

Anné Linden  
Giám Đốc Viện Đào Tạo NLP tại New York  
& Kathrin Perutz

# PHÁT HUY TIỀM NĂNG

cùng

## LẬP TRÌNH NGÔN NGỮ TƯ DUY

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

Dịch giả:  
UÔNG XUÂN VY  
TRẦN ĐĂNG KHOA

TGM  
BOOKS

NXB  
PHỤ NỮ

TẬP 2



## **Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP Tập 2**

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

Follow us on Facebook : <https://www.facebook.com/caphebuoitoi>

\*\*\*

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

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

## **MANG CHẤT LƯỢNG VÀO KIẾN THỨC**

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

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

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

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

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

Mang chất lượng vào kiến thức

[www.TGMBooks.vn](http://www.TGMBooks.vn)

**ANNÉ LINDEN**

cùng **Kathrin Perutz**

The secrets of your mind revealed

**PHÁT HUY TIỀM NĂNG CÙNG**

**NLP 2**

*Dịch giả:*

Uông Xuân Vy - Trần Đăng Khoa

*Hỗ trợ thực hiện:*

Bùi Hoàng Thanh Dung - Đinh Hải Đăng

Nguyễn Hồng Vân

**TGM BOOKS**

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

## *Cảm nhận của độc giả*

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

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

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

*Tiến sỹ Rev. Joyce Liechenstein,*

*Phó giám đốc, One Spirit Learning Alliance and One Spirit Interfaith  
Seminary, Thành phố New York, [www.joyceliechenstein.com](http://www.joyceliechenstein.com)*

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

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

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

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

Judith Lowe, PPD Learning, Luân Đôn

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

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

Nhà tư vấn, đào tạo và huấn luyện viên quốc tế, [www.sueknight.co.uk](http://www.sueknight.co.uk)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Kết luận:**

Quyển sách này khiến NLP trở nên dễ chấp nhận đối với những đối tượng không chuyên - những người đơn giản chỉ muốn áp dụng NLP vào cuộc sống thường ngày. Linden lồng những bài hướng dẫn vào những mẫu đối thoại vui vẻ cùng những câu chuyện mẫu, ví dụ và ẩn dụ. “Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP” là quyển cẩm nang hàng đầu dành cho những ai bắt đầu tìm hiểu NLP.

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



## Lời Nói Đầu

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

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

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

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

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

## *Lời Cảm Ơn*

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

*Lời Giới Thiệu:*

## ***Đánh Thức Phép Lạ***

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

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

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

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

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

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

Để đạt được mục tiêu, giải quyết vấn đề hoặc sắp xếp các giá trị sống, chúng ta phải kết nối với các bộ phận có chức năng điều khiển hầu hết những gì chúng ta làm như: đi đứng, nói năng, hít thở, di chuyển và hàng trăm những hành vi tự động khác giúp ta tồn tại mỗi ngày. Tôi đang nói đến phần tâm trí vô thức (gọi tắt là vô thức).

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

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

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

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

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

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

Một khi bạn đã hình dung rõ (theo nghĩa đen là “tạo ra hình ảnh”) về điều mà bạn hy vọng thực hiện hoặc nơi bạn sẽ đến, xem như bạn đã gần đạt được nó. Rất có thể đó là điều bạn đang làm vào lúc này. Đó là điều tất cả chúng ta đều làm, dù ta có nhận thức về nó hay không. Nếu may mắn, bạn đã vẽ ra cả một bức tranh to lớn, rục rịch về bất cứ điều gì bạn muốn đạt được, thậm chí ngay cả khi bạn không hề nhận ra điều đó. Hoặc bạn đang trò

chuyện với chính mình, tự lên dây cót tinh thần cho mình bằng câu nói, “Mình sẽ làm được!” và những lời động viên khác.

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

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

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

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

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

Điều gì sẽ xảy ra?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Khái niệm NPL

**“Phát Huy Tiềm Năng Cùng NLP”** dựa trên những nguyên tắc về Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy - Neuro Linguistic Programming (viết tắt là NLP). Đó là những nguyên tắc mà tôi giảng dạy và thực hành trong gần hai mươi năm qua với tư cách là nhà sáng lập và giám đốc của Viện đào tạo NLP New York (New York Training Institute for NLP). Nay tôi mang những nguyên tắc và kỹ thuật của phương pháp phi thường này đến với bạn, đến từng độc giả của

quyển sách này. Đây là những kỹ năng hoặc công cụ có thể mở ra cho bạn những lựa chọn mới, dựa trên những gì bạn có và hoàn cảnh của riêng bạn.

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

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

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

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

[Nội dung của quyển sách](#)

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

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

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

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

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

Học về NLP, đối với nhiều người, là cách mới mẻ để hiểu về những điều mà bạn đã biết. Đó là bản hướng dẫn dành cho chương trình của riêng bạn, là hệ thống sử dụng những nguồn lực của bạn, để phát huy khả năng, sở trường và giao tiếp với bản thân cũng như người khác một cách thoải mái, rõ ràng. Nếu bạn muốn có thêm thông tin về bất cứ mô



thức, kỹ năng hoặc khái niệm nào đề cập trong quyển sách này, vui lòng liên hệ Anne Linden, 20 Hawksview Lane, Accord, NY 12404 hoặc vào trang web: [www.nlpcenter.com](http://www.nlpcenter.com).

## **PHẦN 1:**

Bạn Có Thể Chuyển Thất Bại Thành Thông Tin Phản Hồi

## CHƯƠNG 1

### Thất Bại Là Gì? Thông Tin Phản Hồi Là Gì?



*Một người không gặp khó khăn trong cuộc sống cũng giống như một chiến binh với cây kiếm gãy.*

**BẠN HÃY NGỒI XUỐNG.** Thả lỏng. Hít vào một hơi thật sâu.

Hãy cho phép bản thân mình mơ mộng.

Hãy nghĩ về vài lỗi lầm mà bạn đã từng mắc phải. Bây giờ, hãy nhìn lại cuộc đời mình cho đến thời điểm này, và thử tưởng tượng xem mọi chuyện sẽ ra sao nếu bạn *không* phạm những sai lầm đó.

Hãy nghĩ về những điều tốt đẹp có thể không xảy ra nếu bạn không phạm những sai lầm đó.

Dành ra vài phút để nhận ra những cơ hội mà những sai lầm đó mang lại cùng tất cả những gì bạn học được sau sai lầm.

Trong thất bại có sai lầm. Thất bại có nghĩa là không đạt được mục tiêu đã định, vì một tính toán sai lầm nào đó từ phía bạn, vì một điều bạn không lường được trước hoặc không nằm trong khả năng kiểm soát của bạn nên kết quả không như mong đợi, vì thời gian có hạn, hoặc vì bất cứ lý do chính đáng hoặc không chính đáng nào đó khiến mọi thứ hỏng bét. Bạn không đạt được điều bạn mong muốn.

Hoặc giả sử bạn có được cái bạn muốn - công việc, hôn nhân, một chuyến đi mong đợi từ lâu - nhưng hóa ra không như bạn tưởng. Mọi chuyện đều có thể xảy ra; con người không phải là cây cỏ (họ có thể di chuyển dù vẫn “mọc rễ”), và những gì đã từng tồn tại sẽ thay đổi khi con người trưởng thành và phát triển.

Cuộc sống trôi qua. Thất bại xảy ra. Con người phạm sai lầm. Họ nói những điều không nên nói, yêu nhầm người, vướng vào những cuộc chiến mà về sau họ ước sao mình chưa từng biết về nó.

Nhưng trong mỗi sai lầm đều ẩn chứa một cơ hội. Jeannette cưới Bob và chuyển đến sống ở Australia. 5 năm sau cô nhận ra mình đã sai lầm. Bob không phải là một nửa của cô, họ hiếm khi nào nói chuyện được với nhau mà không cãi vã, nhưng Jeannette lại tìm được một công việc tuyệt vời ở đây, đưa cô đến với sự nghiệp mới mà cô yêu thích. Nếu cô không mắc “sai lầm” (lấy Bob) thì làm sao cô phát hiện ra rằng mình có tài năng và sự mắn may mắn trong công việc đến thế.

Một người khác phó thác sự nghiệp của mình vào một nơi, hóa ra lại là ngõ cụt - anh là một chuyên viên kỹ thuật làm việc trong một doanh nghiệp lớn, một công ty không giỏi gì hơn ngoài việc xuống dốc không phanh - nhưng chính ở đấy anh lại gặp được tình yêu của đời mình.

Những điều như vậy hay xảy ra với bạn và những người bạn quen biết thường xuyên đến mức nào? Lỡ một chuyến tàu, bước vào nhầm phòng, nói lỡ lời: chính những sai lầm vặt vãnh thường ngày ấy lại mở ra những cơ hội mới. Bạn đi nhầm đường - và tìm ra một vùng đất chưa từng khám phá, một quang cảnh đẹp cho ý tưởng bạn có trong đầu, một cuộc picnic, một đám cưới, bối cảnh cho một vở kịch đang phôi thai.

Bạn bước vào cụm rạp chiếu phim, mua nhầm vé - hóa ra đó lại là bộ phim hay nhất mà bạn từng xem trong những năm qua, và nó còn rất hữu ích nữa.

Những lỗi lầm cũng giống như những sai lệch nhỏ về thời gian, một thay đổi nho nhỏ trong thói quen hàng ngày, một sự gián đoạn trong chu trình tự động từ A -> B. Một sai sót là một phản hồi mới, và nó có thể mang lại một góc nhìn mới. Nó có thể gợi ra cho bạn cách tiếp cận mới, mở ra những khả năng mới, một thế giới mới mà bạn vô tình phát hiện ra.

Bill Gates, người sáng lập giàu có của Microsoft, khởi nghiệp sau khi bị sa thải. Cũng nhờ nhầm lẫn mà người ta tìm ra thuốc penicilin.

Thậm chí châu Mỹ cũng được khám phá một cách tình cờ: Christopher Columbus giống buồm ra khơi tìm đường đến Ấn Độ - vô tình sai hướng mà ông tìm ra Tân Thế Giới. (Cũng vì nhầm lẫn mà ông phát hiện ra trái đất tròn.) Columbus có thất bại không? Phải, chắc chắn ông đã thất bại. Nếu thất bại đồng nghĩa với việc không đạt được mục tiêu, thì Columbus đã thất bại thảm hại.

Romeo và Juliet cũng thất bại - và thất bại của họ phải trả giá bằng cái chết. Dù tình yêu vĩnh hằng mà họ dành cho nhau đã đơm hoa kết trái bằng việc mang hai dòng họ thù địch là Montagues và Capulets đến gần nhau, và mang lại cuộc sống thanh bình cho thành phố Verona, nhưng đôi tình nhân trẻ đã không thể xoay chuyển được thất bại của chính họ. Họ còn quá trẻ, kinh nghiệm còn non yếu, và không thể bảo vệ được kết quả tình yêu của mình khỏi những thù địch, chua cay trong chính những mối quan hệ xung quanh. Chính bản thân họ trở thành một sai lầm: cái chết của Romeo và Juliet (cả hai đều là kết quả của sai lầm) đã vô tình kéo hai dòng họ thù địch đến gần nhau, một vết thương sâu sắc cuối cùng cũng đi đến chỗ được chữa lành.

Thất bại xảy ra khi có một điều gì đó bạn mong muốn - có được, trở thành một ai đó, hoặc làm một điều gì đó - nhưng lại không đạt được hoặc có được nó. Thất bại cũng xảy ra khi bạn nghĩ mình nên làm, hoặc đạt được, hoặc kiếm được một cái gì đó bởi người khác - hoặc theo lệ thường, xã hội (tôn giáo/đạo đức)- muốn/mong đợi bạn làm theo.

Sự trông đợi thường dẫn đến thất bại, đặc biệt là những mong đợi phi thực tế hoặc không phù hợp với đối tượng liên quan. Nếu một người đàn ông cảm thấy mình nên có trách nhiệm nuôi sống vợ con và gia đình, một người đàn bà cảm thấy mình nên là một người mẹ tuyệt vời thì sớm muộn gì thất bại cũng xảy ra.

Thất bại còn có nghĩa là cảm giác bạn đã không hành động đúng đắn hoặc đã chưa làm hết sức mình. Thất bại là khi bạn không bắt kịp người khác trong xã hội - tùy thuộc cách bạn nhìn nhận gia đình, tầng lớp và nền tảng giáo dục trông đợi gì ở mình - hoặc *không hơn* được ai cả.

Nói cách khác, thất bại xảy ra khi bạn không có một mục tiêu thông minh. Bạn sẽ không thực hiện được điều mình muốn nếu mục tiêu ấy không hợp lý và không khả thi tại thời điểm này của cuộc đời bạn.

Thất bại dẫn đến thất vọng. Hiển nhiên thôi. Bạn muốn một điều gì đó; bạn không đạt được nó; và bạn thất vọng tràn trề. Hoặc bạn mắc một sai lầm, một lỗi lầm trong việc đưa ra quyết định hoặc tính sai thời điểm. Bạn lỡ lời nên vô tình xúc phạm người khác. Bạn lơ đãng trong giờ học và không biết câu trả lời khi đề thi ra trùng phần học đó.

Những sai lầm nho nhỏ như vậy, hoặc những sai lầm lớn liên quan đến sự nghiệp, các mối quan hệ hoặc một dự án lớn gây nên những mất mát, đổ vỡ, thất vọng, buồn phiền... tất

cả những cảm giác ấy. Nhưng đồng thời nó cũng mở ra một cánh cửa khác dẫn bạn đến một lĩnh vực mới mẻ, nhiều thứ đáng học hỏi, một cơ hội mới.

Sai lầm hoặc thất bại - là những gì xảy ra không đúng ý bạn, không phải là điều bạn mong muốn. “Tôi không hề có ý như vậy” như nhân vật J. Alfred Prufrock đã nói trong một bài thơ của T.S. Eliot. Phải, những điều như thế xảy ra hàng ngày. Và bây giờ câu hỏi đặt ra: tiếp theo là gì?

