Ths. Ngô Quỳnh Trang (soạn dịch)

Tủ sách kỹ năng
DÀNH CHO HỌC SINH TRUNG HỌC

HOÀN THIỆN BẢN THÂN MỖI NGÀY

Ths. Ngô Quỳnh Trang (soạn dịch)

Tủ sách kỹ năng
DÀNH CHO HỌC SINH TRUNG HỌC

HOÀN THIỆN BẢN THÂN MỖI NGÀY

Việc tự hoàn thiện bản thân không phải là điều quá to tát, lớn lao. Nó chỉ là những bước rất đơn giản để cải thiện những gì mà bản thân chúng ta có sẵn và giúp chúng ta tiến gần được hơn với mục tiêu của mình. Tuy nhiên, chúng ta cần một người bạn đồng hành và hãy để cuốn sách HOÀN THIỆN BẢN THÂN MỖI NGÀY làm điều đó.

Lời giới thiệu

Chỉ đọc sách, đọc sách cứng nhắc, con cái chúng ta hoàn toàn không có chút kiến thức nào về đối nhân xử thế và cũng chẳng có ai ý thức phải dạy cho con mình những kiến thức về phương diện này. Sự thiếu sót của kiểu giáo dục đó cũng khiến cho con trẻ trưởng thành trong mô hình giáo dục hiện nay, có thành tích học tập tốt, nhưng lại thiếu đi khả năng sắp xếp cuộc sống và khả năng giao tiếp với các bạn cùng lớp, tâm lý chịu áp lực kém... Nghĩ đến những điều này, chúng ta hoảng sợ, đồng thời cũng tự cảm thấy mình trở thành gánh nặng cho công tác giáo dục. Từ đó, chúng tôi biên soạn ra

quyển sách "Hoàn thiện bản thân mỗi ngày" giúp trẻ học cách xử lý các mối quan hệ, mang đến cho con trẻ một vài những gợi mở có ích trong cuộc sống.

Cuốn sách này chủ yếu bắt đầu từ công việc và cách làm người của con trẻ, thông qua những ví dụ thực tế gần gũi với cuộc sống của con trẻ. Năng lực chỉ trong thực tiễn, được cọ xát, được tương tác mới có thể được nâng cao. Chúng tôi lập ra mục "nghĩ một chút" hoặc "thử một chút", đưa ra một số vấn đề có tính tập trung mạnh, buộc con trẻ phải suy nghĩ. Chúng tôi tin rằng, con trẻ chắc chắn sẽ có được kinh nghiệm mới, thu hoạch mới, gợi mở mới từ cuốn sách này.

CHƯƠNG 1

Muốn thành công PHẢI DỰA VÀO BẢN THÂN

1. Tôi làm được, tôi nhất định làm được

2. Tôi là tiêu điểm của cả lớp

3. Tôi chủ động, tôi thành công

4. Nói được nhất định phải làm được

5. Tấm lòng rộng bao
nhiêu trời đất cũng rộng bấy nhiêu

6. Cãi nhau thực ra chẳng giải quyết được gì

7. Tôi không nói những điều không nên nói.

1. Tôi làm được, tôi nhất định làm được

Người tự tin thường nói: "Tôi có thể làm được", người tự ti thích nói: "Tôi không làm được!". "Tôi có thể làm được" và "Tôi không thể làm được" tuy chỉ khác nhau có một từ, nhưng lại khác nhau một trời một vực. "Tôi có thể làm được" là tố chất tâm lý bắt buộc của một người thành công, còn "Tôi không thể làm được" lại là nguyên nhân thất bại chủ yếu của những người không đạt được như mong muốn, vì người thất bại mất đi nền tảng quan trọng của sự thành công - sự tự tin. Những người tự tin lạc quan hướng lên phía trước sẽ thu hút ánh mắt của rất nhiều người, có thể có được sự tôn trọng của nhiều người. Sự tự tin là khởi điểm của người thành công.

Sự tự tin quan trọng như thế nào?

Một nhà chỉ huy nhạc giao hưởng nổi tiếng trước khi trở

thành người được mọi người biết đến, ông đã trải qua câu chuyện như sau.

Trong phần chung kết của cuộc thi Nhà chỉ huy nhạc ưu tú thế giới lần thứ nhất, tất cả các thí sinh tham dự đều chỉ huy theo tiết tấu của bản nhạc do hội đồng chấm thi chọn. Trong quá trình diễn tấu, ông tinh ý phát hiện nốt nhạc không hoà hợp. Ban đầu, ông cho rằng do ban nhạc đánh nhầm, liền dừng lại và diễn tấu lại từ đầu, nhưng vẫn không đúng. Ông phản ánh với hội đồng chấm thi là bản nhạc có vấn đề. Tuy nhiên, tác giả có mặt và những người quan trọng trong hội đồng chấm thi kiên quyết nói rằng bản nhạc không có vấn đề gì. Đứng trước những bậc thầy đầy quyền uy, ông nghĩ rất nhiều và cuối cùng ông quả quyết nói lớn: "Không! Nhất định bản nhạc sai!" Lời ông vừa dứt, hội đồng chấm thi lập tức đứng lên vỗ tay lớn và chúc mừng ông đã giành được giải nhất.

Hoá ra, đây chính là bẫy bài thi do hội đồng giám khảo đã cẩn thận thiết kế ra, để từ đó kiểm tra xem liệu người chỉ huy nhạc có phát hiện ra sai sót trong bản nhạc không. Đồng thời họ cũng thêm một phương án thử độ kiên định của người đưa ra ý kiến. Hai người chỉ huy nhạc tham gia trước, mặc dù cũng phát hiện ra lỗi sai, nhưng cuối cùng vì nghe theo ý kiến của hội đồng

giám khảo mà bị loại khỏi cuộc thi. Còn người thứ ba nhờ sự tự tin lớn mà giành được giải quán quân trong cuộc thi Nhà chỉ huy nhạc ưu tú thế giới.

Câu chuyện về nhà chỉ huy nhạc chiến thắng nhờ tự tin đối với mỗi người mà nói đều có rất nhiều điều gợi mở. Tự tin chính là tin tưởng bản thân, nếu chúng ta ngay cả bản thân mình cũng không tin tưởng, vậy thì càng không thể giành được sự tín nhiệm của người khác. Tự tin là có được trên cơ sở hiểu rõ bản thân, nếu bạn nhận thấy bản thân bị đánh bại, vậy thì bạn sẽ thực sự bị đánh bại. Nếu bạn muốn thắng, nhưng nhận thấy bản thân không có thực lực vậy thì bạn nhất định sẽ thua.

Nếu bạn vẫn lo lắng vì không kết bạn được vậy thì bắt đầu từ bây giờ, bạn hãy tự nói với bản thân: "Tôi làm được tôi nhất định làm được!"; Tin tưởng bản thân, tin tưởng có rất nhiều người đang chờ bạn đến làm quen và kết bạn, như vậy bạn nhất định sẽ có được nhiều bạn.

Vi Cầm hiện nay là học sinh lớp 6. Khi lên lớp 6 thành tích học tập của em rất kém, trong các cuộc thi dường như đều đứng cuối lớp. Em rất tự ti, cảm thấy bản thân là một con vịt xấu xí thực sự, từ trước đến nay không có ai chú ý đến em, cũng chẳng có ai coi trọng em. Thế là, em thà một mình lặng lẽ ngồi thừ ở chỗ ngồi gần của sổ trong lớp, cũng không buồn nói chuyện với các bạn khác, cứ như vậy, em dần cách xa tập thể lớp.

Giáo viên chủ nhiệm

nhìn thấy vậy thì rất lo lắng, để giúp Vi Cầm quay trở lại tập thể lớp, cô liền sắp xếp một bạn trong đội viên hoạt bát, tính hướng ngoại, vui vẻ giúp bạn bè làm bạn cùng bàn với em. Khi Vi Cầm có khó khăn, hy vọng bạn cùng bàn có thể nhiệt tình giúp đỡ em, để em cảm nhận sự ấm áp của tập thể, giúp đỡ em phục hồi lòng tin.

Trong học tập và cuộc sống sau này, chỉ cần Vi Cầm có một chút tiến bộ, cô giáo và các bạn học đều dành cho em khích lệ lớn nhất. Một lần trong giờ Ngữ văn, có một đề bài tương đối khó, không có bạn nào giơ tay, cô giáo Ngữ văn nhìn thấy Vi Cầm muốn phát biểu bèn gọi em trả lời kết quả em trả lời rất chính xác. Tất cả các bạn trong lớp đều nhiệt liệt vỗ tay biểu dương. Về sau trong một lần họp lớp có chủ đề, mọi người thi nhau phát biểu, chỉ ra ưu điểm của Vi Cầm, như yêu lao động, thành thật, thích giúp đỡ mọi người, dịu dàng ít nói, không đánh nhau... Vi Cầm nghe phát biểu của mọi người về mình thì vô cùng cảm động. Sau giờ học, em nói với bạn cùng bàn: "Không ngờ, mình lại có nhiều ưu điểm như vậy!" Cứ như thế thông qua sự giúp đỡ em tìm ra những ưu điểm của bản thân, tìm ra sở trường của bản thân. Sự tích cực của Vi Cầm tăng dần lên, đồng thời tìm thấy vị trí của bản thân trong tập thể lớp.

Với sự giúp đỡ của thầy cô và bạn bè, Vi Cầm như biến thành một người khác, bắt đầu chủ động nói chuyện với bạn bè xung quanh, có nói có cười. Cuối cùng em đã quay trở lại với tập thể lớp, hơn nữa thành tích học tập của em cũng tiến bộ rất nhanh, khi thi trung học em còn thi đỗ vào một trường điểm của thành phố.

Biểu hiện của một người tự tin khi giao tiếp với mọi người thường thể hiện rất rõ ràng, người thiếu tự tin không nhìn

thấy sở trường của bản thân, luôn coi thường bản thân, khi giao tiếp thường lơ là bản thân, vì thế bản thân cũng thường bị người khác không lưu tâm. Chỉ cần chúng ta chú ý phát hiện những ưu điểm của bản thân trong cuộc sống hàng ngày, đồng thời khích lệ bản thân, để bản thân từ đó cảm nhận thấy niềm vui của sự thành công, như vậy sẽ khiến bản thân cảm thấy "tôi cũng làm được, tôi cũng có thể làm tốt, tự tin cũng từ đó mà hình thành, sẽ kích thích khát khao thành công của chúng ta.

Kỹ năng bồi dưỡng sự tự tin tuyệt vời

Đọc thầm "tôi làm được, tôi nhất định làm được"

Những lúc gặp khó khăn, đọc thầm "tôi làm được tôi nhất định làm được", đây là một dấu hiệu tự mình tích cực, có thể làm cho bản thân dần tạo lập lòng tin, tăng thêm sức mạnh tâm lý. Tài năng sẵn có nhất định có tác dụng phải tin tưởng những việc gì người khác làm được thì mình cũng làm được. Vì sao người khác đều có thể kết bạn mà mình lại không thể? Trên con đường theo đổi mục tiêu chủ yếu, phải thừa nhận và chúc

mừng những thành công mang tính giai đoạn để khích lệ bản thân tiếp tục tập trung vào mục tiêu cuối cùng. Khi bạn có được tình bạn của bạn học cùng lớp hay một người nào đó, hãy nói với bản thân "tôi lại đạt được thành công rồi", để từ đó khích lệ bản thân.

Nghĩ nhiều đến những việc vui vẻ của bản thân

Chuyện vui chính là chuyện bản thân làm thành công, đó chính là tài sản của lòng tin và sức mạnh. Nghĩ đến những việc này, sẽ có thể khiến cho bản thân thể nghiệm một lần nữa cảm giác vui sướng, từ đó khiến bản thân xúc động: "Khi đó mình có thể làm được, bây giờ mình vẫn có thể làm được".

Ưỡn ngực ngẩng cao đầu, mặt tươi cười

Ưỡn ngực ngẩng cao đầu là biểu hiện đầy sức mạnh, là biểu hiện của sự tự tin. Học cách ưỡn ngực vươn cao đầu một cách tự nhiên sẽ dần tạo lập sự tự tin. Biểu đạt khuôn mặt và thể hiện nội tâm luôn thống nhất với nhau, nụ cười có thể khiến con người sản sinh ra sức mạnh và sự tự tin. Phải học các mỉm cười, học cách cười lên khi gặp phải khó khăn trở ngại, để tăng thêm lòng tự tin.

Chủ động giao tiếp với mọi người

Trong nhiều thời điểm, nhiều sự việc, người mạnh không phải mạnh hơn kẻ yếu bao nhiêu mà người mạnh có thể thành công là vì họ bỏ qua tâm trạng mình là một kẻ yếu, tích cực chủ động làm việc, mà không lo trước lo sau, trước sợ sói, sau sợ hổ, co lại không dám tiến về phía trước. Khi gặp người lạ, chúng ta nên gạt bỏ sự e ngại vốn có trong lòng, chủ động chào hỏi, trò chuyện với mọi người.

** Một số cách tăng cường tự tin cho bản thân*

Khám phá những ưu điểm của bản thân: Cha mẹ hãy đồng hành cùng các bạn, bỏ ra khoảng thời gian để ngẫm nghĩ xem con trẻ nhà mình có những ưu điểm nào. Điều này cần làm với những bạn nhỏ chưa tự tìm ra những ưu điểm của bản thân. Ví dụ, sở trường của bạn là gì? Bạn đã làm những việc gì có ích cho xã hội? Trước đây mọi người đã từng biểu dương, ca ngợi bạn về điều gì? Bạn đã được giáo dục như thế nào, có điểm gì đáng nổi bật không...

Chọn cho mình một mẫu người thành công: Trong những người bạn đã quen biết hoặc những người mà bạn chỉ được biết trên sách báo, hãy tìm cho mình một người mà bạn thấy hâm mộ, kính phục, hi vọng mình cũng được giống người ấy, coi người ấy là hình mẫu để mình học tập.

Thử thách năng lực bản thân: Mỗi một ngày tìm ra 3 việc mà bạn cảm thấy thành công. Không nên coi thành công là phải làm một việc gì đó thật trọng đại. Thành công có thể chỉ là: Hôm nay bạn hoàn thành hết bài tập mà không bị sai; Tối hôm qua đi ngủ và sáng nay dậy đúng giờ không cần cha mẹ gọi; Không uống đồ uống lạnh nguyên ngày...

Đúc kết cuối ngày làm việc: Hãy nghĩ xem hôm nay mình đã làm được gì chứ đừng dò xét bản thân là còn bao nhiêu việc vẫn chưa làm được, vì những việc mà bạn chưa làm được vĩnh viễn lớn hơn những việc đã làm được. Và cứ nghĩ mình chưa làm được cái này, chưa làm được cái kia bạn sẽ tự cảm thấy thất vọng về bản thân và tự cho rằng mình là người không có năng lực. Nhưng ngược lại, nếu bạn liệt kê những việc mình đã làm được, bạn sẽ thấy hài lòng về bản thân và thấy tự tin hơn.

Làm những gì mình thích: Tìm xem trong những ưu điểm, sở thích của mình một lĩnh vực nào đó để rèn luyện phát triển và biến điều đó thành sở trường riêng của mình. Bạn không cần phải rèn để thành một chuyên gia nhưng trong một nhóm người, khi nhắc đến lĩnh vực này thì mọi người đều phải công nhận rằng đó là sở trường riêng của bạn. Ví dụ: vẽ tranh, làm bánh, bơi lội, hát trọn vẹn một bài hát tiếng Anh, hay đơn giản chỉ là nhớ tên một bộ phim nào đó... đều được.

Yêu bản thân: Hãy tạo ấn tượng cho người khác bằng cách ăn mặc sạch sẽ, nói chuyện lễ phép, mang tính hòa đồng...

có như vậy bạn mới khiến mình tự tin hơn.

Nghĩ một chút

Có một cậu bé đội mũ hình quả bóng, tay cầm quả bóng và cây gậy đánh bóng, trang bị đầy đủ đi đến vườn sau nhà mình. "Tôi là tay đánh bóng vĩ đại nhất trên thế giới". Sau khi nói xong một cách đầy tự tin, cậu liền ném bóng lên không trung và dùng lực đánh bóng, nhưng không đánh trúng. Cậu không hề nản lòng, tiếp tục cầm ta bóng lên, ném lên không trung, sau đó nói thật to: "Tôi là một tay đánh bóng lợi hại nhất". Cậu lại đánh bóng nhưng rất tiếc vẫn bị rơi. Cậu ngây người ra một hồi lâu, sau đó kiểm tra thật kĩ một lượt quả bóng và gậy đánh bóng. Tiếp đó cậu đánh bóng lần thứ ba. Lần này cậu vẫn nói với bản thân: "Tôi là tay đánh bóng kiệt xuất nhất". Tuy nhiên lần thử sức thứ ba vẫn làm rơi bóng vào không trung. "Ưa" - Cậu đột nhiên nhảy lên. "Tôi thật sự là một tay đánh bóng hàng đầu".

Đọc xong đoạn văn này, bạn có cảm nghĩ gì? Hãy nói cho bố mẹ bạn nghe cách nghĩ của bạn.

2. Tôi là tiêu điểm của cả lớp học

Trong giao tiếp hàng ngày, được mọi người chú ý luôn là một việc vui. Thông thường, những người được mọi người chú ý rất dễ dàng trở thành nhân vật chung của mối quan hệ, rất dễ kết bạn. Vì vậy, chúng ta phải học cách giao tiếp với mọi người, trước tiên phải học cách thu hút sự chú của người khác. Chỉ khi người khác bắt đầu quan tâm đến bạn, bạn mới có thể quen biết, kết bạn, thân thiết với người đó, cũng nhờ có vậy, bạn mới có thể được bạn bè và bạn cùng lớp đánh giá cao, mới có được sự yêu mến của mọi người.

Người khác thường

Vương Minh là học sinh ghép lớp của một trường học, hình dáng bình thường bố mẹ cũng là công nhân viên chức, không quyền cao chức trọng hay danh tiếng gì trong xã hội. Khi mới vào trường, em không thu hút được sự chú ý của bạn bè. Nhưng em có những đòi hỏi vô cùng nghiêm khắc với bản thân, học tập rất chăm chỉ, không chỉ có thành tích học tập cao mà các mặt khác đều rất xuất sắc. Các hoạt động trong lớp hoặc của

trường tổ chức, tuy không phải lúc nào cũng đạt thành tích cao, nhưng em đều nhiệt tình tham gia. Sau một thời gian, thầy cô và bạn bè đều nhìn em với con mắt khác.

Về sau, trong một lần trường tổ chức hoạt động quyên góp ủng hộ vùng người dân bị lũ lụt, dân bị ngập mặn do nước biển xâm nhập, Vương Minh liền đem hết số tiền tiết kiệm của mình ra đóng góp. Hành động đó đã làm cả trường xôn xao, em trở thành nhân vật chú ý của cả trường, dường như bạn nào cũng đều biết em và coi em là tấm gương để học tập.

Xã hội hiện nay rất cần những người nổi bật, vì thế không nên sợ bản thân nổi trội thu hút sự chú ý của người khác. Trên thực tế có rất ít cá tính con người nổi trội đến mức có thể giúp họ tốt nghiệp loại giỏi. Vì thế, nếu thiên bẩm vốn không có những điểm nổi trội hơn người khác thì phải nỗ lực học tập để thu hút sự chú ý của mọi người.

Một vài người có sức cuốn hút cực kì lớn: Họ xây dựng và duy trì mối quan hệ thật khăng khít, luôn ảnh hưởng (theo cách tích cực) đến những người xung quanh, khiến những người ho gặp cảm thấy phấn trấn hơn. Họ là tuýp người mà người khác luôn muốn vây quanh. Sức cuốn hút đặc biệt như vậy không phải là điều bẩm sinh mà có, đó là điều chúng ta nên học hỏi.

Nghe nhiều hơn nói

Nhìn vào mắt người đối diện, mỉm cười, gật đầu... đó là những phản ứng giao tiếp không dùng lời nói. Đôi khi, chỉ những cử chỉ này cũng đủ khiến người đối diện cảm thấy rằng họ quan trọng.

Khi nói, đừng đưa ra quá nhiều lời khuyên trừ phi bạn được đề nghị. Thay vì khuyên nhủ người khác, chăm chú lắng nghe cho thấy bạn quan tâm đến người đối diện nhiều hơn, bởi vì thường khi khuyên người khác, bạn hướng cuộc đối thoại nói về chính mình, hơn là về người bạn giao tiếp.

Lắng nghe không kén chọn

Những người giàu sức cuốn hút luôn lắng nghe chăm chú lời nói của tất cả mọi người, họ khiến tất cả chúng ta, không phân biệt cấp bậc hay địa vị xã hội, như có điểm chung cùng chia sẻ với họ. Lý do thật đơn giản: chúng ta đều là con người.

Không chú ý đến những vật dụng cá nhân khi nói chuyện với người khác

Đùng xem điện thoại của bạn hay nhìn vào màn hình máy vi tính khi giao tiếp với người đối diện. Đùng tập trung dù chỉ 1 giây, vào bất cứ thứ gì khác ngoài người trước mặt bạn.

Bạn sẽ không bao giờ kết nối với mọi người nếu bạn cứ luôn bận rộn với đồ đạc của mình. Sự tập trung chú ý của bạn chính là một món quà. Tuy nhiên, không phải ai cũng có thể trao tặng món quà này. Chỉ riêng điều này thôi cũng đủ khiến người khác muốn được gần bạn và ghi nhớ bạn.

Cho trước khi nhận và có thể không mong được bảo đáp

Đừng nghĩ về những gì bạn có thể nhận được. Hãy chú ý đến những điều bạn có thể mang lại được cho người khác. Cho đi là cách duy nhất để thiết lập mối tương tác thật sự sau đó là mối quan hệ.

Trân trọng mọi người

Bạn có thể không biết những điều người khác biết và bất kể cá nhân nào, không quan trọng họ là ai, có thể biết những điều bạn không biết. Chính điều này khiến người khác trở nên quan trọng hơn bạn, bởi vì họ có những điều mà bạn có thể học hỏi.

Luôn chọn lọc lời nói

Chúng ta luôn muốn kết giao với những người vui vẻ, sôi nổi, tràn đầy nhựa sống. Những từ ngữ bạn dùng có thể giúp người khác cảm thấy phấn chấn hơn và khi bạn khiến người khác thấy vui, bạn cũng sẽ vui lây.

Luôn sẵn lòng thừa nhận thất bại của mình

Hãy khiêm nhường, chia sẽ những thất bại của mình, thành thật thừa nhận những sai sót. Hãy là một câu chuyện có thể cảnh tỉnh người khác. Và hãy biết cười chính bản thân mình.

Bí quyết thu hút sự chú ý của mọi người

- **Đối xử thành thật với mọi người**

Nếu một người chính trực, đối xử nhiệt tình với mọi người, đối xử với ai cũng như nhau, gặp gỡ thẳng thắn với mọi người, không quá cứng mà cũng không quá mềm, khi kết bạn với những người cùng tuổi, đối xử bình đẳng, đoan trang nhã nhặn, thì bản thân người này đã có sức thu hút về mặt nhân cách. Một khi người đó xuất hiện trước đám đông sẽ thu hút sự

chú ý khiến mọi người yêu thích ngưỡng mộ và sẵn sàng tiếp cận.

- **Tràn đầy tinh thần**

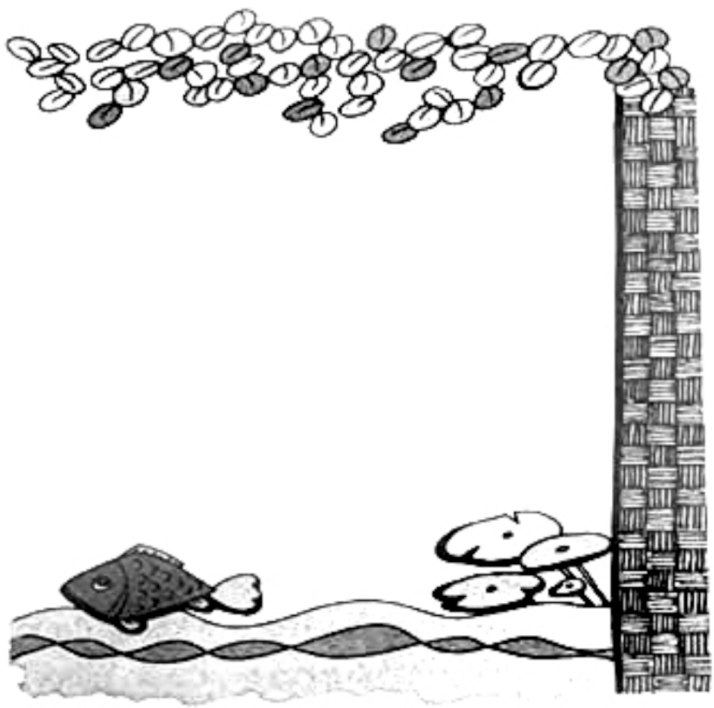
Thường thì mọi người thích những người tinh thần phơi phới, nét mặt hồng hào, kiểu người này sẽ cho mọi người một ấn tượng tràn đầy sức sống, tháo vát giỏi giang. Ngược lại, nếu bơ phờ, ủ rũ sẽ khiến mọi người cảm thấy một không khí buồn chán, thì dù bạn có thành ý muốn kết bạn, mọi người cũng chẳng có hứng thú kết bạn. Do vậy, mọi người nên có tinh thần vui vẻ, thoải mái, thường xuyên giữ tâm trạng lạc quan, phóng khoáng.

- **Dáng vẻ nho nhã**

Tất cả mọi người đều yêu cái đẹp. Một người ăn mặc, tóc tai phù hợp với hình thể khí chất của bản thân, sẽ để lại cho mọi người ấn tượng sâu sắc. Tuy nhiên, người có dáng vẻ nho nhã không chỉ ở cách ăn mặc phục sức bề ngoài mà thiếu đi sự lễ độ, thì cho dù người đó có sang trọng cao quí thế nào đi chăng nữa cũng không để lại cho mọi người ấn tượng tốt.

