

Anné Linden

Giám đốc Viện Đào tạo MFL tại New York

& Kathrin Perutz

PHÁT HUY TIỀM NĂNG cùng

làm thế nào
để giao tiếp tốt hơn
và thành công hơn
một cách khoa học
và dễ dàng

Dịch giả:

LƯƠNG XUÂN VY
TRẦN ĐĂNG KHOA

TGM
BOOKS



NXB
PHỤ NỮ

TẬP

1

Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP Tập 1

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

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách :

Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

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

NLP – Neuro Linguistic Program – Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy – là bộ môn khoa học về hoàn thiện bản thân với những phương pháp hiệu quả nhất, giúp cho bạn có thể trở thành người xuất chúng.

Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP là khai thác những khả năng tiềm ẩn trong tư duy bằng cách thay đổi tận gốc của hành vi. Bất luận bạn là ai, đang ở hoàn cảnh nào, Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP sẽ giúp bạn có được sự tự tin để đương đầu với thách thức.

MANG CHẤT LƯỢNG VÀO KIẾN THỨC

TGM Books được thành lập vào tháng 9 năm 2007 bởi ba thành viên: chuyên gia đào tạo-dịch giả **Trần Đăng Khoa**, dịch giả **Uông Xuân Vy**, chuyên gia đào tạo **Trần Đăng Triều**. Sau này, vào tháng 2 năm 2009, **TGM Books** được sát nhập vào **TGM Corporation**.

Từ những ngày đầu thành lập, khát vọng của chúng tôi là xuất bản ra những quyển sách có giá trị, được đầu tư công phu cả về nội dung lẫn hình thức, nhằm mang lại cho độc giả không chỉ kiến thức mà còn là một trải nghiệm mỗi khi cầm từng quyển sách của **TGM Books** trên tay.

Với phương châm không xuất bản ồ ạt mà chỉ xuất bản những quyển sách chất lượng cao từ nội dung đến hình thức, các ấn phẩm của **TGM Books** được trải qua nhiều công đoạn từ chọn lọc nội dung, kỹ lưỡng đến dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam. Không chỉ dịch sách, chúng tôi còn mong muốn góp phần nhỏ nhoi làm giàu đẹp thêm ngôn ngữ tiếng Việt thông qua những quyển sách của mình.

Chính vì thế, các ấn phẩm của **TGM Books** đã và đang mang lại những giá trị to lớn cho nhiều tầng lớp xã hội khác nhau bao gồm: sinh viên học sinh, các bậc phụ huynh, công nhân viên chức, các nhà quản lý, các nhà lãnh đạo, doanh nhân... trở thành những đầu sách mang tính hiện tượng, bán chạy nhất tại Việt Nam hiện nay, và được yêu quý bởi hàng triệu độc giả trong và ngoài nước.

TGM Books có được những thành quả này là nhờ sự quan tâm và ủng hộ của những độc giả tâm huyết như bạn. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn bạn vì tình cảm tốt đẹp đó.

Mang chất lượng vào kiến thức

www.TGMBooks.vn

ANNÉ LINDEN

cùng **Kathrin Perutz**

The secrets of your mind revealed

PHÁT HUY TIỀM NĂNG CÙNG

NLP 1

Dịch giả:

Uông Xuân Vy - Trần Đăng Khoa

Hỗ trợ thực hiện:

Bùi Hoàng Thanh Dung - Đinh Hải Đăng

Nguyễn Hồng Vân

TGM BOOKS

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

Cảm nhận của độc giả

Tôi đã quan tâm theo dõi công việc của Anné Linden trong hơn 20 năm qua và tôi biết bà là một nhà huấn luyện NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy) lão luyện và giàu kinh nghiệm. Tôi rất vui mừng khi biết cuối cùng bà đã chọn được cách chia sẻ những hiểu biết và suy nghĩ của mình với nhiều người hơn bằng việc cho ra đời quyển sách này. Nếu bạn chưa quen với NLP thì quyển sách này sẽ giới thiệu một cách đơn giản nhưng đầy đủ tất cả những gì mà bạn muốn biết. Anné viết rất dễ hiểu và thể hiện vốn hiểu biết của bà trong từng trang sách.

Julian Russel, Huấn luyện viên cấp cao, Công ty tư vấn PPD

Anné Linden là một nhà giáo bậc thầy, một tấm gương xuất chúng. Với cách viết vô cùng giản dị và trong sáng, bà đã mang đến cho độc giả những nguyên tắc hiệu nghiệm của việc thay đổi. Bà khiến cho NLP trở nên dễ tiếp cận và tôi rất lấy làm vui mừng và nôn nóng giới thiệu quyển sách của bà đến tất cả sinh viên, đồng nghiệp và bạn bè của tôi. Chúng tôi chắc chắn sẽ đưa tác phẩm này vào hiệu sách Learning Alliance của mình.

Tiến sỹ Rev. Joyce Liechenstein,

Phó giám đốc, One Spirit Learning Alliance and One Spirit Interfaith

Seminary, Thành phố New York, www.joyceliechenstein.com

Chúc mừng tác phẩm “Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” của Anné Linden được tái bản. Quyển sách được viết bằng lòng nhiệt thành, với phong cách trò chuyện nhẹ nhàng và sẽ là quyển cẩm nang để bạn tìm hiểu về NLP cũng như hiểu rõ hơn về bản thân mình.

Bà đã tận dụng các kỹ năng của một diễn viên và một nhà giáo để mang đến cho bạn đọc nhiều lựa chọn phong phú về những bài tập thực tiễn, những lời gợi ý, những câu hỏi, mẫu chuyện, ẩn dụ sâu xa và thậm chí cả những màn kịch ngắn... tất cả khiến cho khái niệm NLP trở nên sống động trong đời thực.

Đây là một quyển sách hướng dẫn thú vị có kết cấu chặt chẽ về NLP và quan trọng không kém, quyển sách chú trọng đến việc khám phá và học hỏi kiến thức về NLP đối với mỗi cá nhân. Bề dày kinh nghiệm 20 năm trong lĩnh vực NLP của tác giả chắc chắn sẽ tỏa sáng cùng với sự chân thành, tính sáng tạo và niềm đam mê không bao giờ tắt.

Một quyển sách tuyệt vời dành cho mọi người, những người mới biết đến khái niệm NLP, những người xem việc tìm hiểu về NLP như cách phát triển bản thân và cả những người thích thú đón nhận những ví dụ có thật, sống động và nhiều màu sắc minh chứng cho tác dụng lớn lao của NLP trong cuộc sống - và dành cho cả những người muốn được nhiệt tình khích lệ trải nghiệm NLP.

Judith Lowe, PPD Learning, Luân Đôn

Một quyển sách đẹp. Nó không chỉ đong đầy suy nghĩ sâu sắc, mà còn được thể hiện bằng văn phong tao nhã và lời cuốn hút nhất. Chỉ những người thật sự thông suốt về một chủ đề nào đấy mới có thể viết trôi chảy và đầy phong cách như thế. Anné Linden chắc chắn là một bậc thầy như vậy. Chỉ với cách viết đầy lôi cuốn cũng đã đủ để bạn say sưa đọc nó. Đối với tôi, đây là tất cả những gì về NLP... quyển sách này chắc chắn là một ví dụ xuất sắc.

Sue Knight, tác giả của NLP at Work (NLP trong Công Việc),

Nhà tư vấn, đào tạo và huấn luyện viên quốc tế, www.sueknight.co.uk

Thông thường, mỗi khi tôi cố giải thích các khái niệm phức tạp của NLP cho những người không rành về tâm lý học, tôi nhận được một trong hai phản ứng. Một là “ánh mắt khó hiểu” của những người cảm thấy điều tôi nói quá sức rắc rối. Phản ứng còn lại là sự hăng hái của những người chấp chững bước vào và xem NLP là con đường phát triển bản thân. Cả hai dạng người này đều cần một phương pháp tiếp cận dễ hiểu về NLP, để giúp họ nhận ra những ứng dụng của NLP trong việc giao tiếp cực kỳ hiệu quả, tiếp cận nguồn lực, gỡ rối kết quả, biến thất bại thành thông tin phản hồi, có thêm nhiều lựa chọn và linh hoạt hơn trong những tình huống thường nhật. “Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” của Anne Linden (viết cùng Kathrin Perutz) chính là lời giải đáp.

“Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” chính là “quyển sách hướng dẫn cho não bộ”, nó cho phép người đọc “tận dụng tối đa sức mạnh và nguồn lực sẵn có”. Quyển sách này được chia làm bảy phần, mỗi phần nói về một giả định cơ bản của NLP:

- **Ý nghĩa của giao tiếp chính là phản hồi** mà bạn nhận được. Phần này nói về việc giao tiếp hiệu quả trong các mối quan hệ cá nhân: tạo sự kết nối, kỹ năng quan sát, cách thức biểu hiện và diễn đạt (ngôn ngữ hoặc phi ngôn ngữ), thời gian hoạt động và thời gian chết, sự tương đồng và khác biệt, kỹ năng đồng điệu và dẫn dắt người khác.

- **Bạn có tất cả những nguồn lực bạn cần.** Phần này hướng dẫn cho độc giả cách tiếp cận các nguồn lực của chính mình và nâng cao sở trường cũng như tài năng của họ. Những công cụ NLP cần thiết trong việc này là giác quan nội tại, neo, thiết lập phản ứng cho tương lai và ngôn ngữ cơ thể.

- **Thành công là khả năng đạt được những kết quả mong muốn.** Trong phần này, quyển sách đào sâu vào việc thiết lập mục tiêu, giá trị sống, kết quả, động lực, sự suy xét về môi trường và chiến lược.

- **Bạn có thể chuyển thất bại thành thông tin phản hồi.** Phần này là những định hướng về mặt triết học trong lĩnh vực chuyển hóa ý nghĩa của thất bại - để khám phá về việc học hỏi, để nhìn thấy những cơ hội mới ẩn chứa trong mỗi thất bại, và để nhận ra rằng điều tốt đẹp tồn tại song song, hoặc bất chấp, những điều tồi tệ.

- **Tám bản đồ không phải là một vùng đất.** Trong phần khám phá về các mô thức ngôn ngữ này, Anne Linden sẽ hướng dẫn cho chúng ta về Phương thức Meta - cách đặt câu hỏi để có câu trả lời cụ thể và đầy đủ ý nghĩa.

- **Có một ý định tích cực đằng sau mỗi hành vi.** Ở mục này, quyển sách nêu ra những hành vi vô thức của chúng ta và cách kiểm soát chúng bằng việc hiểu rõ “từng phần”, ý định tích cực và chuyển hóa ý nghĩa.

- **Luôn có nhiều lựa chọn.** Chủ đề của phần này là sự linh hoạt. Linden đưa ra những công cụ cho sự thay đổi: chuyển đổi giác quan và khuôn mẫu can thiệp.

Kết luận:

Quyển sách này khiến NLP trở nên dễ chấp nhận đối với những đối tượng không chuyên - những

người đơn giản chỉ muốn áp dụng NLP vào cuộc sống thường ngày. Linden lồng những bài hướng dẫn vào những mẫu đối thoại vui vẻ cùng những câu chuyện mẫu, ví dụ và ản dụ. “Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” là quyển cẩm nang hàng đầu dành cho những ai bắt đầu tìm hiểu NLP.

Tiến sĩ Judith E. Pearson là chuyên gia tư vấn, nhà thôi miên và nhà huấn luyện NLP được chứng nhận. Bà mở văn phòng riêng tại Springfield, bang Virginia. Bà cũng vừa xuất bản quyển *The Weight, Hypnotherapy and You Weight Reduction Program: An NLP and Hypnotherapy Practitioner’s Manual*. Địa chỉ trang web của bà là www.engagethepower.com.

Lời Nói Đầu

“**P**hát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” là quyển sách đặc biệt về phát triển bản thân, nó viết về những gì bạn đã biết. Điểm chính khi đọc quyển sách này không phải nằm ở những thông tin mới mẻ, mà là học cách sử dụng những thông tin bạn có trong tay nhưng không biết hoặc chưa dùng đến.

Quyển sách này viết cho bạn và về *bạn*. Mục đích của nó là giúp bạn đạt được những mục tiêu *của mình*, bất kể đó là gì - để mở ra những lựa chọn cụ thể *cho bạn*.

Vì vậy, xin bạn đừng đọc suông mà hãy *sử dụng* nó! Những kỹ năng đề cập trong quyển sách này sẽ chẳng có lợi ích gì, trừ khi bạn thực hành chúng. Chúng không phải là những gợi ý trí tuệ, cũng không phải là những giải pháp trí tuệ. Thậm chí nếu bạn đã quen với việc giải quyết vấn đề bằng logic và lý luận thì hãy tạm ngưng cách suy nghĩ đó để tiếp nhận quyển sách này. Hãy để nó phát huy phép màu của mình. Hãy để nó khơi dậy phép màu *trong bạn*.

Khi làm các bài tập - hãy thật sự *làm* chúng thay vì bận tâm nghĩ ngợi - bởi bạn sẽ tác động đến sự thay đổi, một cách có ý thức và vô thức, có tác dụng dẫn đến sự lựa chọn.

Hãy đọc quyển sách này theo trình tự, từ đầu đến cuối, sau đó quay lại tập trung vào những phần cụ thể, kỹ năng hoặc phương pháp nào đó. Hãy mang tất cả khả năng, nguồn lực, nỗi sợ hãi và thói quen của bạn vào trong sách. Hãy biến nó thành của riêng bạn và cuối cùng, bạn sẽ khám phá ra rằng bộ não là nơi thú vị nhất mà bạn từng biết.

Lời Cảm Ơn

TÔI XIN gửi tất cả lòng biết ơn và kính trọng của mình đến Richard Bandler và John Grinder, những người sáng lập ra Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (NLP), những người thầy đầu tiên của tôi.

Quyển sách này dựa trên công trình nghiên cứu của họ. Một số bài tập và phương pháp được phát triển từ những khóa huấn luyện của họ. Tôi đặc biệt muốn thể hiện tâm lòng trân trọng của mình để tưởng nhớ Milon H. Erickson, một trong những vị “tiên bối” có ảnh hưởng lớn nhất đến NLP, người mà tôi đã được vinh dự học hỏi, và sự thông thái của ông vẫn thấm nhuần trong công việc của tôi, tiếp thêm nghị lực cho tôi trong cuộc sống. Tôi cũng muốn ghi nhận công lao của Robert Dilts, tác giả của ý niệm chuyển đổi quan điểm. Tôi xin cảm ơn người bạn yêu quý Murray Spalding đã giúp quyển sách này ra đời; cảm ơn Susan James, sự nhiệt tình và hỗ trợ không mệt mỏi của cô bao giờ cũng là điểm tựa và niềm khích lệ đối với tôi; cảm ơn Joanne Fabris đã mang Kathy đến với tôi, quyển sách này sẽ không bao giờ hoàn tất nếu thiếu cô ấy. Cuối cùng, tôi xin gửi lời cảm ơn đến Jane Dystel, người đã giúp quyển sách này thành hiện thực.

Lời Giới Thiệu:

Đánh Thức Phép Lạ

AI CŨNG CÓ NHỮNG ƯỚC MƠ, lớn và nhỏ, xa vời và trong tầm tay. Ước mơ về những cuộc phiêu lưu, về tình yêu và thành công trong mọi chuyện: dám đứng lên chống lại kẻ trước nay luôn trấn áp bạn, nấu một bữa ăn không thể nào quên, viết một quyển sách, giành được huy chương vàng, học tiếng Pháp, đưa ra những quyết định trọng đại, làm chủ cuộc đời mình.

Hãy hình dung một bức tranh trong tâm trí về ước mơ của bạn, một điều gì đó bạn muốn thực hiện, một điều bạn tự hứa với lòng, một mục tiêu mà bạn hy vọng mình sẽ đạt được. Hãy làm cho hình ảnh ấy nhỏ, mờ nhạt và ở phía xa. Giữ bức tranh ấy trong vài giây. Để ý đến những cảm xúc của bạn lúc này. Rồi xóa nó ra khỏi đầu.

Bây giờ, bạn hãy làm cho bức tranh ấy to ra, sáng hơn và kéo nó lại gần bạn hơn. Hãy in nó vào tâm trí bạn. Cảm nhận cảm xúc của bạn vào lúc đó. Rồi để hình ảnh ấy mất đi.

Cách miêu tả ước mơ nào trong số hai cách trên khiến bạn cảm thấy có động lực theo đuổi nó hơn? Hình ảnh nào trong hai hình ảnh đó khiến bạn tin tưởng mạnh mẽ hơn vào khả năng đạt được ước mơ của mình?

Não bộ của bạn vô cùng màu nhiệm. Có thể bạn sẽ cần một thời gian trước khi có thể tạo ra hình ảnh, âm thanh và cảm xúc trong đầu một cách dễ dàng như điều chỉnh tivi, nhưng bạn sẽ làm được điều đó sớm hơn bạn tưởng.

Tất cả chúng ta đều tạo ra những hình ảnh trong tâm trí, phát đi phát lại chúng và nói chuyện với chính mình; đó là cách não bộ thể hiện các trải nghiệm. Khi bạn nghĩ về một điều gì đó đã xảy ra, một điều có thể xảy ra hoặc một điều bạn muốn nó xảy ra, bạn sẽ nhìn, nghe và cảm nhận nó thông qua các giác quan. Đó là cách chúng ta suy nghĩ, dù phần lớn thời gian chúng ta không nhận thức được mình làm như thế nào.

Để đạt được mục tiêu, giải quyết vấn đề hoặc sắp xếp các giá trị sống, chúng ta phải kết nối với

các bộ phận có chức năng điều khiển hầu hết những gì chúng ta làm như: đi đứng, nói năng, hít thở, di chuyển và hàng trăm những hành vi tự động khác giúp ta tồn tại mỗi ngày. Tôi đang nói đến phần tâm trí vô thức (gọi tắt là vô thức).

Để thực hiện những thay đổi trong cuộc sống, chúng ta cần chạm đến phần vô thức này, để kết nối những suy nghĩ có ý thức với vô thức.

Đã có rất nhiều bài viết về giao tiếp, đặc biệt là về những khó khăn trong giao tiếp bởi sự cách biệt giữa các thế hệ, giới tính, kỳ vọng, chủng tộc hoặc nền tảng giáo dục. *Giao tiếp giữa các cá nhân với nhau* - giao tiếp giữa người với người, giữa bạn với người khác - là một kỹ năng cực kỳ quan trọng trong việc giao tiếp xã hội hàng ngày của bạn. Bạn phải chắc chắn rằng thông điệp bạn gửi đi sẽ được tiếp nhận và hiểu đúng. Bạn cũng phải đảm bảo rằng bạn hiểu đúng những gì người khác muốn nói. Trong nhiều loại hình công việc, khả năng giao tiếp là không thể thiếu, và chắc hẳn không có mấy mối quan hệ có thể duy trì mà không cần giao tiếp.

Tuy vậy, ít nhất thì khả năng giao tiếp rõ ràng với người khác cũng quan trọng không kém việc giao tiếp với chính mình. *Giao tiếp trong tâm trí* nghĩa là thực hiện trong chính bạn những điều tương tự như những gì bạn làm để tạo dựng môi trường hiểu và *sự kết nối* với người khác: lắng nghe, thật sự chú tâm, tạo ra bầu không khí tin cậy và an toàn.

Chỉ khi bạn tin vào chính mình, bạn mới có thể giao tiếp. Và chỉ bằng cách giao tiếp với bản thân, bạn mới có thể khám phá ra cách mình suy nghĩ. Rồi bạn mới có thể thay đổi cách nghĩ của mình để giải quyết khó khăn, trở ngại và phá vỡ những thói quen và mô thức không có lợi cho bạn hoặc hạn chế khả năng của bạn.

Bạn bắt đầu quá trình thay đổi này bằng cách khám phá những gì sẵn có, những nguồn lực và khả năng mà bạn sở hữu, những việc bạn làm để thúc đẩy hoặc kiềm chế bản thân. Bạn bắt đầu bằng cách nói ra suy nghĩ của mình.

Bạn miêu tả những mục tiêu hoặc ước mơ với bản thân ra sao? Bạn có thật sự tưởng tượng về nó hay không? Nếu bạn không thể nhìn thấy ước mơ của mình ngay trước mắt thì bạn theo đuổi nó bằng cách nào? Nếu bạn không biết mình đang tìm kiếm điều gì thì làm sao mà bạn biết được khi nào bạn đạt được nó?

Một khi bạn đã hình dung rõ (theo nghĩa đen là “tạo ra hình ảnh”), về điều mà bạn hy vọng thực hiện hoặc nơi bạn sẽ đến, xem như bạn đã gần đạt được nó. Rất có thể đó là điều bạn đang làm vào lúc này. Đó là điều tất cả chúng ta đều làm, dù ta có nhận thức về nó hay không. Nếu may mắn, bạn đã vẽ ra cả một bức tranh to lớn, rực rỡ về bất cứ điều gì bạn muốn đạt được, thậm chí ngay cả khi bạn không hề nhận ra điều đó. Hoặc bạn đang trò chuyện với chính mình, tự lên dây cót tinh thần cho mình bằng câu nói, “Mình sẽ làm được!” và những lời động viên khác.

Nhưng cũng có thể bạn đang làm điều ngược lại - một lần nữa, dù bạn có nhận ra hay không. Có thể bạn đang tự nhủ, “Mình sẽ không bao giờ làm được việc đó” hoặc “Mình thật ngu ngốc” hoặc “Ai cũng giỏi hơn mình”. Bạn có thể lặp đi lặp lại điều này trong đầu cho đến khi bạn thật sự tin là như vậy.

Hãy thử làm việc này: Chọn một thông điệp mà bạn thường nói với chính mình khiến bạn không thể hoàn thành những việc lớn nhỏ mà bạn mong muốn đạt được, và cứ để nó phát đi phát lại trong đầu. Lặp lại những từ ngữ bạn thầm nhủ trong lòng: “Mình sẽ không bao giờ hoàn thành được việc này” hoặc “Mình không đủ thông minh” hoặc bất cứ điều gì bạn nói.

Hãy vận nhỏ dần tiếng của âm thanh đó rồi làm cho nó nghe có vẻ xa xăm.

Giờ bạn hãy vận âm thanh lớn lên. Để cho thông điệp đó vang lên oang oang trong đầu.

Lòng nhạc có tiết tấu vui nhộn vào thông điệp đó.

Điều gì sẽ xảy ra?

Ngôn từ thì vẫn vậy, nhưng ý nghĩa của nó sẽ thay đổi. Cách bạn làm, hoặc suy nghĩ, hoặc cảm nhận về một điều gì đó quyết định sức ảnh hưởng của nó. Bạn có thể thay đổi cách bạn cảm nhận bằng việc thay đổi cách nghĩ. Bạn có thể dùng ý thức để điều khiển những hành vi vô thức của mình.

Trong đầu bạn bây giờ có hàng ngàn sự lựa chọn mà bạn chưa hề biết tới. Bạn không nhận ra rằng có vô vàn hướng thay đổi đang chờ bạn khám phá. Có thể cho đến lúc này, bạn vẫn đang ngồi ở băng ghế sau trên chuyến xe cuộc đời mình và để mặc cho nó lao đi.

Đã đến lúc bạn giành lại quyền kiểm soát. Bằng việc học cách điều khiển tâm trí, bạn có thể làm mọi thứ: chuyên hướng, lùi lại hoặc tiến lên, thực hiện những gì bạn mơ ước, giải quyết những khó khăn, thay đổi thói quen và lật sang một trang khác. Bạn có thể ngồi sau vô-lăng và trở thành thuyền trưởng con tàu cuộc đời mình.

Điều này không có nghĩa là bạn luôn đạt được những gì mình muốn. Nhưng nó có nghĩa là bạn có toàn quyền lựa chọn cách mình nghĩ và cảm nhận, nghĩa là bạn chủ động điều khiển bộ não hoạt động theo ý mình, thay vì để mặc cho nó “chạy” tự động.

Nếu bạn xác định rõ điều mình cần thay đổi và có trong tay công cụ để thực hiện sự thay đổi đó, kết quả sẽ vô cùng kỳ diệu. Trong giây lát, bạn có thể từ chỗ cảm thấy bị kiểm tỏa trở nên thấy mình cực kỳ mạnh mẽ, tự do.

Con người chúng ta không ai giống ai. Chúng ta cảm nhận thế giới theo cách của riêng mình. Mỗi chúng ta đều có những cái riêng biệt, hình thành từ những gì chúng ta trải nghiệm trong quá khứ: con người, sự kiện, hành vi và cảm xúc. Tuy vậy, chúng ta vẫn có khả năng giao tiếp với người khác. Chúng ta làm điều đó như thế nào? Làm thế nào tôi có thể chắc chắn rằng nếu tôi nói ra một điều gì đó tốt đẹp, bạn sẽ hiểu đúng điều tôi muốn nói? Hoặc về tình yêu thì sao? Mỗi người gọi lên trong đầu những hình ảnh khác nhau, những liên tưởng khác nhau khi nghe đến từ yêu, tuy vậy ai cũng mong đối tượng thấu hiểu mình khi ta thốt ra ba từ “Anh yêu em” hoặc “Em yêu anh”.

Giao tiếp giữa các cá nhân với nhau là cách chúng ta liên kết giữa mình với người khác. Đó là những gì đang diễn ra giữa bạn và tôi thông qua trang sách này. Tôi truyền đạt những suy nghĩ của tôi tới bạn; bạn phản ứng hoặc đáp lại bằng những suy nghĩ và cảm nhận của riêng mình. Có thể bạn đang thầm tranh luận với tôi; hoặc bạn đang hình dung xem quyển sách này viết về cái gì hoặc nó sẽ ảnh hưởng đến bạn như thế nào.

“Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” là quyển cẩm nang cho trí não. Nó sẽ bày cho bạn một số kỹ thuật, tất cả đều hết sức đơn giản, cho phép bạn tận dụng tối đa sức mạnh và những nguồn lực sẵn có.

Nếu bạn có một cái đèn pin nhưng lại không có pin, bạn sẽ chẳng thấy đường mà đi trong đêm tối. Nếu bạn có pin nhưng vẫn không biết cách lắp pin thì bạn cũng chẳng khiến đèn sáng lên được. Để soi sáng con đường mình đi, bạn cần một cái đèn pin, pin và một vài lời hướng dẫn. Quyển sách này sẽ cung cấp cho bạn những lời hướng dẫn ấy. Những thứ còn lại bạn đã có sẵn rồi.

“Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” dựa trên những nguyên tắc về Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy -

Neuro Linguistic Programming (viết tắt là NLP). Đó là những nguyên tắc mà tôi giảng dạy và thực hành trong gần hai mươi năm qua với tư cách là nhà sáng lập và giám đốc của Viện đào tạo NLP New York (New York Training Institute for NLP). Nay tôi mang những nguyên tắc và kỹ thuật của phương pháp phi thường này đến với bạn, đến từng độc giả của quyển sách này. Đây là những kỹ năng hoặc công cụ có thể mở ra cho bạn những lựa chọn mới, dựa trên những gì bạn có và hoàn cảnh của riêng bạn.

NLP được phát hiện vào giữa thập kỷ 70 bởi Richard Bandler và John Grinder (người thầy và đồng sự của tôi), kết hợp thêm một số công trình nghiên cứu của nhiều nhà tư tưởng khác trong lĩnh vực ngôn ngữ, tâm lý, nhân loại học và các lĩnh vực khác, về bản chất, NLP nêu lên những phương pháp thực tiễn để thay đổi hành vi, thông qua việc giao tiếp rõ ràng với chính mình và với người khác. Đúng như tên gọi của nó (*neuro* - bộ não, *linguistic* - ngôn ngữ, *programming* - mô thức thói quen của hành vi, như suy nghĩ, được tạo ra bởi tác động của ngôn ngữ trong não), NLP chỉ cho chúng ta cách “tái lập trình” bản thân. Điều này có nghĩa là, trước tiên, chúng ta phải nhận thức được những mô thức và hành vi mà ta thường làm nhưng không ý thức về chúng. Tiếp theo, chúng ta có thể thách thức lại những giả định chúng ta dùng đến mà không nghĩ đến, tận dụng những nguồn lực mà ta thậm chí không biết rằng mình có, và cuối cùng, bằng cách “thay đổi” tâm trí, chúng ta có thể thay đổi hành vi, suy nghĩ và cảm xúc của mình.

NLP quan tâm đến *cách thức* bộ não chúng ta hoạt động - những mô thức mà chúng ta dùng để tổ chức thông tin, cách mà chúng ta thúc đẩy (hoặc kiềm chế) bản thân - cách chúng ta có thể sửa đổi những phản ứng theo thói quen để chấp nhận những lựa chọn mới, hành vi mới, cách suy nghĩ và cảm nhận mới. Bởi vì NLP tập trung giải quyết những vấn đề trước mắt, thay vì đào bới lại quá khứ, thế nên kết quả đạt được rất nhanh, có khi ngay lập tức.

NLP được thể hiện thông qua những công cụ trí tuệ cụ thể mà chúng ta sẽ thảo luận trong suốt quyển sách này, những công cụ nhằm đến sự thay đổi hiệu quả và tức thời, gần như một phép lạ. Những công cụ này được biết đến dưới dạng những lời hướng dẫn đơn giản, thường là những câu hỏi, về cách bạn kiểm soát hoạt động của trí não.

Ai cũng từng nếm trải sự diệu kỳ của những điều như: trí óc ta có thể nhớ về đường viền màu xanh dương của chiếc áo khoác ngày xa xưa, hoặc một bản nhạc ta mới nghe qua một lần; trí óc cũng có thể nghĩ về tương lai, sáng tác những vần thơ, giải những đề toán khó, yêu một ai đó và thấu hiểu nhu cầu của người khác. Trí óc con người phức tạp hơn bất cứ thứ gì trong vũ trụ này, nhưng chúng ta có thể điều chỉnh nó, tinh chỉnh nó, thay đổi những mô thức của nó chỉ bằng một câu hỏi.

“Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” là sách hướng dẫn dành cho người dùng, về cách sử dụng các công cụ và kỹ thuật nói trên. Tên gọi của một số kỹ năng này có thể nghe xa lạ với bạn, nhưng bạn sẽ nhận ra cách thức hoạt động của chúng rất quen thuộc. Giống như một nhân vật trong vở kịch của Molière phát hiện ra rằng trước giờ những gì anh ta nói ra đều ở dạng văn xuôi, bạn cũng sẽ nhận ra mình vẫn thường áp dụng NLP dưới hình thức này hay hình thức khác.

“Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” được chia làm bảy phần, mỗi phần nói về một nguyên tắc nền tảng của NLP, được xem như những giả định, về mặt ngôn ngữ, giả định là những gì mà bạn cho là đúng để điều bạn nói ra có ý nghĩa. Nếu tôi nói, “Con mèo nhảy từ trên bàn xuống,” thì giả định đằng sau câu nói của tôi là con mèo đã từng đứng trên bàn. Nếu tôi nói, “Đóng cửa sổ lại,” thì giả định là cửa sổ *đang mở*.

Những giả định cơ bản trong NLP phác họa những gì chúng tôi cho là đúng, cùng với những kỹ năng và kỹ thuật cụ thể. Khi dùng quyển sách này, bạn sẽ khám phá ra rằng sẽ hiệu quả nhất nếu bạn chấp nhận những giả định đó. Bạn không cần phải tin vào chúng (ít nhất là chưa phải bây giờ; tôi nghĩ bạn sẽ tin khi bạn đọc hết quyển sách này), nhưng chúng sẽ mang lại hiệu quả lớn nhất, nếu bạn hành động như thể chúng là đúng. (“Như thể” là một kỹ năng NLP chúng tôi dùng để định hình kết quả.) Hãy

hành động như thể các giả định là đúng, bạn sẽ khám phá ra nó tác động đến suy nghĩ, thái độ của bạn đối với người khác và với bản thân mình như thế nào.

Đây là những giả định sắp xếp theo thứ tự mà chúng ta sẽ thảo luận:

1. Ý nghĩa của giao tiếp chính là phản hồi mà bạn nhận được
2. Bạn có tất cả những nguồn lực mà bạn cần
3. Thành công là khả năng đạt được những kết quả như mong đợi
4. Bạn có thể biến thất bại thành thông tin phản hồi
5. Vấn đề địa lý không phải là giới hạn
6. Có một ý định tích cực đằng sau mỗi hành vi
7. Luôn có nhiều lựa chọn

Học về NLP, đối với nhiều người, là cách mới mẻ để hiểu về những điều mà bạn đã biết. Đó là bản hướng dẫn dành cho chương trình của riêng bạn, là hệ thống sử dụng những nguồn lực của bạn, để phát huy khả năng, sở trường và giao tiếp với bản thân cũng như người khác một cách thoải mái, rõ ràng. Nếu bạn muốn có thêm thông tin về bất cứ mô thức, kỹ năng hoặc khái niệm nào đề cập trong quyển sách này, vui lòng liên hệ Anne Linden, 20 Hawksview Lane, Accord, NY 12404 hoặc vào trang web: www.nlpcenter.com.

PHẦN MỘT

Ý nghĩa của giao tiếp chính là phản hồi mà bạn nhận được

CHƯƠNG 1

Nói Ra Điều Bạn Muốn Nói

“Bạn nên nói những gì bạn nghĩ,” Thỏ March tiếp tục.

*“Nhất định rồi,” Alice vội vã đáp; “ít ra - ít ra tôi thật sự nghĩ
những gì tôi nói.”*

- Lewis Carroll

Alice Lạc Vào Xứ Sở Thần Tiên

BẠN CÓ NHẬN BIẾT những gì bạn nói hay không?

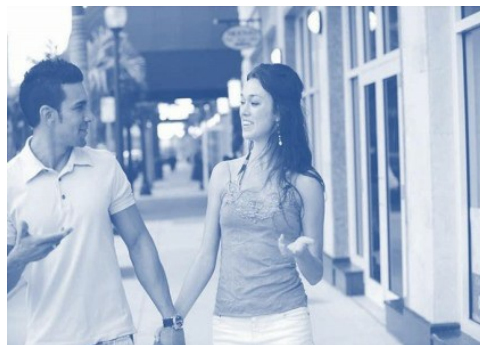
Tất nhiên rồi. Nếu không bạn sẽ chẳng nói làm gì, đúng không?

Có thể là như vậy.

Nhưng điều bạn nói và điều người khác hiểu có thể là hai chuyện hoàn toàn khác nhau. Có một cách để biết xem điều bạn nói có được hiểu đúng hay không là chú ý đến phản hồi mà bạn nhận được. Giao tiếp của bạn được cấu thành bởi cả thông điệp bạn muốn gửi đi lẫn thông điệp mà bạn nhận lại.

Giao tiếp giữa người này với người kia, giống như từ trường, cần có hai cực: bạn và tôi. Thông điệp giữa chúng ta, và điều bạn nói là những gì tôi hiểu bạn muốn nói, phải giống với những gì bạn nghĩ là bạn đang nói ra.

Ý NGHĨA TRONG THÔNG ĐIỆP CỦA BẠN CHÍNH LÀ PHẢN HỒI MÀ BẠN NHẬN ĐƯỢC VỀ ĐIỀU BẠN NÓI HOẶC LÀM.



Giao tiếp giữa các cá nhân với nhau: là sự trao đổi giữa người với người. Nghe rất đơn giản, đúng không? Vậy mà nguyên nhân số một đẩy con người đến với các nhà trị liệu tâm lý chính là giao tiếp kém hiệu quả: người này không hiểu điều người kia nói. Vợ và chồng, cha mẹ và con cái, sếp và nhân viên, bác sĩ và bệnh nhân, đối tác và khách hàng - tất cả đều gặp vấn đề giống nhau. Họ không thể nắm bắt được thông điệp gửi đi.

Bởi con người thường đặt nặng vào việc nói năng lưu loát, thế nên một nửa phương trình còn lại bị bỏ quên. Bạn không thể có từ trường nếu chỉ tồn tại một cực, bạn không thể có cái gọi là giao tiếp nếu không có đối tượng tiếp nhận những gì được truyền tải: thính giả lắng nghe người phát biểu, khán giả xem người biểu diễn, người này quan sát người kia làm việc. Không có người nghe sẽ không có đối thoại. Và có nghĩa là không tồn tại việc giao tiếp hiệu quả.

Nếu bạn không biết lắng nghe, bạn sẽ không bao giờ biết được liệu ý mình nói ra người khác có nắm bắt đúng hay không. Một người biết lắng nghe còn phải quan sát kỹ lưỡng trong suốt quá trình nghe. Tôi học được điều này khi còn là một nghệ sĩ trẻ: để màn diễn xuất có sức thuyết phục, bạn phải đáp lại các tín hiệu; không chỉ từ phía bạn diễn hoặc từ người nhắc tuồng mà còn với tất cả những gì diễn ra xung quanh bạn.

Trên sân khấu thế nào thì cuộc đời thế đấy: Cả thế giới này là một sân khấu, và việc bạn hành động hiệu quả và đáng tin cậy đến mức nào, phụ thuộc vào việc bạn truyền đạt điều mình muốn nói dễ dàng ra sao. Nếu tôi đóng vai một nhân vật gây xúc động, Phu nhân Macbeth, mà khán giả lại cười nghiêng ngả thì tôi cam đoan rằng mình diễn không đạt. Phản ứng của khán giả cho tôi biết rằng ý nghĩa trong thông điệp của tôi - điều tôi muốn nhấn gởi - không được người nghe tiếp nhận.

Tôi phải dừng lại và kiểm tra lại hành vi của mình. Do giọng điệu của tôi chẳng? Hay những động tác của tôi? Liệu tôi có cường điệu quá mức, hoặc nói nhanh quá, khiến giọng tôi nghe như tiếng súng tiểu liên? Vẫn từng ấy câu chữ, bất kể người nói là ai - như câu “Biển đi, vết bẩn đáng ghét” - thì việc nó được nói ra như thế nào cũng quan trọng không kém nội dung mà nó truyền tải. Điều Shakespeare muốn thể hiện qua lời thoại của nhân vật Phu nhân Macbeth chính là trạng thái muốn xua đi cảm giác tội lỗi sau khi bà phạm tội giết người. Nếu những lời lẽ đó được thốt ra như thể một người chủ đang xua con chó đốm của mình ra khỏi nhà bếp, thì ý định ban đầu hoàn toàn tiêu tan.

Biết như thế nào cũng quan trọng không kém việc bạn biết gì. Đó là lý do tại sao có những nghệ sĩ xuất chúng và những nghệ sĩ tầm thường. Và đó cũng là lý do tại sao một số người có thể giao tiếp dễ dàng và khéo léo, trong khi người khác dường như không thể bày tỏ những gì mình muốn nói.

Những người không thể giao tiếp tốt, nhìn chung là người lẫn lộn giữa ý định và kết quả. Họ tin rằng chỉ cần họ nói điều mà họ muốn nói, tức là việc giao tiếp đã hoàn thành.

Nếu Bill bảo Susan “Anh yêu em,” với hàm ý rằng anh thật sự yêu cô ấy, và Susan đáp lại “Vâng, chắc chắn rồi, em cũng yêu anh,” bằng giọng điệu không khác gì lúc cô nói, “Đưa lọ mù tạt đây”, thì rõ ràng Susan không hiểu được thông điệp mà Bill đang cố gắng gửi đến cô.

Thông thường, khi một người cảm thấy mình không được thấu hiểu, anh ta sẽ bắt đầu đổ lỗi cho người kia. “Em bị làm sao vậy? Tại sao em không bao giờ lắng nghe khi anh nói chuyện với em?” hay đại loại thế.

Hoặc một cảnh như thế này: Bill đi làm về và nói với Susan, “Anh yêu em”, nhưng cô ấy chẳng hề đáp lại. 15 phút sau, cô nói “Anh chẳng bao giờ thể hiện tình cảm của anh đối với em.”

Bill nổi giận. “Anh vừa thể hiện đó thôi,” anh khẳng định, “ngay khi bước chân vào nhà. Em

còn đòi hỏi gì hơn nữa?”

Susan đã không chú tâm nghe anh nói. Cô cúi mũi vào thái hành, hai mắt cô cay xè và tất cả những gì cô nhận biết khi Bill bước vào nhà là có vẻ anh đang rất vui. Điều anh nói ra và điều cô nghe được không giống nhau. Tình cảm mà anh muốn chuyển tải không đi đến đích. Tình yêu của anh dành cho Susan không được tiếp nhận - thậm chí không được biết đến.

CHƯƠNG 2

Gửi Thông Điệp Đi:

Hướng về người khác và tạo sự kết nối

“*EM YÊU ANH NHƯ THẾ NÀO?*” Để em đếm xem có bao nhiêu cách,” Elizabeth Barrett Browning đã viết như thế cho chồng, Robert Browning. Giữa không gian tĩnh lặng, khi họ lắng nghe tiếng mưa rơi nhẹ nhẹ đều đều trên mái hiên, hoặc khi ngắm nhìn những ngọn lửa xanh lá và vàng cam nhảy nhót trong lò sưởi đêm đông, Susan và Bill có thể nói về tình yêu như những nhà thơ, âu yếm và thì thầm, họ nói với nhau bằng đôi môi, ngôn từ và cả đôi tay.

Nhưng vào một buổi chiều cuối hè oi ả, trong gian bếp nóng nực, miễn cưỡng chuẩn bị bữa tối thiết đãi người bạn học cũ của Bill, Susan không thể có được bất kỳ cảm xúc yêu đương nào. Cô không hề nghe hay phản hồi lại tình cảm mà Bill đang cố gắng truyền tải.

“Anh đã nói là anh yêu em,” Bill lặp lại, “ngay lúc bước vào nhà. Em không nghe thấy à? Tại sao em không lắng nghe khi anh nói chuyện với em?”

“Những gì anh nói chẳng có ý nghĩa gì hết,” Susan trả lời. “Anh nói vậy chỉ vì anh đang vui trong lòng. Em không cảm thấy anh đang nói với em. Có vẻ như anh không biết em đang làm gì ở đây.”

Bill phẫn nộ. “Không đúng, em biết điều đó là không đúng mà! Anh bước đến bên em, hôn em. Em điếc chắc. Lúc nào anh chẳng nói với em, tại em không thèm nghe thôi. Anh đã cố gắng để hòa hợp với em.”

Đúng là Susan đã không nghe thấy Bill nói. Hoặc nếu có chẳng nữa thì cũng chỉ như một thứ tạp âm xen giữa cô và những cử hành mà cô đang thái.

“Điều đó thì có ý nghĩa gì,” cô nói với Bill. “Hai chân em đang đau nhức, như thể em phải chôn chân trong cái bếp khốn kiếp này mãi mãi, không khi thì đặc quánh như mật và chắc chắn em không thể cảm nhận được rằng anh thật sự hiểu em, hoặc anh quan tâm đến em. Tất cả những gì anh nói chỉ là cảm xúc của chính anh mà thôi.”

Điều Susan muốn nói với Bill là: thông điệp mà anh cho rằng đã gửi đến cô không bao giờ đến được người nhận, mặc dù cô không ý thức về những gì mình nói. Và về phần mình, Bill cũng không hiểu được ý sâu xa đó của cô. Họ trao đổi trên hai kênh thông tin khác nhau, nói qua nói lại nhưng không hề biết điều mà người kia muốn nói là gì.

Ý NGHĨA TRONG THÔNG ĐIỆP CỦA BẠN CHÍNH LÀ PHẢN HỒI MÀ BẠN NHẬN ĐƯỢC.

ĐIỀU NÀY KHÔNG PHỤ THUỘC VÀO Ý ĐỊNH CỦA BẠN.

Đối với tất cả chúng ta, chỉ có một số mối quan tâm nhất định mà ta có khả năng kiểm soát một cách có ý thức.

Từ có ý thức ở đây rất quan trọng. Chúng ta nghe, nhìn, cảm nhận và đáp lại vô số tác nhân kích thích mà không nhận ra một cách có ý thức việc mình đang làm.

Chắc bạn vẫn còn nhớ thuở bé, khi bạn đang mải mê chơi game, mẹ bạn gọi khẩn cò vẫn không thấy bạn ra khỏi phòng hoặc xuống lầu ăn cơm, cuối cùng bà phải đến tận nơi - chất vấn, “Tại sao con không trả lời khi mẹ gọi?” - và bạn trả lời mẹ, về thành khẩn, “Con có nghe mẹ gọi đâu?”

Nói đúng ra là có thể bạn nghe tiếng mẹ gọi. Tai bạn chắc hẳn tiếp nhận những xung động và tần số từ tiếng gọi của mẹ. Nhưng nó không có bất cứ ý nghĩa gì đối với bạn. Nó không phải là một phần trong trò chơi mà bạn đang chơi, nó không liên quan gì đến những thứ bạn đang chú tâm vào. Bạn đang hòa mình vào một thứ khác và chẳng còn tâm trí cho tiếng gọi của mẹ. Não bộ của bạn không xử lý những thông tin cụ thể này, bởi trung tâm xử lý của bạn đã hoàn toàn bị một vấn đề khác chiếm cứ, mà theo bạn là điều quan trọng hơn vào thời điểm ấy.

Khi chúng ta lớn lên, nhiều thứ thay đổi. Chúng ta đạt được mức độ kiểm soát bản thân có ý thức mạnh mẽ hơn bằng nhiều cách, nhưng chúng ta vẫn chỉ có thể tiếp nhận một lượng thông tin có giới hạn vào một thời điểm nhất định.

Tầm chú ý của chúng ta có hạn - *tầm chú ý* được định nghĩa là khoảng cách từ đầu ngón tay cái đến đầu ngón tay út khi bạn xòe rộng bàn tay; về nghĩa đen, nó ám chỉ những gì trong tầm tay ta cầm nắm được.

Tâm trí có ý thức của ta chỉ có thể chú ý đến khoảng bảy mẫu thông tin, có thể cộng hoặc trừ hai, tại một thời điểm bất kỳ. Có nghĩa là bạn chỉ xoay sở được tối đa chín mẫu thông tin một lúc. Thử tưởng tượng khi bạn uống nước. Bạn phải xác định vị trí từng ngón tay mình trên ly nước, đưa ly nước lên miệng, há miệng ra và điều chỉnh những cơ cần thiết để nuốt - tất cả những điều này sẽ là một nhiệm vụ quá phức tạp đối với bất kỳ ai nếu được yêu cầu thực hiện từng bước một, một cách có ý thức.

Hoặc hãy nghĩ về việc lái xe hơi, nhất là xe số sàn. Bạn rà xe chậm chậm bằng số một, điều khiển xe leo lên đồi - và bạn thấy một tấm biển yêu cầu ngừng ngay trên đỉnh đồi. Hoặc có thể là đèn đỏ. Sao cũng được, cái nào cũng có thể khiến bạn hoảng hốt.

Bạn cố nhớ các động tác - nào là thắng, cộn, cái nào nhả, cái nào đạp, rồi sang số - và nếu vấn đề này không xảy ra khi bạn chạy chậm chậm để dừng lại, nó cũng sẽ xảy ra khi bạn muốn nhả ga chạy tiếp: Nhiều khả năng là bạn sẽ bị tắt máy.

Sau một vài tuần hoặc vài tháng, khi bạn đã học được cách điều khiển xe và bạn không còn phải “nghĩ” đến từng động tác trong lúc lái xe nữa. Các động tác đó trở thành tự động (thậm chí cả việc sang số tay); sự chú ý của bạn bây giờ được tự do tập trung vào những thứ khác.



Mặc dù sự chú ý có ý thức của chúng ta bị giới hạn bởi một lượng thông tin tối thiểu trong một lúc nào đó, chúng ta vẫn có quyền lựa chọn thông tin nào ta cần chú ý. Chúng ta có thể chọn hướng sự chú ý của mình vào việc gì, về mọi thứ xung quanh, về người khác, như ánh đèn pha sân khấu dõi theo một vũ công hoặc một diễn viên; hoặc chúng ta có thể hướng luồng sáng của sự chú tâm về chính bản thân ta. Sự chú ý có ý thức của ta không phải tự nhiên mà hoạt động. Chúng ta luôn có quyền lựa chọn nơi mình dành sự chú ý, hướng ngoại về phía người khác, hoặc hướng nội về phía bản thân mình.

Khi chúng ta gửi một thông điệp đến người khác, (nên nhớ, đây là giao tiếp giữa các cá nhân với nhau, trái với việc tự giao tiếp, nghĩa là giao tiếp với chính mình) tốt nhất là ta nên hướng sự chú ý có ý thức của mình về phía người đó. Chúng ta nhìn nhận và lắng nghe những biểu hiện cụ thể cho chúng ta biết thông điệp có được tiếp nhận hay chưa, tiếp nhận khi nào và đôi khi cả cách mà nó được tiếp nhận nữa.

Trong NLP, chúng ta gọi đó là hướng về người khác.

Hướng về người khác nghĩa là tập trung sự chú ý của bạn về phía người đối diện, và đến những dấu hiệu hoặc biểu hiện mà người đó đưa ra, những biểu hiện về hành vi của người đó nói cho ta biết thông điệp đã được tiếp nhận hay chưa. Người ấy có hiểu được thông điệp của bạn không? Bạn có bày tỏ những gì bạn muốn nói một cách dễ hiểu không? Làm sao bạn biết được điều đó? Người kia có biểu hiện gì chứng tỏ họ *hiểu được* điều bạn muốn nói không? Có giống với những điều bạn nói không? Có *nắm được* luận điểm của bạn không? Những từ in nghiêng chỉ ra những phương tiện tiếp nhận khác nhau, qua đó con người thu thập, tổ chức, và lưu giữ thông tin: thị giác, thính giác và xúc giác. Chúng ta sẽ nói chi tiết hơn ở phần sau.

Thông tin mà bạn có được bằng cách chú ý đến những biểu hiện hồi đáp của người đối diện sẽ cho bạn biết phần nào của thông điệp mà bạn gửi đi được tiếp nhận, còn phần nào thì chưa; nó mở ra

những hướng mới về sự lựa chọn cách trình bày hoặc chuyển hoá ý nghĩa thông điệp của bạn cho người khác hiểu. Để giao tiếp một cách hiệu quả nhất, bạn cần liên tục đánh giá lại những gì bạn nói để xem nó được tiếp nhận như thế nào. Giao tiếp, một khi đã bắt đầu, giống như một vòng lặp - giữa thông điệp gửi đi và thông điệp nhận lại. Chúng tác động lẫn nhau, cái này sinh ra cái kia. Nhưng trước tiên, bạn phải khai thông mối liên kết giữa bạn và người đối diện, đồng thời thiết lập nền tảng cho sự giao tiếp. Có nghĩa là trước hết bạn phải thu hút được sự chú ý của người kia. Nếu đối tượng giao tiếp không sẵn lòng nghe bạn nói, thì cũng chẳng đi đến đâu, dù bạn có thông minh, nổi bật, hoặc vui vẻ, gây ngạc nhiên đến mấy chẳng nữa. Cũng như một đứa trẻ mãi chơi lò cò, dù đó là giờ ăn tối, nó cũng chẳng nghe bạn nói gì đâu.