Thất bại thường là một phần của quá trình: bạn thử, bạn thất bại, bạn bỏ cuộc. Con đường mà bạn đang đi đâm một ngõ cụt - và thế là hết chuyện. Bạn ước gì mình đừng bắt đầu, bạn ước gì mình chưa từng thử, nhưng dù sao đi nữa mọi thứ cũng đã qua rồi. Tốt nhất là quên nó đi.

Đó có phải là những gì bạn nghĩ? Quên nó đi? Chấp nhận mất hết mọi thông tin và kinh nghiệm? Vứt xó tất cả những thông tin phản hồi?

Tránh khó khăn là tránh luôn cả cơ hội! Thông tin phản hồi mà bạn nhận được từ thất bại sẽ giúp bạn bắt đầu một con đường mới, có thể dẫn bạn đến những bờ bến mới mà bạn chưa bao giờ mơ tới.

Thông tin phản hồi là những gì bạn gặt hái được từ kinh nghiệm. Không chỉ là “gặt hái”, mà bạn đang *thu hoạch* kinh nghiệm, lượm lặt thành quả để có thể bắt đầu lại lần nữa - hoặc vẫn canh tác vụ mùa ấy, vâng loại cây ấy, nhưng trên những luống đất mới, hoặc lần này tất cả đều mới. Thông tin phản hồi chính là thông tin mới, góc nhìn mới, tìm ra cái hay của sai lầm trước để nó sẽ không xảy ra một lần nữa.

Thông tin phản hồi cho phép bạn bắt đầu lại lần nữa, thổi luồng sức sống mới vào kết quả hoặc mục tiêu trước đây của bạn, giúp bạn đánh giá lại những giá trị đó. “Tôi đã làm điều gì sai?” và “Tại sao điều này không hiệu quả?” sẽ tự nhiên dẫn dắt đến câu hỏi tiếp theo “Tôi có còn mong đợi mục tiêu này không? Bản thân tôi có còn như xưa khi bắt đầu sự nghiệp/dự án/mối quan hệ này không? Điều gì đã thay đổi? Tôi làm được gì đây?” và quan trọng hơn tất cả: “Tôi đã học được điều gì?”

Khả năng học hỏi từ sai lầm là một trong những nguồn lực đáng giá nhất mà bạn có thể có. Nó cho phép bạn chuyển sang bước tiếp theo, tránh cho bạn giẫm lên vết xe đổ, và đưa bạn ra khỏi nỗi buồn chán tàm thường, thậm chí cảm giác vô vọng. “Tôi làm được gì đây?” Nếu bạn ra đặt câu hỏi ấy một cách nghiêm túc, thì câu trả lời là: *nhiều lắm*.

Trong thực tế, thất bại là một phần không thể thiếu trong quá trình phát triển. Làm sao tôi biết đâu là điều đúng đắn, nếu tôi không nhận ra những gì tôi đã làm là sai? Sao tôi có thể cải thiện cú đánh bóng, tài nấu nướng, kỹ năng nói trước đám đông của mình, nếu tôi không nhận ra những điểm yếu hoặc lỗi lầm của mình và sau đó làm những gì mình có thể để sửa chữa sai lầm?

Thất bại chỉ là ngõ cụt khi người ta không có khả năng học hỏi được điều gì từ nó. Nghịch lý ở chỗ, chính thành công, nhất là thành công từ sớm sẽ là rào cản của bạn.

Thành công sẽ bó buộc bạn bởi nó khiến bạn ngừng học hỏi. Nếu bạn có tất cả mọi thứ mình muốn ngay từ đầu, bạn sẽ mất đi cơ hội học hỏi thêm nhiều điều có thể giúp bạn trưởng thành và phát triển. Nếu không nếm mùi thất bại, bạn không thể phát huy được lòng kiên trì hoặc tính linh hoạt. Nếu bạn không thử và tìm kiếm cái bạn mong muốn, sao bạn phát triển được nguồn lực sức mạnh?

Hãy nghĩ về những ngôi sao thể thao giải nghệ ở tuổi 30; những thần đồng nhỏ tuổi trong các ngành khoa học hoặc nghệ thuật mà chính thành công từ rất sớm đã khiến chúng không thể trưởng thành như những đứa trẻ bình thường khác. Hoặc những người đàn ông và phụ nữ đẹp, những người bao giờ cũng bóng bẩy và chỉ biết dựa vào sắc đẹp để đạt được những gì mình muốn.

Điều gì xảy ra khi những người đàn ông và phụ nữ đẹp ấy già đi? Điều gì xảy ra với lòng tự trọng và cách họ nhìn nhận bản thân? Thường thì họ sẽ rất khó khăn khi phải đối mặt với thực tế tuổi già, mất đi sức hấp dẫn của tuổi thanh xuân. Đó là những người bị nghiện giải phẫu thẩm mỹ, những người mà tiêu chuẩn sắc đẹp của họ không thể nào được đáp ứng. Họ bắt buộc phải đẹp; họ không thể sống mà không xinh đẹp. Đó là cách họ tương tác với người khác; đó là cách họ quen dùng để có được bất cứ điều gì họ theo đuổi. Thế nên không còn sắc đẹp là một thất bại. Không còn thanh xuân là một thất bại. Tuổi già cũng là một thất bại.

Những người quen với thành công thường cảm thấy mình chẳng còn gì khi chính nguồn lực đã mang thành công đến cho họ không còn phát huy tác dụng nữa. Những ai xem tuổi già là một thất bại - đáng buồn là có quá nhiều người trong xã hội này quan niệm như thế - đều không có khả năng thích nghi trong thế giới thật. Có nghĩa là họ không biết học hỏi kinh nghiệm. Họ bị khóa chặt trong cái vòng kìm cô của quan niệm: thất bại là xấu; họ chỉ biết đổ lỗi cho bản thân mình. Nếu họ thất bại thì xem như họ không tốt.

Giống như hành vi tác nhân kích thích-phản ứng mà chúng ta đã nói tới trong Phần Hai của quyển 1. Ở đây, Thất Bại dẫn đến Cái Xấu và Cái Xấu dẫn đến việc Tự Trách Mình.

Khi chúng ta chuyển thất bại thành thông tin phản hồi, chúng ta sẽ can thiệp vào phản ứng, thay nó bằng một cái mới. Bây giờ vòng tương tác này trở thành Thất Bại -> Thông Tin. Và Thông Tin dẫn đến Cơ Hội. Thay vì dồn chúng ta vào bước đường cùng, thất bại có thể đưa chúng ta đến một ngã đường mới.



## CHƯƠNG 2

### Trở Về Từ Tương Lai: Học Hỏi Từ Thất Bại

*Không có cái gọi là thất bại - chỉ là không có đủ thời gian.*



“**GIÀ Đİ** cũng chẳng phải là điều tệ hại - khi bạn xem xét đến phương diện khác”

Maurice Chavalier đã nói như vậy, một cách hài hước và khôn ngoan. Rõ ràng ông không xem tuổi già là một thất bại, cũng giống George Burns, người đã tận hưởng tuổi già của mình cho đến khi ông từ giã cõi đời vào năm 100 tuổi.

Tương lai là cách tuyệt nhất mà chúng ta có thể học hỏi từ thất bại, nhưng “tương lai” mà tôi đang nói ở đây là *cảm nhận* về tương lai. Để cảm nhận được về tương lai bạn phải nhận thức nó như một điều *khác biệt* với hiện tại và quá khứ; đó là lý do tại sao nó mang lại cho bạn muôn vàn cơ hội. Bởi vì tương lai là những gì *chưa biết*, nên mọi chuyện đều có thể xảy ra cho dù đó là những điều không tưởng ở lúc này. Nếu bạn trải nghiệm tương lai không khác gì những gì đang diễn ra trong hiện tại hoặc quá khứ, bạn thật sự chưa cảm nhận được về tương lai. Và để chuyển thất bại thành thông tin phản hồi, để thực hiện những điều mới mẻ, bạn phải xem tương lai như là khoảng thời gian chưa từng tồn tại.

Tương lai mang đến cảm giác dễ chịu khi có điều không hay xảy ra: “Năm năm tới, bạn sẽ không nhớ gì về chuyện này nữa... bạn sẽ nhìn lại và bật cười.” Hàm ý trong câu nói ấy là bản thân ta sẽ khác đi trong tương lai. Nỗi đau của chúng ta sẽ không còn nhức nhối nữa; mọi thứ vẫn diễn ra; cuộc sống mới đang chờ đợi.

Thời gian chính là quá khứ, hiện tại và tương lai. Quá khứ lưu giữ những ký ức, kinh nghiệm, kiến thức của ta. Hiện tại là ở đây và bây giờ, là khoảnh khắc duy nhất này. Tương lai là tiềm năng, động lực và sự chuyển biến của chúng ta.

Nghĩ về sự khác biệt trong tương lai so với quá khứ và hiện tại sẽ mang lại thời gian cho phép màu của sự thay đổi. Ngày mai mọi thứ đều có thể xảy ra! Mọi thứ thay đổi, phát triển, chết đi và ra đời. Chẳng nào bạn còn cảm nhận về tương lai như một sự khác biệt so với những gì đã từng xảy ra, thay đổi hoặc chuyển biến thì bạn vẫn biết rằng mình vẫn còn có thể học hỏi, thay đổi, tiến bộ và thành công ở chính nơi bạn từng gặp thất bại. Tất cả những gì bạn cần là thời gian, cái thuộc về tương lai.

Hãy xem xét một ví dụ thực tế. Bạn dẫn ba đứa cháu đến sở thú chơi. Đó là một ngày đẹp trời, nhưng dường như chẳng ai bận tâm đến thời tiết. Bọn trẻ cãi nhau ngay từ lúc cả bọn đặt chân đến sở thú, mỗi đứa muốn đi một nơi. Glenn muốn xem khỉ gorilla, Dina muốn xem bò sát, còn Beth thì muốn ngắm chim.

Bữa trưa mới thật là cơn ác mộng. Chúng không biết mình muốn ăn gì; trong khi chọn món, chúng thay đổi xoành xoạch; khi bê được khay đồ ăn về bàn thì đứa này lại muốn ăn phần của đứa kia. Dina làm đổ nước uống, Beth thì gần như không ăn gì; Glenn ăn quá nhiều và cảm thấy không khỏe.

Khi giải quyết mọi chuyện xong xuôi thì bạn đã mệt nhoài, bọn trẻ la khóc, và bạn tự hỏi không biết điều gì đã khiến bạn nghĩ đến việc đưa bọn nhóc đi chơi ngay từ đầu.

Vậy, bạn có thể chuyển những điều này thành thông tin phản hồi ra sao?

Bạn bước vào tương lai. Sau khi tắm rửa sạch sẽ, nhắm nháp cái gì đó, nghỉ ngơi hoặc làm bất cứ việc gì khiến bạn có cảm giác mình trở lại là người, bạn hãy tự hỏi: Mình có còn muốn dẫn bọn trẻ con đi chơi nữa không?

Có.

Liệu tôi có muốn dẫn chúng đi sở thú lần nữa, hoặc một nơi có nhiều chỗ để bọn trẻ chạy nhảy như vậy không?

Một lần nữa, có.

Tốt lắm. Điều này có nghĩa là mục tiêu tôi mong muốn không thay đổi (dẫn bọn trẻ đi chơi sở thú), nhưng để tránh những nỗi bực mình khổ sở tương tự trong tương lai, tôi phải nhìn lại tất cả mọi việc từ trải nghiệm này và xác định những điều mình có thể làm khác đi.

Chúng tôi có thể quyết định đi xem những con thú nào bằng cách rút thăm. Tôi sẽ để cho bạn trẻ bốc số thứ tự tương ứng - một, hai, ba, và sau đó chúng tôi sẽ đi xem thú theo thứ tự ấy. Để giải quyết tai họa ẩm thực, chúng tôi sẽ đi theo kiểu cắm trại. Mỗi đứa sẽ nói một món mà mình yêu thích, và tôi sẽ chuẩn bị trước từ nhà, sau đó cho mỗi đứa chọn một món bánh kẹo hoặc có thể mua đồ uống từ căn-tin của sở thú khi chúng tôi đến đó.

Để có thể học hỏi, để có được thông tin phản hồi, bạn cần cảm nhận về tương lai. Một tháng nữa mọi thứ sẽ ra sao? Tiết trời ở đó sẽ ấm áp hơn; cây cối đang trở hoa; bạn trẻ sẽ không cần quá nhiều quần áo ấm để rồi cứ phải mặc vào cởi ra; đó sẽ là khoảng thời gian đẹp hơn, êm dịu hơn, dễ thương hơn để đi xem thú. Hoặc là một năm nữa, khi bạn trẻ lớn hơn chút nữa?

Tương lai có nghĩa là khả năng thay đổi mọi thứ. Mọi sự sẽ khác đi, trái đất sẽ tiếp tục xoay, các mùa trong năm đến rồi đi, con người luôn thay đổi.

Khi bạn mắc kẹt vào thất bại, điều đó giống như bị vướng vào một cái lưới, bị nhốt trong quả bóng thời gian. Và bạn có cảm giác mọi thứ sẽ mãi là như thế; bạn không có năng lực để thay đổi điều này.

“Lúc nào cũng thế thôi.” Nếu đó là điều bạn cảm thấy trong một tình huống, trong thất bại, bạn sẽ không thể làm bất cứ điều gì để thay đổi nó, bởi bạn không muốn làm. Bạn mắc kẹt trong quả bóng.