- **Giỏi thể hiện**

Những người có nhiều sở thích, hơn nữa còn giỏi thế hiện bản thân thì càng thu hút sự chú ý của mọi người. Giỏi biểu hiện cũng phải có cách thể hiện lịch sự. Một nhà tâm lý học nghiên cứu thấy rằng, sở thích của mọi người là mong muốn học hỏi do những tín hiệu bên ngoài tạo nên. Liên quan đến vấn đề này có hai mặt: một là những sự sự việc liên quan đến lợi ích của bản thân, hai là những việc nằm ngoài sự cảm nhận của bản thân. Vì thế, chúng ta có thể tập trung vào hai kiểu biểu hiện tâm lý của bản thân, để có được sự chú ý của mọi người. Bạn có thể tìm cách liên hệ hành vi của bản thân với lợi ích của đối phương, khiến cho đối phương cảm thấy không chú ý đến bạn thì có thể



dẫn tới tổn thất gì đó; bạn cũng có thể tìm cách làm cho đối phương cảm thấy ngoài dự liệu, có điều chúng ta phải làm thật tự nhiên hợp lý, không được bơm phồng khí thế, lòe cho thiên hạ phục mình.

Nghĩ một chút

Lớp năm tổ chức cuộc bầu chọn lớp trưởng trong lớp có sáu bạn tham gia. Sáu bạn này đều chuẩn bị rất cẩn thận, trong đó có hai bạn còn chuẩn bị cả bài phát biểu. Jack tuy không chuẩn bị bài phát biểu nhưng lời phát biểu đã được luyện đọc trong đầu của em hàng trăm lần rồi. Đến lượt Jack phát biểu, em bước những bước dài lên bục, phát biểu vô cùng tự tin. "Hôm nay tôi muốn tham gia bầu chọn làm lớp trưởng" - đột nhiên em nghe thấy có người nói "xuống đi". Jack nhìn xuống, hoá ra là mấy bạn hay quậy phá trong lớp, em liền phớt lờ những người đó. Phát biểu xong Jack thấy cũng không tồi, cho rằng chức lớp trưởng sẽ thuộc về mình. Kết quả tuyên bố cuối cùng nằm ngoài dự đoán của Jack, em không được chọn,. Tuy nhiên em không mất đi sự tự tin, chuẩn bị học kỳ sau tiếp tục tranh chức lớp trưởng.

Bạn cho rằng Jack nên làm như thế nào mới dành được sự ủng hộ của các bạn cùng lớp?

3. Tôi chủ đông, tôi thành công

Trong cuộc sống của chúng ta, chủ động giao tiếp rất quan trọng. Những người tốt nghiệp loại giỏi trong giao tiếp thích chủ động gợi mở, như chủ động chào hỏi, chủ động giúp đỡ người khác, chủ động hỏi han sự tình, nhưng những người không có nhân duyên tốt thì phản ứng với bạn bè không nhạy cảm, thiên về phương pháp im lặng để trả lời bạn bè. Vì vậy, muốn có nhân duyên tốt không được sợ chủ động, mà cần phải cố gắng chủ động.

Chủ động giúp ta có được tình bạn

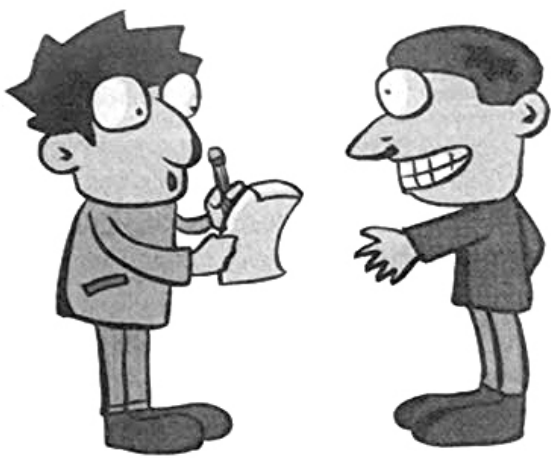
Do nguyên nhân điều động công việc của bố nên Kent chuyển đến một thành phố xa xôi, ở trong một môi trường mới lạ, Kent hy vọng có thật nhiều bạn, có được nhiều tình bạn.

Chẳng bao lâu, Kent thất vọng phát hiện ra rằng bạn bè ở đây dường như đều rất lạnh nhạt với em. Hoá ra những bạn học sinh ở nơi này đều cho rằng trẻ con thành phố đa số đều được nuông chiều từ bé, sống cuộc sống quần áo sẵn có, cơm đem đến tận miệng không giống như mình. Chính vì vậy, ban đầu các bạn đã phát sinh sự xa cách.

Nhưng không vì thế mà Kent từ bỏ kết bạn. Trong học tập em chủ động nhờ các bạn giúp đỡ, cùng các bạn trao đổi kinh nghiệm; trong cuộc sống, em chủ động giúp đỡ những bạn có cuộc sống khó khăn; đối với một số khó khăn của bản thân, em luôn cố gắng khắc phục, thể hiện mình cũng có tinh thần dám chịu khổ, đồng hành cùng các bạn.

Dần dần những người bạn yêu thích em tăng dần lên, những người tâm sự với em cũng tăng lên. Sang năm học tiếp theo, em trở thành lớp trưởng và còn được bầu chọn là học sinh gương mẫu hay giúp đỡ bạn bè.

Nhà tâm lý học nghiên cứu và phát hiện ra rằng mọi người lấy phẩm chất của một người nào đó làm xuất phát điểm, hình thành nên cách nhìn đối với mỗi con người. Kiểu lệch lạc suy lý này sẽ gây nên thành kiến "lấy cái lệch lạc để khái quát toàn bộ", muốn xoá bỏ và triệt tiêu những thành kiến này không phải là chuyện đơn giản. Trong cuộc sống khi phát hiện thấy người khác có thành kiến với mình, chúng ta phải nghĩ thoáng, phải rộng lượng như vậy mới có lợi cho việc xoá bỏ thành kiến,



đồng thời duy trì sự chủ động và nhiệt tình của bạn, chủ động hoá giải thành kiến, tận dụng thời khắc, những hiểu lầm và thành kiến sẽ tự dưng biến mất, bạn nhất định sẽ được đối phương hoan nghênh.

Sóc nghe nói có một người hàng xóm mới đến là nhím gai, nên rất muốn kết bạn, nhưng nhím gai ba ngày cũng không thấy mặt lần nào.

"Chào buổi sáng nhím gai thân yêu! Vì sao bạn không ra đây chơi với bọn mình, ra đây đi!" sóc cuối cùng không kiên trì được nữa, chạy đến bên của hang của nhím gai để gọi hàng xóm của mình

"Tớ không dám chủ động ra ngoài gặp mọi người, tớ...tớ sợ" tiếng nói nhỏ nhẹ của nhím gai vọng ra từ trong hang.

"Đừng sợ, chúng tớ đều muốn trở thành bạn của bạn mà

"Nhưng bạn biết đấy, tớ rất xấu xí, toàn thân tớ đều là gai, không có ai thích tớ cả". Nhím gai ngượng ngùng nói.

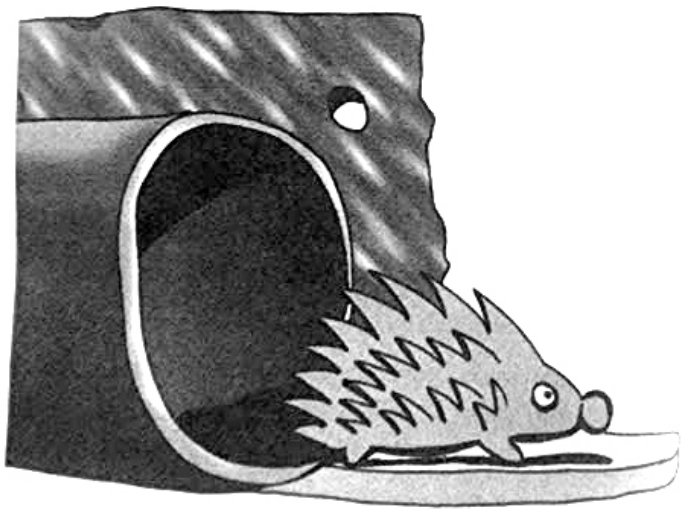
"Nhưng gai của bạn có thể bảo vệ các bạn của bạn mà! Sóc tiếp tục khích lệ nhím gai.

"Bạn thật biết nói, nếu tớ mà có khả năng nói tốt như bạn thì tốt biết bao. Tớ có thể nói với các bạn khác về vấn đề gì?" Nhím gai vẫn xấu hổ nói rất nhỏ.

"Chỉ cần bạn chủ động nói chuyện với mọi người, tùy bạn nói gì cũng được họ sẽ không giữ ý với bạn đâu!"

Nhím gai cuối cùng đã ra khỏi hang của mình.

Giữa người và người có sự thu hút lẫn nhau. Nếu một bên nhiệt tình thể hiện sự quan tâm và sự hữu hảo, còn một bên lại phản ứng lạnh nhạt, cứ kéo dài lâu như vậy, hai người sẽ không thể hình thành mối quan hệ hoà hợp được. Nhím gai

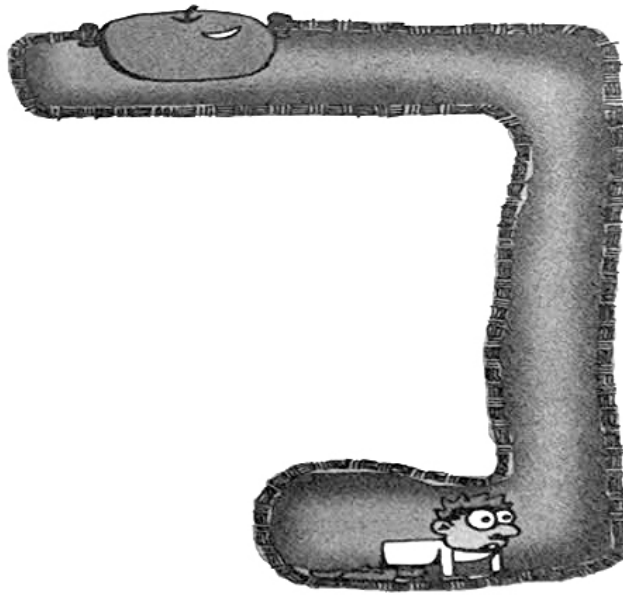


dưới sự khích lệ của sóc cuối cùng ra khỏi hạng cũng nhờ như vậy, nhím mới bước thêm một bước vào mối quan hệ tốt đẹp. Do vậy, muốn có được nhân duyên tốt thì phải vận dụng sự chủ động, phải biết rằng quan hệ con người từ trước đến nay không từ chối sự chủ động.

Chủ động giúp bạn thành công

Đối mặt với người hướng nội phải chủ động tiếp cận

Bạn cùng lớp tiếp xúc với chúng ta, có người tính cách phóng khoáng có người tính cách hướng nội, thậm chí có người còn khá lầm lì. Nói chung những người hướng nội thậm chí còn lầm lì, thường thì không sẵn sàng chủ động tiếp xúc với mọi người, cuộc sống hàng ngày của họ chỉ ở trong cái vòng tròn của riêng mình. Cho dù họ có mong muốn người khác biết đến thì cũng chờ đợi một cách thụ động người khác đến tiếp xúc với mình. Nếu bạn chủ động tiếp xúc với họ, chủ động quan tâm tới họ, chủ động giúp đỡ họ cuối cùng bạn nhất định sẽ làm họ cảm



động làm họ trở thành người bạn tri kỷ và tình bạn trung thành không thay đổi với bạn.

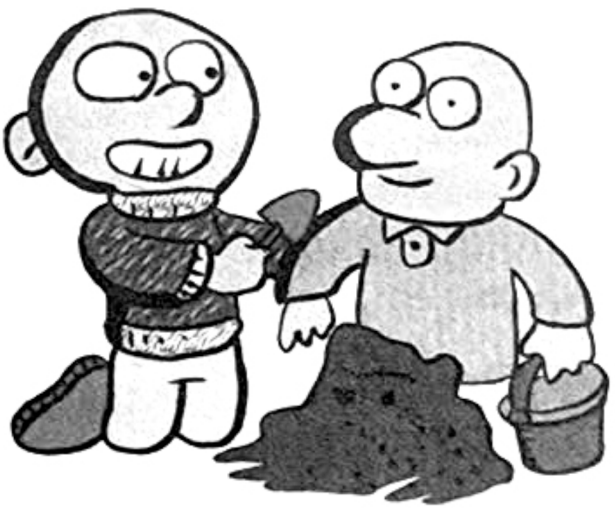
- **Chủ động thể hiện tình bạn**

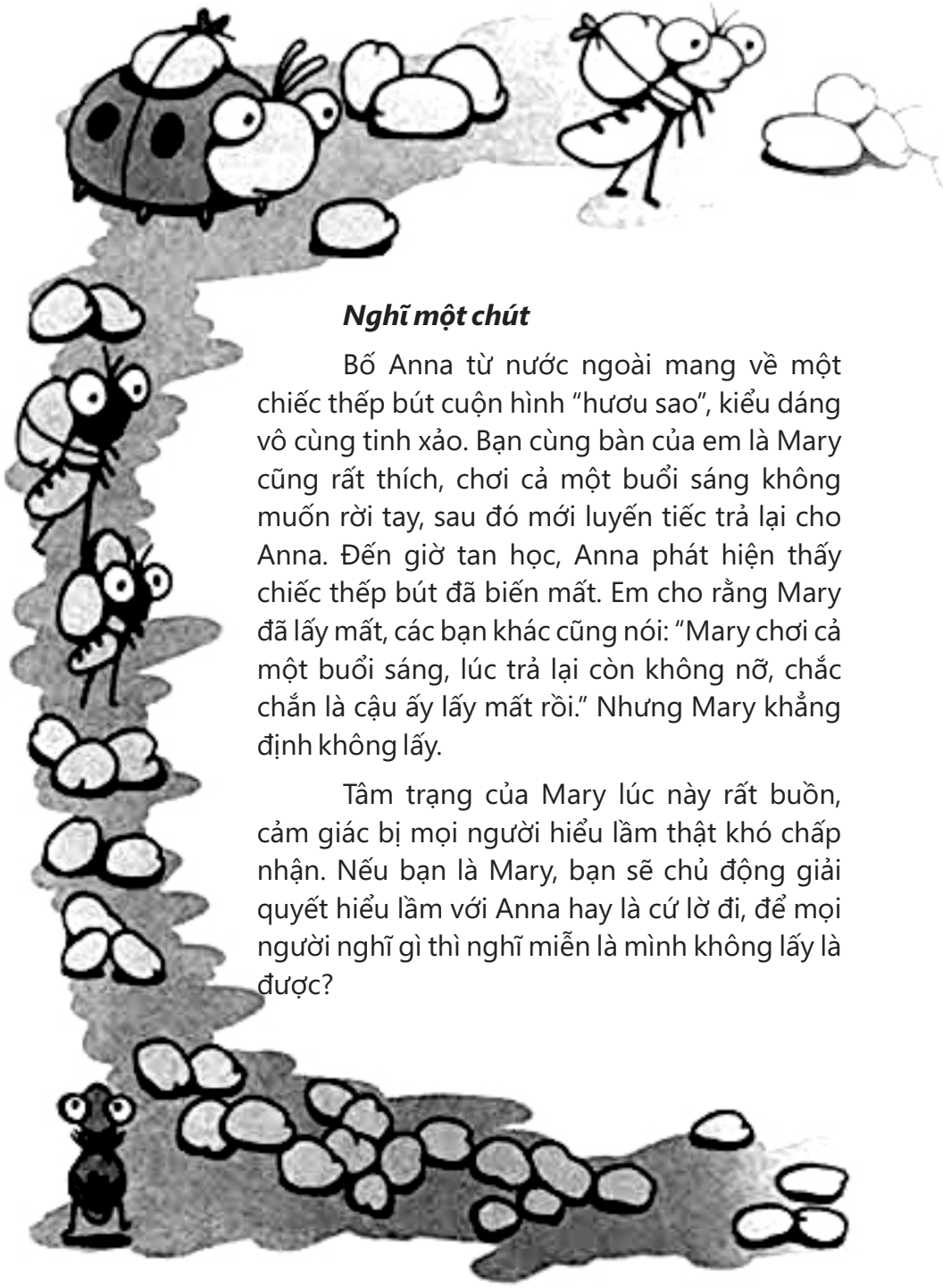
Chúng ta không tránh khỏi phải bước vào môi trường mới đầy màu sắc, ví dụ như đến ngôi trường mới, chuyển nhà mới, đi du lịch... nếu bước vào môi trường mới, vậy thì chúng ta sẽ trở thành người mới. Trước khi chúng ta đến, mọi người ở đó đều đã ở với nhau một thời gian, đã hình thành một vòng tròn và thói quen làm việc cố định, không dễ có khả năng mọi việc đều nghĩ đến người mới, cũng không có khả năng sẽ tiếp nhận chúng ta ngay! Vậy thì, chúng ta nên làm thế nào? Không được đợi người khác chủ động giao tiếp với chúng ta rồi mới thể hiện phản ứng mà phải chủ động chào người khác, chủ động tiếp cận với người khác, cho dù nhận được phản ứng vô cùng lạnh nhạt cũng không được nản lòng. Có một ngày chúng ta sẽ có

được đền đáp xứng đáng. Sự chủ động còn có thể khiến mọi người thích ứng và tiếp xúc càng nhanh càng tốt với môi trường mới, điều này có lợi cho học tập và cuộc sống của bản thân, cớ sao lại không làm? Ngược lại, nếu chúng ta từ chối giao tiếp, sớm hay muộn có một ngày chúng ta sẽ mất đi tất cả bạn bè.

- **Chủ động xoá bỏ thành kiến của người khác**

Nếu bạn học hoặc bạn bè của bạn có thành kiến với bạn, hơn nữa bạn không thể nhanh chóng thay đổi cách nhìn của bạn đó đối với mình, lúc này, bạn không được bỏ cuộc, càng không được bỏ qua điều đó. Nếu bạn có tấm lòng độ lượng, hơn nữa còn chủ động, nhiệt tình đi hoá giải thành kiến, cùng với sự trôi đi của thời gian, tin rằng hiểu lầm và thành kiến tự nhiên sẽ được xoá bỏ, bạn nhất định sẽ có được tình bạn tốt cũng như sự thấu hiểu, yêu mến của bạn bè và bạn cùng lớp.





Nghĩ một chút

Bố Anna từ nước ngoài mang về một chiếc thếp bút cuộn hình "hươu sao", kiểu dáng vô cùng tinh xảo. Bạn cùng bàn của em là Mary cũng rất thích, chơi cả một buổi sáng không muốn rời tay, sau đó mới luyến tiếc trả lại cho Anna. Đến giờ tan học, Anna phát hiện thấy chiếc thếp bút đã biến mất. Em cho rằng Mary đã lấy mất, các bạn khác cũng nói: "Mary chơi cả một buổi sáng, lúc trả lại còn không nỡ, chắc chắn là cậu ấy lấy mất rồi." Nhưng Mary khẳng định không lấy.

Tâm trạng của Mary lúc này rất buồn, cảm giác bị mọi người hiểu lầm thật khó chấp nhận. Nếu bạn là Mary, bạn sẽ chủ động giải quyết hiểu lầm với Anna hay là cứ lờ đi, để mọi người nghĩ gì thì nghĩ miễn là mình không lấy là được?

4. Nói được nhất định làm được

Nói nhất định phải làm, làm phải có kết quả" là đạo lý lập thân của hoà thượng phẩm đức Lịch Đại "Một lời nói ra, ngựa chiến khó đuổi kịp" những câu cách ngôn đều nói rõ sự quan trọng của chữ Tín.

Một lời hứa tựa nghìn vàng

Tăng Tham là nhà tư tưởng, nhà nho học nổi tiếng nước Lỗ thời Xuân Thu, là một trong 72 môn sinh giỏi của không Tử. Ông là một nhà bác học đa tài đức hạnh cao sang.

Có một lần, vợ ông phải đến phiên chợ có việc, cậu con trai nhỏ cứ đòi đi theo. Vợ Tăng Tham không muốn đưa con trai đi, bèn nói với cậu bé: "Con ở nhà chơi ngoan, đợi mẹ về, sẽ mổ lợn của nhà mình, nấu thịt cho con ăn". Cậu con trai nghe thấy thế rất vui, không khóc đòi đi theo nữa.

Câu nói này vốn chỉ nói đùa để dỗ dành con trai, nói xong vợ Tăng Tham quên ngay. Không ngờ, Tăng Tham lại giết một con lợn trong nhà. Sau khi vợ từ phiên chợ về tức giận nói với chồng: "Tôi chỉ nói chơi để dỗ con, tại sao ông lại giết lợn thật

vậy?" Tăng Tham nói: "Con còn nhỏ, mọi thứ đều học theo bố mẹ. Nếu bà lừa dối con, đây chẳng phải là hình thành cho con thói quen nói dối sao? Huống hồ mẹ nói dối con, con cái về sau cũng sẽ không tin lời mẹ. Đây không phải là cách dạy con của cha mẹ!"

Thực thà là nền tảng lập thân của con người, giữ được lòng tin là giữ được phẩm chất, giữ được nhân cách. Giữ lòng tin, yêu cầu phải đối xử với người khác bằng thái độ hết sức trách nhiệm, dùng thái độ cực kỳ nghiêm khắc để đối xử với bản thân. Người thực sự giữ chữ tín không coi nhẹ lời hứa. Để biết người nào đó có thực lòng hay không thì lấy việc làm theo lời hứa làm tiêu chuẩn đánh giá duy nhất, vì thế một khi đã nhận lời thì nhất định phải làm được.

Ai cũng phải giữ chữ Tín nhưng giữ chữ Tín như thế nào, mỗi người mỗi khác.

Người có quyền chúc phải giữ Tín với dân, trong đó có cấp dưới của mình. Biết bao triều đại suy tàn, mục nát bởi đã bội tín với lời thề thuở dựng cờ khởi nghĩa, mang gươm mở nước hoặc trong các cuộc hưng phế cung đình. Nguyễn Trãi nói: làm

lật thuyền mới biết sức dân là nước. Đẩy thuyền qua sóng cả hay lật thuyền đều là dân.

Trong xã hội ngày nay, chữ Tín đã trở thành một phẩm chất không thể thiếu trong quan hệ giữa người và người. Cái gọi là chữ Tín để chỉ nhất định phải thực hiện lời hứa.

"Con người không có chũ Tín thì không thể đứng được", người khác làm việc gì, tự nhiên sẽ hy vọng ở bạn; một khi người khác phát hiện khai "khống", nói chuyện đơm đặt thì sẽ bị phản cảm mạnh mẽ, bởi khai "khống" sẽ gây phiền phức cho người ta, cũng làm hại đến danh tiếng của chính mình. Việc người khác nhờ làm phải cố gắng hết sức và không nên nhận lời những việc minh không thể làm được.

Washington đã từng nói: "Nhất định phải giữ lời hứa, không được làm những việc quá sức". Vì vậy chúng ta không nên làm một số việc quá sức hoặc vì lấy lòng mọi người mà khinh suất lời hứa với người khác, kết quả lại không thực hiện như đã hứa hẹn, rất dễ mất chữ Tín.

Con người rất coi trọng chữ Tín, trong quan hệ giữa người và người vô cùng coi trọng chữ Tín. Khổng Tử nói: "Chơi với bạn mà không tin sao được?", Mạnh Tử nói: "Người không có chí sẽ không có trí, người mà lời nói không đáng tin thì hành động cũng chẳng ích gì". Còn có "một lời hứa đáng giá nghìn vàng, một lời nói trăm nút buộc", "một lời đã nói ra, xe tứ mã đuổi không kịp", đều là nhấn mạnh một chữ "tín".

Trong ngành bán hàng, có một số nhân viên bán hàng tuy có thể nói điều hay nhưng thành tích lại không tốt vì họ có một khuyết điểm giống nhau, đó chính là "không giữ chữ Tín".

"Sáng mai 10 giờ tôi sẽ đến gặp ông". Nhưng đến 10 giờ

lại không thấy bóng dáng nhân viên bán hàng đâu. Nhân viên bán hàng kiểu này sẽ gây ấn tượng xấu cho khách hàng. Kết quả là khách hàng lần lượt ra đi.

Điều quan trọng nhất đối với nhân viên bán hàng là chú ý giữ chữ Tín, và vũ khí lợi hại nhất để chiếm được sự tín nhiệm của khách hàng chính là giữ lời hứa. Nhưng khi khách hàng yêu cầu xem hàng mẫu, một số nhân viên đều đáp ứng bằng miệng nhưng đến lúc hẹn thì lại quên. Trên thực tế nếu khách hàng lúc đó chỉ thuận miệng nói ra mà bạn thực sự mang đến cho họ thì họ nhất định sẽ rất mừng, ngược lại có thể chỉ vì nhân viên bán hàng bỏ qua chi tiết nhỏ đó mà mất đi cơ hội làm ăn.

Còn có nhân viên bán hàng giới thiệu sản phẩm với khách hàng đáp ứng hầu hết các yêu cầu của khách hàng. Nhưng sau khi khách hàng mua hàng rồi, nhân viên bán hàng liền quên lời hứa của mình. Chẳng hạn có khách hàng cũ yêu cầu nhân viên bán hàng mang hàng đến nhà, nhân viên bán hàng cũng không xem xét lúc nào thì rỗi, liền hứa bừa. Nhưng đến lúc không thể có thời gian rỗi hoặc quên lời hứa. Như thế, hành vi không giữ chữ Tín của nhân viên bán hàng có ảnh hưởng không tốt đến khách hàng, thậm chí xoá đi những ấn tượng tốt mà nhân viên bán hàng khó khăn lắm mới tạo được.

Tằng Tử hỏi Khổng Tử: "Thưa thầy, người ta làm thế nào mới lấy được lòng tin ở người khác? Đồng thời tin tưởng vào người khác?"

Khổng Tử không trả lời mà hỏi lại Tằng Tử rằng: "Tham này (tên gọi khác của Tằng Tử), vì sao con lại hỏi câu hỏi như vậy? Nhất định con có điều gì không bình thường phải không?

