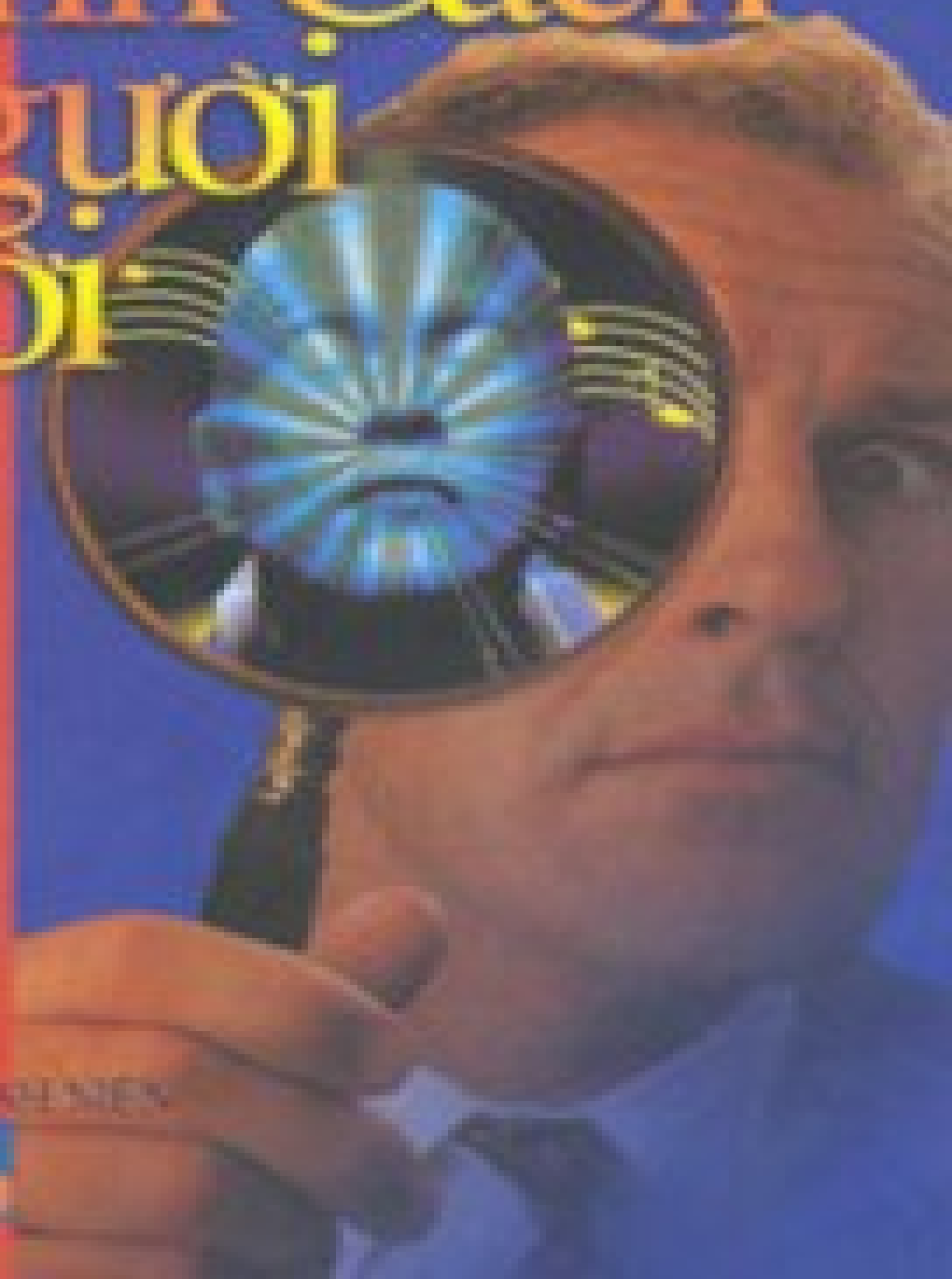


KHUC NGUYEN

Thăm Dò Tinh Cách Người Đôi

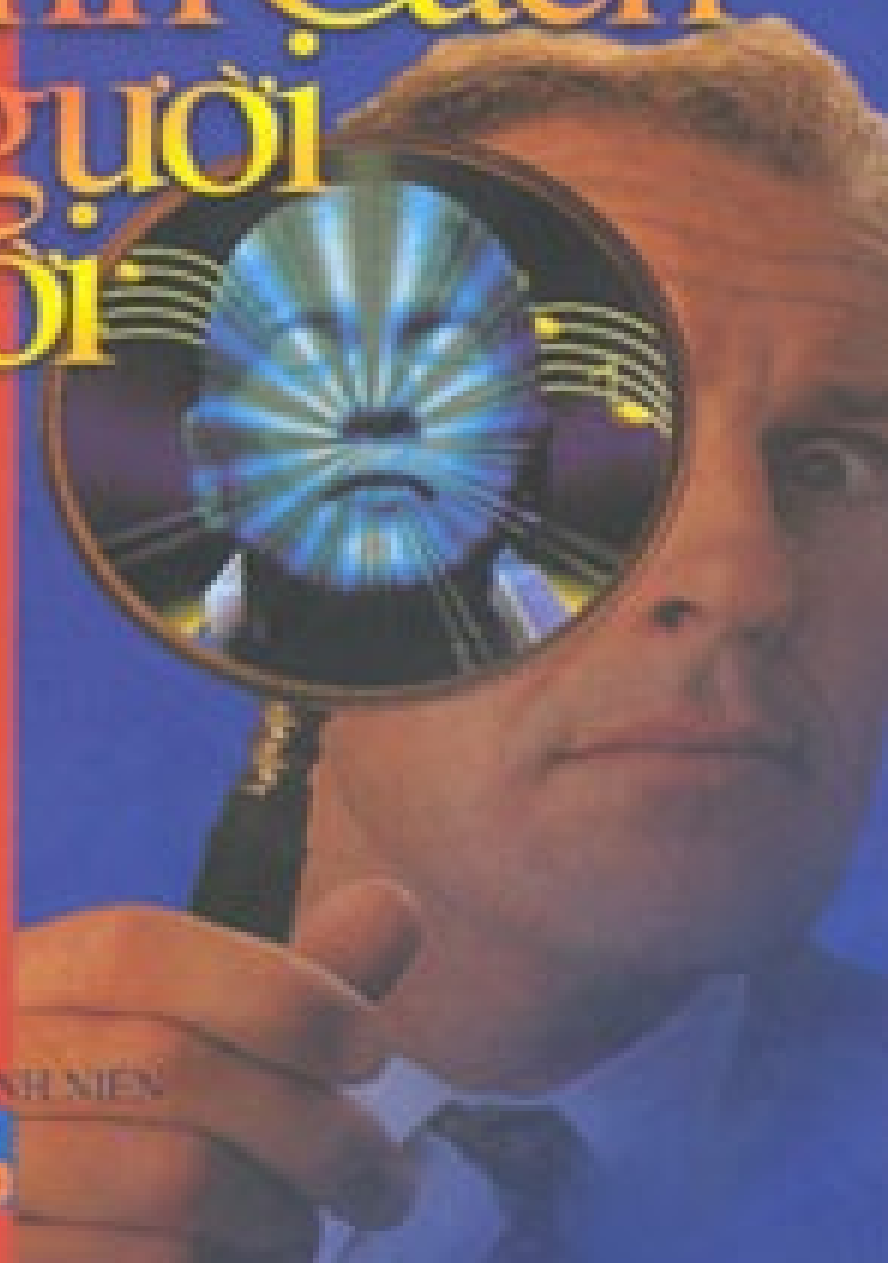


BOOK THAI LANG



KHUC NGUYEN

Thăm Dò Tinh Cách Người Đời



NGUYỄN THANH NIÊN



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>

Mục lục

[Lời Nói Đầu](#)

Phần 1: Tìm hiểu tính cách con người

[I. ĐÔI NÉT ĐẶC TRƯNG CỦA TÍNH CÁCH CON NGƯỜI](#)

[II. TÍNH CÁCH CỦA MỘT SỐ DẠNG NGƯỜI](#)

[III. HÀM Ý TÍNH CÁCH THỂ TẠNG NGƯỜI ĐỜI](#)

[IV. HÀM Ý TÍNH CÁCH QUA TƯ THỂ SINH HOẠT](#)

[V. HÀM Ý TÂM LÝ QUA SỞ THÍCH VẬT DỤNG](#)

Phần 2: Sử dụng người

[I. ĐÁNH GIÁ NHÂN TÀI:](#)

[II. NGUYÊN TẮC SỬ DỤNG NGƯỜI](#)

[III. SÁCH LƯỢC SỬ DỤNG NGƯỜI](#)

Phần 3: Làm người ở đời

[I. HÌNH TƯỢNG BẢN THÂN](#)

[II. NÊN LÀM NGƯỜI LÀNH ĐẠO NHƯ THẾ NÀO?](#)

[III. NÊN LÀM NGƯỜI CẤP DƯỚI RA SAO?](#)

[IV. LÀM NGƯỜI BAN TỐT NHƯ THẾ NÀO?](#)

[V. LÀM NGƯỜI NHÀ TỐT NHƯ THẾ NÀO?](#)

Lời Nói Đầu

Chúng ta đã biết con người là hình thức phát triển cao nhất của sự sống trên Trái Đất, là động vật cao cấp được xã hội hóa và hình thành trên cơ sở lao động, là chủ thể của hoạt động lịch sử xã hội.

Trong phạm vi rộng, con người là đối tượng nghiên cứu của đa số môn khoa học, cả tự nhiên lẫn xã hội như xã hội học, nhân loại học, dân tộc học, sinh lý học, y học, mỹ học,... Trong phạm vi hẹp, chỉ tập thành địa vị của từng cá nhân với cá nhân, với xã hội, với môi trường; từ đó nảy sinh hiện tượng tâm lý cá nhân đặc thù.

Nếu như nói ý trước là một học thuyết về con người có hệ thống hoàn chỉnh, thì ý sau chỉ là

học vấn chỉ đạo cụ thể về cuộc sống và giao tiếp của cá nhân trong xã hội. Ý trước cho bạn đọc biết về “cái gì” và “tại sao”, ý sau cho bạn đọc biết về “làm sao” và “nên làm sao”.

Quyển sách này được biên soạn trên cơ sở nhân học nghĩa hẹp. Phần đầu là tìm hiểu con người, quan sát từ bề ngoài như ngũ quan, tóc tai, hình dáng, tính cách, tư thế tay, tướng đi đứng, cách ăn mặc, lời nói, chữ viết và tất cả những gì liên quan với con người như tín hiệu, vật thể... Phân tích hàm ý tâm lý và đặc điểm tính cách của đối phương, diễn giải thế giới nội tâm của đối phương, đưa ra câu trả lời để tham khảo và lựa chọn. Phần giữa là sử dụng con người thông qua sự đánh giá từng nhân tài, giới thiệu nguyên tắc sử dụng và mưu lược dùng người hữu hiệu. Phần cuối là cách làm người, thông qua các chi tiết cuộc sống, nhấn mạnh tính quan trọng về hình tượng, căn cứ các hình tượng khác nhau, giải thích hàm ý tâm lý và đặc điểm tính cách theo từng đối tượng, qua đó giới thiệu cách làm lãnh đạo, cấp dưới, bạn bè và người thân thể nào cho phải đạo.

Quyển sách này chỉ nhằm cung cấp những thông tin để bạn đọc suy nghĩ, không phải để các bạn “rập khuôn”. Dụng ý của chúng tôi chỉ là nhằm giúp cho bạn đọc tìm hiểu và thông cảm hơn với người xung quanh, đạt tới mục đích cư xử hòa mục.

Tác giả: **Khúc Nguyên**

Phần I. Tìm Hiểu Tính Cách Con Người

I. ĐÔI NÉT ĐẶC TRƯNG CỦA TÍNH CÁCH CON NGƯỜI

Tính cách là sự tổng hợp những đặc trưng tâm lý, tương đối ổn định và hành vi thực tế của con người.

Mỗi người đều có tâm lý khi thế này lúc thế kia, nay ích kỷ mai vị tha, cười chưa xong đã khóc, ... Chúng được sàng lọc, kết cấu, đan xen, tạo thành tính cách tiêu biểu cho một hạng người.

Biểu hiện của tính cách là thái độ đối với thực tế cuộc sống. Là một hiện tượng tâm lý, qua hoạt động thực tiễn và dưới sự tác động của xã hội, tính cách của con người ngày được hình thành rõ nét. Nói cách khác, đó là phản ánh quá trình sống và sinh hoạt của con người. Như vậy, tính cách là phần mang ý nghĩa trọng tâm của cá tính.

Tính cách có kết cấu phức tạp, bao gồm nhiều đặc trưng. Có thể khái quát qua bốn nhóm:

1. Nhóm mô tả thái độ tự thân:

Như hung ác, hiền lành, thành đạt, gian xảo, hào phóng, ích kỷ, khiêm tốn, tự mãn....

2. Nhóm mô tả cảm xúc:

Như hững hờ, lạnh nhạt, xao động, ổn định, lạc quan, trầm uất.

3. Nhóm mô tả ý chí:

Như quả quyết, do dự, mạnh dạn, tích cực, tiêu cực, vượt khó, bỏ cuộc nửa chừng....

4. Nhóm mô tả lý tính:

Như làm càn, hời hợt, đắn đo, có óc mĩ thuật, có óc sáng tạo, tư duy nhanh nhạy, hợp logic....

Tóm lại, dù nhân tâm mỗi người một khác, tính cách người đời vẫn có những đặc tính chung. Cho nên sự thăm dò, phân tích, tổng hợp, và nhận thức về nó mang, một ý nghĩa trọng đại.

II. TÍNH CÁCH CỦA MỘT SỐ DẠNG NGƯỜI

1. Dạng phân liệt:

Cụ thể biểu hiện như sau:

- Khuynh hướng khép kín:

Loại người này không thích giao tiếp với mọi người, có thái độ thờ ơ với xung quanh. Thông thường, họ thích câm lặng, cô độc và nhút nhát.

- Mang hai thứ tình cảm trái ngược:

Tuy họ có hành vi trốn tránh tiêu cực, đôi lúc lại tỏ ra tích cực. Họ vừa xem mình không đáng một xu, vừa đánh giá mình cao hơn người khác một bậc.

- Đặc trưng thân mình:

Nhìn chung có cảm giác gầy gò, xanh xao, tay chân thon dài. Nếu là nữ thì dáng người nhỏ bé, thường là ngực phẳng.

- Đặc trưng làn da:

Làn da thiếu máu, xanh xao, khô, không bóng mịn. Tới tuổi trung niên, mạch máu chỗ thái dương lồi lên, da bọc lấy xương.

- Đặc trưng khuôn mặt:

Nét mặt rõ rệt, nhất là nhìn bên lồi lõm khá nhiều, mũi dài, cằm gầy, mặt bầu dục ngắn.

- Đặc trưng tóc:

Ngược với người béo phì, tóc kỳ một rậm hơn tóc kỳ hai. Tóc, mày rậm, vừa cứng vừa nhiều. Nhất là giữa mày, nhiều lông tơ, như liền nhau. Loại đàn ông này ít khi hói đầu.

2. Dạng tốt bụng:

Hoàn toàn ngược với dạng phân liệt, biểu hiện cụ thể như sau:

- Giới xã giao:

Cư xử thân thiết, hiền hậu, có lòng thương và nhiệt tình giúp đỡ người khác. Khi trò chuyện, thường tạo cho người đối diện cảm giác ngay thẳng, thoải mái, không gò bó. Dù có nổi nóng cũng ít để bụng.

- Chú trọng thực tế:

Không nói suông, có thể nhanh chóng thích ứng mọi hoàn cảnh.

- Đặc trưng thân hình:

Diễn hình là béo mập. Đầu to, cổ ngắn và tròn, tay chân ngắn, nhất là đầu ngón tay tròn và ngắn. Đường nét mặt dịu dàng, ngũ quan cân xứng. Làn da của nữ rất mềm, mặt no đầy.

- Đặc trưng làn da:

Làn da bóng láng, màu tốt, đầu mũi và má ửng đỏ. Mỡ dưới da đều, có cảm giác dính thịt.

- Đặc trưng khuôn mặt:

Đa số tóc mềm, chân trán như lùi lên trên, chính giữa vòng tròn, hơi hói, nhưng không rõ nét. Râu rậm, mọc rất rộng, đáng ngại, lông trên mình khá nhiều.

3. Dạng nhà thể thao:

Đặc trưng như sau:

- Cẩn thận tỉ mỉ:

Loại người này không chút cẩu thả, luôn theo quy tắc. Họ sống có tình nghĩa, tôn trọng đạo đức, trật tự xã hội, mong sống cuộc sống yên ổn, thực tại. Họ không dễ buông trôi ước mơ và tính toán của mình.

- Kém ăn nói:

Họ không giỏi diễn đạt thái độ bản thân, cho người khác cảm giác chậm chạp. Thực tế cũng vậy, họ làm việc chậm hơn người khác, nhưng khi hào hứng, họ có thể gây nhiều bất ngờ.

- Có chiều hướng bảo thủ:

Bản tính cần kiệm, tư tưởng khá bảo thủ. Tuy nhiên, đôi khi họ cũng là tiên phong cấp tiến, đưa tất cả sức mạnh tích tụ lâu ngày bộc phát một phen, gây nên hậu quả khó lường.

- Đặc trưng thân mình:

Khoẻ khoắn. Nếu là nam, thân hình sẽ là một tam giác ngược lý tưởng, khỏe mạnh, rắn chắc, cơ bắp nảy nở, thân hình cân đối, sức lực tràn trề.

- Đặc trưng khuôn mặt:

Khuôn mặt nói chung rộng, to, dài. Mũi dài, cằm dài. Mặt hình bầu dục dài. Cũng có khuôn mặt phẳng hoặc đầu hơi nhọn.

- Đặc trưng làn da:

Làn da đỏ sẫm, da gầy, chai. Trên mặt dễ nổi mụn, cảm giác không sạch.

4. Dạng cử mở, hoạt bát:

Đặc trưng như sau:

- Nhân vật nhà ngoại giao:

Họ thường có bầu bạn vây quanh, nếu không ở chung với đám đông, họ sẽ cảm thấy buồn tẻ.

- Phong độ diễn giả:

Có thể cười nói vui vẻ, thoải mái trước mặt người lạ. Nói chuyện trước đám đông không hề nhút nhát, rụt rè. Thái độ ung dung, hơi lảm lòi nhiều chuyện, thích thuyết trình...

- Ngay thẳng:

Họ nghĩ ra cái gì, dù ở trường hợp nào, đều nói thẳng, không giấu giếm. Tính bộc trực, không chút quanh co, trì kéo.

- Tình cảm mãnh liệt bộc phát:

Đôi khi nổi trận lôi đình, nhưng lại nhanh chóng quên đi.

- Giàu tình người:

Họ vui lòng giúp đỡ người khác. Khi nghe người ta kể về câu chuyện bi thảm, lập tức rủ lòng thương, khóc chung với người cùng cảnh ngộ.

- Thiếu bền bỉ:

Thiếu quan niệm sắp xếp trật tự trước sau nhanh chậm khi làm việc, tính tình luôn xao động không đáng tin cậy. Không thể quán triệt từ đầu tới cuối, phù phiếm. Nếu các biểu hiện trên rõ rệt, sẽ là người không có trách nhiệm.

5. Dạng sống nội tâm:

Hoàn toàn trái ngược với dạng cởi mở, hoạt bát, dạng sống nội tâm, có đặc trưng như sau:

- Cô độc:

Họ ghét đám đông, không thích giao tiếp, sợ tới những cuộc họp đông người. Nếu quá cực đoan, họ giấu mình vào tháp ngà, rời tập thể ra ở riêng.

- Nói năng e thẹn:

Đôi khi có việc muốn nói, lại cứ ngập ngừng, muốn tỏ thiện cảm, lại đỏ mặt e thẹn. Khi muốn thổ lộ tình cảm với ai, họ loay hoay vụng về.

- Ý thức tự vệ rất mạnh:

Họ có ý thức tự vệ mãnh liệt đối với sự kích thích ngoại lai. Chỉ một chuyện cón con, đủ khiến họ buồn phiền không yên.

- Thiếu quả quyết:

Khá tế nhị, nên luôn phiên lòng với những chuyện vặt, do dự mãi không thể quyết định.

- Cố chấp vô cùng:

Vì khí chất mềm yếu, người ta có cảm giác họ rất cố chấp, thậm chí ngoan cố, quá nghiêng về tự vệ. Họ không dễ nhận lời mời, không tùy tiện phụ họa ý kiến đám đông – nhất là đối với sự vật mới mẻ, họ kháng cự mạnh. Bạn khó thuyết phục được họ. Thông thường ở một giới hạn nhất định, họ còn có thể thỏa hiệp, nhưng nếu vượt qua giới hạn, sẽ khó mà thành công.

- Biết giữ gìn tình bạn:

Họ rất khó giao tiếp, khó cư xử. Không dễ gì kết bạn ngay từ phút đầu, cũng không dễ biểu lộ tình cảm. Nhưng sau một khoảng thời gian quen nhau, bạn sẽ phát hiện, họ có trái tim hiền hậu và tính tình thật thà, biết nghĩ cho bạn, chu đáo và tế nhị. Bạn sẽ phát hiện ra họ có nhiều ưu điểm, có thể duy trì tình bạn lâu dài sâu sắc so với người cởi mở, hoạt bát.

III. HÀM Ý TÍNH CÁCH THỂ TẠNG NGƯỜI ĐỜI

1. Hàm Ý Tâm Lý Của Ánh Mắt:

Đôi mắt không những là cơ quan quan trọng của cơ thể con người, mà còn là “cửa sổ tâm hồn”, phản ánh nguyên vẹn thế giới nội tâm của một người. Dù trong cuộc sống thực hoặc trong tác phẩm văn học nghệ thuật, người ta đều rất quan tâm và miêu tả kỹ lưỡng về nó. Đó là vì “đôi mắt có lời nói thật thà hơn cái miệng”.

Ánh mắt là nguồn thông tin quan trọng cho sự giao tiếp giữa người và người. Aùnh mắt chẳng những biểu lộ tình bạn và ý đối địch, hạnh phúc và khổ đau, sợ sệt và hãi hùng... các tình cảm con người nói chung, mà trong quá trình giao tiếp tìm hiểu, có thể thông qua ánh mắt mà đi sâu khai thác thế giới nội tâm của đối phương, đạt tới mục đích xem mặt bắt hình dong.

Đôi mắt không thể che đậy sự tốt xấu trong nội tâm. Khi nghe lời nói, xem cử chỉ của đối phương, cần nhìn kỹ đôi mắt, sẽ dễ dàng phân biệt thực hư.

Mạnh Tử thường bảo: “Người có lòng ngay thẳng thì đôi mắt trong sáng; người có lòng xấu xa thì đôi mắt vẫn đục”. Nếu ta áp dụng nguyên tắc đó vào việc giao tiếp với người khác, thì dù trong lòng đối phương có gì giấu giếm, ánh mắt đều phản ánh nguyên vẹn. Người nói dối thao thao bất tuyệt, nhưng ánh mắt luôn u ám đảo điên. Nếu không chú ý quan sát, sẽ khó tìm hiểu nội tâm của đối phương.

Người xưa có 10 cách để quan sát và phân tích ánh mắt:

1. Tàng: thông thường tinh thần ẩn sau trong mắt, không để lộ ra ngoài. Chỉ khi ngồi yên tĩnh một mình, đôi mắt sáng long lanh, như độ sáng của mỹ ngọc linh châu, cho người nhìn có cảm giác yên tĩnh, đầy sự tin tưởng. Đó là ánh mắt ngoại hạng. Con người có ánh mắt như vậy sẽ làm nên nghiệp lớn.
2. Lộ: lộ có nghĩa là ánh mắt để lộ. Thường là mắt lồi, mở to trừng trừng như đang nổi giận, dù không có thần sắc mấy, kể cả vẻ mặt và cử chỉ cũng như vậy. Con người có ánh mắt như vậy, tuy giàu có, nhưng là kẻ gian xảo và tham lam.
3. Tĩnh: ánh mắt êm dịu, trong trẻo. Nhìn qua có cảm giác điềm đạm; quan sát thật kỹ và lâu, sự yên tĩnh vẫn như xưa. Người xưa cho rằng đây là ánh mắt hiền từ, an tường và thanh quý.
4. Cấp: ánh mắt cứ đảo quanh như khỉ con. Người xưa cho rằng, một người nếu có bộ dạng, lời nói, dáng đi, ăn uống, vui buồn đều tỏ ra vội vã, có thể sớm lập gia đình, nhưng dễ chết sớm, là ánh mắt hung.
5. Oai: tỏ ra oai nghiêm dù không nổi giận. Mắt dài và to, dù mở hay nhắm, đều có khí thế. Gặp chuyện vui hay chuyện buồn đều không tỏ ra quá kích động. Ánh mắt này cho người khác cảm giác uy nghi mà nể sợ. Người có ánh mắt này, hoặc là kẻ xấu, hoặc là người tốt nổi bật.
6. Hôn: đôi mắt to nhưng không sáng, thiếu phân minh, mờ mờ. Ánh mắt đó dự báo sự nghèo nàn, dè dặt, làm việc gì đều không xong, không có kết quả tốt.

7. Hòa: ánh mắt tự nhiên, tươi sáng, là con người điềm đạm hiền hòa, không vui mà cứ như vui. Dù khí sắc giận hờn, vẫn có sắc tươi, nhìn từ xa vẫn cảm thấy hòa nhã. Người có ánh mắt như vậy là loại người có tấm lòng rộng rãi, không ganh tị, không thiên vị.
8. Kinh: thần sắc sợ sệt như gặp chuyện hãi hùng. Thần khí luôn biến đổi, mắt thiếu sáng, thiếu ổn định. Miệng mấp máy, đi đứng ăn ngủ luôn như sợ sệt bất an. Loại người này làm việc gì đều thiếu kiên trì, khó thành công.
9. Túy: ánh mắt của người say rượu. Tròng mắt lay chuyển chậm chạp, như bệnh lâu không khỏi, ngủ mê chưa thức, thần khí mê muội. Loại người này ngu dốt, dễ ngộ độc mà chết.
10. Thoát: như người gỗ, dù ngồi ăn uống vẫn thiếu thần khí. Đang nói chuyện này, tâm trí lại chuyển sang việc khác, như một cái xác không hồn. Chết vì bệnh điên cuồng.

Ở đây ta không cần phân tích cách nói mê tín của người xưa, nhưng chí ít ta biết được ánh mắt trong tác dụng xử thế ở đời, đã được con người lưu ý từ thuở xa xưa.

Vậy thì từng ánh mắt cụ thể sẽ có những hàm ý tâm lý khi giao tiếp, làm quen hoặc đàm phán đấu tranh? Bạn làm sao nhìn qua ánh mắt, mà thấu hiểu được thế giới nội tâm của đối phương?

Các phân tích dưới đây sẽ giúp bạn hiểu một cách khái quát.

- NHÌN CHĂM CHÚ:

Thông thường, trong quá trình giao tiếp, nhìn nhau hơn 5 phút thì gọi là nhìn chăm chú. Nó chứa ý nghĩa đối địch thầm kín. Cho nên đa số người tránh nhìn nhau như vậy để tỏ vẻ khiêm nhường. Nhìn chăm chú đôi khi còn tỏ ra yêu cầu giúp đỡ. Trong trường hợp như vậy, chỉ nhằm quan sát tầm nhìn của đối phương.

Khi đàm phán, người ta thường không nhìn nhau chăm chú. Nếu đối phương chọn cách này, hàm ý tâm lý như sau:

a) Tự khép kín:

Ánh mắt chăm chú nhìn trên một điểm nào đó, gần như cố định, bấp thập gương mặt cứng đờ, không tình cảm, như đeo mặt nạ, không có phản ứng với sự việc xung quanh.

b) Tự thể hiện:

Nếu như bạn và đối thủ gặp nhau lần đầu, mà đối phương thích nhìn chăm chú vào mắt bạn rồi nói cười vui vẻ, nói lên anh ta đang đề phòng cảnh giác với bạn. Đối phương tỏ vẻ ưu việt hơn bạn, nhằm suy đoán trạng thái tâm lý của bạn.

c) Tự phòng vệ:

Nếu đối phương nhìn bạn hồi lâu, không né tránh ánh mắt của bạn, y có ý đồ tạo sự đề phòng để đối phó với sự tấn công của bạn. Anh ta luôn sợ bị bạn làm hại, dù bạn đã cố gắng tỏ ra có thành ý. Khi giao tiếp với loại người như vậy, phải chú ý cử chỉ của mình, đừng dễ dàng để lộ nhược điểm, tránh bị đối phương xem thường. Đừng mong có được cảm giác quen thân với loại người này.

d) Nổi lòng kín đáo:

Nếu đối phương nhìn bạn khi nói, có nghĩa là anh ta đã có thiện cảm với bạn và có ý muốn giao lưu tiếp tục. Khi nhìn chăm chăm không muốn rời xa, có lẽ muốn thổ lộ tâm sự với bạn. Chú ý: nếu hai người đều là nữ, thì rất có thể là cô ta không muốn cho bạn biết tâm sự của cô ấy.

e) Đầy ác ý:

Đôi lúc, cái nhìn chăm chú đầy ác ý, cũng là nguyên nhân mà đa số người không muốn đối diện với ánh mắt như vậy. Bạn kết hợp với các biểu hiện khác của đối phương, sẽ dễ dàng nhận biết hàm ý thực sự là gì.

f) Tìm ra nhược điểm:

Nhìn chăm chú còn đóng vai trò “trình sát” trong quá trình giao tiếp. Trong thương trường, với cái nhìn chăm chú của đối phương, một là đoán bắt tâm lý bạn, hai là nhằm tìm ra nhược điểm

của bạn để tấn công. Ví dụ: người cảnh sát khi thẩm vấn kẻ tình nghi thường nhìn vào đôi mắt kẻ ấy, nhằm tạo ra áp lực phá vỡ tâm lý đề phòng của hắn. Đây là lý do tại sao ta cảm thấy khó chịu khi bị người khác nhìn chăm chăm.

- NHÌN LƠ LÀ

Chỉ ánh mắt lay động bất định, khiến người khác khó chịu, nảy sinh tâm lý đề phòng. Nhưng đôi lúc, cái nhìn đó do sức ép của đối phương gây nên.

a) Không có ý tốt:

Khi đối phương nhìn bạn với ánh mắt khi lơ là, lúc lay động, có thể khẳng định hắn đang có mưu đồ gì đó. Những người tiếp thị hàng hóa, vừa đảo mắt nhìn bạn, vừa thao thao khoe khoang, bạn phải cẩn thận và chú ý chất lượng, giá cả hàng cho kỹ.

b) Nói trái với lòng:

Aùnh mắt lơ là, lời nói ấp úng, cho thấy đối phương đang nói dối, không muốn bạn đoán được tâm lý của hắn. Nếu đối phương là người hợp tác hoặc khách hàng của bạn, hãy chú ý nhanh chóng chấm dứt quan hệ làm ăn, nếu không dễ sinh nguy cơ bị gạt.

c) Nóng ruột:

Đôi lúc, ánh mắt lơ là biểu hiện sốt ruột, bất an về nội tâm. Bộ dạng của họ có vẻ như người đứng ngồi không yên.

d) Thay lòng đổi dạ:

Khi bàn luận một số vấn đề nghiêm túc (như đám cưới...) giữa hai người yêu nhau, đối phương có ánh mắt lơ là, chắc chắn người đó đang mang một bầu tâm sự bất lợi với người yêu. Nếu bỏ qua ánh mắt đó, để tiếp tục phát triển, khó tránh bị tổn thương.

- NHÌN MƠ MÀNG

Là ánh mắt phức tạp, không có tình cảm, khiến người có cảm giác trống rỗng, khó dò.

Hàm ý như sau:

a) Mặc kệ sự tồn tại của đối phương.

b) Bất mãn trong lòng:

Sự bất mãn và bức tức đối với bạn, cũng khiến đối phương có ánh mắt tương tự. Ví dụ: khi đôi bạn trai gái vốn không có mâu thuẫn, đột nhiên có xích mích, tuy vẻ mặt họ vẫn giữ yên, nhưng ánh mắt mơ màng thất thần, bộc lộ rõ tâm trạng bất mãn và không yên.

c) Tính tình nhu nhược:

Dù bất cứ trong tâm trạng nào, họ đều có ánh mắt mơ màng, vì họ không muốn bị người khác nhận biết điểm yếu của mình, đành phải làm ra vẻ như vẫn tồn tại.

d) Sự nhẫn nại đã tới cực hạn:

Khi hai người xảy ra xung đột, một bên tỏ vẻ hùng hổ hăm dọa, bên kia thường có ánh mắt mơ màng, bạn đừng lầm tưởng bên kia mềm yếu dễ ăn hiếp. Trái lại, hấn đang ở trạng thái nhẫn nại cực điểm, sắp sửa bùng nổ cơn giận hoặc đang chờ thời cơ để tấn công. Nếu bên kia cứ tiếp tục tiến tới, đối phương chắc chắn tìm cách chống trả. Người có ánh mắt mơ màng đôi khi cũng nguy hiểm.

e) Trầm tư:

Khi trầm tư, mọi người có dáng vẻ khác nhau, có người nhắm mắt, có người lơ đãng, có người có cái nhìn mơ màng. Khi ấy, bộ óc đang hoạt động hết sức, chỉ không muốn để lộ ra ngoài mà thôi. Chờ khi suy nghĩ chín mùi, ánh mắt sẽ có thần sắc.

- NÉ TRÁNH CÁI NHÌN

Chúng ta biết rằng, tiếp xúc cái nhìn là nguồn thông tin quan trọng khi tìm hiểu với nhau thông

qua lời nói. Nó cho biết mức độ thích thú với câu nói giữa đôi bên. Người ta có thể thông qua cái nhìn mà cảm nhận được yêu thích, ghét bỏ của đối phương. Nhưng ở một số trường hợp, có số người chủ động né tránh cái nhìn như vậy. Sự lay chuyển ánh mắt phản ánh hoạt động nội tâm của con người, chỉ cần lưu ý, có thể tìm thấy nhiều điều chân thật mà bạn cần biết. Lay chuyển ánh mắt cũng thường gặp như khi đưa tin xấu hoặc kể lại chuyện đau khổ; có khi vì mắc cỡ, sợ hãi, thậm chí nói dối, hàm ý tâm lý như sau:

a) Tự khép kín:

Nếu đối phương né tránh ánh mắt bạn một cách khéo léo, cho thấy hắn có trở ngại về tâm lý. Hắn không nhìn thẳng bạn, chẳng những vì hắn không muốn nhìn thấy bạn, hơn nữa hắn cũng không muốn để bạn nhìn thấy. Đó là loại người khép kín.

b) Bảo vệ riêng tư:

Ta thường phát hiện hiện tượng vui như sau: 2 người không quen, khi ngẫu nhiên trao nhau ánh mắt, lập tức rời xa, chứ không nhìn thẳng. Đó là vì 2 bên không muốn cho đối phương biết về nội tâm, cố tìm cách bảo vệ chuyện riêng tư.

c) Tỏ ra thích thú:

Trong giao tiếp, đôi khi vì muốn làm quen với đối phương, nhưng lại không muốn để đối phương hiểu được sở thích của mình, thường chọn cách trao đổi cho nhau ánh mắt .

Trong giây lát rồi lập tức né tránh. Như một cô gái xinh đẹp xuất hiện trước đám đông mọi người đều nhìn tập trung vào cô ấy, nhưng có số đàn ông thích chọn cách nhìn một lần thật kỹ, rồi quay sang nơi khác. Chẳng lẽ số đàn ông đó không thích thú cô gái đó ư? Không phải. Thật là họ rất thích thú, nhưng chỉ cố dè nén mà thôi. Khi xung quanh bạn xuất hiện hiện tượng tương tự, xin hãy quan sát kỹ cách biểu hiện của đàn ông, bạn sẽ hiểu ra, hóa ra hắn đang nhìn “trộm” lia lịa vào cô gái ấy.

d) Gây chú ý:

Nếu tránh ánh mắt đối phương, tỏ vẻ như bình thản trong trường hợp xã giao, chỉ là mẹo

muốn gây chú ý mà thôi.

e) Tính tình chủ động:

Khi trò chuyện xã giao, người lay chuyển cái nhìn trước tiên, tính tình tương đối chủ động. Có người muốn mình ở vào vị trí vượt trội, cũng có hành động tương tự. Thông thường, người lay chuyển ánh mắt trước khi trò chuyện, là kẻ thắng lợi về tâm lý, vì họ đã tạo áp lực tâm lý với đối phương (đối phương xem thường mình ư, hoặc không hợp với nhau ư?). Trường hợp cần phải đón tiếp những kẻ không tập trung cái nhìn ngay lần đầu gặp mặt, phải rất cẩn thận, tránh phạm sai lầm và tạo áp lực tâm lý không cần thiết. Ví dụ: khi hai người xem mặt lần đầu, nếu phía nữ né tránh ái nhìn phía nam, dù với lý do e lệ, vẫn khiến phía nam cảm thấy khó chịu, nếu anh là kẻ sống nội tâm, chắc chắn sẽ nghĩ rằng: cô ta không thèm nhìn mình, mình làm sao lấy được lòng cô..., cứ thế khiến cử chỉ cũng mất tự nhiên, hai người khó lòng làm bạn.

f) Hổ thẹn trong lòng:

Lúc xã giao, nếu né tránh cái nhìn trong tình huống được chú ý, rất có thể đương sự hổ thẹn trong lòng, sợ bị lật tẩy – vì ánh mắt làm bộc lộ nội tâm. Cho nên, đứa trẻ phạm sai lầm thường né tránh ánh mắt phụ huynh, cúi nhìn im lặng.

g) Mặc cảm:

Nếu đối phương “mặc kệ” thông tin đưa ra từ ánh mắt bạn, cho thấy anh ta hoặc là kẻ tự cao tự đại, hoặc là kẻ cẩn thận kỹ lưỡng. Loại người này thường có mặc cảm nặng nề, cần nhiều thời gian tìm hiểu, đừng nên vội phán xét họ.

h) Bất mãn với hiện tượng:

Trước khi bạn dứt lời, ánh mắt đối phương đã né tránh đi nơi khác, điều này hàm ý: “tôi không tán thành câu nói của bạn”. Nếu là phái nữ có quan hệ quen thân, nhìn bạn một lúc rồi né sang chỗ khác, bạn đừng hiểu lầm cô ấy mặc kệ sự tồn tại của bạn, mà chính vì cô muốn bạn hiểu được phẩm chất của cô. Phái nữ có biểu hiện như vậy thường bất mãn với hiện trạng.