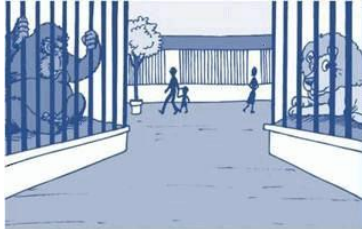
Nhưng nếu bạn chọn cho quả bóng thời gian ấy nổ và bạn có thể thoát ra; bạn có thể nhìn ngó xung quanh, di chuyển và hành động - bạn có thể làm bất cứ điều gì bạn muốn. Bạn biến hiện trạng tĩnh tại thành một quá trình. Thay vì như thế này:

### **ĐI SỞ THÚ VỚI BẠN TRẺ**

không khác gì một tấm ảnh mỗi lần bạn mang ra ngắm, hãy dựng nó thành một bộ phim. Đó không chỉ là một trải nghiệm tồi tệ, một bức hình bị đóng khung trong ký ức, mà là một chuỗi những hình ảnh, những chuyển động, những cảnh sắc thay đổi khi bạn quan sát nó trong tâm trí. Bạn có thể cho nó chạy chậm lại (để nhìn rõ hơn những gì đã xảy ra tại một thời điểm nhất định) hoặc tua nhanh hơn, và nó trở thành một sự kiện đang diễn ra, điều bạn có thể thay đổi được.

**ĐẾN SỞ THÚ-> XEM KHỈ-> XEM RẮN -> CẮM TRẠI THAM QUAN BẰNG XE**

Thông tin phản hồi mang tính chủ động. Bạn nhận thức về thất bại của mình; bạn học hỏi, bạn thay đổi những gì mình làm và cách bạn làm điều đó, thông qua những thông tin mới mà bạn có được.



Bạn làm điều này bằng cách hướng về tương lai. Tương lai không chỉ đơn giản là *sau này* thay vì *bây giờ*, như thể bạn chọn những loại bánh khác nhau. Đó là cảm nhận của bạn về thời gian như là một điều gì đó không giống với những gì bạn từng biết: tương lai bao gồm những gì bạn *chưa từng* trải qua, khi ấy mọi thứ đều thay đổi, bạn cũng thay đổi và cuộc sống sẽ không như những gì bạn đang làm và đang cảm nhận trong giờ phút này. Thì tương lai ấy mang đến những triển vọng của những cách tiếp cận mới, những lựa chọn mới.

Mặc dù bạn không biết tương lai (có nghĩa là ngày mai hoặc tuần sau hoặc mười năm sau) sẽ ra sao nhưng bạn biết chắc nó sẽ đến và sẽ rất khác với mọi thứ bạn từng trải qua trong quá khứ.

Với một số người, ý nghĩ này khiến họ bồn chồn lo lắng, thậm chí sợ hãi, bởi nó bao hàm những điều không chắc chắn. Nhưng bạn sẽ chẳng thể làm gì được. Bạn có thể cố gắng hình dung về tương lai tương tự như cách bạn hình dung về mục tiêu, sử dụng phương pháp Giả Sử, để mở rộng tầm nhìn của mình, để dự đoán những ảnh hưởng và hệ quả mà có thể bạn bỏ qua. Tuy vậy, phương pháp Giả Sử chỉ giúp bạn tin vào điều mình nghĩ. Nó có tác dụng như một phép thử hệ sinh thái cá nhân cho mục tiêu của bạn, nhưng bạn không có cách nào bước vào tương lai thật sự, một tương lai mà chắc chắn mọi thứ sẽ diễn ra như vậy, ngay cả khi bạn đang nói về một tương lai rất gần như ngày mai chẳng hạn.

Nhưng hãy nghĩ về điều này: nếu tương lai *không* có gì khác với hiện tại, chúng ta chẳng có lý do gì để trông đợi. Không có hy vọng, không có mục tiêu, không có phát triển.

“Không có điều gì mãi mãi giữ nguyên” là cách nhìn nhận về cuộc sống như một sự biến đổi.

Tất nhiên vẫn có một số cái không thay đổi, một số cái có thể đoán trước được - nếu không thì cuộc sống của chúng ta sẽ là cõi hỗn mang và tự hủy diệt. Mặt trời vẫn mọc và lặn mỗi ngày, ngôi nhà của chúng ta vẫn ở đây, lối đi bên ngoài văn phòng làm việc của tôi vẫn thế, đồ đạc vẫn ở nguyên vị trí mà tôi đặt chúng. Tuy vậy, nếu xảy ra tai nạn hoặc một thảm họa thiên tai kinh khủng thì cả những thứ tưởng như trường tồn cũng thay đổi - may mắn là chúng ít khi xảy ra - và khi điều đó thật sự xảy ra, khó mà cưỡng lại sức hủy diệt và tàn phá của chúng.

Kimberley tổ chức một bữa tiệc tối, cô mời bố mẹ chồng tương lai đến dự, gặp gỡ một số bạn bè đồng nghiệp từ Trung tâm tư vấn nghề nghiệp nơi cô làm việc. Cô quý mến cha mẹ bạn trai của mình lắm - gần như, cô nói đùa, còn hơn cả cha mẹ ruột. Ít ra là cô cảm thấy thoải mái hơn khi ở bên họ.

Bữa tiệc sẽ là một sự kiện khác thường, không phải là dịp để gây ấn tượng với cha mẹ người yêu mà là một dịp họp mặt thân mật, cô tiếp đãi các bậc phụ huynh như thể họ là bạn bè, đồng nghiệp của mình.

Không có khăn trải bàn thêu thùa cầu kỳ, chỉ là một chiếc khăn bàn ca rô màu đỏ trắng, món thịt hầm, rượu vang, salad trộn, bánh mỳ và pho mát. Đơn giản, cổ điển và vui tươi - đó là những điều mà Kimberley hình dung trong đầu, nhưng rồi mọi việc không giống như cô nghĩ.

Hóa ra ông George, cha của bạn trai cô, ăn chay nên ông không động đến món thịt hầm. Vợ ông không ăn được pho mát. Bánh mỳ Pháp bị cháy đen do Kimberley không nhớ chuyện mình bỏ bánh vào lò để nướng cho giòn.

Sau khi khách khứa đã về hết, Kimberley vừa dọn dẹp vừa thăm nhủ rằng cô thật ngu ngốc khi cố làm một chuyện như vậy, cô là một đầu bếp vụng về, bữa tiệc là một ý tưởng kinh khủng và chắc hẳn mọi người đã phải trải qua những thời khác tồi tệ.

Nhưng khi cô nhớ lại cách mà cha mẹ bạn trai ôm hôn cô khi họ từ biệt cô - mới ấm áp chân thành làm sao - thì cô nhận ra những thứ khác trong buổi tiệc tối thật sự rất ỔN, đặc

biệt là giữa các thực khách. Mọi người có vẻ rất thích nhau, vui vẻ thoải mái, nói với nhau rất nhiều chuyện và cô còn thấy họ trao đổi địa chỉ liên lạc với nhau trước khi ra về.

Cô nhận ra rằng thức ăn không phải là điểm chính trong bữa tối hôm ấy. Đó chính là không khí hòa hợp, làm quen với những người bạn mới, gắn kết những người cùng chung quan điểm và tạo cho họ điều kiện ngồi lại với nhau. Lần sau vậy, cô nghĩ, và cô đã biết cách chuyển thất bại thành thông tin phản hồi. Lần sau có nghĩa là tương lai.

Cô sắp chén đĩa vào giá và nhìn lại buổi tối hôm đó suốt từ đầu đến cuối. Cô xem lại nó như một cuốn phim - mọi người đến, giới thiệu nhau, những câu chuyện phiếm, rồi mọi người ngồi vào bàn ăn, sự cố với món thịt hầm, bánh mỳ nướng quá lửa, pho mát, mọi người chia tay nhau, dọn dẹp bàn ăn, bỏ chén đĩa vào bồn rửa - cho đến phút giây hiện tại.

Cô tua lại cuốn phim, xem lại một lần nữa, chọn ra những điều tốt đẹp về buổi tối ấy, những gì mang lại hiệu quả. Lần sau, tại sao lại không đề nghị mọi người gặp nhau ăn tối ở một nhà hàng nhỉ? Không nhất thiết phải là một nhà hàng sang trọng, một quán ăn nhỏ mới mở nơi góc phố sẽ là lựa chọn hoàn hảo, mọi người có thể gọi món ăn mà mình ưa thích. Sẽ không ai phiền lòng khi tự trả tiền cho phần ăn của mình, Kimberley biết chắc như thế. Hoặc cô có thể đãi tiệc tại nhà một lần nữa, chỉ có điều lần này cô sẽ hỏi trước thực khách xem mọi người kiêng ăn món gì hoặc thích món gì. Hoặc nếu là một bữa tiệc có đông thực khách hơn, cô sẽ yêu cầu mỗi người mang theo một món ăn - cách này, những người vốn khó ăn có thể tự chuẩn bị riêng món họ muốn.

Như vậy, Kimberley đã dùng thất bại của mình để đi đến những ý tưởng mới.

Đầu tiên cô bước vào tương lai - lần sau - và tự hỏi liệu cô có muốn một mục tiêu tương tự không. Câu trả lời là có, xét về nhiều mặt. (Cô muốn mọi người có dịp gặp lại nhau, mặc dù không nhất thiết là ở chỗ cũ, hoặc ăn những món tương tự.)

Sau đó cô tự hỏi: Mình đã làm điều gì sai? Mình có thể thay đổi những gì trong tương lai - lần sau? Cô nhìn lại những gì diễn ra trong buổi tối, xem cô muốn giữ nguyên điều gì, thay đổi điều gì và hình thành một mục tiêu mới, dựa trên những thông tin phản hồi.

Và đây là một ví dụ khác.

Dave đang thuyết trình trước một nhóm môi giới bất động sản về tầm quan trọng của kỹ năng giao tiếp tốt và tạo sự kết nối với khách hàng. Trong khi nói, anh nhận thấy trong số khán thính giả, có người tỏ ra bồn chồn, không tập trung, một số bỏ ra ngoài, số khác mang về mặt ngán ngấm, vẽ nguệch ngoạc lên giấy, không ai tập trung nghe anh nói.

Một cách đau đớn, anh kết thúc bài nói chuyện và nhận được vài cái vỗ tay lộp độp, miễn cưỡng. Anh có cảm giác thật kinh khủng. Anh biết một bài nói chuyện như thế chỉ đáng vứt đi. Anh thấy mình mang nặng cảm giác thất bại và nản lòng, chắc là không ai còn muốn nghe anh nói nữa.

Rồi anh bước vào tương lai. Anh đâm thủng quả bóng hiện tại và nhìn về phía trước, về tương lai và nhận ra rằng mình vẫn muốn tiếp tục thuyết trình và học hỏi thêm để làm tốt hơn. Anh thích nói chuyện với mọi người về kỹ năng giao tiếp và sự kết nối.

“Phải!” anh tự nhủ. “Bất chấp những việc xảy ra, đó là điều mình muốn làm. Nó rất quan trọng, mình *cảm nhận* được tầm quan trọng cũng như nỗi phẫn khích của việc thuyết trình đối với mình - và mình muốn truyền tải sự hào hứng ấy đến người khác.”

Bằng cách nào đây?

Khi Dave xem lại đoạn phim anh nói chuyện với mọi người, anh thấy mình thật sự buồn chán. Anh cung cấp thông tin, đành là thế, nhưng chẳng có chút sức sống nào trong câu từ và lý lẽ của anh. Anh nói như cái máy, phòng thì nóng như lửa, lúc ấy lại sau giờ ăn trưa - Quý thần ơi, anh nghĩ, thậm chí đến mình cũng ngủ gục mất thôi.

Điều mình cần phải làm, anh quyết định, là thổi sinh khí vào buổi nói chuyện. Mình muốn truyền cảm hứng. Mình sẽ kể chuyện; mình sẽ nói về kinh nghiệm thực tế, của mình và của người khác. Mình sẽ bày cho khán thính giả một số bài tập làm tại chỗ. Họ làm bài vào giấy, như thế vẫn tốt hơn là để họ vẽ vờ linh tinh. Mọi người sẽ cùng thảo luận về các tình huống bán hàng thực tế và mổ xẻ về nó, khán thính giả sẽ tương tác với tôi, khi bận rộn thì họ sẽ không thấy chán.

Anh sẽ để cho khán thính giả tham gia vào nội dung bài nói, và họ sẽ thích điều đó. Dave đang học hỏi từ sai lầm của mình - những “thất bại”. Và nếu anh tiếp tục học tập theo cách này, anh sẽ được nhiều người mời đến nói chuyện; thậm chí anh có thể lọt vào danh sách những diễn giả nổi tiếng và đến thời điểm chín muồi sẽ trở thành một quân bài có sức hấp dẫn trong Hội nghị quốc gia thường niên, dành cho những người buôn bán bất động sản (National Convention of Realtors).

Thất bại dẫn đến thông tin phản hồi.

## BÀI TẬP TƯƠNG LAI

- 1 Nơi bạn đang ở ngay lúc này là hiện tại của bạn; bữa trưa bạn vừa ăn và chuyến du lịch mùa hè năm ngoái là quá khứ; những gì bạn dự định làm trong dịp cuối tuần là một

phần của tương lai. Hãy hình dung về một khoảnh khắc nào đó trong năm tới: về công việc, gia đình, những chuyến đi, ngày nghỉ, đi thăm họ hàng.

- 2 Nếu bạn có thể dự đoán những chuyện sẽ đến với bạn - rõ tới từng chi tiết nhỏ - thì nó sẽ ra sao? Hãy tưởng tượng về điều đó.
- 3 Chọn ra một số ngày bạn cảm thấy vui nhất trong vài năm gần đây. Tưởng tượng cuộc đời bạn sẽ ra sao nếu *mỗi ngày* trong tương lai sẽ diễn ra y như thế: không có gì khác biệt, không có bất cứ sự ngạc nhiên nào.