Khổng Tử đã nói đúng rồi! Trước đây Tằng Tử đã sống ở

đất Phí của nước Lỗ. Đất Phí có một người trùng tên, trùng họ với Tằng Tử, người này giết chết người. Có người chạy tới nhà nói với mẹ Tằng Tử là "Tằng Tham giết người".

Mẹ Tằng Tham trả lời: "Con tôi không bao giờ lại giết người". Nói rồi bà lại tiếp tục lo dệt vải.

Một lúc sau, lại có một người chạy đến nói với bà: "Tằng Tham giết người!". Mẹ của Tằng Tham vẫn tiếp tục dệt vải.

Và sau đó lại có người đến nói rằng: "Tầng Tham giết người!". Mẹ Tằng Tham bắt đầu sợ, vội vã ném con thoi dệt vải hốt hoảng trèo tường chạy trốn..

Khổng Tử nghe xong câu chuyện Tằng Tử kể, không bình luận lẽ đúng sai của nó, nhưng ông cũng nói một câu chuyện khó quên của mình khi đi chu du các nước.

Đó là vào lúc Khổng Tử và các học trò bị vây ở giữa nước Trần và nước Thái, sáu bảy ngày không được ăn cơm. Đến ngày thứ tám khó khăn lắm Tử Cống mới lấy được một ít gạo tẻ từ ở

ngoài vào, giao cho Nhan Hồi nấu cơm.

Nhan Hồi nấu được cơm liền mở vung cho đỡ nóng. Không ngờ có một ít bụi rơi từ trên tường xuống đúng nồi cơm. Nhan Hồi vội vã bốc bỏ nắm cơm bị bụi bẩn rơi vào, đang định ném bỏ, nhưng thấy không đành liền đút nắm cơm đó vào miệng và nuốt đi.

Đúng lúc đó Tử Cống đang ở ngoài bước vào nhà bếp, nhìn thấy Nhan Hồi bốc cơm đưa vào miệng. Tử Cống ngạc nhiên, cho rằng Nhan Hồi ăn vụng!

Tử Cống đến trước mặt Khổng Tử hỏi rằng: "Người quân tử lúc khó khăn có thay đổi khí tiết không?

Khổng Tử trả lời: "Thay đổi khí tiết còn gọi gì là quân tử nữa?"

Tử Cống liền nói: "Nhan Hồi từ trước đến nay chẳng phải vẫn nổi tiếng là người đức hạnh? Thế nhưng con vừa nhìn thấy Nhan Hồi bốc trộm cơm đưa vào mồm!"

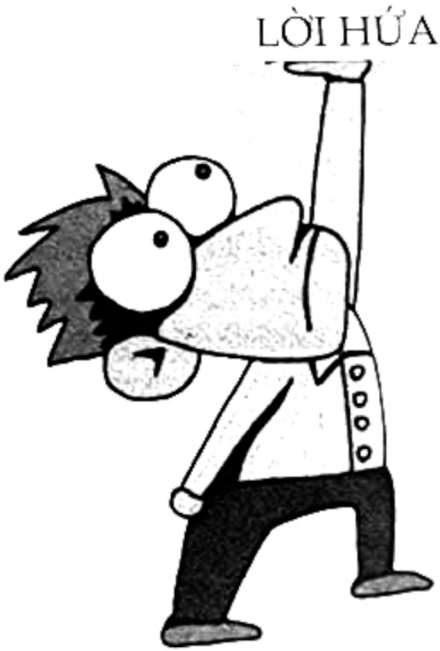
Nghe vậy Khổng Tử lúc đầu không tin, nhưng sau đó lại nghĩ rằng Tử Cống cũng không dám nói đùa như vậy. Thế là Khổng Tử bán tín bán nghi cho gọi Nhan Hồi đến nói: "Đêm qua thầy ngủ mơ thấy tiền nhân hiện về muốn giúp thầy trò ta nhanh thoát hiểm. Bây giờ con nấu cơm được rồi hãy để chúng ta khấn tổ tiên trước đã, sau rồi ăn!"

Nhan Hồi nghe rồi liền trả lời: "Cơm tuy đã nấu xong rồi nhưng vừa rồi bị bụi bẩn trên tường rơi vào, con bốc định ném đi nhưng thấy tiếc nên đã ăn rồi. Như vậy mà tế thì không được tinh khiết!

Khổng Tử kể câu chuyện trên cho Tằng Tử nghe xong liền tự trách rằng: "Bản thân ta đáng ra không nên bán tín bán nghi gọi

Nhan Hồi đến để hỏi như vậy mới phải. Người ta muốn có được niềm tin chắc chắn vào người khác thì trước hết phải tin vào bản thân mình, tin vào niềm tin của mình đối với người khác!"

Trong dân gian ta đã có nhiều ca dao, tục ngữ để nói về việc giữ chữ Tín, như:



* Một lần thất tín, vạn sự bất tin.

* Quân tử nhất ngôn (người quân tử chỉ nói một lời).

* Giấy rách phải giữ lấy lề (tuy khó khăn, khổ sở, vất vả nhưng vẫn giữ được lòng tin, đức hạnh, tín nhiệm).

* Chữ Tín còn quý hơn vàng.

* Nói lời phải giữ lấy lời, đừng như con bướm đậu rồi lại bay.

* Nói chín thì phải làm mười, nói mười làm chín kẻ cười người chê.

"Lời nói nhất định phải làm được, nhất định phải có kết quả" là truyền thống đạo đức tốt đẹp trong kết bạn của mọi người, là nguồn gốc quan trọng để có được tình bạn, tăng thêm mối quan hệ bạn bè. Trong cuộc sống, tin rằng không có ai sẵn sàng kết bạn với một người không giữ lời hứa, trong ngoài

không thống nhất. Làm một người thành thật để nhiều người tin tưởng bạn, bạn sẽ có càng nhiều bạn bè

Làm thế nào để trở thành một người thực lòng?

Một lời nói dối có thể mất đi sự tín nhiệm của người khác

thực lòng, điều quan trọng nhất là phải thành thật. Sự tín nhiệm được hình thành trên cơ sở của sự thực lòng chỉ cần thực lòng trong mỗi một sự việc, ngày tháng tích tụ mới có thể dần dần hình thành nên sự tín nhiệm của người khác đối với bạn.

Không được vì thể diện mà nói lời khoác lác

Khi bạn bè hoặc bạn cùng lớp đề xuất yêu cầu với bạn, bạn phải nghĩ đến tình huống thực tế của bản thân trước, xem xem bản thân có thể hoàn thành yêu cầu của bạn bè. Khi nhận lời bạn bè việc gì phải thận trọng nếu cảm thấy có khó khăn phải nói khéo léo nhẹ nhàng từ chối. Kết quả của nói khoác luôn là nói ra nhưng không làm được, để lâu về sau bạn bè sẽ không tin bạn nữa.

Khi gặp khó khăn nhờ mọi người giúp đỡ

Có rất nhiều việc khi bắt đầu làm sẽ gặp khó khăn, nhưng khi đã nhận lời phải tìm phương cách để hoàn thiện. Có thể bạn phải học cách nhờ sự giúp đỡ của bố mẹ, bạn bè, thầy cô, để mọi người giúp đỡ bạn hoàn thành nhiệm vụ, nhưng ít ra tinh thần vì nhiệm vụ, tinh thần hoàn thành nhiệm vụ của bạn đã có. Đồng thời, những lần cố gắng hoàn thành nhiệm vụ như vậy cũng góp phần cho ta những bài học kinh nghiệm, giúp lần sau thực hiện được tốt hơn.

Lần lữa mãi cũng được coi là nói mà không làm

Có người thường tuỳ tiện, nhận lời làm việc gì đó nhưng ngày này qua ngày khác thường quên mất, đây không phải là cố ý nói dối bạn bè, nhưng sẽ khiến bạn bè nghĩ bạn không đáng tin. Vì thế nếu bạn nhận lời làm việc gì cho người khác, nhất định phải nhớ rõ, có thể ghi vào trong sổ, để luôn nhắc nhở bản thân, đồng thời cố gắng hoàn thành theo thời gian đã hứa. Phải nhớ rằng nhận lời làm việc gì cho người khác nhất định phải để tâm.

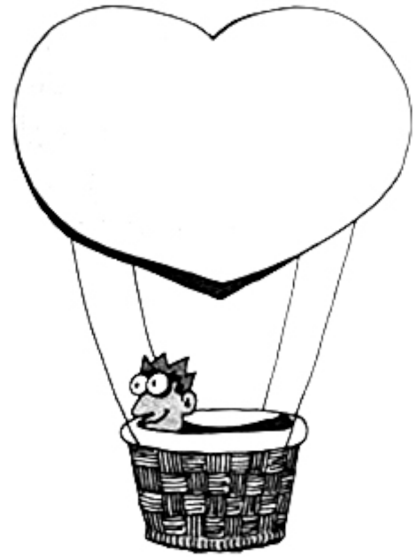
Làm không tốt phải xin lỗi

Nếu vì một lý do đặc biệt mà không thể làm theo lời đã nói, phải thành khẩn nói rõ với bạn nguyên nhân và xin bạn thông cảm.

Nghĩ một chút

Những bạn nhỏ cẩn thận nhất định sẽ thấy rằng thực lòng là thứ rất gần với chúng ta. Người bạn tín nhiệm có phải là người đặc biệt thành thật giữ lời hứa không? Có lẽ bạn coi sự thực lòng vô cùng quan trọng, nếu có người không thực hiện lời hứa, bạn sẽ tức giận vì lý do người đó không giữ chữ Tín. Hãy nghĩ xem đã có bạn nào tức giận với mình vì lỗi của bạn chưa? Có phải vì bạn hứa với người khác mà không thực hiện không? Nếu đúng, tin rằng từ nay về sau bạn sẽ sửa đổi, trở thành một người có lời nói đáng tin cậy.

5. Tấm lòng rộng bao nhiêu, trời đất rộng bấy nhiêu



Trên thế giới chẳng có ai là toàn vẹn cả, ai cũng có đặc điểm riêng, cũng đều có điểm mạnh và điểm yếu.

Chúng ta phải chung sống tốt với họ, phát triển tình bạn, hơn nữa còn học hỏi những ưu điểm nổi bật của họ điều quan trọng là phải bao dung với những yếu điểm của họ, thậm chí phải tha thứ và cảm thông cho một số lỗi lầm của họ.

Có một câu chuyện kể rằng, vào triều đại Khang Hi thời nhà Thanh có một đại học sĩ tên Trương Anh. Một hôm Trương Anh nhận được thư nhà, nói người nhà vì tranh giành ba thước đất (tương đương 1m), mà xảy ra tranh chấp với hàng xóm, muốn ông lợi dụng chức quyền để lo lót quan hệ giành thắng vụ kiện này.

Trương Anh đọc thư xong thản nhiên cười khẽ, cầm bút lên viết một lá thư và kèm một bài thơ đại ý là: "Ngàn dặm đưa thư chỉ vì tường, nhường hắn ba thước thì đã sao? Vạn lý trường thành vẫn còn đó, đâu thấy Tần Thủy Hoàng năm xưa".

Sau khi người nhà nhận được thư, chủ động nhường ra ba thước

đất. Hàng xóm thấy vậy, cũng chủ động nhường đất, cuối cùng chỗ đó thành con đường sáu thước, người dân nhờ thế đi lại cũng thuận tiện hơn. Câu chuyện hóa chiến tranh thành hòa bình này được lưu truyền đến ngày nay.

Sự khoan dung

Có một vị thiền sư trú trong túp lều tranh ở trên núi. Một buổi tối khi đi thiền hành trở về, nhìn thấy một tên trộm đang lục lọi túp lều tranh của mình nhưng tìm không được vật gì cả, ngài bèn cởi chiếc áo ngoài đang mặc trên người và đứng ngoài cửa đợi tên trộm, vì ngài sợ làm kinh động tên trộm.

Tên trộm vừa quay ra thì gặp thiền sư. Trong lúc tên trộm hốt hoảng, vị thiền sư liền nói: "Anh bạn đường sá xa xôi vất vả lên núi thăm tôi. Tôi không đành lòng để anh về tay không. Đêm khuya rồi, anh khoác chiếc áo này mà về cho đỡ lạnh". Nói xong ngài cầm chiếc áo khoác lên vai tên trộm. Tên trộm xấu hổ, cúi đầu rồi chạy thẳng xuống núi không dám nhìn lại.

Thiền sư nhìn dáng tên trộm khuất dần trong núi rừng mờ mịt, không ngừng thương cảm nói: "Thật đáng thương tôi muốn tặng cho anh cả vầng trăng để chiếu sáng con đường cho anh xuống núi."

Vài hôm sau, khi ánh bình minh xuất hiện, vị thiền sư nhìn thấy chiếc áo mà ngài khoác lên vai tên trộm mấy hôm trước được xếp rất ngay ngắn đặt trước cổng. Thiền sư vui vẻ nói: "Cuối cùng, ta cũng đã tặng anh ta cả vầng trăng sáng rồi".

Lại có câu chuyện khác cũng tương tự. Trong thiền viện của thiền sư Tiên Nhai, có một vị học tăng rất ham chơi, vị này không chịu nổi cái cảnh vắng lặng yên bình của chốn thiền môn. Vào những buổi tối vị tăng sinh này thường ra vách tường sau chùa, đặt một

cái ghế để leo qua tường ra bên ngoài chơi.

Sau khi thiền sư biết được, ngài không nói với ai. Một lần, vị tăng sinh này trèo tường trốn đi chơi, ngài đi theo phía sau và đem chiếc ghế để qua một bên rồi ngồi vào chỗ đó đợi vị học tăng trở về.

Đêm khuya vắng vẻ, vị học tăng trở về, không biết chiếc ghế đã bị di chuyển nên vẫn leo qua vách tường và thò chân xuống ghế như mọi khi để vào chùa, nhưng khi vừa đặt chân xuống thì cảm thấy chiếc ghế dưới chân mình sao mềm mại là lạ, cúi xuống nhìn thì hoá ra mình đang đúng trên vai vị thiền sư thầy mình.

Lập tức vị học tăng hồn bay phách tán quỳ xuống nói không ra lời. Thiền sư liền đỡ vị học tăng đứng lên và nhẹ nhàng nói: "Đêm khuya sương nhiều, cẩn thận chứ ướt lạnh hãy nhanh vào phòng nghỉ ngơi."

Sau khi về phòng vị tăng sinh cứ phập phồng lo sợ không yên, trắng đêm không ngủ, lo sợ thiền sư sẽ trách phạt mình trước mặt đại chúng.

Nhưng sự việc thì ngược lại, cứ ngày ngày trôi qua, thiền sư không nhắc đến chuyện, cũng không nói cho ai biết. Vị tăng trẻ tự trong lòng cảm thấy rất hổ thẹn vô cùng, từ đó về sau không dám trốn ra ngoài chơi mà quyết chí tu học, cuối cùng trở thành một vị tăng nổi tiếng đương thời.

Câu chuyện thời hiện đại về lòng khoan dung sau, sẽ cho bạn nhiều suy ngẫm cả về lòng khoan dung và cách đối nhân xử thế.

Trên chuyến xe khách đường dài, một hành khách nữ vì không tìm được chỗ ngồi nên phải đứng ở giữa xe. Đến đoạn

cua gấp khúc trên đường núi, cả xe nghiêng ngả, cô cũng mất đà loạng choạng. Đúng lúc ấy, cô cảm thấy như có người đụng phải mình một cái, rồi sau đó phát hiện ví tiền không còn nữa, liền lớn tiếng hô mất trộm.

Tuy nhiên nhân viên bán vé trên xe khi ấy không giục tài xế lái xe đến đồn công an gần đó mà nói với tất cả hành khách rằng:

"Mọi người ra khỏi nhà vốn không dễ dàng gì, tiền bạc cũng chẳng có dư. Mong người nhanh tay này rộng lòng phối hợp, hãy để túi tiền xuống sàn. Trước mặt sắp phải đi qua một đường hầm, sẽ không ai nhìn thấy bạn cả. Nếu như chỉ vì chuyện này mà bị tuyên phán hai năm tù, thì quả thật là không đáng".

Thế là, sau khi chiếc xe chạy qua đường hầm tối đen, ví tiền đã được đặt dưới chân của nữ hành khách nọ.

Khiến cho tình huống ngày càng đen tối hơn thường thường không phải là sai lầm, mà chính bởi trái tim lạnh lùng không chịu bỏ qua, không chịu tha thứ cho người khác.

Nếu như người bán vé đó bảo tài xế lái xe đến sở cảnh sát thì "người nhanh tay" móc ví kia chắc chắn sẽ phải nhận sự trừng phạt của pháp luật. Tuy hành động là giương cao chính nghĩa, trừng trị tội phạm nhưng nó lại khiến một người mãi mất đi cơ hội sửa sai, chuộc lại lỗi lầm, làm lại từ đầu.

Người bán vé thông minh nọ không chỉ đã bảo vệ được tài sản của nữ hành khách mà còn cho kẻ trộm ví một cơ hội hoàn lương. Nhận được sự tha thứ, khoan dung, kẻ trộm kia có lẽ từ đây cũng sẽ hồi tâm chuyển ý, sống cuộc đời mới. Nếu điều đó thực sự xảy ra, người nhân viên bán vé há chẳng phải đã cứu vớt được một linh hồn sa ngã đó sao?

Trong cuộc đời này, không có đường rẽ nào là không thể quay đầu lại, không có sai lầm nào là không thể cải chính. Đối diện với sai lầm của người khác, có khi khoan dung lại có sức mạnh cải biến hơn cả trùng phạt.

Cuộc sống hiện tại, chúng ta không tránh khỏi việc tiếp xúc với nhiều kiểu người, những người này rất có thể khác với bạn từ cách nghĩ, thói quen đến thái độ xử lý công việc, cũng có thể phạm một số lỗi mà đối với bạn là không thể tha thứ. Lúc này, nếu có một chút khoan dung thì việc xấu sẽ có thể biến thành việc tốt. Đương nhiên khoan dung với người khác không có nghĩa là làm bản thân chịu oan ức, mà xoi mói người khác mới là gây khó dễ cho bản thân. Sự bao dung hiểu ý mọi người được mọi người đón nhận nhất. Cuối cùng mọi người đều thích môi trường sống bao dung, chẳng ai thích cảm giác bị người khác uy hiếp. Nếu bạn thực sự có "bụng tể tướng", thì tin rằng những người khó tha thứ, những chuyện khó tha thứ đều sẽ theo sông đổ về biển, nhẹ nhàng bao chứa hết, không tính toán so đo hay câu nệ. Bạn có tính khoan dung, thì bạn càng có nhiều người ở bên cạnh hơn, cũng sẵn sàng giúp đỡ bạn khi bạn cần, hoặc trong khả năng có thể của họ.

Học cách độ lượng

Phải có tấm lòng rộng mở

Một người có tấm lòng rộng mở là người có thể bao dung với những khuyết điểm của người khác, thông cảm với những yếu điểm của họ và tha thứ cho những lỗi lầm của họ. "Vàng không có vàng mười, người không có ai là toàn vẹn". Ai mà không mắc sai lầm? Nếu bạn xoi mói người khác, sao không tự nhìn lại bản thân, bản thân có hoàn mỹ như vậy không? Vì thế, phải nhìn từ góc độ của bản thân để thông cảm với người khác, học cách bao

dung với những yếu điểm và thiếu xót của người khác, thực sự thấu hiểu nỗi khổ của người khác, đồng cảm với bất hạnh của người khác, tha thứ cho những lỗi lầm của họ. Khi tấm lòng bao dung của bạn mở ra với mọi người, bạn cũng sẽ được mọi người đón nhận.

Nên hồ đồ những lúc cần thiết

Trên thế giới cho dù là người ưu tú nhất cũng có khuyết điểm, chúng ta hoàn toàn không cần phải nhìn thấu đối phương, bạn chỉ cần biết đối phương là người thành thật, cho dù người đó có một số sở thích không phù hợp với bạn hoặc một số thứ mà bạn không thích, bạn cũng không cần truy cứu. Phải nhớ rằng "Nước trong không có cá, người kỹ tính quá không có bạn".

Đem đến sự giúp đỡ chân thành

Sống ở trên đời khó tránh khỏi những lúc không được như ý, thậm chí có thể mắc lỗi nọ lỗi kia, mọi người rõ ràng cảm thấy những thiếu sót của bản thân trong giao tiếp, nên không ai từ chối sự giúp đỡ thiện ý của người khác. Lúc này bạn nên đưa tay ra giúp đỡ đúng lúc đúng chỗ. Tất nhiên giúp đỡ phải giữ lòng tự trọng cho đối phương lấy việc bảo toàn thể diện cho đối phương làm mục tiêu. Nếu không với thái độ từ trên nhìn xuống, ra vẻ bố thí, dạy bảo, thì kết quả sẽ hoàn toàn ngược lại.

Nghĩ một chút

Trong lớp Mike có một bạn mùi mồ hôi chân rất nặng, hơn nữa lại không đặc biệt chú ý hành vi của bản thân, thường cởi giày đá bóng ở trong lớp. Chỉ cần bạn ấy cởi giày ra là cả lớp bao phủ một mùi khó chịu, làm mọi người đều phải bịt mũi. Nếu bạn là Mike, bạn sẽ cư xử với bạn đó như thế nào?

6. Cãi nhau thực ra chẳng giải quyết được gì

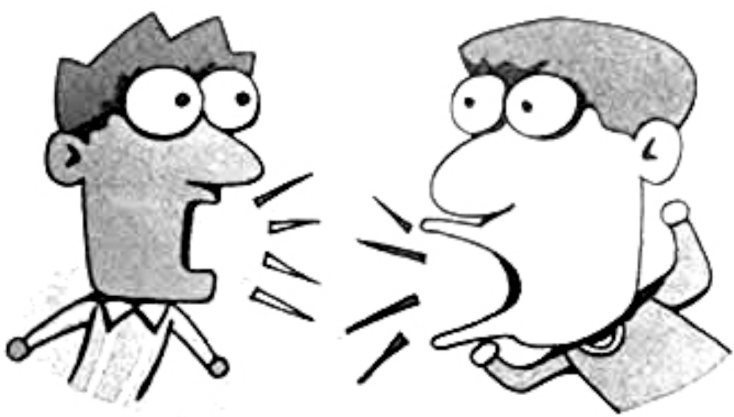
Trong quan hệ với bạn cùng lớp sẽ có lúc bất đồng một vài ý kiến. Lúc này khư khư giữ ý kiến của mình dùng hết sức tranh luận không phải là sự lựa chọn tốt nhất, vì một vài chuyện nhỏ không cần thiết phải tranh luận sẽ tiêu tốn nhiều sức lực của bạn, hơn nữa cãi nhau mặt đỏ tía tai sẽ ảnh hưởng đến tình cảm của các bạn. Vì vậy, bạn nên học một vài phương pháp để tránh rơi vào trường hợp này một cách hợp lý hoặc xử lý đúng đắn những tranh luận với người khác.

Cậu ấy đã mất đi bạn bè

Trần Quang là một học sinh vô cùng thông minh, mặt nào cũng tốt, duy chỉ có một khuyết điểm là thích tranh cãi với người khác hơn nữa còn rất dễ nổi giận. Bạn cùng lớp đều không thích nói chuyện với cậu vì mọi người nói một câu, cậu ấy tranh cãi vài câu. Một lần bạn học của cậu ấy là Lê Minh và Vương Hải nói chuyện về danh lam thắng cảnh của tỉnh Quảng Ninh. Khi Lê

Minh nói vịnh Hạ Long năm 1994 vùng lõi của vịnh Hạ Long được UNESCO công nhận là Di sản Thiên nhiên Thế giới và được tái công nhận lần thứ hai với giá trị ngoại hạng toàn cầu về địa chất - địa mạo vào năm 2000, Trần Quang đứng bên cạnh nói thêm vào mấy câu và khẳng định rằng vịnh Hạ Long năm 2000 chưa thực chất được được UNESCO công nhận là Di sản Thiên nhiên Thế giới. Lê Minh bảo Trần Quang sai. Hai bên tranh cãi qua lại, không ai nhường ai, cuối cùng hai người suýt đánh nhau, làm cả hai đều không vui, đến bây giờ hai người vẫn khôngthèm chào hỏi nhau.

Lại có một lần, cậu ấy và bạn cùng bàn Mạnh Hùng ôn tập, đến bài toán khó cả hai làm mất rất nhiều thời gian mà đáp án lại không giống nhau, đầu tiên hai người tranh luận về cách tư duy giải quyết bài toán không xuôi, sau đó mới phát hiện là chép nhầm đề bài. Hai người lại tranh luận xem cuối cùng ai chép sai. Kết quả lại phát hiện thấy rằng chữ của hai người đều viết quá ngoáy, cơ bản không có cách nào phân biệt. Thế là tranh luận lại chuyển sang chữ của ai đẹp hơn. Tiếp sau đó Trần



Quang cho rằng bàn học của Mạnh Hùng quá nhỏ, Mạnh Hùng lập tức mỉa mai lại: "bàn học của cậu cũng chẳng to bao nhiêu". Cuối cùng, Trần Quang lại cho rằng Mạnh Hùng không nên mua nhiều tài liệu tham khảo bên ngoài như vậy. Mạnh Hùng nói: "Chẳng phải chúng ta cùng đi mua sao? Việc này vì sao lại đổ lên một mình đầu tớ?" Kết quả là cả hai người lãng phí cả nửa ngày về việc tranh luận vô nghĩa, hơn nữa còn khiến hai người tình cảm vốn rất tốt dần xa cách nhau. Cứ như vậy Trần Quang khiến mọi người không muốn gần hay nói chuyện nữa, từ đó dẫn đến thái độ ghét bỏ. Bạn bè của cậu ấy cũng ít dần đi. Hiện nay bản thân cậu ấy cũng rất đau buồn.

Con người sống với nhau khó tránh khỏi những bất đồng về quan điểm. Nếu như nhất quyết đòi làm rõ thì kết quả sẽ ngược lại. Vì thế đối với những vấn đề không có tính nguyên tắc phải học cách giả vờ hồ đồ với những việc vặt vãnh để tránh những tranh luận vô nghĩa, đây chính là trí tuệ sinh tồn của chúng ta.