- ÁNH MẮT LẤP LÁNH

Ánh mắt lay động bất định, lúc sáng lúc tối là ánh mắt nguy hiểm. Đó là lúc đối phương đối địch hoặc nghi ngờ bạn. Nhìn từ góc độ sinh lý, đó là do mí mắt sụp xuống. Hàm ý như sau:

a) Nghi ngờ, hiểu lầm:

Gặp người có ánh mắt lấp lánh, lời nói và việc làm của bạn phải cụ thể, rõ ràng, may ra mới tránh được sự hiểu lầm và nghi ngờ của y.

b) Đang cảnh giác:

Người lần đầu tiên gặp mặt có ánh mắt như vậy đối với bạn, cho thấy đang hết sức cảnh giác, hoặc đã nảy sinh cách nhìn sai về bạn. Lúc này bạn nên tìm cách điều chỉnh cử chỉ, hành vi, chú ý vẻ mặt đối phương tiến triển ra sao.

c) Tâm trạng đối địch:

Nếu ánh mắt lấp lánh dữ dội, có thể khẳng định sự hiểu lầm, nghi ngờ của hấn đã tới lúc phát giận.

Bạn phải hết sức chú ý, hóa giải cơn giận của đối phương bằng cử chỉ lời nói thích hợp, tránh gây phiền toái không cần thiết.

- LƯÓT NHÌN

Ánh mắt lướt nhanh xung quanh, ít nhiều làm người khác khó chịu. Hàm ý như sau:

a) Ý thế nạt người:

Đây là ánh mắt thường thấy ở những người có địa vị cao trong xã hội. Họ lướt nhìn như vậy, một là ra vẻ tư cách, học thức, tiền tài hơn người. Đích của cái nhìn là tạo uy thế bao trùm lên đối phương.

b) Tìm sự bảo vệ:

Đối với những kẻ sống nội tâm hoặc nhu nhược, khi sử dụng cái nhìn lướt qua, có ý cầu cứu sự bảo vệ. Họ không muốn tâm sự bị đối phương hiểu được, lại không biết chọn cách bảo vệ khác, nên không muốn cố định cái ăn; cứ như đứa trẻ phạm lỗi, lúc nhìn cha, lúc nhìn mẹ.

c) Suy đoán đối phương:

Khi đối phương giao tiếp với bạn, mà ánh mắt cứ lướt qua lướt lại, chắc hẳn đang suy đoán bạn có cách nhìn, cách nghĩ về hắn ra sao. Hoặc mong tìm được cái gì đó để chọn hành động tương ứng.

- LIẾC NHÌN

Đôi trông liếc về một bên mặt để nhìn. Ành mắt liếc nhìn tỏ tâm lý từ chối, khinh khi, bất mãn hoặc thích thú. Đa số tình huống cho thấy, liếc nhìn là ánh mắt thiếu tôn trọng. Người có cái nhìn như vậy thường là kẻ tự cao hoặc mang tâm lý sợ hãi – đa số là phụ nữ.

Hàm ý như sau:

a) Chối từ và khinh khi:

Nếu đối phương có cái nhìn như vậy khi giao tiếp, chắc chắn đã nảy sinh tâm lý từ chối và khinh khi đối với bạn vì một nguyên nhân nào đó. Nếu bạn cứ mặc kệ, thì khó duy trì hữu nghị, thậm chí gây khó khăn cho việc tìm hiểu về sau. Tóm lại, không thể bỏ qua cái nhìn ấy.

b) Bất mãn:

Đôi khi đối phương tỏ vẻ bất mãn, khinh khi. Nếu bạn trả đũa bằng ánh mắt tương tự, dễ dẫn tới xung đột trực diện, làm to chuyện.

c) Thích thú:

Giữa người khác phái, nếu có ánh mắt như vậy, cộng thêm nụ cười, cho biết đối phương thích bạn. Thường là phái nữ nhìn phái nam. Cho nên, liếc mắt cũng là cách nói lên “tình ý” không lời.

- NHÁY MẮT

Nháy mắt là động tác liên tục nhắm mở của mắt, tâm lý học gọi đó là “hiện tượng co giật”, là hành vi không lời, nói lên nội tâm. Nếu nháy mắt với số lần quá dày, thì là biểu hiện về thần kinh.

Hàm ý như sau:

a) Trong lòng bất an:

Người thường nháy mắt, nhất là nữ, cho biết nội tâm đang thiếu cảm giác an toàn – Nhất là phụ nữ lớn lên trong hoàn cảnh gia đình không tốt, cử chỉ thiếu tự chủ đó càng thêm rõ nét.

b) Xem mình là chính:

Người phụ nữ thường nháy mắt, là người thích đặt mình ở vị trí tâm lý, ý thức tự thân rất mạnh. Đối với đàn ông, thì phái nữ như vậy rất khó ứng phó.

2. Hàm Ý Tâm Lý Qua Nét Mày:

Có thể khẳng định rằng, mọi cử động của lông mày, đều đại diện cho một thứ tình cảm nhất định. Dáng vẻ của lông mày sẽ thay đổi tùy theo tâm trạng. Theo các nhà tâm lý, lông mày gồm hơn 20 trạng thái, với những hàm ý khác nhau:

- NHÍU MÀY

2 lông mày co lại gần với nhau, điểm giữa 2 đầu lông mày xuất hiện những nếp nhăn ngắn và thẳng.

Hàm ý như sau:

a) Âu sầu:

Là loại người có tâm lý lo âu và ưu sầu, rất mong thoát khỏi hoàn cảnh trước mắt, nhưng lại không như ý.

b) Phòng ngự:

Thông thường người ta còn cho nhũn mày tiêu biểu cho toan tính bất công. Thực ra chỉ đúng một nửa. Tư thế này còn tiêu biểu việc lo toan bảo vệ mắt khi trực diện với sự phản công và tìm cách phòng ngự cần thiết.

- GIƯƠNG MÀY

2 lông mày giương lên, hơi chếch về 2 bên, khiến làn da trước trán di động lên trên, tạo ra nếp nhăn dài song song.

Hàm ý như sau:

a) Đang có ưu thế:

Khi một người đang nắm ưu thế, muốn dựa vào đó tạo sức ép cho đối phương, thường có tư thế giương mày.

b) Tâm trạng vui vẻ:

Người ta giương mày khi trong lòng vui tươi, còn gọi là “nở mày, nở mặt”.

c) Chờ thời cơ:

Người mang tính xâm lược, lại lo lắng sự tấn công của mình không được hiệu quả, hoặc nhìn không rõ điều đối phương uy hiếp, muốn tìm hiểu và nhìn rõ hoàn cảnh hơn, chờ đợi thời cơ thích hợp.

- NHĂN MÀY

Đôi mày co lại và giương cao, tạo nên nếp nhăn giữa mày.

Hàm ý như sau:

a) Buồn phiền ưu uất:

Nếu không phải do đau đớn bệnh tật, thì chắc chắn là có ưu tư buồn bực trong lòng.

- MẶT MÀY HỚN HỜ

Đôi mày lay động, giương lên hạ xuống. Là động tác diễn ra nhanh chóng, nếu không quan sát kỹ sẽ khó phát hiện.

Hàm ý như sau:

a) Tâm trạng phấn chấn:

Khi nhận được tin phấn khởi, sẽ có tư thế như vậy, còn gọi là rạng rỡ nét mày.

3. Hàm Ý Tâm Lý Và Tích Cách Của Mũi:

Mũi có ít động tác, nhưng dáng vẻ lại đa dạng nhất trong các cơ quan trên khuôn mặt. Như vậy, mũi có tác dụng như thế nào trong tìm hiểu giao tiếp với mọi người? Làm thế nào thông qua sự thay đổi nhỏ nhoi của mũi và quan sát được tâm trạng đối phương?

Mũi phản ánh tâm trạng con người ra sao? Theo phân tích khoa học, thì có các biểu hiện như sau:

- MÀU SẮC

Màu sắc của mũi ít biến đổi. Ngoài chịu tác động bởi nhiệt độ bên ngoài (như nóng lạnh kích thích khiến mũi bị đỏ), khi mũi có màu trắng bệch, có hàm ý ra sao?

a) Tâm trạng căng thẳng:

Một số người khi có tâm trạng căng thẳng, hoặc chuẩn bị ra một quyết định quan trọng gì đó, có thay đổi về màu mũi, mũi trở nên trắng bệch. Điều ấy nói lên tâm trạng lo sợ ngập ngừng.

b) Do dự:

Nếu đối phương là khách hàng của bạn, sự thay đổi đó cho thấy anh ấy đang trong tâm trạng do dự thiếu khoát.

c) Lòng tự trọng bị tổn thương:

Đôi lúc vì lòng tự trọng bị tổn thương, trong lòng đầy ngờ vực, pha chút cảm giác tội lỗi và bất an, màu mũi cũng trở nên trắng bệch.

- NỞ MŨI

Thật ra là mở cánh mũi, do hơi thở phập phồng tạo nên:

Hàm ý như sau:

a) Nóng giận và sợ hãi:

Khi trò chuyện, cánh mũi của đối phương nở ra, cho thấy tâm trạng bất mãn và giận dữ của hân đối với bạn.

b) Dương dương tự đắc:

Có khi nở mũi biểu hiện tâm trạng đắc ý của một người. Do tâm trạng phấn khởi và căng thẳng, hô hấp và nhịp tim tăng lên., tim đập mạnh, cánh mũi nở ra khép lại. Sự thay đổi đó là đắc ý hay bất mãn, giận dữ thì phải căn cứ nội dung câu chuyện và các phản ứng khác mà phán đoán.

- RA MỒ HÔI NƠI MŨI

Đây là một hiện tượng sinh lý khá thông thường. Ngày thường, nếu đầu mũi dể ra mồ hôi, thì chẳng nói lên gì cả. Trái lại, chỉ ra mồ hôi vào trường hợp nào đó, có hàm ý như sau:

a) Lo lắng và căng thẳng:

Khi đối phương là đối thủ buôn bán của bạn, thì rõ ràng là đặc trưng của tâm trạng lo âu, căng thẳng. vì hấn lo sợ đánh mất cơ hội hoặc bị thiệt hại không cần thiết.

b) Nổi lòng thầm kín:

Nếu đối phương không có quan hệ lợi ích quan hệ với bạn, mà có trạng thái trên, hàm ý anh ta đang bị lương tâm cắn rứt, hoặc có nổi lòng riêng nên tỏ ra căng thẳng.

IV. HÀM Ý TÍNH CÁCH QUA TƯ THẾ SINH HOẠT

1. Hàm ý tâm lý qua tư thế ngồi và cách chọn chỗ ngồi:

Trong trường hợp xã giao, một tư thế ngồi tốt, phản ánh diện mạo tinh thần tốt của một con người. Tục ngữ có câu: “Đi có tướng đi, ngồi có tướng ngồi”. Sự lựa chọn chỗ ngồi cũng có tác dụng phản ánh tương tự. Thông qua sự phân tích về tướng ngồi và cách chọn chỗ ngồi, chúng ta có thể hiểu được tâm lý đối phương và thái độ của đối phương đối với bạn.

- MỘT CHÂN VÀNH TRÊN GHẾ

Đây là một tư thế ngồi thiếu lễ phép, tức một chân vênh trên sàn, một chân vênh trên tay vịn vào ghế, cho thấy người ngồi:

a) Thờ ơ:

Người ngồi với tư thế này có tâm lý thờ ơ, họ không để mắt đến đối phương, như có vẻ muốn nói: “Ta đối xử với mi như vậy đó, mi làm được gì nào!”

b) Chán ngấy:

Đôi khi đây là tư thế tỏ vẻ chán ngấy hoặc chán ghét đối phương. Khi đối phương không thích cuộc viếng thăm hoặc cách ăn nói của bạn nhưng không tiện nói ra, sẽ chọn lấy tư thế thất lễ như vậy – mong bạn hiểu ý, nhanh chóng ra về.

- NGỒI NHƯ CƯỠI LÊN GHẾ

Tức là không ngồi đằng hoàng, mà quay ngược ghế lại, để tựa lưng hướng ra phía trước, đôi chân dang ra, ngồi cuỡi lên ghế. Hàm ý tâm lý như sau:

a) Hành động tự bảo vệ:

Khi cảm thấy lời nói và hành vi đối phương uy hiếp tới mình, đã chọn lấy hành động phòng vệ này một cách không tự giác. Mong biến thụ động thành chủ động, chuyển yếu thế qua thế mạnh.

b) Mình là trên hết:

Người quen ngồi với tư thế này, là kẻ xem mình là trên hết, rất khó giáp tiếp.

c) Không câu nệ:

Cá tính người ngồi theo tư thế này thường không câu nệ. Họ mong dùng tư thế bình dị và không lễ phép này, để kéo gần khoảng cách đôi bên, tạo môi trường trao đổi vui vẻ và thoải mái.

- TƯ THẾ HÌNH SỐ 4

Tức là kéo một chân về phía trong, để cổ chân gác lên đầu gối chân kia, tạo nên hình số 4.

a) Tâm trạng ganh đua:

Tư thế thường xuất hiện trong cuộc trao đổi mặt đối mặt. Nó cho biết một thái độ và tâm trạng ganh đua. Vì tư thế này tạo nên một hình tam giác nhọn chĩa vào đối phương, khiến đối phương chịu áp đảo về tâm lý.

b) Tín hiệu phòng vệ:

Khi bị đối phương uy hiếp trong lúc xã giao, tiềm thức hay ý thức đều nhắc nhở mình phải có phòng ngự và phản công. Cái chân giở ra chính là tín hiệu phản công. Cho nên, tư thế này là tín hiệu phòng vệ của người đương sự khi tiến hành cạnh tranh và đối kháng với đối phương.

c) Tư tưởng xơ cứng:

Có người ngoài tư thế trên, còn thêm một động tác “gia cố”, tức là dùng một hoặc hai tay bám vào bắp vế của chân. Cho thấy tư tưởng cố chấp và xơ cứng.

- NGỒI NGAY NGẮN

Ngồi ngay ngắn, mắt nhìn thẳng phía trước. Đây là một tư thế hoàn mỹ.

a) Yêu cầu toàn mỹ:

Người có tư thế này chú trọng thực tế, chạy theo điều tốt đẹp. Họ chỉ làm những việc nắm chắc phần thắng, không mạo hiểm.

b) Tính tình hiền hậu:

Thiếu tinh thần sáng tạo trong công việc và tính linh hoạt khi xã giao, nhưng có lòng thương người, là người đôn hậu.

- NGỒI SÂU TRONG GHẾ

Tức là thân ngồi thật sâu trong ghế, lưng thẳng. Đây là tư thế ngồi nhằm biểu hiện ưu thế tâm lý với đối phương.

a) Nắm chắc phần thắng:

Nếu đối phương vừa có tư thế này, vừa nở nụ cười, cho biết người đó đang nắm chắc phần

thắng với công việc sắp tiến hành.

b) Rất hi vọng:

Nếu tư thế này kèm với vẻ mặt khó khăn, cho biết người đó đang thất vọng hoặc mất tin tưởng với yêu cầu của bạn hoặc với sự việc đang bàn.

c) Tỏ vẻ ác cảm:

Nếu ngồi với vẻ mặt giận dữ. Hàm ý hằn đang ác cảm về bạn và giận bạn lắm.

- NGỒI CO RÚT

Rút mình trong ghế, đôi tay kẹp trong cặp đùi.

a) Thiếu tự tin:

Người có tư thế ngồi như vậy rất mặc cảm, thiếu tự tin, là dạng phục tùng. Tuy tín hiệu trao đổi của họ có vẻ khiêm tốn, nhưng hàm ý tâm lý cho thấy họ thiếu niềm tin, e thẹn, tự phòng vệ mạnh.

- NGỒI NÉ QUA MỘT BÊN

Tức là ngồi né mình qua một bên ghế.

a) Tình cảm bộc lộ ra ngoài:

Đây là loại người thích bộc lộ tình cảm ra ngoài và không câu nệ. họ cho rằng chỉ cần cảm thấy thoải mái, không cần nghĩ ngợi sẽ để lại cảm giác đó. Thông thường mà nói, loại người này dễ giao tiếp, tiếc rằng họ thường để lại ấn tượng ích kỷ với đối phương.

- BUÔNG RỘNG CHÂN TAY

Khi ngồi cố gắng chiếm nhiều chỗ trống, tùy tiện đưa dang đôi chân, là một tư thế thờ ơ với

phép tắc.

a) Thích chi phối người khác:

Họ thường có năng khiếu chỉ huy, nên thích chi phối kẻ khác.

b) Sống nội tâm, không câu nệ:

Tư thế ngồi này có thể là người sống nội tâm, không biết trời đất là gì hoặc là người không câu nệ.

c) Hàm ý về tình dục:

Nếu là đàn ông đối với đàn bà, ngụ ý khêu gợi: nếu ngược lại, cho biết cô ấy thiếu kinh nghiệm về tình dục. Tóm lại đây là một tư thế khiếm nhã, khó coi.

- HAI CHÂN VẮT CHÉO

Đây là tư thế thường gặp, tức một chân tùy ý vắt lên chân kia. Hàm ý rất phong phú:

a) Cảm giác ưu việt:

Khi xã giao, tư thế cho biết đương sự đang giữ một cảm giác ưu việt hoặc uy quyền. Thông thường, giới nữ của một số nước, nhất là giới có giáo dục, thường thích chọn tư thế ngồi như vậy.

b) Tâm lý chán chường:

Nếu có tư thế này kèm theo khoanh tay, cho thấy tâm lý không vui và chán chường. Có thể khẳng định rằng đối phương đang có tâm trạng tiêu cực về lời nói của bạn.

c) Hành vi vượt quyền:

Vì đây là tư thế ngồi với tâm lý ưu việt, nên thường phát sinh ở người là cấp trên, người lớn

tuổi. Nếu phát sinh ngược lại, sẽ là hành vi “vượt quyền”.

- GÁC CHÂN LÊN BÀN

a) Không lễ phép:

Tự cho mình cao hơn người khác, hoặc là người tự tin quá đáng, dù sao đó cũng là tư thế không lễ phép.

- NGỒI CẠNH

Tức là không ngồi đối diện mà ngồi bên cạnh, hàm ý tâm lý như sau:

a) Giữ tâm lý nhất trí:

Muốn giữ tâm lý ngang nhau với đối phương, để tạo thêm thân mật, đó là chỗ dành cho người yêu.

b) Lòng nham hiểm khó lường:

Nếu không phải là người yêu, lại thích ngồi bên bạn, tuy có ý nghĩa muốn giữ cách nghĩ như nhau, song đó cũng có thể là mong tiếp xúc về thể xác, là biểu hiện lòng nham hiểm khó lường.

- NGỒI ĐỐI DIỆN

Tức hai người ngồi đối diện trực tiếp, là cách chọn chỗ để giữ khoảng cách tự nhiên nhất, hàm ý như sau:

a) Có lợi cho quan sát:

Đặt đối phương vào vị trí dễ quan sát nhất, tạo nên quan hệ giằng co về tầm nhìn, có lợi cho đôi bên quan sát lẫn nhau. Cho nên trong hoạt động thương vụ, thường chọn chỗ ngồi như vậy.

b) Tìm sự lý giải:

Do hạn chế tầm nhìn, đặt người ngồi vào trạng thái tâm lý để đối phương tìm hiểu. Người gặp mặt lần đầu thường chọn chỗ ngồi này. Hoặc sắp xếp chủ khách ngồi ghế hàng đầu cũng là một biểu hiện cụ thể về tâm lý này.

- NGỒI HƯỚNG LƯNG VÀO GÓC TƯỜNG

Tức là cách chọn chỗ hướng lưng về tường, mặt hướng ra ngoài cửa, hàm ý như sau:

a) Ham muốn quyền lực:

Vì chỗ đó giúp người ngồi quan sát được mọi cử động của mỗi người bước vào phòng, để tìm cách đối phó. Bàn làm việc của ông chủ thường sắp đặt như vậy.

b) Cảnh giác cao độ:

Xem từ góc độ tâm lý xã hội, đây là chỗ ngồi tốt nhất vì phía sau lưng khá an toàn. Mỗi khi gặp phải nguy hiểm, thì không cần lo sau lưng bị phục kích. Chọn chỗ ngồi như vậy tại nơi công sở là người cảnh giác cao độ.

- NGỒI KHUẤT SÁNG

Ngồi khuất sáng để dễ quan sát và khó bị quan sát lại. Đây là chỗ ngồi của thẩm vấn viên, của khán giả sân khấu và của người tự dấu mình.

Hàm ý tính cách: hoặc lời đời hoặc mặc cảm tự ti.

2. Hàm Ý Tâm Lý Qua Tư Thế Tay:

Tư thế tay là dấu hiệu phụ trợ quan trọng nhất khi xã giao hoặc tìm hiểu giữa người và người.

Cảnh sát giao thông đưa tay ra dấu hướng dẫn người, xe qua đường, bà con bạn bè đưa tay chào nhau tỏ vẻ hoan nghênh, thương buôn ra dấu tay để mặc cả, nhân viên phục vụ dùng dấu tay thay cho các thứ phục vụ... và kỳ lạ hơn, con người thông qua tư thế tay bày tỏ những nội dung khó nói lên lời, hoặc tỏ vẻ cầu xin, mệnh lệnh, thân thiện, khinh miệt, hạ thấp đối

phương...

Sự thật cho chúng ta biết rằng, tư thế tay là một hình thức thông tin quan trọng. Muốn tìm hiểu sâu hơn. Cần bắt đầu từ quan sát tư thế tay, vì động tác rất rõ rệt, nội dung bày tỏ cũng khá cụ thể và đa dạng.

Hàm ý của các tư thế tay khác nhau như sau:

a) Đan mười ngón tay với nhau:

Khi xã giao, có người thích đan chéo các ngón tay lại với nhau, như muốn bày tỏ tín hiệu tự tin. Người có động tác trên thường có sắc mặt tự nhiên, nở nụ cười trên môi, câu nói vô tư lự. Thật tình, hàm ý của tư thế này như sau:

- TIẾN THOÁI LƯƠNG NAN:

Nếu các ngón đan nhau đặt trên đùi, hai đầu ngón tay cái chạm nhau, nó bày tỏ một tâm lý không biết làm sao, đúng là tiến thoái lưỡng nan.

- KHÔNG VỪA Ý:

Nếu đối phương đan các ngón với nhau khi trò chuyện, đôi mắt nhìn trùng trùng về bạn, cho biết họ đang không vừa lòng hoặc đang cố chịu đựng.

- BÀY TỎ Ý ĐỐI ĐỊCH:

Đôi khi, tư thế này với hàm ý đối phương đang thù địch bạn. Khi hấn đặt tư thế tay như vậy ngay trước mặt, bạn phải chú ý đến vẻ mặt đối phương, có lẽ hấn đang thù địch bạn, bạn nên tìm cách xóa đi động tác đó, để câu chuyện có thể tiếp tục.

b) Chắp tay kiểu tháp nhọn:

Lòng bàn tay đối nhau, ngón tay đối nhau tạo nên tư thế tháp nhọn. Thông thường tư thế này gồm hai loại, một là tháp hướng xuống, hàm ý khác nhau:

- CAO NGẠO:

Nếu là tư thế tháp hướng lên, bày tỏ niềm tin mạnh, đồng thời dựa vào tư thế này để bày tỏ sự cao ngạo của bản thân. Nếu hấn ngấn đầu lên cùng với tư thế này, cho thấy hấn là kẻ tự cao tự đại, luôn cho mình là đúng. Thường xuất hiện trong quan hệ giữa cấp trên và cấp dưới.

- NHƯỢNG BỘ:

Tư thế tay hình tháp hướng xuống cho tín hiệu “nhượng bộ”. Khi xã giao, cần căn cứ tư thế đối phương, điều chỉnh hành động của mình.

- THÍCH THÚ:

Khi bàn chuyện làm ăn, nếu đối phương có tư thế tay là hình tháp hướng lên, thân cùng nghiêng về phía trước, tròng mắt mở to, cho biết hấn đang thích thú với bạn, là tư thế tương đối tích cực cho giao dịch thành công.

- KHÔNG THÍCH THÚ:

Nếu đối phương có tư thế tay hình tháp hướng lên, cộng thêm cặp đùi chéo nhau, mắt sáng, thân nghiêng ra sau, đây là tư thế tiêu cực, cho biết đối phương không thích thú về bạn, dự báo cuộc giao dịch khó thành công.

c) xoa tay:

Chúng ta đều biết rằng, xoa tay khi lạnh là nhằm tăng độ ấm, nhưng nếu khí trời đang bình thường, thậm chí vào mùa hè, vẫn có kẻ xoa tay, đó là vì sao? Hàm ý như thế nào?

- MONG MUỐN VÀ ƯỚC MƠ:

Xoa tay là biểu hiện ngoại tại của hoạt động tư duy mong ước.

- TÂM TRẠNG XÚC ĐỘNG:

Chúng ta thường gặp hiện tượng sau đây: khi trẻ em nhận được tin vui thường vỗ tay, xoa tay, chính là tín hiệu biểu hiện của tâm trạng xúc động.

- NGẦM Ý THẮNG LỢI:

Đôi khi bày tỏ tín hiệu đương sự đang chờ mong kết quả sắp tới (thắng lợi). Như vận động viên thể thao trước khi thi đua, cũng có thói quen xoa tay...

- GẶP KHÓ KHĂN:

Có người khi gặp phải vấn đề nan giải cũng có thói quen xoa tay, vì họ đang nóng ruột lo lắng.

- THIẾU LÒNG TIN:

Nếu khi hội đàm, đối phương xoa tay một cách chậm chạp, cho biết lời nói của bạn không gây được niềm tin nơi họ. Bạn nên lựa chọn cách diễn đạt khác hấp dẫn hơn, tranh thủ đưa hấn đi vào giai đoạn xoa tay nhanh.

c) chắp tay sau lưng:

Đây là động tác thường gặp: đặt hai tay ở sau lưng là một tín hiệu bày tỏ chí cao vô thượng, tự tin và cuồng vọng. Hàm ý như sau:

- UY LỰC TIỀM TÀNG:

Nếu đối phương giấu hai tay phía sau lưng, tức là hấn muốn bạn không hiểu được hấn đang nghĩ gì. Vì đôi tay là bộ phận bày tỏ hoạt động tư duy của bộ óc, giấu hai tay ở sau lưng tức là muốn tăng ẩn uy lực thực sự.

- TÂM TRẠNG CĂNG THẲNG:

Khi một người trong trạng thái căng thẳng, lo lắng bất an, cùng giấu hĩa tay sau lưng, để tự trấn an.

d) Bắt chéo cánh tay:

Trong một nhóm người trò chuyện với nhau, sẽ có người bắt chéo hai tay phía trước ngực. Nếu như nói tư thế này là tư thế thoải mái nhất để giữ cân bằng, hàm ý tâm lý sẽ ra sao?

- CĂNG THẲNG VÀ MÂU THUÂN:

Hai cánh tay bắt chéo nhau phản ánh tâm lý căng thẳng và mâu thuẫn của đương sự trong rất nhiều tình huống. Trong tình trạng khó xử, bắt chéo đôi tay dường như giúp thư giãn tâm trạng căng thẳng và mâu thuẫn.

- GIỮ BÌNH TĨNH VÀ ĐỀ PHÒNG NGỰ:

Đôi tay bắt chéo, đôi khi là một thứ tín hiệu có tác dụng giữ bình tĩnh. Nếu là kẻ đang ở thế yếu, khi cảm thấy mình bị uy hiếp, để che giấu sự bất an, nên bắt chéo hai tay, để ổn định tâm trí. Đây là tín hiệu phòng ngự và bình tĩnh.

- SỢ HÃI VÀ NGỤY TRANG:

Đôi khi, bắt chéo hai tay còn có ngụ ý trang, khi một con người tâm lý sợ sệt, sẽ có cử chỉ mất tự nhiên, thường bị run tay. Để kiềm chế sự sợ hãi, bắt chéo hai tay, đạt mục đích ngụ ý trang.

- CAO NGẠO:

Bắt chéo hai tay trong trường hợp xã giao, đôi khi là tâm lý cao ngạo. Nếu đối phương đặc chí vì địa vị hoặc điều kiện gì đó của mình, để tỏ vẻ cao ngạo, nên bắt chéo đôi tay, nhằm tạo cảm giác oai vệ và quyền thế.

- KHÔNG THÍCH THÚ:

Khi trò chuyện tay đôi, nếu đối phương bắt chéo hai tay, chứng tỏ đối phương không thích thú câu chuyện của bạn, hoặc không muốn nghe bạn nói, Dù ngoài miệng hân tán đồng quan điểm của bạn, thậm chí có vẻ tươi cười, nhưng tín hiệu đã biểu lộ ý tâm lý của hân. Để cho cuộc giao lưu có thể tiếp tục, khi phát hiện đối phương có tư thế này, phải tìm cách giải quyết, để câu

chuyện có thể tiếp tục.

e) Sờ lỗ mũi:

Mũi có chức năng chủ yếu là thở và là bộ phận khứu giác, đồng thời liên quan mật thiết tới các bộ phận khác trên cơ thể, phản ánh hoạt động nội tâm của con người. Cho nên dùng tay sờ lỗ mũi, có hàm ý như sau:

- CHE GIẤU SỰ DỐI TRÁ:

Dùng tay sờ lên mũi, thực tế là hình thức biểu hiện khác của tư thế dùng tay che miệng, nhằm che giấu hành vi lừa dối. Khi nói dối, người ta có thói quen dùng ngón tay sờ nhẹ dưới mũi, động tác này thật ý nhị, có tác dụng như che miệng.

- KHÓ XỬ:

Khi một người đang có tâm trạng mâu thuẫn và khó xử, sẽ có động tác sờ mũi. Khi đặt ngón trỏ dưới mũi, bàn tay tự nhiên che khuất miệng, gặp trở ngại không thể lập tức trả lời yêu cầu đề xuất của đối phương, nhằm trì hoãn mở miệng, kéo dài thời gian để suy nghĩ.

- DỤI MẮT:

Mắt là cơ quan thị giác của con người, là máy thu nhận những tín hiệu phức tạp từ bên ngoài. Con người nhờ có mắt nên quan sát được sự thay đổi của thế giới bên ngoài, và thái độ tinh thần của con người; kịp thời chuyển tới bộ óc để xử lý. Khi có cảm giác khác thường, tự nhiên đưa tay tiếp xúc đôi mắt, nảy sinh tín hiệu hợp thành bởi tay và mắt. Vậy dụi mắt có hàm ý tâm lý ra sao?

TRỐN TRÁNH:

Khi xã giao, dùng tay dụi mắt là tín hiệu né tránh tầm nhìn đối phương. Nếu động tác xuất hiện khi trò chuyện, cần lập tức tìm ra nguyên nhân để đối phương có thể tiến hành giao tiếp một cách thuận lợi và thành công.

- LỪA DỐI:

Khi đàn ông nói dối thường có thói quen dụi mắt, nếu là lừa dối nhiều thì kèm theo tư thế cúi đầu. Còn khi nữ nói dối, thường đưa ngón tay tiếp xúc nhẹ vào khoe mắt, dù sờ hoặc dụi, đều ngụ ý họ đang nói dối.

f) Gãy tai:

- TÂM LÝ TIÊU CỰC:

Tín hiệu hợp tác giữa tay và tai, cho thấy tâm lý phiền chán và công khai tẩy chay. Hình thức gãy tai thường có vài kiểu như sau: gãy tai, gãy dải tai, móc lỗ tai... Dù là hình thức thế nào, tín hiệu chỉ có một, tức là tâm lý tiêu cực của dương sự đối với kẻ khác.

g) Gãi cổ:

Đa số không phải vì ngứa mà gãy, hàm ý như sau:

- DO DỰ:

Là tín hiệu bày tỏ tâm lý do dự khi đối phương đứng trước giây phút cần đưa ra quyết định cuối cùng, nếu có động tác gãy cổ, nghĩa là hấn đang trong tâm trạng do dự cao độ - vì khi mang tâm trạng như vậy, lượng máu cần thiết cho bộ máu tăng cao, lượng máu do tim do tim cung cấp sẽ thông qua cổ tiến về não, khiến tổ chức thần kinh cổ ở trạng thái căng thẳng, nên có cảm giác khó chịu. Để giải trừ cảm giác đó, tay sẽ được “điều động” tới, nảy sinh tác động gãy cổ, vừa suy nghĩ.

- HOÀI NGHI:

Cón là tín hiệu nghi ngờ của một người đối với một việc nào đó, họ thường quen đưa tay lên gãy cổ. Khi bàn chuyện làm ăn, nếu đối phương luôn dùng tay gãy cổ khi nói, tức là hấn không cầm chắc lời nói của mình. Cho nên bạn phải nghĩ kỹ nội dung hấn nói trong lúc này, đừng nên tin vội.

h) Cắn móng tay:

Chúng ta thường phát hiện có một số người thích cắn móng tay của mình, thú vị hơn là họ còn cắn luôn đầu bút. Hàm ý như sau:

- SỢ HÃI HỐT HOẢNG:

Cắn ngón tay là phản ứng tâm lý sợ hãi hốt hoảng. Nhiều sự thật đã chứng minh rằng dùng miệng cắn móng tay hoặc vật thể khác, là hình thức diễn biến từ nhu cầu bảo đảm an toàn. Thời sơ sinh, phản ánh tâm lý bất an. Trong giao tiếp xã hội, nếu đối phương có biểu hiện như vậy, cần phải tìm cách xoá đi.

i) Chống cằm:

- TÂM TRẠNG BUỒN CHÁN:

Khi xã giao, thường thấy có một số người dùng tay chống cằm, tư thế trên là sự biểu hiện tâm lý buồn chán điển hình. Khi con người rơi vào tâm lý đó, thường tỏ ra ủ rũ, mệt mỏi, để chống đỡ cái đầu cúi gằm, sẽ xuất hiện động tác chống cằm.

- VỖ ĐẦU:

Đây là tín hiệu vui của con người. Thú vị ở chỗ vị trí tay có biến hoá, có khi chỉ vỗ đầu, có khi vỗ cả ót hoặc lưng cổ. Hàm ý tâm lý như sau:

- TỰ KHIỂN TRÁCH:

Nếu đối phương bỏ quên lời nhờ cậy của bạn, thì động tác vỗ trán là tỏ vẻ cáo lỗi, tự khiển trách. Còn người có thói quen vỗ trán thường nhanh mồm nhanh miệng, ngay thẳng dễ giao tiếp.

- KHÔNG YÊN LÒNG:

Khi đối phương vỗ sau ót, lại đưa tay xoa cổ, cho thấy hấn đang lo sợ, tính tình hơi tiêu cực.

Cần tìm cách giảm bớt sự lo lắng bất an đối phương khi xã giao.

j) Bàn tay hướng xuống:

Đây là một tư thế mang tính mệnh lệnh cho đối phương “ngồi xuống” hoặc “cúi xuống” vào thời nguyên thủy. Tư thế này vẫn còn sử dụng cho tới hôm nay. Một là ngón tay khép lại mà hướng xuống, hai là ngón trỏ đưa ra, bốn ngón co lại thành nắm. Hàm ý như sau:

- TÍNH MỆNH LỆNH:

Đặc điểm lớn nhất là tạo khí thế “áp đảo” thường gặp ở cuộc sống thường ngày, kèm theo đó là mệnh lệnh bằng lời. Tư thế này không những có ý nghĩa mệnh lệnh mà còn mang hiệu quả uy hiếp.

k) Bàn tay hướng lên:

Cũng có hàm ý rõ rệt như sau:

- MUỐN CẦU XIN CÁI GÌ ĐÓ:

Khi lòng bàn tay hướng lên hàm ý áp đảo đối phương, nâng cao bản thân, còn lòng bàn tay hướng xuống, là đề cao đối phương, áp đảo bản thân, đặc biệt là khi đối phương có yêu cầu nhờ bạn thường có tư thế sau:

- THÁI ĐỘ THÀNH KHẨN THỪA NHẬN:

Còn là biểu hiện của một thái độ坦然 thừa nhận, là tín hiệu tích cực của con người.