## CHƯƠNG 3

### Đứng Từ Góc Nhìn Của Người Khác

Cảm nhận về tương lai  
Một mục tiêu  
Khả năng đứng từ góc nhìn của người khác

#### ĐỂ BIẾN THẤT BẠI

thành thông tin phản hồi, bạn cần:



Ba yếu tố trên có mối quan hệ tương thuộc. Đó là một chu trình điều khiển, trong đó mỗi thành tố sinh ra cái tiếp theo và thay đổi nó. Bạn cần có cảm nhận về tương lai để có thể đứng từ góc nhìn của người khác, thoát khỏi chính mình, hình thành một mục tiêu khả thi. Nếu bạn không có khả năng đứng từ góc nhìn của người khác, bạn không thể nhìn thấy những điểm khác biệt của tương lai với hiện tại, và bạn không thể tạo ra mục tiêu. Và theo định nghĩa, có được mục tiêu rõ ràng là khi bạn thấy mình sống trong khoảng thời gian mà bạn chưa từng trải qua (tương lai) và nhìn nhận bản thân từ một góc nhìn mới mẻ.

Những bước này kết nối với nhau như các hạt ngọc trong chuỗi hạt. Đứng Từ Góc Nhìn Của Người Khác, Tương Lai, Mục Tiêu, Tương Lai, Đứng Từ Góc Nhìn Của Người Khác: Dù theo bất cứ thứ tự nào thì kết quả vẫn không đổi. Bạn chuyển hóa một thất bại bằng cách xem xét nó từ góc độ mới, như người đứng bên ngoài quan sát, từ đó áp dụng những gì học

hỏi được vào tương lai. (Nếu không có tương lai, là khoảng thời gian khác với hiện tại và quá khứ, thì sẽ không cách gì thay đổi mọi thứ.)

*Đứng từ góc nhìn của người khác* là khả năng quan sát bản thân mình như thể bạn là một diễn viên trong bộ phim về sai lầm hoặc thất bại của chính mình. Bạn nhìn và lắng nghe bản thân mà không cắt bỏ hay cảm thấy xấu hổ, hoặc bất kỳ hành động phán xét nào. Bạn chỉ xem lại những việc mình đã làm, nghe lại những điều mình đã nói rồi rút kinh nghiệm, mang mục tiêu mong muốn vào tương lai, hành động khác đi nhờ những điều bạn học được từ việc quan sát mình thất bại.

Hoặc trong trường hợp khác, những gì bạn đúc kết được từ việc đứng từ góc nhìn của người khác có thể khiến bạn quyết định *không* mong muốn một mục tiêu như thế trong tương lai nữa.

Chẳng hạn, nếu bạn đi du lịch cùng một người bạn, cô ấy háo hức muốn tham gia nhiều trò chơi thú vị, trong khi bạn lại chỉ muốn nghỉ xả hơi thì điều này có thể dẫn đến một trải nghiệm không vui cho cả hai người. Cô bạn thức dậy từ sớm tinh mơ, nôn nóng đi ngắm cảnh, còn bạn cứ từ từ, nhắm nháp bữa sáng trên giường, đọc báo, cuối cùng mới thả bộ dọc bãi biển hoặc những con phố trong thị trấn, ngó nghiêng mấy cửa tiệm, ngồi quán café, chẳng có gì vội vã. Thế thì, điều có thể xảy ra sau đó là, hoặc rốt cuộc cả hai không làm gì cả bởi ai cũng đều muốn tránh căng thẳng, hoặc một trong hai người phải “hy sinh” cho người kia, và không ai có được điều mình kỳ vọng trong chuyến đi. Bạn cảm thấy mình bị ép uống còn cô ấy thấy bạn như kỳ đà cản mũi.

Khi trở về nhà, bạn nhận ra đó là một sai lầm tai hại, tình bạn giữa hai người đang ngập ngừng bờ vực; làm sao bạn có thể còn nghĩ là hai người hòa hợp được cơ chứ?

Đây chính là lúc bạn cần đứng từ góc nhìn của người khác (người thứ ba). Bạn hình dung lại những gì đã diễn ra trong chuyến đi chơi. Bạn ở đây, còn cô ấy thì ở kia; đây là bãi biển, quang cảnh thành phố. Điều gì không ổn? Bạn rút ra bài học gì?

Bạn xem lại đoạn phim chiếu cảnh hai người gượng ép vui vẻ với nhau, và cuối cùng bạn tự hỏi: Mình có còn mong muốn mục tiêu đó chẳng? Mình có còn muốn đi du lịch với cô ấy vào năm tới không?

Không.

Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn đánh mất tình bạn giữa hai người. Bạn nhận ra rằng hai người có vài điểm khác biệt trong một số thời điểm (điều đó lý giải tại sao ngay từ

đầu hai người có thể làm bạn tốt của nhau) và trong những kỳ nghỉ, tận hưởng những phút giây khác với sinh hoạt thường ngày, mỗi người lại muốn một thứ khác.

Như vậy vẫn tốt chán. Đừng đi du lịch cùng nhau nữa. Hãy nói với cô ấy rằng bạn thích được bầu bạn cùng cô ấy - trong cuộc sống thường ngày, hẹn hò nhau đi ăn, đi xem phim hoặc tán gẫu hàng giờ - nhưng bạn nghĩ sẽ tốt hơn nếu mỗi người đi nghỉ riêng.

Mục tiêu đã thay đổi; thông tin phản hồi từ thất bại của chuyến đi nghỉ mang đến những thông tin mới: tôi rất thích làm bạn với người này, nhưng tôi không muốn đi nghỉ cùng cô ấy.

Thông tin phản hồi giải phóng cuộc đời bạn, cho bạn nhiều lựa chọn hơn, cho phép bạn phá vỡ lối mòn phải làm những gì người khác muốn (đi du lịch cùng bạn bè), để rồi làm hỏng nó (người này làm phiền người kia; mỗi người một ý trong chuyên đi), và trách móc chính mình hoặc người khác. Lối mòn ấy có thể khiến tình bạn giữa hai người rạn nứt, trong khi đó chỉ cần nhìn lại chính mình (tách biệt với bản thân) là bạn có ngay thông tin phản hồi, giúp bạn trân trọng giữ gìn phần đáng quý trong mối quan hệ của hai người và bỏ đi những cái còn lại. Đừng vì cái không tốt mà bỏ luôn cái tốt.

Điểm quan trọng trong việc thay đổi hành vi của bạn ở tương lai là khả năng quan sát mình trong quá khứ, trở thành khán giả của chính mình trong suốt quá trình trải nghiệm ấy, thu thập những thông tin cho phép bạn chỉnh sửa, thay đổi, hoặc từ bỏ mục tiêu đã định trước đây.

Đứng từ góc nhìn của người khác giúp thay đổi quan điểm của bạn. Thay vì hòa mình vào trải nghiệm ấy, nhìn bằng mắt và nghe bằng đôi tai của chính mình, thì giờ đây bạn bước ra ngoài, là khán giả chứ không phải diễn viên. Bạn bước lùi lại để quan sát trải nghiệm từ một khoảng cách nhất định và khách quan hơn.

Đứng từ góc nhìn của người khác thật ra không có gì khác hơn việc trở thành người quan sát chính mình. Đừng lẫn lộn nó với cái mà các nhà tâm lý học gọi là “phân thân”, ý chỉ một người tách ra khỏi một trải nghiệm. Đó là một dạng bệnh tâm lý, và chắc chắn không liên quan gì đến những điều chúng ta đang bàn.

Đứng từ góc nhìn của người khác là kỹ năng nhìn và lắng nghe chính mình từ bên ngoài, như thể mình là một người ngoài cuộc. Đó là khả năng trở nên vô tư, khách quan, chỉ đơn giản ghi nhận hành vi mà không đưa ra bất cứ một nhận xét hoặc phán quyết nào. Đó là một vị trí vô cùng quan trọng để tìm ra cách giải quyết vấn đề. Và cũng dễ dàng nữa. Chắc hẳn

bạn đã từng nhiều lần làm điều này một cách tự nhiên: lùi lại, nhìn mình từ một khoảng cách nào đó, quan sát mình với mức độ khách quan nhất định.

Nhưng để khả năng này trở nên thật sự hữu ích, một công cụ để bạn học hỏi từ thất bại và vượt qua khó khăn, bạn phải ý thức rằng mình có nó và sau đó bạn phải thực hành đến khi nó trở nên tự động. Như vậy, bất cứ khi nào bạn muốn đứng từ góc nhìn của người khác, mọi việc sẽ luôn sẵn sàng và đơn giản. Đứng từ góc nhìn của người khác trở thành nguồn lực thường trực khi bạn muốn tạo ra một bước đệm trung gian giữa bạn và vấn đề hoặc thất bại. Trong bất cứ tình huống nào, bạn cũng có thể lựa chọn, trở thành người quan sát chính mình và sử dụng thông tin phản hồi giúp bạn đạt được điều mình muốn, hoặc loại bỏ mục tiêu cũ để tìm đến một mục tiêu khác thực tế và khả thi hơn.

Joanna tậu một ngôi nhà mới trên mảnh đất rộng hơn 4.000 mét vuông ở ngoại ô. Cuối cùng, bà cũng có được khu vườn mơ ước: ước mơ đã biến thành sự thật. Bà hình dung về cỏ cây hoa lá trong khu vườn của mình, dự định sẽ trang trí khuôn viên trên mảnh đất mới. Bà nghĩ về nó như một vườn địa đàng.



Đầu mùa xuân, bà xới đất và trồng tất cả những loài cây mà bà ưa thích, hoa thì bà gieo hạt, còn những loại cây lưu niên thì bà chăm bón từ cây con chiết cành. Khi mùa khô đến, bà nhận ra mình sẽ tốn bộn tiền cho việc tưới tiêu. Bà sẽ phải chọn giữ lại một số cây và bỏ cho chết khô một số khác. Thật khó khăn khi phải lựa chọn.

Trong khu vườn của Joanna, các khóm hoa được trồng gần nhau theo một thứ tự có chủ đích, với những gam màu giống như trong những bức tranh của danh họa người Pháp, Monet. Hai năm sau, các cây hoa bắt đầu trở bông rực rỡ, nhưng một số cây lấn đất của những cây khác. Năm tiếp theo, bà chỉ còn ba loại hoa khác nhau; chúng lấn chiếm toàn bộ khu trồng hoa. Chẳng bao lâu, điều tương tự cũng xảy ra với những loại cây lưu niên; một số cây lớn quá nhanh đã lấn lướt, phát triển hết “phần sân” dành cho những loại cây khác. Những loại cây ưa thích bà trồng ở gần nhà, bộ rễ đồ sộ của chúng ăn sâu xuống tận tầng hầm, làm bộ móng của ngôi nhà yếu đi. Bà lại phải đồn bót và dịch chuyển chúng đi nơi khác.

Phải chăng mọi thứ đã kết thúc? Rằng bà đã thất bại?

Bà nhìn những cái cây mình yêu mến chất lên xe chở đi. Bà tự hỏi: Liệu mình vẫn còn muốn một khu vườn?

Bạn đoán đúng! Hơn bất cứ thứ gì khác.

Bà mừng tượng khu vườn của mình vào mùa xuân - mùa xuân tới, mùa xuân năm sau nữa - và những viễn cảnh bắt đầu khiến bà thích thú vô cùng; bà có cảm giác rất tốt đẹp về mình và về khu vườn; bà lại hào hứng như xưa và hơn thế nữa.

Joanna nhận ra bà đã phạm sai lầm. Bà nhận ra mình đã có những tính toán sai lệch và buông xuôi trong những năm qua. Bà bắt đầu đứng từ góc nhìn của người khác, quan sát mình trong quá khứ, xem xét lại những quyết định, những loại cây mà mình lựa chọn. Sau đó bà quên đi thất bại và nỗi thất vọng của chính mình, dẹp bỏ việc trách móc bản thân và tự hỏi: Mình có thể làm khác đi như thế nào trong tương lai?

Từng bước một bà có câu trả lời. Bà sẽ trồng cây trên một khoảnh đất nhỏ hơn, thay vì trên khắp mảnh đất để bà có thể tưới tẩm, chăm bón một cách hiệu quả. Trong vườn hoa, bà có thể sắp đặt những loại hoa phát triển nhanh sát tường bên trái, chúng sẽ có nhiều không gian hơn để phát triển; những loài khác đẩy sang bên phải. Loài cây ưa thích bà sẽ trồng xa ngôi nhà hơn.

Khi bà thực hiện tất cả những điều này, bà phát hiện ra rằng cảnh quan mới mà bà tạo ra thật sự còn tốt hơn cái cũ. Nó không phải là vườn Địa đàng, mà thật sự là nơi bọn trẻ có thể vô tư chạy chơi mà không sợ giẫm lên hoa; bà còn làm cả sân chơi cầu lông và bóng vồ cho đàn cháu nội ngoại của mình khi chúng tới thăm nữa. Bà phát hiện ra rằng việc dời những cây to ra xa ngôi nhà cho phép ánh nắng mặt trời có thể tràn vào phòng ngủ vào những buổi bình minh và bà cảm thấy mình vui hơn, yên bình và thanh thản hơn, giống như chú chim nhỏ trong thế giới của mình.

## BÀI TẬP PHÂN TÁCH

### QUÁ KHỨ

Nhớ về một chuyến đi vui vẻ với một người bạn. Giả sử bạn có một bức ảnh chụp lại chuyến đi ấy và bạn đang ngắm nhìn lại hình của hai người.

Chuyển bức ảnh này thành một đoạn phim gia đình về chuyến đi của bạn, quan sát và lắng nghe bạn và người bạn đó.

### HIỆN TẠI

Tưởng tượng có một camera quay phim ở đâu đó trong phòng ngay lúc này và rằng một phần của bạn đang đứng quay phim, nhìn thấy chính mình qua ống kính máy quay. Hãy nói to thành tiếng về một điều gì đó và lắng nghe giọng nói của mình - ghi nhận về âm điệu và nhịp điệu.

## TƯƠNG LAI

Nghĩ xem bạn thích tận hưởng một cuối tuần đặc biệt như thế nào. Tưởng tượng bạn đang ở nơi mình muốn, với những người bạn thích xung quanh, làm bất cứ điều gì. Hãy lắng nghe chính mình. Xem đoạn phim này như thể đó là một đoạn giới thiệu phim sắp chiếu, hứa hẹn nhiều điều hấp dẫn sẽ diễn ra.

