

Thạch Chân Ngữ

Thuật đọc người

BÍ QUYẾT NHÌN THẤU TÂM CÁN ĐỐI PHƯƠNG
QUA NGÔN NGỮ CƠ THỂ



Nội dung

THUẬT ĐỌC NGUỘI.....	3
CHƯƠNG I. CHÂN TƯỚNG CỦA THUẬT ĐỌC NGUỘI	7
CHƯƠNG II. KHỞI ĐỘNG HỆ THỐNG ĐỌC NGUỘI CỦA BẠN	31
CHƯƠNG III. CHIẾM ĐƯỢC LÒNG TIN CỦA ĐỐI PHƯƠNG TRONG CHỚP MẮT.....	64
CHƯƠNG IV. MỞ ĐẦU CHỦ ĐỀ CUỘC TRÒ CHUYỆN MỘT CÁCH THUẬN LỢI.....	81
CHƯƠNG V. BÍ MẬT CỦA NGƯỜI HƯỚNG NGOẠI VÀ NGƯỜI HƯỚNG NỘI.....	101
CHƯƠNG VI. KỸ NĂNG NGÔN NGỮ ĐỌC NGUỘI VÔ CÙNG HIỆU QUẢ	123
Danh mục tài liệu tham khảo	153
CHÚ THÍCH	155



Thạch Chân Ngữ

THUẬT ĐỌC NGUỘI

Bản quyền tiếng Việt thuộc về Công ty Cổ phần Sách Alpha

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Phát hành: <http://www.taisachhay.com>



LỜI NÓI ĐẦU

Một trong những vai trò nổi bật nhất của tâm lý học là cải thiện quan hệ giữa con người với con người. Thế nhưng, thật đáng tiếc, nhiều cuốn sách tâm lý ngoài giới thiệu một số kiến thức chuyên môn lại không thể cung cấp cho người đọc những kỹ năng mang tính ứng dụng chuẩn xác và hiệu quả.

Làm thế nào để có thể áp dụng hiệu quả tâm lý học vào quan hệ giao tiếp? Nhà giáo Hiroyuki Ishii (Nhật Bản) đã phát triển một kỹ năng giao tiếp mang tính thực tế cao – thuật đọc nguội. Trong tình huống không có sự chuẩn bị trước, kỹ năng này dùng để nắm bắt tâm lý của đối phương và dự báo sự việc sẽ ra trong tương lai, nhờ đó có thể nhanh chóng được đối phương tin tưởng.

Trên các trang mạng và diễn đàn, người ta thảo luận sôi nổi về kỹ năng này. Kết quả thử nghiệm của một nhóm nghiên cứu phát triển kỹ năng thuật đọc nguội đã khiến nhiều người cảm thấy rất thú vị và hào hứng. Mặc dù vậy, mức độ phổ cập và phạm vi ứng dụng kỹ năng này trong xã hội còn rất hạn hẹp và khá xa lạ với số đông những người yêu thích tâm lý học, những người gặp khó khăn về giao tiếp xã hội, chưa nói đến chuyện ứng dụng thành thực.

Với mục đích học để ứng dụng, dựa trên những kết quả nghiên cứu ứng dụng tâm lý học trong một thời gian dài, tác giả trình bày và giải thích về thuật đọc nguội một cách hệ thống. Trong các kỹ năng giao tiếp của con người, thuật đọc nguội chỉ là một cách gọi, còn bản chất của nó vẫn là ứng dụng những kiến thức tâm lý học như: đọc hiểu nội tâm, cảm ứng, thôi miên... Sau khi tổng hợp tối đa các kiến thức chuyên ngành như: tâm lý học, ngôn ngữ học, marketing... tác giả đã chỉnh lý, bổ sung và kết cấu thành hệ thống về kỹ năng này từ những ứng dụng của nó trong cuộc sống hàng ngày như: làm sao để nhanh chóng có được sự tin tưởng của đối phương, hay làm thế nào để khởi đầu giao tiếp một cách thuận lợi, tìm hiểu và nắm bắt tâm lý của người hướng nội hay hướng ngoại... Trong chương cuối cùng của cuốn sách, tác giả tuyển chọn ra chín loại hình ngôn ngữ đọc nguội quan trọng nhất trong giao tiếp xã hội. Khi đã nắm vững kỹ năng, vận dụng thành thực thuật đọc nguội để hiểu thấu và điều khiển suy nghĩ của đối phương, bạn sẽ chiếm được cảm tình của rất nhiều người, các mối quan hệ xã hội của bạn cũng từ đó sẽ ngày càng được mở rộng.

Trong cuộc sống hàng ngày, việc xử lý các vấn đề như: quan hệ với khách hàng, ứng xử với sếp và nhân viên, làm thế nào để xây dựng mối quan hệ thân thiết với người khác giới, làm thế nào để phát triển nhiều hơn nữa các mối quan hệ xã hội... khiến chúng ta đau đầu. Mục đích duy nhất của cuốn sách này là giúp bạn giải quyết những vấn đề kể trên: hướng dẫn bạn cách chung sống hòa thuận với mọi người trong công việc, đời sống. Qua việc đọc cuốn sách này, bạn sẽ dễ dàng nắm vững và vận dụng kỹ năng giao tiếp xã hội, giúp bạn phát huy sức hấp dẫn, được chào đón mọi lúc mọi nơi, dễ dàng chiếm được cảm tình và niềm tin của mọi người.

Những lời tâm huyết của biên tập viên

Là nhân viên mới, đừng chuốc lấy phiền phức

Mọi tốt nghiệp đại học, chắc hẳn nhiều bạn đã không ít lần phải đi “đường vòng” khi chân ướt chân ráo bước vào công việc. Có bạn sau khi tham dự buổi phỏng vấn của một công ty trở về cảm thấy tràn đầy tự tin, nhưng hôm sau lại nhận được thông báo không được nhận vào làm việc. Hóa ra, khi người phỏng vấn hỏi vì sao lại hứng thú với công việc này, cậu ta đã trả lời: muốn có chút kinh nghiệm để vài năm sau mở công ty riêng. Sau này, chắc chắn cậu ta sẽ thấy sự “thật thà” khi đó thật buồn cười.

Người phỏng vấn là một chuyên gia đọc nguội nên ông ta sẽ bình tĩnh soi xét từng cử chỉ hành động và lời nói của bạn trong suốt cuộc phỏng vấn. Vì thế, bạn cần nắm bắt tâm lý, tìm hiểu nhu cầu của đối phương để đưa ra câu trả lời phù hợp nhằm đạt được mục đích của mình là xin việc làm.

Qua cửa phỏng vấn, bạn chân ướt chân ráo bước vào một môi trường hoàn toàn lạ lẫm. Vấn đề khá phiền phức là làm thế nào để giao tiếp hiệu quả với những đồng nghiệp mới, khách hàng mới và xây dựng một bầu không khí làm việc thoải mái và thân thiện. Thuật đọc nguội nhắc nhở bạn ghi nhớ kỹ câu nói: hãy tỏ ra thích thú đối phương, điều đó sẽ giúp bạn giành được sự yêu mến của người đó, và sẽ tạo nên được một môi trường làm việc thoải mái! Những nhân viên mới cần “học cách nói chuyện” với mọi người tại nơi làm việc.

Cuộc trò chuyện dưới đây là ví dụ về việc khéo vận dụng thuật đọc nguội:

A: Hình như anh rất thích nghe nhạc Bandari?

B: Không, tôi không thích nhạc nhẹ lắm, tôi hay nghe R&B.

A: Thoạt nhìn đã biết anh là người đầy sức sống, nhất định có rất nhiều bạn bè.

B: Chuẩn quá, như thể anh đã quen biết tôi từ lâu lắm rồi.

Với con người, người đầu tiên anh ta yêu thích chính là bản thân, kế đến là những người yêu mến anh ta. Mọi người thường muốn ở bên cạnh những người thích mình và cũng dễ tán thành ý kiến của những người đó.

Tôi khá tán thành kết luận trên, nhưng không nên đánh đồng nó với hành động vuốt đuôi, xun xoe, ba phải... Khen ngợi người khác không thể giả dối mà phải xuất phát từ sự chân thành, vì nếu không, chính bản thân bạn sẽ nhận được những điều tệ hại và bạn luôn cảm thấy mệt mỏi.

Là người nổi tiếng tại nơi làm việc, đừng vội đắc ý

Thực ra, ngay cả đối với những nhân viên cũ, không phải mọi việc lúc nào cũng thuận lợi, thi thoảng cũng nghe thấy vài lời than phiền, đại khái như: đồng nghiệp mới đến làm việc chăm chỉ nhưng phối hợp không ăn ý; lãnh đạo mới khó tính, yêu cầu khắt khe; khách hàng cũ ngày càng kén cá chọn canh, công việc không dễ dàng...

Ngoài ra, những lúc đồng nghiệp cùng ngồi nói chuyện với nhau, những lời nói đơn giản cũng có thể trở thành không đơn giản. Nói không chừng, chỉ một lời nói thông thường, tiết lộ “thiên cơ” cũng khiến người khác phải xoay như chong chóng. Ví dụ:

Người thăm dò: Nghe nói gần đây Tổng giám đốc muốn giảm biên chế, cậu biết việc này không?

Người thứ nhất: Thật vậy sao? Sao lại đột ngột như vậy? Chưa nghe thấy gì cả?

Người thứ hai: Không thể nào, sao nhanh vậy chứ?

Thuật đọc nguội cho chúng ta biết, tất cả những vấn đề đó đều có thể quy về một điểm, đó là “giao tiếp”! Trong công việc, giao tiếp là một vấn đề lớn, chúng ta phải làm quen với người khác mọi lúc mọi nơi, mục đích của quá trình giao tiếp nhằm cải thiện mối quan hệ với người khác. Cuốn sách này sẽ cung cấp cho chúng ta nhiều gợi ý bổ ích, làm cho kỹ năng giao tiếp của chúng ta nhanh tiến bộ và hiệu quả hơn.

Cần đọc một cách vui vẻ, cũng cần sự chân thành

Nắm vững kỹ năng đọc nguội trong cuốn sách này, bạn có thể nhanh chóng trở thành “cao thủ” về giao tiếp, khỏi cần lo lắng với những chuyện kiểu như: không thể bắt chuyện với người lạ, khó mở lời với cấp trên, không thể thủ thỉ với người yêu... Khi thử sử dụng kỹ năng đọc nguội và bắt đầu thấy nó phát huy hiệu quả, bạn sẽ có cảm giác như thể được mở mang đầu óc: Hóa ra chung sống với người khác cũng không khó lắm!

Với tư cách là người biên tập và độc giả của cuốn sách, tôi muốn chia sẻ với các bạn một số lời khuyên chân thành:

- Nắm bắt tâm lý để tránh bị lừa dối, chứ không phải để lừa dối người khác;
- Nắm bắt tâm lý để giao tiếp tốt hơn, chứ không phải để ton hót nịnh bợ;
- Nắm bắt tâm lý để nhìn thấu sự giả dối, chứ không phải để trở nên giả dối;
- Nắm bắt tâm lý để thấu hiểu, chứ không phải dẫn dắt.

CHƯƠNG I. CHÂN TƯỚNG CỦA THUẬT ĐỌC NGUỘI

Một nhà mưu lược từng nói: “Kinh nghiệm sống chẳng qua là vấn đề giáo dục, còn tư duy hoàn chỉnh của con người hình thành từ âm mưu”. Thuật đọc nguội huyền bí chính là một kỹ năng điều khiển quan hệ xã hội được xây dựng trên cơ sở tâm lý học, nó có thể biến chúng ta trở thành người hưởng lợi từ cuộc sống.

Bài 1: Kỹ năng nguy hiểm

Thầy giáo Hiroyuki Ishii nêu khái quát về thuật đọc nguội như sau: “Dùng trong trường hợp không có sự chuẩn bị trước để nắm bắt tâm lý đối phương, đồng thời dự báo những việc sẽ diễn ra trong tương lai”. Chính vì thuật đọc nguội có tác dụng như vậy nên nó trở thành thủ đoạn quen thuộc của một số thầy bói róm và những kẻ lừa đảo.

Nhưng trong công việc và cuộc sống thường ngày, bất luận là vì lấy lòng người khác, hay vì muốn che giấu bản thân, hoặc vì muốn tự bảo vệ, chúng ta đều cần sử dụng thuật đọc nguội để giao tiếp với người khác một cách khéo léo, tế nhị, như vậy, cuộc sống của chúng ta mới trở nên thuận lợi và thoải mái hơn.

Khi đó, thuật đọc nguội không còn là kỹ năng nguy hiểm nữa mà là kỹ năng sống hữu ích trong giao tiếp xã hội, giúp chúng ta giành lấy sự tin tưởng của người khác trong chớp mắt.

Sức mạnh của thuật đọc nguội

Mục tiêu của chúng ta không phải là nói nhiều hơn mà là theo đuổi những mục đích lớn hơn và trở thành người điều khiển cuộc sống.

Hãy xem ví dụ dưới đây, bạn sẽ biết mình vô tình đánh mất quyền phát ngôn của bản thân như thế nào.

“Thưa quý bà, sắc mặt của bà rất tốt, có chuyện gì vui mừng đúng không ạ?”

“Đúng vậy, tôi sẽ có một kỳ nghỉ dài.”

“Xem ra rất tuyệt vời, điều này khiến bà trẻ trung hơn đó, có thể thấy bà là một người giàu tình cảm, có khả năng giúp những người bên cạnh cảm thấy vui vẻ.”

“Thật vậy sao?”

“Bà xem, có phải bản thân mình đã coi nhẹ việc điều này không, hoặc là chưa thể hiện ra hết.”

“Có thể lắm!”

“Chờ một lát, xem ra bà chưa chịu khó nghỉ ngơi, do công việc quá bận rộn nên đôi mắt có vẻ hơi mệt mỏi?”

“Tôi vẫn khỏe mà.”

“Nếu như không ngại, bà có thể thử sản phẩm thuốc nhỏ mắt này.”

Đây là cái bẫy giao tiếp trong đó sử dụng kỹ năng đọc nguội. Đầu tiên, nhân viên bán hàng thông qua kỹ năng nắm bắt tâm lý, đoán trúng suy nghĩ của đối phương, xây dựng quan hệ tin cậy với nữ khách hàng, sau đó hoàn thành việc tiếp thị sản phẩm.

Nếu như chưa thấy thuyết phục, chúng ta hãy đến với ví dụ khác.

“Ngày mai không thể gặp nhau rồi, anh có cuộc họp khẩn cấp!”

“Lẽ nào anh đã quên mai là sinh nhật em?”

“Dĩ nhiên là không, anh đang tính đến chúc mừng sinh nhật em lúc nửa đêm đây.”

“Ha ha, được!”

Thế nào, phải chăng đối phương đã chịu “khuất phục” một cách cam tâm tình nguyện.

Đây là một kỹ năng giao tiếp thay đổi khung ngôn ngữ. Thuật đọc nguội, thông qua việc thay đổi khung ngôn ngữ như hoàn cảnh, ý nghĩa... dẫn đến thay đổi trải nghiệm nội tâm của đối tượng giao tiếp và giúp người đọc nguội dễ dàng giành lấy quyền chủ động trong cuộc trò chuyện.

Ai là người bán rẻ bản thân

Bí mật của thuật đọc nguội nằm ở việc khai thác nhược điểm tâm lý con người, khơi gợi ký ức từ trong sâu thẳm tâm hồn mỗi người, giống như bắt đầu từ việc đoán trúng suy nghĩ rồi từ đó cùng đối phương xây dựng mối quan hệ mật thiết, thậm chí là gắn kết tâm hồn.

Để lý giải mối quan hệ logic trong đó, các bạn có thể suy ngẫm vấn đề sau:

So sánh hình ảnh của mình trong gương với ngoài đời, cái nào đẹp hơn?

Các nhà tâm lý học đã cho chúng ta câu trả lời, vì mỗi ngày chúng ta đều nhìn thấy mình trong gương, lâu dần trở nên có tình cảm, do đó, mọi người dễ thích hình ảnh của mình trong gương hơn.

Điều này giúp chúng ta giải mã một bí mật, thực ra đối tượng mà con người khó nhận thức nhất chính là bản thân. Mỗi người đều cần thông qua người khác hoặc sự vật bên ngoài để nhận thức chính mình. Trong khi những người bên ngoài thường có nhiều mục đích khác nhau, điều này đem đến cho thuật đọc nguội không gian rộng lớn, khiến một số người trở nên đáng yêu, làm việc gì cũng trôi chảy, thuận lợi.

Để chứng minh cho bí mật này, sau đây hãy dành cho bản thân mình bảy phút, dùng những từ ngữ khác nhau để viết ra hai mươi câu “Tôi là người như thế nào.”

- Tôi là người ...

- Tôi là người ...

- Tôi là người ...

Cảm giác của bạn thế nào? Viết ra rất dễ dàng đúng không? Hai mươi câu ấy có đủ để phác họa bản thân bạn? Phải chăng nó chưa bao hàm bản chất? Vẫn còn một số nét miêu tả mang tính nước đôi cần tìm người hiểu rõ bạn giúp bạn xác định? Đọc hai mươi câu miêu tả này cho bạn của bạn nghe, họ có thể nhận ra những gì được viết đó đang nói về bạn không?

Tôi là ai? Đây là một chủ đề vừa cũ vừa mới, nhiều người cả đời cũng không tìm ra câu trả lời.

Thực ra, chúng ta đều là người như sau:

Đôi khi có những mơ ước xa vời, không thiết thực.

Đôi lúc rất hướng ngoại, thao thao bất tuyệt với mọi người; đôi lúc lại hướng nội, xử lý sự việc một cách thận trọng.

Nhận thấy bản thân rất lý tính, không tin vào quan điểm của người khác một cách vô căn cứ.

Thích sự thay đổi và tự do ở mức độ nhất định, nhưng cũng vẫn cảm thấy có chút bất an.

Tuy có một số khuyết điểm về tính cách, nhưng xét về tổng thể vẫn tương đối tốt.

Trong cơ thể có sức mạnh tiềm tàng chưa được đánh thức.

Trong một số vấn đề, có yêu cầu rất nghiêm khắc đối với bản thân.

Khát vọng được người khác yêu thích, thừa nhận, nể phục mình.

Có đôi chút không thỏa mãn trong đời sống tình dục.

Liệu đọc những miêu tả kể trên, bạn có nghĩ nó đang miêu tả bạn? Tuy được liệt kê như vậy, nhưng nó lại như thuật nắm bắt tâm lý xuyên thấu kiếp trước và kiếp này của bạn, bạn cảm thấy nhói trong tim.

Đây chính là nguyên lý “hiệu ứng Barnum” trong tâm lý học. Nó làm sáng tỏ một hiện tượng đáng yêu, khi con người tiến hành tự nhận thức về bản thân, khi dùng những từ ngữ rất phổ thông để miêu tả tính cách một người, người ta thường chấp nhận nó mà không chút do dự và nhận thấy đang nói đến chính bản thân mình.

Để kiểm nghiệm độ tin cậy của nguyên lý tâm lý học này, Bertarn Forer, nhà tâm lý học người Mỹ đã lấy sinh viên của mình làm đối tượng để tiến hành thí nghiệm:

Ông chọn ra một tốp học sinh, yêu cầu họ làm trắc nghiệm nhân cách và nói một tuần sau sẽ đưa cho mỗi sinh viên một bản phác họa nhân cách. Một tuần sau, các sinh viên đối chiếu với đặc điểm tính cách của bản thân, cho điểm đối với độ chính xác của bản phác họa nhân cách mà mình cầm trên tay. Cuối cùng, độ chính xác phác họa nhân cách đạt 86%, các sinh viên cảm thấy kinh ngạc: “trắc nghiệm thật chính xác.”

Trên thực tế, Forer chỉ dựa trên đặc điểm tính cách của con người, tùy ý lựa chọn một số cách trình bày trên tạp chí tướng số và tổ hợp lại. Hơn nữa, bản phác họa nhân cách mà mỗi sinh viên nhận được đều giống nhau. Kết quả, để kiểm chứng cho câu nói của thầy hướng dẫn “Đây là trắc nghiệm của các em”, các sinh viên đã bị cuốn vào tình huống này, về mặt tâm lý đã dễ dàng chấp nhận “trò lừa bịp.” Giáo sư Forer kết luận: “Thực ra con người rất dễ bị lừa gạt, sự tự đánh giá của con người cũng rất không chính xác.”

Những người đọc nguội thực ra đã sử dụng nguyên lý vừa đơn giản vừa thực dụng, khiến người khác cảm thấy đối phương quả thực đã nhìn thấu bản thân mình.

Nói cách khác, những người chạm tới sâu thẳm tâm hồn chúng ta, có thể chính là những kẻ lừa gạt như vậy, còn chúng ta đã trở thành đồng phạm hoặc nạn nhân của họ.

Càng bó buộc, càng yêu thương

Do đó, chúng ta dễ nhận thấy, thực ra con người đều yếu đuối và dễ bị kích động, đến mức “bị lừa gạt” một cách tự nhiên như vậy.

Về phương diện đáng yêu trong nội tâm con người, chúng ta hãy xem xét một hiện tượng tâm lý bất thường như sau:

Ngày 23/8/1973 tại Stockholm (Thụy Điển), ba tên cướp bắt cóc bốn nhân viên ngân hàng, gồm ba nữ, một nam, họ bị bắt cóc khoảng hơn 160 tiếng. Ban đầu, các nhân viên ngân hàng vô cùng sợ hãi, thầm nghĩ không có cách nào bảo toàn tính mạng. Điều bất ngờ là, băng cướp hung hãn kia lại đưa cho họ thức ăn và nước uống. Kết quả là, từ trong sâu thẳm tâm hồn, bốn nhân viên ngân hàng gồm ba nữ, một nam cảm thấy biết ơn bọn cướp, vì họ cảm thấy băng cướp hoàn toàn có thể giết chết mình nhưng chúng đã không làm thế. Vài tháng sau khi vụ việc xảy ra, bốn nhân viên ngân hàng bị bắt cóc vẫn thể hiện sự thương hại đối với những tên cướp, bọn họ từ chối tố cáo băng cướp trước tòa, thậm chí còn quyên góp tiền thuê luật sư biện hộ cho chúng. Bọn họ đều thể hiện rõ không hề căm giận băng cướp, đồng thời bày tỏ sự cảm kích vì những tên cướp không hề làm hại mà ngược lại còn chăm sóc họ và họ có thái độ thù địch với cảnh sát. Thậm chí, nữ nhân viên ngân hàng còn yêu một trong số những tên cướp và hai người đính hôn trong thời gian tên cướp đó ngồi tù.

Đây chính là “hội chứng Stockholm” nổi tiếng trong giới tâm lý học. Hội chứng này làm sáng tỏ một nhược điểm đáng sợ trong nội tâm con người là, sau khi bị dày dọ về thể xác và tinh thần, rồi lại được an ủi, vỗ về một cách vừa phải, con người có thể bị khuất phục.

Những quy luật trên xem ra có vẻ siêu việt khác thường, nhưng những người ở trong tình cảnh đó đều có tâm lý tương tự. Do đó, cần nhắc nhở bản thân cảnh giác và cẩn thận không để cho những kẻ bất lương lợi dụng, đây cũng là kỹ năng thuật đọc nguội dạy cho chúng ta.

Trong sự nghiệp làm chuyên gia tư vấn, tôi từng gặp một trường hợp khiến mình có ấn tượng sâu sắc:

Có hai cô bạn đồng nghiệp tên Kim Tử và Tiểu Yến cùng bán hàng tại một cửa hàng. Ban đầu, hai người phối hợp khá ăn ý, thường thì người này vừa nói, người kia đã lập tức thực hiện. Dần dần, Tiểu Yến phát hiện hình như Kim Tử luôn ra lệnh cho mình, luôn nói “Tiểu Yến, cậu lấy cho tớ cái này cái kia” hoặc “Cậu nên làm thế này thế kia mới đúng chứ,” Tiểu Yến không thích giọng điệu đó của Kim Tử tí nào, nhưng lại nghĩ: bình thường mọi người đều không chịu nổi thái độ tự cho mình là đúng của Kim Tử, đặc biệt từ trước đến nay, cô ta chưa bao giờ tự nhận mình làm sai, cũng không ai buồn bận tâm tới cô ấy, nếu mình không quan tâm tới cô ấy, chẳng phải rất đáng thương sao. Từ đó, Tiểu Yến hết lần này tới lần khác làm việc cho Kim Tử, dần thành thói quen.

Tuy người sai khiến chưa chắc đã hiểu thuật đọc nguội, nhưng vô tình họ đang vận dụng kỹ năng giao tiếp xã hội này, trở thành người nắm quyền chủ động trong cuộc sống. Trong khi bên chịu sai khiến khi đứng trước sự bó buộc, bị chèn ép, lại không phản kháng mà dường như chấp nhận, yêu mến sự bó buộc này.

Dẫn dắt tiềm thức

Đời người giống như một vai diễn bị bắt cóc, hạnh phúc trái ngược với chân tướng. Trong đó, người đọc nguội thường đóng vai “ác” bắt cóc tư duy của người khác, dẫn dắt người khác lựa chọn đáp án do mình chuẩn bị sẵn.

Trong não bộ của chúng ta, ý thức và tiềm thức tồn tại song song, hơn nữa, tiềm thức có sức mạnh rất to lớn và không ngừng phát huy tác dụng. Cũng giống như một niềm tin như sau: “Vốn dĩ tôi đã biết làm như vậy là không tốt, nhưng không có cách nào buộc bản thân dừng lại.” Đó chính là tiềm thức mà chúng ta không thể điều khiển.

Thầy giáo Hiroyuki Ishii từng làm một thí nghiệm kinh điển như sau:

“Hãy xem ở đây có hai chiếc hòm A và B. Bạn hãy dựa vào trực giác lập tức lựa chọn một chiếc trong số đó.”

“Ồ, tôi chọn A.”

Thực ra, chiếc hòm A đã được thầy giáo Hiroyuki Ishii chỉ định cho người tham gia thí nghiệm lựa chọn, dĩ nhiên trước đó, Ishii không hề gợi ý cho người tham gia thí nghiệm. Nghe có vẻ rất khó tin phải không! Điều ảo diệu ở chỗ, khi làm thí nghiệm này, trước tiên thầy Ishii đã dùng tay trái báo hiệu “Bên này là A,” sau đó dùng tay phải báo hiệu “Bên này là B,” rồi buông hai cánh tay, sau đó yêu cầu người tham gia thí nghiệm lập tức lựa chọn một trong hai chiếc hòm. Đồng thời khi nói tới hai chữ “lập tức,” mạnh dạn giơ tay chỉ về vị trí chiếc hòm A, cuối cùng, chiếc hòm A đã được người tham gia thí nghiệm lựa chọn.

Để chứng minh tính hiệu quả của thuật đọc ngui, thầy Ishii thường tiến hành thí nghiệm kể trên tại những nơi diễn xuất, nghe nói tỷ lệ thí nghiệm thành công tới 99%.

Điểm mấu chốt ở chỗ, khi thầy Ishii yêu cầu người tham gia thí nghiệm lựa chọn ngay lập tức, tay trái của ông cũng lập tức chỉ về vị trí A. Khi dẫn dắt như vậy, ấn tượng về A sẽ đi vào tiềm thức của người tham gia thí nghiệm, khi bị yêu cầu lựa chọn ngay lập tức, chiếc hòm A đã được “nhấn mạnh” để xuất hiện trong não bộ. Cho dù nhiều người tham gia thí nghiệm một mực phủ nhận ám hiệu như vậy, nhưng kết quả luôn buộc mọi người phải tin tưởng.

Thí nghiệm trên đã chứng minh thuật đọc ngui mang tính khoa học và khả năng dễ dàng điều khiển tâm lý con người. Neil Strauss, nhà văn chuyên viết tiểu thuyết tình yêu từng miêu tả một trường hợp dùng thuật dẫn dắt tâm lý trong tình yêu(1), toát ra sức quyến rũ không thể tưởng tượng nổi.

Trong một quán ăn, một nhà tâm lý học và bạn bè đang dùng bữa. Một nữ nhân viên phục vụ nhỏ nhắn sơn móng tay màu hoa hồng, có khuôn mặt ngây thơ, mái tóc màu tím bước tới giúp họ gọi đồ ăn. Nhà tâm lý học nhìn cô gái, chỉ vào những người bạn của mình và nói: “Những người này đều là học trò của tôi, tôi là thầy giáo hướng dẫn của bọn họ.”

“Thật vậy sao?” Cô gái hỏi, thể hiện sự thích thú một cách lịch sự.

“Nếu tôi cho cô biết, tôi có thể dạy người khác sử dụng thuật điều khiển tâm lý để thu hút bất kỳ người nào mà họ muốn theo đuổi, cô có tin không?” “Ông đang đùa ư?” “Đó là sự thật. Tôi có thể khiến cô yêu bất kỳ một vị khách nào đang ngồi bên chiếc bàn này.” “Làm thế nào vậy? Điều khiển tâm lý của tôi ư?” Cô gái hoài nghi, nhưng rõ ràng cũng rất hào hứng. “Tôi hỏi cô một câu, khi thực sự bị một ai đó thu hút, làm sao cô biết. Nói cách khác, từ trong thâm tâm cô sẽ nhận được một tín hiệu như thế nào giúp cô phát hiện ra điều đó.” Đến đây, nhà tâm lý học nói nhỏ lại, từ từ nhả ra từng chữ dưới đây: “Cô... thực sự... rất thích... người đó?”

Khi đặt câu hỏi, nhà tâm lý học đã tiến hành dẫn dắt tâm lý. Đứng trước ông, cô nhân viên phục vụ có cảm giác bị thu hút, đồng thời kết hợp cảm giác đó với khuôn mặt nhà tâm lý học. Cô gái nghĩ một lát rồi nói: “Ừm, tôi đoán trong bụng mình sẽ có cảm giác là lạ, tựa hồ như một đàn bướm đang bay lượn.” Nhà tâm lý học đặt tay lên bụng mình. “Đúng vậy, hơn nữa, tôi cược rằng, cô càng có cảm giác bị thu hút, đàn bướm đó càng từ vị trí dạ dày bay lên,” ông từ từ dịch chuyển tay lên phần ngực và nói, “đến khi khuôn mặt cô bắt đầu ửng hồng giống như bây giờ.”

Trên thực tế, động tác ra hiệu tay của nhà tâm lý học giống với động tác ra hiệu tay của thầy Hiroyuki Ishii khi làm thí nghiệm về hai chiếc hòm, đều là một hình thức thả neo tư duy hoặc tâm trạng, tức là liên kết một loại tư duy hoặc cảm giác (như yêu quý) với với động tác chạm hoặc ra hiệu tay. Sau đó, khi nhà tâm lý học ra hiệu tay như vậy, đối phương sẽ bị hấp dẫn bởi cảm giác đó hoặc đưa ra lựa chọn đã được sắp đặt trước.

Sau đây, chúng ta tiếp tục nói về trường hợp thôi miên tình yêu này.

Sau khi nhà tâm lý tiếp tục lăm bằm thôi miên vài phút, ánh mắt nữ nhân viên phục vụ bắt đầu đờ ra. Nhà tâm lý học không ngừng thay đổi tâm trạng của cô gái, cách vài giây lại đưa tay từ bụng lên

mặt như thang máy đang di chuyển, mỗi lần như vậy cô gái lại vì thế mà đỏ mặt. Hai bàn tay của cô đang bưng đĩa thức ăn, cũng bắt đầu run nhè nhẹ. “Lấy bạn trai cô làm ví dụ,” nhà tâm lý học tiếp tục nói, “cô lập tức bị anh ta thu hút đúng không?” Ông vẫy vẫy mấy ngón tay, giải thoát cô khỏi trạng thái mơ màng, “vẫn phải trải qua một quãng thời gian?”

“Ừm, chúng tôi chia tay rồi.” Cô gái nói, “nhưng chính xác cần một quãng thời gian, ban đầu chúng tôi chỉ là bạn.”

“Nhưng điều tuyệt vời hơn là, nếu cô có thể lập tức cảm nhận được mình bị thu hút...” Ông tiếp tục đưa tay lên xuống giống như thang máy, ánh mắt cô gái lại bắt đầu đờ đẫn, “đối với một ai đó,” ông chỉ vào mình, để khiến cô gái cho rằng ông chính là chàng trai đó, “quả thực không thể tưởng tượng phải không?”

“Đúng vậy.” Cô gái đồng ý, quên hết các vị khách ngồi bàn khác. “Bạn trai cô có vấn đề gì sao?”

“Anh ta quá trẻ con.”

Nhà tâm lý học chớp lấy cơ hội và nói: “Ồ, cô nên bầu bạn với những người đàn ông trưởng thành một chút.”

“Vừa nãy khi chúng ta nói chuyện, tôi đã nghĩ tới điều này, cũng giống như ông.” Cô gái cười tươi.

Nhà tâm lý học đề nghị đợi đến khi cô nghỉ phép hai người có thể cùng đi uống cà phê, cô gái lập tức nắm lấy cơ hội và cho ông số điện thoại.

Nhà tâm lý học nói với cô một cách thân thiết: “Được rồi, những vị khách khác của cô hình như sắp nổi giận đến nơi rồi, trước khi cô rời khỏi đây, tại sao chúng ta không đem những cảm xúc tốt đẹp mà cô đang có hiện nay...” ông lại đưa tay lên, “bỏ vào trong gói kẹo này,” ông rút gói kẹo ra, sau đó dùng bàn tay đã giơ lên vò nhè nhẹ, “để cô có thể mang nó theo cả ngày.” Ông đưa gói kẹo cho cô gái. Cô phục vụ bỏ gói kẹo vào trong tạp dề sau đó bước đi, khuôn mặt vẫn đỏ ửng.

Trong hành động dẫn dắt tâm lý này, gói kẹo cũng nhận được cảm xúc yêu thương như vậy.

Lời đường mật của tâm hồn để giành lấy sự tin tưởng

Đọc đến đây, phải chăng bạn cảm thấy có đôi chút sợ hãi? Phải chăng bạn cảm thấy nó rất nguy hiểm?

Một số kẻ có tâm địa xấu xa lợi dụng thuật đọc ngụy để lừa gạt, tuyệt nhiên không phải lỗi của thuật đọc ngụy. Điều này giống như một con dao trong nhà bếp, chỉ vì nằm trong tay kẻ ác mới trở thành hung khí.

Trên thực tế, chỉ cần chúng ta nắm vững được thuật đọc ngụy và vận dụng nó một cách thành thực, không những có thể biết rõ âm mưu quỷ quyệt của người khác, hóa dữ thành lành; mà còn có thể giúp chúng ta cải thiện quan hệ xã hội, nâng cao chất lượng giao tiếp của bản thân.

Điểm mấu chốt của thuật đọc nguội là lợi dụng trạng thái tâm lý “tự mình” trong tiềm thức mỗi người, từ đó thực hiện một biện pháp dẫn dắt giao tiếp. Nhiệm vụ của người đọc nguội là dẫn dắt sự kỳ vọng trong lòng đối phương, giúp tâm hồn “đối phương” nói chuyện, thực ra đây là biểu hiện sự thấu hiểu hoán đổi vị trí cao độ, sự giao lưu như vậy dĩ nhiên dễ giành lấy lòng tin của người khác.

Ai cũng có nhu cầu được yêu thích, được tôn trọng, được cảm thông, được lắng nghe, được an ủi... những nhu cầu tâm lý này chính là điều kiện và cơ hội cho việc thực hiện thành công thuật đọc nguội.

Chúng ta hãy dùng những ví dụ trong cuộc sống để chứng minh cho quan điểm này:

Một chàng trai gọi điện cho bạn gái, hẹn cô gái buổi tối đi xem phim. Ở đầu dây bên kia, cô gái uể oải: “Hôm nay em không muốn đi.” Khi đó, người bình thường đều hỏi một cách trực giác: “Tại sao vậy?” Nhưng người đọc nguội biết khi đó cần hỏi: “Ồ, em cảm thấy không khỏe ư? Tối nay, anh đến thăm em nhé.”

Trong sự bao bọc ân cần, tình yêu giống như những hạt cát mịn màng say đắm lòng người.

Hai cách hỏi này có gì khác nhau sao? Nếu bạn có thể nhận ra, không có nghĩa là bạn có thể lừa gạt, kỹ năng đọc nguội chỉ cố gắng hết khả năng giúp bạn trở thành một chuyên gia giao tiếp ưu tú, nâng cao chất lượng quan hệ xã hội của bạn. Nghiên cứu tâm lý học chỉ rõ, trong tiềm thức con người, thường rất phản cảm với những “câu hỏi kiểu chất vấn” như “tại sao,” điều này sẽ khiến người khác tự động mở ra “cơ chế phòng vệ” trong tiềm thức. Trong khi thuật đọc nguội lại khéo léo đi vòng qua hệ thống phòng vệ vô thức của đối phương, thu thập được những thông tin mà bạn muốn biết.

Đồng nghiệp nói với bạn: “Có phải năm ngoái anh mượn của tôi hai nghìn tệ?” Bạn trả lời theo bản năng: “Trời ạ! Rõ ràng là năm trăm tệ, biến thành hai nghìn tệ từ khi nào vậy?” Với câu trả lời theo tiềm thức đó, bạn đã mắc mưu. “Ha ha, năm trăm tệ à, vậy khi nào anh trả tôi vậy?” Câu nói của bạn đã khiến đối phương đạt được mục đích.

Đây chính là điểm cao minh của người đọc nguội, khiến người khác vô thức rơi vào bẫy giao tiếp của mình.

Chỉ cần bạn quan sát một chút những người đang trò chuyện, bạn sẽ phát hiện: Thực ra, điều con người muốn nói nhất đều là “bản thân anh ta,” cũng chính là tình hình gần đây, công việc, những người xung quanh, lý tưởng của anh ta hoặc những con vật nuôi trong nhà, thậm chí là tâm trạng của anh ta khi không vui, những việc anh ta ghét, những chuyện xui xẻo trong ngày hôm nay...

Dưới đây là quá trình thực hiện đọc nguội của một chuyên gia đọc nguội. Đầu tiên, chuyên gia đọc nguội này thông qua những diễn đàn thông tin như QQ, blog... biết được đối phương vừa thất tình, vậy là triển khai đọc nguội một cách thuận lợi:

Nam: Gần đây, tâm trạng của em không được tốt, tuy em rất muốn bản thân mình vui vẻ lên?

Nữ: Có một chút ạ.

Nam: Thông qua cảm nhận tâm hồn, anh biết, em giống như một chú lạc đà.

Nữ: Lạc đà ư? Tại sao?

Nam: Thoạt nhìn em có vẻ rất rắn rỏi, nhưng thực ra rất ít người biết được sự buồn bực và thất vọng trong lòng em.

Nữ: Vậy có liên quan gì tới con lạc đà chứ?

Nam: Em luôn âm thầm cho đi, giống như chú lạc đà, luôn luôn có tình cảm thánh thiện và nguyện vọng thực hiện những điều tốt đẹp, vì vậy ở bên cạnh người kia mà không một chút oán hờn.

Em cũng hy vọng người đó sẽ cảm nhận được tấm lòng mình, bởi vì chỉ mình em mới thật lòng quan tâm anh ta như vậy. Tuy em có đủ sự kiên cường, nhưng vẫn không tránh khỏi hụt hẫng. Hiện nay, em giống như một chú lạc đà mất đi mục tiêu, bước đi trên sa mạc, rất mệt mỏi, rất dễ bị tổn thương...”

Nữ: Cảm ơn anh.

Nam: Hơn nữa, em là một người coi trọng tình cảm, vì vậy, em rất khó thoát ra khỏi chuyện đó, giống như một chú lạc đà bị sa mạc bủa vây, không có cách nào dễ dàng quay lại điểm xuất phát.

Với những lời nói bùi tai như vậy, đối phương bất giác đã bị đọc nguội, trong một thoáng lơ là đã chấp nhận người đọc nguội và trở thành bạn tâm giao.

Bài 2: Nhận diện những người đọc nguội ở xung quanh

Thuật đọc nguội đã được ứng dụng trong mọi ngành nghề, có lẽ bạn không mấy chú ý đến việc đối phương đã thực hiện đọc nguội như thế nào, nhưng nhất định bạn đã từng bị đọc nguội. Nếu không tin, hãy đọc nội dung dưới đây, bạn sẽ phát hiện nội tâm khốn khổ của mình:

Bí mật của thầy bói

Nếu nói tới người đọc nguội, dễ bắt gặp nhất chính là những thầy bói ngoài đường phố. Trong quá trình càng lan truyền càng sai lệch, thầy bói luôn khoác lên mình nhiều vòng hào quang. Những người mê tín, cảm thấy thầy bói vô cùng thần kỳ, có thể biết kiếp trước và kiếp này. Lẽ nào thầy bói thực sự biết trước số mệnh? Mang theo nỗi nghi vấn này, hãy xem đoạn đối thoại dưới đây:

“Anh gặp vấn đề trong chuyện tình cảm ư?”

“Ồ...” (tỏ ra kinh ngạc)

“ Có liên quan tới bạn gái?”

“Sao ông biết? Thực ra chủ yếu do người nhà bạn gái khiến tôi đau đầu.”

Trong đoạn đối thoại này, thầy bói không nói gì, nhưng người đi xem bói vẫn tin chắc rằng đối phương đã nói ra điều khiến họ lúng túng trong lòng. Người đi xem bói vô thức bị thầy bói dắt, “phục tùng” thầy bói, chủ động giải bày nỗi lòng mình.

Trong thế giới cá nhân không có ai giúp đỡ, rất nhiều người buộc phải nhờ đến thầy bói để giải bày nỗi lòng, nhận lấy sự an ủi trong hoàn cảnh nửa sai nửa thật.

Chờ đợi được giải bày nỗi lòng

Những người nhờ cậy vào thầy bói nhất định từng trải qua một việc như sau: bị người khác nói trúng những trắc trở trong chuyện tình cảm trước đây và mục tiêu trong tương lai. Đối phương luôn xuất hiện vào những lúc bạn “cần,” hơn nữa, hình như người ấy hiểu bạn hơn bất cứ ai trên thế giới này, hình như là người được ông trời phái xuống hạ giới để giúp đỡ bạn khi bạn cảm thấy bơ vơ nhất. Vậy là, bạn và người ấy thẳng thắn chân thành, trút bầu tâm sự, hy vọng người ấy có thể chỉ ra con đường lầm lạc, soi sáng tiền đồ.

“Gần đây, đường sự nghiệp của anh rất vượng!”

“Thật vậy sao? Tôi có thể hoàn thành doanh số bán hàng năm nay một cách thuận lợi không?”

“Đó là điều tất nhiên, ngoài ra, trước đó, anh sẽ trải qua một số thử thách, sau khi vượt qua những thử thách này, anh sẽ có được niềm vui bất ngờ.”

Vậy là, bạn làm theo những gì người ta nói, đương nhiên bạn cũng bao gồm việc bạn phải trả tiền vì người ta đã “phán đúng.” Cuộc sống từ đây dường như đã có chút khởi sắc, điều này khiến bạn càng vững tin hơn mà không có chút nghi ngờ, thậm chí bạn còn mách cho bạn bè mình tới xem để thầy có nhiều lộc hơn.

Nếu nói thầy bói phán đúng, chẳng qua là người ta đã nói ra điều bạn muốn nói và giúp bạn quyết định một việc mà bản thân bạn đang do dự.

Chính bạn đã phối hợp với thầy bói

Thầy bói không thể thực sự “phán trúng” chuyện của bạn, là bản thân bạn đã cho ông ta cơ hội, chỉ là “bạn nhận thấy bị người ta nói trúng mà thôi.” Chân tướng do chính bạn tiết lộ, bởi vì bạn quá vội vàng “phối hợp”, chủ động “nói ra” hoặc “biểu hiện ra” mà ngộ nhận đã bị nói trúng.

Bọn họ đã sử dụng thuật đọc ngụy, chỉ là bạn đã tự nguyện đóng vai trò “đồng bọn.”

Đứng trước những thầy bói, việc có tin hay không, không quyết định bởi đối phương nói đúng hay sai, mà vấn đề then chốt là bạn có đóng vai trò là người phối hợp hay không?

Hãy xem ví dụ dưới đây:

“Tôi trông thấy một con ngõ nhỏ thật dài và cái sân đầy cỏ. Anh có nghĩ tới điều gì không?”

“Ngõ nhỏ... cỏ... sân.....” Bạn tìm tòi suy nghĩ, rơi vào bẫy của đối phương.

“Hình như anh đã gặp chuyện gì đó trong con ngõ nhỏ dài dài đó... Tuy có chút mơ hồ, song cảm giác đó rất rõ ràng... Đúng vậy, một cảm giác rất ngẫu nhiên...”

“Ồ! Đó là điều tôi nhìn thấy cuối tuần trước khi trở về nhà...”

“Đúng rồi, đúng là như vậy.”

Trong đoạn đối thoại này, thầy bói từ đầu chí cuối chỉ nói chuyện xoay quanh từ khóa “con ngõ nhỏ,” các thông tin khác đều do nhân vật “tôi” trong đoạn hội thoại tự nói ra.

Đây là phương thức quen thuộc của các thầy bói, chỉ có điều bạn quá vội vàng chứng minh một chuyện nào đó nên không để ý tới mà thôi.

Chiêu bài khiến thầy bói không thể lý giải

Nếu người đi xem bói không chủ động phối hợp với thầy bói, thầy bói ắt sẽ rơi vào tình huống không ai giúp đỡ, đây cũng là kỹ năng quan trọng để chống lừa gạt.

Bí mật là bất luận thầy bói nói gì, bạn đừng nên có bất cứ phản ứng nào, dù có nói đúng cũng không được gật đầu, nói sai cũng không thể hiện cảm xúc, từ đầu đến cuối chỉ lặng lẽ lắng nghe, quan sát nhất cử nhất động của ông ta.

Nếu bắt buộc phải trả lời, hãy dùng biểu cảm và lời nói của bạn để cho ông ta biết: “Trước khi cho ông biết bất cứ thông tin gì, mời ông hãy nói ra những sự việc mà mình nhìn thấy đã!”

Hành động “không trả lời, không phối hợp” như vậy, là ra ngón đòn sở trường đúng lúc để chế ngự thầy bói! Nó khiến những thầy bói lão luyện cũng cảm thấy không thể lý giải.

Thế nào, có phải đã thấy rõ nội tình? Dĩ nhiên, những người kiếm ăn bằng nghề bói toán ngoài việc sử dụng thuật đọc ngụy, còn kết hợp sử dụng nhiều món nghề khác nữa, nhưng điều đó không thuộc phạm vi thảo luận của cuốn sách này.

Lưu Khiêm cũng đang diễn kịch

Đời người giống như một vở kịch, bất luận bạn diễn vai gì, đều đang mua vui cho người đời và mua vui cho bản thân.

Nếu đêm giao thừa năm 2010 khiến bạn nhớ rõ như in, như vậy không để che lấp công trạng màn ảo thuật của Lưu Khiêm. Biểu diễn kỹ năng ảo thuật, thêm vào đó là khả năng điều khiển tâm lý, đã khiến người khác đắm chìm trong đó. Nhà ảo thuật và các chuyên gia tâm lý từng bắt tay tiến hành một số nghiên cứu, phát hiện vấn đề then chốt trong màn biểu diễn kỹ xảo của nhà ảo thuật là tạo ra hiệu quả “khiến người khác mắc lừa.” Hay nói cách khác, màn biểu diễn ảo thuật thành công cũng là một quá trình đọc ngụy thành công.

Nhà ảo thuật thông qua việc đánh lạc hướng sự chú ý của bạn, giúp bạn “xây dựng trước” một kết quả hiện thực, sau đó khéo léo tác động bạn, khiến bạn trông thấy hiệu quả ảo thuật “đáng kinh ngạc.” Trong biểu diễn ảo thuật, nhà ảo thuật phải nắm rất vững kỹ năng đọc ngụy.

Khi bắt đầu ảo thuật, sự tò mò của người xem đã dần tăng lên, nhà ảo thuật cũng chính thức bắt đầu việc đọc ngụy. Mọi người chăm chú quan sát từng cử chỉ lời nói của nhà ảo thuật, đặc biệt là sự chuyển động của ánh mắt, động tác. Sự chuyển động từng chút, từng chút một đều khiến người xem tập trung cao độ, trong đầu cũng tự nhiên hình thành kết quả mà mình “đã khẳng định.”

Nhà ảo thuật đoán trúng suy nghĩ của khán giả, trong cấu tứ ảo thuật, nhà ảo thuật đã nhanh trí lợi dụng con mắt và tư tưởng của khán giả để đánh lừa họ.

Đôi mắt cũng biết đánh lừa người khác sao? Nếu không tin, xin mời xem hai hình vẽ 1 – 1 để thử đôi mắt của bạn.

xxx

Hai vạch đen trong hình vẽ có uốn lượn không?

xxx

Vòng tròn màu đen ở bên trái lớn hơn vòng tròn màu đen ở bên phải sao?

Cả hai đáp án của hình 1 – 1 đều là phủ định. Nếu không tin bạn có thể đo đạc lại. Bây giờ, bạn còn tin vào mắt mình nữa không?

Tâm lý học cho rằng con người đều có một hệ thống nhận biết của riêng mình, thông qua hệ thống này, con người tiến hành xử lý thông tin và đưa ra phản ứng trước những biến đổi và đặc trưng của sự việc khách quan. Rất nhiều sự việc trước tiên phải thông qua sự chuyển động cảm quan của chúng ta mới tới được não bộ, đôi khi chỉ là trong nháy mắt, não bộ của chúng ta có thể bị thông tin cảm quan đánh lừa, sinh ra một hiện tượng bề mặt.

Khi nhà ảo thuật biểu diễn tiết mục “làm cho đồng tiền xu biến mất,” chúng ta rõ ràng nhìn thấy một đồng xu được tung vào khoảng không, đợi đến khi nhà ảo thuật tiếp tục tung lần nữa, chúng ta cùng ngược lên khoảng không, đầy kinh ngạc vì phát hiện đồng tiền xu đã biến mất.

Thật sự biến mất sao? Thực ra do biểu tượng thị giác của chúng ta đã bị sai lệch, “bị chính bản thân mình đánh lừa.” Khi chúng ta đang chăm chú quan sát động tác của nhà ảo thuật, khi anh ta giơ tay, ngẩng đầu lên, chúng ta cũng phối hợp với nhà ảo thuật để làm động tác tương tự. Nhưng đằng sau động tác này, nhà ảo thuật lại âm thầm giấu đồng tiền xu vào lòng bàn tay.

Nếu như chúng ta không làm động tác tương tự thì sao? Không ngược nhìn thì sao? Màn ảo thuật sẽ không đạt hiệu quả.

Hiện tượng bề mặt này chính là kỹ năng được nhà ảo thuật sử dụng. Trong cuộc sống bạn cũng từng gặp hiện tượng bề mặt của nhận thức, được người khác sử dụng nhiều tới mức để phòng không xuể.

Đồng thời, khi nhà ảo thuật biểu diễn, luôn nhắc đi nhắc lại một số câu, qua đó nhấn mạnh cảm giác trong suy nghĩ của bạn. Đây chính là nguyên nhân tại sao khi xem Lưu Khiêm biểu diễn ảo thuật, chúng ta có cảm giác ông giống như một diễn viên kịch (nói dối).

“Anh hoàn toàn được tự do lựa chọn, bây giờ hãy quyết định ngay đi.”

“Sở dĩ tôi cho anh đánh dấu chỉ để chứng minh đây là đồng tiền xu “độc nhất vô nhị” trên thế giới.”

Nhà ảo thuật đã thông qua kỹ năng đọc ngụy như vậy để khiến bạn ngoan ngoãn chấp nhận việc ông ta giúp bạn lựa chọn, sau đó, bạn trầm trồ thán phục trước màn biểu diễn của ông ta. Dĩ nhiên, biểu diễn ảo thuật là việc vô cùng phức tạp, ngoài việc dựa vào kỹ năng đọc ngụy, còn cần dựa vào nhiều biện pháp khác mới có thể đạt hiệu quả.

Tấn công và phòng ngự trong vụ án gián điệp

Ngoài những nhà ảo thuật ưu tú thành thạo kỹ năng đọc ngụy, một số trinh sát FBI cũng là cao thủ đọc ngụy.

Nhắc đến FBI, trong đầu mọi người có thể sẽ hiện lên nhiều hình ảnh huyền bí. Bọn họ lợi hại như vậy, cũng đang sử dụng thuật đọc ngụy hay sao?

Ngày 9/7/1987, tại nước Mỹ xảy ra một vụ án gián điệp: một quân nhân âm mưu thu thập tài liệu tuyệt mật có tính chất vô cùng nhạy cảm. Nếu những tài liệu trên bị rò rỉ ra ngoài, sẽ gây tổn thất không thể bù đắp đối với Mỹ và các nước đồng minh. Qua thẩm vấn, điều tra viên xác định quân nhân này nhiều khả năng còn đồng phạm. Còn anh ta tuy thừa nhận bản thân có liên quan tới vụ án, nhưng cương quyết từ chối việc có đồng phạm. Điều tra viên thử khơi gợi ý thức yêu nước của quân nhân này, hy vọng anh ta có thể suy nghĩ cho hàng triệu nhân dân thiếu chút nữa đã bị chính anh ta đặt trong vòng nguy hiểm, nhưng không có chút hiệu quả nào. Vụ việc rơi vào bế tắc. Một đặc vụ tham gia điều tra vụ án này. Đầu tiên, ông đưa ra danh sách tất cả những kẻ có khả năng là đồng phạm, trong đó bao gồm 32 người có cơ hội tiếp cận với tài liệu tuyệt mật này. Sau đó, lần lượt ghi tên mỗi người lên một tấm danh thiếp và đưa cho quân nhân kia xem, mỗi lần xem một tấm, đồng thời yêu cầu anh ta miêu tả khái quát về từng người mà anh ta nhìn thấy. Đặc vụ thực ra không bận tâm anh ta trả lời như thế nào, mà tập trung quan sát biểu cảm trên khuôn mặt. Khi quân nhân kia nhìn thấy tên hai người trong số đó, anh ta nhướn mày, đồng tử thu nhỏ lại. Viên sỹ quan đặc vụ đã có nhiều năm kinh nghiệm làm công tác điều tra thừa hiểu hành động nhướn mày chứng tỏ quân nhân biết hai người kia, còn đồng tử thu nhỏ thể hiện anh ta cảm thấy bị uy hiếp. Đó chính là những thông tin mà đặc vụ cần thu thập, bèn thu lại số danh thiếp và rời đi. Ngày hôm sau, đặc vụ quay trở lại, mang theo ảnh hai người mà quân nhân có chút phản ứng và nói với anh ta: “Nói với tôi về người này, còn người này nữa.” Quân nhân mắt tròn mắt dẹt, kinh ngạc hỏi: “Sao ông biết?” Đặc vụ nói: “Lẽ nào anh thực sự cho rằng mình là người duy nhất hợp tác với chúng tôi?” Khi đó, quân nhân hét lớn: “Hai thằng khốn nạn này!” Sau đó, anh ta bắt đầu khai báo thành khẩn. Cuối cùng, ba tên gián điệp đều bị định tội.

Đây là một ví dụ được nhắc đến trong tác phẩm kỳ công của George Navaro, điều tra viên lão luyện đã có 25 năm làm việc cho FBI. Trong quá trình điều tra quân nhân, đặc vụ đã khéo léo sử dụng thuật đọc ngụy, phá được vụ án gián điệp thoạt nhìn có vẻ được tính toán chi tiết, không thể giải quyết này.

Hình thức đọc ngụy mang tính chuyên môn này chắc chắn càng thể hiện rõ sức mạnh to lớn của thuật đọc ngụy. Đọc ngụy, không những có thể hiểu thấu lời nói của người khác trong chớp mắt,

hơn nữa còn có thể từ những thông tin phi ngôn ngữ của một người để phát hiện ra nhược điểm của họ, hóa giải phòng tuyến tâm lý của họ vào thời điểm thích hợp.

Chuyên viên phỏng vấn lão luyện

Chuyên viên phỏng vấn trong quá trình tuyển nhân sự thường phải đối diện rất nhiều người, làm cách nào nhanh chóng chọn ra “ngựa tốt” trong số đó cũng cần có kỹ năng.

Người được phỏng vấn: “Xin hỏi, vị trí công tác này của quý công ty rất chú trọng khả năng làm việc theo nhóm phải không?”

Chuyên viên phỏng vấn: “Vị trí nào cũng đều coi trọng khả năng này, đây là điều kiện cơ bản.”

Người được phỏng vấn: “Ồ, tôi tin tưởng mình nhất định sẽ hợp tác rất tốt với các thành viên trong nhóm, hơn nữa, khả năng lãnh đạo của tôi cũng rất tốt, tôi rất có tinh thần trách nhiệm.”

Chuyên viên phỏng vấn: “Hình như bạn để ý tới khả năng lãnh đạo của bản thân hơn, nhưng chúng tôi đã có lãnh đạo rồi.”

Người được phỏng vấn: “Ồ, thật vậy sao? Tôi tin tưởng cơ hội dành cho người biết chuẩn bị.”

Trước khi nắm rõ công ty cần dùng người như thế nào, người được phỏng vấn này đã tự khoe khoang, điều này không có chút ý nghĩa nào, ngược lại giúp chuyên viên phỏng vấn sớm phát hiện ra động cơ của bạn, khiến bản thân rơi vào thế bị động. Một câu nói đơn giản của chuyên viên phỏng vấn: “Hình như bạn để ý tới khả năng lãnh đạo của bản thân hơn,” điều đó có nghĩa ông ta đang đọc nguei bạn.

Trước sự lão luyện, tinh quái của chuyên viên phỏng vấn, bạn có thể suy đoán mục đích thực sự đằng sau vấn đề không? Nếu đã nhìn ra vấn đề, như vậy, việc phỏng vấn đối với bạn dễ như trở bàn tay, vì bạn hiểu rõ nên trả lời đối phương thế nào, mà không phải thao thao bất tuyệt không có chút kỹ năng.

“Bạn có thể nói sếp cũ đánh giá thế nào về mình không?”

“Nếu cấp dưới có mâu thuẫn, bạn sẽ xử lý thế nào? Lấy ví dụ?”

“Là người lãnh đạo, để cải thiện tình trạng giao tiếp trong nội bộ công ty, bạn sẽ cố gắng ra sao?”

“Công ty trước có hay tăng ca không? Bao lâu thì đi công tác một lần?”

Thực ra, mấy vấn đề kể trên nhằm khéo léo thăm dò cá tính, năng lực quản lý, khả năng làm việc theo nhóm và bạn có thể thường xuyên đi công tác hay không...

Tìm hiểu một người tuyệt nhiên không đơn giản là nhìn vào dung mạo, cách ăn mặc của người đó, mà cần thông qua kỹ năng đọc nguei để tìm hiểu bề ngoài và nội tâm họ.

Cao thủ quan hệ xã hội làm việc gì cũng trôi chảy thuận lợi

Người nắm vững kỹ năng đọc nguội, nhất định là cao thủ quan hệ xã hội. Sử dụng thuật đọc nguội có thể giúp một người có vô vàn bạn bè trong cuộc sống và luôn thuận buồm xuôi gió trong công việc.

Tại sao đọc nguội lại hiệu quả như vậy? Trong cuộc sống, bạn thử là biết.

A: “Hình như bạn rất thích nghe nhạc Bandari!”

B: “Con mắt bạn rất tinh tường! Tại sao bạn biết?”

A: “Vì chúng ta giống nhau nên đứng trước bạn tôi có cảm giác với một người quá đối thân thuộc!”

B: “Ồ, như vậy bạn và tôi đều thích nghe nhạc nhẹ, thích cảm giác núi rừng mênh mông bát ngát.”

Bạn không hề có nhu cầu muốn biết gu âm nhạc của đối phương, nói đúng hay không, đối phương vẫn tự cho bạn câu trả lời, quan trọng nhất là câu nói sau đó “vì tôi và bạn giống nhau, cảm giác với một người quá đối thân thuộc,” tự nhiên sẽ không lưu lại ấn tượng rằng bạn muốn mon men làm quen trong đầu đối phương, từ đó cùng đối phương trao đổi thoải mái về những điểm chung giữa hai người, như vậy, bạn đã bắt chuyện thành công với người bạn xa lạ.

Chắc chắn, bạn muốn biết nếu đối phương trả lời ngược lại thì nên làm thế nào. Điều bạn cần làm là dùng kỹ năng đọc nguội để trả lời.

B: “Không đúng, tôi không thích nhạc nhẹ lắm, bình thường tôi hay nghe R&B nhất.”

A: “Quả nhiên không sai, thoát nhìn đã thấy anh là người tràn trề sức sống, anh nhất định có rất nhiều bạn bè.”

B: “Đúng vậy, hình như anh quen biết tôi từ lâu lắm rồi thì phải!”

