềm ẩn những nhu cầu và thị trường các loại. Một số nhu cầu vốn dĩ vẫn chưa xuất hiện, chỉ cần thông qua sự dẫn dắt và khai thác của nhà kinh doanh, thì nó sẽ tuôn trào ra. Vì thế, là người kinh doanh cần biết tìm ra “mạch nước ngầm” và biết làm cho “mạch

nước ngầm” đó tuôn chảy, thị trường chắc chắn sẽ cần thiết đối với nó, tiền bạc sẽ cuộn cuộn chảy vào như suối.

Không ngừng cải tiến sản phẩm

Bản tính của con người là thích mới nói cũ. Mọi sản phẩm hiện đang tồn tại đều sẽ lạc hậu so với nhu cầu mới của con người, đều sẽ bị loại bỏ. Chỉ có không ngừng sáng tạo, dùng sản phẩm mới để đón lấy nhu cầu tiềm ẩn của người tiêu dùng, dùng sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu mới của người tiêu dùng, thì bạn mới có thể đứng vững được trên thị trường.

77. LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRÁNH BỊ RƠI VÀO CẢNH NỢ NẦN CHỒNG CHẤT TRONG KINH DOANH?

Lưu Minh làm việc cho một công ty nợ, anh ta tận dụng thời gian ngoài giờ để mua bán cổ phiếu. Lúc mới đầu chỉ là chơi nhỏ cho vui thôi, cứ chơi mãi, dần dần có được một chút kinh nghiệm, trở thành nghiện, bèn bỏ việc, chuyên mua bán cổ phiếu, chưa đầy một năm đã kiếm được 50, 60 ngàn Nhân Dân tệ. Lưu Minh càng ngày càng ham, vay của bạn bè 100 ngàn Nhân Dân tệ với lãi suất cao, đầu tư vào thị trường cổ phiếu, không ngờ vận số không may, bị mắc kẹt lại. Sau khi khoản vay đến hạn, chủ nợ ra sức kiếm Lưu Minh đòi tiền. Lưu Minh làm gì có tiền trả nợ, đành phải ẩn náu chỗ này chỗ nọ cứ như là tội phạm vậy, tránh không gặp mặt, khiến cho thanh danh bị hủy hoại, hết sức bi đát.

Đối với mỗi một người kinh doanh mà nói, cho dù có bao nhiêu nơi có thể vay được tiền, bất kể là bạn có thể vay được bao nhiêu tiền, cũng không trở thành nô lệ của nợ nần.

Có bao nhiêu tiền đầu tư kinh doanh bấy nhiêu

Trong thời đại phát triển nhanh như vũ bão ngày nay, quan điểm có bao nhiêu tiền đầu tư kinh doanh lớn bấy nhiêu có thể bị coi là bảo thủ và cũ rích, nhưng là một người kinh doanh, cần phải có ý thức này thì mới có thể làm ăn chắc chắn, không bị thất bại trong sự cạnh tranh khốc liệt được.

Có một câu tục ngữ hình dung về việc vay tiền ngân hàng thế này: “Ngày nắng cho mượn ô, ngày mưa đòi ô về” đã thể hiện đầy đủ bản chất của việc vay mượn. Rất nhiều người kinh doanh tự mình đắm chìm vào trong sự khích lệ của vay mượn, không đối mặt với hiện thực, thay đổi kinh doanh, mở rộng kinh doanh một cách mù quáng, vung vãi tiền bạc một cách vô nguyên tắc nhưng lại quên mất một sự thực: Tiền đi vay rất cuộc vẫn cứ phải trả. Đầu tư quá lớn vượt quá nhu cầu thực tế thì lợi ích thu được chắc chắn sẽ không tỷ lệ thuận. Nếu như vậy, tình hình kinh doanh sẽ chịu ảnh hưởng lớn. Lúc này áp lực của vay mượn bắt đầu xuất hiện, người kinh doanh phải ứng phó vất vả, khi hoang mang không biết làm thế nào thì tìm sự giúp đỡ ở các khoản vay lãi suất cao. Và như vậy, người kinh doanh phải cảm ơn những cơ quan tài chính kẹt xin kia, vì họ có thể dạy cho họ biết nhìn nhận kỹ càng về mình từ một góc độ khác, kết hợp với thực tế để xem lại bản thân, sử dụng tiền vốn một cách khoa học, tìm kiếm sự phát triển qua vòng tuần hoàn tích cực.

Dùng tiền nhỏ để kéo tiền to về

Trong thị trường kinh tế hàng hóa, không có chỗ nào là không cần tiền, nhất là kinh doanh, không có tiền vốn có thể nói là không làm được việc gì cả. Có tiền rồi thì có thể muốn làm gì thì làm, mặc sức phát huy tài trí. Thế nhưng, sự sáng suốt của người kinh doanh là ở chỗ vận dụng vốn nhỏ một cách hữu hiệu, dùng tiền nhỏ để kéo tiền lớn về.