Đó chính là đứng từ góc nhìn của người khác - quan sát và lắng nghe bản thân mình trong quá khứ, hoạt động trong tương lai, hoặc thậm chí ngay bây giờ, trong hiện tại.

Với một số người, nhìn thấy bản thân dễ hơn lắng nghe những gì mình nói và số khác ngược lại. Điều đó không quan trọng. Miễn là bạn có thể bắt đầu tưởng tượng nhìn thấy mình hoặc nghe mình nói, lúc ấy bạn đang đứng từ góc nhìn của người khác.

## BÀI TẬP THÔNG TIN PHẢN HỒI

Nghĩ về một “thất bại”.

Tự hỏi, liệu mình vẫn còn muốn.....[bất cứ điều gì mà bạn chưa đạt được hoặc chưa thực hiện]?

Nếu không, hãy chuyển sang mục tiêu khác; nếu có, hãy tiếp tục.

Nhìn thấy bản thân trong trải nghiệm “thất bại”. Khi đang quan sát, hãy tự hỏi, “Tôi học được gì từ kinh nghiệm này? Tôi có thể làm khác đi như thế nào trong tương lai?”

Tua lại đoạn phim nhiều lần, cho đến khi bạn có được thông tin mới, ý tưởng mới cho tương lai.

Sau khi tiếp nhận những thông tin phản hồi này, bạn muốn thay mục tiêu theo một cách nào đó hay vẫn giữ nguyên? Tạo một hình ảnh về mục tiêu. Tưởng tượng về một con đường xuyên thời gian và không gian, đại diện cho tương lai của bạn. Quyết định xem mình nên đặt mục tiêu đó vào thời điểm nào trong tương lai, khi nào bạn có thể biến nó thành hiện thực. Hãy đặt hình ảnh về mục tiêu của bạn vào con đường tương lai.

Nhìn thấy bản thân bạn khác đi, hành động khác đi – dung những thông tin bạn thu thập được trong bước 3 như là thông tin phản hồi để đạt được mục tiêu bạn muốn lần này. Tự nhủ, “Mình có đủ thời gian để thành công.”

Ghi nhớ: Bạn có thể dùng bản kế hoạch chi tiết cho thành công (xem Chương 19: “Định Nghĩa Mục Tiêu” ở quyển 1.) để thấy rõ hơn về mục tiêu của bạn và gia tăng cơ hội thành công.

## CHƯƠNG 4

### Phân Cấp

- Tôi muốn điều gì?
- Tôi có còn muốn điều đó không?
- Ngay lúc này tôi muốn gì?
- Tôi rút ra điều gì từ thất bại này?
- Tôi có thể thay đổi hoặc thực hiện mọi việc khác đi trong lần sau không?



**CÁC CÂU HỎI MANG ĐẾN** định hướng và góc nhìn cho bạn. Sau mỗi câu hỏi, bạn sẽ thấy mục tiêu của mình rõ hơn một chút. Đừng bận tâm đến câu trả lời; chính câu hỏi mới cho thấy bạn đang ở đâu và sẽ đi đâu tiếp theo.

Đây là quá trình biến thất bại thành thông tin phản hồi. Những câu hỏi giúp chúng ta phân tích trải nghiệm và thông tin thành những chi tiết nhỏ hơn, hữu ích hơn. Thay vì cố gắng thay đổi *mọi thứ* về một tình huống hoặc hành vi, chúng ta có thể tập trung vào những chi tiết cụ thể.

Các câu hỏi cũng mở ra một góc nhìn rộng lớn hơn, giúp chúng ta thấy được bức tranh toàn cảnh, những mục đích sâu xa đằng sau hành vi và mối bận tâm của chúng ta. Một mặt ta đặt câu hỏi ở mức độ vi mô là “*Cụ thể*, mình muốn thay đổi điều gì trong cách làm này?” về mặt vĩ mô, chúng ta có “Mục đích của việc làm này là gì? Nó có tác dụng gì cho cuộc đời mình?”

Cách chúng ta chia thông tin ra thành những gói nhỏ hơn hoặc mở rộng nó thành những giả định khái quát hơn, lớn hơn trong cuộc sống, trong NLP gọi là *phân cấp*. Đó là một công cụ hiệu nghiệm mà chắc chắn bạn đã và đang sử dụng trong cuộc sống khi cần đưa ra quyết định. Nó cũng tự nhiên như những hành vi khác của con người như việc cân nhắc, và chúng



ta không thể không thực hiện việc này. Nhưng chúng ta *có thể* nâng cao tính hiệu quả của bản thân. Học cách sử dụng hiệu quả những công cụ trí tuệ của con người tức là vẫn với những việc ấy, nhưng ta ý thức được mình đang làm gì, làm sao cho hiệu quả hơn và bằng cách nào ta huy động được những tiềm năng ấy đúng lúc. Điều này có nghĩa là chúng ta kiểm soát một cách có ý thức với những quá trình tự nhiên mà trước nay ta không nghĩ đến. Sự khác biệt là vô kể.

Phân cấp là cách sắp xếp tổ chức suy nghĩ của chúng ta bằng cách tạo ra những hạng mục thông tin. Hạng mục được dùng để xác định các mẫu thông tin mà ta cho rằng chúng tương tự nhau. Ví dụ, chất rắn là một hạng mục có thể bao gồm đá, kim loại, gỗ và nhựa nhưng không bao gồm lông chim hoặc bọt biển.

Mỗi “cấp bậc” trong phân cấp là một mẫu thông tin có thể được xếp vào hạng mục cao hơn (tổng quát hóa), hoặc chia thành những hạng mục nhỏ hơn (chi tiết hóa), hoặc được thay thế bằng một cấp bậc khác trong cùng hạng mục lớn (phân cấp đồng hạng). Ví dụ, “hoa hồng” có thể được xếp vào hạng mục cao hơn là hoa hoặc có thể chia nhỏ thành các loại hoa hồng như hồng trắng, hồng nhung, hồng tỉ muội, hồng vải v.v...

Hoặc trong hạng mục lớn về hoa, hoa hồng có thể được thay thế bằng hoa lily, hoa cúc hoặc hoa phong lan.



Tổng quát hóa nghĩa là mở rộng thông tin ở mức độ khái niệm chung chung hơn. Chi tiết hóa là nêu rõ hơn, cụ thể hơn từng mẫu thông tin một. Phân cấp đồng hạng nghĩa là xem

xét một hạng mục và tìm một ý tưởng tương đương hoặc một từ đồng nghĩa trong cùng một cấp bậc lớn chứa đựng ý nghĩa của cả hai từ. Nếu cấp bậc lớn là 'sức hấp dẫn' thì những ví dụ cụ thể của khái niệm này có thể là: xinh đẹp, dễ thương, đẹp trai, đáng yêu, duyên dáng. Năm tính từ này đều diễn tả sức hấp dẫn. Những ý tưởng hoặc từ ngữ liên quan đến nhau được gọi là cấp bậc đồng hạng.

Phân cấp giúp sắp xếp và tổ chức thông tin bằng cách phân nó vào các hạng mục. X có giống Y không? Giống ở những mặt nào? Khác nhau ra sao? (Táo có giống cam không? Cả hai đều là *trái cây*. Táo được trồng ở vùng có khí hậu lạnh, cam ở vùng khí hậu ấm áp. Táo có vỏ ngoài trơn láng, cam có vỏ sần sùi. Táo có màu đỏ, cam có màu cam). Sau khi chúng ta tổng quát hóa chúng lên thành *trái cây*, cho thấy chúng giống nhau như thế nào (cấp bậc đồng hạng), chúng ta tự hỏi chúng khác nhau ra sao. Bây giờ, chúng ta lập ra những hạng mục mới (thời tiết lạnh, vỏ láng bóng, màu đỏ), và chúng ta có thể chi tiết hóa, tìm thêm những ví dụ tương đương, hoặc các cấp bậc đồng hạng trong mỗi hạng mục đó. Hạng mục (cấp bậc lớn) *trái cây có màu đỏ* có thể gồm quả cherry, mận và dâu tây, trong khi hạng mục *trái cây có vỏ sần sùi* bao gồm bưởi, chanh, quýt.

Phân cấp là quá trình sàng lọc diễn ra không ngừng trong tâm trí chúng ta. Nó cho phép chúng ta phân biệt rõ hơn những điều mình muốn hoặc có ý định nói đến, với những gì ngược lại. Nó cũng cho phép chúng ta định nghĩa và tái định nghĩa mối quan hệ giữa các ý tưởng, cũng như giữa người với người, giữa các tình huống, trải nghiệm hoặc ký ức, tìm kiếm cơ hội mới, góc nhìn hoặc quan điểm mới về sự vật, giải pháp hoặc phương pháp tiếp cận vấn đề theo cách mới.

Nhờ hệ thống phân cấp nội tại này mà chúng ta có thể sắp xếp suy nghĩ, cảm giác và hành vi. Nếu mọi trải nghiệm đều rời rạc và không liên quan gì đến nhau, chúng ta sẽ không có ký ức, không có sự thống nhất cũng như kiến thức. Kiến thức được gây dựng nhờ sự gắn kết giữa các ý tưởng và trải nghiệm. Phân cấp chính là hệ thống sàng lọc những ý tưởng và trải nghiệm ấy.

Để hiểu rõ việc phân cấp hoạt động như thế nào, hãy lấy ví dụ về một từ đơn giản: *tàu hỏa*. *Tàu hỏa* thuộc hạng mục nào cao hơn?

Có một số đáp án. Đó có thể là *phương tiện vận chuyển*. Đó là cấp bậc cao hơn, khái quát hơn và *tàu hỏa* thuộc nhóm đó. Nhiều thông tin khác cũng có thể phù hợp trong hạng mục này, ngoài *tàu hỏa* như: xe hơi, máy bay, tàu điện ngầm, ngựa, taxi, tàu biển, xe đạp, lạc đà.

Tổng quát hóa là chuyển thông tin đó vào hạng mục chung chung hơn. *Phương tiện vận chuyển* mở rộng hoặc khái quát hóa khái niệm tàu hỏa.

Chi tiết hóa nghĩa là cụ thể hóa thông tin, xếp chúng vào từng hạng mục nhỏ hơn, một số ví dụ cụ thể của *tàu hỏa* như tàu nhanh, tàu chợ, tàu điện, v.v...

Khi bạn sắp xếp thông tin trong phạm vi cùng một hạng mục thì gọi là phân cấp đồng hạng. Có nghĩa là một nhóm từ hoặc khái niệm tương đương, đồng nghĩa hoặc có thể thay thế cho nhau trong cùng một hạng mục lớn hơn. Tàu hỏa, xe hơi, ngựa, xe đạp là những ví dụ cho phân cấp đồng hạng bởi chúng phù hợp để xếp chung vào hạng mục cao hơn là *phương tiện vận chuyển*. Nhưng nếu chúng ta thay đổi cấp bậc lớn "*phương tiện vận chuyển*" thành "*xe cộ*" thì những cấp bậc đồng hạng của chúng ta cũng sẽ thay đổi. Ngựa không phải là xe cộ. Nó sẽ không thuộc về nhóm này nữa. Chúng ta xác định những gì mình *không* đề cập như là cách làm rõ điều ta muốn nói một cách cụ thể.

Phân cấp là một quá trình rất tự nhiên: chúng ta thực hiện thường xuyên. Tuy vậy, vấn đề ở chỗ chúng ta cho rằng người khác cũng phân cấp thông tin giống như ta – rằng suy nghĩ của họ cũng nằm trong cùng hạng mục như ta.

Hãy nói về chủ đề phá thai. Một nhóm tranh luận từ cấp bậc lớn là tự do cá nhân: Liệu người phụ nữ có quyền tự quyết là nên tiếp tục hay chấm dứt thai kỳ mà không cần chính quyền can thiệp không? Một nhóm khác xuất phát từ cấp bậc lớn là tội giết người lại lập luận rằng: Phải chăng ai cũng có quyền tước đoạt mạng sống của người khác?

Giữa họ không có điểm chung nào, trừ khi họ bắt đầu nói về cùng một cấp bậc lớn. Hoặc họ phải đồng ý tranh luận về hành vi giết người - một đứa trẻ chưa ra đời có được xem là một cá thể, một công dân nhà nước, và vì thế có đầy đủ quyền và được bảo vệ như tất cả những công dân khác hay không - hoặc về vấn đề tự do cá nhân. Sẽ chẳng thể gọi là tranh luận bởi ngay từ đầu họ đã không cùng xuất phát điểm (cấp bậc lớn nhất). Hai bên chỉ nói cho mình nghe thôi.

Trở nên ý thức về việc chúng ta sắp xếp thông tin, trải nghiệm vào các hạng mục và hiểu cách chúng ta làm như thế nào cho phép chúng ta tự vấn về những hạng mục cụ thể mà chúng ta tạo ra, cách chúng ta nhìn nhận mọi thứ đối với bản thân và người khác. Điều này giúp ta mở rộng quan điểm, làm cho nó cụ thể hơn, hoặc tìm ra những thành tố tương tự có thể thay thế.

Kiểm soát được những hạng mục do mình tạo ra sẽ tạo điều kiện cho chúng ta giải quyết vấn đề (của chính mình và của người khác) bằng cách thay đổi góc nhìn. Ví dụ, nếu một người nói “Gia đình tôi rất khó khăn”, bạn có thể trả lời bằng cách hỏi lại “Cụ thể là ai?” Đây chính là chi tiết hóa.

Hoặc bạn cũng có thể bắt đầu tổng quát hóa để có cái nhìn tổng quan hơn: “Gia đình nào nhìn chung cũng đều phức tạp và nhiều vấn đề.”

Phân cấp đồng hạng có thể là: “Tình bạn cũng có lúc khó khăn, các mối quan hệ với người khác đều khó khăn, các mối quan hệ giữa các thế hệ cũng không dễ dàng gì.”