Nếu chúng ta lỡ nói sai, đối phương sẽ tự động cải chính, đây là đặc điểm chung của loài người – trời sinh đã thích sửa chữa lỗi lầm. Người đọc nguội có thể lợi dụng điểm này, tuy không nói trúng tâm lý đối phương, nhưng có thể lần theo manh mối do đối phương cung cấp, nói ra một câu phù hợp với tất cả mọi người, khiến đối phương hoàn toàn tin tưởng, còn những lời nói không trúng trước đó liền coi như không có. Câu nói “Hình như anh quen biết tôi từ lâu lắm rồi thì phải” chứng minh chất lượng quan hệ xã hội của bạn đã được nâng lên. Cách đặt câu hỏi khéo léo như vậy, chắc chắn là chiêu thức cơ bản của cao thủ đọc nguội.

Một cao thủ quan hệ xã hội, không những có thể bắt chuyện với người khác như ví dụ kể trên, mà khi từ chối một người cũng có thể không để mất lòng:

A: “Tiểu Bạch à, ngại quá, bạn có thể thay tớ đi dự Hội nghị liên hiệp hữu nghị vào hôm nay không?”

B: “Được thôi, nhưng trước tiên, tớ phải làm hết việc của mình thì mới đi được.”

A: “Ồ, xem ra bạn rất bận, thôi được rồi, tớ sẽ nhờ người khác vậy.”

Ngôn ngữ đọc nguội vốn đơn giản như vậy, vừa gìn giữ được hình ảnh tốt đẹp, vừa từ chối đối phương thân nhiên như không.

Những người sử dụng thuật đọc nguội hiểu nguyên tắc này, nếu bạn muốn từ chối đối phương, nhất định không được từ chối trực tiếp, mà phải khéo léo sử dụng một số từ chuyển tiếp như: “có điều,” “nhưng mà,” “cho dù,” ... có thể đạt hiệu quả như dự kiến. Bí mật của cách nói như vậy nằm ở chỗ thông tin mà não bộ đối phương nhận được là: Ồ, anh ấy phải làm xong việc trước rồi mới đi được, chứ không phải là không muốn giúp đỡ mình.

Tình yêu cũng cần kỹ năng đọc nguội

Bạn có biết tại sao hai vật phẩm pha lê và thủy tinh có thành phần hóa học giống nhau, nhưng giá trị lại chênh lệch tới hàng trăm lần? Có người nói, tình yêu cũng giống như hai vật này, hoặc là khiến bạn giống như thủy tinh, chỉ cần sơ sẩy là vỡ vụn thành nghìn mảnh; hoặc là khiến bạn xinh đẹp sáng láng như pha lê, đạt được niềm hạnh phúc sau cuối. Như vậy, trong tình trường, rốt cuộc nên đối diện với thái độ ra sao:

Nam: “Nhìn em có vẻ không vui, nếu có thể, hãy nói với anh.”

Nữ: “Chỉ là đang em đang thấy bối rối, không biết nên làm thế nào. Bây giờ, em đang đứng trước ba sự lựa chọn, đầu tiên là bạn trai đang làm việc tại nước ngoài, lương 50 nghìn tệ/năm; một người khác là bạn học cùng đại học, đang học cao học, người nhà em nói còn phải chờ đợi, cũng tương đối rủi ro; còn có một thẩm phán người địa phương, người nhà em ưng anh này.”

Nam: “Em là một người tương đối kiêu ngạo và thích theo đuổi giá trị cá nhân, đứng trước vị hôn phu trong tương lai cũng không ngoại lệ. Khi đối phương không xác định, trong lòng em liền do dự, có đúng vậy không?”

Nữ: “Suy nghĩ kỹ thì thấy anh nói chính xác. Em cũng thuộc cung Thiên Bình, bị ảnh hưởng bởi điều này, em luôn hoang mang, dao động.”

Nam: “Thực ra khi đối diện với suy nghĩ thật của bản thân, em có thể biết lựa chọn mà mình mong muốn.”

Nữ: “Thật sao? Em lo sợ một khi chọn sai rồi sẽ không có cơ hội nữa.”

Nam: “Thực ra có một số việc nên thuận theo tự nhiên, đó là lựa chọn đúng đắn nhất, anh tin chỉ cần em bình tĩnh trở lại là có thể đưa ra lựa chọn của chính mình.”

Nữ: “Cảm ơn anh, em sẽ tìm ra câu trả lời.”

Cũng giống như ở trên, đối phương vừa mở lời đã thể hiện ưu thế của mình, một dáng vẻ cao ngạo, nói trúng điểm này rất dễ dàng; tiếp sau đó “chỉ cần em bình tĩnh trở lại là có thể đưa ra lựa chọn của chính mình,” ý muốn nói nếu không bình tĩnh, bạn sẽ không tìm ra câu trả lời. Người đọc nguội nói như vậy làm sao mà sai được.

Đứng trước việc phải lựa chọn, chúng ta rất khó quyết đoán, tình yêu cũng không ngoại lệ. Nếu như đối tượng giao tiếp của bạn đang cảm thấy bối rối, khó xử vì chuyện tình yêu, như vậy, những kỹ năng đọc ngụy này có thể giúp được bạn.

A: “Con người đôi khi rất kỳ quặc, trong những hoàn cảnh khác nhau sẽ thể hiện bản thân một cách khác nhau.”

B: “Con người quả thực rất phức tạp, thực ra nếu bạn quan sát kỹ, có thể phát hiện ra đặc điểm chung đằng sau đó.”

A: “Thật vậy sao? Con người có đặc điểm chung? Tại sao tớ nhìn không ra?”

B: “Ví dụ, người bạn thích rất yếu đuối khi đứng trước mặt bạn, bạn luôn muốn bảo vệ cô ấy, nhưng trong công việc, cô ấy rất mạnh mẽ, không sợ vất vả, trong con mắt bạn bè, có lẽ cô ấy còn là con người khác nữa.”

A: “Bạn nói như vậy, tôi phát hiện có chút hiểu lầm về bạn gái mình rồi? Tôi luôn có cảm giác cô ấy cố tình tỏ ra như vậy.”

B: “Có lẽ bạn đã coi nhẹ điều gì đó nên mới nảy sinh suy nghĩ như vậy. Chỉ cần chú ý quan sát, bạn sẽ thấy thực ra đối phương rất biết suy nghĩ cho bạn.”

Người đọc ngụy hiểu rõ, tình yêu không quan trọng đúng sai, điều tình yêu cần là sự thể hiện, sự quan tâm, thậm chí là một ánh mắt tin tưởng, sự khích lệ và cảm thông.

Vẫn có một số người phản ứng chậm chạp trong tình yêu, tìm hiểu ba năm rồi vẫn chưa cầm tay một lần, đúng là câu chuyện khiến người ta đau đầu. Nếu học được thuật đọc ngụy, họ có thể dễ dàng giải quyết vấn đề này. Neil Strauss, chuyên gia tình yêu đã tổng kết những phương pháp phán đoán chỉ tiêu cảm xúc của đối phương:

Chỉ tiêu thứ nhất, sau khi làm quen sơ sơ, đối phương có chủ động hỏi tên của bạn hay không?

Chỉ tiêu thứ hai, liệu cô ấy có hỏi bạn có bạn gái hay chưa, hoặc là từng có mấy bạn gái.

Chỉ tiêu thứ ba, khi hai người gặp mặt, nếu bạn đột nhiên nắm chặt tay cô ấy, đối phương cũng sẽ nắm chặt tay bạn.

Khi đó, bạn đừng nghĩ ngợi gì cả, hãy chọn một nơi vắng vẻ, trực tiếp hỏi cô ấy “Em đồng ý hôn anh nhé,” đối phương đồng ý, như vậy, giấc mơ đã thành sự thật; nếu không chắc chắn, hoặc ậm ừ, bạn hãy nói chúng ta thử xem sao; vạn nhất đối phương nói không muốn, bạn hãy nói khích cô ấy: “Anh còn chưa nói có thể, sao em căng thẳng vậy, phải chăng nghĩ tới anh rồi?” Tóm lại, bạn cần mạnh dạn tiến hành bước này.

Bài 3: Học cách lấy sự giả dối để phòng ngừa sự giả dối

Lời nói dối và mách khéo lừa gạt tồn tại trong cuộc sống dưới nhiều hình thức, đôi khi bạn không thể phân biệt, có thể sẽ bị những lời nói dối hoặc mách khéo lừa gạt đánh lừa. Nhà văn Lưu Đường

từng nói: “Tôi không dạy anh lừa gạt mà dạy anh nhìn rõ bản tính con người, dạy anh nhận biết sự giả dối của người khác, dạy anh cách bảo vệ bản thân.”

Nắm vững thuật đọc ngụy, bảo vệ tốt bản thân

Tâm hồn rộng mở

Một con khỉ ngồi trên phiến đá cạnh bờ sông, miệt mài rửa vỏ chuối. Cá sấu bơi tới và tò mò hỏi: “Này khỉ, mày đang làm gì vậy?”

“Đưa đây một đô-la, tao sẽ nói cho mày biết.”

Cá sấu đưa cho khỉ một đô-la, “Nào, bây giờ hãy nói đi!”

“Trước khi vứt vỏ chuối đi, tao muốn rửa nó thật sạch sẽ.”

“Đúng là một con khỉ đần độn!”

“Đần độn ư, một ngày tao kiếm được mười mấy đô-la từ việc này đó!”

Trong cuộc sống, một số người luôn nhận thấy mình đã đủ lớn mạnh, giống như cá sấu coi thường tất cả, nhưng những kẻ lừa đảo luôn biết cách tìm thấy khiếm khuyết trong tâm hồn họ, khiến họ mắc bẫy. Sở dĩ, kẻ lừa đảo có thể thực hiện được ý đồ, chủ yếu là do biết cách lợi dụng những đặc điểm tâm lý của người bị hại như: tò mò, tham lam, hiền lành...

Bây giờ chúng ta đang rộng mở tâm hồn sao? Hay là về căn bản, chúng ta không có sự đề phòng?

Bất luận bạn gói ghém bản thân ra sao, cẩn thận che giấu bí mật trong lòng thế nào, những người thành thực thuật đọc ngụy vẫn có thể dễ dàng gọi mở tâm hồn bạn, khiến bạn suy nghĩ theo họ.

Nếu không tin, bạn có thể thử kỹ năng sau đây.

Tại điểm dừng xe bus, bạn và một đồng nghiệp cùng đợi xe. Đồng nghiệp của bạn khe khẽ hát, bạn thản nhiên gõ nhẹ chân thành nhịp phụ họa theo. Nghe như vậy được một lát, dần dần, bạn thay đổi tiết tấu, đối phương cũng thay đổi tiết tấu theo bạn. Tiếp theo đợi sau khi lên xe, bạn nói với đồng nghiệp: “Bài hát khi nãy của bạn nghe rất hay, có điều hình như sau đó lại đổi nhịp.” Đối phương sẽ ngạc nhiên nói: “Ồ, thật vậy sao? Tôi không cảm nhận được, ha ha, chỉ cảm thấy muốn hát thì hát thôi.”

Đồng nghiệp của bạn dĩ nhiên không biết bạn khiến anh ấy thay đổi nhịp! Kỹ năng như vậy không chỉ là độc quyền của thầy bói và người đọc ngụy, đây cũng là mảnh khoe quen thuộc của nhiều nhân viên và doanh nhân.

“Này, lần trước gặp nhau, số điện thoại em cho anh sao không gọi được vậy?”

“À, không phải chứ.”

“Thế này đi, em đọc lại lần nữa để anh kiểm tra!”

“Uhm, 139xxxxxx.”

Chính là như vậy, nội tâm của chúng ta đã dễ dàng rộng mở, tiết lộ bí mật của chúng ta. Sau khi sự việc xảy ra, mới phản ứng lại: “Tôi bảo với anh ta lúc nào vậy?”

Như vậy, để chống bị lừa, liệu chúng ta có thể gói kín bản thân lại, không cho ai lại gần? Điều này giống hệt một sự vô lý: không cho phép bản thân mình hít thở để tránh lây nhiễm virus cúm.

Trung tâm nghiên cứu Stanford đã tiến hành điều tra theo dõi dài ngày, họ phát hiện trong số tiền mà người thành đạt kiếm được, 12,5% đến từ tri thức, 87,5% đến từ quan hệ. Hay nói cách khác, quan hệ giao tiếp tích cực là sức mạnh then chốt quyết định thành công của con người trong xã hội ngày nay. Điều này cũng cho chúng ta biết, bất luận thế giới bên ngoài ra sao, chúng ta cũng không thể thấy khó không làm, mà cần phải giao thiệp với người khác bằng tâm thế cởi mở, cầu tiến, chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể kết bạn bốn phương, vạn sự hanh thông.

Chính vì vậy, chúng ta cần nắm được kỹ năng đọc nguội, mới có thể ứng phó hiệu quả.

Kẻ lừa gạt chính là bạn

Những câu nói đơn giản cũng có thể không đơn giản. Nói không chừng, chính từ một câu nói đơn giản, “tiết lộ thiên cơ” cũng khiến người khác phải xoay như chong chóng.

Chúng ta hãy xem ví dụ dưới đây:

Người thăm dò: “Nghe nói gần đây sếp tổng muốn cắt giảm biên chế, anh có biết không?”

Người trả lời thứ nhất: “Thật sao? Sao lại đột ngột như vậy? Còn chưa nghe phong thanh cơ mà.”

Người trả lời thứ hai: “Không thể nào, sao nhanh vậy?”

Nghe hai câu trả lời này, bạn phản ứng ra sao? Đối với câu trả lời thứ nhất, rõ ràng không nắm được tình hình, là phản ứng thông thường, cũng không khiến người khác nghi ngờ. Còn câu trả lời thứ hai lại khiến người khác phỏng đoán: “Nói như vậy có nghĩa anh biết chuyện này rồi sao?” có lẽ “Chuyện này sẽ không liên quan gì tới anh?”

Người đọc nguội chỉ cần buột miệng hỏi, ngay lập tức có hiệu quả. Đó không phải lừa dối đối phương, mà là sức hấp dẫn của ngôn ngữ đọc nguội. Dùng lời lẽ khéo léo để hỏi đối phương, đối phương tự nhiên bộc lộ lập trường. Chúng ta tiếp tục xem xét một ví dụ:

“Hãy nói cho tôi về nhạc chuông điện thoại của bạn, tôi sẽ biết bạn thích người như thế nào.”

“Thật sao! Bạn sẽ không lừa tôi chứ?”

“Bạn là người cẩn thận và thận trọng, nếu không chứng minh thì bạn rất khó tin nhỉ?”

“Cẩn thận một chút cũng không có gì sai. Nhưng nghe bạn nói như vậy, tôi có thể thử, nhạc chuông của tôi là bài...”

Người đọc nguội hỏi về nhạc chuông điện thoại, đối phương không nói trực tiếp “Thật sao? Nếu nhạc chuông điện thoại của tôi là bài... Bạn thử đi.” Mà hỏi lại với ý thách thức, điều đó đã bộc lộ tính cách của cô ta, cẩn thận, thận trọng. Việc đọc nguội bắt đầu từ khi tiếp lời đối phương.

Một câu nói do cách hiểu khác nhau, câu trả lời được đưa ra cũng muôn hình muôn vẻ. Đọc nguội tuyệt đối không phải tiếp tay cho bạn lừa gạt, mà giúp bạn tìm ra “vấn đề then chốt” trong những cách trả lời đa dạng đó, trong nháy mắt nói trúng suy nghĩ và giành lấy lòng tin của đối phương.

Lấy sự giả dối để ngăn chặn sự giả dối

Nhà tâm lý học Robert Feldman từng làm một thí nghiệm, quá trình cụ thể như sau, trước tiên dùng máy quay mini được ngụy trang ghi lại cảnh giao tiếp của mọi người, đương nhiên, mọi người không hay biết mình bị ghi hình; sau đó, ông cùng trợ lý nghiên cứu clip, mục đích nhằm tính toán số lần người ta nói dối, kết quả khiến người ta bàng hoàng: Một người trung bình cứ ba phút nói dối một lần.

Trong lời nói của con người hóa ra lại ẩn chứa nhiều sự giả dối đến vậy, chẳng trách các thầy bói rởm có thể thực hiện thành công mảnh khoe lừa gạt, còn chúng ta cũng ngoan ngoãn tin theo. Trong giao tiếp thường ngày với mọi người, đặc biệt là người quen, đều không phát hiện sự tồn tại của những lời nói dối, chứ đừng nói những kẻ lừa đảo, thầy bói thành thạo kỹ năng đọc nguội mà bạn gặp phải, càng khó hiểu thấu hơn.

Triết lý hành nghề của những kẻ lừa đảo

Bất cứ lời nói dối nào của kẻ lừa đảo đều có ý đồ, hoặc là được chuẩn bị kỹ càng, dẫu rằng nó có hoàn mỹ đến đâu, cũng sẽ lộ đuôi. Nếu chú ý lắng nghe, bạn sẽ dễ dàng phát hiện sơ hở của bọn chúng.

Sách lược hành nghề của kẻ lừa đảo là: đầu tiên chiếm lấy lòng tin của người khác, sau đó bắt đầu lừa gạt. Trong quá trình giảng dạy, chúng khiến người khác tin tưởng càng nhiều thì càng lừa đảo được nhiều tài sản. Thế là, kỹ năng sinh tồn chủ chốt của phần nhiều những kẻ lừa đảo là không ngừng toan tính nhằm chiếm được lòng tin của người khác.

Suy xét cẩn thận, bất luận là chuyện yêu đương, giao tiếp xã hội, giáo dục, bồi dưỡng hay marketing, tiếp đón khách hàng, hợp tác thương mại... sự giao tiếp dưới bất cứ hình thức nào cũng cần bắt đầu từ việc chiếm được lòng tin của đối phương. Chỉ sau khi đạt được lòng tin, chúng ta mới có những cuộc tiếp xúc mang tính thực chất sau này. Từ góc độ này mà nói, bất luận là kẻ lừa đảo hay thầy bói, kỹ năng bọn họ dùng để chiếm lấy lòng tin của người khác, có nhiều điều đáng để chúng ta học tập.

Học tập kỹ năng này không phải để lừa gạt, mà nhằm phục vụ việc xây dựng và làm chủ các mối quan hệ xã hội tích cực, đồng thời dùng sự giả dối ngăn chặn sự giả dối.

Nghe ra ý ở ngoài lời

Học được thuật đọc ngụy có thể giúp chúng ta phát hiện chân tướng của sự thực.

Người thắc mắc: “Sao bây giờ anh mới tới? Tôi đợi anh lâu lắm rồi.”

Người nói dối: “Xe hỏng rồi.”

Người không nói dối: “Xe của tôi hỏng rồi.”

Nếu đối phương luôn hết lần này tới lần khác bỏ đi chữ “anh,” như vậy, anh ta đã có lý do để bị nghi ngờ. Khi con người nói dối, họ đều cố gắng né tránh dùng đại từ nhân xưng, đặc biệt là “tôi,” vì khi nhắc tới chữ “tôi,” sẽ cảm thấy chột dạ, run sợ. Để che giấu cảm xúc, dĩ nhiên, họ phải tránh nhắc tới.

Cảnh sát: “Từ 9h đến 12h tối hôm qua anh làm gì?”

Đối tượng tình nghi: “Sau khi đi xe buýt trở về nhà, đầu tiên tôi gọi điện cho bạn gái, sau đó xem tivi, tắm rồi đi ngủ.”

Cảnh sát: “Vậy sao? Anh hãy nhắc lại lần nữa.”

Đối tượng tình nghi: “Uhm, đầu tiên tôi đi xe buýt về nhà, sau đó gọi điện thoại cho bạn gái, sau đó... cuối cùng xem TV, đi tắm, đi ngủ.”

Khi hỏi tất cả những việc cụ thể đã xảy ra trong một khoảng thời gian, người bình thường khi nhớ lại khó tránh khỏi sai sót, như đối tượng tình nghi kể trên, có thể nói trơn tuột từ đầu chí cuối, ắt sẽ khiến người khác nghi ngờ!

Nhìn ra bí mật đằng sau hành vi

A: “Tặng em món quà sinh nhật, hy vọng em sẽ thích nó!

Người nói dối: “Em thích cái này!” (Nói xong mới nở nụ cười)

Người không nói dối: “Em thích cái này!” (Nở nụ cười khi trả lời)

Nếu như động tác tay và biểu cảm của đối phương không ăn nhập với thời điểm phát ra câu nói, như vậy rất có thể anh ta đang nói dối.

“Tôi cho rằng giám đốc không nên tiếp nhận kế hoạch kinh doanh của cậu nhân viên mới tới đó, anh thấy sao?”

“Tôi đồng ý với quan điểm của anh.” Vừa nói vừa đưa tay xoa gáy.

Vậy rõ rồi, để che giấu quan điểm không đồng ý, xoa gáy nhằm né tránh. Tương tự, sờ tai, vuốt cổ áo, vuốt mũi... đều là những động tác thường gặp để ngụy trang lời nói dối.

Vũ điệu chỉ số thông minh cảm xúc (Chỉ số EQ)

Xử lý quan hệ xã hội là quá trình lý giải tâm lý con người. Thuật đọc ngụy chính là một công cụ như vậy, nó không những giúp bạn giao tiếp vui vẻ, mà còn hướng bạn xây dựng một mạng lưới quan hệ xã hội tích cực và đầy tính tin cậy, ra sức thể hiện chỉ số EQ của bạn.

Giỏi vận dụng chỉ số EQ của bản thân, dựa vào kỹ năng đọc ngụy, chúng ta có thể hóa giải hiệu quả tâm lý mâu thuẫn trong tiềm thức đối phương, lưu lại trong tiềm thức đối phương những gì tốt đẹp thuộc về chúng ta.

A: “Sao hôm nay lại ru rú trong nhà thế?”

B: “Tâm trạng rối bời, không muốn ra ngoài.”

A: “Tớ nghĩ bình thường cậu chắc chắn là một người qua loa đại khái, lạc quan vui vẻ, nhưng đôi khi trong suy nghĩ lại muốn yên tĩnh một mình!”

B: “Cậu nói vậy là có ý gì?”

A: “Thực ra tâm hồn của chúng ta cũng cần được an ủi, nếu như ngày nào cũng bắt nó ở trong trạng thái xúc động, nó sẽ không chịu nổi, giống như lúc này, hãy để nó và cậu cùng nghỉ ngơi thư giãn, cũng rất tuyệt đó.

B: “Tuy rằng ngay lúc này tớ còn chưa bình tĩnh lại được, nhưng sau khi nghe cậu nói tớ cảm thấy rất thoải mái, trong lòng tớ cũng nghĩ như vậy.”

Tuy không biết tại sao, nhưng điều đó đã giúp đối phương cảm thấy thoải mái, sức hấp dẫn của thuật đọc ngụy được bộc lộ ra hết. Một người có thể khiến người khác cảm thấy hạnh phúc và thoải mái, mới là người chiến thắng trong quan hệ giao tiếp. Khiến người khác cảm thấy thoải mái không phải những điều chúng ta nói nhất định là chân lý, mà là có thể xây dựng một mối quan hệ tin cậy.

Chúng ta tiếp tục xem một ví dụ:

“Không ngờ ngoài tính ham vui, ham chơi, đôi khi cậu còn rất cẩn thận, tỉ mỉ.”

“Ha ha, cậu rất biết nói lời bù tai!”

“Không phải lời bù tai, mà là một cảm giác, giống như chỉ cần nghĩ tới quả táo, liền có cảm giác thanh mát dịu ngọt. Trông thấy cậu, tôi liền cảm thấy rất thoải mái.”

“Ha ha, thật sao? Cách ví von này thật mới mẻ.”

“Thế nào, chúng ta làm bạn nhé?”

“Được,...”

Đọc nguội chính là sử dụng khả năng quan sát của chúng ta để quan sát lời nói, cách ăn mặc, diện mạo và cảm nhận, hiểu thấu tâm lý của đối phương, sau đó dùng kỹ năng ngôn ngữ chuẩn xác và hiệu quả biểu đạt, từ đó giành được lòng tin của đối phương.

Cuộc sống thanh thản

Thuật đọc nguội có thể giúp công việc, học tập và đời sống của bạn trở nên thuận lợi hơn.

Tưởng tượng một chút, người nhà cảm thấy hạnh phúc vì sự chu đáo của bạn, một câu nói “có anh ở đây, em cảm thấy rất thoải mái,” truyền tình cảm yêu đương sâu đậm từ những việc rất nhỏ; hoặc trong công việc, khách hàng thể hiện sự tin cậy đối với bạn một cách tự nhiên, khiến cuộc trò chuyện của hai người thoải mái, trôi chảy.

Chúng ta hãy xem một ví dụ trong cuộc sống:

Chồng: “Laura, em đang làm gì vậy? Muốn đánh thức hàng xóm bằng tiếng ồn à? Muộn lắm rồi!”

Laura: “Ồ, em chỉ muốn sắp xếp lại chỗ sách này, đây là việc nên làm từ rất lâu rồi, để kéo dài tới tận bây giờ.”

Chồng: “Hãy nghỉ ngơi một chút đi, thời gian gần đây xảy ra quá nhiều việc, anh có thể thấy em đang muốn xốc lại tinh thần.”

Laura: “Cho nên em muốn sắp xếp lại sách vở, nói không chừng có thể phát hiện ra thứ gì đó!”

Chồng: “Uhm, Laura, em là một người lạc quan vui vẻ, cho dù đôi khi không muốn nói chuyện mà thích yên tĩnh một mình, nhưng anh tin rằng em nhất định sẽ điều tiết tốt bản thân.”

Laura: “Cảm ơn sự tin tưởng của anh. Anh hãy nghỉ trước đi, lát nữa em sẽ ngủ sau.”

Trước những lời oán trách của chồng, nếu như Laura dùng lời lẽ oán trách tương tự để trả lời: “Ở đây lộn tung phèo lên thế này cũng không có ai thu dọn, em thu dọn một tí thì đã làm sao?” sau đó, cuộc cãi vã kiểu gì cũng bắt đầu. Tương tự, người chồng nghe thấy giọng nói của Laura rất mệt mỏi, hơn nữa rất cô độc, anh ấy biết rõ tâm trạng của vợ không được tốt, thế là chuyển sang dùng câu nói mang đầy tính cảm thông, khiến Laura cảm thấy thoải mái hơn nhiều.

Trong cuộc sống, chúng ta cần một chút kỹ năng đọc nguội, nó có thể giúp người nhà và bạn bè của mình cảm thấy được quan tâm, yêu thương và tin tưởng, trong công việc cũng như vậy.

Chu X, sinh viên tốt nghiệp Học viện Mỹ thuật, hiện đang làm nhân viên bán hàng cho công ty bất động sản nhưng chưa bán được căn hộ nào. Các bạn học nói với Chu X rằng khu tập thể một vị giáo sư đang ở chuẩn bị đập đi, giới thiệu anh ta đi xem sao. Thế là Chu X đến nhà giáo sư. Khi mới bước vào căn hộ, Chu X trông thấy con trai giáo sư đang vẽ tranh.

Chu X: “Xin chào giáo sư, em là bạn học của Y, cậu ấy đã nói với thầy chưa ạ!”

Giáo sư: “Uhm, tôi biết rồi. Em hãy nói về căn hộ của mình đi!”

Khi Chu X giới thiệu về căn hộ, bức tranh của con trai giáo sư cũng sắp được vẽ xong, trong thời gian đó, Chu X còn tranh thủ ngó qua vài lần.

Chu X: “Tình hình cơ bản là như vậy ạ, thầy cảm thấy thế nào?”

Giáo sư: “Em nói gần giống với những gì mà tôi được biết, mấy nhân viên bán hàng của các công ty bất động sản trước đây đều nói như vậy.”

Chu X nhận ra ý giáo sư không muốn mua. Khi đó, anh ta nhìn thấy bức tranh của con trai giáo sư có vài lỗi nhỏ, vô tình bước tới, nói vài câu với cậu bé, cho cậu bé biết những chỗ sai sót và còn giúp sửa lại, cảm giác lập thể của bức tranh lập tức xuất hiện.

Chu X: “Giáo sư, con trai thầy rất thích vẽ tranh, chắc hẳn thầy cũng biết một chút chứ ạ?”

Giáo sư: “Em học mỹ thuật à, kỹ năng cơ bản cũng không tồi. Đối với mỹ thuật tôi chỉ biết nửa vơi, đôi khi nhìn tranh thằng bé vẽ rõ ràng thiếu cái gì đó, nhưng cũng không biết sửa thế nào, em đã giúp tôi một chuyện lớn rồi!”

Chu X: “Không có gì ạ, thầy khách sáo rồi. Thực ra, cũng giống như mua căn hộ, chỉ cần thầy quan sát kỹ, nhất định sẽ thấy điểm khác nhau giữa các công ty.”

Giáo sư lại tìm hiểu thêm về hoàn cảnh của Chu X, cuối cùng nói: “Nhiều căn hộ như vậy, nếu như phải cân nhắc, tại sao lại không cân nhắc căn hộ của sinh viên nghèo như em chứ, tôi sẽ dẫn theo vài người bạn cũng muốn mua nhà nữa tới xem.”

Có thể thay đổi ấn tượng của đối phương, khéo léo nói ra những lời đối phương muốn nghe, đó chính là sách lược đọc ngụ ý. Trước tiên hãy giành lấy lòng tin của đối phương, sau đó giành thắng lợi cho bản thân.

táisáchhay

CHƯƠNG II. KHỞI ĐỘNG HỆ THỐNG ĐỌC NGUỘI CỦA BẠN

Nếu như hệ thống đọc nguội của bạn đang ở trong trạng thái ngủ, như vậy trong quan hệ xã giao, công việc, rất có thể bạn sẽ chịu sự chi phối của người khác. Bây giờ, xin hãy cùng tôi khởi động hệ thống đọc nguội của bạn, khiến nó giúp bạn thể hiện bản thân thật hoàn hảo.

Bài 1: Rèn luyện khả năng quan sát của bạn

Mỗi khi khoa chân múa tay, con người đều bộc lộ tình cảm, trí tuệ và cảm xúc của bản thân. Liệu có thể quan sát lời nói và sắc mặt, coi đó là điểm đột phá để xé bỏ rào cản trong quan hệ giao tiếp, chính là cơ sở thành công của đọc nguội.

Từ lông mày nhìn thấu lòng người

Một số chi tiết trong ngôn ngữ cơ thể đều có thể bao hàm những thông tin phong phú, ví dụ ánh mắt và lông mày của một người sẽ âm thầm thay đổi theo thế giới nội tâm của người đó. Chỉ cần chúng ta chú ý kỹ, có thể thông qua những chi tiết đó để nắm bắt suy nghĩ của đối phương.

Trong bữa tiệc của người bạn, khi bạn bè của bạn giới thiệu cho bạn về người bạn chưa quen biết, nếu như lông mày của đối phương nhướn lên, điều đó có nghĩa anh ta giữ thái độ kháng cự và tẩy chay bạn. Bạn nên chào xã giao, bắt tay đối phương. Tốt rồi, đến đó mà thôi, không nên tiến sát đối phương. Nếu như đối phương cảm thấy bạn rất tuyệt vời, anh ta sẽ chủ động trò chuyện với bạn. Bằng không, sự chủ động của bạn chỉ khiến anh ta cảm thấy không thoải mái, vì người bạn này hiện nay còn chưa muốn chấp nhận bạn.

Đó chính là thông tin lông mày truyền đạt cho bạn. Trên thực tế, chỉ cần bạn giỏi quan sát, lông mày còn truyền đạt cho bạn nhiều thông tin hơn nữa.

Trong cuộc sống, nếu giỏi quan sát bạn còn phát hiện, khi nói dối người ta sẽ có những động tác như dụi mắt và cười không tự nhiên. Động tác này thường biểu hiện sự giả nhân giả nghĩa hoặc có tật giật mình của con người.

Từ lông mày tới trái tim, có thể hiểu rõ người khác là một trong những kỹ năng xã giao mà thuật đọc nguội dạy cho bạn.

Khi bạn gia nhập một tập thể, nếu những thành viên trong tập thể nhìn bạn, lông mày thành hình mác vòm, chúng tỏ họ chào đón bạn, còn nếu đối phương liếc xéo, bạn phải dè chừng, đối phương không thích sự tham gia của bạn.

Khi người khác chào hỏi bạn một cách giả tạo, lông mày hấn ta sẽ sụp xuống dưới, cánh tay cũng không giơ lên cao.

Khi bạn nói chuyện, bàn công việc với đối phương, nếu lời nói của đối phương có ý nghi vấn hoặc thích thú, một bên lông mày của anh ta sẽ nhướn lên.

Nhân viên bán hàng: “Xin chào Tổng giám đốc Vương, đây là sản phẩm mới nhất của công ty chúng tôi, nó có tính năng tốt nhất, là sản phẩm tốt nhất trong dòng sản phẩm tương tự hiện nay, nhất định ông sẽ có hứng thú với sản phẩm này.” Tổng giám đốc Vương chỉ nói “uhm” một tiếng, nhưng nhân viên kinh doanh tinh mắt phát hiện ông Vương khẽ nhướn mày, thế là anh ta tiếp tục nói: “Liên quan tới tính năng của sản phẩm có thể tin rằng những nhân viên bán hàng khác cũng giới thiệu tương tự, hãy cho tôi thời gian năm phút, tôi sẽ trực tiếp đưa giá thấp nhất để ngài cân nhắc.” Công ty của Tổng giám đốc Vương vừa hay đang cần sản phẩm này, cho nên ông ta liền dẫn nhân viên bán hàng vào văn phòng.

Trong dung mạo tự có thể giới lớn, nhất cử nhất động đều bao hàm buồn vui, tan hợp, ân oán, thù hận. Nếu như bạn không muốn bị đọc nguội, trừ phi rèn luyện bản thân tới cảnh giới không bắt ngờ trong mọi sự việc, còn cần nhìn thấu lòng người, xem xét thời thế.

Từ cái cảm nhìn thấu lòng người

Khi nói chuyện, chúng ta phát hiện tư thế chống cằm lắng nghe của đối phương sẽ từ từ thay đổi. Bọn họ thường chống tay bên má hoặc dưới cằm, xòe tay ra, sau đó chống bên má hoặc dưới cằm, trong quá trình lắng nghe, bàn tay họ vuốt nhẹ cằm. Tư thế này cho chúng ta biết, khi đó phần lớn sức lực của đối phương không dùng để lắng nghe hoặc suy nghĩ, mà đang dẫn đo tính chính xác trong quan điểm của người nói chuyện, sau đó, đưa ra phán đoán khẳng định hoặc phủ định.

Khi đối phương bắt đầu chống cằm suy nghĩ, cân nhắc quan điểm khẳng định hoặc phủ định của bản thân, việc thay đổi động tác sau đó là vô cùng quan trọng, bởi vì những động tác cơ thể rất chi tiết sau đó sẽ cho chúng ta biết đối phương đồng ý hay phản đối ý kiến của bạn. Lúc đó, là người phát ra tin tức, chúng ta cần phải tỉnh táo và bình tĩnh, quan sát kỹ từng động tác chi tiết của đối phương, từ đó phán đoán chính xác quan điểm và lập trường của đối phương.

Hồi nhỏ, mỗi khi mắc lỗi, khi trả lời câu hỏi của giáo viên chủ nhiệm, chúng ta luôn khom cằm, cúi đầu, không dám nhìn thẳng vào mắt giáo viên. Khi đó, tư thế khom cằm, cúi đầu là tín hiệu của sự bất an và hổ thẹn.

Khi đã trưởng thành, trong quá trình nói chuyện với đối phương, chúng ta đột nhiên cúi mặt xuống, rời con mắt nhìn thẳng đối phương của mình, thường không phải do chúng ta mắc sai lầm, mà do chúng ta có ý kiến trái ngược với lời nói của đối phương. Chúng ta không muốn tiếp tục trao cho đối phương sự ủng hộ bằng ánh mắt tích cực và sự khẳng định bằng ngôn ngữ cơ thể, khi chúng ta khom cằm, cúi đầu thường hình thành ý kiến mang tính phê phán. Tư thế khom cằm, cúi đầu phiên bản người lớn là tín hiệu phủ định đối phương, giống như minh họa tại hình 2 – 1.

Hình 2 – 1

Động tác cúi đầu, khom cằm thường gặp trong nhiều tình huống công việc, kinh doanh, nó biểu thị thái độ phủ định hoặc tâm trạng chán nản, thất vọng.

Bất cứ một loại ngôn ngữ cơ thể nào, hàm ý đằng sau đều không phải là duy nhất, khi thực hiện việc đọc nguội cần căn cứ theo tình hình cụ thể để tùy cơ ứng biến.

Khi đàm phán với khách hàng, bạn đang giới thiệu sản phẩm, đối phương vuốt cằm, đó là sắc thái suy ngẫm điển hình. Hàm ý của nó là: Tôi đang suy ngẫm, xin đừng quấy rầy. Khi đó, bên nói chuyện nên giảm tốc độ nói một cách phù hợp, cho đối phương thời gian suy ngẫm.

Hai người bạn đang tán gẫu trong quán cà phê, một người đang thao thao bất tuyệt, người còn lại ánh mắt lơ đãng, chống cằm nghe, thực ra những người hiểu động tác này đều rõ ràng: người nói nên dừng lại, hoặc để đối phương nói. Bởi vì động tác chống cằm của đối phương đã cho bạn biết “Tôi mệt lắm rồi, buộc phải chống cằm cố gắng nghe anh nói đây.”

Là người tu luyện thuật đọc ngụy, ngoài việc thông qua sắc mặt cụ thể để nắm bắt tâm lý của đối phương, còn cần thông qua một số kỹ năng để bảo vệ bản thân.

Lý X có một cô bạn gái tên là Tiểu Dĩnh, cô ấy rất thông minh, năm nào cũng giành được học bổng của nhà trường đồng thời rất tích cực trong các hoạt động đoàn thể, chỉ có điều lời nói, cử chỉ thường làm tổn thương người khác. Bạn cùng phòng vừa mua bộ quần áo mới rất đẹp nhưng cô ta không buồn liếc qua một cái. Khi Lý X nói chuyện với Tiểu Dĩnh, cô ấy thường vênh mặt, cằm cũng hất lên rất cao, Lý X từng góp ý với bạn gái nhưng không ăn thua, cuối cùng Lý X không chịu đựng nổi cách hành xử như vậy của Tiểu Dĩnh nên đã đòi chia tay.

Người hất hàm thường tự nhận thấy bản thân mình ưu việt, có chút kiêu căng, tự đại, không thấu hiểu sự đời.

Từ khuôn mặt nhìn thấu lòng người

Biểu cảm trên khuôn mặt là một trong những đặc trưng trực tiếp của biểu hiện cảm xúc con người, giống như Roman Frank, nhà văn, nhà hoạt động xã hội người Pháp từng nói: “Biểu cảm trên khuôn mặt là ngôn ngữ được bồi dưỡng thành công qua nhiều thế kỷ, là ngôn ngữ phức tạp hơn hàng nghìn lần được nhắc tới trong các so sánh.”

Biểu cảm trên khuôn mặt bộc lộ thế giới nội tâm của một người. Người giỏi thuật đọc ngụy có thể căn cứ vào những thông tin được truyền đạt qua kênh này để nhìn thấu đối phương trong nháy mắt.

Ví dụ, sếp đột nhiên đánh úp, xuất hiện sau lưng bạn, hỏi ân cần: “Công việc tiến triển ra sao rồi?”

Bạn vừa nhanh chóng thay đổi các chương trình đang chạy trên màn hình máy tính, vừa suy nghĩ nên nói như thế nào, vì bạn chưa suy nghĩ từ trước rằng sẽ xảy ra vấn đề như vậy. Sự căng thẳng khiến bạn trở nên do dự, không lưu loát. Cuối cùng, bạn nói vờ vịt vài câu, nhưng chân tướng vì thế mà bại lộ, tuy nét mặt do dự của bạn thoáng qua rất nhanh, nhưng sếp vẫn biết thừa lời nói dối của bạn.

Trong thực tế giao tiếp xã hội, những sơ suất trong biểu cảm trên nét mặt sẽ vô tình tiết lộ chân tướng nội tâm, hơn nữa, trong đa số các trường hợp, bản thân chúng ta thường không hay biết. Vì vậy, nó cũng trở thành một trong những phương pháp tuyệt vời nhất để chúng ta dựa vào đó phán đoán đối phương có nói dối hay không.

Thay đổi cảm xúc tại nửa khuôn mặt bên trái còn phong phú hơn

Khuôn mặt là nguồn thông tin quan trọng nhất để biểu đạt tình cảm và thái độ, biểu cảm trên khuôn mặt trong giây lát không dễ nhận ra, nếu bạn gặp phải một cao thủ nói dối, hẳn ta lại chuẩn bị kỹ càng những lời nói dối, có thể bạn sẽ không có cách nào phân biệt. Vậy tôi sẽ dạy bạn một chiêu: phán đoán từ nửa khuôn mặt bên trái.

Nửa khuôn mặt bên trái sẽ bóc mẽ lời nói dối của bạn rõ ràng hơn, biểu hiện cụ thể là: do dự, căng cứng, dờ dẫm, bạn sẽ phát hiện nửa khuôn mặt bên trái không hài hòa như vậy, giống như minh họa tại hình 2 – 2.

Hình 2 – 2

Tại sao ảnh quảng cáo của phần lớn ngôi sao điện ảnh đều chụp nửa khuôn mặt bên trái? Nghiên cứu tâm lý học chỉ ra rằng, nửa khuôn mặt nghiêng bên trái dễ bộc lộ thay đổi cảm xúc trong tâm hồn hơn, từ đó để lại ấn tượng sâu sắc cho người xem.

Chúng ta thường bắt gặp ảnh quảng cáo của các ngôi sao điện ảnh hoặc người mẫu trên xe buýt. Khi đó, chúng ta không có bất kỳ cảm giác đặc biệt nào, bây giờ nghĩ lại, dường như những tấm hình quảng cáo và áp phích đó đều chụp nửa khuôn mặt nghiêng bên trái.

Ví dụ, có người cầm tấm ảnh không chú ý nghĩa đưa bạn xem, dựa vào đó để phán đoán đặc điểm tính cách của bạn. Tấm ảnh vốn dĩ rất đối xứng bên phải và bên trái, nhưng bạn dễ bị thu hút bởi nửa khuôn mặt bên trái. Thêm một tấm ảnh trên Facebook, nửa khuôn mặt bên trái biểu hiện giận dữ, nửa khuôn mặt bên phải mỉm cười, sau khi xem, bạn sẽ bị thu hút bởi biểu hiện giận dữ của nửa khuôn mặt bên trái đồng thời để lại ấn tượng sâu sắc không dễ xóa nhòa.

Theo nghiên cứu tâm lý học, phát hiện nguyên nhân của hiện tượng đó là do mé phải của con người (tức mé trái con người của đối phương) dễ tạo nên sự dịch chuyển, thị giác quan sát của người bạn cũ thường dễ tập trung vào nửa bên trái khuôn mặt đối phương. Tương tự, phối hợp với hoạt động của con người, cảm xúc dễ bộc lộ ở nửa bên trái khuôn mặt. Nếu xem bức ảnh thẻ được ghép lại từ cùng một bên khuôn mặt, cảm xúc của nửa bên trái khuôn mặt được bộc lộ rõ ràng hơn nửa bên phải, nếu như bạn không thể nắm bắt tâm lý đối phương, hãy ngắm nửa khuôn mặt bên trái của anh ấy/cô ấy theo bản năng, đại khái có thể biết được một hai phần.

Đôi mắt là cửa sổ tâm hồn

Trong biểu cảm trên nét mặt của con người, đôi mắt là cửa sổ thông tin rất quan trọng. Trong tình huống bình thường, ánh mắt nhìn thẳng đối phương thể hiện sự trang trọng, ngược nhìn thể hiện sự tìm tòi suy nghĩ và tôn trọng, liếc xéo chứng tỏ sự khinh miệt, nhìn xuống thể hiện sự sỉ nhục. Khi nhìn thấy người hoặc vật mà mình thích, đồng tử sẽ giãn ra, trường hợp ngược lại sẽ thu nhỏ.

Khi bạn đi dạo phố, nhìn thấy món đồ trang sức hoặc những vật dụng khác mà mình tâm đắc, biểu hiện hành vi của bạn là đứng bất động, trong khi hai mắt bạn nhất định dán chặt lấy nó và sáng rực lên.

Khi bạn nhìn thấy người mà mình căm ghét bước đến từ phía xa, chắc chắn bạn sẽ nheo mắt lại và tìm hướng khác để đi.

Khi bạn mở máy vi tính ra, tìm thông tin liên quan thị trường chứng khoán ngày hôm nay, trông thấy giá cổ phiếu bạn mua tăng vọt, chắc chắn đồng tử của bạn cũng sẽ mở thật to, ánh mắt sáng ngời, ước gì được nhào người về trước màn hình máy vi tính.

Bí mật của phần miệng

Trong biểu cảm trên nét mặt của chúng ta, còn có một bộ phận không thể xem thường chính là phần miệng. Miệng khép lại, thể hiện sự đoan trang tự nhiên, bình an vô sự; miệng há nửa, thể hiện sự kinh ngạc, nghi ngờ; miệng há hốc thể hiện sự sợ hãi, hoang mang; khóe môi hơi nhếch lên thể hiện sự vui mừng, sung sướng, thiện ý; môi trề xuống thể hiện sự phớt lờ, chán nản, đau thương; bĩu môi thể hiện sự bất mãn, giận dữ; hai môi mím chặt thể hiện sự phẫn nộ, kiềm chế, hạ quyết tâm.

Hai đồng nghiệp nữ đang bàn luận về một đồng nghiệp nữ khác vừa mới được lên chức. Người A nói: “trình độ chuyên môn của cô ấy rất vững, hơn nữa rất biết cách xử lý quan hệ giao tiếp.” Nói xong, A cười mỉm theo kiểu mím chặt môi. B đáp: “Đúng vậy, cô ấy biết rất rõ mình muốn gì, mục tiêu vô cùng rõ ràng.” Dứt lời, B cũng cười mỉm theo kiểu mím chặt môi. Thực ra, cả hai người phụ nữ này đều không nói thật lòng, động tác cười mỉm mím chặt môi của họ cho chúng ta biết, điều mà họ thực sự muốn nói ra có lẽ là: “Người đàn bà kia có tham vọng quá lớn, cô ta thích chơi trội, là con bạch cốt tinh quyến rũ đàn ông.”

Ở trên ti vi và tạp chí, chúng ta thường thấy một số người nổi tiếng khi mỉm cười mím chặt môi, mép hơi nhếch ra sau, không để lộ chiếc răng nào, cả đôi môi thành một đường thẳng. Hàm ý của nụ cười mỉm này là: “Tôi không tán thành ý kiến của anh lắm, trong thâm tâm tôi có cách nghĩ thật sự mà anh không biết, tôi cũng không muốn nói với anh.” Ví dụ, nhiều người khi đứng trước đối tượng tìm hiểu không ưng ý hoặc vị lãnh đạo mà bản thân không muốn thừa nhận, phản ứng trước đối phương luôn là điệu cười mỉm mím chặt môi, thực ra đây là một điệu cười mỉm tuy có hình thức ôn hòa nhưng thể hiện rõ nét sự cự tuyệt và phản đối, giống như minh họa tại hình 2 – 3.

Hình 2 – 3

Nếu một người con gái giữ nụ cười giống như hình vẽ khi bạn đang nói chuyện, bạn sẽ nghĩ tới điều gì? Đáp án chính xác là: thể hiện sự tôn trọng đối với bạn, nhưng cô ấy thường chẳng bảo đúng, chẳng bảo sai với những lời bạn nói.

Một phóng viên từng nói, anh ta đã phỏng vấn rất nhiều người thành công và phát hiện bọn họ đều có một thói quen, đó là khi bị hỏi về vấn đề chi tiết liên quan tới thành công, họ luôn cười mỉm môi, sau đó thoáng qua rất nhanh. Sở dĩ họ biểu hiện như vậy là vì không muốn công bố rộng rãi chi tiết liên quan tới thành công cho bàn dân thiên hạ, bọn họ có ý từ chối những vấn đề như vậy.

Từ động tác tay nhìn thấu lòng người

Động tác tay thường thống nhất với lời nói, điều này có thể trở thành lối vào để chúng ta thực hiện thuật đọc ngụy. Nếu bạn thấy động tác tay và lời nói của đối phương có chỗ không ăn nhập hoặc xung đột, cũng đồng nghĩa với việc đối phương giấu giếm suy nghĩ thật sự.

Một nhân viên kinh doanh máy tính nói với khách hàng: “Dòng máy tính này cấu hình cao, chip lõi kép, RAM 2GB, ổ cứng 300GB, hơn nữa giá bán chỉ hơn 9 nghìn tệ...” Khách hàng nhìn chiếc máy tính, đưa ngón tay vuốt nhẹ vành tai theo bản năng, quay đầu sang một bên và nói: “Để tôi suy nghĩ thêm.” Giống như minh họa tại hình 2 – 4.

Hình 2 – 4

Đưa ngón tay vuốt nhẹ vành tai

Khi đó, nếu tiếp tục thuyết phục đối phương mua dòng máy tính này, kết quả rất có thể sẽ không thành công, bởi đối phương vuốt nhẹ vành tai, thể hiện rõ ý đồ “không muốn nghe những lời vô lễ,” ông ta muốn thông qua động tác vuốt nhẹ vành tai để ngăn không cho những lời nói đó lọt vào lỗ tai mình.

Trên thực tế, không chỉ có vậy, một số ngôn ngữ cơ thể như vuốt cổ áo, vuốt gáy đều ít nhiều truyền đạt ý miêng nói một đằng, bụng nghĩ một nẻo, đằng sau nó thường đại diện cho những trạng thái giao tiếp như tẩy chay, cự tuyệt, không thừa nhận.

Dĩ nhiên, động tác tay còn có thể phản ánh một số trạng thái cảm xúc dưới đây:

Khi vượt qua khó khăn hoặc hoàn thành nhiệm vụ công tác, bạn sẽ thở phào nhẹ nhõm, giờ ngón tay hình chữ “V,” thể hiện sự vui mừng.

Khi bạn bị đối phương chửi té tát, mà đối phương chính là sếp của bạn, chắc chắn bạn sẽ siết chặt nắm đấm, muốn đấm hấn ta một cái, nhưng lý trí khiến bạn buông tay và bỏ đi.

Bạn nói chuyện với đối phương, đối phương dút hai tay vào túi quần, nhất định bạn phải biết rõ đối phương vẫn cảnh giác chưa tin tưởng mình, hoặc có bí mật không thể nói đang muốn che giấu.

Bạn tán gẫu với bạn bè, đột nhiên người đó dùng tay vuốt mũi trước khi nói, như vậy, bạn cần hiểu rõ có thể anh ta đang nói dối.

Cũng giống như kỹ năng tâm lý mà ai đó đã từng nói, trái tim và bàn tay có sự tương thông. Những suy nghĩ trong thâm tâm và động tác của đôi tay nhất định có sẽ có sự biểu lộ, chỉ cần bạn tìm ra bí mật trong đó là có thể dễ dàng đọc ngụy đối phương.

Từ dáng điệu nhìn thấu lòng người

Đại đa số con người khá chú ý biểu cảm trên khuôn mặt của bản thân, sẽ có ý thức làm chủ nó nhưng lại xem nhẹ động tác của đôi chân, cũng rất hiếm khi che giấu, điều này cũng đem đến cho chúng ta cơ hội đọc ngụy.

Có người từng làm một thí nghiệm, yêu cầu các học sinh trong lớp tham gia giờ tự học, dùng máy quay giấu kín ghi lại động tác vô thức của toàn bộ học sinh trong tình huống họ không hề biết trước. Khi trình chiếu nội dung clip, các học sinh rất kinh ngạc, tiếp theo nghe thấy những lời như sau: “Đây không phải tóc chứ, sao tóc cứ vuốt tóc mãi thế, sao tóc không biết nhỉ,” “Sao tóc lại xoay bút nhiều vậy nhỉ,” “Sao đầu tóc luôn nghiêng về một bên, rõ ràng tóc cảm thấy nó rất thẳng cơ mà,” “Sao chân tóc luôn rung rinh nhỉ, sao tóc không cảm thấy như vậy....” Bọn họ đều kinh ngạc trước động tác của chính mình.

Trong những động tác cơ thể đó, đặc biệt động tác của phần chân khi đứng hoặc ngồi là chân thực nhất, cũng là bộ phận dễ bị đọc ngụy nhất. Những nhà tâm lý học của Mỹ nói, bất luận bạn đứng hay ngồi, vị trí của đôi chân sẽ luôn tiết lộ một số nét đặc trưng của bạn.

Hàm ý được biểu hiện từ động tác chân của con người là vô cùng chân thực, chúng ta buộc phải nhận thức rõ ràng vấn đề này, đồng thời áp dụng vào hoạt động giao tiếp xã hội của bản thân.

Khi nói chuyện với người khác, nếu vị trí chân của đối phương có sự thay đổi, bạn nhất định phải làm rõ ẩn ý của anh ta. Nếu như chân đối phương không hướng về phía bạn mà chuyển động về hướng khác, bạn cần ý thức được có thể đã phát sinh vấn đề. Nếu mũi bàn chân chuyển động vô thức về một hướng nào đó, bạn cần biết rằng có thể đối phương muốn rời đi. Nếu chân đối phương không ngừng lắc lư, có nghĩa đối phương có thể không muốn rời đi, nhưng buộc phải đi.

Động tác và tư thế theo thói quen là những điều chúng ta buộc phải chú ý khi quan sát người khác. Những ngôn ngữ cơ thể rất tương chừng rất nhỏ này sẽ cho chúng ta biết về thái độ của đối phương khi nói chuyện.

Khi ngồi hai chân dang rộng, dĩ nhiên phụ nữ có thể dang vừa hơn một chút, những người như vậy rất hào phóng, không câu nệ tiểu tiết; nếu hai đùi hoặc hai chân khép chặt vào nhau, hai tay đặt lên đầu gối một cách quy củ, những người như vậy tương đối ôn hòa, hướng nội, cũng sẽ có chút giữ kẽ; hai chân vắt chéo khi ngồi, người như vậy tương đối chín chắn, bình tĩnh, làm việc cũng khá chắc chắn.

Còn tư thế đứng? Một người đứng thẳng tưng, chứng tỏ anh ta tương đối tự tin, làm việc xông xáo. Dĩ nhiên quân nhân đã qua huấn luyện cũng có thể đứng thẳng; một người khi đứng thích đặt trọng tâm lên một chân, chứng tỏ anh ta khá có trách nhiệm; những ai thích khoanh tay trước ngực khi đứng lại tương đối thận trọng, ý thức đề phòng cũng khá cao.

Tư thế đứng và ngồi có nhiều hình thức biến hóa phong phú, khi áp dụng vào giao tiếp xã hội cụ thể, chúng ta nên kết hợp với hoàn cảnh thực tiễn để lý giải và nắm bắt, tuyệt đối không thể rập khuôn máy móc.

Bài 2: Thể hiện bản thân một cách vừa phải

Khả năng quan sát là nền tảng của thuật đọc ngụy, khả năng biểu đạt mới là nòng cốt của thuật đọc ngụy. Trong bài này, trước tiên chúng tôi sẽ giới thiệu kỹ năng sử dụng có hiệu quả ngôn ngữ cơ thể để thể hiện bản thân.

Trong quá trình giao tiếp xã hội, nếu chúng ta thông qua kỹ năng đọc nguội tạo cho người khác ấn tượng có thể chấp nhận, khiến đối phương tin tưởng vào sự thể hiện của chúng ta, từ đó giành lấy sự tán dương và lòng tin của đối phương, điều này sẽ giúp ích cho chúng ta trong việc xây dựng mối quan hệ giao tiếp tích cực.

Giao tiếp bằng tình yêu

Có cư dân mạng nói thuật đọc nguội là thể hiện sự thấu hiểu cao độ, câu nói này quả không sai. Nó là kết quả của việc phát huy tường tận, thấu đáo tâm lý hoán vị trong tâm lý học.

Sau khi đã hiểu hàm ý cơ bản của thuật đọc nguội, đồng thời có thể thông qua kỹ năng quan sát thần sắc để nắm bắt suy nghĩ của đối phương, chúng ta nên thuận theo tâm lý đối phương để giao lưu. Chỉ khi nào hiểu thấu nỗi lòng đối phương, tìm được tiếng nói chung, thuật đọc nguội mới có thể phát huy sức hấp dẫn mê hồn của nó.

Lựa lời mà nói, đừng cố gượng ép

Thuật đọc nguội không phải phỏng đoán đối phương. Giao tiếp bằng tâm lý phỏng đoán sớm muộn cũng gặp thất bại. Điều thuật đọc nguội cần là trạng thái tâm lý tốt với lời nói bùi tai, nói trúng hay không cũng như mưa dầm thấm lâu, không để lại dấu vết.

Trong cuộc sống, nếu bị người khác đi guốc trong bụng, cho dù đối phương nói đúng, chúng ta vẫn có một chút cảnh giác và sợ hãi. Chúng ta sẽ cho rằng “hắn ta nhất định không có ý tốt, đang có ý đồ gì đây?” Như vậy, đọc nguội sẽ thất bại toàn diện.

Thuật đọc nguội vừa cần nói trúng suy nghĩ đối phương, lại không thể tỏ ra quá lợi hại, cần uyển chuyển và trơn tru. Cho dù nói trúng rồi, cũng không phải tôi đang suy đoán, tôi chỉ giải thích những suy nghĩ trong lòng. Những lời nói của tôi, chỉ là sự thăng hoa tâm hồn thánh thiện của bạn, chính bạn đã rộng mở tấm lòng, đón nhận tôi. Chỉ khi nào làm được như vậy, đối phương mới có thể bình tĩnh, chủ động trò chuyện với chúng ta, nói ra những bí mật trong lòng, thuật đọc nguội cũng mới bộc lộ sức hấp dẫn của nó.

Tâm lý học gọi điều này là tính đồng nhất hoàn cảnh. Các chuyên gia tâm lý học chỉ rõ, giao tiếp xã hội là một quá trình tương tác song phương, quá trình này bao gồm đối tượng giao tiếp và hoàn cảnh giao tiếp. Nếu trong quá trình giao tiếp, chúng ta có thể thâm nhập vào trạng thái cảm xúc của đối phương, cùng họ chia sẻ niềm vui nỗi buồn, như vậy đã xây dựng được hoàn cảnh giao tiếp có tiếng nói chung với đối phương, cũng có thể nhận được sự phản hồi nhiệt tình của đối phương.

Một số thầy bói hàng xoàng hoặc người yêu thích thuật đọc nguội thường không thể lĩnh hội quy luật này, khi giao tiếp với đối phương, thường dễ bị dồn ép vào ngõ cụt.

“Gần đây công việc của anh có gì mới không?” (dẫn dắt vào vấn đề quen thuộc, những kiến thức liên quan tới chủ đề trò chuyện chiếu lệ phần sau sẽ có giải thích cặn kẽ).

“Ồ, có tí ti, hôm qua vừa bị sếp phê bình, tâm trạng rất buồn bã.”

“Thật sao, nhìn dáng vẻ của anh, tôi đã biết chắc chắn có việc như vậy!”

“Cái gì?”

“Đúng vậy, tại sao anh không nói gì chứ?”

“Tại sao nhất định phải nói chuyện nhỉ, khi vui tôi cũng thường xuyên không nói gì.”

“....”

Những chuyên gia đọc nguội ưu tú chắc chắn không để mình rơi vào đường cùng như vậy, giống như đã nói ở phần trước, trước tiên, họ sẽ xây dựng lòng tin của đối phương, như vậy, nói chính xác hay không chỉ đóng vai trò thứ yếu.

“Gần đây công việc của anh vất vả lắm phải không? Cho dù có chút rắc rối, cũng cần chú ý chú ý giữ gìn sức khỏe đấy nhé.”

“Quả thực rất lao tâm khổ tứ, hôm qua còn bị sếp phê bình nữa chứ!”

“Thực ra cũng không có vấn đề gì, đôi khi cần một chút thời gian để ông ta hiểu về anh, anh nhất định làm được.”

“Cảm ơn anh đã nói như vậy, tôi nghĩ cũng đúng.”

“Tôi cũng từng trải qua hoàn cảnh như vậy, tuy ruột gan rối bời, nhưng giống như anh, tôi cũng giữ vững niềm tin.”

“Quả thực, việc này chỉ cần tôi chú tâm làm cũng không có gì khó khăn, nói không chừng còn làm tốt hơn.”

“Dĩ nhiên rồi, chỉ cần anh chú tâm làm, nhất định không có việc gì làm khó nổi anh.”

“Nói cũng phải, vậy tối nay chúng ta cùng nhau đi ăn nhé.”

Đối xử tốt với đối phương, nói những điều họ muốn nghe

Ý nghĩa quan trọng nhất của sự thấu hiểu là luôn đứng về phía lập trường của đối phương, thỏa mãn nhu cầu tâm lý của đối phương, đối xử tốt với đối phương, nói những điều họ muốn nghe, đó cũng là yêu cầu thứ hai của hoán vị tình cảm trong thuật đọc nguội.