- KHIÊM TỐN:

Đôi lúc là tín hiệu tỏ vẻ khiêm tốn. Nói chung tư thế này hàm ý xã giao tích cực.

2. Hàm Ý Tính Cách Qua Bắt Tay:

Bắt tay là lễ nghi gặp mặt và tạm biệt, là cử chỉ thông thường trong cuộc sống hàng ngày như: hoan nghênh, chào tạm biệt, chúc mừng, thăm hỏi... Tuy đơn giản, bình thường nhưng bắt tay hàm ý tâm hết sức phức tạp, mang ý nghĩa quan trọng đặc biệt trong giao tiếp.

Theo nhà văn nữ khuyết tật trứ danh của Mỹ Helen Kaylor: “Tôi tiếp xúc rất nhiều bàn tay, tuy không có âm thanh, nhưng tính diễn đạt rất mạnh. Có người bắt tay thật dễ xa lánh, tôi nắm những ngón tay lạnh ngắt của họ, như đang bắt tay với gió bắc. Cũng có những người bắt tay như tràn trề ánh nắng, bắt tay họ, bạn cảm nhận được sự ấm áp chân tình”.

Cách bắt tay đúng là bàn tay nắm lấy bàn tay đối phương, đối phương cũng bắt tay lại tương tự. Thời gian kéo dài từ 1-> 5 giây hoặc lâu hơn tùy theo độ thâm sơ... Tư thế, sức mạnh, thời gian khi bắt tay, có thể diễn đạt tâm trạng và cảm tình khác nhau của người bắt tay khá chính xác và rõ ràng.

a) Qui phạm:

Cách bắt tay qui phạm là sức mạnh vừa phải, động tác chính xác, khi bắt tay đôi mắt chăm chú nhìn đối phương.

- KIÊN NGHỊ THẲNG THẮN:

Người bắt tay theo cách này thường là con người có cá tính kiên nghị ngay thẳng, tuơ duy cẩn thận kỹ lưỡng. Đồng thời có tinh thần trách nhiệm cao, đáng tin cậy.

b) Nắm chặt:

Nắm lấy bàn tay đối phương và ép chặt, khiến đối phương hơi đau.

- SỨC LỰC DỒI DÀO:

Người như vậy thường có năng lực lãnh đạo và tổ chức mạnh. Họ dôi dào sức lực, rất tự tin. Đôi khi, cách bắt tay như vậy làm bạn cảm thấy thân mật, như đôi khi là mặt biểu hiện giả dối.

c) Mềm yếu:

Chỉ dùng nhẹ vào tay đối phương, cho cảm giác thờ ơ.

- HOÀ ĐỒNG KHOÁNG ĐẠT:

Họ thường có tính tình hòa đồng khoáng đạt, cư xử hòa nhã, cởi mở và thoải mái. Làm việc chung với họ, bạn có thể mạnh dạn đề xuất ý kiến, không lo họ thiên lệch.

d) Bắt bằng đôi tay:

Tức là khi bắt tay dùng đôi tay nắm tay đối phương.

- CHÂN THÀNH NHIỆT TÌNH:

Muốn dùng cách bắt tay này để bày tỏ sự chân thành, nhiệt tình của mình. Thông thường, họ là người có tấm lòng nhân hậu, ôn hoà nhiệt tình. Thật lòng thật dạ với bạn bè. Nhưng kết luận đó chỉ thích hợp cho bạn bè với nhau. Còn đối với người mới gặp mặt, thì có hàm ý cầu xin cái gì đó. Bạn cần tìm hiểu ý đồ và động cơ của đối phương.

f) Lâu Dài:

Nắm lấy tay đối phương thật lâu.

- TÌNH CẢM DỒI DÀO:

Họ thích kết bạn, giàu tình cảm và luôn trüb thành với bạn.

h) Bắt bằng ngón tay:

Không phải nắm bằng tay của đối phương, mà là dùng ngón tay mình nắm lấy ngón tay của đối phương là một cách sai qui tắc.

- TÍNH NHẠY CẢM:

Người dùng cách bắt tay này, tính tình ôn hoà, nhạy cảm, có khi cũng tỏ ra xúc động. Khi đối

phương chọn cách này bắt tay với bạn, nghĩa là hấn muốn giữ khoảng cách nhất định với bạn.

- THIẾU TỰ TIN:

Nếu đối phương chủ động đưa tay và hơi nhiệt tình, thì bạn hoàn toàn có thể tin rằng hấn là người thiếu tự tin. Nhưng làm bạn với họ, sẽ không lo họ thiếu trung thành với bạn.

h) Lay động:

Nắm lấy tay đối phương không ngừng lay động:

- LẠC QUAN HÀO PHÓNG:

Họ thường có cá tính lạc quan hào phóng, nhiều ước mơ với cuộc sống, Dù gặp phải khó khăn gì, đều giữ được thái độ lạc quan độ lượng, không bao giờ chán nản. Cá tính này khiến họ được bạn bè yêu thích.

i) Miễn cưỡng:

Tức là không bắt tay, nhưng vì không cách nào né tránh, đành phải chọn lấy cách tiêu cực này.

- TÍNH TÌNH THIẾU HOẠT BÁT:

Họ thường là người quen sống nội tâm, nhút nhát nhưng rất chân thật, dù trong tình bạn hay tình yêu, một khi đã trao nhau tình cảm, sẽ thật lòng theo đuổi tới cùng.

k) Cứng đơ:

Đưa ra cánh tay cứng đơ từ xa với đối phương.

- LUÔN CẢNH GIÁC ĐỀ PHÒNG:

Người chọn cách này luôn cảnh giác đề phòng với đối phương. Cách bắt tay này rất thô lỗ, trắng trợn, là cách bắt tay không chút hữu nghị và khiến người ta bất mãn.

- KHỔNG CHẾ VÀ CHI PHỐI:

Tổ ý muốn chiếm vị trí chủ động hoặc chiếm ưu thế về một ý nghĩa nào đó. Giao tiếp với loại người này phải chú ý tình huống bị họ khống chế và chi phối. Thông thường mà nói, bạn rất khó xây dựng quan hệ hữu nghị bình đẳng với họ.

l) Chấp thuận:

Lòng bàn tay hướng lên đưa tay cho đối phương.

- TÍNH TÌNH YẾU ỚT:

Họ thường có tính tình mềm yếu và thiếu cá tính họ muốn thông qua cách này bày tỏ với bạn về sự cung kính, khiêm nhường và chấp thuận của họ: Thường thì cách bắt tay như vậy mang lại hiệu quả tốt.

m) TỰ Ý:

Tức là có thể bắt tay một cách tự nhiên với người lạ trong trường hợp xã giao.

- THÍCH CHƠI TRỘT:

Loại người này thường có ham muốn chơi trội, thích biểu hiện bản thân.

n) Bình đẳng:

Đưa thẳng bàn tay cho đối phương, cả quá trình nắm bắt, bàn tay đôi bên đều giữ chiều thẳng góc, ngón tay hơi dùng sức.

- HOÀN TOÀN TỰ TIN:

o) Không lễ phép:

Vài cách bắt tay neu dưới đây là loại bắt tay thiếu lễ phép: Đưa tay ra trước khi người lớn tuổi hơn chưa đưa tay; đàn ông đưa tay ra trước người phụ nữ; không tháo bỏ găng tay trước khi bắt tay người khác. Dù đối phương chọn cách nào trong số đó, đều nói lên hẳn là người không lễ phép, thiếu giáo dục, cần tránh giao tiếp với loại người này.

p) Bàn tay ra mồ hôi:

Có một số người kho bắt tay, bàn tay đổ mồ hôi, hàm ý như sau:

- **TÂM TRẠNG CĂNG THẲNG:**

Đang trong trạng thái tâm lý phấn khởi hoặc bất ổn, nếu là mồ hôi nhót nhát, chứng tỏ tâm trạng đang rất căng thẳng. Nếu đối phương là đối thủ buôn bán với bạn, nên nắm bắt thời cơ, tiến tới ép sát, hòng đạt tới mục đích của bạn.

3. Hàm Ý Tính Cách Qua Tư Thế Đi:

Mỗi người đều có tướng đi riêng biệt của mình, tư thế ở một mức đôn nào đó, được tạo nên và thích ứng với điều kiện của cơ thể. Nhưng nếu xét về bước chân, sải chân cụ thể, cùng với các đặc điểm khác ta sẽ thấy thay đổi tùy theo tâm trạng và cá tính của từng người.

Thật ra, tâm trạng hoàn toàn đủ sức thay đổi tư thế đi của một người. Nếu một người có bước chân nhanh nhẹn hơn ngày thường, ta có thể đoán biết y đang có tâm trạng vui tươi; ngược lại, nếu người đó tự nhiên có bước chân nặng nề, thì tâm trạng y chắc không vui.

Tóm lại, từng bước chân, sải chân, tư thế cụ thể, đều mang hàm ý đặc thù.

a) Dạng chân gọng kiềng:

Chân gọng kiềng tuy bước đi có sức, nhưng tỏ ra hấp tấp, thân trên lay động qua lại. Hàm ý tâm lý và đặc trưng tính cách như sau:

- **TÍNH TÌNH BẢO THỦ:**

Dáng đi này không được đẹp mắt trước mọi người. Phần hấn ta, rất cứng đầu: “Dù ai nói ngả ngổ nghiêng, ta đây vẫn cứ dạng kiềng chân đi”.

- KHÔNG THÍCH GIAO TIẾP:

Tuy đến nay cách nói này chưa thực sự chắc chắn nhưng loại người này thường có óc thông minh làm việc tỉnh bơ. Tạo nên thói quen sống cô độc một mình, đơn phương độc mã.

b) Dạng lung lay:

Tức là bước chân rất tuy tiện, không theo qui tắc cố định. Đôi khi họ đưa tay vào túi quần, co hai vai; đôi khi dang hai tay ra, uốn ngực mà đi. Thế giới nội thường Tâm của loại người này là:

- CÁ TÍNH KHOẢNG ĐẠT:

Cũng như bước đi của họ, cá tính rất rộng rãi, hào phóng, không câu nệ. Họ không bao giờ thay đổi phương thức hành vi của mình chỉ để làm vừa lòng người khác. “Mình cứ làm của mình, mặc kệ họ cười chê”, đó là quy tắc hành vi của loại người này.

- ƯỚC MƠ TO LỚN:

Họ thường thông minh, có chí hướng lập nghiệp, ước mơ to lớn. Điều thiếu sót là họ quá tự tôn, thích tranh cãi, nhất là khi họ có lý, không dễ dàng tha cho người khác.

- CỐ Ý VƯƠN LÊN:

Tính cách cứ như bước đi, cho người ta nhận biết họ không che đậy sự thiếu sót của mình, bất cứ lúc nào cũng lấy lý trí và tình cảm của mình làm trọng.

- TINH THẦN TẢN MẠN:

Dáng đi này còn thấy ở những người tản mạn, họ có hoài bão to lớn nhưng không thực hiện được, nên thường ôm ấp thái độ sống qua ngày.

c) Dạng đường thẳng:

Tức hai tay và hai chân để thẳng, khi bước đi không chút ngập ngừng, cho người ta cảm giác tao nhã. Hàm ý tâm lý là:

- SỐNG NỘI TÂM:

Đây là tướng đi của loại người quen sống nội tâm. Họ thường nhát gan, bảo thủ, thiếu lý tưởng cao xa. Điều đáng khen là họ bình tĩnh trước sự cố, không hay nổi nóng nên dễ giao tiếp.

d) Dạng xung phong:

Chúng ta có thể thông qua danh xưng mà tưởng tượng ra tư thế đi của loại người này: Bước chân nhanh nhẩu, không bao giờ lùi bước, dù đang đặt chân trong chỗ đông người hoặc chỗ vắng. Hàm ý tâm lý và đặc trưng tính cách như sau:

- tính cách nóng nồm, hấp tấp:

Họ ngay thẳng, thực thà, thích kết bạn, hay trò chuyện, tuy tính tình nóng nồm, nhưng hãy yên tâm vì họ không bao giờ làm chuyện gì có lỗi với bạn bè.

e) Dạng ngang hàng:

Bước đi chậm rãi, như lo sợ phía trước có cạm bẫy phục sẵn. Hàm ý và đặc trưng tính tình như sau:

- TÍNH CÁCH MỀM YẾU:

Tính tình loại này hơi mềm yếu, thích lo trước tính sau khi xử sự. Nhưng họ thường giàu tình cảm, là người đáng tin cậy.

f) Dạng nhìn quanh:

Bước đi chậm chạp, thiết nhanh nhẹn, luôn nhìn quanh. Hàm ý và đặc trưng tính cách như sau:

- KHÔNG HOÀI BẢO LỚN LAO:

Họ thích sống đơn độc, không giỏi kết bạn, hiệu suất công việc hơi thấp.

- HAM CUỘC SỐNG VẬT CHẤT:

Trong thực tế cuộc sống, họ thường ham muốn hưởng thụ vật chất, không chịu siêng năng làm việc. Nhưng họ có lòng hiếu kỳ mạnh, tiếc rằng thiếu bề chí nên sự thành công của những người này rất ít.

g) dạng kênh chân:

Bước chân tùy tiện, thiếu trang trọng, gót chân dường như không chấm đất. Hàm ý là:

- LÀM VIỆC THIẾU CHẮC CHẮN:

Tính tình người này cứ như bước chân thiếu trang trọng của họ, làm việc thiếu vững chắc. Tuy cuộc sống đã cho họ nhiều cơ hội tốt, nhưng đều bị họ bỏ qua một cách khinh suất.

- TÂM TRẠNG THIẾU ỔN ĐỊNH:

Tuy họ rất thông minh, nhưng lại yếu ý chí, tâm trạng không ổn định. Họ thường làm những việc không đầu không đuôi trong tiền thức, nên dễ bị phê bình.

h) dạng lắc lay:

Bước đi như lá liễu trước gió, lay lắc qua lại như “rắn bò” theo số cổ. Hàm ý như sau:

- THÍCH LÀM BỘ LÀM TỊCH:

Họ thường làm việc thiếu trách nhiệm.

- KHÔNG ĐÁNG TIN CẬY:

Loại người này thường gain trá, dù làm việc hay kết bạn, đều cho người ta cảm giác không đáng tin cậy. Giao dịch với loại người này phải cẩn thận, nếu không dễ bị thiệt thòi.

i) Dạng lão đảo:

Bước chân loạng choạng. Hàm ý và đặc trưng tính cách như sau:

- ĐẦU ÓC ĐƠN GIẢN:

Thường là phần tử gây sôi nổi trong đám đông. Người này đầu óc đơn giản, thiếu ý chí, thiếu cẩn trọng. Tuy không an phận, nhưng vẫn còn giữ qui củ, không đến nỗi làm bậy.

j) Dạng bắt tay để phía sau:

Tức là bắt chéo hai tay đặt sau lưng khi bước đi. Hàm ý như sau:

- TÍNH TÌNH HOÀ ĐỒNG VÀ CÓ MỘT SỐ THÀNH TỰU NHỎ

Là loại người có thể tạo nên một số thành tựu nhỏ. Tính tình hoà đồng. Đây là bước đi tự mãn và nhẹ nhõm sau khi có thành công nhỏ.

- THÍCH DẠY ĐỜI:

Họ thường thích phê bình người khác từ đâu tới chân, thích dạy đời. Vì tương đi cho người khác ảo tưởng tự cao, mà thật sự cũng như vậy.

k) Dạng cúi đầu:

Tức là cúi đầu xuống khi đi, bước chân rất chậm. Hàm ý như sau:

- tính tình thiêu hoạt bát, cởi mở:

Không chủ động trong mọi việc cư xử, nên ít bạn bè tâm giao.

- GIỎI TÍNH TOÁN TRONG LÒNG:

Họ thường không chịu nhìn thẳng vào ánh mắt đối phương và không muốn người khác hiểu được tâm tư qua vẻ mặt mình. Nên thường cúi đầu mà đi.

l) Dáng hấp tấp:

Bước chân hấp tấp đi mau, nghe nặng nhưng không rối. Hàm ý và đặc trưng tính cách là:

- TÍNH TÌNH CỞ MỞ:

Tính tình cởi mở, ngay thẳng, nhanh mồm nhanh miệng, có tài cán lãnh đạo. Nhưng đôi khi vì quá tùy ý mà làm hại đến người khác.

m) Dạng tự mãn:

Ngẩng đầu mà đi, phạm vi lay động cử đôi tay rất lớn, hai chân hơi cứng, bước đi cẩn thận. Hàm ý và đặc trưng tính cách như sau:

- TỰ CAO TỰ ĐẠI:

Bước đi phản ánh nội tâm của họ, muốn thông qua tướng đi để lại ấn tượng sâu sắc nơi người khác.

n) Dạng khom lưng:

Nhô cao đôi vai, đầu hướng tới phía trước, tầm nhìn hướng xuống chân. Hàm ý như sau:

- Ý THỨC TỰ THÂN CAO:

Họ thường ham muốn cuộc sống vật chất, quá tự tin trong cư xử, thích già mồm, dễ mịch lòng người khác, thiếu bạn bè tâm giao.

- CÔ ĐỘC VÀ BUỒN BÃ:

Với tư thế như vậy nên không nhìn xa trông rộng, nên cũng khó nhìn nhận chính mình, cô độc và buồn bã.

o) Khom mình ra phía trước:

Thân trên hướng về phía trước, để giữ tầm nhìn, họ thường đưa cao cằm. Hàm ý như sau:

- KHÔNG CÓ LÝ TƯỞNG CAO XA:

Họ không mang nhiều hy vọng về tương lai, thiếu nhận thức rõ ràng với hoàn cảnh xung quanh.

- HỒ ĐỒ:

Luôn mang thái độ bi quan và thất vọng, làm việc thiếu kế hoạch chu toán, luôn “đi theo cảm giác”, sống một cách mơ hồ.

p) Dạng chậm rãi:

Tướng đi như sau: miệng hơi hở, hai tay buông xuôi, tay nhìn về phía trước, nhưng ánh mắt lay động bất định, tỏ ra vô cùng mơ màng. Hàm ý và đặc trưng tính cách như sau:

- THIẾU NHẠY CẢM:

Cho người ta ấn tượng thiếu sức sống, không hoạt bát, thiếu quan tâm với cuộc sống xung quanh. Thiếu khả năng ứng xử khi gặp sự cố.

- lực lượng tiềm tàng:

Họ thường tiềm ẩn một khả năng to lớn, đôi khi được phóng thích bằng những cách thức mà kể cả bản thân họ cũng không hiểu nổi, hơn nữa lại là khả năng bộc phát. Càng khó hiểu hơn là sau đó họ lại trở về hiện trạng như chưa có việc gì xảy ra.

q) Dạng phách lối:

Tướng đi như sau: hít thở với tư thế nâng cao đôi vai, thân rất gắng sức. Hàm ý như sau:

- HẸP HÒI, NHỎ MỌN:

Họ thiếu độ lượng, ý chí mềm yếu, không muốn sống đơn độc.

- LÀM BỘ LÀM TỊCH:

Họ thường lợi dụng sức mạnh người khác hoặc tập thể để làm nổi bật chính mình. Tuy không có nhiều bản lĩnh, nhưng lại không muốn sống dưới bóng người mạnh dạn hơn, đành phải mượn sức bên ngoài để tạo khí thế.

r) Dạng quay đầu lại:

Cứ quay đầu nhìn lại, không phải quên việc gì, cũng không phải chào từ biệt người quen, càng không phải tìm kiếm, nhưng cứ vừa đi vừa quay về nhìn phía sau. Hàm ý và đặc trưng tính cách như sau:

- LƯU LUYẾN QUÁ KHỨ:

Họ nhớ mãi mọi chuyện và sự việc đã qua, rất lưu luyến quá khứ, nên khi đi thường xuyên nhìn lại.

- CỐ CHẤP:

Thông thường, họ không thể chấp nhận lời phê và chỉ trích của kẻ khác.

4. Hàm Ý Tính Cách Qua Tư Thế Gọi Điện Thoại:

Qua việc phổ biến của hệ thống thông tin điện thoại, con người ta dù làm việc, sinh sống, hoặc xã giao, đều thích sử dụng điện thoại, khiến tần số sử dụng của điện thoại ngày càng cao. Qua

tư thế gọi điện, ta có thể quan sát và biết được đặc trưng tính cách hàm ý tâm lý của người gọi.

- QUAN HỆ MẬT THIẾT:

Khi gọi điện, vừa nói vừa vắn vê dây điện thoại, có lẽ có quan hệ mật thiết với người bên kia đầu dây, thậm chí có quan hệ đặc biệt. Đồng thời, người như vậy thường hơi khinh đời.

a) Mặt hướng ra ngoài khi gọi:

- ĐẦY TỰ TIN:

Họ đầy tự tin với cuộc sống, đồng thời cho thấy cuộc gọi không có gì bí ẩn.

b) Ngồi ngay ngắn:

- LUÔN LUÔN VÂNG LỜI:

Người ngồi ngay thẳng khi gọi hoặc nghe điện, nói rõ đầu dây bên kia chắc là cấp trên. Loại người này thường chỉ biết vâng lời, thiếu tính phản kháng và độc lập.

c) Giữa khoảng cách giữa tai và ống nghe:

- KHÔNG COI AI RA GÌ CẢ:

Họ thường giữ khoảng cách nhất định giữa ống nghe và lỗ tai, chắc chắn là kẻ không coi ai ra gì cả, kiêu ngạo tự cao, họ có cảnh giác cao và không tỏ thái độ vui buồn ra mặt.

d) Ngồi thoải mái:

- BÌNH TĨNH KHÔNG HOẢNG HỐT:

Khi gọi điện thích nằm, ngồi thoải mái, là người chậm rãi bình tĩnh, không màng thành quả của người khác và cũng không muốn góp sức của bản thân.

e) Vẽ bùa:

Họ có tài năng nghệ thuật, thường tỏ ra thiếu tập trung, thích ảo tưởng.

f) Kẹp ống nghe trên vai:

- CÁ TÍNH CẨN THẬN:

Họ thường nghĩ kỹ mọi vấn đề, có cá tính cẩn thận. Khi đưa ra ý kiến hoặc khi làm việc, luôn có chút bảo lưu.

g) Nghiêng trước nghiêng sau:

- TÂM TRẠNG BẤT ỔN:

Ngồi trên ghế nghiêng trước nghiêng sau khi gọi điện, loại người tâm trạng thiếu ổn định, khi đắc chí tỏ ra vui mừng vô cùng, xem thường mọi việc; khi thất ý thì tỏ ra ủ rũ, đứng ngồi không yên.

h) Gác chân lên bàn:

- TỰ CHO MÌNH LÀ ĐÚNG:

Làm việc chủ quan, quyết đoán bừa bãi, có khuyết điểm cả tin.

i) Vừa gọi điện vừa chỉnh trang:

- HAM HƯỞNG THỤ VẬT CHẤT:

Vừa gọi điện, vừa chỉnh trang như sửa lại cà vạt, áo quần, đầu óc, soi gương là kẻ có tính phù hoa. Họ thường là kẻ ham hưởng lạc, thiếu vươn lên khi làm việc.

j) Nằm phần dưới ống nghe:

- CÁ TÍNH KIÊN CƯỜNG:

Cá tính kiên cường, thích làm theo ý mình, không chịu chi phối bởi người khác.

k) Nằm phần trên ống nghe:

- MỀM YẾU NHẠY CẢM:

Người này mềm yếu, nhạy cảm, cảnh giác cao với người khác nên bạn bè không nhiều.

5. Hàm Ý Tính Cách Qua Tư Thế Cầm Ly:

Trong xã giao, ly tách là vật dụng không thể thiếu của con người. Dù đang ở nhà hàng hay ở tiệm café, hay khi ở nhà, ly tách đều không xa tay người. Do tính tình khác nhau, tư thế cầm ly cũng nhiều kiểu nhiều dạng. Qua đó ta có thể tìm cách của người cầm ly là như thế nào không ?

a) Cầm phần trên ly:

- TÍNH CÁCH LẠC QUAN:

Họ thường cởi mở lạc quan, ít chú ý tới việc nhỏ. Họ đối xử với người khác nhiệt tình, nhưng thiếu bền lâu.

b) Cầm phần dưới ly:

- SỐNG NỘI TÂM:

Nhạy cảm với mọi việc bên ngoài, thích sống nội tâm, xử sự do dự thiếu dứt khoát.

c) Cầm phần giữa ly:

- GIỮ ĐƯỢC CHỮ TÍN:

Họ đáng tin cậy, thường gây được thiện cảm của đối phương. Nhưng đôi khi hành động trái với

nội tâm, có khuynh hướng xu nịnh.

d) Đôi tay cầm ly:

- CÔ ĐƠN MỘT MÌNH:

Họ thường cô độc trên đường đời khi trò chuyện với đối phương, thường cảm thấy không ăn ý. Họ thích những người khác phái nhiều hơn.

f) Lay động:

Người thích lay động chiếc ly, có đặc điểm cá tính như sau:

- SỞ THÍCH ĐA DẠNG:

Họ không yên tâm lo cho một việc, dù đó là việc gì, họ không thể kiên trì tới cùng. Họ thường có sở thích đa dạng.

e) Vừa cầm ly, vừa hút thuốc:

- LÒNG TỰ TIN MẠNH MẼ:

Ngoài tự tin, còn có cách tỏ ra lịch lãm trong xã giao, chỉ tiếc là con người thiếu thật thà.

f) Đưa cao ngón út:

- LÒNG DẠ HẸP HÒI:

Họ thường tỏ ra vui buồn trên mặt, gặp trắc trở rất mau nản chí, là người hẹp hòi điển hình .

g) Lấy tay bịt ly:

- KHÁ GIẢ DỐI:

Thái độ giả dối khi cư xử. Thông thường họ ít để lộ ý đồ và tâm trạng thực sự của mình.

h) Đưa ngón trỏ:

Đưa ngón trỏ ra khi cầm ly có hàm ý như sau:

- COI TRỌNG LỢI ÍCH CÁ NHÂN:

Nếu là phụ nữ sẽ là kẻ đặt nặng về tiền bạc, địa vị, danh vọng.

6. Hàm Ý Tính Cách Qua Tư Thế Khi Say Rượu:

Trong trường hợp xã giao, thông qua rượu có thể tìm hiểu con người và tâm lý đối phương. Theo người xưa phân tích, qua rượu có thể nhìn thấy bản tính của con người.

Đó là vì khi say rượu, do tác dụng kích thích của men rượu, khiến nhịp mạch tăng lên, hơi thở và máu chảy tăng nhanh, thần kinh hưng phấn. Sự phản ứng sinh lý này kéo theo phản ứng tâm lý tương ứng. Cho nên, biểu hiện lúc say rượu sẽ bộ lộ toàn bộ tâm trạng tiềm ẩn mà khi tỉnh luôn giấu kín.

Với những biểu hiện khác nhau khi say rượu, hàm ý tâm lý cũng không giống nhau.

a) Nói huyên thuyên:

Có khi người đó thường rất ít nói, sau khi say rượu lại nói huyên thuyên. Hàm ý như sau:

- QUAN HỆ MỌI NGƯỜI RẤT CĂNG THẲNG:

Người nói nhiều khi say, cho thấy quan hệ với mọi người rất căng thẳng, chỉ khi say mới dám hoà đồng với đám đông, cho nên rất muốn tự bày tỏ, mong dùng lời nói để rút ngắn khoảng cách với đối phương, nhằm tạo quan hệ tốt.

- TÍNH TÌNH BẢO THỦ, CỨNG NHẮC:

Dù làm việc hoặc xử sự đều tỏ ra cẩn thận và cung kính, là con người có tính cách bảo thủ.

b) Lung lay:

Người say rượu có động tác và cử chỉ khác hẳn ngày thường, cầm đồ đạc, vận dụng không chắc. Có đặc trưng tâm lý và tính cách như sau:

- CÁ TÍNH PHẢN KHÁNG:

Là người có tính phản kháng điển hình, họ xưa nay luôn bất mãn với nhiều việc, chịu áp lực nặng nề về tâm lý.

- DỄ GÂY THIỆN CẢM:

Loại người này thường có thể cư xử tốt với mọi người, tuy cách cư xử hơi miễn cưỡng, nhưng nhìn chung, không khiến người khác chán ghét.

c) Khóc lóc:

Có số người ngày thường xem ra khá kiên cường, nhưng dễ khóc là sau khi say. Vậy hành động này ý tâm lý ra sao?

- KẺ LÃNG MẠN CỎI MỞ:

Có thể khẳng định rằng, người này là kẻ theo chủ nghĩa lãng mạn, tính tình cỏi mở, nhất là đối với người khác phái. Rơi lệ khi say có thể giải thích nhu cầu đối với người khác phái.

- KHÔNG THỂ KIỂM CHẾ TÂM TRẠNG:

Là loại người không thể kiểm chế tình cảm bản thân, dù trên sự nghiệp hay chuyện tình cảm, họ đều cho nhiều hơn nhận. Sự thật cũng vậy, họ thật lòng cư xử với người khác, nhưng lại không được đối phương tôn trọng, nhiều lúc còn bị bán rẻ.

- HÀNH VI THEO ĐÚNG QUI CỬ:

Trong cuộc sống thường ngày, luôn vâng theo mọi mệnh lệnh của cấp trên và tiền bối, hành động theo đúng qui định. Cho nên, những điều bất mãn và ham muốn bị đè nén trong lòng cũng nhiều hơn người khác.

d) Cúi chào:

Người thích cúi chào người khác khi say, có hàm ý tâm lý như sau:

- CỬ CHỈ TÙY TIỆN:

Những người càng say càng thích cúi chào lia lịa, thường là kẻ có sức bền dẻo dai và tính tùy tiện khi hành động. Đây là sự bộc lộ của tình cảm dồi dào.

- KHÔNG CÂU NỆ:

Là người không câu nệ, thậm chí khi chào hỏi, vẫn bộc lộ hành vi thô bạo trong tiềm thức. Lúc tỉnh, người khác tuy thích họ, nhưng lại không hiểu được họ.

e) Ủ rũ:

Khi say tỏ ra mơ màng, ủ rũ, hàm ý tâm lý như sau:

- TÍNH CÁCH CHỦ ĐỘNG, CỞI MỞ:

Có thể khẳng định đây là loại người có hành vi sôi nổi, tính cách chủ động, cởi mở. Sự khác thường khi say cho thấy nội tâm không yên, nên có hành vi trái ngược.

- KHÔNG CHÁN NẢN TRƯỚC THẤT BẠI:

Loại người này là kẻ thành công trên sự nghiệp. Họ không bao giờ ủ rũ hoặc bất an khi gặp thất bại.

f) Ca hát:

Ca hát hàm ý tâm lý như sau :

- KHẢ NĂNG CÔNG VIỆC TIỀM TÀNG:

Họ luôn biết áp dụng tính tình không sợ thất bại và trắc trở của mình vào công việc nên giàu khả năng tiềm tàng.

- LÀ NGƯỜI ĐÁNG TIN CẬY:

Là người đáng tin cậy trong tình bạn. Nhìn chung họ thích chăm sóc người khác, biết phân rõ chuyện công và việc riêng .

f) Nằm ngủ:

Sau khi say nằm xuống ngủ ngon, có hàm ý tâm lý là:

- TÍNH CÁCH SỐNG NỘI TÂM :

Là người sống nội tâm điển hình tuy ý chí hơi yếu thường có thái độ hoà hoãn và nhường nhịn với mọi người, mọi việc xung quanh .

- THIẾU TÁC PHONG QUYẾT ĐOÁN :

Loại người này thiếu dũng cảm trong công việc, thiếu quyết đoán, nhưng lại hay được lòng phụ nữ.

g) Khoác lác:

Chỉ một chút rượu đã luôn miệng khoác lác. Có tính cách như sau:

- TÍNH CÁCH TÂM THẦN (HYSTERIA):

Loại người này thường có cá tính hysteria, ham muốn tự biểu hiện, xem mình là trên hết. Sau

khi có rượu vào bụng, lý tính được buông thả, bản tính bắt đầu lộ nguyên hình, dù nói việc gì đều liên quan tới bản thân, có khi còn kể huyền thuyên những chuyện trường học, cha mẹ, anh em, vợ con... trước đám đông. Trong thâm tâm của họ, ngoài bất mãn vì không được nhìn nhận, còn tiềm ẩn những ham muốn không thoả mãn, chán chường vì khả năng bản thân...

8. Hàm Ý Tâm Lý Qua Tư Thế Hút Thuốc:

Hút thuốc lá là thói quen xấu, rất có hại cho sức khoẻ. Nhưng trong trường hợp xã giao, hút thuốc, mời thuốc lại là môi trường giao tiếp khó bỏ qua. Như vậy, qua tư thế hút thuốc có thể phán đoán đặc trưng, tính cách và tư thế hút thuốc, có ý nghĩa quan trọng trong việc phán xét về tâm lý và đặc trưng con người.

a) Hút thuốc tẩu:

Tẩu thuốc được làm bằng gỗ cứng, đầu tẩu đựng thuốc sợi, cán để ngậm mà hút. Người thích hút tẩu có đặc trưng trong tính cách và hàm ý tâm lý như:

- KÍN ĐÁO TỪNG TRÁI:

Hút tẩu thuốc cho người khác ấn tượng kín đáo, từng trải và thận trọng. Sự thật đúng như vậy. Hút thuốc tẩu thông qua một vài độc tác làm giảm căng thẳng và stress. Kéo dài thời gian suy tư, để tranh thủ xử lý vấn đề cho tốt.

b) Xì gà:

Là thuốc là cuộn bằng lá thuốc, thô dài hơn thuốc là thường. Hàm ý đặc trưng của những người thích hút xì gà là:

- HÀO PHÓNG MẠNH MẼ:

Do điếu xì gà hơi mắc tiền nên người hút đã tạo được cảm giác sang trọng hơn người. Người hút còn thấy cá tính hơi mạnh mẽ, hào phóng, dám nghĩ dám làm.

c) Thuốc lá hiệu nổi tiếng:

- CẢM GIÁC SANG TRỌNG HƠN NGƯỜI VÀ TÍNH TÙY TIỆN:

Người thích hút thuốc lá hiệu nổi tiếng, ngoài sang trọng ra, còn rất hiếu thắng. Trái lại nếu người hút không chú trọng nhãn hiệu, thì là người sống rất tùy tiện.

d) Nhả khói lên:

- ĐỊA VỊ ƯU VIỆT:

Là người tích cực, tự tin, kiêu ngạo và có chủ kiến, là biểu hiện địa vị ưu việt cao sang.

e) Nhả khói xuống:

- Ý CHÍ SA SÚT:

Nếu họ không phải có gì muốn giấu giếm bạn hoặc có ý đồ gì, thì họ chắc chắn là kẻ tâm trạng tiêu cực, ý chí sa sút hoặc trong lòng đang ngờ vực.

f) Nhả khói nơi khoé miệng:

- ĐANG TRONG TÂM TRẠNG ĐỐI LẬP VÀ MÂU THUẪN:

Người hút thuốc không nhả thuốc ra phía trước, mà nhả qua khoé miệng, nếu không phải vì lễ phép, tránh khói bay vào mặt đối phương, thì trong lòng họ chắc chắn đang có hai thứ tâm trạng đối lập nhau, tích cực và tiêu cực hoặc có thể là suy nghĩ chưa chính chắn đối với một việc gì đó.

g) Nhả khói qua lỗ mũi:

- DƯƠNG TỰ ĐẮC:

Là cảm giác tự phụ. Họ thường ngẩng cao đầu, nhả khói qua lỗ mũi, dương tự đắc, tự cho mình ưu việt hơn người.

- LO ÂU BUỒN KHỔ:

Nếu họ cúi đầu nhả khói qua lỗ mũi, thì rõ ràng là tâm trạng lo âu và buồn khổ.

9. HÀM Ý TÂM LÝ VỀ TƯỞNG ĂN UỐNG:

Qua tưởng ăn uống của một người, có thể tìm hiểu tính cách và điều bí mật tâm lý của người đó.

a) Ăn nhanh:

- TINH LỰC SUNG MÃN:

Là người say mê công việc, cũng như ăn nhanh, họ đưa ra quyết định cũng nhanh, làm việc theo kiểu cách nhanh gọn.

- NHIỆT TÌNH CỎI MỎ:

Nếu họ thích việc gì hay người nào, thích yêu cầu đối phương có hứa hẹn.

b) Ăn chậm:

- HƠI KÉN CHỌN:

Họ thích suy đi nghĩ lại, tốn khá nhiều thời gian trong công việc, cho tới khi nhận thấy không có vấn đề gì, mới đưa ra quyết định cần thiết. Nhất là khi mua hàng, nếu không thấy vừa ý, họ thường yêu cầu đổi lại.

c) Ăn nhiều:

- KẺ THEO CHỦ NGHĨA HƯỞNG LẠC:

Chỉ cần là món ăn ngon, họ đều ăn nhiều. Đây cũng là phản ảnh khuynh hướng xã hội hoá của

họ.

- KÉM SUY XÉT:

Họ không bao giờ che giấu quan điểm của mình, đồng thời họ cũng không thạo suy xét.

d) Ăn hỗn tạp:

Tức là ăn hỗn tạp các loại thức ăn.