Mỗi loại phân cấp thay đổi quan điểm và hạng mục cụ thể đang được xem xét. Việc chuyển đổi đó cũng giống như chiêm ngưỡng một tác phẩm điêu khắc từ nhiều góc độ khác nhau. Những gì bạn thấy, cho dù đó là bất cứ hình thể không gian và hình dạng cụ thể nào, đều phụ thuộc vào cách bạn nhìn nó. Từ xa bạn có thể thấy những đường nét khái quát, đến gần hơn bạn sẽ thấy kết cấu của chất liệu điêu khắc, những đường cong, chỗ chạm nổi. Hoặc bạn có thể nhìn vị trí đặt tác phẩm điêu khắc và tự hỏi “Mình có thể đặt cái gì khác vào đó được không?”

Riêng đối với ước mơ, mục tiêu và những quyết định trong cuộc đời bạn thì việc có được góc nhìn rộng lớn hơn, một bức tranh toàn cảnh là điều rất quan trọng. Tổng quát hóa giúp định nghĩa về sứ mệnh hoặc mục đích đằng sau những gì bạn làm hoặc dự định làm, đặt nó vào bối cảnh cuộc đời bạn. Điều này giúp động viên bạn tiếp tục phấn đấu. Giả sử bạn đi kiếm việc hàng tháng trời mà vẫn không thành công. Hoặc bạn cố gắng bán một dự án cho ai đó nhưng không thành. Bạn trở nên buồn chán. Bạn thậm chí không muốn gọi bất kỳ cuộc điện thoại nào nữa, hoặc điền vào bất kỳ mẫu đơn xin việc nào mà người ta đưa cho bạn trong buổi phỏng vấn nữa. Giống như mọi thứ chỉ là công cốc.

Bạn thất vọng, rơi vào cảm giác bị khước từ cùng suy nghĩ “Làm thế thì được gì cơ chứ?”

Đó là lúc bạn cần tạm ngưng và xem xét những gì đang diễn ra. Bạn tổng quát hóa, đặt cho mình những câu hỏi ở tầm vĩ mô: “Mục đích của những việc mình đang làm là gì?”, “Dự án này giúp được gì cho mình?”

Ở đây bạn đang làm rõ mục đích phía sau những hành động của mình. Tổng quát hóa giúp bạn định nghĩa lại mục tiêu của mình và mở rộng cơ hội. Bạn tự hỏi “Mình làm việc này để làm gì?” và câu trả lời có thể là “Để kiếm tiền.”

Mục tiêu chính đã được xác định. Bây giờ bạn tự hỏi “Còn việc gì khác mình có thể làm để kiếm tiền không?”

Bạn phân cấp đồng hạng và cân nhắc các lựa chọn. Bạn có thể trông trẻ tại nhà, làm tiếp thị qua điện thoại hoặc Internet, mở một cửa hàng (đi vay vốn), dùng các kỹ năng của mình để trở thành chuyên gia tư vấn, dự những khóa đào tạo chuyên ngành như một cách đầu tư vào bản thân để tìm một công việc tốt hơn trong tương lai, tham gia vào lực lượng quân đội. Mỗi lựa chọn đều là một phần của một hạng mục lớn hơn: *kiếm tiền*.

Hoặc bạn chi tiết hóa, đi vào nội dung cụ thể: làm thế nào để có được công việc này, để bán được dự án kia. Chi tiết hóa giúp bạn thoát khỏi cái bẫy của tình trạng Quá tải.

Thay vì đắm chìm trong cảm giác thất bại, bị dồn vào bước đường cùng, cảm thấy “mình chẳng làm được trò trống gì”, bạn hãy đặt ra cho mình những câu hỏi cụ thể: “Mình đã làm sai chỗ nào? Mình có thể cải thiện ra sao?”

Phân cấp là phương tiện qua đó chúng ta chuyển thất bại thành thông tin phản hồi. Khi không thành công trong một chuyện gì đó, chúng ta có cơ hội thu thập thêm thông tin về khả năng và nguồn lực của mình bằng cách đặt câu hỏi “Tôi có thể làm điều này khác hơn trong tương lai như thế nào?” Tất cả mọi người ai cũng thất bại, ít nhất là vài lần trong đời. Nếu không có thất bại, chúng ta sẽ không dám mạo hiểm, không bao giờ nhắm đến những điều nằm ngoài tầm tay mình.

Đánh giá lại những mục tiêu và ước mơ - nhìn lại việc một người đã bỏ đi và nhận ra rằng mình không còn cần anh ta nữa, hoặc dẹp bỏ mơ ước tậu một chiếc xe hơi thể thao (vì nó không thực tế) để dùng tiền vào một việc khác - đó chính là sự tự do mà thông tin phản hồi mang lại.

Nếu bạn chưa đạt được điều gì đó, bất kể đó là điều bạn mơ ước hay hy vọng thì rất có thể nó chưa phải là mục tiêu phù hợp hoặc thực tế đối với bạn. Hoặc có thể bạn cần tập trung cho nó hơn nữa hoặc cần thêm thời gian. Dịch chuyển giữa không gian và thời gian, thay đổi các hạng mục, cụ thể hóa hơn nữa - bạn có thể chuyển từ mục tiêu sang thất bại sang một mục tiêu mới. Phân cấp là một công cụ tuyệt vời: vừa giống máy vi tính vừa giống ống kính máy ảnh, có thể chụp toàn cảnh và cả cận cảnh. Với nó bạn có thể chuyển từ khoảng cách rất gần thành bao quát, từ tiểu tiết đến quy mô toàn cầu.

Chuyển thất bại thành thông tin phản hồi có nghĩa là bạn nhận thức về một tương lai khác với hiện tại hoặc quá khứ, và bạn có thể chọc thủng quả bóng thời gian đang bó buộc

bạn vào một trải nghiệm thất bại nào đó. Bạn học hỏi từ thất bại và sẵn sàng cho tương lai, với những nguồn lực sẵn có, những câu hỏi, những ý tưởng rõ ràng dẫn đến những triển vọng mới mẻ và những cuộc phiêu lưu mới trên suốt chặng đường không ngừng thay đổi, nơi mà không có gì là mãi mãi không thể xảy ra.

## **TÓM LƯỢC CHUYỂN THẤT BẠI THÀNH THÔNG**

### **TIN PHẢN HỒI**

**TƯƠNG LAI:** Khoảng thời gian khác biệt về chất đối với quá khứ và hiện tại, trong đó bạn tự hỏi “Tôi có thể học hỏi được gì? Tôi có thể làm mọi việc khác đi như thế nào?”

**MỤC TIÊU:** Tự hỏi “Tôi muốn gì trong tình huống này?” Nếu bạn vẫn muốn cùng mục tiêu đó, hãy chuyển nó vào tương lai.

**ĐỪNG TỪ GÓC NHÌN CỦA NGƯỜI KHÁC:** Nhìn thấy và lắng nghe mình trong ký ức, trong hiện tại hoặc trong một giả định tương lai. Sau đó tự hỏi “Tôi học hỏi được điều gì? Trong tương lai, tôi có thể làm mọi việc khác đi ra sao?”

**PHÂN CẤP:** Sắp xếp thông tin vào các hạng mục, tổng quát hóa hoặc chi tiết hóa.

**CHUYỂN THẤT BẠI THÀNH THÔNG TIN PHẢN HỒI:** Tổng quát hóa mục tiêu của bạn và từ đó chi tiết hóa nó thành những mẫu thông tin cụ thể, nhỏ hơn. Bạn có thể học hỏi từ thất bại của chính mình, xem những gì bạn có thể thay đổi vào lần sau và học cách tinh chỉnh mục tiêu cho tốt hơn.

### **BÀI TẬP PHÂN CẤP 1**

- 1 Chọn một từ, một vật cụ thể, một thứ có sẵn ngay nơi bạn sống: ghế, xe hơi, sách, tivi, cây. Viết tên vật đó ở giữa trang giấy.
- 2 Tổng quát hóa từ đó lên, xem nó thuộc hạng mục lớn hơn nào. Viết hạng mục đó phía trên từ đầu tiên của bạn.
- 3 Tự hỏi: Cái ghế thuộc hạng mục nào lớn hơn?
- 4 Phân cấp đồng hạng. Nghĩ về những từ khác cùng thuộc hạng mục lớn của cái từ đầu tiên bạn nghĩ đến. Viết tên những vật dụng này cùng hàng với từ đó.

Tự hỏi: Cái gì tương tự với cái này (ghế)? Luôn ghi nhớ trong đầu rằng ví dụ của bạn phải phù hợp với hạng mục lớn mà cái ghế là một tập hợp con của nó - Ví dụ: “đồ đạc”.

Chi tiết hóa. Phía dưới từ đầu tiên, viết ra những đặc điểm khác biệt hoặc các loại chi tiết, đặc trưng) của từ đó.

Tự hỏi: Đặc trưng của nó (cái ghế) là gì; nó thuộc loại (ghế) nào?

Vẽ sơ đồ. Bước này khá thú vị, nó cho thấy các loại hạng mục mà bạn quen dùng, và có tác dụng giúp tâm trí bạn trở nên linh hoạt.

## BÀI TẬP PHÂN CẤP 2

- 1 Nghĩ về một thứ mà bạn muốn đạt được hoặc thay đổi.
- 2 Tổng quát hóa. Tự hỏi: Điều này có ích gì cho mình? Nếu đạt được /thay đổi điều này sẽ có ý nghĩa ra sao trong đời mình? (Cách làm này đặt mục tiêu của bạn vào góc nhìn tổng quát hơn, thêm quan điểm và mở rộng ý nghĩa.)
- 3 Phân cấp đồng hạng. Tự hỏi: Trong đời mình còn điều gì tương tự thế này? Những việc nào mình đã đạt được cũng tương tự như thế?
- 4 Chi tiết hóa. Tự hỏi: Mình có thể làm gì trước tiên? Mình cần nguồn lực nào? (Đa số các bước trong bản kế hoạch chi tiết cho thành công chính là ví dụ của việc chi tiết hóa.)

## BÉ MÈO CON



Có một bé mèo con tên là Squirt mất đi toàn bộ gia đình mình khi chỉ mới vài tuần tuổi.

Nó lớn lên một mình trong một kho thóc lớn, nơi có nhiều mèo đực to lớn, dữ tợn. Chúng coi Squirt như của nợ và thường đuổi đánh nó mỗi khi nó mon men đến gần. Squirt sợ hãi lũ mèo đó lắm và cố tránh xa chúng càng nhiều càng tốt. Ngày tháng trôi qua, cuối cùng mèo Squirt cũng lớn và khỏe mạnh, nó chuyển sang sống ở những nông trại và nhiều nơi khác. Nó kiếm đủ thức ăn để sống qua ngày và cuộc đời nó nói chung tạm ổn, trừ một điều, nó rất cô đơn, không tìm ra ai để chơi chung hoặc trò chuyện. Không có nhiều mèo con ở quanh đây, và mỗi khi nó thấy một con thì y như rằng đứa đó được một con mèo to lớn bảo vệ, và Squirt vẫn kinh hồn bạt vía mỗi khi thấy một con mèo to như thế. Thế là nó không có cơ hội chơi đùa hoặc nói chuyện với bất cứ con mèo nào, còn những con vật khác loài thì làm sao nó có thể giao tiếp bằng ngôn ngữ của chúng hoặc cảm thấy gần gũi được.

Một ngày kia, nó khám phá ra một nhà kho chứa rất nhiều đồ đạc và phát hiện một vật gì rất lớn, sáng chói đứng tựa lưng vào vách nhà kho. Nó mon men đến gần cái vật sáng chói đó và trông thấy một con mèo to lớn lừ lừ tiến về phía nó - và như bao lần khác, nó hoảng hồn bỏ chạy. Tuy nhiên lần này có vẻ khác - nó không nghe hoặc đánh hơi thấy một con mèo nào khác

*cả - thế là một lúc sau nó lại lò dò đến gần cái vật thú vị kia, một lần nữa nó trông thấy một con mèo to lớn và lại bỏ chạy. Hành động ấy cứ lặp lại vài lần cho đến khi cuối cùng, sự tò mò đã lôi kéo nó đến gần và chạm mũi với con mèo to lớn, lạ hoắc kia. Nó bắt đầu rít lên và con mèo lạ kia cũng làm y như thế, nó ngừng lại, con mèo kia cũng ngừng lại. Squirt ngồi đó, cực kỳ bối rối, cho đến khi một con mèo khoang đen trắng nhỏ từ đâu chạy đến, nhắm thẳng vào cái vật sáng chói kia - và Squirt nhìn thấy một con mèo khác giống y hệt như con mèo kia. Con mèo nhỏ này làm gì, con mèo nhỏ thứ hai cũng làm y như thế, và Squirt làm gì thì con mèo to lớn kia cũng làm y như vậy.*

*Đột nhiên Squirt hiểu ra: đó chính là bản thân nó! Con mèo to lớn ấy chính là Squirt! Nó ngẩng nhìn mình, nhìn vẻ to lớn của chính mình, và bất thành linh một ý nghĩ nảy ra: nếu nó to con như thế thì rất có thể những con mèo to khác sẽ muốn chơi và nói chuyện với nó lắm chứ - và nếu chúng tỏ ra thô lỗ thì nó cũng đủ lớn để tự vệ. Squirt ra khỏi nhà kho, kết bạn được với nhiều con mèo khác, và không bao giờ cảm thấy cô độc nữa.*

## **Phần Hai:**

### **Tấm Bản Đồ Không Phải Là Một Vùng Đất**



## CHƯƠNG 5

### Mô Thức Ngôn Ngữ

*Ngôn ngữ không phải là trải nghiệm, nhưng ngôn ngữ có thể tạo ra trải nghiệm.*

**NGÔN NGỮ LÀ** cách chúng ta mã hóa các suy nghĩ, ký ức và trí tưởng tượng của mình trong não bộ, nó cho phép ta vượt không gian và thời gian, trở về quá khứ hoặc bước vào tương lai, đi đến những nơi ta chưa hề đến và ở những khoảng thời gian chúng ta chưa từng sống. Nó là một phần tầm nhìn của chúng ta, là cách chúng ta định hình trải nghiệm của mình để lưu giữ và chia sẻ với người khác. Ngôn ngữ là một phần không thể thiếu để chúng ta thật sự là người.