Chúng ta hãy xem ví dụ dưới đây và sẽ hiểu rõ quy luật trong đó.

A: “Xin chào, ngày nào anh cũng đi đường này à?”

B: (Không trả lời, nhìn A bằng ánh mắt cảnh giác, nghĩ bụng: “Mày là ai chứ, sao lại hỏi như vậy.”)

Một người bình thường bất kỳ sẽ không nói cho A biết câu trả lời. Thế nhưng, nếu dùng kỹ năng đọc nguội, kết quả sẽ khác hẳn.

A: “Ý tôi là mấy ngày gần đây đoạn đường này thường xảy ra tình trạng cướp giật, anh phải cẩn thận hơn, nếu có thể hãy đi vòng đường khác, vốn dĩ tôi cũng đi con đường này, nhưng nay chuyển đi đường khác rồi.”

B: “Ồ, vậy sao, vậy xin hỏi tôi có thể đi đường nào?”

A: “Như vậy đi, tôi sẽ dẫn anh đi một đoạn, anh sẽ nhận ra nhanh thôi.”

Trong câu chuyện trên, trước ánh mắt cảnh giác của người đi đường B, người đi đường A đã chủ động giải bày nỗi lòng, nói rõ mục đích, sau đó, đối phương mới vỡ lẽ hóa ra người này muốn tốt cho mình, tâm lý ngờ vực tan biến, khoảng cách giữa hai trái tim cũng được thu hẹp.

Chỉ cần bạn giỏi quan sát, coi lập trường của đối phương là lập trường của mình là có thể dễ dàng thực hiện.

“Bình thường bạn không phải người thích pha trò, điều này có chút đáng tiếc, cũng giống như chiếc gương soi, chỉ có thể phản chiếu một mặt con người bạn, thực ra tâm hồn bạn rất giàu tế bào hài hước, hơn nữa rất biết cách hâm nóng bầu không khí, chỉ có điều bạn chưa khai phá ra.”

Câu nói này xem ra rất tự nhiên, đối phương dễ bị cuốn theo. Nếu bạn nói trực tiếp: “Bạn rất hài hước đó,” như vậy rất có thể đối phương sẽ nghĩ: “Tại sao mới bắt đầu câu chuyện hân hạ ta đã nói mò rồi, lẽ nào muốn nịnh bợ mình?” Trong ví dụ trước, ở đoạn cuối mang tính then chốt bởi thêm một câu “còn chưa khai phá ra,” điều này khiến đối phương thay đổi suy nghĩ. Đối phương sẽ tự giác rộng mở suy nghĩ, cảm thấy bản thân thực sự nên làm như vậy.

Giám đốc: “Tiểu Trương, kế hoạch thực hiện dự án này cậu làm rất tốt, nếu công ty chúng ta có nguồn lực như công ty X, việc thực hiện ý tưởng này chắc chắn sẽ thành công vang dội.”

Tiểu Trương: “Ồ, giám đốc, cân nhắc từ phía công ty, có thể kế hoạch này không thực tế, nhưng với tư cách là bậc tiền bối, ngài cảm thấy kế hoạch kinh doanh này phải tiến hành ra sao mới phù hợp, có thể cho tôi biết hay không?”

Giám đốc: “Uhm, nói cụ thể thì như vậy...”

Trong đoạn hội thoại như vậy, cả hai bên đều vận dụng khéo léo thuật đọc ngụy.

Thực ra câu nói của Tiểu Trương đã giăng bẫy sẵn, vì giám đốc là lãnh đạo công ty, căn cứ vào tình hình thực tế sẽ từ chối một kế hoạch kinh doanh không phù hợp; nhưng ông ta còn là “bậc tiền bối,” vai trò “mới” này có sức hút mãnh liệt, khiến ông ta muốn nghĩ cách giúp Tiểu Trương giải quyết vấn đề.

Kiên nhẫn lắng nghe đối phương nói ra khúc mắc trong lòng

Những người muốn tìm đối tượng trút bầu tâm sự hoặc xin sự giúp đỡ của thầy bói đều vì lý do trong suy nghĩ của họ phát sinh vấn đề, muốn tìm ra câu trả lời. Ai gây ra phiền phức thì người ấy phải giải quyết hậu quả, khúc mắc của một người không phải vấn đề của những người xung quanh

giải quyết, điều họ có thể làm là nghe đối phương nói những điều người ta muốn nói, sau khi nói ra suy nghĩ của mình, vấn đề có thể sẽ được giải quyết.

Khi thực hiện thuật đọc nguội, yêu cầu thứ ba là học cách lắng nghe. Khi người đọc nguội nói chuyện với đối phương, không được phép vội vàng bày tỏ quan điểm của mình, vì bản thân mình nói gì không quan trọng, điều quan trọng là cho đối phương một dịp thổ lộ tâm tình, dốc bầu tâm sự.

Luôn thể hiện sự quan tâm và tán thưởng đối phương

Trong tâm hồn những con người lương thiện, mỗi bé trai đều có thể là hoàng tử, mỗi bé gái đều có thể là công chúa. Khi chúng ta dùng sự tán thưởng và yêu thương để coi đối phương như một người đặc biệt, đối phương ắt sẽ cảm nhận được sự chân thành của chúng ta, điều này sẽ nhanh chóng gây dựng lên lòng tin giữa hai bên.

Bằng không, cho dù chúng ta đã nắm vững kỹ năng ngôn ngữ của thuật đọc nguội, nhưng trong lòng chúng ta chưa làm được điều đó thì cũng rất khó chiếm được cảm tình và lòng tin của đối phương.

Những chuyên gia đọc nguội cao tay, tất nhiên trước tiên đều mở ra một lối đi trong tâm hồn mình, bao dung và nuôi dưỡng lòng tin giữa hai bên. Việc xây dựng ý thức này được quyết định bởi người đọc nguội khi ở bên đối phương, cần cảm nhận được một sự kinh ngạc, tán thưởng, giữ vững quan điểm “người đang nói chuyện với tôi, mỗi đặc điểm trên cơ thể đều độc đáo như vậy, cho dù có khuyết điểm chẳng nữa thì cũng thú vị và đáng yêu.”

Khi giao tiếp với đối phương, niềm tin như vậy nhất định cần từng giờ, từng phút thường trực trong đầu. Khi nghĩ như vậy, dù không dùng ngôn ngữ cố ý biểu đạt ra, nhưng sắc mặt, sự quan tâm cũng sẽ được thể hiện qua lời nói, hành động của chúng ta cũng sẽ làm đối phương cảm nhận được.

Nếu xây dựng được niềm tin tích cực như vậy khi nói chuyện với đối phương, bất luận đối phương là người thế nào, chúng ta đều có thể nhanh chóng xây dựng lòng tin giữa hai bên.

Tình yêu lớn không lời, quy luật vĩ đại thường giản đơn, thuật đọc nguội cũng giống như quy luật đó.

Học cách kiểm soát ấn tượng

Khi đã có cơ sở tình cảm của niềm tin trong lòng, chúng ta cần học cách thông qua lời nói cử chỉ để biểu đạt tốt hơn.

Trong quá trình nói chuyện với người khác, hai bên đều không ngừng đánh giá và phán đoán đối phương, đồng thời nảy sinh nhiều ấn tượng. Các ấn tượng trên sẽ ảnh hưởng tới thái độ của đối phương đối với bạn, vì vậy, khi nói chuyện với người khác, chúng ta cần lựa chọn ngôn từ, cách biểu cảm phù hợp, từ đó để lại ấn tượng tốt trong lòng đối phương. Quá trình hoàn thiện hình tượng bản thân chính là kiểm soát ấn tượng.²

Nếu như bạn không giỏi xây dựng hình tượng cho bản thân, thì dù có nhiều ưu điểm và thành tựu, bạn cũng có thể không được người khác chấp nhận, không được số đông thừa nhận. Vận dụng hợp lý thuật đọc ngụ ý, thể hiện bản thân, lắng xê bản thân, cũng là trí khôn sinh tồn.

Dựa vào sở thích của đối phương để đánh bóng bản thân

Diện mạo bên ngoài của con người là điều người khác dễ dàng nhận biết nhất, bởi vì con người thường để ý chăm chút vẻ bề ngoài. Ví dụ, người xin việc khi đi phỏng vấn ăn mặc gọn gàng, nụ cười thường trực, dáng đi thẳng tắp, qua đó để tăng cường ấn tượng tốt của người phỏng vấn đối với mình.

Đề cao bản thân một cách phù hợp

Thể hiện năng lực và sự nhiệt tình của bản thân trước mặt người khác một cách phù hợp. Thông thường, trước khi tự tăng bốc bản thân có thể tự phê bình, bộc lộ một số khuyết điểm hoặc tật xấu vô thưởng vô phạt của bản thân, sau đó nói ra ưu điểm và sở trường của bản thân, khiến ấn tượng của đối phương về mình thêm sâu sắc và chân thực.

Căn cứ trường hợp cụ thể, chiều theo sở thích của từng người

Khi nói chuyện với người khác, để được đối phương đánh giá tốt, hình thành ấn tượng tốt đẹp, chúng ta cần chiều theo sở thích của họ, có thể áp dụng các biện pháp như: tự kiểm điểm, phụ họa, ban ơn, nói chuyện hòa hợp,... với đối phương.

Đọc ngụ ý, không phải thuật tấn công tâm lý ép buộc người khác, mà là một biện pháp dẫn dắt mềm mỏng, để đối phương chủ động bước vào, sau đó khơi gợi hứng thú của đối phương, cuộc trò chuyện tiếp theo sẽ vô cùng trôi chảy, tự nhiên.

Dưới đây chúng ta sẽ bàn về những chi tiết cụ thể của kiểm soát ấn tượng từ cách vận dụng cánh tay và bàn tay.

Mở rộng vòng tay nhiệt tình

Trong các chương trước, chúng ta đã bàn về ý nghĩa của động tác tay, động tác tay và cánh tay thống nhất với nhau là sự thể hiện tổng thể. Trong quá trình nói chuyện với người khác, thông tin truyền đạt bởi cánh tay đủ giúp chúng ta hiểu rõ mức độ chân thành của đối phương.

Trong sự nghiệp làm công tác tư vấn, sự thay đổi cảm xúc của một vị khách tới viếng thăm khiến tôi rất xúc động. Khi phỏng vấn, chị ta thể hiện rất nhiều thông tin của hai cánh tay.

Sau khi ngồi xuống, vị khách ngồi khoanh chặt hai cánh tay. Thấy vậy tôi nói với giọng nhẹ nhàng: Bây giờ, chúng ta bắt đầu nhé, tôi sẽ nói chuyện với chị chân thành, và tất cả nội dung buổi nói chuyện đều được bảo mật, xin chị hãy yên tâm, chớ căng thẳng.” Khi đó vị khách thở phào nhẹ nhõm, đồng thời hai cánh tay cũng thả lỏng hơn một chút. Khi chúng tôi nói về việc tại sao chị ta có cảm giác người chồng muốn xa lánh mình, vị khách nói: “Vì chồng tôi cảm thấy tôi không quan tâm cha mẹ anh ấy.” (Vị khách bất giác đưa tay xoa cổ) Tôi hiểu rõ đây không phải lời nói thật lòng của chị ta, bèn hỏi: “Có thể nói cụ thể hơn không?” Vị khách cố gắng muốn nói rõ ràng, thế nhưng từ

ngữ rời rạc. Tôi bèn nói: “Có thể phiền chị nói lại lần nữa được không?” Cuối cùng, chị ta dựa lưng vào ghế, hai tay đặt lên đùi và nói: “Ai dà, thực ra bố mẹ chồng muốn đến ở cùng vợ chồng tôi, tôi không đồng ý, chồng tôi nói tôi không quan tâm bố mẹ anh ấy, và anh ấy muốn ly hôn.” Sau khi nói ra những lời này, vị khách cũng cảm thấy thoải mái hơn nhiều, chúng tôi vào chủ đề chính, cùng thảo luận nguyên nhân sâu xa. Cuối cùng, tâm lý vị khách thoải mái hơn rất nhiều, chị ta đứng dậy và hỏi tôi: “Tôi có thể ôm anh không?” Tôi mỉm cười đồng ý, mở rộng vòng tay, chị ta cũng dang hai tay ôm chặt tôi, nói: “Cảm ơn anh, tôi cảm thấy vô cùng ấm áp, tôi không còn là người cô đơn nữa.”

Lời nói của con người không biết chừng có thể lừa người khác, nhưng ngôn ngữ cơ thể lại có thể gỡ bỏ lớp mặt nạ. Trong lần tư vấn này, vị khách từ hoài nghi tới thẳng thắn, cánh tay chị ấy đã cung cấp cho tôi nhiều thông tin, cũng giúp tôi tìm thấy lối vào thế giới nội tâm của chị ấy.

Mở rộng vòng tay, trao cho nhau những cái ôm ấm áp, thế giới này sẽ tràn ngập tình yêu.

Xòe lòng bàn tay bạn ra

Những động tác rất nhỏ của bàn tay cũng phản ánh trạng thái tâm lý của một người khi nói chuyện. Nếu muốn có được sự khen ngợi và chiếm lòng tin của người khác, bạn cần xòe lòng bàn tay ra cho đối phương xem, biểu đạt sự thẳng thắn và đón nhận của bản thân.

Sophie cầm kế hoạch kinh doanh tới tìm giám đốc. Cô ấy dùng bàn tay chỉ nội dung từng điểm, còn cánh tay che khuất nội dung khác. Giám đốc của cô ấy biết rõ động tác tay như vậy có nghĩa là gì, bèn hỏi: “Đối với nội dung này, tôi còn muốn bàn bạc thêm với cô, trước tiên, chúng ta hãy nghe ý kiến của cô đi nhĩ.” Sophie rất ngưỡng mộ giám đốc, vì ông ấy giống cô, còn những điểm chưa ưng ý. Sophie thẳng thắn trình bày ý kiến của bản thân, chứ không giống kiểu ầm ức bày tỏ sự bất mãn. Khi bàn tay Sophie một lần nữa đặt lên bản kế hoạch kinh doanh, nó đã được hướng lên trên và xòe ra.

Khi đọc nguội, chúng ta cần chủ động quan sát đối phương, như thế mới có thể làm chủ cục diện. Trong ví dụ này, lòng bàn tay được mở rộng, bày tỏ sự thẳng thắn của bản thân, đồng ý nói chuyện với đối phương; còn lòng bàn tay hướng xuống dưới để che giấu điều gì đó, chứng tỏ muốn cự tuyệt.

Khi nói chuyện với người khác, bạn thích đặt tay vào đâu? Hãy tưởng tượng nếu đặt tay trên vai đối phương? Bạn có nhớ lại được là đã từng có người làm thế với mình? Nếu như sắp đặt tay lên vai bạn, nhất định bạn sẽ cảm thấy có một luồng sức mạnh đang dâng lên; nếu bạn là nhân viên kinh doanh, tưởng tượng đặt tay lên vai khách hàng để bàn về sản phẩm, “Ồ, anh ấy là đối tác của tôi, có thể đặt tay lên vai anh ấy, đủ thấy quan hệ tốt đến nhường nào,” có cảm giác như vậy còn sợ không bán được hàng sao?

Chúng ta đều biết, khi chú chó làm nũng với chủ nhân sẽ để lộ bộ phận yếu nhất của nó – phần bụng, điều này cho bạn biết quả thực nó không có sự đề phòng, tuyệt đối nghe lời bạn. Tuy con người không tuyệt đối như vậy, nhưng vẫn có thể thông qua tư thế tay để truyền đạt tình cảm.

Điều cần ghi nhớ là, nếu không phải thực sự muốn cự tuyệt hoặc tẩy chay người khác, đừng đưa tay ôm ngực, hoặc giấu tay dưới gầm bàn.

Bài 3: Học được kỹ năng chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ

Trong phần trước, chúng ta đã làm sáng tỏ kỹ năng quan sát người khác và tự mình kiểm soát ấn tượng, bắt đầu từ bây giờ, chúng ta sẽ nghiên cứu làm thế nào để tiến hành biểu đạt ngôn ngữ.

Trong ngành nghiên cứu tâm lý học, đã có khá nhiều chuyên gia tầm cỡ tiến hành các nghiên cứu khác nhau liên quan tới kỹ năng biểu đạt ngôn ngữ, ví dụ những kỹ năng như ngôn ngữ NLP (lập trình ngôn ngữ tư duy), chuyển đổi ngôn ngữ... Trong khi Hiroyuki Ishii, người sáng lập ra thuật đọc nguội lại nghiên cứu tương đối ít về những kiến thức kể trên, điều này dẫn tới đại bộ phận những người yêu thích thuật đọc nguội thiếu sự rèn luyện mang tính hệ thống đối với các kỹ năng ngôn ngữ.

Trải nghiệm ngôn ngữ

Thuật đọc nguội nhấn mạnh, khi giao tiếp, chúng ta buộc phải dựa trên lập trường của đối phương để xây dựng một loạt hình ảnh mang tính hiệu quả, dẫn dắt trải nghiệm tâm lý tích cực của đối phương. Nói cách khác, ý nghĩa của tiến hành biểu đạt ngôn ngữ không phụ thuộc vào ý đồ của bản thân chúng ta mà phụ thuộc vào việc có thể khơi gợi đối phương phản hồi ra sao.

Quân đội hai bên đang giao chiến, một tòa thành bị quân địch tấn công vây hãm, tình hình nguy cấp. Tình hình chiến sự ngày càng diễn biến xấu đi, quân đội bảo vệ thành bắt đầu thiếu hụt lương thực và nước uống. Binh sĩ giữ thành được huấn luyện công phu dù chết đói cũng không chịu đầu hàng. Bọn họ quyết định dùng máy bắn đá bắn nốt số lương thực còn sót lại về phía quân địch đang đóng ngoài thành để cười nhạo chúng. Quân địch ngoài thành cũng đang chết đói chết khát, thấy số lương thực từ trên trời rơi xuống, cho rằng quân đội giữ thành lương thảo dồi dào, đến nỗi muốn vớt xuống đây một ít để chế nhạo chúng. Cứ như vậy, những binh sĩ vây hãm thành bỗng chốc vô cùng chán nản, thất vọng, buộc phải từ bỏ kế hoạch tấn công, vội vàng rút đi.

Ví dụ này đã minh chứng một cách hình tượng rằng khi sử dụng ngôn ngữ đọc nguội, chúng ta nên quan tâm tới cảm giác của đối phương hơn nữa, đạt đến trình độ khéo léo thông qua kỹ năng biểu đạt tác động tới niềm tin của người khác. Trong nghiên cứu tâm lý học, kỹ năng này chính là mô thức bộ khung ngôn ngữ trong NLP, thông qua việc chuyển đổi ngôn ngữ để ảnh hưởng, thậm chí thay đổi trải nghiệm ngôn ngữ của một người.

Trong kỹ thuật bộ khung ngôn ngữ kiểu này, lời nói không chỉ miêu tả trải nghiệm tâm lý mà còn thường xuyên thiết kế bộ khung mang tính chỉ dẫn cho trải nghiệm ngôn ngữ. Trong loại hình tổ chức ngôn ngữ này, lời nói sẽ đặt một số cảm thụ trải nghiệm tâm lý vào vị trí nổi bật(3) và làm suy yếu một phần trải nghiệm khác, từ đó tạo dựng sự trải nghiệm.

Ví dụ, chúng ta thường sử dụng một số liên từ như: “tuy nhiên,” “nhưng,” “hơn nữa,” ... khi chúng ta tiến hành liên kết suy nghĩ và trải nghiệm bằng những từ ngữ khác nhau, cảm giác thu được là hoàn toàn khác nhau. Chúng ta hãy tổ hợp hai câu văn ngắn “hôm nay chơi rất vui vẻ,” “ngày mai phải đi làm rồi,” trải nghiệm một chút, giống như hình minh họa 2 – 5.

Hôm nay chơi rất vui vẻ, nhưng ngày mai phải đi làm rồi.	Hôm nay chơi rất vui vẻ, hơn nữa ngày mai phải đi làm rồi.	Hôm nay chơi rất vui vẻ, tuy nhiên ngày mai phải đi làm rồi.
---	---	---

Hình 2 – 5: Trải nghiệm sự liên kết bằng những từ ngữ khác nhau

Trong ba mô thức biểu đạt ngôn ngữ kể trên, nếu có người nói: “Hôm nay chơi rất vui vẻ, nhưng ngày mai phải đi làm rồi,” điều này sẽ khiến chúng ta nghĩ nhiều hơn tới việc ngày mai phải đi làm, mà xem nhẹ sự thật hôm nay chơi rất vui. Nếu dùng “hơn nữa” để liên kết, tức: “Hôm nay chơi rất vui vẻ, hơn nữa ngày mai phải đi làm rồi,” mức độ nhấn mạnh hai sự việc sẽ tương đương nhau. Nếu như nói “Hôm nay chơi rất vui vẻ, tuy nhiên ngày mai phải đi làm rồi,” rõ ràng đã nhấn mạnh trải nghiệm tích cực “Hôm nay chơi rất vui vẻ.”

Đây chính là công năng bộ khung của ngôn ngữ. Người biết ăn nói, dù là một chuyện không tốt đẹp gì, cũng biết tận dụng kỹ năng này để miêu tả trải nghiệm tâm lý tích cực cho đối phương, đây cũng là biện pháp thực hiện hiệu quả thuật đọc nguội.

Trong cuộc sống hàng ngày, các loại hình giao tiếp và biểu đạt đa dạng thường kèm theo quá trình thiết lập bộ khung và chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ. Ví dụ “Anh đã làm rất tốt, tuy nhiên vẫn còn một số sai sót,” “Anh đã làm rất tốt, hơn nữa vẫn còn một số sai sót,” “Anh đã làm rất tốt, nhưng vẫn còn một số sai sót,” trải nghiệm tâm lý mang đến cho đối tượng giao tiếp cũng giống như sự biến đổi mẫu câu “chơi rất vui vẻ” được miêu tả ở phần trước.

Trong chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ, dùng “nhưng” sẽ không ngừng làm tổn thương trải nghiệm tâm lý tích cực. Những chuyên gia đọc nguội ưu tú cố gắng tránh từ này mà sử dụng nhiều hơn các liên từ hoặc từ chuyển tiếp mang tính tích cực. Ví dụ “Bạn nhất định có thể thành công trong việc này, nếu bạn cố gắng hơn nữa.” Thầy Hiroyuki Ishii đã biến cấu trúc câu này thành một dạng mô thức biểu đạt đọc nguội dễ đánh trúng tâm lý đối phương, thường được nhiều thầy bói rơm sử dụng. Lời nói như vậy sở dĩ có thể được đối phương thừa nhận là vì có tính định hướng tích cực, đem đến cho đối tượng giao tiếp sức mạnh to lớn. Nó dùng quan hệ nhân quả liên kết hai trải nghiệm tâm lý “thành công” và “cố gắng.” Tuy “cố gắng” không khiến người ta mong ngóng như vậy, nhưng do đặt “thành công” vào phần trước trải nghiệm, khiến câu văn này mang tính động cơ mạnh mẽ, kích thích chủ nghĩa lý tưởng trong suy nghĩ con người.

Nếu chúng ta chuyển đổi hai mô thức trải nghiệm này thành “Nếu bạn cố gắng hơn nữa, nhất định việc này sẽ thành công.” Ý nghĩa sẽ hoàn toàn khác đi, điều này cho chúng ta biết, khi tổ chức bộ khung ngôn ngữ, nhất định cần đặt trải nghiệm quan trọng vào phần khung quan trọng để dẫn dắt tư duy tích cực trong nội tâm con người, thúc đẩy sự giao lưu tích cực.

Như đã đề cập trong phần trước, trong quá trình thực hiện đọc nguội, chúng ta cần sử dụng thận trọng từ “nhưng,” vì nó sẽ kích thích trải nghiệm tiêu cực. Khi chúng ta đứng trước nhu cầu như vậy, có thể đơn giản sử dụng “tuy nhiên” tiến hành chuyển đổi bộ khung, để dẫn dắt đối tượng giao tiếp quan tâm nhiều hơn tới phương diện tích cực. Ví dụ “Hôm nay, chúng ta có thể ở cùng nhau là niềm hạnh phúc, nhưng ngày mai còn chưa biết ra sao.” Có thể thay đổi thành “Hôm nay, chúng ta có thể ở cùng nhau là niềm hạnh phúc, tuy nhiên ngày mai còn chưa biết ra sao.”

Dùng ngôn ngữ thay đổi trải nghiệm

Trong thuật đọc nguội, biểu đạt ngôn ngữ giống như quan sát nét mặt và tự mình kiểm soát ấn tượng đều là một biện pháp giao tiếp nhằm khiến đối phương tin tưởng mình, từ đó xây dựng mối liên hệ sâu sắc về mặt tâm lý giữa hai bên.

Để học tập tốt hơn kỹ năng ngôn ngữ chuyển đổi bộ khung này, chúng ta hãy trải nghiệm thông qua ví dụ sau:

“Quả thực tôi rất chú tâm rồi, bạn có biết tôi kiên trì bao lâu rồi không? Thế nhưng, ai bảo anh ấy không thích tôi chứ, lại còn luôn khiến tôi tổn thương. Tôi rất đau lòng.”

Đây là lời tự bạch của một cô gái yêu đơn phương. Khi chúng ta đứng trước biểu đạt ngôn ngữ như vậy, những câu trả lời khác nhau sẽ có ảnh hưởng ra sao?

Thông qua việc thay đổi ý đồ, dẫn dắt đối phương

Nếu hy vọng đối phương kiên cường hơn, chúng ta có thể lái câu nói của đối phương tới ý đồ tích cực, để giảm bớt nỗi đau thương của đối phương và chiếm được thiện cảm từ phía họ.

“Khi cảm nhận được nỗi đau thương trong lòng, bạn có thể đọc sách và vẽ tranh để giúp bản thân trở nên kiên cường và xuất sắc hơn.” (Ý đồ tích cực: kiên cường và xuất sắc).

“Bạn có thể tạm thời gác tình cảm này sang một bên, dồn hết tâm trí vào một việc mà bạn thích.” (Ý đồ tích cực: làm một việc mà bạn thích).

Thông qua định nghĩa lại phương hướng, dẫn dắt đối phương

Chúng ta có thể chuyển đổi những từ ngữ tiêu cực mà con người sử dụng trong giao tiếp thành những từ ngữ tích cực có nghĩa gần giống để giảm bớt nỗi đau thương.

“Tôi nghĩ bạn nên thoát khỏi tình cảnh này, tại sao phải khiến bản thân mình trở thành người chịu thiệt thòi cơ chứ!” (chuyển đổi “không thích tôi, luôn khiến tôi tổn thương” thành “không làm người chịu thiệt thòi nữa”).

“Đây là một sự trưởng thành, một quá trình thử thách, thời gian sẽ giúp bạn thay đổi tất cả.” (chuyển đổi “không thích tôi, luôn khiến tôi tổn thương” thành “một sự trưởng thành, một quá trình thử thách”).

Thông qua việc liên hệ với kết quả tích cực, dẫn dắt đối phương

“Tôi nghĩ bạn đã biết rõ đối phương không thích mình, lại luôn khiến bạn tổn thương, chỉ cần bạn kiên trì với lập trường của mình, sau này, bạn sẽ không còn bị tổn thương, cũng có thể khiến bản thân trở nên vui vẻ hơn.” (thông qua việc hiểu rõ tình cảnh hiện nay, giúp bản thân kiên trì với lập trường của mình, không còn bị tổn thương).

Thông qua việc phân loại xuống dưới, dẫn dắt đối phương

Phân loại xuống dưới là mô thức biểu đạt tiến hành phân tích tình cảnh trong ngôn ngữ, nó có thể thúc đẩy chúng ta từng bước phá vỡ trải nghiệm ngôn ngữ ban đầu của đối phương.

“Bạn có thể nghĩ thật kỹ, anh ta bắt đầu không thích bạn từ khi nào, còn nữa, anh ta khiến bạn tổn thương trong hoàn cảnh nào, như vậy có lẽ bạn sẽ tìm ra biện pháp giải quyết.”

Phân giải “không thích” ban đầu thành “không thích từ bao giờ,” “khiến bạn tổn thương” phân giải thành “khiến bạn tổn thương trong hoàn cảnh nào” để giảm nhẹ và ứng phó với cảm xúc đau thương ban đầu.

Ngữ pháp này thường phát huy tác dụng tốt trong đàm phán thương mại hoặc bán hàng.

Khách hàng: “Tôi không thích dòng sản phẩm này lắm.”

Nhân viên bán hàng: “Vậy sao, ngài không thích kiểu dáng hay màu sắc của nó.”

Thông qua phân loại hướng lên, dẫn dắt đối phương

Phân loại hướng lên thông qua việc ám thị một số tình cảnh tương đối lớn, dẫn dắt trải nghiệm tâm lý tích cực hơn so với niềm tin ban đầu của đối phương.

“Đau thương thường đồng nghĩa với việc thức tỉnh, nó sẽ mang lại sức mạnh tiến bước cho tâm hồn. Thế mới nói, nhận thức được nỗi đau khổ trong lòng là khởi đầu của sự thay đổi.” (Trong câu văn trên, chúng ta từng bước phân loại hướng lên “đau thương” thành “thức tỉnh,” “sức mạnh” và “thay đổi.”)

“Đối diện với một tình yêu không trọn vẹn sẽ khiến chúng ta nhận thức rõ bản chất của tình yêu, giúp chúng ta tìm thấy tình yêu chân chính trong tương lai.” (Trong câu văn trên, chúng ta đã từng bước phân loại hướng lên “đau thương” thành “không trọn vẹn,” “nhận thức rõ bản chất,” “tình yêu chân chính.”)

Kỹ thuật chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ

Học được kỹ năng biểu đạt ngôn ngữ bộ khung sẽ khiến giao tiếp trở nên hiệu quả hơn, có thể đạt đến trình độ tùy ý điều chỉnh và khống chế trải nghiệm tâm lý của đối tượng giao tiếp, nắm chắc tâm lý đối phương, bởi vì nó sẽ quyết định cảm nhận và chủ đề nào thuộc phạm vi giao tiếp, cảm nhận và chủ đề nào có thể lặt bỏ loại bỏ.

Ngôn ngữ bộ khung chủ yếu dùng để thay đổi quan điểm cố hữu trong suy nghĩ của đối tượng giao tiếp, lồng ghép những quan điểm và trải nghiệm có lợi cho việc liên hệ tình cảm, từ đó xây dựng lòng tin giữa hai bên. Thuật đọc người chính là mô thức giao tiếp phát huy tối đa kỹ năng này.

Đổi hướng từ bộ khung vấn đề sang bộ khung kết quả

Khi chúng ta giao tiếp với người khác, thường nói “đừng mãi uồn nấn vấn đề mà hãy quan tâm hơn tới việc sẽ thực hiện nó ra sao.” Câu nói này chính là ví dụ điển hình về việc đổi hướng từ bộ khung

vấn đề sang bộ khung kết quả. So với “bộ khung vấn đề,” “bộ khung kết quả” phần nhiều xuất phát từ định hướng mang tính xây dựng và cũng dễ được người khác thừa nhận hơn.

Thông thường, bộ khung vấn đề nhấn mạnh những trải nghiệm như “xảy ra vấn đề gì,” “nên tránh điều gì” và “trách nhiệm của ai,” dẫn tới việc mô thức ngôn ngữ này không được yêu thích. Trong khi đó, bộ khung kết quả tập trung vào kết quả và hiệu quả mong đạt được, coi khả năng tích cực trong tương lai là mục tiêu hướng đến, thỏa mãn nhu cầu trải nghiệm trong nội tâm con người và cũng dễ được người khác thừa nhận hơn. Như biểu 2 – 1 minh họa sự chuyển đổi giữa bộ khung vấn đề và bộ khung kết quả.

Biểu 2 – 1: Bộ khung vấn đề và bộ khung kết quả

Bộ khung vấn đề	Bộ khung kết quả
Xảy ra sai sót gì	Muốn đạt được thứ gì
Vì sao lại phát sinh vấn đề	Nỗ lực vì mục tiêu như thế nào
Nguyên nhân nào dẫn tới tình trạng này	Thực hiện nó bằng con đường nào
Là ý của ai? Ai chịu trách nhiệm về việc này.	Còn nguồn nhân lực và vật lực nào có thể điều phối

Trong mô thức ngôn ngữ bộ trần thuật kiểu vấn đề thành câu tiêu, khiến thông tin tiêu cực hơn thông qua chuyển đổi bộ

khung kết quả, chuyển đổi câu trần thuật kiểu định hướng mục cũng trở nên tích cực và ôn hòa khung.

Trong bối cảnh ngôn ngữ như vậy, bất cứ vấn đề nào cũng có thể chuyển đổi thành cơ hội và thách thức, ví dụ “Tôi thất tình rồi” có thể chuyển đổi thành “Có thể bắt đầu một cuộc tình mới;” “Tôi mắc sai lầm trong công việc” có thể chuyển đổi thành “Công việc của tôi còn có cơ hội thăng tiến tương đối lớn.”

Điều này cho chúng ta biết là cần thường xuyên duy trì ngữ cảnh giao tiếp tích cực, từ đó định hướng cho đối tượng giao tiếp. Tuy rằng trong giao tiếp, chúng ta không thể xóa bỏ tầm quan trọng của vấn đề, nhưng sa đà vào vấn đề dễ kích thích tâm trạng chán nản, ủ dột. Khi chúng ta đặt kết quả và khát vọng vào vị trí trải nghiệm đầu tiên sẽ thôi thúc bản thân tìm được biện pháp giải quyết tốt hơn.

Thay đổi kích thước bộ khung, dẫn dắt trải nghiệm nội tâm

Hồi nhỏ, chúng ta thường cãi nhau với bạn vì những chuyện nhỏ nhặt, nhưng bây giờ nghĩ lại, thấy có một số trải nghiệm tốt đẹp. Đó là vì đặt những chuyện thời thơ ấu vào trường đoạn thời gian hiện nay, thông qua thay đổi kích thước bộ khung thời gian, làm loãng trải nghiệm về mặt không tốt của sự việc.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Ngán tận cổ rồi, ngày nào tôi cũng gặp phải những con người và sự việc như vậy.”

Sau khi kéo dài bộ khung: “Thực ra cũng không có gì, sự đày đoạ bây giờ, chờ vài năm sau sẽ thành gia tài lớn.”

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Quả thực tôi rất chú tâm rồi, bạn biết tôi theo đuổi lâu rồi không? Thế nhưng, ai bảo anh ta không thích tôi chứ, lại luôn khiến tôi tổn thương. Tôi rất đau lòng.”

Sau khi kéo dài bộ khung: “Chỉ cần thời cơ đến, gặp một người khác, cũng có thể dần quên đi người mà mình từng yêu si mê, say đắm.”(4)

Có một số nhân viên bán hàng trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, thường thông qua chuyển đổi kích thước bộ khung, tác động tới khả năng phán đoán của khách hàng để đạt mục đích hoàn tất việc giao dịch.

Một cặp vợ chồng cùng đi xem nhà, bà vợ ưng một căn hộ nghỉ dưỡng, nhưng ông chồng chê đắt.

Nhân viên bán hàng lịch sự hỏi: “Xin thưa, ngài ở bên đó được bao lâu rồi ạ?”

“Ít nhất cũng hơn 30 năm rồi, tôi thì muốn sống nốt quãng đời còn lại ở đó.”

“Được, số tiền ngài có là 200 nghìn đô-la, trong khi giá của căn hộ này là 380 nghìn đô-la. Như vậy, nếu dùng mức giá chênh lệch 180 nghìn đô-la trước đó chia cho 30, mỗi năm cần bao nhiêu tiền vậy?”

“Sáu nghìn đô-la.”

“Tiếp tục chia cho 12 tháng thì sao ạ?”

“Năm trăm đô-la.”

“Một tháng năm trăm đô-la, vậy một ngày cần bao nhiêu tiền?”

“Nếu như vậy thì, mười bảy đô-la.”

“Ngài bằng lòng bỏ ra mười bảy đô-la mỗi ngày để có một người vợ lạc quan vui vẻ, hay là tiết kiệm chút tiền này để ngày ngày phải đối diện với một bà vợ buồn rầu, u uất.”

“Dĩ nhiên là về thứ nhất.” Khách hàng vui vẻ trả lời.

Thay đổi tình cảnh hoặc ý nghĩa, dẫn dắt trải nghiệm nội tâm

Chúng ta hãy lĩnh hội những lời răn của Phật chứa đựng trí tuệ cuộc sống, tìm hiểu mô thức ngôn ngữ trong bộ khung tình cảnh này:

Có người hỏi: “Tại sao trên thế gian có nhiều chuyện đáng tiếc như vậy?”

Phật đáp: “Nếu không có sự tiếc nuối, thì dù con có nhiều hạnh phúc hơn nữa cũng chẳng thể cảm thấy vui vẻ.”

Có người hỏi: “Tại sao tuyết luôn rơi khi con cảm thấy đau thương nhất.”

Phật đáp: “Mùa đông tức là quá khứ, lưu lại chút ký ức.”

Người đó lại hỏi: “Tại sao mỗi lần tuyết rơi đều vào những đêm con không để ý?”

Phật đáp: “Khi lơ là, con người luôn bỏ lỡ rất nhiều điều tốt đẹp thật sự.”

Người đó hỏi tiếp: “Vậy vài ngày sau liệu tuyết còn rơi nữa không.”

Phật đáp: “Đừng chỉ nhắm nhăm vào một mùa như vậy, bỏ lỡ mùa đông năm nay, sang năm mới biết trân trọng.”

Một sự việc có thể xem xét từ hai khía cạnh, thông qua việc thay đổi tình cảnh hoặc ý nghĩa có thể dẫn dắt rất tốt đối phương, khiến đối phương nảy sinh trải nghiệm ngôn ngữ tích cực. Ví dụ “trẻ con nghịch ngợm, bướng bỉnh” có thể chuyển thành “trẻ con hoạt bát, đáng yêu;” “khó chịu vì bạn gái rồi việc gọi điện theo dõi”, có thể chuyển thành “có một cô gái luôn quan tâm bạn từng giờ từng phút, lo nghĩ cho bạn là niềm hạnh phúc.”

Chuyển phê bình thành quan tâm, dẫn dắt trải nghiệm tích cực

Các chuyên gia giáo dục từng nói, phê bình chỉ khiến bọn trẻ không hư thêm, chứ không có tác dụng khiến chúng ngoan lên. Quy luật này vẫn thích hợp đối với thế giới người lớn. Trong quá trình thực hiện đọc nguội, cố gắng không dùng những từ ngữ mang tính phê bình mà chuyển thành câu hỏi thể hiện sự quan tâm, như thế sẽ khiến đối phương xuất hiện trải nghiệm cảm xúc tích cực. Như biểu 2 – 2 thể hiện sự chuyển đổi giữa biểu đạt kiểu phê bình với câu hỏi thể hiện sự quan tâm.

Biểu 2 – 2: Phê bình chuyển thành quan tâm

Biểu đạt kiểu phê bình	Chuyển thành câu hỏi thể hiện sự quan tâm
Đây là một sự lãng phí	Hãy nghĩ xem làm cách nào để sử dụng hiệu quả hơn nguồn tài nguyên
Làm thế nào mới có thể tránh khỏi sai lầm đấy	Biện pháp nào có thể hoàn thành việc này một cách nhẹ nhàng, chính xác
Số vốn của dự án này quá cao	Làm thế nào mới có thể đảm bảo dự án này kinh tế, thiết thực
Đây quả thực là một ý định ngu dốt	Làm thế nào để thể hiện tốt hơn trí tuệ của chúng ta đấy
Anh có thể thất thực một chút được không	Anh định làm thế nào để thực hiện việc này dễ dàng hơn

Chuyển bộ khung bất khả thi thành bộ khung “giống như”

Kỹ năng chuyển đổi bộ khung “giống như” là thể hiện trải nghiệm chưa được thực hiện thành trải nghiệm “giống như” đã được thực hiện.

“Bạn có thể thử thực hiện theo phương pháp này, trong đầu tưởng tượng như thể nó đã được thực hiện thành công.”

“Bạn có thể xem xét vấn đề này bằng thái độ cảm thông, như thể trước đây hai người chưa từng xảy ra tranh chấp.”

“Bạn có thể tưởng tượng người lạ đứng trước mặt mình là bạn cũ lâu năm chưa gặp và nói chuyện với họ.”

Mô thức bộ khung “giống như” đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình thực hiện đọc nguội. Thầy Ishii nhấn mạnh, trong quá trình thực hiện đọc nguội, cần coi đối phương là người độc nhất vô nhị, cảm thấy hân hoan trước mọi thứ thuộc về đối phương. Đây là sự trải nghiệm bộ khung “giống như” trong tình cảnh.

Hình thức chuyển đổi đơn giản mà hiệu quả

Tiêu chuẩn đọc nguội thành công là khiến đối phương tin tưởng tuyệt đối vào những điều mình nói, nhanh chóng chiếm được lòng tin của người khác. Để làm được điều này, chúng ta buộc phải sử dụng những kỹ thuật bộ khung ngôn ngữ khác nhau, cấy ghép vào bộ não đối phương trải nghiệm cảm xúc tích cực, phá vỡ bức tường ngăn cách giữa hai tâm hồn.

Robert Dilts, chuyên gia NLP đẳng cấp quốc tế từng tiến hành nghiên cứu và quy nạp một cách có hệ thống mô thức giao tiếp này. Trong nội dung phần trước, tôi đã giới thiệu một số kỹ năng chuyển đổi bộ khung. Để giới thiệu hoàn chỉnh hơn những kỹ năng ngôn ngữ này, phần dưới đây là sự chắt lọc các kỹ thuật chuyển đổi bộ khung khác có liên quan tương đối chặt chẽ tới việc thực hiện thuật đọc nguội để mọi người tham khảo.

Hướng suy nghĩ con người tới mục tiêu tích cực

Trong giao tiếp, điều con người quan tâm nhất chính là bản thân họ. Bằng kỹ năng hoán vị, chúng ta có thể tác động tới niềm tin và ý thức của người khác. Trong quá trình này, chúng ta buộc phải thông qua kỹ năng chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ hướng sự chú ý của đối phương tới những mục tiêu và trải nghiệm thành công đằng sau ý niệm tiêu cực.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tôi đã kiên trì quan niệm giá trị này được mười năm rồi, bây giờ rất khó thay đổi.”

Bộ khung ngôn ngữ này có thể biểu đạt bằng hình vẽ, như minh họa tại hình 2 – 6:



Hình 2 – 6: Trải nghiệm tâm lý trước khi chuyển đổi bộ khung

Chuyển đổi bộ khung 1: “Rất vui mừng khi nghe anh đánh giá chân thực, khách quan về bản thân như vậy.” (“rất khó thay đổi” chuyển thành thái độ “chân thực, khách quan” với ý tích cực).

Chuyển đổi bộ khung 2: “Giữ nhận thức tích cực đối với việc thay đổi quan niệm giá trị là điều rất quan trọng. Trên thực tế, điều chúng ta cần biết rõ là phải làm gì để thay đổi quan niệm giá trị này.” (tiếp tục chuyển đổi trải nghiệm ở phần trước thành ý đồ tốt “nhận thức tích cực”).

Chúng ta hãy tiến hành giải thích hai loại hình trải nghiệm tâm lý chuyển đổi bộ khung bằng hình vẽ, như minh họa tại hình 2 – 7.



Hình 2 – 7: Trải nghiệm tâm lý sau khi chuyển đổi bộ khung

Trong mô thức bộ khung ngôn ngữ này, ví dụ “Tôi đã duy trì tình cảm này lâu như vậy, bây giờ quả thực rất khó dứt bỏ” có thể chuyển thành “Điều đáng vui mừng là, anh có thể tôn trọng cảm giác trong lòng, giữ lòng tin khiến người khác khâm phục trong chuyện tình cảm,” “Đối với chuyện tình yêu, giữ thái độ chân thành, trung thực với lòng mình rất đáng quý. Chính vì vậy, chúng ta có thể nghĩ rất cục nên làm thế nào mới có thể giúp bản thân không đắm chìm trong phiền não.”

Định nghĩa lại, hướng tới trải nghiệm tích cực

Phương pháp thứ hai để chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ có thể được hoàn thành thông qua việc định nghĩa lại một số từ khóa, dùng những từ có ý nghĩa gần giống nhưng mang tính tích cực hơn để thay thế cho những từ mang tính tiêu cực ban đầu.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tôi đã duy trì tình cảm này lâu như vậy, bây giờ quả thực rất khó dứt bỏ.”

Chuyển đổi bộ khung 1: “Đúng vậy, đối với một số việc mà anh giữ chặt không muốn buông tay, có thể thử thách thức bản thân rồi bỏ nó.”

“Duy trì lâu như vậy” chuyển thành “giữ chặt không muốn buông tay.”

“Rất khó dứt bỏ” chuyển thành “thử thách thức bản thân rồi bỏ nó.”

Chuyển đổi bộ khung 2: “Tôi hiểu muốn thay đổi tình trạng mối quan hệ trong một thời gian ngắn luôn khiến bản thân suy tính thiệt hơn.”

“Tình cảm” chuyển thành “tình trạng mối quan hệ.”

“Rất khó dứt bỏ” chuyển thành “muốn thay đổi.... luôn suy tính thiệt hơn.”

Trải nghiệm tâm lý của chuyển đổi bộ khung giống như minh họa tại hình 2 – 8.



Hình 2 – 8: Trải nghiệm tâm lý của chuyển đổi bộ khung

Bằng việc so sánh dẫn dắt đối tượng giao tiếp nhận thức lại

Đây cũng là một phương pháp đi từ con đường nhỏ tới nơi tươi sáng. Trong quá trình thực hiện đọc nguội, nếu vận dụng thành thực kỹ năng chuyển đổi bộ khung này, chúng ta không những có thể tạo dựng bầu không khí tích cực mà còn có thể thể hiện khiếu hài hước của bản thân.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tôi đã duy trì tình cảm này lâu như vậy, bây giờ quả thực rất khó từ bỏ.”

Chuyển đổi bộ khung 1: “Tình yêu chỉ theo ý mình giống như môn chạy marathon, chạy càng lâu càng mệt mỏi, cuối cùng vẫn phải đổi diện với đích đến.”

Chuyển đổi bộ khung 2: “Nếu tình yêu bị người khác xem nhẹ như làn gió thoảng, vậy cho dù bạn có đủ tự tin, điều thu được cuối cùng chỉ là sự nản chí.”

Tiến hành chuyển hóa kết quả, thu được trải nghiệm hoàn toàn mới

“Lục Tổ đàn kinh” ghi lại chuyện luận đàm giữa pháp sư Tuệ Năng (vị tổ đời thứ sáu của Thiền tông) với hai nhà sư: Khi đang giảng kinh, gió thổi làm cờ Phật khê phất phơ. Một nhà sư nói, gió thổi; nhà sư còn lại nói, cờ bay. Hai nhà sư tranh luận gay gắt. Pháp sư Tuệ Năng đứng ra phân giải, nói đó là do cái tâm của hai người đang động.

Trong quá trình thực hiện đọc nguội, chúng ta cũng có thể thông qua phương pháp này để thay đổi trải nghiệm tâm lý của đối tượng giao tiếp.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tôi đã kiên trì quan niệm giá trị này được mười năm rồi, bây giờ rất khó thay đổi.”

Chuyển đổi bộ khung 1: “Không cần thay đổi quan niệm giá trị của bạn, chỉ có điều nên đổi mới nó cho hợp với thời cuộc mà thôi.”

Chuyển đổi bộ khung 2: “Vấn đề chẳng phải cần hay không cần thay đổi quan niệm giá trị mà là quan niệm giá trị của bạn và con người bạn trên thực tế có thống nhất với nhau hay không?”

Về vấn đề kỹ năng chuyển đổi bộ khung ngôn ngữ và chuyển hóa kết quả nhằm thay đổi thế giới quan. Robert Dilts cũng có những cách làm tuyệt vời, tuy khác biệt nhưng đều phát huy hiệu quả như nhau.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tôi kiên trì quan niệm giá trị này được mười năm rồi, bây giờ rất khó thay đổi.”

Chuyển đổi bộ khung: “Con người đều trưởng thành từ sự khổ đau, hãy thử nghĩ xem, sau khi cố gắng thay đổi, anh sẽ trở thành một người hoàn toàn mới.”

Xem xét lại từ đầu, xây dựng trải nghiệm mới

Xem xét lại sự thật mà nội tâm cảm nhận được, rút ra sự thật từ góc độ vượt qua bản thân để xây dựng niềm tin mới cho đối tượng giao tiếp.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tôi không tin tưởng anh, hơn nữa, chúng ta cũng không hề thân thiết.”

Sau khi chuyển đổi bộ khung: “Khi muốn trò chuyện thoải mái với một người xa lạ, bạn sợ nhất điều gì, điều gì khiến bạn tỏ ra thiếu tự tin như vậy?”

Phá vỡ bộ khung, xây dựng nhận thức hoàn toàn mới

Giao tiếp giữa con người với nhau, cái gọi là giới hạn tâm lý chỉ là vì hai người xa lạ, không có tiếng nói chung. Nếu như trong quá trình giao tiếp, chúng ta có thể vượt qua bộ khung ban đầu, xây dựng nhận thức mới cho đối phương, quan hệ giữa hai người tự khắc sẽ được nâng lên tầm cao mới.

Trước khi chuyển đổi bộ khung: “Tâm trạng của tôi hiện nay tốt hay xấu cũng không liên quan gì tới anh, tôi dựa vào đâu để tin rằng anh sẽ giúp tôi trở nên vui vẻ?”

Sau khi chuyển đổi bộ khung: “Có lẽ em rất muốn thay đổi tâm trạng hiện nay, trải nghiệm cảm giác trời biển mê mông, chỉ có điều thiếu mất một người đẹp trai phong độ nhất vũ trụ như anh cùng em trò chuyện mà thôi.”

Trong giao tiếp xã hội, phương pháp biểu đạt phá vỡ bộ khung có thể nhanh chóng giúp hai bên tìm được tiếng nói chung.

Học sinh A tới trường làm thủ tục nhập học, bố mẹ cậu ta đi cùng. Trong khi đó, bạn cùng phòng với cậu ta đi một mình, tự trải giường nằm bên cạnh. Học sinh A rất khâm phục người bạn cùng phòng, khâm phục bố mẹ cậu ấy có thể để con mình độc lập như vậy, cảm thấy vô cùng xấu hổ. Khi cậu ta nói ra suy nghĩ như vậy với đối phương, người bạn cùng phòng đáp: “Bạn ngưỡng mộ tôi độc lập, còn tôi thì ngưỡng mộ gia đình bạn thật đầm ấm.”

Câu trả lời của người bạn cùng phòng đã phá vỡ bộ khung ngôn ngữ ban đầu, đem đến trải nghiệm hoàn toàn mới cho đối tượng giao tiếp.

Bài 4: Một câu nói đánh trúng tâm lý đối phương

Thuật đọc ngụy thực sự có hiệu quả ở chỗ một câu nói đánh trúng tâm lý đối phương và xây dựng được mối liên hệ tâm lý tin tưởng lẫn nhau trong nháy mắt. Kỹ năng quan sát, kỹ năng thể hiện, kỹ năng bộ khung ngôn ngữ mà chúng ta rèn luyện trong phần trước đều phục vụ cho mục tiêu này và tiếp tục tăng cường quan hệ lòng tin giữa hai bên.

Bí mật của chủ đề trò chuyện chiếu lệ

Có một số câu nói rất chung chung, dường như áp dụng vào trường hợp nào cũng chuẩn xác, thế nhưng đối phương có thể bị dẫn dắt, cho rằng câu nói đó đánh trúng suy nghĩ của anh ta. Xét từ kỹ năng bộ khung ngôn ngữ, không gian bộ khung ngôn ngữ như vậy đủ lớn, vì vậy, trải nghiệm mà nó khơi gợi có thể bao gồm tâm lý của tuyệt đại bộ phận con người.

“Bạn từng có một mối tình khiến mình vô cùng vương vấn chứ?”

Câu nói này có thể đều đúng khi áp dụng với mỗi cá nhân trong cuộc sống. Một mối tình, có thể là tình yêu, tình bạn, cũng có thể là tình đơn phương. Tóm lại, trong quá trình trưởng thành của mỗi người, dù ít dù nhiều đều trải qua những chuyện như vậy.

Chính vì vậy, khi chúng ta trò chuyện với đối phương, nếu nhắc tới những chủ đề trò chuyện như vậy, chắc chắn đối phương sẽ cảm thấy bạn nói trúng suy nghĩ anh ta, từ đó nhìn bạn bằng con mắt khác. Kiểu chủ đề trò chuyện có thể đúng với tất cả mọi người như vậy trong thuật đọc ngụy được gọi là “chủ đề trò chuyện chiếu lệ.” Khi thực hiện chủ đề trò chuyện chiếu lệ, buộc phải thêm vào những kỹ năng đã được giới thiệu trong phần trước như quan sát nét mặt, kiểm soát ấn tượng, đạt đến trình độ lấy sự giả dối che lấp sự thật.

Khi thiết kế chủ đề trò chuyện chiếu lệ, buộc phải nhắm vào từng nhóm người khác nhau, dựa vào những đặc trưng như: tính cách, thân phận, địa vị xã hội, nghề nghiệp,... để vận dụng linh hoạt.

Đứng trước người cao tuổi, hãy nói như sau:

Điều người già quan tâm thường là con cháu, nghỉ ngơi, hoạt động tại khu dân cư, câu cá... Khi nói chuyện với các cụ, chúng ta có thể tìm kiếm chủ đề từ một số phương diện như:

“Con trai bác coi như đã có chút thành tựu, hồi bé cậu ta rất nghịch ngợm phải không ạ?”

“Hiện nay, bác sống rất an nhàn, trước đây, bác cũng từng trải qua không ít khó khăn, phải không ạ?”

Đứng trước đàn ông tuổi trung niên, hãy nói như sau:

Đàn ông tuổi trung niên, sự nghiệp đang ở thời kỳ nở rộ, nhưng cũng chịu gánh nặng gia đình, do đó, họ sẽ dành nhiều sự quan tâm tới các chủ đề như con cái, gia đình, sự nghiệp, tin tức thời sự nổi bật,...

“Anh rất say mê với sự nghiệp của mình, đôi khi cũng cảm thấy lo lắng cho con cái.”

“Tuy sự nghiệp hiện nay của ngài thành công rực rỡ, nhưng cũng gặp không ít trở ngại đúng không ạ?”

Đứng trước phụ nữ tuổi trung niên, hãy nói như sau:

Đối với đa số phụ nữ tuổi trung niên, họ thường quan tâm những vấn đề như con cái, gia đình, thời trang, điện ảnh, mỹ phẩm, quan hệ xã hội,... Khi giao tiếp, lựa chọn những chủ đề gặp mặt sau đây có thể kích thích nhiệt tình trò chuyện của họ:

“Con trai chị rất có triển vọng, hồi bé cu cậu chắc cũng nghịch ngợm phải biết nhỉ?”

“Bộ cánh này của chị thật đẹp, trong tủ quần áo còn nhiều bộ đẹp hơn thế này đúng không?”

Đứng trước nam thanh niên, hãy nói như sau:

Nam giới độ tuổi thanh niên tràn đầy sức sống, rất năng nổ, say mê các hoạt động vui chơi giải trí. Họ thích quan tâm tới những thông tin như kết bạn, thể thao, điện ảnh, du lịch,...

“Anh rất quan tâm bạn bè, nhưng đôi lúc cũng có sự hiểu lầm, đúng vậy không?”

“Anh rất tích cực, có chí tiến thủ, đôi lúc lại cảm thấy bản thân chưa thật sự cố gắng?”

Đứng trước nữ thanh niên, hãy nói như sau:

Con gái tuổi thanh niên ngoài việc giỏi phát hiện nét đẹp trong cuộc sống và theo đuổi phương pháp sống nhàn nhã, còn có hướng phấn đấu, chí tiến thủ khá mạnh mẽ, do đó, họ dành nhiều sự quan tâm cho những chủ đề như dạo phố, mua sắm, làm đẹp, ăn mặc, nghỉ ngơi dưỡng sức,... Bắt đầu từ những chủ đề như vậy luôn có thể kích thích sự hứng thú rất lớn của họ:

“Bạn rất muốn đi dạo phố, nhưng trong lòng lại cảm thấy bản thân nên nghỉ ngơi dưỡng sức, phải vậy không?”

“Bạn xinh đẹp như vậy mà vẫn chăm chỉ trang điểm trước khi ra khỏi nhà sao?”

Đứng trước nam thiếu niên, hãy nói như sau:

Đối với nam giới độ tuổi thiếu niên, theo đuổi xu hướng thời thượng, yêu thích sự mạo hiểm là bản tính của họ. Chủ đề họ quan tâm phần nhiều là nữ diễn viên, điện ảnh, liveshow ca nhạc, khám phá, làm đom,.... Đưa những chủ đề như vậy vào câu chuyện, sẽ giảm bớt hành vi phản đối và ánh mắt thiếu thiện cảm của họ.

“Kiểu tóc mới của cậu rất sành điệu, chỉ có điều thường xuyên bị người nhà phản đối đúng không?”

“Luôn muốn khám phá, nhưng lại cảm thấy sợ hãi trước thế giới lạ lẫm bên ngoài, đúng không?”

Đứng trước các thiếu nữ, hãy nói như sau:

Thiếu nữ tuổi thanh xuân vốn yêu cái đẹp, sùng bái thần tượng, thích xem các chương trình giải trí. Điều họ quan tâm là thời trang, làm đẹp, nam diễn viên, điện ảnh, phim truyền hình,... Đưa những chủ đề như vậy vào cuộc trò chuyện sẽ kích thích tính tích cực tham gia giao tiếp của họ.

“Mỗi lần nhìn thấy quần áo mới đều muốn mua, nhưng lại sợ chi tiêu quá đà, cảm giác đó thật kỳ lạ phải không?”

“Cho dù thường ngày bố mẹ quản rất chặt, nhưng vẫn thường xuyên xem trộm phim Hàn Quốc ở nhà đúng không?”

Hiệu ứng Barnum được nhắc tới khi mới bắt đầu cuốn sách chính là sức hấp dẫn của chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Nếu như bạn không biết bắt đầu câu nói đầu tiên ra sao, thì đây là một thử nghiệm không tồi.

Những câu nói đơn giản như vậy tại sao lại có sức mạnh đánh lừa đối phương? Từ hiệu ứng Barnum có thể biết, khi nói chuyện, con người sẽ thể hiện ba đặc trưng dưới đây, và đây cũng là nguyên do vì sao “chủ đề trò chuyện chiếu lệ” có thể mượn chủ đề để phát biểu chính kiến.

* Nguyên lý cụ thể hóa

Người ta thường thiên về việc chuyển hóa những ngôn ngữ và thông tin khái quát hóa thành ví dụ thực tế cụ thể để lý giải. Ví dụ, khi nghe đối phương nói, trên một số phương diện bạn quá nghiêm khắc với bản thân, bạn sẽ vắt óc suy nghĩ để tìm ra một số vấn đề mình quá nghiêm khắc với bản thân nhằm “cụ thể hóa” nhận xét trên.

* Nguyên lý Gestalt

Con người thường cảm thấy không thoải mái trước trạng thái không hoàn chỉnh, không rõ ràng, đồng thời tính toán bổ sung và hoàn chỉnh nó.

Đứng trước vấn đề “Đôi khi bạn sẽ có cách nghĩ không thực tế cho lắm,” khi bạn định trả lời, đã kịp cân nhắc và bổ sung cách nghĩ không thực tế đó, để hoàn thành quá trình giao tiếp này.

* Nguyên lý chủ quan

Con người có xu hướng áp đặt những điều người khác nói vào bản thân mình.

Đối với một số chủ đề, cho dù đối phương quả thực không muốn rơi vào “cái bẫy” như vậy, cho rằng sự miêu tả đó không liên quan gì tới bản thân mà đang nói về người khác, nhưng khi nghe những lời như vậy, anh ta chẳng cầm lòng được đã áp đặt vào bản thân.

Thầy bói nói như vậy

Tại sao có rất nhiều người tin tưởng thầy bói, hơn nữa còn cho rằng bọn họ quả thực nói rất chính xác? Bởi vì thầy bói sau khi chiếm được lòng tin của chúng ta mới bắt đầu thực hiện trò lừa gạt. Loại hình tâm lý này có thể quy về:

Vì chúng ta tin những điều thầy bói nói là chính xác, nên những lời ông ta nói là chính xác.