Một vị tướng quân đã nói với một anh lính trẻ tuổi này

sinh tranh luận với đồng sự của mình như thế này: "Bất kỳ ai quyết tâm có một thành tựu nào đó thì không nên lãng phí thời gian vào việc tranh luận cá nhân. Giống như tranh luận với con chó sẽ bị nó cắn, chỉ bằng để nó đi trước nếu không cứ đọ với nó, chẳng may bị nó cắn thành vết thương".

Tranh giành hiếu thắng không thể xoá bỏ hiểu lầm mà chỉ làm mâu thuẫn thêm sâu sắc. Chi bằng cách tránh những tranh luận vô nghĩa thì mới có thể làm chúng ta loại bỏ phiền nhiễu, không bị mệt mỏi với chuyện bên ngoài. Và khiến chúng ta tập trung hơn vào cuộc sống và học tập, mới có thể giúp cho tình cảm của chúng ta với bạn cùng lớp thêm hài hoà.

Làm như thế nào mới tránh được những tranh luận vô nghĩa?

Học cách thoả hiệp

Ở cùng với bạn bè, bạn cùng lớp phải đưa ra một chút thoả hiệp, nhượng bộ không phải là việc mất thể diện mà phải học cách thoả hiệp, khoan nhượng. Khi phát hiện thấy ý kiến của mình và người khác không giống nhau, bản thân có thể bình tĩnh nói ra, không nên tranh luận. Khi người kia đưa ra ý kiến phản đối, chúng ta nên học cách chăm chú lắng nghe, không nên vì thể diện và lòng tự trọng mà khư khư giữ ý kiến của mình, chúng ta kịp thời sửa đổi lỗi sai của mình, dũng cảm xin lỗi người khác vì lỗi lầm của mình.

Kịp thời rút lui

Đôi khi bạn có thể vô thức rơi vào một cuộc tranh luận nếu là cuộc tranh luận vô nghĩa cứ kéo dài không những lãng

phí thời gian quí báu của bản thân mà còn gây bất lợi cho bản thân, nhiều khi khiến bạn thất bại nặng nề. Lúc này, nhanh chóng kết thúc hoặc rút lui khỏi cuộc tranh luận mới là sự chọn lựa duy nhất của bạn. Bạn có thể nói "hai chúng ta đều đúng" sau đó nhanh chóng chuyển chủ đề, cũng có thể tận dụng lực lượng xung quanh nói: "Vấn đề này tôi cũng rất rõ. Bạn thấy thế nào?" để người khác thế chân cho bạn, tự mình rút lui, hoặc có thể sử dụng cách "36 kế chuồn là thượng sách", nhìn đồng hồ hay tình hình xung quanh nói: "Tôi phải đi làm bài... rồi", sau đó rút lui.

Nhìn thấy kết quả tốt là phải thu hoạch

Đối với những tranh luận bất lợi cho bản thân phải kịp thời rút lui, đối với những tranh luận có lợi cho bản thân thì chỉ cần vấn đề nói rõ cũng nên kết thúc, không nhất thiết phải phân biệt cao thấp. Nếu bạn nhất định bì cao thấp, thì người thất bại vì muốn giữ thể diện thì dù biết rõ bản thân sai cũng phải dùng lời để cãi dẫn tới tâm phục nhưng miệng không phục, còn có

thể khiến tranh luận càng lâu và dai dẳng hơn, thậm chí còn dẫn đến tình huống đối lập rõ rệt.

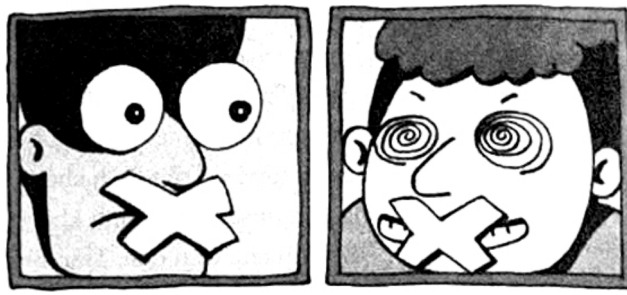
Nghĩ một chút

A, B và C là bạn tốt của nhau hơn nữa đều là những người hâm mộ bóng đá thực sự, một hôm ba người họ đang tranh luận về một trận đá bóng. C nói: "Bàn thắng cuối cùng do số 9 sút thật là đẹp!" A lập tức nói: "Không không phải là số 9, bàn thắng cuối cùng là của số 4".

Còn B nói: "Tớ nhớ là số 4, có điều tớ có thể nhầm, bàn thắng đó thật là đẹp".

Nghĩ một chút, nếu bạn cũng tham gia tranh luận của họ, bạn sẽ nói như thế nào? Bạn có thể cùng bố mẹ tiến hành một cuộc tranh luận tương tự, để họ nhận thấy được kỹ năng nói chuyện cao siêu của bạn.

7. Tôi không nói những điều không nên nói



Trường học nào cũng có những câu chuyện bí mật nói không hết, có rất nhiều chuyện bí mật không muốn để người khác biết, mà chúng thực tế luôn đồng nghĩa với việc riêng tư, trong hiện thực không có ai muốn để chuyện riêng tư của mình lộ ra trước đám đông. Nếu bạn nói bí mật của bạn bè với thầy cô và bạn khác, bạn của bạn cũng sẽ rất buồn. Bạn bè nói bí mật với bạn là thể hiện lòng tin tuyệt đối vào bạn, cũng chính là phần thưởng đối với nhân cách của bạn. Muốn trở thành người được mọi người tin tưởng, xin hãy giữ bí mật cho bạn bè.

Bí mật không nên nói

Trần Bình vốn sống với bà nội, khi em lên 9 tuổi bố mẹ em ly hôn, mẹ em đi lấy chồng ở một thành phố xa. Bố em là một thuỷ thủ, thường xuyên theo tàu viễn dương vài tháng một lần, vì thế một năm cũng không gặp được nhau nhiều. Tuy đồ mà Trần Bình ăn mặc và sử dụng đều là hàng xách tay do bố mang về cho em, nhưng trong ánh mắt ngưỡng mộ của bạn bè Trần Bình - một người bình thường nhìn rất vui vẻ - lại có những lúc buồn chán. Mạnh Quân là bạn cùng bàn của Trần Bình, họ ngồi cạnh nhau mấy tháng rồi, hai người cũng rất hợp nhau. Trong một lần đi dã ngoại, nhìn thấy khe suối ở ngoại ô chảy róc rách, nghe thấy tiếng chim sâu hót vui vẻ, trong khung cảnh đẹp tự nhiên, Trần Bình không khỏi buồn. Mạnh Quân không biết vì sao Trần Bình không vui, nên cố ý gợi chuyện để nói với em. Dần dần, Trần Bình đã tâm sự với Mạnh Quân về chuyện gia đình. Điều này làm

Mạnh Quân giật mình, không ngờ Trần Bình thường ngày vui vẻ hào phóng như vậy mà lại có chuyện buồn như thế. Tuy được Trần Bình tâm sự riêng và tỏ ý không muốn nói chuyện gia đình với ai. Nhưng Mạnh Quân là một người nhanh mồm nhanh miệng, trong buổi sinh nhật của một bạn trong lớp, Mạnh Quân không cẩn thận làm lộ bí mật chuyện gia đình của Trần Bình. Và thế là gần như các bạn đã biết gia đình không toàn vẹn của Trần Bình. Không lâu sau một người mẫn cảm như Trần Bình đã cảm nhận thấy hoàn cảnh gia đình mà bản thân cho là riêng tư đã trở thành thông tin công khai. Em không nói gì, cũng không trách cứ Mạnh Quân, nhưng nhanh chóng chuyển trường sau đó vài tuần. Mạnh Quân cũng cảm thấy hết sức hối hận về chuyện này. Đồng thời, cậu cũng bị bạn bè xa lánh vì ai cũng cho rằng nói chuyện với Mạnh Quân, biết đầu câu chuyện riêng của mình lại thành chủ đề bàn tán của tất cả mọi người.

Nếu bạn vô tình biết được bí mật của bạn học, bạn nên nghĩ rằng đó là sự tín nhiệm của bạn cùng lớp đối với bạn và trách nhiệm của bản thân bạn đối với bạn bè, chứ không được coi đó là chuyện gì mới mẻ hứng thú. Giữ bí mật cho bạn chính là nguyên tắc đầu tiên để giành được tình bạn, sự tín nhiệm khi bạn học nói ra bí mật với bạn, bạn đó đã coi bạn như là tri kỷ, từ đó về sau, các bạn sẽ cùng nhau chia sẻ những niềm vui, nỗi buồn mà bí mật mang đến, xin đừng phụ lòng tin của bạn bè.

Nếu bạn tiết lộ bí mật của bạn bè, điều này không những khiến bạn học thất vọng mà còn để lại ấn tượng không tốt trong lòng bạn bè, gây ra ảnh hưởng sâu sắc khiến người khác không có cách nào tín nhiệm bạn.

Bình Minh năm nay lên lớp sáu, khả năng tổ chức và hoạt động đều rất mạnh, chủ nhiệm lớp rất coi trọng em và để em làm sao đỏ. Từ sau khi làm sao đỏ, một người vốn có mối quan hệ rất tốt như Bình Minh đã có nhiều điều thay đổi.

Trong một buổi tự ôn tập cách đây không lâu, bạn thân của em là Thu Lý nói chuyện nhỏ với bạn cùng bàn, Bình Minh đã mấy lần liếc mắt ra hiệu không được nói chuyện nhưng Thu Lý không chịu dùng, ngược

lại còn nói cười lớn hơn. Bình Minh rất tức giận, đồng thời rất ấm ức: vì sao người bạn thân nhất lại không ủng hộ công việc của mình? Bình Minh quyết định nói chuyện vi phạm kỷ luật trong giờ học của Thu Lý cho cô giáo. Ngay sau đó, cô giáo gọi Thu Lý đến phê bình một trận. Từ đó Thu Lý không thèm nói chuyện với Bình Minh nữa.

Một ngày cuối tuần, các cán bộ lớp cùng nhau đến Viện dưỡng lão quét dọn vệ sinh. Sau khi hoạt động kết thúc, một nhóm bạn muốn thư giãn một lúc, liền tập trung đánh bài, Bình Minh cảm thấy đánh bài là việc không phù hợp, hơn nữa còn có thể vi phạm kỷ luật, liền không tham gia, sau khi về còn nói chuyện đó với cô chủ nhiệm. Cô chủ nhiệm đã bắt phạt các bạn ngồi đánh bài.

Chính vì như vậy, mối quan hệ của Bình Minh với bạn cùng lớp dần dần xa cách, Bình Minh hiện nay rất buồn, không biết nên làm như thế nào cho tốt.

Khi cô giáo không có mặt, bạn cùng lớp làm chuyện không đúng, bạn bí mật đi nói với cô giáo, đem kế hoạch hành động bí mật của bạn cố ý tiết lộ với cô giáo, làm cho kế hoạch của bạn bè bị tiết lộ

khi nó mới bắt đầu hình thành, bạn có thể cho rằng đây là có trách nhiệm với cô giáo. Nhưng thực tế, cách làm này không những bất lợi cho việc giải quyết vấn đề, mà còn có thể khiến bạn bè cô lập bạn.

Nguyên tắc để có được tình bạn

Giao lưu hữu hảo với bạn cùng lớp rất quan trọng

Nếu bạn biết bí mật của bạn cùng lớp, cho dù trong điều kiện nào cũng nên giữ kín bí mật. Một khi có xung đột với bạn học, sự thất hứa nhất thời của bạn học làm cho bạn bực tức, tuyệt đối không được lấy bí mật của bạn đó để bắt bí. Những xúc động do bực tức rất có thể khiến tình bạn vốn trong sáng, vô tư lại xuất hiện sự rạn nứt. Đây là chuyện được không bằng mất. Trong tình huống này, nếu bạn vẫn giữ kín bí mật trong lòng, thì tin rằng không lâu nữa bạn sẽ nhận được lời xin lỗi chân thành của bạn bè và càng làm tình bạn thêm sâu sắc. Vì bạn đã giành được sự tín nhiệm tuyệt đối của bạn học đối với bạn. Cùng với việc giữ kín bí mật của bạn học, để thể hiện sự tin tưởng lẫn nhau, bạn nên đem những bí mật của mình giao cho bạn học lưu giữ để tránh nảy sinh sự xa cách.

Những người thích mách lẻo không được mọi người hoan nghênh, cho dù bạn có lòng tốt, cũng không thể làm như thế

Bạn nên thật lòng chỉ ra lỗi lầm của bạn học, cố gắng khống chế những hoạt động xấu của họ, hoặc bỏ một bức thư vào hộp thư ý kiến với chủ nhiệm lớp... nói rõ tình hình, xin cô giáo giải quyết nhưng trên thư không biết tên, như vậy vừa có thể giúp bạn học sửa đổi lỗi lầm, lại không làm hại đến tình bạn của các bạn.

Nghĩ một chút

Trong cuộc sống của bạn, bạn có phải là người tiết lộ bí mật hoặc hay mách lẻo không? Nếu có, xem xong những tình huống trên, bạn có thể thành thật nói ra tác hại của việc mách lẻo hoặc tiết lộ bí mật của người khác, đồng thời nói với bạn ấy nên làm như thế nào, có lẽ bạn còn có thể tìm được một người bạn tốt.

CHƯƠNG 2

Muốn thành công PHẢI DỰA VÀO BẢN THÂN

8. Có khó khăn xin hãy tìm tôi

9. Đừng quên nói lời cảm ơn

10. Kịp thời nói lời xin lỗi

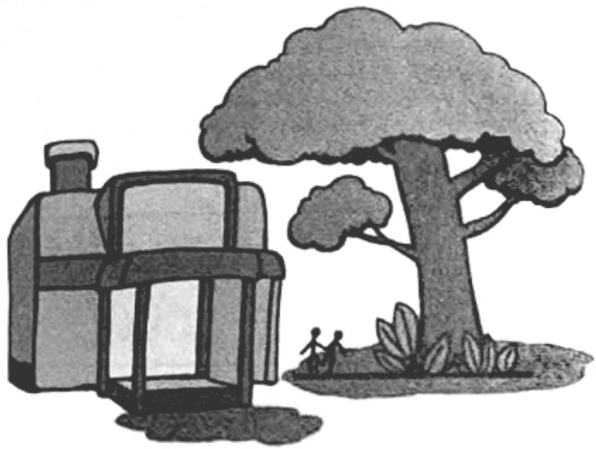
11. Hãy nghĩ cho người khác một chút

12. Trở thành một thính giả thật thà

13. Bạn bè đối với con rất quan trọng

14. Hãy tín nhiệm người khác hơn nữa

8. Có khó khăn xin hãy tìm tôi



Bạn có khó khăn ư? Tôi sẽ đến giúp bạn!" Dùng những câu nói này để tiếp xúc với mọi người, bạn sẽ có thêm nhiều bạn. Khi bạn phát hiện thấy người khác có khó khăn, bạn sẽ có một trải nghiệm sinh tồn: khi bạn dùng hết sức lực của mình để giúp đỡ người khác, bạn sẽ cảm thấy một niềm vui mà trước đó chưa từng có, bạn sẽ được trải nghiệm giá trị nhân sinh. Có thể bạn sẽ mất thời gian, sức lực, nhưng lại có được tình bạn đáng quý.

Tôi đến giúp bạn

Đặng Lê 13 tuổi là học sinh một trường Trung học cơ sở có tiếng trong thành phố. Gia đình có điều kiện, bố mẹ hoặc người giúp việc đưa đón đi học, đi học về đã có sẵn cơm nước để ăn. Vì vậy, Lê chỉ chú ý đến học hành, thành tích học cũng khá. Tuy nhiên, bạn chưa từng trải qua gian khó và vất vả của cuộc sống. Những trải nghiệm vào mùa hè năm học lớp 8, đã đem đến cho Đặng Lê một bài học khó quên.

Năm đó Đặng Lê tham gia hoạt động hè "Chung tay giúp đỡ lẫn nhau" của trường tổ chức. Địa điểm là một trường ở vùng núi hẻo lánh của tỉnh khác. Khi em đến chơi nhà một bạn cần giúp đỡ là Ánh

Dương, em đã giật mình kinh ngạc. Nhà của Ánh Dương được làm bằng đất sét và rơm, trong nhà tối om. Ngoài chiếc bàn đã cũ nát, chẳng có gì giống đồ dùng gia đình cả. Người bạn cùng tuổi - Ánh Dương vừa gầy vừa nhỏ, thấp hơn em một cái đầu.

Nhà Ánh Dương rất nghèo. Bố mẹ thì ốm yếu, lại có một cậu em nhỏ 5 tuổi. Để kiếm tiền học và thêm tiền ăn hàng ngày cho bố mẹ, Anh Dương thường xuyên phải đến lò gạch gánh gạch. Từ dưới chân núi gánh gạch lên lò gạch ở lưng chừng núi. Mỗi ngày gánh mười chuyến, có thể kiếm được đủ một suất cơm bình thường hàng ngày. Hôm nào trời mưa gió, không thể gánh gạch lên núi được thì hôm đó không ăn được no, hoặc phải nhịn đói. Người Ánh Dương gầy nhỏ như vậy mà đã phải lao động nặng nhọc vất vả hơn cả người trưởng thành.

Nhìn thấy những điều này, Đặng Lê thấy lòng nặng trĩu. Em rút ra năm trăm ngàn đồng đặt vào tay mẹ của Ánh Dương, chân thành nói: "Cô à, sau này cháu sẽ gắng sức giúp đỡ Ánh Dương"

Sau khi trở về nhà, Đặng Lê dường như biến thành một con người khác. Em không đòi mẹ mua quần áo mới nữa, cũng không đòi ăn đồ ăn vặt nữa. Cả một mùa hè, em không ăn một que kem nào,

dùng ba trăm ngàn đồng tiết kiệm được mua đồ dùng, sách vở gửi cho Ánh Dương. Có sách báo hay, em đọc xong cũng gom vào gửi cho bạn. Em còn thường xuyên viết thư khích lệ Ánh Dương cố gắng học tập. Mỗi bức thư trả lời của Ánh Dương, Đặng Lê đều đọc đi đọc lại mấy lần, còn chỉ ra những chữ sai.

Dưới sự giúp đỡ của Đặng Lê, một học sinh vốn có thành tích học tập chưa tốt như Ánh Dương đã tiến bộ rất nhiều và còn được bầu vào ban cán sự của lớp.

Đặng Lê nói: "Chính hoạt động hè 'Chung tay giúp đỡ lẫn nhau của trường tổ chức giúp em có thêm nhiều bạn, khiến em từ cửa sổ nhỏ nhìn ra thế giới rộng lớn, học được những điều mà trong bài giảng, sách vở không thể có được".

Mỗi người đều có những lúc gặp khó khăn, ví dụ có bạn vì học hành sa sút mà mất lòng tin, có bạn vì hoàn cảnh kinh tế gia đình mà không thể đi học bình thường; có bạn thậm chí còn bị bệnh nặng... đây chính là lúc cần sự giúp đỡ kịp thời của bạn. Không nên lúc nào cũng cảm thấy "khả năng của tôi có hạn, không thể giúp họ thoát khỏi khó khăn", chỉ cần bạn giơ tay ra giúp đỡ là có thể đem đến cho họ sự mạnh mẽ về mặt tinh thần, giúp họ trở nên kiên cường vượt qua khó khăn. Đồng thời bạn cũng có thể giành được sự cảm kích và tín nhiệm

của họ, có được càng nhiều bạn bè.

Khi bạn cần sự giúp đỡ của họ, họ sẽ không ngần ngại đứng ra giúp đỡ bạn vượt qua lúc khó khăn.

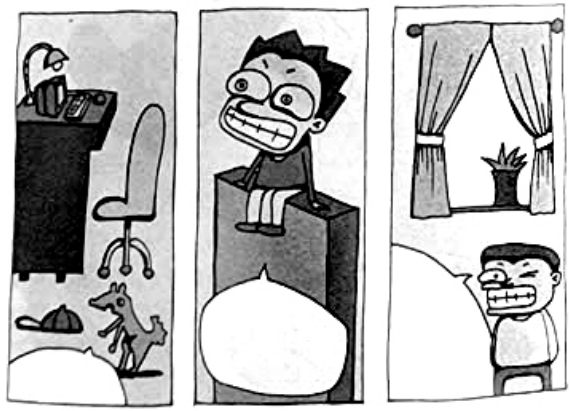
Giúp đỡ như sau là có hiệu quả nhất

Khi giúp đỡ người khác không mong chờ được báo đáp

Khi chúng ta cố gắng giúp đỡ người khác, trong tiềm thức của chúng ta đều mong chờ được báo đáp, cho dù về mặt vật chất hay tinh thần, cho dù là hiện tại hay tương lai. Điều này là rất bình thường, không nên cảm thấy không yên. Nhưng trên thực tế, không phải mỗi lần giúp đỡ đều được báo đáp. Vì thế, quan trọng nhất là phải phát huy một sức mạnh lớn của bản thân - tự điều tiết tâm lý. Để tránh cảm giác bất an, phiền não và thiệt thòi, khi giúp đỡ người khác chúng ta nên giữ tâm trạng bình thản, vô tư, không kỳ vọng báo đáp. Vô tư là một đạo đức tốt, cũng là một ranh giới sinh tồn, có nhiều lúc cần bạn phải bỏ công sức, chỉ là những việc vừa với sức của bạn. Có lẽ một số người cho rằng vô tư là một kiểu bị hớ hênh, cách nhìn này thật nông cạn, họ chỉ nhìn thấy cái được mất trước mắt, không nhìn thấy tương lai.

Chân thành giúp đỡ người khác

Trong cuộc sống của bạn, bạn cũng có lúc khó khăn, nếu người khác không giúp đỡ bạn, bạn sẽ có cảm giác gì? Mọi người bình đẳng trong quan hệ, không ai muốn giúp đỡ người chỉ biết quan tâm đến mỗi bản thân mình. Vì thế, không nên chỉ coi trọng bản thân, chỉ mải tính toán đến được mất của bản thân. Mỗi người khi gặp khó khăn trắc trở, đều có tâm lý rất yếu đuối, lúc này họ sẽ kỳ vọng có người chia sẻ gánh nặng với họ. Lúc đó nếu bạn giơ tay ra giúp đỡ, thì người đó nhất định sẽ ghi nhớ trong lòng, mãi mãi cảm kích sự giúp đỡ của bạn. Nhìn thấy bạn của mình bước ra khỏi khó khăn nhờ sự giúp đỡ của bản thân... chính là một niềm vui. Khi bạn bắt đầu thấy vui vẻ vì giúp đỡ người khác, khi bạn trở thành một người nhiệt tình, có



tấm lòng và sự đồng cảm, tôi tin rằng bạn bè xung quanh bạn sẽ thể hiện tình cảm với bạn và trở thành bạn tốt của bạn.

Nên chủ động khi giúp đỡ người khác

Khi người khác cần giúp đỡ, nếu bạn kịp thời đưa ra sự giúp đỡ hiệu quả, người đó nhất định sẽ vô cùng cảm kích với bạn, nhất định sẽ nảy sinh sự tín nhiệm đặc biệt đối với bạn, như vậy bạn sẽ có thể dễ dàng giành được tình bạn của họ.

Nghĩ một chút

Bạn đã từng giúp đỡ người khác chưa? Người khác có giúp đỡ bạn không? Vẫn còn nhớ trong tình huống nào bạn đã giúp đỡ người khác hoặc người khác giúp đỡ bạn? Xin hãy kể cho bạn thân của bạn về những điều đã trải qua này.

9. Đừng quên nói lời cảm ơn

Trong cuộc sống, chúng ta nên học cách cảm ơn. Bởi mỗi người đều trực tiếp hoặc gián tiếp nhận được sự giúp đỡ của người khác, chúng ta nên cảm ơn sự giúp đỡ của họ. Nếu bạn thành thật cảm ơn họ, đồng thời để họ biết tấm lòng báo đáp công ơn của bạn, lần sau họ sẽ giúp đỡ bạn gấp đôi. Nếu bạn không cảm ơn họ, hoặc bạn không thể hiện sự cảm ơn của mình ra, thì rất có khả năng sẽ không có lần sau. Nếu bạn thật sự biết ơn những người đã từng giúp đỡ bạn, nhưng bạn không học được cách thể hiện ra như thế nào, ở đây có một kỹ năng rất quan trọng - nói lời cảm ơn.

Muốn nói lời cảm ơn

Ở thành phố XYZ có một cậu bé 9 tuổi vì ăn trộm một quyển sách trong hiệu sách mà bị bảo vệ bắt lại. Bảo vệ quát mắng cậu ầm ĩ, làm nhục đủ điều, mọi người xung quanh nhìn cậu với ánh mắt coi thường. Bảo vệ yêu cầu gọi bố mẹ hoặc cô giáo ở trường của cậu bé đến đưa người về, nếu không sẽ đưa cậu bé đến đồn công an. Cậu bé lập tức sợ hãi co người lại, khuôn mặt lo sợ. Lúc đó có một người phụ nữ trung tuổi bước vào giữa đám đông, bảo vệ cậu bé đang run sợ nói: "Đừng đối xử với bé như vậy, tôi là mẹ của cháu!" Trong ánh mắt ngạc nhiên của đám đông người phụ nữ thay cậu bé nộp tiền phạt và dẫn cậu ra khỏi

hiệu sách, nói nhỏ với cậu: "Mau về nhà đi, cháu nhớ lần sau không lấy trộm sách nữa nhé".