Bất kể ngôn ngữ chúng ta dùng là gì, tiếng Tutsi hay Sanskrit, cho dù bằng lưỡi và thanh quản hay bằng tay và cơ mặt, dù chúng ta là người đọc hay viết, người nói hay ra hiệu, chúng ta cũng đều nhờ vào ngôn ngữ để suy nghĩ và giao tiếp với mình cũng như với người khác.

Ngôn ngữ là phương thức giao tiếp của con người, bất kể loại ngôn ngữ cụ thể mà một cá nhân sử dụng là gì. Ngôn ngữ là những thứ tiếng cụ thể: tiếng Hoa, tiếng Swahili, tiếng Phần Lan và bất cứ thứ tiếng nào trong hàng nghìn hệ thống sắp xếp từ và cú pháp trên thế giới.

Và sau đó chúng ta có *từ ngữ*, công cụ chuyển tải ngôn ngữ, đơn vị diễn đạt cụ thể nhất. Từ ngữ thể hiện trải nghiệm, nhưng bản thân nó không phải là trải nghiệm.

Ngôn ngữ nói chung, là phương tiện để mô tả một trải nghiệm, nhưng bản thân nó không phải là những trải nghiệm. Theo nghĩa này, ngôn ngữ giống như một tấm bản đồ. Một tấm bản đồ thể hiện một vùng đất đặc thù: một quốc gia hoặc lãnh thổ, thành phố, tỉnh, thị xã, khu phố hay thậm chí chỉ là một con đường (tấm bản đồ có thể thuộc cấp bậc lớn hoặc nhỏ). Tấm bản đồ cho bạn biết ngã rẽ ở đâu, từ chỗ này đến chỗ kia bao xa. Nó chi tiết đến mức thể hiện mọi con đường lớn nhỏ, những ngõ hẻm và những ngôi nhà trong vùng. Nhưng về cơ bản, bản đồ là một chuyện, còn phần thế giới mà nó miêu tả lại là chuyện khác. Bản đồ gồm những đường nét, đôi khi thêm màu sắc, được vẽ hoặc in ra giấy. Một vùng đất bản thân nó rất rộng lớn (nếu đem so sánh với những gì thể hiện trên bản đồ) cùng vô vàn những âm thanh và cảnh quan, mọi thứ chuyển động, nhà cửa, đồi núi, sông ngòi, bãi rác,

chim chóc, nhà hàng, bãi đậu xe, trường học, vòi cứu hỏa - đủ thứ. Bản đồ không phải là một vùng đất, tuy vậy chúng ta đều cần bản đồ để biết mình đang đi đâu.



“Tấm bản đồ không phải là một vùng đất” là một giả định của NLP do Noam Chomsky khởi xướng. Công trình chuyển hoá ngữ pháp của ông đã cách mạng hoá cách nhìn của chúng ta về ngôn ngữ như là một công cụ biểu đạt cho cách thức não bộ hoạt động.

Một phát ngôn tương tự có thể là “Thực đơn không phải là bữa ăn”. Bất cứ người ăn kiêng nào cũng có thể nói với bạn rằng bạn không thể mập lên dù chỉ một gram nếu bạn “ăn” hết các từ ghi trong thực đơn, kể cả khi bản thực đơn miêu tả các loại thức ăn rất ngon kèm những tấm hình minh họa bắt mắt. Bạn có thể ném nó trong đầu, và có thể, bạn chảy nước miếng nhưng đó là hai chuyện hoàn toàn khác. Bởi thực đơn không phải là thức ăn thật. Thức ăn có mùi, hương vị, màu sắc và cách trình bày; thực đơn thì chỉ có tên gọi, nhãn mác, hoặc miêu tả về các món ăn mà thôi.

Ngôn ngữ thể hiện trải nghiệm, giống như thực đơn mô tả thức ăn, tấm bản đồ mô phỏng một vùng đất và bức hình miêu tả về một con người.

Ngôn ngữ không phải là trải nghiệm.

Điều quan trọng trong việc học hỏi để giao tiếp tốt hơn với bản thân và người khác chính là nhận ra rằng con người gửi gắm vào ngôn từ nhiều ý nghĩa khác nhau, bởi họ có nhiều trải nghiệm khác nhau. Đó có thể là một trải nghiệm chung chung - tình yêu, tình mẫu tử, nổi giận dữ, chiến tranh - nhưng mỗi người chúng ta có những ký ức và ý nghĩa riêng. Từ *tình yêu* hoặc *mẹ* có thể gợi lên những liên tưởng khác nhau tùy người. Mỗi từ có thể hàm chứa hàng trăm ý nghĩa, cùng vô vàn sắc thái cá nhân. Làm sao tôi có thể truyền tải trải nghiệm của tôi sang cho bạn?

“Tôi ghét uống sữa” hoặc “tôi ghét dân ngoại quốc” mới nghe qua có vẻ giống nhau, nhưng về ý nghĩa thì khác xa. Cách duy nhất giúp chúng ta biết được điểm khác nhau là hiểu những trải nghiệm cụ thể đằng sau sự “ghét”.

“Chúng ta là thế giới” và “Với chúng tôi bạn là cả thế giới” - điểm giúp chúng ta nhận ra sự khác nhau giữa hai câu này là ý nghĩa thật sự của từ “thế giới” mà người nói muốn nói tới.

Chúng ta không thể truyền cho người khác trải nghiệm của mình *theo đúng nghĩa đen*. Chúng ta sử dụng ngôn ngữ cùng tất cả những khả năng và những mặt hạn chế của nó, để chuyển tải những điều ta muốn nói. Tấm bản đồ không phải là bang Texas nhưng nó đại diện cho Texas, nó chứa đựng những chi tiết này đồng thời loại bỏ những chi tiết khác, tùy theo loại hình của dạng bản đồ (đường bộ, địa hình, hàng không).

Ngôn ngữ không phải là trải nghiệm, tuy vậy, ngôn ngữ có thể tạo ra trải nghiệm.

Một tấm bản đồ có thể chỉ ra vị trí cất giấu của một kho báu hoặc chỉ ra mối liên hệ giữa các sự vật, cái nào nằm gần cái nào, làm sao đi từ chỗ này đến chỗ kia. Chương này nói về việc “đọc” các mô thức của ngôn ngữ (bản đồ) và tìm hiểu xem những loại câu hỏi nào chúng ta cần đặt ra để khám phá nhiều hơn về trải nghiệm cá nhân hoặc ý nghĩa (vùng đất).

Những câu hỏi này giúp chúng ta đào sâu hơn về từ ngữ và mô thức của ngôn từ để thật sự hiểu những trải nghiệm của người khác hoặc truyền đạt suy nghĩ của mình tốt hơn, nhờ đó chúng ta có thể giao tiếp rõ ràng hơn, hiểu ý người khác và diễn đạt đúng ý mình muốn.

Trong Phần Một của quyển 1, “Ý Nghĩa Của Giao Tiếp Chính Là Phản Hồi Mà Bạn Nhận Được”, chúng ta đã thảo luận về sự tương tác giữa người gửi và người nhận thông điệp: làm thế nào để biết người khác đã hiểu ý mình hay chưa bằng cách chú tâm đến phản hồi nhận được và dùng thông tin đó để thay đổi cách bạn gửi đi thông điệp. Giao tiếp giống như một vòng lặp vậy.

Ở đây chúng ta đang nói cụ thể về mô thức của ngôn từ. Vấn đề này không phải đề cập đến ngôn ngữ giác quan; mà về các mô thức từ ngữ trong giao tiếp hàng ngày, vốn thường gửi đi những thông tin sai lệch hoặc không hoàn chỉnh, mặc dù người nói (và thỉnh thoảng cả người nghe) có thể không nhận ra điều đó. Ví dụ, nếu tôi cầm một cây kem vào một ngày tháng sáu nắng vàng rực rỡ và tôi bảo bạn, “Thích cái này ghê,” thì tôi biết chắc mình đang ám chỉ điều gì, và tôi cho rằng bạn hiểu ý tôi muốn nói về vật đó, rằng bạn cũng đang nghĩ về thứ mà tôi đang nghĩ.

Nhưng trong thực tế, có thể tôi đang nghĩ về hương vị của cây kem và từ “cái này” ở đây ám chỉ cây kem. Bạn trả lời, “Tôi cũng vậy” nhưng điều bạn nghĩ đến có thể là tiết trời ấm áp. “Cái này”, đại từ không xác định, là một phần kiểu sử dụng từ ngữ phổ biến có thể dẫn đến hiểu lầm trong giao tiếp.

Những mô thức từ ngữ đề cập trong chương này là những đặc trưng rất dễ nhận thấy trong cách nói thông thường, với giả định rằng bạn cũng biết điều tôi muốn nói đến - nhưng

thật ra tôi không tài nào biết được bạn muốn ám chỉ điều gì nếu tôi không biết điều bạn đang nghĩ trong đầu. Để làm được điều đó, tôi phải đặt ra cho bạn một số câu hỏi cụ thể.

Khi tôi nói “Thích cái này ghê,” và bạn trả lời “Tôi cũng vậy,” thì đó chưa phải là giao tiếp thật sự. Thay vào đó là một kiểu giao tiếp hư cấu: ngôn từ nói ra, hai người đối thoại qua lại, nhưng thật sự không hàm chứa một ý nghĩa nào.

Tuy vậy, nếu tôi nói “Thích cái này ghê” và bạn hỏi lại “Cái này là cái gì?” - tôi sẽ trả lời rằng thứ tôi thích là hương vị cây kem, thì bây giờ bạn có thể phản hồi lại ý kiến cụ thể của bạn (“Tôi cũng thích nó” hoặc “Tôi thích kem sôcôla hơn”; hoặc “Thế mà tôi đang nghĩ đến thời tiết cơ; tôi rất thích tiết trời ấm áp này”). Bây giờ chúng ta có thể giao tiếp, trao đổi quan điểm và thông tin, khẳng định điểm tương đồng giữa hai người, hoặc đơn giản bởi chúng ta là bạn nên người này thích những gì người kia thích. Sự gán bó phụ thuộc vào việc giao tiếp rõ ràng, người này hiểu điều người kia muốn nói, muốn đề cập. Và giao tiếp rõ ràng phụ thuộc vào sự kết nối - chính là sự thấu hiểu lẫn nhau.

Để hiểu nghĩa của từ, chúng ta phải biết đặt câu hỏi. Biết đặt câu hỏi phù hợp theo từng hoàn cảnh cũng tương tự như việc hỏi đường khi bạn cần đến một nơi nào đó.

Thông thường, khi biết mình bị lạc, chúng ta có thể hỏi cụ thể, “Đường nào dẫn đến X?” hoặc “Tôi quay trở ra đường cao tốc bằng cách nào?” hoặc “Từ đây đến cây xăng gần nhất bao nhiêu cây số?”. Điều bạn cần ở câu trả lời sẽ xác định dạng câu hỏi bạn cần đặt ra.

Khi chúng ta lạc lối trong giao tiếp, chúng ta thường không nhận ra tại sao mình đi lạc và cũng chẳng biết cách nào để tìm về ý nghĩa thật sự của cuộc trao đổi. Điều này có thể xảy ra trong quá trình nói hoặc đọc; chúng ta cần phiên dịch từ ngữ trước mắt thành ý nghĩa mà người nói hay người viết muốn chuyển tải.

Để lập bản đồ cho một vùng đất, biết đoán ý hoặc đơn giản là nhận ra rằng chúng ta đôi khi không hiểu những gì người khác nói ra, chúng ta cần những công cụ đặc biệt dưới dạng câu hỏi.

*Bạn* có biết mình đang nói gì không? Tôi có hiểu điều bạn đang nói không? Bạn có biết là tôi biết không? Và làm cách nào để chúng ta nhận ra điều đó?

Bằng cách đặt câu hỏi.

## CHƯƠNG 6

### Cấu Trúc Ngôn Ngữ

*“Khi tôi dùng một từ nào đó,” Humpty Dumpty nói với giọng đầy khinh miệt, “thì nó có ý nói đúng cái nghĩa mà tôi đã chọn – không hơn không kém.”*

*-Lewis Carroll*

Through the Looking Glass (Qua Tấm Gương Soi)

**MỐI LIÊN HỆ** giữa ngôn ngữ và ý nghĩa là gì?

Ta hãy thử xét cấu trúc cơ bản của ngôn ngữ - mọi loại ngôn ngữ. Có ba cấp độ.

Đầu tiên là cấu trúc bề mặt. Đơn giản đây là những từ ngữ được sử dụng, những từ thật sự được nói hoặc viết ra. Những gì tôi đang nói ở đây, những từ bạn đang đọc, chính là cấu trúc bề mặt, như câu: “Tàu hỏa đến trễ.”

Mức độ tiếp theo là cấu trúc bên trong. Cấu trúc bên trong cung cấp chi tiết về những gì xảy ra - với ai, khi nào, ở đâu, như thế nào: “Tàu hỏa rời khỏi ga vào lúc 4 giờ 42 phút và đi theo lộ trình được 11 phút, bỗng có ai đó kéo còi báo động, làm con tàu gần như dừng lại ngay lập tức, sau khi mới rời khỏi ga Bellrose được chừng 500 mét và nằm lại đấy khoảng hơn nửa tiếng trong khi người ta kiểm tra các toa tàu và đường ray, rồi chúng tôi đi tiếp, đến ga Redbrook nơi tôi xuống thì đã trễ giờ xem phim.”

Cuối cùng là cấu trúc tiềm ẩn. Đây chính là trải nghiệm thật sự, trải nghiệm thuộc giác quan về chuyến tàu hôm đó.