Đầu tư một lượng vốn lớn, mua vào một lượng hàng lớn, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng, ôm cây đợi thỏ, ngồi đợi khách đến nhà. Kiểu kinh doanh cứng nhắc ấy thì ai cũng làm được. Những người không có vốn hoặc tiền vốn ít không cần phải lo lắng sâu muộn, chỉ cần bạn tuân thủ nguyên tắc không ngừng nâng cao tỷ lệ chu chuyển vốn, đưa ra những sách lược tiêu thụ hàng hóa tương ứng. Thì bạn sẽ tìm ra được bí quyết thành công trong kinh doanh.

Tích lũy phát triển tiền vốn

Người kinh doanh đều có thể gặp phải vấn đề chu chuyển tiền vốn trong các hoạt động kinh doanh, vay mượn là chuyện bình thường. Người ta thường nói: “Dùng tiền vốn của mình để kinh doanh là hạ sách, dùng tiền vốn của người khác để kinh doanh mới là thượng sách”. Vay được tiền mà đã dương dương tự đắc, khoe khoang mình có bản lĩnh thì đâu đâu cũng có, vay được tiền, tiền vốn dư dật, thì ra sức mở rộng đầu tư. Thế nhưng hễ gặp khi khan hiếm tiền vốn thì lại thu gom khắp nơi giống như một người khùng, suốt ngày lo lắng hoảng hốt. Vì vậy, người kinh doanh cần tìm cách tích lũy tiền vốn, nhằm tránh rơi vào cảnh bị động trong kinh doanh. Vậy thì nên làm thế nào mới có thể tích lũy phát triển được tiền vốn đây?

Người kinh doanh có kinh nghiệm sử dụng tiền vốn cho rằng: Khi tình hình kinh doanh kém, cần luôn luôn tích lũy vốn, không nên mở rộng đầu tư một cách miễn cưỡng. Tích lũy giống như là “hồ chứa nước” vậy, âm thầm tích lũy năng lượng cho bạn. Sau khi có được tích lũy rồi, có thể tích cực đầu tư vào bất động sản, chuyên tâm vào kinh doanh ổn định. Nói chung, quy mô kinh doanh đều không lớn lắm. Vì vậy, bất kể là áp dụng hình thức tiết kiệm ngân hàng, hay là đầu tư vào bất động sản, đều có thể chuyển thành tiền vốn để sử dụng vào bất cứ lúc nào. Dù là áp dụng biện pháp nào, đầu tư hay tích lũy, để phòng khi bất ngờ cần đến, đây là bước đầu tiên trong đối sách chu chuyển tiền vốn.

Thận trọng về số tiền xin vay

Sau khi người kinh doanh làm ăn được một thời gian nhất định rồi, nếu quả thực có nhu cầu mở rộng kinh doanh nhưng tiền vốn của mình lại không thể đáp ứng được, thì vay vốn chắc chắn là một biện pháp tương đối tốt.

Chẳng hạn, cửa hàng quần áo chú trong một, vì vậy yêu cầu đối với chu chuyển tiền vốn rất cao. Khi việc chu chuyển vốn gặp khó khăn, chỉ cần có một phần ba là tiền vốn tự có, thì có thể xin vay vốn của ngân hàng. Nhưng người kinh doanh cần có sự nhận thức rõ ràng về con số “một phần ba” này. Chẳng hạn, cửa hàng cần tiền vốn chu chuyển là 100 ngàn Nhân dân tệ, vậy thì mình cần có ít nhất 30 ngàn Nhân dân tệ, đồng thời, cần vạch kế hoạch rõ ràng mình có thể vay được 70 ngàn Nhân dân tệ kia ở đâu, lãi suất bao nhiêu? Điều quan trọng là để ra kế hoạch hoàn trả vốn, đây vốn dĩ là một chuyện đương nhiên, nhưng nhiều người thường coi nhẹ điểm này, từ đó dẫn đến tổn thất nghiêm trọng. Vì vậy, khi vay vốn, cần tính toán kỹ xem liệu mình có thể gánh được lãi suất vay hay không? Liệu có cần lập hợp đồng tính toán lãi hàng tháng để rồi mình trả lãi hàng tháng không? Tính toán và phân tích kỹ là công việc cần làm trước khi vay vốn. Căn cứ vào phán đoán thông thường, số tiền vay không vượt quá tiền vốn tự có là an toàn, nó vừa không gây áp lực cho người kinh doanh, lại đảm bảo số tiền vốn hữu hiệu cho việc mở rộng kinh doanh.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>