Tại sao lại nói như vậy? Trong mục “bí mật của thầy bói” trong phần trước đã từng nói, nhiều khi thầy bói chỉ gọi khơi những tiếng nói từ trong sâu thẳm tâm hồn chúng ta. Hay nói rõ hơn, trước khi chúng ta đi xem bói, luôn nghe thấy một số người nói “thầy này phán rất chuẩn,” “ông ấy quả thực đã phán đúng chuyện nọ chuyện kia của tôi,” điều này đã giả thiết sẵn một trải nghiệm trong tâm lý chúng ta bị cuốn vào tình cảnh của đối phương. Dưới ánh hào quang như vậy, khi chúng ta xin sự giúp đỡ của đối phương, sẽ tích cực phối hợp với đối phương để hoàn thiện những điều ông ta nói.

“Gần đây có phải anh lo lắng chuyện gì nên mới phân tâm như vậy?”

“Không, tôi vừa giải quyết thành công một khó khăn kỹ thuật, còn được công ty trao thưởng nữa!”

“À, vậy sao? Có lẽ anh đã lơ là một số việc, vì quá chuyên tâm giải quyết khó khăn trên.”

“Lơ là?” (Dáng vẻ trầm ngâm suy nghĩ)

“Gần đây có bị người nhà than phiền không, nói anh không đoái hoài gì tới chuyện gia đình chẳng hạn?”

“Hình như là không, người nhà rất ủng hộ tôi!”

“Có lẽ còn một số việc anh chưa phát hiện ra?”

“Nếu ông nói như vậy, hình như tôi nhớ ra mấy hôm trước bà xã đã lặng lẽ lau nước mắt khi tôi ngủ, lẽ nào vì chuyện này sao?”

“Đúng rồi, chắc chắn anh đã lơ là một số chuyện!”

Thầy bói cứ từng bước, từng bước gọi mở để bạn tự nói ra như vậy và còn khiến bạn tin tưởng tuyệt đối. Trong tình huống giao tiếp từng bước tiến sâu này, “cách hỏi thăm uyển chuyển” chính là công cụ thường dùng. “Cách hỏi thăm uyển chuyển” chỉ việc trong câu hỏi ẩn giấu ngữ khí thăm dò, giả vờ rằng bản thân mình đã hiểu rõ tình hình của người đi xem bói, từ đó giao tiếp với đối phương bằng phương pháp gần gũi, mềm mại.

“Anh rút được quẻ như vậy, phải chăng đã nhớ ra điều gì?”

“Trên quẻ bói ám thị anh “luôn tự đấu tranh với lòng mình,” anh có thể nhớ lại một sự việc nào đó luôn ám ảnh mình không?”

“Bộ bài Tarot này ám thị anh mang vận... có nghĩa gần đây anh xảy ra chuyện gì phải không?”

Khi đọc được những câu như thế, bạn sẽ quên mất định hướng của nó rất chung chung, ngược lại cảm thấy vô cùng thân thiết, từ đó nói ra bí mật trong lòng. Khi thầy bói phán “anh luôn tự đấu tranh với lòng mình,” nếu đang mâu thuẫn với bạn gái, có thể bạn sẽ buột miệng: “Tôi đang cân nhắc có nên chia tay bạn gái hay không?” vậy là thầy bói đã hoàn thành một lần coi bói thần kỳ.

Trên thực tế, không chỉ riêng thầy bói, trong cuộc sống, chúng ta cũng có thể dựa vào phương pháp biểu đạt này để tìm hiểu thông tin về đối tượng giao tiếp, từ đó cùng đối phương xây dựng mối liên hệ tâm lý sâu sắc hơn. Những mẫu câu hỏi tương tự như dưới đây:

“Sao lại trở nên ... như vậy?”

“Vấn đề.... anh biết nó có nghĩa gì không?”

“Việc... chỉ điều gì vậy?”

“Anh hiểu rõ nó có nghĩa gì?”

“Việc... đúng hay không?”

“Nhắc tới ý nghĩa của việc ... trong cuộc sống của bạn?”

Câu hỏi phủ định có thể sử dụng

Trong kỹ năng thuật đọc ngụy, có một phương pháp nêu câu hỏi kiểu phủ định, bất luận nói đúng hay không đều có thể hiểu là nói đúng.

“Lẽ nào (ngiêng đầu ra vẻ suy nghĩ) chưa ai nói em rất giống một đóa hoa hồng có gai?”

“Ồ, chưa có ai cả, tại sao, em rất hiền lành, sao lại “có gai” nhỉ?”

“Anh vừa nhìn đã biết em rất hiền lành, anh đâu có nói em là người không thể tiếp cận mà chỉ nói trong lòng em muốn tự bảo vệ bản thân.”

“Ồ, cũng đúng.”

Khi chúng ta muốn hiểu rõ về đối phương, nhưng lại không biết anh ta rốt cuộc là người như thế nào, dùng câu hỏi phủ định làm chủ đề trò chuyện chiều lệ là một biện pháp tuyệt vời. Khi đối phương cảm thấy bất ngờ, đồng thời chủ động giải thích nội dung còn thiếu trong câu hỏi phủ định, chắc chắn họ đã rơi vào bẫy.

Trong công việc, chúng ta cũng có thể hỏi như vậy:

“Giám đốc X gần đây chẳng phải bận ba công tác khắp nơi vì công ty sao?”

“Đúng vậy, nếu chỉ phải chạy đôn chạy đáo khắp nơi đã đành, đằng này tôi còn phải quay về công ty để tuyển nhân viên.”

“Ồ, ra thế, quả thực ngài đã dốc hết tâm huyết vì công ty? Vừa khéo chúng tôi cũng làm công tác phân phối nguồn nhân lực, ngài xem chúng ta có thể hợp tác với nhau hay không, chúng tôi sẽ giúp ngài tuyển chọn một số nhân viên phù hợp.

Nhân viên kinh doanh chỉ khi nào biết rõ nhu cầu của khách hàng mới có thể tiếp tục triển khai chiến thuật marketing. Khi mới gặp đối phương lần đầu, có thể dùng câu hỏi phủ định như vậy để

tìm hiểu thông tin, sau đó tiếp tục thực hiện sách lược marketing, khiến đối phương không thể cảm nhận được bạn đang chào bán sản phẩm mà như thể ta đang tâm sự với họ.

Chỉ cần giỏi biến đổi, câu hỏi phủ định dạng này có thể dùng trong mọi hoàn cảnh giao tiếp, hơn nữa thử lần nào cũng đúng.

A: “Gần đây, quan hệ của anh với mọi người không phát sinh vấn đề gì chứ?”

B: “À, vẫn tốt. Chỉ có điều hơi hục hặc với bố mẹ.”

A: “Bố mẹ luôn hết lòng vì con cái, tuy nhiên đôi khi chưa chắc đã đúng, thậm chí còn cản trở sự phát triển của con cái.”

B: “Đúng vậy, tôi không muốn làm việc tại thành phố nơi bố mẹ tôi đang sinh sống, vì làm như vậy tôi sẽ ỷ lại, nhưng họ cương quyết giữ tôi lại.”

A: “Tôi nghĩ anh hiếm khi rời xa người thân và sống độc lập phải không?”

B: “Đúng vậy, sao anh biết, thậm chí hồi đại học tôi còn chọn trường ở tỉnh để thường xuyên về nhà.”

A: “Chính vì vậy, điều đó mới khiến anh buồn phiền, trong lòng anh muốn thay đổi, thực ra bản thân anh có thể quyết định, điều khiến anh do dự thực ra là nỗi sợ hãi.”

B: “Thực ra, tôi cũng biết lời nói của bố mẹ không đóng vai trò quyết định, bản thân tôi mới là người quyết định cuối cùng.”

Bắt đầu từ câu hỏi phủ định, tránh khả năng nói sai, đợi sau khi đối phương đưa ra câu trả lời khẳng định, tiếp tục với chủ đề trò chuyện chiều lẹ, như vậy dễ dàng gọi mở nổi lòng đối phương.

Tỷ lệ nói không trùng bằng “không”

Vấn đề phủ định, trong câu nghi vấn có công năng bộ khung kép, khiến cho trong quá trình giao tiếp, chúng ta có thể nói trùng tâm lý đối phương với khả năng cao nhất. Dưới đây, chúng ta có thể dựa vào “Xem ra anh rất mệt mỏi, có phải bị ốm rồi không?” để lý giải kết cấu bộ khung của mẫu câu này, như minh họa tại hình 2 – 9.



Hình 2 – 9: Công năng bộ khung kép của vấn đề phủ định trong câu nghi vấn

Trong bộ khung ngôn ngữ này, nếu “bị ố” là trải nghiệm tích cực, vậy “có phải bị ố rồi không” là trải nghiệm tiêu cực của nó, tổ hợp hai mặt tích cực và tiêu cực chúng ta sẽ thu được mô thức câu hỏi phủ định cuối cùng, cũng có tính bao quát.

..... chẳng phải sao?

Chẳng phải bạn bè thường nói anh.....?

Anh không có.... chẳng phải.....?

Nếu như vậy... không phải...?

Anh sẽ không lo lắng quá nhiều vì việc... chứ?

Những câu hỏi phủ định hoặc nghi vấn kiểu như vậy dùng trong cuộc sống và công việc hàng ngày, có thể cùng đối phương xây dựng tình huống giao tiếp tốt đẹp một cách tự nhiên.

“Xem ra anh rất mệt mỏi, có phải bị ố rồi không?”

“Không có, tôi đang chờ một người.”

Nghe được câu trả lời như thế, có nghĩa chưa nói trúng suy nghĩ đối phương. Vậy làm thế nào để cứu vãn hình ảnh bản thân? Thực ra rất đơn giản:

“Là như vậy, chờ đợi quả thực là một việc khiến người ta sốt ruột.”

Cứ như vậy, bằng việc dùng câu hỏi phủ định hay nghi vấn để thăm dò, đối phương không cảm nhận được chúng ta nói trúng hay không, cũng có nghĩa chúng ta đã nói trúng.

Chỉ một câu nói đánh trúng nỗi phiền muộn của đối phương

Tâm sự hoặc nỗi phiền muộn của một người, bất luận là chuyện lớn hay chuyện nhỏ, khi chưa được giải quyết, tâm trạng rất dễ tiết lộ ngọn nguồn của nó. Một chuyên gia đọc ngụy thư minh chỉ cần vận dụng một chút kỹ năng hỏi thăm liền dễ dàng nắm bắt tâm lý, chiếm được lòng tin của đối phương.

Thực ra rất đơn giản, nỗi phiền muộn của một người phần nhiều không nằm ngoài phạm vi sau: quan hệ giữa người với người, tiền bạc, mục tiêu sống và sức khỏe. Các vấn đề thường gặp của con người như tình yêu, công việc, gia đình được phân loại thuyết minh như biểu 2 – 3.

Biểu 2 – 3: Phân loại thuyết minh tình yêu, công việc, gia đình

Biểu 2 – 3 chỉ nêu ví dụ và phân thường gặp, thực ra phân loại phải là duy nhất, ví dụ “bố mẹ cũng có thể quy về quan hệ giữa trình độ người, chỉ cần giải lý cũng có thể quy về bốn phạm vi

Khi đọc nguội, chúng ta có thể các chủ đề như “quan hệ giữa “mục tiêu sống,” “sức khỏe.” Khi ta có thể dự báo trước loại hình tùy theo diễn biến của cuộc trò

định.
“Có phải anh gặp vấn đề gì trong khung)

“Không, tôi chỉ đang cân nhắc có hay không.” (vượt ra ngoài giả

“Vấn đề này liên quan khá nhiều đến người nhà anh phải không?” (quay trở về giả thiết bộ khung)

“Cũng có một phần nguyên nhân như vậy, tôi đang suy nghĩ có nên về quê ở gần bố mẹ hay không.” (bị nói trúng)

“Chẳng phải anh muốn tiếp tục công việc hiện nay hay sao?”

“Tôi đến tìm anh cũng vì chuyện này, ở đây tốt hơn ở quê, tôi đang do dự nên tiếp tục công việc ở đây hay về quê bắt đầu lại từ đầu.”

“Anh đang lo lắng điều gì vậy? Thực ra trong lòng anh đã có câu trả lời, chỉ có điều chưa đủ can đảm để đưa ra quyết định.”

“Có thể nói như vậy, là vì tôi...”

Đây chính là cách thăm dò khéo léo, bắt đầu từ “xung quanh,” thông qua việc từ từ dò hỏi, nắm bắt thông tin, đến khi đối phương cảm thấy tin tưởng, giải bày nỗi lòng thì mọi việc cũng trở nên dễ dàng.

Trong tình yêu, hai bên nam nữ cũng có thể sử dụng cách này.

Nữ: “Cưng à, sức khỏe của anh có gì bất ổn phải không?”

Nam: “Không, sức khỏe của anh rất tốt, tuần trước công ty vừa kiểm tra sức khỏe một loạt rồi.”

	Phương diện tình yêu	Phương diện công việc	Phương diện gia đình
Quan hệ giữa người với người	Hai bên cãi vã, chiến tranh lạnh; hai bên đang buồn phiền không biết khi nào kết hôn	Mâu thuẫn với sếp, đồng nghiệp, người nhà không ủng hộ công việc hiện nay	Người nhà luôn thúc giục mình kết hôn, buồn phiền vì con cái không chăm chỉ học hành
Tiền bạc	Đòi tiền, rống toí rói; không mua nổi nhà, đối phương bất mãn	Lương quá thấp, không có tiền làm thêm giờ, thôi việc rồi, đang tìm công việc mới	Luôn ngửa tay xin tiền bố mẹ, tiền mình kiếm ra không đủ tiêu
Mục tiêu sống	Không hiểu nhau, tính yếu bết tấc, không mua nổi nhà, đối phương bất mãn	Muốn thay đổi công việc khác xem sao, cần nhắc có nên học nâng cao hay không	Bố mẹ không ủng hộ mình đi làm xa; vì yêu cầu công việc, hai người cách xa nhau
Sức khỏe	Đối phương hoặc bản thân sức khỏe kém; xa cách ngăn trướng, khi mặt gặp rất mệt mỏi	Công việc quá vất vả, áp lực; nghỉ lễ hoặc những kỳ du lịch bị cắt bỏ	Sức khỏe người thân có vấn đề; người thân gặp tai nạn

loại những nỗi phiền muộn trong bảng biểu cũng không không ủng hộ mình đi làm xa” người với người. Trong quá giải vấn đề, bất cứ sự việc nào kể trên.

bắt đầu câu chuyện xoay quanh người với người,” “tiền bạc,” bắt đầu cuộc trò chuyện, chúng nỗi phiền muộn của đối phương, chuyện, sau đó từng bước xác

giao tiếp xã hội?” (giả thiết bộ

nên về quê phát triển sự nghiệp thiết bộ khung)

Nữ: “Ý em là, anh cau mày, có phải trong lòng đang cảm thấy rất nặng nề không?”

Nam: “Cũng đúng, gần đây công việc bận rộn quá, đến thời gian nghỉ cuối tuần như bình thường còn bị xáo trộn, đã rất lâu không được nghỉ ngơi, thư giãn rồi.”

Trong quá trình đọc nguội như vậy, cô gái đã mở rộng vấn đề “sức khỏe” thành “áp lực tâm lý,” cũng có nghĩa nói trúng ý “không được nghỉ ngơi, thư giãn” của chàng trai. Giao tiếp như vậy giống như một quá trình từ “giả thiết bộ khung” đến “vượt ra ngoài bộ khung” rồi lại “quay trở về bộ khung.”

Tuy không phải lần nào cũng có thể điều chỉnh bộ khung ngôn ngữ thuận lợi như vậy, từ đó đạt mục đích nói trúng tâm lý đối phương, nhưng chỉ cần chúng ta sử dụng thành thục kỹ năng ngôn ngữ, đồng thời thông qua kỹ năng quan sát sắc mặt được giới thiệu trong phần trước để nắm bắt suy nghĩ đối phương, từ đó nói những lời khôn khéo, xác suất nói trúng vẫn rất cao.



CHƯƠNG III. CHIẾM ĐƯỢC LÒNG TIN CỦA ĐỐI PHƯƠNG TRONG CHỚP MẮT

Điều tuyệt diệu của thuật đọc ngụị không chỉ nằm ở chỗ khi gặp mặt, ngay câu nói đầu tiên đã đánh trúng tâm lý đối phương mà còn có thể giúp bạn chiếm lấy thiện cảm, lòng tin của đối phương trong nháy mắt, mở ra một mối quan hệ tình cảm tốt đẹp.

Bài 1: Nói trúng tương lai của đối phương

Mỗi người đều có ước mơ của riêng mình, cho dù đôi khi ước mơ đó không sát với thực tế, nhưng nó vẫn dẫn dắt tâm hồn của người đó tiến về tương lai. Chúng ta đã có thể nói trúng suy nghĩ của đối phương, vậy ngại gì không phối hợp với nhu cầu tâm lý ước mơ của con người, thông qua kỹ năng đọc ngụị, nói trúng tương lai đối phương.

Nói như vậy mới chính xác

Trong phần trước, chúng tôi đã giới thiệu làm cách nào đánh trúng tình hình hiện tại và nỗi phiền muộn của đối phương chỉ bằng một câu nói, xây dựng lòng tin ban đầu. Trong nhiều trường hợp, người đọc ngụị vẫn cần nói trúng tương lai của đối phương mới có thể lay động tâm hồn và trở thành người bạn tâm giao của đối phương.

Nói trúng tương lai đối phương xem ra có vẻ huyền hoặc, trên thực tế cũng có bí ẩn nhất định, đây chính là “phương pháp tiên đoán mơ hồ” trong thuật đọc ngụị. Thầy Hiroyuki Ishii gọi nó là “phương pháp tiên đoán khôn khéo,” trên thực tế, sự khôn khéo của nó chẳng qua là biểu đạt mơ hồ về đối tượng được tiên đoán, đối phương tự bổ sung những nội dung được nói trúng sau đó, để đạt mục đích nói trúng.

Lý giải câu nói này tốn chút công sức. Nói rõ ràng hơn thì trước tiên không cần đảm bảo lời tiên đoán tuyệt đối chính xác, vì trên thực tế cũng không làm được, mà cần đảm bảo chắc chắn không cho đối phương cơ hội chứng minh những lời tiên đoán đó là sai lầm.

Điều này rất dễ thực hiện, ví dụ:

Ví dụ 1: “Tuần này, anh sẽ trúng xổ số trị giá 5 triệu tệ.” (lập tức phải có căn cứ chứng minh)

Ví dụ 2: “Có thể anh không cảm nhận được, một quý nhân đang lại gần anh, trong tương lai một ngày sau, ông ấy sẽ giúp anh giải quyết khó khăn trước mắt.” (không dễ chứng minh)

Câu nói trong ví dụ 2 được quá nhiều thầy bói sử dụng thường xuyên. Thứ nhất, người ra sao được coi là quý nhân, biểu đạt rất mơ hồ, có lẽ là một khách hàng tốt, một người bạn, một người thầy... đều có khả năng; còn có tương lai một ngày sau, thời gian cũng rất mơ hồ. Phương pháp tiên đoán mơ hồ này có xác suất nói trúng rất cao.

Phương thức tạo câu như vậy cũng có thể phát huy vai trò thần bí của nó trong đời sống chúng ta:

“Tới đây, công việc kinh doanh của anh sẽ có cơ hội cứu vãn, chỉ cần anh bình tĩnh, chắc chắn có thể nắm bắt nó.”

“Có một chàng trai thầm thương trộm nhớ em từ lâu, cậu ta không dám tỏ tình, nhưng gần đây, cậu ta chuẩn bị lấy hết dũng khí thổ lộ nỗi lòng với em, em cần thử thách cậu ta.”

“Mùa đông năm nay, sức khỏe của anh nhiều khả năng sẽ có chút vấn đề, nếu anh không chú ý giữ gìn sức khỏe, khả năng đó là khó tránh khỏi.”

Sở dĩ phương pháp tiên đoán mơ hồ có thể phát huy sức hút thần kỳ của nó là vì có quan hệ mật thiết với đặc điểm ký ức mang tính lựa chọn của con người. Nghiên cứu tâm lý học thu được kết quả, ký ức của con người thông thường chỉ có thể ghi nhớ những thông tin có lợi cho bản thân, hoặc chỉ ghi nhớ những thông tin mà bản thân muốn ghi nhớ, còn những thứ khác bị lãng quên rất nhanh. Từ đó có thể rút ra kết luận, ký ức cũng chưa hẳn đã là chân tướng của sự thật, cũng có khả năng bị cắt xén, hoặc là sự thật cục bộ được tô son, trát phấn.

Phương pháp tiên đoán mơ hồ cũng lợi dụng chức năng tái gia công của ký ức, một khi chúng ta nói trúng việc gì đó của đối phương, ký ức sẽ thể hiện sự thừa nhận mạnh mẽ, còn những nội dung nói không trúng sẽ bị coi nhẹ.

Thuốc bôi trơn cảm xúc

Hãy tưởng tượng một cảnh tượng như sau: Khi bạn nói chuyện với một người, đối phương hết lần này tới lần khác nói trúng suy nghĩ của bạn, khi đó có phải bạn càng muốn anh ta nói nhiều hơn một chút, vì bạn đã bị anh ta hấp dẫn, bạn đã rơi vào tình huống do anh ta sắp đặt từ trước, đồng thời còn chủ động dùng sự thật cụ thể để hoàn thiện biểu đạt mơ hồ của anh ta.

“Thời gian sắp tới, sức khỏe của anh có khả năng sẽ xấu đi, anh cần chú ý cải thiện thói quen ăn uống.”

“Mấy ngày hôm nay tinh thần của tôi không được tốt, lẽ nào vì nguyên nhân trên?” Bạn sẽ nghĩ như vậy.

“Tôi hối hận rồi, tại sao lại lựa chọn lĩnh vực không phải sở trường của mình để làm cần câu cơm cả đời cơ chứ?”

“Thế giới này vốn dĩ đã không có chuyện tốt và xấu tuyệt đối, anh thử nghĩ xem, có bao nhiêu người chẳng phải đắm đầu vào những lĩnh vực sở đoản của mình đấy.”

“Anh nói cũng phải, tuy nói người thông minh không bao giờ nuối tiếc việc đã qua, nhưng cũng có nhiều người quay đầu là bờ.

“Đúng vậy. Tôi tin rằng chỉ cần trong lòng anh đã nắm rõ phương hướng, sau này mọi việc sẽ tốt dần lên.”

Câu nói “chỉ cần... sau này sẽ,” tuy hiện nay đối phương còn chưa đưa ra quyết định, chỉ cần tiền đề “nắm rõ phương hướng” được thành lập, câu nói này sẽ là dự đoán chính xác. Kết hợp tương lai

được dự đoán với cuộc sống thường ngày, không những góp phần nâng cao chất lượng giao lưu, mà còn có thể giao tiếp thành công với người khác. Hãy xem ví dụ dưới đây:

Nam: “Thường thì bao lâu em tẩy lông mày một lần?”

Nữ: “Uhm, cũng không thường xuyên lắm, em không quá chú ý vấn đề này.”

Nam: “Ồ, chẳng trách lông mày của em giống như chổi phất trần ấy.”

Nữ: “Anh nói vậy có ý gì, tại sao lại giống như chổi phất trần chứ.”

Nam: “Tại nó tua rua tứ phía, không thống nhất. Cho nên, gần đây có phải em gặp chuyện phiền muộn gì không?”

Nữ: “Chuyện như vậy mà anh cũng biết nữa. Gần đây em đang đau đầu vì chuyện lên chức.”

Nam: “Chỉ cần làm việc chuyên tâm, chắc chắn may mắn sẽ đến với em.

Những lời nói trên sẽ giúp đối phương có cảm giác an toàn, cũng khiến họ tin tưởng chúng ta hơn. Tuy nhiều khi không nghe thấy những lời khẳng định của đối phương, nhưng lòng tin của đối phương đã chứng minh chúng ta nói đúng.

“Có thể anh có rất nhiều bạn bè, hơn nữa trong số đó không thiếu những người bạn chân tình, nhưng trong sâu thẳm tâm hồn, anh vẫn có một khoảng lặng, chỉ có anh mới có thể bước vào khoảng lặng đó, chỉ mình anh biết sự tồn tại của nó.”

“Anh nói rất đúng. Tôi không thể phơi bày hết ý nghĩ của mình cho bàn dân thiên hạ, cho dù là những người vô cùng thân thiết, tôi cũng sẽ giữ lấy không gian của riêng mình, cho mình một chút cảm giác an toàn.”

Cho dù là người cởi mở đến đâu, cũng ít nhiều có những việc không muốn người khác biết. Áp dụng kỹ năng này để phỏng đoán suy nghĩ của đối phương, có thể giúp chúng ta nói trúng ý nghĩ của họ, hơn nữa sẽ không xảy ra sai sót.

Nếu đối phương không hề có phản ứng rõ ràng trước những lời bạn nói, tức chưa xảy ra, vậy phải làm sao? Mục đích của một người đọc người là chiếm lấy lòng tin của người khác, khi hai bên đã có lòng tin, như vậy mọi việc tiếp theo sẽ trôi chảy thuận lợi. Cho dù bạn chưa mở lời, đối phương vẫn một mực tin tưởng, vì lời bạn nói tuyệt đối không thể sai.

Một bạn nam muốn học chơi bóng chuyền, cậu ta rất muốn về cùng đội với đám bạn, nhưng lại biết rõ kỹ thuật cơ bản của mình quá tệ, sợ bạn bè không chấp nhận. Vì tâm lý như vậy, trong quá trình tập luyện, cậu ta ngày càng nhụt chí, cũng không có chút tiến bộ. Cậu ta cảm thấy bản thân chơi rất tồi, báo cáo với huấn luyện viên rằng muốn rút lui. Huấn luyện viên thực ra luôn dõi theo cậu ta, cảm thấy cậu ta rất có năng khiếu, chỉ có điều bản thân cậu ta không ý thức được. Huấn luyện viên nói: “Nếu chỉ vì lý do chưa thể chơi bóng tốt mà đã nói bản thân không tự tin, năng lực học tập kém, vậy sẽ có rất nhiều vận động viên bóng chuyền tồi, thực ra em vẫn chưa phát hiện sức mạnh

của bản thân.” Huấn luyện viên kèm cậu ta tập luyện những động tác cơ bản, giúp chàng trai thành thục và nắm vững kỹ thuật, cuối cùng, cậu ta tin tưởng tuyệt đối vào khả năng của mình.

Huấn luyện viên không hề nói rõ cậu ta phải làm thế nào, nhưng nghe ông ta nói, ý nghĩ “rút lui” tan biến, ngược lại sẽ khích lệ tinh thần tích cực phấn đấu của cậu ta.

Một câu nói của ai đó sẽ gợi mở cho chúng ta, khiến chúng ta thay đổi suy nghĩ ban đầu. Khi kế hoạch đã được quyết định từ trước thay đổi vì lý do đó, bạn sẽ cảm ơn người ta nói kịp thời, giúp bạn giữ lấy một cơ hội trong tương lai. Người đọc nguội có thể nói trúng suy nghĩ của bạn như vậy sẽ khiến bạn cảm thấy nói quá chuẩn.

Sức hấp dẫn của lời dự đoán

Suy nghĩ của một người có thể vận dụng kỹ năng phù hợp để thể hiện. Những lời “nói trúng” kể trên cũng giống như lời dự đoán, chỉ có điều lời dự đoán trên không chỉ bao gồm quá khứ, hiện tại, mà còn có cả tương lai.

Chuyên gia tư vấn: “Gần đây, anh đang cố gắng thích nghi với môi trường mới phải không?”

Khách hàng: “Không có, gần đây, tôi không có thay đổi gì cả.”

Chuyên gia tư vấn: “Thật vậy sao, có lẽ do anh không để ý, mọi thứ xung quanh đều đang thay đổi, cũng giống như chúng ta chỉ sau khi làm xong những việc thuộc phận sự của mình mới có thời gian rảnh rồi quan tâm tới những việc khác.

Khách hàng: “Cũng phải. Gần đây, tôi bận rộn với hoạt động nghiên cứu khoa học, sắp kết thúc rồi.”

Chuyên gia tư vấn: “Chỉ cần anh chú ý quan sát, sẽ phát hiện mỗi ngày đều khác nhau.”

Trong đoạn hội thoại trên, khi mới bắt đầu chuyên gia tư vấn không hề nói trúng đối phương, bằng việc điều chỉnh bộ khung ngôn ngữ, sử dụng kỹ năng tiên đoán mơ hồ tiếp tục mở rộng không gian trải nghiệm, khiến đối phương có cảm giác thực ra chuyên gia tư vấn vẫn hiểu rất rõ về mình.

Hiện nay, chúng ta đều bận rộn, cơ hội trò chuyện tâm tình với mọi người ngày càng hiếm hoi, mạng Internet đóng vai trò trung gian, trở thành diễn đàn giao lưu. Hãy xem nội dung cuộc trò chuyện dưới đây, cảm nhận sức hấp dẫn của thuật đọc nguội trong quá trình giao tiếp:

A: “Vừa thấy cậu nói chuyện trong chat room, bằng sự nhạy cảm tâm lý, tớ cảm giác cậu đang có tâm sự, có thể chia sẻ một chút không?”

B: “Uhm, cảm giác rất rối bời, không biết phải bắt đầu từ đâu.”

A: “Xem ra tâm trạng của cậu hiện nay rất tệ, giống như cuộn chỉ càng gỡ càng rối, tớ nghĩ có liên quan tới quan hệ xã hội phải không?”

B: “Ha ha. Cậu là người thật biết nói đùa, cũng rất thông minh.”

A: “Rất vui khi cậu nhận thấy như vậy, tớ rất thích mọi người đều vui vẻ, thoải mái.”

B: “Nhưng đôi lúc gặp phải một số chuyện quả thực khiến chúng ta không thể nở nụ cười.”

A: “Vậy hãy nói ra những điều khiến cậu không vui, chỉ cần còn có thể nói ra, chứng minh đó không phải chuyện khó giải quyết.”

B: “Tâm trạng của tớ luôn tốt, nhưng chuyện xảy ra trong hai năm trở lại đây khiến tớ thờ không ra hơi.”

A: “Là chuyện gì khiến cậu mệt mỏi như vậy?”

B: “Cậu biết không, đôi khi ánh mắt của người khác sẽ khiến cậu sợ hãi và thu mình lại.”

A: “Tớ cảm thấy hình như cậu rất chú ý ánh mắt của người khác, cho dù đôi khi là những việc làm theo nguyện vọng bản thân, nhưng vẫn rùng mình run sợ.”

B: “Cậu nói rất giống với suy nghĩ của tớ.”

A: “Đây có lẽ là một phần nỗi phiền muộn của cậu. Nhưng không phải nguyên nhân chính.”

B: “Cậu nói rất đúng, tớ phiền muộn vì một người. Tuy ở bên anh ấy, nhưng tớ cảm giác chỉ có một mình; đi công tác cũng một mình, muốn đi du lịch cũng một mình.”

A: “Cậu cảm thấy bản thân rất cô đơn, vì luôn chỉ có một mình.”

B: “Cậu nói như cảm giác của tớ hiện nay vậy.”

A: “Trong cuộc tình này, cậu đã hy sinh rất nhiều, cậu thích anh ta, làm nhiều việc vì anh ta, cũng không mong chờ đền đáp, nhưng trong thâm tâm, cậu hy vọng được thấu hiểu, được cảm thông, cho dù chỉ là một cái ôm, cậu sẽ cảm thấy vui vẻ và ấm áp.”

B: “Cậu nói quá chuẩn! Sao việc gì cậu cũng biết vậy.”

A: “Vì là bạn bè, có thể cảm nhận từng hơi thở của cậu, hơn nữa, tớ còn có cảm giác, sắp tới chỉ cần cậu chú ý quan sát thì chắc chắn sẽ gặp may mắn.”

Trong đoạn hội thoại trên, hết lần này tới lần khác, “dự đoán” của A đều đánh trúng tâm lý đối phương, khiến chúng ta cảm thấy khâm phục cậu ta. Khi thủ thỉ tâm tình với bạn bè, chúng ta có thể làm được như vậy không? Khi đối phương nghe thấy từng lời của bạn “nói trúng suy nghĩ của họ,” có thể cảm nhận quả thực bạn đang lắng nghe họ nói, quan tâm họ. Tích lũy những lời “nói trúng suy nghĩ” này, lòng tin của đối phương đối với bạn cũng ngày càng tăng.

Đó đều là từ ngữ thường dùng trong thuật đọc nguội, vận dụng nó hợp lý có thể giúp chúng ta nâng cao hiệu quả giao tiếp, khiến đối phương cảm động, đồng thời giành lấy sự tán thưởng và lòng tin của đối phương.

Bài 2: Bí mật của cùng chung chí hướng

Mỗi người đều có một niềm đam mê, có khuynh hướng nhận thấy người khác và mình cùng chung cảm nhận. Khi phát hiện người khác và mình có chung cảm nhận và thái độ, chúng ta sẽ thích họ.

Nữ kiệt Trương Ái Linh nói: “Tôi muốn bạn biết, trên thế giới này luôn có một người đang chờ đợi bạn, bất luận là khi nào, ở đâu. Dù sao bạn cũng biết, luôn có một người như vậy.” Giao tiếp giữa người với người, có thể đạt tới mức tâm đầu ý hợp là cảnh giới cao nhất.

Sức mạnh của ám thị

Thông qua ám thị, có thể tác động gián tiếp, hàm xúc tới tâm lý cũng như hành vi của bạn và đối phương, giúp nó phát huy hiệu quả đồng nhất với ám thị, đây cũng là một vấn đề buộc phải chú ý trong quá trình đọc nguội.

Một hôm, Hoth, chuyên gia tâm lý người Mỹ tới thăm người bạn Fred, nhưng không được tiếp. Hóa ra, những sai lầm trong công việc thời gian gần đây khiến Fred chịu áp lực nặng nề, ông ta cảm thấy mình hoàn toàn bất lực trước tình hình hiện nay. Một Fred với ý chí sa sút, tâm trạng nào nề không muốn gặp bất kỳ ai, bao gồm cả chuyên gia tâm lý nổi tiếng Hoth, ông ta cảm thấy việc tiếp khách sẽ khiến tâm trạng của mình tồi tệ hơn.

Nhưng chuyện rắc rối vẫn xảy ra, ông ta phải cùng sếp tham gia một hội nghị quan trọng. Để giữ miếng cơm, trong hội nghị, Fred vốn đang sầu nào buộc phải tỏ ra vui vẻ. Điều khiến ông ta cảm thấy bất ngờ là, sau khi đóng màn kịch cười tươi rói và trò chuyện rôm rả tại hội nghị ngày hôm đó, tâm trạng ủ dột của ông ta nhiều ngày qua bỗng nhiên sáng sủa hẳn lên, cuối cùng đã tìm lại được một Fred phong độ ngời ngời, hòa đồng, dễ gần như trước đây.

Đây chính là một dạng ám thị tâm lý. Trong giao tiếp giữa người với người, bất luận đối diện với người mình thích hay không thích, chúng ta đều phải không ngừng ám thị bản thân: “Tôi thích người này, tôi thích người này...” bằng việc nhắm đi nhắm lại nhiều lần để nhấn mạnh cảm xúc.

Thông thường, với những người mà chúng ta thực sự thích thì không cần đến ám thị tâm lý, vì suy nghĩ của chúng ta tự khắc đã xây dựng được niềm tin như vậy. Chỉ khi đối diện với những người mà mình không thích, thậm chí vô cùng căm ghét mới cần dùng đến kỹ năng ám thị như vậy. Nếu trong quá trình giao tiếp, chúng ta chủ động giải bày nỗi lòng, đem đến cho đối phương ám thị tích cực, sự phản hồi của đối phương tự nhiên cũng mang tính tích cực.

Chỉ sử dụng ám thị ngôn ngữ kể trên vẫn chưa đủ để xây dựng niềm tin hữu hảo, tích cực trong lòng đối phương, chúng ta còn buộc phải sử dụng bộ khung “giống như” trong ngôn ngữ bộ khung đã được giới thiệu tại phần trước để xây dựng trải nghiệm bộ khung hữu hảo hơn.

Giả sử bạn tới thăm một khách hàng vô cùng quan trọng, trong lòng bạn cảm thấy rất căng thẳng, lo sợ sẽ mắc phải sai lầm khi giao tiếp. Khi đó, bạn có thể sử dụng trải nghiệm tâm lý kết cấu bộ khung “giống như” để điều chỉnh trạng thái giao tiếp của mình.

Bạn có thể tưởng tượng khi gặp mặt khách hàng, hai người ôm nhau thân tình, đối phương vỗ vai bạn, bạn cũng vỗ vai đối phương, giống như đôi bạn cũ lâu năm không gặp nhau. Trong quá trình này, điều quan trọng không phải chỉ tưởng tượng tình huống bạn ôm đối phương mà còn phải tưởng tượng diễn biến nội tâm của bản thân, cảm giác sáng khoái đó.

Trong tiềm thức của bạn sẽ có cảm giác như sau: “Chúng tôi ôm nhau thân tình, bây giờ, chúng tôi đã là đôi bạn tốt có thể giải bày tất cả, tôi có thể nói chuyện thẳng thắn với anh ấy, cũng có thể thoải mái rồi.”

Tương tự, khi nói chuyện với lãnh đạo cấp trên, bạn cũng có thể vận dụng kỹ năng này.

Nhân viên X rất được lòng ông sếp có tính cách lập dị, rất nhiều đồng nghiệp cảm thấy khó hiểu, thi nhau hỏi cách cô ấy giao tiếp với sếp. Nhân viên X nói: “Thực ra, ban đầu tôi cũng cảm thấy rất sợ hãi khi phải nói chuyện với ông ấy, sau này ngồi nghĩ lại, chẳng nào cũng phải làm việc cùng nhau, chi bằng thay đổi cách suy nghĩ và trò chuyện với nhau.” Trước ánh mắt nghi hoặc của mọi người, cô ta nói tiếp: “Rất đơn giản, mỗi lần gặp ông ấy, tôi đều tưởng tượng thành một người bề ngoài tỏ ra vô cùng nghiêm khắc với tôi, thường xuyên quát mắng tôi, nhưng thực ra lại là người anh thường xuyên trêu đùa, bốn cợt, còn bày cho tôi những trò quỷ quái để đối phó với bố mẹ. Cứ như vậy, khi đối diện với sếp, tôi luôn cảm thấy vui vẻ, thoải mái, cười tươi như hoa. Sếp cũng tự nhiên cảm thấy vui vẻ và chỉ bảo cho tôi.”

Đó chính là dụng ý sử dụng bộ khung “giống như” nó sẽ phát huy sức mạnh to lớn trong nội tâm, thúc giục chúng ta bày tỏ nỗi lòng. Như thế, sau khi đối phương cảm nhận được sự chân thành và nhiệt tình, cũng sẽ giải bày tâm sự với chúng ta.

Tỏa ra ánh hào quang của sự tự tin

Nội tâm chúng ta, nếu chỉ “thoải mái” vẫn chưa được, nhất định phải tỏa ra ánh hào quang của sự tự tin” mới có thể nhanh chóng thu hút đối phương, giành lấy cơ hội trò chuyện thân tình với họ.

Có một người bạn từng nói với tôi, cậu ta rất khâm phục một bạn cùng lớp, hơn nữa đang học người đó cách làm ăn. Tôi hỏi cậu ta lý do tại sao. Cậu trả lời là: “Trên thực tế, người bạn đó cũng không giàu có lắm, việc làm ăn cũng không lớn, nhưng khi bàn chuyện hợp tác với các đại gia, cậu ta không hề lép vế, biểu hiện vô cùng tự tin, như thể bản thân cậu ta là một thành viên trong câu lạc bộ đại gia vậy.”

Làm cách nào để tỏa ra ánh hào quang của sự tự tin, đó là khâu quan trọng nhất trong quan hệ giao tiếp xã hội của chúng ta, cũng là điều nhiều người mới bắt đầu học đọc nguội không thể làm được.

Không tự tin thường thể hiện ở việc né tránh ánh mắt của người khác, liếc ngang liếc dọc khi nói chuyện... Thuật đọc nguội dạy chúng ta, muốn thể hiện sự tự tin của bản thân, buộc phải bắt đầu từ việc “nhìn thẳng vào đôi mắt đối phương” giống minh họa tại hình 3 – 1. Thế nhưng, khi nhìn chăm chăm vào mắt đối phương, bạn sẽ phát hiện, tâm trạng thoải mái ban đầu sẽ trở nên căng thẳng, thành ra càng thiếu tự tin hơn; còn có một trường hợp khác là nhìn chằm chằm vào mắt đối phương để nói chuyện, nếu đối phương là người khác giới dễ xấu hổ, khi bạn nhìn chằm chằm và nói chuyện với cô ấy, ánh mắt của cô ấy sẽ né tránh, thậm chí nói năng lộn xộn.

XXXXXX

Hình 3 – 1: Khu vực phóng tầm mắt trong giao tiếp xã hội thường ngày là vị trí hình tam giác được hình thành từ hai con mắt và đỉnh mũi đối phương. Ánh mắt như vậy vừa không gây phản cảm cho đối phương (ví dụ cảm giác bị áp lực) mà còn có thể biểu đạt sự tôn trọng chính mình

Biện pháp hữu hiệu là trong hoạt động xã giao thông thường, ánh mắt của người theo dõi chủ yếu tập trung tại khu vực hình tam giác được hình thành bởi hai con mắt và đỉnh mũi đối phương, phân bố thời gian của góc nhìn đạt tỷ lệ 9:1 là phù hợp nhất. Hay nói cách khác, trong cả quá trình giao tiếp, chúng ta nên dành 90% thời gian nhìn chăm chú vào “khu vực hình tam giác” của đối phương, 10% thời gian còn lại nhìn thẳng vào mắt đối phương, trong đó 10% thời gian này cần trải đều trong cả quá trình giao tiếp.

Thầy Hiroyuki Ishii từng giới thiệu qua về một kỹ năng nhỏ liên quan tới vấn đề tiến hành giao tiếp bằng ánh mắt với đối phương, ông nhấn mạnh khi “nhìn chăm chăm vào mắt đối phương” cần ám thị trong lòng rằng thứ mà mình nhìn thấy chỉ là đôi mắt, một “vật thể” sinh học chứ không phải cửa sổ tâm hồn của đối phương. Thông qua phương thức như vậy, chúng ta cởi bỏ áp lực khi hai cặp mắt nhìn chăm chăm vào nhau cũng là biện pháp tuyệt vời.

Ngôn ngữ cũng cần sự tự tin

Bạn đã từng trải qua tình huống giao tiếp như thế này chưa: Khi nói chuyện với đối phương, càng lúc càng không dám nhìn vào mắt họ, hoặc là vì đối phương đã nhìn ra sự giả dối của bạn, hoặc là vì những lời bạn nói ngày càng thiếu tính thuyết phục, sắp không tin vào chính những điều mình nói.

Nhân viên kinh doanh của một công ty dược phẩm tới bệnh viện cấp huyện để chào bán sản phẩm. Sau khi gặp giám đốc bệnh viện, nhân viên nọ bắt đầu dựa theo bài cũ để giới thiệu sản phẩm, đợi đến khi giám đốc hỏi: “Thuốc của công ty anh gồm những thành phần nào? So với các sản phẩm khác thì có ưu điểm gì?” Các vấn đề trên đều là kiến thức chuyên ngành, nhân viên kinh doanh ậm à ậm ừ: “Cái này... chắc chắn không có vấn đề gì, uhm... nói cụ thể thì... chất lượng sản phẩm nhất định rất cao... ngài không cần lo lắng về thực lực của công ty chúng tôi.” Trên thực tế, bản thân nhân viên kinh doanh cũng không hiểu rõ một số vấn đề kể trên.

Trả lời ậm ừ như vậy, đối phương ngay lập tức sẽ nghi ngờ độ tin cậy trong lời nói của bạn. Một số người rất tự tin khi gặp phải tình huống như vậy, đều nghĩ thầm trong bụng “lần này toi rồi” có lẽ vẫn có thể tiếp tục vờ như không có chuyện gì, nhưng đã bắt đầu khiến đối phương cảm thấy ngò vực.

Đó là biểu hiện không tự tin của chúng ta khi trò chuyện, thực ra có thể chuyển hóa một cách đơn giản:

“Việc này chắc chắn không có vấn đề gì... chất lượng sản phẩm cũng rất cao... ngài không cần lo lắng về thực lực của chúng tôi. À, xin được hỏi một câu, phải chăng ngài đã nhận được bảng so sánh thành phần và tính năng chúng tôi đã gửi vài ngày trước?”

“Ồ, chưa nhận được.”

“Nếu vậy tôi sẽ gửi cho ngài một bản, mời ngài xem qua.”

Như vậy sẽ khiến đối phương hiểu rõ nguyên nhân chúng ta ậm ừ là do chưa xác định đối phương đã nhận được email hay chưa, sẽ hóa giải được tình huống lúng túng, khó xử, đồng thời “đánh lừa” sự phán đoán của đối phương, che giấu việc mất tự tin của bản thân. Điều tuyệt diệu của phương pháp này nằm ở chỗ thông qua việc biểu đạt sai vị trí thời gian và sự vật, dẫn dắt sự chú ý của đối tượng giao tiếp với sự việc ban đầu, xây dựng lại trải nghiệm dưới sự vật hoặc thời gian mới.

Vận dụng kỹ năng đồng bộ

Khi giao tiếp với người khác, nếu có thể tìm được điểm chung, chúng ta sẽ dễ dàng tạo ấn tượng tốt với đối phương. Trong phần này, chúng tôi sẽ giới thiệu một số kỹ năng đồng bộ tạo tâm lý giống nhau, vận dụng khéo léo sẽ có thể nhanh chóng giành lấy thiện cảm từ phía đối tượng giao tiếp.

Sử dụng ngôn ngữ “đồng điệu”

Sử dụng ngôn ngữ “đồng điệu” là việc trong quá trình giao tiếp, cố gắng bắt chước những câu chữ đặc biệt mà đối phương sử dụng.

“Năm nay, tôi muốn thử một số mẫu mới, ví dụ những bộ quần áo chưa bao giờ mặc.”

“Làm như vậy rất tốt, giống như công việc của chị, cũng có thể thử mạnh dạn thay đổi.”

“Nếu có thể, tôi muốn thử học thêm kiến thức mới để thay đổi tư duy hiện nay của mình.”

Mỗi lần nói “thử,” thiện cảm của đối phương với bạn sẽ tăng lên một chút. Thông qua việc tích lũy thiện cảm, tâm trạng của đối phương sẽ tốt dần lên, quan hệ giữa hai người cũng ngày càng hòa hợp.

Bắt chước động tác của đối phương

Lần đầu gặp mặt đối phương, cả hai bên đều cảm thấy lạ lẫm, chúng ta có thể sử dụng kỹ năng “đồng bộ hành vi,” nhanh chóng giành lấy thiện cảm của đối phương.

Cách làm hết sức đơn giản, chỉ cần thân nhiên bắt chước động tác và biểu cảm trên khuôn mặt của đối phương là được.

Hai người ngồi đối diện với nhau, nếu đối phương thích dùng tay phải xoay chén rượu, bạn hãy dùng tay trái bắt chước theo. Chú ý, cần tỏ ra tự nhiên, khiến tiềm thức đối phương cảm thấy ngay lập tức, không để đối phương phát hiện ra bạn đang cố tình bắt chước anh ta.

Do động tác, biểu cảm của hai người thống nhất và giống nhau như vậy, tự nhiên sẽ có cảm giác gần gũi.

Trong quá trình bắt chước chúng ta cần chú ý giữ mức độ vừa phải, khi bắt chước cố gắng duy trì một số điểm khác biệt trong các tình tiết, để tránh khiến đối phương cảm thấy không tự nhiên hoặc khoa trương. Chủ yếu cần chú ý vài vấn đề quan trọng sau:

- Nắm bắt thông tin về đối phương một cách tự nhiên, không thể quá chăm chú để tránh gây sự chú ý của đối phương.
- Chú ý thời cơ bắt chước, có thể sai lệch một chút về thời gian.
- Không thể rập khuôn toàn bộ, cần có một số thay đổi.
- Duy trì tần suất bắt chước vừa phải, bắt chước quá nhiều sẽ khiến đối phương cảm thấy bức dọc.

Gật đầu, tỏ vẻ tán thành

Khi đối phương nói điều gì đó mà nhìn bạn chăm chú, chứng tỏ anh ta đang muốn thăm dò thái độ của bạn đối với vấn đề này, khi đó, chúng ta nên đáp lại đối phương bằng sự chân thành, đồng thời gật đầu thể hiện sự tán thành. Khi gật đầu cần chú ý tần suất, hai đến ba lần là được, hơn nữa cần chậm rãi, không nên gật đầu nhanh chóng và liên tục.

Tiếp ứng biểu cảm của đối phương

Biểu cảm có thể phản ánh sự thay đổi tình cảm nội tâm và tâm trạng của một người, khi trò chuyện với đối phương chúng ta cần hết sức chú ý vấn đề này. Tích cực tiến hành tương tác với đối phương, tiếp ứng thay đổi biểu cảm của đối phương, xây dựng trải nghiệm tình cảm chung.

Có hai người đang nói chuyện, đối phương thể hiện rõ nét mặt hưởng thụ khi hút thuốc, bạn có thể châm điếu thuốc một phút sau đó, thể hiện nét mặt tương tự.

Biểu cảm thường gặp nhất của con người gồm sáu loại là vui mừng, tức giận, lo lắng, suy tư, đau khổ và sợ hãi. Khi nói chuyện với đối phương, tiến hành phản ứng đồng bộ biểu cảm không những cần nhắm vào sáu loại hình biểu cảm kể trên để điều chỉnh biểu cảm của bản thân, khiến đối phương cảm thấy chúng ta cảm nhận được tâm trạng của anh ấy, mà còn phải bắt chước chừng mực, không lộ liễu.

Ứng hộ quan điểm của đối phương

Con người đều thích những người tán thưởng mình. Khi hai người nói chuyện với nhau, nói ra chữ “không,” đồng nghĩa với việc khép lại cánh cửa giao lưu, hai bên sẽ có mối quan hệ căng thẳng về tâm lý. Vì vậy, khi nói chuyện với người khác, chúng ta không nên bắt đầu từ việc thảo luận những vấn đề bất đồng mà nên bắt đầu giao lưu từ những việc hai bên cùng chung quan điểm.

Chúng ta có thể căn cứ vào đặc điểm của đối tượng trò chuyện để điều chỉnh phương thức giao tiếp, khi thể hiện quan điểm tích cực với đối phương, hãy nói nhiều hơn một số câu như sau: “Nghe những lời ngài nói, tôi thu được không ít ích lợi,” “Ngài là tiền bối của tôi, những lời ngài nói quả thực rất có ý nghĩa giáo dục,” “Tôi hiểu cảm giác của ngài,” “Cảm ơn sự quan tâm của ngài,” “Tôi đã từng trải qua nên hiểu rất rõ cảm giác của ngài,” “Ngài nói rất đúng, đây là một dự án đầu tư quan trọng”...

Khiến hơi thở cũng đồng bộ

Khi chúng ta nói chuyện với đối phương, nếu chú ý được nhịp thở của họ, bạn sẽ điều tiết tốt tốc độ trò chuyện, khiến đối phương cảm thấy bạn rất cẩn thận và có cảm giác gần gũi.

Nếu ai đó muốn nói một mạch hết câu chuyện, như vậy tốc độ nói sẽ rất nhanh, cũng giống như việc thở không ra hơi, lúc có lúc không, nhưng một khi nói xong, anh ta sẽ có động tác thở sâu, khi đó, chúng ta cũng có thể bắt chước anh ta thở một hơi thật sâu, sau đó nói một số từ đơn giản như “ừ,” “đúng vậy” để phối hợp, việc này được tiến hành đồng thời với nhịp thở của đối phương. Ngược lại, nếu đối phương nói năng bình tĩnh, như vậy hơi thở cũng tương đối đều đặn, việc chúng ta cần làm là “giữ hơi thở” cùng tiết tấu.

A: “Cậu nói xem bản thân có ưu điểm gì, không tính việc đáng yêu nhé.”

B: “Đáng yêu dĩ nhiên không tính. Tớ là người nói chuyện không cần suy trước tính sau, khá thẳng thắn. Đây cũng là điều khiến tớ cảm thấy buồn phiền, dễ đắc tội người khác!” (Nói xong thở sâu, thả lỏng).

A: “Ồ (tạm dừng một lát và cũng thở sâu), nhưng tớ có thể phát hiện cậu có rất nhiều ưu điểm, ví dụ, bình thường cậu là người hơi vội vàng, hấp tấp, nhưng thực ra rất nhẫn nại.

B: “Đó là tớ ư?” (giọng nghi vấn).

A: “Đúng thế. Lẽ nào có người thứ ba đang nói chuyện với tớ? Ngoài ra, tớ có thể cảm nhận được cậu là người theo kiểu thị giác.”

B: “Kiểu thị giác? Là nhìn người nhìn dáng điệu?”

A: “Không, là phân loại trong tâm lý học: Con người gồm ba loại hình, kiểu thị giác, kiểu thính giác và kiểu xúc giác.”

B: “Chẳng hiểu.”

A: “Nói cách khác, bình thường cậu là người rất có chính kiến, không mù quáng nghe theo ý kiến của người khác, vì vậy, cậu có chút cứng nhắc, thậm chí là cố chấp.”

B: “Tớ buộc phải thừa nhận cậu nói rất đúng. Rất nhiều bạn bè giận tớ vì điểm này, rõ ràng là lời góp ý mọi người đều tiếp thu, tớ vẫn cố chấp, không thay đổi.”

Đối phương hoàn toàn đi theo sự chỉ dẫn của bạn để tham gia vào tình huống hội thoại, vì bạn nói chính xác ngay câu đầu tiên, cho nên có sự đồng cảm, cũng giống như việc hít thở, dường như bạn vừa nói ra, đối phương đã muốn biết câu tiếp theo. Trong câu nói của bạn, đối phương cảm nhận được bạn rất hiểu anh ta, hai bên có nhiều điểm chung, từ đó có cảm giác thân thiết.

Bài 3: Thiếu cái gì, cho cái đó

Nhà tâm lý học Kerchhoffs từng tiến hành một cuộc điều tra, đối tượng điều tra là nam nữ sinh viên đang yêu nhau. Kết quả điều tra phát hiện, khi quan hệ hai bên tiến vào giai đoạn tình bạn hoặc quyết định kết hôn, trong nhiều nhân tố khiến hai người hấp dẫn lẫn nhau, tính bổ sung giữa

phẩm chất nhân cách và nhu cầu tâm lý ngày càng đóng vai trò quan trọng. Tính bổ sung này, xét từ quan hệ giữa hai bên, chính là thiếu cái gì, cho cái đó.

Khi thực hiện đọc ngược, chúng ta có thể khéo léo lợi dụng đặc điểm tâm lý này của con người: đối phương thiếu cái gì, chúng ta sẽ cho họ cái đó.

Con người có tính hai mặt

Tâm lý học cho chúng ta biết, mỗi người đều tồn tại một phiên bản khác trong tiềm thức, tức bản thân mình trong tưởng tượng. Con người ngoài những thứ đã đạt được hoặc tồn tại, đồng thời vẫn hy vọng sở hữu những gì mình chưa có. Đó đều do tính hai mặt của con người.

Tính cách con người thú vị như vậy, hoàn toàn không giống như kiểu không trắng thì đen. Một mặt hy vọng bản thân anh hùng cái thế, mặt khác lại hy vọng bản thân hiền như cục đất; một mặt hy vọng bản thân giành được vô số tiếng vỗ tay khen ngợi và hoa tươi, mặt khác lại hy vọng bản thân có thể ẩn dật với đời, thong thả, nhõn nhõn.

Dưới tác động của trạng thái tâm lý này, một người có ý kiến kiên cường, cũng thường xuyên cảm thấy chán nản, thất vọng; một người cẩn thận, tỉ mỉ, điềm đạm, chu đáo, cũng thường xuyên cảm thấy bản thân phải chăng làm chưa thật tốt, chưa thật sự quan tâm đối phương.

Khi thực hiện đọc ngược, có thể sử dụng hiệu quả đặc điểm tâm lý này, một câu nói đánh trúng suy nghĩ đối phương.

“Vì bạn rất thẳng tính, nên mọi người xem bạn như con trai, thực ra bạn cũng có tâm lý dịu dàng của phụ nữ, chỉ có điều mọi người đều chưa chú ý.”

“Bạn rất muốn yêu đương cuồng nhiệt, cho dù bị tổn thương cũng không bận tâm, nhưng nếu có cơ hội, bạn lại sợ hãi làm như vậy phải chăng quá ngốc nghếch.”

“Nhìn bề ngoài bạn là người nguyện hy sinh vì người khác, thậm chí xem nhẹ nhu cầu và cảm nhận của bản thân, thực ra trong lòng, bạn cũng mong muốn có người đối xử tốt với mình, hy vọng có cảm giác được yêu thương, chiều chuộng.”

Con người đều có tính hai mặt, có lẽ một bộ mặt khác ngay bản thân mình cũng không phát hiện ra, khi đối phương nói ra những lời như vậy, chúng ta sẽ cảm thấy họ rất hiểu mình.

Nắm bắt tâm lý mâu thuẫn này của con người, nói trúng tâm lý đối phương từ một mặt đối lập, là chiêu thức thường dùng trong thuật đọc ngược, chúng ta hãy xem lại những câu văn miêu tả tính cách trong hiệu ứng Barnum gần như đều được thiết kế như vậy, vì vậy mới khiến mọi người nhận thấy bạn nói rất chuẩn xác. Trong lòng mỗi người thực ra có rất nhiều vết thương, khao khát được cảm thông, được vỗ về, khi chúng ta có thể chỉ ra một bộ mặt khác của đối phương, họ dễ dàng coi chúng ta là những người bạn tâm đầu ý hợp.

Sau khi kết thúc một hội nghị cấp cao giữa các bộ ngành, tâm trạng của giám đốc Từ, đại biểu Bộ Nguồn nhân lực có chút xúc động. Tổng giám đốc tìm giám đốc Từ nói chuyện. Tổng giám đốc nói: “Giám đốc Từ, có thể thấy anh là người chỉ nhìn nhận đúng sai hay dở từ bản thân sự việc, không

đem tình cảm vào công việc, điều này được nhận thấy từ việc rất nhiều nhân viên trong công ty chúng ta đồng ý kết bạn với anh, cơ sở là tấm lòng chân thành của anh, vì vậy là người có gì nói đấy. Nào, anh có ý kiến gì về hội nghị lần này hãy nói cho tôi nghe xem. Giám đốc Từ nghe tổng giám đốc nói, mặc dù đang có tâm trạng cũng cố gắng tạm thời kìm nén. Ông nói: “Nếu một nhân viên mới làm việc trong môi trường cạnh tranh bình đẳng tại công ty, hiệu quả công việc cao hơn nhân viên cũ, như vậy tôi cho rằng việc tăng lương cho anh ta là lẽ đương nhiên, nhưng bây giờ, vì nhân viên mới được tuyển dụng thông qua chương trình tìm kiếm nhân tài, nên ngài trực tiếp trả lương cao hơn thực tế cho cậu ta, điều này không chỉ là cú sốc đối với số nhân viên lâu năm tại Bộ ta, mà còn ảnh hưởng tới ý chí phấn đấu của bọn họ. Vì vậy, tôi thấy làm như vậy không ổn, kính đề nghị ngài xem xét lại.”

Khuôn mặt con người giống như chiếc nhiệt kế thời tiết, có thể bộc lộ tâm trạng của bạn. Giống như tổng giám đốc đã nhìn ra tâm trạng của giám đốc Từ. Một câu nói với hai ý nghĩa của tổng giám đốc, buộc giám đốc Từ phải kìm nén cảm xúc, thể hiện lý trí cần có trong việc xử lý công việc tại công ty, bắt đầu nhìn nhận đúng sai hay dở từ bản thân sự việc. Tính hai mặt trong cảm xúc của con người cũng rất dễ bị lợi dụng.

Nói từ hai mặt đối lập

Nếu gặp mặt đối phương lần đầu, chắc chắn bạn muốn để lại trong lòng anh ta ấn tượng tốt đẹp, bạn có thể bắt đầu cuộc trò chuyện như sau:

A: “Rất vui được làm quen với bạn! Bạn thích cung Hoàng đạo chứ?”

B: “Ồ, tớ cũng biết một chút. Bạn thuộc cung gì?”

A: “Tớ thuộc cung Xử Nữ.”

B: “Ồ, những người thuộc cung Xử Nữ theo đuổi sự hoàn mỹ! Họ rất nghiêm khắc với bản thân, đối với người khác cũng có chút khắt khe.”

A: “Trước đây, khi chưa hiểu về cung Hoàng đạo, tớ không như vậy. Trước đây, tớ thuộc tuýp qua loa đại khái, sau khi tìm hiểu về cung Hoàng đạo, tính cách ngày càng giống những gì nói về cung Xử Nữ.”

B: “Đúng vậy. Có thể nói từ nhỏ tới lớn con người có hai cung Hoàng đạo. Lúc nhỏ có một cung, đợi đến khi chúng ta dần lớn lên, muốn thay đổi sẽ có một cung khác, đó là xét từ góc độ tâm lý.”