Vài năm trôi qua, cậu bé luôn biết ơn người phụ nữ không quen biết đó, luôn ân hận là lúc đó không nói lời cảm ơn với cô ấy. Nếu không có cô, con đường đời của em sẽ rẽ sang một hướng khác. Sau khi em đỗ đại học, em hứa với lòng mình nhất định sẽ tìm thấy cô ấy. Nhưng trong biển người mênh mông biết tìm ở nơi đâu? Thế là, năm nào em cũng tận dụng thời gian nghỉ hè, ngày ngày đứng cạnh hiệu sách đó nửa tiếng đồng hồ, hy vọng có thể gặp được cô ấy. Mặc dù niềm hy vọng vô cùng mịt mờ, nhưng em không ngại mưa gió, từ đầu đến cuối không hề lung lay ý định, vì em mãi mãi vẫn không quên khuôn mặt nhân hậu đó. Cứ như vậy, kiên trì mấy năm, cuối cùng em cũng gặp được cô ấy và nói ra lời cảm ơn đã chất chứa trong lòng bao năm. Ban đầu người phụ nữ đó không nhận ra cậu, nhưng khi câu chuyện được nhắc lại thì niềm vui vỡ òa trong

mắt của cả hai người. Cậu bé thỏa ước nguyện được nói lên tấm lòng mình, người phụ nữ vui vẻ vì một hành động nhỏ của mình đã hướng thiện cho một người khác nên người.

Để nói lời cảm ơn, cậu bé đó đã kiên trì đúng đợi ở đầu phố nhân dịp nghỉ hè trong những năm học, có thể thấy hai từ "cảm ơn" có sức nặng biết bao. Nếu đặt hai chữ cảm ơn này lên bàn cân, thì tin rằng quả núi to cũng không nặng bằng; giả như cho hai chữ cảm ơn một điểm tựa, thì tin chắc rằng nó có thể nhấc bổng trái đất lên!

Một trong những kỹ năng quan hệ có giá trị nhất mà bạn phải bồi đắp chính là biết cảm ơn. Nếu bạn chân thành cảm ơn người khác, đồng thời để họ biết bạn thật sự biết ơn, lần sau họ sẽ giành cho bạn sự giúp đỡ lớn hơn nhiều lần. Nếu bạn không cảm ơn họ, hoặc không thể hiện rõ sự cảm ơn của bạn giành cho họ, thì có thể sẽ không có lần sau. Nguyên nhân là ở chỗ, con người thích được biết đến. Đối với những người luôn ẩn chứa sự biết ơn trong lòng thì họ sẵn sàng giành nhiều sự giúp đỡ hơn; còn đối với những người không biết cảm ơn, họ sẽ không muốn giúp đỡ lần nữa.

Cảm ơn như sau là hiệu quả nhất:

Thành tâm thành ý nói lời cảm ơn

Bạn có lẽ cũng nhận thấy rằng, từ "chân thành" xuất hiện trong quyển sách này với tần suất rất cao. Vì không có nó, bạn không hoàn thành được việc gì. Nếu thiếu đi sự chân thành, tất cả mọi kỹ năng trong quan hệ con người đều là gia dối. Vì thế, khi bạn cảm ơn mọi người phải chân thành.

Nói to

Khi bạn cảm ơn mọi người phải thể hiện được bạn đang vui vẻ nói ra điều đó. Không nên ấp úng hoặc nói nhỏ, phải học cách cho thêm tình cảm của mình vào lời nói!

Chú ý nhìn vào mắt họ

Không có tiếp xúc bằng mắt, thì sự giao lưu giữa trái tim với trái tim sẽ không nảy sinh. Khi bạn cảm ơn mọi người, hãy nhìn vào họ. Sau khi nhìn chăm chú vào họ hãy nói với họ bạn cảm kích biết bao trước những việc họ đã làm cho bạn.

Tìm cơ hội cảm ơn mọi người

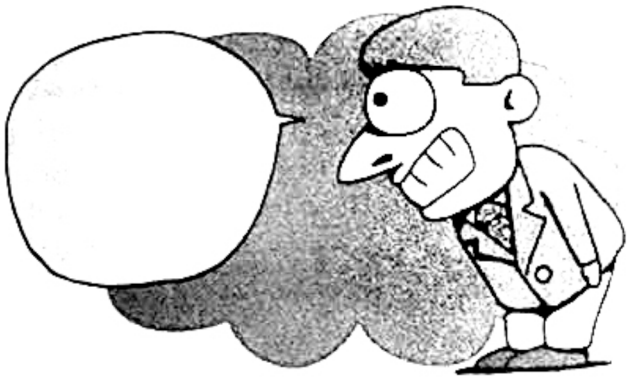
Người bình thường chỉ lưu ý đến những việc nổi bật, mà những người thực sự thành công lại luôn để tâm đến những việc nhỏ nhặt. Nếu bạn thực sự giành được thành công trong quan hệ với mọi người, bạn phải nhìn thấy những việc mà nhiều người coi nhẹ, từ đó mà cảm ơn mọi người. Bạn phải tìm cơ hội cảm ơn những việc nhỏ họ đã làm mà người khác không tán dương. Trong cuộc sống không gì có sức mạnh bằng học cách cảm ơn mọi người, tán dương mọi người, điều đó sẽ trở thành chiếc chìa khoá vàng mở ra cánh của cơ hội mà thông thường chúng ta khó tưởng tượng ra.

Nghĩ một chút

Một tối bạn A đi qua nhà để xe, nhìn thấy một hàng xe đạp bị đổ xuống đất, người trông xe đang ngủ gật. Trong lòng A áy náy, bèn chủ động dựng từng chiếc xe lên. Đúng lúc đó, có một người phụ nữ đến lấy xe, nhìn thấy xe đổ xuống đất cho rằng do A làm đó, nên mắng cho A một trận. Mọi người xung quanh có nhìn thấy, vội vàng giải thích cho A.

Sau khi biết sự thật, người phụ nữ đó vô cùng khó nghĩ, vội vàng xin lỗi A và viết một bức thư cảm ơn biểu dương A đến cô giáo chủ nhiệm. Bạn hãy giúp người phụ nữ đó viết một bức thư cảm ơn.

10. Kịp thời nói xin lỗi



Con người phạm phải sai lầm là chuyện khó tránh, nhưng phạm lỗi không đáng sợ, điều quan trọng là chúng ta làm thế nào để bù đắp những mối quan hệ bị hoặc sắp bị rạn nứt do lỗi lầm gây ra. Vì thế, chúng ta phải học cách xin lỗi. Thành tâm xin lỗi là chất bôi trơn cho các mối quan hệ, là chất kết dính xoá bỏ rạn nứt, nó không chỉ bù đắp những mối quan hệ rạn nứt mà còn có thể tăng thêm tình cảm.

Lỗi lâm không thể giải thích

Trong lòng Văn An luôn có một chuyện day dứt, lúc nào cũng khiến em phải suy nghĩ mà chưa tìm ra được cách nào giải quyết. Đó là khi em vào lớp 6, một cửa hàng đồ chơi gần trường có bán một mô hình đồ chơi robot rất lạ mắt, em và bạn cùng lớp hẹn nhau thứ Bảy đi mua, nhưng đến ngày thứ Sáu, em vẫn chưa tiết kiệm đủ tiền. Lúc này em phát hiện thấy trong sổ tay của bạn cùng bàn Minh Vũ có kẹp năm mươi nghìn đồng tiền lẻ. Nghĩ là lấy trước rồi sẽ trả sau, nên tranh thủ lúc không có ai trong lớp, em lấy trộm 10 nghìn từ sổ tay của Minh Vũ, định

bụng sáng thứ Hai sẽ kín đáo trả lại cho bạn.

Sáng thứ Hai, Văn An vui vẻ đến lớp, vừa định bước vào lớp thì đã nghe tiếng Minh Vũ ở trong lớp vọng ra: "Nhật Minh giờ vẫn chưa tới, mà chỉ có cậu ấy biết tớ kẹp tiền trong số chắc chắn là cậu ấy, làm sao cậu ấy lại có thể lấy tiền chứ? Chắc chắn là cậu ấy, hôm nay tớ phải nói chuyện với ấy mới được." Nghe đến đây, Văn An thừ người ra, rõ ràng là mình lấy nhưng tội vạ lại đổ lên đầu Nhật Minh, làm sao lại như vậy? Văn An rất ân hận, em định đến chỗ Minh Vũ thừa nhận nhưng mô hình robot đồ chơi này em mong muốn từ lâu, vừa cầm trên tay làm sao có thể... Nghĩ đến đây, Văn An rụt lại, làm bộ không biết chuyện gì từ từ đi vào lớp. Nhưng trong lòng Văn An có một cảm giác không thể nói ra, đặc biệt là khi ngồi chơi mô hình robot, em luôn cảm thấy có lỗi với Nhật Minh, có lỗi với sự tín nhiệm của cả lớp. Cho đến bây giờ, trong lòng em vẫn còn ý nghĩ mắc tội, không thể giải thoát được.

Văn An vì lỗi lầm đã qua mà luôn tự trách mình, hơn nữa còn không có cách nào giải thoát bản thân. Nói chung một người phạm sai lầm lại không chủ động thừa nhận, sau khi bị

mọi người phát hiện nhất định sẽ bị phê bình, để lại cho mọi người ấn tượng về một đứa trẻ hư, sẽ ảnh hưởng đến cảm giác tốt đẹp trong lòng mọi người, khiến mọi người thất vọng. Trong quan hệ với con người, chỉ cần bạn chân thành, tất cả những lỗi lầm đều dễ dàng được tha thứ. Hơn nữa, nếu bạn chủ động thừa nhận lỗi sai của mình mọi người không những không trách bạn mà còn tán dương sự thành thật của bạn, đồng thời còn có thể giúp bạn phân tích lỗi sai nằm ở đâu và chỉ ra cho bạn sửa đổi lỗi sai như thế nào; điều này có lợi cho việc bạn không ngừng hoàn thiện bản thân, tránh việc mắc đi mắc lại lỗi sai.

Làm thế nào để chủ động xin lỗi?

Xin lỗi phải thành khẩn, nếu không thành khẩn thì có nghĩa là không xin lỗi

Lê Văn và Nguyên Vũ vốn là hai người bạn thân, sau này vì một chuyện nhỏ mà mâu thuẫn cãi nhau không nói chuyện. Cô giáo chủ nhiệm sau khi biết chuyện gọi hai bạn đến yêu cầu họ xin lỗi nhau. Tuy họ xin lỗi nhau trước mặt cô giáo nhưng do không thành tâm thành ý nên sau chuyện đó hai người vẫn không nói chuyện, không để ý đến nhau. Điều này cho thấy nhất định phải thành khẩn, nhất định phải thật tâm, nếu không sẽ không mang lại hiệu quả.

Phải chuẩn bị tốt tâm lý không được đón nhận

Bạn thành tâm xin lỗi người khác, thông thường nếu những tổn hại mà bạn gây ra cho người khác không nghiêm trọng, đối phương có thể chấp nhận được, hơn nữa lại thể hiện bản thân cũng có chỗ không đúng. Nhưng nếu những tổn thất bạn gây ra cho đối phương tương đối lớn, hơn nữa đối phương

vẫn còn bực tức trong lòng, lúc này đối phương có thể sẽ phản ứng lạnh nhạt trước lời xin lỗi của bạn, thậm chí sẽ có những hành động không hữu hảo, bạn phải chuẩn bị tốt tâm lý, không được đến lúc đó cảm thấy ấm ức, thậm chí bực lên là phủi tay áo bỏ đi, như vậy chỉ khiến mâu thuẫn của các bạn thêm sâu hơn. Lúc này bạn nên thành khẩn hơn một chút, kiên nhẫn hơn một chút. Nhớ rằng: nếu luôn có sự thành khẩn thì sắt đá cũng sẽ mềm. Sau khi đối phương cảm nhận được sự chân thành của bạn nhất định sẽ tha thứ cho bạn.

Xin lỗi phải chọn thời cơ và cách thức phù hợp

Việc xin lỗi phải tiến hành sớm, vì thời gian càng dài, vết thương lòng của người khác càng thêm sâu; thời gian càng dài, rạn nứt giữa hai người càng thêm lớn; hơn nữa, thời gian càng dài, lời xin lỗi càng khó nói ra. Nếu bạn đã ý thức được lỗi sai của

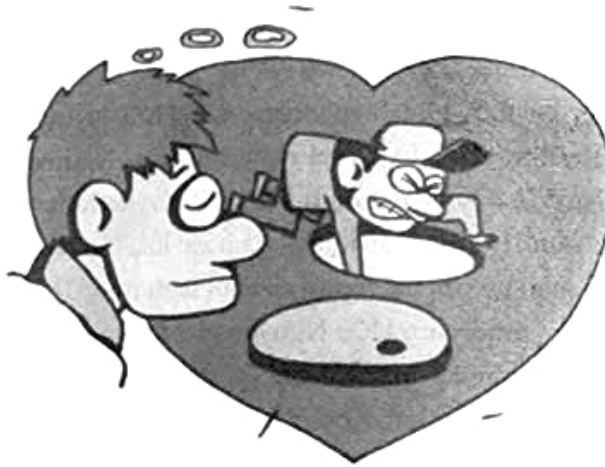
bản thân và dự định xin lỗi đối phương bạn nên nắm bắt thời điểm nên trực tiếp nói chuyện, tốt nhất chọn lúc tâm trạng của bạn vui vẻ. Khi đối phương chuẩn bị chuyện vui, lúc này bạn đến xin lỗi, đối phương sẽ không tính toán, sẽ vui vẻ tha thứ cho bạn, vì tâm trạng của con người cũng có lúc cao trào và lúc thoái trào. Khi thoái trào, tâm lý con người rơi vào trạng thái khép kín, có tính đối ngược. Cho dù là nhưng lời tán dương của bạn thân nhất, anh ta cũng không thèm để ý, huống chỉ là lời xin lỗi. Ngược lại, lúc cao hứng, tâm trạng vui vẻ rất dễ thông cảm và bỏ qua.

Nghĩ một chút

Thanh Bình và Hữu Nguyên vốn là đôi bạn thân, nhưng trong một dịp hoạt động chung của lớp, Thanh Bình vô tình gây hiểu nhầm đến Hữu Nguyên, Hữu Nguyên rất đau lòng, vài ngày sau Hữu Nguyên không thèm để ý đến Thanh Bình. Thanh Bình ý thức được lỗi sai của mình nhưng ngại không dám xin lỗi Hữu Nguyên. Từ đó, quan hệ của hai người có chút lạnh nhạt. Thanh Bình ân hận, muốn tìm Hữu Nguyên giải thích, nhưng không có dũng khí đối mặt với cậu ấy, lại sợ cậu ấy coi thường hoặc chế giễu mình. Không giải thích và nói lời xin lỗi với Hữu Nguyên, Thanh Bình lại cảm thấy rất buồn bực, hiện nay, Thanh Bình không biết làm như thế nào cho tốt.

Bạn có thể thay Thanh Bình nghĩ một số phương pháp giải quyết không? Phương pháp càng nhiều càng tốt, hãy thảo luận với bố mẹ hoặc bạn thân nhất của bạn xem phương pháp nào hiệu quả.

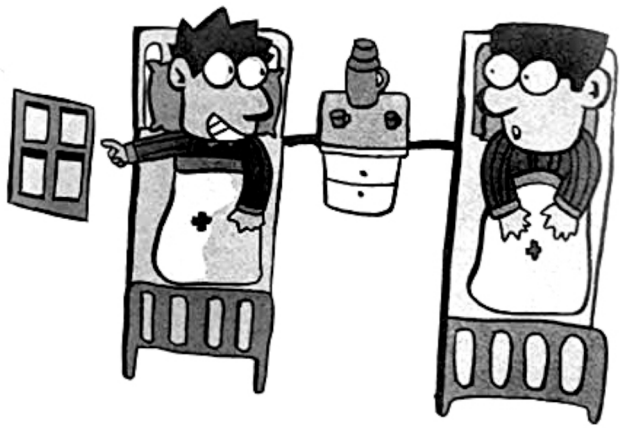
11. Trở thành một thính giả thật thà



Hiểu nhau là nguyên tắc xử lý chủ yếu, cơ bản nhất trong mối quan hệ bạn học và tất cả các mối quan hệ, vì hiểu nhau là cơ sở của sự tín nhiệm, quan tâm. Thông thường, chúng ta đều hy vọng được dốc lòng tâm sự bí mật với người hiểu mình. Hiểu nhau là một dạng tôn trọng ở mức cao hơn. Trong giao tiếp, nếu không hiểu tất cả những việc mà đối phương làm sẽ tạo nên sự khó xử, không biết vì sao anh ta lại làm như vậy, nói như vậy. Trong nhiều tình huống, không hiểu nhau sẽ thể hiện thành một kiểu hiểu nhầm, từ đó tạo nên sự xa cách trong quan hệ. Lúc này, không cần nghĩ thay người khác thì bạn cũng đã biết nên. làm gì rồi.

Bên ngoài cổng số chỉ có một bức tường

Trong một phòng bệnh của một bệnh viện có hai bệnh nhân. Do phòng rất nhỏ chỉ có cánh cửa sổ bé là nơi có thể nhìn ra thế giới bên ngoài, một trong hai người trong quá trình điều trị được phép ngồi trên giường một tiếng buổi chiều (có máy



móc hút dịch từ trong phổi của cậu ấy ra), giường của cậu ấy nằm cạnh cửa sổ còn người kia thì nằm trên giường bên kia không có cửa sổ và gần như phải nằm cả ngày.

Buổi chiều hàng ngày, người nằm bên cạnh cửa sổ có một tiếng được ngồi, cậu ấy luôn tả lại những cảnh tượng ở bên ngoài cửa sổ cho người kia nghe: từ cửa sổ nhìn ra, có thể nhìn thấy hồ trong công viên, trên hồ có vịt và thiên nga, các em nhỏ đang xé nhỏ bánh mì cho vào thuyền mô hình đưa ra làm thức ăn cho vịt và thiên nga, những thanh niên yêu nhau đang nắm tay nhau đi dạo dưới các gốc cây, trên bãi cỏ xanh hoa nở, mọi người đang vui đùa kể chuyện, còn có cả bầu trời trong xanh tươi đẹp.

Người kia chăm chú nghe, tận hưởng từng phút giây. Cậu còn kể nhìn thấy một đứa trẻ suýt ngã xuống hồ nước, một cô gái xinh đẹp mặc bộ quần áo mùa hè rất đẹp.

Câu chuyện của bệnh nhân giường cạnh của sổ dường như đã làm người bệnh nhân kia cảm thấy mình đang sống ở thế giới bên ngoài.

Tuy nhiên sau buổi chiều trong xanh đó, cậu ta nghĩ: vì sao chỉ có người nằm bên cạnh cửa sổ có riêng cái quyền được thưởng thức thế giới bên ngoài?

Vì sao mình không có cơ hội đó? Cậu ấy cảm thấy không công bằng, càng nghĩ như vậy, cậu ấy càng muốn đổi giường cậu nhất định phải đổi giường mới được!

Đêm hôm đó, cậu nhìn chằm chằm lên trần nhà, người giường bên cạnh đột nhiên tỉnh dậy, ho dữ dội, muốn dùng tay bấm chuông gọi y tá đến nhưng không còn sức lực, cậu giường bên nằm đó bàng quan, không giúp đỡ cho dù cậu ấy cảm thấy người giường bên cạnh gần như ngừng thở.

Sáng ngày hôm sau, khi y tá đến thì người giường cạnh cửa sổ đã qua đời, thi thể của người đó được lặng lẽ khiêng đi. Cậu giường bên hỏi y tá, liệu cậu ấy có thể chuyển sang giường cạnh cửa sổ không y tá giúp cậu ấy

chuyển giường, làm cho cậu ấy rất thoải mái. Sau khi họ đã đi rồi, cậu cố hết sức dùng hai tay nâng người lên để nhìn ra bên ngoài cửa sổ.

Bên ngoài cửa sổ chỉ có một bức tường trắng.

Hợp tác với mọi người phải học cách nghĩ cho người khác, tức là thay đổi góc độ để nghĩ. Có khi mọi người thường thể hiện ra là "lấy bụng tiểu nhân đo lòng quân tử", thích dùng ánh mắt nghi ngờ nhìn đối phương như vậy sẽ hiểu nhầm ý nghĩ vốn có của đối phương.

Nếu thay đổi góc độ để nghĩ, lấy trái tim để đo trái tim thì sẽ phát hiện ra ưu điểm của đối phương chân thành hợp tác với mọi người, học tập mọi người. Trong thế giới hợp tác của hai người do tâm lý hợp tác không giống nhau, thì kết quả cũng không giống nhau. Người biết nghĩ cho người khác tuy đã chết nhưng trong lòng người đó luôn luôn là một bầu trời trong xanh; còn trong lòng của người ích kỷ tăm tối, tuy còn sống nhưng trong lòng mãi mãi chỉ có một bức tường trắng không có một thế giới vui vẻ, sinh động.

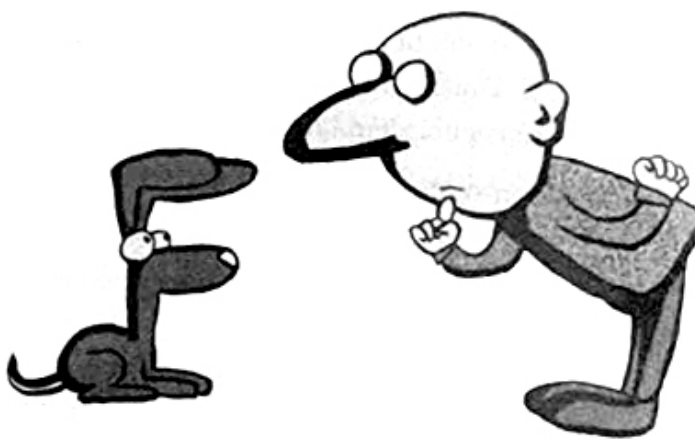
Làm thế nào để hiểu mọi người?

Hiểu người khác

Không tìm hiểu kỹ càng sẽ gây ra không hiểu, tìm hiểu mọi người mới có thể biết rõ mọi người. Vì thế, trước tiên chúng ta phải kiên nhẫn chăm chú nghe người khác nói chuyện, chân thành thể hiện sự hứng thú lớn trong lời nói của bạn với mọi người, khích lệ mọi người nói rõ, nói hoàn chỉnh câu chuyện của họ để tìm hiểu họ thông qua lời nói. Thứ hai là, tôn trọng mọi người, bao gồm cả sự tôn trọng nhân cách, năng lực và bí mật của họ, như vậy họ mới sẵn sàng coi bạn là người đáng tin, nói với bạn những lời từ trái tim, thậm chí còn kể cho bạn nghe những bí mật ẩn sâu trong tim, thì bạn sẽ hiểu rõ và thấu đáo hơn về họ.

Đổi vị trí để nghĩ

Kết quả nghiên cứu của các nhà tâm lý học cho chúng ta thấy, con người quen với việc dùng suy nghĩ, nhận thức, và hành



vi của bản thân để đoán biết người khác, luôn cho rằng người khác cũng có cách nghĩ, cách nói và cách làm giống mình. Nếu lấy thái độ tâm lý này để nhìn mọi người, thì chắc chắn sẽ không thể hiểu rõ về họ được. Vì vậy, chúng ta phải thay đổi thái độ tâm lý, áp dụng cách thay đổi vị trí để suy nghĩ, đứng trên lập trường của đối phương để suy nghĩ vấn đề, hỏi bản thân: "Vì sao anh ta lại làm như vậy?" "Ví dụ mình là anh ta, mình có làm như vậy không?" Như vậy có thể hiểu được nỗi khổ của người khác.

Thể hiện sự đồng tình

Trong giao tiếp, tình huống không hiểu nổi cách làm của người khác thường xuyên xảy ra. Gặp phải tình huống này, bạn nên dùng thái độ cao hơn không màng đến cách nghĩ, cách nói và cách làm của bạn khác, độ lượng nói một câu: "Tôi không trách cậu đâu, nếu tôi là cậu tôi cũng sẽ nghĩ và làm như vậy". Đây là cách làm linh nghiệm nhất để thể hiện là chúng ta hiểu mọi người.

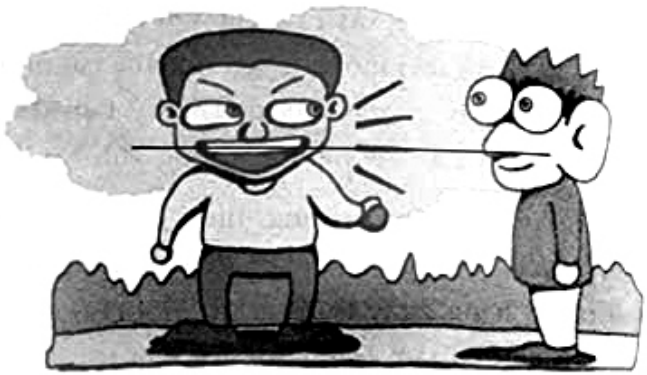
Nghĩ một chút

Minh Vương là học sinh lớp năm. Trong lớp em có một bạn gái tên là Lý Lan không hoà hợp với ba bạn gái khác, mọi người đều cho rằng Lý Lan giả dối, ích kỷ, lầm lì, vì thế hai bên thường xảy ra xung đột. Hôm Lý Lan và một trong ba bạn gái vì một chuyện nhỏ mà cãi nhau, Lý Lan bị số đông vây quanh. Kết quả là Lý Lan đã khóc. Mấy ngày sau, Lý Lan buồn buồn không vui.

Minh Vương là lớp trưởng nhìn thấy Lý Lan trở nên lầm lì, có lòng muốn quan tâm đồng cảm với các bạn trong lớp liền hàng ngày tìm Lý Lan nói chuyện và an ủi bạn ấy. Dần dần tâm trạng của Lý Lan tốt lên, Minh Vương thở phào nhẹ nhõm. Ai ngờ một hôm Minh Vương nghe thấy có bạn nói ba bạn gái quan hệ không tốt với Lý Lan nói Minh Vương "giả vờ từ bi", "giả nhân giả nghĩa", "thiên vị". Minh Vương nghe thấy thế cảm thấy rất tức giận và ấm ức, "bản thân vất vả bao lâu, thành tâm, thành ý chẳng được công lao gì, lại còn vất vả, làm sao để mọi người nghĩ như vậy được?" Em thực sự không hiểu, thậm chí muốn tìm ba bạn đó nói chuyện cho ra nhẽ.

Nếu bạn là Minh Vương, bạn sẽ làm thế nào?