Điều này không chỉ áp dụng với những người mà bạn làm việc cùng; nó còn đúng trong tất cả các loại hình giao tiếp khác, thậm chí cả với những người gần gũi với bạn. Quy luật đầu tiên trong giao tiếp hiệu quả là thu hút được sự chú ý của người kia.

Và để làm được điều đó, bạn phải tạo sự kết nối với đối tượng.

Tạo sự kết nối là khả năng thu hút được sự chú ý của đối tượng và tạo dựng cảm giác tin cậy. Nghĩa là bạn gieo vào lòng nhau cảm giác thấu hiểu; rằng bạn thực tâm đặt lợi ích của đối tượng lên trên hết và bạn là người họ có thể tin tưởng khi tìm đến.

Có một cách để tạo sự kết nối, điều mà chắc bạn đã từng làm nhưng không ý thức về nó, đó là *điều chỉnh hành vi cho tương xứng*. Nghĩa là bạn làm theo những gì người kia đang làm - hoặc gần giống với họ. Nếu người kia đang ngồi, bạn sẽ tìm một chiếc ghế thay vì đứng. Nếu người kia nói bằng giọng nhẹ nhàng, bạn cũng điều chỉnh âm lượng của mình. Đó là những việc ta làm một cách vô thức, nhất là trong những tình huống mới: đi theo sự dẫn dắt của người khác, mà không nhận thức mình đang làm gì.

Bằng cách trở nên nhận thức, có nghĩa là lựa chọn tập trung sự chú ý *có ý thức* của mình vào việc đồng điệu với người đối diện, chúng ta có thể khiến người kia có cảm giác kết nối. Bạn làm một việc tương tự như việc người kia đang làm, để tạo trong họ cảm giác rằng bạn cũng giống họ, rằng bạn hiểu họ. Sự tương hợp trong hành vi thật sự gia tăng khả năng thấu hiểu người khác của bạn, bởi vì bạn buộc mình phải tương thích với họ, nói rõ hơn là bạn đặt mình vào vị trí của họ, và việc gia tăng cảm giác thấu hiểu này không phải giả vờ, mà thật sự là như vậy.

Tuy nhiên, nó không giống với bắt chước, một hành động gần như chắc chắn phản tác dụng và phá vỡ sự kết nối. Bắt chước một ai đó, nhại y hệt giọng điệu của họ, hoặc dáng điệu của họ, hoặc lặp lại nguyên văn lời họ nói là một dạng trêu chọc hoặc mang họ ra làm trò đùa. Hết, nó hàm ý xúc phạm, bất kính. Trong khi điều bạn muốn là tạo ra bầu không khí tôn trọng và thấu hiểu đối với người kia.

Nói một cách cụ thể, bạn cần đồng điệu với người đối diện về điệu bộ, âm điệu và nhịp điệu. Nếu người đó đang ngồi thì bạn không nên đứng, bởi vì bạn không muốn đặt mình vào vị thế cao hơn người đó; nó sẽ tạo ấn tượng rằng bạn đang nói chuyện với tư thế bề trên và đó không phải là cách tốt nhất để tạo mối quan hệ. Trong công việc, với những mối quan hệ cá nhân, hoặc thậm chí với những mối quan hệ mới và chưa rõ ràng, bạn hãy bắt đầu trò chuyện ở vị trí ngang tầm mắt. Nếu người kia nói chậm rãi, điều bạn nên làm (và để gia tăng sự kết nối) là nói chậm lại; bạn sẽ nói nhỏ hơn hoặc lớn lên tùy thuộc vào những dấu hiệu mà bạn nhận được. Đồng điệu với người khác cũng như trong khiêu vũ, bạn phải theo sự dẫn dắt của bạn nhảy.

Sự đồng điệu tạo nên cảm giác hai người có chung một tần số. Tôi làm theo những động tác của bạn để chúng ta nhảy cùng với nhau; những chuyển động của tôi phản ánh những chuyển động của bạn; chúng ta hòa điệu cùng nhau, có cùng nhịp bước, nhìn vào mắt nhau và ăn ý với nhau.

Khi bạn *không đồng điệu* trong hành vi với đối tượng giao tiếp, bạn sẽ bị lỗi nhịp. Bạn sẽ theo một nhịp điệu khác - hoặc âm điệu và điệu bộ khác - và gần như chắc chắn điều đó sẽ gây bức bối cho người đối diện đến mức thông điệp của bạn không có cơ hội đến được người nghe.

Ví dụ: Bạn là một nhà môi giới địa ốc đang cố gắng thuyết phục một khách hàng mua nhà. Người này ngồi hơi ngả về phía trước và nói năng chậm rãi, còn bạn ngả người ra sau ghế và nói liên thanh. Không có sự kết nối. Không bán được nhà. Hết cách.

Bạn, nhà môi giới địa ốc, là dân thành thị đã quen với nhịp độ hối hả và hay giữ khoảng cách với người đối diện. Khách hàng của bạn lại là người tỉnh lẻ quen với cung cách chậm rãi, cần nhiều thời gian và tỏ vẻ thân mật. Nếu bạn hơi nghiêng nửa người về phía trước, thể hiện mình thật sự quan tâm và sẵn sàng dành thời gian nghe họ nói, đồng thời nói năng từ tốn, ý tứ, nhiều khả năng họ sẽ mua nhà từ bạn. Nếu lần này không thành, sẽ có lần sau.

BÀI TẬP CHO SỰ KẾT NỐI

1. Chọn một người mà đôi khi bạn gặp khó khăn trong việc làm cho họ hiểu đúng ý bạn.
2. Dành ra một vài phút quan sát điệu bộ của anh ấy/cô ấy và lắng nghe nhịp độ cũng như âm điệu giọng nói của họ.
3. Cố gắng đồng điệu (một cách tương đối) với dáng vẻ, nhịp độ và âm điệu của anh ấy/cô ấy.
4. Để ý xem điều đó có giúp cho thông điệp của bạn được hiểu đúng không.

Nếu bạn muốn thử nghiệm, trước tiên hãy cố tình lỗi nhịp với dáng vẻ, nhịp điệu và âm điệu của người kia. Ghi nhận những phản ứng của người ấy. Sau đó, tìm cách đồng điệu với dáng vẻ, nhịp điệu và âm điệu của họ. Chú ý phản ứng của họ. Hỏi xem người ấy cảm thấy như thế nào.

Cách nào giúp chuyển tải thông điệp của bạn đến với người nghe tốt hơn?

CHƯƠNG 3

Điều Khiển Ý Thức:

Thời gian hoạt động

ĐỂ GIAO TIẾP MỘT CÁCH HIỆU QUẢ, chúng ta cần tạo sự kết nối với người khác. Chúng ta làm điều này bằng cách chú ý đến những dấu hiệu trong hành vi của người đối diện. Và muốn thế, chúng ta phải hướng sự chú ý của mình đến người khác, hướng ngoại.

Tất cả những điều này chúng ta có thể làm một cách tự động. Chúng ta thường tự hòa hợp với người khác; sự kết nối có vẻ xảy ra một cách tự nhiên; giao tiếp đôi khi diễn ra rất trôi chảy. Nhưng cũng có khi những điều tốt đẹp này không xảy ra, và dù ai cũng biết giao tiếp rất cần thiết cho kế sinh nhai, sức khỏe, hạnh phúc hoặc đơn giản là sự quân bình trong cuộc sống, nhưng chúng ta không thể kiểm soát được nó. Những lúc như thế, chúng ta cần các công cụ hoặc kỹ thuật hữu ích. Chúng ta cần làm cho những hành động tự động của mình trở nên có ý thức, nhằm hiểu được nguyên nhân hình thành chúng. Sau đó, chúng ta có thể áp dụng những hành động hoặc hành vi này vào những tình huống mới, cho đến khi chúng lại trở thành tự động. Nói cách khác, chúng ta phải đảo ngược việc học hỏi, chọn ra một thứ ta vốn đã biết cách thực hiện, và học xem ta đã làm điều đó như thế nào, để trong tương lai ta có thể tiếp tục thực hiện mà không cần phải suy nghĩ về nó.

Đề tập trung vào những kỹ năng giao tiếp sao cho chúng ta có thể áp dụng chúng khi cần, chúng ta phải hiểu được mình nghĩ *như thế nào*, điều khiển ý thức hệ của mình ra sao. Các phương pháp chỉ hữu ích khi chúng có sẵn vào đúng thời điểm và ta biết cách sử dụng chúng. Có được những kỹ năng đáng tin cậy có nghĩa là ta có thể lái sự chú ý của mình về phía mục tiêu hoặc đối tượng một cách có ý thức, chứ không phải một cái gì khác.

Việc điều khiển ý thức có liên hệ đến khái niệm rằng tâm trí của chúng ta chỉ có thể tập trung suy nghĩ vào khoảng năm đến chín mẫu thông tin tại một thời điểm xác định. Thậm chí kể cả khi chúng ta cố gắng hết mức, với chín mẫu thông tin, thì vẫn chưa đủ để chúng ta đi qua đi lại trong phòng. Chúng ta không thể đi chuyên từ cửa ra vào đến chỗ cửa sổ, nếu chúng ta phải tập trung ý thức vào mọi dạng cử động duỗi ra, co lại, thay đổi tư thế và di chuyển cơ thể.

Phần tâm trí có ý thức trong ta rất giới hạn, trong khi phần tâm trí vô thức thì vô hạn. Ý thức ám chỉ đến tất cả các hoạt động mà ta nhận thức được ở một thời điểm cụ thể nào đó. Vô thức lại được tạo thành bởi tất cả ký ức, kiến thức, trải nghiệm - và cách chúng ta phân loại tất cả những thông tin và kinh nghiệm này, dán nhãn cho chúng và quy cho chúng một ý nghĩa nào đó. Tất cả những điều này thuộc về phần vô thức của con người, sâu xa và mênh mông như đại dương.

Nhận thức của chúng ta lướt đi trên bề mặt vô thức như một con thuyền nhỏ, một chấm nhỏ so với khốn cùng sâu thẳm bên dưới. Nhưng chúng ta có thể điều khiển phần nhận thức của mình; chúng ta có thể chọn ra một lượng nhỏ thông tin ta cần mọi lúc mọi nơi và dùng nó để lái con tàu - cũng chính là bản thân ta - đến bất cứ nơi nào ta muốn.

Cũng *chính* bởi phần ý thức của ta rất hạn chế, nhờ vậy mà ta có thể kiểm soát hướng đi của nó.

Hầu hết mọi người không nhận ra mình có lựa chọn này. Họ không biết rằng ý thức của mình có giới hạn và vì vậy có thể tiếp cận được nó. Thông thường, họ rơi vào trạng thái lẫn lộn, với ba bốn mẫu thông tin (tôi đa!) hướng ra bên ngoài, còn lại năm hoặc sáu mẫu thông tin hướng vào *bên trong*.

Nói cách khác, trong phần lớn thời gian, chúng ta hướng sự tập trung vào chính mình (thậm chí ta còn không nhận thức về điều đó): về những gì ta cảm nhận hoặc suy nghĩ, về những điều ta tự nói với bản thân (“Mình có thể làm việc này, mình không thể làm việc kia”), về những gì chúng ta ghi nhớ thông qua hình ảnh, âm thanh, ngôn ngữ, cảm giác và cảm xúc. Thông thường, khi chúng ta không điều khiển sự tập trung của mình một cách có ý thức - khi ta trôi nổi trên đại dương mênh mông của ý thức,

mặc cho những suy nghĩ của mình cuốn theo những gì đang diễn ra - thì khi ấy chúng ta tập trung vào chính mình nhiều hơn vào người khác.

Khi ý thức được hướng vào bên trong theo cách này, chúng ta gọi nó là thời gian chết. Thời gian chết có thể hữu ích cho nhiều dạng hoạt động sáng tạo, suy tưởng và nghiền ngẫm, và nó có thể là một lựa chọn có ý thức - để trí tưởng tượng của bạn tự do bay nhảy - giúp mở rộng ý thức về bản thân bạn. Tuy nhiên, đó là chôn riêng tư, nơi bạn giao tiếp với chính mình, không phải với ai khác.

Khi ý thức của bạn được hướng ra ngoài, vào cái bạn nhìn thấy, nghe được, chạm tới, tức là bạn đang ở trong *thời gian hoạt động*. Đó là lúc bạn gặp gỡ người khác. Điều này hỗ trợ và cho phép bạn hướng ngoại, nơi bạn phải quan sát phản ứng của người đối diện về những điều bạn nói, đánh giá phản ứng của họ để chắc chắn rằng người ấy nghe những gì bạn nói, để xem thông điệp bạn muốn gửi đi có giống với những gì mà họ tiếp nhận hay không.

Thời gian hoạt động là thời điểm tuyệt vời nhất để quan sát người khác, chú ý mọi thay đổi nhỏ và ẩn ý trong từng cử chỉ, lời lẽ và dáng điệu đáp lại của người đối diện, một chuyển động nhỏ ở chân mày hoặc cách ngón tay gõ gõ lên mặt bàn. Những lúc ấy, nó đẩy mọi suy nghĩ ra khỏi đầu bạn trong một lúc, những thông điệp bí mật mà bạn gửi vào tâm trí thông qua hình ảnh, ngôn từ và độc thoại với bản thân. Nó tạo ra một trạng thái về căn bản, được gọi là “vô ngã”.

Ý thức của bạn được điều khiển để hướng về những gì bạn nhìn thấy và nghe được ở thế giới bên ngoài. Cái tôi hay bản ngã phải tạm ngưng hoạt động như con tàu được cài ở chế độ lái tự động; chức năng kiểm soát của ý thức bị vô hiệu hóa. Trong thời gian hoạt động, hiện hữu một kênh liên lạc nối giữa phân ý thức và vô thức: lời lẽ xuất hiện; ý nghĩ của bạn lên tiếng.

Thời gian hoạt động là cách bạn giải phóng mình ra khỏi bản thân. Bạn không còn bận tâm về việc bạn đang như thế nào nữa, thay vào đó bạn để cho mọi chức năng hoạt động một cách tự nhiên và hướng sự chú ý của mình ra thế giới chung quanh.

Bạn làm điều này như thế nào? Bạn bước vào khoảng thời gian hoạt động bằng cách nào?

Đó là việc dễ nhất trần đời, như đánh thức ý thức hoặc dùng ngôn từ để nắm bắt một ý nghĩ. Nhưng thường việc dễ dàng nhất cũng chính là việc khó khăn nhất - tựa như đi những bước đầu tiên.

Hãy tập trung vào những gì xảy ra bên ngoài. Hãy quan sát một ai đó hoặc một điều gì đó thật kỹ càng. Tập trung toàn bộ sự chú ý vào những gì bạn nhìn; dùng mắt và cả đôi tai của bạn. Hãy ghi nhận các chi tiết.

Hãy đề ra cho mình một bài tập quan sát đơn giản. Nhìn một ai đó thật chăm chú: xem người ấy mặc gì trên người, màu sắc trang phục, kiểu tóc, cách đi đứng, âm điệu của giọng nói, lưu ý chi tiết nhưng không đưa ra bất kỳ đánh giá nào cũng như bất kỳ kết luận nào. Từ đó, bạn bắt đầu hướng sự chú ý của mình ra bên ngoài và bước vào thời gian hoạt động một cách tự nhiên.

Bạn bắt đầu nhận ra những biểu hiện trên nét mặt của người khác, sự thay đổi tư thế, cử chỉ - một cái gật đầu hoặc nhip nhip bàn chân khi họ ngồi bắt chéo chân - và bạn lắng nghe những từ ngữ, nhip độ và âm điệu, chú ý đến mọi thứ, nhưng hãy gạt mọi phán xét, suy diễn sang một bên, chỉ quan sát mà không phán xét. Thậm chí danh sách ngăn ngừa này còn lớn hơn khả năng mà ý thức có thể xử lý vào bất cứ lúc nào; đây chỉ là một tác động nhỏ, một cách để bạn bước vào thời gian hoạt động, một cách để tâm trí thoát khỏi trạng thái chỉ quan tâm đến mình và hướng ngoại bằng cách tập trung vào một đối tượng, sự vật hoặc con người cụ thể.

Bước vào thời gian hoạt động là cách tiếp thêm sinh lực cho bản thân, trở về với thế giới chung

quanh, soi sáng con đường trước mặt. Bước ra khỏi thế giới riêng của mình, cả về mặt cảm xúc lẫn thể chất. Hãy đi ra ngoài, nhìn ngắm, lắng nghe và cảm nhận bằng mọi giác quan của cơ thể. Hãy trở nên năng động! Nghĩa là luôn hướng sự chú ý của bạn về phía trước. Ngắm nhìn những hàng cây hai bên đường, dáng đi của mọi người, cảm nhận ánh nắng, cơn gió hoặc những hạt mưa trên làn da mình, tiếng ồn của xe cộ, tiếng nước chảy hoặc tiếng người trò chuyện. Khi bạn đi mua thức ăn, hãy đến quầy bán rau và trái cây, chọn một thứ có màu bắt mắt hoặc hình thù khác thường: cầm nó trên tay, ngắm nghía thậm chí có thể ngửi nó. Hãy cảm nhận vẻ đẹp của vật thể ấy. Thời gian hoạt động gia tăng niềm hứng khởi của bạn trong cuộc sống.

Hãy thử làm những bài tập sau để bước vào thời gian hoạt động.

BÀI TẬP VỀ THỜI GIAN HOẠT ĐỘNG 1

1. Ra khỏi nhà đi dạo một quãng ngắn, chừng mười mấy phút.

2. Tìm càng nhiều những thứ sau đây càng tốt:

- Một bông hoa
- Một vật có màu cam/tím/vàng
- Một vật có hình tam giác, hình vuông, hình tròn
- Một tòa nhà có hình thù kỳ lạ
- Một vật bằng chất liệu mềm, óng mượt
- Một vật bằng chất liệu thô
- Tiếng chim hót - bạn có nghe thấy tiếng chim không?
- Tiếng gió xào xạc trên cành
- Tiếng trẻ con vui chơi, cười đùa

3. Lên danh sách những gì bạn tìm được. Thậm chí bạn có thể tự mình săn tìm kho báu, tìm kiếm những vật dụng cụ thể nào đó (như một hòn đá màu đen, một đồng tiền cô chẳng hạn) mà bạn có thể mang về nhà.

4. Lặp lại bài tập này hàng ngày cho đến khi nó trở thành thói quen tự nhiên. Khi bạn ra ngoài đi dạo, hãy ngắm nhìn và lắng nghe thế giới bên ngoài.

BÀI TẬP THỜI GIAN HOẠT ĐỘNG 2

1. Giả vờ bạn là một người sao Hỏa, đến từ một hành tinh khác. Sinh vật này có hai công tác: BÊN NGOÀI và BÊN TRONG. Khi bắt công tác BÊN TRONG, bạn sẽ chỉ truy cập được những thông tin

và trải nghiệm bên trong bản thân. Khi bắt công tắc BÊN NGOÀI, bạn sẽ chỉ tiếp cận được những thông tin và trải nghiệm từ thế giới bên ngoài.

2. Hai công tắc này nằm ở hai bên thái dương của bạn. Thái dương bên trái kiểm soát BÊN TRONG, thái dương bên phải kiểm soát BÊN NGOÀI.

3. Ấn vào thái dương bên trái và đi quanh phòng. Nhớ rằng bạn chỉ nhận thức về những trải nghiệm bên trong: cảm giác, hình ảnh, ý nghĩ, âm thanh, lời lẽ mà bạn nói với chính mình. Hãy đi quanh phòng một vài lần.

4. Bây giờ, bạn hãy chạm vào thái dương bên phải và lặp lại bài tập đi quanh phòng. Lần này bạn chỉ ghi nhận các trải nghiệm bên ngoài: màu sắc và hình dạng của những đồ vật trong phòng, chất liệu của những món đồ nội thất, hình dáng cửa sổ, nhiệt độ, gió, những âm thanh đến từ bên ngoài. Hãy đi quanh phòng một vài lần.

5. Khi bạn đã điều khiển tốt những “công tắc” này, hãy thực hành giữa hai bài tập bên trong và bên ngoài. Hãy làm điều này một cách thuần thục đến mức chỉ cần một cái chạm nhẹ cũng có thể khiến bạn đi từ thế giới trải nghiệm này sang thế giới trải nghiệm khác.

6. Nhận ra rằng khả năng chuyển từ thời gian chết sang thời gian hoạt động luôn nằm trong tầm kiểm soát của bạn và luôn sẵn sàng cho bạn sử dụng vào bất cứ lúc nào.

CHƯƠNG 4

Quan sát

Việc quan sát khơi dậy sức mạnh trong ta.

- W. B Yeats

NHỮNG AI THƯỜNG NGỒI uống cà phê lề đường hoặc ngồi trên ghế đá công viên hàng giờ ngắm nhìn mọi sự diễn ra xung quanh, cũng đều nếm trải cảm giác thú vị khôn cùng của việc quan sát động thái con người. Dù bạn ngồi trong nhà hàng, phòng đợi ở sân bay hoặc tiền sảnh khách sạn; ngồi trên xe buýt, xe hơi, đi trên đường; nhìn từ cửa sổ văn phòng hay lớp học; khi xếp hàng - dù ở bất cứ đâu thì việc quan sát hành động của mọi người cũng là một thú vui nhân loại.



Ai trong chúng ta cũng có một chút tính cách của nhà nhân loại học. Hoặc có thể đó là thói tò mò tự nhiên. Chúng ta muốn biết điều gì đang xảy ra với người khác: Cô ấy đang nghĩ gì? Anh ấy cảm thấy ra sao? Điều gì đang *diễn ra*? Đôi khi ta tự thêm thắt vào câu chuyện của những người chúng ta quan sát - người này đang yêu, người kia chắc vừa trải qua chuyện buồn. Việc làm này có vẻ vui và giàu trí tưởng tượng, nhưng không đáng tin cậy.

Nếu bạn muốn biết điều gì đang thật sự diễn ra, người khác đang có tâm trạng gì, và bằng cách nào bạn có thể thu hút được sự chú ý của người đối diện, bạn phải để tâm đến từng biểu hiện trong hành vi của họ. Bạn quan sát *hành vi* để biết được những đặc điểm nào nhất quán, những đặc điểm nào khác biệt.

Quan sát tức là xem xét, xác định mức độ chênh lệch hoặc khác biệt so với tiêu chuẩn hoặc tiêu chí thông thường. Con người có khả năng phi thường trong việc này; chúng ta có thể phát hiện ra những khác biệt nhỏ nhất nhất, một thay đổi nhanh trong giọng nói, biến đổi trên nét mặt hoặc dáng đi của người khác; chúng ta có thể nhận ra tâm trạng của người bên kia đầu dây điện thoại ngay tức khắc hoặc chỉ cần nhìn dáng đi từ xa của một người đang tiến đến gần.

Nhưng làm thế nào để bạn quan sát được suy nghĩ của người khác? Cảm xúc? Liệu có cách nào tôi chỉ nhìn thấy bạn là biết được chiều hướng suy nghĩ của bạn không? Có tiêu chuẩn nào tiết lộ cho tôi biết liệu bạn có hiểu đúng những điều tôi muốn nói hay không? Liệu bạn có lắng nghe tôi không? Liệu bạn có hiểu những điều tôi muốn nói hay không?

Tôi không thể đọc được suy nghĩ của bạn, nhưng tôi *có thể* biết khá rõ về tâm trạng hoặc trạng thái tinh thần của bạn lúc ấy, hoặc bạn đang suy nghĩ theo chiều hướng nào, bằng cách nhìn và lắng nghe những biểu hiện trong hành vi của bạn. Tôi quan sát những gì bạn làm - qua cơ thể, giọng nói, chuyển động mắt, tất cả những chi tiết nhỏ nhất trong hành vi mà có thể chính bạn cũng không nhận ra. Những dấu hiệu này phát đi một thông điệp mà ai cũng thấy và nghe được, nếu họ biết cách.

Quan sát nghĩa là biết cách đọc người khác - cần chú ý đến những yếu tố gì, những hành vi đặc trưng nào bộc lộ tâm trạng và cảm xúc của người đó. Đây là một cách để bạn tìm thấy dấu hiệu. Quan sát là việc bạn luôn trong tư thế sẵn sàng, như con mèo đang căng người chăm chú theo dõi từng động thái của chú chim trên cành, hay như một con chó mũi mê sục mũi theo dấu vết của con mồi. Đó là việc bạn dành hết tâm trí của mình cho đối tượng (hướng về người khác) và luôn sẵn sàng, hoặc tò mò ghi nhận từng manh mối, dấu hiệu, và dữ kiện từ phía người kia, mà không suy diễn hay phán xét - chỉ đơn giản là tiếp nhận thông tin. Điều này sẽ cung cấp cho bạn những thông tin cần thiết để bạn trở nên linh hoạt hơn, có sức thuyết phục hơn trong giao tiếp.

Tốt. Vậy cụ thể những *dấu hiệu trong hành vi* là gì? Bạn cần tìm chúng ở đâu, lắng nghe điều gì?

Hãy hình dung trong tâm trí một cái ao giữa rừng, vào mùa hè. Có nhiều ếch sống trong cái ao đó. Có thể bạn nghe thấy tiếng chúng hòa ca vang vọng, một dàn hợp xướng ồn ào. Nhưng biết tìm chúng ở đâu?

Chính những bong bóng sủi trên mặt nước sẽ chỉ cho bạn. Bạn hãy để ý những chiếc lá bông súng xòe trên mặt hồ, rồi những cành cây nhỏ nằm xung quanh ao. Hàng trăm con ếch ở trên đó. Tất cả chúng bất ngờ xuất hiện trước mặt bạn. Làm sao bạn không nhìn thấy chúng được cơ chứ?

Điều này cũng tương tự với việc bạn đọc người khác, bằng cách để ý đến những dấu hiệu và biểu hiện vốn sẽ cho bạn biết điều gì đang diễn ra bên trong con người ấy. Chẳng khác nào những bong bóng nổi sủi trên mặt hồ: bong bóng người ấy nói nhanh hơn, thở gấp hơn, cơ mặt căng ra.

Cái chính là bạn nhận ra những thay đổi đó. Tìm kiếm những thay đổi trong dáng điệu, cử chỉ, cường độ hay tốc độ thở (đang thở sâu sang thở nông, từ thở nhanh thành thở chậm), những biểu hiện trên nét mặt (cơ mặt căng ra hay thả lỏng, những nếp nhăn hằn sâu hay giãn ra, thay đổi sắc mặt), trong giọng nói - âm điệu từ cao sang thấp, thay đổi về âm lượng - và tốc độ nói, có thể biến đổi giữa nhanh và chậm. Hãy cẩn thận khi bạn suy diễn - tí như khi thấy ai đó cau mày, bạn suy ra rằng người đó có ý chê bai, chỉ trích; nghe ai đó nói lớn tiếng, bạn suy ra rằng người ấy đang giận dữ. Làm thế chẳng ích lợi gì và có thể cũng chẳng chính xác nữa.

Về những thay đổi cụ thể trong tư thế, hãy chú ý đến vị trí vai, đầu và xương sống. Khi bạn quan sát cử chỉ, điều đặc biệt quan trọng là ghi nhận thời điểm họ bắt đầu thay đổi và kết thúc. Hầu như ai cũng có những điệu bộ đặc trưng thể hiện con người họ là ai, không kém gì chất giọng hoặc cách nói năng của họ. Nét đặc trưng trong cử chỉ đi cùng với con người họ như hình với bóng, thể hiện rõ bản chất của họ. Người này hay nhip mấy ngón tay lên mặt bàn, người kia thường dùng ngón tay chải tóc; có người mà hai bàn chân cứ như đang đập hai cái pê-đan vô hình; người lại như sắp xua mấy con ruồi trong tưởng tượng. Nhưng ngoài những cử chỉ cá nhân đặc trưng thì còn có những động tác đi kèm với câu nói. Nếu chịu khó quan sát, bạn có thể thấy người phát ngôn nhấn mạnh vào một số từ nào đó bằng việc dùng ngón trỏ chỉ vào khoảng không trước mặt hoặc hươ tay trong không khí.

Người nói cũng có thể bật ngón tay tanh tách, kéo dài tai, vồ vồ vào thái dương; họ muốn thể hiện với bạn điểm quan trọng trong những gì họ nói. Những cử chỉ đó nhấn mạnh một số từ nhất định, hoặc ngược lại họ muốn che đậy hoặc thậm chí loại bỏ một số từ. Chắc bạn từng thấy những người đưa tay lên bịt miệng, như thể họ muốn ngăn không cho lời nói thốt ra.

Bạn hãy bật ti vi lên nhưng tắt tiếng đi. Thử xem bạn hiểu được bao nhiêu phần trăm. Tôi cá là bạn hiểu được rất nhiều. Con người có thể dễ dàng thấy điều người khác đang nói.

Hãy tìm những dấu hiệu trên nét mặt: một cái chau mày, một cái nghiêng răng, thay đổi sắc mặt, môi mím lại hoặc trê ra, bất kỳ sự thay đổi nào mà bạn nhận thấy. Hãy nhớ, điều quan trọng là sự thay đổi. Sự thay đổi báo hiệu một điều gì đó đang diễn ra bên cạnh những từ ngữ được sử dụng. Đôi khi nó chỉ đơn giản là sự hòa hợp hay tán thành với ngôn từ - hoặc nó có thể nhấn mạnh hoặc thậm chí chỉ ra điều trái ngược.

Bây giờ, bạn hãy bật tiếng tivi và chỉnh cho hình ảnh tối hoặc mờ đi.

Bạn tiếp thu được nhiều thông tin hơn hay ít hơn so với trước? Bạn nghe được những dấu hiệu nào? Bạn có nhận ra được những thay đổi nếu chỉ căn cứ vào chất giọng? Hãy lắng nghe những chỗ lên giọng xuống giọng báo hiệu sự nhấn mạnh, bất thành linh lên giọng (lớn tiếng) hoặc đột ngột hạ giọng thành tiếng thì thầm; tốc độ nói; hai hoặc ba giọng nói hòa vào nhau như thế nào, nối tiếp nhau ra sao khi người ta cùng nói, như một vũ điệu của thánh giác.

Hoặc bạn hãy nghĩ đến việc lắng nghe lời thoại trong một bộ phim tiếng nước ngoài mà không có phụ đề. Tôi chắc bạn có thể nắm được nội dung nhiều hơn bạn tưởng; một khi bạn đã quen với ngữ điệu hoặc nhịp điệu của ngôn ngữ đó, bạn có thể nhận ra được sự thay đổi, bất thành lĩnh biến chuyển trong âm điệu, tiếng ồn, tiếng thì thầm và mặc dù bạn lắng nghe ngôn từ, bạn vẫn có thể hiểu được ý nghĩa qua những “vũ điệu” của âm thanh phi ngôn ngữ.

Dĩ nhiên, những cử chỉ dứt khoát, cử động cơ thể bất thành lĩnh, môi mím lại, sự thay đổi trên nét mặt cũng tiết lộ cho bạn nhiều thứ, và bạn có thể khám phá ra rằng dù không có phụ đề, bạn vẫn hiểu được phần lớn những gì đang diễn ra. Con người luôn là con người và mặc dù chúng ta giao tiếp với nhau bằng một thứ ngôn ngữ nhất định nào đó, chúng ta vẫn có thể nói lên nhiều điều mà thậm chí không cần đến ngôn từ hoặc bổ sung cho ngôn từ.

Ngoài ngôn ngữ, chúng ta có thể “nói” với nhau bằng nhiều cách, thường là vô thức. Ngôn từ đóng vai trò chưa đến 20% trong giao tiếp. Phần còn lại của giao tiếp được chuyển tải thông qua những kênh khác, phi ngôn ngữ. Mỗi người chúng ta đều có những điệu bộ cử chỉ riêng, những điệu bộ này tiết lộ và là một phần cá tính của chúng ta, giống như những dấu ấn nhận dạng từng người và phân biệt ta với những người còn lại.

Đọc hiểu những dấu ấn này - những biểu hiện trong hành vi - là con đường nhanh nhất để tiếp cận người khác và cảm nhận được những gì họ muốn nói. Điều này sẽ tạo ra sự kết nối, giúp cho việc giao tiếp trở nên dễ dàng và hiệu quả hơn.

Sau đây là một số điểm đặc trưng bạn cần tìm kiếm và lắng nghe trong khi quan sát một ai đó.

ĐỀ Ý NHỮNG THAY ĐỔI TRONG:

- Cử chỉ, điệu bộ
- Dáng vẻ
- Những nếp nhăn trên mặt
- Màu sắc của phần mặt và cổ
- Độ căng hoặc thả lỏng của các cơ bắp
- Độ khép hoặc mở mắt
- Môi giãn ra hay mím lại, màu sắc thay đổi trên đường viền môi
- Hơi thở (nhanh hơn/chậm lại; sâu hơn/nông hơn)

LẮNG NGHE NHỮNG THAY ĐỔI VỀ:

- Âm lượng

- Âm điệu
- Tốc độ
- Những chỗ ngắt quãng
- Nhịp điệu

Khi bạn nhìn và lắng nghe dạng thông tin này, bạn đang hướng sự chú ý của mình ra ngoài. Bạn bước vào quãng *thời gian hoạt động* và trở nên hướng ngoại.

Quan sát người khác không chỉ là một trong những hoạt động lôi cuốn nhất và cực kỳ hấp dẫn mà bạn có thể làm, nó còn là công cụ hữu hiệu nhất trong việc thiết lập nền tảng vững chắc trong giao tiếp. Chỉ khi nào bạn có thể để ý đến đối tượng mà không đưa ra những phán xét chủ quan về ý nghĩa của những điều đó, bạn mới có thể khiến đối tượng chú ý đến mình. Một trong những yêu cầu quan trọng nhất đối với một diễn viên là khả năng lắng nghe người khác và quan sát những gì đang diễn ra. Thậm chí đó có là lần diễn thứ một ngàn đi chăng nữa thì người nghệ sĩ vẫn phải diễn như thể lần đầu tiên. Chỉ khi ấy, diễn xuất của họ mới thật đối với khán giả.

Sân khấu thế nào thì cuộc đời thế ấy. Để người khác lắng nghe và chú ý đến mình, bạn phải mở to hai mắt và dùng hai tai. Bằng cách quan sát phản ứng của người khác, bạn sẽ biết bằng cách nào để thông điệp của mình được đón nhận.

Đó là cách mọi thứ diễn ra hàng ngày. Một người bán hàng đang thuyết phục khách mua chiếc xe thể thao mới trần đời mới. Anh ta huyền thuyên đủ chuyện với khách hàng, nhằm tìm ra một chủ đề mà khách quan tâm nhất. “Anh có thích đội Red Sox không? Anh có nghĩ là họ giành được cờ luân lưu trong năm nay không?” “Hè này anh có định đi nghỉ ở đâu không?” “Anh có con chưa?” Tất cả đều là những câu hỏi có-không. Khi vị khách hàng tiêm năng trả lời, người bán hàng nghiên cứu kỹ từng phản ứng nhỏ. Anh ta nhận thấy khi khách hàng trả lời “có” thì lông mày họ nhướn lên, sắc mặt hồng hơn và giọng nói to hơn. Bằng cách quan sát, người bán hàng biết cách đánh giá khi nào khách hàng có thể gạt đầu mua hàng, và anh có thể mang về hợp đồng bán chiếc xe mới trần vào lúc khách hàng của anh cao hứng nhất.

Hãy xem xét trường hợp này: một phụ nữ ứng tuyển vào vị trí quản trị trong một công ty lớn và chỉ được chính vị chủ tịch công ty phỏng vấn. Chị nhận thấy ông ta hay cau mày - tuy nhiên, ngay sau cái cau mày, ông lại hít một hơi thật sâu và thả lỏng hai vai. Hơn nữa, chị nhận thấy ông cau mày mỗi khi chị đặt ra câu hỏi. Chị kết luận rằng cái cau mày thật ra chỉ là dấu hiệu về sự tập trung của ông chủ tịch, chứ không phải là do ông không tán thành. Khi nhận ra điều đó, chị tiếp tục buổi phỏng vấn với cảm giác tự tin và thoải mái.

Hoặc bạn thử xem xét trường hợp này: giả sử bạn đi chơi với một người bạn, nhưng người này không bao giờ bày tỏ với bạn điều cô ấy thật sự muốn, rồi rơi vào tâm trạng cáu kỉnh. Chuyện này từng xảy ra vài lần, và cô ấy không muốn hoặc không thể nói cho bạn biết điều cô không bằng lòng. Nhưng hôm nay bạn quan sát cô ấy. Bạn nhận thấy - sau vài lần - mỗi khi cô ấy muốn làm một điều gì đó, cô ấy thở nhanh hơn, đầu gật nhẹ và giọng trầm hẳn xuống. Thế nhưng, khi cô ấy nói “có” trong khi thật lòng không muốn, hơi thở của cô chậm lại, ngắt quãng, giọng hơi the the, toàn thân cứng đờ và không có cử động gì rõ ràng. Khi đã quan sát được những điều này, bạn có thể biết khi nào cô ấy thật sự nói “có” và khi nào cô ấy chỉ nói có nhưng thật sự không muốn.

Quan sát chính là xem xét; nghĩa là bạn để ý từng thay đổi nhỏ nhất nơi người khác trong quá trình giao tiếp. Những thay đổi này thể hiện cách họ phản hồi; nó cho bạn biết người kia đang nghĩ gì và

cảm thấy ra sao. Quan sát, đơn giản là nhìn và lắng nghe những điều ngay trước mắt bạn. Giống như những bong bóng nước sủi lên mặt ao, những hành vi này rất dễ thấy một khi bạn chịu để ý. Tất cả những điều bạn cần làm là quan sát đủ lâu - và bỗng nhiên bạn thấy chúng rõ như ban ngày, người đối diện dường như đang bày tỏ cho bạn thấy những gì họ nghĩ đằng sau ngôn từ.

CHƯƠNG 5

Hệ Thống Biểu Hiện

CON NGƯỜI KHÔNG AI GIỐNG AI. Mỗi người phản ứng với môi trường xung quanh, với người khác và với thế giới theo một cách khác nhau, trong khi tất cả chúng ta đều có cấu tạo giống nhau. Mỗi cá thể là một sự sắp xếp khác nhau, một tổ chức đặc trưng, một giải pháp riêng biệt cho cùng một vấn đề cơ bản trong cuộc sống.

Một trong những nguyên nhân khiến chúng ta không ai giống ai chính là các hệ thống biểu hiện. Đó là những công giác quan mà chúng ta dùng để tìm hiểu thế giới - để suy nghĩ, cảm nhận/ghi nhớ - và để sắp xếp những thông tin chúng ta thu thập được, sẵn sàng cho những lúc cần thiết.

Hệ thống biểu hiện là phương tiện qua đó chúng ta xử lý các trải nghiệm và nhìn nhận thế giới. Đó là những bộ lọc giác quan (nghe, nhìn, chạm, ngửi, nếm) mà chúng ta dùng để tái hiện lại thế giới trong tâm trí chúng ta. Bởi trong một lúc chúng ta chỉ có thể xử lý một lượng thông tin rất giới hạn (tối đa chín mẫu), những bộ lọc giác quan này đóng vai trò hỗ trợ việc tiếp nhận thông tin hiệu quả hơn.

Về cơ bản, chúng ta suy nghĩ bằng hình ảnh, âm thanh và cảm giác. (Đôi khi, khứu giác và vị giác cũng là những bộ lọc quan trọng đối với một số người, nhưng nó không phổ biến lắm và chúng ta không đề cập đến ở đây.) Những bộ lọc giác quan mà chúng ta dùng để hiểu và tương tác với thế giới không khác mấy so với những bộ lọc chúng ta dùng trong nhà bếp, phòng thí nghiệm hoặc ở tiệm chụp hình.

Các bộ lọc giúp bạn tiếp nhận thông tin có chọn lọc; chúng cũng cho phép bạn loại bớt những thông tin không cần thiết hoặc không mong muốn trong một thời điểm nhất định. Là một nhà nhiếp ảnh, bạn có thể chọn loại ống kính để tạo độ tương phản cao hơn, nhấn mạnh vào những điểm trắng đen, loại bỏ các tông màu xám. Hoặc bạn có thể chọn ống kính làm mờ ảnh, kết hợp màu sắc và ánh sáng để tạo hiệu ứng ấn tượng, và loại bỏ hoàn toàn độ tương phản trong ảnh. Một miếng lọc bằng vải mỏng trong nhà bếp có thể giữ lại những mẫu vụn thức ăn và làm cho nồi nước dùng hoặc nồi súp của bạn trở nên trong hơn. Bộ phin cà phê cũng có tác dụng tương tự với cà phê xay. Các bộ lọc loại bỏ một số khía cạnh của một sự việc hoặc trải nghiệm nhằm củng cố các khía cạnh khác.

Bộ lọc giác quan cho phép chúng ta xử lý các thông tin mới mà không bị rơi vào tình trạng quá tải. Bạn có thể hình dung về chúng như những công vào có nhiều kích cỡ - lớn, trung bình và nhỏ. Bộ lọc thị giác chính là công vào lớn nhất, tiếp nhận phần lớn những gì bạn nhìn thấy, bộ lọc thính giác chủ yếu tập trung vào những gì bạn nghe và bộ lọc cảm giác lấy vào những gì bạn cảm nhận được. Như thế không có nghĩa là các hệ thống giác quan khác không ảnh hưởng gì đến bạn; vấn đề nằm ở mức độ. Mỗi người chúng ta đều sở hữu một tập hợp các bộ lọc giác quan này, sắp xếp từ lớn đến nhỏ. Công vào lớn nhất tiếp thu phần lớn thông tin và vì vậy chúng ta có khuynh hướng phụ thuộc vào nó. Tất nhiên, đôi khi chúng ta cũng dùng những bộ lọc khác cho các dạng thông tin khác (thậm chí những người hay sử dụng bộ lọc thị giác nhất cũng phải dùng thính giác khi đến xem buổi hòa nhạc hoặc nghe ngâm thơ), nhưng hầu hết ai cũng ưu tiên sử dụng một loại giác quan nào đây thường xuyên. Một số người trong chúng ta thiên về thị giác, những người khác thiên về thính giác và những người còn lại thiên về cảm giác, giống như nhân vật trong bài thơ của Theodore Roethke mang tên The Waking (Thức Giác) là người thể hiện thế giới qua cảm giác: “Chúng ta suy nghĩ bằng cảm nhận.”

Chúng ta nhận thức về một trải nghiệm thông qua một giác quan nào đó, mã hóa rồi lưu giữ kinh nghiệm ấy dưới một định dạng riêng, hoặc bộ lọc, thông qua những hình ảnh, âm thanh, ngôn từ và cảm xúc. Những dữ liệu giác quan này trở thành ký ức của ta, ngân hàng lưu trữ thông tin mà ta căn cứ vào đó để suy tính và đưa ra các quyết định hàng ngày: khả năng xác định đâu là trải nghiệm tốt và xấu, điều gì cần tích lũy thêm, điều gì cần tránh, làm sao để thúc đẩy bản thân, làm thế nào để học hỏi. Các hệ thống biểu hiện chính là phương cách suy nghĩ của con người, và hệ thống biểu hiện chủ đạo của ta chính là điều ta nhận thức rõ nhất trong một tình huống cụ thể.

Vậy, có cách nào để bạn truyền đạt thông điệp của mình đến một người có vẻ như không nghe bạn nói, hoặc dường như không hiểu những gì bạn đang bày tỏ không?

Bạn hãy phiên dịch điều bạn muốn nói sang ngôn ngữ giác quan của người ấy. Bạn hãy diễn đạt ý mình bằng những thuật ngữ giác quan đó, dựa trên một kênh giác quan cụ thể mà đối tượng sẽ đáp lại một cách tích cực nhất (dù người ấy có nhận ra là mình làm điều đó hay không). Nếu một ai đó dùng ngôn ngữ thị giác thì bạn đừng đáp lại bằng ngôn ngữ thính giác hoặc cảm giác. Bạn phải nói cùng ngôn ngữ với họ. Có nghĩa là:

Nếu một ai đó hỏi bạn, “Anh/chị có thấy điều đó là sai không?” (từ “thấy” ở đây là một từ thuộc thị giác) thì thay vì trả lời, “Tôi có thể hiểu được” (“hiểu” ở đây thuộc về cảm giác), bạn nên sử dụng cách biểu hiện của họ bằng việc trả lời, “Tôi thấy (thị giác) điều anh muốn nói.”

Hoặc nếu một ai đó nói, “Tôi nghe rồi” (thính giác) thì thay vì trả lời, “Tôi mừng vì anh thấy được mọi chuyện” (thị giác), bạn cần đồng điệu với họ bằng ngôn ngữ thính giác và trả lời, “Tôi rất vui vì ta đã nghe thấy nhau.”

Hoặc nếu ai đó hỏi, “Bạn có nắm được ý tôi không?” Câu này thể hiện suy nghĩ kiểu cảm giác. Thay vì trả lời, “Tôi thấy điều anh muốn nói” (thị giác) hoặc “Tôi nghe anh mà” (thính giác), là người giao tiếp hiệu quả, câu trả lời của bạn phải là “Tôi có thể nắm được ý anh.”

Lần sau khi bạn đi ăn nhà hàng, hãy làm một thí nghiệm đơn giản sau: khi người bồi bàn đến để bạn gọi món, bạn hãy nói “hai ly cà phê” nhưng lại xòe ra ba ngón tay, và chờ xem bạn nhận được điều gì. Người bồi bàn sẽ thực hiện theo lời bạn nói (thính giác) hay điều bạn ra hiệu (thị giác)?

Hoặc bạn có thể quan sát hiện tượng tương tự trong một buổi tập ở câu lạc bộ thể thao. Khi huấn luyện viên đứng đối diện học viên và nói “Giơ chân phải lên”, hãy để ý xem có bao nhiêu người thực hiện theo lời hướng dẫn ấy và bao nhiêu người mô phỏng lại động tác của huấn luyện viên (trong trường hợp này, họ sẽ giơ chân trái lên).

Bảng ví dụ dưới đây sẽ giúp bạn nhận diện những từ ngữ chỉ giác quan và diễn dịch nó từ một hệ thống biểu hiện (giác quan) này sang một hệ thống khác.

Bạn có thể dùng danh sách này như một gợi ý giúp bạn lắng nghe những dấu hiệu cho thấy hệ thống chính mà người đối diện dùng là gì. Hoặc bạn hãy tự kê ra cho mình một danh sách từ ngữ về một giác quan nào đó, những từ liên quan đến nhìn, nghe và cảm nhận. (Bạn có thể thêm các từ liên quan đến ngửi và nếm, nhưng xin nhớ, đó không phải là những hệ thống mà đa số mọi người thường dùng.) Tiếp tục thêm vào các từ hoặc cụm từ khi bạn bắt gặp chúng; điều này sẽ giúp bạn duy trì nhận thức về mức độ tinh tế và sự khác biệt trong cách mỗi người chúng ta hiểu về thế giới và về người khác.

THỊ GIÁC	THÍNH GIÁC	CẢM GIÁC
Nhìn	Nghe	Cảm thấy
Trông thấy	Lắng nghe	Chạm vào
Hình ảnh	Âm thanh	Nắm lấy
Tương tương	Tư nhủ	Đặt mình vào vị trí
Cân xứng	Hòa âm	Cân bằng
Tận mắt	Êm tai	Vững chãi
Rực rỡ	Om sòm	Khó chịu
Cảnh vật	Tiếng động	Dao động
Tươi sáng	Âm i	Cứng
Sáng sủa	Rõ tiếng	Sắc bén
Rõ ràng	Vàng vọng	Mượt mà
Lóe sáng/ánh chớp	Tiếng sấm (tiếng vỗ tay)	Hùng hón
Tối tăm	Tĩnh lặng	Thò rập/gấp ghềnh
Dễ nhìn	Thính tai	Linh cảm/âm hiểu
Chói lóa	Âm vang	Nâng nê
Tập trung	Hòa nhịp	Cuốn theo
Thoáng hiện	Thi thẩm	Lướt qua
Bóng	Vọng lại	Trực giác
Mờ mờ	Nhẹ nhàng	Êm dịu
Trống không	Im lặng	Nhấn nhụi
Mù	Điếc	Thảm lặng

Mỗi khi bạn nghe một ai đó dùng những từ ngữ ám chỉ giác quan như trên, bạn có thể chắc chắn rằng, ít nhất tại thời điểm đó, họ đang suy nghĩ bằng một hệ thống biểu hiện cụ thể nào đó. Và khi bạn dùng loại ngôn ngữ giác quan phù hợp, bạn sẽ mang lại cho họ cảm giác kết nối mạnh mẽ - rằng bạn quan tâm và hiểu những gì họ nói. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên bởi vì nói cho cùng, bạn đang dùng đúng ngôn ngữ mà người kia suy nghĩ trong đầu. Như thế bạn có khả năng đọc được tâm trí của người khác vậy.

CHƯƠNG 6

Cách Diễn Đạt Của Hệ Thống Biểu Hiện:

Ngôn ngữ giác quan

CHÚNG TA ĐỀU BIẾT ngôn ngữ cơ thể rất quan trọng trong giao tiếp. Như đã thảo luận trong Chương 4, việc quan sát cử chỉ, sắc thái trong quá trình nói chuyện cực kỳ có ý nghĩa. Bạn có thể hiểu nhiều điều trong mỗi tương tác xã hội mà không nhất thiết phải biết ngôn ngữ người ta đang dùng.

Đó là trên phương diện chung. Trong một bộ phim nước ngoài, chúng ta có thể đoán được tâm trạng nhân vật, dù trong khung cảnh bạo lực hay lãng mạn, mơ mộng bay bổng hay thực tế. Nhưng để biết chính xác và hiểu được một cách rõ ràng cụ thể, chúng ta cần đến ngôn từ. Từ ngữ, suy cho cùng, là yếu tố quan trọng để truyền đạt ý nghĩa. Và loại từ ngữ chúng ta dùng đóng vai trò đáng kể trong việc giao tiếp hiệu quả.

Chúng ta hãy quay lại câu chuyện của Bill và Susan một chút. Họ đang ở trong bếp, Susan trách móc Bill vì anh không thật sự quan tâm đến cảm xúc của cô, còn Bill thì cho rằng Susan không bao giờ thèm nghe anh nói.

“Anh bình tĩnh đi,” cô nói. “Đừng tự thương xót bản thân nữa.”

“Anh đấy à?” Bill đáp. “Anh mà lại thương xót bản thân mình ư? Anh có nghe nhầm không?” Bill xoay người nhìn quanh bếp với vẻ cường điệu. “Những gì em nói thế nào cũng dội lại đây. Em tự lắng nghe em đi.”

“Em đâu có khởi xướng chuyện này, anh biết vậy mà.”

“Chính em là người chuyện bé xé to rồi tự nhiên suýt mướt, vô lý.”

“Em không có vô lý!” cô hét vào mặt anh.