A: “Tớ có cảm giác cậu biết quá nhiều thứ! Cậu là một người giàu tình cảm, nhưng thực ra cậu không giỏi ăn nói, điều đó sẽ khiến người khác hiểu lầm cậu là người thờ ơ lạnh nhạt.”

B: “Không ngờ cậu lại biết cách quan sát lòng người!”

A: “Không, tớ chỉ nói ra cảm giác khi mới quen biết cậu.”

Thực ra, bạn cũng không chắc chắn mình nói đúng hay không, đây chỉ là một kỹ năng trong thuật đọc ngụy, khi không thể xác định, hãy thử nghiệm từ hai mặt đối lập, chắc chắn không sai.

Chỉ cần bạn giỏi biến đổi và sử dụng, cú pháp câu như vậy chắc chắn sẽ phát huy sức hấp dẫn mê hồn trong cuộc sống, giúp bạn nhanh chóng nâng cao chất lượng giao tiếp xã hội.

Giả sử một người phần lớn thời gian đều tích cực, lạc quan, chỉ cần nói ra điều trái ngược với biểu hiện bề ngoài, ngay lập tức có thể đánh trúng tâm lý đối phương, ví dụ hãy nói như dưới đây là được:

“Bạn luôn giữ thái độ sống tích cực với những người xung quanh, nhiệt tình cởi mở (tích cực), đôi khi cũng cảm thấy buồn phiền vì lòng tốt không được đền đáp xứng đáng (tiêu cực).”

“Đôi khi rất lạc quan, vô cùng tự tin, chung sống hòa hợp với người khác (tích cực), đôi khi rất bi quan, lo lắng, bất an, không thân thiện với mọi người (tiêu cực).”

“Nhìn bề ngoài có vẻ rất kiên cường (tích cực), nhưng trong lòng đôi lúc cũng cảm thấy yếu đuối và sợ hãi (tiêu cực).”

Con người luôn khao khát ai đó có thể thấu hiểu nỗi khổ đau và mâu thuẫn được chôn sâu trong đáy lòng mình. Vì vậy, trong giao tiếp xã hội, khi bạn nói trúng một bộ mặt khác của đối phương được bộc lộ ra bên ngoài, chắc chắn họ rất có thiện cảm và đồng ý làm quen, tâm sự với bạn.

Nếu đối phương là người thích giành giật và hiếu thắng, chúng ta có thể thiết kế chủ đề trò chuyện như sau:

“Bạn luôn hy vọng bản thân sẽ làm tốt nhất, cố gắng nhiều hơn nữa vì công danh sự nghiệp, đôi lúc cũng hưởng thụ cuộc sống thoải mái, tự do.”

Nếu đối phương là người có vẻ bề ngoài điềm tĩnh, chúng ta có thể thiết kế chủ đề trò chuyện như sau:

“Bạn là người mềm mỏng, lương thiện, luôn nghĩ tốt cho người khác, nếu gặp phải những chuyện ác ý khiến mình tổn thương, bạn cũng muốn đáp trả đến nơi đến chốn, bạn không phải là người dễ bị bắt nạt.”

Nếu đối phương là người không giỏi ăn nói, chúng ta có thể thiết kế chủ đề trò chuyện như sau:

“Từ trước đến nay, bạn không muốn phát biểu ý kiến, thích sống yên bình với người khác, một khi gặp phải người hiểu mình hoặc những chuyện vui, bạn vẫn bằng lòng trò chuyện với đối phương.”

Nếu đối phương là người hiền lành, chúng ta có thể thiết kế chủ đề trò chuyện như sau:

“Bạn là người thân thiện, hiền hòa, biết quan tâm người khác, trong cuộc sống có nhiều bạn bè, cũng có một số kẻ tiểu nhân đáng ghét từng bị bạn trút cơn thịnh nộ.”

Phương pháp diệu kỳ để giải tỏa cảm xúc

Trong cuộc sống hiện thực, những lời chúng ta nói có thể chỉ là vô tình, nhưng lại khiến đối phương tổn thương. Đối phương vì lý do đó mà giận dữ, không thèm đếm xỉa tới chúng ta, có cảm

giác “trở mặt như thể không quen biết.” Trong tình huống đó, phải chăng bạn sẽ giống như ngồi trên đồng lửa, không biết phải làm sao?

Thực ra trong tình yêu, những chuyện như vậy rất dễ xảy ra, chúng ta chỉ cần nắm vững kỹ năng giao tiếp từ hai mặt đối lập, ngay lập tức có thể hóa giải tâm lý tiêu cực của đối phương.

“Cục cưng ơi, em giận anh thật đấy à? Anh chỉ đùa với em thôi, em không thể làm như thế!”

“Hứ, không thèm nói chuyện với anh.”

“Vậy anh biết làm sao đây, quả thực anh không cố ý nói như thế.”

“Đúng, anh cố ý nói như thế.”

“Không phải, em đừng nghĩ linh tinh. Cục cưng à, anh biết trong lòng em không hề giận dữ, thực ra em là người khẩu xà tâm phật, ngoài mặt không vui, thực ra trong lòng vẫn nghĩ tới anh.”

“Anh khéo tưởng tượng nhỉ, em không tốt như vậy đâu nhé.”

“Đúng thế mà. Đôi lúc tưởng chừng như em hơi nhỏ nhen, nhưng khi hai chúng ta ở cạnh nhau, em rất chu đáo, biết lo nghĩ giúp anh nhiều điều mà anh lơ là.”

“Uhm, coi như anh còn có chút lương tâm, biết nghĩ tới điểm tốt của em.”

Trong tình yêu, hai bên sẽ có giai đoạn rất mong manh, yếu đuối, nếu xử lý không khéo, hậu quả rất có thể là đánh mất duyên phận. Vì thế, muốn xử lý tốt quan hệ tình cảm giữa hai bên, chúng ta cần học cách nói chuyện khéo léo để được đối phương thừa nhận.

Trong lĩnh vực thương mại, kỹ năng ngôn ngữ như vậy vẫn có thể phát huy vai trò tích cực:

Nhân viên kinh doanh đắc tội với khách hàng vì không giới thiệu rõ ràng cho khách hàng về tính năng, ưu thế của sản phẩm, khách hàng lại nói mấy lời khó nghe, nhân viên kinh doanh được thể đáp trả lại ngay. Vấn đề trở nên nghiêm trọng, khách hàng nói: “Thái độ của cô như vậy là sao, tôi là người mua hàng, có cái kiểu bán hàng như cô á?” Đúng lúc quản lý bước tới, kéo khách hàng sang một bên, đồng thời cũng yêu cầu nhân viên kinh doanh quay về văn phòng tự kiểm điểm. Khi đó, quản lý mới nói: “Thưa ngài, tuy mới tiếp xúc với ngài, nhưng trực giác mách bảo tôi, ngài không phải người thiếu khách quan, giải quyết công việc theo cảm tính, vì vậy, tôi tin rằng ngài nhất định cân nhắc kỹ lưỡng, khách quan vô tư trước khi đưa ra quyết định.” Khách hàng nghe xong những lời đó liền nghĩ bụng: Anh nói quả đúng như những gì tôi nghĩ, làm sao tôi có thể để cho một nhân viên kinh doanh ảnh hưởng tới phán đoán của mình về sản phẩm cơ chứ? Thế là ông ta nói: “Nể mặt anh, tôi sẽ cân nhắc, anh hãy giới thiệu tường tận về sản phẩm của mình đi.”

Trong tâm hồn mỗi người đều có một thiên thần và một ác quỷ, điều chúng ta cần làm là, ca ngợi thiên thần, an ủi vỗ về ác quỷ, từ đó cảm động đối phương.

Gợi mở nổi lòng người khác

Con người trên thế giới này sở dĩ không thể nắm bắt là vì chúng ta không hiểu tính hai mặt của họ, một khi chúng ta biết được bí mật này, có thể dễ dàng gọi mở nổi lòng người khác.

“Xem ra bạn rất vui vẻ, hình như chưa bao giờ chịu đựng gian khổ, thực ra, bạn đã khắc phục rất nhiều khó khăn.”

“Bạn nói rất đúng, đúng là những việc mà tớ thích, tớ sẽ theo đuổi tới cùng, nhưng tớ vẫn có tinh thần vui vẻ, vì tớ tin tưởng những nỗi nhọc nhằn này sau khi đã vượt qua đều trở thành vốn quý.”

“Quả nhiên không nằm ngoài dự đoán, ngay cả khẩu khí của bạn cũng đem tới cảm giác như vậy.”

Một người cho dù vui vẻ tới đâu cũng từng trải qua nhiều khó khăn lớn nhỏ, không thể thuận lợi mọi chuyện, nói ra những lời như vậy, trong đầu đối phương sẽ chủ động tìm kiếm thông tin, từ đó cảm thấy đích thị như vậy.

Con người đều là thể hỗn hợp tự mâu thuẫn, biểu hiện hành vi và nhu cầu tâm lý nhiều khi có độ vênh.

A: “Anh lái xe rất chậm. Có phải mới học lái không?”

B: “Đúng vậy, mới biết lái đó.”

A: “Vậy chắc chắn anh không phải sinh viên rồi.”

B: “Ồ, sao anh biết? Nhiều người nói tôi rất giống sinh viên.”

A: “Bởi vì tôi có thể cảm nhận được bằng tâm linh, hơn nữa, tôi còn biết anh học lái xe không xuất phát từ chủ ý, thực ra trong lòng anh không muốn học lái xe, anh cảm thấy có người lái xe, mình ngồi sau là ổn rồi.”

B: “Ngay cả việc đó anh cũng biết, anh có quen biết tôi không nhỉ?”

A: “Tôi không quen biết anh, chỉ vì biểu hiện của anh khi lái xe khiến tôi nghĩ thế.”

Đó chính là sức mạnh của đọc nguội, trong lòng đối phương thiếu cái gì, chúng ta cho họ cái đó, vô hình chung cũng đạt mục đích chiếm lấy lòng tin của đối phương.

Trên thực tế, vận dụng kỹ năng này, chúng ta vẫn có thể nói trúng về bạn chí cốt của đối phương trong các tình huống xã giao, khiến đối phương nhìn chúng ta bằng con mắt khác và nói chuyện vui vẻ. Nếu đối phương là người làm việc qua loa, đại khái, hiền lành, dễ gần, chúng ta có thể nói như sau: “Chắc chắn anh có một người bạn thân làm việc tỉ mỉ, cẩn thận, khá độc lập tự chủ, không thích theo số đông phải không?” Nếu đối phương là người có tính cách mềm mỏng, thích phục tùng, cố gắng hiền lành, chúng ta có thể nói như sau: “Chắc chắn anh có một người bạn thân tính cách mạnh mẽ, giỏi lãnh đạo, khả năng tổng hợp, quy hoạch rất tốt phải không?” Tóm lại, chỉ cần nói ra những đặc trưng tính cách trái ngược với đối tượng giao tiếp là được.

Người ta thường nói, vật tự theo loài. Nhưng hình như đã quên mất vẫn còn một số ý kiến như sự hấp dẫn khác giới, bổ sung cá tính lẫn nhau. Hay nói cách khác, với bạn bè thông thường, người ta có khuynh hướng tìm kiếm những người có cá tính, đặc điểm chung với bản thân; nhưng muốn thực sự trở thành bạn chí cốt, người ta vẫn có khuynh hướng tìm kiếm những người có thể bổ sung cho mình về cá tính để đạt mục đích cùng chung sống, cùng có lợi.



CHƯƠNG IV. MỞ ĐẦU CHỦ ĐỀ CUỘC TRÒ CHUYỆN MỘT CÁCH THUẬN LỢI

Xây dựng mối quan hệ với đối phương, không những cần nắm vững kỹ năng đọc nguội, mà còn phải hiểu rõ một số bí quyết bắt chuyện, như vậy mới có thể giúp bạn khởi động hệ thống đọc nguội thuận lợi. Không những có thể nói trúng tâm lý đối phương ngay câu đầu tiên, mà còn triển khai thuận lợi cuộc trò chuyện sau đó.

Bài 1: Thực tiễn của cao thủ đọc nguội

Trong con mắt của những cao thủ giao tiếp không có khái niệm người xa lạ, nếu có thì chỉ là bạn bè chưa quen biết. Mục đích học thuật đọc nguội là nhằm xây dựng mối quan hệ với người khác, giành được lòng tin của người khác, nếu xét từ điểm này, muốn phát huy hiệu quả thuật đọc nguội, chúng ta còn cần phải học kỹ năng bắt chuyện.

Khúc dạo đầu hiệu quả

Khi bàn về giao tiếp nam nữ, Neil Strauss tổng kết hết sức ngắn gọn thành bốn bước: “tìm kiếm mục tiêu, bắt chuyện làm quen, thể hiện sức hấp dẫn, xây dựng mối quan hệ về sau.” Cũng có người từng phát triển lý luận này vào chuyện tình yêu, theo đuổi bạn gái, sức ảnh hưởng rất lớn.

Học thuật đọc nguội, nếu không thể nắm vững quy tắc này, thì việc phát huy thuật đọc nguội rất cuộc sẽ thiếu đi một cây cầu thẳng tắp nối liền hai tâm hồn.

Tìm kiếm mục tiêu, cũng có thể nói là quan sát mục tiêu, những kiến thức liên quan tới vấn đề này, chúng ta đã giải thích cặn kẽ trong các chương trước. Trên thực tế, nếu bạn muốn làm quen với một người, thông thường đều là phương pháp tư duy kiểu động vật, không cần tìm kiếm, về cơ bản một số cơ năng cảm xúc trên thân thể con người sẽ khiến đôi mắt bạn sáng rực.

Đúng vậy, đó chính là mục tiêu của bạn! Vấn đề là bạn làm cách nào để bắt chuyện với anh ấy/cô ấy. Vừa mới bắt đầu câu chuyện liền đọc nguội ngay? Rõ ràng không ổn, đối phương sẽ nghĩ chúng ta là “đồ điên,” hoặc bị nhân viên an ninh mời ra ngoài, đó quả đúng là kết cục rất cần đến trí tưởng tượng.

Kỹ năng câu nói đầu tiên

Lý Gia Thành nói, việc chào hỏi không nhất thiết phải thận trọng, nhưng chắc chắn cần chân thành, cảm động lòng người. Theo nguyên tắc này, ý kiến của chúng tôi đối với câu nói đầu tiên là, bạn chỉ cần nói một câu “xin chào” chân thành với người lạ, đồng thời trực tiếp cho anh ta biết, bạn muốn làm quen với anh ta, sau đó mới bắt đầu cuộc trò chuyện mang tính liên tục.

Kỹ năng nằm ở chỗ, sau khi nói bạn muốn làm quen với đối phương, không chờ đối phương nói đồng ý hay không đồng ý, lập tức cho anh ta biết, nghề nghiệp hoặc công việc bạn đang làm, sau đó

hỏi thăm về nghề nghiệp hoặc công việc anh ta đang làm. Nói cách khác, ngoài việc mạnh dạn bộc lộ bản thân trước mặt anh ta, bạn còn thoải mái trò chuyện như những người bạn mới quen.

Dĩ nhiên, ngoài phương pháp trực tiếp này, một số cao thủ bắt chuyện cũng tổng kết không ít ví dụ bắt chuyện làm quen kinh điển, các bạn đọc hãy học hỏi một chút.

“Xin chào! Gần đây, tôi đang luyện cách làm quen với người lạ, bởi tôi luôn mong muốn làm một diễn viên tấu nói, muốn thông qua việc đối đáp với người lạ, nâng cao khiếu hài hước của bản thân. Tôi muốn thử kể một câu chuyện tiểu lâm xem có thể chọc cười anh được không.”

Nếu đối phương đồng ý nghe, vậy bạn hãy chớp lấy cơ hội và phát huy tài năng.

Ví dụ dưới đây được nhắc đến trong cuốn The Game: Penetrating the Secret Society of Pickup Artist- (tạm dịch: Trò chơi: Thâm nhập thế giới bí mật của những nghệ sĩ quyến rũ) của Neil Strauss là ví dụ khá kinh điển, sẽ phát huy hiệu quả trong bối cảnh làm kinh doanh hoặc nhà hàng:

Người bắt chuyện: “Lại là cô à? Ha ha, cô thật sự rất thích đi đi lại lại quanh tôi sao?”

Nhân viên phục vụ: “(Tươi cười, nói vài câu vu vơ) “.....”

Người bắt chuyện: (Trả lời vu vơ) “.....”

.....

Người bắt chuyện: (khi nhân viên phục vụ chuẩn bị rời đi) “Tôi cược rằng cô sẽ quay lại rất nhanh thôi, vì ánh mắt của cô cho tôi biết điều đó.”

Nhân viên phục vụ: (Tươi cười) “Đúng, tôi không thể cưỡng lại.”

Đến đây, khi đã bắt chuyện được thì sự phát triển giao tiếp sẽ thông qua các bước tiếp theo. Tóm lại, trong quá trình bắt chuyện, chúng ta cần nhanh chóng xây dựng mối liên hệ với đối phương, đồng thời dẫn dắt tới chủ đề trò chuyện tiếp sau đó, điều này vô cùng quan trọng.

Quy luật ba giây

Quy luật ba giây, nghĩa là khi thấy đối phương, mục tiêu đặt ra là cần phải “ra tay” trong vòng ba giây. Làm như vậy nhằm giúp người bắt chuyện không cho đối phương thời gian suy nghĩ, nhân cơ hội đó để đạt được mục đích.

Phương pháp này phù hợp hơn với người mới vào nghề, bởi vì người mới vào nghề thường không nắm được chủ ý, chần chừ không dám hành động. Đối với người mới, giây đầu tiên trong đầu xuất hiện hưng phấn muốn bắt chuyện, giây thứ hai trong đầu xuất hiện nhiều âm thanh phản đối, sau đó dùng một giây nữa để hạ quyết tâm, lại bắt đầu nghĩ nên mở lời ra sao, nói gì với đối phương. Vậy là vài phút trôi qua. Chần chừ, do dự sẽ có ảnh hưởng tiêu cực, khiến việc bắt chuyện thất bại.

- Cơ hội trôi qua rất nhanh, bạn nghĩ xong, người ta đã đi mất.

- Nghĩ càng nhiều, do dự càng nhiều, sợ hãi càng nhiều, căng thẳng càng nhiều, cuối cùng có thể sẽ từ bỏ.

- Cho dù cuối cùng bạn chiến thắng bản thân, nhưng do tác động của nhiều loại tâm lý tiêu cực, biểu cảm và động tác của bạn khi bắt chuyện sẽ trở nên không tự nhiên, dẫn tới thất bại.

- Thái độ chần chừ, do dự của bạn sẽ bị đối phương để ý, nhận ra một cách có ý thức hoặc vô thức rằng, bạn là người nhát gan, dễ xấu hổ, ngại ngùng.

Vậy phải làm sao? Chúng ta hãy thử làm theo quy luật ba giây. Ra đôn trong vòng ba giây, chỉ cần như vậy. Bạn cần ám thị bản thân mấy điểm dưới đây:

- Dù bạn thuộc lời thoại, chưa thuộc lời thoại hay tự nghĩ ra lời thoại cũng phải bắt chuyện.

- Không nên cân nhắc đây đã phải thời cơ tốt nhất để bắt chuyện hay chưa; vì thời cơ tốt nhất để bắt chuyện trong tưởng tượng của bạn có thể sẽ xuất hiện, cũng có thể không xuất hiện.

- Nếu bạn bước vào việc bắt chuyện trong trạng thái tự nhiên nhất, cách thể hiện sẽ rất tự nhiên. Ví dụ, bạn vừa chơi bóng rổ xong, liền nhìn thấy một người đứng bên cạnh, hãy hỏi ngay: “Anh cũng tới chơi bóng à?”

Như vậy, bạn sẽ là người dám làm những việc mình thích mà không cần bận tâm người khác nghĩ gì, điều này sẽ tạo nên sức lôi cuốn. Thành công hay thất bại của việc bắt chuyện phần lớn quyết định bởi việc bạn có thể hiện trình độ cao như vậy hay không, thà quang minh, lỗi lạc còn hơn rụt đầu, rụt cổ. Khi gặp người có trình độ bắt chuyện tài tình như vậy, đối phương rất khó chối từ. Nếu khi mới bắt đầu, biểu hiện của bạn không thoải mái, không cần chờ đến khi bạn cất tiếng nói, đối phương đã bỏ đi rất xa.

Thể hiện giá trị cao

Chỉ dám nói vẫn chưa đủ, nếu không thể thu hút đối phương, thì dù bạn có nói nhiều đến thế nào cũng chỉ là phát huy công năng của chiếc máy nhắc lại.

Trong giáo trình Làm cách nào để thu hút người khác, Neil Strauss từng so sánh “lý luận con công” với bộ khung trải nghiệm dùng để thu hút người khác. Đó đúng là một ví dụ sát thực tế. Vấn đề ở chỗ con người đều không phải con công, không có bộ lông đẹp mê hồn, thậm chí còn có vẻ ngoài xấu xí.

Đó thật sự là điều khiến người ta cảm thấy buồn chán. Trên thực tế, tâm lý học thông qua nghiên cứu đã phát hiện, chỉ có nam giới mới chú trọng nhan sắc của các bạn gái, trong khi đa số nữ giới thật ra quan tâm nhiều hơn tới các nhân tố như: sự tự tin, nụ cười, dáng vẻ, điệu bộ, khiếu hài hước, sự hòa đồng và việc bạn trai đó có thể nổi bật giữa đám đông hay không? Đó cũng là tố chất lãnh đạo của nam giới được Neil Strauss miêu tả trong cuốn Trò chơi: Thâm nhập thế giới bí mật của những nghệ sĩ quyến rũ.

Đúng vậy, chỉ cần bạn làm được như thế đã quá đủ rồi. Bạn xem, trên phố có biết bao nhiêu cô gái xinh đẹp đang cầm tay, sánh bước bên những gã đàn ông xấu xí, chỉ có thể giải thích rằng bọn họ thể hiện tố chất lãnh đạo của nam giới nhiều hơn bạn.

Những ai đã từng xem bộ phim Good Will Hunting (tạm dịch: Chàng Will tốt bụng) hẳn đều nhớ chàng trai tốt bụng Will, nhân viên gác cổng của Học viện công nghệ Massachusset khi ở quán bar, đã đối đáp thế nào với đám sinh viên ưu tú của Đại học Harvard thích bàn luận chuyện cao xa viễn vông.

“Wood đã đánh giá quá thấp chênh lệch xã hội của tài sản, đặc biệt là tài sản thừa kế. Đây là luận điểm bạn đọc được từ cuốn sách của Vickers, phân tích vấn đề việc làm của thanh niên, trang 98? Tớ cũng từng đọc qua, bạn muốn biết nội dung cả cuốn sách này không? Bạn có ý kiến cá nhân đối với những luận điểm đó chứ? Bạn chạy đến quán bar để bàn luận viễn vông về luận điểm trong cuốn sách, hay giả vờ đó là quan điểm của bản thân, để cua gái, tán tỉnh bạn tôi sao? Phải đến năm mươi năm sau, bạn mới bắt đầu hiểu sự đáng thương của mình, trên đời này chỉ có hai việc chắc chắn, một là đừng chỉ biết sút bóng vọt xà ngang(5), hai là nền giáo dục khiến bạn tiêu tốn 10.500 đô-la chỉ cần bỏ ra 1,5 đô-la đã có thể học được tất cả trong thư viện.”

Bằng những câu nói như vậy, Will đã thể hiện rõ tài hoa và cá tính không chịu khuất phục của mình, cũng tính là một lần thể hiện giá trị cao, chiếm được trái tim người đẹp trong nháy mắt.

Một số người có thể không có tư duy thiên tài như Will. Thế nhưng, điều đó không quan trọng. Quy luật cá tính trong tâm lý học cho chúng ta biết, thể hiện một số cá tính độc đáo và nổi bật có thể thu hút sự chú ý của người khác hơn là những phẩm chất tốt đẹp. Trong cuốn Lý luận con công, Neil Strauss đã tổng kết đơn giản như sau: đối với con người, điều tương tự với hành động xòe đuôi của con công là quần áo đẹp sáng láng, những chiếc mũ sắc sảo, đồ trang sức lấp lánh trong bóng tối. Những vật dụng tưởng chừng tầm thường đó có thể phát huy tác dụng thu hút sự chú ý của đối phương, đặc biệt khi chúng ta muốn làm quen với phụ nữ.

Trên thực tế, một điều có thể Neil Strauss chưa nghĩ tới là, trong xã hội ngày nay, một chiếc xe hơi đắt tiền, một chiếc đồng hồ Rolex, một bộ cánh Armani cũng có tác dụng tương tự như việc con công xòe đuôi.

Phủ định vừa phải

Bất kể ai trong chúng ta cũng từng đùa giỡn với mèo hoặc chó. Khi chúng ta cầm một quả bóng hoặc một sợi dây đưa qua đưa lại trên đầu nhưng nhất quyết không cho chúng với tới, chúng sẽ nhảy qua nhảy lại, đuổi theo trái bóng hoặc sợi dây kia. Một khi chúng ta quăng đồ chơi về phía chúng, đa số những chú chó hoặc chú mèo chỉ vờn một lúc là chán.

Quy luật này cũng có tác dụng tương tự khi chúng ta bắt chuyện với người lạ. Sau khi thu hút sự chú ý của đối phương, bước tiếp theo đừng vội vàng vồ vập, mà trước tiên chúng ta hãy rời xa họ, làm bộ như không quan tâm. Kiểu mèo vờn chuột này có thể tăng cường hứng thú nói chuyện với bạn của đối phương.

Thứ nhất, phần dạo đầu cố gắng nhắm vào những người xung quanh anh ấy/cô ấy, chứ không thể chỉ nghĩ về đối tượng giao tiếp. Trong quá trình nói chuyện, cố gắng làm ngơ đối tượng mang tính mục tiêu.

Thứ hai, dùng nhiều hành vi phủ định do chúng ta xây dựng lên để áp đảo đối phương, ví dụ: “lông mi đẹp quá, không phải đồ giả đấy chứ? (cần tin chắc là thật)”. Tóm lại, không thể để đối phương kiêu ngạo như hoàng tử hoặc công chúa, mà hãy để họ tự thể hiện bản thân như hoàng tử hoặc công chúa.

Thứ ba, khi đối tượng giao tiếp mà bạn có cảm tình thể hiện sự thích thú đối với bạn, hãy tiếp tục gây sức ép vừa phải. Ví dụ, nói với bạn của anh ấy/cô ấy: “Có phải lúc nào anh ta/cô ta cũng ngây thơ như thế, vậy mà các bạn cũng chịu đựng được?” Sau khi chê bai, lại khen ngợi một cách tế nhị, ngay lập tức phát huy hiệu ứng tâm lý tốt, hiệu quả hơn nhiều việc nịnh nọt trực tiếp.

Thứ tư, sau khi khơi gợi hứng thú của đối phương, cô lập anh ấy/cô ấy ra khỏi nhóm (có thể nhờ bạn bè của bạn giúp đỡ đối phó với những người khác, bạn cũng có thể kéo anh ấy/cô ấy lại gần mình), bắt đầu màn biểu diễn theo thói quen, ví dụ như chủ đề đọc nguội, trò ảo thuật.

Tiếp tục xoay quanh tình huống trong bộ phim Chàng Will tốt bụng, sau khi Will nói xong, anh ta không quay lại nói chuyện với vai nữ chính, mà quay lại bàn mình để tán gẫu với hội bạn (một cách gây sức ép rất phũ phàng). Vai nữ chính sau khi bị lạnh nhạt quá lâu, cuối cùng không chịu nổi, bèn đi đến bên cạnh Will và cho anh ta số điện thoại. Quá tài tình!

Xây dựng mối liên hệ cơ bản

Sau khi bắt chuyện thành công, ngay lập tức bạn có thể phát huy một số kỹ năng của thuật đọc nguội. Ví dụ, bạn có thể nói với đối phương, bạn biết thuật đọc vị nội tâm, sau đó dùng mẫu câu quen thuộc không ngừng nói trúng suy nghĩ của đối phương, tình cảm hai bên sẽ tự nhiên trở nên sâu sắc hơn.

Người bắt chuyện: “Anh không thể cởi mở nổi lòng với người khác, điều này có chút đáng tiếc! Thực ra anh là người giàu tình cảm, hơn nữa rất biết cách khiến người khác vui vẻ, rất có sức hấp dẫn, chỉ có điều chưa bộc lộ hết ra mà thôi.”

Người lạ: (vui mừng) “Quả thực, anh rất hiểu tôi!”

Được người khác nhận xét là giàu tình cảm, có sức hấp dẫn, luôn khiến người xung quanh cảm thấy vui vẻ,” nhưng tiếc thay vì “không thể cởi mở nổi lòng,” đối phương chắc chắn sẽ phải “cởi mở nổi lòng.”

Điều chúng ta cần làm là không ngừng dùng thuật đọc nguội để nắm bắt và buộc đối phương bộc lộ suy nghĩ của mình.

Từ một lần trò chuyện trở thành cơ hội trò chuyện dài lâu, đó mới tính là một lần bắt chuyện thành công. Nói cách khác, bất luận lần giao lưu tình cảm này có thể đạt tới mức độ nào, chỉ ít bạn cũng

phải nắm được phương thức liên lạc với anh ấy/cô ấy, đại loại như số điện thoại, địa chỉ,... bằng không, đó sẽ là lần giao tiếp thất bại.

Biện pháp đơn giản nhất, dĩ nhiên là trực tiếp xin số điện thoại của đối phương. Khi cần cũng có thể thông qua một số thói quen kỹ năng trò chuyện để đạt được mục đích.

“Tớ đã cược với thằng bạn, nếu cậu cho tớ số điện thoại, nó sẽ mời tớ ăn cơm, chi bằng cậu hãy cho tớ số điện thoại đi, hôm khác hai đứa mình sẽ cùng ‘làm thịt’ nó.”

“Bình thường tớ không tùy tiện cho người khác số điện thoại, nhưng nói chuyện với cậu rất hợp gu, có thể cho cậu số điện thoại, cậu bấm đi, 13XXXXXXX.”

Nếu đối phương không đồng ý, bạn có thể tiếp tục nói: “Tớ biết cậu sợ tớ khủng bố bằng điện thoại, tớ sẽ không gọi điện cho cậu quá nhiều, cùng lắm là một ngày gọi mười cuộc điện thoại, chỉ để hỏi thăm tình hình sức khỏe, như vậy có được không?” hoặc có thể nói “Vậy hãy cho tớ số điện nhé?”

Dĩ nhiên, không phải tất cả mọi người đều đồng ý trao đổi với chúng ta phương thức liên lạc, nếu đối phương thực sự không muốn, cũng đừng gượng ép.

Bài 2: Lối vào của giao tiếp tâm hồn

Trong phần trước, chúng ta đã biết làm thế nào để bắt chuyện, nhưng đa số xuất phát từ góc độ ngôn ngữ và tự thể hiện, trên thực tế, lần đầu nói chuyện với một người, chúng ta còn phải chú ý tình tiết tìm đúng phương vị để tiến hành bắt chuyện.

Lối vào của tâm hồn

Chuyên gia tình yêu cho chúng ta biết, khi bắt chuyện với một người con gái xa lạ, không bao giờ được phép tiếp cận đối phương từ đằng sau, làm như vậy sẽ khiến cô ta sợ hãi bỏ chạy. Chúng ta cần tiếp cận chính diện, nhưng không thể mặt đối mặt, mà cần lệch một chút, tựa hồ chỉ như một lần chào hỏi khi đi lướt qua nhau.

Khi bắt chuyện với người khác, nhất định phải chú ý hệ thống phòng vệ của họ, cần hết sức cố gắng để né tránh, mà lựa chọn một phương diện tương đối thoải mái của đối phương để tiếp cận.

Lấy thân thể của con người làm ví dụ, có một bên phản ứng nhanh nhạy, một bên phản ứng chậm chạp. Chỉ cần bạn chú ý, sẽ phát hiện ra điều này: Khi bước đi ngang hàng với một ai đó, nếu đối phương bước bên này, bạn sẽ cảm thấy thoải mái, ngược lại, nếu đối phương bước bên kia, bạn sẽ cảm thấy khó chịu, ngoài ra, bạn còn có động tác “chèn ép đối phương” một cách vô thức. Đối phương bị bạn “chèn ép” tới mức ngày càng đi phía rìa đường, thực ra bạn muốn đi vào phần đường của đối phương, vì vậy mới “muốn bước sang” vô thức như vậy.

Do đó, bạn có thể tìm thấy lối vào tâm hồn của mỗi người. Chỉ cần bạn chọn đúng, đối phương sẽ rộng mở tấm lòng với bạn mà không mấy may nghi ngờ. Điều cần chú ý là, mỗi người có lối vào tâm hồn khác nhau, một số có thể ở nửa bên trái, một số có thể ở nửa bên phải.

Điều thuật đọc nguội cho chúng ta biết là, tiến hành bắt chuyện từ nửa người không mang túi xách hoặc hành lý của đối phương, đó là cách thông dụng nhất.

Lisa lại nổi nóng với bạn trai: “Khi đi đường anh phải đi bên phải em, còn nữa, em thích đeo túi xách bên vai trái, anh đừng cầm túi hộ em, được chứ?” Bạn trai câm lặng nhìn Lisa, không hiểu tại sao cô ấy lại nổi cơn tam bành lên thế.

Nếu biết được bí mật trong đó, tôi tin bạn nhất định có thể xử lý tốt quan hệ với bạn trai/bạn gái. Vì phần thân bên phải là bộ phận phản ứng nhanh nhạy của Lisa, hay nói cách khác, phần thân bên trái của cô ấy phản ứng chậm chạp, thông thường cô ấy không thích người khác tiến vào “khu vực cấm.” Túi xách được đeo bên vai trái, giống như chiếc ô bảo hộ, bảo vệ bản thân cô ấy, đem đến cho Lisa cảm giác an toàn.

Nói như vậy, bạn đã hiểu rõ chưa? Mọi người thường thích đeo túi xách ở nửa phần thân phản ứng tương đối chậm chạp của mình. Tương tự, khi cầm ví cũng vậy, mọi người có thể đề phòng bất trắc. Vì vậy, khi muốn bắt chuyện với ai đó, hãy bắt đầu từ phía phần thân không đeo túi xách hoặc mang đồ vật của họ! Dĩ nhiên, đừng bao giờ quên một điều, nếu túi xách của bạn gái mình quả thật chứa rất nhiều đồ, vậy hãy xem xét tình hình và giúp đỡ cô ấy bằng không hãy để cô ấy tự xách túi.

Nhiều khi, túi xách cũng là bức tường phòng vệ giữa hai đối tượng giao tiếp. Nếu người yêu đặt túi xách nằm giữa bạn và cô ấy, điều đó ngầm báo đối phương chưa hoàn toàn chấp nhận bạn, hoặc vẫn muốn giữ khoảng cách, vì bạn tiến quá sát cô ấy. Khi ý thức được điều này, bạn cần nhẫn nại, hãy cho đối phương một vùng đệm an toàn, hoặc giữ khoảng cách vừa phải.

Nếu bạn có thể nhắm trúng lối vào tâm hồn của đối phương ở bên nào trong nháy mắt, vậy bạn sẽ phát huy tác dụng huyền bí trong các hoạt động như giao tiếp xã hội, kinh doanh hàng hóa...

Bí quyết lấy lòng khách hàng

Trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, nhiều nhân viên bán hàng cũng ứng dụng kỹ năng này, tức lợi dụng nửa phần thân phản ứng nhanh nhạy để tiếp cận khách hàng.

Một học sinh cấp ba làm thêm tại cửa hàng bán đồ ăn nhanh. Trong một lần ghi đơn đặt hàng sữa chua, do cầu thả nên cậu đã viết thêm một số không vào số lượng, biến 4 hộp sữa chua được đặt hàng như ban đầu thành 40 hộp. Theo quy định, cậu ta sẽ phải chịu trách nhiệm về số lượng đặt hàng chênh lệch kể trên, trị giá bằng thu nhập trong hai tuần! Điều này buộc cậu ta phải nghĩ cách nhanh chóng bán hết số sữa chua thừa ra. Cậu ta quan sát thấy, khi khách hàng vào cửa hàng mua đồ ăn sẽ trực tiếp rẽ trái hoặc rẽ phải theo thói quen, hơn nữa, cậu ta phát hiện lượng khách hàng có thói quen rẽ phải chiếm số đông. Vì vậy, sáng hôm sau cậu ta liền bỏ sữa chua vào bên phải tủ kính đựng đồ ăn nhanh, vị trí rất dễ bắt mắt, phía trên còn ghi dòng chữ “muốn tăng cường dinh dưỡng không thể thiếu sữa chua.” Kết quả, số sữa chua nhanh chóng được tiêu thụ sạch.

Vị trí trưng bày hàng hóa có thể ảnh hưởng tới nhu cầu mua sắm, giống như cơ chế phản ứng của chúng ta, có một bên cũng “làm việc” như vậy. Khi tiếp đón khách hàng hoặc chào bán sản phẩm, chúng ta cũng áp dụng tương tự.

Trong một cửa hàng, ông chủ đã từng đọc cuốn sách viết về hành vi của con người. Vì vậy, ông ta bố trí nhân viên đứng như sau: Xếp thành hai hàng tại cửa ra vào, nhưng đứng hơi nghiêng, miệng luôn tươi cười. Khác với những cửa hàng khác, ông ta yêu cầu nhân viên phải quan sát cách ăn mặc, trang điểm của khách hàng, nếu khách hàng cầm ví bằng tay phải (hoặc phần trán bên phải lộ ra nhiều hơn), vậy các nhân viên đứng bên trái cần hô to “Kính chào quý khách, mời đi bên này ạ.” Sau đó, nhân viên đứng bên trái sẽ dẫn khách hàng đi; cứ lần lượt như vậy; trong trường hợp ngược lại thì sẽ là nhiệm vụ của nhân viên đứng bên phải.

Đương nhiên, với vai trò là nhân viên đón khách ở tuyến đầu của một công ty, trong quá trình huấn luyện, công ty cũng nên cho nhân viên lễ tân biết, khi khách hàng đến, ngoài việc nở nụ cười, đứng nghiêng người để chào đón đối phương, còn phải quan sát khách hàng đó có mang theo túi xách hoặc hành lý hay không, đồng thời quan sát cách rẽ ngôi tóc của họ. Tìm ra một bên phản ứng tương đối nhanh nhạy của khách hàng để bắt đầu việc tiếp đón.

Từ con người tới sự vật

Trong phần trước, chúng ta đã nói rất nhiều về cách tiếp cận và bắt chuyện với đối phương. Trong giao tiếp hàng ngày, chúng ta cũng cố thể vào đề từ sở thích cá nhân, tiến hành trò chuyện.

“Điện thoại di động bạn đang dùng của hãng nào đấy?”

“Samsung, sao vậy?”

“Màu sắc của chiếc điện thoại bắt mắt này rất hợp với khí chất của bạn, rất cá tính!”

“Cảm ơn. Khi mua tôi cũng bị hấp dẫn bởi màu sắc của nó, hơn nữa chức năng cũng rất đa dạng.”

“Có thể thấy rất hợp với bạn, bạn đi làm rồi hay vẫn còn đi học?”

“Tôi vẫn đang học chuyên ngành tiêu thụ sản phẩm.”

“Ồ, chuyên ngành đó rất tuyệt, sau này dễ xin việc.”

Chủ đề trò chuyện đơn giản bắt đầu từ “đồ vật,” xem ra rất tùy hứng, nhưng lại mở đầu cuộc trò chuyện say sưa giữa bạn và đối phương.

Nam: “Cậu thích nuôi thú cưng chứ?”

Nữ: “Thích chứ, tớ có nuôi một chú mèo.”

Nam: “Trong nhiều loài động vật như vậy, mèo vẫn là con vật khá phù hợp với tính cách của cậu.”

Nữ: “Uhm, đại khái là tính dễ dãi của mèo, còn có cảm giác tự do, tự tại, lười nhác nữa chứ!”

Nam: “Giống hệt như cậu, không bị gò bó, có chút uể oải nhưng lại không mất phương hướng.”

Đối phương thích con vật nào vốn không phải mục đích của câu hỏi, thực ra, điều chúng ta muốn biết là lý do tại sao đối phương lại thích con vật đó. Từ sự vật tới con người, thông qua lý do này, chúng ta có thể hiểu rõ cá tính đối phương, cung cấp thông tin cho việc đọc ngụ ý diễn ra sau đó.

Đây là một cách hỏi khéo léo, câu hỏi mềm mỏng như vậy sẽ không khiến đối phương có cảm giác đang bị chất vấn, cũng rất dễ dàng dẫn dắt câu trả lời của đối phương. Cách nêu câu hỏi như vậy còn có mấy hình thức dưới đây:

..... tại sao?

..... như vậy có đúng không?

..... như vậy có ý nghĩa đặc biệt gì?

Vấn đề..... vừa rồi có khiến bạn nghĩ tới điều gì không?

Thực ra, cách hỏi khéo léo như vậy có thể sử dụng trong nhiều trường hợp, chúng ta có thể bắt đầu câu chuyện xoay quanh sở thích:

A: “Cậu thích máy bật lửa chứ? Giống như cái zippo này”

B: “Tớ không chơi món đó. Vì không nỡ nghịch chiếc zippo bản demo Resident Evil?”

A: “Xem ra cậu rất nâng niu trân trọng những vật mà mình thích, phải chăng cậu là người có tính cách hoài cổ?”

B: “Cũng đúng. Hồi bé chơi trò đại ca đường phố, cảm giác sung sướng bây giờ vẫn rõ nét như thuở ban đầu.”

A: “Vậy chắc chắn cậu thuộc thế hệ 8X, những gì thế hệ 8X đã trải qua đều rất thú vị.”

B: “Coi như cậu thông minh. Nghe cậu nói chuyện, không giống với thế hệ 8X bọn tớ, cậu thuộc thế hệ 9X phải không?”

Thông qua việc bàn luận về trò chơi, khéo léo chuyển sang hỏi thăm tính cách đối phương, giống như hai người thân thiết, khiến cuộc trò chuyện trở nên tự nhiên, bạn cũng có được nhiều thông tin về đối phương và đạt mục đích.

Hãy để người khác hiểu bạn trước

Nếu quả thực muốn nói về một chủ đề nào đó và xem người khác có cảm thấy hứng thú hay không, bạn hãy bắt đầu từ chính bản thân. Trong quá trình đối phương lắng nghe, bạn có thể quan sát biểu cảm của họ. Nếu đối phương nghe chăm chú, sau khi nói hết về bản thân, bạn có thể hỏi đối phương những vấn đề có liên quan. Nếu biểu cảm của đối phương không có sự thay đổi rõ rệt, bạn hãy tìm cho mình một lối thoát để kết thúc câu chuyện, chuyển tới chủ đề khác để khơi gợi hứng thú trò chuyện của đối phương hơn.

A: “Bạn còn đi học hay đi làm rồi? Sao tớ có cảm giác cậu giống như trẻ con vậy nhỉ?”

B: “Tớ học đại học rồi.”

A: “Ồ, quả thực không nhận ra. Tớ đi làm hai năm rồi, hai năm đầy sóng gió. Đầu tiên là chia tay bạn gái, sau đó, trong thời gian khủng hoảng kinh tế lại bị tổng công ty “đày” xuống công ty con, bây giờ mới quay trở lại, thật là...”

B: “Uhm, như vậy à.” (Trả lời đơn giản, không cảm xúc)

A: “Hồi đại học, tớ học chuyên ngành thiết kế phần mềm cho máy vi tính. Bây giờ nghĩ lại mới thấy những kiến thức trong bốn năm học đại học không đủ áp dụng cho cuộc sống, vì vậy vừa nghĩ tới thời gian học đại học, liền cảm thấy mình học quá ít. Còn cậu, cảm giác bây giờ ra sao.”

B: “Tớ á, tớ học chuyên ngành Toán, sắp tốt nghiệp rồi, bây giờ cũng đứng trước sức ép tìm việc làm, hơn nữa, tớ cảm thấy chuyên ngành mình học có rất nhiều hạn chế, đa số là làm giáo viên, vì vậy rất lo lắng.”

Trong đoạn hội thoại này, nhân vật A thông qua việc tự giới thiệu về công việc của bản thân, đồng thời cũng nhận thấy đối phương không mấy hứng thú nên chuyển chủ đề trò chuyện sang quá trình học đại học của B, dẫn dắt đối phương bắt đầu cuộc trò chuyện.

Bài 3: Thử những câu thông dụng để dành

Mỗi người chỉ cần tiến hành học tập và rèn luyện một cách thích hợp đều có thể nắm vững kỹ năng thuật đọc nguội, đồng thời có thể đạt tới trình độ học đi đôi với hành. Trong đó, kỹ năng đọc nguội đơn giản nhất chính là câu thông dụng để dành, nó có thể giúp bạn trò chuyện vui vẻ với đối phương trong mọi tình huống.

Cái gọi là câu thông dụng để dành, cũng giống như chủ đề trò chuyện chiếu lệ được giới thiệu trong phần trước, chỉ những câu “phù hợp với tất cả mọi người” đã được chuẩn bị kỹ trước khi nói ra, để dẫn dắt đối phương tham gia cuộc trò chuyện.

Những câu thông dụng để dành của thầy bói

Câu thông dụng để dành thực ra đã được một số thầy bói sử dụng từ lâu.

“Bạn từng chịu thiệt thòi vì cá tính của mình phải không? Cho dù là người gặp mặt lần đầu cũng có thể nhận ra cá tính của bạn, nhưng cũng vì lý do này, khiến đối phương cảm thấy cậu quá nguyên tắc, không thể trở thành người bạn tri tâm thân thiết nhất của cậu?”

Mỗi người khi mới sinh ra đều có cá tính độc nhất vô nhị. Cuộc đời chúng ta từ bé tới lớn không thể thuận buồm xuôi gió, những cú “vấp ngã” lớn nhỏ thường xuyên như cơm bữa, điều đó chẳng hề không liên quan gì tới cá tính của chúng ta sao? Vì vậy, thầy bói nói như thế sẽ không sai.

Thầy bói thường dựa vào những câu thông dụng để dành để chiếm lòng tin của đối phương. Có lẽ, bạn cũng từng gặp phải tình huống như đoạn hội thoại dưới đây:

“Anh thường cảm thấy canh cánh trong lòng vì những ước mơ chưa thể thực hiện?”

“Tuy bình thường tỏ ra bất cần đời, nhưng thực ra anh vẫn ôm ấp tham vọng lớn?”

“Kinh nghiệm cuộc sống đã trải qua giúp anh hiểu rõ, nói chuyện quá thẳng thắn hoàn toàn không phải cách thể hiện thông minh.”

“Khi kết bạn, con người luôn thích tìm kiếm những người có cá tính chung với mình, thực ra quen biết nhau lâu rồi người ta sẽ phát hiện những người hợp với mình lại có cá tính trái ngược.”

“Đôi khi, anh sẽ hoài nghi liệu có thể kiên trì sự lựa chọn của mình tới cùng hay không, cho dù là những quyết định dựa trên nguyện vọng cá nhân.”

“Anh là người hơi tùy tiện, thực ra, khi làm việc, anh đều có nguyên tắc của riêng mình, trong trường hợp không động chạm tới nguyên tắc, anh sẽ giải quyết một cách vui vẻ.”

Trên đây đều là những câu nói nước đôi, hơn nữa khi nói ra gần như đúng với phù hợp tất cả mọi người, đó chính là chúng ta – thích chụp mũ bản thân và cũng dễ bị lợi dụng. Nếu bạn hỏi thầy bói những vấn đề liên quan tới tình yêu, vậy còn đơn giản hơn.

Thầy bói: “Nếu đã có bạn gái, vậy ngay từ khi mới quen nhau, anh đã nuôi hy vọng được ở bên cô ấy suốt cuộc đời, chỉ có điều bây giờ gặp phải một số vấn đề?”

Người đi xem bói: “Quả thực, tôi rất yêu cô ấy, nhưng giống như ông nói, gần đây chúng tôi xảy ra xích mích, thậm chí đã xung đột, tôi buộc lòng phải nghĩ hy vọng ban đầu liệu có đúng hay không?”

Bạn chỉ mong muốn có được những thông tin liên quan tới tình yêu từ phía thầy bói, mà không muốn hỏi tình yêu của mình xuất hiện khi nào, chính là vấn đề những người đang yêu thường gặp phải, và thầy bói thường lợi dụng điều này.

Kỹ năng sử dụng câu thông dụng để dành

Khi chúng ta nói chuyện với người khác, đôi lúc sẽ gặp phải tình huống như sau, đối phương luôn nhai đi nhai lại mấy câu đại loại như “Trong lòng tôi cũng hiểu điều này, nhưng mà...,” “Dù là như vậy, tôi cũng...,” “Không phải như vậy...” thực ra những lời bạn nói anh ta không bỏ vào tai. Xét từ góc độ tâm lý học giao tiếp, hệ thống phòng vệ giao tiếp của anh ta vô cùng chặt chẽ, bạn rất khó bắt được tần số của anh ấy.

“John, sao hôm nay trông cậu ủ rũ vậy?”

“Tớ chưa hoàn toàn chỉ tiêu công việc, không khách hàng nào mua sản phẩm của tớ cả.”

“Sao lại thế, cậu rất khéo ăn khéo nói cơ mà?”

“Tớ cũng không biết nữa, hôm nay, khách hàng nhìn tớ như vật thể lạ rồi vội vàng tránh xa.”

“Uhm, tớ thấy tinh thần của cậu không được tốt cho lắm, liệu có phải do sắc mặt quá khô cứng.”

“Tớ cũng biết tâm trạng của mình không được tốt, nhưng từ trước tới giờ, tớ chưa từng làm việc theo cảm tính.”

“Đợi đến khi tâm trạng của cậu khá dần lên, nhất định không có vấn đề gì.”

“Nhưng tớ không muốn như vậy...”

Bạn đã hiểu rõ chưa, đó là do trong tiềm thức của con người, có một “cơ chế duy trì hiện trạng,” tâm lý con người luôn muốn duy trì hiện trạng, tuy biết rằng sẽ thay đổi, có thể thay đổi, nhưng trong lòng không muốn thay đổi. Cứ như vậy, cho dù đối phương đến với bạn để tìm kiếm phương pháp giải quyết, trong lòng anh ấy cũng không muốn chấp nhận ngay.

Lẽ nào câu chuyện lại kết thúc ở đây? Dĩ nhiên không thể, điều đó đòi hỏi chúng ta phải vận dụng khéo léo câu thông dụng để dành. Đầu tiên là nói năng quyết đoán, tràn đầy tự tin; tiếp đó nói ra một số điều đối phương muốn nghe, tạo bầu không khí, ví dụ kèm theo ngữ khí chần chừ nghiêm túc, trong quá trình nói chuyện “cố ý” ngừng nghỉ.

Trưởng ban: “Giám đốc, nghe nói sáng nay khi đến công ty, nhân viên mới đã mạo phạm ngài, tôi nói chuyện với ngài về chuyện này.”

Giám đốc: “Uhm, được, anh nói đi.”

Trưởng ban: “Nhưng nói ra như vậy có thể sẽ thất lễ với ngài.”

Giám đốc: “Không sao, cứ nói đi.”

Trưởng ban: “Số nhân viên mới được công ty tuyển dụng trong thời gian gần đây chưa được bố trí công tác phù hợp, cũng giống như các nhân viên ngài gặp lúc sáng nay, tố chất chuyên môn của họ vẫn còn chênh lệch rất lớn.”

Giám đốc: “Đúng vậy, khi tuyển dụng tôi lại sơ xuất vấn đề này, còn có kiến nghị bổ sung nào nữa không?”

Trưởng ban: “Thực ra, ngài để ý quan sát, đa số bọn họ vẫn rất tuyệt vời. Nếu có thể bổ túc cho họ một số bài huấn luyện công tác chuyên môn, tôi nghĩ những chuyện tương tự như mạo phạm ngài vào sáng nay sẽ không bao giờ tái diễn.”

Giám đốc: “Anh nói cũng đúng, vậy việc này sẽ giao cho anh.”

Cứ như vậy, vào thời điểm thích hợp tạo ra bầu không khí khiến đối phương muốn lắng nghe những điều bạn nói, rồi biểu đạt tự tin của bạn, từ đó dễ dàng nắm bắt tâm lý đối phương.

“Câu thông dụng để dành” dùng trong tình yêu

Tình yêu, chính là tổ hợp trí tuệ, tình cảm và cá tính của hai con người trong quá trình giao tiếp. Nếu coi tình yêu là chủ đề trò chuyện thì cũng có những câu thông dụng phù hợp với tất cả mọi người.

“Gần đây, anh mới bắt đầu một cuộc tình mới, nhưng chuyện của hai người không được thuận lợi cho lắm?”

“Sao ông biết? Quả thực, tôi vừa bắt đầu một cuộc tình mới, nhưng bây giờ cả hai chúng tôi giống trái dâu tây xanh trên cành, còn chua lắm.”

“Giống hệt như trái dâu tây buộc phải trải qua quá trình tắm mình trong ánh nắng, mưa gió bão bùng, không thể ngon lành ngay được, nếu không trải qua thử thách, anh sẽ không thể trưởng thành.”

“Ông nói rất chí lý, nhưng trong lòng, tôi không biết phải làm sao!”

“Tôi tin anh là người kiên định, chỉ cần chú ý quan sát đối phương, anh sẽ tìm thấy phương pháp nên yêu họ như thế nào.”

Con người khi yêu rất bí hiểm và nhạy cảm, chỉ hơi vô ý một chút liền xảy ra xích mích, giống như chàng trai kể trên biểu hiện cảm xúc trên khuôn mặt, thầy bói vừa nhìn đã biết ngay, sau đó dùng câu thông dụng để dành để xác định rõ hơn, khiến đối phương tự thổ lộ nỗi lòng. Còn có trường hợp như sau:

“Jane, gần đây yêu rồi phải không?”

“Hả! Vô duyên vô cớ cậu nói linh tinh gì vậy?”

“Ha ha, nhìn cậu là biết ngay, vì cậu đã thay đổi, trước đây, cậu không bao giờ đứng trước gương quá mười phút, bây giờ ngắm nghía nửa tiếng đồng hồ chưa thấy chán, hơn nữa còn luôn tươi cười. Quả nhiên, sức mạnh của tình yêu thật vĩ đại! Anh chàng đó chắc chắn rất tuyệt vời phải không?”

Khi bạn nói đối phương thế này, thế kia, họ không trực tiếp phản đối mà sẽ hỏi lại, chứng tỏ bạn đã nói trúng, những lời bạn nói sau đó đối phương sẽ thần nhiên chấp nhận, đặc biệt là câu “Anh chàng đó chắc chắn rất tuyệt vời” càng nâng cao sức nặng trong lời nói của bạn.

Khi nói chuyện với người đang yêu, một số câu thông dụng dưới đây có thể rất hữu dụng và được dùng thường xuyên:

“Bạn thường làm việc vì đối phương, nhưng lại bị oán trách phải không?”

“Bạn là người luôn hy vọng đối phương vui vẻ hơn mình đúng không?”

“Khi tình yêu đến, bạn sẽ tin tưởng vào trực giác của bản thân và giữ chặt anh ấy chứ?”

“Trong tình yêu, cho dù đôi khi đối phương than phiền mình lắm điều, nhưng bạn tin cô ấy sẽ không để bụng, đúng không?”

“Đối phương có vài tật xấu mà bạn cố gắng nhẫn nhịn, nhưng đôi lúc vẫn cảm thấy rất khó khăn?”

Những câu nói như vậy rất phổ biến, bạn có thể lấy một số câu nói trên các tạp chí phụ nữ làm câu thông dụng để dành, để vỗ về bạn trai/bạn gái mình.

“Câu thông dụng để dành” dùng trong kinh doanh

Có người nói “tay chân đẹp không bằng khéo mồm” dùng để chỉ tầm quan trọng của tài ăn nói, nhiều nhân viên kinh doanh thường dựa vào tài ăn nói để gây dựng sự nghiệp.

Trong hoạt động kinh doanh, cũng có một số câu thông dụng để dành thường dùng.

“Với vai trò giám đốc xưởng sản xuất, chắc chắn ngài muốn nâng cao hiệu suất làm việc của bộ phận này, nhưng đang đau đầu không biết làm cách nào phải không?”

“Chính xác, nếu trong thời gian ngắn, cán bộ công nhân có thể nâng cao hiệu suất làm việc, vậy đơn đặt hàng cũng không bị tồn đọng.”

“Công ty chúng tôi đã đưa ra một chương trình có thể trực tiếp nâng cao 30% hiệu suất làm việc.”

“Nâng cao 30%, không phải chứ?” (hoài nghi)

“Ngài giám đốc chắc chắn vẫn còn bận rộn với công việc, thứ tư hoặc thứ năm tuần sau, khi nào có thời gian, tôi sẽ đến quý công ty trình bày chi tiết với ngài về việc này.”

“Vậy thì thứ tư tuần sau đi.”

“Được rồi, chắc chắn tôi sẽ đến đúng giờ, cảm ơn.”

Nâng cao hiệu suất làm việc của công ty là chức trách của mỗi cán bộ quản lý sản xuất, nhân viên bán hàng đã lợi dụng điều này, thêm vào đó là thực tế công ty không thể ngay lập tức nâng cao hiệu suất làm việc trong thời gian nhất định, khiến đối phương muốn nghe những lời nói tiếp theo. Nhân viên bán hàng không những khéo léo vận dụng câu thông dụng để dành, hơn nữa còn dùng câu bó buộc kếp (thứ tư hoặc thứ năm), khiến đối phương đưa ra sự lựa chọn có lợi cho bản thân, chứ không phải câu trả lời phủ định.

Một số câu thông dụng để dành dùng trong kinh doanh dưới đây có thể sẽ giúp ích cho công việc của bạn:

“Với vai trò giám đốc bộ phận quản lý nguồn nhân lực, chắc chắn ngài đang đau đầu với vấn đề bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn của số nhân viên mới?”

“Quý công ty bận rộn như vậy, việc kinh doanh nhất định triển khai thuận lợi, chắc hẳn cũng có kế hoạch dài hơi trong vấn đề thu hút nhân tài chứ?”

“Ngài đã lập kế hoạch và quảng bá nhiều sản phẩm mới như vậy ra thị trường, trong vấn đề lựa chọn kênh tiêu thụ sản phẩm, chắc hẳn ngài có nhiều kinh nghiệm độc đáo?”

“Người cẩn thận chịu khó, nỗ lực làm việc vì công ty như ông, Tổng giám đốc tuy coi trọng, nhưng vai trò của ông vẫn chưa được đánh giá công bằng.”

“Gần đây, áp lực từ việc bồi dưỡng nhân tài và quản lý đội ngũ sản xuất ngày càng nặng nề phải không?”

“Quý công ty luôn nỗ lực đảm bảo chất lượng sản phẩm, nhưng cũng đầu tư không ít tâm huyết vào việc đổi mới sản phẩm phải không ạ?”

Câu thông dụng để dành là kỹ năng giao tiếp xã hội rất dễ thực hiện, không những áp dụng được trong những tình huống kể trên, mà còn có thể áp dụng phổ biến hơn. Khi nào sử dụng nó thành thục, bạn có thể căn cứ vào thay đổi tâm trạng của đối phương để điều chỉnh thích hợp phương án trò chuyện của bản thân.

Bài 4: Tìm được chủ đề chung

Câu “Rượu ngon phải có bạn hiền” có nghĩa là trò chuyện phải có tri kỷ tâm giao. Muốn nói chuyện vui vẻ với người khác, trước tiên bạn phải có chủ đề để bàn luận. Đồng thời, nếu có thể tìm được chủ đề chung, bạn sẽ khiến không khí buổi trò chuyện càng trở nên hòa hợp tự nhiên.

Thừa nhận đối phương

Mỗi người đều hy vọng những gì của bản thân, bao gồm: trí tuệ, tình cảm, ý muốn, hành động... được người khác và xã hội thừa nhận. Nhưng trên thực tế, không mấy ai trực tiếp nói ra bản thân hy vọng được thừa nhận như thế nào; đối tượng giao tiếp của chúng ta cũng không ngoại lệ.

Điều này đòi hỏi chúng ta phát huy kỹ năng đọc nguội, khéo léo truyền đạt sự thừa nhận của chúng ta.

“Này cô gái, bình thường cô thích màu gì?”

“Màu tím thì phải.”

“Màu tím có ý nghĩa đặc biệt đối với cô phải không?”

“Tôi thấy tím là màu sắc hoàn mỹ, nhìn có vẻ thần bí nhưng không quá lạnh lẽo.”

“Xem ra cô sống rất có lý tưởng, nhìn bề ngoài tưởng như không tranh đấu với đời, thực ra là người theo chủ nghĩa hoàn mỹ.”

“Tranh thủ sức vóc thanh niên, nhất định phải cố gắng phấn đấu vài năm.”