- TÂM TRẠNG THƯ GIÃN:

Họ ít chú ý với sự việc xung quanh, tâm trạng khá thư giãn. Nhìn mọi việc ít chú ý về ngoài, đôi khi dễ bỏ sót những điều tế nhị.

e) Ăn không có giờ giấc:

- KHÓ NẮM BẮT:

Những người quen ăn không giờ giấc, cá tính thường phức tạp dễ thay đổi, khiến người ta khó nắm vững.

d) Ăn mạnh miệng:

Chỉ những kẻ ăn rồn rảng trong bữa tiệc, thích bình phẩm các món ăn.

- KHẢ NĂNG XÃ GIAO KHÁ:

Giỏi xử lý các quan hệ phức tạp về nhân sự, là người lạc quan có khuynh hướng hưởng thụ về cuộc sống.

- VUI BUỒN THAY ĐỔI BẤT THƯỜNG:

Đôi lúc họ rất cởi mở, vui vẻ, đôi lúc lại tỏ ra rầu rĩ, thay đổi khác thường. Do tính tình bất ổn

định, đôi lúc họ có những cử chỉ quá tùy tiện, có khi làm mất vui người khác.

- CỞI MỞ, DỄ GIAO TIẾP:

Họ thường có cá tính cởi mở, hòa đồng, bạn bè nhiều. Dù là công việc hay giải trí, họ đều giữ được quan hệ vui vẻ với tất cả mọi người.

V. HÀM Ý TÂM LÝ QUA SỞ THÍCH VẬT DỤNG

1. TÍNH CÁCH QUA TRANG PHỤC:

“Ăn mặc theo sở thích cá nhân”, đáng lẽ không cần để ý tới lời phê bình của người khác. Nhưng xét về tác dụng ăn mặc trong xã giao, lại là điều không thể bỏ qua. Tuy ta phản đối “xem mặt mà bắt hình dong”, nhưng cũng không thể quá coi thường cách ăn mặc. Một người đầu tóc bù xù, ăn mặc lôi thôi, làm sao để lại ấn tượng tốt đẹp cho người khác. Một người ăn mặc tươm tất, sạch sẽ gọn gàng, không những cho người khác cảm giác thoải mái, cũng có lợi cho việc xã giao. Ăn mặc là phương thức giao lưu phi ngôn ngữ trong xã giao. Chỉ ít có thể truyền đạt tới đối phương 10 thông tin trở lên: Trình độ kinh tế, giáo dục, độ tin cậy, địa vị xã hội, khả năng bình phẩm, hoàn cảnh sống, bối cảnh xã hội, bối cảnh giáo dục, mức độ thành công và đạo đức phẩm chất....

Ăn mặc còn bao gồm hàm ý tâm lý rộng rãi và phức tạp. Một cô gái kén chọn cách ăn mặc khi hẹn hò với bạn trai, cho thấy cô muốn làm vui lòng bạn trai. Có người thích ăn mặc khác với thân phận của mình, có thể vì không muốn g khác biết được tuổi tác, nghề nghiệp và thu nhập thật sự của họ. Học sinh không muốn mặc đồng phục, vì họ muốn tỏ ra mình có cá tính. Nếu xét theo ý nghĩa này, muốn đoán biết tính cách qua ăn mặc của một người, thật khá khó khăn. Trong xã giao ngoài đời, nếu ta chỉ đường đột phán xét đối phương qua cách ăn mặc, phát xuất thất bại sẽ rất cao. Đồng thời, chúng ta phải hiểu rằng, kiểu cách và màu sắc của trang phục có quan hệ mật thiết đối với người mặc, điều này giúp ta phần nào tính cách và thế giới nội tâm người đó.

Là “làn da thứ hai” của loài người, áo quần nhờ vào kiểu dáng, màu sắc, vật liệu, công nghệ may

mặc, giúp cho khi mặc vào làm tăng vẻ đẹp thân hình, đồng thời phản ánh tính cách và thế giới nội tâm của người mặc. Kiểu dáng là hình thức tồn tại của áo quần, là sự phân loại của thời trang. Kiểu dáng của quần áo phải mang tính chất thực dụng, đa dạng và nghệ thuật. Sự lựa chọn kiểu dáng áo quần của một người không những cho thấy mức độ thẩm mỹ, đồng thời còn bộc lộ phẩm chất tâm lý và cá tính của đương sự.

Kiểu dáng quần áo (hình thức kết cấu) đại diện cho cá tính và hàm ý tâm lý như thế nào, dưới đây chúng tôi sẽ phân tích kỹ cho bạn đọc.

a) Bộ veston:

Là loại áo quần được du nhập từ phương Tây. Do tạo hình của veston có đường nét hoạt bát và lưu loát, người mặc và tỏ ra tự nhiên, phong độ, khoẻ đẹp. Ngày nay, veston là lễ phục thông dụng mang tiêu chuẩn quốc tế, nếu ai mặc veston như thường phục, sẽ có hàm ý tâm lý như sau:

- TỰ MÌNH CHO LÀ HƠN NGƯỜI :

Vì bộ veston là áo quần chính thống và đơn giản, giữ được phong độ khí thế. Cho nên nếu mặc veston như thường phục, không chịu tháo bỏ cà vạt dù ở trường hợp nào, sẽ là người mang tâm lý tự cho mình hơn người khác, và tìm cách để hơn người về mọi mặt. Xử sự khá cố chấp.

- TÍNH TÌNH HOẠT BÁT:

Mặc veston mà không thắt cà vạt, nếu không có thói quen luộm thuộm, thì chắc chắn là người hoạt bát, thích giúp đỡ kẻ khác, được làm bạn với họ thật vui vẻ.

- CHÚ TRỌNG BỀ NGOÀI:

Mặc veston vào trường hợp phi chính thức, cho người khác cảm giác ngay ngắn. Trong cuộc sống, họ thường rất chú trọng hình thức, tư duy khá như cách ăn mặc của họ. Nhưng tính tình hơi mềm yếu, không quen xã giao.

- SƠ XUẤT:

Người mặc veston không do nhu cầu, cũng không vì thoải mái, thường mặc một cách tùy tiện, họ thường có tính cách sơ suất, làm bạn với họ chẳng thú vị chút nào. Vì họ thường mặc kệ sự tồn tại của bạn, làm theo ý thích mình.

b) Jacket:

Jacket dễ mặc, cử động thoải mái, có thể che đậy chỗ không “mỹ mãn” trên thân hình, không mang màu sắc nghề nghiệp, cho nên được mọi người yêu thích. Hàm ý tâm lý của người thích mặc Jacket như sau:

- TÍNH HOÀ ĐỒNG:

Họ thường hoạt bát, không kén chọn quần áo, thích nhất là mặc Jacket – giao du với họ không cần quá nghiêm nghị, họ thích bàn chuyện thoải mái.

- THEO ĐUỔI SỰ THOẢI MÁI:

Họ thích cả sự thoải mái về ăn mặc cũng như trong cuộc sống. Họ thường có sức khỏe tốt.

- ĐẦU ÓC LINH HOẠT:

Đa số họ có đầu óc linh hoạt, không những không thủ cựu, mà còn luôn có đầu óc tân tiến. Nếu jacket được mặc trên mình người lớn tuổi, ý nghĩa trên càng rõ rệt.

- TỰ DO TẢN MẠN:

Tự tin mạnh mẽ, có tinh thần tích cực vươn lên. Nhưng đa số là người tự do tản mạn.

c) Đồ Jean:

Là trang phục vượt khỏi trang phục giới tính, tuổi tác, tầng lớp nghề nghiệp. Hàm ý đặc trưng tính cách như sau:

- TỰ TIN:

Bề ngoài dường như bày tỏ sự hoà đồng với đám đông, thực ra họ muốn thông qua cách ăn mặc dù khác với thân phận, vẫn tiềm ẩn một lòng tự tin mạnh. Khi họ đã quyết định, thì khó có thể sửa đổi.

- SỨC LỰC SUNG MÃN:

Tuổi trẻ thích đồ Jean, thường có sức lực sung mãn, hiếu động thích tranh đua, xử sự thiếu mục đích chính xác, thường bị tâm trạng chi phối.

d) Áo pull:

Áo pull là trang phục mùa hè không phân biệt giới tính, tuổi tác, tầng lớp, nghề nghiệp... Nhiều người rất thích mặc áo pull, tính cách của họ ra sao ?

- THIẾU TẬP TRUNG:

Họ thường tỏ ra thiếu tập trung trong việc xã giao, và thích kể lể việc của mình. Thông thường, họ có tài ăn nói. Muốn hiểu họ, bạn cần có thái độ chân thành.

- KHẢ NĂNG CÔNG VIỆC MẠNH:

Họ thường có hiệu suất công việc cao, nhưng thường vì thiếu tập trung nên dễ làm phật lòng một số người.

e) Quần dài:

Quần là trang phục phần thân dưới. Là thường phục thì không có gì đáng nói. Nhưng nếu các cô mặc nó vào mùa hè mà không chọn jupe, hàm ý như sau:

- HAM MUỐN ĐƯỢC BIỂU HIỆN:

Họ là kẻ mạnh trong cuộc sống, muốn nhờ “cách lập dị” để bày tỏ sự khác biệt với người ta. Họ

thường khó tính, vì luôn cao hơn người khác, không chịu tiếp thu ý kiến.

- CHE ĐẬY BẢN THÂN:

Có một số chị em vì khuyết điểm trên thân thể (như bắp vế quá to, lông nhiều...) muốn nhờ quần dài để che đậy. Đồng thời họ muốn giấu kín thế giới nội tâm. Họ tuy dễ ứng xử nhưng thường không chịu bộc lộ tâm sự với người khác.

f) Cà vạt:

Cà vạt là đồ trang sức cho cổ áo khi mặc veston, bắt nguồn từ châu Âu. Cách thắt cà vạt, sự phối màu với áo sơ mi, có nhiều hàm ý tâm lý khác nhau:

- LÒNG DẠ HẸP HÒI:

Nếu họ tự thắt cúc cà vạt quá nhỏ và quá chặt, cho thấy họ dễ sinh nghi ngờ, có cảm giác cô độc, keo kiệt, có mặc cảm nặng nề.

- GIÀU TÌNH CẢM:

Nếu cà vạt tự thắt rộng và to, cho thấy họ giàu tình cảm, thích giao tiếp. An phận thủ thường, lễ phép. Là người tự tin.

- SIÊNG NĂNG:

Nếu tự thắt cà vạt vừa phải, cho thấy họ là người siêng năng cần mẫn.

- CHỈ CÓ LỢI ÍCH TRƯỚC MẮT:

Người mặc áo sơ mi trắng, thắt cà vạt màu xanh nước biển đậm, cho người ta cảm giác phong độ. Nếu còn trẻ là người từng trải; nếu là doanh nghiệp, hãy coi chừng họ có khuynh hướng chỉ ham lợi trước mắt.

2. MÀU SẮC TRANG PHỤC VÀ HÀM Ý TÂM LÝ:

Màu sắc là nhân tố quan trọng tạo nên ấn tượng cho trang phục, hình thành mỹ cảm trong mắt đối phương. Trước khi đi vào phân tích cụ thể mối quan hệ giữa màu sắc và tâm lý, tính cách, trước hết xin giới thiệu một số quan hệ giữa cảm giác màu sắc, tình cảm và tượng trưng của màu sắc.

Cảm giác màu sắc, chỉ sự cảm nhận thị giác, tâm lý, tính thần đối với màu sắc.

Chủ yếu gồm 4 loại:

Một là cảm nhận cái nóng và cái lạnh: màu xanh dương, xanh lá cây cho ta liên tưởng tới bầu trời và biển cả, tạo nên cảm giác lạnh. Màu đỏ, cam, vàng dễ liên tưởng tới mặt trời và lửa đỏ, tạo nên cảm giác nóng, gọi là màu ấm. Màu xanh lá cây và tím liên tưởng tới thực vật, hoa..., lá màu trung tính.

Hai là cảm giác nặng nhẹ: màu có độ sáng ít tạo cảm giác nhẹ, màu có độ sáng ít tạo cảm giác nặng. Cho nên, quần, jupe nên có màu đậm hơn áo, để giữ sự trang trọng, vững chắc.

Ba là cảm giác tiến lùi và giảm rút: màu sáng, độ thuần cao và màu ấm tạo cảm giác tiến, trong đó màu trắng mạnh nhất; màu có độ sáng, độ thuần thấp và màu lạnh tạo cảm giác lùi và co rút, trong đó màu đen mạnh nhất.

Bốn là độ cứng mềm: màu có độ sáng và độ thuần trung bình tạo cảm giác mềm mại, ôn hoà; màu có độ sáng thấp và độ thuần cao hoặc thấp, tạo cảm giác cứng cõi, nghiêm túc.

Tình cảm và sự tượng trưng của màu sắc chỉ những cảm tình được nảy sinh do màu sắc, và ý nghĩ đặc trưng mà người ta đặc cho từng loại màu. Tình cảm và ý nghĩa tượng trưng đó được thay đổi tùy theo sự khác nhau của đất nước, khu vực dân tộc, văn hoá. Như ở Trung Quốc, màu đỏ cho cảm giác sôi nổi, tượng trưng cho sự vui mừng ; màu vàng có cảm giác dịu dàng, tượng trưng cho huy vọng ; màu tím cho cảm giác nho nhã, tượng trưng cao quý ; màu đen cho cảm giác nghiêm túc tượng trưng trang trọng: Màu trắng ; màu vàng ánh, bạc ánh cho cảm giác hoa lệ, tượng trưng cao quý...

a) Màu đỏ:

Những người thích trang phục màu đỏ, hàm ý tâm lý như sau:

- XÔNG XÁO KIÊN CƯỜNG:

Họ là kẻ mạnh trong cuộc sống, thích thể thao, tự đề cao. Dù làm việc gì đều với tinh thần xông xáo và kiên cường.

- LẠC QUAN:

Thông thường người thích màu đỏ giàu tinh lực, hiếu thắng, không hẹp hòi trong công việc cũng như cuộc sống. Tình cảm bộc lộ ra ngoài.

- NHIỆT TÌNH:

Đàn ông thích màu đỏ, thường là người thú vị. Họ giao tiếp rộng, nhưng đôi khi quá phóng túng. Họ là người nhiệt tình và rất mạnh dạn.

- THẦN KINH SUY NHƯỢC:

Ít nhiều có chút thần kinh suy nhược đối với những người thường mặc màu đỏ, mong mượn màu nóng chói bốc lửa có thể bù đắp cho sự thiếu sót nào đó của mình.

b) màu tím:

- THẾU BÌNH TĨNH:

Họ thường không thể nhìn thẳng bản thân một cách khách quan và bình tĩnh, để thoã mãn, cũng dễ thất vọng, thường ít kiên trì cho một việc.

- TỰ CAO TỰ ĐẠI:

Đàn ông thích màu tím thường tự cao tự đại. Họ nhiệt tình, nhưng giỏi che giấu, rất nhanh nhạy, thâm trầm, kín đáo.

- KHÓ HIỂU:

Loại người này thường khó hiểu, khó yêu người khác. Đôi khi họ không giận, nhưng tỏ ra trầm uất. Nếu gặp phải chuyện đau thương, rất khó giải bày cho vơi nỗi niềm.

c) Màu hường (hồng):

- CỬ CHỈ NHO NHÃ:

Đàn bà thích màu hường, thường có cử chỉ nho nhã, tính tình cởi mở, hay giúp người khác, có giáo dục.

- MANG TÂM LÝ TRẺ TRUNG:

Đa số họ là những cô gái đẹp, nên thường có tâm lý trẻ trung.

- TÌNH CẢM TẾ NHỊ:

Người thích màu hường có cá tính dịu dàng, giàu lòng bao dung thương người.

d) Màu cam:

- TÍNH HOẠT BÁT:

Họ thường chọn màu cam khi không thể sống cô độc, họ giàu hài hước.

- HÙNG BIỆN Cởi MỞ:

Họ thường giỏi ăn nói, thích biện luận với người khác, nhưng điều này không hề cản trở sự cư xử ôn hoà với mọi người.

- THÍCH XU NỊNH:

Là người lạc quan, thích kết bạn, nhưng họ lại thích xu nịnh hơn. Họ nhiệt tình với bạn bè mới quen, nhưng không bao lâu lại chuyển sang bạn mới khác.

e) Màu vàng:

- TỰ BIỂU HIỆN:

Những người thích màu vàng thường có trí tuệ. Họ chọn màu vàng vì muốn biểu hiện bản thân luôn có tâm hồn cao thượng.

- CẢNH GIÁC:

Họ thường đề phòng người khác, không dễ giao tiếp.

- GIÀU TINH THẦN MẠO HIỂM:

Họ không sợ khó khăn, không thoả mãn hiện trạng. Nếu là nữ, thì không thạo xã giao. Nhưng họ lại mong chiếm được nhiều cảm tình của người khác.

- THÍCH CHUI VÀO CHỖ BẾ TẮC:

Họ thường có lý tưởng cao xa, thích cầu toàn, cảm tình ít bộ lộ. Nhưng thích nghiêm cứu những vấn đề kiểu sùng trâu.

f) Màu trắng:

Đây là màu trắng không khuyết điểm. Hàm ý như sau:

- THIẾU TÌNH CẢM MÃNH LIỆT:

Họ thường kém phong phú về tình cảm, thiếu quyết đoán, và thiếu tính thực tế

- KẺ THEO CHỦ NGHĨA THỰC TẾ:

Chăm chú với công việc một cách cần mẫn.

- CÁ TÍNH NGAY THẲNG:

Tuy có người không đòi hỏi gì khi chọn màu, nhưng nếu họ thích màu trắng nhiều hơn, cho thấy họ có cá tính hồn nhiên ngay thẳng.

- THIẾU QUYẾT ĐOÁN:

Có một số người vì không biết nên chọn màu nào mới chọn màu trắng, nói lên họ thiếu quyết đoán khi xử lý vấn đề.

- GIẤU KÍN BẢN THÂN:

Không muốn bộc lộ suy nghĩ nội tâm với người khác. Qui tắc sống là dễ dãi với mình, khắt khe với người khác. Họ tuy làm ra vẻ thuận hoà, nhưng nội tâm luôn chứa đựng ý nghĩa phản kháng.

g) Màu xanh nước biển:

- CHÍ CÔNG VÔ TƯ:

Là người dễ cư xử, họ luôn chí công vô tư, là người trung thành với công việc, họ có thể làm rất lâu ở một sở làm, giành được thiện cảm của bạn đồng nghiệp. Nhưng do thiếu sức phấn đấu vươn lên, nên khó đạt tới chức vụ cao.

- CUỘC SỐNG ĐẠM BẠC:

Họ không muốn phá vỡ thói quen sống bình thường của mình. Họ cũng thích bàn luận về kẻ khác, hoặc tới quán rượu gần đó cùng pha trò với bạn bè.

3. HÀM Ý TÂM LÝ QUA LỜI NÓI:

Ngôn ngữ là phương tiện chủ yếu cho giao tiếp giữa người và người. Tìm hiểu với nhau bằng

ngôn ngữ phải tuân theo những quy tắc nhất định. Và những quy tắc đó thông thường là sự ăn ý bất thành văn. Qui tắc trò chuyện ở những nơi mang tính xã hội, văn hoá, đoàn thể, nghề nghiệp khác nhau, sẽ có sự không giống nhau. Nhưng, cũng có một số quy tắc mang tính phổ biến.

Ví dụ: Khi một bên nói, thì bên kia phải lắng nghe; không nên làm gián đoạn câu chuyện đối phương; chỉ có một người nói trong một thời gian nhất định; khi một người muốn nói, phải chờ người khác nói xong; phải chú ý dùng từ nho nhã...

Khi hiểu nhau qua ngôn ngữ, căn cứ nhu cầu của nội dung và tình huống, đôi bên cần tuân theo một số qui tắc đặc thù, ví dụ: Khi vận động viên cờ quốc tế giới thiệu kiến thức môn cờ với người ngoài cuộc, nên tránh sử dụng nhiều từ thuật ngữ, mà nên dùng ngôn ngữ thông dụng hơn.

Tìm hiểu qua ngôn ngữ có tác dụng đặc biệt trong giao tiếp, mà các hình thức tìm hiểu sâu sắc toàn diện, có thể biết được tâm lý, đạo đức, tính cách, khả năng và sự tu dưỡng của đối phương.

a) “Chào bạn”:

- ĐẦU ÓC TỈNH TÁO:

Thích dùng câu chào hỏi này, là người có đầu óc tỉnh táo, siêng năng cần mẫn, nghiêm túc, thậm chí có chút bảo thủ. Thông thường, họ có thể kiềm chế tình cảm bản thân, không tỏ ra kinh ngạc về chuyện nhỏ trong công việc và trong cuộc sống. Họ thường được bạn bè tín nhiệm.

b) “Hello !”:

- VUI TƯƠI HOẠT BÁT:

Thích chào người khác bằng câu “Hello”, cho thấy tính cách họ vui tươi hoạt bát, tinh lực sung túc, ngay thẳng, giàu tính sáng tạo, đầu óc nhanh nhạy, có tính hài hước bẩm sinh. Họ mong muốn được người ta ngưỡng mộ, đồng thời lại chịu nghe ý kiến khác nhau.

c) “Này”:

- E THIỆN MẮC CỠ:

Giọng nhỏ nhẹ: Tỏ ra nhiệt tình, giành được thiện cảm với người khác, nhưng do cá tính e thẹn, nên không dám đi thêm một bước. Thông thường họ e thẹn mắc cỡ, đa sầu đa cảm. Giọng nhẩn: Lại tỏ ra trong lòng đang bức bối.

d) “Tôi”:

Đây là đại từ nhấn mạnh sự tự ý thức, qua tần số sử dụng có thể nhìn thấy tâm lý người nói. Người thích dùng “tôi” thường xuyên có hàm ý tâm lý như sau:

- HAM MUỐN TỰ BIỂU HIỆN:

Giả sử đối phương luôn miệng nhắc tới chữ “tôi” trong mỗi câu nói, như: “tôi” cho rằng..., “tôi” cảm thấy...”. “tôi” nghĩ thì...” v.v tuy là thói quen ngôn ngữ, nhưng thực chất muốn gây ấn tượng nơi kẻ khác. Bề mặt họ tỏ ra rất tự tin, thực ra trong lòng rất yếu mềm.

- CẢM GIÁC AN TOÀN TRONG HIỆN THỰC CUỘC SỐNG:

Đây là tâm lý được hình thành ở thời thơ ấu, (cô) cậu bé muốn xoá đi sự bất an khi bị uy hiếp, thường đặt mình ra trung tâm, bà mẹ là người cho bé cảm giác an toàn. Để gây sự chú ý của các bà mẹ, bé nhớ lấy từ “tôi”. Cho nên có một số người luôn lặp lại từ “tôi” để giành lấy an toàn, dần dần, hình thái ý thức đó sẽ chôn sâu vào ngôn ngữ trong cuộc sống hiện thực.

- KHẲNG ĐỊNH SỰ TỒN TẠI CỦA MÌNH:

Người thường nói “tôi” trong cuộc sống, mong đem tình cảm xa hoa, tự phụ của mình truyền đạt tới đối phương, để đối phương xác định sự tồn tại của họ. Chỉ có như vậy, họ mới có cảm giác an toàn. Khi cư xử với loại người này, đừng bao giờ bỏ quên sự hiện hữu của họ, vì họ có trái tim nhạy cảm, bất kỳ cử chỉ của bạn đều hằn sâu ấn tượng nơi họ.

e) “Chúng tôi”:

“Chúng tôi” là đại từ nhân xưng bao gồm cả bản thân mình. Người chùng dùng từ “chúng tôi” có hàm ý tâm lý như sau:

- THIẾU CÁ TÍNH:

Là người sống lặng lẽ, thuộc loại an phận và theo đuôi người khác.

- SỢ TỔN THƯƠNG:

Có người thích dùng từ “chúng tôi” vì sợ quá nổi bật dễ chịu sự tổn thương. Họ nói “chúng tôi” mà hàm ý là “tôi”, làm như vậy nhằm cư xử cho linh hoạt, tự biểu hiện vừa phải.

- NỐI GẦN TÌNH CẢM:

Có người thích dùng từ “chúng tôi” để thắt chặt quan hệ giữa hai bên, nhất là khi người là khi người có địa vị thấp nói với kẻ khác có địa vị cao hơn, muốn cho người khác một cảm giác lầm tưởng, để người nghe có cảm giác thân mật.

f) “Ừ”, “cái này”:

Khi nói lưng chừng, chúng tôi thích dùng những thán từ, liên từ đại loạn như “ừ”, “cái này”, “cái kia” ... để nối tiếp các lời ngắt quãng. Nếu sử dụng các từ nói trên thường xuyên, có hàm ý tâm lý như sau:

- GÒ BÓ VÀ CHỊU SỨC ÉP:

Khi cố hết sức tập trung suy nghĩ, lời nói tự nhiên bị gián đoạn. Đây là do tâm trạng hoặc tư duy quá căng thẳng mà ra. Để nối lại các câu rời rạc, tất yếu phải cần tới các từ trên.

- KIỂM CHẾ TÂM TRẠNG BẤT AN:

Thông thường, trong số những người sử dụng từ ngữ trên, đa số đang trong tâm trạng phức tạp, khó khăn chưa thể giải quyết.

- THIẾU TỰ TIN:

Có người khi đề xuất ý kiến và chủ trương, lo sợ không được thông qua, nên nhò tới các từ trên để liên kết lời nói. Các từ đó thường được áp dụng khi nói hoặc khi đối thoại.

- THÔNG CẢM ĐỘ LƯỢNG:

Đôi khi, đối phương thường nói “ừ”, “hử” ... khi bạn thao thao với họ, đừng tưởng đó là sự tán đồng, thật ra nhiều lúc chỉ là lễ phép xã giao, hoặc thông cảm độ lượng với bạn.

g) Nói kiểu “chuồn chuồn đập nước”

Tức là nói qua loa vài câu, với những đề tài xã giao, bình thường nhất. Hàm ý như sau:

- KHÔNG ĐỊNH NÓI TIẾP:

Cách trò chuyện như vậy, tuy không liên quan tới chuyện riêng cá nhân, cũng không có ý nghĩa lớn lao. Nếu đối phương không phải lần đầu gặp bạn, mà lại có cách nói qua loa như kiểu “chuồn chuồn đập nước”, thì điều đó nói lên hẳn không định trò chuyện tiếp với bạn.

h) Nói “tràng giang đại hải”:

Thường chỉ đi sâu vấn đề khi đôi bên tìm được sở thích chung.

- TỔ VẼ THÍCH THÚ:

Nếu đối phương có phản hồi khi nghe câu nói tràng giang đại hải của bạn, cho thấy họ mong bàn sâu với bạn về vấn đề đó, đồng thời nói lên đối phương thích thú bạn.

i) Thích kể chuyện cũ:

Có số người thích kể lại những câu chuyện đã qua. Hàm ý tâm lý thường là:

- TÂM LÝ TRỐNG RỖNG:

Nếu như họ từng là kẻ thành công trong cuộc sống và sự nghiệp, họ cứ chọn những chủ đề hời hợt và nhung nhớt, cho thấy hiện nay đang ở tâm trạng trống rỗng, đây chỉ là một cách tự an ủi khi luôn bất mãn với hiện thực cuộc sống.

- ĐỀN BÙ TÂM TRẠNG THẤT Ý:

Nếu họ không phải kẻ thành công trước kia, chọn câu chuyện vô vị như vậy, cho thấy họ đang lâm vào hoàn cảnh không thích ứng. Họ mong qua câu chuyện xưa mà quên đi thực tế, để hàn gắn thất ý trong lòng.

a) Nói thao thao bất tuyệt:

Họ chỉ nói giỏi ngoài miệng, khả năng công việc rất xoàng. Đặc trưng tính cách của họ là nói nhiều làm ít, giỏi thoái thác trách nhiệm. Nói thao thao chỉ để che đậy sự kém cỏi thực tế.

b) Vụng về ít nói:

Những người không khéo nói, chưa chắc là kẻ bất tài. Thường thì có những khả năng như sau:

- KHÉO THÔNG CẢM:

Họ tuyệt đối không ăn nói để khiến đối phương khó xử.

- NGAY THẲNG:

Họ thường có đức tính lời nói đi đôi với việc làm. Cá tính thẳng thắn.

- CÓ NĂNG LỰC:

Họ có năng lực công việc mạnh.

- ĐÁNG TIN CẬY:

Họ làm việc đàng hoàng có kế hoạch, là người đáng tin cậy.

c) Nói xấu, nói tốt:

Nếu những ai thích nói xấu, nói tốt người khác cho thấy họ là người thích “đâm bị thóc chọc bị gạo”. Nhưng nếu người đó nói luôn chuyện tốt xấu bản thân, không hề giấu giếm sự thiếu sót của mình, hàm ý tâm lý như sau:

- MANG MỤC ĐÍCH LỢI LỘC:

Họ không phải là người thành thực ngay thẳng, vì cách vạch áo cho người khác xem lưng của họ thường mang mục đích đem lại lợi lộc.

- DỄ THAY LÒNG ĐỔI DA:

Họ thường thiếu kiên nhẫn, dễ thay lòng đổi da, hơn nữa lòng dạ hẹp hòi, thường trở mặt với bạn bè chỉ vì chuyện cỏn con. Khi xã giao cần coi chừng thái độ chân tình của loại người này.

d) Hỉ hả:

Những ai dù bị nói về vấn đề gì, đều đối phó bằng thái độ hỉ hả, dù khi bị phê bình hoặc sỉ nhục, vẫn xử sự với thái độ có vẻ vô tư. Hàm ý như sau :

- GIAN XẢO:

Nếu như họ không phải mặt dày thì chắc là kẻ gian xảo.

- BẠC NGHĨA BẠC TÌNH:

Loại người này tuyệt đối không thể là người lãnh đạo, còn một khả năng khác, họ là kẻ bạc tình bạc nghĩa, phải coi chừng hành động lật lọng.

e) Khoe khoang:

Đặc điểm dễ nhận là họ thường nói khoác lác, tỏ vẻ oai vệ.

- HAM MUỐN VẬT CHẤT PHÙ HOA:

Đây là loại tiểu nhân chính cống, họ thường rất ham muốn hưởng thụ vật chất, nhưng lại thiếu tinh thần trách nhiệm. Nếu làm việc dưới trướng của họ, chớ nên quá nổi bật, vì họ không muốn thuộc cấp giỏi hơn.

f) Ba phải:

Khi giao tiếp, tuy ta có thể qua lời nói mà tìm hiểu nội tâm đối phương, như tính chân thật của lời nói đối phương như thế nào ? Nhất là những câu ba phải của họ, nên phân tích ra sao ? Những câu ba phải, thường tượng trưng hàm ý như sau :

- KHÔNG TIỆN NÓI RÕ:

“Tôi nghe người khác kể...” Thật ra, người khác đó chính là người nói, vì hắn không tiện nói rõ suy nghĩ của mình nên mượn “người khác” để nói.

“Tuy anh ấy nói có lý, nhưng tôi không tán thành...”, thật ra hắn đang rất tán thành.

Trong quá trình tìm hiểu nhau, nếu không phân tích kỹ câu nói ba phải trên, thì khó lòng nhận biết ý nghĩa mục đích thực sự của đối phương.

g) Nói quanh vấn đề “tình dục”:

Có người thích nói những chuyện liên quan tới “tình dục” trước đám đông, còn một số người khác lại rất ngại nói tới vấn đề đó nơi công cộng, phải nhìn hai loại người trên như thế nào?

- CHE DẤU SỰ MẶC CẢM:

Nếu bàn một cách công khai, chỉ vì muốn mượn những lời thô tục kia che dấu sự mặc cảm trên phương diện “tình dục” của mình. Có số người tỏ vẻ không ưa bàn tới chuyện “tình dục” thực ra họ khá quan tâm vấn đề đó. Thông thường, những người có học không chịu bàn công khai, nên đã lái câu chuyện sang sự việc khác.

- NGHĨ VÀ NÓI TRÁI VỚI NHAU:

Những người đàn ông ngoài miệng nói rằng “trinh tiết là chuyện lỗi thời”, thật ra không đúng như họ nghĩ, càng nói cao giọng về vấn đề đó, càng cho biết trong lòng họ rất mong bạn gái giữ được trinh tiết.

h) Lời kính trọng:

Là những lời tỏ vẻ kính trọng, lễ phép. Trong xã giao, có thể căn cứ số lượng lời nói kính trọng, mà đoán biết địa vị xã hội người đó.

Thông thường, những tầng lớp trên vì trình độ văn hoá cao, quen dùng lời nói kính trọng, còn tầng lớp thấp vì học thức hạn chế, nên quen dùng lời quê mùa hơn.

Những người có tính cách phức tạp, thường dùng lời lẽ độ nói theo kiểu bị động, theo đuổi không suy xét. Người có tính cách quyền lực thì ít dùng lời lẽ độ hơn.

Những người hành nghề thương nghiệp, dịch vụ, vì muốn được lòng đối phương, được vụ làm ăn, nên dùng rất nhiều lời lẽ độ. Hàm ý cụ thể như sau:

- TÁC DỤNG CHE DẤU:

Có người vì muốn che đậy hành vi công kích của mình, đã khởi động tâm lý phản tác dụng, tỏ ra khiêm nhường cung kính vô cùng, sử dụng quá nhiều lời nói kính mến, khi ấy họ thật sự mang ham muốn tấn công mãnh liệt. Lời nói kính nể ngoài miệng của họ khiến bạn khó chịu...

- NẢY SINH TRỞ NGẠI:

Thực ra, khi mối quan hệ chưa ở mức thân mật hoặc giao tiếp với những đối tượng không quan trọng, thì lẽ ra không cần tới lời kính mến. Nếu đối phương đột nhiên sử dụng lời kính nể khi bạn quen thân với hắn, có nghĩa là giữa hai người đã phát sinh vấn đề trở ngại.

- LÀM TĂNG KHOẢNG CÁCH TÂM LÝ:

Khi trò chuyện nếu vô ý sử dụng tới lời kính mến có thể khẳng định đôi bên đã nảy sinh khoảng cách tâm lý.

- KHINH MIỆT VÀ CÁCH GIÁC:

Khi giới nữ sử dụng quá nhiều lời kính mến với nam giới, tuyệt đối không phải vì tỏ vẻ tôn kính, mà là phản ứng bài xích kịch liệt.

- NGỒI CAO NHÌN XUỐNG:

Có một số người quen nhau đã lâu, tìm hiểu khá sâu, nếu như không có xung đột về tâm lý, đột nhiên sử dụng lời kính mến, nghĩa là muốn phá vỡ tuyến cảnh giác trong lòng đối phương, nhằm khống chế đối phương, thực hiện ước nguyện áp đảo.

i) Tiếng tân thời:

Chỉ thứ ngôn ngữ thường dùng được quần chúng yêu thích phù hợp với phong trào xã hội thời đó. Thứ ngôn ngữ đó thường phát âm giản đơn, dễ sử dụng.

Những người thích dùng tiếng tân thời có hàm ý tâm lý như sau:

- CẢM GIÁC HƠN NGƯỜI :

Những người đi đầu sử dụng tiếng tân thời sẽ có cảm giác hơn hẳn với những kẻ chưa biết và chưa sử dụng.

- CHẠY THEO MÔ-ĐEN:

Họ thường thích chạy theo mô-đen, thiếu chủ kiến, chuộng mô-đen một cách mù quáng.

- TÍNH PHỤC TÙNG KHIẾP NHƯỢC:

Tuy họ sử dụng nhiều từ ngữ mới như một thứ hành vi ngôn ngữ, nhưng về mặt tâm lý, lại là

một sự phục tùng khiếp nhược đối với phong trào xã hội và uy quyền.

j) Tiếng ngoại lai:

Những tiếng nói được hấp thụ từ ngôn ngữ ngoại lai. Ai thích sử dụng nó vào trường hợp xã giao, thường có hàm ý tâm lý như sau:

- CHẠY THEO MÔ-ĐEN:

Cho rằng mình biết tiếng nước ngoài mà tỏ ra dương dương tự đắc, có tâm lý vọng ngoại.

- HAM MUỐN HƯỞNG THỤ:

Khi họ sử dụng số lớn tiếng ngoại lai, muốn nhờ đó áp đảo đối phương, đề cao bản thân.

- CHE GIẤU MẶC CẢM:

Vừa giữ được cảm giác hơn người, vừa để che đậy sự mặc cảm bản thân.

k) Tiếng địa phương:

Tiếng địa phương khác với tiếng tiêu chuẩn, chỉ có thể sử dụng trong một khu vực.

- TÍNH CÁCH KHÉP KÍN:

Nếu họ có thể nói tiếng chuẩn mà lại chọn nói tiếng địa phương trong khi xã giao, có thể khẳng định tính cách họ là kiểu khép kín, cố theo đuổi nền văn hoá truyền thống, tự dè nén.