Nghe thì có vẻ hài hước đấy, nhưng đa số chúng ta đều đã từng trải qua tình huống tương tự này và chẳng thấy vui chút nào. Mỗi chúng ta đều có khuynh hướng đổ lỗi cho người khác không hiểu mình, nhưng lại không cân nhắc về cách người đó tiếp nhận thông điệp của chúng ta. Chúng ta đơn giản phớt lờ phản ứng mà mình nhận được. Chúng ta khẳng khẳng làm theo kịch bản của mình, tuân thủ kế hoạch của mình và cứ lặp đi lặp lại một việc mà không quan tâm đến những tác động của nó. Giống như một người mải cao giọng nói với một người khác bằng thứ ngôn ngữ mà người kia không hiểu, chúng ta vẫn tiếp tục dùng những từ ngữ đó, mỗi lúc nói một tọ hơn, như thể bạn mong rằng việc làm đi làm lại cùng một việc, bằng một cách nào đó (như có phép màu!), sẽ cho ra kết quả khác hẳn.

Bạn sẽ không tiếp tục lên giọng nếu người kia không biết tiếng Việt. Thay vào đó, bạn có thể tìm một ngôn ngữ chung, hoặc thể hiện điều bạn muốn nói bằng ngôn ngữ cơ thể. Hoặc bạn có thể tìm thông dịch viên.

Nhưng khi cả hai cùng nói tiếng Việt, bạn nói, “Anh yêu em,” và nhận được câu trả lời, “À, vâng, em cũng yêu anh,” thì bạn biết có điều gì đó không ổn trong quá trình giao tiếp. Cứ như thế - ít nhất là ngay tại thời điểm ấy - mỗi người dùng một loại ngôn ngữ riêng. Để người khác hiểu được ý định đằng sau thông điệp, bạn cần phiên dịch nó hoặc tìm một ngôn ngữ chung.

Bất kể bạn đang ở đâu, trong phòng khám bác sĩ, cố gắng dàn xếp một khoản vay ở ngân hàng, nói chuyện với khách hàng mới hoặc cha mẹ vợ/chồng tương lai - quan sát kỹ lưỡng hành vi của người đối diện sẽ giúp bạn đoán xem thông điệp của mình có đến được người nghe hay không và bằng cách nào. Nhưng để biết loại ngôn ngữ giác quan mà người kia quen thuộc nhất, bạn cần chú ý đến loại từ ngữ mà người ấy đang dùng.

Loại từ ngữ mà một người dùng sẽ nói cho bạn biết người ấy nhận thức về thế giới như thế nào. Anh ấy hoặc cô ấy nhìn thấy hình ảnh, lắng nghe âm thanh hoặc ngôn từ hay cảm nhận mọi thứ xung quanh? Người ấy tiếp nhận một trải nghiệm như thế nào? Suy nghĩ được truyền qua những bộ lọc giác quan chính nào? Trong số ba bộ lọc chính - thị giác (mắt), thính giác (tai) và cảm giác (cảm nhận/vận động) - người đó chủ yếu dựa vào bộ lọc nào?

Giả sử tôi đang xin vay tiền ngân hàng để mở rộng kinh doanh. Bởi vì tôi chủ yếu dùng thị giác, tôi có thể nhìn thấy kết quả kinh doanh mong đợi của mình bằng đôi mắt của tâm trí. Mục tiêu của tôi rõ như ban ngày - đối với tôi là như thế.

Tuy nhiên, vị quản lý ngân hàng có thể không thuộc tuýp người dùng thị giác. Nếu ông ấy thiên về thính giác, ông ấy sẽ đồng cảm với tôi hơn nếu tôi biết cách dùng từ ngữ sao cho ông nghe được.

Hoặc, trong trường hợp ông ấy dùng đến cảm giác, tôi có thể thu hút sự quan tâm của ông ấy bằng cách gợi ý rằng việc mở rộng kinh doanh lần này có thể là một cơ hội làm ăn có một không hai và thuyết phục ông ấy rằng mình có linh cảm rất tốt về dự án này.

Điều mà tôi làm ở đây là sử dụng cùng một ngôn ngữ với người đối diện - vẫn đảm bảo nội dung và câu chuyện của mình, chỉ thay đổi ngôn ngữ.

Hãy xem nó có tác dụng như thế nào.

Ở đầu chương, chúng ta biết Bill và Susan đang cãi nhau, mỗi người khẳng định sử dụng hệ thống biểu hiện của riêng mình, nói bằng ngôn ngữ giác quan riêng biệt.

Bill thì khẳng định rằng mình đã nói câu “Anh yêu em.”

Susan thì lý luận rằng mình không cảm nhận được sự quan tâm của anh. Cô nói rằng chân cô đau nhức, cô lẫn lộn trong bếp suốt cả ngày, không khí ở đó đặc quánh như mật, và tất cả những gì Bill nghĩ chỉ là cảm giác hài lòng với bản thân anh ấy.

Susan đang dùng ngôn ngữ cảm giác. Trong khi ấy Bill, người nhất quyết rằng Susan không nghe anh nói, rằng cô bị điếc hay đại loại thế, lại dùng ngôn ngữ thính giác. Nếu cứ tiếp tục như vậy, họ sẽ gặp tai họa trong giao tiếp.

Susan: Em có cảm giác như mình đã đứng thái hạnh cả thập kỷ rồi. Trời thì nóng bức, đầu em nhức như búa bổ, không sao thở nổi - vậy mà anh chẳng quan tâm gì đến em, anh hoàn toàn không biết gì cả.

Bill: Được rồi, nếu em cứ bịt tai mình lại và không thèm nghe những lời anh nói thì tốt thôi. Anh đã nói là anh yêu em. Anh đang nói, anh đang đứng đây, anh đang cố gắng nói chuyện với em, còn em thì cứ làm như thể anh đang nói chuyện với chính mình.

Susan: Đó là cảm giác của em. Anh chỉ biết nói “anh, anh, anh.” Anh chỉ biết đến cảm xúc của mình thôi - anh chẳng hề biết điều gì đang xảy ra với em hết.

Bill: Bởi vì em điếc. Em không thềm nghe những lời anh nói với em. Em gạt anh sang một bên.

Bây giờ, chúng ta hãy giả sử rằng Bill đã đọc chương sách này và học về việc hướng về người khác và những ngôn ngữ giác quan.

Bill: Anh rất tiếc là em đang cảm thấy tồi tệ. Anh biết thật là phiền toái khi phải nấu cơm đãi bạn anh tối nay, nhất là giữa cái nóng thế này. Chắc em rất mệt rồi - hay để anh thái nốt mấy củ hành rồi anh sẽ giở ngón nghề số một của mình để mát-xa cổ cho em nhé? Anh thật sự muốn làm em cảm thấy dễ chịu hơn.

Susan: (dịu xuống một chút): Thật hả anh? Có thể em hơi cáu gắt một chút. Tại trời nóng nực quá, anh biết đấy, còn mở hành quái quỷ này làm mắt em cay xè.

Bill: Anh hiểu cảm giác của em, vừa nóng nực vừa bức mình. Mọi thứ khiến em quay cuồng. Em cần cảm thấy tốt hơn.

Susan: Vâng.

Bill: Hay ta làm cái gì khác nhé? Anh có thể bế em lên. Dìu em một điệu Waltz ra khỏi nơi này.

Susan: (gật đầu): Tại sao lại không nhỉ? - có điều anh chưa từng học nhảy Waltz mà.

Bill: Vậy mình nhảy điệu simmi đi. (Susan cười.) Em biết tình cảm của anh đối với em như thế nào mà, em yêu. Anh đã cảm thấy như vậy ngay từ giây phút đầu tiên em bước vào cuộc đời anh.

Susan: Em nhảy vào cuộc đời anh thì đúng hơn. Anh nhớ không? Em suýt nữa xô anh ngã vào cái ngày chúng ta gặp nhau.

Bill: Mọi thứ vẫn như xưa. Em à, anh yêu em. (Họ hôn nhau. Bill đã thành công trong việc chuyển tải thông điệp của mình.)

Ta hãy cùng xem một tình huống khác. Vị quản lý của một công ty chuyên sản xuất phần cứng máy tính đang cố gắng thuyết phục chủ tịch công ty rằng việc bành trướng kinh doanh và mở thêm chi nhánh ở thành phố khác là một ý hay.

Quản lý: Fred, ông xem. Công việc kinh doanh đang ngày một khởi sắc.

Chủ tịch: Phải, đúng là thế. Tôi cũng nghe vậy. Nhưng theo báo cáo quý thì cũng không đáng

để ca ngợi gì.

Quản lý: Tôi muốn nói đến bức tranh toàn cảnh. Tôi có thể nhìn thấy thời cơ của chúng ta đang đến rất gần. Đã đến lúc bành trướng rồi. Rõ ràng đây là thời điểm thích hợp để tiến đến chân trời mới.

Chủ tịch: Tôi không biết, nhưng nghe ra quá mạo hiểm ở thời điểm này. Có nhiều trở ngại quá. Doanh thu đang đi xuống và tôi không nghe thấy tin gì chứng tỏ nền kinh tế được cải thiện cả.

Lời đề nghị dường như đi vào ngõ cụt. Nhưng nếu vị quản lý bắt được những tín hiệu thánh giác từ lời đối thoại của chủ tịch, ông có thể thay đổi kết quả:

***Quản lý:** Được rồi, Fred! Tôi nghe ông nói mà. Và tôi biết là có những người thích nói về chuyện làm ăn cần trọng, chờ đợi thay đổi. Nhưng hãy nghe tôi, ông chẳng thể nào nhận được lời tán dương mà ông đáng được nhận vì đã gây dựng nên công ty này, trừ phi ông bắt tay vào một cuộc đầu tư lớn hơn. Ông cần lên tiếng, khẳng định tiếng nói của mình và biến mọi thứ thành có thể.*

***Chủ tịch:** Ông biết không, tôi bắt đầu thích nghe chuyện này rồi đấy.*

BÀI TẬP NGÔN NGỮ GIÁC QUAN

1. Chọn một người mà bạn thường xuyên giao tiếp, một người bạn muốn cải thiện kỹ năng giao tiếp của mình với họ.
2. Lắng nghe người đó nói trong vài phút. Xác định loại ngôn ngữ người này thường dùng nhất.
3. Dùng loại ngôn ngữ khác. Chú ý phản ứng bạn nhận được.
4. Sử dụng loại ngôn ngữ giống người ấy. Chú ý phản ứng bạn nhận được.

BÀI TẬP TỰ THỰC HÀNH NGÔN NGỮ GIÁC QUAN

1. Chú ý đến loại ngôn ngữ mà bạn thường dùng nhất.
2. Chú ý xem loại ngôn ngữ nào xa lạ với bạn nhất.
3. Dành ra mười phút để sử dụng ngôn ngữ ấy. Bạn nhận ra điều gì trong việc sử dụng một bộ lọc khác?

CHƯƠNG 7

Cách Diễn Đạt Của Hệ Thống Biểu Hiện:

Chuyển động mắt

BẠN CÓ THỂ BIẾT một người sử dụng hệ thống biểu hiện nào bằng cách lắng nghe ngôn từ họ sử dụng. Bạn cũng có thể đọc được người khác dùng hệ thống nào để tư duy bằng cách theo dõi chuyển động mắt của người ấy.

Khi người ta suy nghĩ - không phải nhìn ngắm sự vật chung quanh mà đi sâu vào tâm trí để ghi nhớ, suy xét một điều gì đó, hoặc đưa ra quyết định - mắt họ thường chuyển động. Chuyển động của mắt có liên quan đến hệ thần kinh. Chúng cho biết người kia đang suy nghĩ như thế nào, bộ não xử lý những suy nghĩ này dưới dạng nào: hình ảnh, âm thanh, ngôn từ hay cảm xúc.



Rất đơn giản: Khi mắt họ nhìn lên, nghĩa là họ đang hình dung. Nhìn sang hai bên tức là họ đang lắng nghe; khi ấy họ nghe thấy ngôn từ, âm điệu, hoặc những tiếng động khác, nhưng ngôn ngữ vẫn là chủ yếu. Khi họ nhìn xuống về phía bên trái, họ đang tự nói chuyện với bản thân, nhiều khả năng là đấu tranh nội tâm. (“Làm - Không làm”, “Bỏ đi, trốn chạy! - Ở lại và chiến đấu đến cùng!”). Khi họ nhìn xuống về phía bên phải nghĩa là họ đang kết nối với cảm xúc của mình.

Bạn có thể học cách quan sát khuôn mặt để xác định cách suy nghĩ của người đó và làm theo họ. Nếu mắt người đối diện luôn nhìn lên, bạn biết ngay họ đang tạo ra hình ảnh và bạn có thể thu hút sự quan tâm của họ bằng cách sử dụng ngôn ngữ thị giác. Nếu mắt họ nhìn lên về một phía (thường là bên phải của người đó), có nghĩa là họ đang hình dung trong đầu một điều gì đó, một khung cảnh hay một bức tranh: họ đang xây dựng hình ảnh. Mắt nhìn lên về một hướng khác (thường là bên trái), có nghĩa là người này đang nhớ lại một hình ảnh, một sự việc mà người ấy đã nhìn thấy trước đây.

Động tử nở rộng (mắt không tập trung) nghĩa là người này đang tạo ra một hình ảnh trong tâm trí, có thể bằng cách nhớ lại hoặc tự dựng lên, và có thể họ nhìn thấy hình ảnh ấy ngay khoảng không giữa bạn và người đó, hoặc phía sau bạn, hoặc ngay chỗ bạn.

Mắt không ngừng dịch chuyển từ bên này sang bên kia thể hiện những hình ảnh về thính giác - về một phía (bên phải, đối với những người thuận tay phải), tức là những hình ảnh ấy đang được tạo dựng; người này đang nghĩ về điều cần nói hoặc có thể đang sáng tác một giai điệu (trường hợp này ít gặp hơn). Mắt nhìn sang bên trái đồng nghĩa với những ký ức thuộc thính giác - một điều do ai đó nói ra, một giọng nói đáng nhớ, một bài hát ưa thích.

Nhìn xuống về phía bên trái là những âm thanh nội tại, nghĩa là người này đang nói chuyện với

chính mình, nói qua nói lại, có thể là đang tranh cãi về hai mặt của một vấn đề. Nhìn xuống về phía bên phải là dấu hiệu cho thấy người này đang dùng bộ lọc cảm giác nghĩa là cảm xúc và tình cảm. Khác với thị giác và thính giác, chuyển động mắt thuộc về cảm giác không có sự phân biệt giữa việc nhớ lại hay tạo dựng hình ảnh; tất cả chỉ là cảm xúc.

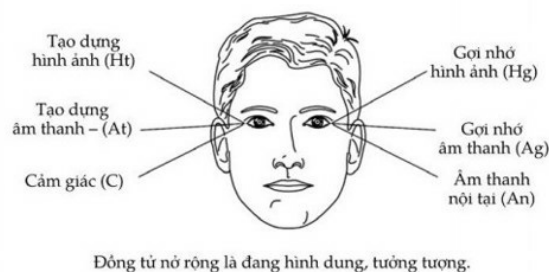
Khả năng nhìn thấy người khác suy nghĩ như thế nào - biết được tâm trí họ đang ở đâu bằng cách quan sát chuyển động mắt của họ - nghĩa là bạn có thể hướng họ đến một nơi nào đó, dẫn dắt họ đi từ quá khứ đến tương lai, từ thính giác sang thị giác; hoặc nếu bạn muốn người ấy nắm bắt thông tin mới, có thể bạn phải tách họ ra khỏi cảm xúc của bản thân họ trước đã.

Giả sử bạn đang dạy một lớp học môn thống kê. Một trong những sinh viên trong lớp dường như khó nắm bắt được những điều bạn giảng dạy; bạn nhận thấy mắt cô ấy thường nhìn xuống và về phía bên phải của cô. Đó chính là ngôn ngữ cảm giác, bạn nhận ra điều đó, và để giúp cô xử lý tốt những con số trong môn học, bạn giúp cô ấy nhìn lên. Bạn có thể làm điều này bằng cách chỉ tay vào một cái gì đó cao cao trên bảng, hoặc nhướn mắt lên hoặc giơ tay lên - bất cứ điều gì khiến cô ấy ngược mắt nhìn lên và đưa cô vào vùng thị giác, nơi cô có nhiều khả năng hiểu về môn thống kê hơn là vùng cảm giác.

Hoặc bạn đang huấn luyện bóng chày cho một đội thiếu niên. Trong số các cầu thủ, có một cậu bé gặp khó khăn trong việc tiếp xúc bóng. Mỗi khi đến lượt cậu đánh bóng, cậu cứ đứng ngây người ra, liếc mắt từ bên này sang bên kia, rồi nhìn xuống về phía trái. Cậu đang tự vấn bản thân, và bạn biết có thể là cậu đang nói với mình những câu như, “Mình không thể làm được; Mình sẽ đánh trượt; Mình thật kém cỏi; Ai cũng biết mình không thể chơi bóng được; Mình sẽ biến mình thành một trò hề.” Chừng nào cậu còn nói những lời như vậy thì gần như cậu tự đẩy bản thân mình đến thất bại. Cơ hội đánh trúng bóng của cậu là rất ít.

Nhưng bây giờ, bạn, với tư cách là huấn luyện viên, hãy bảo cậu bé nhìn lên, để tâm trí cậu dự đoán xem trái bóng sẽ bay về hướng nào, và tưởng tượng xem cậu sẽ đánh bóng ra sao. Hãy giúp cậu thoát khỏi trạng thái tồi tệ, những dự đoán tiêu cực để nhìn thấy hình ảnh của thành công.

Hình vẽ khuôn mặt phía dưới chỉ cho bạn cách “đọc” một số chuyển động cơ bản của mắt để biết đối tượng đang suy nghĩ theo chiều hướng nào.



Ht = Tạo dựng hình ảnh; tưởng tượng về một điều bạn chưa từng thấy qua - ngôi nhà trong mơ, sống trên một hòn đảo nhiệt đới xa xôi, nhận giải Nobel hoặc huy chương vàng Olympic; nghĩa là bạn tạo ra hình ảnh.

Hg = Gợi nhớ hình ảnh: hình dung về một điều gì đó trong quá khứ - khuôn mặt của mẹ bạn, cái cà vạt cũ bạn từng dùng, một bộ phim, văn phòng làm việc cũ của bạn; nghĩa là nhớ lại những

hình ảnh bạn đã từng thấy trước đây.

At = Tạo dựng âm thanh: nghĩ về những lời bạn sẽ nói - hoặc đóng kịch hoặc hát; nghĩa là bạn tạo ra âm thanh hoặc đoạn hội thoại.

Ag = Gợi nhớ âm thanh: nghe lại một điều gì đó - cha bạn bảo bạn đứng thẳng người lên, thầy giáo gọi tên bạn, một khẩu hiệu quen thuộc, một bài ca do chính bạn hát hoặc một ai đó hát.

C = Cảm giác nhận thức về những cảm giác trên cơ thể - nhiệt độ, áp lực, chuyển động - hoặc cảm xúc - sợ hãi, giận dữ, phấn khích.

An = Âm thanh nội tại (ngôn từ): “Có thể anh ấy thích tôi,” “Tôi chưa đủ giỏi,” “Không biết họ đang nói gì về tôi.”

Đồng tử giãn nở: người này đang hình dung, tưởng tượng.

Sơ đồ trên thể hiện cái ta gọi là “biểu hiện đặc trưng” và nó đúng với đa số những người thuận tay phải. Những người thuận tay trái thường ngược lại, đảo nghịch vị trí của những “biểu hiện đặc trưng” trên.

Bằng việc quan sát mắt người đối diện, bạn có thể đọc được tâm trí của người đó: không phải họ nghĩ gì mà họ là đang nghĩ như thế nào. Điều chỉnh ngôn ngữ của bạn theo quan sát này, và bạn có thể hướng một người từ trạng thái tư duy không hiệu quả sang trạng thái hiệu quả hơn. Bởi thường người ta hoàn toàn không ý thức về xu hướng bản thân, thế nên bạn xuất hiện như một người có khả năng đọc được suy nghĩ của người khác, chỉ nhờ dựa vào những dấu hiệu bạn nhận được. “Anh cứ như đi guốc trong bụng tôi vậy”, họ sẽ nói một cách đầy ngạc nhiên và hài lòng vì tìm được một người hiểu được mình.

Nếu bạn nói chuyện với người khác theo cách mà họ tự nói chuyện với chính mình, bạn sẽ được lắng nghe, tin tưởng và chắc chắn là được tôn trọng.

Nhưng khi hai người dùng những hệ thống biểu hiện khác nhau - ngôn ngữ khác nhau - người này sẽ cảm thấy người kia trái ngược mình hoặc không chịu lắng nghe hoặc chú ý đến mình. Có thể là không có ý nhưng một trong hai người hoặc cả hai sẽ có cảm giác họ lồi nhệch với nhau, không ai hiểu ai, mỗi người một tần số.

Việc xác định được tại sao người khác nói như vậy, họ sử dụng bộ lọc nào để nhận thức về thế giới, chính là cơ sở tạo sự kết nối, cảm giác tin tưởng và thấu hiểu lẫn nhau.

BÀI TẬP GIAO TIẾP

1. Chọn một người quan trọng đối với bạn.
2. Nói chuyện với người ấy và quan sát chuyển động mắt của họ.
3. Lưu ý chuyển động nào mà người đó làm nhiều nhất.
4. Hãy hỏi về điều đó.

- “Bạn đang thấy hoặc tưởng tượng về điều gì?”
- “Bạn đang nói gì với chính mình?”
- “Bạn đang cảm thấy ra sao?”

Để ý cách họ trả lời những câu hỏi của bạn.

CHƯƠNG 8

Nhận Biết Về Điểm Tương Đồng

Hoặc Khác Biệt

CHÚNG TA MÃ HÓA VÀ LƯU TRỮ thông tin thông qua hệ thống giác quan của mình và mỗi người đều có xu hướng thiên về một giác quan nào đó. Loại bộ lọc ta thường sử dụng nhiều nhất (thị giác, thính giác hoặc cảm giác) quyết định loại trải nghiệm mà ta nhận được. Đến dự một bữa tiệc tổ chức tại một câu lạc bộ, người thiên về thị giác sẽ thấy một không gian nhiều màu sắc, ánh sáng rực rỡ, trang phục lộng lẫy, sơn môi đỏ, mắt màu xanh lục, cách bày biện quầy bar và cách sắp xếp những món ăn. Người thiên về thính giác tập trung vào tiếng động, âm nhạc và những câu chuyện, tiếng cười, tiếng những vòng tay leng keng chạm vào nhau, tiếng xe cộ chạy bên ngoài cửa sổ, tiếng còi hú từ đằng xa, tiếng cửa tủ lạnh đóng mở trong nhà bếp. Người thiên về cảm giác cảm nhận sự gân gỏi giữa đám đông, những cặp đôi ôm nhau nhảy, sàn nhà trơn hay thô ráp, hơi ẩm của những cơ thể chuyển động cùng nhau, cử chỉ khi họ nói và v.v... Đó chính là cách não bộ phân loại thông tin nhờ vào những bộ lọc của hệ thống biểu hiện.

Não bộ xử lý thông tin thành hai loại: tương đồng hoặc khác biệt. Điều này có nghĩa là bạn nhận ra thứ này giống với hoặc tương tự một thứ khác; hoặc bạn để ý nó khác với những thứ khác.

Một lần nữa, cũng như bộ lọc giác quan (thị giác, thính giác và cảm giác) và ngôn ngữ giác quan mà bạn thường dùng nhất, quá trình xử lý thông tin này diễn ra trong vô thức. Bạn không thể quyết định việc mình lưu ý sự giống nhau hoặc khác nhau; đây là quá trình nhận thức tự động, một trong những cách tổ chức thông tin. Ly nước nửa vui hay nửa đây? Ngày hôm nay ít nắng hay nhiều mây? Bạn chú ý nhiều đến cái mất đi hay cái còn lại? Khi bước vào phòng khách nhà ai đó, bạn để ý đến cửa sổ (không gian) hay các bức tường?

Bill và Susan đến dự một bữa tiệc ở câu lạc bộ. Với Bill, đó là âm thanh của đám đông, tiếng ồn ào huyền ảo của mọi người trộn lẫn vào nhau, âm nhạc sôi động, mọi người cười nói - tất cả đều gọi lên sự thành công của bữa tiệc. Anh nghĩ đến những bữa tiệc thú vị khác mà anh từng tham dự và cảm

thấy thật tuyệt vời, cảm giác được ở ngay giữa một sự kiện đang diễn ra. “Bữa tiệc hết ý,” anh nói với Susan.

“Chắc vậy,” cô nói, không có vẻ gì chắc chắn. Điều đầu tiên mà cô để ý khi đi vào tòa nhà là nó không có thang máy. Bước vào phòng tiệc, cô nhận ra không phải nhạc sống, đèn không đủ sáng để nhìn rõ tường mọi vật, nhiệt độ trong phòng không mấy dễ chịu và cô cũng chẳng quen nhiều người ở đây. Lúc này cô chỉ mong được ở nhà, trong không gian quen thuộc. Cô thấy mình lạc lõng.

Bill nhìn thấy những thứ nhắc nhở anh về những bữa tiệc khác mà anh ưa thích - điểm tương đồng; còn Susan thì nhận thấy bữa tiệc này không giống với những bữa tiệc khác - điểm khác biệt.

Khuya hôm ấy, họ đi taxi về nhà cùng với một số người bạn cũ có mặt tại bữa tiệc, Amanda và Felix. Amanda trầm trồ, “Thế mới là tiệc chứ! Tuyệt quá phải không?”

“Không đến nỗi tồi,” Felix đáp.

“Không đến nỗi tồi! Ý anh là sao? Tuyệt vời mà!”, Amanda lặp lại. Bill gật gù tán thành.

“Anh nói là không đến nỗi tồi,” Felix nói.

“Anh không thích à?” Bill hỏi bạn.

Felix nhìn Bill vẻ ngạc nhiên. “Thì tôi đã *bảo* anh rồi. Không tồi mà.”

Bất kể Bill chăm chọc thế nào (Amanda đã quá quen với kiêu của Felix, cô để anh yên mỗi khi anh nói “như thế”), Felix vẫn không thể khen bữa tiệc hết chỗ chê hay tuyệt vời gì cả.

Susan thì hiểu; bởi cô cũng có cảm nhận tương tự như Felix. Không phải cô cố tỏ ra mình khác người. Nguyên nhân nằm ở cách cô tổ chức thông tin theo từng loại (mà không nhận thức được việc mình làm), cô nhận thấy những cái nào không phù hợp với nhau. Cô chú ý đến điểm khác biệt.

Trong khi Bill và Amanda cũng sắp xếp thông tin theo từng loại. Nhưng họ chú ý xem cái nào đi với với cái nào, cái nào phù hợp, điểm giống nhau hoặc tương đồng với những cái khác.

Những quá trình khác nhau này - nhận định điểm tương đồng hoặc khác biệt - diễn ra trong vô thức, điều này không liên quan gì đến chuyện bị quan hay lạc quan, đồng ý hay không đồng ý. Bạn thấy ly nước voi đi một nửa hay còn đầy một nửa? Bạn mặc quần áo gần xong hay bán khóa thân? Bộ phim này có hay không? “Hay”, Bill nói. Susan thì nhận xét, “Diễn viên đóng đạt, nhưng giá như kịch bản mạch lạc hơn một chút.”

Hiểu về những khác biệt trong quá trình xử lý thông tin có thể giúp bạn tránh được thất bại thường gặp trong giao tiếp. Đôi khi, những cặp đôi đã sống với nhau một thời gian dài như Bill và Susan hoặc Amanda và Felix vẫn sẽ tiếp tục tranh luận về những điều họ vốn đồng ý với nhau. Chẳng qua là họ chưa học được cách quan sát dấu hiệu ngôn ngữ, tức là những từ và cụm từ thể hiện người kia thuộc tủy “tương đồng” hay “khác biệt”.

Người này nhận thức một trải nghiệm bằng cách xem nó giống với một trải nghiệm trước đó của anh ta như thế nào? Còn cô ấy chú ý đến những điểm khác biệt của nó?

Clarissa là một họa sĩ đồ họa, người thường có chuyện lẩn cán với sếp. Mặc dù cô rất ngưỡng mộ khả năng nhận xét của ông nhưng cô cảm thấy ông chưa công nhận tài năng của cô; ông không thật sự

đánh giá cao kết quả làm việc của cô. Mỗi khi Clarissa trình cho sếp một mẫu thiết kế mới, ông bao giờ cũng chỉ ra những chỗ chưa ổn. “Cũng được đây,” ông thường nói, “trừ một điều là góc này hơi quá sáng, màu sắc chưa rõ ràng lắm.” Và Clarissa thường ra về với cảm giác bị phủ nhận và không được trân trọng.

Một hôm, cô than phiền với Susan, thuộc tuýp người “khác biệt” (mặc dù cô ấy không biết điều đó), Susan lập tức nhìn ra vấn đề nằm ở đâu. “Sếp không coi thường cậu đâu,” cô bảo bạn. “Mình chắc chắn như thế. Điều ông ấy muốn là giúp cậu thực hiện những mẫu thiết kế tốt nhất trong khả năng của cậu. Và khi ông ấy nhìn qua các mẫu thiết kế thì điều ông ấy thấy là cậu nên cải thiện như thế nào, những gì đang còn thiếu.” Và cô gợi ý, “Lần sau, sao cậu không đi trước một bước, bằng cách thử chỉ ra cho ông ấy một vài chi tiết mà cậu cho rằng nhiều khả năng sếp sẽ yêu cầu chỉnh sửa?”

Lần sau, khi Clarissa trình bày bản thiết kế, cô chủ động nói trước, “Bản thiết kế đây, nhìn chung tôi rất ưng ý, tuy nhiên” - sếp cô nhìn lên, hơi ngạc nhiên khi bắt gặp vẻ ngập ngừng trong giọng nói của cô - “ở góc dưới phía bên trái, sự phối hợp màu sắc của đường viền chưa được tốt lắm, và ở đây nữa” - cô chỉ vào bản vẽ - “màu xanh da trời ở chỗ này chuyển sắc nhanh quá, và chắc ông sẽ không thích đường vẽ mỏng ở phía sau, chỗ này..”

Ông dán mắt vào những điểm cô nói một cách háo hức. “Không,” ông nói, “thế này ổn rồi. Đừng sửa gì hết.”

Do Clarissa đã chỉ ra những điểm khác biệt (và chắc chắn là không đạt tiêu chuẩn so với cả bản thiết kế) nên sếp của cô không phải làm điều đó nữa. Susan đã đúng: ông không có ý định phê phán kiểu cá nhân, và ông đánh giá cao thành quả của Clarissa. Việc ông bối lung tìm vết, như Clarissa diễn giải, chẳng qua là ông xem từng chi tiết nhỏ của toàn bộ bản thiết kế mà thôi. Thực tế, đó chính là khả năng không ngừng cải thiện, luôn thay đổi để phù hợp và tiến bộ hơn, điều giúp cho sếp của Clarissa thành công rực rỡ trong công việc của ông.

Nắm được sự khác biệt cơ bản trong nhận thức giữa người này với người kia là điều không thể thiếu trong mọi loại hình giao tiếp, cá nhân cũng như công việc. Nhưng điều đáng nói là đa số những người đã sống và làm việc với nhau trong nhiều năm lại không bao giờ nhận ra rằng họ không hề đối nghịch nhau về ý kiến, chẳng qua đó chỉ là cách hiểu và diễn đạt thông tin khác nhau mà thôi.

“Chiếc áo anh đang mặc đẹp quá,” Bill khen Keith.

“Anh nên thấy cái áo tôi mặc ngày hôm qua cơ,” Keith đáp.

Anh ta thuộc tuýp người “khác biệt”. Nếu bạn nói với anh ta rằng món gà hầm anh ta nấu rất ngon thì chắc chắn anh ta sẽ cảm rằm rằng lẽ ra món đó nên cho thêm lá húng tây. Khi anh ta vừa đi hớt tóc về, bạn khen kiểu đầu mới rất bảnh thì anh ta sẽ nói rằng tóc của anh ta sẽ đẹp hơn sau một tuần nữa. Không phải Keith không đồng ý với bạn, chỉ là anh ta nhận thấy sự khác biệt.

Nhưng nếu bạn bảo Clarissa là kiểu tóc tối nay của cô ấy trông rất đẹp, cô ấy sẽ mỉm cười và cảm ơn bạn. Khi bạn nhận xét rằng cậu hỏi cô ấy đặt ra cho diện giả trong buổi hội thảo tuần trước rất thông minh, Clarissa sẽ cho bạn biết câu nói ấy đã khiến cô ấy vui sướng đến mức nào. Clarissa thiên về sự tương đồng. Cô chú ý thứ này đi với thứ kia ra sao. Khi diện trang phục, cô luôn đeo những phụ kiện hợp tông với nó. Khăn quàng này, đôi giày kia, túi xách nọ. Áo này phải mặc cùng váy kia.

Nếu một người xem việc người khác chỉ ra sự khác biệt là công kích cá nhân, điều đó có thể gây nên sự hiểu lầm nghiêm trọng, tuy vậy đó là điều hoàn toàn có thể tránh được, gần như không để lại bất cứ rắc rối nào. Tuýp người “khác biệt” không có ý công kích cá nhân ai cả, chẳng qua đó là cách họ nhận thức về thế giới. Họ nhận xét không có nghĩa là họ chỉ trích bạn hoặc hạ thấp bạn, nó thuần túy là

sự quan sát. Đó là cách họ sắp xếp thông tin.

Bạn có thể chỉ ra một người thuộc tuýp “tương đồng” hay “khác biệt” căn cứ vào điều họ nói; họ chú ý đến sự giống nhau hay khác nhau? Bạn cũng có thể đề ý đến những từ khóa sau đây:

Tương đồng	Khác biệt
Giống	Vâng, nhưng
Giống như thế này	Khác nhau
Giống y chang	Kiểu vậy
Tương tự	Một ví dụ của
Phù hợp	Tôi không biết
Bằng	Không tôi
Cũng vậy	Chắc là chưa đủ

Khi bạn hỏi một ai đó, “Ngày hôm nay của anh thế nào?”, hãy chú ý đến câu trả lời: “Rất tuyệt, tôi không bị kẹt xe và sếp tôi không ở trong tâm trạng xấu” hoặc “Tuyệt lắm, đường xá dễ đi, nhanh chóng, còn sếp tôi thì tâm trạng rất tốt.”

Tạo động lực cho những người chú ý đến điểm khác biệt là một việc dễ dàng. Tất cả những gì bạn cần làm là nói với họ những lời như, “Tôi không nghĩ là anh có thể ...” hoặc “Chắc là cô không thích ...” Nói cách khác, hãy mang đến cho họ một hình ảnh trái ngược - những gì còn thiếu thay vì những gì sẵn có - để họ sẽ điền vào chỗ trống.

Khi bạn muốn làm cho một người bạn cảm thấy vui hơn hoặc giúp họ cảm thấy khá hơn, bạn thường cố gọi cho họ nhớ lại một thời điểm hạnh phúc hoặc nghĩ về những gì họ trông đợi trong tương lai.

Với một người thuộc tuýp “khác biệt”, nếu bạn hỏi, “Anh có nhớ...?” và đưa ra một ví dụ cụ thể - “Anh có nhớ khi anh ký được hợp đồng với khách hàng mới không?” thì người này sẽ nói cho bạn nghe một điều gì đó không như ý hoặc một điều gì đó khác biệt. “Nhớ chứ, nhưng rốt cuộc tôi cũng chẳng kiếm được bao nhiêu với hợp đồng đó.”

Nhưng nếu bạn đề cho những người này tự nêu ra ví dụ của họ, bạn sẽ nhận được câu trả lời rất khác (tôi cố ý dùng từ này). Thay vì đưa ra ví dụ, bạn nói, “Chắc hẳn đã có lúc anh cảm thấy hài lòng với việc mình làm; tôi không biết liệu anh có nhớ về một thời điểm mà anh cảm thấy tích cực không,” thì con người thích sự khác biệt kia sẽ bắt đầu có hứng và mở lời, “Chắc chắn rồi. Có lần tôi đã hoàn thành công việc trong thời hạn mà ai cũng tưởng rằng không thể, và với một trong những bản đề xuất tốt nhất mà tôi có được.”

Với người thích sự giống nhau, bạn có thể đi thẳng vào vấn đề. “Cũng giống như năm ngoái, khi anh có cảm giác tương tự như bây giờ và cuối cùng chính anh còn không ngờ nổi mình đã xoay sở mọi việc tốt đến thế.”

Người này chắc chắn sẽ vui hẳn lên, “Đúng thế, tôi đã vượt qua mọi trở ngại. Tôi có sự tự tin, và tôi sẽ làm như vậy lần nữa.”

Mẫu người tương đồng cần được hướng dẫn để tìm lại những ký ức hoặc suy nghĩ cụ thể, bạn hãy

dùng những từ như “giống”, “tương tự”, “cũng như”. Mẫu người khác biệt thích sự lựa chọn - bạn hãy sử dụng những từ như “có thể”, “chắc là”, “ví dụ”, “tôi không biết”.

Điều quan trọng là chúng ta nhận biết được người đối diện quan tâm về điểm tương đồng hay khác biệt, cái gì phù hợp hay cái gì không, và không xem những điều đó là sự công kích cá nhân. Một người thuộc tuýp khác biệt hay tương đồng đều không bắt đồng hay thuận theo ý kiến của bạn. Nếu bạn nói, “Có tuyệt không kia chứ!” và người kia trả lời, “Không tôi” thì cứ để cho mọi việc như thế. Bạn có thể đồng ý, hoặc bạn có thể nói, “Chắc là anh không thích nó, phải không?” và người bạn ấy sẽ mau mắn đáp, “Ồ không không, nó rất tuyệt!”

BÀI TẬP VỀ SỰ TƯƠNG ĐỒNG HOẶC KHÁC BIỆT

1. Chọn một người mà bạn làm việc chung và để ý xem anh ấy hoặc cô ấy là người chú ý đến điểm tương đồng hay khác biệt.
2. Khi đã xác định được, bạn hãy sử dụng những từ chỉ sự tương đồng/khác biệt (giống như, giống, khác với, chắc chắn, khác; xem lại danh sách từ).
3. Ghi nhận phản ứng của họ. Những từ nào giúp bạn dễ dàng nhận được phản ứng mà bạn mong đợi?

CHƯƠNG 9

Diễn Đạt Lại Ý

BẠN BIẾT mình đang nói những gì. Bạn biết cách truyền tải thông điệp của mình đến người khác. Bạn cũng học được cách mở rộng phương tiện giao tiếp, bằng việc đồng điệu tư thế, giọng điệu và ngôn ngữ của đối tượng. Bạn hiểu rằng ý nghĩa của những lời bạn nói nằm ở việc chúng được tiếp nhận như thế nào, bất kể ý định ban đầu của bạn là gì.

Tuyệt vời! Nhưng còn việc giao tiếp ngược lại thì sao? Bạn có chắc là mình hiểu được thông điệp của họ không?

Cách đơn giản nhất và trực tiếp nhất để xác định liệu bạn có hiểu điều người kia nói hoặc muốn nói hay không là *diễn đạt lại ý của họ theo cách hiểu của bạn*. Đó cũng là cách dễ dàng nhất để kiểm tra xem việc giao tiếp của bạn có được hiểu đúng hay không. Diễn đạt lại ý đơn giản đến nỗi người ta

thường quên mất nó hiệu quả và có tác động lớn đến mức nào.

Đây chính là lúc chúng ta sử dụng những kỹ thuật giao tiếp hiệu quả đã được thảo luận ở trên. Diễn đạt lại ý giúp bạn có cơ hội xem xét lại giọng điệu, nhịp độ và đáng điệu, đánh giá ngôn ngữ giác quan và sử dụng những từ ngữ thể hiện sự tương đồng và khác biệt.

Diễn đạt lại ý là tóm tắt những điều người kia nói theo cách của bạn, nhưng vẫn dùng những từ và cụm từ quan trọng của người kia. Điều này không có nghĩa là lặp lại như vẹt từng từ một, mà là tóm tắt lại ý chính như thể bạn đang highlight ý bằng lời nói, làm nổi bật những ý chính bằng cách chọn ra những từ và cụm từ quan trọng.

Ví dụ, giám đốc tiếp thị của một công ty chuyên kinh doanh mỹ phẩm và nước hoa cao cấp đến liên hệ một công ty quảng cáo để bàn về sản phẩm mới mà họ sắp tung ra thị trường. Đó là một loại nước hoa và khách hàng muốn công ty quảng cáo thiết kế một chiến dịch quảng cáo mang tính đột phá, không giống với bất cứ chương trình nào mà họ đã làm trước đây.

Khách hàng giải thích, “Đối với tôi, điều quan trọng là khi mọi người nhìn vào mẫu quảng cáo, họ sẽ có một trải nghiệm, một cảm giác về những vùng đất xa xôi. Rất vô thường, hiếm có, một cái gì đó vượt khỏi khuôn khổ thông thường. Đúng rồi, rất bí ẩn. Không đáng sợ, mà là bí ẩn và khác biệt. Một trải nghiệm đẹp đẽ, hào hứng, khác biệt - vượt xa mọi thứ. Tôi muốn mọi người có cảm giác về một điều gì đó rất khác, thậm chí độc nhất vô nhị: một điều họ chưa từng trải qua. Một thứ gây sùng sốt.”

Đáp lại, nhân viên của công ty quảng cáo nói, “Ý tưởng rất hay. Tôi đã hiểu ý chị. Hãy để chúng tôi lo.” Họ bắt tay. Vài tuần sau, vị khách hàng quay lại để duyệt dự án đề xuất, bản ma-két hoặc kịch bản quảng cáo.

Chủ đề là về khoa học giả tưởng, ngoài không gian, với đủ loại hình dạng đẹp đẽ, hình lập phương, hình vuông, hình dài và sợi thủy tinh, một màn trình diễn hết sức kỹ thuật về những gì đang diễn ra trong dải ngân hà đầy thú vị và bí ẩn.

“Cái gì thế này? Thật kinh khủng, nhìn chẳng ra gì cả,” khách hàng kêu lên, nhìn trần trời như thể không tin vào mắt mình. “Đây không phải là những gì tôi nói. Chẳng có liên quan gì đến những điều mà chúng ta đã trao đổi với nhau. Sao anh có thể thực hiện sai lệch đến thế cơ chứ?”



“Cô yêu cầu một cái gì đó xa xăm, huyền bí và độc nhất vô nhị mà,” người bên quảng cáo lý luận. “Một cái gì đó dị thường, khác biệt.”

“Thật kinh khủng,” khách hàng trả lời (có vẻ như cô muốn xả hết cơn giận dữ tốt bậc với người nhân viên kém may mắn kia). “Khi tôi nói khác thường, tôi nghĩ đến Tahiti: những bông hoa rực rỡ, chim chóc, một vương quốc bên bờ biển, những bãi cát lung linh huyền ảo, những hòn đảo hoang sơ... Không phải là cuộc phiêu lưu ngoài không gian ngớ ngẩn này. Sao anh lại có thể làm như thế được?” Và bài ca thán tiếp tục cho đến khi vị khách hàng bỏ đi tìm dịch vụ quảng cáo khác.

Tình trạng này có thể tránh được dễ dàng. Nếu bên quảng cáo chỉ cần đơn giản diễn đạt lại những gì khách hàng nói, những hiểu lầm sẽ được làm sáng tỏ ngay lập tức.

Hãy xem xét lại lần nói chuyện đầu tiên của khách hàng. Nếu bên quảng cáo biết diễn đạt lại ý của khách thì mọi việc sẽ như thế này:

Đại diện bên quảng cáo: *Nếu tôi hiểu đúng ý của chị thì chị muốn thể hiện một cảm giác huyền bí trong mẫu quảng cáo. Xa xăm và khác biệt.*

Khách hàng: *Đúng vậy.*

Đại diện quảng cáo: *Một không gian khác thường, bí ẩn... một trải nghiệm ở thế giới khác... có thể là ngoài không gian.*

Khách hàng: *Không. Không phải ngoài không gian. Bỏ ý đó đi. Tôi không ưa khoa học viễn tưởng. Cái tôi muốn là một cái gì đó rực rỡ - có thể là hơi hoang sơ - lạ lẫm và vô cùng đẹp đẽ. Như vùng biển phương Nam. Hoa phong lan. Khắp nơi hoa đua nở. Hoặc sa mạc Sahara, những con thú hiếm, bãi cát lấp lánh...*

Đại diện quảng cáo: *Vậy cái chị muốn là vẻ đẹp kỳ lạ và ban sơ. Một nền văn hóa khác. Bí ẩn. Như cát trên sa mạc Sahara. Sa mạc, ốc đảo... một cái gì đó lung linh. Kỳ lạ, xa xăm..*

Khách hàng: *Đúng thế đấy, đó là những gì tôi đang nghĩ tới.*

Khi diễn đạt lại ý tưởng, bạn lắng nghe những từ được lặp lại thường xuyên hoặc được nhấn mạnh bằng sự thay đổi trong giọng điệu, nhịp độ, tư thế hoặc cử chỉ, bao gồm cả nét mặt. Hãy nhớ rằng người ta sẽ cho bạn biết những gì bạn cần lắng nghe. Họ sẽ đắm tay vào không khí hoặc xoay xoay ngón tay theo hình xoắn ốc cho đến khi nó chạm xuống bàn hoặc chỗ gác tay. Họ sẽ ép hai lòng bàn tay vào nhau, mở to mắt, đứng dựa bàn chân hoặc hít một hơi thở sâu rồi bất thành linh thở nhanh và nông hơn, như người thợ lặn vừa trồi lên mặt nước. Bất kể là cử chỉ nào, bạn sẽ nhận ra họ muốn nhấn mạnh những gì, bằng sự thay đổi bất thành linh trong cử chỉ, giọng nói và nhịp điệu của họ.

Nói như vậy có nghĩa là bạn phải chú ý đến đối tượng giao tiếp kỹ hơn, quan sát và lắng nghe những dấu hiệu quan trọng. Khi bạn cảm thấy mình đã thu thập khá khá thông tin, và bạn muốn kiểm tra xem mình hiểu đúng chưa, hãy diễn đạt lại ý của họ bằng cách nói, “Nếu tôi hiểu đúng ý anh/chị thì.

Bạn có thể dùng cách nói khác: “Như vậy, ý của anh/chị là” hoặc “Anh/chị muốn nói” hoặc tương tự vậy. Không nhất thiết bạn phải tuân theo một công thức cứng nhắc, nhưng nhiều người cho rằng câu “Nếu tôi hiểu đúng ý anh/chị” là hiệu quả nhất.

Nên nhớ, cốt lõi của việc diễn đạt lại ý là để bạn chắc chắn rằng mình hiểu đúng điều người đối

diện muốn nói. Nó chẳng liên quan gì đến việc đúng hay sai, hoặc việc bạn tin rằng điều đó đúng hay sai. Bạn chỉ tóm tắt một cách ngắn gọn những gì bạn nghĩ người kia đã nói, lặp lại những từ theo bạn là từ khóa quan trọng. Bằng cách diễn đạt lại ý, bạn còn tạo sự kết nối với người đó, nhất là khi bạn đồng điệu với họ về ngôn ngữ lẫn giọng nói, nhịp độ và dáng điệu.

Sau đó, hãy chú ý đến phản hồi mà bạn nhận được. Người kia có thể đơn giản đồng ý: “Đúng rồi, thế đấy, đúng thế.” Hoặc người đó có thể thay đổi một chút, không đồng ý với bạn hoặc thêm thắt, chỉnh sửa vài chỗ, hoặc thay bằng một ý hoàn toàn mới: “À, có lẽ cũng đúng một phần, nhưng cái tôi thật sự muốn nói là...” hoặc “Điều đó chỉ đúng ở một số thời điểm” hoặc thậm chí “Không hẳn như vậy, điều quan trọng *hơn hết* là...”

Như thế không có nghĩa là việc diễn đạt lại ý của bạn thất bại. Trái lại, nó có thể mở ra nhiều cơ hội giao tiếp hơn, thiết lập một khuôn mẫu và nền tảng tuyệt vời cho việc giao tiếp vui vẻ, hiệu quả và thật chặt mối quan hệ.

BÀI TẬP DIỄN ĐẠT LẠI Ý

1. Chọn một người mà bạn thường xuyên giao tiếp nhưng gặp khó khăn trong việc hiểu ý nhau.
2. Lắng nghe điều anh ấy/cô ấy nói, chú ý đến những từ quan trọng. Khi họ tạm dừng nói, bạn hãy tóm tắt lại ý của họ theo cách hiểu của bạn. Đảm bảo dùng lại những từ khóa của người đó.
3. Chú ý đến phản hồi của người đối diện. Tiếp tục diễn đạt lại ý cho đến khi bạn nhận phản hồi rằng mình đã hiểu đúng.

CHƯƠNG 10

Đồng Điệu Và Dẫn Dắt

KHI BẠN THẤY hai cô gái nhỏ cùng nhau nhảy chân sáo trên đường, bước nhảy của chúng nhịp nhàng và tương tự nhau, bạn sẽ biết ngay rằng chúng rất hợp nhau - có thể là bạn thân - ít ra là ở thời điểm này.

Hoặc khi bạn ngắm một cặp tình nhân tản bộ trong buổi bình minh rạng rỡ, bước chân của họ nhịp nhàng với nhau, tương tự một cỗ máy bốn chân đang di chuyển.



Một người mẹ và đứa con trai bé bỏng ngồi chơi trong công viên thành phố. Cậu bé chỉ mới mấy tháng tuổi nhưng đang cố gắng nói chuyện với mẹ, cái miệng nhỏ xíu chum chim, đôi mắt hết sức tập trung, chăm chú nhìn mẹ - người mà bé dành tất cả tình thương. Còn chị ấy, người mẹ làm theo những cử động của con trai, cô cũng há miệng, khép miệng giống như con.

Trong những đoạn miêu tả trên, hai người trong bối cảnh nhịp nhàng với nhau, gắn bó như thể chỉ có mình họ trong thế giới bé nhỏ của riêng mình.

Đó chính là *sự đồng điệu*.

Đồng điệu nghĩa là hòa được vào cảm xúc, suy nghĩ của anh ấy/cô ấy tại thời điểm hiện tại. Điều này có nghĩa là bạn điều chỉnh bản thân theo người khác, nhìn nhận thế giới theo cách riêng của cô ấy/anh ấy (không nhất thiết là phải đồng ý, mà là tôn trọng). Bạn làm theo, bắt nhịp, nói cùng một thứ tiếng, về cùng một chủ đề, với cùng một tâm trạng.

Điều này sẽ thiết lập và duy trì cảm giác kết nối mạnh mẽ. Những kỹ năng mà bạn dùng để đồng điệu là hướng về người khác, quan sát, điều chỉnh cho phù hợp với giọng điệu, nhịp độ, dáng điệu, ngôn ngữ và diễn đạt lại ý.