Cô gái trên thích màu tím, trong thuật đọc nguội hàm ý của thích màu tím là luôn muốn mọi việc tốt hơn hiện nay, bất luận là phương diện tình cảm hay phương diện tài chính. Vì vậy, cô ấy vô tình tiết lộ bản thân muốn được thừa nhận như vậy.

Nếu nắm vững kỹ năng đặt câu hỏi này, bạn còn có thể tiếp tục như sau:

“Cậu thấy khi tụ tập với bạn bè, con trai nên mặc quần áo màu gì mới có thể bộc lộ hết những nét độc đáo?”

“Tớ thấy màu xanh thẫm sẽ khiến người ta có cảm giác tương đối yên tĩnh.”

“Nhiều khi có thể cậu sẽ không nghe theo lời đề nghị sáng suốt bạn trai, kết quả làm theo ý mình và cảm thấy hối hận.”

“Uhm, nghĩ kỹ lại mới thấy những chuyện như thế không hề ít.”

Vấn đề này cũng tiết lộ tiêu chuẩn của cô gái về người bạn trai lý tưởng: phải sáng suốt. Giống như cuộc trò chuyện tùy hứng, nhưng lại lợi dụng cảm giác được thừa nhận của cá nhân, để giành lấy thông tin chúng ta muốn biết.

Hỏi những vấn đề mở

Như đã đề cập trong phần trước, đối tượng mà chúng ta quan tâm nhất chính là bản thân. Từ điểm này có thể biết, khi tìm kiếm chủ đề chung, chúng ta có thể thông qua việc hỏi vấn đề mở để đối phương chủ động nói ra.

Vấn đề mở có thể khiến người trong cuộc tiến hành miêu tả chi tiết về sự việc, hơn nữa họ sẽ tự động chuyển hướng chú ý. Ngược lại, vấn đề khép kín, bó hẹp sẽ khiến người trong cuộc trả lời bằng vài từ giản đơn như “đúng vậy,” “uhm, phải.”

Ví dụ, khi đáp lại câu nói của đối phương “Gần đây, tớ rất bức mình với thằng bạn,” dùng vấn đề mở “Nói cụ thể hơn, người ta đã làm gì khiến cậu cảm thấy như vậy” sẽ hiệu quả hơn vấn đề khép kín “Vậy sao, hãy nói cho anh ta biết cậu cảm thấy như thế nào.”

Đó là vì vấn đề mở có thể dẫn dắt đối phương trò chuyện. Chúng ta sẽ nghe được nhiều thông tin hơn từ câu trả lời của đối phương, hơn nữa có thể thắp lên “tia lửa mới,” khơi gợi chủ đề trò chuyện.

Vấn đề khép kín lại trái ngược, câu trả lời đơn giản của đối phương sẽ khiến bầu không khí lắng xuống.

“Đôi khi, cậu cũng thích đi công viên một mình phải không?”

“Đúng!”

“Vậy cậu sẽ ở đó rất lâu đúng không?”

“Uhm, đúng vậy.”

“Ồ, đúng rồi, vậy bình thường cậu đến công viên lúc mấy giờ?”

“Uhm, khoảng gần năm giờ.”

Nếu sau đó, chúng ta thay bằng vấn đề mở để tiến hành trò chuyện, hiệu quả sẽ tốt hơn nhiều, cũng dễ dàng chuyển sự chú ý của cuộc trò chuyện sang vấn đề mà đối phương cảm thấy hứng thú.

“Năm giờ vẫn còn sớm quá, vậy khi đến công viên cậu sẽ làm những gì? Không phải ngồi trơ như phỗng trên ghế đá đấy chứ?”

“Dĩ nhiên là không. Tớ thường ngắm bầy thú, đặc biệt là đàn chim bồ câu. Việc cho chúng ăn rất thú vị, lũ chim sẽ mổ từng cái từng cái trên lòng bàn tay cậu; còn nữa, ngắm hoa, ngắm đàn cá; sau đó sẽ leo núi.”

“Hóa ra nhiều hoạt động như vậy, tớ có thể cảm nhận được cậu là người giàu tình thương. Đối với bạn bè, cậu cũng thế phải không?”

“Cũng có thể nói như vậy, tớ thích được giúp đỡ bạn bè, làm như thế, tự bản thân sẽ cảm thấy vui vẻ.”

“Làm bạn của cậu sướng thật đấy...”

Thực ra, trong giao tiếp hàng ngày, có rất nhiều vấn đề mở.

“Nghe bạn bè nói, trước đây, cậu ở khu phía Đông, sao bây giờ lại quyết định chuyển đến đây?”

“Những lúc nhàn rỗi, cậu thích làm gì?”

“Tớ không quen việc mua bán trực tuyến lắm, cậu có thể dạy tớ một vài kỹ năng được không?”

“Công việc của cậu hiện giờ ra sao, đã hoàn toàn hòa nhập với mọi người chưa?”

Trước những vấn đề trên, đối phương còn có thể trả lời bằng vài từ đơn giản được không? Như vậy, bạn có thể nắm được nhiều thông tin liên quan, từ đó hiểu rõ sở thích của đối phương.

Khiến đối phương thao thao bất tuyệt

Nếu bạn muốn trò chuyện trôi chảy với đối phương, đặc biệt là khiến đối phương say sưa với câu chuyện thì cần phải có điểm cuốn hút. Trong phần trước chúng ta đã biết, con người không quan tâm ai hơn chính bản thân mình. Điều này gợi ý cho chúng ta, có thể bắt đầu từ chủ đề mà đối phương cảm thấy hứng thú nhất, coi đối phương là trung tâm để triển khai câu chuyện.

Điểm khơi gợi hứng thú của đối phương bao gồm cá tính, sở thích... Chúng ta cần phát hiện tính nết đối phương từ những vấn đề nhỏ nhất.

Một lần, Linda tới thăm khách hàng, thấy trong phòng làm việc có treo bức tranh chữ “Tâm tịnh mọi việc tự khắc sẽ trôi chảy, thuận lợi,” nhân đó bèn hỏi “Bình thường ngài rất dễ bị tác động bởi những nhân tố bên ngoài phải không ạ?” “Đúng vậy, chỉ cần một chút tiếng động từ bên ngoài đã khiến tôi bức bối. Cho dù thừa hiểu môi trường bên ngoài đôi khi không ảnh hưởng gì, nhưng tôi vẫn không tĩnh tâm được, cho nên phải viết dòng chữ này, để khuyên răn bản thân từng giây từng phút.” Đầu tiên, Linda thể hiện sự hiểu biết của bản thân, tiếp theo coi đó là chủ đề trò chuyện,

cùng đối phương thảo luận, cảm giác như hai người quen biết từ lâu. Như vậy, Linda đã thu hẹp khoảng cách với khách hàng, bạn nghĩ liệu khách hàng còn có ý kiến với kế hoạch của cô ấy nữa không?

Chúng ta sống trong xã hội hiện đại, tiếp xúc với đủ loại người nên buộc phải học cách tìm chủ đề phù hợp để triển khai câu chuyện, đồng thời thông qua đó xây dựng sợi dây liên hệ tình cảm.

Đối phương cầm một cuốn sách, coi đó là vật trung gian, bạn có thể bắt câu chuyện được rồi. “Đây là cuốn sách gì vậy? Cậu rất thích đọc sách phải không? Tớ thấy cậu thường mang sách theo người.”

Những vật đối phương mang theo người, có thể là túi xách, đồ trang sức cũng có thể là vật dụng cá nhân trên người, đều đóng vai trò vật trung gian giao tiếp, bạn có thể thể hiện sự thích thú đặc biệt đối với tất cả mọi thứ thuộc về đối phương, dẫn dắt đối phương tự bộc lộ bản thân, khiến cuộc trò chuyện diễn ra thuận lợi.

Ngoài ra, nếu bạn được trời phú cho khả năng ngôn ngữ, còn có thể nói vài câu bằng giọng địa phương của đối tượng giao tiếp, đây là phương pháp rất dễ thu hẹp khoảng cách giữa hai bên. Nếu bạn không tìm thấy vật trung gian, cũng có thể thử chủ đề mở đã được giới thiệu trong phần trước.

Giao tiếp là quá trình hai bên cùng tham gia, nếu không tìm thấy điểm khơi gợi hứng thú của đối phương, chúng ta có thể dùng điểm khơi gợi hứng thú của mình để phá vỡ thế bế tắc. Nhưng có một điểm cần chú ý, mục đích bạn nói ra sở thích của bản thân chỉ để tìm tiếng nói chung với đối phương, khiến đối phương muốn “trò chuyện” mà thôi.

Nam: “Sắp tới, tớ có ý định đi du lịch, cậu xem mùa này nên đi đâu thì phù hợp?”

Nữ: “Tớ thấy nên đi Vân Nam, Hải Nam, tuy sắp tới mùa hè, nhưng phong cảnh hai nơi đó vẫn đẹp hơn ở đây rất nhiều.”

Nam: “Quá tuyệt. Tớ thấy cậu là người ưa dịch chuyển, không muốn ở một nơi nào đó quá lâu, nhưng những việc hiện nay lại buộc cậu phải chôn chân một chỗ.”

Nữ: “Cậu nói không sai, trong máy tính cá nhân, tớ lưu giữ rất nhiều hình ảnh về những nơi đã đi qua. Khi nghĩ tới những nơi đó, tớ lại muốn đi lần nữa.”

Nam: “Cậu đã đi qua nhiều địa danh, vậy có thể chia sẻ cảm nhận với tớ được không? Tớ rất hứng thú với những trải nghiệm của cậu.”

Chàng trai này dựa vào cách nghĩ của bản thân để khơi gợi đối phương thảo luận về vấn đề đó, sau khi tiến hành đọc nguội một cách đơn giản đã tìm thấy chủ đề và bắt đầu trò chuyện. Những chủ đề bắt đầu từ bản thân như vậy còn rất nhiều:

Tối hôm qua có thi đấu bóng chuyền, là... (lấy sở thích để khơi gợi)

Cuối cùng, tôi đã hoàn thành thí nghiệm này... (lấy sự trải nghiệm của bản thân để khơi gợi)

Công ty chúng tôi muốn chúc mừng... (lấy thực tế hiện tại để khơi gợi)

Trò chuyện như vậy sẽ tìm ra chủ đề chung, nhưng giống như vừa nói vừa phải nắm bắt chủ đề mới từ câu trả lời của đối phương, để tiếp tục trò chuyện.

Khéo léo khai thác điểm chung

Giao tiếp tâm hồn giống như màn khiêu vũ giữa hai người, chỉ khi nào khơi dậy cảm xúc của cả hai bên, mới có thể xuất hiện màn vũ đạo đẹp mắt nhất. Vì vậy, khi nói chuyện, chúng ta không những cần lựa theo hứng thú của đối phương, mà còn phải khai thác điểm chung của cả hai người.

Nếu thông qua giao tiếp ban đầu, chúng ta không thể tìm hiểu bất cứ thông tin nào về đối phương thì có thể thông qua việc quan sát sắc mặt để khai thác điểm chung giữa chúng ta và đối phương.

Tìm kiếm cảm giác chung

Giống như người ta thường nói, xa tận chân trời mà gần ngay trước mắt. Chỉ cần chúng ta tích cực khai thác, quan hệ công việc, quan hệ đồng học, quan hệ đồng hương, kinh nghiệm cuộc sống và niềm yêu thích chung như: phim truyện, Các chủ đề như thể thao, sự kiện trong và ngoài nước, du lịch, văn học, kiến trúc... đều có thể là điểm chung trong giao tiếp tình cảm giữa hai bên.

Quan sát lời nói, cử chỉ của đối phương

Biểu cảm, lời nói, cử chỉ, trang phục khắc họa thế giới nội tâm của mỗi người, từ đó thấy được sở thích, nhân sinh quan, quan niệm giá trị, tính cách và chiều sâu suy nghĩ của họ. Chỉ cần bạn giỏi quan sát sẽ phát hiện ra điểm chung với đối phương.

Thăm dò bằng lời nói, tìm kiếm điểm chung

Khi nói chuyện với người khác, để tìm thấy điểm chung, chúng ta có thể bắt đầu bằng màn chào hỏi, hỏi thăm những vấn đề như lai lịch, nghề nghiệp của đối phương, từ đó thu thập thông tin; hoặc thông qua việc nghe giọng nói, cách dùng từ của đối phương để thăm dò tình hình của họ; cuối cùng, còn có thể mở đầu bằng động tác, vừa giúp đỡ đối phương làm những việc cần kíp vừa trò chuyện thăm dò... từ đó phát hiện đặc điểm của đối phương, tìm thấy điểm chung.

Nghiên ngẫm nội dung câu chuyện, phát hiện điểm chung

Tìm kiếm điểm chung, để ý phân tích, nghiên ngẫm nội dung câu chuyện giữa đối phương với người khác, hoặc nghiên cứu nội dung câu nói của đối phương khi chúng ta đang trò chuyện với họ, từ đó phát hiện điểm chung.

Từng bước đi sâu, khai thác điểm chung

Đôi lúc việc phát hiện điểm chung rất đơn giản, cùng với việc đi sâu vào nội dung câu chuyện, chúng ta sẽ thấy điểm chung càng lúc càng nhiều. Để nội dung buổi trò chuyện đem lại lợi ích lớn hơn cho đối phương, chúng ta buộc phải từng bước khai thác điểm chung sâu sắc hơn.

Chỉ cần chúng ta áp dụng theo những kỹ năng và phương pháp kể trên, cho dù đối với những người không có nhiều điểm chung, chúng ta cũng có thể “tìm thấy điểm chung trong sự khác biệt,” khiến người khác vừa lòng.



CHƯƠNG V. BÍ MẬT CỦA NGƯỜI HƯỚNG NGOẠI VÀ NGƯỜI HƯỚNG NỘI

Nhà tâm lý học Gustav Jung chia tính cách con người thành hai loại: hướng nội và hướng ngoại. Ông cho rằng người nào có điểm thu hút sự chú ý hướng ra bên ngoài sẽ thuộc tuýp hướng ngoại; ngược lại, người có điểm thu hút sự chú ý hướng vào nội tâm sẽ thuộc tuýp hướng nội. Hiểu rõ đặc điểm tính cách hướng nội hoặc hướng ngoại của con người, kết hợp với kỹ năng đọc nguội, chúng ta có thể gây dựng quan hệ giao tiếp tốt đẹp.

Bài 1: Phương pháp giao tiếp với hai tính cách

Quá trình hình thành tính cách chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố, ví dụ như: di truyền, gia đình, giáo dục và môi trường xã hội...; Đồng thời, ở một chừng mực nào đó, tính cách cũng ảnh hưởng tới phương thức hành vi của con người.

Khi thực hiện thuật đọc nguội, chúng ta sẽ hiểu rõ nhân tố tạo nên tính cách của con người. Do vậy, tùy từng người mà chúng ta áp dụng những biện pháp khác nhau, từ đó dẫn dắt hành vi người khác chính xác, hiệu quả.

Bí mật của hai loại hình tâm lý

Thầy Hiroyuki Ishii dựa theo quan niệm giá trị của cá nhân để tóm tắt tính cách con người thành hai loại: lấy “tôi” làm trung tâm và lấy “chúng tôi” làm trung tâm; đồng thời cung cấp sách lược đọc nguội mang tính hệ thống.

Nếu so sánh, những người lấy “tôi” làm trung tâm dựa trên quan niệm giá trị của cá nhân, phần nhiều có tính cách hướng nội, những người lấy “chúng tôi” làm trung tâm dựa trên quan niệm giá trị của cá nhân, phần nhiều có tính cách hướng ngoại. Trên cơ sở đó, xây dựng một hệ thống ngôn ngữ đọc nguội cũng là cách làm hiệu quả cao.

Các chuyên gia tâm lý phát hiện, khi giao tiếp với người khác, khu vực hoạt động tích cực của não bộ, tương tự như phần não bộ hoạt động tích cực sau khi có sự kích thích của nước chanh, vậy là họ bèn làm một thí nghiệm. Tìm hai nhóm người tham gia thí nghiệm, một nhóm là người hướng nội, nhóm còn lại là người hướng ngoại. Chuyên gia tâm lý nhỏ vài giọt nước chanh vào phần lưỡi của người tham thí nghiệm, bị kích thích bởi nước chanh, bọn họ sẽ tiết nước bọt.

Chuyên gia tâm lý phát hiện, những người hướng nội sẽ tiết nước bọt nhiều hơn người hướng ngoại. Do đó, các chuyên gia tâm lý cho rằng người hướng nội phản ứng mạnh mẽ hơn trước sự kích thích. Trong trường hợp lạ lẫm, khi giao tiếp với người khác, họ càng dễ cảm thấy lúng túng; trong khi người hướng ngoại không phản ứng mạnh như thế và họ thích môi trường sôi động.

Con người không thể biểu hiện đơn thuần với tính cách hướng nội hoặc hướng ngoại duy nhất. Trên thực tế, con người đều là thực thể phức tạp. Điều chúng ta cần làm chẳng qua là tìm ra đặc trưng tính cách rõ nét hơn trên cơ thể đối tượng giao tiếp.

Thông qua biểu 5 – 1 dưới đây, chúng ta ngay lập tức có thể phán đoán thiên hướng hướng nội hoặc hướng ngoại của một người.

Biểu 5 – 1: Một bảng hỏi đáp đơn giản [6](#)

Số	Câu hỏi	Câu trả lời	
1	Đôi khi bạn cảm thấy vui mừng hoặc buồn phiền mà không hiểu lý do tại sao phải không?	Đúng	Sai
2	Bạn thích hành động, thậm chí đã xây dựng kế hoạch hành động phải không?	Đúng	Sai
3	Bạn thường thay đổi cảm xúc vì những nguyên nhân rõ ràng hoặc trong trường hợp không có nguyên nhân đúng không?	Đúng	Sai
4	Khi tham gia vào một kế hoạch nào đó yêu cầu hành động nhanh, phải chăng bạn cảm thấy vui mừng nhất?	Đúng	Sai
5	Bạn là người dễ buồn, dễ vui phải không?	Đúng	Sai
6	Khi bạn muốn tập trung sự chú ý, phải chăng thường xuất hiện tình trạng lơ đãng?	Đúng	Sai
7	Khi làm quen với bạn mới, bạn thường là người chủ động đúng không?	Đúng	Sai
8	Hành vi của bạn phải chăng thường có khuynh hướng nhanh nhẹn, chắc chắn?	Đúng	Sai
9	Khi tham gia một cuộc hội nghị, bạn có thường nghĩ tới chuyện khác không?	Đúng	Sai
10	Bạn cho rằng bản thân là một người hoạt bát?	Đúng	Sai
11	Tâm trạng của bạn đôi lúc rất vui vẻ, đôi lúc lại ủ dột phải không?	Đúng	Sai
12	Nếu bị ngăn cản không cho tham gia vào nhiều hoạt động xã hội, phải chăng bạn sẽ cảm thấy không vui?	Đúng	Sai

Đối với các vấn đề 2, 4, 7, 8, 10 và 12, nếu trả lời “đúng,” sẽ được cộng một điểm, nếu trả lời “sai,” sẽ bị trừ một điểm. Kết quả cuối cùng sẽ là điểm số “hướng ngoại” của người tham gia thí nghiệm, phạm vi điểm số của nó trong khoảng từ - 6 đến + 6. Nếu không có câu trả lời rõ ràng “đúng” hay “sai” cho một vấn đề nào đó, người tham gia sẽ không được tính điểm.

Đối với các vấn đề 1, 3, 5, 6, 9 và 11, nếu trả lời “đúng,” sẽ được cộng một điểm, nếu trả lời “sai,” sẽ bị trừ một điểm. Kết quả cuối cùng sẽ là điểm số “hướng ngoại” của người tham gia thí nghiệm, phạm vi trong khoảng từ - 6 đến + 6. Nếu không có câu trả lời rõ ràng “đúng” hay “sai” cho một vấn đề nào đó, người tham gia sẽ không được tính điểm.

Điểm số tương đối cao của người hướng ngoại (ví dụ + 6 hoặc gần + 6), phản ánh tự đánh giá hướng ngoại tương đối cao của một người; trong khi điểm số tương đối thấp (ví dụ - 6 hoặc gần - 6), lại phản ánh tự đánh giá hướng nội tương đối cao của một người. Quy luật tương tự, điểm số tương đối cao của người hướng nội (ví dụ + 6 hoặc gần + 6), phản ánh tự đánh giá hướng nội tương đối cao của một người; trong khi điểm số tương đối thấp (ví dụ - 6 hoặc gần - 6), lại phản ánh tự đánh giá hướng ngoại tương đối cao của một người.

Thông qua một số vấn đề như vậy, về cơ bản, chúng ta có thể hiểu rõ đối phương theo khuynh hướng tính cách nào. Nhưng trong quá trình thực hiện đọc nguội, nếu chúng ta không thể tiến hành một cuộc trắc nghiệm tâm lý với đối phương thì phải thông qua phương pháp khác để nhìn thấu đặc trưng tính cách của đối phương.

Nhìn thoáng qua đã biết đối phương là người hướng nội hay người hướng ngoại

Như người ta thường nói tướng do tâm sinh(2), do đó, chúng ta có thể dễ dàng phán đoán đặc trưng tâm lý hướng nội hoặc hướng ngoại thông qua đặc trưng hành vi con người, chỉ cần chú ý quan sát là được, như biểu 5 - 2.

Biểu 5 – 2: Đặc trưng tâm lý và đặc trưng hành vi của con người

Sau khi quen biết một người, số phương pháp để dễ dàng cách hướng nội hay hướng

Trong nhiều trường hợp, những nhện, chỉ cần chúng ta để ý một Thông thường, bọn họ đều có hình như sau:

- Không đứng theo tư thế cố bên kia.
- Rất nhiều động tác tay, ngón
- Thường nhìn phía trước hoặc chân, mắt luôn liếc ngang, liếc
- Ăn mặc tùy thích, màu sắc nổi
- Nét mặt rạng rỡ, lộ ra hàm
- Nói to hoặc cười sảng khoái

Trong khi người hướng nội thích làm việc một mình, bằng việc quan sát biểu hiện bên ngoài của họ ngay lập tức phán đoán được. Tóm lại, nhóm người này có một số đặc trưng bên ngoài như dưới đây:

- Dáng người hơi gầy gò.
- Đầu tóc gọn gàng, nếu phát hiện thấy rối cũng bỏ thời gian trải chuốt lại.
- Ăn mặc gọn gàng, sẽ dùng tay vuốt phẳng phiu từng nếp gấp của quần áo.
- Khi đi, bước đi cân đối, không nhanh, không chậm, hai cánh tay đánh đều.
- Nét mặt nghiêm túc, có chút buồn rầu, thường cúi mặt, phần đầu cơ bản ngẩng thẳng.

Điểm phân biệt	Hướng ngoại	Hướng nội
Hình dáng	Có câu "Người rộng lượng thì thân hình to lớn", những người hướng ngoại đa số đều to béo	Người hướng nội hay suy nghĩ, tính tình sâu muộn, hình dáng cũng chủ yếu gầy gò, mảnh khảnh
Ăn mặc, trang điểm	Người hướng ngoại ăn mặc trái chuốt theo một; quần áo tương đối màu mè, đậm thể hiện bản thân	Người hướng nội theo truyền thống, giữ nếp cũ, chủ yếu ăn mặc giản dị, gọn gàng
Nói năng	Nhiệt tình, chi tiết, thường chủ động phát biểu quan điểm	Thẳng thắn, dứt khoát, không thích vòng vo
Giao tiếp	Hy vọng nhận được ý kiến góp ý hoặc lời cảm ơn từ người khác	Không mong chờ người khác, thông thường tự mình cân nhắc cả kế hoạch
Hiếu biết	Tôn trọng ý kiến của người khác, tính tiết cao	Kiểm trí với suy nghĩ của bản thân, thận trọng trước ý kiến của người khác
Hành động	Cho dù chưa suy nghĩ rõ ràng vẫn có thể thử làm xem sao	Tìm hiểu và lên kế hoạch cẩn thận mới bắt đầu hành động theo từng bước
Thời gian	Rất ít khi cô độc, thích tụ tập	Hy vọng có nhiều thời gian riêng
Điện thoại	Đầu tiên nói chuyện tình cảm, sau đó mới bàn chuyện công việc	Nói chuyện nghiêm túc, hiếm khi buồn điện thoại
Trẻ con	Thích trẻ con, muốn chơi với chúng	Không thích trẻ con lắm, sợ ồn ào
Động vật	Thích chó, hổ, chim khách...	Thích mèo, cừu, chim ưng...
Nghề nghiệp	Giáo viên, diễn viên kịch, y tá, nhân viên bán hàng...	Nhà nghiên cứu, công trình sư, luật sư...

chúng ta có thể thông qua một phán đoán đối phương có tính ngoại.

người hướng ngoại khá nhanh chút là phân biệt được ngay. một số đặc điểm hành vi điển

định, luôn nghiêng bên nọ ngả

ngữ cơ thể phong phú.

bên trên, rất ít khi chú ý dưới dục.

bật, tươi sáng và đa dạng.

răng trắng và đẹp.

nhất trong một đám người.

thường tự đánh giá bản thân,

Nắm vững những đặc trưng kể trên giúp chúng ta nhanh chóng hình thành ấn tượng về đối phương, tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai thuật đọc nguội.

Quan niệm giao tiếp xã hội của người hướng ngoại

Quan niệm giao tiếp xã hội của người hướng ngoại và người hướng nội có những đặc trưng cụ thể nào, khi thực hiện đọc nguội nên phân biệt ra sao? Trước tiên, chúng ta hãy bắt đầu từ người hướng ngoại.

Người có tính cách hướng ngoại, nói đơn giản đều coi “thế giới bên ngoài” là suy nghĩ trung tâm. Hay nói cách khác, ánh mắt của họ luôn hướng về thế giới bên ngoài, quan tâm những sự vật, sự việc xung quanh, đồng thời họ cũng rất dễ chịu ảnh hưởng từ bên ngoài. Những người như vậy thích giao tiếp, do đó, họ thường là những nhân vật nổi trội trong hoạt động giao tiếp. Đối với bạn bè không phân biệt thân sơ, xa gần, khi giao tiếp, họ có thể tự tạo được giá trị và sự tự hào về bản thân.

Tôi là người không thể tách rời bạn bè, có bạn họ, tôi sẽ có động lực sống và sẵn sàng làm tất cả mọi việc (Người hướng ngoại tự nói về bản thân).

Ngoài ra, trong trường hợp hội đàm thương mại, người hướng ngoại có tư duy năng động, phản ứng nhanh nhạy, giàu trí sáng tạo. Bạn họ sẽ không để buổi hội đàm trở nên tẻ nhạt, mà dám ăn to nói lớn, hơn nữa còn phụ họa thêm bằng nét mặt và ngôn ngữ cơ thể. Trong công việc, người hướng ngoại giỏi làm việc theo nhóm.

Nếu có một loại giường, vừa có thể làm giường đơn, lại có thể làm giường đôi thì tốt biết mấy. Có lẽ thật sự có thể làm như vậy, chúng ta thử xem sao (Người hướng ngoại nghĩ trong đầu).

Bất cứ sự vật nào cũng có tính hai mặt, vì vậy, người hướng ngoại cũng có khuyết điểm. Họ mau mồm mau miệng, đôi khi khiến người đối diện có cảm giác bị “cướp lời;” họ là tiêu điểm trong bất kỳ tình huống nào, vì vậy đôi khi sẽ phô trương quá mức; họ xử lý công việc nhanh nhưng lại có chút không hoàn hảo và cầu thả.

Chúng ta hãy xem xét một ví dụ:

Nam: “Tớ hỏi cậu nhé, cậu thích những nơi nhộn nhịp hay muốn yên tĩnh một mình?”

Nữ: “Tớ thích bầu không khí nhộn nhịp vây quanh, sao vậy, cậu muốn làm trải nghiệm à?”

Nam: “Vậy cậu sẽ thích tham gia một số hoạt động đông người, nhưng cũng vì lý do này, đôi khi nói chuyện cậu cũng dễ gây người khác.”

Nữ: “Uhm, tớ thích chơi với bạn bè, nhưng có một số người cứ né tránh, vì vậy, tớ tự nhắc nhở bản thân đừng tham gia nữa. Nhưng tại sao lại như vậy nhỉ?”

Nam: “Vì cậu quá thẳng thắn. Hay nói cách khác, cá tính của bạn thiên về hướng ngoại, có gì nói đấy, cũng thường lỡ miệng, khiến người khác hiểu lầm. Tớ cảm thấy chỉ cần chú ý một chút, bạn bè sẽ ngày càng thích cậu.”

Từ ví dụ này, bạn biết phán đoán người có tính cách hướng ngoại rồi chứ.

Phương pháp giao tiếp với người hướng ngoại

Người hướng ngoại coi “thế giới bên ngoài” là trọng tâm, vì vậy, trong những tình huống thông thường, chỉ cần bạn lên tiếng nhờ, người ta sẽ đồng ý giúp đỡ. Điều này cũng khiến người hướng ngoại không mấy bận tâm tới “tiếng lòng” mình, thường khiến người khác có cảm giác qua loa, đại khái, rất lạc quan, rất kiên cường. Thực ra, trong lòng họ cũng tồn tại sự yếu đuối, khi phải đưa ra quyết định quan trọng hoặc áp lực quá lớn, có thể họ sẽ bị đánh gục.

Vì trong suy nghĩ của người hướng ngoại đã có một phương diện như vậy nên khi giao tiếp với họ, phương pháp tốt nhất là dùng tình cảm lay động trái tim, thông qua việc thổ lộ tình cảm để có tiếng nói chung. Ví dụ nói “vì có cậu ở đây, cuộc sống của mọi người mới đa dạng, nhiều màu sắc như vậy, mọi người đều rất biết ơn cậu”... như vậy, anh ấy/cô ấy sẽ cảm thấy rất mãn nguyện, cũng sẵn sàng giúp bạn làm bất cứ chuyện gì.

Khi trò chuyện với người hướng ngoại, một số chủ đề trò chuyện chiếu lệ sau đây có thể phát huy tác dụng tích cực:

Cậu có khả năng hành động tốt, sự việc chẳng qua bị người khác thổi phồng về mức độ khó khăn, thà hành động trước còn hơn ngồi suy nghĩ đắn đo.

Trong mọi trường hợp, cậu đều được người khác yêu thích, cho dù là người mới gặp mặt lần đầu cũng có thể nhanh chóng kết thân với cậu.

Cãi nhau với bạn bè hoặc người khác cũng chỉ là chuyện nhỏ, cơn giận dữ của cậu sẽ nhanh chóng tan đi, chắc chắn cậu vẫn là chính mình – cởi mở và vui vẻ.

Trong công việc, dù quan hệ tốt với nhiều người, cậu vẫn gặp phải thành phần khó sống, người đố kỵ đả hạ hẹp hòi, hay so bì với cậu kể cả chuyện cỏn con.

Khi gặp chuyện rắc rối, cậu thường tìm người bàn bạc, thu thập một số thông tin bên ngoài, hơn nữa, cậu luôn nhanh chóng tìm được người có thể giúp mình đưa ra nhiều sáng kiến hay.

Đó đều là những chủ đề trò chuyện chiếu lệ có thể áp dụng với người hướng ngoại. Khi cần, bạn có thể dùng thử xem sao.

“Hồi bé, cậu từng bị thương nặng phải không?”

“Uhm, tớ bị gãy chân trái khi còn học lớp ba.”

“Ồ, vậy sao? Khó chịu lắm phải không?”

“Đúng, khi mới tập đi trở lại vô cùng khó chịu. Sau đó, căn bệnh viêm mũi khi học cấp hai lại khiến khả năng nghe của tai trái bị giảm đi.”

“Tớ rất khâm phục cậu. Nhiều người khi đối mặt với khó khăn, thử thách như vậy đều sa sút ý chí, cảm thấy tự ti. Tớ thấy cậu rất lạc quan, là tuýp người ai nấy đều yêu thích, dù là người mới gặp mặt lần đầu cũng có thể thân thiết với cậu.”

“Tớ cũng có cảm giác như vậy, vì tớ chấp nhận sự thật,坦然 nhiên bỏ qua những chuyện không may mắn, không có gánh nặng. Dĩ nhiên, tớ thích tụ tập rôm rả với bạn bè rồi.

Trong cuốn kỹ năng đọc nguội của mình, thầy Hiroyuki Ishii từng nhắc tới việc nửa phần thân bên trái của người hướng ngoại dễ bị tổn thương (chưa biết thật giả ra sao). Khi thực hiện việc đọc nguội, mọi người hãy thử nghiệm và kiểm chứng xem sao.

Người hướng ngoại coi trọng mối liên hệ tình cảm trong giao tiếp xã hội, hy vọng giữa con người với con người có hàng ngàn hàng vạn nguyên tố tình cảm. Nếu cần soạn thảo một bức thư hẹn gặp mặt gửi đối phương, chúng ta hãy mào đầu bằng một số câu thăm hỏi chân tình, sau cùng mới đề cập tới vấn đề trọng tâm, tức thể hiện rõ mục đích viết thư. Làm như vậy mới khiến đối phương cảm thấy đó là một bức thư dạt dào tình cảm, ngoài ra, sử dụng biểu tượng cảm xúc hoặc chữ viết nhiều màu sắc, hoặc thêm vào một số từ ngữ mang sắc thái tình cảm như “tim đập thình thịch” “tốt quá” “vui quá” hiệu quả sẽ tốt hơn.

Mục đích chính: Lý đại ca, em muốn làm quen với anh, muốn tới thăm anh.

Lý đại ca:

Xin chào? Em tên là X, nhân viên công ty Y. Nghe Z nói anh Lý là bậc đàn anh chung sống hòa đồng, quan tâm người khác, trong bức thư này, hãy cho em gọi anh là Lý đại ca, hy vọng anh sẽ không chê trách cậu em này.

Hôm nay, em viết thư gửi anh, là vì....

Sau đây, em sẽ nói ra suy nghĩ của mình.

Công ty chúng em chủ yếu kinh doanh..., trong khi công ty anh..., sản phẩm (dịch vụ) của công ty em chắc chắn trên một số phương diện có thể giúp ích cho công ty anh.

Lý đại ca, vài ngày trước, em còn đang đọc bài viết của anh, không ngờ người anh cả trong tâm trí em không những giỏi làm ăn kinh doanh, mà còn văn hay chữ tốt. Nếu có cơ hội, nhất định sẽ nhờ anh chỉ giáo. Ngoài ra, nếu Lý đại ca thấy hứng thú với sản phẩm... nhớ liên hệ với em nhé.

Nếu có thể nhận được hồi âm của anh, em sẽ vui mừng khôn xiết!

Một lần nữa, em được xin được gửi lời chào trân trọng! Rất mong nhận được hồi âm của anh!

Quan niệm giao tiếp xã hội của người hướng nội

Người hướng nội coi cá nhân “tôi” là trung tâm. Tuýp người này không phản ứng tích cực với sự vật sự việc xung quanh bằng người hướng ngoại, thậm chí có chút tiêu cực, cũng rất hiếm khi chịu ảnh hưởng từ bên ngoài.

“Nghe nói cả kỳ nghỉ cậu đều giam mình trong nhà hoặc hiệu sách, sao vậy? Chắc không phải sợ bị cháy nắng giống con gái đấy chứ?”

“Làm gì có chuyện đó, xem da tớ có trắng bằng da cậu đâu? Tớ không thích đi chơi, cũng không thích tụ tập. Ai giống cậu vẫn thích chơi bóng rổ này kia, tớ cũng đọc sách, lướt web, ngoài ra còn chơi Board Game.”

“Tuyệt nhỉ, tớ lại nghĩ cậu đi tu rồi cơ, may là còn biết chơi Board Game, chắc chắn là kiểu chơi tay đôi đúng không?”

“Uhm, cậu thật thông minh.”

Tuy bình thường người hướng nội không thích nói chuyện, nhưng nếu là kiểu trò chuyện tay đôi với bạn bè, họ sẽ trở nên thoải mái, tự tin.

Tóm lại, người hướng nội không thích nói chuyện, luôn giữ khoảng cách nhất định với người khác, thường bị hiểu lầm là lạnh nhạt. Thực ra, những người như vậy cũng dễ cảm thấy cô đơn, hy vọng có người hiểu thấu tâm tư. Chính vì vậy, người hướng nội thích làm những công việc mang tính độc lập. Trong giao tiếp xã hội, vì coi bản thân là trung tâm nên họ không muốn làm việc theo sự chỉ đạo của người khác, chỉ khi nào hiểu thấu vấn đề mới chịu thực hiện.

Phương pháp giao tiếp với người hướng nội

Khi giao tiếp với người hướng nội, bạn cần dùng đạo lý để giúp họ hiểu rõ, cần giải thích cặn kẽ cho họ về nguyên nhân và kết quả của sự việc, giao tiếp một cách sáng suốt.

Đồng thời, người hướng nội khá quan tâm tới cái tôi, tính tự tôn cao, vì vậy, chúng ta cần nắm bắt điều này để tiến hành trò chuyện. Ví dụ: “Đây là món quà chúng tớ chọn riêng cho cậu, những người khác không được như vậy đâu,” và “Công việc này cậu làm là phù hợp nhất, vì chỉ có cậu mới hiểu rõ”... Bạn cần thỏa mãn lòng tự tôn, kích thích động lực làm việc của họ.

Khi giao tiếp với người hướng nội, một số chủ đề trò chuyện chiếu lệ dưới đây có thể phát huy tác dụng tích cực.

Cậu là người tự lấy mình làm gương, chỉ cần nhìn vào những việc cậu yêu cầu người khác phải làm được, chắc chắn cậu cũng đòi hỏi bản thân phải làm được hoặc yêu cầu với chính mình còn nghiêm khắc hơn.

Cậu có yêu cầu khắt khe về mặt thời gian, vì vậy, đôi khi sự chậm trễ của đối phương sẽ khiến cậu cảm thấy khó chịu.

Cậu là người theo chủ nghĩa hoàn mỹ, cho dù một số việc không muốn làm, nhưng chỉ cần bắt tay vào, cậu sẽ cố gắng làm tốt nhất.

Cậu thích nói chuyện riêng với người khác, chứ không phải theo kiểu tám năm tùm ba.

Cậu cảm thấy bản thân có sức mạnh phi thường, cảm giác chưa phát huy hết khả năng, cho rằng đến một ngày nào đó bản thân sẽ phát huy tối đa.

Cậu là người nóng vội, hấp tấp, vì vậy, khi trò chuyện với người khác, nếu đối phương nói năng chậm rãi, cậu sẽ cảm thấy sốt ruột.

Đó là những chủ đề trò chuyện chiếu lệ có thể áp dụng với người hướng nội, khác biệt nhiều so với người hướng ngoại, chúng ta thử vận dụng xem sao.

A và B lần đầu gặp mặt, A nói: “Nói với tớ trong điện thoại của cậu có bài hát gì, tớ sẽ biết cậu là người có tính cách ra sao.”

B nói: “Thật sao? Cậu xem đi, ở đây cả.” B đưa điện thoại cho A.

Xem xong A nói: “Xem ra cậu là người lạc quan vui vẻ, thực ra trong vẻ bề ngoài lạc quan vẫn ẩn chứa một trái tim tĩnh lặng, trái tim này thích cô độc, hơn nữa có sức mạnh phi thường, luôn theo đuổi sự hoàn mỹ không biết mệt mỏi.”

B: “Vậy sao? Rất nhiều người thích những bài hát này.”

A: “Có lẽ cậu chưa phát hiện ra. Chúng ta đều nói con mắt là cửa sổ tâm hồn, mà những bài hát này, ví dụ trong điện thoại, trong máy MP3 và âm nhạc trên mạng cậu thường nghe, đều giống như chiếc chuông gió treo trên cửa sổ tâm hồn, hình tượng hóa tiếng lòng của cậu, vì vậy, tớ có thể nghe được.”

B: “Tớ không phủ nhận thích sống một mình, nhiều khi cũng thích tụ tập với bạn bè, nhưng tớ cảm thấy mình nhỏ bé và không được mọi người để mắt tới.”

A: “Có lẽ, cậu chưa chú ý, cậu cũng là người đặc biệt nhất.”

Cho dù đôi khi không nắm được bất cứ thông tin nào về đối phương, chúng ta cũng có thể thông qua một vật trung gian như bài hát để thu được thông tin “giấu kín” của đối phương, chủ đề trò chuyện tiếp theo cũng trở nên đơn giản hơn.

Nếu phải viết thư cho một khách hàng hướng nội, chúng ta cố gắng viết đơn giản, ngắn gọn, nêu bật nội dung chính, tránh việc dài dòng sẽ để lại ấn tượng không tốt trong lòng đối phương.

Mục đích chính: Hy vọng được trao đổi trực tiếp với ngài, được phục vụ ngài.

Tổng giám đốc Từ:

Chào ngài! Tôi là X của công ty Y.

Công ty chúng tôi chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực..., trong khi hiện nay, công ty của ngài..., sản phẩm (dịch vụ) của công ty chúng tôi chắc chắn sẽ giúp ích cho công ty ngài trên phương diện....

Tổng giám đốc Từ, thành tựu ngài đạt được trong lĩnh vực ... khiến tôi không khỏi ngưỡng mộ, tôi cũng mong mỗi được gặp mặt ngài, điều đó sẽ khiến tôi cảm thấy vô cùng vinh hạnh. Đồng thời, nếu ngài có nhu cầu đối với sản phẩm chúng tôi luôn sẵn sàng phục vụ.

Rất mong nhận được hồi âm của ngài!

Bài 2: Hệ thống đọc nguội của hai tính cách

Trong phần kỹ năng bộ khung ngôn ngữ, tôi đã giới thiệu qua về một dạng kỹ năng ngôn ngữ “giống như bộ khung,” dùng để chỉ việc thể hiện trải nghiệm chưa được thực hiện “giống như” trải nghiệm đã được thực hiện. Khi đứng trước đối tượng giao tiếp là người hướng nội hoặc hướng ngoại, chúng ta cũng có thể vận dụng mô thức trải nghiệm bộ khung này miêu tả đặc trưng tính cách của đối tượng giao tiếp “giống như” đặc điểm của thần tượng nào đó mà bạn hâm mộ.

Thuật đọc nguội “giống như bộ khung”

Trong quan niệm đọc nguội của thầy Hiroyuki Ishii, kỹ năng đọc nguội được ông gọi dưới cái tên hệ thống tay phải và hệ thống tay trái. Trên thực tế, đó là một mô thức trải nghiệm chủ động miêu tả đặc trưng tính cách của đối phương “giống như bộ khung,” cũng tương tự như kỹ năng tự ám thị được giới thiệu ở phần trước.

Khi đứng trước người có tính cách hướng ngoại và hướng nội, chỉ cần chúng ta nắm vững kỹ năng “giống như bộ khung” cụ thể sẽ có thể khai thông lối vào tâm hồn của họ, đồng thời quan sát, hiểu thấu những điều họ suy nghĩ, từ đó có biện pháp trò chuyện với đối phương.

Vật truyền dẫn “giống như bộ khung” được thầy Hiroyuki Ishii sử dụng là mười ngón tay, đây cũng là phương pháp tương đối trực tiếp và đơn giản. Vì trong bất cứ tình huống giao tiếp nào, chỉ có duy nhất hai bàn tay luôn là vật truyền dẫn ám thị gần gũi nhất. Sau khi gán cho mỗi ngón tay một đối tượng tình cảm cố định, lại dựa trên trải nghiệm “giống như bộ khung” mang tính ám thị để trò chuyện với đối phương, lập tức có thể đạt tới trình độ điêu luyện.

Ví dụ, trong “hệ thống tay phải” của Hiroyuki Ishii, tay phải đại diện cho những người có đặc trưng tính cách lấy “chúng tôi” làm trung tâm, đồng thời ngón tay trái trên bàn tay phải đại diện cho “phong thái đàn anh,” ngón trỏ đại diện cho “yêu mến đám đông,” ngón giữa đại diện cho “hiện tại,” ngón áp út đại diện cho “tâm trạng,” ngón út chỉ “trẻ con.” Trong mỗi định hướng cụ thể được đại diện, chúng ta lại xây dựng một số chủ đề trò chuyện chiếu lệ chuẩn xác, cuối cùng hình thành một bộ kỹ năng ngôn ngữ đọc nguội thường dùng để áp dụng với số người trên.

Trong phần này, điều tác giả muốn tiếp tục mở rộng là chúng ta không những có thể dùng hai tay làm vật truyền dẫn ám thị “giống như bộ khung,” mà còn có thể mượn đôi tay đối phương làm vật truyền dẫn ám thị “giống như bộ khung.”

Như đã đề cập trong một số chương trước, khi trò chuyện với đối phương, chúng ta cố gắng xòe lòng bàn tay cho họ xem, thể hiện sự thẳng thắn và đón nhận của bản thân, là một tín hiệu giao tiếp tích cực. Trong tình huống đó, việc dùng lòng bàn tay mình làm vật truyền dẫn “giống như bộ khung” có thể chấp nhận được. Nhưng nếu chúng ta cứ nhắm nhắm nói chuyện với bàn tay mình,

chắc chắn sẽ khiến người khác buồn cười, khi đó, chúng ta hãy mượn bàn tay đối phương làm vật truyền dẫn ám thị, để hoàn thành nhu cầu trải nghiệm “giống như bộ khung.”

Suy rộng ra, nếu trong đầu chúng ta có thể cố định một nhóm người hoặc sự vật mang tính tình huống, coi đó là vật truyền dẫn ám thị “giống như bộ khung” thì cũng không có gì là bất khả thi.

Hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại

Căn cứ vào kỹ năng đọc nguội “giống như bộ khung”, chúng ta bắt buộc phải đưa ra vật truyền dẫn ám thị cho tính cách của đối tượng trò chuyện, cũng giống như hệ thống tay phải được nhắc tới trong phần trước. Để tránh việc những người yêu thích đọc nguội nhầm lẫn vật truyền dẫn ám thị, trong phần này, chúng tôi thống nhất giữa vật truyền dẫn ám thị “giống như bộ khung” và “hệ thống tay phải tay trái” của Hiroyuki Ishii. Đồng thời, chúng tôi cố gắng thông qua việc cải thiện các tình huống để nâng cao “tính hình tượng” của kỹ năng đọc nguội “giống như bộ khung này”, nhằm giúp mọi người ghi nhớ và vận dụng dễ dàng hơn.

Ví dụ, với hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại, chúng ta có thể tiếp tục thiết kế như sau:

- 1, Ngón tay cái à “phong thái đàn anh” à Châu Nhuận Phát, Mai Diễm Phương.
- 2, Ngón trỏ à “yêu mến mọi người” à Ngô Tôn Hiến, Từ Hy Đệ.
- 3, Ngón giữa à “hiện tại” à Hàn Hân, Vương Lạc Đơn.
- 4, Ngón áp út à “tâm trạng” à Thôi Kiện, Tạ Na.
- 5, Ngón út à “trẻ con” à Tiểu Tiểu Bân, Từ Kiều.

Nếu định nghĩa vật truyền dẫn ám thị và nhân vật hình tượng trong hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại, chúng ta có thể minh họa như hình 5 - 1 sau:

Hình 5 - 1

Từ hình 5 - 1 có thể thấy, những người tương ứng với mỗi ngón tay đã hết sức rõ ràng, người đọc nguội căn cứ vào sở thích của bản thân (ví dụ dùng thần tượng của mình) để tiếp tục thay thế. Thông qua việc thiết kế thành một nhóm người mà mình yêu thích, dựa trên thiết kế theo tuần tự như vậy, chúng ta sẽ khiến chủ đề trò chuyện chiếu lệ trở nên thoải mái và thú vị hơn. Như vậy, chỉ cần ghi nhớ ý nghĩa và tính cách đặc trưng được đại diện bởi mỗi ngón tay, sau đó có thể dễ dàng nói ra những lời ca ngợi.

Giơ ngón tay cái lên, người thị sự tôn trọng, vì thế, khi nói dễ nghĩ tới những đặc điểm, cá trọng, không câu nệ tiểu tiết, cậy, vui vẻ giúp đỡ người khác,

bình thường đều hiểu nó biểu về ngón tay cái rất, chúng ta tính như: được người khác tôn độ lượng, khẳng khái, đáng tin bao dung...Trong quá trình

Hệ thống tay phải (hướng ngoại)	Ngón cái	Ngón trỏ	Ngón giữa	Ngón áp út	Ngón út
Ngu ý đọc nguội của Hiroyuki Ishii	Phong thái đàn anh	Yêu mến quần mọi người	Hiện tại	Tâm trạng	Trẻ con

Định vị nhân vật như bộ	Châu Nhuận Phát Mai Diễm Phương	Ngô Tôn Hiến Từ Hy Đệ	Hàn Hân Vương Lạc Đơn	Thôi Kiện Tạ Na	Tiểu Tiểu Bân Từ Kiều
-------------------------	------------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------	--------------------------

đọc ngụi, bạn có thể lựa chọn một số từ khóa miêu tả cá tính để khen ngợi một người nào đó mà mình tưởng tượng. Những chủ đề trò chuyện chiếu lệ hoàn toàn xuất phát từ những lời nói trong tâm khảm, dĩ nhiên dễ dàng khiến đối phương cảm động. Khi đọc ngụi như vậy, nếu như quả thật không tìm thấy chủ đề trò chuyện chiếu lệ, bạn chỉ cần liên tưởng tới một hình ảnh tương ứng mà mình thích, tự nhiên sẽ có lời hay ý đẹp để thao thao bất tuyệt.

Thực tiễn đọc ngụi của người hướng ngoại

Phần dưới đây sẽ giúp chúng ta thử dựa trên việc thiết kế cấu trúc hóa hệ thống đọc ngụi của người hướng ngoại để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ khiến đối tượng giao tiếp là người hướng ngoại cảm động. Khi thực hiện đọc ngụi, chúng ta xòe bàn tay ra, bắt đầu thực hiện thói quen đọc ngụi từ ngón tay cái.

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón cái.

“Trải nghiệm khung” của ngón tay cái bắt đầu từ “phong thái đàn anh” đã được hình tượng hóa thành những thần tượng mang khí chất đàn anh hoặc đàn chị như Chuân Nhuận Phát và Mai Diễm Phương. Khi đó, chúng ta dễ dàng dựa vào tính cách đặc trưng của họ để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Điều chúng ta cần làm là đứng trước đối tượng giao tiếp, nếu anh ta là một người thuộc tuýp “đàn anh”, có thể lấy Châu Nhuận Phát là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụi.

Bạn là một nhân vật bề trên được người khác tôn trọng và rất có sức ảnh hưởng.

Bạn là người không thích ý lớn hiệp bé mà nhất định thích lấy nhu thắng cương, giúp đỡ những kẻ yếu đuối.

Trong con mắt bạn bè, bạn là một người trọng nghĩa, rất rộng lượng, thường bao dung những khuyết điểm của người khác.

Bạn gái có cảm giác an toàn khi ở bên bạn, bạn cũng rất biết cách quan tâm người khác.

Bạn là người quyết đoán, dứt khoát, bạn bè cảm thấy bạn rất đáng tin cậy.

Tóm lại, bạn có thể phát huy và liên tưởng tới đa tới các câu văn để miêu tả vị “đàn anh” này. Nếu đối phương phủ nhận sự khen ngợi của chúng ta, trong phần tiếp theo, chúng tôi sẽ giảng giải cho bạn về sách lược đối phó.

Dĩ nhiên, nếu đối phương là một bạn nữ, chúng ta có thể dựa vào thần tượng nữ được thiết kế qua việc kết cấu hóa hệ thống đọc ngụi của người hướng ngoại để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ, ví dụ “là một đàn chị hào phóng, bạn luôn khẳng khái, độ lượng, vui vẻ giúp đỡ người khác nên được rất nhiều người tôn trọng”.

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón trỏ.

“Trải nghiệm khung” của ngón trở bắt đầu từ việc “yêu mến người khác” đã được hình tượng hóa thành những minh tinh giỏi giao tiếp, sôi nổi, thường xuyên tụ tập vui vẻ với bạn bè như Ngô Tôn Hiến, Từ Hy Đế. Khi đó chúng ta dễ dàng dựa vào tính cách đặc trưng của họ để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Từ những người này, chúng ta rất dễ nghĩ tới những đặc điểm, cá tính như: thích vận động, yêu mến bạn bè, thích giao lưu, có khiếu hài hước...

Điều chúng ta cần làm là, đứng trước đối tượng giao tiếp là một bạn nam, có thể coi Ngô Tôn Hiến là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụi.

“Bạn là một người quan hệ rộng. Dù quan hệ trên thế giới ảo như mạng Internet hay trong cuộc sống thực, bạn đều thích bạn bè làm nhiều việc thiện, vì như vậy mới sôi nổi. Trong hoàn cảnh mới, bạn cũng có thể thân thiết với những người mới làm quen, đó mới là cá tính thẳng thắn của bạn”.

“Bất luận hiện nay bạn đang làm công việc gì, thực ra trong lòng bạn luôn coi mình là một chuyên gia quan hệ xã hội toàn năng, yêu mến bạn bè, giỏi giao tiếp, có khiếu hài hước. Có lẽ, đó mới là trạng thái sống mà bạn thực sự mong muốn hướng tới”.

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón giữa.

Nếu chúng ta thu nhỏ tất cả kinh nghiệm cuộc đời trong ngày hôm qua, ngày hôm nay và ngày mai trong lòng bàn tay, phải chăng trước và sau ngón giữa lần lượt là ngày hôm qua và ngày mai, ngón giữa chính là giới tuyến, là tình cảnh hiện tại của chúng ta. Tất cả những gì thuộc về trước đó bao gồm ngày hôm qua chẳng phải là quá khứ hay sao? Tất cả những gì thuộc về sau này bao gồm ngày mai chẳng phải là tương lai sao?

“Trải nghiệm khung” của ngón giữa bắt đầu từ “chuyên tâm vào hiện tại” đã được hình tượng hóa thành những minh tinh như Hàn Hán, Vương Lạc Đan. Từ những con người này, chúng ta dễ nghĩ tới những đặc điểm, tính cách như: sống trong thực tại, chuyên tâm làm tốt công việc hiện nay, không thích nhìn trước, ngó sau, ưu tiên hành động, đôi lúc hơi hấp tấp...

Điều chúng ta cần làm là đứng trước đối tượng giao tiếp nếu là nam giới, có thể coi Hàn Hán là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụi.

Bạn rất hài lòng với cảm giác hiện nay, chuyên tâm làm tốt những việc hiện tại, không quan tâm trước đó ra sao và sau đó sẽ như thế nào, chỉ muốn thể hiện con người thật của mình, đúng không?

Bạn là một người theo quan điểm hành động, không lo lắng sau này sẽ xảy ra chuyện gì, cảm thấy chỉ cần hành động ngay bây giờ, cho dù ngày mai trời sập xuống cũng không bận tâm.

Nếu đối phương là nữ, có thể coi Vương Lạc Đan (đóng vai Đỗ La La) là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụi.

Bạn là người con gái theo chủ nghĩa hiện thực, chỉ muốn phát huy toàn bộ sức mạnh của bản thân, là chính mình một cách tốt nhất, cho dù phải chịu áp lực, cũng không bận tâm quá lâu, bạn vẫn giữ quan điểm ưu tiên hành động, chỉ có điều đôi khi bạn hay hấp tấp, đúng không?

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón áp út

Ngón áp út là phương thức biểu đạt tình cảm, người ta thường đeo nhẫn trên ngón tay này, đặc biệt là nhẫn cưới trên tay trái.

Điều này khiến chúng ta dễ nghĩ tới những đặc điểm, tính cách như: trọng tình cảm, dễ vui mừng ra mặt, đôi lúc hay tâm trạng. Chúng ta có thể tiếp tục hình tượng hóa “trải nghiệm bộ khung” của ngón áp út qua những minh tinh như Thôi Kiện, Tạ Na. Khi đó, chúng ta dễ dàng dựa vào tính cách đặc trưng của họ để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Bạn là người coi trọng tình cảm, sẽ dành toàn bộ tình cảm cho một người hoặc một việc, tới mức quên mình. Đôi lúc, bạn có chút biểu hiện tâm trạng, khiến đối tượng giao tiếp không biết phải làm sao, nhưng đó hoàn toàn không phải là chủ ý của bạn.

Tất cả những cung bậc cảm xúc như vui mừng, tức giận, đau thương, yêu thương, thù ghét đều thể hiện trên khuôn mặt bạn, vì vậy, khi quan sát biểu cảm của bạn, người khác có thể biết khi nào có thể tiếp cận, khi nào tốt nhất không nên chọc giận bạn, đúng không nào?

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón út

Giống như tên gọi của ngón út, những người như vậy thường có tính cách như trẻ con. Thế nhưng, bạn cần hết sức lưu ý là tuyệt đối không được vì lý do đó mà có những lời lẽ coi thường khi tìm hiểu đối phương. Vì những người như vậy thường hồn nhiên và đáng yêu như trẻ nhỏ, cũng thẳng thắn, non nớt thậm chí nhẹ dạ cả tin như trẻ con.

Điều này dễ khiến chúng ta liên tưởng tới những đặc điểm, cá tính như ngây thơ, trong sáng, dễ tổn thương, ham ăn, ham chơi, tính ỷ lại cao. Có thể tiếp tục hình tượng hóa “trải nghiệm bộ khung” của ngón út thông qua những ngôi sao nhí dễ thương như Tiểu Tiểu Bân, Từ Kiều, khi đó, chúng ta dễ dàng dựa vào tính cách đặc trưng của họ để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Tuy bạn có rất nhiều bạn bè, nhưng quả thực, bạn rất sợ sự cô đơn đúng không? Nếu đối phương đột nhiên không quan tâm tới bạn nữa, có thể bạn sẽ nũng nịu như trẻ con, xem ra vẫn rất đáng yêu phải không? Thực ra, bạn bè vẫn thích một người đáng yêu như bạn.

Đôi khi suy nghĩ của bạn có chút ngây thơ, cho dù không thể thực hiện, bạn cũng sẽ vui mừng vì bản thân mình như vậy, phải không?

Khi thực hiện đọc ngoại, ngoài việc có thể dựa vào chủ đề trò chuyện chiếu lệ (được cung cấp bởi thiết kế kết cấu hóa hệ thống đọc ngoại của người hướng ngoại), coi đó là từ khóa, chúng ta còn có thể phát huy linh hoạt. Một mũi tên trúng nhiều đích.

Toàn bộ chủ đề trò chuyện chiếu lệ của người hướng ngoại

Đặc trưng cá tính của con người phong phú và hay thay đổi, chúng ta buộc phải tổ hợp và vận dụng thành thực các chủ đề trò chuyện chiếu lệ khác nhau mới có thể cùng đối phương xây dựng mối quan hệ tâm lý sâu sắc hơn.

Đối với những người hướng ngoại, chúng ta nên dựa vào sơ đồ triển khai chủ đề trò chuyện chiếu lệ của người hướng ngoại (như minh họa tại hình 5 - 3), theo thứ tự từ trái qua phải (cũng có thể xáo trộn tổ hợp) để nói lên chủ đề trò chuyện chiếu lệ của mình:

Hình 5 - 3: Sơ đồ triển khai chủ đề trò chuyện chiếu lệ của người hướng ngoại

Khi đứng trước một người, dù là triển khai câu chuyện cho cuộc

Trong cuộc sống, bạn luôn giúp đỡ người khác nên được cái/Châu Nhuận Phát). Nếu nói mà bạn bè không thể rời xa, bạn cuối luôn yêu mến bạn bè, nói phát huy tính hài hước của bản chính vì vậy, bạn luôn sống với

hưởng thụ ngay (ngón giữa/Hàn Hán). Trong thế giới tình cảm phong phú của bạn, bạn thà thể hiện tâm trạng hỉ nộ ái ố trên khuôn mặt, cũng không muốn giấu kín tâm sự trong lòng, cho dù bị người khác hiểu lầm là một người dễ suy tư cũng không thấy hối tiếc (ngón áp út/Thôi Kiện), vì đó mới chính là con người thực của bạn. Đó là sự thể hiện thẳng thắn, bản tính của bạn (ngón út/Tiểu Tiểu Bân).

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ kể trên hoàn toàn được tiến hành dựa theo sơ đồ triển khai, những từ khóa dùng đến đều được gạch chân. Khi đối phương nghe thấy những lời đọc nguội như vậy, tự khắc vô cùng vui mừng, vì khi đó, đối phương cảm nhận được mỗi lời bạn nói đều chạm tới tâm can họ.