- GÂY SỰ CHÚ Ý:

Muốn làm nổi bật, gây sự chú ý của mọi người.

l) Tiếng lóng:

Tiếng lóng là tiếng nói của những nhóm băng đảng, lưu manh, trộm cướp. Hiện nay còn dùng để chỉ những tiếng đặc thù giữa những người cùng trang lứa. Những người nói tiếng lóng trong trường hợp xã giao có hàm ý tâm lý như sau:

- NẢY SINH Ý THỨC HƠN NGƯỜI NÀO ĐÓ:

Dù người có thân phận ra sao, nếu sử dụng tiếng lóng, đều xuất phát từ ý thức muốn hơn người. Đặc biệt khi người khác không nắm được ý nghĩa thật của tiếng lóng, rất nóng lòng muốn làm rõ, sẽ gây cho người nói khoái chí.

- MÀU SẮC BÍ ẨN VÀ HIỆU QUẢ UY HIẾP:

Khi sử dụng tiếng lóng, sẽ tạo cho đối phương có cảm giác: Chắc hẳn có quan hệ với băng xã hội đen. Sự mơ hồ về thân phận người nói, sẽ khiến họ như được phủ lên một màu sắc bí ẩn. Nếu vì thế mà khiến đối phương hoảng sợ, thì sự uy hiếp gián tiếp của hẳn có hiệu quả.

- TUNG HỎA MÙ:

Phần tử tội phạm sử dụng tiếng lóng nhằm che đậy hành vi xấu xa của bản thân, để người khác không hiểu được ý họ nói, đạt tới hiệu quả tung hỏa mù, che đậy động cơ và mục đích chính của mình.

- SỰ BÙ ĐẮP VỀ TÂM LÝ:

Người nói tiếng lóng muốn dùng nó để dựng lên bức tường tâm lý cho mình, để người ngoài không thể hiểu được bí mật của họ. Vì họ thường là kẻ phá hoại xã hội, không được xã hội chấp nhận. Họ chỉ có thể đưa vào “thế giới tiếng lóng” của mình, để thực hiện sự tồn tại “hợp pháp” của họ. Đây chính là sự bù đắp về tâm lý của những kẻ nói tiếng lóng.

- TĂNG PHÂN THÂN QUEN VÀ TIN CẬY:

Vì họ sử dụng thứ tiếng chỉ lưu hành trong “tầng lớp” của họ, thông qua đó biết thân phận, tức là thuộc cùng một cộng đồng, nên tăng mức thân quen và tin cậy.

y) Tiếng thô tục:

Có những người thích tụ tập nhau tán gẫu bằng thứ tiếng thô tục. Nhất là cánh đàn ông, cho rằng chỉ khi nào nói được bằng tiếng thô tục mới có khí nam nhi. Tâm lý của họ ra sao?

- BỞI HAM MUỐN CHƯA ĐƯỢC THOẢ MÃN:

Những kẻ thích nói tục, thường mang tâm lý lo lắng bất an, nhưng lại không có cách giải bày, lâu ngày tích tụ lại nên phải tìm cơ hội trút bầu tâm sự.

- THĂM DÒ PHẢN ỨNG ĐỐI PHƯƠNG:

Có người cố tình nói tục trước người khác phái, nhằm thăm dò phản ứng đối phương. Họ cố tình chọn vấn đề liên quan đến giới tính và tình dục, nói với phái nữ trong trường hợp không thích đáng nhất, để theo dõi sự mắc cỡ e thẹn của họ.

Nếu phía nữ đỏ mặt, lúng túng, thậm chí tỏ ra hốt hoảng, họ sẽ cảm thấy vui mừng hả dạ.

- MONG ĐƯỢC CHỖ ĐỨNG KHÁ HƠN:

Có người cố tình nói tục, để nhích lại gần nhau với đối phương về tâm lý, hoặc mong có chỗ đứng khá hơn.

- NHẪM GÂY CẢM GIÁC LẦM LẪN:

Có người chấm điểm một cô nào đó, cố ý nói ra vài câu thô tục đột ngột, nhằm gây cảm giác sai lầm cho đối phương. Đây là cách để đối phương lầm lẫn tưởng lầm đôi bên đã bước vào quan hệ thân mật.

z) Câu nói hài hước:

Câu nói hài hước vừa thú vị vừa có ý nghĩa sâu xa. Khi cuộc trò chuyện đã gần hết “hấp dẫn”, nên kịp thời phá trò vài câu hài hước, sẽ mở ra một hiệu quả mới. Hài hước khác với câu chuyện cười, tuy không để mọi người cười to, nhưng lại làm nảy nở sự mỉm cười ý nhị. Hài

hước lại khác với châm chọc, không tạo căng thẳng, mà là giúp người nghe nghe nhẹ nhõm. Nó bày tỏ sự tự tin, thông minh, bình tĩnh của người nói, là sự biểu hiện của sức mạnh trí tuệ và tinh thần. Có thể nói, người ăn nói hài hước là người trí tuệ, phản ánh đặc trưng tính cách và có một số hàm ý như sau:

- TỎ VÊ ƯU VIỆT:

Đôi lúc là nhằm tỏ vẻ ưu việt hơn người:

- TỎ VÊ TẤN CÔNG:

Là một cách nói tấn công rất tiện lợi. Là cách tấn công an toàn, gián tiếp và ít nhiều được xã hội chấp nhận.

- TỰ VỆ TRƯỚC THỰC TẾ:

Là cách chống lại sự đau khổ và uy hiếp của cuộc sống thực tế. Mỉm cười trước sự uy hiếp đó, là một cách né tránh hiện thực cuộc sống.

4. HÀM Ý TÂM LÝ QUA GIỌNG ĐIỆU:

Giọng điệu chỉ âm điệu, tốc độ, giọng nói cao thấp lớn nhỏ, đoạn ngắt quãng khi nói. Ví dụ: Thở dốc khi nói, giọng khàn, giọng to, cười khanh khách, nói cà lăm, nói pha giọng nữ, hoặc thích kéo dài chữ cuối...

Đôi khi gồm cả động tác khi nói như gật đầu, sờ mũi... Thông thường, các ngôn ngữ phụ đó đều mang ý nghĩa nhất định, nó được xuất hiện cùng với lời nói, là đường dây lý giải nội dung lời nói của một con người.

Cùng một câu nói, nếu thêm vào ngôn ngữ phụ khác nhau, sẽ có hàm ý khác nhau.

Ví dụ khi ai đó nói câu: “Anh làm gì đó?”, nếu nói với giọng bình thường, cho thấy chỉ là hỏi thăm đối phương, không có hàm ý khác; nếu dừng lại sau chữ “anh” một lát, còn “làm gì đó” thì hoàn toàn bộc lộ rõ sự phẫn nộ của đối phương.

Nhưng có điều khó khăn là người ta dễ làm rõ ý nghĩa mặt chữ, nhưng lại khó hiểu hết ý nghĩa của giọng điệu hoặc mỗi người hiểu theo một cách. Xin ví dụ sự dừng câu, đối với một số người, thì sự dừng lại đó tượng trưng cho việc “nhấn mạnh”, nhằm gây sự chú ý. Nhưng đối với một số người khác, sự chú ý. Nhưng đối với một số người khác, sự dừng câu thể hiện rõ ý nghĩa “không dám khẳng định”. Tóm lại, nếu muốn giải mã hàm ý giọng điệu nào đó, cần phải dựa vào hoàn cảnh trò chuyện và thói quen đặc trưng ngôn ngữ của đối phương mà xem xét.

Vậy thì đối với các giọng điệu cụ thể, có hàm ý tâm lý như thế nào ?

a) tốc độ nói chậm:

Tốc độ nói có quan hệ rất lớn đối với tính cách người nói. Ví dụ: người nóng tính thường nói hơi chậm. Nhưng không phải không có những thay đổi. Trong một số trường hợp nhất định, tốc độ nói phản ánh thái độ người nói. Thông thường, tốc độ nói chậm có hàm ý như sau:

- TÍNH CÁCH VỤNG VỀ ÍT NÓI :

Họ thường kém tài ăn nói, dễ che dấu nhược điểm trên, họ rất ít khi chủ động nói chuyện, khi cần nói, họ đều suy nghĩ kỹ càng, dễ bày tỏ đúng ý kiến của mình. Tốc độ nói chậm giúp họ giành lại thời gian suy nghĩ nhiều hơn.

- BẤT MÃN TRONG LÒNG:

Đây là một phản ứng tâm lý khác thường, nếu đối phương nói chậm hơn bình thường, cho thấy họ đang bất mãn hoặc thù địch với bạn. Chúng ta thường phát hiện sự việc sau trong cuộc sống thường ngày: hai người cãi lộn nhưng không la lớn tiếng, mà là từng câu chậm rãi, nhưng đầy mùi “thuốc súng”, vì cách nói chậm này có thể làm tê liệt ý chí đối phương, che đậy mục đích công kích của mình.

b) Tốc độ nói nhanh :

Người nói nhanh thường nóng tính, “nhanh mồm nhanh miệng”. Hàm ý tâm lý như sau:

- GIỎI ẶN NÓI:

Người nói nhanh làm cho đối phương không có thời gian suy nghĩ, khiến đối phương chuyển hoá tư duy một cách không tự giác.

- HỔ THẸN TRONG LÒNG :

Nếu đối phương nói nhanh hơn bình thường, sẽ có hai kiểu hàm ý : Một là trong lòng cảm thấy hổ thẹn với bạn, tăng tốc độ nói để giảm bớt áp lực tâm lý. Hai là bản thân họ có nhược điểm như chưa chuẩn bị đầy đủ khi đàm phán, mong tăng tốc nói để choán hết thời gian suy nghĩ của đối phương.

- NÓI DỐI:

Trong một vài trường hợp nhất định, nếu một người nói nhanh hơn bình thường, thì cho thấy hắn đang nói dối, vì họ không muốn để lại cho đối phương nghĩ rằng hắn đang “sắp đặt lời nói dối”, mới chọn cách nói nhanh khác thường.

c) Giọng to lớn :

Khi xã giao, cần điều chỉnh âm thanh của mình tùy lúc, để tránh làm phiền người khác, đó là cách cư xử văn hoá cần phải lưu ý. Nhưng, có số người thích nói to tiếng, xem như người khác đều là kẻ điếc. Đây là đặc điểm của người cởi mở hoạt bát. Hàm ý tâm lý như sau:

- ĐẦU ÓC ĐƠN GIẢN:

Người nói to trong lần đầu tiên gặp mặt, cho người khác cảm giác cởi mở. Nhưng khi quan sát kĩ, loại người này thiếu tình cảm tế nhị, đầu óc hơi đơn giản. Biểu hiện cụ thể là không biết xử lý những quan hệ giao tiếp phức tạp. Ấn tượng tốt trong lần đầu đã bị mất dần vì biểu hiện của họ quá kém, đối phương mất thiện cảm.

- NGƯỜI THIẾU NHẠY BÉN:

Có đặc trưng về hình thể là mập mạp, thô ngẩn, cảm tình khá bình lạng, phong độ ổn định,

chậm chạp. Họ thiếu khả năng tùy cơ ứng biến.

- TÂM TRẠNG THIẾU ỔN ĐỊNH:

Khi tâm lý bất mãn dồn nén ở một mức độ nào đó thì phần uất sẽ bộc phát, nổi bật nhất là biểu hiện lúc cuồng bạo, lúc trầm uất, và luôn nảy sinh một cách tuần hoàn.

- THIẾU LINH HOẠT:

Ăn to nói lớn mọi lúc, mọi nơi, chỉ biết cư xử với người khác theo phong cách xưa nay của mình. Nên họ ít có bạn bè tâm giao.

- CỐ CHẤP:

Nếu giọng nói ngày thường hơi bình tĩnh, đột nhiên cất cao giọng, lúc đó bạn phải hiểu, họ đang muốn kiên trì ý kiến, là một biểu hiện bướng bỉnh. Đôi khi, sự biểu hiện đó bị người khác hiểu lầm là dựa thế hăm dọa, làm mất đi điều kiện tiếp tục câu chuyện với đối phương.

d) Nói nhỏ nhẹ:

Người thích nói nhỏ nhẹ khi giao tiếp, chắc chắn là người sống nội tâm. Hàm ý và đặc trưng tâm lý như sau:

- MẶC CẢM NẶNG:

Nếu giọng quá nhỏ, đến nỗi nghe không rõ, tuy một phần do cá tính, nhưng cũng vô tình cho thấy họ mang mặc cảm nặng nề khó giải bày. Nhất là khi nói chuyện với người có địa vị, học thức, điều kiện kinh tế cao hơn mình, biểu hiện trên càng rõ ràng.

- THIẾU TỰ TIN:

Khi bày tỏ ý kiến với đối phương, vì thiếu tự tin về nội dung diễn đạt của mình, nên họ vô tình đã hạ thấp giọng, nảy sinh cảm giác ỷ lại, cầu viện tới người nghe.

- THIẾU CHÍNH CHẨN VỀ MẶT TÂM LÝ:

Người có thói quen nói nhỏ nhẹ, thường được lớn lên với sự chăm sóc ân cần của mẹ. Hồi nhỏ người mẹ chắc chắn là người phát ngôn thay họ, nên khi lớn lên, họ mang theo hình thức giao lưu mẹ con vào xã hội, tưởng rằng đối phương cũng sẽ như mẹ để thấu hiểu lời thì thầm của mình, qua đó đoán biết toàn bộ nội dung tâm sự. Đây chính là sự thiếu chín chắn về tâm lý, nặng tính ỷ lại của họ.

- ĐẦY NỮ TÍNH:

Nếu người đó luôn thích hạ thấp giọng khi nói, không những cho thấy họ làm việc thiếu tự tin hoặc cố ý làm ra vẻ bí ẩn, mà còn là người đầy nữ tính.

e) Lên bổng xuống trầm:

Giọng nói lên bổng xuống trầm có hàm ý tâm lý và tính cách của người nói như sau:

- TỰ BỘC LỘ:

Nếu không phải do yêu cầu nghề nghiệp (như xướng ngôn viên, hướng dẫn chương trình), thì người có giọng nói lên bổng xuống trầm có ham muốn mạnh tự biểu hiện, họ mong qua cách nói trên để bộc lộ cá tính, tài năng hơn người của mình.

- CỐ LÀM RA VẼ BÍ ẨN:

Khi xã giao, nếu đối phương cô tình ra giọng lên bổng xuống trầm, cho thấy họ thích làm bộ, mong dùng nó làm tăng cảm giác bí ẩn về mình.

f) Gật đầu:

Trong tình hình thông thường, gật đầu tỏ ý tán đồng, cho phép lĩnh hội...nhưng hàm ý tâm lý của việc gật đầu lại rộng nghĩa hơn. Nếu ta quan sát kĩ cách gật đầu của đối phương, ta sẽ hiểu được những hàm nghĩa đặc thù sau:

- TỔ VẺ LẮNG NGHE:

Vừa lắng nghe vừa ra sức gật đầu, cho thấy họ đang ra sức lắng nghe đối phương nói và không muốn làm gián đoạn câu chuyện. Đây chính là sự giải lý tại sao có lúc người nói không yêu cầu người nghe cho biết ý kiến tán đồng hay phản đối mà người nghe vẫn có động tác gật đầu.

- KHÔNG CÓ TIẾNG NÓI CHUNG:

Có số người tuy gật đầu khi nghe, nhưng ánh mắt lại nhìn sang phía khác, sự ứng phó bề ngoài cho thấy lời đối phương không được họ hưởng ứng.

- PHỤ HOẠ:

Nếu đối phương gật đầu lia lịa khi nghe bạn nói, tỏ ra bộ dạng lắng nghe chăm chú. Bạn đừng tưởng hấn tán đồng lời bạn. Thật ra, hấn không bị hấp dẫn bởi nội dung câu chuyện, đây chỉ là sự phụ hoạ không thật lòng.

- NGOAN CỐ:

Còn một loại người đặc biệt, họ vừa nói vừa nghe, tức là vừa nói, vừa phụ hoạ, và gật đầu lia lịa. Đây là thứ người khó tính trong xã giao, vì họ không thể giao lưu với người nói hoặc nghe, đồng thời không cho phép đối phương phản bác. Họ rất ngoan cố, muốn làm quen phải gây cho họ sự chú ý thật mạnh.

g) Dùng tay che miệng khi nói:

Khi nói dùng tay che miệng, ngón cái bấm trên má. Đây là động tác quen thuộc thường ngày dễ bắt gặp và là tư thế nói bình thường, lại có hàm ý tâm lý khác thường như sau:

- NÓI DỐI:

Nếu khi nói đối phương chọn tư thế như vậy, phải nghĩ tới khả năng hấn nói dối, vì trong tiềm thức, bộ óc chỉ thị hấn dùng động tác che miệng hòng chặn lại lời nói dối khỏi thoát ra ngoài miệng. Có thể khẳng định, đây là tư thế đặc biệt bộc lộ ẩn ý nội tâm.

- TỔ VẼ BẤT MÃN:

Có lúc đây còn là tư thế tỏ vẻ bất mãn, bất cần. Mục đích của đối phương là nhằm ngăn chặn không cho tâm lý bất mãn bộc lộ ra khoé miệng, cho hẳn có đủ cơ hội nghĩ kỹ nội dung câu nói của bạn, tìm câu phản bác hoặc trả lời đối phó khi cần.

h) Dùng tay sờ mũi khi nói:

- TỔ RA HOÀI NGHI:

Đây cũng là một thứ che dấu tâm trạng thật của mình, như động tác dùng tay che miệng. Khi người nói sờ mũi, hàm ý lừa gạt, còn người nghe sờ mũi, lại là tỏ vẻ nghi ngờ lời nói đối phương.

5. HÀM Ý TÍNH CÁCH QUA BÚT TÍCH :

Bút tích là nét chữ riêng của mỗi người, như một tấm gương soi, trên một mức độ nào đó phản ánh được tính cách của đối phương. Thông thường, khi tâm trạng vui vẻ nét chữ đẹp dễ, bay bướm: tâm trạng buồn rầu, nét chữ câu nệ: tâm trạng đau khổ, nét chữ rần rỏi... Nhìn từ góc độ tâm lý, người có thể chất mật nét chữ thường lưu loát có sức, tuy đẹp nhưng thiếu khoé và mượt mà; người thể chất máu nét chữ thanh tú, nhưng thiếu sức mạnh; người thể chất nhờn nét chữ chỉnh tề ngay ngắn ; người thể chất phiền muộn thường có nét chữ lạ đời.

a) Nét chữ tròn:

Kết cấu phần trên của chữ tròn trịa không góc cạnh. Đặc trưng tính cách người viết như sau:

- DỊU DÀNG, CẨN THẬN:

Dùng bút máy viết chữ trên giấy không ô vuông, nếu đầu chữ to và tròn, cho thấy người đó có tính tình tốt : Họ dịu dàng cẩn thận, làm việc thông dong không hấp tấp.

b) Nét chữ nhọn:

Kết cấu phần trên của chữ nhọn và vuông góc. Hàm ý như sau:

- TÍNH TÌNH HOẠT BÁT:

Họ thường có cá tính hoạt bát, có tính chủ động mạnh, và tính tự cao.

c) Chữ nhỏ:

Chữ viết nhỏ li ti, cho cảm giác chật chội. Loại người này có đặc trưng tính cách như sau:

- TÍNH KIÊN NHẪN CAO:

Họ thường có sức chăm chú tốt, chịu kiên nhẫn, cư xử tỉ mỉ chặt chẽ. Họ có khả năng thưởng thức tác phẩm văn học. Thông thường, họ có thể nhìn thấu bản chất sự việc thông qua quan sát bề mặt.

d) Chữ to:

Chữ viết quá to, cho người khác cảm giác lỏng lẻo. Hàm ý như sau:

- NHIỆT TÌNH SÔI NỔI:

Họ thường là người hoạt bát, nhiệt tình, không câu nệ. Họ có nhiều sở trường đặc biệt nhưng tiếc rằng thiếu thái độ vươn lên trong công việc, nên không dễ lập được thành tích lớn.

e) Chữ viết ngoáy:

Chữ viết ngoáy, cho người khác cảm giác khó đọc. Hàm ý tâm lý như sau:

- TỰ DO KHÔNG THÍCH GÒ BÓ:

Dễ xúc động khi cư xử, thường rơi vào hoàn cảnh khó khăn do bản thân gây nên. Chữ khó đọc, phản ánh sự thiếu động não khi làm việc.

f) khoảng cách lớn:

Khoảng cách giữa hai chữ nối với nhau quá lớn, cho cảm giác thừa thớt, hàm ý như sau:

- ĐỘ LƯỢNG DUNG THỨ:

Loại người này có tính cách độ lượng, thích giao tiếp, và nhất là thích kết bạn.

g) Khoảng cách nhỏ:

Khoảng cách giữa hai chữ với nhau quá nhỏ, khếp nhau quá chặt, cho cảm giác chật chội, có hàm ý như sau:

- CỐ CHẤP:

Họ đôi khi có biểu hiện cố chấp, không thích hợp với cương vị lãnh đạo.

h) Viết mạnh quá:

Khi viết dùng quá nhiều sức khiến nét chữ in qua mặt sau giấy. Đặc trưng tính cách như sau:

- QUÁ TỰ TIN:

Loại người này tự mãn và thích chi phối ý chí kẻ khác. Quá tự tin trong việc xử sự.

i) Viết nhẹ quá:

Viết chữ quá nhẹ tay, nhưng nét chữ rõ ràng. Đặc trưng tính cách như sau:

- THIẾU TÁC PHONG QUYẾT ĐOÁN:

Họ là người khiêm tốn, nho nhã, có khả năng nhận biết mạnh đối với sự việc, nhưng vì thiếu tác phong quyết đoán, nên khó có được sự như ý trong cuộc sống.

j) Kết cấu chặt chẽ:

Người viết kết cấu từng chữ rất chặt chẽ, cho cảm giác dày đặc. Đặc trưng tính cách như sau:

- TRỌNG TIỀN CỬA:

Không dễ làm việc chung với người khác, họ xem nặng tiền bạc vật chất.

k) Kết cấu thưa rỗng:

Các kết cấu trong một chữ không chặt chẽ, có cảm giác thưa rỗng, đặc trưng tính cách như sau:

- THÍCH GIAO TIẾP:

Thích tiếp xúc với người khác, thích kết bạn, xã giao, tính tình hoà đồng, có thể kết giao lâu dài với bạn.

l) Chữ hướng sang phải:

Chỉ chữ viết hướng lên góc phải. Đặc trưng tính cách như sau:

- TÍNH TÌNH CỎI MỞ:

Họ thường nhiệt tình cởi mở, thích giúp người khác giải quyết khó khăn, nên quen rất nhiều bạn.

m) Chữ hướng sang trái:

Chữ viết hướng lên góc trái, đặc trưng tính cách là:

- GIỎI PHÂN TÍCH:

Đó là những người giỏi phân tích sự việc, họ không bao giờ xử sự theo cảm tính. Biết dùng lý

tính chi phối tình cảm.

6. TÍNH CÁCH CỦA NGƯỜI NUÔI SÚC VẬT:

Ở đây không nói đến cá tính của những người nuôi súc vật trong nhà vì lợi ích thiết thực như chó giữ nhà, mèo bắt chuột...mà chỉ bàn đến tính cách của một số người đam mê nuôi chó, nuôi mèo, nuôi chim lồng, cá chậu... Đa số họ đều ở trong tình trạng cô đơn. Họ muốn vui cửa vui nhà, có nàng tiên cá múa may, có “a hoàn”mèo mơn trớn, có “nô bộc” chó theo đuôi. Nói chung, họ muốn kéo dài và trải rộng cuộc đời của họ theo cung cách riêng. Hàm ý tâm lý và tính cách của họ được biểu hiện qua vật nuôi cụ thể.

a) Chó:

Chó là vật nuôi ưa chuộng nhiều nhất. Người thích nuôi chó có hàm ý tâm lý như sau:

- CÓ TÍNH CÁCH LỆ THUỘC:

Họ thường hành sự chiều theo ý kiến của người khác. Y lại nhưng cũng có khả năng thích ứng mạnh, đa số tính tình cởi mở, hoạt bát.

- DỄ CỬ XỬ VỚI MỌI NGƯỜI:

Họ thường có đặc điểm hoạt bát, sôi nổi, đồng thời mọi cảm xúc trong lòng đều bộc lộ ra ngoài nét mặt và hành động.

- CÁ TÍNH BỘP CHỘP:

Bề ngoài thường tạo cho người khác ấn tượng cởi mở, gọn gàng và giàu tình người. Đa số họ có cá tính nông nổi, bộp chộp.

- DỊU DÀNG THẢ LỎNG:

Phụ nữ thích nuôi chó, thường có đặc điểm dịu dàng, thả lỏng.

b) Mèo:

Mèo là con vật nhạy cảm, tế nhị, độc lập. Người thích nuôi mèo cũng có tính tình hơi giống vật nuôi này.

- KHÁ BƯỞNG BÌNH:

Người thích nuôi mèo không chịu lệ thuộc ai cả, khá bướng bỉnh. Họ thừa nhận nhân cách với nhau, có tính độc lập mạnh, không những yêu cầu nghiêm khắc với mình mà nghiêm khắc cả với người khác.

- DẠNG SỐNG NỘI TÂM:

Đa số người thích nuôi mèo đều sống nội tâm, thích cô độc, không bộc lộ tình cảm ra ngoài. Không biết tìm hiểu trái tim người khác.

- TÍNH CÁCH DẠNG PHÂN BIỆT:

Bề ngoài cho người khác ấn tượng khó gần gũi như thiếu cởi mở, sống nội tâm, lạnh nhạt, cố chấp... Thông thường, đa số họ ở dạng tính cách phân biệt.

c) Các con vật còn lại:

Ngoài mèo và chó ra, một số người còn thích nuôi cá, chim...Nhìn tổng thể, họ có đặc trưng tâm lý là:

- KHÔNG KHÉO GIAO TIẾP:

Thông thường họ có trái tim yêu thương con vật nuôi. Họ cảm nhận được thế giới bản thân khi nuôi những con vật này. Họ không thích thú về quan hệ xã giao giữa người và người. Họ không khéo giao tiếp, thường chìm đắm trong tình thương đối với con vật mình nuôi để lãng quên sự đời.

7.TÚI XÁCH TAY VÀ TÍNH CÁCH:

Túi xách tay là loại túi có tay cầm được may bởi da, giả da, vải và nhựa... Tuy là vật dụng nhưng qua kiểu dáng, cấu tạo, chất liệu và đồ vật đựng trong đó, ta có thể phân tích ra đặc trưng tính cách và hàm ý tâm lý của chủ nhân nó.

a) Đồ đạc bừa bãi:

Nếu đồ đạc trong túi lộn xộn bừa bãi, tính cách của chủ nhân nó sẽ như sau:

- THẾ NÀO CŨNG ĐƯỢC:

Họ thường có thái độ “thế nào cũng được” đối với cuộc sống cũng như công việc. Họ thường không cầu nệ đối với chuyện nhỏ.

- THIẾU CẦN THẬN:

Họ thường chăm sóc người khác, trong cuộc sống cư xử thiếu cẩn trọng, làm việc thiếu kỹ lưỡng và không đáng tin cậy.

- KHÓ GẮN GỬI:

Họ khó gần gũi, dễ chia ly. Người có tinh thần trách nhiệm cao khó cộng sự với loại người này.

- NHIỆT TÌNH:

Đặc điểm nổi bật nhất là đối đãi với người khác rất nhiệt tình, thích xã giao. Nhược điểm là không kỹ lưỡng và chắc chắn trong công việc.

b) Sắp xếp gọn gàng:

Nếu đồ đạc trang trí sắp xếp gọn gàng, hàm ý tâm lý như sau:

- Tinh thần trách nhiệm cao:

Họ có lòng vươn lên và thích hưởng thụ, danh lợi. Thông thường, họ làm việc đáng tin cậy, cuộc sống có ngăn nắp, có khả năng tổ chức, tinh thần trách nhiệm cao.

- TỰ TIN:

Họ khá tự tin, giải an bài cuộc sống và công việc, tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.

c) Trong túi có đủ thứ:

Túi xách có đựng đủ thứ đồ đạc, có hàm ý như sau:

- NGHIÊM KHẮC CHĂM CHÚ:

Phụ nữ có đủ thứ đồ đạc đựng trong túi xách, làm việc thường nghiêm túc chăm chú, tỉ mỉ, giải quản lý việc nhà. Họ đối xử tế nhị với người khác, và có tầm mắt nhìn xa trông rộng.

- LÒNG DẠ HẸP HÒI:

Đàn ông có đủ thứ đồ đạc trong túi xách, thường mang lòng dạ hẹp hòi, thích so đo dù chuyện nhỏ, khó hoà đồng với người khác.

8. MẮT KÍNH VÀ TÍNH CÁCH:

Mắt kính là công cụ che chắn, cải thiện và nâng cao thị lực của con người. Mắt kính không những mang tính phục vụ thực tế, mà còn có công dụng trang sức. Thông qua cách chọn lựa mắt kính, kiểu dáng mắt kính, có thể biết được đặc trưng tính cách và hàm ý tâm lý của người đó.

a) Chọn đeo mắt kính to:

Người thường chọn đeo loại kính to có hàm ý tâm lý như sau:

- CHÂN THÀNH VỚI NGƯỜI KHÁC:

Thông thường họ có tấm lòng nhân hậu, hài hước, chân thành với người khác.

b) Chọn đeo kính vuông:

Gọng kính hình vuông, người thích loại kính này có đặc trưng tính cách như sau:

- GIÀU NGHỊ LỰC:

Kính vuông tạo cho người khác một phong độ của kẻ mạnh và học giả.

c) Chọn đeo kính nhọn:

Chỉ phần dưới gọng hình nhọn. Hàm ý tâm lý như sau:

- TÍNH CÁCH HOẠT BÁT:

Tính cách của loại người này như mắt kính họ đeo, cho cảm giác không ổn định. Thông thường họ rất hoạt bát, có sức hấp dẫn, giỏi xã giao.

d) Chọn đeo kính tròn:

Người dùng kính có gọng tròn hàm ý như sau:

- KẺ THEO CHỦ NGHĨA LÝ TƯỞNG:

Họ là người theo chủ nghĩa lý tưởng, nhưng chưa chắc chắn. Họ thích văn học và hội họa.

e) Chọn đeo kính sát tròng:

Còn gọi là kính tiếp xúc. Lấy nước mắt làm môi giới, gắn trên bề mặt giác mạc là kính thật mỏng, điều chỉnh tầm nhìn. Có đặc trưng tính cách như sau:

- CHỦ NGHĨA CẦU TOÀN:

Có thể khẳng định rằng, người thích kính sát trùng để che khuất nhược điểm khuyết tật của bản thân.

- KHÔNG CHỊU THỰC SỰ CẦU THỊ:

Tính cách của họ cũng như việc họ không chịu thừa nhận mắt mình có vấn đề, không chịu thực sự cầu thị, có tác phong ba hoa.

f) Chọn đeo kính mát:

Là kính có màu, bảo vệ mắt tránh khỏi ánh sáng quá mạnh. Có hàm ý tâm lý như sau:

- LÀM VIỆC THẬN TRỌNG:

Nếu một người không vì đôi mắt và bộ mặt có khuyết tật, mà cứ đeo kính mát suốt ngày, thì chắc chắn là kẻ làm việc thận trọng, thiếu cảm giác an toàn.

g) Chọn đeo kính trắng (kính phẳng):

Chỉ loại kính không có chức năng chiếu quang, cũng không thể cải thiện tầm nhìn con người. Chỉ có một chức năng duy nhất là bảo vệ đôi mắt. Người thích đeo kính này thường có đặc trưng tính cách như sau:

- THÍCH XA HOA DANH LỢI:

Vì đeo kính này thường không đều như nhau. Có người muốn dùng để bảo vệ mắt. Nhưng nếu có người không vì lý do đó thì chắc chắn là kẻ thích hư vinh, chăm chút bề ngoài. Họ thường xử sự trái với lòng, phải cảnh giác khi tiếp xúc giao du với họ.

9. NHẪN VÀ TÍNH CÁCH:

Nhẫn là chiếc vòng nhỏ đeo ở ngón tay, phần lớn được làm bởi vàng, bạc. Phương Tây thích chia các loại nhẫn theo công dụng và hàm ý của nó như nhẫn đính hôn, kết hôn, sinh nhật, nhẫn là con dấu tên, nhẫn tên trường, nhẫn giáo phái, nhẫn để tang... Kiểu dáng tùy theo họa tiết: có

nhẫn thường, có nhẫn mặt ngọc... Thông thường, người ta có thể thông qua cách chọn nhẫn và cách đeo nhẫn mà tìm hiểu đặc trưng tính cách và hàm ý tâm lý của nó.

a) Nhẫn to:

Người đeo nhẫn to thường có đặc trưng tính cách và hàm ý tâm lý như sau:

- CÁ TÍNH CAO NGẠO:

Giới nữ đeo kính to cho thấy ham muốn biểu hiện cáu họ rất mạnh. Họ luôn muốn tỏ ra mình hơn người khác, thích chi muốn tỏ ra mình hơn người khác, thích chi phối thống trị kẻ khác, có khả năng cao hơn, nhưng cá tính rất cao ngạo.

b) Đeo nhẫn ở ngón út:

Người thích đeo nhẫn ở ngón út có đặc trưng tính cách là:

- TÍNH CẢM MỀM YẾU:

Phụ nữ đeo nhẫn ở ngón út, thường có tính cách thay lòng đổi dạ, thích mới nói cũ. Thông thường tình cảm họ yếu mềm không chịu nổi sự cám dỗ.

- ÍT LÀM VIỆC, CHỈ THÍCH RONG CHƠI:

Đàn ông đeo nhẫn ở ngón út, thường là những người đàn đấm, cư xử thiếu nghiêm túc, thường không có việc làm chính đáng.

c) Đeo nhẫn ở ngón trỏ:

Người thích đeo nhẫn ở ngón trỏ có hàm ý như sau:

- ĐẦY HAM MUỐN:

Họ thường biểu hiện ham muốn làm nên nghiệp lớn. Không thực tế, nóng vội, ba hoa là tật xấu

của họ.

d) Một ngón đeo hai nhẫn:

Hàm ý và đặc trưng tính cách như sau:

- HAM MUỐN TIỀN BẠC:

Họ thường có ham muốn mạnh về tiền bạc, kính tế cũng khá, nhưng xự sự thiếu chủ kiến, ưa chuộng thay đổi, thiếu can đảm khắc phục khó khăn.

e) đeo nhẫn kim cương:

Hàm ý tâm lý và đặc trưng tính cách như sau:

- CHÚ TRỌNG QUAN ĐIỂM ĐẠO ĐỨC:

Loại người này thường có quan điểm đạo đức rất nặng, coi trọng trình tiết. Chủ trương hành sự an toàn, coi trọng địa vị danh dự, họ ít khi vui cười, khiến người khác khó gần gũi.

f) Hai tay đều đeo nhẫn có hàm ý tâm lý như sau:

- ƯỚC MƠ CAO XA:

Họ thường ước mơ cao xa, ham muốn mạnh về tình yêu. Thông thường, họ thích phiêu lưu mạo hiểm, nhưng vì thiếu thực tế, nên ít khi thành công.

Phần II: Sử Dụng Người

Sử Dụng Người

I. ĐÁNH GIÁ NHÂN TÀI:

Nghệ thuật sử dụng người chỉ khi được áp dụng vào một số đối tượng cố định nào đó, mới đạt tới hiệu quả lý tưởng. Sử dụng con người, trước hết cần phân biệt rõ loại hình đối tượng sử dụng, mới căn cứ vào đó sử dụng đúng với mục đích của mình.

Loại hình nhân tài rất nhiều, nhưng chỉ ai có đủ tư chất tài đức mới quyết định được thuộc tính bản chất người đó. Có nghĩa là tài và đức phải tương xứng với chất và lượng của người đó. Theo tư Mã Quang ghi trong quyển “Tư trị thông giám”, chất tài đức của con người được phân loại thành: “Thánh nhân, ngu nhân, quân tử và tiểu nhân”. Theo ông, nguyên tắc dùng người như sau: “Giả sử không dùng được thánh nhân, quân tử, thà chọn ngu nhân, chớ đừng lấy tiểu nhân”.

Căn cứ theo tiêu chuẩn tài đức, có thể chia đối tượng sử dụng ra làm vài loại sau đây:

1. TÀI ĐỨC CAO:

Tức là tài đức đều xuất sắc, đầy đủ điều kiện nội tại để gánh lấy trọng trách. Tài đức người đó phải ưu việt hơn mọi người nói chung. Nhưng có điều kiện phải nói rõ, người có tài đức cao, chưa hẳn là con người toàn mỹ.

- ĐỨC:

Xét về đức của nhân tài, thường do ba mặt hợp thành: Tư tưởng đạo đức, thái độ công việc và tổ chức tâm lý là nội dung chủ yếu tạo nên một tài năng. Do quá trình công tác, trình độ văn hóa của mỗi người khác nhau, nên phẩm chất đạo đức cũng không giống nhau. Chính sự khác nhau đó, giúp người lãnh đạo còn có chỗ để tuyển chọn kỹ càng hơn.

- TÀI:

Tài gồm có hai nghĩa, nghĩa rộng và nghĩa hẹp. Nghĩa rộng bao gồm khả năng kiến thức, chuyên nghiệp và kết cấu tri thức. Nghĩa hẹp tập trung cho khả năng chuyên môn phức tạp và nội dung phong phú. Tài cũng như đức, không phải tài năng nào đều tinh thông đủ thứ, phải có khác biệt rõ rệt.