Hai cô gái nhỏ tung tăng đến cuối phố, xuất hiện một con đường rộng mà chúng không được phép tự mình băng qua. Thế là chúng quay lại và tiếp tục nhảy chân sáo, một cô bé bỗng thay đổi bước nhảy của mình bằng cách nhảy chân sáo vài bước rồi lại chạy vài bước. Cô bạn kia cũng làm theo và chẳng bao lâu sau hai cô bé đã chạy nhảy chứ không còn nhảy chân sáo nữa.

Người mẹ cử động đôi môi gần giống với đứa con. Rồi cô nói, “Ma-ma,” môi mím lại rồi bật ra thành từng âm tiết rõ ràng. Đứa bé chăm chú nhìn, cố gắng bắt chước mẹ. “Mmm,” đứa bé phát ra tiếng “mmm.”

Đó là cái mà ta gọi là dẫn dắt. Dẫn dắt nghĩa là lái người đối diện sang một đề tài khác, một quan điểm, ngôn ngữ, nhịp điệu, tâm trạng, tốc độ hoặc dáng vẻ khác.

Một khi đồng điệu với người khác, bạn đã sẵn sàng hướng dẫn người đó đến một nơi khác, một điều gì khác, một suy nghĩ hoặc hành vi khác. Chuyển người đó sang một ngôn ngữ, dáng vẻ hoặc nhịp độ khác có thể thay đổi quan điểm của người đó. Và một quan điểm mới có thể mang lại những lựa chọn mới, khả năng mới và óc sáng tạo mới.

Đặc biệt, điều bạn làm sẽ thay đổi khuôn mẫu mà người kia đang sử dụng. Bạn có thể đồng

điều với trải nghiệm của họ thông qua ngôn ngữ, tư thế, giọng nói và nhịp độ. Sau đó, bạn có thể dẫn dắt người đó sang cách nhận thức khác bằng cách thay đổi ngôn ngữ, dáng vẻ hoặc giọng nói của bạn, từ đó chuyển hoá trải nghiệm của họ.

Nếu bạn muốn một điều gì từ người khác - chẳng hạn như được sắp tăng lương, muốn chồng hoặc người bạn cùng đi nghỉ mát với bạn - thì điều đầu tiên là bạn phải đồng điệu với anh ấy/cô ấy vào thời điểm đó. Bạn sẽ chẳng đi tới đâu nếu bạn cứ ngang nhiên xông vào, cố gắng áp đặt điều bạn muốn bất kể người ấy đang làm gì, nghĩ gì hoặc cảm thấy gì.

Bạn nên làm một cách từ tốn. Trước hết, hãy quan tâm đến những vấn đề của họ, cảm xúc hào hứng hoặc thất vọng của anh ấy, nỗi lo hay niềm vui của cô ấy. Bạn lắng nghe, bạn nói về mọi thứ (tất cả nhằm đồng điệu với họ) và sau đó, bạn mới dần dần dẫn dắt người đó làm những việc mà bạn mong đợi. Bạn chuyển đổi ngôn ngữ, nhịp độ, quan điểm hoặc bất cứ biểu hiện hành vi nào mà chúng ta đã đề cập, và bạn hãy làm điều đó một cách tôn trọng, thể hiện rằng bạn tôn trọng những mối bận tâm của người đó.

Giả sử bạn muốn thuyết phục người chồng tham công tiếc việc của mình thu xếp thời gian đi nghỉ mát. Trên đường đi làm về, bạn hình dung trong đầu cảnh hai người nằm dài trên bãi biển, dưới ánh nắng rực rỡ... Rồi bạn bước vào nhà. Chồng bạn đang nói chuyện điện thoại, vẻ mặt tươi cười và ngay khi vừa gác điện thoại, anh ấy đã quay sang thao thao bất tuyệt với bạn về một dự án mới thú vị mà anh ấy đang tham gia. Anh ấy nói rất nhanh, lời lẽ đua nhau tuôn ra: “Anh cảm thấy hết sức hào hứng với công việc này; một dự án nóng hổi.”

“Tốt lắm,” bạn nói “Tuyệt vời.” Bạn nói chậm rãi, kéo dài từng tiếng. “Và em hình dung đến cảnh hai chúng ta nằm dài sưởi nắng trên bờ biển cát trắng khi anh hoàn thành dự án này.”

Rõ ràng, cách này không có tác dụng. Không có sự kết nối nào khiến anh ấy tiếp thu những điều bạn nói. Hai bạn đang ở hai hành tinh khác nhau, sử dụng hai loại ngôn ngữ khác nhau.

Ngôn ngữ của anh ấy là cảm giác còn của bạn là thị giác. Nhịp độ của anh ấy nhanh còn bạn thì chậm. Bạn không thể lái anh ấy đến chủ đề bạn muốn (dẫn dắt) nếu bạn không bắt đầu từ một điểm chung giữa hai người (đồng điệu).

Đây là cách tiếp cận hiệu quả hơn.

Chồng: Đây là dự án hay ho nhất trong nhiều năm nay. Nó thật sự khiến anh hào hứng, anh cảm thấy có hàng ngàn ý tưởng dồn dập trong đầu.

Vợ: Thật tuyệt khi thấy anh hào hứng đến thế. Em có thể cảm nhận được nguồn năng lượng trong anh. Em chắc chắn dự án này sẽ mang lại tác động rất lớn. Rồi sau khi anh hoàn thành dự án này, hãy hình dung xem mọi việc sẽ tuyệt như thế nào nếu anh xin nghỉ phép đến một bãi biển nào đó, ngắm nhìn những con sóng xô bờ.

Chồng: Đúng rồi, như thế thật tuyệt.

Vợ: Em rất vui khi thấy anh hứng thú với tất cả những ý tưởng này, và em tin rằng dự án này sẽ thành công. Sau đó, anh sẽ sẵn sàng cho một kỳ nghỉ xả hơi. Anh có thấy cảnh hai đứa mình đùa giỡn với sóng không?

Chồng (cười lớn): Một cảnh tượng hoàn hảo.

Vợ: Anh thích làm gì nhất khi có thời gian nghỉ ngơi thư giãn? Anh thấy chúng ta nên đi đâu?

Người vợ đã hướng chồng mình tưởng tượng về kỳ nghỉ, khiến anh mong chờ đến ngày đó, đầu tiên bằng cách sử dụng cùng ngôn ngữ giác quan với anh ấy (cảm giác) và nhịp độ của anh (nhẹ nhàng), sau đó mới lái anh sang ngôn ngữ hình ảnh, cùng nhịp độ chậm hơn. Cô di chuyển tới lui, vừa đồng điệu vừa dẫn dắt giữa mỗi tương tác của thông điệp phát đi và thông tin phản hồi. Cô đồng điệu với anh, rồi mới chuyển sang vai trò dẫn dắt, quay lại đồng điệu rồi lại dẫn dắt.

Hoặc với ví dụ này. Bạn muốn đề nghị sếp tăng lương, nhưng khi bạn bước vào phòng sếp, bạn thấy sếp đang lo lắng về việc hoàn tất công việc đúng thời hạn.

Sếp: Tôi không thể nào làm nổi những việc này. Xem ra không kịp thời hạn mất rồi. Tôi đang nghe thấy tiếng cánh cửa thời hạn dần dần khép lại.

Bạn: Ông sẽ ổn thôi. Ông luôn làm được mà. Đừng lo lắng quá. Lý do tôi vào đây là vì tôi cảm thấy không vừa lòng với mức lương hiện tại. Tôi cảm thấy những gì mình nhận được không tương xứng với công sức bỏ ra.

Sếp: Tôi thật không tin vào tai mình! Cấp trên đang sẵn sàng tống cổ tôi nếu tôi không hoàn thành công việc đúng thời hạn, thế mà cậu còn đòi tăng lương sao? Cậu bị cái gì vậy? Cậu cũng biết giờ tôi chẳng có tâm trí đâu mà nghe mấy chuyện này.

Nói một cách nhẹ nhàng thì bạn đã không truyền tải được thông điệp của mình. Nhưng nếu bạn thử lại, hãy nhớ rằng sếp của bạn dùng ngôn ngữ thính giác, và là người chú ý đến những điểm khác biệt, trong khi bạn dùng ngôn ngữ cảm giác và đề ý đến những điểm tương đồng, mẫu đối thoại sẽ như thế này:

Bạn: Tôi biết là nghe có vẻ như ông không làm kịp thời hạn, và không thể làm tốt dự án này. Đúng vậy, có thể ông không hoàn thành nổi nó trước khi chuông báo hết giờ. Nhưng trước đây ông đã từng làm được điều tương tự, nên nhiều khả năng là ông sẽ biết cần làm cái gì vào phút chót, như ông vẫn thường làm.

Và xin nghe tôi nói điều này. Thời điểm này có lẽ không thích hợp, nhưng tôi có nghe một số nhân viên ca thán về việc lương thưởng và tôi cảm thấy là nếu ông muốn mọi người vững lòng, nỗ lực hết mình để giúp ông hoàn thành công việc đúng thời hạn, ông có thể thông báo rằng ông sẽ thưởng hoặc tăng lương cho họ vào tháng tới.

Và theo tình hình chung này, ông có nghĩ rằng đây là lúc tôi được tăng lương như chúng ta đã bàn không?

Sếp: Tôi nghe rồi. Tôi nghĩ rằng đây không phải là lúc thích hợp, đúng như cậu nói, nhưng khi nào mới là lúc thích hợp cơ chứ? Và có thể cậu nói đúng. Tôi sẽ được nhân viên nhiệt tình giúp đỡ hơn. Thôi được, giờ khoan bàn đến chuyện tiền bạc, hãy giúp tôi nghĩ ra ý tưởng cho dự án này đã.

Nếu bạn không thật sự hướng về người đối thoại, người mà bạn có ý định dẫn dắt làm điều bạn muốn, phương pháp này sẽ không có tác dụng. Mọi giao tiếp đều là sự chuyển động - gửi đi, nhận lại, rồi lại gửi đi thành một vòng tuần hoàn không ngừng trong các mối quan hệ tương tác lẫn nhau - và nó phụ thuộc vào việc kết nối. Nếu thiếu đi sự tôn trọng dành cho đối tượng giao tiếp và sự quan tâm thật lòng về những vấn đề mà người ấy gặp phải, sự kết nối của bạn chỉ như làn khói mỏng manh và bất cứ điều gì mà bạn cố công gây dựng đều tan biến nhanh chóng.

BÀI TẬP ĐỒNG ĐIỀU VÀ DẪN DẮT 1

Khi đang nói chuyện với một người không cùng tâm trạng với bạn - anh ấy quá lặng lẽ trong khi bạn sôi nổi; bạn nghiêm trang, còn cô ấy lại bông đùa - hãy cố gắng hòa nhập với người đó bằng cách đồng điệu nhịp độ và dáng vẻ của họ.

Hãy thực hiện điều này trong khoảng 5 phút. Bây giờ từ từ thay đổi nhịp độ và dáng vẻ của bạn, vẫn tập trung chú ý vào đối tượng và diễn đạt lại ý của họ, nhưng duy trì sự thay đổi đó. Hãy chân thành; bạn luôn mong muốn điều tốt nhất cho họ.

Thực hiện điều này trong 3 phút. Lưu ý xem chuyện gì xảy ra.

BÀI TẬP ĐỒNG ĐIỀU VÀ DẪN DẮT 2

1. Khi bạn muốn người khác làm một điều gì đó, trước tiên hãy quan sát họ một lúc. Lắng nghe loại ngôn ngữ mà anh ấy/cô ấy dùng, và nhịp độ trong lời nói (nhANH hay chậm). Hãy quan sát dáng vẻ, cử chỉ và chuyển động mắt. Hãy chú ý thật kỹ. Nghĩ đến một điều gì đó mà bạn muốn người này làm, nhưng cũng có lợi cho họ.

2. Hãy diễn đạt lại ý của người đó, đồng điệu với ngôn ngữ, dáng vẻ và nhịp độ của họ. Hãy làm điều này trong năm phút.

3. Bắt đầu dẫn dắt người đó. Thêm vào quá trình diễn đạt lại ý những điều bạn muốn người đó làm, sử dụng một ngôn ngữ, nhịp độ hoặc dáng vẻ khác. Chọn ngôn ngữ, nhịp độ hoặc dáng vẻ phù hợp nhất với kết quả bạn muốn.

4. Nói cho người kia biết rằng điều bạn muốn cũng có lợi cho họ thế nào. Hãy tỏ ra trung thực và tôn trọng.

CHƯƠNG 11

Giao Tiếp Là Sự Linh Hoạt

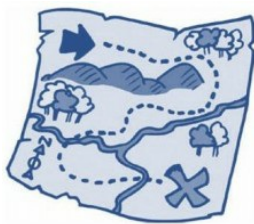
HÃY HÌNH DUNG một căn phòng khổng lồ, vừa cao vừa rộng, chứa vô số vật dụng trên đời. Bạn đang đứng trong đó. Bạn như lạc vào mê cung, không biết con đường trước mặt sẽ dẫn đến đâu.

Đèn bật sáng. Đó là những ngọn đèn rất đẹp (hãy tưởng tượng những ngọn đèn theo cách mà bạn cảm thấy hài lòng nhất).

Chúng sắp thành hàng chữ:

LỰA CHỌN

Rồi có ai đó đưa cho bạn một tờ giấy. Đó là một tấm bản đồ hoặc có thể là tài liệu hướng dẫn đường ra khỏi mê cung. Bạn làm theo. Bạn bước vào một vùng tràn ngập ánh nắng, như những tia sáng đủ màu chào đón Dorothy và chú chó Toto đến xứ sở Oz.



Ra khỏi mê cung thứ nhất, bạn học được cách truyền đạt những điều bạn muốn nói đến người khác và cách rút ra ý nghĩa thật sự trong giao tiếp. Bạn nói điều bạn nghĩ và thành thật với những gì bạn nói; bạn có thể giao tiếp thoải mái giữa ý nghĩ của mình và khả năng thấu hiểu của người khác. Từ khóa ở đây là *sự linh hoạt*.

Linh hoạt nghĩa là có nhiều lựa chọn. Nếu bạn chỉ có một cách làm (suy nghĩ, cảm nhận) về một điều gì đó, thì bất kể nó thành công đến mức nào, bạn cũng không có lựa chọn nào khác. Nếu bạn có hai cách làm, bạn sẽ rơi vào tình trạng tiến thoái lưỡng nan. Nếu có ba cách, bạn có sự lựa chọn. Bạn có lựa chọn đồng điệu với dáng vẻ, nhịp độ hay ngôn ngữ của người kia; bạn có thể hướng sự chú ý của mình ra bên ngoài, dựa vào những dấu hiệu chuyển động mắt của đối tượng, hoặc từ ngữ họ dùng thể hiện sự tương đồng hoặc dị biệt, và kết hợp mọi thứ lại với nhau khi bạn diễn đạt lại ý.

Điều bạn học được trong chính cái mê cung của những mối nói thần kinh và đường dẫn giác quan là có nhiều cách tạo sự kết nối, khả năng gây sự chú ý và duy trì mối quan tâm của người khác dành cho mình, đồng thời tạo nên môi trường thấu hiểu và tin cậy. Sự kết nối là yếu tố duy nhất và thiết yếu nhất giúp bạn thành công trong giao tiếp, là mối liên kết giữa bản thân bạn với người khác.

Giao tiếp giữa người với người phụ thuộc vào khả năng quan sát và thay đổi một cách nhanh chóng. Điều đó có nghĩa là đáp lại những phản hồi mà bạn nhận được - và nếu đó không phải là những gì bạn mong đợi, nếu người kia không tiếp nhận đúng thông điệp, bạn sẽ điều chỉnh hành vi của mình, thay đổi cách giao tiếp, gia tăng khả năng thấu hiểu.

Bằng cách làm này, bạn học được nhiều điều về người khác và khám phá những điều mới mẻ nơi bản thân mình. Giao tiếp là cả một quá trình. Sự linh hoạt đặc biệt quan trọng trong việc học hỏi, thay đổi thói quen suy nghĩ và cảm nhận, có được nhiều cơ hội hơn và cho phép các khả năng mở ra trước mắt bạn. Sự linh hoạt cho phép bạn phá vỡ những khuôn khổ chật hẹp trong cung cách suy nghĩ và hành xử vốn trước nay khiến bạn làm mãi một thứ theo cách cũ rích. Bạn trở nên có ý thức về những lựa chọn khác và hoàn toàn có khả năng thay đổi.

TÓM LƯỢC VỀ GIAO TIẾP

SỰ KẾT NỐI: Thu hút được sự chú ý của người đối diện và tạo ra bầu không khí tin cậy.

HƯỚNG VỀ NGƯỜI KHÁC: Chú ý đến người khác, vì lợi ích của người khác.

THỜI GIAN HOẠT ĐỘNG: Hướng sự chú ý có nhận thức của bạn ra thế giới bên ngoài, đặc biệt với những người mà bạn đang tương tác.

QUAN SÁT: Quan sát dữ liệu giác quan và đo lường những gì cố định, những gì thay đổi.

Quan sát sự biến đổi và cố định trong dáng vẻ, nét mặt, cơ bắp căng cứng/thả lỏng, cử chỉ, và chuyển động mắt.

Lắng nghe sự thay đổi và cố định trong cường độ, âm lượng và nhịp điệu, tốc độ nói và ngôn ngữ giác quan.

HỆ THỐNG BIỂU HIỆN: Những bộ lọc giác quan dùng để kiểm soát đầu vào từ bên ngoài và hệ thống giác quan mà con người dùng để miêu tả những trải nghiệm của mình.

Ngôn ngữ giác quan: thị giác, thính giác hoặc cảm giác và những dấu hiệu cho biết người đó suy nghĩ như thế nào.

Chuyển động mắt: một chỉ thị khác cho biết cách người đó suy nghĩ.

ĐỒNG ĐIỀU VỀ HÀNH VI: Sử dụng cùng một giọng điệu, âm lượng hoặc nhịp độ, tư thế hoặc ngôn ngữ giác quan như người đối diện đang dùng (điều này giúp gia tăng sự kết nối).

TƯƠNG ĐỒNG VÀ DI BIỆT: Quá trình nhận thức tự động khiến con người chú tâm đến những điểm tương đồng với những gì họ đã biết, từng trải nghiệm hoặc nhận ra sự khác nhau.

DIỄN ĐẠT LẠI Ý: Tóm tắt lại những điều người kia bày tỏ theo cách nói của bạn, nhưng sử dụng lại những từ/cụm từ khóa của người kia, mào đầu bằng câu “Nếu tôi hiểu đúng ý anh/chị thì...”

ĐỒNG ĐIỀU VÀ DẪN DẮT: Dùng những kỹ năng tạo sự kết nối để hoà hợp với người kia (đồng điệu) và hướng người đó đến một nhận thức, suy nghĩ hoặc hành vi khác bằng cách thay đổi ngôn ngữ, nhịp độ, giọng điệu, dáng vẻ hoặc tư thế của bạn (dẫn dắt).

VƯỜN ĐỊA ĐÀNG CỦA LOÀI ÉCH

Ngày xưa, giữa vườn địa đàng mọc lên một cái đầm nước với bao nhiêu là ếch nhái trú ngụ. Nó được gọi là vườn địa đàng của loài ếch vì chung quanh không một bóng người, chỉ có vô số thức ăn và nước trong vắt. Loài ếch sống nơi đây vô cùng hòa bình và hạnh phúc, ngoại trừ một vấn đề.

Vấn đề này do một con ếch đặc biệt gây ra. Như mọi người đều biết, ếch di chuyển bằng cách nhảy và kêu ôm ộp. Nhưng con ếch con này lại kêu chíp chíp và vẩy vẩy hai chân trước sằng hai bên như chim. Những con ếch con khác cố gắng chỉ cho nó cách xử sự như một con ếch bình thường. Nó lắng nghe nhưng rồi vẫn tiếp tục làm theo ý mình.



Rốt cuộc những con ếch già từng trải nhất tìm đến chú ếch con nổi loạn kia và cố giải thích cho nó, đầu tiên rất từ tốn, rằng cách cư xử của nó chẳng giống ếch chút nào. Chúng còn làm mẫu cho nó xem phải nhảy và kêu ôm ộp ra sao. Khi bao nhiêu nỗ lực xem ra không hiệu quả, những con ếch già nổi giận và dọa khai trừ con ếch nhỏ ra khỏi bầy. Cũng chẳng ăn thua. Cộng đồng ếch vô cùng bất mãn, nhưng chẳng biết phải làm gì với con ếch bất trị ấy.

Một buổi trưa nọ, ba cái bóng to lớn vờn quanh đầm nước. Chúng lượn vài vòng rồi từng cái bóng một lao xuống, quắp lên những con ếch đáng thương rúm ró vì sợ, những con ếch đó biến mất khỏi cộng đồng ếch, mãi mãi. Bọn ếch phiền muộn lắm. Ngày hôm sau, cũng đúng ngo, ba cái bóng lớn lại vờn quanh đầm nước. Sau khi bay vài vòng, chúng lại lao xuống và mỗi cái bóng quắp một con ếch bay đi. Bây giờ thì cả họ nhà ếch cực kỳ hoảng loạn. Chúng triệu tập một cuộc họp để quyết định xem cần làm gì. Nhưng chẳng con nào đồng ý với con nào, rồi cuối buổi họp, tất thấy đều hoảng sợ và bối rối bởi chúng chẳng hề có kế hoạch đối phó cho ngày mai.

Tại họa tiếp diễn trong nhiều ngày liền. Vườn địa đàng của loài ếch gần như tan hoang, những con ếch không biết làm cách nào để tự bảo vệ mình. Vào buổi họp tiếp theo, một cô ếch phát biểu rằng, nó đề ý thấy mấy cái bóng chẳng thèm đoái hoài gì đến con ếch nhỏ vẩy hai chân trước và kêu chíp chíp cả. Hay là cả họ nhà ếch cũng bắt chước vô vô hai chân trước và kêu chíp chíp, cô ếch gợi ý.

Những con ếch già thông thái nổi giận trước lời đề nghị làm chuyện chẳng giống ếch chút nào. Chúng quyết định cố gắng ăn náu kỹ hơn - dưới các tán cây, dưới lá bông súng hoặc đằng sau mây góc cây. Nhưng dù chúng làm cách gì đi nữa, những cái bóng ngày nào cũng quay lại, và mang đi thêm vài thành viên trong cộng đồng ếch.

Cuối cùng, với nỗi tuyệt vọng, con ếch già nhất và thông thái nhất hỏi cô ếch đã đưa ra lời đề nghị cả làng bắt chước con ếch nhỏ kêu chíp chíp xem cả bọn nên làm gì. “Tất cả chúng ta có thể học cách đập đập hai chân và kêu chíp chíp, rồi mỗi ngày trước giờ ngo, chúng ta sẽ đồng loạt kêu chíp chíp và vẩy vẩy hai chân trước.”

Lúc bấy giờ những con ếch bô lão lấy làm buồn lòng lắm với kiểu cư xử trên; thế nhưng chúng biết sự tồn vong của mình đang bị đe dọa. Trưa ngày hôm sau, cả làng ếch cùng kêu chíp chíp và vẩy vẩy hai chân. Khi ba cái bóng lớn xuất hiện, chúng bay vòng quanh đầm nước, cứ lượn vòng, rồi lượn vòng. Sau khi đảo qua đảo lại nhiều lần, chúng bỏ đi mà không bắt một con ếch nào. Làng ếch vui mừng lắm nhưng vẫn không khỏi lo lắng cho ngày mai. Trưa hôm sau, ba cái bóng lại đến, lũ ếch ra sức kêu chíp chíp và vẩy chân trời chết. Những cái bóng bay quanh đầm nước mấy vòng

rồi bỏ đi. Ngày thứ ba, chúng quay lại, sà xuống thấp hơn, thấp hơn nữa trong khi những con ếch vẫn không ngừng chíp chíp và vẫy chân. Cuối cùng, sau nhiều lần chẳng được tích sự gì, ba con điều hâu này bay đi, không bao giờ trở lại.

Những con ếch đã giành lại được vườn địa đàng của mình và cũng linh hoạt hơn trong khái niệm hành vi “chuẩn mực” của loài ếch.

PHẦN HAI

**Bạn có tất cả những
nguồn lực bạn cần**

CHƯƠNG 12

Kho Báu Tiềm Ẩn

GIAO TIẾP là một phần của quá trình học hỏi - về người khác, về thế giới bạn đang sống và về bản thân bạn. Trong giao tiếp với người khác (giao tiếp giữa các cá nhân), tài sản quý giá nhất của bạn là sự linh hoạt. Trong giao tiếp với chính mình (giao tiếp nội tâm), điều tiên quyết bạn cần là sự sẵn sàng khám phá: máu phiêu lưu, trí tò mò và thả cho trí tưởng tượng dẫn dắt mình.

Bạn cần lắng nghe bản thân mình: Bạn đang nói gì - bạn thường nói đi nói lại điều gì với mình - mà không ý thức là mình đang làm điều đó? Có phải bạn thường nói những câu như “Mình không thể làm được việc này, mình sẽ biến thành trò cười, mình không đủ thông minh, mình quá già,” hoặc “Mình thật vô vị: không ai muốn nói chuyện với mình cả”? Bạn có tự đầu độc chính mình không? Hay ngược lại, bạn có tự động viên mình rằng bạn có thể thành công bất chấp mọi khó khăn, rằng bạn có khả năng, và bạn sẽ chiến thắng?

Nói sao cũng rất dễ. Nhưng làm cách nào bạn khiến mình tin vào điều đó?

Bạn bắt đầu bằng việc nhận ra mình có những nguồn lực mà bạn chưa hề biết trân trọng. Thậm chí bạn còn không biết mình đang sở hữu chúng.

Bây giờ bạn sẽ bắt đầu quá trình thám hiểm, với bản đồ kho báu trong tay, bạn đi lần theo những con đường dẫn đến thành quả và năng lực, những việc bạn làm mà không cần phải suy nghĩ về chúng, những kho tàng quý giá bạn gói ghém quá lâu đến mức quên bằng chúng (hoặc chưa từng biết đến) rằng chúng vẫn ở đó.

Bạn có còn nhớ trò chơi đi tìm kho báu khi còn bé không? Đó là trò chơi cướp biển bạn thường tham gia trong các bữa tiệc sinh nhật hoặc với một đứa bạn đồng trang lứa, thám hiểm bãi biển hoặc hang động hoặc con đường mòn xuyên rừng. Có thể bạn đi tìm kho báu trong một căn gác xép của ai đó hoặc tìm những món quà được người lớn giấu kỹ rồi mách nước rằng bạn đang đi “đúng hướng” hoặc “sai hướng”.

Hành trình đi tìm kho báu bí mật là một phần trong cuộc đời của hầu hết mọi người, nếu không phải trong ký ức thì cũng trong trí tưởng tượng. Đó là một trong những câu chuyện cổ xưa nhất - tìm kiếm phần thưởng, kho vàng chôn dưới lòng đất hoặc một vương quốc bị lãng quên - nó còn là chủ đề quen thuộc trong những câu chuyện thần tiên và truyền thuyết, bởi nó phản ánh nỗi khát khao chinh phục mà ai cũng hiểu. Dù kho tàng ấy mang lại điều gì cho mỗi chúng ta - trở nên xinh đẹp, tìm được tình yêu, tìm ra kho báu khiến ta trở nên giàu có - thì về mâu nhiệm của câu chuyện nằm ở chỗ những ước mơ xa vời bạn không dám mơ, một ngày kia bỗng thành hiện thực.

Phần còn lại của câu chuyện là những kho tàng ấy *bị chôn giấu*. Bạn tìm ra một thứ mà trước giờ nó vẫn ở đó, chỉ có điều bạn không để ý tới hoặc không biết phải tìm nó ở đâu. Thậm chí bạn không ngờ rằng ở đâu đó *tồn tại* một kho tàng đang đợi bạn khai phá.

Trong lĩnh vực tâm lý con người, kho báu chính là những nguồn lực ẩn chứa bên trong chúng ta và nguồn lực đó, một khi được khai phá và đưa vào sử dụng, sẽ cho phép chúng ta đạt được bất cứ điều gì chúng ta mong đợi hoặc dự định thực hiện.

Nói cách khác, bạn đã có tất cả những gì cần thiết để làm những gì bạn muốn, để lựa chọn và quyết định thay đổi theo hướng giúp bạn cầm lái cuộc đời mình và đi đến bất cứ nơi đâu theo ý bạn. Cái bạn có là những nguồn lực phong phú/cả một rương đầy ắp ngọc ngà châu báu, một kho tàng chứa vô số những khả năng chưa được phát hiện, sức mạnh tiềm ẩn và nguồn nội lực chưa được biết đến. Một giả định khác của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy là:

BẠN CÓ TẤT CẢ NHỮNG NGUỒN LỰC BẠN CẦN ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC BẤT CỨ ĐIỀU GÌ BẠN MUỐN.

“Tốt lắm”, bạn nói, “nhưng làm sao tôi lại không biết gì về điều đó? Tại sao tôi vẫn không thể đạt những gì mình muốn? Tại sao tôi không thể tìm ra những nguồn lực này để tự giúp mình?”

Có một số lý do thường gặp ở hầu hết những người chưa tận dụng được những nguồn lực sẵn có của mình. Thứ nhất, bạn chưa xác định được chúng; thứ hai, bạn không biết cách tiếp cận chúng và thứ ba, ngay cả khi bạn có thể tiếp cận đi nữa, thì việc đó có thể diễn ra không đúng thời điểm hoặc hoàn

cảnh, không đúng lúc và không đúng đối tượng mà bạn mong muốn.

Được rồi, chúng ta hãy bắt đầu quá trình khám phá bằng cách đặt câu hỏi: Nguồn lực là gì?

Nguồn lực của chúng ta, loài người hoặc cá nhân, gần giống với những nguồn tài nguyên thiên nhiên trên hành tinh này. Hàng trăm hoặc hàng ngàn năm trước, hành tinh của chúng ta chứa đầy uranium, vàng, bạc, dầu, thiếc, đồng, platinum, hồng ngọc, ngọc lục bảo như hiện nay. Thực tế còn nhiều, nhiều hơn nữa. Nhưng ai biết đến điều đó? Ai biết rằng cái chất lỏng sền sệt màu đen lại có ích đến thế, rằng nó là nguồn nhiên liệu để chạy máy móc và giữ ấm cho con người? Ai có thể ngờ Nam Phi giàu có đến không tưởng trước khi mỏ kim cương Kimberley được phát hiện vào năm 1871?

Trước khi chúng ta quan niệm dầu mỏ, hoặc than đá, hoặc kim cương là nguồn tài nguyên thì chúng không hiện diện trên trái đất đối với chúng ta. Chúng ta không hề biết mình sở hữu chúng. Ngay cả khi con người đã nhận thức về sự tồn tại của chúng, biết đến công dụng của chúng thì không phải lúc nào chúng ta cũng có thể tiếp cận được những nguồn tài nguyên ấy. Chúng ta không có kỹ thuật khoan dầu từ thềm lục địa, hoặc trích vàng từ đá. Nguồn tài nguyên sẵn đó, chúng ta biết điều đó, nhưng không biết làm sao lấy được nó.

Thậm chí ngày nay, khi con người có rất nhiều phương tiện tiếp cận rất nhiều nguồn tài nguyên trong lòng đất, chúng ta vẫn thường bỏ quên một vài nguồn tài nguyên thiên nhiên quan trọng nhất. Chúng ta mặc sức sử dụng chúng cho đến khi chúng trở nên ô nhiễm.

Không ai xem không khí là một nguồn tài nguyên cho đến khi không khí trong lành bị cạn kiệt do tác hại của khói từ nhà xưởng trung tâm công nghiệp và xe hơi, thêm rác thải cùng tất cả những thứ khác bủa vây khu đô thị.

Và nguồn nước - ở cái thời của Huck Finn và Tom Sawyer, ai có thể tưởng tượng được rằng, chẳng bao lâu nữa con người sẽ phải bỏ tiền ra mua nước đóng trong chai thủy tinh hoặc chai nhựa, bởi nước chảy ra từ vòi có thể gây ung thư hoặc các căn bệnh khác?

Không khí để ta thở còn nước để ta uống: Bởi những nguồn tài nguyên này quá sẵn có nên chúng ta chẳng buồn quan tâm đến giá trị của chúng. Và những gì xảy ra với trái đất cũng tương tự như với con người. Nhiều nguồn lực quan trọng nhất của chúng ta lại là những thứ chúng ta thấy quá hiển nhiên.

Một trong những nguồn lực quan trọng nhất mà chúng ta có chính là khả năng hình dung trong đầu. Một khả năng khác là độc thoại nội tâm. Những nguồn lực này giúp chúng ta có thể ghi nhớ, vượt thời gian và biết tưởng tượng.

Chúng ta dựng lên những hình ảnh trong đầu, chúng ta nói chuyện với chính mình. Đây là những nguồn lực cơ bản nhất, quá cơ bản và quá cần thiết đối với việc ý thức chúng ta là ai, đến nỗi chúng ta không bao giờ nghĩ về nó - giống như ngày và đêm trên trái đất, hoặc nguồn nước và đất đai. Một nguồn lực quan trọng khác của chúng ta là khả năng cảm thụ, cảm nhận về mọi việc: cân nặng, kích cỡ, kết cấu, nhiệt độ và cảm giác vận động.

Nhìn, nghe, cảm nhận - những nguồn lực này tương tự như các thành tố của trái đất, kết hợp lại để tạo ra vạn vật. Những nguồn lực căn cơ của chúng ta cho phép chúng ta vượt thời gian và không gian để tạo ra những thứ chưa từng tồn tại trước đây, để nhìn bằng cặp mắt nội tâm và nghe bằng đôi tai nội tại.

Trí óc mang đến cho chúng ta những sản vật quý báu mọi lúc mọi nơi dưới dạng hình ảnh, dấu hiệu, lời nói, âm thanh và cảm xúc. Chúng ta có thể tùy nghi sử dụng những nguồn lực này và hiệu chỉnh chúng, làm cho chúng to hơn, hoặc rõ hơn, hoặc mạnh hơn, hoặc xa hơn. Với một vài thay đổi

nhỏ nhỏ, chúng ta có thể tác động mạnh đến cách chúng ta nhìn nhận sự việc và ý nghĩa của chúng đối với chúng ta. Chúng ta chọn ra một ký ức buồn và chỉnh cho hình ảnh sáng lên, phóng to ra, lồng thêm một bản nhạc du dương, thêm vào một chút âm áp, dịu dàng và biến nó thành một thứ không còn khiến chúng ta nặng lòng nữa. Một ký ức vẫn khiến chúng ta nản lòng lại trở thành nguồn động lực khích lệ chúng ta đến tương lai. Chúng ta biến cái tiêu cực thành tích cực, từ đi giạt lùi thành tiến về phía trước. Thật màu nhiệm!

Chúng ta làm được điều đó nhờ học cách điều chỉnh hệ thống biểu hiện bên trong chúng ta. Bạn có thể thay đổi cách bạn nhìn nhận mọi việc đơn giản như chỉnh âm lượng tivi vậy.

CHƯƠNG 13

Giác Quan Nội Tại

NÃO BỘ CON NGƯỜI mã hóa và lưu giữ các trải nghiệm ngay lập tức mà không cần đến một nỗ lực có ý thức nào, như một phép lạ - trừ việc khả năng thần kỳ này lại là một trong những đặc điểm thiết yếu nhất của chúng ta. Cách chúng ta nắm bắt, chất lọc và xử lý những trải nghiệm, suy nghĩ của bản thân chính là một nguồn lực quan trọng của con người. Nhưng, giống như trong phép màu, chúng ta không biết những mối liên kết này được thực hiện ra sao.

Khi chúng ta nhận thức về những nguồn lực ấy, chúng ta sẽ có khả năng kiểm soát chúng. Và một khi đã kiểm soát được những nguồn lực này, chúng ta có thể thay đổi chất lượng và định hướng cuộc sống của mình. Giác quan nội tại là những đơn vị riêng lẻ của hệ thống giác quan hoặc hệ thống biểu hiện của chúng ta, qua đó chúng ta chia nhỏ những trải nghiệm ra để cất giữ và sử dụng trong tương lai. Chúng là những yếu tố giúp ta hiệu chỉnh được nhiều thứ hơn ngoài việc tắt/mở ý thức hệ.

Những bộ lọc chính của sự nhận thức hoặc hệ thống biểu hiện chính là các giác quan. Giác quan nội tại là những đơn vị nhỏ hơn và có thể điều chỉnh được của những giác quan này. Bằng cách điều khiển giác quan nội tại, chúng ta có thể thay đổi cách mình suy nghĩ, cảm nhận và thực hiện mọi việc một cách nhanh chóng và dễ dàng.

Thông qua các giác quan nội tại, chúng ta có thể thay đổi ký ức và trải nghiệm. Chúng ta có thể sắp xếp lại quá khứ để có thêm lựa chọn trong tương lai. Tuy nhiên, những gì chúng ta thay đổi là hình thức của ký ức chứ không phải *nội dung*.

Một quyển sách được viết bằng chữ nổi Braille mà bạn đọc bằng những ngón tay cũng giống như quyển sách in mà bạn đọc bằng mắt. Chúng chỉ khác về *hình thức* - cách nó được thể hiện: in trên giấy hay bằng chữ nổi Braille. *Nội dung* vẫn là một. Cách bạn cảm thụ quyển sách phụ thuộc vào việc bạn

đọc nó bằng mắt hay sờ bằng tay, còn chữ nghĩa vẫn không thay đổi; chỉ có trải nghiệm của bạn về nó thay đổi mà thôi.

Nội dung chính là câu chuyện; hình thức là cách câu chuyện đó được kể lại. Tôi có thể viết nó ra, kể cho bạn nghe, ghi âm lại, quay thành phim, viết một vở vũ kịch, soạn một bài hát, dựng phim hoạt hình hoặc vẽ truyện tranh về nó. Dù ở dạng nào, nội dung câu chuyện vẫn giữ nguyên, nhưng phương tiện truyền đạt thì khác hẳn và sức ảnh hưởng của câu chuyện cũng thay đổi theo. Hãy nghĩ xem, cùng bộ phim ấy sẽ khác đi như thế nào khi bạn xem nó trên màn ảnh rộng thay vì xem tivi ở nhà. Hình thức làm thay đổi ý nghĩa.

Chúng ta suy nghĩ *như thế nào* - bằng hình ảnh, ngôn ngữ, cảm giác, âm thanh và những giác quan khác - là hình thức. *Những gì* chúng ta nghĩ - suy nghĩ, ý tưởng, ký ức - là nội dung.

Nếu bạn dự định mua một chiếc xe hơi, bạn có thể hình dung nó theo một cách cụ thể nào đó: lớn và gần, nhiều màu sắc, sáng sủa và rõ ràng. Mua một chiếc xe là nội dung; những hình ảnh tươi sáng, to rõ về nó là hình thức. Nếu bạn cứ lăm bằm với mình, “Tôi sẽ chẳng bao giờ đủ tiền mua xe mới” thì thông điệp đó là nội dung. Giọng điệu và nhịp độ giọng nói của bạn là hình thức.

Hình thức là chiếc xe, nội dung là người lái. Tôi có thể đi từ Chicago đến Detroit bằng máy bay, xe lửa, xe buýt, xe hơi, xe đạp, đi bộ và thậm chí giày trượt patin - và mặc dù vẫn đi trên cùng lộ trình đó, nhưng trải nghiệm của mỗi phương thức di chuyển lại chẳng hề giống nhau.

Điều quan trọng là bạn hiểu rõ sự khác biệt. Trải nghiệm (ý nghĩ, ký ức) mang lại nội dung. Cách bạn tạo ra chúng (thể hiện chúng) xuất phát từ việc bạn thay đổi hoặc điều khiển hình thức mà những trải nghiệm ấy được lưu giữ. Thay đổi hình thức, bạn có thể thay đổi được ý nghĩa hoặc tác động của nội dung. Bạn có thể phá vỡ thói quen trong hành vi và suy nghĩ của mình, bằng việc thay đổi cách thức (hình thức) bạn nhớ lại những trải nghiệm đã tạo nên những thói quen này. Với những hình ảnh và âm thanh có sẵn trong não bộ, bạn có thể thay đổi hình thức của một ký ức hoặc một khả năng trong tương lai.

Bây giờ bạn hãy thử xem: Nhớ lại một chuyện vui xảy ra với bạn - trong khoảng một, hai năm trở lại đây.

Trong khi nhớ lại, bạn sẽ thấy một hoặc một loạt hình ảnh gắn liền với trải nghiệm đó - có thể bạn đang đi dọc bãi biển, cát âm len lỏi vào kẽ chân, những cánh chim chao liệng trên đầu, những con sóng vỗ bờ; hoặc bạn đang đi trên đường trong một tối mùa đông, tĩnh lặng khác thường, những ngọn đèn đường đỏ bóng nhợt nhạt xuống nền tuyết.

Hoặc bạn nhớ về khuôn mặt của một người phụ nữ, trang phục cô ấy mặc, màu son, những chiếc móng tay dài sơn đỏ, mặt bàn đen bóng, những tấm chân dung treo trên tường.

Hoặc bạn chú ý đến âm thanh tạo nên trải nghiệm dễ chịu ấy: bản nhạc bạn nhảy, tiếng chim réo rất bên cửa sổ phòng ngủ của bạn vào một buổi tinh mơ, tiếng người cười nói, tiếng suối chảy rì rầm.

Có thể bạn đang nói với chính mình trong ký ức: “Mình như thấy lại kỷ niệm khi mình ở Paris và Jean-Pierre mang đến một chai rượu vang,” hoặc “Đó là ngày bầu cử và con tàu vừa được kéo vào nhà ga trung tâm.”

Có thể bạn đang làm sống lại những cảm xúc trước đây, những cảm nhận dễ chịu gắn liền với trải nghiệm ấy. Nếu bạn làm thế, bạn có thể chắc chắn rằng những cảm xúc đó được tạo nên bởi những hình ảnh, âm thanh và ngôn từ cụ thể: một cái gì đó rõ ràng, một điều bạn có thể mô tả dù bạn có ý thức về điều đó hay không. Giống như màn hình tivi đang bật: Thậm chí khi hình ảnh trở nên tối và âm thanh

vận thật nhỏ thì những âm thanh và hình ảnh vẫn còn đó. Chẳng qua bạn chưa vận nút điều chỉnh mà thôi. Não bộ chúng ta cũng hoạt động tương tự và nếu bạn không điều chỉnh nó một cách có ý thức, bạn sẽ bỏ lỡ việc nhìn và nghe rất nhiều chương trình tuyệt vời đang diễn ra trong đầu bạn.

Nào, chúng ta hãy cùng bật màn hình lên. Hãy nhìn vào những hình ảnh mà bạn có được từ một kỷ niệm tươi đẹp. (Nếu trong đầu bạn không xuất hiện hình ảnh nào, hãy tự hỏi: nếu mình *có thể* nhìn thấy một hình ảnh gắn liền với kỷ niệm này, đó sẽ là hình ảnh gì? Mình sẽ nhìn thấy điều gì?)

Hãy làm cho hình ảnh này thành màu đen trắng. Thu nhỏ lại. Làm cho tối đi. Nó tác động đến bạn ra sao?

Vẫn dùng hình ảnh ấy. Phóng to lên, làm cho nó sáng hơn, và rực rỡ sắc màu. Lần này nó tác động đến bạn ra sao?

Cách thể hiện nào gợi lại những cảm xúc vui tươi ban đầu của trải nghiệm này nhiều hơn?

Chọn một hình ảnh khác. (Tưởng tượng như bạn chuyển kênh, hoặc đơn giản hơn, nhìn vào một album có những hình ảnh đẹp. Chọn ra một bức ảnh). Dời bức ảnh ấy ra xa, xa hơn nữa, thật xa.

Bây giờ mang nó lại gần, thật gần, ngay trước mặt.

Khoảng cách nào khiến bạn dễ chịu hơn? Bức tranh ấy có làm bạn ngột ngạt khi bạn mang nó lại quá gần không? Bạn có thấy khó liên kết với bức ảnh khi đẩy nó ra thật xa không? Hoặc có thể khoảng cách gần có sức thúc đẩy bạn, khiến bạn muốn thực hiện một điều gì đó ngay lập tức. Hoặc khoảng cách xa hơn làm cho hình ảnh đó trở nên dễ chịu, bớt đối đầu và dễ tiếp nhận hơn?

Hãy nhớ đây là những hình ảnh *của bạn*, buổi trình diễn *của bạn*. Bạn toàn quyền thay đổi mọi khía cạnh hình ảnh trong đầu. Cách bạn nhận thức về một điều gì đó sẽ thay đổi tác động của nó đối với bạn.

Hãy thử nhìn bức tranh đó từ một ống kính khác. Phóng to mọi thứ lên, khổng lồ, hoặc nhỏ đi, bé xíu xiu. Hãy đặt nó vào trung tâm, rồi khiến nó mờ đi. Thay đổi góc quan sát - nhìn từ trên xuống, từ dưới lên, từ hai bên. Hãy nghịch ngợm một chút và để ý đến sự thay đổi cảm xúc của bạn khi những giác quan nội tại - những khía cạnh và tham số về bức tranh của bạn - thay đổi.

Bây giờ hãy vận âm thanh lớn lên. Hãy nhớ lại những âm thanh hoặc ngôn từ gắn kết với trải nghiệm này. (Nếu bạn không nghe thấy gì, hãy tự hỏi: nếu mình có thể nghe được những từ ngữ và âm thanh trong kỷ niệm này, mình sẽ nghe thấy gì?)

Hãy tăng tốc hình ảnh lên *thật nhanh* và vận cho âm thanh *thật lớn*. Điều đó ảnh hưởng đến ký ức về trải nghiệm ấy ra sao?

Bây giờ giảm tốc độ xuống. Vận âm thanh nhỏ lại. Việc làm này có tác động gì?

Vẫn giữ âm thanh ở mức nhỏ (nếu âm thanh là những lời độc thoại của bạn hoặc tiếng nói của người khác, hãy biến chúng thành tiếng thì thầm) rồi chỉ điều chỉnh tốc độ, nhanh hay chậm của từ ngữ và âm thanh mà thôi.

Hãy tua lại. Vẫn giữ tốc độ đó (theo tiếng tíc-tắc giữ nhịp nếu bạn muốn) và thay đổi âm lượng.

Những thay đổi sẽ tác động đến cách bạn cảm nhận ký ức của mình. Giọng nói của người dì nhẹ

nhàng, chậm rãi và đầy an ủi - bạn sẽ cảm thấy hài lòng dễ chịu. Nhưng bây giờ giọng bà dì ấy rít lên the thé, quá nhanh, quá to - và bạn cảm thấy căng thẳng, khó chịu.

Những gì ta vừa thử nghiệm, những nút chỉnh tương tượng của vô thức chính là thị giác và thính giác nội tại.

Thị giác nội tại bao gồm tiêu điểm, kích thước, khoảng cách (từ người nhìn đến hình ảnh), độ sáng tối, hình ảnh đen trắng hoặc hình màu, độ phân giải màu sắc, hình tĩnh hay chuyển động, giới hạn nhìn hay toàn cảnh, mờ hay trong suốt.

Bạn sắp đặt hình ảnh trong tâm trí mình như thế nào? Bạn có chiếu nó lên màn ảnh rộng hay không? Đó là bức tranh toàn cảnh trong tâm trí bạn hay nó rất nhỏ chỉ bằng một tấm bưu thiếp? Hay bé xíu như một con tem? Đó là hình ảnh ba chiều hay phẳng, có tâm điểm hay không, cận cảnh hay từ xa? Bạn là người trong cuộc nhìn ra hay bạn đang đứng trong hàng ghế khán giả, chăm chú xem thước phim cuộc đời mình?

Thính giác nội tại bao gồm âm lượng, độ cao thấp, tốc độ, tần số, vị trí, khoảng thời gian diễn ra, những khoảng dừng hoặc sự im lặng. Khi tiếng nói nội tại cất lên, giọng nói ấy nhỏ hay to, cao hay thấp, gần hay xa, nhanh hay chậm, đa dạng hay đều đều? Có tiếng vọng của giọng nói ấy không; nó the thé như một tiếng kêu hay mơ hồ như tiếng còi tàu đi trong sương sớm?

ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI

Thị giác

- Một khung hình hay bức tranh toàn cảnh
- Nhiều màu hoặc trắng đen
- Nhìn thấy mình trong ảnh hoặc nhìn mọi việc bằng con mắt của mình
- Độ sáng
- Kích cỡ tổng thể bức tranh
- Kích cỡ (tỷ lệ) của vật thể và nhân vật
- Độ tương phản sáng tối
- Hình ảnh tĩnh hoặc động
- Tiêu điểm sắc nét hay mờ
- Hệ màu (màu cơ bản, màu nhạt hoặc màu tối)
- Mờ hay trong suốt
- Góc nhìn - từ trên xuống, từ dưới lên, hay từ hai bên

- Không gian: ba chiều hay không gian phẳng

Thính giác

- Âm lượng
- Tốc độ
- Cao độ
- Định vị hoặc âm thanh
- Thời lượng
- Âm thanh nổi hay đơn điệu
- Tần số
- Nhịp điệu
- Ngôn từ và/hoặc âm thanh

Ghi chú: Danh sách liệt kê này chưa đầy đủ. Không phải tất cả các đặc điểm của giác quan nội tại đều áp dụng cho mọi loại ký ức/hình ảnh. Bạn có thể khám phá ra những giác quan nội tại độc đáo của riêng mình.

Cảm giác nội tại không được liệt kê ở đây đơn giản là vì tôi chọn tập trung vào những giác quan nội tại của việc nhìn (thị giác) và nghe (thính giác). Những giác quan nội tại này dễ thay đổi hơn và áp dụng rộng rãi hơn cảm giác. Khứu giác (ngửi) và vị giác (nếm) nội tại tôi cũng không đưa vào đây.

Cảm giác nội tại đề cập đến những cảm giác về cơ thể: như đụng chạm (xúc giác), nóng lạnh (nhiệt độ), sức ép, chuyển động và co giãn. Tiếng vo vo trong đầu, cảm giác tê tê ở lòng bàn chân, luồng hơi nóng, cảm giác châm chích như có kiến bò, nổi da gà - tất cả đều là những phản ứng của cảm giác. Bạn có thể nhận ra các đồ vật trong bóng tối bằng cách chạm vào chúng - mịn màng hay thô ráp, mềm hay cứng, sắc cạnh, tròn, mượt như tơ, bằng kim loại, v.v... Bên trong bạn, những cảm giác vật lý có thể là áp lực. Cảm giác này bắt nguồn từ đâu? Nó lan ra đến đâu? Áp lực này có giống nhau trên khắp cơ thể không?

Chuyển động cũng là một cảm giác vật lý, dù là bên ngoài hay bên trong, hơi thở, nhịp tim, hoạt động cơ bắp, sự căng hay thả lỏng của cơ mặt, cơ cổ. Cảm giác nội tại thể hiện chính xác những gì bạn cảm thấy (ở đâu, ở mức nào).