Trên thực tế, chúng ta cũng có thể tổ hợp linh hoạt một số từ khóa trong đó để xây dựng chủ đề trò chuyện chiếu lệ, dưới đây là một thử nghiệm:

Nhân viên hai phía đối tác muốn bàn về dự án, khi mới bắt đầu không thể thiếu câu chuyện hàn huyên. Bên A nhìn thấy đại biểu bên B sau khi ngồi xuống, ngón cái (trên bàn tay trái) ghì chặt lên bàn tay phải, bên nói: “Trong cuộc sống hàng ngày, ngài nhất định được rất nhiều người tôn trọng, được người khác nhờ vả, thấy người khác gặp khó khăn, cho dù người ta còn chưa mở lời, ngài đã muốn nghĩ cách giúp đỡ. Tôi nghĩ, trong công việc, ngài cũng là một người không câu nệ tiểu tiết, đúng không?” Bên B nghe bên A nói, thầm nghĩ: “Mình chưa từng tiếp xúc với ông ta, tại sao ông ta lại biết nhỉ?” Bên nói: “Ngài thật biết nhìn người, lẽ nào trên khuôn mặt tôi lại viết lên những lời đó sao?” “Ồ, dĩ nhiên không, chỉ là khi ngài vừa bước vào tôi đã cảm giác ngài có phong thái đó, khiến tôi bất giác ngưỡng mộ ngài!” Bên A khéo léo nói. “Xem ra lần này chúng ta hợp tác thật vui vẻ rồi! Ha ha, chúng ta bắt đầu thôi!” “Được thôi, tôi cũng hy vọng như vậy!”

Hệ thống đọc nguội của người hướng nội

Đỉnh vị nhân vật giống như bộ khung	Châu Nhuận Phát (ngón cái)	Ngô Tôn Hiên (ngón trỏ)	Hàn Hán (ngón giữa)	Thôi Kiện (ngón áp út)	Tiểu Tiểu Bân (ngón út)
Thiết kế những từ khóa có thể dùng trong chủ đề trò chuyện chiếu lệ	- Được người khác tôn trọng - Kháng khái, rộng lượng - Đáng tin cậy - Bao dung người khác	- Yêu mến bạn bè - Thích giao lưu - Có khiếu hài hước - Thích du lịch khám phá	- Sống với thực tại - Tích cực hành động - Phấn cảm kéo dài - Dám hưởng thụ	- Tính cảm phong phú - Trọng tình nghĩa - Vui mừng ra mặt - Suy tư	- Tính cách ngay thẳng - Hòa nhiên, vô tư - Ham ăn, ham chơi - Tính ý lại cao

nam hay nữ, bạn cũng có thể giao lưu như sau:

khẳng khái, rộng lượng, vui vẻ nhiều người tôn trọng (ngón trỏ/Thôi Kiện), từ điểm này, bạn là một người cũng là một người tốt từ đầu chí cuối (ngón giữa/Hàn Hán), thực tại, dám làm dám chịu,

Sau khi tìm hiểu hệ thống tay phải, bạn sẽ phát hiện những điều đó chủ yếu có thiên hướng miêu tả những người có tính cách hướng ngoại. Tiếp theo đây chúng ta sẽ nghiên cứu bí mật của tay trái, cũng chính là chiến thuật đọc nguội phù hợp khi gặp người có tính cách hướng nội.

Thực ra, thành thực với hệ thống tay phải, cũng tương đương với việc hiểu rõ hệ thống tay trái. Vì hệ thống tay phải và tay trái hoàn toàn trái ngược với nhau. Tương tự, để đảm bảo tính thống nhất với hệ thống tay trái của Hiroyuki Ishii và giúp mọi người dễ dàng ghi nhớ hơn, chúng tôi cố gắng tối đa thông qua việc cải thiện tình huống để nâng cao tính hình tượng của loại hình đọc nguội “giống như bộ khung” này.

1. Ngón cái – “khí chất chuyên gia” – Einstein, Marie Curie
2. Ngón trỏ – “sợ đám đông” – Thôi Vĩnh Nguyên, Trương Ái Linh
3. Ngón giữa – “quá khứ hoặc tương lai” – Buffet, Đồng Minh Châu.
4. Ngón áp út – “lý luận và nguyên tắc” – Phương Chu Tử, Dương Lan
5. Ngón út – “độc lập tự chủ” – Vương Tiểu Ba, Tam Mao

Định vị vật truyền dẫn ám thị và hình tượng nhân vật hệ thống đọc nguội của người hướng nội, chúng ta xem hình minh họa 5 - 4.

Xxx

Hình 5 - 4: Minh họa tín hiệu “giống như bộ khung” của tay trái

Từ hình 5 - 4 chúng ta thấy những người tương ứng với mỗi ngón tay rất rõ ràng. Như vậy, chỉ cần ghi nhớ ý nghĩa và tính cách đặc trưng được đại diện bởi mỗi ngón tay là dễ dàng nói ra những lời khen nguội.

Thiết kế kết cấu hóa hệ thống đọc nguội của người hướng nội giống như minh họa tại hình 5 - 5.

Hệ thống tay trái (người hướng nội)	Ngón cái	Ngón trỏ	Ngón giữa	Ngón áp út	Ngón út
Ngu ý đọc nguội của Hiroyuki Ishii	Khí chất chuyên gia	Sợ đám đông	Quá khứ hoặc tương lai	Lý luận và nguyên tắc	Độc lập tự chủ

Định vị nhân vật giống như bộ khung	Einstein, Marie Curie	Thôi Vinh Nguyên, Trương Ái Linh	Buttlet, Đồng Minh Châu	Phượng Chu Tú, Dương Lan	Vương Tiểu Ba, Tam Mao
-------------------------------------	-----------------------	----------------------------------	-------------------------	--------------------------	------------------------

Thiết kế từ khóa dùng cho chủ đề trò chuyện chiều lệ	Tinh thần nghiên cứu; Giải quyết vấn đề; Chịu trách nhiệm độc lập; Kiên trì không biết mệt mỏi	Không giới giao tiếp; Thích đơn độc; Trò chuyện thân mật; Có đơn, lạnh lẽo	Mục tiêu rõ ràng; Coi trọng kinh nghiệm; Chi hướng lớn; Suy nghĩ sâu sắc	Bình tĩnh, khách quan; Suy nghĩ độc lập; Kiên trì nguyên tắc; Chủ ý chừng cũ;	Độc lập, tự chủ; Dám yêu, dám hận; Kiên trì suy nghĩ; Không ngừng theo đuổi
--	--	--	--	---	---

Hình 5 - 5: Sơ đồ thiết kế kết cấu hóa hệ thống đọc nguội của người hướng nội

Thực tiễn đọc nguội của người hướng nội

Sau đây, chúng ta thử căn cứ vào sơ đồ thiết kế kết cấu hóa hệ thống đọc nguội của người hướng nội để tổng kết những chủ đề trò chuyện chiều lệ lay động đối tượng giao tiếp là người hướng nội. Khi thực hiện đọc nguội, chúng ta xòe bàn tay ra bắt đầu thực hiện từ ngón cái.

Chủ đề trò chuyện chiều lệ của ngón cái

“Trải nghiệm bộ khung” của ngón cái trên bàn tay trái bắt đầu từ “khí chất chuyên gia” đã được hình tượng hóa thành những nhà khoa học hoặc chuyên gia có tinh thần nghiên cứu như Einstein và Marie Curie. Khi đó, chúng ta dễ dàng căn cứ vào đặc điểm của họ để tổ chức chủ đề trò chuyện chiều lệ. Thông thường, chúng ta rất dễ nghĩ tới những đặc điểm và cá tính như tinh thần nghiên cứu, chịu trách nhiệm độc lập, không muốn tùy tiện làm phiền người khác, vui vẻ giải quyết vấn đề, không từ bỏ khi chưa đạt mục đích.

Điều chúng ta cần làm là, khi đứng trước đối tượng giao tiếp tương tự (lấy nam giới làm ví dụ), có thể coi Einstein là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc nguội.

Bạn là một người sống có mục tiêu, hơn nữa, để theo đuổi mục tiêu, bạn sẽ kiên trì không biết mệt mỏi, thậm chí khiến người khác không thể lý giải.

Bạn thích có thành tích xuất sắc trên một lĩnh vực hơn là mỗi thứ hiểu một tí.

Nếu chung sống với một đám người, đặc biệt là trẻ con, bạn sẽ cảm thấy đầu óc quay cuồng.

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón trỏ

“Trải nghiệm bộ khung” của ngón trỏ trên bàn tay trái bắt đầu từ tính cách “sợ đám đông” đã được hình tượng hóa thành những nhân vật nổi tiếng như Thôi Vĩnh Nguyên, Trương Ái Linh. Khi đó, chúng ta dễ dàng căn cứ vào đặc điểm trên cơ thể họ để tổ chức chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Thông thường, chúng ta dễ nghĩ tới những đặc điểm và cá tính như không giỏi giao tiếp, muốn cô độc một mình, chỉ nói chuyện với bạn tâm giao...

Điều chúng ta cần làm là, khi đứng trước đối tượng giao tiếp tương tự (lấy nam giới làm ví dụ), có thể coi Thôi Vĩnh Nguyên là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụ ý.

Bạn thường suy nghĩ vu vơ về những vấn đề như giá trị cuộc sống, hơn nữa thường xuyên cảm thấy đơn độc phải không?

Bạn cảm thấy nói chuyện với người khác là chuyện phiền phức, những người không hiểu rõ nội tình thường khiến bạn tổn thương.

Tuy cũng thích tụ tập với bạn bè, nhưng bạn cảm thấy rất mệt mỏi, chỉ bằng một mình tự do tự tại.

Nếu đối phương là nữ giới, lấy Trương Ái Linh là vật truyền dẫn ám thị, có thể thiết kế chủ đề trò chuyện chiếu lệ như sau:

Bạn thích cô độc một mình, cho dù tình yêu trong sâu thẳm trái tim cũng rất khác người.

Tuy thường xuyên cảm thấy cô đơn, nhưng bạn lại thích tận hưởng cảm giác cô đơn đó, làm một người có một không hai.

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón giữa

“Trải nghiệm bộ khung” của ngón giữa trên bàn tay trái bắt đầu từ “quá khứ hoặc tương lai” đã được hình tượng hóa thành những nhân vật nổi tiếng như Buffet, Đồng Minh Châu. Khi đó, chúng ta dễ dàng căn cứ vào đặc điểm của họ để tổ chức chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Thông thường, chúng ta dễ nghĩ tới những đặc điểm, cá tính như: coi trọng kinh nghiệm, suy nghĩ sâu sắc, xác định rõ mục tiêu rồi mới hành động...

Điều chúng ta cần làm là, đứng trước đối tượng giao tiếp tương tự (lấy nam giới làm ví dụ), có thể coi Buffet là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụ ý.

Bất luận là lựa chọn của đời người hay đầu tư tài chính, bạn không những vô cùng coi trọng kết quả cuối cùng, mà còn không ngừng tham khảo bài học kinh nghiệm trước đó, cố gắng đưa ra lựa chọn chính xác nhất.

Bạn sẽ không làm những việc không có kế hoạch, không có sự chuẩn bị, những việc bạn muốn làm chắc chắn đã được cân nhắc kỹ càng.

Chắc chắn bạn có rất nhiều dự định cho tương lai?

Khi gặp khó khăn, bạn có thể dự tính khả năng xấu nhất, đồng thời chấp nhận và đối mặt với nó.

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón áp út

“Trải nghiệm bộ khung” của ngón áp út bắt đầu từ “lý luận và nguyên tắc” đã được hình tượng hóa thành những nhân vật như Phương Chu Tử, Dương Lan. Khi đó, chúng ta dễ dàng căn cứ vào đặc điểm của họ để tổ chức chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Thông thường, chúng ta dễ nghĩ tới những đặc điểm, cá tính như: bình tĩnh, khách quan, kiên trì nguyên tắc, không chịu tác động của hoàn cảnh, lý trí mạnh hơn cảm tính...

Điều chúng ta cần làm là, khi đứng trước đối tượng giao tiếp tương tự (lấy nam giới làm ví dụ), có thể coi Phương Chu Tử là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụy.

Vì bạn luôn biết cách đưa ra câu trả lời chính xác nhất trong nhiều sự việc nên cũng để lại ấn tượng rõ ràng, sâu sắc trong lòng mọi người.

Khi phải lựa chọn, bạn luôn phán đoán bình tĩnh và tỉnh táo.

Vì bạn khiến người khác cảm thấy mình là người sống quá lý trí, không bộc lộ cảm xúc, cho nên người khác sẽ cảm thấy không gần gũi và muốn giữ khoảng cách với bạn.

Đôi khi, bạn có sự hiểu biết độc đáo, nhưng trong thực tế cuộc sống lại không được người khác tôn trọng, điều này khiến bạn cảm thấy buồn lòng đúng không?

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón út

“Trải nghiệm bộ khung” của ngón út bắt đầu từ “độc lập tự chủ” đã được hình tượng hóa thành những nhân vật nổi tiếng như Vương Tiểu Ba, Tam Mao. Khi đó, chúng ta dễ dàng căn cứ vào đặc điểm của họ để tổ chức chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Thông thường, chúng ta dễ nghĩ tới những đặc điểm, cá tính như độc lập, tự chủ, dám yêu, dám hận, kiên trì cách suy nghĩ, không ngừng theo đuổi...

Điều chúng ta cần làm là, khi đứng trước đối tượng giao tiếp tương tự (lấy nam giới làm ví dụ), có thể coi Vương Tiểu Ba là vật truyền dẫn “giống như bộ khung” để tiến hành đọc ngụy.

Mọi người thấy bạn là người kiên cường, thực ra bạn cũng yếu đuối trong một số vấn đề, chỉ có điều không bộc lộ mà thôi.

Trong công việc, đôi khi bạn bận rộn tới mức quên ăn, quên ngủ chứ?

Bạn tin tưởng dựa vào khả năng của bản thân nhất định sẽ trụ vững.

Bạn mãi mãi luôn là người dám yêu, dám hận, không ngừng theo đuổi nhỉ?

Trọn bộ chủ đề trò chuyện chiếu lệ của người hướng nội

Đứng trước người hướng nội, chúng ta có thể tuân theo thứ tự từ trái sang phải (cũng có thể thay đổi tổ hợp) để nói ra những chủ đề trò chuyện chiếu lệ của bản thân.

Trong hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại, chúng ta đã lấy ví dụ coi nam giới là đối tượng giao tiếp để thiết kế một bộ chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Bây giờ, hãy thay đổi góc độ, trong sơ đồ triển khai chủ đề trò chuyện chiếu lệ của người hướng ngoại, chúng ta coi nữ giới là đối tượng giao tiếp để thiết kế một bộ chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Hình 5 – 6: Sơ đồ triển khai của người hướng nội

Trong cuộc sống, bạn luôn nhiệm, cho dù rơi vào hoàn phát huy tinh thần nghiên quyết được vấn đề (ngón cũng khiến người khác nhận hành cô độc quần quanh với tiếp. Có lẽ chỉ có những người xúc trong sâu thẳm tâm hồn Linh), đồng thời bị khuất phục bởi chí hướng lớn lao của bạn, bởi vì cũng chỉ có bọn họ mới hiểu được bạn suy nghĩ kỹ lưỡng rồi cuộc để làm gì, hiểu rõ đằng sau mục tiêu rõ ràng của bạn (ngón giữa/Đồng Minh Châu). Ngoài việc giữ ý thức tự duy khách quan, bình tĩnh, bạn còn giữ vững quyết tâm kiên trì nguyên tắc, thật sự cầu thị (ngón áp út/Dương Lan). Bọn họ sẽ khâm phục người con gái thể hệ mới độc lập tự chủ, dám yêu, dám hận giống như bạn.

Định vị nhân vật giống như bộ khung	Marie Curie (ngón cái)	Trương Ái Linh (ngón trỏ)	Đồng Minh Châu (ngón giữa)	Dương Lan (ngón áp út)	Tam Mao (ngón út)
Thiết kế từ khóa có thể đứng trong chủ đề trò chuyện chiếu lệ	Tinh thần nghiên cứu; Giải quyết vấn đề; Độc lập, chịu trách nhiệm; Kiên trì không ngừng	Không giỏi giao tiếp; Thích sự cô độc; Trò chuyện với người tri kỷ; Có quan hệ đơn độc	Mục tiêu rõ ràng; Coi trọng kinh nghiệm; Chỉ hướng lớn lao; Suy nghĩ kỹ lưỡng	Bình tĩnh khách quan; Suy nghĩ độc lập; Kiên trì nguyên tắc; Chú ý chứng cứ	Độc lập, tự chủ; Dám yêu, dám hận; Kiên trì cách nghĩ; Không ngừng theo đuổi

chủ đề trò chuyện chiếu lệ

dũng cảm, dám chịu trách cảnh khó khăn, bạn cũng sẽ cứu, đồng thời cuối cùng giải cái/Marie Curie.) Điều này thấy bạn là người khách bộ chính mình, không giỏi giao bạn tri kỷ mới thấu hiểu cảm bạn (ngón trỏ/Trương Ái

Chủ đề trò chuyện chiếu lệ kể trên, hoàn toàn được tiến hành dựa trên sơ đồ triển khai, trong đó những từ khóa đều được nhấn mạnh và gạch chân. Mọi người có thể dựa theo phương pháp này để phát triển và thiết kế chủ đề trò chuyện chiếu lệ rồi tiến hành luyện tập.

Bài 3: Mở cửa ngõ tâm hồn của người khác

Đứng trước người lạ mặt, hai bên chưa từng tiếp xúc, liệu những kiến thức liên quan hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại, hướng nội được diễn giải ở phần trước có thể tiến hành hiệu quả hay không? Khi nói không phù hợp hoặc không chuẩn xác, chúng ta nên xử lý như thế nào? Phần dưới đây sẽ giới thiệu với các bạn phương pháp chuyển đổi ngẫu nhiên trong hai hệ thống đọc nguội.

Bắt đầu từ tay phải

Phần trước đã giới thiệu hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại, hướng nội, bạn đã biết kỹ năng đọc nguội để ứng phó với đối tượng giao tiếp có tính cách hướng nội hoặc hướng ngoại. Có lẽ bạn sẽ nghĩ, thực ra rất nhiều người không mang tính cách hướng nội hoặc hướng ngoại tuyệt đối.

Đúng vậy! Vì không có người hướng nội hoặc hướng ngoại tuyệt đối, cho nên khi chúng ta bắt đầu sử dụng hệ thống đọc nguội hướng nội, hướng ngoại, có thể không cần quan tâm đối phương là người có tính cách ra sao, đều bắt đầu từ tay phải. Mỗi người đều có thiên hướng hướng ngoại hoặc hướng nội. Hãy nghĩ về hệ thống đọc nguội của chúng ta, ngón cái trên bàn tay phải là “khí chất đàn anh, được người khác tôn trọng,” nói về một người có khí chất được người khác tôn trọng dễ dàng hơn nói về một người thích đơn độc. Như vậy, cho dù câu nói trên không được đối phương chấp nhận, chúng ta cũng có thể dễ dàng bổ sung.

Như vậy, không cần cố gắng phán đoán đối phương là người hướng nội hay hướng ngoại, chúng ta vẫn có thể bắt đầu từ tay phải dùng chủ đề trò chuyện chiếu lệ để thực hiện đọc nguội.

“X à, có lẽ cậu thuộc tuýp người có chính kiến, cá tính tương đối cởi mở, khi mới quen cậu tớ đã có cảm giác như vậy. Thấy người khác gặp khó khăn, chắc chắn cậu sẽ không khoanh tay đứng nhìn chứ?”

“Uhm, sông có khúc người có lúc, có thể giúp được thì hãy giúp người ta vậy.”

“Có câu nói vừa rồi, tớ làm bạn với cậu đúng là không uống công vô ích.”

Những lời nói quả quyết hết sức đơn giản đó lại có sức lay động đối phương. Nếu nói trực tiếp: “Cậu là người có chính kiến, cá tính cởi mở.” Nghe kiểu gì đều thấy cụt lủn, tán dương phô, vì vậy, nói chuyện cũng cần khéo léo, trơn tru, mới khiến người khác vui vẻ chấp nhận.

Luôn thể hiện sự tán thưởng

Bắt đầu từ ngón cái trên bàn tay phải, nếu đối phương vẫn có phản ứng tích cực thì hãy tiếp tục chuyển sang ngón trỏ, ngón giữa để bắt đầu lần lượt giải thích chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Để giúp mọi người hiểu rõ quy luật đơn giản này, trong phần trước, chúng tôi đã lần lượt liệt kê thiết kế chủ đề trò chuyện chiếu lệ trong hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại. Giải thích giống như vậy phải chăng rất dễ lay động đối phương.

- (Ngón cái trên bàn tay phải/Châu Nhuận Phát): Cậu là nhân vật anh chị được người khác tôn trọng và có ảnh hưởng lớn.
- (Ngón trỏ trên bàn tay phải/ Ngô Tôn Hiến): Cậu là người quan hệ rộng. Dù là giao thiệp trên thế giới ảo – mạng Internet hay cuộc sống thực, cậu đều thích có nhiều bạn bè, vì như vậy mới rôm rả. Cho dù là tình huống mới, cậu cũng có thể thân thiết với người bạn mới quen, đó mới là cá tính thẳng thắn của cậu.
- (Ngón giữa trên bàn tay phải/ Hàn Hán): Cậu rất thích thú với cảm giác hiện tại, chuyên tâm làm tốt những chuyện hiện tại, không bận tâm trước và sau đó ra sao, chỉ hy vọng được thể hiện là chính mình, phải vậy không?
- (Ngón áp út trên bàn tay phải/ Thôi Kiện): Cậu là người coi trọng tình cảm, sẽ dốc toàn tâm, toàn lực cho một người hoặc một việc gì đó, đến mức quên mình, cho dù đôi khi

cũng có biểu hiện bức dọc, khiến đối tượng giao tiếp không biết phải làm sao, nhưng đó không phải chủ ý của cậu.

- (Ngón út trên bàn tay phải/ Tiểu Tiểu Bân): Đôi khi, cách suy nghĩ của cậu hơi ngây thơ, cho dù không thể thực hiện, cậu cũng cảm thấy vui mừng vì bản thân mình như vậy, đúng không?

Khéo léo thay đổi hoàn cảnh

Trong giao tiếp thường ngày, bắt đầu chủ đề trò chuyện chiếu lệ dựa theo ngón cái trên bàn tay phải chắc chắn sẽ có khả năng bị đối phương phủ định, khi đó, chỉ cần chúng ta học được cách khéo léo thay đổi thành “bộ khung trải nghiệm” của một ngón tay tương ứng khác, ngay lập tức có thể giành lại quyền chủ động trong cuộc trò chuyện.

- J (Ngón giữa trên bàn tay phải/Hàn Hán): Cậu rất thích thú với cảm giác hiện nay, chuyên tâm làm tốt những chuyện hiện tại, không bận tâm trước đó thế nào và sau đó ra sao, chỉ hy vọng được thể hiện là chính mình, phải vậy không?

Đối phương: Không đúng, tớ lo nghĩ cho tương lai, cho dù bây giờ rất mệt mỏi, tớ cũng phải chuẩn bị tốt cho tương lai.

Khi chúng ta giải thích hệ thống đọc nguội của người hướng ngoại, nếu đối phương thể hiện ý kiến trái ngược với chủ đề trò chuyện chiếu lệ của ngón giữa trên bàn tay phải, lấy Hàn Hán làm trải nghiệm bộ khung, chúng ta ngay lập tức có thể thay đổi sang hệ thống đọc nguội của người hướng nội mang tính đối lập, coi ngón giữa trên bàn tay trái (W.Buffet) làm trải nghiệm bộ khung để triển khai chủ đề trò chuyện chiếu lệ. Như vậy, cả hai mặt tích cực và tiêu cực đều được nói đến, tự khắc sẽ đánh trúng suy nghĩ của đối phương.

- (Ngón giữa trên bàn tay trái/W.Buffet): Phải nói rằng, bất luận là lựa chọn trong cuộc đời, hay đầu tư tài chính, cậu không chỉ hết sức coi trọng kết quả cuối cùng, mà còn không ngừng tham khảo bài học kinh nghiệm trước đó, cố gắng đưa ra sự lựa chọn chính xác nhất.

Rất đơn giản phải không? Chỉ cần một động tác, chúng ta đã thay đổi sang chủ đề trò chuyện mà đối phương thích nghe rồi. Sau đó, chúng ta chỉ cần tiếp tục nói theo hệ thống đọc nguội của người hướng nội là được.

- (Ngón áp út trên bàn tay trái/ Phương Chu Tử): Khi đứng trước sự lựa chọn, cậu luôn đủ khả năng bình tĩnh, sáng suốt để đưa ra phán đoán nhỉ?
- (Ngón út trên bàn tay trái/Vương Tiểu Ba): Mọi người cũng đều tin rằng cậu luôn là người dám yêu, dám hận, không ngừng theo đuổi mục tiêu.

Thông qua việc trò chuyện như vậy, đối phương nhất định sẽ coi bạn như người tri kỷ. Điều cần chú ý là, trong quá trình đọc nguội, một khi chủ đề trò chuyện chiếu lệ nào đó bị phủ định, chỉ cần lạng lẹ thay đổi bằng một chủ đề khác mang tính đối lập, sau đó tiếp tục trình bày chủ đề trò

chuyện chiếu lệ thuộc hệ thống đọc nguội đó. Bằng việc sử dụng kỹ năng chủ đề trò chuyện chiếu lệ hình zig-zag, chúng ta sẽ dễ dàng nói trúng suy nghĩ và giành lấy lòng tin của đối phương.

Thay đổi vừa phải

Tuy hệ thống đọc nguội như vậy rất có hiệu quả, nhưng không thể áp dụng cứng nhắc trong mọi chuyện. Khi thực hiện chủ đề đọc nguội, cần cố gắng biểu hiện mềm dẻo, linh hoạt một chút, tùy hoàn cảnh, thời điểm phù hợp mà thay đổi trật tự hệ thống đọc nguội được xác định từ trước để giải thích chủ đề trò chuyện chiếu lệ.

Còn nữa, trong quá trình triển khai chủ đề trò chuyện chiếu lệ, khi cần thiết, chúng ta có thể lồng ghép thêm một số chủ đề trò chuyện chiếu lệ khác nhằm duy trì tính phong phú và sinh động của buổi nói chuyện.

“Uhm, rất cuộc có một số việc không thể kiểm soát nổi!”

“Có lẽ vậy. Đôi khi làm tốt thế tốt nữa cũng có điểm khiến bản thân cảm thấy không vừa ý. Cũng vì lý do như thế mà cậu cảm thấy bị tổn thương đúng không?”

“Khi có cảm giác như vậy, tớ giống hệt một đứa trẻ con, không muốn để ý tới ai, bằng không sẽ giận đối đối phương, trút giận lên đầu người khác.”

“Cho nên, ấn tượng của tớ về cậu là một người rất nghiêm túc, tớ cũng hy vọng có thể nói chuyện với cậu giống như bây giờ. Nói ra những điều không vui nhất định sẽ có ích cho cả hai bên.”

Bất cứ ai cũng có đặc điểm hướng nội hoặc hướng ngoại, điều đó giúp cho việc đọc nguội của chúng ta có thể chuyển đổi qua lại, chẳng bao giờ cảm thấy nhàm chán.

táisáchhay

CHƯƠNG VI. KỸ NĂNG NGÔN NGỮ ĐỌC NGUỘI VÔ CÙNG HIỆU QUẢ

Trong quá trình thực hiện đọc nguội, chủ đề được nói tới nhiều nhất là các loại trò chuyện chiếu lệ, tựa như những chiếc chìa khóa để mở ra tâm hồn của người xa lạ. Trên thực tế, bất luận chủ đề trò chuyện chiếu lệ kỳ diệu đến đâu, chúng luôn có một số bí mật có thể bị giải mã.

Bài 1: Kỹ năng ngôn ngữ đặc thù mang tính thực tiễn cao

Khi chúng ta nói chuyện với người lạ, đối phương luôn giữ thái độ cảnh giác. Chỉ khi nào xóa bỏ sự cảnh giác, cuộc trò chuyện giữa chúng ta với đối phương mới trở nên vui vẻ hơn.

Kỹ năng ngôn ngữ đặc thù trong trò chuyện

Trong kinh doanh, không thể vừa mới gặp mặt đối phương, chúng ta đã vồn vã chào bán sản phẩm hoặc bàn chuyện hợp tác, mà cần một quá trình hàn huyên tâm sự.

Điểm then chốt cần ghi nhớ là bộc lộ mục đích thực sự của bản thân trong quá trình hàn huyên, sau đó mới tiến tới chủ đề chính.

Nhân viên bán hàng: “Chào buổi sáng, ngày nào ông cũng dậy sớm như vậy ạ?”

Người đi đường: “Uhm, đúng vậy. Ngày nào cũng thế, số tôi vất vả mà.”

Nhân viên bán hàng: “Có lẽ ông nên thoải mái hơn đi ạ, tôi thấy nhiều người bắt đầu sử dụng công cụ thay thế việc đi bộ, hơn nữa, phần đông trong số đó là khách hàng mua xe điện của chúng tôi, ý kiến phản hồi rất tích cực.”

Người đi đường: “Ồ, thật vậy sao?”

Như vậy, trước khi bước vào nội dung trò chuyện chính thức, hãy để đối phương hiểu rõ ý đồ của bạn. Tiếp theo, vừa thảo luận nội dung, vừa nhắc lại những lời trước đó, mục đích của bạn đã được thực hiện. Như vậy, bạn hoàn toàn không cần tự lảng xê cho sản phẩm, vì hình tượng như vậy đã ăn sâu vào trong suy nghĩ của đối phương. Quy luật tương tự cũng có thể áp dụng khi tán gẫu với bạn bè.

A: “Gần đây, cậu đang bận rộn việc gì vậy?”

B: “Chuyện công việc, rồi chuyện gia đình.”

A: “Thật vậy à, người nhà cậu có chuyện gì sao? Gần đây, tớ có xem một bộ phim, tình tiết rất hấp dẫn, hơn nữa, diễn viên chính còn rất giống cậu.”

B: “Uhm, nhà tớ cũng không có chuyện gì, bắt đầu vào vụ mùa rồi, gần đây, tình hình của cậu thế nào?”

A: “Công việc của tớ cũng tạm tạm. Gần đây, tớ vừa mới mở một cửa hàng bán băng đĩa. Bộ phim tớ vừa kể được rất nhiều khách hàng tới mua băng đĩa yêu thích.”

A: “Ồ, nghe cậu nói có vẻ rất tuyệt vời.”

B: “Cậu nói quá chuẩn. Nếu cậu đã xem bộ phim đó thì cũng sẽ có suy nghĩ như tớ rằng cậu và diễn viên chính rất giống nhau.”

A: “Thật vậy sao?”

Khi bạn nhắc đi nhắc lại về bộ phim, suy nghĩ của đối phương sẽ bị cuốn theo chuyện đó. Nếu bạn tiếp tục nói: “Nếu cậu cần đĩa DVD của bộ phim đó, tớ có thể giúp cậu chuẩn bị sẵn một bộ, khi nào rảnh sẽ chuyển cho cậu.” Lúc đó, đối phương sẽ vui vẻ nhận lời.

Kỹ năng ngôn ngữ đặc thù dùng trong kinh doanh

Những người làm ăn kinh doanh, quy mô kinh doanh ngày càng lớn, kỹ năng trò chuyện cũng ngày càng điều luyện. Vận dụng kỹ năng trò chuyện đặc thù trong kinh doanh cũng sẽ phát huy sức hấp dẫn chết người.

Nhân viên bán hàng: “Chương trình “Đại hội buổi tối” trên CCTV tối hôm qua thật đặc sắc.”

Nữ khách hàng: “Đúng vậy, tôi đã xem hết, tôi rất thích những diễn viên trong chương trình đó, người nào người ấy cũng đều tươi trẻ, tràn đầy sức sống.”

Nhân viên bán hàng: “Đúng thế ạ, điều này khiến tôi nghĩ tới một diễn viên trong chương trình. Chị biết diễn viên X chứ? Anh ấy là khách hàng của tôi, đã dùng sản phẩm dưỡng da của chúng tôi trong nhiều năm. Diễn xuất của anh ấy thật tuyệt vời.”

Nữ khách hàng: “Diễn viên X ư, tôi biết, con gái tôi rất hâm mộ anh ấy.”

Nhân viên bán hàng: “Vậy thật trùng hợp. Lần tới gặp anh ấy, tôi sẽ giúp con gái chị xin một bức ảnh có chữ ký của thần tượng.”

Nữ khách hàng: “Cảm ơn cô.”

Từ việc trò chuyện, nhân viên bán hàng đã khiến đối phương chấp nhận một thông tin như sau: Nam diễn viên đó là khách hàng lâu năm của công ty, sản phẩm của họ thật tuyệt vời, có thể giúp người khác tràn trề sức sống như vậy. Tiếp đó, khi giới thiệu cụ thể về sản phẩm cho khách hàng, khách hàng chắc chắn sẽ chủ động hỏi thông tin liên quan về sản phẩm.

Trên thương trường, kỹ năng đọc nguội như vậy sẽ giúp bạn dễ dàng thuyết phục đối phương:

Nhân viên bán hàng: “Xin chào, chị muốn mua giày ạ? Em chọn giúp chị vài mẫu nhé?”

Khách hàng: “Cửa hàng của các em mới mở à? Trước đây chị chưa thấy có.”

Nhân viên bán hàng: “Đúng ạ, chúng em mới khai trương, hoan nghênh chị tới ủng hộ.”

Khách hàng: “Cửa hàng em có giày đế bệt không.”

Nhân viên bán hàng: “Dạ có, mời chị qua bên này ạ.”

Khách hàng: “Mấy mẫu này chị không ưng lắm, còn lại toàn đế cao hả em?”

Nhân viên bán hàng: “Thực ra, chị có thể thử đi giày đế cao, đôi khi thử thay đổi một chút, cảm giác sẽ khác ạ.”

Khách hàng: “Chị quen đi giày bệt rồi, một khi đã thành thói quen thì không muốn thay đổi.”

Nhân viên bán hàng: “Chị là người khá nguyên tắc phải không ạ?”

Khách hàng: “Uhm, chị rất thích kiên trì tới cùng.”

Nhân viên bán hàng: “Nhưng thực ra, chị cũng thích cảm giác mạnh và sự mạo hiểm phải không?”

Khách hàng: “Đúng, vậy mới thú vị chứ.”

Nhân viên bán hàng: “Có lẽ bản thân chị không biết, ngay từ khi mới bước chân vào cửa hàng, em đã cảm giác chị có khí chất rất đặc biệt, nếu kết hợp với một đôi giày cao gót, sẽ thể hiện rõ hơn nét độc đáo của chị.”

Khách hàng: “Thật vậy sao?”

Nhân viên bán hàng: “Chị hãy thử đi, sau đó mới biết em nói đúng hay không?”

Khách hàng: “Thế sao? Vậy chị thử nhé.”

Nhân viên bán hàng nói một tràng, khiến khách hàng cảm thấy bối rối, khơi dậy bản tính thích cảm giác mạnh và ưa mạo hiểm của khách hàng, sau đó có thể khách hàng sẽ mua đôi giày chị ta thử.

Trong phần trước, chúng ta đã nói khi bắt đầu trò chuyện có thể sử dụng kỹ năng ngôn ngữ đặc thù, thực ra cũng có thể sử dụng kỹ năng ngôn ngữ đặc thù khi kết thúc chủ đề trò chuyện hoặc quãng thời gian ngừng nghỉ giữa cuộc trò chuyện, qua đó truyền đạt thông tin của chúng ta.

Một công ty bảo hiểm mở hội nghị tri ân khách hàng, ngoài một số khách hàng mua bảo hiểm được mời tham dự còn có một số khách hàng tiềm năng chưa mua bảo hiểm cũng được mời tham dự. Khi nói chuyện bên lề, một khách hàng tiềm năng hỏi nhân viên kinh doanh: “Tham dự hội nghị tri ân khách hàng của các anh ngày hôm nay có bắt buộc phải mua bảo hiểm hay không?” Nhân viên kinh doanh trả lời: “Công ty chúng tôi đã niêm yết cổ phiếu ở nước ngoài và trong nước, hội nghị lần này nhằm chúc mừng công ty đã lọt vào top 8 doanh nghiệp bảo hiểm lớn nhất thế giới. Rất nhiều khách hàng đã lựa chọn phương pháp đầu tư tài chính mới nhất của chúng tôi hiện nay, nếu ngài không tới tìm hiểu, chẳng phải sẽ bỏ qua nhiều cơ hội hay sao?” Vị khách hàng tiềm năng nghĩ

bụng: Hóa ra là vậy, nhiều người tới tham dự thế này, khách hàng của công ty họ thật đông, thực lực của công ty rất mạnh.”

Vị khách hàng tiềm năng nghĩ như vậy, sau đó rất có thể sẽ mua bảo hiểm hoặc sản phẩm đầu tư tài chính của công ty. Công ty tổ chức hội nghị tri ân khách hàng thực ra cũng nhằm mục đích tìm kiếm khách hàng mới, đồng thời tranh thủ khuyến khích khách hàng cũ tiếp tục lựa chọn sản phẩm của họ. Trong thời gian tổ chức hội nghị, tại sao nhân viên kinh doanh không trò chuyện với những khách hàng khác nhau với kỹ năng hết sức thành thực nhỉ? Đứng trước khách hàng cũ, vẫn có thể nói như vậy.

Khách hàng: “Tôi đã mua bảo hiểm của các anh rồi, còn mời tới tham gia làm gì?”

Nhân viên kinh doanh: “Mời ngài đến nhằm duy trì tình cảm, tăng cường lòng tin giữa hai bên. Công ty chúng tôi đã niêm yết cổ phiếu tại nước ngoài, hơn nữa, còn có nhiều thông tin mới rất hữu ích đối với ngài, ngoài ra còn giúp ngài chắc chắn lựa chọn của mình là vô cùng chính xác.”

Trò chuyện như vậy, nắm bắt nổi băn khoăn của khách hàng sẽ khiến họ tin tưởng hơn vào sản phẩm của công ty, đồng thời cũng truyền đi thông tin mới liên quan tới công ty, gây dựng mối liên hệ để khách hàng tiếp tục quan tâm, thậm chí mua nhiều sản phẩm của công ty hơn.

Kỹ năng ngôn ngữ đặc thù dùng khi muốn nhờ vả người khác

Bất cứ ai trong chúng ta cũng khó tránh khỏi những chuyện khó khăn, phiền phức, thậm chí có lúc lòng như lửa đốt, không biết phải làm sao. Nếu chỉ còn cách nhờ người khác giúp đỡ và còn muốn mọi việc thuận lợi, bạn cần phải cân nhắc các kỹ năng khi trò chuyện.

Khi nhờ vả người khác, bạn cần nắm vững một số kỹ năng sau đây:

Nói vòng vo để nhờ vả đối phương

A: “Chiều mai, tớ phải tới hiệu sách tìm mua một cuốn làm tài liệu tham khảo cho luận văn, cậu có kế hoạch đi đâu chưa?”

B: “Chưa có kế hoạch gì, nhiều khả năng tớ sẽ ở nhà.”

A: “Thú thực là tớ còn phải tham gia một cuộc họp, không dứt ra được. Cậu có thể giúp tớ đi mua cuốn sách đó được không?”

B: “Thế à, dù sao tớ cũng không có việc gì, đi mua giúp cậu cũng được.”

A: “Vậy tốt quá. Họp xong, tớ sẽ tới chỗ cậu chơi.”

Nếu bạn muốn đối phương giúp đỡ, cần phải cân nhắc kỹ năng ngôn ngữ như vậy. Nếu nói thẳng “Vì tớ bận họp, cậu giúp tớ đi mua quyển sách nhé?” nhiều khả năng đối phương sẽ vin có bận việc nọ, việc kia để từ chối, nhưng làm theo cách kể trên, đặt vấn đề nhờ giúp đỡ với điều kiện đã biết đối phương chưa có kế hoạch gì, khả năng đối phương đồng ý sẽ rất cao.

Trả lời một cách dí dỏm

Phương pháp trò chuyện dí dỏm có thể khiến đối phương cảm thấy thoải mái, vui vẻ hơn kiểu nói chuyện nghiêm túc. Khi nhờ vả người khác, chúng ta dùng phương pháp trò chuyện dí dỏm sẽ khiến đối phương dễ dàng nhận lời.

Giám đốc: “A Nhã, cô làm rất tốt, cố gắng phát huy, tôi sẽ không để cô thiệt thòi.”

Nhân viên: “Cảm ơn giám đốc, ý ông nói là ví tiền của tôi sắp sửa căng phồng lên rồi phải không?”

Giám đốc: “Dĩ nhiên, chắc chắn thế.”

Nhân viên yêu cầu lãnh đạo cho tăng lương, đôi khi rất khó đạt mục đích. Trước lời khen ngợi của giám đốc, nhân viên kia dùng câu nói dí dỏm, giống như đang pha trò để nêu yêu cầu của mình, hiệu quả sẽ tương đối tốt.

Lộ nhược điểm, để đối phương làm giúp

Khi nói ra việc mình muốn nhờ người khác giúp đỡ, chúng ta nên dùng ngữ điệu thương lượng và thái độ thành khẩn, tỏ ra không biết gì, để đối phương cân nhắc lời đề nghị và thỉnh cầu đó, nhằm khiến đối phương chủ động giúp đỡ mình.

Carey: “Nếu tớ muốn mua một chiếc máy vi tính mới, cậu xem hãng nào tốt nhỉ?”

Laura: “VẬY cậu phải cân nhắc nhiều yếu tố, ví dụ như giá cả, tính năng, ý kiến đánh giá của người sử dụng, bộ nhớ trong, cài đặt phần mềm, phần cứng....”

Carey: “Nhiều vậy sao, nhưng tớ mù tịt với những vấn đề kiểu này, cậu đúng là người sành sỏi!”

Laura: “Cũng thường thôi, đều do mua bán nhiều thành quen mà cậu.”

Carey: “Tớ muốn mua chiếc nào tốt một chút, nhưng bây giờ chẳng biết phải làm sao, nếu tớ tự đi mua chắc sẽ bị chặt chém.”

Laura: “Nếu không gấp gáp, đợi đến cuối tuần này, tớ sẽ đưa cậu đi mua.”

Nếu muốn đối phương “buộc phải” giúp đỡ, phải để cho họ và chính mình đều có không gian suy nghĩ, bộc lộ nhược điểm của bản thân, đối phương tự khắc sẽ chủ động giúp đỡ bạn.

Bài 2: Tác dụng tuyệt vời của câu khẳng định liên tục

Nghiên cứu tâm lý học chứng minh, nếu thăm dò một người thông qua phương pháp đặt câu hỏi, đồng thời buộc họ luôn ở trong trạng thái phải trả lời, người đó rất dễ bị khống chế. Đó chính là “hiệu ứng thôi miên” nổi tiếng, mô thức câu khẳng định liên tục trong thuật đọc ngui cũng được phát triển từ việc sử dụng nguyên lý này.

Đúng vậy, đúng vậy, đúng vậy

Nói chuyện với người khác, chúng ta có thể sử dụng câu khẳng định liên tục, khiến đối phương nằm trong vòng vây của câu trả lời “đúng rồi.” Cuối cùng, khi chúng ta nói ra yêu cầu của bản thân, đối phương cũng sẽ có câu trả lời khẳng định.

Trước tiên, chúng ta hãy chơi một trò như sau: Nói liên tục mười lần “mèo sợ chuột,” sau đó tự hỏi mình “mèo sợ chuột không nhỉ?” Dường như tất cả mọi người đều nói “mèo sợ chuột.” Là một hình thức nhấn mạnh tạm thời, nhắc đi nhắc lại câu nói tương tự, tư duy của bạn sẽ ngả theo chiều hướng đó.

Mục đích của ví dụ này nhằm chứng minh đôi khi con người cũng dễ bị dẫn dắt đưa ra câu trả lời theo quán tính. Nếu muốn đối phương trả lời theo quán tính, bạn cần học được phương pháp đặt câu hỏi kiểu này.

“Hôm nay, cậu online rồi chứ?”

“Đúng vậy.”

“Nhìn cậu vui như vậy, chắc hẳn chơi game vượt qua cửa ải rồi phải không?”

“Uhm, có thể nói như vậy.”

“Xem ra cậu là người rất kiên trì, chưa đạt mục đích không bỏ cuộc.”

“Đúng, hình như cậu rất hiểu tớ.”

“Thực ra, trong lòng cậu rất muốn để bản thân nghỉ ngơi một chút, nhưng vì không thể dứt khỏi công việc nên bỏ qua cả việc nghỉ ngơi.”

“Uhm, hình như có chút như vậy. Gần đây, tớ luôn muốn thay đổi môi trường để tìm cơ hội phát triển nhưng chưa biết xử lý thế nào với những việc ở đây.”

Dường như chỉ là một đoạn hội thoại đơn giản nhưng trong suy nghĩ đối phương đã ăn sâu câu hỏi “Nghỉ ngơi là gì? Phải chăng, mình còn điều gì đó chưa dứt bỏ được?” Như vậy, bạn có thể nhận được câu trả lời tích cực từ phía đối phương, khiến đối phương có cảm giác nỗi niềm tâm sự của mình đã bị bạn nói trúng.

Khi nói chuyện với người khác, dĩ nhiên, chúng ta không muốn bị từ chối, nên việc sử dụng câu khẳng định liên tục sẽ giúp đạt được mục đích này.

Công ty du lịch: “Nghe nói gần đây anh muốn nghỉ phép để đi du lịch?”

A: “Đúng vậy, muốn xả hơi một chút.”

Công ty du lịch: “Chắc hẳn anh đã có kế hoạch chi tiết rồi chứ?”

A: “Đúng.”

Công ty du lịch: “Tôi nhớ là kỳ nghỉ kéo dài một tuần.”

A: “Không sai.”

Công ty du lịch: “Anh có kế hoạch đi Hải Nam ư?”

A: “Đúng vậy, tôi thích nơi đó.”

Công ty du lịch: “Nếu anh tự mình đi, chi phí khách sạn, đi lại, tham quan danh lam thắng cảnh ở đó rất đắt đỏ!”

A: “Chứ lại không, tôi cũng nghe ngóng rồi.”

Công ty du lịch: “Nếu có thể vui chơi thả phanh, đồng thời không cần lo lắng vấn đề kinh phí, chắc hẳn anh sẽ rất vui lòng?”

A: “Nếu thật sự có thể được như vậy thì tốt biết mấy.”

Công ty du lịch: “Công ty chúng tôi có thể cung cấp cho anh dịch vụ như vậy, giúp anh đặt vé máy bay, đặt phòng khách sạn, thời gian khác anh tự do vui chơi thỏa thích, ưu đãi tuyệt đối, anh có thể xem qua bảng báo giá.”

A: “Uhm, vậy à, để tôi xem sao.”

Khiến đối phương đưa ra câu trả lời khẳng định, thông thường chỉ cần tần suất đạt trên năm lần, đối phương sẽ tự giác đưa ra câu trả lời khẳng định đối với những vấn đề tiếp theo. Trong ví dụ trên, công ty du lịch không ngừng nhấn mạnh mô thức tư duy của A, đồng thời nhân cơ hội bộc lộ mục đích của bản thân, khi đó, đối phương đã có sự đồng cảm, tự khắc sẽ đồng ý.

Trả lời “không phải” cũng không sợ

Nếu gặp phải người luôn đưa ra câu trả lời phủ định “không” hoặc “không phải,” khi đó, bạn cảm thấy đôi chút hoang mang? Hoàn toàn không nên như vậy. Hãy nghĩ tới hệ thống đọc nguội hướng ngoại, hướng nội đã đề cập trong phần trước, bạn chỉ cần dùng kỹ năng chuyển hóa một chút là được. Nói cách khác, khi câu trả lời của đối phương là “không,” chúng ta có thể thông qua hai vấn đề để khiến đối phương quay trở về với câu trả lời khẳng định “đúng vậy.”

Sau đây, tiếp tục lấy công ty du lịch làm ví dụ minh họa.

Công ty du lịch: “Nghe nói gần đây anh muốn nghỉ phép để đi du lịch?”

A: “Đúng vậy, muốn xả hơi một chút.”

Công ty du lịch: “Chắc hẳn anh đã có kế hoạch chi tiết rồi chứ?”

A: “Không, tôi mới lên kế hoạch.”

Công ty du lịch: “Ồ, mới lên kế hoạch ư?”

A: “Đúng vậy, tôi xin phép từ lâu rồi, hôm qua, lãnh đạo mới đồng ý.”

Công ty du lịch: “Hóa ra là thế, vậy chắc hẳn anh muốn chơi bời thỏa thích chứ?”

A: “Nhất định rồi.”

Công ty du lịch: “Tôi nhớ là kỳ nghỉ kéo dài một tuần thì phải?”

Câu trả lời “không” của đối phương đã phủ định sự suy đoán của công ty du lịch, chỉ cần dùng “Hóa ra là thế,” và chêm vào một câu “vậy chắc hẳn...” liền khiến đối phương quay trở lại với mô thức câu trả lời khẳng định.

Thuyết phục hiệu quả những người cố chấp

Có một dạng người như sau, bạn hỏi bất cứ điều gì, câu trả lời của anh ta luôn là “không.” Anh ta không nghe và cũng không chấp nhận điều bạn nói, trong suy nghĩ chỉ có mô thức phản ứng của anh ta, chỉ là đang nói ra cách nghĩ của anh ta. Gặp phải người như vậy, bạn buộc phải học cách cư xử, đưa đối phương vào vòng vây câu khẳng định liên tục, từ đó thay đổi thái độ của họ.

Trưởng phòng: “Kế toán, tôi đã xem báo cáo dự toán do anh soạn thảo rồi, kinh phí dự trù là 54.100 tệ phải không?”

Kế toán: “Dạ đúng, thưa trưởng phòng, tôi có thể cho ông xem số liệu tính toán chi tiết.”

Trưởng phòng: “Thôi khỏi cần. Tôi chỉ muốn nâng kinh phí dự trù lên 60 nghìn tệ.”

Kế toán: “Làm vậy sao được? Đó không phải sự thật!”

Trưởng phòng: “Đừng cuống lên thế, hãy nghe tôi nói, nếu một công ty muốn làm dự án, khi cần mua nguyên liệu, nếu sản phẩm đó đội giá lên, sẽ phải căn cứ theo mức giá đó đúng không?”

Kế toán: “Dạ đúng, chỉ có thể làm như vậy.”

Trưởng phòng: “Như vậy, chi phí thực tế chẳng phải sẽ cao hơn dự toán ban đầu?”

Kế toán: “Đúng vậy.”

Trưởng phòng: “Vì vậy, khi xây dựng dự toán, chúng ta phải tính thêm cả hệ số bảo hiểm, để chuẩn bị cho yêu cầu đột xuất, anh biết làm thế nào rồi chứ, tăng 10% dự toán lên là ổn.”

Kế toán: “Được, tôi rõ rồi.”

Câu nói “làm vậy sao được?” của kế toán giúp trưởng phòng hiểu rõ anh ta không phải người dễ thay đổi lập trường. Chỉ bằng cách sử dụng kỹ năng đọc nguội, người trưởng phòng đã dẫn dắt người kế toán nói ra câu “đúng vậy,” mới có thể thay đổi thái độ của anh ta.

Nhân viên kinh doanh của một công ty đào tạo chủ yếu phụ trách chương trình huấn luyện kỹ năng kinh doanh. Anh ta duy trì quan hệ lâu dài với một khách hàng, nhưng đối phương từ trước tới giờ

không mấy hứng thú với chương trình của công ty. Cuối cùng, anh ta nắm được thông tin: Gần đây, công ty của đối phương vừa tuyển một lớp sinh viên mới tốt nghiệp đại học. Nhân viên kinh doanh cảm thấy cơ hội đã đến, liền tìm hiểu trước, sau đó mới bắt đầu hành động.

Nhân viên kinh doanh: “Nghe nói gần đây công ty của ông vừa tuyển một lớp sinh viên mới tốt nghiệp đại học.”

Đối phương: “Đúng vậy, vừa tuyển xong.”

Nhân viên kinh doanh: “Chắc hẳn, ông mất rất nhiều thời gian với số nhân viên mới này?”

Đối phương: “Đúng vậy.”

Nhân viên kinh doanh: “Những sinh viên mới tuyển vào chắc chắn có thể mang đến cho công ty luồng sinh khí mới, hơn nữa, nếu được đào tạo bài bản, họ sẽ càng phát huy hiệu quả.”

Đối phương: “Đúng, đó chính là nguyên nhân vì sao công ty chúng tôi tuyển dụng sinh viên mới tốt nghiệp, dĩ nhiên cũng không thể xem nhẹ việc đào tạo.”

Nhân viên kinh doanh: “Quả nhiên như vậy, công ty chúng tôi mới ra mắt chương trình đào tạo cho nhân viên mới, hy vọng có hân hạnh được hợp tác. Đây là tài liệu liên quan.”

Đối phương: “Được, mời anh trình bày một chút về nội dung chi tiết!”

Sau khi hiểu rõ về bối cảnh của đối phương, chủ động nghĩ cho họ, sau đó áp dụng kỹ năng đọc ngụy “đúng vậy,” đối phương tự khắc sẽ vui vẻ tìm hiểu chương trình đào tạo được nhắc tới sau đó.

Bài 3: Tác dụng tuyệt vời của từ chuyển tiếp then chốt

Hiệu quả của giao tiếp được quyết định bởi sự hồi đáp của đối phương, mà sự hồi đáp của đối phương thường kết hợp chặt chẽ với cách đặt câu hỏi và khả năng biểu đạt của chúng ta. Trong thuật đọc ngụy, có một kỹ năng từ chuyển tiếp tuyệt diệu có thể giúp chúng ta dễ dàng đạt được hiệu quả giao tiếp như mong muốn.

Kỹ năng ban đầu phủ định sau đó khẳng định

Trong tâm lý học quan hệ xã hội có “nguyên tắc tăng giảm,” hiện tượng này là do trong giao tiếp xã hội, con người luôn đặt giá trị bản thân vào vị trí số một, điều quan trọng nhất vẫn là chính mình. Nếu bạn thực sự có ý kiến đối với một người hoặc sự việc nào đó, có điều cần nói, hãy thử kỹ năng ban đầu phủ định sau đó khẳng định.

A: “Loại cà phê này đắng quá, không ngon chút nào.”

B: “Vị đắng của cà phê là cảm nhận của vị giác, nếu chúng ta có tâm sự, dù cho nhiều đường hơn nữa cũng không cảm thấy vị ngọt, thực ra là đang nếm trải nỗi khổ trong lòng người, nhưng nếu cậu tưởng tượng khổ tận cam lai, chắc chắn sẽ có cảm giác khác.”

A: “Không phải cậu đang nói tớ đấy chứ? Ngày nào, tớ cũng bận bịu đầu, muốn nghỉ ngơi thư giãn cũng không có thời gian, có khi nằm một mình lại muốn khóc.”

B: “Đúng vậy, tâm lý con người rất mẫn cảm, trái tim cảm nhận được tất cả những việc cậu làm, có lẽ cậu không muốn chịu đựng, nhưng tớ tin cậu sắp sửa vượt qua quãng thời gian khó khăn, từ bây giờ mọi việc bắt đầu theo đúng quỹ đạo.”

A: “Cậu quả thực rất tinh tường. Khi này, tớ còn do dự không biết có nên chấp nhận sự điều động của tổng công ty, về công tác tại công ty thành viên hay không, tiền lương và chức vụ của tớ sẽ được cải thiện. Xem ra con đường bằng phẳng của tớ đã ở ngay trước mắt.”

Không ai muốn trải qua cuộc đời trắc trở. Bạn cần phải chịu đựng, nhẫn nhịn rất nhiều – đó là điều chúng ta không muốn đối mặt, tuy nhiên, một từ “nhưng” đã xoay chuyển tình hình, khiến đối phương có thái độ tích cực. Nếu còn chưa hiểu rõ kỹ năng vận dụng mẫu câu kiểu này, chúng ta hãy xem hai câu dưới đây:

A: “Những chiếc xe hơi trong khu trưng bày của các bạn quả thực quá hoàn mỹ, rất tuyệt vời, nhưng nếu việc bố trí khu trưng bày hợp lý hơn chút nữa sẽ tôn thêm sức hấp dẫn của dàn xe.”

B: “Nếu việc bố trí khu trưng bày hợp lý hơn chút nữa sẽ tôn thêm sức hấp dẫn của dàn xe hơi. Những chiếc xe trong khu trưng bày của các bạn quả thực quá hoàn mỹ, rất tuyệt vời.”

Cho dù biểu đạt cùng một nội dung, nhưng hiệu quả ngôn ngữ vừa nghe đã thấy rõ sự khác biệt. Từ “nhưng” trong câu nói của A khiến những điều anh ta nói trước đó tự động bị triệt tiêu, phần sau chữ “nhưng” được nhấn mạnh, vì vậy, cảm giác A đem đến cho người khác là “Tôi làm chưa được tốt.” Trong khi câu nói của B khiến người ta nghe xong không những vui mừng mà còn thoải mái tiếp thu ý kiến đóng góp. Mô thức ngôn ngữ dạng này và kỹ năng chuyển đổi bộ khung trước đó có nguyên tắc tương tự, chỉ cần suy nghĩ kỹ càng, mọi người đều có thể nắm vững ưu điểm tuyệt vời của nó.

Khéo léo từ chối những việc mình không thích làm

Thông thường, con người luôn né tránh một số việc mình không muốn làm. Tuy nhiên, vì sợ làm thế sẽ khiến cho quan hệ trở nên xa cách nên không biết từ chối ra sao. Sau đây, chúng tôi sẽ giới thiệu kỹ năng mẫu câu chuyển tiếp “nhưng/song/có điều,” giúp bạn dễ dàng phá vỡ thế bế tắc.

Rolin đi làm đã được hai năm, đến giờ vẫn chưa có người yêu, vì vậy, mẹ cô ấy sốt sắng giới thiệu nhiều chàng trai, nhưng Rolin không ưng.

Mẹ: “Con gái này, đừng quên buổi hẹn lúc sáu giờ chiều nay đấy nhé.”

Rolin: “Vâng, chắc chắn con sẽ tới, có điều hôm nay rất nhiều việc, có thể sắp sẽ yêu cầu làm thêm giờ nên nhiều khả năng rất muộn đấy ạ.”

Mẹ: “Mẹ biết rồi, vậy đổi sang hôm khác vậy.”

Thực ra, Rolin nghĩ là vịn có công việc, muộn rồi cũng không sợ, mẹ cô ấy tự khắc sẽ hủy bỏ cuộc hẹn. Nếu gặp phải tình huống người yêu muốn bạn làm chuyện mà bạn không muốn, sử dụng mẫu câu “có điều” cũng có thể cứu bạn.

Nam: “Ngày mai, chúng mình đi leo núi nhé!”

Nữ: “Anh muốn tập thể dục rồi phải không? Thể dục quả thực rất tốt cho sức khỏe. Anh còn nhớ không, lần trước anh nói cùng em đi tập thể dục, em cầm tinh con ốc sên, lề mề, chậm chạp, thế nên anh còn muốn đi cùng em nữa không?”

Nam: “Dĩ nhiên rồi, không có em còn gì là thú vị nữa.”

Nữ: “Nghe anh nói vậy, em cũng muốn đi, có điều hôm trước mẹ gọi điện nói em về nhà có việc nên em không đi được rồi.”

Nam: “Vậy để lần khác nhé.”

Chúng ta thường gặp phải tình huống muốn từ chối nhưng không biết từ chối bằng cách nào. Tình huống này khiến bạn tiến thoái lưỡng nan, khi đó, bạn cũng có thể dùng kỹ năng giao tiếp với mẫu câu “song/nhưng/có điều.”

Ví dụ, sếp muốn bạn cuối tuần tới trực tại công ty, quả thực, bạn không muốn đến, mà sếp là người thích tính toán chi ly, khi đó, bạn ở trong thế tiến thoái lưỡng nan, hãy thử cách nói sau đây:

Rõ rồi ạ, nếu ngày mai, mẹ em không từ quê ra đây thăm con thì tốt biết mấy, nhưng bây giờ, mẹ em đã lên tàu rồi ạ, cho nên em nghĩ ngày mai đành phải để bà cụ ở nhà một mình.

Nói như vậy, sếp cũng hiểu lòng và sẽ chủ động nói: “Uhm, vậy sao, cậu thật có hiếu với cha mẹ, vậy cứ ở nhà chăm sóc bà cụ đi, bảo cậu Điền đến là được.”

Đó chính là kỹ năng vận dụng những từ chuyển tiếp như “có điều,” “song,” “nhưng,” như đã đề cập trong phần trước. Thông qua việc sử dụng từ chuyển tiếp phủ định để nhấn mạnh những điều nói sau đó, chúng ta sẽ khiến đối phương quan tâm hơn tới nội dung này.

Bài 4: Tác dụng tuyệt vời của câu hỏi phủ định

Ngoài câu hỏi khẳng định, chúng ta còn có thể sử dụng mô thức câu hỏi phủ định để gài “bẫy ngôn ngữ,” khiến đối tượng giao tiếp vô tình rơi vào những “cái bẫy” như vậy, từ đó thành công trong quá trình trò chuyện.