12. Kịp thời nói xin lỗi



Trong giao tiếp với bạn học mỗi người đều có hai vai trò quan trọng là người nói và người nghe. Chỉ nói không nghe hoặc chỉ nghe không nói đều không hình thành nên một vòng tuần hoàn hoàn chỉnh. Nhưng trong rất nhiều trường hợp, học cách lắng nghe lại quan trọng hơn ăn nói đĩnh đạc rất nhiều. Điều này đúng như một câu mà nhà triết học đã nói: "Người nghe giỏi thì được người khác hoan nghênh, kiến thức của bản thân sâu rộng", cũng tương tự với câu tục ngữ: "Biết nói không bằng biết nghe".

Người được yêu quý nhất

Một buổi tối Phú Hưng đến một nhà người bạn tham gia câu lạc bộ hoạt động xã hội vì cộng đồng. Cậu phát hiện thấy Minh Tuấn ngồi cùng với một cô gái xinh đẹp ở trong góc. Vì hiếu kỳ, Phú Hưng đúng từ xa quan sát họ một lúc. Phú Hưng phát hiện thấy cô gái xinh đẹp đó nói không ngừng, còn Minh Tuấn dường như không nói câu nào. Cậu ấy chỉ thỉnh thoảng cười cười, gật gật đầu. Mấy tiếng sau, họ đứng dậy cảm ơn nữ chủ nhà rồi đi.

Ngày hôm sau, khi Phú Hưng gặp Minh Tuấn, không nén nổi tò mò việc tối trước và hỏi: "Tối hôm ở nhà Hoàng Lan nhìn thấy anh ngồi cùng với một cô gái rất hấp dẫn. Cô ấy dường như đã bị anh thu hút rồi. Anh làm thế nào có được sự chú ý của cô ấy vậy?"

"Rất đơn giản". Minh Tuấn nói, "Hoàng Lan giới thiệu Kiều An cho tôi, tôi chỉ nói với cô ấy là: Làn da của em phơi nắng thật là đẹp, em làm cách nào vậy? Em đã đi đâu? Mũi Né hay là Phú Quốc?"

"Phú Quốc" - cô ấy trả lời - "Phú Quốc luôn là nơi có cảnh đẹp như tranh".

"Em có thể kể hết cho anh được không?" Tôi nói. "Đương nhiên rồi," cô ấy trả lời.

"Chúng tôi tìm một góc yên tĩnh, hai tiếng sau đó cô ấy kể hết chuyện ở Phú Quốc."

"Sáng nay Kiều An gọi điện cho tôi nói cô ấy thích tôi bầu bạn với cô ấy. Cô ấy nói rất muốn gặp lại tôi, vì tôi là người bạn

tiếp chuyện hay nhất. Nhưng nói thật cả buổi tối tôi chẳng nói được mấy câu".

Bạn đã nhìn ra bí quyết được yêu quí của Minh Tuấn chưa? Rất đơn giản, Minh Tuấn chỉ để Kiều An kể chuyện của mình, anh ấy đều nói với mọi người rằng: "Hãy nói cho tôi nghe tất cả". Câu này cũng đủ để một người thông thường cảm động mà nói chuyện mấy tiếng đồng hồ. Mọi người thích Minh Tuấn vì anh ấy chú ý đến mọi người. Nếu như bạn cũng muốn mọi người yêu thích, nhất thiết không được nói chuyện bản thân, mà phải để đối phương nói về hứng thú, sở thích, người thân, thành công, học tập... của người đó. Hãy để người đó nói chuyện của bản thân, một lòng một dạ lắng nghe, thì cho dù đi đến đâu, bạn cũng đều được yêu thích.

Làm thế nào để lắng nghe người khác trò chuyện?

Biết lắng nghe

Trong giao tiếp với bạn học, có bạn có khả năng hùng biện, ngôn ngữ biểu đạt rất cao, vì sao có lúc lại xuất hiện hiện tượng "lời nói không hợp chỉ được nửa câu?" Nguyên nhân ở đây có rất nhiều, như có bạn chỉ biết nói, không biết lắng nghe, cũng chính là một nguyên nhân rất quan trọng.

Nghe phải tích cực

Mục đích nghe, thái độ nghe và tin tức nghe được của mọi người khác nhau rất nhiều, với việc này, có thể chia ra nhiều góc độ. Trong giao tiếp, nguyên tắc thực dụng nhất là chia việc nghe ra làm hai loại tích cực và tiêu cực; người nghe tích cực có thái độ chăm chú, có thể đặt mình vào vị trí của người đó để nghĩ, vào lúc thích hợp thể hiện rõ lập trường và quan điểm của mình. Người nghe tiêu cục dửng dưng tiếp nhận thông tin, hoặc sức

chú ý phân tán, hoặc nghĩ đến việc khác, hoặc cơ bản nghe không vào, đối với kiểu người này thì phản ứng của mọi người luôn là "vì sao tôi lại để lời nói của mình như gió thoảng bên tai" "nói chuyện với bạn đúng là đàn gãy tai trâu". Nghe một cách tiêu cực sẽ khiến giao tiếp bạn bè thêm phiền phức, vì chẳng bao giờ suy nghĩ đến những câu nói hoặc những thông tin bằng ngôn ngữ mà đối phương đưa ra, không có cách nào hiểu ý nghĩa trong lời nói của đối phương.

Nghe phải kiên nhẫn

Theo như thống kê của các nhà tâm lý học, tốc độ nói chúng ta là 120 đến 180 từ một phút, nhưng tốc độ tư duy thì nhiều hơn gấp 4 đến 5 lần, thậm chí còn hơn nữa. Vì thế, khi đối phương chưa nói xong, chúng ta đã sớm hiểu rồi, hoặc đối phương mới nói vài câu, chúng ta đã biết toàn bộ ý nghĩ mà anh ấy muốn biểu đạt. Lúc này, tư tưởng rất dễ không tập trung nghĩ đến những việc hoặc vấn đề khác. Nhưng để giao tiếp hữu hảo, tôn trọng đối phương, thì nên giữ kiên nhẫn. Tuy nhiên, bạn cảm thấy đối phương nói chuyện rất chán, đang lãng phí thời gian, thì có thể khéo léo chuyển chủ đề, hoặc tìm một chủ đề mình có thể tham gia được để tiếp tục, trường hợp xấu có thể nhẹ nhàng

từ chối.

Trong giao tiếp với bạn bè, nghe không những phải kiên nhẫn để mọi người nói xong mà quan trọng hơn là phải khiêm tốn chú ý tiếp nhận những ý kiến hợp lý của mọi người, đặc biệt là những ý kiến khác biệt với bản thân, không được lấy dài bù ngắn. Câu nói "thuốc đắng giã tật, sự thật mất lòng" chính là đạo lý này.

Nghe phải động não

Trong giao tiếp với bạn bè, lời nói không che dấu, cứ nói những gì mình nghĩ. Nhưng trong nhiều trường hợp, do nhiều nguyên nhân, lời nói của mọi người không có chút gì giữ lại, nói toàn bộ những gì mình nghĩ. Vì thế, để làm rõ ý đồ thật sự, tư tưởng thực sự của đối phương, chúng ta cần phải khởi động bộ não của chúng ta, chăm chú phân tích, rèn giũa, đây chính là "nghe chuyện chú ý tiếng, nghe chiêng trống chú ý âm".

Nghe phải học cách phản hồi

Khi lắng nghe bạn học nói chuyện, nếu chủ động kiến nhẫn, tập trung nghe thì sẽ phải có phản ứng với những lời nói của đối phương, đây chính là điều mà đối phương cần phản hồi kịp thời và có hiệu quả, chính là cơ sở vững vàng để làm cho cuộc trò chuyện tiếp tục hoặc phát triển sâu hơn.

Nghĩ một chút

Chúng ta thường phát hiện thấy mỗi khi có cuộc mít tinh ở trường hoặc hội do lớp tổ chức, người ở trên bục thì nói còn người ở dưới khán đài thì châu đầu vào nói chuyện ồn ào. Nếu bạn chính là người đang phát biểu ở trên bục, thì trong lòng bạn nghĩ như thế nào?

13. Bạn bè đối với con rất quan trọng

Mọi người đều hy vọng được người khác biết đến, mọi người đều hy vọng sự tồn tại của mình có ý nghĩa với người khác, đây là tính trời sinh. Người càng được mọi người coi trọng, biết đến thì tâm trạng càng hăng hái, vui vẻ hơn nữa, người đem đến cho anh ta cảm giác quan trọng này sẽ nhận được sự báo đáp gấp mấy lần. Vì vậy, khi giao tiếp với mọi người, bạn nên để đối phương cảm nhận thấy sự quan trọng của họ.

Người khách quan trọng

Bố mẹ đưa Minh Minh đến nhà hàng ăn cơm, bố nói với người phục vụ: "Chúng tôi muốn một con cá, một con gà cari, một đĩa rau xanh, thêm một đĩa salad hoa quả, bánh mì bơ, cuối cùng là hai chai bia, cứ như vậy đã!"

Mẹ nói: "Tôi còn muốn một chiếc cánh gà rán"

Minh Minh ngồi bên cạnh im lặng, mắt nhìn vào thực đơn một lúc rồi vội vàng quay đi, cuối cùng xấu hổ cúi đầu.

"Ồ, được rồi, tôi sẽ nhanh chóng mang thức ăn mà ông bà gọi đến ngay". Người phục vụ mỉm cười nói: "Còn em! Em bé đẹp trai, em có cần gọi gì món gì đặc biệt không?"

Minh Minh dường như giật mình: "Chị hỏi em ư?" "Đúng rồi! Em có muốn gọi món gì mà em thích không? Chị biết các bạn bằng tuổi em đều thích khoai tây chiên, giá cũng không đắt!"

"Đúng ạ, em cũng rất thích..." Cậu bé nhìn bố mẹ ngồi phía đối diện.

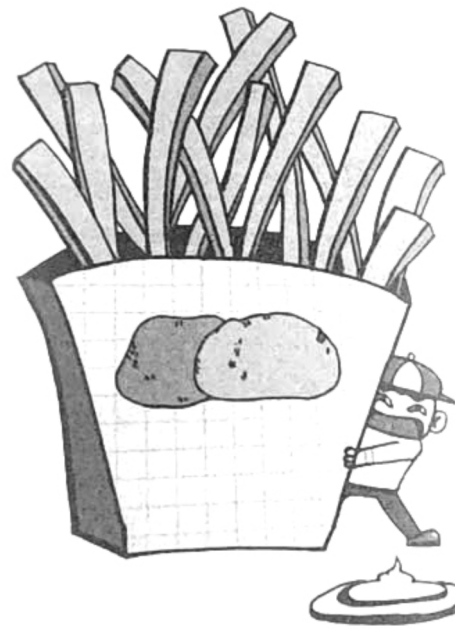
"Những gì chúng ta gọi là đủ ăn rồi, Minh Minh à!" Mẹ quay người nói với phục vụ, "mau đưa thức ăn lên, không cần lãng phí thời gian với nó."

"Khoai tây chiên, khoai tây chiên." Minh Minh nói nhỏ "Khoai tây chiên! Được rồi, sẽ mang tới ngay!" Người phục vụ vẫn chưa đi, mỉm cười nói với cậu bé:

"Em chính là vị khách quan trọng của chị!

Minh Minh nghe xong hứng khởi nói với bố mẹ: "Con là người quan trọng, con là người quan trọng chị ấy khiến con tồn tại!"

Một đứa trẻ chưa hiểu sự đời còn vì cảm nhận sự quan trọng của mình mà còn vui sướng, có thể thấy, ở nơi sâu thẳm trong mỗi con người đều hy vọng bản thân mình quan trọng. Triết học gia người Mỹ - Durant đã từng nói: "Sức truyền tải sâu nhất trong bản chất con người chính là hy vọng bản thân có tính quan trọng." Hãy nghĩ đến bản thân bạn xem, trong lòng bạn nhất định cho rằng bản thân đều có những chỗ tốt hơn những người mình đã gặp, ít nhất là ở một vài phương diện nào đó có ưu điểm. Trong quá trình giao tiếp với mọi người có một nguyên tắc quan trọng chính là để người khác nhận thấy họ quan trọng. Rất nhiều người đều thích tự biểu hiện, thích thổi phồng khoe khoang bản thân, họ làm như vậy chẳng qua là muốn chứng minh bản thân có một giá trị nhất định nào đó, và quan trọng là họ tha thiết hy vọng sự tôn trọng và khẳng định của mọi người.



Nếu bạn lựa ý vừa theo tâm lý này của họ, vậy thì không nghi ngờ gì bạn sẽ trở thành người ai gặp cũng yêu quý.

Diệu kế mang theo bên người

Nghe theo họ

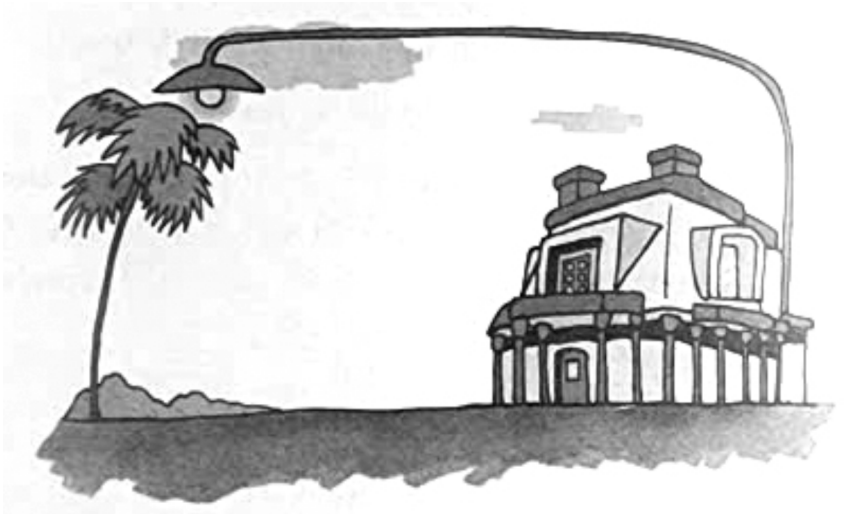
Điều này nghe thì rất đơn giản, nếu bạn nhiệt tình đối đãi thì việc này cũng rất đơn giản. Còn nếu bạn giả dối thì việc này là việc khó nhất trên thế giới. Vứt bỏ cách nghĩ cho riêng mình, nghe theo lời họ nói với bạn.

Cố gắng sử dụng tên của họ

Có người nói, âm thanh mà tai con người thích nghe nhất chính là phát âm tên của họ, điều này là thật, đây là âm thanh độc nhất vô nhị thuộc về cá nhân họ. Nếu bạn thường sử dụng nó, điều đó có nghĩa là bạn thật sự quan tâm đến họ, điều đó sẽ khiến họ cảm thấy bản thân rất đáng quí.

Tán dương và thừa nhận thành quả của họ

Điều này không nhất thiết phải là những việc gì trọng đại, mà những việc nhỏ cũng có thể được. Bạn có thể nói: "Có một hôm tớ đi qua vườn hoa nhà bạn, hoa nhà bạn trồng rất đẹp!"



Câu nói này rất có hiệu quả. Hoặc nói: "Hôm nay bạn mặc quần áo rất đẹp!" Chú ý đến và nói ra những điểm đặc biệt của người khác khiến họ cảm thấy bản thân khác với đám đông.

Có ý thức nhờ đối phương giúp đỡ

Mọi người đều hy vọng người khác cho mình là quan trọng, có đôi khi khéo léo nhờ người khác giúp đỡ cũng có thể khiến họ nảy sinh cảm giác quan trọng. Ví dụ như chuyển đến một trường học mới, hãy nhờ bạn học đưa bạn đi làm quen với môi trường xung quanh trong trường.

Nghĩ một chút

Nhớ lại những người mà bạn đã từng giao tiếp, nghĩ xem người nào có vị trí quan trọng trong tim bạn, học làm thế nào để được như vậy.

14. Hãy tín nhiệm người khác hơn nửa

Bất kỳ ai đều hy vọng không bị người khác nghi ngờ. Đồng thời, một người hay nghi ngờ thì mọi người sẽ kính trọng nhưng không dám gần, không có ai là muốn chạm mặt càng không muốn mở lời để kết bạn với người đó. Tăng thêm sự tự tin, xoá bỏ tâm lý hay nghi ngờ đứng ở góc độ của bạn học để suy nghĩ vấn đề, bạn sẽ phát hiện thấy, hoá ra thế giới đẹp như vậy, tình bạn có thể dễ dàng tìm thấy như vậy!

Vĩnh biệt "kẻ độc hành"

Mỹ Anh lúc nào cũng ấm ức vì bản thân không có bạn, nhìn thấy các bạn khác thành các nhóm cười cười nói nói, em cảm thấy những bạn học này thật là không có mắt nhìn, bỏ qua không kết bạn với một người tốt như mình, lại đi kết bạn với những người kia. Quả thực các bạn không muốn chơi với người như Mỹ Anh, hơn nữa cũng chẳng có cách nào để kết bạn.

Khi là học sinh mới vào trường, sự hiểu biết giữa các bạn dường như là không có, trong quá trình tiếp xúc mọi người mới dần biết nhau, tính cách của mỗi người cũng được mọi người bước đầu nắm được.

Nhưng cùng với việc hiểu nhau sâu hơn, các bạn dần phát

hiện thấy Mỹ Anh thực ra là người rất khó chơi cùng. Vì lúc nào em cũng nghi ngờ người khác làm việc gì có lỗi đằng sau lưng em, một câu nói vô tình của bạn khác cũng khiến em cho rằng đang ám chỉ mình, đồng thời canh cánh bên lòng vì điều đó. Cái bản tính quá mẫn cảm hay nghi ngờ như vậy của em nên dần bị các bạn khác xa lánh và rồi Mỹ Anh trở thành "người độc hành".

Hình ảnh Mỹ Anh cô độc đã không thoát khỏi tầm nhìn của cô giáo chủ nhiệm. Trong một lần đến nhà chơi, cô chủ nhiệm đã vào phòng của Mỹ Anh, hai cô trò ngồi nói chuyện cởi mở với nhau, đồng thời gợi ra cho Mỹ Anh cách làm thế nào xử lý mối quan hệ bạn bè.

Cô nói: "Mỹ Anh, em là một đứa trẻ thông minh, thành tích học không kém, vẽ cũng rất đẹp, ở trong lớp ta cũng có thể coi là một nggười nổi bật. Nhưng em không thể suốt ngày một mình được, lớp là một tập thể lớn, trường học lại càng lớn hơn, mà điều tập thể cần chính là sự đoàn kết. Nếu em thiếu sự giao lưu với bạn học, vậy thì mục đích đoàn kết làm sao có thể đạt được?

"Thưa cô, không phải em không muốn kết bạn với các bạn, nhưng lúc nào em cũng cảm thấy họ không thích em". Mỹ Anh ấm ức nói.

" Đúng rồi, đây chính là nguyên nhân. Vì sao em lại nghĩ như vậy. Thực ra không phải như vậy, vì các bạn thực ra không hề ghét hay không thích em, mà họ cảm thấy em lúc nào cũng bóp méo suy nghĩ của họ, làm mọi người thấy khó khăn khi giao tiếp với em, vì thế mới gây ra tình trạng này. Chỉ cần em có đủ lòng tự tin, không nghi ngờ, không quá mẫn cảm, thì các bạn sẽ chủ động tìm em". Cô giáo chủ nhiệm nhiệt tình nói.

"Thật hả cô, em thực sự có thể tìm được bạn sao?" Mỹ Anh vội vàng hỏi.

"Hãy nghe lời cô, thử xem".

Từ đó về sau, Mỹ Anh thay đổi, không lo lắng mọi người nói xấu sau lưng, đồng thời chủ động cùng các bạn tham gia thảo luận học tập, cùng nói chuyện, các bạn đều cảm thấy Mỹ Anh biến đổi thành một người khác, dần dần em và các bạn đã hoà hợp với nhau.

Hay nghi ngờ là trở ngại lớn nhất trong quan hệ bạn học, nếu bạn có thái độ không tín nhiệm thì bạn sẽ không thể thẳng thắn chơi vui vẻ với bạn bè. Hơn nữa những người hay nghi ngờ thường hay cô độc một mình. Tâm trạng của họ, rất căng thẳng, cả ngày thấp tha thấp thỏm, sợ người khác hiểu rõ mình sẽ lợi dụng điều đó làm khó mình, cũng sợ mình phải hiểu người khác thì sẽ khó mà công bằng phân minh. Người xưa nói, đây là người không mở lòng với người khác, cũng không sẵn sàng để cho người khác bước vào trái tim mình. Có khi một chuyện nhỏ, một cái vẫy tay vô tình, một câu nói vô tư cũng đều thu hút sự nghi ngờ và bất an của họ. Bình thường, còn có thể vì thế mà phát sinh tranh chấp và xung đột với bạn học, nếu ở với nhau lâu các bạn sẽ dần xa lánh, vì bất kỳ ai cũng không thể chịu đựng lâu kiểu mẫn cảm này.

Bí quyết xoá bỏ nghi ngờ

Tăng thêm sự tự tin

Phương pháp xoá bỏ tâm lý hay nghi ngờ chính là tăng thêm sự tự tin, nói chung sự tự tin càng lớn, thì càng khó nảy sinh tâm lý nghi ngờ. Mọi người thường nói: "Người ngay thẳng không sợ bóng

nghiêng, bản thân làm tốt thì sợ gì lời tranh luận của bạn bè?

Đứng ở góc độ của bạn bè để nhìn vấn đề

Trong cuộc sống mỗi người không thể khiến bản thân lúc nào cũng vui vẻ, đối xử với mọi người lúc nào cũng như nhau, người khác có lúc không nhiệt tình với bạn, có thể là do những điều không vui trong lòng gây ra, không liên quan gì đến bạn, lúc này bạn nên quan tâm an ủi họ. Bạn làm như vậy thì không những xoá bỏ lỗi sai do nghi ngờ, thoát ra khỏi sự cô lập mà còn dành được sự tín nhiệm của bạn học, bước vào một vòng xoáy tốt, đó là một việc không còn gì tốt hơn.

Mở rộng trái tim, tăng thêm sự sáng suốt minh mẫn

Đoán già đoán non là một trở ngại tâm lý dành cho người khép kín về đầu óc. Chỉ có mở rộng trái tim, đem những nghi ngờ và phỏng đoán trong lòng nói ra với mọi người hoặc mặt đối mặt trò chuyện thật lòng với người bị nghi ngờ, để cho những ngờ vực chôn sâu trong lòng được nhìn thấy ánh sáng, tăng thêm độ thấu hiểu, mới có thể có được sự hiểu biết lẫn nhau, tăng thêm sự tín nhiệm lẫn nhau,

xoá bỏ sự xa cách hiểu lầm, giành được sự thấu hiểu ở mức độ cao nhất

Nhìn thẳng khi nói chuyện

Ngọn lửa nghi ngờ dưới sự kích động của người bép xép, mới càng cháy càng mạnh, khiến cho mọi người. mất đi lý trí, làm tình hình trở nên xấu đi. Vì thế khi mọi người nghe người bép xép nói chuyện nhất thiết phải bình tĩnh, để tránh bị lừa, khi cần thiết còn có thể làm cho họ lộ bộ mặt thật.

Nghĩ một chút

Bước vào lớp, Như Ý nhìn thấy có hai bạn đang nói chuyện riêng, nhưng khi em vừa đi vào thì họ lập tức ngừng nói chuyện, "họ nhất định đang bàn luận về mình, nếu không sao họ lại như vậy?" Như Ý nghĩ thế.

Trong giờ học cô giáo phê bình một số hiện tượng, Như Ý cũng cho rằng cô đang ám chỉ mình. "Ồ! vì sao không thể nói rõ ra, có nói mình cũng không sợ, chắc chắn có người đã bí mật nói với cô giáo, cuối cùng để xem ai là người đáng ghét như vậy?" Ngay cả với bạn gặp em trên sân thể dục mà không chào, Như Ý cũng đều bắt đầu nghi ngờ người đó có thành kiến với mình.

Như Ý hiện nay rất đau khổ, không có bạn, không có tình bạn, bạn có thể giúp Như Ý xoá bỏ phiền muộn này không?

CHƯƠNG 3

CƠ HỘI TỐT PHẢI CÓ BÍ QUYẾT

15. Bạn thích, tôi cũng thích

16. Hiểu rõ lòng bạn

17. Cũng có thể làm bộ thân mật

18. Ngẫu nhiên giả vờ ngốc

19. Trở thành một cao thủ hành lễ

20. Khen ngợi mọi người

15. Bạn thích, tôi cũng thích

Bất kỳ ai cũng đều có cá tính và sở thích riêng, cá tính này rất khó thay đổi và có thể theo bạn cả cuộc đời. Tục ngữ có câu: "Giang sơn dễ đổi bản tính khó dời" đây chính là sự khắc hoạ hay nhất về cá tính con người. Trong cuộc sống. cá tính và sở thích của con người là rất khó thay đổi. Nếu bạn điều chỉnh bản thân tốt, chủ động thay đổi bản thân, áp dụng phương pháp và quyết sách tốt để phối hợp với mọi người, như vậy có thể sống hoà hợp với họ.

Tập trung vào sở thích cá nhân

Một buổi tối cuối tuần, có vị khách trung niên đến nhà Vân Anh, chú ấy và mẹ hàn huyện một hồi xong không còn việc gì làm, chuyển sự chú ý sang Vân Anh, Vân Anh lúc đó đang làm một chiếc đồ chơi hình thuyền buồm, một cách chăm chú.

Người đàn ông trung niên đi đến, hân hoan nói: "Lúc nhỏ chú cũng đặc biệt thích chơi thuyền buồm! Nhưng thuyền của chú khác nhiều so với chiếc thuyền cháu cầm trên tay". Tiếp đó,

chú ấy bắt đầu nói chuyện với Vân Anh về thuyền buồm.

Vân Anh hỏi chú ấy rất nhiều vấn đề liên đến thuyền buồm, đến khi khách phải ra về, Vân Anh không nỡ đưa khách ra cửa, hy vọng ngày mai lại có thể được gặp chú ấy.

"Chú ấy thực sự là một chuyên gia về thuyền buồm! Ngày mai chú ấy có đến nữa không hả mẹ?" Vân Anh hỏi mẹ.