Trong quá trình sử dụng, với mục đích không hạ thấp tiêu chuẩn tài đức, thông qua tầm nhìn phát triển, cần phân biệt rõ yêu cầu đặc biệt đối với tài đức của những người có tầng lớp khác nhau, cương vị công việc khác nhau, đồng thời kết hợp yêu cầu thực tế của từng khu vực, đơn vị, ngành nghề mà lựa chọn. Chỉ có như vậy, mới có thể hình thành một đội ngũ thuộc hạ có tài đức và đáng tin cậy, giúp cho công việc của người lãnh đạo ngày càng tiến triển tốt hơn.

2. TÀI ĐỨC THƯỜNG:

Tức là người đó không có sở trường rõ rệt, cũng không phạm sai lầm nghiêm trọng. Trong số đông nhân viên, họ thuộc loại “không khá cũng không kém”, họ thường là nhân viên cốt cán trong đơn vị, phong ban gánh vác nhiều công việc thường ngày.

- THÍCH HỢP CÔNG VIỆC ĐƠN ĐIỀU:

Nhìn chung, họ thích hợp làm những công việc thường ngày với số lượng lớn, thường xuyên, không khó lắm và khá đơn điệu.

- KHÔNG KÉN CHỌN CÔNG VIỆC:

Họ không kén chọn công việc, cương vị công tác khá ổn định. Khi họ đạt được thành công nhất định, cấp trên cần động viên và khen thưởng thích đáng, để thoả mãn yêu cầu tâm lý của họ.

a) Có đức ít tài:

Là những người có phẩm chất đạo đức tốt, nhưng tài năng lại kém, văn hóa không cao, thiếu hiểu biết là người kém năng lực. Chính do sự thiếu cân bằng giữa tài và đức đã quyết định đặc điểm hành vi của họ làm việc như sau:

- NHIỀU TÍNH Ỗ LẠI:

Do kém văn hóa, hiểu biết và năng lực nên thích lắng nghe ý kiến người khác trong công việc, có tính ỷ lại đối với người có năng lực cao hơn.

- RẤT ĐÁNG TIN CẬY:

Vì họ có đạo đức phẩm chất tốt, nên trong mắt cấp trên là người đáng tin cậy. Họ làm việc nghiêm túc, không tính toán thiệt hơn, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao và đảm bảo chấp hành theo đúng yêu cầu của lãnh đạo.

- KÉM KHẢ NĂNG ỨNG BIẾN:

Do trình độ văn hóa thấp, thiếu tầm nhìn xa, nên khi gặp sự đột biến, không dễ tùy cơ ứng biến. Họ không bao giờ xử lý vấn đề trái lại với ý đồ của lãnh đạo. Điều đó đôi khi đã gây nên sự không yên tâm và không thoả mãn của lãnh đạo đối với họ.

- KHÔNG CÓ KHẢ NĂNG TRANH ĐUA:

Vì trong con mắt người khác họ là người kém cỏi. nên không có khả năng uy hiếp đối với kẻ khác, không được người khác xem như đối thủ tranh đua. Cho nên họ có thể làm việc trong hoàn cảnh thông thoáng, ít gặp trở ngại.

Khi sử dụng những nhân viên này, trên phải chú ý đóng vai “cây gậy” cho họ, nghĩ cách giúp họ, tránh để họ một mình làm công việc phức tạp. Trong khi tích cực sử dụng tính đáng tin cậy của họ, phải chú ý giúp họ nâng cao tài năng.

3. CÓ TÀI KHÔNG CÓ ĐỨC:

Loại người này có thuộc tính rất phức tạp, dù phân loại hoặc sử dụng, đều mang lại nhiều khó khăn cho người sử dụng. Có thể khẳng định rằng, đây là loại người mà lãnh đạo cần nghiên cứu, đối phó kỹ trong quyết sách sử dụng người làm. Thông thường họ có những đặc điểm hành vi như sau:

- CÓ TÀI:

Loại người này so với kẻ cùng bậc với họ, tỏ ra có tài hơn. Dưới sự chi phối của quyền lực và tiền tài, họ thường tỏ ra có tài đáng gờm, lập nên thành tích. Trong mắt cấp trên họ là người có

năng lực cao, làm việc lanh lẹ gọn gàng.

- Che giấu bản thân:

Che giấu nhược điểm là cái tật của con người. Thông thường, khó che giấu sự thấp kém về tài năng, nhưng lại có thể khéo léo che giấu sự yếu kém về đức hạnh. Trong hiện thực cuộc sống, loại người này giỏi thông qua việc che đậy bản thân, nhằm thực hiện những điều họ ham muốn.

- RẤT NGUY HẠI:

Vì họ chỉ biết chạy theo lợi riêng, nên họ trước sau cũng phải xung đột với lãnh đạo vì quan hệ lợi ích cơ bản. Cho nên, họ có mức nguy hại tiềm tàng. Mức nguy hại lớn hay nhỏ tùy theo họ nắm quyền nhiều hay ít và bị lật tẩy sớm hay muộn. Thông thường, những kẻ có tài không đức có ba thứ biểu hiện như sau: một là chạy theo lợi lộc, moi móc sớm, nên bị lật tẩy cũng sớm; hai là che giấu rất kỹ, vừa đầu cơ, vừa trục lợi; ba là nuôi dã tâm lớn, chọn cách đầu cơ trước, thu lợi sau.

4. Không tài đức:

Loại người này có thể làm những công việc đơn giản, không phức tạp. Họ thường là kẻ bịa đặt, dèm pha trong một đơn vị, ban ngành. Cần khẳng định rằng, khi lựa chọn thuộc hạ, họ là những kẻ nên bị đào thải sớm.

II. NGUYÊN TẮC SỬ DỤNG NGƯỜI:

Đây là nguyên tắc chiến thuật dùng người cơ bản mà những người thuộc cấp trên cần nghiên cứu kỹ lưỡng. Chỉ khi nào hiểu và vận dụng một cách chính xác, mới có thể nắm vững nghệ thuật sử dụng người trong thời nay.

1. Phát huy cái tốt, tránh cái xấu:

Có nghĩa là phải biết khai thác, phát huy sở trường, tài cán người làm trong quá trình sử dụng họ. Nguyên tắc này gồm hàm ý gần xa như sau:

- MẠNH DẠN SỬ DỤNG:

Khi nắm được sở trường, nhược điểm của cấp dưới, phải biết phân công họ làm những công việc thích hợp nhất. Trong quá trình làm việc, nếu có lợi cho kế hoạch thực hiện, thì mạnh dạn giao họ làm, phát huy triệt để tài trí thông minh của họ.

- SO SÁNH:

Con người nói chung thường có ưu điểm nhiều hơn khuyết điểm. Khi chọn nhân tài, không những phải chọn sở trường, mà còn đem so sánh với người khác, từ đó chọn ra sở trường ưu thế nhất của từng cấp dưới.

- TỰ NHẬN ĐỊNH:

Khi xét sở trường thuộc hạ, nên bỏ qua cách dùng người truyền thống: Do lãnh đạo đưa ra quyết định, mà để cho cấp dưới có cơ hội tự chọn lựa, tự nhận định. Việc làm cụ thể là: Trước khi quyết định sử dụng hay không, cấp trên nên nghe ý kiến tự đánh giá và tự nhận xét sở trường, sở đoản của cấp dưới. Nếu như sự tự nhận xét của họ chênh lệch với sự nhận xét của cấp trên về họ, thì người lãnh đạo đơn vị nên họ tự chọn lựa cơ hội làm việc nhằm phát huy sở trường nhất trong những điều kiện cho phép.

- TRỌNG ĐIỂM LỰA CHỌN:

Giữa sở trường và thiếu sót, không phải luôn mất đi bất dịch. Có lúc sở trường tiếp tục giữ vị trí chủ đạo ; cũng có lúc sự phát triển của sở trường là tới tột cùng, còn nhược điểm trước đây, dưới tác động bởi nhân tố nội ngoại phức tạp, lại trở thành sở trường mới. Cho nên, nếu cấp trên là người hay lo xa thì nên vận dụng quan điểm phát triển biến hoá, chọn ra yếu tố cơ bản có khả năng trở thành sở trường mới cho cấp dưới, căn cứ vào đó mà quyết sách tiếp tục còn sử dụng người đó hay không.

- KHÔNG SỢ TRANH LUẬN:

Đừng dễ dàng phủ nhận sở trường của cấp dưới. Dám mạnh dạn sử dụng sở trường của những

người nhiều ý kiến, nhiều tranh luận, là một trong yếu tố cơ bản của cấp trên trong quá trình sử dụng người làm. Một khi khẳng định sở trường đó có thật, nên mạnh dạn sử dụng.

- ĐỂ ĐƯỢC TOẠI NGUYỆN:

Trong quá trình phát huy sở trường và hạn chế thiếu sót của nhân viên, cần phải thường xuyên tạo cơ hội cho họ. Thay vì để họ tự vươn lên trong nghịch cảnh, thì thà là để họ thỏa mãn nhu cầu, phát triển thành tài một cách thuận lợi.

2. Tin tưởng tuyệt đối:

Áp dụng tinh thần “tin mới dùng, không tin thì thôi”. Phải khơi dậy tính tích cực và sáng tạo của cấp dưới, chớ không chờ đợi cấp dưới tin tưởng mình trước. Ông bà từng nói “thành tính” chủ động tin cậy cấp dưới, mới mong xây dựng được quan hệ tin cậy vững chắc cho đôi bên.

- KHÔNG CẦN CỨ THẮNG BẠI MÀ LUẬN ANH HÙNG:

Tin tưởng tuyệt đối thì phải làm được, không luận anh hùng bằng sự thắng bại. Khi cấp dưới gặp trở ngại, công việc ít tiến triển, đừng nghi ngờ tài năng vốn có, cũng đừng xóa đi thành tích xưa nay của họ, nhanh chóng khôi phục lòng tin cho cấp dưới.

- KHÔNG KỂ HIỂM KHÍCH XƯA KIA:

Đối với những kẻ từng phản đối, thậm chí làm hại mình, nên mạnh dạn giao việc. Ông bà xưa đã nói: Đánh kẻ chạy đi không ai đánh người quay lại.

- KHIÊM TỐN HỌC HỎI:

Cấp trên không phải là người siêu phàm biết hết mọi việc. Cần khiêm tốn học hỏi cấp dưới, đây là sự tôn trọng và tính nhiệm tốt nhất với họ.

- LẮNG NGHE BÁO CÁO:

Khi lắng nghe cấp dưới báo cáo công việc, nên căn cứ tình hình cụ thể, lắng nghe có chọn lựa

quá trình hoàn thành nhiệm vụ của cấp dưới, không những có thể xem xét tài đức của họ, đồng thời thỏa mãn tâm lý báo công của họ, cảm thấy được cấp trên tin cậy, từ đó nhiệt tình hơn trong công việc.

- GIẢ VỜ HỒ ĐỒ:

Đôi khi cần giả vờ không phát hiện thiếu sót nhỏ ngẫu nhiên của cấp dưới, chỉ cần họ biết lỗi sửa chữa và không tái phạm, thì không cần truy cứu. Cách xử sự độ lượng này, khiến cấp dưới tưởng rằng cấp trên tin tưởng ở họ.

- TÍCH CỰC THAM DỰ:

Trong quá trình định ra kế hoạch, chấp hành, kiểm tra, tổng kết công việc quản lý nói chung, cấp trên cần thu hút cấp dưới tích cực tham dự để họ đóng góp ý kiến, thỏa mãn tâm lý được “tham dự” việc chung của họ, làm tăng sự tin cậy của cấp trên.

- ĐỪNG QUẢN LÝ QUÁ GẮT GAO:

Nên tin vào khả năng tự quản của cấp dưới, đừng quản lý quá gắt gao. Cần có sự “nới rộng” vừa phải, đó cũng là biểu hiện tin cậy đối với cấp dưới.

3. CHỌN NGƯỜI TUỖ THEO VIỆC:

Nguyên tắc chọn người tuỗ theo công việc, tức cấp trên căn cứ nhu cầu cụ thể của công việc, việc gì cần làm thì chọn người thích hợp để làm, chứ không thể căn cứ vào số người trong tầm tay mà phân công việc. Nên sử dụng nguồn nhân tài hợp lý, không làm lãng phí chất xám. Nguyên tắc trên có hàm ý như sau:

- KHÁI NIỆM MỤC TIÊU:

Trong quá trình thực hành cụ thể cần thỏa mãn nhu cầu của mục đích chọn người. Mục tiêu chính xác, khai thác nhiều nhân tài, thì không bao giờ thừa thãi.

- CHẤT, LƯỢNG RÕ RÀNG:

Chất tức là mức độ khó khăn củ công việc, lượng là công việc nhiều hay ít. Cần căn cứ số lượng, chất lượng của việc mà lựa chọn nhân viên tương ứng. Việc lớn dùng người năng lực cao, việc nhỏ dùng người năng lực bình thường; việc khó dùng người tài giỏi, việc dễ dùng người thường. Chỉ có như vậy mới có thể phát huy chất xám mình có một cách hữu hiệu.

- NẶNG NHẸ TRƯỚC SAU:

Khi xử lý công việc, thường chia rõ cái nào trước cái nào sau, cái nào cần nhanh, cái nào cần chậm, đừng có tiến hành cùng một lúc. Thông thường, những công việc khẩn trương (đột xuất) nên chọn người can đảm, kỷ lưỡng, giỏi giang và quyết đoán. Còn việc không đòi hỏi thời gian, nên giao cho người cẩn thận và có kinh nghiệm.

4. THA THỨ NHƯỢC ĐIỂM CỦA CẤP DƯỚI:

Trong quá trình sử dụng, nên tha thứ nhược điểm của cấp dưới trong một phạm vi nhất định. Nguyên tắc có hàm ý là:

- NẮM VỮNG NGUYÊN TẮC:

Phải nắm vững “giới hạn” của sự tha thứ và chịu đựng. Thông thường, nguyên tắc này có thể phát huy tốt sở trường của cấp dưới, nắm lòng người, làm tăng quan hệ mật thiết cho đôi bên ; nâng cao tiếng tăm của mình trong quần chúng, tạo dựng lên hình tượng độ lượng của vị lãnh đạo. Nhưng phải giới hạn trong phạm vi “được” nhiều hơn “mất” khi áp dụng nguyên tắc này.

- ÁP DỤNG LINH HOẠT:

Dưới tiền đề không vượt quá giới hạn, người cấp trên cần vận dụng cụ thể nguyên tắc bằng quyền lựa chọn, mạnh dạn “bảo vệ thiên vị” cấp dưới. Cần chú ý “mức độ co giãn”, nếu không dễ dẫn tới hậu quả xấu là dùng người sai lầm.

- NHÌN RÕ, CHỌN ĐÚNG:

Không thể khong dung một cách mù quáng đối với bất cứ đối tượng nào. Chỉ nên độ lượng với

quân tử, thiên vị cho công thần. Bảo vệ họ trên cơ sở trọng dụng và yêu thương nhân tài. Chỉ thiên vị “thiếu sót nhỏ”, không bỏ qua “thiếu sót lớn” với mục đích phát huy tối đa tính tích cực và sáng tạo của cấp dưới.

II. NGUYÊN TẮC SỬ DỤNG NGƯỜI

Đây là nguyên tắc chiến thuật dùng người cơ bản mà những người thuộc cấp trên cần nghiên cứu kỹ lưỡng. Chỉ khi nào hiểu và vận dụng một cách chính xác, mới có thể nắm vững nghệ thuật sử dụng người trong thời nay.

1. Phát huy cái tốt, tránh cái xấu:

Có nghĩa là phải biết khai thác, phát huy sở trường, tài cán người làm trong quá trình sử dụng họ. Nguyên tắc này gồm hàm ý gần xa như sau:

- MẠNH DẠN SỬ DỤNG:

Khi nắm được sở trường, nhược điểm của cấp dưới, phải biết phân công họ làm những công việc thích hợp nhất. Trong quá trình làm việc, nếu có lợi cho kế hoạch thực hiện, thì mạnh dạn giao họ làm, phát huy triệt để tài trí thông minh của họ.

- SO SÁNH:

Con người nói chung thường có ưu điểm nhiều hơn khuyết điểm. Khi chọn nhân tài, không những phải chọn sở trường, mà còn đem so sánh với người khác, từ đó chọn ra sở trường ưu thế nhất của từng cấp dưới.

- TỰ NHẬN ĐỊNH:

Khi xét sở trường thuộc hạ, nên bỏ qua cách dùng người truyền thống: Do lãnh đạo đưa ra quyết định, mà để cho cấp dưới có cơ hội tự chọn lựa, tự nhận định. Việc làm cụ thể là: Trước khi quyết định sử dụng hay không, cấp trên nên nghe ý kiến tự đánh giá và tự nhận xét sở

trường, sở đoán của cấp dưới. Nếu như sự tự nhận xét của họ chênh lệch với sự nhận xét của cấp trên về họ, thì người lãnh đạo đơn vị nên họ tự chọn lựa cơ hội làm việc nhằm phát huy sở trường nhất trong những điều kiện cho phép.

- TRỌNG ĐIỂM LỰA CHỌN:

Giữa sở trường và thiếu sót, không phải luôn mất đi bất dịch. Có lúc sở trường tiếp tục giữ vị trí chủ đạo ; cũng có lúc sự phát triển của sở trường là tới tột cùng, còn nhược điểm trước đây, dưới tác động bởi nhân tố nội ngoại phức tạp, lại trở thành sở trường mới. Cho nên, nếu cấp trên là người hay lo xa thì nên vận dụng quan điểm phát triển biến hoá, chọn ra yếu tố cơ bản có khả năng trở thành sở trường mới cho cấp dưới, căn cứ vào đó mà quyết sách tiếp tục còn sử dụng người đó hay không.

- KHÔNG SỢ TRANH LUẬN:

Đừng dễ dàng phủ nhận sở trường của cấp dưới. Dám mạnh dạn sử dụng sở trường của những người nhiều ý kiến, nhiều tranh luận, là một trong yếu tố cơ bản của cấp trên trong quá trình sử dụng người làm. Một khi khẳng định sở trường đó có thật, nên mạnh dạn sử dụng.

- ĐỂ ĐƯỢC TOẠI NGUYỆN:

Trong quá trình phát huy sở trường và hạn chế thiếu sót của nhân viên, cần phải thường xuyên tạo cơ hội cho họ. Thay vì để họ tự vươn lên trong nghịch cảnh, thì thà là để họ thỏa mãn nhu cầu, phát triển thành tài một cách thuận lợi.

2. Tin tưởng tuyệt đối:

Áp dụng tinh thần “tin mới dùng, không tin thì thôi”. Phải khơi dậy tính tích cực và sáng tạo của cấp dưới, chớ không chờ đợi cấp dưới tin tưởng mình trước. Ông bà từng nói “thành tính” chủ động tin cậy cấp dưới, mới mong xây dựng được quan hệ tin cậy vững chắc cho đôi bên.

- KHÔNG CẦN CỨ THẮNG BẠI MÀ LUẬN ANH HÙNG:

Tin tưởng tuyệt đối thì phải làm được, không luận anh hùng bằng sự thắng bại. Khi cấp dưới

gặp trở ngại, công việc ít tiến triển, đừng nghi ngờ tài năng vốn có, cũng đừng xóa đi thành tích xưa nay của họ, nhanh chóng khôi phục lòng tin cho cấp dưới.

- KHÔNG KỂ HIỂM KHÍCH XƯA KIA:

Đối với những kẻ từng phản đối, thậm chí làm hại mình, nên mạnh dạn giao việc. Ông bà xưa đã nói: Đánh kẻ chạy đi không ai đánh người quay lại.

- KHIÊM TỐN HỌC HỎI:

Cấp trên không phải là người siêu phàm biết hết mọi việc. Cần khiêm tốn học hỏi cấp dưới, đây là sự tôn trọng và tính nhiệm tốt nhất với họ.

- LẮNG NGHE BÁO CÁO:

Khi lắng nghe cấp dưới báo cáo công việc, nên căn cứ tình hình cụ thể, lắng nghe có chọn lựa quá trình hoàn thành nhiệm vụ của cấp dưới, không những có thể xem xét tài đức của họ, đồng thời thỏa mãn tâm lý báo công của họ, cảm thấy được cấp trên tin cậy, từ đó nhiệt tình hơn trong công việc.

- GIẢ VỜ HỒ ĐỒ:

Đôi khi cần giả vờ không phát hiện thiếu sót nhỏ ngẫu nhiên của cấp dưới, chỉ cần họ biết lỗi sửa chữa và không tái phạm, thì không cần truy cứu. Cách xử sự độ lượng này, khiến cấp dưới tưởng rằng cấp trên tin tưởng ở họ.

- TÍCH CỰC THAM DỰ:

Trong quá trình định ra kế hoạch, chấp hành, kiểm tra, tổng kết công việc quản lý nói chung, cấp trên cần thu hút cấp dưới tích cực tham dự để họ đóng góp ý kiến, thỏa mãn tâm lý được “tham dự” việc chung của họ, làm tăng sự tin cậy của cấp trên.

- ĐỪNG QUẢN LÝ QUÁ GẮT GAO:

Nên tin vào khả năng tự quản của cấp dưới, đừng quản lý quá gắt gao. Cần có sự “nới rộng” vừa phải, đó cũng là biểu hiện tin cậy đối với cấp dưới.

3. CHỌN NGƯỜI TUỖ THEO VIỆC:

Nguyên tắc chọn người tuỗ theo công việc, tức cấp trên căn cứ nhu cầu cụ thể của công việc, việc gì cần làm thì chọn người thích hợp để làm, chứ không thể căn cứ vào số người trong tầm tay mà phân công việc. Nên sử dụng nguồn nhân tài hợp lý, không làm lãng phí chất xám. Nguyên tắc trên có hàm ý như sau:

- KHÁI NIỆM MỤC TIÊU:

Trong quá trình thực hành cụ thể cần thỏa mãn nhu cầu của mục đích chọn người. Mục tiêu chính xác, khai thác nhiều nhân tài, thì không bao giờ thừa thãi.

- CHẤT, LƯỢNG RÕ RÀNG:

Chất tức là mức độ khó khăn củ công việc, lượng là công việc nhiều hay ít. Cần căn cứ số lượng, chất lượng của việc mà lựa chọn nhân viên tương ứng. Việc lớn dùng người năng lực cao, việc nhỏ dùng người năng lực bình thường; việc khó dùng người tài giỏi, việc dễ dùng người thường. Chỉ có như vậy mới có thể phát huy chất xám mình có một cách hữu hiệu.

- NẶNG NHẸ TRƯỚC SAU:

Khi xử lý công việc, thường chia rõ cái nào trước cái nào sau, cái nào cần nhanh, cái nào cần chậm, đừng có tiến hành cùng một lúc. Thông thường, những công việc khẩn trương (đột xuất) nên chọn người can đảm, kỷ lưỡng, giỏi giang và quyết đoán. Còn việc không đòi hỏi thời gian, nên giao cho người cẩn thận và có kinh nghiệm.

4. THA THỨ NHƯỢC ĐIỂM CỦA CẤP DƯỚI:

Trong quá trình sử dụng, nên tha thứ nhược điểm của cấp dưới trong một phạm vi nhất định. Nguyên tắc có hàm ý là:

- NẮM VỮNG NGUYÊN TẮC:

Phải nắm vững “giới hạn” của sự tha thứ và chịu đựng. Thông thường, nguyên tắc này có thể phát huy tốt sở trường của cấp dưới, nắm lòng người, làm tăng quan hệ mật thiết cho đôi bên ; nâng cao tiếng tăm của mình trong quần chúng, tạo dựng lên hình tượng độ lượng của vị lãnh đạo. Nhưng phải giới hạn trong phạm vi “được” nhiều hơn “mất” khi áp dụng nguyên tắc này.

III. SÁCH LƯỢC SỬ DỤNG NGƯỜI

Mưu lược dùng người là chiếc cầu nối liền, tìm hiểu nhau giữa nguyên tắc dùng người và cách dùng người. Là bộ phận hợp thành của trí tuệ con người. Muốn có thành công lớn trong sự nghiệp, nên làm rõ mưu lược dùng người cao đẳng. Tóm lại, mưu lược dùng người nên trở thành đối tượng nghiêm cứu của người ở cương vị lãnh đạo trong đơn vị.

1. Chinh phục cấp dưới:

Đây là một mưu lược quan trọng và then chốt nhất trong mưu lược sử dụng con người. Cách chinh phục cấp dưới của người cấp trên chính là chỗ hiểu được suy nghĩa của họ, để họ cảm phục, chịu chung sức chung lòng người, tuyệt đối không thể dựa cậy vào quyền thế.

- GIÚP CẤP DƯỚI GIẢI QUYẾT KHÓ KHĂN TRỞ NGẠI:

Trong điều kiện cho phép, nên hết sức giúp đỡ cấp dưới khi họ gặp phải khó khăn trắc trở, để họ cảm nhận được tấm lòng của bạn.

- TRƯNG CẦU Ý KIẾN:

Thường xuyên nghe ngóng ý kiến cấp dưới, “tâm sự” với họ trong điều kiện không làm trái nguyên tắc, để thỏa mãn yêu cầu tâm lý được tin cậy của cấp dưới.

- THA THỨ LỖI LẦM:

Thường thời cơ thuận tiện, tỏ lòng thông cảm với sự sai lầm của cấp dưới bằng cách thích hợp nhất, để thoả mãn yêu cầu tâm lý “an toàn” của họ.

- BÌNH TĨNH SÁNG SUỐT:

Tức là trong quá trình dùng người, khi đứng dưới hành vi quá sức động của cấp dưới, cấp trên nên bình tĩnh sáng suốt, trên cơ sở giữ vững nguyên tắc, khéo léo hoà giải của cấp dưới. Khi đó, nên chú ý sách lược và thủ đoạn sau đây:

- CÓ LÝ LẼ:

Đối với cấp dưới có cử chỉ quá khích, tuy có vẻ vô lý, nhưng thật ra trong thâm tâm họ muốn nói lý lẽ của họ. Họ chỉ muốn thông qua hành vi mà tỏ rõ sự bất mãn. Cấp trên cần kiên nhẫn giải thích, thuyết phục họ bằng lý và tình. Nếu như cấp trên chỉ biết đối đầu gay gắt với họ, không những cho thấy sự khác nghiệt của mình, mà còn khiến mâu thuẫn nhiều hơn.

- LỊCH SỰ:

Nên cư xử lịch với cấp dưới. Làm như vậy, vừa tôn trọng đối phương, vừa tỏ phong cách độ lượng của lãnh đạo, khiến cấp dưới cảm phục trước thành ý của mình.

- NHÂN HẬU:

Khi cấp dưới có hành vi quá khích, nếu là vấn đề nguyên tắc, thì không bao giờ nhượng bộ, nhưng nếu là vấn đề phi nguyên tắc, thì không nên quá so bì. Nên dùng cách xử sự nhân hậu để cảm hoá cấp dưới, chứ không bao giờ ý thể hại người hoặc nhân nhượng một chiều.

- UY TÍN:

Lập uy tín với cấp dưới thật quan trọng. Nhưng nên xây dựng trên cơ sở lời nói và việc làm. Những điều hợp lý cần làm, không cần cấp dưới nhắc nhở cũng làm, những điều không đáp ứng.

2. Giữ quá trình hệ cân đối:

Trong quá trình dùng người, nên chú ý điều phối các mối quan hệ, đảm bảo việc quản lý hữu hiệu nhân sự. Có những lãnh đạo ung dung tự tại trong việc xử lý các mối quan hệ phức tạp về nhân sự, then chốt chính là họ biết áp dụng nguyên tắc giữ cân đối. Khi áp dụng, nên chú ý các thời điểm sau đây:

- CÔNG BẰNG HỢP LÝ:

Chớ nên vì mục đích cá nhân nhất thời mà thiên vị bất cứ nhân viên nào. Xử sự công bằng là nguyên tắc dùng người hữu hiệu.

- QUAN HỆ ĐIỀU PHỐI NHỊP NHÀNG:

Nên điều phối nhịp nhàng cân đối mối quan hệ giữa cấp dưới. chỉ như vậy mới giải quyết được kịp thời những mâu thuẫn, tranh chấp giữa các bên.

- PHẢI HỢP LÝ:

Khi hợp lý quan hệ giữa cấp dưới, đừng đòi hỏi quá tuyệt đối, chỉ cần hợp lý và phù hợp thực tế.

3. Đãi ngộ vật chất:

Con người sống trong xã hội, khó tách rời cuộc sống vật chất nên trong điều kiện nhất định, để phát huy tác dụng thu hút và sử dụng nhân tài, nên có những khuyến khích bằng vật chất. Đây là sách lược dùng người quan trọng và hiệu quả hứng dụng. Khi áp dụng nên chú ý các điểm sau đây:

- TRÁNH DÀN ĐỀU:

Khen thưởng không thể dàn đều, ai cũng có phần mà nêu ưu tiên cho người có góp sức to lớn. Có như vậy mới phát huy được tác dụng khích lệ, đồng thời khơi dậy tính tích cực của một số người còn lại.

- VỪA PHẢI:

Khen thưởng cần căn cứ cống hiến thực tế, đồng thời nghĩ tới khả năng chịu đựng tâm lý của người khác phù hợp với khả năng kinh tế của đơn vị. Nếu khen thưởng quá mức, dễ tạo ra tinh thần mất đoàn kết giữa cấp dưới với nhau, ảnh hưởng công việc tiến triển sau này.

4. Chế độ nghiêm minh:

Để quán triệt phương châm và ý đồ của mình, đồng thời phát huy sự thông minh tài trí của cấp dưới, cấp trên nên chọn lấy chế độ thưởng phạt nghiêm minh, kịp thời xử lý những kẻ làm hại tới tập thể giáo dục cho tập thể có tinh thần tổ chức kỷ luật. Khi vận dụng sức mạnh “giết gà dọa khỉ” này, nên chọn đúng thời cơ và áp dụng tùy lúc. Nên chú ý các điểm nêu sau:

- BẮN TRÚNG “CON SÂU”:

Không nên nương tay với “con sâu làm rầu nồi canh”. Phải xử lý những kẻ dám giỡn với kỷ luật. Cách này tốt ở chỗ: “con sâu” ít, dễ trừng trị ; hai là “con sâu” có ảnh hưởng xấu rất lớn, nếu không kịp thời trừng trị, sẽ nhanh chóng “làm rầu nồi canh”.

- TRỌNG ĐIỂM XỬ PHẠT:

Khi xử phạt, phải tùy mức độ nặng nhẹ, đừng vơ đũa cả nắm, cũng không nên xử phạt chung mà không phân biệt trắng đen, phải trái.

- HỢP TÌNH HỢP LÝ:

Diệt trừ “con sâu” là điều hết sức cần thiết. Nhưng khi áp dụng cách trừng trị, phải hợp lý hợp tình, không quá đáng, nhưng phải hợp với tinh thần nội qui, luật pháp, mức độ vừa phải, để mọi người tâm phục khẩu phục.

- ĐỪNG NÊN ÁP DỤNG THƯỜNG XUYÊN:

Trong việc xử lý quan hệ giữa con người với nhau, không nên quá nghiêm hoặc quá lỏng. Đừng xem việc “giết gà dọa khỉ” như trò biểu diễn. Thật ra, đây chỉ là biện pháp chấp vá mà thôi, nếu

chưa quá đáng, thì đừng nên áp dụng.

Phần III: Làm Người Ở Đời

I. HÌNH TƯỢNG BẢN THÂN

Theo bước chân phát triển và tiến bộ của xã hội, những mối quan hệ xã giao ngày càng nhiều. Đứng trước một xã hội mở rộng xã giao mới có thể thích ứng với cuộc sống mới, có lợi cho việc thực hiện bản thân. Hình tượng là hình thái và tư thế cụ thể để gây nên hoạt động tư tưởng, tình cảm, tính cách của một người. Một hình tượng tốt đẹp không những là nhu cầu của xã giao, đồng thời là cái gốc làm người.

Một con người không có hình tượng tốt, có nghĩa là người đó chưa quá độ hoàn toàn từ người thiên nhiên đến người xã hội ; nên cũng không có đóng góp xứng đáng cho xã hội.

Thông thường, một hình tượng xã hội tốt đẹp cần bao gồm các mặt sau đây:

1. Bộ mặt tinh thần:

Bộ mặt tinh thần dùng để chỉ sức sống của người đó được thể hiện qua hình tượng bề ngoài.

Thông thường bộ mặt tinh thần tốt tương xứng với phải cởi mở, nhiệt tình và trẻ trung.

- Cởi mở Lạc quan:

Dù trong xã hội hoặc cuộc sống, đều phải cởi mở, lạc quan, không cầu nệ, không e dè; nói cũng như làm, bụng dạ ngay thẳng ; đừng như không biết cố làm ra vẻ biết, giả bộ từng trải.

- Tăng cường xã giao:

Phải chủ động, tích cực xã giao với mọi người, qua đó tiếp thu kiến thức, tăng cường tình hữu nghị.

- Phấn đấu vươn lên:

Pha hỉ nhiệt tình, trẻ trung, có chí tiến thủ. Đừng làm ra vẻ ủ rũ như ông cụ non ; phải giàu sự khơi dậy, khiến mọi người phải nhận được sự nhắc nhở và khích lệ trên tinh thần bạn hữu. Phải để mọi người vui mừng vì có mặt bạn.

2. Quan điểm đạo đức:

Phải có quan điểm đạo đức chính xác và mãnh liệt, đây là khâu gây dựng hình tượng tốt đẹp khá quan trọng. Gồm các điểm dưới đây:

- CHỦ NGHĨA:

Nên nhận rõ thiện ác, gian tà, giả thật trong xã giao ; dám đấu tranh để giữ chính nghĩa, đánh đuổi thế lực gian tà và bất nhân. Chỉ như vậy, hình tượng cá nhân mới nổi bật.

- TÍNH NGUYÊN TẮC:

Lấy việc tuân theo luật pháp, theo đúng nội dung và tuân theo lẽ phải làm phương châm cho mọi sinh hoạt. Không chỉ phải biết những gì cần phải biết những gì cần phải thỏa hiệp, nhượng nhịn. Không cạnh nạnh, so đo việc mọn. Đặt lợi ích cá nhân hoà hợp với lợi ích chung trên tinh thần: “Mình vì mọi người, mọi người vì mình”.

- GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC:

Quan tâm, ủng hộ và giúp đỡ kẻ khác là một phẩm chất tốt đẹp, như vậy sẽ giúp bạn cư xử tốt với mọi người.

- TÔN TRỌNG NGƯỜI KHÁC:

Phải biết tôn trọng nhân cách, quyền lợi của người khác. Không xâm phạm hạnh phúc hoặc làm tổn thương lòng tự trọng của bất cứ ai. Lấy câu “kỷ sở bất dục vật thi ư nhân” (điều mình không muốn, chớ làm cho người) để xử thế. Như vậy, bản thân mới được người khác tôn trọng lại.

3. Trang phục:

Tuy trang phục do sở thích của mỗi người, nhưng cách ăn mặc có thể để lại cảm giác ưa hoặc không ưa cho người khác. Cho nên, trong phạm vi “sở thích cá nhân”, ta nên nghĩ tới hình tượng tốt đẹp, gồm các vấn đề như sau:

- VỪA THÂN:

Trang phục vừa thân là yêu cầu cơ bản. Vì điều kiện cá nhân và nghề nghiệp xã hội của mỗi người cá khác nhau nên cần ăn mặc hợp với thân phận mình, đừng nên chạy theo thời trang một cách mù quáng.

- THÍCH HỢP:

Cần căn cứ trường hợp, địa điểm, hoàn cảnh bốn mùa mà chọn lấy bộ quần áo thích hợp. Làm như vậy chẳng những để lại ấn tượng tốt đẹp, và nhận được lời khen với người khác, đồng thời làm nổi bật khả năng chọn lựa trang phục của mình.

- CÓ CÁ TÍNH:

Cách ăn mặc cần làm nổi bật lên phong cách cá nhân của bạn. Những bộ quần áo người khác mặc vào thấy đẹp, chưa chắc bạn mặc vào thấy đẹp. Nên cho người khác nhận thấy đặc trưng thẩm mỹ của bạn qua cách ăn mặc.

- GỌN GÀNG SẠCH SẼ:

Àn mặc gọn gàng sạch sẽ tạo cho người khác ấn tượng văn minh tinh gọn. Dù là bộ quần áo tốt đến cỡ nào, nếu không sạch sẽ thì cũng khó để lại ấn tượng lành mạnh, tích cực cho người khác.

4. Tác phong:

Tác phong phản ánh văn hoá đạo đức của một con người, đồng thời là khâu quan trọng không thể thiếu trong việc xây dựng hình tượng. Một tác phong tốt gồm các điểm sau đây:

- CHỮNG CHẠC:

Ăn nói, cử chỉ vừa phải, chừng chạc. Dù làm việc gì hay tham gia hoạt động nào, đều giữ dáng vẻ đứng đắn. Dù bận bịu cũng không rối bù, không hốt hoảng. Cần vừa phải, chắc chắn. Chỉ nên nói những gì nên nói, cười những gì nên cười.

