

những lời bạn nói". Do đó, tính cách là công cụ giao tiếp hiệu quả nhất.

Tuy nhiên, nếu một người có bản chất tốt, tính cách tốt, thói quen tốt nhưng thiếu kỹ năng giao tiếp thì chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến các mối quan hệ. Nhưng những ảnh hưởng này chỉ là thứ yếu.

Tóm lại, tính cách bên trong có sức thuyết phục hơn nhiều so với hành động và lời nói. Một khi biết rõ tính cách tốt đẹp của ai đó thì mặc nhiên chúng ta hoàn toàn tin tưởng ở họ, và làm việc rất thành công với họ bất kể họ có khả năng giao tiếp khéo léo hay không.

Điều này quả đúng như lời của William George Jordan: *"Thiện và ác có một sức mạnh kỳ lạ ẩn bên trong mỗi con người; đó là sự tác động thâm lặng, vô thức và vô hình đối với cuộc đời họ. Đó chính là sự phản ánh bản chất thật của một con người, chứ không phải là sự giả tạo của họ"*.

3. ẢNH HƯỞNG CỦA MÔ THỨC

Cuốn sách *7 Thói Quen Đề Thành Đạt* chứa đựng những nguyên tắc cơ bản, những thói quen chủ yếu góp phần xây dựng một cuộc sống tích cực cho mỗi người. Để hiểu rõ *7 thói quen* này, trước hết, chúng ta cần phải hiểu *mô thức* của bản thân và cách thay đổi *mô thức* đó.

Hai khái niệm *Đạo đức tính cách* và *Đạo đức nhân cách* nêu trên là ví dụ về mô thức xã hội. Thuật ngữ *mô thức* (paradigm) có xuất xứ từ tiếng Hy Lạp. Đây là một thuật ngữ khoa học, ngày nay thường được dùng với nghĩa là *mô hình, lý thuyết, nhận thức, giả thuyết hay khung tham chiếu*. Nói một cách dễ hiểu hơn, *mô thức* là cách chúng ta "nhìn" thế giới – không phải bằng trực giác mà bằng nhận thức, sự