Nói “không” không có nghĩa là từ chối

Nói trúng suy nghĩ đối phương chính là điểm tuyệt diệu nhất của câu hỏi phủ định. Với mẫu câu kiểu này, bất luận bạn nói trúng hay không đều có thể khéo léo chuyển hóa thành nói trúng. Khi vận dụng câu hỏi phủ định, chúng ta nên giữ khẩu khí mang tính thăm dò, hơn nữa không đưa ra suy luận tuyệt đối về đối phương. Mục đích của việc nói như vậy nhằm không cho đối phương cơ hội phản bác.

A: “Trời nóng quá, hôm nay, cậu không đi bơi sao?”

B: “Ồ không. Tớ về quê tránh nắng.”

A: “Quả nhiên như vậy, chẳng trách tâm trạng cậu thoải mái như vậy, không chút buồn bực.”

Khi chúng ta dùng câu hỏi phủ định để thăm dò đối phương vừa không chứng tỏ mình nói đúng, cũng không phủ nhận mình nói sai. Như vậy, khi đối phương trả lời hoặc tiếp tục giải thích, không những đồng nghĩa với việc chúng ta nói đúng, mà còn đem lại thông tin mới cho chúng ta. Nếu đối phương chỉ là thuận theo lời nói của bạn để đưa ra câu trả lời, không có sự giải thích, chúng ta có thể tiếp tục sử dụng câu hỏi phủ định, dẫn dắt đối phương đưa ra câu trả lời khẳng định.

A: “Trời nóng quá, hôm nay, cậu không đi bơi sao?”

B: “Uhm, tớ không đi bơi.”

A: “Đúng, bơi chưa hẳn đã là phương pháp tốt, chắc chắn cậu đã có kế hoạch riêng rồi đúng không?”

B: “Đúng. Tớ muốn về quê, ở đó...”

Lần thứ hai sử dụng câu hỏi phủ định, đầu tiên khẳng định nội dung đối phương đã phủ định rồi khéo léo bổ sung nội dung, sau đó “hỏi ngược phủ định” để khiến tư duy của đối phương “buộc phải” chấp nhận những điều bạn nói, cũng đồng nghĩa với việc nói đúng suy nghĩ đối phương.

Bạn cần ghi nhớ một điều là khi sử dụng câu hỏi phủ định chỉ dựa vào từ ngữ là không đủ. Nếu khi nói chuyện, chúng ta thể hiện nét mặt gượng gạo, ánh mắt không tập trung thì rất khó tạo dựng không khí trò chuyện thoải mái cởi mở với đối phương. Vì vậy, những người giỏi sử dụng thuật đọc nguội đều biết đưa ra những động tác phối hợp trong hành vi, biểu cảm, từng lời nói, cử chỉ, hành động đều phù hợp với bối cảnh giao tiếp.

Kỹ năng sử dụng câu nói “không” trong công việc

Trong cuộc sống hàng ngày có rất nhiều ví dụ về việc sử dụng câu hỏi phủ định. Trong công việc, bạn cũng có thể ứng dụng câu hỏi phủ định, đặc biệt khi bạn là nhà quản lý, câu hỏi phủ định sẽ giúp bạn được cấp dưới thừa nhận.

Ví dụ, bạn là quản lý của một công ty, khi nhận được một đơn đặt hàng đòi hỏi mọi người phải tăng ca mới đảm bảo giao hàng đúng thời hạn, trong khi đại bộ phận công nhân, nhân viên đều phản đối tăng ca, có thể sử dụng câu hỏi phủ định như sau:

Quản lý: “Lô hàng này phải giao vào ngày X, chẳng lẽ mọi người không biết giao hàng không đúng thời hạn đồng nghĩa với điều gì hay sao?”

Cấp dưới: (Không trả lời, trầm ngâm)

Quản lý: “Đây là khách hàng quan trọng của công ty chúng ta, chẳng phải sao?”

Cấp dưới: “Uhm.” (Vài người trả lời)

Quản lý: “Trước đây, chúng ta đã mất rất nhiều công sức để xây dựng quan hệ hợp tác với phía đối tác, còn chưa hiểu sao?”

Cấp dưới: “Đúng vậy, quả thực đã phải nỗ lực rất nhiều.”

Quản lý: “Tôi nghĩ tất cả chúng ta đều hy vọng tiếp tục hợp tác với họ, mọi người không nghĩ giống tôi sao?”

Cấp dưới: “Nghĩ giống ông ạ.”

Quản lý: “Nếu việc tăng ca có thể đảm bảo giao hàng đúng thời hạn, lẽ nào chúng ta không nên hoàn thành hay sao?”

Cấp dưới: “Cần hoàn thành lô hàng này, đảm bảo giao hàng đúng thời hạn.”

Cứ như vậy, cấp dưới đã tụ tập bàn tán xôn xao nên tăng ca và hoàn thành chỉ tiêu bằng cách nào.

Một chuỗi câu hỏi phủ định đã sản sinh sức mạnh khó có thể chối từ, khiến suy nghĩ của cấp dưới hoàn toàn thuận theo người quản lý, cho dù là người cố chấp đến mấy cũng buộc phải đồng ý tăng ca.

Xét từ ý nghĩa nào đó, câu hỏi phủ định thực ra là cố ý tạo vẻ huyền bí, tạm thời giao tư duy của bạn cho người khác nắm giữ. Còn có một số mẫu câu thường gặp như dưới đây:

“Có người chẳng phải nói cậu thế này thế nọ sao?”

“Có lẽ những việc như thế này là do tôi quá mẫn cảm!”

“... việc này, chẳng lẽ cậu chưa nghe thấy gì?”

“... một số thay đổi như vậy, chẳng lẽ cậu chưa phát hiện ra sao?”

“... những việc giống như vậy, từ trước đến giờ chưa từng xảy ra sao?”

Khéo léo vận dụng một số câu như vậy trong công việc, một khi đoán trúng điều gì đó sẽ giành được lòng tin của đối phương, đồng thời cũng giúp bạn tiến gần thêm một bước tới mục đích công việc.

Xác định rõ những người thích phủ định như một thói quen

Trong phần trước, khi bàn về câu khẳng định liên tục, chúng ta đã giới thiệu mô thức câu khẳng định liên tục để thuyết phục hiệu quả những người thích phủ định như một thói quen.

Đối với những người như vậy, chúng ta cũng có thể thông qua câu hỏi phủ định để thuyết phục đối phương. Điểm mấu chốt của kỹ năng này là trong quá trình đọc nguội, chúng ta cần nói trúng và

lắng nghe điều đối phương muốn nói, chứ không nên biến “không phải” thành “đúng rồi,” mà phải để đối phương nói “không phải” theo ý muốn của họ.

Linh Duyệt: “Giang Mai à, nghe mọi người nói cậu bận rộn quanh năm suốt tháng, hôm nay có thể bớt chút thời gian gặp tớ, thật lòng cảm ơn cậu.”

Giang Mai: “Thời gian gần đây, mọi việc khá hơn nhiều rồi, không bận bịu như vậy nữa.”

Linh Duyệt: “Nghe nói cậu muốn chuyển về quê, phải chăng đã lên kế hoạch từ lâu?”

Giang Mai: “Đó là quyết định tạm thời, với lại không phải chủ ý của bản thân tớ mà là do ông xã tớ quyết định.”

Linh Duyệt: “Vậy cậu định xử lý thế nào với căn hộ bên đó?”

Giang Mai: “Còn chưa biết thế nào.” (không biết)

Linh Duyệt: “Vậy cậu đã có kế hoạch gì chưa?”

Giang Mai: “Hoàn toàn chưa có gì.”

Linh Duyệt: “Vậy chắc cậu sẽ chẳng bỏ nhà để không chứ?”

Giang Mai: “Chắc không thể rồi.”

Linh Duyệt: “Thực ra, hôm nay, tớ gặp cậu để giới thiệu về một hộ gia đình, họ muốn thuê nhà ở xung quanh nơi đây, vì cũng làm gần đây mà. Phải chăng, hôm nay nói về việc này vẫn còn hơi sớm?”

Giang Mai: “Cũng không hẳn, dù sao sớm muộn gì cũng phải tính toán, vậy để tớ suy nghĩ thêm, hãy giới thiệu qua về gia đình đó đi.”

.....

Nội dung của cuộc trò chuyện đều khiến Giang Mai nói những câu phủ định theo thói quen của cô ấy như “không phải,” “không thể nào.” Chỉ đến khi Linh Duyệt nói ra câu hỏi phủ định “phải chăng hôm nay nói về việc này vẫn còn hơi sớm?” thì việc phủ định theo thói quen của Giang Mai cũng buộc cô ấy phải cân nhắc vấn đề này (cho dù ban đầu bản thân có ý định không muốn cho đối phương tham gia), khi đó cũng đành phải tham khảo.

Người thích phủ định như một thói quen chưa hẳn đã khó nói chuyện, chỉ có điều chúng ta không giỏi tìm thấy tần số giao tiếp phù hợp với họ mà thôi. Điều chúng ta cần làm là thấu hiểu đối phương, thuận theo đặc điểm ngôn ngữ phủ định như một thói quen của họ, xây dựng mẫu câu hỏi, khiến đối phương dùng phương pháp phủ định theo thói quen để đưa ra câu trả lời mà chúng ta mong muốn.

“Biết quý công ty vô cùng bận rộn, vì vậy rất cảm ơn ngài đã bớt chút thời gian vàng ngọc để gặp tôi.”

“May quá, hôm nay không bận rộn lắm.” (phủ định)

“Nghe nói năm nay, quý công ty sẽ tổ chức liên hoan cuối năm thật hoành tráng, xin được hỏi năm nay đã có người phụ trách việc này hay chưa?”

“Còn chưa có ai, đều là đến đâu hay đến đó.” (phủ định)

“Ồ, vậy sao, vậy bây giờ tôi nhắc tới chuyện này còn hơi sớm thì phải?”

“Không vấn đề gì, đã vậy thì bàn xem sao.” (phủ định)

“Uhm, vậy không biết năm nay quý công ty định liên hoan tại đâu?”

“Còn chưa quyết định, đang cân nhắc.” (phủ định)

“Uhm, vậy sao. Công ty chúng tôi vừa cung cấp dịch vụ mới, lên kế hoạch cho khách hàng từ A đến Z, mời ngài xem.”

“Uhm, được rồi.”

Phương pháp này khiến đối phương nói ra những lời “phủ định” giống như thói quen, vô hình chung tiết lộ rất nhiều thông tin về họ, qua đó hỗ trợ đắc lực cho chúng ta thực hiện mục đích sau đó.

Bài 5: Cách hỏi khéo

Từ trước đến nay không bao giờ con người chủ động tiết lộ hoặc cho người khác biết thông tin liên quan về bản thân, điều này khiến chúng ta gặp trở ngại trong quá trình giao tiếp xã hội. Trước tâm lý đề phòng của đối phương, nếu mạo muội hỏi trực tiếp, thông thường sẽ không đem lại kết quả tốt. Sau đây, chúng tôi sẽ giới thiệu một dạng kỹ năng ngôn ngữ độc đáo. Đó là “cách hỏi khéo,” có thể giúp bạn không tốn chút công sức nào mà vẫn thu thập được thông tin về đối phương.

Hỏi ngẫu nhiên, bất chợt

Một trong những mục đích của việc trò chuyện là khiến quan hệ với đối phương trở nên gần gũi hơn, đồng thời tích cực tìm hiểu thông tin liên quan tới đối phương. Nếu câu hỏi của bạn khiến đối phương có cảm giác đang bị khai thác thông tin, nhiều khả năng họ sẽ cắt ngang buổi trò chuyện. Do đó, không để đối phương phát hiện bạn đang dò hỏi mới là điểm cao siêu của “cách hỏi khéo.”

A: “Lâu lắm không thấy cậu đi học thêu tranh chữ thập, bận việc gì à?”

B: “Gần đây, tớ nhiều việc quá...”

Cách hỏi này tỏ ra tự nhiên hơn nhiều so với cách hỏi trực tiếp “Gần đây, cậu bận việc gì à?” Vì khi nghe A nói, B sẽ bất giác tìm kiếm nguyên nhân từ chính mình, muốn giải thích. Câu nói tiếp theo cũng chính là thông tin chúng ta muốn nắm bắt.

Jeffrey: “Hey, dạo này, cậu còn nghiên cứu trò rubic không? Lâu lắm rồi nhỉ?”

Lâm Mỹ: “Không, dạo này tớ đang theo dõi bộ phim truyền hình Lie to me (Lời nói dối định mệnh)

Jeffrey: “Thật sao? Tớ cũng đang theo dõi bộ phim đó, là thể loại phim tâm lý. Cậu thích những bộ phim kiểu này à?”

Lâm Mỹ: “Đúng vậy, tớ đam mê tâm lý học, vì vậy thích nhiều bộ phim tâm lý.”

Jeffrey: “Ồ, vậy sao? Tớ cũng thích phim tâm lý, ví dụ như Spellbound (Lời nguyện tình yêu), One Flew Over the Cuckoo’s Nest (Bay trên tổ chim cú cu)... đều là những bộ phim kinh điển cả.

Lâm Mỹ: “Đúng vậy, đều là những bộ phim kinh điển, còn bộ phim nào nổi tiếng nữa không? Giới thiệu cho tớ đi.”

Trong đoạn hội thoại này, đối phương không hề cảm thấy mình đang bị người khác thăm dò, cũng không hề may mắn phát hiện bạn đang cố gắng tìm điểm chung để “bắt quen.” Điểm mấu chốt của “cách hỏi khéo” là trước khi dò hỏi sẽ chêm vào mấy từ mang tính ủng hộ, quan tâm và khen ngợi đối phương, cuối cùng kết thúc bằng một câu hỏi như vậy. Chỉ cần sử dụng cách hỏi khéo, bạn có thể thu được những thông tin mà mình quan tâm, hãy thử xem sao.

Khơi dậy cảm hứng muốn giao tiếp của đối phương

Trong quá trình trò chuyện với người khác, muốn nhận được “tiếng vỗ tay,” chúng ta phải khơi dậy ham muốn trò chuyện của đối phương. “Cách hỏi khéo” có thể giúp bạn đạt được mục đích này.

“Xin chào, cậu đến sớm quá, chắc hẳn cậu là người thích dậy sớm có phải không?”

“Xin chào, cậu cũng đến rất sớm, dậy sớm sẽ cảm thấy khá thoải mái phải không?”

“Cậu cũng nhận thấy như vậy sao? Tớ thích dậy sớm, đặc biệt là mùa hè.”

“Đúng vậy, thời tiết vào sáng sớm thường dễ chịu, hơn nữa, sáng sớm tớ có thể giải quyết rất nhiều việc.”

“Đúng thế, sử dụng thời gian buổi sáng sớm quả thực rất hiệu quả.”

Thông qua cách hỏi khéo léo, chúng ta sẽ khơi dậy ham muốn trò chuyện của đối phương. Quy luật rất giản đơn, thực ra, ngay từ khi chào hỏi, hãy chêm vào một câu khiến đối phương “buộc phải” trả lời.

Bài 6: Kỹ năng ngôn ngữ trói buộc tiềm thức

Phản ứng của bộ não con người phần nhiều hoạt động trong tình trạng tiềm thức, hơn nữa, khả năng được biểu hiện trong tình trạng tiềm thức luôn vượt xa khả năng vận dụng trong trường hợp có sự điều khiển của ý thức.

Thuật đọc nguội không những có thể điều khiển giao tiếp của con người như một số phương pháp đã được giới thiệu trong những phần trước, mà còn thông qua kỹ năng ngôn ngữ kiểm soát được tiềm thức của người khác.

Bí quyết thâm nhập vào tiềm thức

Để tiềm thức đối phương chấp nhận quan điểm của mình, bạn cần phải học “kỹ năng thuyết phục trói buộc tiềm thức,” thấm thấu vào tiềm thức những tác động tới tư duy đối phương.

Đứng trước khách hàng, điều bạn cần nắm bắt là ý thức của đối phương, nhằm buộc họ đưa ra phản ứng trong tình trạng vô thức, cũng có nghĩa buộc ý thức và vô thức lại một chỗ, từ đó khiến đối phương chấp nhận những điều bạn nói.

“Hôm nay, mọi người đến nghe thuyết trình, tôi rất cảm ơn. Tiếp theo đây, mời nghe bài thuyết trình của tôi về chăm sóc và bảo vệ sức khỏe. Chỉ cần các bạn kiên nhẫn và chăm chú nghe hết, kết quả nhất định sẽ vô cùng kỳ diệu. Bây giờ, xin hãy cùng tôi xem tài liệu này...”

Sau khi kết thúc bài thuyết trình về chăm sóc sức khỏe, chỉ cần có người nói “Nghe xong, cảm giác quả thực có chút kỳ diệu, tuyệt vời,” thì những người xung quanh cũng tán thành.

Tâm lý học cho rằng, tiềm thức của con người có thể thu thập nhiều thông tin hơn tăng ý thức. Một số hành vi bạn cố gắng làm nhưng không thể làm được, một số hành vi khác ý thức của bạn điều khiển có thể làm được. Trói buộc tiềm thức giúp bạn làm được những việc bất khả thi. Nhưng điều quan trọng trước nhất là bạn phải làm được những việc trong khả năng điều khiển của ý thức, từ đó chuyển sang những việc không thể làm được. Giống như ví dụ kể trên, “chăm chú nghe hết” (dẫn dắt có ý thức) là điều bạn có thể làm được. Bài thuyết trình về chăm sóc sức khỏe “hết sức kỳ diệu” là điều chưa chắc chắn, song thông qua việc dẫn dắt trước đó thì dường như cuối cùng tiềm thức cũng thừa nhận điều này.

“Khi lên sân khấu biểu diễn, chớ căng thẳng, mọi việc sẽ ổn thôi.”

Như vậy, sau khi nhấn mạnh, bạn có chắc không cảm thấy căng thẳng?

“Nào, uống nước đi, thả lỏng trước khi lên sân khấu.”

Sau khi nghe xong câu nói trên, ý thức của bạn bị chiếm giữ bởi hành động uống nước, tự khắc sẽ không có thời gian dành cho việc căng thẳng. Sau đó nghe thấy lời hướng dẫn “thả lỏng đi nào” quả thực sẽ thả lỏng, đây chẳng qua là động tác của tiềm thức mà thôi. Những câu nói như vậy rất đơn giản, còn có thể thiết kế rất nhiều.

“Soi gương đi, cậu có thể phát hiện khi cười, toàn thân sẽ cảm thấy phấn chấn hơn nhiều.”

“Đi tắm nào, chắc chắn sẽ cảm thấy nhạy bén hơn.”

“Uống tách trà nóng nào, toàn thân sẽ cảm thấy ấm áp.”

Những câu nói như vậy không phải trăm phát trăm trúng, nhưng tỷ lệ thành công rất cao. Từ những ví dụ trên có thể thấy, không nên sử dụng những từ mang hàm ý phủ định. Nếu bạn không muốn đối phương thế này thế nọ, hãy chuyển sang những từ khẳng định với hàm ý tương tự, như vậy, tiềm thức của họ sẽ nghe theo lời bạn nói.

Kỹ năng ngôn ngữ trói buộc tiềm thức

Bất cứ kỹ năng nào nếu không qua rèn luyện, ứng dụng thực tiễn chắc chắn sẽ không thể thành thực được. Sau đây, chúng ta hãy quan sát một số ví dụ về kỹ năng ngôn ngữ trói buộc tiềm thức thường dùng trong công việc và đời sống.

“Tớ buộc lòng phải giải bày thẳng thắn với cậu một việc.”

“Gì vậy, mau nói đi.”

“Được cùng cậu ăn cháo, sau đó nói vài câu chuyện, thủ thỉ tâm tình, cảm giác như đang bên cạnh người yêu mình vậy.”

“Thật sao...”

Việc hai bên có thể làm hiện nay là ăn cháo, mà cảm giác giống như một đôi tình nhân, không phải việc docks có thể làm được, nói như vậy vô hình chung sẽ buộc tiềm thức đối phương chấp nhận cảm giác đó.

“Tớ quá căng thẳng, căng thẳng sẽ làm hỏng bài diễn thuyết của tớ.” – một diễn giả nói.

“Nào, một ly trà lạnh, uống đi, cậu sẽ thấy thoải mái, thư thái.” – người ủng hộ nói (diễn giả chậm rãi uống trà)

“Uhm, tớ uống hết rồi, quả thực rất “mát lạnh,” đầu óc “tỉnh táo” hơn, cảm ơn cậu.”

Cảm thấy căng thẳng trước khi diễn thuyết là điều hết sức bình thường, nhưng nhất định không được nói với anh ấy “Không sao đâu, tớ tin rằng khi lên sân khấu, cậu sẽ quên hết căng thẳng,” như vậy sẽ phản tác dụng. Hãy nghĩ xem bây giờ đối phương có thể làm gì, thông qua một số việc đơn giản (thông qua ý thức để trói buộc tiềm thức) phân tán sự chú ý của anh ấy là được.

“Chuyện gì khiến cậu ủ rũ như vậy?”

“Tớ bị đuổi việc rồi, thú cưng của tớ cũng bị ốm.”

“Uhm, nếu là tớ cũng sẽ cảm thấy buồn. Đi leo núi với tớ đi, đứng trên cao bạn sẽ cảm thấy tầm nhìn rộng mở.”

“Hay đó, nghĩ cũng phải.”

Thông qua những việc ý thức có thể làm được, bạn dẫn dắt tiềm thức của đối phương chấp nhận những việc không thể chấp nhận, đó chính là kỹ năng giao tiếp bằng tiềm thức.

Bài 7: Kỹ năng thuyết phục “bó buộc kép”

Khi chúng ta muốn mời ai làm một việc gì đó, điều lo lắng nhất có lẽ là sợ đối phương sẽ từ chối. Muốn đối phương không có cơ từ chối, cần nắm vững kỹ năng trò chuyện tuyệt đối không cho đối phương từ chối (kỹ năng thuyết phục “bó buộc kép.”)

Tuyệt kỹ kết bạn, bắt chuyện không bao giờ xảy ra sai sót

Giả sử, bạn muốn nhờ đối phương giúp đỡ, trong quá trình nghe bạn đặt vấn đề, đối phương đã bắt đầu nghĩ chấp nhận hoặc từ chối. Nếu một khi đối phương quyết định từ chối, sau đó, bất luận bạn nói gì, nhiều khả năng sẽ không thể thay đổi quan điểm của đối phương.

“Hai đứa mình cùng nhau ra ngoại ô vui chơi cho khuây khỏa nhỉ?”

“(Không!) Hôm nay, em bận cả ngày.”

“Vậy đi công viên loanh quanh đây cũng được.”

“Quả thật, em không có thời gian rảnh rồi.”

“Vậy khi nào em có thể rảnh đây?”

“Em cũng không biết nữa.”

Biểu đạt lời mời của bạn bằng phương thức như vậy, đối phương rất dễ định hình mô thức trả lời “không,” bất luận ra sao đều từ chối bạn. Nếu muốn đối phương nhận lời mời, bạn nên dùng kỹ năng thuyết phục bó buộc kép.

“Nên cùng nhau ra vùng ngoại ô hay tới công viên ở gần đây để vui chơi cho khuây khỏa nhỉ?”

“Nhưng em sợ mình không rảnh.”

“Vậy tới công viên gần nhà đi dạo nhé.”

“Uhm, vâng, mất ít thời gian thì còn được.”

Tư duy con người rất tài tình, khi đứng trước vấn đề cần lựa chọn, phản ứng trong bộ não bạn là chọn về thứ nhất hay về thứ hai, chứ không phải từ chối, do đó, làm như vậy khả năng bị từ chối sẽ giảm đi nhiều.

Nam: “Đằng nào, hai đứa mình cũng coi như quen biết nhau rồi nhỉ?”

Nữ: “Uhm, phải rồi.”

Nam: “Vậy cậu muốn cho số điện thoại hay số QQ đây?” (QQ: một chương trình phần mềm chat của Trung Quốc)

Nữ: “Số QQ đi, số của tớ là...”

Cách nói khéo léo như vậy sẽ giúp bạn đạt được mục đích. Điểm mấu chốt trong ngữ pháp của kỹ năng ngôn ngữ bó buộc kép chủ yếu nằm ở chỗ thiết kế mẫu câu không phải A tức là B. Phương pháp giao tiếp cụ thể như sau:

Thứ nhất, biến việc muốn nhờ đối phương làm thành việc đã quyết định cần phải làm B.

Thứ hai, liệt kê một số chủ đề trò chuyện tương tự như B, lựa chọn trong đó một chủ đề thích hợp nhất để tổ hợp thành A, cuối cùng, tổ hợp thành mô thức biểu đạt không phải A tức là B.

Thứ ba, vận dụng kỹ năng ngôn ngữ bó buộc kép không phải A tức là B để trò chuyện với đối phương, nắm bắt đúng lúc thời cơ trong câu nói của đối phương, nhanh chóng xác nhận.

Thận trọng trước cái bẫy kỹ năng trò chuyện

Cô Khương từng nhận được một tin nhắn như sau, “Xin chào, hôm nay, quý khách đang thực hiện rút 10 nghìn tệ trong tài khoản ngân hàng. Mời quý khách xác nhận, nếu có thắc mắc xin hãy gọi số 123456... bấm phím 9 để gặp tư vấn viên.” Cô Khương nghĩ bụng rằng không thể nào, mình đâu có rút tiền, bèn gọi điện cho tư vấn viên. Đầu bên kia hỏi: “Số thẻ ATM của cô là...” Cô Khương liền trả lời “...,” “Vậy số PIN bảo mật của cô là...” Cô Khương lặng người: “Mã PIN bảo mật gì cơ?” Bên kia tiếp tục nói: “Mật khẩu thẻ ATM cũng được.” Cô Khương nói: “Uhm, mật khẩu tôi biết, là 1234567.”

Trong ví dụ này, kẻ lừa đảo cũng sử dụng kỹ năng thuyết phục bó buộc kép.

Theo quy định, khi tư vấn thông tin chi tiết, ngân hàng thường không hỏi mật khẩu của khách hàng. Rõ ràng, kẻ lừa đảo cũng biết không thể hỏi trực tiếp vấn đề này, do đó, hắn mới giả danh tư vấn viên của ngân hàng để hỏi “Số PIN bảo mật là gì?” Khi đó, bạn bắt đầu tìm đáp án trong đầu, mà không hay biết rằng đã rơi vào bẫy của đối tượng. Trong hoàn cảnh đó, kẻ lừa đảo dễ dàng có được mật khẩu từ chính bạn để ăn cắp tiền của bạn.

Kỹ năng thuyết phục bó buộc kép, về mô thức biểu đạt không phải thỉnh cầu đối phương, mà giống như đã sẵn có hai quyết định và buộc đối phương lựa chọn một quyết định có lợi hơn mà thôi.

A: “Cậu cảm thấy sự nhiệt tình sôi nổi của tuổi trẻ thể hiện ở điểm nào?”

B: “Uhm, không rõ lắm, đại khái là đi du lịch theo ý thích.”

A: “Nếu cho cậu tất cả các điều kiện, cậu sẽ đi du lịch ở sa mạc hay về vùng thôn quê?”

B: “Đi sa mạc, như vậy mới đầy sự kích thích.”

A: “Được, tuần sau công ty sẽ khai mạc hội nghị tại khu vực mới thuộc vùng biên giới, trải nghiệm một chút cuộc sống và công việc tại biên cương, cũng giống như một chuyến du lịch của tuổi trẻ, lẽ nào không phải sao?”

B: “Uhm, đúng vậy, được rồi.”

A đang lo lắng trong công ty không có ai muốn đi biên giới, anh ấy sử dụng kỹ năng bó buộc kép, đồng thời khéo léo ứng dụng câu hỏi phủ định, nhân viên cấp dưới không có lý do khước từ.

Khi hiểu rõ một số kỹ năng đọc nguội như vậy, chúng ta sẽ không để bản thân rơi vào những cái bẫy tương tự. Đặc biệt, khi đối phương vận dụng kỹ năng bó buộc kép, khiến ý thức của bạn tạm thời bị “vô hiệu hóa.”

Bài 8: Tác dụng tuyệt vời của phương pháp “mở rộng” hoặc “thu hẹp”

Khi chúng ta nói chuyện với người khác, khó tránh khỏi việc nói sai về tâm trạng đối phương. Vậy sau đó phải làm thế nào? Mẫu câu mở rộng hoặc thu hẹp trong thuật đọc nguội có thể giúp bạn chuyển bại thành thắng, nói trúng suy nghĩ đối phương, kể cả trong trường hợp nói sai.

Phương pháp “mở rộng” thường dùng

Bất luận muốn biểu đạt nội dung gì, ngôn ngữ của chúng ta sẽ đều dựng lên bộ khung. Bộ khung này liên hệ với đối phương hoặc hoàn cảnh được tiếp xúc, đồng thời xác lập ranh giới và giới hạn trò chuyện. Kích thước lớn nhỏ của bộ khung sẽ ảnh hưởng tới phương thức trả lời của đối phương. Khi nói sai, chúng ta có thể khéo léo mở rộng bộ khung, cũng có thể chuyển thành nói đúng.

Mở rộng cục bộ

Nếu chúng ta nói không trúng thông tin cục bộ nào đó về đối phương, có thể mở rộng cục bộ này thành một chỉnh thể nhất định.

A: “Xem ra đôi mắt bạn có chút mệt mỏi.”

B: “Không đâu, tớ rất tỉnh táo.”

A: “Thật vậy sao? Cậu không cảm thấy cơ thể có chỗ nào không được khỏe à?”

B: “Uhm, dạo này, tớ sắp sửa kiệt sức rồi, tăng ca suốt ngày.”

Chuyển từ biểu hiện mệt mỏi của đôi mắt sang sức khỏe của toàn bộ cơ thể là đã mở rộng vấn đề. Vì con người mỗi ngày đều phải trải qua rất nhiều việc, ngay cả thời gian đi bộ dài cũng khiến cơ thể mệt mỏi. Vì vậy, cơ thể không được khỏe có rất nhiều biểu hiện, nên khi mở rộng chủ đề sang vấn đề sức khỏe, tự nhiên sẽ nói trúng tâm lý đối phương.

“Gần đây, cậu đã thực hiện được mục tiêu chưa?”

“Chưa, mục tiêu của tớ là thắng chức, nhưng vẫn chưa có gì khởi sắc!”

“Thật vậy à? Bộ phận cậu chẳng phải đã đạt được thành tích nhất định hay sao?”

“Cũng phải, trên thực tế tổ công tác của tớ đã hoàn thành mục tiêu giai đoạn trước thời hạn...”

Mở rộng mục tiêu cá nhân thành mục tiêu của tổ chức nơi công tác, sử dụng kỹ năng ngôn ngữ mở rộng này để khéo léo nói trúng tâm lý đối phương.

Làm mờ ranh giới

Khi hẹn hò, chúng ta cũng có thể sử dụng phương pháp mở rộng. Chúng ta bàn bạc với đối phương về thời gian, địa điểm hẹn hò... Nếu đối phương không đồng ý, chúng ta có thể làm mờ ranh giới vốn bị hạn chế, khiến đối phương không thể khước từ.

Nam: “Tối thứ năm tuần này, chúng mình đi hát karaoke với bạn bè nhé?”

Nữ: “Tối thứ năm, em không rảnh.”

Nam: “Vậy à? Thật đáng tiếc, em là giọng ca chính, vậy tuần sau nữa thì sao?”

Nữ: “Được rồi, đến lúc đó sắp xếp công việc là ổn.”

Thời gian cụ thể đã bị đối phương từ chối, trong khi đó, tuần sau nữa không hề nói rõ là ngày nào, đối phương muốn từ chối cũng không có lý do nên đành đồng ý.

Biến cụ thể thành trừu tượng

Đồng nghiệp A: “Việc kiểm soát trình tự của hội nghị lần này tệ quá.”

Đồng nghiệp B: “Đâu có, tớ thấy tốt hơn nhiều đấy chứ!”

Đồng nghiệp A: “Thật vậy à? Sao tớ không có cảm giác như vậy nhỉ?”

Đồng nghiệp B: “Trước đây, có một lần tớ chủ trì hội nghị, không những nói sai về tuần tự của vấn đề chính, vấn đề phụ, mà còn do ghi chép không cẩn thận, kéo dài mất rất nhiều thời gian, do đó, tớ thấy hội nghị lần này tốt hơn nhiều so với tưởng tượng.”

Đồng nghiệp A: “Ồ, vậy sao, những vấn đề kể trên đều được kiểm soát tốt.”

Từ hội nghị cụ thể lần này, chuyển sang kỳ hội nghị tồi tệ trước đó, đối phương tự khắc không thể phủ nhận thành công của hội nghị vừa diễn ra.

Những ví dụ kể trên đều là kỹ năng mở rộng, giúp bạn nắm vững bộ khung trả lời của đối phương trong lòng bàn tay.

Phương pháp “thu hẹp” thường dùng

Có lớn ắt sẽ có nhỏ, vạn vật đều quan hệ qua lại với nhau. Trò chuyện trôi chảy khi hướng tới chủ đề mở rộng, ngược lại, mẫu câu đọc nguội theo “phương pháp thu hẹp” cũng rất hữu dụng.

Từ mơ hồ chuyển thành rõ ràng

A: “Gần đây, có phải cậu lo lắng buồn phiền chuyện gì không?”

B: “Đúng vậy.”

A: “Là vấn đề giữa mục tiêu và hiện thực của cậu ư?”

B: “Đúng vậy.”

A: “Do mục tiêu và hiện thực khác xa nhau quá nhiều, không thể thực hiện?”

B: “Không phải.”

A: “Vậy do cậu hoài nghi mục tiêu của mình?”

B: “Uhm, tớ bắt đầu hoài nghi thực hiện mục tiêu này rồi cuộc có ý nghĩa gì...”

Chúng ta đều thích bắt đầu câu chuyện từ những chủ đề quen thuộc, trong quá trình trò chuyện không ngừng làm rõ nét phạm vi suy đoán. Nếu trong quá trình suy đoán, chúng ta không thể nói trúng ngay từ câu đầu tiên, đừng bao giờ chuyển sang chủ đề khác, mà cần từng bước thu hẹp phạm vi, như vậy mới có thể nói trúng suy nghĩ của đối phương.

Từ việc chưa làm chuyển thành cụ thể

“Em muốn nghỉ thứ hai tuần sau sắp ả.”

“Cái gì, chẳng nhẽ cậu quên thứ hai tuần sau phải nộp báo cáo đánh giá thành tích công tác của cán bộ hay sao?”

“Dĩ nhiên không, em đã chuẩn bị tặng ca để hoàn thành báo cáo trong thứ Bảy, Chủ nhật tuần này. Sáng thứ Hai tuần sau, khi tới công ty, sếp sẽ nhận được.”

“Uhm, vậy còn được.”

Bạn khẳng định nộp báo cáo đánh giá thành tích vào đúng sáng thứ Hai, cụ thể hóa thời gian, đối phương không bị ảnh hưởng thì cũng sẽ không gây khó dễ cho bạn. Nhờ vậy, bạn đạt được mục đích một cách thuận lợi.

A: “Ngày mai, anh muốn đưa em về quê ra mắt bố mẹ, em chuẩn bị đi nhé.”

B: “Nhưng anh quên rồi sao? Mai là ngày kỷ niệm của chúng mình!”

A: “Dĩ nhiên, quên sao được, qua 12h đêm nay chúng mình có thể tổ chức kỷ niệm rồi ngày mai cùng nhau về quê, không ảnh hưởng gì.”

B: “Vậy được rồi, em sẽ chuẩn bị.”

Cụ thể hóa ngày mai thành sau 12h đêm nay, cụ thể hóa thời gian, còn giúp bản thân xóa bỏ nghi ngờ của đối phương về việc mình quên mất ngày kỷ niệm, đối phương tự khắc sẽ tin tưởng mình. Làm như vậy chẳng phải rất lợi hại sao?

Chúng ta có thể sử dụng cùng lúc phương pháp mở rộng/thu hẹp thì sẽ không bó hẹp trong việc chuyển từ nói không trúng sang mở rộng hoặc thu hẹp đơn thuần, như vậy có thể phát huy hết khả năng.

Nhân viên kinh doanh: “Nghe nói công ty các anh muốn tiến quân vào thị trường Hoa Nam?”

Giám đốc: “Đúng vậy.”

Nhân viên kinh doanh: “Xem ra các anh rất tự tin, có chí thì nên.”

Giám đốc: “Cũng không hẳn, chưa chắc.”

Nhân viên kinh doanh: “Chỉ cần làm hết khả năng, nhất định gặt hái thành công lớn, anh vẫn có niềm tin đó đúng không?”

Giám đốc: “Dĩ nhiên, đó là điều bắt buộc.”

Khi chúng ta nói không trúng, có thể lập tức điều chỉnh, ranh giới của niềm tin rất rộng lớn, chỉ cần nắm vững một điểm nào đó, thu hẹp phạm vi, đối phương cũng dễ tán thành.

Nhân viên kinh doanh: “Việc khai thác thị trường Hoa Nam gặp không ít trở ngại đúng không?”

Giám đốc: “Cũng không hẳn, trước khi bắt đầu, chúng tôi đã điều tra rất kỹ.”

Nhân viên kinh doanh: “Ý tôi là ở đâu cũng có đối thủ cạnh tranh, đặc biệt là những khu vực như Hoa Nam.”

Giám đốc: “Uhm, anh nói đúng.”

Nhân viên kinh doanh: “Vì vậy chỉ cần chuẩn bị kỹ càng, có kế hoạch chi tiết, phòng bị trước, các anh có thể tiến từng bước vững chắc.”

Giám đốc: “Đúng vậy, chúng tôi đang cố gắng.”

Thông qua việc chuyển đổi giữa mở rộng và thu hẹp, trong ấn tượng của đối phương chỉ lưu lại những câu nói trúng. Sau đó, chỉ cần nhân viên kinh doanh nói ra mình có cách nghĩ mới nào đó, sẽ dễ dàng khiến đối phương chấp nhận.

Khi quên cuộc hẹn hãy nói như vậy

Nếu hai bạn là người yêu, người tình hoặc vợ chồng, giữa hai người sẽ có rất nhiều ngày tháng và mốc thời gian cần ghi nhớ, ví dụ như sinh nhật, thời khắc đánh dấu tình yêu, ngày cưới, đó đều là

minh chứng rõ ràng. Bất luận bạn quên vì lý do gì, đều không thể giải thích, đối phương sẽ vô cùng giận dữ. Trong hoàn cảnh như vậy, phương pháp thu hẹp/mở rộng có thể giúp bạn.

“Bà xã à, ngày mai các bạn đại học tới chơi, nên anh sẽ xin nghỉ một ngày, không đi cùng em được rồi.”

“Vậy sao được? Chả nhẽ anh quên mai là kỷ niệm ngày cưới của vợ chồng mình?”

“Ai bảo thế, dĩ nhiên anh vẫn nhớ rõ. Anh đang tính sẽ qua 12h đêm nay sẽ tặng cho em một món quà bất ngờ, bây giờ em biết hết rồi, đến lúc đó, chúng ta sẽ kỷ niệm nhé.”

“Á à, anh vẫn giống như trước đây, luôn mang đến cho em những niềm vui bất ngờ, tuyệt vời quá.”

Thu hẹp ngày mai thành 0h đêm nay, vấn đề sẽ được giải quyết dễ dàng.

Nữ: “Ngày mai, anh có kế hoạch gì chưa?”

Nam: “Có một đồng việc cần phải làm, sửa nhà giúp mẹ, đi siêu thị mua đồ, đi mua sách, gặp bạn bàn chuyện công việc.”

Nữ: “Anh có biết đã quên mất việc quan trọng nhất rồi không? Hứ!”

Nam: “Dĩ nhiên là không rồi, anh còn chưa nói hết, sau khi bàn xong chuyện với bạn bè, anh sẽ mua bánh ga tô về nhà cùng bà xã kỷ niệm ngày cưới.”

Nữ: “Hóa ra, anh biết từ trước rồi thế mà còn không nói ngay từ đầu.”

Người chồng này ban đầu có nhớ ngày kỷ niệm không? Anh ta không hề nhớ. Nghiên cứu tâm lý học phát hiện thông thường đàn ông hiếm khi nhớ những ngày kỷ niệm hoặc mốc thời gian quan trọng, trong khi phụ nữ thì ngược lại. Vì vậy, phản ứng của người vợ khiến người chồng nhanh chóng nhớ ra việc quan trọng nhất.

Bài 9: Tác dụng tuyệt vời của phương pháp chia tách và tổ hợp

Một nhà thơ từng nói: “Nếu không thể sống kiêu hãnh, tôi cũng sẽ không lựa chọn cái chết, mà lựa chọn niềm kiêu hãnh.” Đó chính là chia tách khéo léo, giúp cuộc sống có nét đặc trưng tuyệt vời nhất. Bất cứ sự việc gì cũng phải chia tách làm đôi để suy nghĩ, phát huy mặt tốt, loại bỏ mặt xấu. Mô thức kỹ năng ngôn ngữ chia tách/tổ hợp trong thuật đọc nguội có thể giúp chúng ta làm được điều này.

Phương pháp chia tách sự trách móc

“Cậu luôn đến muộn, tại sao không có chút ý thức cầu tiến nào vậy?”

“Sản phẩm của công ty các anh không có độ tin cậy, chúng tôi yêu cầu các anh thu hồi ngay lập tức.”

“Lão Triệu, anh khiến tôi quá thất vọng, tôi hết cách với anh rồi.”

Trước những lời trách móc của người yêu, cấp trên và bạn bè..., chúng ta nên xử lý ra sao? Khi đối phương phàn nàn, nếu chúng ta hỏi trực tiếp “Sao anh nói tôi không có ý thức cầu tiến?” hoặc “Xin hỏi sản phẩm của chúng tôi không đáng tin cậy ở điểm nào?” Đối phương nghe xong, chắc chắn sẽ nổi cơn tam bành.

“Anh hỏi tôi á, anh mới là kẻ không có ý thức cầu tiến.”

“Không đáng tin cậy chỗ nào? Dĩ nhiên, tất cả đều không đáng tin cậy.”

“Đúng là điểm nào cũng khiến tôi cảm thấy thất vọng, tôi cũng chán không buồn nói với anh.”

Như vậy không những đẩy cuộc trò chuyện giữa hai người rơi vào bế tắc, thậm chí còn khiến chúng ta đánh mất một đối tác quan trọng. Khi đó, chúng ta nên sử dụng phương pháp chia tách.

“Cậu luôn đến muộn, tại sao không có chút ý thức cầu tiến nào vậy?”

“Tớ thành thật xin lỗi cậu vì đến muộn. Việc tớ đến muộn đã gây phiền phức cho cậu, khiến cậu phải sốt ruột, là tớ đã sai. Tớ hỏi cậu điều này nhé, việc thường xuyên đến muộn đã khiến cậu nghĩ tớ là người không có ý thức cầu tiến phải không? Cậu có thể nói cho tớ biết, tớ chậm tiến nhất ở điểm nào?”

Như vậy, bản thân việc bạn đến muộn đã là sai, nên trước tiên phải tiếp thu tất cả ý kiến từ phía đối phương, đưa ra lời xin lỗi chân thành. Bất luận là trách móc kiểu gì, đầu tiên đều phải xin lỗi, sau đó đề nghị đối phương nói rõ đâu là điều tồi tệ nhất “trong nội dung trách móc đó,” trong ví dụ nêu trên chính là “chậm tiến nhất ở điểm nào.”

Đó chính là mô thức ngôn ngữ chia tách, thông qua việc chia tách “không có ý thức cầu tiến” thành “điểm chậm tiến nhất,” “điểm chậm tiến thứ hai”... có lẽ đối phương cũng không nói được gì nhiều. Điểm mấu chốt là chỉ cần đối phương nói ra “điều quan trọng nhất,” vấn đề có thể sẽ được giải quyết.

“Biết nói thế nào đây, ngay cả việc đúng giờ cũng không làm được, sao người khác có thể tin tưởng cậu được chứ. Huống hồ, làm như vậy là không tôn trọng người khác.”

“Tớ thành thật xin lỗi cậu một lần nữa, tớ hiểu ý của cậu. Nếu đặt mình vào vị trí của cậu, tớ cũng không cảm thấy thoải mái. Cậu hãy xem những việc làm sau này của tớ nhé!”

Cứ như vậy, hiểu rõ nguyên nhân và kết quả, tự mình cảm nhận rõ những phiền phức đã gây ra cho người khác, đồng thời chứng minh bằng hành động của bản thân, vấn đề sẽ được giải quyết. Thực ra, đối phương không hề nhận thấy bạn thật sự “không có ý thức cầu tiến,” chẳng qua giống như “hiệu ứng bướm bướm([8](#)),” khuếch đại vấn đề mà thôi.

Khi chúng ta mâu thuẫn với người khác, đều có thể nói có sự oán trách nhất định. Khi gặp phải vấn đề khó giải quyết như vậy, điều bạn cần làm là vứt bỏ ý nghĩ giải quyết toàn bộ vấn đề, hãy chia tách nó ra, bắt đầu từ bộ phận bạn cảm thấy có thể giải quyết được.

Tấn công trái tim người mình yêu một cách hiệu quả

Phương pháp chia tách còn có thể dùng trong tình yêu, quan hệ vợ chồng. Chỉ cần nắm vững nguyên lý, chúng ta sẽ thu được kết quả tuyệt vời.

Nam: “Chúng ta sẽ hạnh phúc khi ở bên nhau.”

Nữ: “Nhưng gia đình em phản đối, em nghĩ hay là chúng mình chia tay đi anh.”

Nam: “Đúng vậy, ý kiến của gia đình rất quan trọng. Nhưng trong chuyện tình cảm, em không những cần tôn trọng ý kiến của người nhà, mà quan trọng hơn là chính bản thân em. Suy cho cùng thì em là người lựa chọn bạn trai chứ không phải người nhà, phải không?”

Nữ: “Anh nói cũng phải, nhưng em vẫn phải cân nhắc thêm.”

Một số kẻ đào hoa cũng thường dùng phương pháp này để thủ thỉ với người tình, thậm chí lừa gạt những cô gái đã có bạn trai.

Nếu bạn muốn theo đuổi một cô gái, có thể cô ấy đã có người yêu, thông thường, nhiều người sẽ bỏ cuộc, nhưng nếu sử dụng kỹ năng ngôn ngữ này, bạn vẫn có thể tiến hành thăm dò.

“Dĩ nhiên rồi, em là bạn gái của A nên phải chung thủy với anh ấy, nhưng em vẫn là phụ nữ thế hệ mới, anh không hy vọng em trở thành chú gà công nghiệp.”

Như vậy, thông qua việc phân tách thân phận cô gái thành “bạn gái của A” và “phụ nữ thế hệ mới,” một số từ không tiện nói đã được nói ra.

Tương tự, kỹ năng ngôn ngữ như vậy cũng là biện pháp thường dùng để các cô gái tấn công cấp trên hoặc thần tượng đã có người yêu.

“Em tin, anh là người đàn ông có trách nhiệm, đồng thời cũng là người thành đạt, luôn hy vọng được nhiều người bạn khác giới ngưỡng mộ.”

Như vậy, thông qua việc phân tách thân phận chàng trai thành “người đàn ông có trách nhiệm” và “người thành đạt,” cô gái đã tiếp cận đối phương bằng kỹ năng này.

Phương pháp chia tách giải quyết nhanh chóng khủng hoảng

Mỗi ngày, chúng ta phải đối mặt với rất nhiều vấn đề, đều được giải thích thành một dạng nguy cơ từ những góc độ khác nhau. Chúng ta cũng có thể sử dụng phương pháp chia tách để hóa hung thành cát.

Khi sử dụng phương pháp chia tách, chúng ta cần chú ý bối cảnh và thời cơ, đồng thời khi sử dụng cần ứng biến linh hoạt. Chúng ta có thể bắt đầu từ những bộ phận không tốt, không hợp lý, cũng có thể bắt đầu nói từ những bộ phận tốt nhất, hợp lý nhất.

Một xí nghiệp cơ khí từng gặp phải nguy cơ như sau, buổi sáng sớm anh chị em công nhân đồng loạt hò hét “không làm nữa, không làm nữa, chúng tôi muốn nghỉ việc.” Quản đốc sau khi nghe thấy những lời như vậy, đã phản ứng kịp thời.

Quản đốc: “Mọi người đang làm việc tốt như thế, sao lại muốn nghỉ việc?”

Công nhân: “Việc phân công, bố trí công việc và sắp xếp nhân sự theo phương pháp mới không hợp lý chút nào, sao chúng tôi có thể tiếp tục làm việc được.”

Quản đốc: “Mọi người cứ yên tâm, chắc chắn tôi sẽ cho anh chị em một câu trả lời hợp lý.” (Tìm hiểu việc phân công công tác và sắp xếp nhân sự lần này)

Quản đốc: “Tôi đã tìm hiểu tình hình, khiến anh chị em phân tâm và lo lắng như vậy, tôi thay mặt công ty chân thành xin lỗi. Tôi có thể thỉnh giáo các bạn một số vấn đề được không? Trong nhiều vấn đề bất cập không hợp lý đó, các bạn cảm thấy mặt nào khiến mình khó chấp nhận được nhất?”

Công nhân: “Là như vậy, trước đây, việc hợp tác giữa các tổ sản xuất diễn ra thuận lợi, nhưng theo chế độ điều hành mới hiện nay, chúng tôi vừa phải tăng cường khối lượng công việc lại có sự biến động thành viên trong các tổ. Cùng lúc xuất hiện nhiều thay đổi như vậy, làm sao chúng tôi có thể hoàn thành nhiệm vụ tương tự với chất lượng cao đây?”

Quản đốc: “Chúng tôi thành thật xin lỗi vì việc này. Các bạn nói rất chí lý. Tôi có thể đặt mình vào vị trí của các bạn để có sự thông cảm. Tôi sẽ bàn bạc ngay với Tổng giám đốc để tìm đối sách giải quyết vấn đề này, bây giờ mọi người ai về việc nấy, tôi hứa vấn đề này nhất định sẽ được giải quyết.”

Chỉ khi nào để công nhân nói ra tất cả, chúng ta mới có thể hiểu rõ nguyên nhân. Vấn đề công nhân đặt ra chỉ là không thể chấp nhận cách phân công, bố trí công việc và sắp xếp nhân sự theo phương pháp mới, chứ không phải không thể chấp nhận tất cả các điều kiện. Chỉ cần tìm ra bộ phận khiến họ không thể chấp nhận, có thể đưa ra đối sách giải quyết vấn đề.

Trên thực tế, trong đàm phán thương mại, chúng ta cũng có thể sử dụng phương pháp chia tách.

A: “Chúng tôi không thể chấp nhận yêu cầu từ phía công ty ông và từ chối làm như vậy.”

B: “Điều kiện chúng tôi đưa ra đã cân nhắc kỹ lưỡng lợi ích của các ông, tại sao lại như vậy?”

A: “Bất luận thế nào chúng tôi cũng không thể chấp nhận điều kiện của các ông.”

B: “Vậy trong những điều khoản đó, ông thấy có những điểm nào không hợp lý?”

A:...

Đó là bế tắc thường xuất hiện trong đàm phán, nếu đối phương có biểu hiện như vậy, chúng ta có thể thử sử dụng phương pháp chia tách. Như vậy đối phương sẽ mở lời, chúng ta cũng sẽ có cơ hội. Bắt đầu từ bộ phận có thể giải quyết được của vấn đề, chính là bí quyết thành công của phương pháp chia tách.

Phương pháp kết hợp dẫn dắt ý kiến phản đối

Phần vừa rồi đã giới thiệu kỹ năng chia tách chuyển hóa sự trách móc hoặc nguy cơ thành nhiều bộ phận khác nhau để giải quyết. Sau đây, chúng tôi tiếp tục giới thiệu tới bạn đọc một kỹ năng khác với hiệu quả tương tự: phương pháp tổ hợp.

Những người từng đối thoại bằng ý đồ tâm lý hoặc bị thôi miên đều có kinh nghiệm như sau:

Đầu tiên, bạn hãy tưởng tượng ra một căn phòng, bạn đến bên ngoài căn phòng, sau đó thử đẩy cửa bước vào, xem có đẩy được không? Đừng sốt ruột, cứ làm từ từ, bây giờ đẩy ra được rồi phải không? Nếu đã bước vào căn phòng, bạn sẽ nhìn thấy gì? Nếu không thể vào trong đó, hãy tự hỏi mình, sao không thể mở cửa ra? Hay là đi tìm một lối vào khác?.....

Chúng ta sẽ từng bước theo sát theo lời nói của chuyên gia tư vấn, ý thức bị kiểm soát hoàn toàn. Đó cũng là nguyên lý của phương pháp tổ hợp, buộc tiềm thức của bạn tiếp nhận từng câu nói, sau đó tiến hành thực hiện.

Dù là công việc hay đời sống, chúng ta đều không thể đạt tới mức mười phần vẹn mười, hay tất cả mọi người đều ủng hộ, luôn tồn tại những người có ý kiến phản đối. Phương pháp tổ hợp có thể dẫn dắt những người có ý kiến phản đối hợp tác với bạn, khiến cách nghĩ của bạn được thông qua thuận lợi.

“Về ý tưởng mới của chúng tôi, chắc hẳn không ít người cảm thấy không khả thi hoặc không thể tiến hành áp dụng trong công ty. Mọi người cứ phản đối thoải mái, trong khi phản đối hãy nghe tôi nói, sau đó xin mời vừa lắng nghe vừa suy nghĩ một vấn đề, bây giờ chúng ta có thể làm gì?”

Đó chính là việc ứng dụng phương pháp tổ hợp một cách giản đơn. Giữ thái độ không phủ nhận và cũng không tán thành với câu nói “Chắc hẳn không ít người cảm thấy không khả thi...,” để đối phương tiếp tục hành động theo suy nghĩ cá nhân. Đó là một điểm rất quan trọng khi thực hiện phương pháp tổ hợp. Thông qua việc thừa nhận quan điểm ban đầu của đối phương, sau đó thông qua phương pháp tổ hợp từ từ dẫn dắt để khiến đối phương thay đổi quan điểm.

Kim đang ở trong tiệm làm đầu. Chúng ta hãy theo dõi đoạn hội thoại giữa cô ấy và thợ cắt tóc.

Thợ cắt tóc: “Em à, muốn làm kiểu tóc gì đây?”

Kim: “Anh giới thiệu cho em vài kiểu đi, em muốn đổi kiểu tóc, anh thấy kiểu tóc nào hợp với em?”

Thợ cắt tóc: “Anh thấy nên uốn xoắn, vừa thể hiện khí chất của em, vừa có sức quyến rũ, hơn nữa, nhuộm và dưỡng một chút sẽ càng hợp một, thời gian giữ kiểu tóc cũng lâu hơn, em cảm thấy thế nào?”

Kim: “Như vậy đi, em không thích màu tóc chói mắt, chọn màu nào tự nhiên một chút.” (Cô Kim đã tự động thừa nhận màu tóc)

Thợ cắt tóc: “Được, không thành vấn đề, chúng ta bắt đầu nhé.”

Nghe thấy câu nói của thợ cắt tóc, bạn thấy có thể từ chối không? Nếu thợ cắt tóc làm tóc xong mới giới thiệu, có thể bạn sẽ từ chối. Chỉ cần kết hợp nhiều bộ phận riêng rẽ này lại, khả năng đối phương từ chối bạn sẽ giảm đi rất nhiều.

Phương pháp này còn có thể ứng dụng trong quản lý công ty.

Nhân viên của một công ty muốn tổ chức đình công quy mô lớn, giám đốc biết rõ nguyên nhân là do nhân viên cảm thấy lương thấp, bèn nói với họ: “Sự việc sẽ được xử lý ổn thỏa. Đằng nào mọi người cũng không muốn làm việc hôm nay, vừa đúng lúc có một doanh nghiệp mời chúng ta tới tham quan, tất cả cùng đi nhé, sẽ không bị trừ lương. Nhưng trước khi đi, hy vọng mọi người hãy làm tốt ba việc sau đây: (1) Thu dọn sạch sẽ hiện trường trong vòng năm phút, để công cụ vào vị trí cũ; (2) Quần áo trang phục gọn gàng; (3) Đem theo giấy bút, mười phút sau xuất phát.

Giám đốc hướng sự chú ý của nhân viên tới việc sắp đi tham quan, đồng thời đưa ra một loạt chỉ thị, nhân viên khó lòng từ chối mà chỉ biết tuân theo. Lợi dụng đặc điểm này trong quá trình đọc nguội, đối phương rất dễ rơi vào vòng kiểm soát của bạn. Đó chính là nguyên tắc của phương pháp tổ hợp.



Danh mục tài liệu tham khảo

1. E.H.Grieg, P.G.Zimbardo, Tâm lý học và đời sống, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Bưu điện Nhân dân, năm 2003.
2. David Meyers, Tâm lý học xã hội, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Bưu điện Nhân dân, năm 2006.
3. Hiroyuki Ishii, Thuật đọc ngụy giành được lòng tin trong nháy mắt (Bản giải thích bằng hình ảnh), Đài Loan, Công ty xuất bản văn hóa Thiên Hạ, năm 2007.
4. Morishita Hiromichi, Nhân viên kinh doanh phải giống như thầy bói, Đài Loan, Nhà xuất bản Thành Bang, năm 2008.
5. Hiroyuki Ishii, Trở thành cao thủ đọc ngụy trong nháy mắt (Bản thực hành), Đài Loan, Công ty xuất bản văn hóa Thiên Hạ, năm 2009.
6. Hiroyuki Ishii, Tại sao bạn lại tin thầy bói, Đài Loan, Công ty xuất bản văn hóa Thiên Hạ, năm 2007.
7. Naito Yoshihito, Sức thuyết phục đánh vào lòng người, Thiên Tân, Nhà xuất bản giáo dục Thiên Tân, năm 2007.
8. Naito Yoshihito, Sức thuyết phục đánh vào lòng người 2, Hải Nam, Nhà xuất bản Nam Hải, năm 2009.
9. D.Carnegie, Carnegie kinh điển toàn tập, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Thành Thị Trung Quốc, năm 2007.
10. Neil Strauss, Trò chơi: Thâm nhập thế giới bí mật của những nghệ sĩ quyến rũ, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Tam Hiệp Trung Quốc, năm 2009.
11. Robert Dilts, Ma lực của ngôn ngữ, Bắc Kinh, Công ty xuất bản sách Thế giới, năm 2008.
12. Trịnh Khuông Vũ, Kinh thánh bắt chuyện, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Hiện đại, năm 2009.
13. Bành Thiệu Quần, Tâm lý học hành vi, Quảng Đông, Nhà xuất bản Du lịch Quảng Đông, năm 2008.
14. Từ Diệu Vũ, Kỹ năng nắm bắt tâm lý, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Công nghiệp cơ khí, năm 2010.
15. Beat Schaller, Mật mã tâm lý đằng sau hành vi, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Đại học Nhân dân Trung Quốc, năm 2008.

16. Sharon Bremes, Quan hệ thân mật, Bắc Kinh, Nhà xuất bản Bưu điện Nhân dân, năm 2005.



CHÚ THÍCH

1. Trường hợp thôi miên này trích từ cuốn The Game: Penetrating the Secret Society of Pickup Artist (Trò chơi: Thâm nhập thế giới bí mật của những nghệ sĩ quyến rũ),” vì những yêu cầu về tình tiết, cuốn sách này đã lược bỏ đôi chút.
2. Khái niệm kiểm soát ấn tượng được nhà tâm lý học Goffman nhắc tới đầu tiên, ông giải thích kiểm soát ấn tượng là chỉ quá trình một người trong khi tiến hành giao tiếp xã hội, thông qua những thông tin ngôn ngữ hoặc phi ngôn ngữ, dẫn dắt đối phương nảy sinh ấn tượng tốt đẹp về bản thân.
3. Nội dung đoạn này có tham khảo một số quan điểm trong cuốn sách Sức hấp dẫn của ngôn ngữ của Robert Dilts, chuyên gia NPL
4. Đây là câu văn viết theo lối lãng mạn, duy mỹ, đặt trong ngữ cảnh này tương đối xác đáng, xin được trích dẫn.
5. Sút bóng vọt xà ngang: Trong thi đấu bóng đá, nhẽ ra phải sút vào gôn lại đá vọt xà ngang, ở đây ám chỉ những hành động không sát với thực tế.
6. Trích dẫn từ “Bảng điều tra quy mô nhỏ về phương pháp đánh giá hai thiên hướng cá tính khác nhau” của H.J.Eysenck
7. Hình dáng của con người tùy theo tâm niệm thiện ác mà biến hóa theo.
8. Hiệu ứng bướm bướm (Butterfly effect) chỉ con bướm đập cánh ở Brazil có thể gây ra cơn bão lớn ở Texas, qua đó ví von một nhân tố dù rất nhỏ cũng có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng không thể dự báo trước.