"Chú ấy là một luật sư, chắc cũng không có hứng thú với thuyền buồm!" Mẹ thờ ơ nói.

Vân Anh kinh ngạc nói: "Nhưng chú ấy nói chuyện về thuyền buồm với con rất hào hứng mà, đấy là vì sao ạ?"

Câu trả lời của mẹ làm cho Vân Anh không bao giờ quên, mẹ nói: "Vì con có hứng thú với thuyền buồm nên chú ấy mới nói những chuyện mà con vui, như vậy mới khiến chú ấy được mọi người yêu mến".

Cách làm của người trung niên có phải là giảo hoạt?

Không, đây gọi là "vì mọi người mà khác thường" "tập trung vào sở thích cá nhân". Ai mà không thích nói chuyện với mọi người về những việc mà bản thân thích nhất và quan tâm nhất? "Những hạt thóc giống nhau lại nuôi dưỡng trăm kiểu người" trên thế giới có bao nhiêu người thì có bấy nhiêu sở thích và hứng thú.

Cho dù những người có cùng hoàn cảnh và trải nghiệm thì tính cách của họ vẫn có nhiều điểm khác nhau. Hãy quan sát kỹ những người có nhân duyên tốt, bạn sẽ phát hiện thấy họ có một đặc điểm chung đó là nói với những người khác nhau những vấn đề không giống nhau, hơn nữa những chuyện họ nói đều là những vấn đề vui vẻ.

Amosent là nhà tư tưởng lớn của Mỹ. Có một lần, ông và con trai ông muốn đưa một con bò vào chuồng, hai người một trước một sau, dùng hết sức lực nhưng cho dù dùng phương pháp nào con bò nhất quyết cũng không chịu vào chuồng.

Người hầu gái trong nhà nhìn thấy hai người mệt đến nỗi mồ hôi đầy đầu, mà vẫn không thành công. Thế là cô bèn ra trước giúp đỡ, cô không những cầm một ít cỏ để bò nhai và còn vừa cho nó ăn vừa dẫn đường rất dễ dàng đưa con bò vào chuồng, để lại hai người đứng đó mắt chữ O mồm chữ A, kinh ngạc.

Kỳ thực, điều này phản ánh một đạo lý rất đơn giản, muốn đạt được mong muốn thì cần phải có một số người, hơn nữa những gì đã cho nhất định phải đem đến trái tìm của mọi người. Tính cách và sở thích của con người là khác nhau, hiểu được ham muốn và sở thích của mọi người, phải tập trung vào sở thích cá nhân. Nếu đối phương thích âm nhạc, thì nói chuyện về CD, âm điệu, dòng nhạc đang thịnh hành, những diva mới nổi... điều này với việc chúng ta thả mồi khi câu cá là cùng một đạo lý. Mồi với chúng ta không phải là thứ gì ngon nhưng đối với cá thì lại là một thứ rất ngon.

Bí quyết tập trung và sở thích cá nhân

Có tâm trạng tốt

Xử lý tốt mối quan hệ với bạn học và bạn bè, tăng thêm tình hữu nghị là trách nhiệm của chúng ta. Nếu bạn không thể dùng trái tim để nhìn rõ cá tính và phong cách xử lý công việc của mọi người, tập trung vào sở thích của cá nhân để phối hợp; thì những nỗ lực của bạn là uổng công vô ích, hoặc việc làm nhiều mà công chỉ được một nửa, khó có thể giành được sự yêu mến và biết đến của mọi người. Chúng ta không nên than thân trách phận hoặc oán trách người khác mà ngược lại nên tự kiểm điểm mình, điều chỉnh quan niệm và cách làm việc của bản thân, để có được sự yêu mến của mọi người.

Hiểu rõ người khác

Không biết sở thích của đối phương, mở miệng là nói liên thiên không ngừng, nếu vấn đề bạn nói đối phương không

quen thì họ sẽ bực bội không thể đuổi bạn đi. Ở một góc độ nhất định mà nói, nắm được sở thích của đối phương và tập trung vào sở thích cá nhân là có thể chạm được vào của trái tim họ. Muốn mở được cánh cửa đó, thì biện pháp sâu nhất, nhanh chóng nhất chính là tập trung vào sở thích cá nhân, thảo luận vấn đề mọi người cảm thấy hứng thú nhất.

Khi nói chuyện phải khiêm tốn

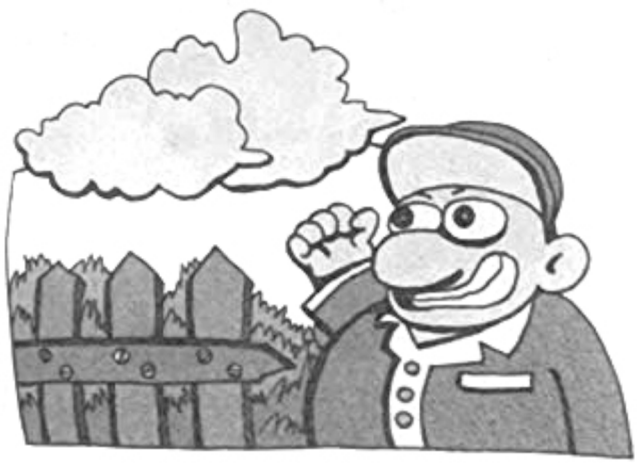
Không có ai thích nói chuyện với người nhìn đời bằng nửa con mắt, lên mặt dạy đời. Khi nói chuyện, chúng ta nhất định phải giữ thái độ khiêm tốn, nói năng phải chú ý lễ phép, đem lại cho mọi người cảm giác thành thật đáng tin.

Hiểu rõ việc tập trung vào sở thích cá nhân

Nhất quyết không được hiểu nhầm rằng tập trung vào sở thích cá nhân chỉ là phụ hoạ hùa theo, mà là có thể thuận lợi như ý muốn. Chi bằng cách bạn nắm rõ cá tính và sở thích của bạn bè hoặc bạn học thì bạn tiến hành áp dụng hành động và đối sách thích hợp, lúc đó bạn mới có thể dành được thành công. Trong cuộc sống có nhiều kiểu người, có người khiêm tốn, có người tự phụ, có người phóng khoáng, có người hướng nội, có người thích được mọi người tán dương, có người thích được mọi người cho ý kiến... chỉ cần bạn quan sát kỹ mọi người xung quanh, nắm rõ sở thích niềm vui nỗi buồn của mọi người thì trong quá trình giao tiếp với mọi người, bạn nhất định làm tốt hơn người khác.

Mở rộng kiến thức

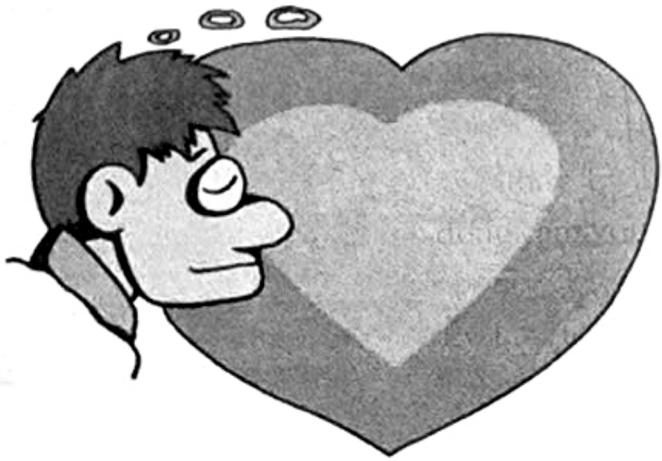
Những người kiến thức uyên thâm có thể dễ dàng tiếp chuyện với người khác. Đồng thời, khiến người khác tin tưởng và nể phục. Còn người kiến thức nông cạn, chỉ đề cập tới vấn đề thông thường còn vấn đề cần đưa ra phân tích hay chứng kiến thì không thể đáp ứng được. Khi nói chuyện với mọi người, những người này không vì không bắt kịp chủ đề câu chuyện mà xuất hiện tình huống bối rối. Vì thế chúng ta càng phải phấn đấu học tập, không ngừng mở rộng kiến thức của bản thân, trở thành người có kiến thức sâu rộng. Lúc này, chúng ta sẽ tự tin ở trong nhiều hoàn cảnh.



Nghĩ một chút

Bạn có biết sở thích của bạn thân nhất hoặc bạn học của mình là gì chưa? Nếu không biết thì bây giờ hãy nhanh chóng điều tra nhé!

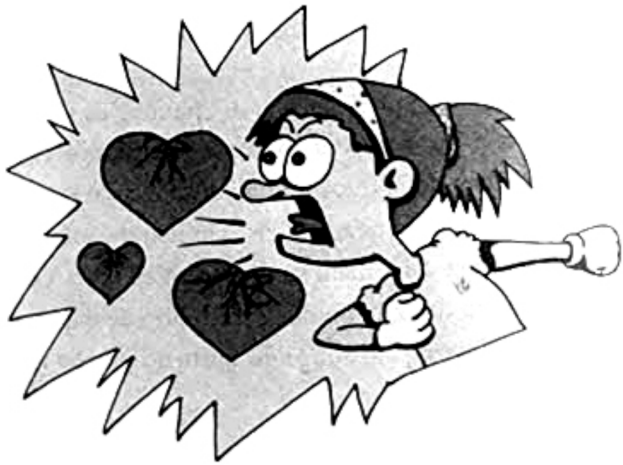
16. Hiểu rõ lòng bạn



Giao tiếp là phải làm cho đối phương cảm thấy bản thân được tiếp nhận, được hiểu, khiến cho mọi người thấy bạn đáng được tín nhiệm và hiểu rõ lòng người. Điều này yêu cầu bạn phải tìm hiểu sâu hơn thế giới nội tâm của đối phương, tăng thêm sự quan sát tiếp nhận, cẩn thận tìm hiểu và áp dụng hành động thích hợp để đáp ứng yêu cầu của đối phương tạo dựng lòng tin, từ đó làm cho việc giao tiếp càng trở nên có hiệu quả.

Bắt đầu tìm hiểu từ trái tim

Lâm Anh là một bạn gái có lòng tự trọng cao, do không được hiểu và tôn trọng nên em rất lạnh nhạt với mọi người, đối với anh chị em thì tỏ thái độ không tôn trọng hay nói ra những lời mỉa mai, giọng điệu khinh miệt. Một hôm, em tỏ thái độ xem thường anh chị em trước mặt bố mẹ, lại còn tỏ ra không coi ai ra gì. Bố Lâm Anh cảm thấy em ăn nói chưa đúng, vậy nên quát thật to: "Lâm Anh, con nghe rõ đây, để bố nói cho con biết



khuôn phép của gia đình ta." Sau đó bắt đầu một bài nói dài, dự định làm em tâm phục và biết tôn trọng người khác. Sau khi nói xong, bố Lâm Anh cho rằng: cô đã thực sự hiểu vấn đề, thay đổi thái độ và cách nói chuyện với mọi người trước đây, nhưng em lại nói giọng khiêu khích: "Vậy thì làm sao?"

Bố Lâm Anh tức giận, phẫn uất nói: "Con hãy về phòng đi, chúng ta không muốn lo cho con nữa!

Lâm Anh đứng lên hầm hầm đi lên phòng của mình. Sau khi bình tĩnh lại, bố bắt đầu xét lại bản thân: Mình không thử tìm hiểu Lâm Anh, chỉ dạy Lâm Anh, chỉ đứng ở lập trường của mình mà coi nhẹ cảm nhận của Lâm Anh.

Nửa tiếng sau, bố đến phòng con gái, việc đầu tiên là xin lỗi về hành động của mình, sau đó bắt đầu tâm sự với em.

Cuối cùng Lâm Anh cũng mở cửa trái tim vốn vẫn đóng kín từ lâu, nói ra cảm nhận của em: vốn là học sinh, không những phải học tập tốt còn phải kết thêm bạn mới; em phải đối mặt với các cuộc thi; em còn phải tranh thủ thời gian tập đàn, tập võ; em còn phải tham gia các lớp ngoại khóa... khi đối mặt

với những thử thách này, em thấy mình không có đủ khả năng để làm, vì thế nên trách cứ người thân, vì em hy vọng sự quan tâm của gia đình. Quan trọng điều em thực sự muốn nói là: "Nhờ ai đó đến nghe con nói chuyện!"

"Vì thế khi bố yêu cầu con tôn trọng bố mẹ và không tỏ thái độ với anh chị em trong nhà, con cảm thấy lại phải làm thêm một việc đúng không?" Bố hỏi.

"Đúng thế"! Em nói: "Thêm một việc, đến những việc trước mắt con còn chưa đáp ứng nổi".

Cuối cùng bố quyết định không để em đi học đàn, giảm thiểu những môn học thêm khác mà cô bé không hứng thú, mấy tuần sau, Lâm Anh như biến thành một con người khác, mở lòng hơn với mọi người. Khi nói chuyện, em cũng lắng nghe người khác và đưa ra những lời nhận xét thích hợp, không quá nâng cao quan điểm cũng như tỏ thái độ thù địch, chống đối.

Lúc này, bố mẹ Lâm Anh cũng hiểu và chia sẻ với con nhiều hơn, tránh gây quá nhiều áp lực cho cô bé. Bầu không khí trong nhà nhờ thế mà cũng vui vẻ, gần gũi, ấm cúng hơn.

Sự tranh cãi giữa Lâm Anh và bố mẹ là một biểu hiện, em dùng hành vi để bộc lộ những khủng hoảng trong lòng, nếu bố mẹ chỉ phản ứng trước hành vi của em, thì mãi mãi không thể hiểu những phiền muộn của em. Tuy nhiên, bố Lâm Anh đã bỏ đi những vấn đề kiểu cách, suy xét cẩn thận những điều suy nghĩ trong lòng con cái, gợi mở những vấn đề ấm ức ẩn dấu từ bên trong, làm cho Lâm Anh cởi mở, yên tâm nói ra những điều trong lòng, cảm nhận được tâm tư tình cảm của bố mẹ. Một khi hiểu rõ vấn đề Lâm Anh cũng có thể cảm nhận thấy sự thấu hiểu của mọi người, tiếp sau đó, em hy vọng có được sự hướng dẫn và giúp đỡ của bố mẹ. Không có gì bằng sự thấu hiểu và nhìn rõ hoàn cảnh của mọi người sẽ tạo ra hiệu quả tốt. Thật sự thấu hiểu mọi người, chính là bằng chứng bạn quan tâm đến họ. Điều này có thể tạo lập mối quan hệ tốt đẹp và lâu dài. Con đường để hiểu mọi người chính là giao tiếp, nhận biết họ trong thế giới của riêng họ. Người có quan hệ xã hội thành công thường là những người rất giỏi trong việc chạm đến trái tim của mọi người.

Chạm đến trái tim bằng những cách sau đây là hiệu quả nhất

Giỏi nắm bắt những chi tiết trong lúc nói chuyện

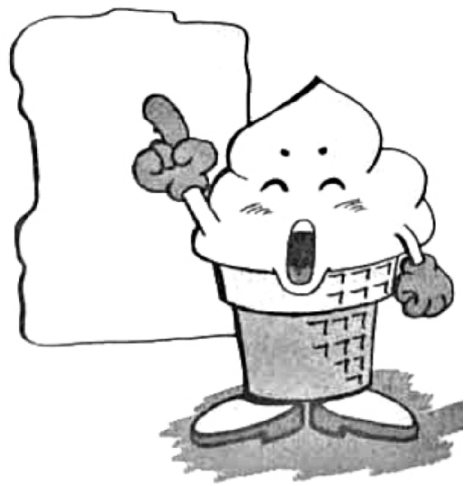
Trong giao tiếp, lời nói, biểu cảm, vị trí để tay, động tác và hành vi có vẻ coi thường người khác sẽ được quan sát rất tỉ mỉ, là điều kiện tiên quyết để nắm bắt được ý đồ của đối phương. Ví dụ người khác nói chuyện, miệng thì nói nhưng mặt nhìn ra chỗ khác, hoặc tay thì ngồi bấm điện thoại, hoặc nói ngắt quãng không liền mạch. Điều này cho thấy trong lòng người đó đang

có chuyện, tuy nói chuyện với bạn nhưng bụng dạ để đâu đâu. Lúc này tốt nhất bạn nên tìm cách dừng câu chuyện: "Bạn đang bận, tôi không làm phiền nữa, ngày mai mình lại đến nói chuyện nhé!" Như vậy bạn có thể dành được ấn tượng tốt của mọi người.

Giỏi đoán biết những ý không có trong lời nói

Những suy nghĩ trong lòng con người đôi khi sẽ bộc lộ qua lời nói vì thế khi giao tiếp với người khác, chỉ cần chúng ta lưu tâm là có thể tìm hiểu thế giới nội tâm của người khác qua trò chuyện.

Chú ý quan sát biểu cảm qua nét mặt của đối phương



Quan sát chính là nói đến việc quan sát sắc mặt của mọi người, làm quen với tâm trạng của đối phương. Điều này cũng giống như việc con người dựa vào sự biến đổi của màu mây mà dự đoán được trời nắng, trời râm, trời mưa. Hoạt động tâm lý của con người vô cùng tinh vi nhưng sự tinh vi ấy được bộc lộ qua biểu cảm, nếu như gặp chuyện vui cơ mặt sẽ giãn ra, còn khi gặp chuyện buồn khổ cũng sẽ tự nhiên bộc lộ ra mặt. Có điều cũng có những người không thích để người khác nhìn thấy suy nghĩ nội tâm của mình nên nhìn khuôn mặt có thể không đoán ra được.

Giỏi đoán biết lỏng người qua ánh mắt

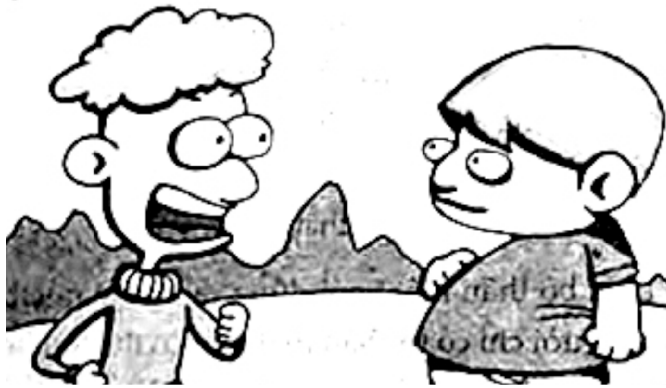
"Đôi mắt là cửa sổ của tâm hồn", những mong muốn và tình cảm ẩn sâu trong lòng trước tiên được thể hiện qua ánh mắt, sự di chuyển, phương hướng, mức độ tập trung của ánh mắt đều biểu đạt trạng thái tâm lý khác nhau. Quan sát sự thay đổi của ánh mắt giúp cho việc giao tiếp giữa người với người bước đầu dễ dàng hơn. Trèo lên cửa sổ thì không khó để nhìn rõ tình hình trong nhà, hiểu được ánh mắt mọi người là có thể thấu hiểu nội tâm mọi người.

Nghĩ một chút

Có một bạn học sinh nữ gặp một học sinh nam khác lớp ở thư viện trường, hơn nữa hai người đều thích ngồi ở một vị trí cố định. Có mấy lần khi bạn nữ ngẩng đầu nhìn sang bạn nam đều cảm thấy bạn ấy dường như cũng đang nhìn mình bằng ánh mắt tương tự. Lâu lâu như vậy, bạn gái bắt đầu đoán hàm ý trong ánh mắt của bạn nam: Bạn ấy vì sao lại chú ý đến mình, vì sao bạn ấy lại cứ ngồi ở vị trí đó? Ánh mắt của bạn ấy ám chỉ muốn nói chuyện với mình? Ngày hôm nay, ánh mắt hai người lại gặp nhau, bạn trai có ý gật đầu mỉm cười với bạn gái, điều này làm bạn gái không yên. Bạn gái nhất định nghĩ cách, thế là bạn gái viết một mẩu giấy dùng từ súc tích nhưng ý nghĩ rõ ràng đưa cho bạn trai, ý nói bản thân sẵn sàng chấp nhận yêu cầu của bạn ấy. Nhưng bạn trai sau khi nhận mẩu giấy thì chẳng hiểu gì cả, rốt cuộc là yêu cầu gì thì đến cả bạn trai cũng không rõ.

Vì sao bạn nữ lại có ý hiểu sai? Đọc câu chuyện này, bạn có cảm nhận gì?

17. Cũng có thể làm bộ thân mật



Trong cuộc sống con người khó tránh khỏi những hoàn cảnh phải đứng gần với người lạ, tiếp xúc với người lạ, như đi ôtô, đi thuyền, tham gia trại hè... Đây là cơ hội để chúng ta giao tiếp với nhiều kiểu người. Có một số bạn học vui vẻ và rất thành thạo trong giao tiếp với người lạ. Nhưng cũng có không ít bạn gặp khó khăn trong giao tiếp với người lạ, rất muốn trò chuyện với đối phương nhưng không biết làm thế nào để phá bỏ tình thế căng thẳng. Lúc này, bạn có thể tỏ ra gần gũi và mở lòng với bạn đó.

Cuộc phỏng vấn thành công

Một nữ nhà báo người Ý có cách thức phỏng vấn rất khác lạ, được mọi người coi là cách phỏng vấn theo "kiểu cướp biển". Đó là vì cách đặt câu hỏi của cô luôn có tính tấn công và tính thách thức, hơn nữa từ ngữ lại vô cùng sắc bén và đáo để.

Rất nhiều nhân sĩ chính trị nổi tiếng đều nghe tiếng cô từ lâu, mỗi lần gặp mặt cô đều luôn ẩn chứa tâm lý phòng ngự và tinh thần cảnh giác cao. Tuy nhiên, nữ nhà báo không thể không

thắng, cô ấy luôn có thể đạt được điều cô ấy muốn bằng cách thức này hay cách thức khác. Cô ấy đã từng phỏng vấn thành công các nhà lãnh đạo quan trọng cao cấp của các nước, nhiều chính trị gia, hơn nữa pháp bảo giành thắng lợi của cô chính là "thái độ thân mật".

"Làm bộ thân mật" nói đúng ra là làm quen, giao tiếp của con người chỉ có tự thân mật mới có thể thu hẹp khoảng cách, quan hệ thân thiết, tình cảm sâu đậm. Quanh co vòng vèo cũng tốt, kín đáo súc tích cũng tốt, hỏi thăm bắt chuyện cũng tốt, nói tóm lại mục đích cuối cùng chỉ có một, đó là nắm bắt mọi người, kéo về phía mình, để mình và họ gần nhau hơn một chút.

"Làm bộ thân mật" không khó, nhưng phải hiểu động tác "làm bộ" trong các khâu như "khởi" "thừa" "chuyển" "hợp" mới có thể làm cho sự thân mật đạt mức tốt nhất.

Bí quyết để làm bộ thân mật

Chào hỏi hàn huyên, ngưỡng mộ từ lâu, gợi mở cánh cửa đóng kín của đối phương

Những lời nói này trong cuộc sống con người có tính cộng đồng rất cao, có thể đem đến tác dụng "tới để ổn định vị trí, sau khi định vị thì nhất định sẽ tạo ra tình cảm" vì những lời nói này không liên quan đến sự đau khổ, không ảnh hưởng đến tranh chấp về quan điểm và quan hệ lợi hại, những lời nói này đều có thể nhận được sự phản hồi của mọi người, không bị mọi người đối xử lạnh nhạt.

Tìm ra những điểm chung hoặc những chủ đề vui chung với đối phương để dung hoà tình cảm

Nếu bạn và một người nào đó là bạn cùng trường, cho

dù trước đây không quen biết, nhưng các bạn có thể hồi tưởng lại những thầy cô mà các bạn biết, nếu bạn và một người nào đó là đồng hương, các bạn có thể nói về phong tục thói quen và đặc sản nổi tiếng của quê hương, nếu bạn và một người nào đó có chung sở thích, các bạn có thể trao đổi tâm tư và kinh nghiệm của nhau về những thứ liên đến sở thích đó...

Nhìn thấy tâm trạng và tình cảm của đối phương, nếu có thể cảm nhận rõ đối phương có ấn tượng tốt với bạn, tâm trạng bình thản vui vẻ, lúc này bạn có thể chuyển chủ đề "Có một việc muốn phiền bạn!", "Về sau những chuyện này phải phiền đến bạn thôi!", "Về sau có việc gì lại đến làm phiền bạn!", "Từ trước đến nay chưa gặp người nào nói với mình hợp đến như vậy, nếu chúng ta hợp tác thì chắc chắn" đại loại những câu như vậy, vì trước mặt là không khí hữu nghị và cơ sở chủ đề, thì việc "chuyển" sẽ tự nhiên và tuỳ ý, không đem đến cho đối phương áp lực, cũng không làm bạn thấy bản thân mắc nợ người quá nhiều, hai bên đều có thể "hợp". "Làm bộ thân mật" quan trọng ở cách "Làm bộ", làm bộ phải khéo và chuẩn thì tự nhiên sẽ được mọi người gần gũi, thân mật thì sẽ có thể thân thiết hơn, thân thiết thì người ta sẽ cởi mở hơn, mọi việc nhờ đó mà suôn sẻ hơn, rồi dẫn đến tốt hơn.

18. Ngẫu nhiên giả vờ ngốc

Trong cuộc sống có rất nhiều người khi tính toán lợi ích thì sáng suốt lạ thường, nhưng khi đối mặt với việc bị thiệt thòi thì canh cánh bên lòng người khác có khuyết điểm và lỗi lầm nào cũng có thể dễ dàng lật mở. Tuy nhiên tính toán càng nhiều thì mất mát càng lớn, những điều này đều gây thêm phiền hà cho con người. Kỳ thực, chỉ cần mọi người ngẫu nhiên giả vờ ngu ngơ, giả vờ ngốc để bản thân và người bên cạnh bỏ bớt nghi ngờ, rất nhiều vấn đề và mâu thuẫn sẽ được hoá giải.