Các giác quan nội tại là thước đo chất lượng của trải nghiệm, là cách chúng ta mã hóa trải nghiệm và lưu giữ chúng trong ký ức. Chúng là đơn vị mà não bộ chúng ta căn cứ vào để phân biệt giữa cái dễ

chịu với khó chịu, giữa quá khứ và tương lai, giữa tưởng tượng và ký ức.

Khi chúng ta bắt đầu nhận thức về những giác quan nội tại mà chúng ta dùng để nói chuyện với chính mình hoặc mô phỏng những hình ảnh trong đầu, chúng ta có khả năng thay đổi nó. Chúng ta có quyền lựa chọn cách mình trải nghiệm mọi việc, cách sắp xếp các trải nghiệm đó trong đầu. Lựa chọn dẫn đến kiểm soát. Chúng ta có thể quyết định hành động thay vì chỉ biết phản ứng thụ động.

Bạn có thể tạo ra những thay đổi ngoạn mục về chất lượng trong suy nghĩ, cảm xúc và hành vi của mình bằng những chuyển đổi đơn giản dễ thực hiện với các giác quan nội tại; náo bộ của bạn học cách mã hóa các trải nghiệm mà không cần bạn phải nhúng tay vào. Và nếu ở bước đầu, bạn chưa đạt được kết quả mong đợi trong các bài luyện tập, thì hãy thư giãn và nhẫn nại. Náo bộ đang nói chuyện với bạn bằng thứ ngôn ngữ của những giác quan nội tại, những nguồn lực tiềm ẩn bấy lâu nay mà bạn vừa khám phá và học cách sử dụng, giống như đứa trẻ bí bộ học nói cho đến khi phát ra được những câu có nghĩa.

Thay đổi giác quan nội tại là việc đơn giản và nhanh chóng như lật album ảnh. Đừng căng thẳng; đó là khả năng sẵn có của bạn, một công cụ thần kỳ đang chờ bạn sử dụng.

BÀI TẬP THỊ GIÁC NỘI TẠI

1. Nghĩ về một kỷ niệm vui.

2. Tạo ra một hình ảnh về nó. Nhìn vào hình ảnh đó và đánh giá nó theo thang điểm từ 1 đến 10, trong đó 10 là mức độ vui vẻ nhất.

3. Phóng to nó lên. Cho điểm.

Quay trở lại với hình ảnh ban đầu và làm cho nó sáng hơn. Cho điểm.

(Sau mỗi thay đổi, để hình ảnh đó trở về như ban đầu.)

Kéo hình ảnh ấy lại gần. Cho điểm.

Và thêm màu sắc (nếu thiếu màu), hoặc làm cho màu sắc trở nên rõ ràng hơn. Cho điểm.

Chỉnh cho sắc nét hơn. Cho điểm.

4. Hãy xem sự thay đổi nào trong giác quan nội tại khiến bạn thấy cảm thấy dễ chịu hơn. Nếu thích, bạn có thể thay đổi đi thay đổi lại hình ảnh này để xem lại, cho đến khi chúng cố định và hiện ra một cách tự động.

5. Tận hưởng cảm giác vui vẻ được tăng lên mà những công cụ thần kỳ mang lại cho bạn.

BÀI TẬP THÍNH GIÁC NỘI TẠI

1. Nghĩ về một điều vui vẻ nào đó mà bạn tự nói với mình (như “Minh đã làm điều đó rất tốt, đáng

vóc của mình rất tuyệt, mình hiểu mọi góc ngách vấn đề”). Cho điểm theo thang từ 1 đến 10.

2. Lắng nghe cao độ, tốc độ, âm lượng, và vị trí (nơi âm thanh phát ra).

3. Thay đổi âm lượng. Chấm điểm.

Trả mọi thứ về ban đầu. Thay đổi cao độ. Chấm điểm. (Sau mỗi thay đổi, để âm thanh trở về như ban đầu.)

Thay đổi tốc độ. Chấm điểm.

Thay đổi vị trí. (Ví dụ, nếu âm thanh chủ đạo xuất phát từ phía bên trái đầu bạn, hãy chuyển nó sang bên phải; nếu nó phát ra từ bên trong đầu bạn, hãy chuyển nó ra bên ngoài). Chấm điểm cho mỗi lần thay đổi vị trí.

4. Tìm xem giác quan nội tại nào khiến cho những điều bạn nói với chính mình trở nên vui vẻ hơn. Thực hiện lần nữa, thực tập, và biến nó thành của bạn.

CHƯƠNG 14

Dán Nhãn Cho Những Nguồn Lực

NGUỒN LỰC LÀ CÁC KỸ NĂNG, thái độ, năng khiếu, khả năng, cảm xúc và kiến thức giúp chúng ta thực hiện những điều mình muốn, trở thành người mình muốn. Đó là những khả năng và tiềm năng bên trong mỗi chúng ta, dù chúng ta có nhận ra nó hay không.

Đa số chúng ta ít khi (nếu có chẳng nữa) nghĩ về sự kết hợp của các phân tử tạo thành bầu không khí ta thở hoặc về trọng lực trái đất giữ ta không bị hút vào khoảng không. Điều này cũng tương tự với nguồn lực cá nhân. Chúng ta hay xem thường những thứ dễ có. Những người hát theo đúng điệu nhạc một cách tự nhiên cho rằng điều đó chẳng là gì khó khăn cả, nhưng với những ai không theo kịp nhạc, dù chỉ một đoạn ngắn thì xem đó là cả một vấn đề.

Hoặc hãy nghĩ về việc thức giấc mỗi buổi sáng. Chắc chắn, mọi người ai cũng thế, nhưng nếu bạn có thói quen thức dậy đúng giờ, thay quần áo, làm việc vặt trong nhà, tưới cây, nấu bữa ăn sáng, cho chó mèo ăn, cho con ăn, mang báo vào nhà, tạm biệt vợ/chồng, khởi động xe hoặc làm bất cứ việc gì cần làm, sau đó đi đến chỗ làm việc hoặc chỗ hẹn đúng giờ, tức là bạn đang tận dụng những nguồn lực vô giá. Nếu bạn không tin, hãy thử hình dung cuộc sống sẽ ra sao nếu bạn *không thể* làm những việc như vậy.

Hãy dán nhãn cho nó; đặt tên cho những nguồn lực giúp bạn thức dậy đúng giờ mỗi buổi sáng, đưa bạn vào tư thế sẵn sàng hoàn thành mọi việc trước khi bước ra khỏi nhà hoặc đưa bạn trẻ đến trường hoặc ngồi vào chỗ làm trong công ty. Từ đầu tiên xuất hiện trong đầu bạn là gì?

Có trách nhiệm? Đáng tin cậy? Hiệu quả? Hay đó là một câu mô tả thể này: *Bạn có thể trông cậy vào tôi? Hãy tin tôi?* Hay bạn có thể miêu tả bản thân như *cứng cỏi* hoặc *khỏe mạnh* hoặc *linh hoạt và nhiệt tình*?

Hãy nghĩ về những nguồn lực khác mà bạn sở hữu. Chẳng hạn bạn có thể xoay sở tổ chức một bữa tiệc ngoài dự tính? Bạn thông báo với mọi người rằng họ chỉ cần tới dự và chắc chắn sẽ được đón tiếp nhiệt tình. Nhiều người khác có thể bối rối và nhặng xị lên, bạn thì làm một cách dễ dàng và đơn giản.

Bạn gọi đó là *tự tin*? *Thư giãn*? *Dễ chịu*? *Thân thiện*?

Kể cả khi bạn không đánh giá cao những nguồn lực mình có thì cũng cứ đặt tên cho nó. Và nếu bạn nghĩ tính tình *dễ chịu* không phải là một nguồn lực quan trọng, thì cứ tạm để nó sang một bên, cho phép mình bắt đầu làm quen với nó. Hoặc thay vì *có trách nhiệm*, bạn nghĩ đến *căng thẳng* và bạn không cho rằng *căng thẳng* là một phẩm chất tích cực thì cứ để nó đấy. Nhiệm vụ đầu tiên là khám phá về nguồn lực đó. Và việc bạn *căng thẳng* có thể chính là một nguồn lực giúp bạn thực hiện mọi thứ trôi chảy, để bạn bền bỉ theo đuổi và đạt được mục tiêu của mình hơn là bất cứ nguồn lực nào khác.

Tương tự, tính tình *dễ chịu* có thể là một nguồn lực đem đến cho bạn lòng kiên nhẫn và sự bình tĩnh cần thiết để chinh phục những trở ngại, chán nản và giúp đỡ những ai sắp bỏ cuộc.

Để những nguồn lực ấy luôn sẵn có khi cần, chúng ta phải đặt tên cho chúng. Nếu không chúng sẽ trở nên vô hình như không khí, hoặc mơ hồ như trọng lực.

Khi chúng ta đặt tên cho một thứ tức là ta sở hữu nó, biến nó thành của riêng mình, và ý thức rằng mình có nó, có thể sử dụng nó. Trẻ con bắt đầu biết kiểm soát môi trường của chúng khi chúng biết nói. Chúng có thể đòi những thứ chúng muốn hoặc cần; chúng thay đổi mọi vật xung quanh và thiết lập thế giới theo ý mình. Ngôn từ mang đến nhận thức và khả năng kiểm soát, kết quả của nó chính là sức mạnh.

Việc gọi tên một nguồn lực sẽ kéo nó ra khỏi tình trạng không hiện hữu. Nó trở thành của bạn. Bạn ý thức rằng mình có nguồn lực ấy và sẽ tận dụng nó bất cứ khi nào bạn muốn hoặc cần. Nhãn tên trở thành một thứ công cụ mà bạn có thể nắm lấy và giữ chặt trong tay.

Thông thường, người khác sẽ thay ta dán nhãn cho nguồn lực của chính ta - “Bạn thật hào phóng”, “Cám ơn anh đã chỉ ra điều đó, anh thật là sâu sắc” - và thường như vậy, chúng ta có thể nhận ra *một vài* nguồn lực mình có như sức khỏe, tài chính vững chắc, học vấn cao hoặc ngoại hình hấp dẫn, đặc biệt là những nguồn lực mà ta sẽ khác đi rất nhiều nếu không có chúng. Nhưng đôi khi chúng ta không thấy những nguồn lực hiển nhiên nhất hoặc ta xem thường những gì dễ đạt được (như lối suy nghĩ tiêu biểu “Nếu mình làm được thì điều đó cũng chẳng có giá trị mấy”).

Tôi từng biết một anh kỹ sư, người luôn cho rằng mình chẳng có tài cán gì. Tôi bèn yêu cầu anh kể tôi nghe một việc anh có thể làm một cách dễ dàng, anh suy nghĩ một lúc lâu rồi cuối cùng là “Tôi cũng không biết nữa - có lẽ tôi giỏi đồ con ngủ.” Đi kèm với câu trả lời là nụ cười nhẹ nơi khóe môi. “Tôi nào tôi cũng đọc truyện đồ bọn nhóc ngủ.”

Rồi anh kể tôi nghe cách anh hay làm, với những tấm chăn và vật dụng trong phòng ngủ, anh dựng cảnh phù hợp với mỗi câu chuyện mà anh diễn lại cho bọn trẻ, và tôi nhận xét rằng anh vô cùng sáng

tạo. “Tôi chẳng biết nữa” anh đáp và lắc đầu.

Anh biến một thứ chưa từng tồn tại trở thành có thật, tôi nhắc anh về điều đó. Đó chính là sáng tạo. “Sáng tạo ư?” anh lặp lại, hồ nghi. “Sáng tạo à? Ừ, có thể, tôi nghĩ chị có thể gọi như vậy.”

Một khi anh chấp nhận sáng tạo là một nguồn lực anh có, anh nhận ra rằng anh có thể, và đã sáng tạo theo nhiều cách khác nhau. Anh là người khôi hài, vui vẻ, tình cảm, giàu trí tưởng tượng - những nguồn lực đưa nhau tuôn ra như những món đồ chơi trong túi quà ông già Nô-en.

BÀI TẬP NGUỒN LỰC 1

1. Nghĩ về một việc bạn có thể thực hiện một cách dễ dàng.
2. Giả vờ mình là một người khác, một người bạn tôn trọng. Thay đổi vị trí của bạn: chuyển sang ngồi một chiếc ghế khác hoặc đến một chỗ khác trong phòng và nhìn lại mình.
3. Từ góc nhìn của người khác này, hãy xem xét lại việc mà bạn có thể làm một cách dễ dàng, lắng nghe xem bạn miêu tả nó như thế nào.
4. Cho phép con người ấy tìm và đặt tên cho nguồn lực đã giúp bạn thực hiện điều đó một cách dễ dàng.
5. Trở về vị trí ban đầu và lại là mình. Xem xét cái tên mà nguồn lực kia vừa được gán. Đó có phải là nguồn lực mà bạn cho rằng mình có không? Khi nào thì nó hữu ích với bạn?

BÀI TẬP NGUỒN LỰC 2

1. Lặp lại bài tập 1 vài lần cho đến khi bạn có ba hoặc bốn nguồn lực. Bắt đầu viết chúng ra thành một danh sách.
2. Hỏi người khác về những nguồn lực mà họ thấy ở bạn. Suy nghĩ xem bạn đánh giá cao cái nào (trong số ấy). Thêm vào danh sách kia.
3. Nhìn vào danh sách đó ít nhất một ngày một lần, trong vòng một tuần. Tiếp tục bổ sung thêm.

CHƯƠNG 15

MỘT KHI BẠN BIẾT có những nguồn lực nào ẩn chứa trong chiếc rương châu báu của mình, bạn sẽ sử dụng chúng ra sao? Việc đặt tên nguồn lực đã khai phá nó, đúng vậy, nhưng vẫn chưa đủ để chúng hữu ích cho bạn. Nguồn lực cũng giống như công cụ: giá trị của nó thể hiện trong quá trình sử dụng.

Và cũng giống như công cụ, nó có khuynh hướng bị thất lạc nếu bạn không cất nó ở một nơi dễ dàng lấy ra khi cần. Hãy nghĩ đến dao gấp và tua-vít, đinh ghim bằng, móc treo tranh, thước dây và máy thử linh tinh không hiểu sao lúc nào cũng biến mất ngay lúc bạn cần nhất. Bạn phải lãng phí bao nhiêu thời gian để tìm kiếm, biết bao nhiêu chìa khóa bị mất phải làm lại.

Giống như công cụ, nguồn lực phải sẵn sàng vào đúng thời điểm và địa điểm mà bạn cần và muốn nó. Việc bạn sở hữu nguồn lực *kiến nhân* cũng chưa tác dụng gì mấy cho đến khi bạn cần đến nó khi bạn phát một vì thuyết phục người khuân hành lý trong khách sạn rằng bạn có đặt phòng ở đây, nhưng anh ta cứ khẳng định rằng tên bạn không có trong sổ. Phẩm chất sáng tạo cũng không giúp gì nhiều cho bạn khi bạn điền vào mẫu đơn đóng thuế, nhưng nếu bạn không có nguồn lực sáng tạo để sử dụng trong lúc bị tắc đường với hai đứa con tinh nghịch ở băng sau, thì bạn sẽ phải chịu đựng không ít bức mình. Hộp đồ nghề cứu thương luôn phải mang theo trong những chuyến hành trình để dùng đến khi cần. Hộp dụng cụ tinh thần của bạn cũng thế, phép mầu của những khả năng nằm bên trong những nguồn lực ấy.

Bạn có tất cả những nguồn lực bạn cần. Một khi đã nhận diện được chúng, bạn phải tiếp cận được chúng. Điều này có nghĩa là chúng phải có sẵn ngay lập tức, như chiếc áo phao khi bạn bị ngã xuống nước, chứ không phải lúc bạn mặc thử nó ở ngoài cửa hàng. Bạn phải huy động được tất cả những nguồn lực của mình ngay tức thì để tạo ra những khác biệt tích cực trong cuộc sống, và bạn phải tin rằng mình có khả năng tập hợp những nguồn lực cần thiết vào bất cứ lúc nào. Có nghĩa là những cách tiếp cận ấy phải nằm trong tầm kiểm soát có ý thức của bạn.

Còn nhanh hơn bất cứ loại siêu máy tính nào được phát minh từ trước đến nay, bộ não con người tìm ra ngay cái ta cần. Hàng trăm lần một ngày, não bộ của bạn thực hiện hàng ngàn hàng triệu kết nối, vượt xa nhận thức của bạn. Khi bạn cầm một cái nĩa lên, bắt chéo chân, hoặc quay đầu, tất cả những cử động này là kết quả của hàng trăm phản xạ, một chuỗi kích thích-phản ứng tự động. Bạn không cần phải suy nghĩ về hầu hết những hành động và quá trình của mình; có vẻ như chúng tự nhiên xảy ra vậy thôi. Khi bạn đi lên cầu thang, đạp xe đạp, hay lái xe hơi, bạn không hề phải nghĩ ngợi 90% đến 99% những gì bạn làm. Tâm trí bạn đã thực thi tất cả những liên kết cần thiết.

Khả năng phi thường của não bộ trong việc sử dụng hiện tượng kích thích-phản ứng và thực hiện hầu hết các hành vi tự động giúp giải phóng trí năng có hạn của con người vào việc học hỏi những điều mới mẻ, tích lũy thêm kho ký ức và kinh nghiệm vốn có, trong khi phần tiềm thức với những chuỗi kích thích-phản ứng khiến chúng ta cử động, hít thở, đi lại, nói năng, nấu nướng, lái xe, tắm rửa, đón xe buýt, ngâm nga và nhai - vô vàn các hoạt động ta cần để duy trì cuộc sống hàng ngày.

Bởi ta có thể dựa vào cơ chế tự động của tiềm thức, chúng ta có thể hướng các yếu tố nhận thức của mình vào việc học hỏi, tức là quá trình kiến tạo những kết nối mới, và chúng ta có thể lựa chọn mình sẽ học cái gì. Bằng cách sử dụng khả năng thiên bẩm của não bộ để tạo ra các cặp kích thích-phản ứng, chúng ta hình thành những mối liên kết có nhận thức để tiếp cận và bảo vệ nguồn lực.

Chúng ta thực hiện điều này thông qua việc neo, một kỹ thuật dùng để kết hợp một tác nhân kích thích (mỏ neo) với một phản ứng mong muốn (nguồn lực) một cách có nhận thức.

Neo là một thuật ngữ của NLP. Để hiểu được nó, bạn chỉ cần nghĩ đến mỏ neo truyền thống của một con tàu. Khi thả neo từ mạn tàu, nó lập tức rơi xuống đáy và giữ cho con tàu cố định một chỗ. Khi bạn đánh một vật gì đó xuống sàn hoặc vào tường, có nghĩa là bạn cố định nó ở đó.



Trên phương diện hành vi con người, mỏ neo ấy là một tác nhân kích thích được chọn nhằm mang lại một phản ứng cụ thể. Neo dựa trên một công trình nghiên cứu mà ta biết đến dưới tên gọi phản xạ có điều kiện Pavlov. Trong thí nghiệm đã giúp ông trở nên nổi tiếng, Pavlov rung chuông mỗi khi ông cho lũ chó ăn tối. Lũ chó tự động tiết nước bọt khi thức ăn được mang đến. Sau vài lần lặp đi lặp lại, khi lũ chó đã quen với việc rung chuông đồng nghĩa với việc ăn tối, Pavlov rung chuông nhưng *không* mang thức ăn đến. Lũ chó vẫn tiết nước bọt - dù chỉ nghe tiếng chuông mà thôi.

Đó chính là phản xạ có điều kiện nổi tiếng trong tâm lý học: một dạng hành vi có được thông qua học hỏi nhưng xuất hiện một cách tự động. Thức ăn là tác nhân kích thích tạo ra phản xạ tiết nước bọt. Khi tiếng chuông đi kèm với thức ăn trong một khoảng thời gian đủ thường xuyên, nó sẽ trở thành tác nhân kích thích chính thay cho thức ăn, vì thế chỉ cần nghe thấy tiếng chuông, những con chó vẫn tiết ra nước bọt. Đối với chúng, chuông và thức ăn là một. (Dĩ nhiên chúng vẫn tiết nước bọt khi thấy thức ăn!) Pavlov đã *lập trình* lũ chó phản ứng theo một cách mới đối với tác nhân kích thích (tiếng chuông rung).

Thí nghiệm được thiết kế để chứng minh rằng việc hình thành một hành vi tự động là hoàn toàn có thể (có vẻ như mâu thuẫn về mặt thuật ngữ), thế nên kết quả thụ được mang tính thú vị hơn là hữu dụng. (Bởi theo quy luật thì lũ chó chẳng được lợi lộc gì từ việc tiết nước bọt khi nghe tiếng chuông rung.) Tuy nhiên, Pavlov đã chứng minh rằng khả năng vận dụng hiện tượng kích thích-phản ứng được dựa trên năng lực học hỏi tự nhiên của con người và những động vật khác. Pavlov dùng loài chó để minh họa khả năng tự nhiên của con người trong việc tạo ra các liên kết hoặc kết nối thông qua việc kết hợp các cặp kích thích-phản ứng.

Neo là biện pháp kết hợp một tác nhân kích thích được chọn với một phản ứng cụ thể. Sau vài lần luyện tập, tác nhân kích thích sẽ tự động tạo ra phản ứng bởi tác nhân kích thích và phản ứng này liên đới với nhau trong tiềm thức con người, về mặt nào đó, chúng gắn kết với nhau. Các yếu tố này phải đi cùng nhau. Không thể có tác nhân kích thích nếu không có phản ứng.

Nhiều người tin rằng con người có tự do ý chí. Tuy vậy, tất cả chúng ta đều tự động “neo” mình

vào vô số tác nhân kích thích mà chúng ta không biết, thậm chí không nhận ra.

Không hề được để ý tới, giống như bầu không khí ta thở, những tác nhân kích thích này là chất xúc tác tạo ra những phản ứng không thể tránh khỏi về tâm trạng và cảm xúc, hành động và suy nghĩ. Một đoạn nhạc có thể gọi lên trong tâm trí bạn gương mặt của một người nào đó; mùi bánh mì nướng có thể đưa bạn trở lại căn phòng bạn từng ở vào năm lên tám; một giọng nói có thể khiến bạn khó chịu mà không hiểu tại sao. Khi có ai đó chìa tay ra để bắt thì bạn không phải “nghĩ ngợi” xem mình sẽ đáp lại ra sao, bạn chỉ đưa tay ra bắt lấy.

Đó là những ví dụ về neo, một tác nhân kích thích đi cùng hoặc liên kết với một phản ứng cụ thể. Neo là công cụ đặc biệt quan trọng để tiếp cận và duy trì nguồn lực khi bạn muốn và cần đến nó.

Phần lớn thời gian trong đời chúng ta bị “neo” nhiều lần mà không nhận ra điều đó. Chúng ta kết hợp một phản ứng với một tác nhân kích thích cụ thể cứ như mọi chuyện phải thế, hoặc sẽ xảy ra như thế và chúng ta cho rằng đó là cách mọi thứ diễn ra. Hầu hết chúng ta phải học một số “quy tắc” nhất định từ khi còn bé - như nói *cảm ơn*, học sử dụng dao nĩa, kiểm soát nhu cầu cơ thể ở nơi công cộng - và chúng trở thành tự động, vì thế chúng ta ngạc nhiên hoặc bức bối nếu có ai đó không tuân thủ.

Đây là những neo mà chúng ta không nghĩ đến. Tuy vậy, chúng ta có thể tạo ra neo bằng cách lựa chọn có chủ ý một cử chỉ (tác nhân kích thích) và một trải nghiệm (ký ức) của một nguồn lực (phản ứng) và kết hợp chúng lại với nhau nhiều lần cho đến khi chỉ cần làm một cử chỉ thôi (duy trì trong khoảng mười tiếng đêm) cũng có thể gọi lại tất cả những cảm xúc và cảm giác về nguồn lực đó - một cách tự động. Ký ức trở thành phản ứng. Nguồn lực (ví dụ như sự tự tin) chứa đựng trong ký ức đó và bằng cách kết hợp cử chỉ (tác nhân kích thích) với ký ức (phản ứng), bạn khơi dậy nguồn lực đó. Bạn chụm ngón cái vào ngón trỏ làm thành chữ “o”, hoặc nắm chặt bàn tay lại và bỗng nhiên bạn thấy mình tự tin.

Bạn cũng có thể tạo neo cho một ai đó, hướng dẫn người ấy qua từng bước, hoặc bạn có thể tạo neo cho mình. Khả năng neo bản thân cho phép bạn tận dụng tối đa nguồn lực của mình bằng cách tiếp cận ngay lập tức và sử dụng nó, thậm chí đôi khi đúng nghĩa là ra lệnh bằng đầu ngón tay.

Bởi đây có thể là một kỹ thuật mới mẻ đối với bạn, nên chúng ta hãy cùng thực tập kỹ thuật tạo neo này từng bước một. Sau đó bạn có thể thử làm một mình.

Để tạo neo cho mình, trước tiên hãy chọn một cử chỉ, một cái gì đó đơn giản như nắm chặt tay lại tạo thành nắm đấm, ngón tay trỏ và ngón cái chụm lại thành hình chữ “o” hoặc nhẹ nhàng giữ lấy dải tai của mình. Hãy đảm bảo cử chỉ mà bạn chọn dễ lặp đi lặp lại, để bạn có thể thực hiện nó chính xác trong những lần tiếp theo.

Hãy nghĩ về một nguồn lực mà bạn muốn tận dụng nhiều hơn. Nhớ lại một cảm xúc mà bạn từng trải qua hoặc một nguồn lực bạn có trong quá khứ, và cho phép mình tái tạo ký ức ấy một cách chân thật nhất có thể. Hãy tưởng tượng bạn quay lại và đắm mình trong trải nghiệm đó: thấy những gì từng thấy, nghe những gì từng nghe, cảm nhận những gì từng cảm nhận. Duy trì điều đó trong khoảng mười tiếng đêm. Rồi thả lỏng.

Lặp lại điều này vài lần, gợi nhớ lại ký ức trong bạn về nguồn lực mà bạn muốn tiếp cận tốt hơn, trong khi vẫn giữ nguyên cử chỉ đó (neo). Hãy thông thả tận hưởng quá trình này. Bạn có thể dùng cùng một ký ức mỗi lần, hoặc bạn có thể nhớ về những ký ức khác nhau mà trong đó bạn trải nghiệm cùng một nguồn lực. Nói cách khác, nếu nguồn lực của bạn là sự tự tin, bạn có thể chọn ký ức về tâm trạng hoàn toàn tự tin của mình khi viết đề án, hoặc lên kế hoạch cho một bữa tiệc, hoặc chọn quà tặng, hoặc dám đứng lên bảo vệ điều bạn cho là đúng. Mỗi lần như thế, bạn hãy duy trì neo của mình và tái hiện một trong những ký ức đó.

Sau khi bạn làm như vậy khoảng bốn, năm lần - làm sống lại trải nghiệm trong khi duy trì neo - hãy quên đi cử chỉ và ký ức đó, thư giãn và ghi nhận những gì đang diễn ra xung quanh. (Chúng ta gọi đây là “trạng thái giải lao”.) Sau đó tiếp tục neo và đếm đến 10. Bạn sẽ cảm thấy nguồn lực (sự tự tin) ào ạt tràn về.

Vậy là bạn vừa kết nối một hành động (tác nhân kích thích) với một hoặc nhiều ký ức có chứa một nguồn lực của mình và bây giờ, mỗi lần lặp lại neo, bạn lại nhớ về những trải nghiệm mang theo nguồn lực mong muốn đó. Bạn tiếp cận nguồn lực đó ngay lập tức bất cứ khi nào bạn cần hoặc muốn nó. Bạn không phải nghĩ ngợi nhiều. Chỉ cần thực hiện cử chỉ đó và nó xuất hiện.

BÀI TẬP TỰ TẠO NEO

1. Nghĩ về một trong những nguồn lực mà bạn thích nhất, như tự tin, sáng tạo, sức mạnh - bất cứ điều gì bạn thích.

2. Nghĩ về một trải nghiệm, một khoảnh khắc trong cuộc sống khi bạn có nguồn lực này một cách mạnh mẽ.

3. Nhớ về trải nghiệm ấy như thể bạn đang cảm nhận nó ngay bây giờ. Nhìn thấy những gì bạn từng thấy, nghe lại những gì bạn từng nghe, cảm nhận những gì bạn từng cảm nhận, đến mức như thể nó đang diễn ra. Khi bạn làm sống lại trải nghiệm này, hãy nhẹ nhàng nắm tay lại và giữ trong 10 giây.

4. Thả neo (bỏ tay ra). Nhìn quanh, hít một hơi thật sâu.

5. Lặp lại bước 3. Thực hiện ba đến bốn lần.

6. Hít một hơi thật sâu, nhìn quanh nghĩ về một thứ gì khác. Giữ nguyên trong vòng vài giây.

Bây giờ, hãy sử dụng neo của mình. Nắm nhẹ tay lại và giữ nguyên trong vòng 10 giây.

Ghi nhận điều gì đang diễn ra.

Cảm xúc gắn liền với nguồn lực này sẽ tràn về với bạn.

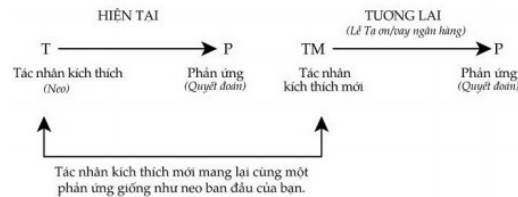
Vậy là bạn đã neo nguồn lực ấy lại. Mỗi khi cảm thấy cần tận hưởng lợi ích từ nguồn lực này, tất cả những việc bạn phải làm là lặp lại cái neo của bạn.

Ghi chú: Hãy sử dụng nguồn lực của mình một cách khôn ngoan và trân trọng. Đừng mong đợi những nguồn lực ấy sẽ giải quyết mọi tình huống khó khăn trong đời bạn. Hãy dùng loại neo/nguồn lực phù hợp với mức độ khó khăn trong tình huống bạn đối mặt. Một cái neo không thể giữ yên cón tàu giữa cơn thịnh nộ của biển khơi. Nhưng nếu bạn neo được nguồn lực tự tin và sử dụng nó khi đệ nghị sếp tăng lương thì nó sẽ mang lại tác dụng kỳ diệu. Tuy vậy, nếu bạn dùng cái neo này khi bạn bất ngờ bị sa thải, thì cả mỏ neo lẫn nguồn lực ấy có thể bị chế ngự bởi hoàn cảnh bên ngoài.

CHƯƠNG 16

Thiết Lập Phản Ứng Cho Tương Lai

THIẾT LẬP PHẢN ỨNG CHO TƯƠNG LAI là một thuật ngữ được dùng trong NLP để tạo ra một neo trong tương lai. Có nghĩa là bạn liên kết một nguồn lực (ví dụ sự quyết đoán) mà bạn có thể cần trong một tình huống trong tương lai, vào một tác nhân kích thích (neo) mà bạn đã thiết lập rồi chuyển nó đến một tình huống ở tương lai - Ví dụ như dự Lễ Tạ ơn cùng gia đình, hoặc đi vay ngân hàng. (Nó sẽ trở nên dễ dàng hơn khi bạn bắt tay vào làm.)



Giả sử bạn đã neo nguồn lực quyết đoán của mình bằng cách chụm đầu ngón tay cái vào đầu ngón tay út lại với nhau. Mỗi khi làm như thế bạn cảm thấy mình quyết đoán hơn.

Hãy nghĩ về những người thân mà bạn sẽ gặp trong dịp Lễ Tạ ơn và tập trung vào một ông cậu mà bạn chưa bao giờ dám đứng lên bảo vệ quan điểm của mình trước ông ấy. Hãy hình dung khuôn mặt ông ấy trong tâm trí bạn và chụm đầu ngón tay cái vào đầu ngón tay út trong vòng mười giây. Thực hiện điều này ba đến bốn lần, hoặc nhiều hơn nếu bạn cần làm cho phản ứng này trở thành tự động.

Bây giờ, mỗi khi nghĩ về ông cậu này, bạn sẽ thấy quyết đoán hơn. Khuôn mặt ông ấy đã trở thành tác nhân kích thích tự động đối với phản ứng của bạn. Bạn đã chuyển tác nhân kích thích (neo) cho nguồn lực quyết đoán vào khuôn mặt của ông cậu.

Trong quá trình tạo neo, bạn có thể chọn bất kỳ cử chỉ nào có tác dụng nhất đối với bạn. Nhưng *đừng* dùng cùng một neo cho nhiều nguồn lực khác nhau - nó sẽ làm rối chiếc neo của bạn và khiến cho phản ứng đó trở nên yếu hơn nếu không nói là vô hiệu. Để tạo neo, bạn có thể vuốt nhẹ dải tai, chụm ngón cái vào ngón trỏ, hoặc chạm vào khuỷu tay, đầu gối, mí mắt, gáy hoặc bàn tay mình chẳng hạn. Chỉ cần đảm bảo rằng những cử chỉ bạn chọn làm neo phải rất cụ thể, để mỗi khi lặp lại bạn đều có thể thực hiện chính xác.

Nếu bạn sử dụng một từ ngữ để tạo neo bên trong (một điều bạn nói với chính mình), hãy tập nói thành tiếng từ đó trước để chắc chắn lần nào bạn cũng nói đúng, với cùng một giọng điệu, cường độ và

cao độ - sau đó bạn có thể nói thêm để tạo neo.

Neo là một công cụ mẫu nhiệm cho phép bạn huy động các nguồn lực của mình ngay lập tức. Còn nhanh hơn quay số cấp cứu 115, nó hỗ trợ bạn trong những lúc bạn muốn hoặc cần nó. Với neo, bạn không còn phải hối tiếc vì những điều mình đã không nói ra, những việc lẽ ra mình có thể làm, đã làm hoặc nên làm nhưng bạn lại không làm bởi thiếu hụt nguồn lực quyết đoán, tự tin, sáng tạo, hoặc bất cứ nguồn lực nào bạn cần ở thời điểm đó. Những gì lẽ ra có thể làm, nên làm, hoặc đã làm hay còn gọi là *l'esprit d'escalier* (“ý tưởng muộn màng”, nghĩa là những lời lẽ khôn ngoan nảy ra trong đầu bạn sau khi cơ hội đã qua đi) khiến bạn cảm thấy phiền muộn, có thể được xóa bỏ chỉ bằng cách những cái neo đơn giản, theo cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng, là một cách để bạn kết nối với bản thân.

Đây là lời khuyên của nhân vật Polonius với con trai của ông trong vở Hamlet:

Trên tất cả: hãy thành thật với chính mình,

Và nó phải tuân theo con, như đêm và ngày

Rồi con sẽ không thể giả dối với người khác

Câu nói trên gần như trở thành một chân lý, bởi nó vẫn đúng với thời đại ngày nay, y như thời điểm Shakespeare viết ra nó. Để giao tiếp tốt với người khác, trước tiên bạn phải giao tiếp tốt với chính mình. Để làm được như thế, bạn phải có khả năng tiếp cận các nguồn lực của bản thân. Giống như kết nối với một tổng đài thời xưa, neo cho phép bạn kết nối với nguồn lực bất cứ khi nào bạn muốn gọi đến nó.

BÀI TẬP THIẾT LẬP PHẢN ỨNG CHO TƯƠNG LAI

1. Tự tạo neo cho nguồn lực tự tin. (Xem bài tập neo trong Chương 15). Kiểm tra lại.

2. Chọn một người mà bạn muốn mình cảm thấy tự tin hơn khi đứng trước người đó, hoặc nghĩ về một nơi chốn mà khi ở đó bạn muốn cảm thấy tự tin hơn bây giờ.

(Đừng cố áp đảo nguồn lực của bạn. Hãy chắc chắn rằng bạn tìm được một người hoặc một nơi nào đó mà khi ở cạnh họ hoặc tại nơi ấy, bạn có thể cải thiện khả năng tự tin của mình một cách thực tế. Đừng chọn một người hoặc một nơi chốn khiến bạn nhớ lại những kỷ niệm đau buồn.)

3. Hình dung và lắng nghe trong tâm trí những gì người ấy nói hoặc những gì diễn ra ở nơi ấy. Khi bạn thực hiện điều đó, hãy sử dụng neo cho sự tự tin của mình. Giữ neo trong vòng 10 giây. Thả ra và hít một hơi thật sâu, nhìn xung quanh. Thực hiện ba lần.

4. Bây giờ, hãy nghĩ về người ấy hoặc nơi ấy. Tự nhiên bạn sẽ thấy tự tin hơn. Lần sau khi bạn gặp người này hoặc ở nơi này, nguồn lực tự tin của bạn sẽ tự động được kích hoạt.

Bạn đã chuyển tác nhân kích thích cho sự tự tin từ neo sang hình ảnh của một người hoặc một nơi chốn nào đó. Bây giờ, cứ nhìn thấy người ấy hoặc nơi ấy (trong thực tế hoặc tưởng tượng), nguồn lực tự tin của bạn sẽ tự động xuất hiện. Một khi bạn đã thiết lập được mối liên hệ này, bạn sẽ không bao giờ còn phải “suy nghĩ” về việc tự tin hơn trong tình huống ấy nữa. Tự nhiên nó sẽ thế.

CHƯƠNG 17

Trạng Thái Cơ Thể

HÃY NHÌN BẠN MÀ XEM. Phải, chính bạn đây, người đang đọc quyển sách này. Hãy đặt quyển sách xuống một chút và đến đứng trước gương. Hãy nhìn mình trong gương. Bạn thấy điều gì?

Bạn để lại ấn tượng ra sao? Bạn có phải là một người tháo vát năng nổ không? Một người mà ai cũng phải ngước nhìn (bất kể bạn cao hay thấp)? Hay bạn phát ra thông điệp rằng mọi chuyện chẳng suôn sẻ chút nào và bạn không thể làm gì để thay đổi nó?



Cách bạn đi đứng, cách bạn điều khiển cơ thể - đó là những gì mà tôi gọi là *trạng thái cơ thể*. Nó chính là thông điệp cho biết bạn cảm nhận ra sao về chính bản thân mình.

Trạng thái cơ thể cũng là một nguồn lực, hiển nhiên đến nỗi chẳng ai buồn chú ý đến, cũng giống như nguồn lực trí nhớ. Thế nhưng, trạng thái cơ thể có thể là điều đầu tiên lôi kéo sự chú ý của người khác về bạn. Đó chính là lời giới thiệu (hoặc tô cáo) chân thật nhất về bản thân bạn.

Trong quá trình nghiên cứu các giác quan nội tại, chúng tôi nhận thấy mỗi người đều có sức mạnh và khả năng thay đổi ý nghĩa và tác động của suy nghĩ và ký ức. Bạn có thể tác động đến kết quả của

một sự việc bằng cách tiếp cận nó, bằng cách hình dung về nó thông qua những âm thanh, hình ảnh trong tâm trí. Nếu một điều gì đó có vẻ đen tối, bé nhỏ và mờ nhạt, thì nhiều khả năng là kết quả của nó chẳng mấy hay ho, trừ khi hoặc cho đến khi bạn thay đổi nhận thức của mình về sự việc, con người, hoặc khái niệm ấy.

Điều gì đúng ở mức vi mô của giác quan nội tại thì cũng đúng với mức vĩ mô của toàn bộ cơ thể bạn. Nếu tư thế bạn gập xuống như một dấu chấm hỏi, thì bạn không thể tạo ấn tượng về một người năng động, nói nhẹ nhàng là thế. Quan trọng không kém (và đôi khi còn quan trọng hơn), trạng thái cơ thể sẽ ảnh hưởng đến cách bạn suy nghĩ và cảm nhận. Mặt gục xuống, mắt nhìn xuống, hai vai xuôi xị, ngực hóp vào: đó chẳng phải là công thức hay hình ảnh của sự tuyệt vọng sao?

Billy Crystal có một cách nói chuyện khôi hài, trong đó ông nhấn mạnh về tầm quan trọng của vẻ ngoài chần chừ. “Bạn trông thật tuyệt,” ông nói đi nói lại. “Tuyệt. Chẳng cần biết bạn cảm thấy thế nào, quan trọng là bạn trông thế nào - và bạn trông thật tuyệt!”

Tất nhiên, sự thật trong lời nói dí dỏm này là, một khi bạn trông thật tuyệt, hoặc ít nhất bạn tin như thế, dù ít hay nhiều, thì bạn cũng sẽ cảm thấy thật tuyệt. Và khi bạn cảm thấy thật tuyệt thì tại sao bạn lại không... (bạn có thể tự điền vào chỗ trống).

NLP mang đến cho bạn cách thức để trông thật tuyệt ngay lập tức. Nó được gọi là *nguồn lực trạng thái cơ thể*. Ngay lập tức, như thể chỉ cần vẩy cây đũa thần, quả bí ngô bỗng hóa thành cỗ xe pha lê lộng lẫy hoặc cô bé lọ lem trở thành nàng công chúa, bạn có thể chuyển từ buồn sang vui, từ tiêu cực sang tích cực, từ vô vọng sang tự tin. Chỉ cần thay đổi cơ thể, cả dáng vẻ và cảm xúc của bạn sẽ trở nên tuyệt vời chỉ trong chớp mắt. Tất cả những điều bạn cần làm là tập trung vào hai phần trên cơ thể bạn, đó là: khung xương chậu và lồng ngực.

Dáng vẻ năng động (được xem là *tự tin, lạc quan*) sẽ diễn ra khi bạn (1) dồn trọng tâm cơ thể vào giữa vùng xương chậu và (2) nâng lồng ngực lên. Nếu bạn dồn trọng lượng cơ thể sang một bên hông, như kiểu các cô người mẫu hay đứng, bạn sẽ không ở trong tư thế cân bằng. Khi bạn nâng lồng ngực lên, bạn không nên đẩy hai vai lên. Tôi không có ý bảo bạn phải đứng tư thế nghiêm như trong quân ngũ. Dáng vẻ năng động rất thoải mái và tự nhiên. Nâng lồng ngực lên có nghĩa là bạn phải ưỡn ngực, cả khuôn mặt và cằm, cho phép đôi vai bạn cân bằng và thư giãn.

Bạn hãy thử xem.

Nâng lồng ngực lên, giữ trọng tâm cơ thể. Giữ tư thế này trong một lúc.

Bây giờ hãy khom người xuống, cảm thấy như xương sườn của mình cọ vào nhau. Cằm rút xuống sát ngực.

Nâng lồng ngực lên lần nữa. Lồng ngực của bạn nở rộng, hít được nhiều không khí hơn, cổ và cằm bạn ngược lên, bạn có thể hít sâu hơn, và chắc hẳn bạn cảm thấy mình cao hơn, mạnh mẽ hơn và tự tin hơn.

Bây giờ hãy dồn trọng lượng của bạn sang một bên. Chú ý xem bạn cảm thấy, suy nghĩ và nhìn như thế nào. Lấy lại trọng tâm.

Trong trường hợp bạn vẫn chưa chắc chắn về sức mạnh của nguồn lực trạng thái cơ thể, hãy thử làm thí nghiệm này: Gục cằm xuống, co lồng ngực lại, vai rũ xuống, chuyển trọng lượng sang một bên hông và cố nghĩ về một điều gì đó tốt đẹp (nguồn lực) mà bạn có. Rất khó phải không?

Nào bây giờ hãy trở về tư thế trọng tâm và nâng lồng ngực lên. Điều gì xảy ra? Có bao nhiêu điều tích cực (nguồn lực) ngay lập tức nảy ra trong tâm trí bạn?

Hoặc thử làm điều ngược lại: Nghĩ về một khó khăn và nhìn xuống sàn nhà, đầu cúi xuống, ngực hõm lại, đứng nghiêng sang một bên và tự hỏi mình có thể giải quyết vấn đề đó như thế nào.

Bây giờ hãy đứng thẳng lên, dồn trọng lượng vào trọng tâm, ưỡn ngực và nhìn lên. Hãy nghĩ về vấn đề đó và những giải pháp khả thi. Chẳng phải tư thế sẵn sàng này cho bạn một cái nhìn khác hẳn về vấn đề đó hay sao?

Cách chúng ta nhìn nhận một điều gì đó ảnh hưởng đến những gì chúng ta nhìn thấy. Bạn còn nhớ chuyển động mắt mà chúng ta đã đề cập trong Chương 7 không? Một trong những lý do tại sao ngược nhìn lên lại tạo ra sự khác biệt là vì khi chúng ta nhìn cao hơn tầm mắt, chúng ta đặt mình vào trạng thái thị giác. Nhìn xuống đặt bạn vào trạng thái cảm nhận, và nếu cảm xúc đó tiêu cực thì chúng ta có thể không tìm được cách giải quyết vấn đề.

Giống như lời một bài hát nói rằng bạn phải đứng thẳng trong cơn bão: Nếu bạn trông như thể bạn can đảm, bạn sẽ thuyết phục được người khác và cả bản thân bạn, rằng bạn thật sự can đảm. Ngẩng cao đầu là bước đầu tiên để có cảm giác “tích cực”, trên hết thấy mọi thứ. Dáng vẻ và cách bạn cảm nhận phản ánh lẫn nhau. Khi bạn nhìn lên, bạn sẽ cảm thấy phấn chấn và bạn sẽ nhận ra rằng mọi thứ xung quanh bạn cũng tốt đẹp theo.

Dáng vẻ năng động chỉ là một trong những cách tiếp cận nguồn lực của bạn. Hãy nhớ rằng những gì chúng ta đang làm ở đây là tìm ra cách để những nguồn lực mà chúng ta sở hữu luôn sẵn có khi ta muốn và cần đến chúng. Cũng giống như đi tìm kho báu bị chôn vùi, bạn phải luôn tin rằng kho báu là có thật, nó ở đó và sẽ luôn ở đó, sẵn sàng mang đến sự giàu có viên mãn cho bạn nhiều hơn khi bạn càng lúc càng đào sâu. Kho báu của bạn, nguồn lực của bạn cùng giống như những trang sách trong một quyển sách thần kỳ: Mỗi lần đọc lại bạn lại phát hiện thêm một điều mới mẻ, một điều có thể bạn đã bỏ sót trong lần đọc đầu tiên, hoặc giả nếu bạn không bỏ qua thì nó cũng thay đổi về mặt ý nghĩa bởi trước đây cuộc sống của bạn chưa hiểu hết được nó. Nhưng dần dần, và cũng một phần nhờ đọc quyển sách tuyệt vời đó, bạn thay đổi cuộc đời mình, bạn làm những việc mới mẻ và giờ đây những trang sách - nguồn lực, kho báu - tự đến với bạn.

Tương tự như việc giao tiếp với người khác, giao tiếp tự thân nó là một vòng tương tác. Khi bạn phát triển khả năng tưởng tượng bằng hình ảnh và âm thanh, để nhìn thấy mình trong quá khứ và tương lai, khả năng tưởng tượng của bạn sẽ tăng lên. Những gì bạn khám phá về bản thân sẽ mang đến những lựa chọn mới, từ đó dẫn đến những hướng đi mới, quyết định mới, lối sống mới và cả những mối quan hệ mới. Khi bạn tiến hóa, nguồn lực sẽ phát triển cùng với bạn, và bạn lại càng khám phá thêm nhiều điều hơn về chúng, nhận diện chúng, đặt tên cho chúng, tìm cách tiếp cận chúng. Những kho báu này, giống như tình yêu hoặc sự thấu hiểu, càng sử dụng thì càng dồi dào.

Bạn có tất cả những thứ bạn cần để thực hiện bất cứ điều gì bạn muốn. Hãy tin là như thế!

BÀI TẬP CHO DÁNG VẼ NĂNG ĐỘNG

1. Chọn ra một điểm trên sàn nhà và đặt tên cho nó là Dáng vẽ Năng động.

2. Đứng trên điểm mà bạn gọi là Dáng vẽ Năng động (DN) đó. Dồn trọng tâm vào khung xương chậu và nâng cao lồng ngực.

3. Bước ra khỏi điểm đó; thư giãn về tư thế bình thường.

4. Bước vào điểm đó và tiếp tục tư thế DN.

Cứ bước ra bước vào điểm đó vài lần, tập tư thế DN mỗi khi bạn bước vào điểm đó cho đến khi nó trở nên dễ dàng và tự nhiên.

5. Nghĩ về một tình huống thường xảy ra hoặc lặp đi lặp lại mà trong hoàn cảnh đó bạn không thích cách mình hành xử. Chọn một điểm khác trên sàn nhà và đặt tên cho nó là Tình huống Khó khăn.

6. Bước vào điểm đó, lập tức lấy lại tư thế DN và liên tưởng về tình huống khó khăn ấy, như thể nó đang diễn ra ngay bây giờ. Duy trì dáng vẻ năng động của bạn. Chú ý đến cách bạn cảm nhận và suy nghĩ.

Tình huống khó khăn ấy đã thay đổi đối với bạn, đúng không nào?

TÓM LƯỢC VỀ NGUỒN LỰC

NGUỒN LỰC: là những kỹ năng, thái độ, khuynh hướng, cảm xúc và kiến thức mà ta sở hữu, giúp ta đạt được những gì mình muốn. Để tận dụng chúng, trước tiên ta phải đặt tên cho chúng.

GIÁC QUAN NỘI TẠI: là ngôn ngữ của trí óc. Những nguồn lực cơ bản nhất của chúng ta được thể hiện bằng hệ thống giác quan như thị giác, thính giác và cảm giác.

NEO: là tạo ra mối liên hệ kích thích-phản ứng một cách có chủ ý; học cách thiết lập phản ứng của bạn bằng cách tạo ra một tác nhân kích thích cụ thể để khơi dậy nguồn lực mong muốn.

Làm được điều này có nghĩa là nguồn lực ấy nằm dưới sự kiểm soát của bạn và bạn có thể tiếp cận nó bất cứ khi nào và bất cứ nơi đâu bạn muốn hoặc cần nó.

TỰ TẠO NEO VÀ THIẾT LẬP PHẢN ỨNG CHO TƯƠNG LAI: là những kỹ thuật cho phép bạn tiếp cận tốt hơn các nguồn lực của mình, cho bạn thêm nhiều lựa chọn và khả năng kiểm soát trong các tình huống khác nhau.

TRẠNG THÁI CƠ THỂ: là một nguồn lực có thể thay đổi dáng vẻ bên ngoài của bạn ngay lập tức. Học cách để thay đổi dáng vẻ tức thì và gửi đi những thông điệp tươi vui đến chính mình và người khác.

HÀNH TINH SOMELAND *

Ngày xưa ngày xưa, trong khoảng không gian bao la của vũ trụ, một hành tinh ra đời. Trên đó chỉ có một lục địa rộng lớn, bao quanh là đại dương. Tên của hành tinh ấy là Someland.



