

Hôm nọ, tôi có buổi thuyết trình tại hội thảo của một công ty ở Orlando, Florida với đề tài “Quản lý từ bên trái, lãnh đạo từ bên phải”. Cuối buổi, vị chủ tịch công ty đến gặp tôi và nói: “Stephen này, điều anh nói rất hay, nhưng tôi thấy nội dung đó có thể áp dụng vào cuộc hôn nhân của tôi hơn là vào công việc kinh doanh. Vợ chồng tôi đang gặp phải vướng mắc trong cách đối xử với nhau. Liệu ông có thể cùng đi ăn cơm trưa với chúng tôi chỉ để quan sát chúng tôi nói chuyện với nhau, sau đó cho tôi một lời khuyên hay không?”.

“Tôi rất sẵn lòng”, tôi trả lời.

Sau khi ngồi vào bàn, chúng tôi trao đổi với nhau vài câu xã giao. Sau đó, vị chủ tịch quay sang vợ mình và nói:

“Em này, anh mời Stephen cùng ăn trưa với vợ chồng mình để anh ấy xem có thể giúp cải thiện mối quan hệ của vợ chồng mình hay không. Anh biết em muốn anh phải là người chồng nhạy cảm hơn, chu đáo hơn. Liệu em có thể cho biết cụ thể anh cần phải làm gì?” [*Bán cầu não trái của ông ấy cần có các sự kiện, con số, chi tiết, và từng bộ phận cụ thể*]

“Như em đã nói với anh trước đây, chẳng có gì đặc biệt đâu. Đó chỉ là... cảm giác chung chung của em mà thôi.” [*Bán cầu não phải của bà ấy đang nghĩ về cảm giác, về các dạng thức, về cái toàn thể và về mối quan hệ giữa các bộ phận*]

“Điều đó có nghĩa là gì? Em muốn anh phải làm gì? Em cứ nói cụ thể anh mới biết phải làm thế nào chứ.”

“Chỉ là cảm giác của em thôi.” [*Bán cầu não phải của bà ấy đang liên hệ đến những hình ảnh và cảm xúc*] “Em chỉ cảm thấy cuộc hôn nhân của chúng ta không quan trọng đối với anh như anh từng nói với em.”