- HÀI HƯỚC:

Người có tính hài hước có thể quen nhiều bè bạn, thường là kẻ thắng lợi. Họ có thể gây nên không khí nhẹ nhõm, hoạt bát, hòa đồng, thích hợp cho việc giao lưu và tìm hiểu nhau. Hài hước còn là một đặc điểm tính cách, là một năng lực xã giao. Nhưng người thiếu tính hài hước khó thành công trong xa giao. Vì thường tạo cho người khác ấn tượng quá nghiêm nghị.

Trò chuyện vui vẻ có ích cho xã giao thực tế, vừa thư giãn, vừa không nhàm chán. Nhưng nên chú ý đừng quá khơì trệ, ăn nói thiếu suy nghĩ. Khoác lác và cười đùa quá lố không những không gây ấn tượng tốt, còn khiến mình trở thành lố bịch, mất đi nhiều bạn bè.

- TỰ NHIÊN:

Tự nhiên là thái độ tự tin và tự trọng. Cử chỉ tự nhiên, đừng e dè nhút nhát, nhỏ mọn. Đừng làm bộ làm tịch. Quá tự nhiên sẽ trở nên giả dối và dung tục.

5. Cư xử:

Cư xử là nghệ thuật sống với nhau giữa người và người, là một việc bình thường, nhưng lại có quan hệ lớn với xây dựng hình tượng. Nên chú ý các mặt sau:

- HIỂU NHAU:

Khi kết bạn hoặc xã giao, quan trọng là biết thông cảm và tìm hiểu. Nên thông cảm tình cảm người khác, hiểu hành vi người khác, biết được nỗi cần thiết và đau khổ của người khác. Sự thông cảm là một sự động viên và an ủi đối với bạn bè.

- KHOAN DUNG:

Khoang dung độ lượng là một đức tính tốt. Độ lượng, lương thiện đối với người khác, cho phép họ có cách nhìn thiện cảm với bạn. Đối với những việc không quan trọng, nên tìm cách tha thứ. Phải chấp nhận rằng mọi người có cách sống khác nhau, triết lý cư xử khác nhau. Nhưng khoang dung khác với dung túng, phải là việc tha thứ đúng nguyên tắc, có chủ kiến.

- ĂN Ý:

Đó là khi đối tượng phát biểu điều gì đó mà bạn cũng có ý tưởng như họ. Cư xử với bạn bè nên biết cách tạo sự ăn ý. Sự ăn ý đó sẽ giúp bạn vui vẻ, ấm áp và có sức mạnh trong xã giao. Tình bạn và tình yêu đều bám rễ trong quá trình giao tiếp. Tình bạn và tình yêu đều bám rễ trong quá trình giao tiếp ăn ý đó.

- NHIỆT TÌNH:

Cho đối phương cảm thấy thân thiện, ấm áp bằng nhiệt tình của mình, tạo điều kiện tốt để giao lưu tình cảm và triển khai trong công việc. Nhưng chú ý chớ nên quá mức, dễ khiến đối phương lầm tưởng bạn mưu đồ tư lợi.

- KHIÊM TỐN:

Đây là một đức tính tốt. Khiêm tốn khiến người trên nể, kẻ dưới trọng. Khiêm tốn giúp bạn có thêm nhiều bạn hữu. Nhưng chớ khiêm tốn kéo sa đà thành ra giả tạo.

6. Lễ phép:

Lễ phép tuy đơn giản, nhưng là thái độ rất quan trọng trong đời sống cũng như việc làm. Có lễ phép như có chiếc chìa khoá mở cánh cửa đầu tiên của phép xã giao.

7. Giới thiệu:

Trong những trường hợp tương đối chính thức, thông thường cần tuân theo hai nguyên tắc : một là giới thiệu người trẻ tuổi cho người cao tuổi gặp mặt ; hai là giới thiệu các ông với các bà.

- CÁCH GIỚI THIỆU KHÔNG CHÍNH THỨC:

Nên tự nhiên, nhẹ nhàng, vui vẻ là chính. Người giới thiệu chỉ cần giới thiệu đơn giản, không cần qui tắc ai trước ai sau.

Trong cuộc họp mặt không chính thức, muốn tạo không khí hữu nghị và vui vẻ, người giới thiệu có thể dùng những từ khoa trương, hài hước, nhưng không nên quá lố.

Khi muốn biết tên đối phương, cần uyển chuyển một chút như: -“Xin lỗi, phải xưng hô bạn như thế nào nhỉ ?” Chứ tuyệt đối không nên hỏi một cách thẳng thừng rằng: “Ông tên gì hả ?”

8. Hỏi thăm:

Đây là một trong những thái độ lễ phép thường dùng trong ngày. Cần chú ý các nguyên tắc dưới đây khi sử dụng cách hỏi thăm.

- CHÚ Ý THỜI GIAN:

Câu hỏi thăm đơn giản khi gặp mặt thường là “xin chào”. Nếu như căn cứ thời gian sáng tối mà thêm vào “chào buổi sáng”, “chào buổi tối” thì càng tốt.

- ĐỊA ĐIỂM TRƯỜNG HỢP:

Người Việt ta thường chọn câu hỏi thăm như sau: “Àn cơm chưa?” “Đi đâu đó ?” ... Cách đặt câu hỏi như vậy nếu sử dụng vừa phải đúng lúc, tỏ ra rất quan tâm tới đối phương. Nhưng phải chú ý địa điểm, ngữ cảnh, để tránh bị lố bịch, lúng túng.

9. Đón tiếp khách mời:

Khi đợi khách tới, chủ nhà cần chuẩn bị, phải lễ độ đón khách. Thông thường, gồm các mặt như sau:

- GỌN GÀNG TỰ NHIÊN:

Mời các bạn đến thăm, phòng ốc phải sửa soạn sạch sẽ. Chủ nhà nên ăn mặc gọn gàng, tươm tất,

tự nhiên, chuẩn bị một số trái cây và thức uống.

- ĐÚNG MỨC:

Không cần quá cầu nệ, quan trọng là tự nhiên. Đừng công khai những mâu thuẫn trong nhà hoặc là mắng trẻ con trước mặt khách.

- TRÒ CHUYỆN:

Khi trò chuyện với khách, đừng xem đồng hồ lia lịa, đừng ngáp, tránh đối phương hiểu lầm bạn đang muốn tống khứ họ.

- CÁO LỖI:

Nếu bạn đang bận việc quan trọng mà có khách tới thăm thì nên thanh minh rõ ràng và tỏ lòng xin lỗi, mời người nhà ra tiếp đón giùm hoặc hẹn gặp lại vào một ngày gần nhất, thậm chí bạn có thể chủ động hẹn trước một buổi nào đó và bạn bè đến để tiếp tục cuộc trò chuyện này.

- CÁO TỪ:

Khi khách cáo từ ra về, chủ nhà nên uyển chuyển ngỏ lời đề nghị nán lại một chút. Nếu khách vẫn muốn về, thì chủ nhà nên chò khách đứng dậy, rồi đưa tiễn. Đừng đứng lên trước khi khách đứng lên.

- NHẬN QUÀ:

Khách tặng quà, chủ nhà nên tỏ lòng cảm ơn, và xin khách đừng khách sáo phí tiền làm chi, (đồng thời tặng một món quà gì đó để khách mang về).

- TIỄN ĐƯA:

Cần tiễn khách ra tận cửa, chào thân mật, mời khách hãy có thời gian thì tới thăm. Khi đưa tiễn khách phương xa, phải ra tới sân bay, bến tàu, đồng thời chuẩn bị một số thức ăn để khách mang theo lên đường. Chờ cho tàu khởi hành mới quay về. Nếu bạn có việc bận không có thời

gian đợi lâu, phải xin lỗi với khách.

10. Gọi điện thoại:

Theo sự phát triển của xã hội, điện thoại trở thành công cụ giao tiếp thông dụng nhất của con người, khi gọi điện, xin bạn chú ý các vấn đề sau:

Giọng điệu khi gọi phải tự nhiên, đừng làm bộ làm tịch hoặc nũng nịu. Khi nói phải rõ ràng, để người nghe dễ hiểu.

- CHỦ ĐỘNG ĐƯA RA CÂU HỎI:

Nếu người đối phương muốn gặp không có, người tiếp chuyện nên chủ động hỏi đối phương có việc gì để chuyển lời lại. Người gọi điện cần nói rõ tên họ, điện thoại của mình để người tiếp chuyện ghi lại để nhắc lại cho người muốn gặp.

- THỜI GIAN NGẮN GỌN:

Khi gọi điện với mục đích riêng tư trong giờ làm việc, thời gian không nên kéo dài, nói vắn tắt gọn gàng, sau đó thì gác máy, để tránh ảnh hưởng công việc chung hoặc có người khác cũng đang cần dùng điện thoại.

- TRÁNH NÓI ĐÙA:

Cần tránh nói đùa quá đáng, không có lợi khi gọi điện thoại.

11. Hút thuốc:

Hút thuốc lá rất có hại cho sức khỏe do số người hút không ít, nên hành vi hút thuốc đã không còn là hình vi cá nhân nữa. Khi hút thuốc, nên chú ý phản ứng của người xung quanh, đừng chỉ thoả mãn thú vui cá nhân, mà quên sự phiền hà của kẻ khác. Khi mời thuốc, nên chìa miệng hộp thuốc phía người được mời để họ tự tay chọn lấy. Đừng nhả khói thuốc lên mặt người khác hay bỏ tàn thuốc dưới đất, càng không nên hút tại nơi công cộng.

12. Thăm người bệnh:

Thăm người bệnh là một trong những nội dung xã giao. Khi bạn thân, người nhà, bạn học, đồng nghiệp... mắc bệnh, nên tới bệnh viện thăm họ. Cần chú ý các vấn đề sau đây:

- HIỂU TÂM LÝ NGƯỜI BỆNH:

Nên nói những câu hỏi thăm và an ủi. Thần sắc chớ nên quá nặng nề, nhất là đừng khóc hay tỏ ra quá đau thương trước mặt người bệnh. Tránh tạo áp lực và gánh nặng tâm lý cho người bệnh.

- ĐỪNG NÓI BỆNH TÌNH TRƯỚC MẶT NGƯỜI BỆNH:

Chỉ nên hỏi thăm bệnh tình qua người khác tại những nơi người bệnh không nhìn thấy, không nghe thấy.

- CHÚ Ý THỜI GIAN:

Nắm vững thời gain vừa phải, khi đối tượng bị bệnh có người thân, người yêu bên cạnh, bạn nên rút ngắn thời gian thăm. Nếu chỉ là bạn bè thường, thì thời gian thăm tốt nhất nên là 10 – 30 phút.

- TÔN TRỌNG NỘI QUY BỆNH VIỆN:

Phải tôn trọng nội dung bệnh viện, đừng cười đùa to tiếng gây ồn ào trong phòng bệnh.

- QUÀ THĂM:

Mang quà tới thăm bệnh là lẽ thường tình, nhưng đừng mang những thứ bệnh nhân không ăn được. Thông thường, nên mang chút trái cây, thức uống hoặc đồ ăn bổ dưỡng. Đối với người bệnh nằm liệt giường, nên tặng bó hoa tươi, để tăng sức sống trong phòng bệnh.

13. Vào tiệm ăn:

Vào tiệm ăn là một cách tốt cho việc hẹn hò xã giao. Khi ăn nên chú ý hình thức của mình.

- CHỖ NGỒI:

Nam nữ cùng ăn, phái nam nên nhường chỗ nhìn thấy khắp phòng ăn, dựa tường hoặc gần cửa sổ cho phái nữ. Đừng để phái nữ ngồi gần nơi đông người ra vào. Hia bạn gặp nhau trong tiệm ăn, nên chọn chỗ lưng đối diện với tường và gần cửa sổ.

- GỌI MÓN ĂN:

Nếu chủ mới đã sắp đặt sẵn, khách khỏi bận tâm. Nhưng dù dọn lên món gì, có hợp khẩu vị hay không, đều phải ăn một chút, đừng chê bai điều gì. Nếu chủ mới không có sắp đặt, có thể mời phái nữ trước mặt lựa chọn. Khi gọi, nên chọn những món ăn tương đối phổ biến, giá vừa phải, không quá mắc cũng không quá rẻ, để khiến chủ hiểu lầm bạn xem thường họ, sợ họ không đủ tiền trả.

14. Trò chuyện:

Trò chuyện là cách xã giao trực tiếp nhất. Bất cứ ai đều muốn mình là người giỏi ăn nói, bày tỏ tình cảm tốt đẹp trước mặt mọi người. Trò chuyện là một nghệ thuật tinh tế. Cần chú ý các mặt sau:

- CHÚ Ý ĐỐI TƯỢNG:

Những người có độ tuổi, giới tính, nghề nghiệp, địa vị khác nhau sẽ có thú vị, thói quen ngôn ngữ khác nhau. Cho nên chọn chủ đề câu chuyện là việc hết sức quan trọng khi trao đổi. Nếu bạn chưa nắm chắc sở thích, thú vui của đối phương thì nên tìm hiểu trong câu chuyện của họ.

- TÌM ĐỀ TÀI TẠI CHỖ:

Khi cư xử hoặc đến thăm khách, nói thẳng vào đề không phải là phương khách tốt nhất, vì như vậy dễ tạo cho người ta cảm giác “đến là có mục đích”. Biện pháp tốt nhất là kết hợp với hoàn cảnh lúc đó, tìm ra những câu chuyện mà họ thích.

- BIẾT LẮNG NGHE:

Khi trò chuyện, nên giao lưu ánh mắt với người nói một cách vừa phải, gật đầu hoặc đưa ra một số động tác cần thiết, tỏ vẻ mình đang lắng nghe. Người nghe cần có thái độ tự nhiên, chỉ trừu đối phương nói đến chuyện rùng rợn. Khi trò chuyện, bạn nên thêm những câu chuyện, bạn nên thêm những câu ngắn như “vâng”, “dạ phải” ... để tỏ ra thích thú câu chuyện đối phương. Đồng thời thông qua một số câu hỏi xen vào, để đối phương hiểu rằng bạn thích nghe câu chuyện của họ, gợi ý đối phương, nên ra những gì bạn cũng yêu thích.

- TRÁNH NHỮNG ĐỘNG TÁC NHỎ:

Khi trò chuyện nên tránh những động tác như xem móng tay, gãi đầu, bẻ đốt ngón tay... Tất cả những động tác đó đều biểu hiện sự không lễ phép. Và đừng quay đi quay lại, nhìn đây nhìn đó, càng không nên đọc sách báo... vì làm như vậy khiến cho người đang đối thoại cảm giác bạn thiếu tâm trung.

- ĐỪNG CẮT NGANG CÂU CHUYỆN CỦA ĐỐI PHƯƠNG:

Khi trò chuyện, nên cố gắng nghe đối phương nói hết và trong khi họ nói, đừng cắt ngang câu chuyện. Khi cần nói xen vào, nên xin phép trước. Như vậy tránh được đối phương hiểu lầm bạn đang kinh thường họ hoặc chán ghét họ. Khi bàn chuyện với ai, chớ đưa ra kết luận sớm, vì quá tỏ thái độ dễ khiến câu chuyện sớm chấm dứt.

- CÔNG BẰNG:

Nếu một người bạn đang chuyện trò với nhau, đừng chỉ tập trung chú ý vài người, nên chăm chú với mọi người có mặt. Người nghe ngoài chú ý người nói, cũng nên nhìn thoáng qua những người xung quanh. Đừng để cho chỉ có vài người xung quanh. Đừng để cho chỉ vài người nói, mà còn phải tìm cách để người yên lặng tham gia trò chuyện.

- ĐƯA RA CÂU HỎI ĐÚNG LÚC:

Đặt câu hỏi từ ba chức năng: một là tìm hiểu những gì mình chưa quen biết, hai là kéo đối phương đến điểm chủ yếu nào đó, ba là tránh không gây không khí im lặng. Khi đặt câu hỏi,

đừng hỏi khó đối phương, hoặc liên quan tới những gì riêng tư tế nhị, cũng không nên nhắc tới những điều cấm kỵ chung.

- NẮM CHO CHẮC GIỌNG ĐIỀU:

Giọng điệu không những làm nổi bật thế giới tâm trạng của một người, còn tỏ hình tượng bề ngoài và thái độ xã hội của người đó. Giọng điệu thường chỉ tiếng lớn tiếng nhỏ, nặng nhẹ, cao thấp, nhanh chậm... Có thể nói, giọng thấp êm tai hơn giọng thô to, giọng dịu dàng uyển chuyển, tốt hơn giọng cứng cỏi hung dữ, tốt độ nói chậm dễ tiếp nhận hơn là nhanh như tràng pháo ; giọng lên bổng xuống trầm thích thú hơn giọng đều đều như tụng kinh...

- CÁCH SỬ DỤNG ÁNH MẮT:

Trong khi trò chuyện, sử dụng ánh mắt đúng lúc là rất quan trọng. Người kén ăn nói, thường “quét” mắt quanh người đối phương, khiến họ mất tự nhiên hoặc phát hoảng. Khi có người nói, nếu bạn liếc nhìn một phía khác, họ sẽ có cảm giác bạn không chú tâm nghe. Thông thường, nên nhìn vào mắt đối phương. Không phải nhìn chăm chăm, mà là một cái nhìn tự nhiên, nhẹ nhàng, tiêu điểm đặt tại phạm vi quanh miệng, đỉnh đầu hoặc hai bên má, tạo cảm giác được bạn nhìn một cách vừa pha hỉ và lễ độ.

- DÙNG TỪ, CHỌN CÂU:

Chú ý áp dụng nhiều từ để cho câu chuyện thêm phong phú và sinh động. Nên tránh lặp lại một hình dung từ cho các sự vật khác nhau, tránh để câu chuyện rơi vào vô vị. Dùng từ, chọn câu nên tự nhiên, chân thật. Câu cú quá hoa mỹ khiến đối phương có cảm giác bạn khoe khoang giả dối và ngược lại.

- TRÁNH NHỮNG CÂU NHÀM CHÁN:

Những câu luôn đặt trên miệng khi nói khiến người khác nhàm chán ví như : Nè, cái này thì..., cái kia thì... sẽ cứ làm cho câu chuyện bị khựng lại, thiếu trôi chảy, chí ít cũng là sự thể hiện về trình độ văn hoá thấp kém.

- NẮM VỮNG LIỀU LƯỢNG:

Trong buổi trò chuyện không ai cấm nói đùa, nhưng cần lưu ý là nói đúng liều lượng. Nếu vận dụng được đúng, có thể làm tăng không khí vui nhộn khi xã giao. Nhưng những câu nói đùa phải chọn đúng thời gian, địa điểm, ngữ cảnh. Chê cười những khuyết tật thân thể của ai đó, chỉ cho thấy sự nông cạn và vô vị, còn những đùa cợt thấp hèn, thì càng nên tránh.

- TRÁNH TRANH LUẬN:

Nếu không phải trường hợp cần tranh luận thì nên tránh đưa ra vấn đề tranh luận, vì dễ gây nên tâm lý đối địch. Đôi bên nhanh chóng rơi vào “trạng thái tranh đua”, không chịu nhường nhịn, cứ lời qua tiếng lại, khiến cuộc thảo luận vốn đầy thiện chí trở thành một cuộc đấu khẩu kịch liệt.

- TRÁNH LÃI NHÃI:

Là điều tốt kỵ trong trò chuyện, ngoài ra ghét nhất kẻ nói dài nói dai.

- CHỌN ĐỀ TÀI:

Nên chọn đề tài khiến đối phương thích thú, là một nguyên tắc cơ bản khi trò chuyện. Cần tránh luôn miệng tố khổ, hoặc thấy việc bất hạnh, đau khổ cá nhân làm đề tài chính cho câu chuyện, khiến người nghe khó xử. Nếu không phải quen thân, thì đừng nên chọn đề tài nhạy cảm.

- ĐỪNG CÂM LẶNG:

Thường nghe người ta nói: Im lặng là vàng. Nhưng thói quen câm lặng trong xã giao lại hoàn toàn không nên. Vì điều đó dễ khiến đối phương hiểu lầm, tưởng rằng bạn không thích câu chuyện của họ.

II. NÊN LÀM NGƯỜI LÃNH ĐẠO NHƯ THẾ NÀO?

Theo cách nói của các nhà xã hội học, lãnh đạo là khái niệm phản ánh mối quan hệ giữa điều khiển và phục tùng trong một tập thể. Năng lực của lãnh đạo được thể biểu hiện ở nhiều mặt, chủ yếu có: xác định và cùng có cùng một mục tiêu giống nhau; điều phối quan hệ giữa người và người trong xã hội; tổ chức tác nghiệp; điều khiển hoạt động; đại diện cho tập thể đối ngoại...

Tùy theo bước phát triển của kinh tế xã hội, có thể nói một câu: Làm lãnh đạo không khó; quan trọng là nên làm lãnh đạo như thế nào, làm thế nào để lãnh đạo cho tốt. Trên thực tế, đây cũng là một vấn đề làm người mà thôi.

1. Diệu pháp thành công:

Bao gồm các mặt như sau:

- HIỂU BIẾT THỂ THÁI NHÂN TÌNH:

Để quyết sách của mình phù hợp với tính người, người lãnh đạo cần từng trải trong việc hiểu thấu thể thái nhân tình. Lãnh đạo cần xây dựng quan hệ tốt với cấp dưới, để họ thích ứng và ủng hộ.

- NGHĨ VÀ THÔNG CẢM CHO THUỘC CẤP:

Khi xử lý công vụ, cần đứng ở cấp độ cấp dưới. Bạn càng quan tâm họ, họ càng ra sức làm việc. Dù gặp khó khăn gì, bạn chỉ cần nhìn nhận dưới chỗ đứng của họ, thì dễ dàng giải quyết và khắc phục.

- TRÁNH ĐỘC TÀI:

Thông thường, mọi người đều mong lãnh đạo người khác bằng cách nghĩ của chính mình. Nhưng nếu quá quyết đoán độc tài thì khó đạt tới thành công.

- COI TRỌNG CẤP DƯỚI:

Quyết sách của lãnh đạo tuyệt đối không thể vượt quá khả năng chịu đựng tâm lý của cấp dưới.

Đừng xúc phạm lợi ích trực tiếp của họ – coi trọng cấp dưới, sẽ giúp mối quan hệ hai bên trở nên hoà đồng hơn.

- TIN CẬY:

Nhu cầu tâm lý rõ nhất của cấp dưới là được cấp trên tin cậy. Nếu họ cảm thấy mình không được tin cậy hoặc thậm chí bị coi khinh sẽ trở nên buông thả, cố tình kiếm chuyện, gây rối, trì hoãn... Sự đoái hoài và tin cậy của cấp trên, giúp cấp dưới vui mừng phấn khởi, cố gắng làm việc một cách chủ động và lạc quan.

- TRÁNH CHI PHỐI:

Một người lãnh đạo thất bại chính là ở chỗ cao ngạo, làm phách, không chịu giúp đỡ cấp dưới, luôn muốn ra lệnh và chỉ huy kẻ khác. Quan hệ như vậy thường khó bền vững.

- BIẾT CHỌN NGƯỜI VÀ TIN DÙNG:

Sợ bị người trợ thủ tranh đua, tìm mọi cách ém tài, là một nguyên nhân thất bại khác của lãnh đạo. Một người lãnh đạo thành công biết chỉ dụng cấp dưới bằng tài năng và kinh nghiệm của mình để giúp họ tiến bộ đi lên. Đây cũng chính là điều khẳng định tốt nhất về giá trị và năng lực bản thân người lãnh đạo.

- GIỮ LỜI HỨA:

Tránh hứa suông, cũng là yêu cầu cần có của người lãnh đạo. Đừng vì lợi lộc mục đích nhất thời mà đưa ra lời hứa không thực hiện được, thường khiến cấp dưới thất vọng, đau lòng ghét bỏ, họ có cảm giác bị bạn lừa dối, từ đó không còn tinh thần trách nhiệm như xưa nữa.

- THẮNG THẮN, CÔNG BẰNG:

Cấp dưới ghét nhất lãnh đạo thiên vị, họ ưa chuộng sự “công bằng” và coi đó là yêu cầu cơ bản. Người lãnh đạo không xử sự công bằng trước thành tích lập công của mỗi thuộc hạ sẽ làm tăng mâu thuẫn đôi bên, dễ gây xáo trộn phần nào toàn bộ tập thể.

- KHẮC PHỤC THÀNH KIẾN

Khi sử dụng nhân tài, đừng mang thành kiến với hiệu quả họ lập nên. Thành kiến đó sẽ khiến việc đánh giá đối với cấp dưới khó chính xác, tạo nên ấn tượng cố định, làm cản trở việc đánh giá thật về người và việc.

2. Điều kiện nội tại:

Người giữ cương vị lãnh đạo cần có điều kiện nội tại gì? Căn cứ vào một số điều kiện mang tính quy luật mà những nghiên cứu và phân tích của các chuyên gia, học giả thu được, có thể gọi đó là thành quả nghiên cứu “nhân tài đạo học”.

- HAM MUỐN CẦU TIẾN:

Dù là một người lãnh đạo nổi bật, cũng không có nghĩa là người tài giỏi toàn diện, cũng không thể biết và giỏi hết công việc – cho nên người lãnh đạo cần tìm hiểu học tập rộng rãi và ham muốn cầu tiến.

- Ý THỨC GIAO TIẾP:

Đừng nhốt mình trong phòng làm việc, làm việc dựa theo báo cáo của thư ký và qua điện thoại – phải xây dựng ý thức giao tiếp tích cực, thường xuyên giao lưu tình cảm với cấp dưới.

- SIÊNG ĐỘNG NẢO:

Mỗi suy tư, ý nghĩ của lãnh đạo đều không thể sơ sài, phải suy đi nghĩ lại, tìm hiểu sâu sắc từng bước mới hình thành. Trong công việc kinh doanh và quản trị, người lãnh đạo cần tìm hiểu ngọn ngành, đi sâu từng mặt để đưa ra quyết sách hợp tình hợp lý.

- KIÊN CƯỜNG KHÔNG BỎ CUỘC:

Người lãnh đạo phải có ý chí thật kiên cường, giàu nghị lực, phấn đấu đạt tới mục đích cuối cùng, không bỏ cuộc giữa chừng. Khi gặp phải khó khăn thất bại trong công việc, đều không nản chí, mà xem nó như khởi điểm của thành công và cơ hội tự rèn luyện đi lên.

- QUẢ QUYẾT CẦN THẬN:

Khi ra quyết sách, cần chú ý nắm bắt thời cơ, một khi nhận rõ sự việc, phải tiến hành ngay không chút do dự. Nhưng cũng cần cẩn thận xử sự, chưa nắm chắc vấn đề, không ra quyết định vội vàng.

- KÈM CHẾ VÀ HÀI HƯỚC:

Người lãnh đạo phải biết tự kèm chế. Thông thường phải cho người khác một ấn tượng bình tĩnh tự nhiên, không dễ nổi cáu. Nhưng tuyệt đối không phải luôn mang một bộ mặt “nghiêm khắc” mà nên thống nhất hai mặt giữa sự tự kèm chế và sự nhẹ nhàng, hòa đồng và hài hước.

- GIÀU TINH THẦN VÀ SỨC LỰC:

Một người lãnh đạo chẳng những phải làm được những gì họ yêu cầu cấp dưới làm, mà còn có thể làm được nhiều hơn người khác. Vì vậy đòi hỏi phải có tinh thần, sức khỏe dồi dào.

- KHẢ NĂNG DIỄN ĐẠT:

Không những phân tích chính xác, qui nạp và đưa ra quyết định cho mọi vấn đề, đồng thời người lãnh đạo phải trình bày rõ ràng ý nghĩ của mình với cấp dưới. Có như vậy, chủ trương và quyết sách của bạn mới được người khác tiếp nhận.

3. Đối với những cấp dưới ích kỷ

Người được coi là ích kỷ thường chỉ biết có mình, mọi việc đều nghĩ cho bản thân trước tiên, xem lợi ích cá nhân là lợi ích cao nhất.

- THỎA MÃN NHU CẦU CHÍNH ĐÁNG:

Cư xử với cấp dưới như vậy, nên thỏa mãn nhu cầu hợp lý của họ, để họ hiểu rằng bạn không làm khó họ, điều cần thiết đều chăm lo đầy đủ cho họ.

- TỪ CHỐI YÊU CẦU BẤT HỢP LÝ:

Đối với những yêu cầu bất hợp lý, nên khéo léo đưa ra các nguyên nhân khiến bạn khó thể chấp nhận. Sau đó khuyên can họ đừng tham lam quá, đừng đứng núi này trông núi nọ.

- XỬ SỰ CÔNG BẰNG:

Khi bạn đặt ra kế hoạch phân phối lợi ích, cần ra sức phát huy tác dụng giám sát của các bạn đồng sự, công bố kế hoạch trước tập thể, để tất cả đều hiểu rằng đây là sự phân phối công bằng, trách họ tìm bạn để đưa ra thắc mắc.

4. Đối với cấp dưới thích tranh đua hiếu thắng:

Đặc điểm của loại người này là tự phụ quá độ, ham mê tự biểu hiện, thường xuyên bộc lộ hành động giỏi giang chính xác hơn cả lãnh đạo, đồng thời coi khinh, châm biếm cả bạn, mong có ngày thay thế bạn.

- KHÔNG NÊN NỔI GIẬN:

Tự do chính mình đúng là tật thường gặp ở nhiều người. Bạn không nên nổi giận khi gặp phải cấp dưới như vậy. hoàn cảnh xung quanh sẽ tự tạo áp lực tới cho họ, khiến họ mất dần chỗ đứng.

- KHÔNG NÊN MẶC CẢM:

Dù họ giỏi giang hơn bạn, cũng không cần mặc cảm, vì trên đời có ai toàn mỹ đâu. Nên nhớ rằng bạn không bao giờ thua thiệt mọi mặt với tất cả mọi người.

- THỪA NHẬN SỰ THIẾU SÓT:

Nên mạnh dạn nhận sự thiếu sót của mình, đồng thời ra sức học tập và sửa đổi, để đối phương mất đi mục tiêu tấn công.

- TRAO ĐỔI TÂM SỰ:

Nếu đối phương không cố tình gây sự đối địch với bạn, nên chọn thời cơ thích hợp, tâm sự với họ một phen. Câu chuyện hợp tình hợp lý sẽ giúp bạn hóa giải mâu thuẫn, sửa đổi thái độ của họ đối với bạn.

5. Đối với cấp dưới quen tự phòng vệ:

Loại người này có lòng tự trọng cao, nhạy cảm, đa nghi, chú trọng đặc biệt tới đánh giá của người khác, rất sợ cấp trên có cách đánh giá xấu với mình, là dạng người luôn tự phòng vệ. Họ rất nhạy cảm, chỉ cần một cái nhìn bất mãn của cấp trên, đủ khiến họ lo nghĩ hồi lâu. Họ luôn cảnh giác đề phòng người khác, thiếu cảm giác an toàn, không chủ động bộc lộ tâm tư bản thân, cơ chế tự phòng vệ rất mạnh.

- TÔN TRỌNG:

Cần hết sức tôn trọng họ, đừng để lộ tâm tư coi khinh, nên đánh giá hết tài năng của họ, đừng dễ dàng phủ nhận thành tích và góp sức của họ, phải lấy lòng tin tưởng ở họ bằng chân tình.

- TRÁNH TRÁCH MẮNG TRỰC DIỆN:

Họ có cơ chế tâm lý phòng vệ cao, nên cần tránh phê bình, moi móc người khác trước mặt họ, làm như vậy sẽ khiến họ nghi bạn cũng chê bai họ sau lưng.

- BÓT LỜI ĐỀ NGHỊ:

Khi sắp xếp công việc cho họ, tránh đề nghị nhiều lời, hàm ý bạn không tin tưởng họ. Làm như vậy sẽ khiến họ cảm thấy có áp lực, cảm thấy mình làm cái gì cũng không xong.

6. Đối với cấp dưới tính tình nóng nảy:

Họ có cá tính nóng nảy, dễ xúc động, làm việc gì cũng không nghĩ tới hậu quả.

- CHÂN TÌNH ĐỐI XỬ:

Thông thường loại người như vậy thường rất trọng nghĩa khí và cảm tình. Nếu bạn xem họ như bè bạn, chăm sóc đầy đủ, họ sẽ cảm kích và cố hết sức báo đáp.

- CÓ TÌNH CÓ LÝ:

Những người cá tính nóng nảy, thường đầu óc đơn giản. Nên phân tích sự việc đúng sai với họ trong câu chuyện thường ngày, để họ có suy nghĩ và tiếp cận với bạn. Cho nên, khi họ nổi nóng, sự khuyên giải của bạn mới phát huy tác dụng.

- THUẬN NƯỚC GIÓNG THUYỀN:

Thông thường thì loại người này có cá tính tự cao tự đại, thích được người khác nịnh bợ. Khi họ có được một ít thành tích, nên tranh thủ khen ngợi, giúp họ sốt sắng với công việc hơn.

7. Đối với cấp dưới thiếu lý lẽ:

Trong số nhân viên cấp dưới, khó tránh được có một số ít không hiểu lý lẽ. Họ chẳng những không lĩnh hội ý đồ của bạn, có khi còn chống lại bạn hoặc nghe theo sự ly gián của kẻ khác. Tất cả chỉ vì họ kém cỏi về tuổi tác, kinh nghiệm, sự từng trải và tu dưỡng cá tính. Số cấp dưới thiếu lý lẽ này, bạn nên kiên trì cảm hóa họ theo cách:

- KHÔNG CẦU TOÀN, TRÁCH MÓC:

Phải bình tĩnh suy xét, xử sự khi cấp dưới phạm lỗi, phải tự căn dặn mình trên đời này đâu có ai là toàn mỹ.

- TÌM CÁCH THÔNG CẢM LẤN NHAU:

Phải tranh thủ tạo thông cảm giữa đôi bên, để họ hiểu được suy nghĩ và dự tính của bạn một cách tự nhiên, để họ dần dần thay đổi thái độ với bạn.

- HƯỚNG DẪN KỊP THỜI:

Vì họ thiếu kinh nghiệm xã hội, nên mới có hành động nông nổi. Bạn nên tranh thủ hướng dẫn

họ về kinh nghiệm xã hội, làm tăng vốn sống cho họ.

8. Đối với cấp dưới khó tính, tự cho mình là đúng:

Họ luôn cho mình là người từng trải, giàu kinh nghiệm sống, cho nên thường thích vạch lá tìm sâu, soi mói thiếu sót của cấp trên. Thậm chí làm lớn chuyện, gây cho cấp dưới một sự bất an lo lắng. Họ thường có trạng thái tư tưởng và tâm lý câu nệ. Cần chú ý các mặt sau đây khi làm việc với họ:

- THƯỜNG XUYÊN TỰ KIỂM ĐIỂM:

Xem mình thật sự có sai sót nhỏ nào không.

- TÌM BIỆN PHÁP ĐỐI XỬ THÍCH ĐÁNG:

Phải hướng dẫn họ tham gia các hoạt động xã hội, mở rộng quan hệ giao tiếp, giải phóng tư tưởng. Trung cầu ý kiến của họ, tìm hiểu thế giới nội tâm để từ đó tìm ra biện pháp đối xử thích đáng.

9. Đối với cấp dưới thích lải nhải:

Loại người này thường là nữ giới, vì khả năng chịu đựng có hạn, khi gặp trắc trở thì rối bủ cả lên, không thể yên tâm công việc, thích lải nhải.

- PHÂN CÔNG PHÂN NHIỆM RÕ RÀNG:

Nếu cấp dưới là người thích lải nhải, vì khả năng chịu đựng có hạn, khi sắp xếp công việc phải hướng dẫn cụ thể rõ ràng, đừng để lại sơ hở, khỏi bị họ gặng hỏi mãi.

- ĐỪNG NỔI NÓNG:

Khi bị họ lải nhải, bạn phải giữ bình tĩnh, đừng nổi nóng, mỉm cười tỏ vẻ thân ái. Nếu ít nói, im lặng khiến họ không thể đoán biết được tâm tư của bạn.

- PHẢI TẠO SỰ TIN CẬY:

Khi phải trả lời câu hỏi của họ, cần đưa ra câu nói đủ trọng lượng để họ phải tâm phục khẩu phục. Tạo được sự tin cậy, thì họ sẽ chịu nghe theo lời nói của bạn.

- ĐỪNG THẤT HỨA:

Nếu tìm hiểu kỹ mọi việc mới lên tiếng, đừng bao giờ thất hứa, nếu không sẽ để lại sơ hở, để họ có dịp léo mép.

10. Đối với cấp dưới thích chơi trội:

Có số người rất thích được đi đầu, thích chơi trội, yêu cầu mọi người phải phục tùng ý chí của họ. Đôi khi trước mặt cấp trên, họ cũng khua tay múa chân. Có điều phải biết là, cá tính đó đôi khi cũng hàm chứa một ít nhân tố tích cực, xử sự với cấp dưới như vậy cần phải:

- NHƯỜNG NHỊN:

Đối với những việc nhỏ không thuộc vấn đề nguyên tắc, có thể nhường nhịn họ đôi chút, để tỏ ra độ lượng. Qua đó để họ tự nhận biết sự vô lý và vượt cấp của mình.

- PHẢN KÍCH BẰNG NỤ CƯỜI:

Có thể “phản kích” những yêu cầu vô lý của họ bằng cách nở một nụ cười. Như vậy, họ sẽ biết mình đã làm điều không nên, buộc họ phải tự giác rút lui.