Someland chìm ngập trong vô số khó khăn trắc trở, cả thù trong lẫn giặc ngoài. Những bộ lạc hung tợn, hiếu chiến cát cứ khắp nơi; những trận động đất, cuồng phong và những đợt núi lửa phun trào không ngừng làm bề mặt hành tinh biến đổi. Dáng vẻ mà Someland nhìn thấy trong chiếc gương siêu phẩm của mình cứ liên tục thay đổi; cô vừa mới quen với hình ảnh này thì mọi thứ lại thay đổi sang một hình hài mới. Cô buồn lắm; cô không biết mình là ai nữa.

Những khó khăn bên ngoài của cô gồm có mưa thiên thạch, chúng cứ va chạm nhau và rơi xuống hành tinh này, góp phần tàn phá dáng vẻ của Someland. Chưa kể đến ba mặt trăng xoay quanh cô, còn có hai mặt trời mà cô xoay quanh nữa. Ba mặt trăng ảnh hưởng đến thủy triều của cô, dâng lên ở nơi này, sụt xuống ở nơi kia, hình thành không biết bao nhiêu là lũ lụt, triều cường và sóng thần. Quỹ đạo quay theo hai mặt trời của cô có hình số 8, vì thế ban đêm cả hành tinh lạnh cóng còn ban ngày hai mặt trời thay nhau thiêu đốt cô.

Tất cả những gì cô trải nghiệm là sự hỗn loạn và không thể nào dự đoán trước được. Chỉ có một điều chắc chắn: Sự sống còn là một cuộc đấu tranh không ngừng nghỉ. Someland lâm vào tình trạng tuyệt vọng, cô có cảm giác như mình không thể chịu đựng thêm được nữa, bởi cô không còn sức để chống chọi với những căng thẳng triền miên, những lôi kéo và xô đẩy bất tận.

Và bạn hãy nhớ rằng, các hành tinh là những cá thể đơn độc - chúng không thể gặp gỡ và học hỏi lẫn nhau, cũng không thể nằm xuống và chết. Vậy Someland đã làm gì? Trong nỗi tuyệt vọng, cô hướng vào nội tâm. Thay vì sẫm soi nhìn mình trong tấm gương trên bầu khí quyển, cô nhìn mình theo cách mà cô chưa bao giờ làm trước đây. Cô thấy những phần quen thuộc, những lớp đất đá, những mạch nước ngầm, những dòng suối và sông sâu trong lòng đất, những hang động và rễ cây; cả những thứ hết sức xa lạ như những lớp than đá, những quặng dầu âm thầm chảy, cơ mại nào là những mỏ vàng, bạc và đá quý lấp lánh. Và sâu thẳm bên dưới là những kết cấu nặng, chắc và ổn định, không bao giờ dịch chuyển, xô đẩy, hay lôi kéo nổi. Đó là lực hút mãnh liệt và là cội nguồn năng lượng.

Someland chưa từng ý thức gì về phần này của cô. “Người là ai vậy?” Cô hỏi.

“Tôi là cốt lõi của bạn.”

“Và người có mặt để làm gì?” Someland lại hỏi.

“Tôi tồn tại là vì bạn,” cốt lõi của cô đáp. “Tôi là trung tâm của bạn và tôi mang đến cho bạn sự ổn định trong hệ mặt trời. Những tác động bên ngoài chỉ khiến tôi mạnh mẽ hơn, tràn trề năng lượng hơn. Cuối cùng bạn cũng tìm ra tôi, chúng ta có thể cùng nhau tác động đến môi trường xung quanh và đi đến số phận.”

“Thế tại sao trước đây người không bao giờ nói chuyện với ta?” Someland hỏi.

“Tôi không nói được,” cốt lõi của cô trả lời, “cho đến khi bạn tìm thấy tôi. Trước giờ bạn chỉ

chú ý đến thế giới bên ngoài; bây giờ bạn đã bắt đầu nhận ra những kho tàng và nguồn lực bên trong chính mình. Hãy nghĩ về những kho báu mà bạn vừa nhận ra ngày hôm nay, lần đầu tiên. Bạn giàu có hơn bạn nghĩ rất nhiều. Những phần còn ẩn giấu bên trong vẫn không ngừng phục vụ bạn.”

Someland đã tìm ra chỗ đứng của mình trong vũ trụ. Việc nhận thức về bản chất và nguồn lực bên trong đã giúp cô hoàn thành cuộc hành trình tiến đến số phận của mình.

* Phỏng theo một câu chuyện của Channah Cune.

PHẦN BA

Thành Công Là Khả Năng Đạt Được Kết Quả Mong Muốn

CHƯƠNG 18

Đặt Câu Hỏi

Nữ thi sĩ Gertrude Stein (người đã viết “Một bông hồng là một bông hồng là một bông hồng”) đang hấp hối trên giường bệnh. Gom góp chút sức lực còn lại, bà nhắc người lên khỏi gối và hỏi, “Câu trả lời là gì?”

Sau đó bà lại chìm vào giấc ngủ sâu. Trong phòng, mọi người chờ đợi từng phút chậm chạp trôi

qua. Và khi Gertrude Stein mở mắt ra lần nữa, giọng nói của bà lại cất lên rõ ràng từng tiếng “Đừng bận tâm về điều đó. Câu hỏi là gì?”

Đó là những lời cuối cùng của bà. Chuyện là như thế.

ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU MÌNH MUỐN không khó, miễn là bạn biết rõ mình đang tìm kiếm cái gì. Bạn có tất cả mọi thứ bạn cần để đạt được những gì mình nhắm đến - đó là giả định của NLP. Điều kiện duy nhất là bạn phải biết mình muốn đạt được điều gì, ở đâu, khi nào và với ai. Biết cách đặt câu hỏi giúp bạn định nghĩa được mục tiêu và làm cho nó trở nên khả thi.

Chính những câu hỏi sẽ dẫn bạn đến sự khám phá. Các câu trả lời giống như những cột cây số trên đường đi, cho biết bạn đi được bao xa, và bạn có đang đi đúng hướng hay không. Nhưng chính câu hỏi mới là kinh chỉ nam cho những gì bạn tìm kiếm. Người Hy Lạp cổ biết rằng trong câu hỏi (question) có thành tố “quest” (hành trình tìm kiếm). Trong quyển *Republic* của Plato, các nhà triết học áp dụng phương pháp Socrates để tìm kiếm sự thật và kiến thức, những điều vốn được xem là tiềm ẩn bên trong con người.

Phương pháp Socrates là cách thức tìm ra sự thật bằng việc đặt câu hỏi, để khám phá những kiến thức mà một người đang sở hữu nhưng chưa tiếp cận tới. Vai trò của Socrates, hoặc của người thầy, là giúp cho học trò *nhận thức* được những gì anh ta đã biết. Những câu hỏi được đặt ra nhằm mục đích giúp các môn đệ hướng nội và khám phá chính mình.

Tất cả chúng ta đều thực hiện điều này trong một chừng mực nào đó. Chúng ta tự hỏi chính mình, chúng ta dựa vào những nguồn lực nội tại, vào khả năng và kinh nghiệm để xoay sở trong mọi tình huống, dù chúng ta có ý thức về điều đó hay không. Sau cùng, chúng ta vẫn còn ở đây.

Điều đó chứng tỏ chúng ta vẫn sống sót, chúng ta vượt qua những trở ngại, chúng ta tìm được cách. Chúng ta đã làm được bằng cách mò mẫm, nghe theo trực giác, bằng sự sáng suốt hoặc chỉ nhờ may mắn.

Và chúng ta đã đến đây, sau một chặng đường dài. Nhưng bây giờ, điều bạn muốn không chỉ là sống còn; bạn muốn thành công, bạn muốn đạt được những mục tiêu của mình. Và bây giờ các câu hỏi được đặt ra. Tôi muốn điều gì? Tôi nên tìm nó ở đâu? Làm cách nào để tôi biết mình đã có nó?

Trừ khi bạn đặt ra câu hỏi, bạn sẽ không bao giờ biết mình đã tìm ra câu trả lời hay chưa.

Làm sao bạn có thể bắt đầu cuộc hành trình khi bạn không biết mình muốn đi đâu? Làm sao bạn biết được mình đạt được điều gì khi không xác định được nó? Làm sao bạn biết mình đã đến đích, trừ khi bạn hình dung trong đầu một bức tranh rõ ràng về nơi mình muốn đến?

Phần Ba của quyển sách này chú trọng vào việc xác định điều bạn theo đuổi và cách sử dụng những nguồn lực của mình để đạt được điều đó. Bạn định nghĩa mục tiêu giống như cách bạn mô tả về một thứ mà mình đánh mất. Nếu bạn mất một món nữ trang hoặc con vật cưng của bạn đi lạc, bạn làm cách nào để người khác có thể nhận ra chúng? Bạn miêu tả ra sao trong mục “Rao vặt” trên báo hoặc khi phải điền bản tường trình ở đồn cảnh sát?

Bạn phải cụ thể như thế này:

MỘT CHIẾC NHẪN CỔ BẰNG VÀNG, BÀN HẸP, CÓ NĂM VIÊN KIM CƯƠNG NHỎ GẮN XUNG QUANH MỘT VIÊN HỒNG NGỌC MÀU ĐỎ THẨM.

Hoặc:

MÈO TAM THÊ, BA TUỔI, ĐUÔI XÙ, ĐEO VÒNG CỔ BẰNG DA, TÊN LÀ ALLSPICE, TAI TRÁI BỊ RÁCH NHẸ. LẦN CUỐI CÙNG NHÌN THẤY LÀ SÁNG THỨ BA, GẦN TIỆM TẠP HÓA ALBERT Ở WEST BEECH.

Bạn miêu tả món đồ bị mất hoặc chú mèo đi lạc một cách chính xác như vậy để bất kỳ ai tình cờ trông thấy nó đều nhận ra ngay. Bạn làm được điều đó là vì bạn nhìn thấy vật thể đó trong đầu một cách rõ ràng - một bức tranh, một tấm hình, có thể là một đoạn phim - trong khi bạn miêu tả nó.

Khi định nghĩa về mục tiêu hoặc kết quả mong đợi, bạn cũng phải cụ thể không kém. Nếu bạn có thể mừng rỡ về nó, có thể tập trung nhìn thấy nó trong tâm trí chính xác như nhìn thấy hình ảnh chiếc nhẫn vàng hay chú mèo tam thể thì bạn đã sẵn sàng rồi đấy. Một khi bạn hình dung rõ ràng một kết quả khả thi trong đầu thì xem như bạn đã đi được 90% quãng đường. Thậm chí một mục tiêu xa vời cũng trở nên khả thi nếu bạn chia nhỏ nó thành những mục tiêu nhỏ hơn, rõ ràng, giống như những cột mốc chạy dọc theo con đường quanh co đến tận cuối câu vòng. Đi hết con đường không phải là điều khó khăn, cái khó là biết mình muốn đi đến đâu, khi nào, với ai và bằng cách nào.

Hãy quay lại câu hỏi thứ nhất: Tôi muốn điều gì? Đó là câu hỏi rất quan trọng. Một câu hỏi ngắn gọn vắn vỏi có bốn từ nhưng lại chính là cốt lõi của việc bạn là ai và bạn đang làm gì. Đó là câu hỏi hình thành nên những lựa chọn của bạn, nghề nghiệp bạn theo đuổi, người bạn yêu, quyết định nên có con hay không, đi du lịch ở đâu, trở thành một nhà sưu tầm, dồn sức mình cho như câu vật chất hoặc tâm linh, và đó cũng là câu hỏi đặt ra khi bạn lên chương trình cho một bữa tiệc tối, soạn thảo hợp đồng, mua một chiếc xe hoặc tu sửa phòng ốc.

Đó là câu hỏi chuẩn mực mà bạn có thể hỏi bất cứ ai, vào bất cứ lúc nào, hầu như là về bất cứ điều gì. Câu hỏi “Tôi muốn điều gì?” hướng đầu óc bạn tập trung vào kết quả, xác định sự vật hoặc hành động mà bạn đang hướng đến.

Người bán giày đặt ra câu hỏi cho khách để biết mình cần mang mẫu giày nào ra giới thiệu.

“Tôi muốn một đôi giày để mang trong đám cưới của đứa cháu trai,” người phụ nữ đáp.

Tiếp theo người bán hàng sẽ hỏi về bộ trang phục mà bà định mặc, trang trọng ra sao, màu sắc và hoa văn, chất liệu gì. Những câu hỏi trở nên cụ thể, mỗi câu đều giúp xác định kết quả là đôi giày người khách muốn mua để mang trong tiệc cưới. Mỗi câu hỏi giúp giảm bớt số kiểu giày thậm chí khoanh vùng được loại phù hợp, thu hẹp dần phạm vi tìm kiếm cho đến khi cả người bán lẫn người mua đều mừng rỡ được về đôi giày mình muốn tìm. Đến lúc này, người bán hàng sẽ mang ra một số kiểu và người phụ nữ kia sẽ thử vào chân, nhưng việc bà có chọn được một đôi hay không còn tùy thuộc vào việc đôi giày có đáp ứng được mong muốn của bà và có vừa vặn chân bà không.

Cứ tìm ắt thấy. Cứ hỏi rồi bạn sẽ có câu trả lời. Câu hỏi chính là nền tảng của kiến thức, của thông tin, và cũng chính nó trao cho con người nói chung cũng như mỗi chúng ta nói riêng khả năng thay đổi và kiểm soát môi trường xung quanh.

CHƯƠNG 19

Định Nghĩa Mục Tiêu

VỀ CƠ BẢN, câu hỏi được đặt ra nhằm hai mục đích: biết được một thông tin cụ thể (“Đại lộ Trung tâm nằm ở đâu?”; “Món này cần bao nhiêu quả trứng?”) hoặc để định hướng về một mục tiêu hoặc kết quả (“Bây giờ tôi phải đi đâu?”; “Cháu muốn làm gì khi lớn lên?”). Ẩn chứa trong câu hỏi là ý thức về những hành động, hướng đi mà bạn thực hiện. Mục đích của những câu hỏi này là thúc đẩy bạn tiến về phía trước.

Vậy, sau câu hỏi *Tôi muốn điều gì?* sẽ là gì?

Nếu bạn trả lời, *tôi muốn hạnh phúc* hoặc *tôi muốn thành công* thì nó cũng chẳng ích lợi gì nhiều, trừ khi bạn có ý tưởng cụ thể về những điều bạn nói. Hạnh phúc là gì, theo bạn? Thành công là gì? Làm sao bạn có thể theo đuổi một mục tiêu nếu bạn không định nghĩa được rõ ràng về nó? Nếu nơi bạn muốn đến đơn giản là một “thành phố”, bạn sẽ chẳng bao giờ tìm đến được, trừ khi bạn xác định rõ đó là *thành phố nào, ở đâu* và sau đó bạn leo lên tàu, hoặc máy bay, hoặc lái xe đến đó.

Nếu bạn có thể mơ về nó thì bạn cũng có thể đạt được nó, nhưng để biến một ước mơ thành hiện thực, trước tiên bạn phải biến nó từ cái trừu tượng thành cụ thể.

Bạn phải biết xem xét các khía cạnh và khuôn khổ của nó. Giống như xây ngôi nhà mơ ước, trước tiên bạn phải tự hỏi xem mình muốn xây nó ở đâu, tại quốc gia nào hay nơi nào trên đất nước ấy, ở khu vực nào, vùng nào, môi trường nào cụ thể. Sau đó, bạn tự thiết kế nhà hoặc thuê kiến trúc sư thiết kế cho bạn, đặt ra những câu hỏi về cách bố trí phòng ốc trong nhà, phòng tắm, nhà bếp; cửa sổ và cửa ra vào ở đâu; mọi thứ cần được thể hiện trong bản đồ bố trí mặt bằng và bản vẽ chi tiết. Sau đó, tùy mức độ, sẽ là hàng trăm chi tiết và quyết định về vật liệu sử dụng để lát sàn, đóng tủ, tay nắm cửa, chốt cửa và màu sơn.

Các câu hỏi là một phần của quá trình xây dựng ngôi nhà của bạn. Chúng gắn liền và là một phần của quy trình tương tác mà chúng ta đang bàn đến trong lúc miêu tả việc giao tiếp với người khác và với chính mình. Những câu hỏi về nên hình dáng ngôi nhà, câu hỏi này dẫn đến câu hỏi khác, liên quan mật thiết với nhau (sau “Phòng ngủ sơn màu gì?” sẽ là “Tủ trong phòng ngủ có màu gì?”) và câu trả lời sẽ xác định câu hỏi tiếp theo (“Chúng ta nên ráp loại tay nắm nào cho mấy ngăn kéo?”). Những câu hỏi có hệ thống, đậm nhánh, chia ngã như cái cây lớn lên, vươn đến từng góc ngách trong căn nhà mơ ước của bạn, cho đến khi mọi thứ đầu vào đây và căn nhà sẵn sàng để bạn dọn vào ở.

Hãy nghĩ về ngôi nhà như một mục tiêu mà bạn muốn đạt đến, bất kể nó là gì. Bạn sẽ từng bước biến nó thành hiện thực: bản vẽ mặt bằng, các quyết định, bản mô tả kiến trúc chi tiết. Những bước này là thành quả của bạn, bạn đi từ bước này sang bước kia bởi mỗi bước được hoàn thành nhờ biết cách đặt đúng câu hỏi.

Bản kế hoạch dưới đây có thể xem là bản kế hoạch chi tiết cho thành công. Nó cho ta biết cách đạt đến những mục tiêu thông minh bằng việc đặt ra những câu hỏi mang đến những câu trả lời cụ thể, những định nghĩa rõ ràng và chính xác hơn. Những câu hỏi này tuân theo một quy luật tự nhiên và bạn phải tôn trọng thứ tự xuất hiện của chúng. Việc bạn đạt được mục tiêu thông minh cũng giống như việc bạn xây nên ngôi nhà mơ ước của mình: Bạn không thể biết mình sẽ bố trí cửa sổ phòng ngủ ở đâu trừ khi bạn đã biết mình dựng nhà ở đâu, vị trí các phòng ra sao và những phòng này sẽ nhìn về hướng nào. Từng bước một: bạn xây dựng ước mơ cũng giống như xây một ngôi nhà, bắt đầu từ nền móng trước.

Chúng ta sẽ bàn về bản kế hoạch chi tiết này trong suốt Phần Ba, trong đó ta sẽ thảo luận về từng khía cạnh để tạo ra kết quả mong đợi.

BẢN KẾ HOẠCH CHI TIẾT CHO THÀNH CÔNG

Cách đạt được mục tiêu thông minh

Định nghĩa

1. Tôi muốn gì?

Câu trả lời phải ở dạng khẳng định. Câu trả lời phải nằm trong tầm kiểm soát của bạn.

2. Như thế nào? Cái gì hoặc ai? Ở đâu? Khi nào? Với ai? Đến mức nào? Bao lâu?

Câu trả lời phải thật cụ thể.

3. Làm sao tôi biết được khi nào mình đạt được mục tiêu? Tôi sẽ làm gì, nghĩ gì, cảm thấy gì?

Câu trả lời phải đưa ra bằng chứng của sự thành công.

Kiểm tra

4. Mục tiêu ấy sẽ ảnh hưởng như thế nào đến toàn bộ cuộc đời tôi? Đến gia đình và những mối quan hệ thân thiết của tôi? Đến cuộc sống xã hội? Công việc? Sức khỏe? Khía cạnh tinh thần? Tôi sẽ được gì mất gì khi tôi đạt được mục tiêu?

Câu trả lời phải phù hợp với toàn bộ phương diện cuộc đời bạn.

Thực hiện

5. Những nguồn lực nào tôi có, hoặc có thể có, để giúp tôi đạt được mục tiêu?

Câu trả lời phải đặt tên cho những nguồn lực hữu ích mà bạn vốn có hoặc có thể đạt được.

6. *Tôi đang ở đâu trên con đường đi đến mục tiêu?*

Câu trả lời phải xác định rõ bạn đang ở gần hay vẫn còn cách xa thành công của mình và bạn phải xác định được những bước cụ thể mình cần thực hiện để đạt được nó.

Tóm tắt

Một mục tiêu thông minh phải: thể hiện ở dạng câu khẳng định, trong tầm kiểm soát và cụ thể. Một mục tiêu thông minh: phải có bằng chứng của sự thành công, những hệ quả, và cách sử dụng nguồn lực.

CHƯƠNG 20

Ước Mơ Hay Mục Tiêu?

MỤC TIÊU không phải là một ước mơ, nhưng bạn không thể đạt được ước mơ nếu không có những mục tiêu rõ ràng.

Ước mơ là điều bạn mong muốn đạt được, có được, thực hiện được, vươn tới hoặc trở thành trong tương lai.

Mục tiêu là một khía cạnh cụ thể của ước mơ đó.

Mục tiêu là những gì bạn có thể đạt được bởi nó nằm trong khả năng kiểm soát của bạn. Nếu bạn muốn một ai đó yêu thương hoặc ngưỡng mộ bạn thì đó không phải là mục tiêu, bởi bạn không thể kiểm soát được điều đó.

Một ước mơ thường là những điều bạn không thể kiểm soát, nó là những gì mà bạn ấp ủ trong tương lai. Vì thế, nếu ước mơ của bạn là được người khác yêu thương hoặc ngưỡng mộ, bạn có thể tạo ra những mục tiêu cụ thể giúp bạn đạt được ước mơ đó.

Ước mơ có thể là một tham vọng thầm kín, một động lực, một niềm đam mê. Đó là những điều kỳ diệu khiến bạn luôn tiến về phía trước, nó giống như câu chuyện thần tiên của riêng bạn, bất chấp những khó khăn và phán xét xung quanh: nó mang đến cho bạn niềm vui và hy vọng. Nó khiến một thế giới bình thường trở thú vị hơn nhiều.

- Tôi muốn trở thành ngôi sao điện ảnh.
- Tôi sẽ trở thành người đứng đầu công ty.
- Tôi sẽ xuất bản một tác phẩm bán chạy nhất.
- Một ngày kia tôi sẽ là bác sĩ (mặc dù tôi còn chưa học đại học).
- Tôi sẽ tranh tài ở giải Olympic.
- Tôi sẽ là cầu thủ chặn bóng cho đội Yankees.

Tất cả những ví dụ trên đều là những ước mơ. Ước mơ có thể mơ hồ, chung chung hoặc rõ ràng, sáng tỏ và rành rành trong trí tưởng tượng, giống như bạn nhìn thấy tên mình được đề trên bảng thông báo, nhưng không phải bạn muốn là được, và bạn không thể biến nó thành hiện thực nếu không chia nhỏ nó ra thành những mục tiêu có thể thực hiện được.

Hãy nói về ước mơ thứ nhất: Bạn muốn trở thành ngôi sao điện ảnh. Bạn có thể hình dung về điều đó một cách hoàn hảo, với tất cả các giác quan nội tại của mình. Bạn thấy mình xuất hiện trên màn ảnh rộng, khuôn mặt được quay cận cảnh, bạn nghe những tiếng tung hô của người hâm mộ ủa đến xin chữ ký khi bạn bước xuống chiếc xe limo trong đêm trao giải Oscar, khoác trên mình bộ váy lông lầy, bạn chìm trong ánh sáng và cái nóng của những ngọn đèn hồ quang, đèn flash máy chụp hình.

Mọi thứ thật sống động, dễ cảm nhận; tất cả hiện lên bằng hình ảnh, âm thanh và cảm xúc. Nếu bạn có thể mơ về nó, bạn cũng có thể thực hiện được nó. Thật vậy, nhưng trước hết bạn phải mơ hoặc nghĩ về nó theo cách khiến nó có thể đạt được.

Hãy nhìn lại bản kế hoạch chi tiết cho thành công, Câu hỏi 1: Tôi muốn gì? Câu trả lời phải ở dạng câu khẳng định và nằm trong tầm kiểm soát của bạn. Câu trả lời của bạn đã ở dạng khẳng định rồi - Tôi muốn trở thành ngôi sao điện ảnh - nhưng nó có nằm trong tầm kiểm soát của bạn không?

Chắc chắn là không.

Hãy ngừng một chút để xác định xem điều chúng ta đang xem xét có thật sự là *một mục tiêu* hay không, ước mơ ấy có thể đạt được chẳng? Hay đó là món trang sức rẻ tiền trưng bày trong tương lai, một sắc vàng ở phía bên kia cầu vồng, một quả bí ngô biến thành cỗ xe pha lê, một con vịt xấu xí biến thành thiên nga lông lầy? Đó có phải là một câu chuyện thần tiên bạn dựng nên để động viên chính mình?

Nếu vậy cũng không sao. Nó có cái hay của nó; nó giúp bạn tìm được lối thoát trong tình cảnh thực tế bức bách. Những giấc mơ không tưởng thường tuyệt vời và vĩ đại sẽ khiến bạn cảm thấy mình đang thực hiện một sứ mệnh to lớn. Đôi khi chúng ta cần những ước mơ xa vời để cuộc sống đơn điệu tẻ nhạt có ý nghĩa hơn. Nhưng đừng nhầm lẫn giữa ước mơ với mục tiêu.

Trở thành một ngôi sao điện ảnh - đó là một phần trong câu chuyện Cô Bé Lọ Lẹm, biến thứ này thành thứ khác, một sự biến hình từ con sâu róm thành nàng bướm xinh đẹp. Ước mơ về sự vinh quang. Rất tốt cho trí tưởng tượng, nhưng điều đó chẳng có chỗ cho bạn hành động gì nhiều.

Tuy vậy, trở thành một diễn viên, hoặc làm việc trong các lĩnh vực liên quan đến điện ảnh lại có thể là một mục tiêu khả dĩ đối với bạn, tuy vẫn thuộc về tương lai như một ước mơ nhưng có thể đạt

được thông qua nỗ lực và sự chăm chỉ rèn luyện - và cả việc chấp nhận từ bỏ nhiều thứ khác, nguồn thu nhập hiện có và cả những tự do trong cuộc sống. Ước mơ trở thành ngôi sao điện ảnh có thể hoặc không thể đạt được, bởi nó nằm ngoài khả năng kiểm soát của bạn, nhưng mục tiêu về việc diễn xuất, thậm chí diễn xuất trên phim, là điều có thể đạt được.

Nếu không biết ước mơ, bạn chẳng có gì để cố gắng. Nhưng một khi đã có ước mơ, làm cách nào để bạn biến nó thành hiện thực?

Ước mơ là một điều gì đó trong tương lai không theo bất kỳ định nghĩa nào (nếu tính theo các tiêu chuẩn của một mục tiêu mong đợi) và cũng không nằm trong khả năng kiểm soát của bạn.

Còn mục tiêu là điều bạn muốn đạt được, nó cụ thể và bạn có toàn quyền kiểm soát.

Việc định hình mục tiêu tất cả nằm ở những câu hỏi. Chúng chỉ cho bạn biết cần tập trung vào điều gì; chúng sẽ hướng sự chú ý của bạn vào những điều cụ thể đó mà thôi.

ƯỚC MƠ LÀ NHỮNG GÌ NẪM NGOÀI KHẢ NĂNG KIỂM SOÁT CỦA BẠN;

CÒN MỤC TIÊU ĐƯA BẠN VỀ PHÍA ƯỚC MƠ.

CHƯƠNG 21

Mục Tiêu Rõ Ràng

MỤC TIÊU RÕ RÀNG là một phần quan trọng của thành công. Để tạo ra mục tiêu, bạn phải xác định cụ thể bạn muốn gì và trong điều kiện nào bạn muốn có nó. Đó cũng là một phần quan trọng trong việc giao tiếp với người khác.

Nếu một người chủ doanh nghiệp hy vọng thúc đẩy nhân viên mình làm việc, trước tiên ông phải hiểu rõ từng nhân viên mong muốn đạt được/có được điều gì trong doanh nghiệp. Quan trọng không kém, một nhân viên đang làm việc trong công ty hoặc một người đến xin việc cũng phải biết công ty trông đợi ở mình điều gì và anh ấy/cô ấy làm sao để thích ứng được với điều đó. Hướng đi của công ty như thế nào? Mục tiêu dài hạn và ngắn hạn của công ty là gì?

Là một người chủ doanh nghiệp, tôi dùng bản kế hoạch chi tiết cho thành công ở Chương 19 để giúp tôi đánh giá xem một nhân viên trông đợi điều gì từ công việc mà anh ta đang làm. Tôi cũng dùng bản kế hoạch ấy để giúp các nhân viên của mình hướng sự tập trung và nỗ lực của họ vào việc cho ra một mục tiêu thông minh.

Giáo viên và học sinh, luật sư và thân chủ, những người đang yêu nhau, mục sư, nhà thầu - những ai đang ở trong một mối quan hệ, dù đó là quan hệ công việc hay cá nhân đều cần biết điều người kia muốn và mong đợi trong mối quan hệ ấy.

Trong giao thương, “Anh/chị định bán món này bao nhiêu?” (ngụ ý: *Anh chị mong kiếm được bao nhiêu tiền từ món này?*) là câu hỏi đầu tiên nảy ra trong đầu bất cứ người mua nào; “Anh/chị muốn trả bao nhiêu?” (*Anh/chị sẵn lòng trả cho món hàng này bao nhiêu tiền?*) là điều người bán muốn biết. Thành công của cuộc giao thương tùy thuộc vào thỏa thuận của đôi bên về mục tiêu. Ngay cả việc mặc cả cũng tùy thuộc vào ý định của mỗi bên về mức tăng/giảm giá mà không tổn hại đến thỏa thuận mua bán giữa đôi bên. Một chuyên viên môi giới địa ốc là người phải cân nhắc quyền lợi của cả đôi bên - Người bán mong nhận được số tiền hợp lý ở mức nào? Người mua sẵn lòng trả cái giá hợp lý là bao nhiêu? - trước khi bắt tay vào móc nối thỏa thuận mua bán.

Bạn muốn mình được gì trong mối quan hệ này? là câu hỏi mặc nhiên trong những cuộc hẹn hò, trong các mục tự giới thiệu trên báo, trong những lần cô gái gặp chàng trai. Mục tiêu của em có giống anh không? Nếu một bên chỉ định vui vẻ còn người kia lại mong một mái ấm gia đình, thì kết quả chắc chắn là nôi thất vọng, hoặc có thể là một thảm họa.

Bạn trông đợi điều gì trong tương lai? Nếu tôi tìm kiếm tình yêu còn bạn chỉ muốn tiêu khiển qua thời gian thì tốt nhất ta nên ngửa bài ngay từ đầu để khỏi phải đau khổ về sau.

Và khi chúng ta sẵn sàng lập gia đình hoặc cam kết một mối quan hệ lâu dài, điều quan trọng là mọi thứ phải rõ ràng (với chính mình cũng như với người kia) về mọi vấn đề như sống ở đâu, có con với nhau, tiền nong, mối quan hệ với gia đình hai bên, thú nuôi, thói quen sở thích - bất cứ điều gì liên quan. Nếu mục tiêu của tôi không giống như mục tiêu của bạn, thì có cách nào ta thương lượng với nhau không? Chúng ta có thể thay đổi hoặc điều chỉnh mục tiêu của mình không? Bao nhiêu phần trăm nằm dưới sự kiểm soát của tôi? Bao nhiêu phần trăm nằm dưới sự kiểm soát của bạn?

Những mục tiêu rõ ràng có mặt trong tất cả mọi nỗ lực của con người - công việc và tình yêu, chính trị và giáo dục, thể chất và tinh thần - và là những điều quan trọng trong giao tiếp với người khác cũng như với chính mình.

CHƯƠNG 22

Mục Tiêu Dưới Dạng Khẳng Định

ĐỂ TRẢ LỜI CHO CÂU HỎI Bạn muốn gì? - thì quy luật đầu tiên trong bản kế hoạch chi tiết

cho thành công là mục tiêu ấy phải được thể hiện dưới dạng khẳng định. Nghe có vẻ hiển nhiên. Bởi mục tiêu là điều bạn muốn đạt được, có được hoặc hoàn thành, bạn phải thể hiện nó dưới dạng bạn *muốn* gì chứ không phải những gì bạn *không* muốn, ví dụ: “Tôi muốn về thăm nhà trong kỳ nghỉ”; “Tôi muốn học nói tiếng Nhật.”

Ví dụ cho việc không thể hiện dưới dạng khẳng định là: “Tôi không muốn cô đơn” hoặc “Tôi không muốn đánh mất cơ hội ký kết hợp đồng này”.

Thử nghĩ xem. Làm sao bạn có thể nỗ lực để đạt được một điều mà bạn *không muốn*? Nhưng nhiều người có thói quen suy nghĩ hoặc phát ngôn dưới dạng phủ định. Dù đó là điều họ học từ khi còn bé (một số gia đình nhấn mạnh vào “phủ định” hơn “khẳng định”, nói với bọn trẻ về những điều chúng “không được làm” hơn là “được làm”) hay là một cách giảm thiểu nguy cơ thất bại, thì những người này đều tập trung vào điều họ muốn né tránh.

Điều này cũng không có gì là sai. Tất cả chúng ta đều có lúc này lúc khác, theo đuổi và tránh né, vui sướng và đau khổ, khuynh hướng theo đuổi những điều ta muốn hoặc khiến ta vui vẻ, và *tránh xa* những gì không muốn hoặc khiến ta đau đớn.

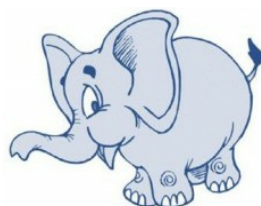
Hiện tượng này được gọi là *định hướng* và nó xuất phát từ là hành vi bản năng của trẻ sơ sinh, luôn hướng về phía hơi ấm và co người lại khi gặp lạnh. Dần dần hành vi đó chuyển thành khuôn mẫu trong nhận thức. Một số người có thói quen hướng về điều họ tìm kiếm; số khác cố tránh xa những gì họ không mong đợi. Cả hai mô thức này không có cái nào tốt hơn cái nào, và hầu hết chúng ta, ngay cả những người hết sức tích cực cũng có những lúc khẳng định rõ điều mình *không muốn* để loại trừ những lựa chọn không hữu ích.

Nhưng điều này chẳng giúp bạn đến nơi mà bạn muốn đến. Nếu mục tiêu của bạn là bạn *không muốn* tới Cleveland hoặc bạn không muốn đi du lịch một mình, thì điều này chẳng giúp ích gì nhiều trong việc lên kế hoạch cho kỳ nghỉ sắp tới của bạn. Để hình thành nên một mục tiêu, bạn cần *hướng* về nó. Nếu bạn không nghĩ rạ nó là cái gì, bạn sẽ không đạt được nó. Làm sao bạn có thể hình dung về một thứ mà *mình không muốn*? Và bạn thực hiện nó bằng cách nào? Làm thế nào để bạn không nướng bánh?

Mấy năm trước, khi tôi tiến hành một khóa huấn luyện ở Bỉ, tôi được nghe kể về một thí nghiệm được thực hiện tại một trường dạy lái xe ở nước này. Một nhóm học viên học lái xe được cảnh báo về một ổ gà lớn ngay giữa đường. Người ta yêu cầu học viên chú ý và *đừng lái* xe vào đó. Thế nhưng hầu hết tài xế đều nhắm hướng ổ gà mà tiến ngay vào đó.

Một nhóm khác, học viên được yêu cầu chú ý đến lề đường phía bên kia ổ gà và tập trung điều khiển xe *về hướng* đó. Đoán xem chuyện gì xảy ra? Đúng như bạn đoán. Hầu hết học viên trong nhóm thứ hai đi vòng qua ổ gà an toàn.

Đừng nghĩ về những con voi. Đặc biệt, đừng nghĩ về một con voi màu xanh với hai cái tai thật to!



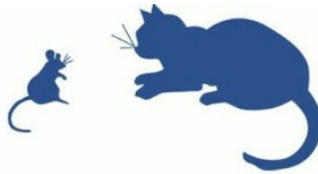
Đừng nghĩ về bánh sôcôla, và hơn hết, đừng nghĩ bạn sẽ ăn một miếng bánh đó.

Không làm điều bạn bị cấm đoán đòi hỏi một nỗ lực siêu phàm, gần như là không thể. Tôi đã thử điều này trong một khóa học, tôi yêu cầu mọi người nghĩ về một con mèo *không* đuổi bắt một con chuột. Họ không thể làm điều đó. Một số người nghĩ đến hình ảnh con mèo đang ngủ - nhưng đó không phải là điều mà tôi yêu cầu họ làm.

Nghĩ về:

MỘT CON MÈO KHÔNG ĐUỔI BẮT MỘT CON CHUỘT.

Cách duy nhất để làm điều đó là nghĩ về một con mèo đang *đuổi theo* một con chuột và sau đó gạch chéo một đường qua hình ảnh bạn thấy.



Nó cũng giống như tấm bảng cấm đậu xe với hình vẽ một chiếc xe đang đậu cùng một đường gạch chéo thật đậm chồng lên cái xe ấy. Hoặc tấm bảng KHÔNG HÚT THUỐC hoặc KHÔNG VU KHÍ HẠT NHÂN: tất cả đều thể hiện một hình ảnh bị xóa bỏ - như thể bạn phải gạch bỏ một hình ảnh vẫn còn in trên võng mạc.

Não bộ của chúng ta không thể ghi nhận bất cứ điều gì ở dạng phủ định. Nếu tôi bảo bạn *không được* nghĩ về điều gì thì đầu tiên bạn sẽ nghĩ về nó rồi mới xóa hoặc phủ lấp nó đi.

Một mục tiêu thành công phụ thuộc vào việc bạn ghi nhận những thông tin mang tính khẳng định. Hãy nghĩ về những điều chúng ta muốn tâm trí mình hướng đến mục tiêu. Chúng ta hình dung về nó (hình ảnh), tự nhủ rằng mình có thể làm được (âm thanh), cảm nhận như thể mình đã đạt được điều đó (cảm giác). Chỉ khi ấy chúng ta mới có động lực thực hiện. *Nếu bạn không thể nghĩ về nó (tưởng tượng), bạn sẽ không thể nào đạt được nó.*

Tuy vậy, đôi khi chúng ta phải thông qua cái phủ định để đến được cái khẳng định. Những người trẻ tuổi, đặc biệt là trẻ vị thành niên, có thể cảm thấy bị áp đảo bởi quá nhiều cơ hội mở ra trong đời và sẽ khẳng khái dùng thể phủ định như một cách loại trừ bớt những khả năng dư thừa: “Tôi không muốn cái này; tôi cũng chẳng muốn cái kia.” Và tất cả chúng ta, dù ở độ tuổi nào, thỉnh thoảng cũng chú ý vào những gì mình không muốn, không thích, những gì mình muốn tránh. (Trong lĩnh vực chính trị, việc phản đối điều bạn cho là sai trái cũng quan trọng không kém việc đứng lên bảo vệ điều bạn tin là đúng.)

Điểm khởi đầu như thế là ổn, miễn là bạn vẫn luôn ý thức được mình đang ở thể phủ định. (Hoặc khi bạn giúp người khác xác định mục tiêu, hãy luôn nhớ rằng những gì bạn nghe là điều người ấy *không* muốn). Sau đó, bước tiếp theo bạn phải tìm ra điều mà bạn hoặc người ấy muốn thay vào đó. Bạn có thể bắt đầu bằng việc đặt ra những câu hỏi tránh né (đề cập đến những cái *không muốn*) sau đó

tiếp cận dần dần đến cái mong muốn.

Khi bạn tìm kiếm Mục Tiêu Thông Minh với một ai đó, hãy bắt đầu bằng cách diễn đạt lại ý của họ để đảm bảo mình hiểu rõ ý họ muốn nói trong quá trình giao tiếp. Bạn cần hiểu rõ những gì *không* mong muốn, để hướng họ tập trung vào những gì họ *muốn*. Sau đó, bạn bắt đầu hỏi về điều họ muốn, đồng điệu với họ và dẫn dắt họ đi đến một mục tiêu xác định.

Hãy xem một trò chuyện gần đây của tôi với Laura (tên nhân vật đã được đổi), giáo viên sinh học khoảng hơn năm mươi tuổi, sống một mình ở Manhattan và năm nào bà cũng gặp cùng một vấn đề.

Laura: Kỳ nghỉ xuân đang đến gần mà tôi thì không biết làm gì với nó. Tôi không muốn rụ rú ở nhà nữa; tôi chẳng biết làm gì suốt kỳ nghỉ. Tôi không muốn loanh quanh trong thành phố này; trời vừa lạnh vừa buồn. Tôi không muốn tiêu quá nhiều tiền. Tôi không muốn đi chơi một mình.

Anné: Được rồi, vậy là chị không muốn trải qua kỳ nghỉ trong thành phố và ở lì trong căn hộ của mình, chị không muốn bị lạnh, chị không thích phải tiêu quá nhiều tiền và chị không muốn đi đâu đó một mình.

Laura: Đúng thế.

Anné: Tất cả những điều này là những gì chị không muốn.

Laura: Năm nào cũng vậy, chẳng có gì khác. Đó là lý do tại sao rốt cuộc tôi lại ngồi nhà.

Đến đây chúng ta đã hình dung khá rõ điều mà Laura không muốn. Bây giờ tôi cố gắng hướng bà đến việc tìm ra mục tiêu mà bà mong muốn, những gì bà có thể bày tỏ dưới dạng khẳng định.

Anné: Lần này, chị hãy nói ra điều mình muốn được không? Thay vì sợ bị lạnh, loanh quanh trong căn hộ một mình, tiêu nhiều tiền, thế chị thích làm gì?

Laura: Chà... (cười có vẻ hiểu chuyện) tôi cho là tôi muốn điều ngược lại. Tôi thích ở một nơi dễ thương, ấm áp với nhiều người mà tôi quen biết - hoặc có thể tôi có dịp gặp họ - chị biết đấy, đó là những người kết nối được với tôi, có thể là những người yêu quý tôi, những người quan tâm đến sinh học? Hoặc loài ech chẳng hạn. Tôi thích ech lắm, chị biết đấy.

Bây giờ chúng ta đang bước đầu giúp Laura xác định một mục tiêu cụ thể. Nó vẫn còn mơ hồ nhưng dần dần nó sẽ trở thành một điều nằm trong khả năng kiểm soát của bà, nhưng lúc này, ta chỉ cần làm cho nó trở nên rõ ràng hơn. Để chắc chắn là mình hiểu đúng, tôi diễn đạt lại ý của bà:

Anné: Vậy là chị muốn ở một nơi ấm áp, ấm hơn thành phố này. Nơi có những người cùng sở thích với chị. Những giáo viên dạy môn sinh học, những người quan tâm đến loài ech.

Laura: Nghe chị nói như thế, tôi chợt nhận ra - nếu tôi không bị mắc kẹt ở thành phố này, tôi sẽ không bận tâm đến việc ở một mình đâu. Trong rừng, với muôn thú, tôi không quan tâm việc tôi

chỉ có một mình. Chính cuộc sống thành thị đã khiến tôi phiền muộn.

Anné: Chị có thể cân nhắc đến việc đi đến một nơi nào đó không quá xa, không cần đi bằng máy bay. Chị có thể lái xe đến đó hoặc bắt xe buýt: một nơi âm ỉ hơn New York. Có thể chị tìm đến nơi tổ chức hội nghị sinh học hoặc - tại sao không nhỉ - có thể là hội thảo về loài ếch. Đôi khi các hiệp hội động vật đáng tin về các buổi họp mặt hoặc những cuộc thăm hiểm mà chị có thể tham gia. Hoặc như chị nói, nếu chị không ở trong thành phố, biết đâu chị sẽ không bận tâm đến việc đi một mình. Điều này có gợi cho chị bất cứ ý nghĩ nào về việc mà chị muốn làm trong kỳ nghỉ không?

Laura: Có. (Mặt tươi hẳn lên) Tôi nghĩ là tôi thích... Phải. Tôi nghĩ về những con ếch. Tôi muốn quan sát chúng. Có thể là ở Evergrades chẳng?...

Anné: Tôi chắc chắn người ta có tổ chức chương trình ở đây, thuyết trình hoặc chiếu phim vào buổi tối. Nó có thể gợi cho chị vài ý tưởng hay ho.

Laura: (vẫn đắm chiêu, theo đuổi dòng suy nghĩ của riêng mình) Ở một mình tại Evergrades cũng đâu đến nổi tệ, đúng không? Bởi có nhiều người sống quanh khu đó, bảo vệ công viên nữa.

Những gì xảy ra là Laura chuyển từ việc suy nghĩ về những điều bà không muốn sang điều mà bà thích làm. Đó chính là chuyển đổi về mặt định hướng. Bà không còn nghĩ về những khía cạnh phủ định, những gì mà bà muốn tránh né hoặc rũ bỏ; bây giờ bà nghĩ về điều mà bà muốn làm cho bản thân. Bà nghĩ về việc đạt được mục tiêu thay vì những trở ngại hoặc khó khăn.

Dạng câu hỏi mà bạn đặt ra cho mình (hoặc cho người khác) đưa bạn đến một quan điểm cụ thể, hoặc xu hướng trong suy nghĩ, tập trung vào khó khăn hoặc kết quả. Nói như vậy không có nghĩa dạng câu hỏi này sẽ mang lại thành công; nó chỉ đơn thuần định hướng cho những suy nghĩ của bạn (hoặc của người khác); nó đưa bạn đi đúng con đường dẫn bạn đến điểm cuối là thành công.

Đây là danh sách một số từ thông dụng liên quan đến việc định hướng. Hãy dùng chúng trong việc đồng điệu và dẫn dắt người khác, hoặc để nhận ra định hướng của mình trong suy nghĩ và giúp bạn hướng những suy nghĩ của mình đến kết quả và thành công.

TRÁNH XA	HƯỚNG ĐẾN
tránh	muốn
rủ bỏ	tìm đến
không thể	đạt được
không	muu cầu
không nên	bao gồm
sẽ không	hoàn thành

Thay vì tránh né điều mình không muốn, Laura bắt đầu hướng về những gì mình muốn; đó là bước đầu tiên trong việc xác định mục tiêu thông minh của bà.

BÀI TẬP MỤC TIÊU THÔNG MINH

A. Thể hiện dưới dạng khẳng định

1. Nghĩ về một điều bạn không muốn, một điều bạn không thích về bản thân, hoặc một tình huống mà bạn muốn tránh.

2. Cố gắng hình dung về nó bằng cách nêu ra cho mình tất cả lý do bạn nghĩ ra về việc tại sao bạn không muốn hoặc không thích nó. Dùng những câu hỏi này để dẫn dắt chính mình.

- Điều gì không ổn?
- Vấn đề của mình là gì?
- Tại sao mình gặp vấn đề này?
- Nó hạn chế mình ra sao?
- Ai hoặc điều gì có lỗi trong chuyện này?

Viết ra câu trả lời. Chúng khiến bạn có cảm giác như thế nào?

3. Nghĩ về vấn đề hoặc tình huống này trong tương lai. Bạn nhìn thấy gì? Cảm thấy gì?

4. Thay đổi tư thế. Đi lại xung quanh, hít một hơi sâu. Tự hỏi, “Nếu mình không muốn [vấn đề hoặc tình huống này] vậy mình muốn gì?” Dùng những câu hỏi sau để dẫn dắt chính mình.

- Mình muốn khác đi như thế nào?
- Mình có thể làm gì hoặc cảm nhận gì thay vào đó?
- Đây là những khả năng khác?

Viết ra câu trả lời của bạn.

5. Tự nói với mình điều mà bạn muốn. Hình dung trong đầu về điều đó. Bạn cảm giác ra sao? Hình dung về mục tiêu đó trong tương lai. Nghe như thế nào? Cảm giác ra sao?

CHƯƠNG 23

Mục Tiêu Phải Nằm Trong Tầm Kiểm Soát Của Bạn

NGUYÊN TẮC THỨ HAI của bản kế hoạch chi tiết cho thành công để đạt được mục tiêu thông minh chính là mục tiêu đó phải nằm trong tầm kiểm soát của bạn. Chúng ta đã nói về điều này khi phân biệt sự khác nhau giữa ước mơ và mục tiêu. Hòa bình thế giới không nằm trong khả năng kiểm soát của bạn. Hòa bình trong ngôi nhà hoặc trong mối quan hệ của bạn thì còn có thể, miễn là nó không phụ thuộc vào những việc người khác làm, hoặc thay đổi người khác. Bạn chỉ kiểm soát được mối quan hệ trong một chừng mực nào đó. Người duy nhất mà bạn có thể thay đổi là chính mình.

Nếu bạn muốn ai đó thích mình hoặc bạn muốn con cái gọi điện cho mình vào một ngày cố định hàng tuần, hoặc bạn muốn sếp có ấn tượng tốt về công việc của mình và thăng chức cho bạn, thì chỉ có nước trông chờ vào may mắn. Bởi vì người duy nhất có thể mang đến cho bạn những điều mà bạn muốn là chính bạn. Bạn không thể thay đổi người khác.

Nói như thế không có nghĩa là bạn chỉ biết đứng nhìn người mà mình để ý. Nói như vậy có nghĩa là bạn phải chịu trách nhiệm cho những gì bạn muốn diễn ra. Bạn phải theo đuổi nó. Bạn phải biến ước mơ của mình thành những mục tiêu khả thi.

Giả sử có một người bạn mong có quan hệ tình cảm. Tốt lắm. Xem như đó là ước mơ của bạn. Bây giờ bạn hãy tự hỏi về mục tiêu: mình có thể làm gì *trong khả năng của mình* để đến gần với ước mơ là được ở bên cạnh người ấy?

Sẽ có nhiều câu trả lời rõ ràng cho bạn. Tìm đến những nơi mà anh ấy/cô ấy thường lui tới; có cùng sở thích với anh ấy/cô ấy. Mời người ấy đi chơi - cùng đi với bạn hoặc là khách mời của bạn trong một sự kiện mà bạn biết chắc anh ấy/cô ấy đặc biệt thích (xem phim, khiêu vũ, nghe hòa nhạc). Ở một mức độ nào đó, bạn có khả năng kiểm soát mục tiêu. Nhưng bạn không có cách nào khiến người ấy yêu mình. Hãy để chuyện đó diễn ra tự nhiên, còn bạn thì tập trung làm tốt càng nhiều việc càng tốt.

Điều đó có nghĩa là bạn sẽ có được kết quả là một buổi chiều bên cạnh người ấy, ăn trưa với chàng/nàng, đi dạo với nhau. Đó là những gì bạn có thể làm để khiến mục tiêu trở nên cụ thể và trong tầm kiểm soát của mình. Bạn không thể lôi đối tượng vào mục tiêu của mình: “Tôi muốn người này thích tôi, quan tâm đến tôi, chú ý đến tôi.” Mục tiêu của *bạn* chỉ là những gì liên quan đến *bạn* và những gì *bạn* có thể làm, với những nguồn lực bạn có, để đạt được hoặc hoàn thành bất cứ điều gì bạn muốn.

Nghĩa là thay vì nói “Tôi muốn chồng tôi hành xử khác đi,” bạn thay đổi hướng tập trung và nghĩ về những gì mà điều đó mang lại cho *mình*. Nếu chồng bạn thay đổi theo đúng ý bạn, rồi sao nữa? Điều đó khiến bạn cảm thấy thế nào?