Khó mà hồ đồ

Có một câu chuyện kể rằng, khi một ông A lên nhận chức Thị trưởng của một thành phố ở Mỹ. Lúc này ông mới 40 tuổi, đây là một Thị trưởng trẻ trong lịch sử của thành phố này nên thu hút được sự chú ý của đông đảo người dân và cánh báo chí trong thành phố cũng như các khu vực lân cận. Trong ngày ông A đứng lên phát biểu trước toàn người dân thành phố, mọi người đã đổ xô đến quảng trường để quan tâm đến việc thi hành biện pháp chính trị của ông, muốn xem người lãnh đạo trẻ tuổi này sẽ đưa thành phố đi theo hướng nào.

Sau bài phát biểu của Thị trưởng A, phóng viên đến từ các nơi thành phố khác thi nhau giơ tay để đặt câu hỏi.

Một phóng viên người thành phố B hỏi ông: "Thưa ngài Thị trưởng A, chúng tôi đều biết ông là người lãnh đạo có tư tưởng tiến bộ, nhưng khi ông quyết danh sách nội các, có phải đã thương lượng trước với những nhân vật quan trọng cấp cao?"

Thị trượng A nghe xong cố ý nghiêm mặt trả lời: "Ồ, xin bạn hãy chú ý, trong trường hợp này, xin đừng nhắc đến người nhà tôi!"

Mọi người nghe xong đều cười rất to. Tiếp đó không đợi phóng viên thành phố B hỏi thêm, Thị trưởng A liên lập tức chỉ một phóng viên khác nói: "Nào, mời người tiếp theo".

Ngẫu nhiên giả ngốc có khi rất dễ giải quyết vấn đề. Giả vờ hồ đồ có thể giảm bớt những phiền não không cần thiết, khiến mối quan hệ con người diễn biến hoà hợp trong không khí tương đối rộng mở và thoải mái. Máy móc nếu có thể vận

hành thuận lợi thì cần phải thêm dầu mỡ, đạo lý tương tự muốn có được quan hệ tốt trong các mối quan hệ xã hội cũng cần liên tục cho thêm "dầu bôi trơn", ngẫu nhiên giả ngốc chính là dầu bôi trơn rất tốt.

Trong lớp Đình Hưng xảy ra một một chuyện, đối với em có sự gợi mở rất lớn. Lớp em có một bạn thường xuyên đến muộn, thành tích học tập bình thường. Năm nay ngày khai giảng năm học mới bạn ấy cũng đến muộn, cô giáo chủ nhiệm phê bình bạn ấy trước lớp. Ngày thứ hai lại đến muộn, cô giáo chủ nhiệm bắt bạn đó làm kiểm điểm trước cả lớp. Ngày thứ ba thì không thấy bạn đâu, cô giáo chủ nhiệm đang định hỏi, thì nhìn thấy bóng bạn ấy đang vội vàng đi ở bên ngoài lớp học. Cô giáo chủ nhiệm linh hoạt nói: "Đề nghị các em ôn tập hai phút, tôi đi lấy thước kẹp ba cạnh". Nói xong cô đi ra. Khi cô chủ nhiệm vừa đi lên cầu thang thì bạn đó bèn từ từ luồn vào trong lớp. Sau khi quay lại lớp học cô chủ nhiệm giả vờ như không biết bạn đó đến muộn, bình tĩnh lên bục giảng dạy như bình thường. Sau khi hết giờ, cô chủ nhiệm gọi bạn đó lên văn phòng, biểu dương bạn đó hôm nay không đến muộn. Lúc này bạn ấy đỏ mặt lên

nói em vẫn đi muộn, vì trong giai đoạn này mẹ em đang ốm, sáng sớm còn phải chuẩn bị cơm cho mẹ đầy đủ xong mới đi học được. Ngày hôm sau, cô chủ nhiệm biểu dương trước lớp sự thành thật và tiến bộ của bạn đó. Từ đó trở đi, bạn học sinh này không hề đi học muộn. Giả vờ hồ đồ là một cơ hội lớn cho người khác, mỗi người đều có lòng tự trọng, yêu cầu quá nghiêm khắc thì rất dễ làm cho mâu thuẫn trở nên gay gắt, không có lợi cho quan hệ giữa con người với con người. Yêu cầu thực chất của con người chính là mong được tôn trọng và biết đến, tán dương sẽ tạo nên thành công, còn oán trách sẽ dẫn đến thất bại. Một lớp chỉ có vài bạn nghịch ngợm phá đám khiến mọi người bực tức, những người này tuy ít nhưng ảnh hưởng rất lớn. Họ có thể khiến những bạn tập trung nghe giảng bị phân tán tư tưởng, cũng có thể cho các bạn nói chuyện vui vẻ, cụt hứng. Khi giao tiếp với những bạn này thì nên khoan dung hơn, ít trách cứ, thì có lẽ hiệu quả sẽ cao.

Bí quyết giả vờ hồ đồ

Hồ đồ đến từ sự tự tin

Lòng tự tin là nguồn động lực của một người thành công. Một nhà giáo dục học nổi tiếng của Mỹ nói: "Trên thực tế trong số đông chúng ta nhất định có người bản thân vĩ đại hơn nhiều so với hiện thực, nhưng chúng ta thiếu đi lòng tự tin để nỗ lực không nản lòng". Nếu bạn cảm thấy thời điểm nào nên giả vờ hồ đồ thì tốt, bạn nên có lòng tự tin tuyệt đối, tin rằng mình làm như vậy nhất định xử lý tốt vấn đề đó.

Hồ đồ phải có nguyên tắc riêng

Trong cuộc sống có rất nhiều việc, chúng ta có thể bỏ qua, nhưng có một số chuyện liên quan đến vấn đề thị phi thì

chúng ta không nên hàm hồ, cần kiên trì thì bắt buộc phải kiên trì, cần tuân thủ thì nhất định phải tuân thủ.

Hồ đồ cần phải có tấm lòng khoan dung

Có người nói: "Nếu như chúng ta đều biết người khác bàn luận như thế nào sau lưng chúng ta thì sợ rằng đến cả một người bạn cũng không có." Đây không phải là một câu phủ định tình bạn giữa con người với con người, mà ngược lại nó cho chúng ta biết rằng không nên đi nghe ngóng hoặc tính toán những lời mọi người nói sau lưng. Bạn học của bạn nói với bạn cùng bàn những lời không tốt về bạn ở sau lưng, có thể lời nói ban đầu với lời nói sau có sự khác biệt, bạn học vì đố kị với bạn mà nói những lời không tốt về bạn cũng là bình thường. Nếu như bạn không biết những việc này thì giống như chúng chưa hề xảy ra. Ngược lại, nếu bạn thường xuyên lo lắng xem các bạn học bàn luận gì về mình sau lưng hơn nữa thường xuyên nghĩ trăm phương ngàn kế để nghe ngóng thì càng bị người nói phóng đại hoặc nói sai sự việc. Cứ như vậy, những lời nói đùa vốn không có ý gì lại trở thành những vết thương nghiêm trọng cố ý tạo ra, sẽ khiến bạn vô cùng tức tối, điều này chỉ càng làm mối quan hệ của bạn với bạn học càng thêm căng thẳng, đối với bạn và đối với người khác đều không tốt. Nhiều khi, chúng ta cần phải khoan dung với người khác và cũng cần người khác khoan dung với mình, nếu cứ tính toán thiệt hơn thì chỉ khiến bạn càng bị cô lập.

Hồ đồ cũng phải có phương pháp

Phương pháp ngẫu nhiên hồ đồ có rất nhiều kiểu, nếu có thể vận dụng một cách hợp lý, nhất định sẽ khiến mối quan hệ của bạn tốt lên. Bạn có thể để ý trước sau nói chuyện với họ, thay đổi

chủ đề; ngầm thay đổi khái niệm hoặc miêu tả nhẹ nhàng, làm bộ không biết gì; hoặc làm người ngoài cuộc, làm bộ cái gì cũng không biết. Ví dụ đối phương đang nhất quyết kể về một nơi đầy hứng thú, cho dù bạn rõ nơi đó như lòng bàn tay thì có thể giả bộ hồ đồ nói: "A, còn có một nơi hay như vậy ư? Nhanh đến nghe xem nào, hãy kể chi tiết một chút!" Giả bộ rất hứng thú và tiếp tục nghe. Có lẽ bạn không có được tin tức mới hay kiến thức thêm gì từ đó, nhưng bạn cũng có thu hoạch, có được trái tim của một người. Đối phương sẽ cảm thấy nói chuyện với bạn vô cùng vui vẻ và thích được nói chuyện với bạn, từ đó sẽ mở lòng hơn với bạn.

Nghĩ một chút

Một lần khi tổng thống Lincoln diễn thuyết, có một thanh niên đưa cho ông một mẩu giấy, Lincoln mở ra xem, bên trên chỉ có hai chữ: "đồ ngốc". Trên khuôn mặt Lincoln thoáng một chút sầm lại sau đó tiếp tục bài diễn thuyết của mình. Nếu bạn là Lincoln, sau khi nhận mẩu giấy bạn sẽ làm thế nào? Hãy nói với bố mẹ bạn về cách nghĩ của bạn.

19. Trở thành một cao thủ hành lễ

Giao tiếp giữa con người từ trước đến nay phải coi trọng lẫn nhau, thường xuyên chào hỏi nhau, tăng thêm tình cảm đôi bên. Con người khi muốn thiết lập, duy trì hoặc củng cố một mối quan hệ nào đó cần phải dùng một hình thức nhất định nào đó để biểu đạt tình cảm đôi bên, hơn nữa quà cáp luôn là cách thức hay nhất. Món quà không quan trọng to nhỏ và nặng nhẹ, chỉ cần có thể truyền đạt tâm ý thích hợp thì người muốn nhận quà đều chấp nhận, hơn nữa khoảng cách giữa các bạn cũng được kéo lại gần hơn.

Quà nhiều chẳng ai trách

Mael Sue tốt nghiệp đại học khá lâu rồi, nhưng vẫn quan hệ thân thiết với bạn học cũ, thường xuyên chơi với nhau.

Mỗi lần sinh nhật hoặc Noel, anh ấy luôn nhận được quà chúc mùng của rất nhiều bạn, có người nhắn tin, có người gọi điện, có người gửi thư điện tử, có người thông qua lá thư truyền thống gửi lời chúc mừng, có người gửi bưu thiếp, lại có người gửi quà sinh nhật đến.

Mael Sue dành riêng một ngăn to nhất của chiếc tủ tường chuyên để cất giữ những bức thư và quà này, trong thời gian hai năm, cũng đã đựng đầy những ngón quà các loại và những tấm bưu thiếp, lá thư đáng yêu...

"Bạn thật có duyên, nhận được nhiều quà như vậy! Bây giờ tôi mới được bạn gửi quà cho thôi, bạn bè trước đây đều không hề liên lạc...", một người bạn đến thăm Mael Sue, nói một cách ngưỡng mộ.

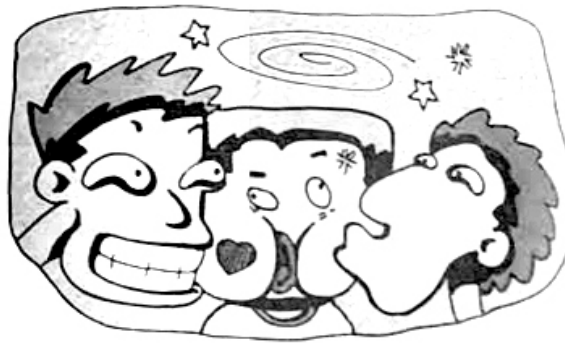
"Những cái này không chỉ là của bạn bè tặng, còn có của đồng nghiệp và những người hàng ngày gặp tặng nữa... Bình thường tôi rất thích tặng quà cho mọi người để thể hiện tình cảm của mình, nên mọi người tự nhiên sẽ dùng cách tương tự để đáp lại... những đồ vật đáng yêu thật thú vị. Nhìn thấy món quà, sẽ nhìn vật nhớ người, tự nhiên mối quan hệ trở nên mật thiết". Mael Sue bắt đầu chỉ vào các món quà rồi kể cho người bạn nghe về kỷ niệm của từng món quà.

Món quà của bạn bè truyền đạt những tín hiệu tình bạn và sự đoàn kết, thể hiện rõ sự ủng hộ đối với đối phương; cho dù là một người không quen biết tí nào cũng vui vẻ nhận quà của người khác, điều đó càng thu hẹp khoảng cách giữa hai bên...

đây chính là sự vĩ đại của món quà ý nghĩa của chúng không nằm ở chỗ chúng giá trị, đẹp đẽ, quí giá ra sao, mà là ở chỗ chúng thực sự đi sâu vào trái tim đối phương, truyền tải tình cảm của bản thân.

Một bạn trai tặng cho người bạn gái tri kỷ của mình một món quà sinh nhật. Đó không phải là con thú bông xinh đẹp tinh xảo người bạn gái thích mà chỉ là một con lạc đà bằng đồ gỗ thủ công không được đáng yêu lắm. Nhìn món quà không hợp mắt này, bạn gái rất thất vọng. Bạn trai nói với bạn ấy rằng: "Con người hiện nay sống rất thư thái, nhưng em thường kiêu kỳ, mềm yếu, tự cho mình là đúng. Lạc đà thì lại có thể chịu khổ nhục để gánh trọng trách, là một con vật không ngại gian khổ lại thành thực vững vàng vượt qua những bão táp trong cuộc sống." Chính nhờ những câu nói đó, bạn trai đã làm rung động trái tim của bạn nữ dành được tình cảm của bạn nữ.

Tặng quà còn thể hiện rằng bạn sẵn sàng giành những tình cảm thực sự cho đối phương. Những món quà thực lòng thì tuyệt đối không thể tuỳ tiện chọn cái nào lấy cái đó, cũng không phải chọn bừa lấy lệ, tuỳ tiện là xong. Món quà cần phải có sự tận tâm chịu khó của người tặng quà, anh ta phải dành thời gian và công sức tìm kiếm khắp nơi, có món quà còn là sự kết tinh của việc tự tay tỉ mỉ, vừa nghĩ vừa làm; có món quà là sự phù hợp với sở thích của người được nhận; có món quà là một thông điệp... Ở một mức độ nào đó mà nói thứ mang tặng không phải là quà mà là tình bạn thật sự và trung thành. Khẳng khái một chút thì quà nhiều không đáng trách, nâng người khác một bậc, thì người khác tự nhiên sẽ kính yêu bạn mười bậc! Kính trọng nâng đỡ lẫn nhau mới được lòng nhiều người.



Tuyệt chiêu làm quà

Quà tặng phải thích hợp

Giá trị của món quà nằm ở hiệu quả và sự thích hợp của nó, chứ không phải ở giá trị và hình thức của nó. Khi tặng quà, bạn phải đảm bảo món quà có một ý nghĩa nhất định với người nhận, hoặc rất quan trọng với người ấy, hoặc có ý nghĩa kỷ niệm, hoặc có thể đem đến cho người đó sự tự tin và khích lệ, nói tóm lại món quà nhất định phải khiến người đó vô cùng thích. Món quà không cần đắt mà chỉ cần người nhận thích là được.

Tặng quà cũng phải chọn thời cơ thích hợp

Khi bạn của bạn sinh nhật hoặc có một ngày đặc biệt ý nghĩa khác, bạn đừng bỏ lỡ cơ hội tặng bạn ấy một món quà thích hợp, bạn ấy nhất định sẽ cảm ơn bạn vô cùng, từ đó thu hẹp khoảng cách giữa hai bạn.

Kịp thời tặng quà

Nếu người khác tặng quà cho bạn, nhất định phải nhớ kịp thời đáp lễ, nếu không sẽ bị coi là người ki bo và kẻ độc hành, thậm chí người khác còn nghĩ bạn coi thường họ, dẫn đến những hiểu lầm không cần thiết. Món quà đáp lễ nhất định phải có giá trị tương đương với món quà của người đó tặng.

20. Khen ngợi mọi người

Mọi người đều thích nghe lời hay, đều thích được mọi khẳng định và tán dương.

Chính vì như vậy, trong giao tiếp khen ngợi mọi người một cách thích hợp sẽ có thể nhận được sự tiếp nhận và yêu thích của người khác. Có người từng nói: "tán dương là kỹ năng đơn giản nhất, ít mạo hiểm nhất trong giao tiếp". Nếu bạn không học kỹ năng khen ngợi người khác, bạn sẽ không thể nắm vững nghệ thuật tiếp xúc với mọi người.

Sức mạnh của khen ngợi

Ngôi sao điện ảnh nổi tiếng Angeli Poman sau khi nhận được giải diễn viên chính xuất sắc nhất trong lễ trao giải Oscar lần thứ hai, lại nhờ tài biểu diễn điêu luyện trong phim "Vụ mưu sát trên tàu điện ngầm Đông Phương" cũng giành được giải diễn viên phụ nữ xuất sắc nhất.

Tất cả bạn bè, người hâm mộ đều rất hoan nghênh thành tích đáng nể của cô. Tuy nhiên, khi nhận giải, năm ngoài suy nghĩ của mọi người, Angell Poman lại không nói về bản thân,

mà khen ngợi diễn viên cạnh tranh vai phụ xuất sắc nhất với cô là Puludenna Kedina, cô nói rằng vị trí vinh dự này nên thuộc về diễn viên này, đồng thời còn thành khẩn nói từ đáy lòng: "Hãy tha thứ cho tôi, Fuludena Kedina, tôi thực sự quá may mắn, vì tôi không nghĩ mình có thể đoạt giải".

Angeli Poman trở thành người đoạt giải nhưng cô ấy không luôn luôn nói về thành tựu và sự huy hoàng của bản thân, không nói một cách khó chịu về những khó khăn và nỗ lực của mình, cũng không nói một cách giả dối những lời nói bề ngoài có vẻ khiêm tốn, mà hết sức tôn sùng đối thủ cạnh tranh của mình, đặc biệt còn nói những lời lượng thứ theo hình thức cầu xin, vừa là sự an ủi thành thật với đối phương, cố gắng giữ thể diện cho đối thủ không được chọn. Nghĩ đến đây cho dù là đối thủ đi chăng nữa cũng đều vô cùng cảm kích với sự chân thành và lương thiện của Angeli Poman đồng thời nhận định cô ấy là người bạn tốt, chân thành có thể kết giao.

Vì quan hệ công việc nên Hồ Khả thường xuyên phải tiếp xúc với một nữ cán bộ của một đơn vị. Do thường xuyên làm phiền, nên nữ cán bộ này tuy chưa từng quắc mắt với anh, nhưng từ trước đến nay chưa hề nhìn anh với nét mặt tươi cười, luôn là nét mặt khó chịu.

Hai tháng sau, có cơ hội ngẫu nhiên, cậu gặp một người hàng xóm có quan hệ thân thiết. Trong câu chuyện, biết được hàng xóm của mình chính là cấp trên của nữ cán bộ đó. Thế là anh vội vàng nắm lấy cơ hội trước mắt, kể hết với người hàng xóm về nữ cán bộ đó, thể hiện hết ra những điều không hài lòng từ lâu, đồng thời nhờ hàng xóm nói lại những vấn đề này đến tại nữ cán bộ đó.

Lần tiếp theo khi Hồ Khả đến cơ quan đó giải quyết công việc, thì thái độ của nữ cán bộ thay đổi rất nhiều, Hồ Khả vừa bước chân vào đã được cô ấy lấy trà rồi hỏi han làm cậu giật mình vì việc này nằm ngoài tiền lệ trước đây, cô ấy còn rút ra từ ngăn kéo một quyển sách có lợi cho công việc của Hồ Khả đưa cho anh, chủ động nói rõ cho cậu mượn về để đọc.

Sau sự việc đó, Hồ Khả kể lại toàn bộ tình hình nữ cán bộ đó thay đổi cho hàng xóm nghe, cảm ơn vì ông đã nói lại những lời chê trách thái độ phục vụ xấu mà cậu đã kể về cô ấy, để cô ấy thay đổi những điều không hay.

"Không, tôi không kể cho cô ấy nghe những lời cậu nói",

câu nói của người hàng xóm năm ngoài dự liệu của Hồ Khả. "Thực ra lời nói của tôi hoàn toàn ngược lại, tôi nói với cô ấy là anh rất hài lòng với thái độ phục vụ của cô ấy, vì rất ít người có thể hoà nhã khi bị làm phiền năm lần bảy lượt mà không nổi giận".

Lời nói của người hàng xóm làm Hồ Khả đứng ngây ra, kinh ngạc vì lời nói trách cứ chuyển sang khen ngợi lại có kết quả tốt như vậy, lại còn một công đôi việc. Rõ ràng chọn lời khen ngợi so với chê trách có tác dụng lớn hơn nhiều!

Khen ngợi có uy lực cực lớn. Khen ngợi là điều không thể thiếu để chúng ta lạc quan đối mặt với cuộc sống là nguồn sức mạnh giúp chúng ta tự tin, tự cường khẳng định bản thân; khen ngợi là chất bôi trơn cho quan hệ con người, còn là hành động có thể ràng buộc mọi người, khiến mọi người tự giác khắc phục khuyết điểm, tích cực vươn lên. Vì trong cuộc sống mỗi người đều có lòng tự trọng và danh dự rất lớn. Bạn biểu dương và tán đồng với họ chính là sự thừa nhận và coi trọng lớn nhất đối với giá trị của họ. Hơn nữa có thể khen ngợi bất kỳ người nào giao tiếp với bạn, vậy thì bạn nhất định sẽ có nhiều bạn. Cách làm

mọi người cảm động dễ nhất chính là những lời khen đầy thiện ý và cảm nhận họ một cách chân thành.

Khen ngợi người khác như thế nào?

Giỏi phát hiện những nhân tố tích cực qua hành vi của họ

Chẳng có ai là toàn diện, nhưng mỗi người đều có mặt mạnh. Có bạn thành tích học tập chưa tốt, nhưng bạn ấy có thể chịu khổ rất giỏi, là một người hiếu thảo; có bạn rất to béo, ăn nhiều nhưng trái tim rất lương thiện... Những mặt tốt này đều đáng được khen ngợi.

Khen ngợi phải chân thành

Khen ngợi nên chân thành, không cần báo đáp; khen ngợi giả dối rất đáng ghét, là hùa theo, a dua, để đạt được mục đích nào đó mà làm vui lòng người khác. Khen ngợi giả dối có lẽ không bị người khác nhìn ra ngay, nhưng một khi để người khác phát hiện ra lời khen của bạn là kèm theo điều kiện, không thật lòng, sẽ khiến họ phản cảm với bạn và mọi niềm tin trước đó bị đổ vỡ hoàn toàn.

Khen ngợi phải cụ thể, rõ ràng

Khen ngợi một cách cụ thể rõ ràng khiến người khác tin tưởng. Cố ý dùng những từ phóng đại thì sẽ đạt kết quả trái với ý muốn. Bài văn của bạn học sinh đạt 95 điểm, là điểm cao nhất

lớp. Nếu bạn nói với bạn ấy rằng: "Ồ, bài văn này cậu viết thật giỏi, lời văn giàu hàm ý, đọc thật cảm động". Bạn ấy nghe nhất định rất vui. Nhưng nếu bạn nói thế này: "Ồ, bạn có thể là đại văn hào của lớp ta, là tác giả lớn trong tương lai!" Người khác nghe có thể không vui, mọi người còn cho rằng bạn chế giễu họ và lời khen đó đánh giá là không thật lòng chút nào.

Nghĩ một chút

Bạn đã từng nghe lời khen ngợi của người thân, thầy cô, bạn thân và bạn cùng lớp giành cho bạn chưa? Nghĩ kỹ một chút về một lần khen ngợi mà bạn ấn tượng sâu sắc nhất

Bạn đã từng khen ngợi người khác chưa? Hãy bắt đầu từ khen ngợi bố mẹ thật lòng, học cách khen ngợi người khác. Chú ý quan sát bố mẹ làm việc gì, sau đó nói một câu khen ngợi chân thành với bố mẹ, để ý xem phần ứng của bố mẹ.

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU 04

CHƯƠNG 1: 06

MUỐN THÀNH CÔNG PHẢI DỰA VÀO BẢN THÂN

1. Tôi làm được, tôi nhất định làm được 07

2. Tôi là tiêu điểm của cả lớp 16

3. Tôi chủ động, tôi thành công 23

4. Nói được nhất định làm được 30

5. Tấm lòng rộng bao nhiêu, trời đất rộng bấy nhiêu 39

6. Cãi nhau thực ra chẳng giải quyết được gì 45

7. Tôi không nói những điều không nên nói 51

CHƯƠNG 2: NGƯỜI TỐT LÀ PHẢI BIẾT QUAN TÂM ĐẾN NGƯỜI KHÁC **55**

8. Có khó khăn hãy tìm tôi 56

9. Đừng quên nói lời cảm ơn 61

10. Kịp thời nói xin lỗi 66

11. Hãy nghĩ cho người khác một chút 71

12. Trở thành một thính giả thật thà 78

13. Bạn bè đối với con rất quan trọng 83

14. Hãy tín nhiệm người khác hơn nữa 88

CHƯƠNG 3: CƠ HỘI TỐT PHẢI CÓ BÍ QUYẾT **93**

15. Bạn thích, tôi cũng thích 94

16. Hiểu rõ lòng bạn 101

17. Cũng có thể làm bộ thân mật 107

18. Ngẫu nhiên giả vờ ngốc 110

19. Trở thành một cao thủ hành lễ 116

20. Khen ngợi mọi người 120

Ths. Ngô Quỳnh Trang (soạn dịch)

Tủ sách kỹ năng
DÀNH CHO HỌC SINH TRUNG HỌC

HOÀN THIỆN BẢN THÂN MỖI NGÀY

Cuốn sách này chủ yếu bắt đầu từ công việc và cách làm người của các bạn học sinh, thông qua những ví dụ thực tế gần gũi với cuộc sống. Năng lực chỉ trong thực tiễn, được cọ xát, được tương tác mới có thể được nâng cao. Chúng tôi lập ra mục "nghĩ một chút" hoặc "thử một chút", đưa ra một số vấn đề có tính tập trung mạnh, buộc người đọc phải suy nghĩ. Chúng tôi tin rằng, các bạn học sinh chắc chắn sẽ có được kinh nghiệm mới, thu hoạch mới, gợi mở mới từ cuốn sách này.

LƯU HÀNH NỘI BỘ
2026