- TRẦM LẶNG:

Thông thường, người loại này thường nóng tính, nên bạn có thể dùng biện pháp trầm lặng để phản đối sự vô lý của họ. Làm như vậy khiến họ không biết bạn đang nghĩ gì và giúp họ tự nhìn lại bản thân.

11. HÓA GIẢI MÂU THUÃN:

Mâu thuẫn trong công việc là điều khó tránh, vì nó tồn tại mọi lúc mọi nơi, là người lãnh đạo, quá trình giải quyết mâu thuẫn phải đồng thời là quá trình xây dựng uy tín lãnh đạo. Mức độ tu dưỡng và hiệu quả công việc được phản ánh lên trong quá trình hóa giải mâu thuẫn đôi bên. Phải theo các qui tắc như sau:

- MẠNH DẠN CHỦ ĐỘNG GÁNH LẤY TRÁCH NHIỆM:

Thông thường, mâu thuẫn giữa cấp trên và cấp dưới được sản sinh từ công việc và nhất định là khi công việc xuất hiện sai sót, hai bên đều có tâm lý đưa đẩy trách nhiệm. Đừng đẩy trách nhiệm sai lầm hết về phía cấp dưới, như vậy rất dễ mất nhân tâm và uy tín. Việc làm chính xác phải là mạnh dạn đứng ra nhìn nhận trách nhiệm bản thân, sẽ giúp không khí căng thẳng được hòa hoãn. Dù đó thật tình là tặc trách của cấp dưới, nếu bạn có thể biến chỉ trách phê bình thành chủ động gánh lấy trách nhiệm, thì sẽ càng được cấp dưới cảm phục, tin cậy và thương mến nhau.

- DUNG THỨ CHO NHAU:

Sự giao lưu giữa cấp trên, cấp dưới hoặc đồng sự với nhau, điều quý ở chỗ biết dung thứ cho nhau. Nếu có khoảng cách về tâm lý, oán trách này càng tích tụ, trở nên mâu thuẫn to lớn. Khi đối phương gặp khó khăn nên chủ động giúp đỡ, phải tranh thủ để cùng hoạt động chung, đừng tìm cách né tránh. Cần phải thắng sự “tự ái” bản thân tự xóa đi cách biệt.

- CHO PHÉP TRÚT CƠN GIẬN:

Ở cương vị lãnh đạo, đôi khi vô tình vấp vấp phạm vi sai lầm thiếu sót, khiến cấp dưới cảm thấy bị chèn ép, dậm ra uất ức. Thậm chí có người gặp bạn, mặt đối mặt, lớn tiếng chỉ trích, trút cơn giận dữ. Trước tình huống trên, bạn nên thầm nhủ: Họ tìm tới mình, nghĩa là họ còn tín nhiệm, kỳ vọng vào mình, họ đang đau khổ và chịu sức ép, nếu mình còn đè nén họ bằng quyền uy, không những không giải quyết được vấn đề, mà còn cường hóa sự mâu thuẫn. Nhiệm vụ của mình là tạo điều kiện để họ làm việc vui vẻ, nếu trút cơn giận có thể giúp họ thoải mái thì cứ để họ được quyền làm cái đó. Mình không có biện pháp hay hơn, đành phải nghe họ than thở, lải nhải, dù khó nghe, vẫn phải chịu đựng. Đây là cách để mình tìm hiểu tâm sự của họ.

- ĐỘ LƯỢNG KHOAN DUNG:

Dù cấp dưới có làm gì có lỗi với mình, bạn cũng không nên so đo. Có thể tha thứ thì cứ tha thứ, phải nghĩ tới ưu điểm của họ, mới mong đoàn kết được số đông.

- CHIẾN THẮNG BẢN THÂN:

Đa số lãnh đạo thích bảo lưu ý kiến của mình. Nếu có nhận định khác nhau giữa bạn với cấp dưới, nên tìm cách chiến thắng sự tự phụ, nên tranh thủ ý kiến của nhiều người, nhằm tìm ra một số cách khắc phục tối ưu vấn đề.

- KHAI THÁC ƯU ĐIỂM VÀ KHẢ NĂNG CỦA CẤP DƯỚI:

Là cấp trên thì điều kỵ nhất việc xem mình là trên hết. Nếu coi thường cấp dưới, luôn tìm cách soi mói thiếu sót của họ, sẽ gây nên căng thẳng trong quan hệ đôi bên, phải chú ý khai thác ưu điểm và tiềm năng của cấp dưới, khẳng định thành tích và giá trị của họ, từ đó xóa đi những mâu thuẫn tồn tại.

- XÓA ĐI TÂM LÝ GANH TỶ:

Thi đua làm tốt công việc đem lại lợi ích chừng nào, thì sự gang tỵ, kèn cựa nhau làm hại cho sự nghiệp chung chừng đó. Bởi vậy, vượt qua và chiến thắng sự ganh tỵ của bản thân đó là chiến thắng quan trọng nhất. Điều này đòi hỏi người lãnh đạo không nên có định kiến với bất cứ người nào, không đối xử phân biệt với bất cứ cấp dưới nào; thưởng phạt công minh có tình có lý mới mong xóa tan tâm lý ganh tỵ của cấp dưới.

III. NÊN LÀM NGƯỜI CẤP DƯỚI RA SAO?

Nơi nào có lãnh đạo, thì nơi đó có cấp dưới. Cấp trên chỉ một số ít, cấp dưới luôn chiếm số đông. Muốn làm một cấp dưới tốt, liên quan tới đạo làm người. Các quy tắc sau đây người cấp dưới cần phải tuân thủ:

1. Tự tu dưỡng:

- NĂNG NỔ TINH THẦN

Vì người lãnh đạo nào cũng đều thích cấp dưới năng nổ tinh nhanh, khi làm việc mới được như ý và xuất sắc hoàn thành nhiệm vụ.

- KHIÊM TỐN

Đây là một đức tính tốt. Trong xử sự với cấp trên, khiêm tốn hết sức quan trọng, cho thấy bạn biết tôn trọng người khác, hiểu năng lực bản thân, khiêm tốn giúp bạn được nhiều người ủng hộ.

- THÀNH THẬT

Người cấp trên có tâm lý lành mạnh, đều không thích cấp dưới ranh ma. Tính khoác lác, nói láo, che giấu sự thật, giả tạo... dễ làm mất sự tin cậy của người khác. Một khi cấp trên cảm thấy bạn đang lừa gạt họ, sẽ vô cùng tức giận, vì bạn đã xem họ như kẻ ngốc ngếch, hồ đồ, làm tổn thương đến lòng tự trọng của họ. Nhưng thành thật cũng phải có nghệ thuật bày tỏ, phải xét tới thời cơ, trường hợp, tâm trạng cấp trên và hoàn cảnh khách quan mà quyết định. Nếu không, thành thật cũng sẽ mắc sai lầm, khiến cấp trên bất mãn.

- ĐỪNG SO ĐO THIỆT HƠN VỀ CÁ NHÂN MÌNH TRƯỚC MẶT CẤP TRÊN

Thông thường, cấp trên đều không bỏ qua yêu cầu lợi ích của cấp dưới. Nhưng nếu cấp dưới chỉ đấu tranh về lợi ích vật chất, cũng chưa hẳn có lợi. Nếu yêu cầu của bạn vượt quá khả năng chịu đựng tâm lý của cấp trên sẽ khiến họ chịu sức ép. Nếu “lợi ích” của bạn có được do “đấu tranh”, dù đối phương chịu đưa ra, thì trong lòng cũng không vui. Cho nên cách tốt hơn là bạn cố gắng hết sức lập thành tích xuất sắc trong công việc, cho dù có yêu cầu về lợi ích, cũng phải nắm vững thời cơ, tranh thủ sự thông cảm của cấp trên.

- ĐỪNG QUÁ BỘC LỘ TÀI NĂNG

Dù bạn là người tài hoa, thường cũng đừng quá bộc lộ trước mặt cấp trên. Nếu không, dễ bị hiểu lầm là kẻ ngạo mạn khinh người, tự cao tự đại; dẫn tới thiếu ăm ý với cấp trên.

- ĐỪNG VỘI VÃ PHỦ ĐỊNH Ý NGHĨ CỦA CẤP TRÊN

Khi cấp trên muốn nghe ý kiến của bạn, cần trình bày một cách cơ sở và chính diện. Phải tôn trọng ý kiến người khác, đồng thời biết tôn trọng ý kiến lãnh đạo. Như vậy, cấp trên mới thừa nhận bạn có tài.

- ĐỀ BẠT Ý KIẾN PHẢI TÙY NGƯỜI

Để góp ý kiến với lãnh đạo phải cẩn thận, nghiên cứu kỹ đặc điểm tính cách của cấp trên. Nếu là người đại khái có thể đề xuất theo kiểu nói đùa; nếu là người nghiêm túc, phải đề xuất bằng văn bản; người lòng tự trọng cao có thể đề xuất riêng; người thích được khen nên đề xuất kèm với lời khen tặng...

- ĐỪNG BỐP CHÁT TRỰC DIỆN

Khi phê bình cấp trên, phải chú ý giữ thể diện cho họ, đừng khiến họ khó xử, tự ái.

- THÔNG CẢM KHÓ KHĂN CỦA CẤP TRÊN

Khi họ gặp vấn đề khó khăn, phải chủ động hiến kế, ra sức giúp đỡ, giảm gánh nặng cho cấp trên. Đây là sự giao tiếp bình thường.

- CẨN THẬN XỬ SỰ VỚI SAI LẦM CỦA CẤP TRÊN

Lãnh đạo cũng là người, nên khó tránh khỏi mắc phải sai lầm. Khi đứng phòng sai lầm của cấp trên, đừng bao giờ tỏ ra vui mừng hoặc lãnh đạm. Biện pháp tích cực nhất là gánh lấy phần trách nhiệm của mình. Khi không thể gánh lấy, cũng phải giúp họ tìm hiểu nguyên nhân, tìm cách làm yên lòng họ.

- HIỂU Ý ĐỒ CỦA CẤP TRÊN CHÍNH XÁC

Phải học cách hiểu ý đồ then chốt của cấp trên. Phải chăm chú lắng nghe lời nói của họ, xóa đi mặc cảm, nghe rõ sự sắp xếp và phân công. Điều gì chưa thông suốt, phải tế nhị hỏi lại cho rõ.

2. Gặp người cấp trên tầm thường:

Nếu cấp trên của bạn là người tầm thường, thì bạn sẽ rất khổ. Nhưng ngay lập tức bạn lại không thể tách khỏi họ. đành phải tìm các giải pháp. Chúng tôi xin đưa ra một số gợi ý như sau:

- KHÔNG NÊN YÊU CẦU NHIỀU

Nếu bạn phát hiện sự tầm thường của họ là vấn đề tố chất bản thân, thì đừng nên có nhiều yêu cầu, vì bạn không có cách làm thay đổi được họ.

- KHẲNG ĐỊNH VÀ KHEN NGỢI

Dù là cấp trên tầm thường nhất, thì vẫn có sở trường riêng. Bạn cần tìm ra ưu điểm của họ, để khẳng định và khai thác. Chỉ cần cấp trên không ghét việc làm của bạn, thì coi như bạn đã đạt mục đích.

- ĐỪNG QUÁ MONG ƯỚC

Chỉ cần cấp trên không can thiệp, không cản trở bạn, bạn cứ làm những gì mình cần và mình muốn làm, đừng ký thác tiền đồ và may rủi cho họ. Mong ước hạ thấp một chút, bạn sẽ giữ được thăng bằng về tâm lý, giảm bớt sự bất mãn, oán trách đối với họ.

- CHUẨN BỊ MỌI VIỆC

Phải dự trữ về tri thức và tài cán, đừng tự buông thả hoặc tổ khổ, vì một cấp trên tầm thường không thể giữ mãi cương vị của họ lâu hơn.

- TÌM ĐẾN NƠI KHÁC

Nếu cấp trên tầm thường kia thật sự cản ngại sự phát triển của bạn, nếu có cơ hội, bạn cứ tìm tới công việc ở một nơi khác, một cấp trên vừa ý khác.

3. Người cấp trên do dự thiếu quyết đoán:

Có người cấp trên bản tính do dự, luôn phạm sai lầm, nhát gan, thiếu quyết đoán, bạn nên có đối sách như:

- SUY NGHĨ KỸ CÀNG

Ưu điểm loại cấp trên này là cẩn thận, suy nghĩ kỹ càng, không nông nổi, nên khi bạn đề xuất ý kiến, phải nghĩ kỹ phương án, tin chắc không có sơ hở, có tính thực tiễn mới nên đề xuất. Như vậy họ sẽ dễ tiếp thu hơn.

- TỰ NHIÊN

Vì cấp trên cẩn thận, tỉ mỉ, nên đôi khi rất cố chấp, không chịu chạy theo ý kiến đám đông, thậm chí có tâm trạng chống đối kịch liệt. Nên khi ăn nói vi họ, phải rất tự nhiên, đừng nóng tính, chờ cho đôi bên thông cảm, mới đạt được ý muốn.

4. Người cấp trên thích ép buộc:

Có cấp trên độc đoán, chủ quan, nói chuyện với cấp dưới bằng mệnh lệnh, yêu cầu mọi người phục tùng họ một cách vô điều kiện, không cho phép bạn có ý kiến khác hoặc có hành động chống đối lại. Bạn sẽ cảm thấy bị ép buộc, bị đè bẹp khi làm việc với cấp trên như vậy. Đối sách của bạn nên là:

- KHÔNG NÊN TỰ ĐỀ CAO HOẶC TỰ HẠ THẤP MÌNH

Khi chấp hành mệnh lệnh, không tự cao nhưng cũng không tự hạ thấp, cần từ chối thì nên từ chối. Nếu bạn một mực phục tùng và sẵn đón, còn làm tăng tâm lý chuyên quyền độc đoán của cấp trên, tình hình càng thêm khó xử.

- GIẢM SỰ XUNG ĐỘT

Nhằm tránh tạo nên thành kiến rằng bạn cố ý chống lại họ.

- TÌM CƠ HỘI

Phải tích cực tìm cơ hội, để bộc lộ tài năng, học thức của bạn một cách tự nhiên, tranh thủ sự coi trọng của cấp trên.

5. Người cấp trên thích moi móc:

Có những lãnh đạo thích bắt bẻ và chỉ trích cấp dưới. Họ thường là những người có năng lực cao, thích yêu cầu cấp dưới cũng như mình, làm việc rất tốt. Đó là kẻ thích ganh tị, họ không thừa nhận ưu điểm của người khác, không xem trọng thành quả, không thông cảm khó khăn của cấp dưới. Họ cho rằng nếu không tìm ra thiếu sót của cấp dưới thì không nổi bật được tài năng mình. Cho nên bạn cần phải:

- SIÊNG BÁO CÁO

Để cấp trên biết bạn đang làm gì. Khi cần nên khó khăn, nên đặt nặng cách chọn biện pháp giải quyết.

- XIN Ý KIẾN

Khi tiến hành công việc, nên siêng xin ý kiến cấp trên để họ cảm thấy thành tích bạn có góp sức cho họ. Từ đó không phủ nhận bạn, mà còn tán thưởng biểu dương bạn.

6. Người cấp trên không tin cậy cấp dưới:

Có những cấp trên khi phân công việc làm, thường thích thêm vào những câu như: “Đừng làm hỏng việc nha!”, “Coi chừng thất bại đó!”, “Tôi khó tin rằng anh có khả năng hoàn thành việc đó” ... Họ tưởng rằng để nhắc nhở cấp dưới chú tâm hơn. Nhưng sự thật lại hoàn toàn ngược lại, cấp dưới thường không vui khi nghe các câu như vậy và cho rằng: nếu không tin tôi, thì cứ việc tự mình đi làm, kêu tôi làm chi.

Nếu bạn gặp phải lãnh đạo như vậy, nên tìm cách như sau:

- BẮT ĐẦU TỪ VIỆC NHỎ

Làm những việc nhỏ mà bạn nắm chắc phần thắng, đừng chê việc đó nhỏ mọn, thiếu quan trọng, chỉ cần bạn làm tốt chuyện nhỏ, chuyện lớn mới mong thành công. Nhiều cấp trên thích dùng cách này để thử thách cấp dưới. Nếu như bạn chê cấp trên “dùng tài không đúng chỗ”, có lẽ cấp trên đang cho rằng bạn là “người vô tài, làm gì cũng chẳng thành”, càng thêm coi thường bạn.

- KHÔNG OÁN TRÁCH

Đừng trực tiếp oán trách cấp trên, có thể người cộng sự tốt tìm hiểu thực hư, nên ý kiến một cách khéo léo.

- KHẮC PHỤC KHÓ KHĂN

Khi lòng tự trọng bị tổn thương, có thể khắc phục bằng sự kiên cường và luôn tin rằng nghịch cảnh có thể bồi dưỡng đào tạo nhân tài. Đừng tự tin thay cho tự trọng, biến sự thiếu tin cậy của đối phương thành động lực tiến lên cho mình.

7. Người cấp trên sợ bị tranh đua:

Gặp cấp trên sợ cấp dưới tài cán hơn mình, bạn phải chọn đối sách như sau:

- ĐỪNG QUÁ BỘC LỘ

Phải cẩn thận hành sự, đừng bộc lộ quá thông minh, khiến cấp trên nảy sinh mặc cảm.

- KHIÊM TỐN XIN CHỈ GIÁO

Họ thường vừa thừa nhận năng lực bạn, vừa sợ bị bạn thay thế. Bạn phải thường xuyên xin ý kiến, để thỏa mãn ước ao quyền lực và tự cho mình là đúng của cấp trên.

8. Người cấp trên giả dối:

Họ thường rất giỏi giao tiếp ngoài xã hội. Bề ngoài họ tỏ ra rất đề cao và tôn trọng bạn nhưng

thực ra trong lòng họ không hề có bạn. Cho nên, bạn phải:

- TỰ BÀY TỎ

Tìm cơ hội bày tỏ tâm sự với họ, để họ biết rằng bạn là người có nghĩa tình, mong được làm việc dưới họ.

- CƯ XỬ BẰNG SỰ CHÂN TÌNH

Khéo léo cho họ biết bạn nắm được ý đồ hành vi của họ, nhưng vẫn cư xử chân tình với họ.

9. Người cấp trên thích nghi ngờ:

Loại cấp trên như vậy thường coi trọng uy tín bản thân, rất dễ tự ái, đa nghi, luôn sợ cấp dưới xem thường chính mình, rất chú ý theo dõi hành vi cử chỉ của cấp dưới. Bạn cần phải:

- ĐỪNG XEM NHẸ ĐỐI PHƯƠNG

Không xem nhẹ đối phương. Về tài cán, nhắc nhở mình nhớ rằng họ có ưu điểm hơn mình. Vậy sẽ không tỏ ra xem thường họ trên hành động.

- CHÚ Ý ĐỐI PHƯƠNG

Chú ý hoạt động tâm lý cấp trên, quan sát hành vi cử chỉ, tạo cơ hội và điều kiện để họ phát huy tài năng.

10. Người cấp trên ích kỷ:

Họ chỉ biết lo cho bản thân, tranh danh lợi với cấp dưới. Quyền lực của họ là tạo nguồn lợi riêng cho bản thân, mặc kệ người khác. Cho nên, nguyên tắc của bạn nên là:

- TỰ GIỮ TRONG SẠCH

Đừng chạy theo họ, vì người ích kỷ dám làm mọi việc. Họ có thể sẽ chia phần cho bạn, nhưng

khi “bể mái”, có lẽ họ sẽ đẩy bạn làm người thế tội. Đừng làm ô danh vì người cấp trên như vậy.

11. Người cấp trên thiếu kế hoạch:

Có những người cấp trên làm việc thiếu kế hoạch, bận bịu suốt ngày, khiến bạn cũng mệt mỏi không kém, nhưng lại làm không xong việc gì cả: một là vì họ có trình tự tư tưởng kém, nắm không được vấn đề chủ yếu, hai là vì đạo đức kém, thiếu phong độ, thiếu thói quen làm việc khoa học. Bạn nên:

- BÌNH TĨNH CƯ XỬ

Dùng tính chế động: dùng ổn chế loạn. Vừa nghe sắp xếp của cấp trên, vừa giữ đầu óc tỉnh táo. Khi việc sắp xếp của họ có lầm lẫn, thì tìm cách đưa ra bin pháp khắc phục vừa phải.

- HOÀN THÀNH NHIỆM VỤ

Hoàn thành nhiệm vụ xuất sắc, để giảm bớt sự căng thẳng và lo lắng của đối phương.

- THƯ GIÃN

Nếu công việc quá bận bịu, không khí trở nên căng thẳng, thì có thể nói vài câu pha trò hài hước để thư giãn tinh thần cho cả đôi bên.

IV. LÀM NGƯỜI BẠN TỐT NHƯ THẾ NÀO?

Nhiều người thành đạt trên thế giới, sở dĩ nên nghiệp lớn đều không thể thiếu đi sự ủng hộ và giúp đỡ của bè bạn. Thế giới không tình bạn là một thế giới hoang vu lạnh lẽo. Nhưng kết bạn không phải là một chuyện đơn giản.

Cần phải nắm các nguyên tắc cơ bản như sau:

- CHÂN TÌNH

Trong khi kết bạn, phải khắc phục nhược điểm con người. Bạn phải có tấm lòng chân tình vị tha, chắc chắn sẽ nhận được sự phản hồi thiết tình.

- TỰ NHIÊN

Quan trọng nhất là tự nhiên, tình bạn bè bắt nguồn từ sự ăn ý. Sự săn đuổi quá cải tạo thường cho người khác cảm giác vụng về. Tự nhiên được hàm chứa trong sự mộc mạc, chần chừ và lạnh trí.

- MỈM CƯỜI

Thay vì “miếng trầu bắt đầu câu chuyện”, bạn nên mỉm cười. Mỉm cười nhẹ nhõm có thể làm giảm đi sự mâu thuẫn: mỉm cười ngay thẳng có thể tan sự hiểu lầm... Muốn làm vui lòng bạn bè, để bạn bè thích mình, thì cứ cười chân tình với họ là đủ.

- LỜI NÓI

Dù là bạn bè thân với nhau, ăn nói cũng phải văn minh, lịch sự, mới tạo được không khí nhẹ nhõm, tự nhiên, hoạt bát và văn minh – khiến giao tiếp giữa bạn bè, đồng nghiệp thêm hài hòa và thân mật.

- KHÔNG SO ĐO

Giữa bạn bè với nhau, quan trọng là độ lượng, nên hy sinh, cống hiến cho bạn, luôn giữ trách nhiệm và nghĩa vụ đối với bạn bè. Đừng so đo phân bì, dễ gây khoảng cách, thậm chí trở mặt thành thù.

- TRÁNH TRANH LUẬN

Thông thường, chúng ta rất cần được bạn bè ủng hộ, tán đồng về hành vi lời nói của mình. Sự tranh luận nảy lửa sẽ làm tổn thương tình bạn. Đó là vì tình cảm tâm trạng đôi bên khi tranh luận đều rất xúc động, khó giữ mức độ vừa phải. Cho nên khi có ý kiến trái ngược nhau, nên

thông qua cách uyển chuyển, hàm súc, khéo léo để đi tới thống nhất. Chớ nên tranh luận trực tiếp. Đây không phải là sự né tránh vô nguyên tắc.

- THÔNG CẢM ĐỐI PHƯƠNG

Bạn bè đôi khi do sợ ý cũng làm tổn thương nhau một cách vụng về. Lúc đó rất cần thông cảm lẫn nhau. Sự thông cảm cho thấy bạn có khả năng cảm hóa được đối phương, từ đó càng có thêm nhiều bạn.

- CHỦ ĐỘNG CHÀO HỎI

Dù là bạn bè quen sơ, quen thân, tâm giao hoặc chỉ gặp nhau vài lần, đều có thể bị cảm hóa bởi sự chủ động chào hỏi của bạn. Câu hàn huyên tuy không có nội dung mấy, nhưng lại tỏ ra thân thiện với người khác.

- TRƯNG CẦU Ý KIẾN CỦA BẠN

Xin ý kiến trước của bạn để tỏ ra sự kính trọng đối với họ. Khi xử lý một việc gì đó, nên nhường quyền chủ động cho bạn, điều đó là bày tỏ sự tôn trọng, tin cậy, coi trọng bạn bè. Xin ý kiến bạn bè, làm theo nhu cầu tâm lý của bạn, sẽ khiến bạn bè cảm thấy được thừa nhận, từ đó tỏ ra vui mừng.

- QUAN TÂM BẠN BÈ

Quan tâm đến bạn bè, chắc chắn sẽ nhận được thiện cảm do bạn bè đáp lại. Đây không chỉ là lễ phép, mà còn thỏa mãn lòng tự trọng của bạn bè, để họ cảm nhận được sự chân thành và tình ý của bạn. Sở thích, sự nghiệp, cuộc sống, đều là những điều quan trọng của đời người. Chỉ cần bạn tỏ ra quan tâm về những cái đó đối với họ, họ sẽ cảm nhận thiện chí, tình bằng hữu sẽ thắt chặt.

- CHỦ ĐỘNG NHẬN LỖI

Giữa bạn bè một khi xảy ra hiểu lầm, nếu thông qua cách tranh luận thì khó mà đi tới thông cảm. Nên chọn cách nhường bước, thẳng thắn thừa nhận sự sai lầm của bản thân, trái lại dễ

được tha thứ. Bạn bè giả dối chỉ biết tìm cơ chạy tội, thậm chí không giữ lý lẽ. Tình bạn chân chính thường biết nhận lỗi. Bạn bè sẽ thích bạn hơn khi thấy bạn biết nhận lỗi và sửa chữa.

- TÌM RA TIẾNG NÓI CHUNG

Con người đều có một đặc trưng tâm lý, đó là nhìn nhận lẫn nhau. Ví dụ: người cùng quê hoặc cùng trường thường kết chặt với nhau bởi ý thức thân quen. Qua đó hội đồng hương và hội bạn học được hình thành nhau về nhóm máu, sở thích như nhau. Khi đối phương cảm thấy bạn có nhiều điểm giống họ, thì sẽ nảy sinh cảm giác thân mật.

- TIẾP NHẬN GIÚP ĐỠ

Khi bạn cần sự giúp đỡ, chớ nên từ chối bàn tay bè bạn. Điều này cũng ấm áp như bạn có dịp giúp đỡ bạn bè. Cho nên không cần lo lắng sự tiếp nhận giúp đỡ ấy sẽ gây phiền hà cho họ.

- GIỮ LỜI HỨA

Giữa bạn bè với nhau, điều đặc biệt quan trọng là giữ chữ tín. Chỉ cần ta giữ tín, chân thành, sẽ trở thành người bạn tốt. Đừng bao giờ thất hứa. Nên thực hiện tốt lời hứa của mình, nếu không sẽ khiến bạn bè thất vọng và chán nản, nếu như thực sự không làm được, thì nên giải thích, nói rõ cho sớm. Nếu chỉ vì muốn đạt mục đích mới hứa hẹn, sau đó lại chạy trốn, thì là hạng người xấu bụng. Không ai chịu kết bạn với loại người như vậy.

- TÔN TRỌNG CÁ TÍNH

Do mỗi người có tính cách, học thức, đạo đức khác nhau, nên cách xử thế nào cũng không giống như nhau. Bất cứ ai cũng đều có ưu khuyết điểm, vì vậy không nên quá yêu cầu khắt khe với bạn bè, cũng không nên áp đặt quan điểm của mình lên người khác. Dĩ nhiên, ở đây chỉ nhắc đến bạn tốt mà thôi.

- GIỮ GÌN BẢN SẮC

Bạn bè quen nhau, tức nhiên phải nghiên cứu tâm lý đối phương, từ đó thích ứng và nghĩ tới yêu cầu hy vọng của bè bạn. nhưng không thể chỉ biết làm vừa lòng đối phương một cách vô

nguyên tắc. Mỗi người đều có tính bẩm sinh và bản sắc cá nhân, đừng vì chiều bạn mà đánh mất cá tính bản thân. Một con người có chủ kiến, có bản sắc, mới có thể có được nhiều bè bạn.

V. LÀM NGƯỜI NHÀ TỐT NHƯ THẾ NÀO?

Gia đình là đơn vị xã hội, lấy quan hệ hôn nhân và huyết thống làm nền tảng, bao gồm cha mẹ, con cái và bà con sống chung. Trong gia đình, bạn có thể là người cha, người chồng, người con, người rể, cũng có thể là người mẹ, người vợ, người dâu. Làm người nhà như thế nào là một vấn đề quan trọng. Sự biểu hiện của một người trong cuộc sống gia đình, thường thống nhất với sự biểu hiện ở ngoài xã hội. Một người không tốt trong gia đình, cũng sẽ không tốt ở ngoài xã hội.

Nhưng sự giao tiếp trong gia đình chưa hẳn giống như sự giao tiếp ngoài xã hội. Sự giao tiếp đó từ nội dung và hình thức đều có đặc điểm riêng. Qua đó, hình thành nguyên tắc và kỹ xảo trong giao tiếp gia đình.

1. Cha mẹ:

Trong một gia đình, cha mẹ ngoài xử lý tốt quan hệ vợ chồng ra, còn phải xử lý tốt quan hệ giữa hai thế hệ chính, tức là quan hệ giữa cha mẹ, con, rể và dâu. Xem ra nó như một mớ bòng bong, nhưng chỉ cần bạn tuân thủ theo một số yêu cầu thì sẽ không xảy ra khó khăn.

- TÔN TRỌNG LẤN NHAU

Giữa cha và mẹ phải tôn trọng lẫn nhau, chỉ như vậy mới giữ được thân phận bậc sinh thành. Nếu gây gổ trước mặt con cái, nàng dâu sẽ mất thể thống. Quan hệ cha con cũng vậy, nàng dâu phải chú ý sự thay đổi về thân phận. Nói năng phải hòa nhã, nhường nhịn, tôn trọng lẫn nhau, đồng thời phải là tấm gương để mọi người noi theo.

- ĐỪNG CAN THIỆP CHUYỆN NHÀ CỦA CON VÀ DÂU

Cha mẹ đừng can thiệp chuyện nhà của con và dâu đó là biện pháp cơ bản giữ mối quan hệ cha

mẹ, con và dâu.

- PHÙ HỢP THỰC TẾ

Trong hiện thực cuộc sống, cha mẹ đừng thoát ly thực tế, cha mẹ chồng không phải cha mẹ ruột, con dâu cũng khác với con gái, cho nên khó có tình cảm ruột thịt. Chỉ khi nhìn nhận sự thật này, mới không lý tưởng hóa quan hệ, từ đó đi tới cư xử hòa nhã.

- TRÁNH TRANH GIÀNH QUYỀN LỰC

Nhiều vụ tranh chấp nội bộ gia đình đều bắt nguồn từ “tranh giành quyền thế”, cha mẹ không nên quá can thiệp vào mà nên giao lại quyền “giữ cửa” và “quyết sách” gia đình cho lớp trẻ.

- TRÁNH NGHI NGỜ LẤN NHAU

Sự bất hòa đa số xảy ra giữa mẹ chồng nàng dâu, cho nên đôi bên nên hết sức tránh nghi kỵ lẫn nhau.

- TRÁNH MƠI MÓC

Điều đáng quý là sự thông cảm, hiểu nhau giữa mẹ chồng nàng dâu. Vì trong gia đình, ai nấy đều có thói quen sống ít nhiều khác nhau; thậm chí có những điểm đối chọi. Bậc làm cha mẹ chớ nên quá soi mói với lớp trẻ.

2. Con cái:

Con cái ở đây chỉ con trai, con gái, gồm cả nàng dâu, chàng rể. Xử lý tốt mối quan hệ không dễ, nhưng cũng có cách giúp bạn làm tốt:

- PHẢI TẬN HIẾU

Người đến tuổi cao, tâm trạng thường cảm thấy trống rỗng và cô đơn, phận làm con là phải cho họ thêm nhiều an ủi. Tận hiếu với cha mẹ là yêu cầu cơ bản giúp cha mẹ, con cái cư xử tốt đẹp.

- KHÔNG CAN THIỆP VIỆC RIÊNG CỦA CHA MẸ

Cha mẹ có cách sống riêng của mình, có nguyên tắc xử thế riêng, cũng có yêu cầu lợi ích riêng. Tốt nhất đừng nên can thiệp vào chuyện đời của cha mẹ ví dụ như cha hoặc mẹ muốn kết hôn lần nữa chẳng hạn.

- MIỆNG NGỌT TAY SIÊNG

Miệng ngọt rất hữu hiệu, không những thỏa mãn lòng tự trọng của mẹ cha, còn làm vui lòng cha mẹ, siêng năng nghĩa là sốt sắng trong công việc nhà.

- THÔNG CẢM

Cha mẹ càng cao tuổi thường hay lải nhải, đó là sự thay đổi bình thường về tâm sinh lý. Phận làm con cái nên xin ý kiến cha mẹ, dành thì giờ bên cạnh cha mẹ, thỏa mãn yêu cầu cho họ.

- TỰ NHIÊN ĐỘ LƯỢNG

Khi cư xử không keo kiệt, đôi khi sự độ lượng có thể tạo ra tình huống: “Cho ít nhưng nhận thì lại nhiều.”

3. Vợ chồng:

Quan hệ gia đình phức tạp nhất là quan hệ vợ chồng. Vì hạnh phúc của gia đình, giữa vợ và chồng phải học cách cư xử lễ độ, tương thân tương ái.

- ĐỪNG MANG TƯ TƯỞNG GIA TRƯỞNG

Trong cuộc sống gia đình, người chồng thường thích bày ra bộ mặt gia trưởng, mặc kệ lòng tự trọng của người vợ, thích sai khiến vợ làm công việc này nọ một cách ỷ lại, vì thế làm hại tới tình cảm vợ chồng, và hạnh phúc gia đình. Người chồng nhất thiết phải xóa đi tư tưởng gia trưởng, mới có thể đảm bảo cuộc sống hạnh phúc.

- ĐỪNG XEM MÌNH LÀ TRÊN HẾT

Có những phụ nữ lớn lên trong sự nuông chiều của cha mẹ, xem mình là trên hết, trong mắt họ không có ai khác ngoài bản thân. Họ thường muốn thống trị người chồng, mọi việc trong gia đình đều phải nghe theo họ. Chỉ cần ông chồng làm lệch ý mình thì gây sự làm to chuyện.

- PHẢI THƯƠNG LƯỢNG VỚI NHAU

Sự ổn định và hạnh phúc của gia đình, chủ yếu nhờ vào hợp tác bình đẳng của vợ chồng với nhau. Phải thương lượng với nhau, chứ không phải bên nào dựa hơi bên nào, hoặc bên nào thống trị bên nào. chỉ khi chịu nhường nhịn lẫn độ, mới có hạnh phúc gia đình.

- CƯ XỬ LỄ ĐỘ

Vợ chồng phải tôn trọng, thông cảm lẫn nhau: một câu hỏi thăm thăm đầm ấm, một nụ cười ngọt ngào... đều có thể khiến đối phương ấm lòng, làm tăng tình cảm vợ chồng.

- CUỘC SỐNG TÌNH DỤC HÀI HÒA

Quan hệ vợ chồng là một đời sống tinh thần cao đẹp. Được hạnh phúc hài hòa hay không, tùy ở tình cảm vợ chồng có khăng khít hay không. Có thể nói, vợ chồng có tình cảm càng sâu, cuộc sống tình dục càng hạnh phúc. Nếu không, sẽ thiếu đi cảm giác thân mật.

- ĐỪNG LẢI NHÃI

Trong cuộc sống gia đình, người chồng ghét nhất là sự lải nhải của người vợ. Vấn đề này phải nhìn nhận một cách biện chứng: đàn ông im lặng ít nói, đàn bà thích lải nhải, điều này liên quan tới truyền thống giáo dục, kể cả tâm sinh lý. Vì người nhà với nhau nên chân thành, không nên chỉ moi móc khuyết điểm đối phương. Làm chồng phải biết nhường nhịn, người vợ thì phải biết tự kiềm chế, đó là mấu chốt cư xử hòa nhã của vợ chồng.

- TRÁNH GÂY GỖ

Gây gổ giữa vợ chồng với nhau là điều khó tránh. Nhưng khi xảy ra gây gổ, tránh nói những câu tục tũ, lời nói phải cẩn thận, đừng nói quá lời. Ngoài ra, sự nhận lỗi chủ động không phải đánh

mất lòng tự trọng. Càng quan trọng hơn là đừng nên đánh lộn, càng không nên đập vỡ đồ đạc để trút giận.

- CHÚ Ý CHI TIẾT CUỘC SỐNG

Khúc nhạc gia đình được tổng hợp bởi những nốt nhạc của chi tiết cuộc sống. Cho nên cả vợ lẫn chồng cũng phải chú ý chi tiết trong cuộc sống như sinh nhật, thăm viếng (hoặc phụng dưỡng) song thân, cư xử lịch sự với bạn riêng của đối phương... Chớ lầm tưởng đó là những chuyện vụn vặt, phiến toái. Vì tích thiếu thành đa, góp những viên gạch tình cảm xây dựng lâu dài tình ái. Còn không, cứ để cho những cơn gió ầm ục chất chứa, sẽ dễ biến thành bão táp của tình yêu cũng chưa biết chừng.

Hết

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>