Giả sử anh ấy bao giờ cũng trễ nải mỗi khi hai vợ chồng ra ngoài cùng nhau. Bạn muốn anh ấy thay đổi, đúng giờ hơn, để bạn không bị nhét vào hàng ghế cuối trong rạp chiếu phim hoặc chạy cho kịp xe buýt, hoặc không phải muôi mặt xin lỗi chủ tiệc hết lần này đến lần khác, v.v...

Bây giờ, hãy tưởng tượng bạn vẫy một chiếc đũa thần vô hình và chàng bắt đầu đúng giờ tăm tắp. Điều này ảnh hưởng đến bạn thế nào? Nó thay đổi cảm nhận của bạn về buổi tối đi chơi cùng nhau ra sao? Bạn nghĩ gì, cảm thấy gì, làm gì?

Rất có thể bạn thấy thoải mái hơn, mỉm cười nhiều hơn và giọng nói của bạn cũng dịu dàng hơn. Sự thay đổi trong hành vi của anh ấy khiến tâm trạng và thái độ của bạn thay đổi theo. Bạn cảm nhận theo cách mà bạn muốn được cảm nhận. Bây giờ bạn hãy xem lại mục tiêu mà mình mong muốn. Thay vì

“Tôi muốn anh ấy thay đổi hành vi của mình (và đúng giờ)”, mục tiêu của bạn sẽ là “Tôi muốn cảm thấy dễ chịu và thoải mái khi đi chơi tối với chồng.”

Bây giờ, hãy nghĩ về những cách giúp bạn đạt được điều đó, những cách giúp bạn cảm thấy thanh bình trong tâm trí: như ngâm mình trong bồn tắm, nghe nhạc, uống một ly rượu vang, sử dụng neo để tiếp cận nguồn lực bình tâm.

“Tôi muốn gây ấn tượng tốt với sếp bằng công việc này,” người đàn ông tên Doug đã nói thế. Anh ta làm việc trong một công ty kinh doanh bất động sản cho thuê văn phòng và căn hộ ở nước ngoài cho những người thường xuyên phải di chuyển, “bởi vì tôi muốn bà ấy giao cho tôi nhiều trọng trách hơn.”

“Vậy là anh muốn sếp giao cho anh nhiều trọng trách hơn. Tuyệt lắm,” tôi bảo anh ta. “Điều đó mang lại gì cho anh?”

Doug: *Tôi sẽ không còn thấy quá buồn chán nữa. Tôi sẽ không còn chán ngấy công việc của mình nữa.*

Anné: *Tốt. Nếu anh có nhiều trách nhiệm hơn, anh sẽ không cảm thấy chán công việc. Thay vào đó anh sẽ có cảm giác gì?*

Doug: *Tôi đoán... thời gian sẽ trôi nhanh hơn. Tôi có nhiều việc để làm hơn, tôi sẽ suy nghĩ nhiều hơn, có thêm ý tưởng.*

Anné: *Anh muốn làm nhiều hơn, để anh có nhiều ý tưởng hơn. Vậy điều đó tác động gì đến anh?*

Doug: *Tôi nghĩ tôi sẽ có cảm giác tốt hơn về bản thân mình.*

Bước đầu tiên hướng đến sự thay đổi là tạo ra một mục tiêu khả thi, trong tầm kiểm soát của bạn. “Tôi muốn sếp giao cho tôi nhiều trọng trách hơn,” rõ ràng không nằm trong khả năng kiểm soát của Doug.

Khi tôi hỏi việc có thêm trách nhiệm có ý nghĩa gì đối với anh thì anh nói mình sẽ không buồn chán nữa. Đó là câu nói ở thể phủ định (làm sao bạn có thể “không buồn chán”?), thế là chúng tôi chuyển nó sang thể khẳng định.

Doug muốn có cảm giác tốt đẹp hơn về bản thân mình, có nghĩa là trở nên sáng tạo hơn (“có nhiều ý tưởng”) và nhiều trách nhiệm hơn. Việc anh bắt tay vào thực hiện như thế nào là việc sau này; điều mà anh làm ở đây là lập kế hoạch.

Nên nhớ, mục tiêu giúp bạn lên kế hoạch, giống như một bản vẽ chi tiết. Trước khi bắt tay vào thực hiện, bạn phải hình thành một mục tiêu rõ ràng trong đầu và dưới sự kiểm soát của bạn. Điều đó có nghĩa là bạn chịu trách nhiệm về nó. Bạn không thể kiểm soát nếu bạn không chịu trách nhiệm.

Người ta từng nói với tôi, “Tôi sẽ làm một điều gì đó cho cuộc đời mình khi trận chiến chấm dứt tại [một nơi nào đó]” hoặc “khi vụ kiện của tôi giải quyết xong”, “khi con gái tôi lấy chồng”, “khi tôi chữa răng xong”, “khi tôi bán được nhà” ...

Lúc nào cũng có cơ để không thực hiện mục tiêu. Đổ lỗi cho thể giới, cho thời tiết và cho người khác. “Nêu sếp trân trọng tôi.” “Nêu chồng tôi tử tế hơn/kiếm được nhiều tiền hơn/ở nhà thường xuyên hơn.” “Khi bọn trẻ nhà tôi học hành xong xuôi.” “Khi cha mẹ tôi chuyển nhà.” Tất cả chỉ để bạn tự nói

với bản thân rằng bạn không chịu trách nhiệm. Bạn tự nói với mình rằng việc không đạt được mục tiêu không phải do lỗi của bạn. Đó là lỗi của người khác. Hoặc do những yếu tố mà bạn không thể kiểm soát như bão tuyết, chính trị, tình hình kinh tế.

“Sao cơ, tại tôi ư?” là điều mà bạn đang nói. “Đâu phải mọi thứ đều tại tôi.” Bạn có cả núi lý do. Người khác “may mắn” hơn; người khác có “cơ hội”. Người khác “làm tốt hơn” bạn.

Những “người khác” đó đã tạo ra những mục tiêu khả thi, trong khả năng kiểm soát của họ. Họ chịu trách nhiệm với những gì họ làm và những gì xảy đến với họ.

Một lần nữa, bạn chịu trách nhiệm về mục tiêu mà bạn kiến tạo, nó là của bạn. Và điều đó có nghĩa là, thậm chí nếu vì một lý do nào đó mục tiêu của bạn không thành hiện thực ngay, thì bạn vẫn có thể thử lại lần nữa. Bạn có bản kế hoạch chi tiết của mình cơ mà.

BÀI TẬP MỤC TIÊU THÔNG MINH

B. Trong tầm kiểm soát của bạn

1. Nghĩ về một người mà bạn thường xuyên tương tác và là người mà bạn muốn họ thay đổi ở một mặt nào đó.

2. Làm cho mong muốn ấy trở nên thật cụ thể: “Tôi muốn XYZ làm/cảm thấy/trở nên.....” [điền sự thay đổi vào chỗ trống].

3. Hình dung khi người ấy thật sự thay đổi theo cách bạn muốn. Điều đó khiến bạn cảm thấy ra sao? Điều đó ảnh hưởng đến bạn ra sao? Tác động tích cực của sự thay đổi nơi người ấy đối với bạn là gì?

4. Tự hỏi xem bạn có thể làm gì để giúp mình cảm thấy tương tự.

5. Nói lại mục tiêu của bạn, trong đó bạn là người thay đổi.

(“Tôi muốn làm/cảm thấy/trở thành.....”) Viết nó ra. Nghĩ về nó. Nó khiến bạn có cảm giác thế nào?

CHƯƠNG 24

Mục Tiêu Cụ Thể

*Tôi biết mình đang đi về đâu,
Và tôi biết ai là người đồng hành với mình...*

- Trích trong một bản ballad cổ của người Ai-len

BÂY GIỜ, KHI BẠN ĐÃ NÓI ra những gì bạn muốn dưới dạng khẳng định và nằm trong tầm kiểm soát của bạn, vậy là bạn đã đặt nền móng cơ bản cho mục tiêu của mình. Nguyên tắc tiếp theo bàn đến các chi tiết cụ thể.

Thật ra, từ đầu đến giờ chúng ta đều đang nói về những chi tiết cụ thể. Nếu không thì bạn không thể hình dung về mục tiêu đó. Bạn hãy thử xây dựng một ngôi nhà mơ ước mà không có chi tiết cụ thể xem - nó sẽ biến mất ngay.

Bạn cần cố định ngôi nhà hoặc một ước mơ bằng những chi tiết cụ thể. Nhà được xây ở đâu? Diện tích bao nhiêu, kích thước? Khi nào hoàn thiện? Với ai? Bản chất trí tưởng tượng rất cụ thể - nó bao gồm hình ảnh, âm thanh, từ ngữ, xúc giác, nhiệt độ, cảm giác, vị giác, mùi hương - và mỗi hệ thống biểu hiện của trí tưởng tượng (của suy nghĩ) đều chạm đến vô số giác quan nội tại. Chúng ta suy nghĩ bằng những mẫu thông tin rất cụ thể, được thể hiện thông qua các giác quan. Chúng ta không thể nào nghĩ về điều chúng ta muốn, bây giờ cũng như trong tương lai, mà không cần cụ thể hóa nó, sàng lọc nó thông qua các giác quan và điều chỉnh nó bằng giác quan nội tại.



Điều đó không có nghĩa là chúng ta nhận thức về việc làm này. Quá trình suy nghĩ, thể hiện ý nghĩ với bản thân chủ yếu diễn ra một cách tự động. Để hình thành một mục tiêu, chúng ta truy cập thông tin mình cần từ trong vô thức và đưa nó vào ý thức hệ. Chỉ khi đó chúng ta mới có thể kiểm soát nó, tinh chỉnh nó, làm cho nó phù hợp với cuộc sống và lối sống của chúng ta.

Cụ thể hóa một mục tiêu chính là tạo ra nó. Hãy tự hỏi, “Mình muốn mục tiêu ấy cụ thể ra sao, khi

nào, ở đâu và bằng cách nào?” để làm rõ mục tiêu.

Nói rằng “Tôi muốn hạnh phúc/giàu có/thành công” không mang lại cho bạn hướng đi nào cụ thể, cũng chẳng hàm chứa một định nghĩa xác thực nào. Nhưng khi bạn bắt đầu hỏi, “Tôi muốn hạnh phúc với ai? Tôi muốn trở nên giàu có một cách cụ thể ra sao? Tôi muốn đạt được thành công này bằng cách nào?”, bạn có thể bắt đầu có những bước tiến mới.

Những câu nói chung chung chẳng đưa bạn đến đâu cả (vì thế nên bạn thấy nó rất chung chung). Chắc chắn một điều, chúng chẳng giúp bạn đến gần mục tiêu của bạn hơn. Khi xem xét mức độ cụ thể của những ngôn từ miêu tả mục tiêu, điều đầu tiên cần kiểm tra là những từ ngữ không rõ ràng; ví dụ như *thỏa mãn*, *mãn nguyện*, *hạnh phúc*. Những từ này là những từ chung chung.

Tôi gọi chúng là những từ béo bệu. Chúng dư thừa - vô ích, không được miêu tả rõ ràng, và chắc chắn không thể là một phần của một mục tiêu xác định. Hãy vứt chúng ra ngoài.

Bạn có còn nhớ lời một bài hát của ban nhạc Rolling Stones, tựa đề “I Can’t Get No Satisfaction?” (Tôi Không Thể Có Được Cái Không Thỏa Mãn)? Chẳng có gì đáng ngạc nhiên cả. Cái từ béo bệu *thỏa mãn* này nằm ngoài vòng kiểm soát. Nó trông ra sao? Cảm giác của nó như thế nào? Làm sao bạn biết như thế là thỏa mãn hay chưa? Bạn nhận biết nó bằng cách nào? CÁC BẠN CHƠI VUI CHÚ? là một cách nói mơ hồ. Ai biết được? “Vui” nghĩa là sao?

Đi vào chi tiết cụ thể, kiểm tra những từ béo bệu hoặc quá chung chung là một phần của cùng một quá trình. Quá trình ấy phụ thuộc vào việc đặt ra câu hỏi nhằm giúp bạn xác định được tâm vóc, quy mô, khuôn khổ của những gì bạn muốn, sau đó kiểm tra xem bạn đã được mục tiêu hay chưa.

Chúng ta hãy cùng làm quen với Sherri (không phải tên thật). Cô là một người mẫu hàng đầu, và rất thành công trên nhiều phương diện. Cô có rất nhiều hợp đồng, kiếm được khối tiền và nhiều bạn bè lẫn những cuộc hò hẹn trong quý thời gian cho phép. Ấy vậy mà, mấy tháng trước cô tìm đến tôi và nói, “Tôi thật sự chưa thấy thỏa mãn với công việc của mình.”

Bây giờ, điều đầu tiên mà tôi cần biết là từ “thỏa mãn” đối với cô có ý nghĩa cụ thể như thế nào. Nếu không tôi chẳng thể nào giúp cô hình thành một mục tiêu khả thi.

Anné: Cô mong muốn điều gì trong công việc mà cho đến nay cô vẫn chưa đạt được?

Sherri: À, thì tôi yêu thích nghề người mẫu; tôi thích có nhiều tiền, thích đi du lịch đó đây, thích quần áo đẹp. Nhưng đôi khi tôi cảm thấy mình không thật sự là mình, chắc bà hiểu ý tôi? Nghĩa là, trong con mắt của người khác, tôi chỉ nên là người khoe những bộ áo quần của người khác mà thôi. Tôi nghĩ mình muốn nhiều hơn thế, tôi muốn sống cho bản thân mình nhiều hơn.

Anné: Điều đó giúp gì cho cô?

Sherri: Tôi có cảm giác như những ánh mắt đổ dồn về tôi như thể tôi là một kẻ ngốc. Tôi muốn được thỏa mãn hơn.

Anné: OK, cô muốn thỏa mãn hơn. Cô định làm điều đó như thế nào? Cô phải làm gì để thấy thỏa mãn hơn? Cô nghĩ mình có thể làm điều đó cụ thể ở đâu? Khi nào thì cô có được cảm giác đó?

Sherri: Điều bà vừa nói thật sự thú vị. Tôi chưa bao giờ nghĩ theo cách này và chi tiết đến vậy, nhưng khi bà hỏi tôi những câu này, tôi nhận ra rằng tôi muốn nhìn cuộc sống qua lăng kính của

mình, thay vì qua con mắt của người khác. Như thế tôi nhìn ngắm mọi vật trực tiếp mà không vương vís bởi tấm mạng che mắt, hay bất kỳ cái gì khác. Tôi muốn làm chủ cuộc đời mình.

Anné: Ô, vậy ra đối với cô cảm giác thỏa mãn là như thế ư? Cô muốn nhìn mọi vật một cách trực tiếp, bằng đôi mắt của chính mình?

Sherri: Đúng. Đúng là như vậy. Nhìn bằng con mắt của chính tôi, thấy những gì mình muốn thấy - điều đó làm tôi thấy mãn nguyện hơn.

Anné: Cô nói rằng cô muốn thỏa mãn hơn trong những việc mình làm. Nếu tôi hiểu đúng thì điều đó có nghĩa là cô muốn kiểm soát cuộc đời mình nhiều hơn, nhờ thế cô nhìn mọi việc bằng đôi mắt của chính mình. Thay vì chỉ là một vật thể trong bức tranh, cô muốn mình là người tạo nên bức tranh ấy. Thế nên điều mà cô tìm kiếm chính là: cô sẽ là người tạo ra bức tranh cuộc đời mình.

Sherri: Đúng thế.

Đó chính là ý nghĩa của sự thỏa mãn đối với Sherri. Và chúng tôi càng ngày càng đi sâu vào chi tiết. Tôi yêu cầu Sherri trình bày cụ thể hơn về những cảm nhận, với từng hình ảnh (Sherri thuộc tuýp người thiên về thị giác), thế là cô có một cái nhìn thấu đáo hơn về những gì sẽ khiến cô mãn nguyện khi cô chú tâm vào mục tiêu cụ thể của mình.

BÀI TẬP MỤC TIÊU THÔNG MINH

C. Đi vào chi tiết

1. Viết ra một mục tiêu (điều mà bạn mong muốn) từ bài tập về mục tiêu thông minh phần A và B ở Chương 22 và 23.

2. Nhìn lại những gì mình viết để xem có bất cứ từ béo bệu nào không - những từ chẳng gọi nên hình ảnh gì cụ thể trong đầu bạn. Tự đặt ra những câu hỏi về những từ béo bệu trong những gì mình viết:

- “Mình trải nghiệm cụ thể ra sao: [điền từ của bạn]?”
- “Mình nhìn, nghe, và cảm thấy một cách cụ thể như thế nào trong cơ thể khi mình trải nghiệm [điền từ của bạn]?”
- “Cụ thể là mình muốn nói cụ thể về ai hoặc về cái gì?”

Viết ra những câu trả lời của mình và sau đó viết lại mục tiêu một cách cụ thể hơn.

3. Tự vấn về mục tiêu của mình. “Cụ thể là mình muốn với ai/ khi nào/ ở đâu/ trong bao lâu?” [Tùy thuộc vào loại mục tiêu mà bạn sẽ có những câu hỏi phù hợp.] Viết ra câu trả lời của bạn và mô tả lại mục tiêu ấy cùng những thông tin bạn có được.

4. So sánh những gì ban đầu bạn viết về mục tiêu (bước 1) với những gì bạn vừa viết ra (bước 3). Câu nào khiến bạn có cảm giác mạnh mẽ hơn rằng mình có thể đạt được những gì mình muốn?

CHƯƠNG 25

Bằng Chứng Cho Thấy Bạn Đã Đạt Được Mục Tiêu

NGUYÊN TẮC TIẾP THEO liên quan đến bằng chứng của thành công, nhờ vậy bạn sẽ biết khi nào mình đạt được mục tiêu. Sherri có thể tạo ra mục tiêu thông qua các giác quan cụ thể. Cô định nghĩa từ “thỏa mãn” của mình là “có quyền tự chủ hơn”, “là người tạo ra bức tranh”, “nhìn mọi vật bằng đôi mắt của mình” - và trong quá trình đó, cô đã miêu tả được chi tiết hơn về mục tiêu mà cô mong muốn.

Sau đó, tôi hỏi Sherri về bằng chứng: “Làm sao cô biết được mình đã cảm thấy mãn nguyện hơn trong công việc? Lúc đó cô làm gì? Cô thấy gì? Cô nghe gì?”

Bằng chứng là từ chúng tôi dùng trong NLP để thẩm định mức độ xác thực của một mục tiêu, để chắc chắn rằng nó khả thi. Tuy nhiên, việc xem xét lại các bằng chứng là việc mà hầu hết mọi người thường làm một cách tự nhiên, như một chuyện bình thường. Chúng ta lái thử xe trước khi mua; chúng ta mặc thử quần áo, uống thử rượu; chúng ta kiểm tra chính mình bằng nhiều cách, mọi lúc mọi nơi, và mỗi khi ta thấy mình sắp phải lòng một ai đó, chúng ta tự hỏi, “Có thật thế không?” hoặc “Tôi yêu người ấy như thế nào? Đề nghị xem.”

Làm sao bạn biết được mình đang yêu một ai đó - hoặc đã cảm thấy vui chưa, đã thỏa mãn chưa?

Tính cụ thể và bằng chứng là hai mặt của cùng một quá trình, cả hai đều đề cập đến cùng một dạng thông tin. Khi chúng ta dùng từ *cụ thể* (“Như thế nào/cái gì/ai *một cách cụ thể*?”) tức là ta đang tìm cách hình dung rõ ràng về mục tiêu mình mong đợi. Khi chúng ta dùng từ *bằng chứng* (“Làm thế nào mình biết” - ám chỉ sự cụ thể - “khi nào thì mình đạt được điều đó?”)/ chúng ta đang xem lại các kết quả để tin rằng mình đã thành công.

Về cơ bản, chúng ta hỏi “Mình muốn gì và làm sao để biết khi nào mình có được nó?” Chúng ta đo lường câu trả lời dựa trên câu hỏi thứ hai: “Mình sẽ nhìn, nghe, cảm thấy gì?”

Tôi đã đặt ra cho Sherri câu hỏi ấy.

Sherri: Tôi không biết mình sẽ nghe thấy hoặc nói gì, nhưng tôi biết mình sẽ có cảm giác như thế nó là của tôi. Ý tôi là cuộc đời này. Tôi sẽ nhìn thấy những hình ảnh, những hình ảnh có tôi ở trong đó, hoặc cảnh thiên nhiên, muông thú. Tôi sẽ cảm thấy tự do, như thể tôi đang có một khởi

đâu mới mẻ. Cô hiểu ý tôi chứ? Tôi sẽ cảm thấy thật sự, thật sự vui.

Anné: Cô sẽ thực hiện điều này ở đâu? Cô có thể hình dung được không?

Sherri: Tôi sẽ bước đi ở... [Cô dừng lại, như thể đang đắm mình trong dòng suy nghĩ] Nơi tôi nghĩ đến là một sa mạc, nơi tôi vừa được yêu cầu đến để thực hiện một vài kiểu ảnh. Tôi mặc bộ trang phục bằng lụa bóng có “màu ráng chiều”, họ gọi như thế đấy, thử màu đỏ san hô thật đậm, gam màu rực lửa, như ánh lửa hắt lên từ nền cát.

Điều tôi cảm nhận hiện giờ là, tôi đã phân nào biết mình đang ở đâu. Tôi, chính tôi sẽ xác định nơi tôi muốn đến. Chính tôi là người thực hiện điều đó. Tập trung lắng nghe cơ thể mình, thay vì những gì người khác lớn tiếng đòi hỏi, rằng tôi phải đi đứng thế nào, tay chân tạo dáng ra sao.

Anné: Vậy cô sẽ làm gì? Hãy tưởng tượng - nếu lúc này cô đang làm công việc ấy, ngoài sa mạc, với một cảm giác thoải mái trọn vẹn - cô sẽ làm gì?

Sherri: Câu hỏi thật thú vị. Bà biết không? Tôi thấy một biển cát mênh mông, một bầu trời xanh biếc, và tôi muốn đứng đó, ngắm nhìn, và chụp ảnh theo cách tôi muốn. Tôi ước được ở đó, thỏa thích chụp hình quang cảnh thiên nhiên kỳ vĩ này. Đây-đây chính là điều tôi thật sự thích trong công việc này. Tôi thích được ngắm nhìn những phong cảnh tuyệt đẹp như thế.

Anné: Cô vẫn muốn tiếp tục theo đuổi nghề này. Nhưng theo những gì tôi nghe cô nói thì, để cảm thấy mãn nguyện hơn, thay vì chỉ là một nhân tố trong bức tranh, cô muốn làm chủ bức tranh ấy. Cô muốn...

Sherri: Chính xác.

Anné: ...tự mình chụp ảnh, dàn cảnh, thay vì làm dáng theo ý người khác.

Sherri: Thế thì thật tuyệt vời.

Anné: Như vậy, thay vì để người khác bảo cô phải đi đứng thế nào, cô sẽ là người tạo ra động thái cho những bức ảnh.

Sherri: Thông qua lăng kính của riêng tôi.

Anné: Cô nhìn bằng đôi mắt của chính mình, cô sẽ là người tạo nên bức tranh, và cô chắc hẳn sẽ đứng ra chỉ đạo mọi người làm chuyện này chuyện kia, bảo người khác tạo dáng ra sao, bức ảnh nên có những gì.

Sherri: Phải, tôi sẽ chụp và tạo ra những bức ảnh! Điều này rất tuyệt Anné ạ. Điều này sẽ thay đổi cả cuộc đời tôi.

Đó là những gì tôi gọi là quy trình tìm ra bằng chứng: đâu là những chứng cứ thuộc về giác quan cho thấy bạn đã đạt được mục tiêu của mình?

BÀI TẬP MỤC TIÊU THÔNG MINH

D. Bằng chứng của thành công

1. Tiếp tục dùng mục tiêu mong muốn trong bài tập C.

2. Tự hỏi: “Làm sao biết được mình đã đạt điều mình mong muốn? Mình sẽ làm gì, nghĩ gì, cảm nhận gì?” Viết ra những câu trả lời của bạn. Thêm điều này vào mục tiêu của bạn.

3. Xem lại mục tiêu thông minh. Nó được thể hiện dưới dạng khẳng định, nằm trong tầm kiểm soát của bạn và thật cụ thể.

Nhìn mục tiêu đó. Nghe nó. Cảm nhận về nó.

Bây giờ thêm những thông tin bằng chứng. Nhìn nó. Nghe nó. Cảm nhận về nó.

Điều này làm tăng cảm giác vui vẻ về việc hoàn thành mục tiêu của bạn ra sao?

CHƯƠNG 26

Mục Tiêu Sinh Thái

MỤC TIÊU ÁY sẽ ảnh hưởng ra sao đến suốt cuộc đời bạn? Nguyên tắc tiếp theo là mục tiêu đó phải hài hòa về mặt sinh thái với những phương diện khác trong cuộc đời bạn.

Với từ *sinh thái* tôi muốn đề cập đến hệ sinh thái cá nhân, những hệ thống liên đới với nhau góp phần tạo nên con người chúng ta. Bất cứ thay đổi nào xảy ra trong đời, thậm chí cả những điều nhỏ nhặt nhất - như một chuyến đi ngắn, tậu một chiếc xe hơi mới - đều tác động đến hệ thống của chúng ta và những hệ thống mà chúng ta góp phần tạo ra.

Đã có rất nhiều bài viết và phát biểu về những thay đổi như vậy, đó là một phần trong các nghiên cứu thịnh hành về thuyết hỗn mang, trong ngành khí tượng học và các định hướng phát triển của khoa học xã hội và khoa học tự nhiên.

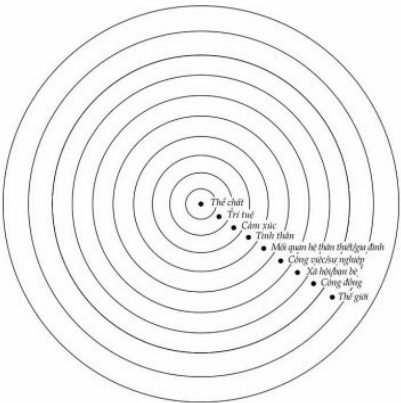
Điều mà tôi tập trung ở đây là những thay đổi mà bạn có thể tiên lượng hoặc dự đoán được trong đời mình như là hệ quả của việc đạt được mục tiêu.

Tôi hình dung điều này (mục tiêu) giống như một viên sỏi rơi xuống hồ nước (cuộc đời bạn) gây ra những gợn sóng lăn tăn hình vòng tròn đồng tâm, bắt đầu từ tâm điểm tác động - thời điểm thay đổi.

Hòn sỏi chính là cốt lõi của sự thay đổi, một mục tiêu mới. Mỗi vòng tròn lan ra đại diện cho từng lớp hoặc từng chiều hướng của bản thân, cá nhân và trong các mối quan hệ: từ cái tôi thể chất tới trí tuệ, cảm xúc và những cái tôi tinh thần, cho đến các mối quan hệ: những mối quan hệ thân mật nhất (gia đình, người yêu, bạn thân); tiếp đến là các đồng nghiệp và những mối quan hệ trong công việc; quan hệ xã hội; mở rộng ra cộng đồng, quốc gia và những sự kiện toàn cầu; với một số người mọi thứ còn xa hơn nữa, liên hệ với vũ trụ. Chúng ta không ai giống ai và vì thế, đối với từng người, những lớp này có thể khác biệt một chút về tên gọi. Không thành vấn đề; tất cả chúng ta đều phân thành nhiều lớp, giống như những con búp bê gỗ của Nga, mở con to ra bạn sẽ thấy một con nhỏ hơn nằm bên trong, bên trong nó lại thêm một con khác nữa, và cứ thế.

Khi ước đoán về tác động của mục tiêu trong tương lai, bạn phải cân nhắc cả hai mặt, ngoài những lợi ích như bạn mong đợi, còn có những mặt bất lợi đi kèm, dù đó là một mục tiêu được mong đợi và xác định rõ ràng nhất. Thành đạt trong sự nghiệp có thể mang lại những hệ lụy mà bạn không lường được trong tình yêu, trong cuộc sống gia đình, có thể cả về sức khỏe nữa, bởi đôi khi, thành công trong sự nghiệp đánh đổi của bạn thời gian đến phòng tập thể hình hoặc những chuyến đi trượt tuyết mà bạn ưa thích.

Marianne, một bà mẹ năm con, có bằng cấp trong ngành điều trị lâm sàng khuyết tật ngôn ngữ, trở lại làm việc sau khi đứa con út của chị đã trưởng thành, để rồi nhận ra rằng hôn nhân của mình phải gánh chịu những căng thẳng bất ngờ như một hệ quả tất yếu. Đồng thời, chị còn nhận ra phần tiền lương chị kiếm được thêm hóa ra chẳng đáng là bao vì nay chị phải thuê người chăm nom cha mẹ già và lo việc nhà trong khi chị đi làm.



Vòng tròn mở rộng của các lĩnh vực

Chị đành bỏ việc và cố gắng dọn dẹp mớ bòng bong ở nhà. Nhưng “thiệt hại”, nếu ta gọi như vậy, thì đã xảy ra rồi. Chị luôn nghĩ rằng mình có toàn quyền quyết định cuộc đời mình, chứ không phải lúc nào cũng nai lưng ra phục vụ cho nhu cầu hoặc ước muốn của người khác.

Marianne phải mất thêm một năm nữa để dàn xếp ổn thỏa những bổn phận của mình trong gia đình (mà chị không hề muốn từ bỏ) với những sở thích cá nhân bên ngoài. Rồi cuộc chị cũng tìm được công việc phù hợp, thời gian đi làm ít hơn, một phần có thể làm tại nhà, nhưng phần lớn nỗi thất vọng và trần trở năm nào lẽ ra có thể tránh được nếu chị cân nhắc đến sự tương quan sinh thái trong quyết định của mình trước.

Để hiểu rõ hơn về phần sinh thái, hãy quay lại trường hợp của Sherri một chút. Sherri đã định hình được mục tiêu mà mình mong đợi: vẫn ở lại trong ngành thời trang, nhưng thay vì làm việc trước ông

kính, cô sẽ đứng ra đăng sau nó - từ bỏ vai trò người mẫu để trở thành một nhiếp ảnh gia.

Kiểm tra tính chất sinh thái giúp hoàn thiện một mục tiêu thông minh. Hãy xem những ảnh hưởng và hệ quả của mục tiêu này lên cuộc sống của cô.

Anné: Tôi muốn cô hình dung về hai năm tới. Khi cô đã đạt được mục tiêu mình mong đợi. Giờ cô đã là một nhiếp ảnh gia. Cô là người nhìn thế giới qua ống kính và cặp mắt của mình. Cô là người chịu trách nhiệm. Cô đích thân thực hiện nó. Cô tạo ra những bức hình. Hãy nhìn lại cuộc đời cô vào lúc này. Nó đã thay đổi ra sao?

Sherri: Thật ra tôi cũng không chắc về điều này lắm. Tôi chịu trách nhiệm nhưng thế có nghĩa là sẽ không dễ kiếm được việc làm.

Anné: Đừng nói “sẽ”. Cứ cho rằng mọi thứ đang xảy ra ngay lúc này.

Sherri: OK, không dễ. Không dễ kiếm việc. Có những ngày tôi thức dậy và biết mình phải vất vả tìm việc.

Anné: Vậy là cô gặp khó khăn hơn trước về mặt tài chính?

Sherri: Phải. Tôi đã không nhận ra... khó khăn hơn rất nhiều.

Anné: Còn gì nữa? Nó có tác động gì đến mối quan hệ của cô với cánh đàn ông không?

Sherri: Có, hẳn rồi... (Cô cười thành tiếng, nhún vai.) Cạnh tranh mà. Đàn ông họ không thích thế lắm đâu. Lòng tự ái xưa cũ của cánh mày râu mà. Chừng nào họ còn kiểm soát được tôi thì họ còn thích tôi. Vì thế cả chuyện này cũng không như cũ, không dễ dàng gì.

Anné: Vậy cô được gì trong cuộc sống mới này?

Sherri: Tôi được là chính mình.

Anné: Cô thích như thế.

Sherri: Tôi yêu điều đó!

Anné: Thế nó có tác động gì đến sức khỏe và thể chất của cô không?

Sherri: Lên cân, tăng chừng ba, bốn ký lô. Nhưng tôi không cần phải lo lắng gì chuyện đó.

Anné: Vậy có nghĩa là cô được thỏa thích ăn uống nhiều hơn?

Sherri: Tôi chưa bao giờ quan tâm đến chuyện ăn uống nhiều đến vậy, nhưng giờ thỉnh thoảng tôi có thể uống rượu - không thành vấn đề.

Anné: Còn gì nữa?

Sherri: Phải, tôi cảm thấy cơ thể mình tự do hơn, to lớn hơn - như thể tôi đã trưởng thành theo đúng nghĩa của nó. Tôi đang lên kế hoạch bấm máy.

Anné: Bây giờ cô đã đạt được mục tiêu của mình, cô có nghĩ là nó xứng đáng hay không? Cho dù tài chính của cô bấp bênh hơn, cô lại phải vất vả kiếm việc nhiều hơn, cùng với việc trở nên độc lập, cô khiến nhiều chàng trai sợ mà chuồn mất? Cô có mất đi bạn bè nào không? Có thêm bạn mới nào không?

Sherri: Không hẳn như thế. Tôi không cho rằng mình có mối quan hệ đặc biệt nào trong công việc.

Anné: Vậy, cân nhắc thật kỹ lưỡng thì... những điều này có xứng đáng không?

Sherri: Có một điều thật sự làm tôi bận tâm đó là em trai tôi. Bà biết đấy, tôi phải nuôi em tôi, nó sống dựa vào tôi.

Anné: Thế có nghĩa là bất lợi lớn nhất là tình trạng bấp bênh về tài chính?

Sherri: Phải, nhưng bà cũng biết đấy, nếu thành công thì tôi sẽ kiếm được nhiều hơn so với nghề người mẫu, bởi tôi có thể tiếp tục sống với nghề này trong nhiều năm.

Với Sherri, hệ thống sinh thái cá nhân rất dễ nhận ra và những điểm khó khăn cũng dễ thấy. Kiến thức mà cô có được - rằng khả năng tài chính không còn giống với những gì cô đang có hiện nay - là một điểm rất quan trọng, không phải vì đó là lý do để cô từ bỏ mục tiêu của mình, mà là một thông tin quan trọng giúp cô giảm thiểu rủi ro trong tương lai.

Sherri đã nhận ra bất lợi lớn nhất trong việc từ bỏ công việc người mẫu có thu nhập cao và theo đuổi con đường của riêng mình. Tuy nhiên, cô vẫn thấy đó là việc đáng làm. Giống như một cậu nói trong quảng cáo: “Nếu tôi chỉ có một cuộc đời để sống, hãy để tôi sống cuộc đời của một nhiếp ảnh gia”; đó là con đường Sherri đã lựa chọn. Chắc chắn, sẽ có nhiều rủi ro. Nhưng làm gì mà không có rủi ro, ngay cả việc bạn băng qua đường. Rủi ro là một phần của phát triển và phát triển là cuộc sống.

Một khi bạn đã định hình được mục tiêu của mình, hãy kiểm tra lại hệ thống sinh thái của nó, với những vòng tròn mở rộng của các lĩnh vực. Đó cũng chính là để kiểm tra tính khả thi.

Với việc làm này, bạn hiểu rõ những nguy cơ và bất lợi của mục tiêu của mình, cũng như là niềm vui và sự thỏa mãn mà nó mang đến.

BÀI TẬP MỤC TIÊU THÔNG MINH

E. Hệ sinh thái cá nhân

1. Nghĩ về một điều tuyệt diệu mà bạn khao khát đạt được.

2. Giả sử bạn đã đạt được nó. Bây giờ hãy cân nhắc đến ảnh hưởng của “thành công” này đối với cuộc sống gia đình, công việc, sức khỏe, bạn bè, cảm nhận về bản thân của bạn. Bạn có thấy “thành công” ấy đáng để đánh đổi không?

3. Quay lại với bài tập về mục tiêu. Tự hỏi “Việc đạt được mục tiêu này sẽ ảnh hưởng tới cuộc sống mình ra sao? Gia đình? Bạn bè? Công việc? Sức khỏe? Sự phát triển?” Viết ra câu trả lời.

4. Liệt kê danh sách những “cái được” từ mục tiêu này. Liệt kê danh sách những “cái mất” đi kèm với mục tiêu này. (Nếu bạn cảm thấy khó, hãy tự hỏi, “Đâu là lợi ích của việc không đạt được mục tiêu?”)

5. Xem lại câu trả lời ở bước 3 và 4. Cân nhắc tác động của thành công ấy đến bạn. Tự hỏi liệu mục tiêu đó có đáng để đánh đổi hay không. Nếu có, hãy xem xét mọi tác động tiêu cực của thành công và chấp nhận chúng, hoặc sửa đổi mục tiêu mình mong muốn nhằm giảm thiểu những tác động này. Nếu những gì đạt được quá ít so với những tác động tiêu cực mà nó mang lại, hãy cân nhắc về một mục tiêu khác.

CHƯƠNG 27

Phương Pháp Giả Sử

KHI TÔI TIẾN HÀNH xem xét hệ sinh thái cá nhân với Sherri, tôi yêu cầu cô giả vờ như cô đã đạt được mục tiêu. Trong NLP, chúng tôi gọi đó là Phương Pháp Giả Sử, và đúng như tên gọi của nó: trò chơi tưởng tượng quen thuộc xưa như trái đất. Nó cho phép bạn kiểm tra xem mục tiêu của mình có phù hợp với thực tế hay không, bằng cách tưởng tượng về nó trong tương lai và xem nó tác động đến bạn ra sao.

Với Phương Pháp Giả Sử, bạn chỉ cần giả vờ như mình đã đạt được mục tiêu hoặc sự thay đổi mà mình mong muốn. Nó cho phép bạn thu thập thông tin bình thường không hiện hữu trong nhận thức của bạn, bởi vì Phương Pháp Giả Sử tạm ngưng việc suy xét và tận dụng khả năng tưởng tượng của bạn. Đây không phải là bài tập ngớ ngẩn với những mơ mộng không định hướng. Một khi bạn đã hình thành trong đầu về một mục tiêu hoàn chỉnh và ứng dụng kỹ thuật này, bạn sẽ ngạc nhiên trước vô số ý tưởng xuất hiện, cùng những thông tin, niềm vui và nỗi phấn khích về triển vọng tương lai. Nó cực kỳ hữu ích trong việc xem xét liệu những hệ quả thành công của bạn có phù hợp với hệ sinh thái cá nhân của bạn hay không.

Giả Sử là một cách kiểm tra tính thực tế của mục tiêu, bằng cách tưởng tượng về nó trong tương lai, như thể nó đang thật sự diễn ra, và cẩn thận ghi nhận lại những gì bạn cảm nhận được.

Giả Sử có nghĩa là bạn bước vào thế giới tưởng tượng để thu thập những thông tin thực tiễn có thể giúp bạn giảm thiểu yếu tố rủi ro trong quá trình thực hiện. Chúng ta tiếp cận thực tế thông qua tưởng tượng. Chúng ta giả vờ như điều đó đang xảy ra để làm cho những gì mình tin vào có nhiều khả năng

trở thành hiện thực nhất.

Và đây là Phương Pháp Giả Sử, một chuyến du hành tưởng tượng có người dẫn đường.

Hãy chọn một chiếc ghế thoải mái, ở một nơi bạn có thể tĩnh tâm và không bị quấy rầy trong vòng mười phút. Ngồi xuống ghế. Đặt hai chân xuống sàn, hai tay lên thành ghế. Thư giãn. Nhắm mắt lại nếu bạn thích. Lắng nghe hơi thở của bạn - hít vào thở ra, hít vào thở ra. Cho phép bản thân bạn tập trung vào cảm giác lưng mình tựa vào ghế; cảm nhận nhiệt độ trong phòng trên da mặt, cảm nhận sức nặng của đôi tay. Khi hít thở, hãy để cho luồng không khí đi đến những nơi bạn cảm thấy nhức mỏi căng cơ như cổ, hai vai, lưng, bụng.

Trong khi thư giãn, hãy nghĩ về mục tiêu của bạn - bất cứ điều gì bạn muốn có hoặc đạt được. Bạn làm được chưa? Tốt lắm.

Bây giờ bạn đang đi trên phố. Ngẩng đầu lên và bạn nhìn thấy một người trông quen quen. Càng đến gần bạn càng thấy người ấy quen thuộc hơn... và rồi bạn nhận ra đó chính là bản thân bạn trong tương lai.

Đó là hình ảnh của sáu tháng tới trong tương lai, lúc bạn đã đạt được mục tiêu của mình. Bạn thành công trong việc có được điều bạn muốn.

Bây giờ bạn hãy thả trí tưởng tượng bay bổng. Đừng quên ghi nhận mọi thứ bạn nhìn thấy, nghe được và cảm nhận trong thế giới tương lai này. Hãy nhìn và lắng nghe phiên bản thành công của bạn trong tương lai. Hãy chú ý đến thời tiết - nó khác gì so với sáu tháng trước vào lúc bạn đang đọc quyển sách này và đang lập ra mục tiêu thông minh của bạn cùng bản kế hoạch chi tiết cho thành công. Bạn còn nhớ chứ? Tất nhiên là bạn nhớ rồi - và bây giờ bạn đã đạt được điều bạn muốn vào sáu tháng trước.

Hãy quan sát và lắng nghe chính mình trong một ngày bình thường của cuộc sống mới (trong tương lai). Hãy xem mình đang ngồi trong một căn phòng hoặc một không gian ra sao, mặc trang phục gì, đồ đạc trong phòng được bày trí thế nào, cả tường và cửa sổ nữa. Các cánh cửa sổ mở hay khép?

Nào bây giờ hãy bước vào chính bản thân bạn, trở thành con người Bạn Ở Tương Lai. Hãy ghi nhận những cảm xúc của mình, cách bạn nhìn người khác và nghe họ nói. Cuộc sống của bạn ra sao sau khi đạt được mục tiêu?

Hãy nhìn những màu sắc và hình thù xung quanh bạn, những căn phòng trong ngôi nhà của bạn. Hãy lắng nghe âm thanh xung quanh, cảm nhận về nhiệt độ trong không khí, gió hiu hiu hay tĩnh lặng. Hãy ngửi mùi thức ăn đang nấu, nếu bạn thích. Hãy chú ý đến tương tác của bạn với các thành viên trong gia đình. Trông họ có khác không? Các thành viên đáp lại bạn ra sao? Cách bạn phản ứng?

Nào, hãy đi đến sở làm, nhìn và lắng nghe đồng nghiệp của mình. Chú ý đến cách bạn cảm nhận và suy nghĩ về họ, về bản thân và về công việc. Có nhiệm vụ hay dự án cụ thể nào bạn đang tiến hành trong hôm nay? Mọi thứ diễn ra thế nào?

Bây giờ hãy chuyển sang những mối tương tác khác, bạn bè và cuộc sống xã hội của bạn. Bạn bè của bạn đang làm gì, nói gì? Hãy quan sát và nghe họ nói. Họ trả lời bạn như thế nào? Bạn trả lời họ ra sao? Điều này khiến bạn có cảm nhận gì?

Đến sức khỏe của bạn. Hãy ghi nhận về cơ thể bạn, bạn cảm thấy thế nào, năng lượng ra sao. Bạn có mệt không? Có tỉnh táo không? Trông bạn ra sao? Bạn có cảm xúc gì? Chú ý đến con người bên

trong bạn, đến cái tôi tinh thần. Ghi nhận cách bạn cảm nhận và suy nghĩ, cách bạn liên hệ với chính mình. Hãy cho phép mình có thời gian mơ mộng về mọi mặt trong cuộc sống ở thời điểm này, khi bạn đã đạt được điều mình muốn...

Bây giờ hãy quay trở về hiện tại, ở đây và ngay lúc này, trên chiếc ghế thoải mái của bạn, kiến tạo mục tiêu của mình. Bạn quay về từ tương lai. Dành ít phút để tận hưởng trải nghiệm của mình và suy ngẫm về những điều bạn vừa học được. Trải nghiệm ấy có cho bạn thêm thông tin mới mẻ nào không? Sử dụng thông tin này, giờ đây bạn có thể điều chỉnh hoặc cải tiến mục tiêu của mình.

BÀI TẬP GIẢ SỬ

1. Hãy nhập vai Giả Sử ngay bây giờ - như thể bạn vừa tạo ra một sự thay đổi. Bạn cảm nhận, suy nghĩ và hành động ra sao?

2. Đi đến tương lai - giả vờ như bạn đã đạt được mục tiêu của mình. Đặt mình vào một khoảng thời gian cụ thể: tuần tới, tháng tới, hoặc một năm nữa.

Một khi đã ở tương lai, hãy dùng cách nói ở thì hiện tại: tôi là... Sự thay đổi này tác động đến tôi ra sao? Những người khác trong cuộc đời tôi đối xử với tôi ra sao? Miêu tả thêm về thời tiết, và những ngày nghỉ để tăng thêm tính xác thực cho trải nghiệm của bạn.

3. Đây là những cụm từ có ích để bạn bắt đầu:

- Hành động như thể...
- Cứ cho rằng...
- Giả vờ/làm y như...
- Nếu tôi/bạn trở thành...

Bạn có thể tự thực hiện bài tập này hoặc với người khác.

CHƯƠNG 28

Thực Hiện Kế Hoạch:

Nguồn Lực

MỖI MỤC TIÊU đều đòi hỏi những nguồn lực nhất định. Nguồn lực nào hữu ích nhất trong việc đạt được mục tiêu mà bạn mong muốn? Sherri đã huy động được một số nguồn lực cần thiết: sáng tạo, kiên trì, một cơ thể khỏe mạnh dẻo dai (bằng chứng là việc cô đã ở trong ngành trình diễn thời trang gần đây năm qua), những hiểu biết chuyên sâu trong lĩnh vực cô làm việc, các mối quan hệ, và sự hỗ trợ vững chắc từ phía gia đình. Nếu đặt lên bàn cân để xem xét mối tương quan giữa những gì được, mất thì cô vẫn có thể lựa chọn thay đổi và khởi đầu một sự nghiệp mới.

Với mỗi mục tiêu mong muốn mà chúng ta nhìn thấy ở tương lai, không phải là bói toán với quả cầu pha lê mà là dự đoán thực tế dựa trên tất cả những gì chúng ta biết về bản thân mình và về bối cảnh xung quanh, chúng ta ước tính xem sự thay đổi ấy tác động đến chúng ta ra sao. Cũng giống như việc bạn lập ra bản miêu tả sơ lược: tài sản và các khoản nợ phải trả, bây giờ và trong tương lai. Nguồn lực nào sẵn có mà ta có thể tận dụng? Chúng ta cần phát triển thêm những nguồn lực nào? Ta phải sử dụng những nguồn lực ấy ra sao để đạt được mục tiêu và tránh cho ta những tác hại hoặc rủi ro khả dĩ?

Mỗi chúng ta đều có những “nguồn lực tiềm ẩn” trong Chương 12, những nguồn lực của riêng ta: tài năng, năng lực, sức mạnh và kiến thức mà chúng ta có thể sử dụng trong tương lai. Mỗi chúng ta đều có những nguồn lực cần thiết nhằm đạt được một mục tiêu cụ thể. Để giúp bạn khám phá ra những nguồn lực mà bạn có thể huy động để đạt được điều mình muốn, hãy làm bài tập sau đây.

BÀI TẬP MỤC TIÊU THÔNG MINH

F. Nguồn lực

1. Xem lại mục tiêu mong đợi mà bạn đã phát triển từ những bài tập trước. Đọc lại những gì bạn đã viết.
2. Xem xét chúng thật kỹ, như thể đó là mục tiêu của người khác. Theo bạn, những nguồn lực nào cần thiết để thực hiện thành công mục tiêu đó? Viết chúng ra.
3. Giả vờ là một người khác, một người quen biết và yêu quý bạn. Từ quan điểm của người này, hãy viết ra những nguồn lực quan trọng nhất của bạn. (Viết tên bạn ở bên dưới danh sách những nguồn lực mà người khác có thể nhìn thấy ở bạn.)
4. Trở lại là chính mình. Nhìn lại mục tiêu của mình. Bạn nghĩ mình cần những nguồn lực nào để hoàn thành mục tiêu đó?
5. Xem lại câu trả lời ở bước 2, 3 và 4. Nguồn lực nào bạn đã có sẵn? Viết chúng ra. Nguồn lực nào bạn chưa có? Viết chúng ra. Nguồn lực nào hiện nay giúp bạn học hỏi, phát triển, tạo ra những nguồn lực khác để đạt được mục tiêu ấy? Viết ra câu trả lời của bạn.

CHƯƠNG 29

Thực Hiện Kế Hoạch:

Chiến Lược

BẢN KẾ HOẠCH CHI TIẾT cho thành công được chia làm ba phần: *định nghĩa* về mục tiêu (câu hỏi 1 đến 3), *kiểm tra* (câu hỏi 4), và cuối cùng là *thực hiện* (câu hỏi 5 và 6).

Câu hỏi cuối cùng - Con đường dẫn đến mục tiêu của bạn còn bao xa? - sẽ giúp bạn hoàn thành kế hoạch. Bạn sẽ ngạc nhiên khi nhận ra mình đã đến gần kết quả hơn bạn tưởng. Nhưng trong bất cứ trường hợp nào, dù chỉ còn vài mét hoặc một quãng xa mới cần đích thì bản kế hoạch chi tiết của bạn cũng đã hoàn chỉnh. Chỉ đợi bạn thực hiện nữa mà thôi.

Công đoạn thực hiện cho bạn biết làm thế nào để biến mục tiêu thành hiện thực (hoặc khởi công ngôi nhà trong mơ của bạn). Bạn có trong tay bản vẽ chi tiết và vật liệu xây dựng (các nguồn lực), bạn đã kiểm tra mọi thứ, bạn có giấy phép xây dựng, tất cả những gì bạn cần là thời gian biểu chi tiết cho biết bạn đã đi được bao xa và còn bao xa nữa sẽ về đích.

Sử dụng bản kế hoạch chi tiết cho thành công, điều cuối cùng mà bạn cần xem xét là “mình đang ở đâu trên con đường đạt đến mục tiêu”. Bạn đã thấy vui chưa? Nếu chưa thì đến khi nào? Bạn đã đạt được thành công mà bạn theo đuổi chưa? Hay nó vẫn còn rất xa xăm, giống như một ảo ảnh vụt biến mất khi bạn đến gần?

Làm sao bạn biết?

Hãy thực hiện một bộ phim về mục tiêu của bạn. Đó là câu chuyện của bạn; bạn tạo ra nó, gắn kết mọi chi tiết. Bạn rành rẽ mọi yếu tố cấu thành: nhân vật, địa điểm, khung cảnh, thậm chí có thể là cả kịch bản nữa. Bây giờ đã đến lúc xem lại nó, từ đầu đến cuối.

Trong quá trình xem phim, hãy dừng hình ở đoạn miêu tả về mục tiêu của bạn. Nhìn thấy bản thân mình trong đó. (Nếu bạn cảm thấy việc tưởng tượng khó khăn, hãy tự hỏi “Nếu mình có thể thấy bản thân mình đạt được mục tiêu như vậy, thì mình/mọi thứ trông sẽ ra sao?” sau đó mô tả nó.) Trong khi thực hiện, hãy giữ neo tự tin của bạn.

Điều chỉnh hình ảnh cho đến khi bạn cảm thấy nó hoàn toàn thích hợp với bạn. Nghĩa là bạn điều chỉnh các giác quan nội tại: phóng to hình hoặc thu nhỏ lại, gần hơn hoặc xa hơn, thêm màu vào (đối với hình ảnh đen trắng) hoặc chỉnh cho màu sắc đậm hơn, tăng giảm độ sáng, tăng độ sắc nét hoặc làm cho hình ảnh mờ đi. Hãy đùa nghịch với cả những thính giác nội tại nữa. Lắng nghe những từ ngữ miêu tả mục tiêu của bạn, điều chỉnh nhịp điệu, tốc độ, âm lượng và cao độ cho đến khi nó trở nên hoàn hảo. Lưu giữ hình ảnh ấy. Bây giờ hãy mừng tượng về con đường dẫn đến tương lai của bạn và đặt hình ảnh ấy vào bất cứ chỗ nào bạn muốn để mục tiêu vào. Thả neo *tự tin* ra.

Hãy nhìn lại mục tiêu của bạn trên con đường trước mắt - đó là thành phố Emerald nằm ở cuối con đường lát gạch vàng, hay là một bữa tiệc mừng thành công hoành tráng, hay dọn đến một ngôi nhà mới, hay gây dựng công ty riêng, thay đổi cách bạn nói chuyện với bản thân mình, kiên nhẫn hơn với con cái - và đoán xem, bạn còn cách đích đến ấy bao xa. Còn phải đi bao nhiêu bước nữa trên con đường ấy? Mỗi bước đi tượng trưng cho điều gì?

Mỗi bước là nguồn lực mà bạn cần để vượt qua một chướng ngại vật nào đó. Bạn có thể không lường được hết mọi thứ ở thời điểm ban đầu - những nỗi sợ hãi cần chế ngự, những nút thắt cần tháo gỡ, những vấn đề cần giải quyết - nhưng khi bạn càng tiến gần hơn mục tiêu của mình, những bước này sẽ càng rõ ràng hơn. Có thể bạn nghe văng vẳng trong đầu tiếng nói “Mày sẽ không bao giờ đến được đó; Mày không làm nổi đâu; mày đâu giỏi đến vậy.” Nếu đó là những gì khiến bạn chùn bước, thì bạn cần phải điều chỉnh giác quan nội tại của mình, hãy thay đổi vị trí mà tiếng nói ấy xuất phát, lôi nó ra khỏi đầu bạn, đặt nó ra sau, hoặc sang một bên; hoặc thêm nhạc đệm vào, tua nhanh lên; có thể kết hợp nhiều giác quan nội tại với nhau (nhìn biểu đồ trong Chương 13) cho đến khi bạn gạt bỏ được thông điệp ấy.

Hãy viết ra tất cả những gì có thể là chướng ngại vật trên đường đi (“các bước”) mà bạn xác định được - ba hoặc bốn, kể cả khi nó chưa thật rõ ràng. Bây giờ, hãy đưa ra một hình ảnh về mỗi chướng ngại vật ấy, cũng giống như cách bạn đã làm với mục tiêu tổng thể. Hãy tưởng tượng về nó. Chú tâm vào mục tiêu ở cuối con đường trước mắt và xem những trở ngại đó như những tảng đá lát đường. Nói với chính mình “Ở mỗi bước mà mình đi, sử dụng những nguồn lực này, mình sẽ gỡ bỏ những khó khăn trước mắt, càng lúc mình càng tiến đến gần mục tiêu hơn.”

Khi bạn có thể hình dung về mọi phần trong chiến lược của mình, khi bạn có thể định nghĩa và kiểm tra mục tiêu, có hẳn một kế hoạch chi tiết để thực hiện nó từng bước một, bạn sẽ thấy con đường dẫn đến những ước mơ của bạn không chỉ lát bằng những dự định tốt đẹp, mà còn bằng những thông tin đáng tin cậy, những suy nghĩ tỏ tường, cách sử dụng đầy sáng tạo các nguồn lực và tiềm năng. Con đường ấy dài hay ngắn phụ thuộc vào khoảng cách từ nơi bạn đứng đến mục tiêu, nhưng không nghi ngờ gì nữa, chắc chắn bạn sẽ đạt được nó. Mỗi bước đi trên con đường ấy đều đã rõ ràng đối với bạn. Bạn có thể thấy mình đặt chân lên đỉnh núi cao chót vót, hoặc tìm được mỏ vàng, bạn thấy con đường dẫn đến chiếc cầu vòng rực rỡ chính là nơi những ước mơ trở thành hiện thực.

CHIẾN LƯỢC ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU

1. Hãy đảm bảo rằng mục tiêu của bạn cụ thể và có thể đạt được.

2. Tạo ra một bức ảnh hoặc một loạt hình ảnh miêu tả mục tiêu này của bạn. Nhìn thấy bản thân mình trong những hình ảnh ấy. Chơi đùa với những giác quan nội tại cho đến khi bạn có được hình ảnh ưng ý nhất. Bây giờ hãy đặt nó ngay trước mặt bạn, trên con đường dẫn tới tương lai.

3. Xác định các bước giúp bạn đi đến thành công. Tạo ra một hình ảnh cho mỗi bước ấy. Đặt chúng trên con đường bạn đi, giống như những viên đá lát đường giữa hiện tại và tương lai, khi mà bạn đã đạt được mục tiêu của mình.

4. Nghĩ về những nguồn lực sẽ giúp bạn bước từng bước một trên đường. Hãy mừng tượng về cách thực hiện chúng.

5. Nhìn lại con đường dẫn đến mục tiêu và các bước thực hiện. Miêu tả quá trình này với chính mình. Tạo ra một hình ảnh về nó và nói với bản thân, “Mình đang trên đường thực hiện nó. Mình đã

bắt đầu đạt được [bất kỳ mục tiêu nào của bạn].”

NGƯỜI LÁI BUÔN TRUNG HOA



Ngày xưa ngày xưa trên đất nước Trung Hoa tươi đẹp, có một người lái buôn cực kỳ giàu có, khi về già ông nghĩ đến việc hưởng nhàn, tận hưởng những ngày còn lại vào việc đọc sách thánh hiền, thiền định và vui thú điền viên. Nhưng trước tiên ông phải tìm được một người có thể kế nhiệm cơ đồ của ông, bởi vì ông không muốn công sức cả đời mình bị uổng phí.

Ông quyết định tổ chức và thông báo về một cuộc thi tìm kiếm nhân tài. Vào ngày đã định, rất nhiều thí sinh tìm đến xin ứng thí.

Cuộc thi mà người lái buôn nghĩ ra đơn giản đến mức không ngờ. Ở cuối một gian phòng rộng có hai cánh cửa lớn bằng gỗ sồi. Chúng được khóa bằng một sợi xích vàng không lồ, cùng một ổ khóa to tướng cũng bằng vàng. Những người dự thi được thông báo rằng, đằng sau những cánh cửa vĩ đại này là vô số của cải tích góp cả đời của người lái buôn, và bất cứ ai mở được cánh cửa này, tìm ra kho báu sẽ trở thành người kế nghiệp. Ngay trước hai cánh cửa đặt một cái tủ có rất nhiều ngăn kéo, bên trong là những lời mách nước giúp thí sinh thành công.

Gần hết một ngày mà chưa có thí sinh nào giải đố thành công. Người lái buôn già lấy làm thất vọng lắm. Ông nhận thấy những người dự thi chia làm hai loại. Nhóm thứ nhất mở tất cả những ngăn kéo, lục lọi xem bên trong có gì, sau đó họ thử hết thử này đến thử khác để tìm cách mở cánh cửa. Những người này, ông già nghĩ, sẽ là những người bán hàng tốt nhưng không thể kế tục cơ ngơi của ông. Nhóm còn lại gồm những người cẩn thận và tỉ mỉ mở từng ngăn kéo một, xem xét những gì chứa bên trong và chọn ra một vài chiếc trong từng ngăn kéo để thử mở cánh cửa - nhưng vô ích. Những người này, ông nghĩ, có thể là những nhân viên kế toán giỏi.

Hết ngày mà vẫn chưa ai mở được cánh cửa. Đúng lúc ông già chuẩn bị lên giường đi ngủ thì một chàng trai trẻ xuất hiện trước công, xin một cơ hội để thi thử tài năng. Ông già đã thất vọng nhưng vẫn quyết định cho chàng trai kia một cơ hội.

Sau khi nghe kỹ hướng dẫn, chàng trai lặng lẽ đi đến hai cánh cửa bằng gỗ sồi cùng sợi dây xích bằng vàng và xem xét rất kỹ lưỡng. Sau đó chàng nhẹ nhàng chạm tay vào nó và phát hiện ra rằng khi đẩy một trong hai cánh cửa, nó nhẹ nhàng mở ra - bởi nó chẳng hề gắn với sợi dây xích vàng.

Phía sau cánh cửa là một căn phòng tối đen như mực. Giữa màn đêm tối tăm, chàng thấy một đôi mắt đỏ rực và nghe thấy tiếng động đáng sợ xuất phát từ giữa căn phòng. Chàng trai đến bên cái tủ, mở từng ngăn kéo một, cho đến khi chàng tìm thấy diêm và nến. Chàng thắp nến lên soi đường trong khi dò dẫm từng bước tiến vào gian phòng phía sau cánh cửa gỗ sồi. Chàng trông thấy một con rắn độc to lớn nằm trong cái chuồng với cánh cửa đang mở. Chàng trai nhanh chóng lùi ra sau, đi đến chỗ cái tủ tìm thấy trong một ngăn kéo một cái thước dài. Chàng mang cái thước vào phòng, dùng nó để đóng cánh cửa chuồng nhốt con rắn lại.

Phía sau con rắn là kho báu. Với ánh nến dẫn đường, chàng trai trẻ nhìn tận mắt kho báu nhiều vô kể của người thương gia già nọ, và nhờ thế, chàng trở thành người kế nghiệp của ông.

Dịch giả **Uông Xuân Vy**



Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị kinh doanh (School of Business Administration) của trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore).

Niềm đam mê thật sự của chị là mạng kho tàng kiến thức của thế giới về Việt Nam thông qua những quyển sách được chuyên ngữ với chất lượng cao nhất. Do đó, chị đã từ bỏ công việc tại tập đoàn Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, trở về quê hương để nắm giữ vai trò Giám đốc Xuất bản tại TGM Corporation.

Với phương châm “Mang chất lượng vào kiến thức”, những quyển sách do chị xuất bản được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam... để mang lại những giá trị hữu ích cho độc giả người Việt. Vì vậy, TGM nói chung và chị nói riêng luôn tự hào về những quyển sách liên tục nằm trong danh sách bán chạy nhất và được độc giả cả nước yêu thích.

Chị là dịch giả của những quyển sách nổi tiếng như: [Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!](#), [Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi](#), [Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh](#), [Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú](#), [Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ](#), [Những Bước Đón Giản Đến Ước Mơ](#), [Mặt Phải](#), [Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen](#), [Giải Pháp Đột Phá](#)... Cho đến nay, những quyển sách của chị (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả Uông Xuân Vy tại trang web:

www.uongxuanvy.com

hoặc trên Facebook:

www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy

Dịch giả Trần Đăng Khoa



[Trần Đăng Khoa](#) không chỉ là một chuyên gia đào tạo đầy tài năng, mà còn là một doanh nhân trẻ thành đạt, một dịch giả được yêu quý. Chỉ mới quay về Việt Nam chưa đầy hai năm, nhưng những quyển sách, những bài diễn thuyết và những khóa học của anh đã tạo nên nhiều ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến hàng trăm nghìn người, khiến anh được xem như một hiện tượng của giới trẻ Việt Nam. Anh trở thành tấm gương thành đạt trước tuổi 30 được yêu mến nhờ ý chí và khát vọng vươn lên không ngừng từ hai bàn tay trắng.

Trong vai trò dịch giả, Trần Đăng Khoa đã giúp [Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!](#) nhanh chóng trở thành quyển sách bán chạy nhất tại Việt Nam chỉ sau hơn một tháng ra mắt. Sau đó, quyển sách này đã được công nhận như một “hiện tượng giáo dục” với hơn 200.000 bản sách in được bán ra và hơn 400.000 bản sách điện tử được phân phối. Không những thế, những quyển sách tiếp theo của anh trong năm 2009-2012 như: [Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi](#), [Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh](#), [Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú](#), [Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ](#), [Những Bước Đón Giản Đến Ước Mơ](#), [Mặt Phải](#), [Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen](#), [Giải Pháp Đột Phá](#)... đều đang là những quyển sách bán chạy nhất, được hàng trăm ngàn độc giả trên cả nước yêu thích. Cho đến nay, những quyển sách của anh (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước.

Trong vai trò chuyên gia đào tạo, Trần Đăng Khoa đã được công nhận là Master Trainer của Tập đoàn Giáo dục và Đào tạo hàng đầu khu vực - Adam Khoo Learning Technologies Group (có trụ sở chính đặt tại Singapore và chi nhánh ở khoảng 15 thành phố trên thế giới).

Chỉ sau hơn một năm quay về Việt Nam, anh đã diễn thuyết trực tiếp cho hơn 20.000 khán thính giả trên cả nước. Những buổi diễn thuyết và khóa học của anh đều được thính giả đánh giá rất cao về sự lôi cuốn hấp dẫn, tính hữu ích và hiệu quả thực tế. Đặc biệt, khóa học **Tôi Tài Giỏi!** đã chính thức trở thành một hiện tượng thật sự trong lĩnh vực huấn luyện và đào tạo kỹ năng sống. Chính vì thế, Trần Đăng Khoa đã nhanh chóng được biết đến và công nhận như là chuyên gia đào tạo hàng đầu được nhiều người yêu mến nhất Việt Nam hiện nay.

Trong vai trò doanh nhân, chỉ trong vòng chưa đầy 2 năm, Trần Đăng Khoa đã đưa TGM Corporation từ một công ty non trẻ chỉ có 4 nhân viên khi mới được thành lập vào đầu năm 2009 trở thành một công ty trị giá hàng triệu đô la với gần 100 nhân viên và hàng trăm huấn luyện viên. Hiện nay, có mặt tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, sở hữu hai Trung tâm Đào tạo Kỹ năng sống chất lượng quốc tế đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam, và hàng loạt các đầu sách bán chạy nhất, TGM tự hào là công ty hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực xuất bản và đào tạo phát triển bản thân.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và những đóng góp của anh đã nhiều lần xuất hiện trên các báo: **Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Sài Gòn Giải Phóng, VNExpress, Doanh Nhân Sài Gòn, Nhịp Cầu Đầu Tư, Giáo Dục Thời Đại, Người Đô Thị, Đại Đoàn Kết, Gia Đình và Xã Hội, Mục Tím, Hoa Học Trò, Sinh Viên Việt Nam,...** các kênh truyền thanh truyền hình: **VTV1, VTV2, VTV3, VTV4, VTV6, HTV3, HTV7, HTV9, O2TV, VTC, VCTV, SCTV, VOV, Fansipan TV,...** và các chương trình uy tín được nhiều khán giả quan tâm: **Người Đương Thời, Muôn Mặt Chuyện Nghề, Người Việt Trẻ, Sức Sống Mới, Nhịp Cầu Tuổi Trẻ,...**

Bạn có thể tìm hiểu thêm về chuyên gia đào tạo - dịch giả Trần Đăng Khoa

tại trang web:

www.trandangkhoa.com

hoặc trên Facebook:

www.facebook.com/diengia.trandangkhoa

GIỚI THIỆU TGM CORPORATION



niềm tin mới, cuộc sống mới

Thành lập từ tháng 07/2008, **TGM Corporation** là tổ chức hàng đầu Việt Nam hiện nay trong lĩnh vực **Phát Triển Bản Thân**. Với **niềm tin mỗi người sinh ra mang trong mình những giá trị tốt đẹp và những tiềm năng to lớn**, với **khát vọng tạo nên sự khác biệt cho con người và đất nước Việt Nam** và **hoài bão vì 1 triệu người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn**, TGM luôn nỗ lực để mang đến cho xã hội **những khóa đào tạo phát triển bản thân thật sự đột phá và khác biệt**, cũng như **những tựa sách phát triển bản thân mang tính hiện tượng và ý nghĩa**.

Tin tưởng rằng, hạnh phúc và thành công của mỗi cá nhân là một phần đóng góp vào sự phát triển xã hội và con người Việt Nam, đội ngũ trẻ trung, nhiệt huyết, sáng tạo và dám nghĩ dám làm của TGM, luôn khẳng định **quyết tâm mang đến những sản phẩm trí tuệ tinh túy và chất lượng nhất cho người Việt chúng ta**.

Trong lĩnh vực đào tạo, chỉ trong một thời gian ngắn, các khóa học của TGM như **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, **Smart**, **Sống & Khát Vọng**, hay chuỗi khóa học **Kỹ Năng Thế Kỷ 21**, chương trình **Chung Sức Thành Công** đã trở thành những hiện tượng đào tạo và huấn luyện con người được nhiều tầng lớp trong và ngoài nước quan tâm. Các khóa học của TGM tập trung vào ba mảng chính:

- **Giá trị sống** (tăng cường ý nghĩa và giá trị của cuộc sống).
- **Kỹ năng sống** (khai thác và phát triển tiềm năng vốn có trong mỗi con người).
- **Kỹ năng mềm** (trang bị các công cụ để không bị chậm lại phía sau trong cuộc sống hiện đại mà còn tỏa sáng).



Trên con đường nâng cao chất lượng không ngừng để đảm bảo những chuẩn mực cao nhất trong các khóa học của mình, TGM hiện là tổ chức **duy nhất và đầu tiên ở Việt Nam** sở hữu:

- Các **trung tâm đào tạo kỹ năng** TGM tại Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội với không gian, thiết kế và trang bị **theo đúng tiêu chuẩn quốc tế**.
- **Chứng chỉ ISO 9001:2008** công nhận TGM đã đạt được những chuẩn mực quốc tế cho hệ thống quản lý chất lượng trong việc cung cấp các sản phẩm đào tạo.

Trong lĩnh vực xuất bản, phương châm của TGM là: Không xuất bản sách ồ ạt mà **chỉ xuất bản những quyển sách chất lượng cao từ nội dung cho đến hình thức.**

Các ấn phẩm của TGM được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, cuối cùng là biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam.

Chính vì thế, các ấn phẩm của TGM đã và đang mang lại những giá trị to lớn cho nhiều tầng lớp xã hội khác nhau bao gồm: học sinh, sinh viên, các bậc phụ huynh, công nhân viên chức, các nhà quản lý, các nhà lãnh đạo, các doanh nhân ... và trở thành những đầu sách mang tính hiện tượng và bán chạy nhất Việt Nam hiện nay.



Với niềm tin “hạnh phúc và thành công của mỗi cá nhân là một phần đóng góp vào sự phát triển xã hội và con người Việt Nam”, những con người ở TGM luôn nỗ lực bằng tất cả tâm huyết để đem lại cho người Việt Nam chúng ta những sản phẩm chất lượng và ý nghĩa nhất.

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web: www.tgm.vn

ISO 9001:2008

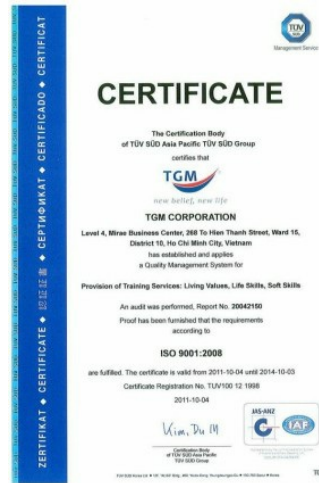
Chất lượng các khóa đào tạo của TGM Corporation được khẳng định qua chứng chỉ về quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001:2008

Hiện nay tại Việt Nam, có rất nhiều các khóa đào tạo kỹ năng mềm, kỹ năng sống và giá trị sống (gọi chung là các khóa đào tạo phát triển bản thân) được cung cấp bởi nhiều tổ chức khác nhau. Tuy nhiên, chúng ta vẫn chưa có các tiêu chuẩn mang tầm quốc tế để quản lý chất lượng trong việc cung cấp các khóa đào tạo này nhằm đảm bảo chất lượng tốt nhất cho người học.

Thực trạng này khiến cho người Việt Nam chúng ta, nhất là những ai có nhu cầu phát triển bản thân nhằm đảm bảo sức cạnh tranh cá nhân trong thời kỳ hội nhập quốc tế và thành công hơn trong cuộc sống hiện đại, gặp khá nhiều khó khăn và bối rối trong việc lựa chọn cho mình các khóa đào tạo phát triển bản thân phù hợp. Đây cũng là điều khiến đội ngũ TGM luôn trăn trở để tìm ra giải pháp.

Chính vì thế, với kinh nghiệm học hỏi được từ việc hợp tác với tập đoàn giáo dục và đào tạo hàng đầu châu Á - AKLTG, TGM quyết tâm đi tiên phong trong việc **tự nghiên cứu và phát triển một quy trình đảm bảo chất lượng đào tạo riêng và chuẩn hóa quy trình này theo các tiêu chuẩn quốc tế**

của ISO. TGM mong muốn mang lại những lợi ích to lớn và thiết thực nhất cho con người và đất nước Việt Nam trong lĩnh vực đào tạo phát triển bản thân với khát vọng “Vì 1 triệu người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn”.



Sau gần 3 năm thành lập và nỗ lực xây dựng, vào tháng 10 năm 2011, TGM đã chính thức đón nhận **chứng chỉ quốc tế ISO 9001:2008** công nhận TGM, là **tổ chức về đào tạo phát triển bản thân đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam hiện nay, đạt được những chuẩn mực quốc tế về hệ thống quản lý chất lượng** trong việc cung cấp các khóa đào tạo về kỹ năng sống, kỹ năng mềm và giá trị sống.

Với chứng chỉ quản lý chất lượng quốc tế **ISO 9001:2008**, TGM tiếp tục thực hiện các cam kết với khách hàng:

- Đảm bảo các khóa học của TGM, dù được tổ chức ở bất cứ tỉnh thành hay địa điểm nào, đều mang đến chất lượng với chuẩn mực không đổi cho khách hàng của TGM trên khắp mọi miền đất nước.
- Đảm bảo liên tục đầu tư nghiên cứu về chiều rộng lẫn chiều sâu nhằm mang lại những giá trị và ý nghĩa to lớn nhất cho khách hàng.
- Đảm bảo liên tục huấn luyện nâng cao trình độ đội ngũ để ngày càng xứng đáng là những người đồng hành đặc lực với khách hàng trên con đường trở nên thành công và hạnh phúc hơn.

Ghi chú: Chứng Chỉ Quốc Tế ISO 9001:2008 của TGM Corporation được cấp bởi tập đoàn đa quốc gia TÜV SÜD (140 năm tuổi) - là tổ chức hàng đầu thế giới chuyên về kiểm định chất lượng sản phẩm, cũng như chứng nhận các hệ thống quản lý và giáo dục đào tạo. Hiện nay, TÜV SÜD có hơn 16.000 nhân viên làm việc tại hơn 600 cơ sở trên toàn cầu.

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web:

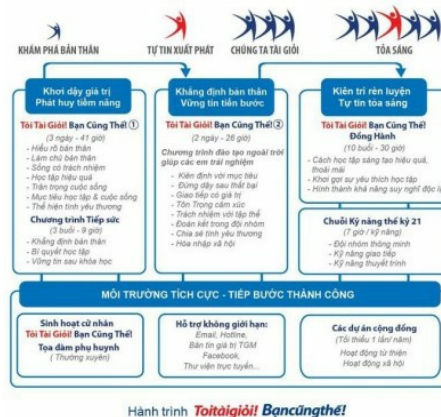
<http://www.tgm.vn/tgm-iso-9001-2008/>



Dù bạn là ai, bạn luôn nỗ lực để hoàn thiện bản thân. Để trở thành một con người phát triển toàn diện bạn cần không ngừng bồi dưỡng kiến thức và rèn luyện kỹ năng. Một trong những điều cốt lõi để làm được điều đó, trước hết bạn cần hoàn thiện về giá trị bản thân thông qua việc phát triển trí tuệ cảm xúc. Và khi bản thân bạn ngày càng hoàn thiện, bạn sẽ trở thành 1 thành viên tốt trong gia đình và có thể lan tỏa những giá trị tuyệt vời của bản thân cho cộng đồng.

Xuất phát từ những nền tảng đó, TGM Corporation đã phát triển những chương trình đào tạo theo một chuỗi hành trình hoàn chỉnh với mong muốn hỗ trợ cho các bạn hoàn thiện bản thân mình ở mọi khía cạnh của bản thân. Hành trình **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** là một hành trình xuyên suốt nhằm khơi dậy và phát huy những khả năng tiềm ẩn trong chính mỗi bạn học viên. Hành trình bao gồm 03 giai đoạn chính trong những môi trường tích cực:

• **Khơi dậy giá trị - Khám phá bản thân:** Khởi đầu bằng khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế! 1** với **03 ngày học tập trung và 03 buổi tiếp sức**, các em sẽ được khám phá bản thân mình, trang bị những kiến thức và phương pháp bổ ích cho việc học và cuộc sống. Các em bước ra khỏi khoá học sẽ tự tin hơn, mạnh mẽ hơn, tự lập hơn và chủ động tạo nên những thay đổi tích cực cho bản thân. Ngay sau đó là **01 tháng** tiếp sức với 03 buổi đào tạo với những chủ đề khác nhau nhằm giúp các em duy trì việc rèn luyện, trau dồi và xây dựng thói quen của mình.



• **Khẳng định bản thân - Vững tin tiến bước:** Tiếp nối bằng 02 ngày trải nghiệm đặc biệt ở ngoài trời của khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế! 2**, các em được tiếp tục thực hành những kiến thức đã được chia sẻ. Từ đó, các em sẽ hiểu sâu và rõ hơn về việc giao tiếp và làm việc nhóm hiệu quả để cùng đạt những mục tiêu trong học tập và cuộc sống. Các em sẽ được trang bị những kỹ năng để hòa nhập với xã hội tốt hơn thông qua việc hiểu rõ ưu nhược điểm của chính bản thân mình và cách để linh hoạt thể hiện tốt nhất bản thân trong các tình huống xã hội, từ đó các em không chỉ giúp được bản thân mình mà còn chia sẻ với những người xung quanh với tinh thần “chúng ta cùng tài giỏi”

• **Chia sẻ giá trị - Lan tỏa yêu thương:** Song song đó, để giúp các em bổ sung và thực hành nhuần nhuyễn những kỹ năng và kiến thức cần thiết, **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế! Đồng Hành** và **Chuỗi kỹ năng thế kỷ 21** sẽ là nơi để các em được trui rèn bằng việc áp dụng những phương pháp học tập tiên tiến vào chính trong việc học tập hàng ngày của mình. Đồng thời các em cũng được chia sẻ phương pháp để không chỉ vận dụng kiến thức mà còn sáng tạo và phát huy thế mạnh của bản thân mình, từ đó giúp các em thật sự tỏa sáng trong nhà trường và cuộc sống. Từ đó lan tỏa những giá trị tốt đẹp cũng như sự yêu thương cho mọi người xung quanh và cộng đồng.

• **Môi trường tích cực - Tiếp bước thành công:** Trong suốt hành trình **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, các em luôn có sự hỗ trợ và song hành cùng TGM thông qua những buổi sinh hoạt hàng tháng, những bản tin chia sẻ cũng như hệ thống chăm sóc sau khóa học thông qua email, điện thoại để hỗ trợ, chia sẻ giúp các em có thể giải đáp thắc mắc cũng như vượt qua những thử thách sẽ gặp phải trong cuộc sống. Hơn thế nữa, các em còn được tạo điều kiện sinh hoạt trong một môi trường tích cực, tham gia vào những dự án của **Câu lạc bộ Tôi Tài Giỏi!** cũng như những dự án cộng đồng lớn dành cho tất cả các bạn cử nhân. Thông qua những chương trình này, các em có điều kiện để áp dụng những kỹ năng mình đã được học vào những công việc thực tế, được trải nghiệm làm việc nhóm cùng các bạn khác đồng thời lan tỏa và chia sẻ những giá trị tốt đẹp cho cộng đồng xung quanh các em.

Hành trình **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** thật sự là một cơ hội để các em có thể trải nghiệm, thực hành, và phát huy những giá trị tốt đẹp trong chính mỗi em và tạo điều kiện tốt nhất để các em có thể trở thành một người biết quan tâm đến gia đình, thành công trong học tập, có trách nhiệm với cộng đồng, tự chủ trong công việc, bản lĩnh trong cuộc sống và hòa nhập với thế giới.

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web:

<http://www.toitaigioibancungthe.vn/>



Tự hào là khóa học mang lại những khác biệt thật sự cho người

trưởng thành

Nếu bạn đang là:

- Một **bạn trẻ mới vào đời vài năm** với rất nhiều nhiệt huyết và hoài bão; *hoặc*
- Một **người đi làm** có nhiều năm kinh nghiệm; *hoặc*
- Một **doanh nhân** đang vẫy vùng trên thương trường; *hoặc*
- Một **chuyên gia** trong lĩnh vực của bạn; *hoặc*
- Một người **đã có những thành công nhất định** trong cuộc sống; *hoặc*
- Một bậc **làm cha làm mẹ** muốn là tấm gương sáng cho con mình noi theo.

Rồi một ngày nào đó, bạn bất chợt nhận ra rằng bạn đang đối diện với một hoặc nhiều khó khăn trong cuộc sống, chẳng hạn như:

- Bạn cảm thấy thật **mù mờ về con đường phía trước**.
- Bạn cảm thấy mình đang dần **mất đi niềm cảm hứng sống và khát vọng vươn lên**.
- Bạn **không biết mình sẽ phải làm gì tiếp theo** trong sự nghiệp hoặc cuộc sống.
- Bạn đang **đứng giữa nhiều lựa chọn** mà không biết phải đi theo hướng nào.
- Bạn đang **đứng trước những thay đổi lớn** trong cuộc đời và cảm thấy lo lắng về tương lai.
- Bạn bị vướng vào quá nhiều điều vụn vặt tẻ mồm hàng ngày, đạt được những thứ nhỏ bé, nhưng bạn cảm thấy mình **đang dần đánh mất những thứ to lớn hơn** trong cuộc sống.
- Bạn cảm thấy mình **chưa có một kế hoạch rõ ràng** đủ để đảm bảo hạnh phúc và thành công trọn vẹn cho cuộc sống của mình.
- Bạn đang phải cố gắng tự động viên bản thân là cuộc sống mình đang rất ổn mỗi ngày, nhưng sâu trong lòng bạn, bạn **vẫn cảm thấy có điều gì đó bất ổn**.
- Bạn **đang cố gắng làm quá nhiều thứ** trong cuộc sống nhưng hầu như chẳng thứ nào đi được đến đâu.
- Bạn cảm thấy mình cứ **mãi tránh né** thay vì can đảm đối diện với những thách thức bạn mong muốn vượt qua trong cuộc sống.

Câu trả lời nằm ở bên trong chính bản thân bạn, và khóa học **Sống & Khát Vọng** sẽ giúp bạn khám phá ra câu trả lời cho riêng mình. Không ai có thể đưa cuộc sống của bạn lên một tầm cao mới ngoại trừ chính bản thân bạn. Và để làm được điều đó, **bạn sẽ cần nhiều hơn là kiến thức**.

Cho nên, nếu bạn chỉ muốn đi tìm những kiến thức hay lý thuyết cao siêu xa vời, **Sống & Khát Vọng** chắc chắn không phải là khóa học mà bạn muốn tìm đến, nhưng nếu bạn muốn:

- Khám phá những điều chưa biết trong những điều đã biết
- Ngắm sâu những giá trị tưởng chừng như đã nắm rõ
- Thật sự hiểu những điều bạn cho là đơn giản
- Nhìn thấy giá trị bên trong những điều bình thường
- Sống mạnh mẽ giữa những biến cố rất đời thường
- Khai phá sức mạnh tiềm ẩn bên trong chính bản thân mình
- Vươn lên ngay cả trong những hoàn cảnh khó khăn nhất

để **hạnh phúc và thành công trọn vẹn** hơn, thì khóa học **Sống & Khát Vọng** lại chắc chắn là điều bạn đang tìm kiếm.

“Mình tới với khóa học với mong muốn tìm một phép màu, ao ước khóa học thay đổi mình. Song mình đã sai. Khóa học không thể thay đổi đời mình sau 3 ngày học. Tuy vậy, mình nhận ra được một điều vô cùng quý giá. Không ai có thể thay đổi mình ngoại trừ bản thân mình, cảm ơn khóa học đã cho mình thấy chính mình và truyền cho mình ngọn lửa niềm tin để theo đuổi ước mơ.”

Nguyễn Văn Mạnh - 24 tuổi

“Tôi đến với khóa học này với mong muốn thay đổi bản thân, thay đổi cuộc sống hiện tại. Và trong 3 ngày với những điều học được, những trải nghiệm thú vị, tôi tin mình đã có đủ nền tảng cho một sự thay đổi lớn. Không có quyết định đúng hay quyết định sai, đó chỉ là sự lựa chọn, với tôi, đơn giản là tôi đã chọn khóa học này!”

Đặng Thị Thanh Dung - 24 tuổi

“Bạn sinh ra là để thành công. Bạn hãy tin và nỗ lực để nhận ra điều đó. Nó đã có sẵn trong gen, trong bản thân của bạn nhưng vì sự tự ti, sự lười biếng và cả sự hèn kém không dám đối diện với bản thân mà bạn đã quên mất hay còn chưa nhìn thấy nó. Tuy nhiên, nó đã, đang và sẽ luôn bên bạn, chờ bạn “đánh thức”!”

Phạm Quang Anh Kiệt - 27 tuổi

Bên cạnh đó, nếu bạn cũng mong muốn:

- Sống **vui vẻ hơn, hạnh phúc** hơn.
- Sống **thành công** theo cách của riêng mình.
- Quyết tâm tìm kiếm **cơ hội** và **tạo đột phá** vượt lên trên khó khăn.

- Biết cách **làm chủ cảm xúc** một cách khoa học.
- Luôn **vững vàng** trước khó khăn thử thách.
- **Tự tin** và **mạnh mẽ** hơn trong cuộc sống.
- Biết cách **tự tạo động lực** cho chính bản thân mình.
- **Làm được những việc to lớn** hơn giới hạn khả năng của bản thân.
- **Được yêu quý và ủng hộ** nhiều hơn.
- **Hòa giải xung đột** với những người mình yêu thương.

thì khóa học **Sống & Khát Vọng** càng chắc chắn là điều bạn đang tìm kiếm.

“Qua 3 ngày học ở đây, tôi đã thực sự trải nghiệm được rất nhiều điều, được nhìn lại chính con người mình. Và tôi hiểu rằng mình sẽ thay đổi, không phải bằng những lời nói quyết tâm, sáo rỗng, không phải là đặt ra những mục tiêu trên trời để rồi cả đời mình cũng không bao giờ thực hiện được. Tôi đã lựa chọn con đường thành công cho riêng mình. Tôi biết, tôi tin là mình làm được, từ đây con tim mình. Rất cảm ơn anh Khoa, anh Triều, Coaches, và TGM đã giúp tôi có những trải nghiệm thú vị như vậy.”

Lý Ngọc Đông Hà - 24 tuổi

“Cảm ơn TGM đã tổ chức khóa học này. Dù bản thân vẫn còn nhiều khúc mắc chưa giải quyết được nhưng những trải nghiệm trong khóa học này thật đáng quý. Tôi đã có cơ hội gặp và làm quen với nhiều người bạn mới những người có cùng tính cách, trần trở giống tôi. Điều quan trọng hơn nữa là tôi hiểu bản thân mình hơn, tôi đã nỗ lực hết mình cho thử thách và chiến thắng bản thân. Tôi phải thay đổi!”

Trần Thị Thu Hà - 28 tuổi

*“Mình là người biết đến khóa học này thông qua quyển sách **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** cho nên mình đã có nhiều sự chuẩn bị cho khóa học này. Tuy nhiên những gì mình đã trải nghiệm trong khóa học còn hơn những gì đã học được trong sách. Nếu cần một cơ hội, hãy cho bản thân bạn một cơ hội trải nghiệm vào khóa học này. Dù là bạn đang gặp vấn đề gì thì tôi tin các bạn sẽ tìm ra được câu trả lời cho riêng mình. Chúc các bạn tìm thấy hạnh phúc và thành công của mình”*

Nguyễn Hoàng Minh - 22 tuổi

Khóa học **Sống & Khát Vọng** tự hào là một trong những khóa học hiếm hoi tại Việt Nam:

• Được dựa trên những nền tảng vững chắc (có bản quyền) của khóa học mang tầm quốc tế **Patterns of Excellence** đã hình thành và phát triển hơn 10 năm của tập đoàn giáo dục hàng đầu châu Á - **Adam Khoo Learning Technologies Group (AKLTG)**.

• Được **TGM Corporation** dành hơn 3 năm để **ngiên cứu sâu, thử nghiệm kỹ lưỡng, thiết kế lại và sáng tạo thêm** cho người Việt, vì người Việt, bởi đội ngũ chuyên gia đào tạo người Việt (nhưng được công nhận ở tầm quốc tế từ chính tập đoàn **AKLTG**).

• Sử dụng phương pháp chia sẻ mang tính **tương tác, sinh động, lôi cuốn** và **thú vị** để thay cho những bài giảng khô cứng và nhàm chán.

• Sử dụng những **trải nghiệm tâm lý đặc biệt** lúc thì hài hước thú vị, lúc thì tràn đầy cảm xúc, được **thiết kế tỉ mỉ** dựa trên những nghiên cứu về tâm lý học đại chúng và phát triển bản thân.

• Sử dụng **NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy)** để giúp bạn lập trình lại cách tư duy của bản thân.

• Vận dụng **môi trường tối ưu, tốc độ và cường độ** để mang đến những kết quả mong muốn cho bạn.

Mặc dù lấy nền tảng từ một khóa học quốc tế đã giúp thay đổi cuộc đời và tạo nên sự khác biệt to lớn cho hơn **500.000** người trên khắp thế giới, khóa học **Sống & Khát Vọng** tự hào mang **linh hồn và giá trị của dân tộc Việt Nam**, nhưng vẫn đảm bảo tư duy mở, tinh thần học hỏi và **hội nhập với thế giới**.

Khóa học **Sống & Khát Vọng** chính là những gì bạn cần để giải phóng sức mạnh vượt trội của bản thân và vươn lên từ bất kỳ hoàn cảnh nào trong cuộc sống. **Khóa học đặc biệt hữu ích cho bất kì ai đã có kinh nghiệm và chạm với cuộc đời, và khao khát sống một cuộc sống hạnh phúc và thành công trọn vẹn hơn.** Khóa học này **không** phù hợp cho các bạn học sinh và sinh viên. *(Nếu bạn đang là học sinh, vui lòng tham khảo khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** dành cho độ tuổi phù hợp với bạn. Nếu bạn đang là sinh viên, vui lòng tham khảo khóa học **Sinh Viên Sống & Khát Vọng**).*

“Khóa học đã giúp tôi nhận ra giá trị của bản thân mình và “lôi” cái con người mạnh mẽ bên trong tôi ra khỏi vỏ bọc của chính nó, để chấp nhận và cho phép mình thay đổi, để tự tin vươn lên bằng chính khả năng của mình.”

Phạm Ngọc Anh - 24 tuổi

“Trước khi bước vào khóa học, mình luôn là một con người tự ti, mình luôn không tự tin khi đứng trước nhiều người. Đứng trước những khó khăn mình đã không dám tin chắc rằng mình sẽ vượt qua được. Nhưng những trải nghiệm mà mình nhận được từ khóa học đã làm mình thay đổi suy nghĩ. Mình đã từng tham gia khóa “Nói trước công chúng”, đã từng động viên mình rằng mình tự tin nhưng mình luôn thất bại. Nhưng hôm nay lần đầu tiên trong đời mình đã làm được. Mình đã có thể tự tin đứng trước lớp học để chia sẻ và mình thật sự hạnh phúc! và mình tin rằng mình có thể bước tiếp trên con đường mang tên “Thành công” của mình.”

Mai Thị Nhật Ánh - 26 tuổi

“Tôi không nghĩ rằng, mình lại sợ chính bản thân mình, vì tôi hiểu rằng tôi đã quá nhiều lần thất bại, quá nhiều lần làm tổn thương chính mình. Nhưng từ đây, tôi sẽ học cách sống yêu thương bản thân tôi. Tôi sẽ yêu chính mình!”

Phạm Thị Thu - 38 tuổi

“Trước khi tham gia khóa học, tôi mơ hồ, không tin vào bản thân mình, sợ bị người khác cười

chê. Chính vì thế, tôi không dám thể hiện hết khả năng của mình. Nhờ khóa học, tôi biết được tôi đã như vậy vì tôi đã lựa chọn mình như vậy. Và người sẽ thay đổi tôi không ai khác đó chính là bản thân mình.”

Nguyễn Đình Bảo Ngọc - 26 tuổi

Bên cạnh nội dung được thiết kế tỉ mỉ và lâu dài như trên, khóa học **Sống & Khát Vọng** còn:

- Được diễn ra tại phòng huấn luyện theo **tiêu chuẩn quốc tế**.

- Được quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế **ISO 9001:2008**.

- Được trợ giúp bởi **đội ngũ hỗ trợ huấn luyện nhiệt huyết được tuyển chọn và đào tạo kỹ lưỡng**, với kinh nghiệm huấn luyện trung bình hơn 300 giờ.

- Được đảm bảo tỉ lệ làm việc trực tiếp (**1 chuyên viên : 4 học viên**) để theo sát, hiểu rõ và có những hỗ trợ thích hợp cho từng học viên khi cần.

- Được chia sẻ bởi đội ngũ Diễn giả - Chuyên gia đào tạo chuyên nghiệp trong lĩnh vực phát triển con người tại Việt Nam với chứng nhận quốc tế.

- Chuyên gia đào tạo cao cấp **Trần Đăng Khoa** (chứng chỉ Master Trainer - AKLTG)

- Chuyên gia đào tạo cấp cấp **Trần Đăng Triều** (chứng chỉ Lead Trainer - AKLTG)

Không chỉ kiến thức và kỹ năng, khóa học còn tạo cho bạn **cơ hội nhìn lại bản thân để cảm nhận sâu sắc hơn về những ưu khuyết điểm của mình, cũng như những giá trị cá nhân thông qua các quá trình tâm lý đặc biệt.**

Một khi đã hiểu rõ về bản thân, bạn sẽ **tự khai phá được những khả năng tiềm ẩn của chính mình, để từ đó giúp bạn chinh phục những đỉnh cao mới của thành công không chỉ trong sự nghiệp mà còn cả trong cuộc sống, cũng như giúp bạn có được một cuộc sống hạnh phúc trọn vẹn hơn.**

Vào lúc hoàn tất khóa học, bạn sẽ có thể **tự thiết lập cho mình một định hướng, một mục đích sống và những mục tiêu rõ ràng cho tương lai, để có thể vững tin bắt đầu cuộc hành trình vì một cuộc sống ý nghĩa hơn, hạnh phúc hơn và thành công trọn vẹn hơn.**

“Nếu ai đó cần thể hiện tình cảm của mình với bố mẹ từ bên trong mà bấy lâu nay chúng ta lãng quên do công việc, cuộc sống cuốn theo. Chúng ta chưa có cơ hội chăm sóc, quan tâm, thể

hiện tình yêu cho ba mẹ, những người âm thầm hy sinh tận tảo vượt cạn để sinh ra mình. Con thương ba mẹ lắm! Tôi đã tìm được sự hạnh phúc trong lúc thành công này hiện tại.”

Võ Hà Trung Tín - 27 tuổi

“Tôi hay tự hỏi bản thân mình tại sao mình làm rất nhiều việc cho gia đình nhưng gia đình tôi lại không vui, em tôi không tự hào và yêu thương tôi. Tôi tự hỏi mình thực sự đam mê gì và muốn gì? Tất cả mọi điều tôi mong muốn ngày càng nhiều và tôi dậm chân tại chỗ. Tôi đánh mất niềm tin ở mình và tôi sống, kiếm tiền chỉ vì tôi có nghĩa vụ phải làm điều đó. Tôi thấy căm ghét bản thân và thật sự muốn thay đổi, muốn đi tìm cái tôi thật sự. Tôi đã đến “Những Mô Thức Thành công”. Thật tuyệt vời, tôi chưa bao giờ thấy mình cần phải có trách nhiệm với bản thân, gia đình, xã hội như lúc này. Tôi phải sống xứng đáng với những người đã hy sinh vì tôi, những người đã luôn yêu thương, lo lắng cho tôi. Tôi hứa tôi sẽ làm được, TÔI SẼ HẠNH PHÚC ĐỂ THÀNH CÔNG.”

Trương Thị Ngọc Bích - 23 tuổi

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web:

<http://songvakhatvong.vn/>

ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA ĐÀO TẠO CỦA TGM

Các **chuyên gia đào tạo (Trainers)** của chúng tôi có hiểu biết và kinh nghiệm tốt về môi trường giáo dục Việt Nam, được đào tạo thêm trong môi trường giáo dục Singapore, và được tập huấn kỹ càng bởi AKLTG (trung bình 400 giờ mỗi người). Chính vì thế, chúng tôi am hiểu nền giáo dục các nước, những phương pháp tiên tiến cũng như các nhu cầu và tâm lý của lứa tuổi học sinh, sinh viên. Bên cạnh các phương pháp học tập, với kinh nghiệm đào tạo và thực hành trong lĩnh vực phát triển con người, chúng tôi còn chia sẻ với học viên rất nhiều kỹ năng sống không thể thiếu, giúp các em tự tin và mạnh mẽ vươn tới tương lai thành công của mình.

Đội ngũ đào tạo và huấn luyện chúng tôi được chứng nhận và huấn luyện trong các lĩnh vực:

- **Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (Neuro-linguistic programming - NLP)**
- **Học tập vận dụng tối đa trí não (brain-based learning)**
- **Trắc nghiệm nhận diện tâm lý**
- **Huấn luyện, cố vấn và hỗ trợ**
- **Tư vấn phổ thông**



Chuyên gia đào tạo cao cấp Trần Đăng Khoa do tập đoàn AKLTG chứng nhận

Quan điểm về đào tạo của anh: “Tôi không dạy người khác cách sống, tôi chia sẻ và giúp người khác lựa chọn cách mình sống”



Chuyên gia đào tạo cao cấp Trần Đăng Triều do tập đoàn AKLTG chứng nhận

Với phương châm sống “Mỗi ngày bạn cao hơn chính bản thân mình một bậc”, anh luôn nỗ lực không ngừng với mong muốn được nhìn thấy mỗi con người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn trong cuộc sống.



Chuyên gia đào tạo Hoàng Dương

“Sống với những gì mình chia sẻ”, con đường mà anh đang đi là ngày càng hoàn thiện bản thân

mình để không ngừng lan tỏa những giá trị sâu sắc nhất đến những học viên anh đào tạo, truyền cảm hứng và giúp các em lựa chọn thay đổi từ bên trong.



Chuyên gia đào tạo Vũ Đức Trí Thể

Anh tâm niệm “**Sống trên đời sống cần có một tấm lòng**” và xem đó là phương châm sống của mình để mỗi ngày sống tốt hơn, mong muốn cống hiến và góp phần nhỏ nhoi vào sự nghiệp giáo dục con người Việt Nam (đặc biệt là các bạn trẻ), với hoài bão tạo ra một cộng đồng tài giỏi cho đất nước.



Chuyên gia đào tạo Đỗ Tuấn Anh

Với sự nỗ lực cố gắng cùng với khả năng tư duy, thông minh và hài hước của mình, anh thể hiện mình là một con người đầy giá trị và anh đang không ngừng lan tỏa những giá trị đó tới những học viên anh đang đào tạo.



Chuyên gia đào tạo Hoàng Thanh Phong

Trở thành một trong những Chuyên gia đào tạo hàng đầu về kỹ năng sống tại Việt Nam là mục tiêu được Phong ấp ủ từ 18 tuổi. Bước ra từ khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, anh đem theo tất cả nhiệt huyết, đam mê và kiên thức học được để bước đi trên con đường mình đã chọn.



Chuyên gia đào tạo Nguyễn Chu Nam Phương

Anh là một tấm gương đáng học hỏi về sự nỗ lực bền bỉ, sự vươn lên mạnh mẽ từng ngày. Anh là minh chứng sống cho sự vượt qua những giới hạn của bản thân để chứng minh rằng “Tôi Tài Giỏi!”.

Thông tin chi tiết về các chuyên gia đào tạo của TGM, vui lòng truy cập:

<http://www.tgm.vn/doi-ngu-dao-tao/>

LỜI CẢM ƠN

TGM xin chân thành cảm ơn bạn đã lựa chọn đọc quyển sách này, cũng như tất cả những thông tin mà chúng tôi cung cấp. Điều đó đã nói lên rằng: việc phát triển bản thân, cũng như khát khao đạt được hạnh phúc và thành công hơn trong cuộc sống có ý nghĩa rất quan trọng đối với bạn. Xin chúc mừng bạn, vì bạn đã có được những kiến thức nền tảng quý giá. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn chính là biến những kiến thức này thành **HÀNH ĐỘNG** - đó mới chính là điểm khác biệt giữa **người thành công** và **người chưa thành công**. Bạn lựa chọn đứng trong nhóm người nào? Bạn đã sẵn sàng hành động và đón nhận những **ĐIỀU KHÁC BIỆT** sắp đến rồi chứ?

Nhân đây, TGM cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến các bạn độc giả, các bạn trẻ cũng như các bậc phụ huynh đã tin tưởng và lựa chọn đồng hành cùng TGM trong suốt thời gian qua. Cứ mỗi bạn đến với khóa học của TGM, đọc sách của TGM chính là một cơ hội để chúng tôi giúp đỡ các bạn trên con đường thực hiện **hoài bão vì 1 triệu người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn** của mình.

Bất cứ thắc mắc nào về những khóa học như **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, **Smart, Sống & Khát Vọng**, hay chuỗi khóa học **Kỹ Năng Thế Kỷ 21**,... hãy trực tiếp liên hệ với chúng tôi theo thông tin dưới đây để có được những thông tin chính xác nhất.

TGM thật sự mong muốn những bài học, những thông tin mà chúng tôi đưa ra có thể giúp bạn tiến xa hơn trên con đường hạnh phúc và thành công của riêng mình.

Thân mến,

TGM Corporation.

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

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách :

Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

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