Nếu cấu trúc tiềm ẩn là trải nghiệm *thật sự* (thông qua các giác quan) thì cấu trúc bên trong được gọi là trải nghiệm ảo (thông qua ngôn từ).

Cấu trúc bề mặt đơn giản cho chúng ta biết những gì đang xảy ra. Đó là mức độ hội thoại hàng ngày, thế giới của những cách diễn đạt quen thuộc, những câu nói thường nhật: những từ người ta dùng khi làm việc, mua thức ăn, lên xe buýt, đi tàu điện ngầm, hỏi đường và nói chuyện với nhau.

Đó chính là kiểu giao tiếp thường trực nhất của chúng ta, hầu như ai cũng thế. Bởi nếu chúng ta phải miêu tả đầy đủ mọi thứ về trải nghiệm mỗi khi mở miệng ra nói thì chẳng còn ai muốn giao tiếp nữa.



Chúng ta hãy lấy ví dụ về một câu đơn giản gồm ba từ, “Joan làm tôi đau”. Đó là cấu trúc bề mặt. Cấu trúc bên trong có thể là: “Khi Joan, chị lớn của tôi, nấu món gà tây vào buổi sáng ngày Lễ Tạ ơn, chị nhắc nồi nước sôi ra khỏi lò và trong lúc mang nồi nước ra bàn, chị bị trượt tay, nước nóng tạt lên người tôi, từ cánh tay xuống bàn tay, để lại một vết phỏng rất nặng, đỏ rực.”

Hoặc có thể là: “Joan gần như là bạn thân nhất của tôi, và cô ấy có mặt trong một bữa tiệc nhân dịp lễ Tình nhân. Khi thấy tôi đi vào, cô ấy mỉm cười gượng gạo và không hề giới thiệu tôi với những người cô đang trò chuyện. Có vẻ như cô ấy tránh né tôi, Joan khiến tôi cảm thấy đau đớn. Cô ấy làm tôi có cảm giác bị bỏ rơi, giống như cô không muốn gặp tôi vậy.”

Bạn có thể hình dung ra cảnh bạn phải thường xuyên giao tiếp ở mức độ cấu trúc bên trong không? Nếu chúng ta không ngủ gục trong lúc nghe thì chắc cũng sái quai hàm vì phải nói quá nhiều.

Nào bây giờ hãy quay lại đoạn miêu tả đầy đủ của thông điệp: “Joan làm tôi đau”. Trong ví dụ đầu tiên là làm người kể chuyện bị phỏng, trong ví dụ thứ hai là đối xử lạnh nhạt với cô ấy trong bữa tiệc. Khi tôi đưa ra ví dụ này trong một khóa hội thảo, có một học viên đã phản đối phát ngôn thứ nhất. “Điều này không chính xác,” cô nói. “Joan không làm cô ấy đau. Do nước sôi chứ, rõ ràng Joan không chủ ý.”

Nhiều người không đồng ý. Theo họ câu “Joan làm tôi đau” đủ hiểu rồi. Bạn có thể làm người khác đau, ngay cả khi bạn không chủ định làm thế. Câu nói này không đề cập đến ý định mà nó chỉ nói đến hậu quả: bị phỏng.

“Vết phỏng gây ra do nước sôi chứ không phải Joan,” học viên thứ nhất cãi lại.

Vấn đề nằm ở chỗ là mỗi người có một trải nghiệm và hiểu biết khác nhau về từ “đau”. Hãy suy nghĩ về điều này một chút. Định nghĩa của bạn về từ “khiến ai đau đớn” là gì?

Hầu hết mọi người đều đồng ý từ đó có nghĩa là “gây ra nỗi đau”. Suy cho cùng, mỗi từ ngữ phải mang một ý nghĩa chung nào đấy mà đại đa số đều chấp nhận. Nếu không thì trên đời này sẽ không có một quyển từ điển nào hết và tất cả chúng ta mỗi người nói một thứ ngôn ngữ của riêng mình, chẳng ai hiểu ai.

*Hiếu:* bạn định nghĩa ra sao về từ này?

Đối với người này, *hiếu* đồng nghĩa với lòng trắc ẩn, là khả năng cảm thông với người khác. Đối với người khác thì nó có nghĩa là sự nhìn nhận rõ ràng, có khả năng nhìn rõ và nhận ra mối tương quan giữa các sự việc với nhau.

Trong những tình huống thông thường, tôi và bạn có thể dùng từ “hiếu” để nói với nhau, và định nghĩa riêng của chúng ta (một thiên về cảm xúc, một thiên về thị giác) vẫn không khác mấy nên sự khác biệt đó không thành vấn đề.

Tuy vậy, trong những tình huống căng thẳng, dù là trong công việc (nơi mà việc tìm ra ý nghĩa chính xác của vấn đề có thể là yếu tố quyết định thành công của một dự án) hay trong cảm xúc (nơi con người gặp khó khăn trong các mối quan hệ), nếu đôi bên đều dùng một từ giống nhau nhưng mang hai ý nghĩa khác nhau thì xem như không thể nào giao tiếp được. Giống như những chiếc tàu trôi vô định trong đêm, hoặc thậm chí tệ hơn, đâm sầm vào nhau trong bóng tối.

Hoặc lấy ví dụ từ *yêu*. Từ này cũng có thể khơi ngòi cho một sự bùng nổ. *Bạn* dùng từ đó theo nghĩa nào? Tôi thì sao? Định nghĩa riêng của bạn về tình yêu dựa trên những trải nghiệm của cá nhân bạn, và tôi cũng thế.

Ý nghĩa của các từ gắn liền với trải nghiệm, và nó khác nhau đối với từng người. Nhiều khi chúng ta giao tiếp được với nhau là cả một phép màu. Chúng ta sử dụng từ ngữ mọi lúc mọi nơi và nhờ 8/10 các trải nghiệm cá nhân của chúng ta giống nhau, nên người này có thể hiểu hoặc nhận ra người kia đang nói về điều gì.

Nếu bạn kể rằng bạn yêu Corduroy, con mèo của bạn, còn tôi thì không ưa thú mèo nào trên đời, thậm chí tôi còn dị ứng với mèo nữa, nhưng tôi vẫn hiểu bạn đang nói về điều gì.

Từ ngữ bản thân nó không có ý nghĩa. Tấm bản đồ không phải là một vùng đất. Ngôn ngữ không phải là trải nghiệm. Từ ngữ chỉ là từ ngữ. Từ ngữ có nghĩa nhờ được kết hợp với trải nghiệm và dùng để miêu tả trải nghiệm của tôi hoặc của bạn, và chúng kết nối những ý nghĩa riêng rẽ ấy thành một định nghĩa chung cho cả hai ta.

### TRÒ CHƠI VỚI TỪ NGỮ 1

- 1 Viết ra định nghĩa của bạn về các từ sau: đau, khôn ngoan, đẹp.
- 2 Yêu cầu ít nhất ba người khác nhau định nghĩa về những từ này - yêu cầu họ thể hiện sự hiểu biết của họ về những từ đó.

### TRÒ CHƠI VỚI TỪ NGỮ 2

- 1 Viết ra cách hiểu bạn về từ: tôn trọng.
- 2 Hỏi từ ba người trở lên xem họ hiểu về từ này như thế nào. Viết lại những định nghĩa đó. Chỉ viết thôi, không phê phán, xét đoán.
- 3 Xem qua những định nghĩa đó. So sánh chúng. Chúng khác nhau ở điểm nào? Giống nhau ra sao? Bạn có thể dự đoán xem những mâu thuẫn nào có khả năng nảy sinh giữa các định nghĩa này trong những tình huống căng thẳng



## CHƯƠNG 7

### Phương Thức Meta

**NGÔN NGỮ CHO PHÉP** chúng ta biết cách phân biệt. Chúng ta làm việc này bằng cách đặt tên cho sự vật (muông thú, thành công, thức ăn, vẻ đẹp). Những tên gọi này giúp chúng ta tạo ra những hạng mục và sắp xếp ý nghĩ cũng như trí nhớ của mình.

Bởi tâm trí con người chỉ nhận thức được một lượng thông tin giới hạn trong cùng một thời điểm, thế nên chúng ta tạo ra những thói quen, những chuỗi hành vi lặp đi lặp lại và có thể dự đoán được. Điều này cho phép chúng ta thực hiện hầu hết những việc phải làm mà không cần “suy nghĩ”. Trong ngôn ngữ, đây là những từ ta thường dùng đến mức tạo thành những mô thức. Chúng ta không thể suy nghĩ cặn kẽ mọi thứ một cách có nhận thức mỗi khi chúng ta nói, vì thế chúng ta cô đọng những khái niệm thành một dạng viết tắt của mô thức ngôn từ.

Nhờ nhận ra các mô thức ngôn ngữ học mà chúng ta có thể khám phá ra những câu hỏi nào nên được đặt ra để hiểu được những trải nghiệm đằng sau ngôn từ. Con người dùng ngôn ngữ để bày tỏ ý nghĩa bên trong.

Bây giờ chúng ta sẽ cùng xem xét năm mô thức ngôn ngữ cơ bản, một phần của những gì NLP gọi là phương thức meta. Mỗi mô thức có những câu hỏi cụ thể, thách thức những giả định sâu xa và giúp bạn giao tiếp rõ ràng hơn. Điều này có nghĩa là bạn sẽ hiểu rõ hơn

những gì người khác nói; nó cũng giúp bạn định nghĩa chính xác hơn điều bạn định truyền đạt.

Khi tôi nói từ *yêu*, *thấu hiểu* hoặc *mối quan hệ*, tôi đã quen với những từ này đến nỗi chúng tách rời khỏi trải nghiệm của tôi. Bằng cách tự đặt ra cho mình những câu hỏi cụ thể, tôi có thể bắt đầu tái kết nối với trải nghiệm thực tế của mình về một từ nào đấy.

Hãy xem ngôn ngữ như một dạng mật mã. Việc giải đáp được mật mã đó và nhận được những thông điệp quan trọng hoặc biết nơi cất giấu bí mật hay không là tùy vào bạn. Phương thức meta mang đến một số công cụ ngôn ngữ có thể giúp bạn bẻ khóa (*ngôn ngữ*) và hiểu được tầm quan trọng và sự đa dạng của trải nghiệm (*ý nghĩa*) mà từ ngữ đó mang lại.

Năm mô thức của phương thức meta mà chúng ta sẽ thảo luận dưới đây đề cập đến từng kiểu kết hợp từ ngữ cụ thể, đó là những mô thức được trích ra từ công trình của Noam Chomsky và các nhà ngôn ngữ học hiện đại.

1. Mô thức đầu tiên là những *danh từ* và *đại từ không xác định*.

**Mô thức này đơn giản có nghĩa là những danh từ hoặc đại từ không cụ thể. Bạn không thể biết nó nói về ai hoặc về điều gì. Những từ không xác định là những từ “béo bệu” như ta đã đề cập trong Chương 24 - “Mục Tiêu Cụ Thể” ở quyển 1, bởi chúng không mang ý nghĩa gì rõ ràng hay cụ thể.**

“Mấy người họ hàng làm tôi phát điên.” Danh từ ở đây là “mấy người họ hàng”. Nó không cụ thể lắm - trừ khi người nói chỉ có hai người họ hàng. Liệu ta có biết được ai là người khiến cho người nói phát điên không? Có phải cô ấy ám chỉ tất cả những người họ hàng của cô ấy chẳng? Tất nhiên là không.

“Cái này để ở đâu vậy em?” “Cái này” ở đây là cái gì? Người vợ đang ở trong phòng đọc, còn người chồng thì ở trong bếp. Anh chồng tưởng vợ mình có khả năng nhìn xuyên tường chẳng? *Cái này* ở đây là một đại từ không xác định.

“Mình không thích cái này.” Câu này sẽ rất rõ nghĩa nếu người nói chỉ tay vào rổ bắp cải trong lúc nói. Nhưng nếu con bạn đi học về và than phiền “Con không thích bọn họ đâu mẹ,” thì bạn phải tìm hiểu xem, “*bọn họ*” ở đây là ai. “Bọn họ” là một đại từ không xác định khác.

“Con không thích mấy ông thầy bà cô của con,” thằng bé con bạn nói thêm. Nhưng cụ thể là thầy cô nào?

Một lỗi mà chúng ta hay mắc phải là thường *cho rằng* mình biết người nói muốn đề cập đến ai (đối tượng nào). Thường thì điều này không quan trọng lắm trong giao tiếp; tuy vậy trong những tình huống quan trọng, bạn phải nhận thức rằng mình không biết và phải cạy đến những công cụ - những câu hỏi cụ thể nhằm giải đáp được mật mã, tìm ra ý người nói muốn ám chỉ.

Với mô thức danh từ và đại từ không xác định, ta có loại câu hỏi: “Cụ thể là ai, cái gì, vật gì?”

Một lưu ý nhỏ: Khi bạn dùng từ “cụ thể” trong câu hỏi, hãy hỏi với một giọng nói và nét mặt vui vẻ, ôn hòa. Nếu không, đối tượng giao tiếp có thể nghĩ là bạn thô lỗ, bất lịch sự và sẽ bức mình với bạn thay vì cung cấp cho bạn thông tin bạn cần

2. Mô thức thứ hai là những *động từ không xác định*.

Chúng ta phân biệt giữa danh từ và động từ bởi vì chúng đề cập đến những mô thức khác nhau của ngôn ngữ và tư duy. Danh từ miêu tả một sự việc tĩnh; động từ miêu tả một quá trình động.

Để làm cho các câu nói trở nên các động từ trở nên cụ thể - nhằm tìm ra điều người nói muốn đề cập dựa theo trên quan điểm hoặc góc nhìn của người ấy về thế giới - chúng ta phải đặt ra những câu hỏi mang tính xác định. Nếu với danh từ hoặc đại từ, ta có câu hỏi: cụ thể là ai, cái gì hoặc vật gì? Thì với động từ, câu hỏi sẽ là “Cụ thể là như thế nào?”

**Bạn còn nhớ câu nói đơn giản trong Chương 6 - “Cấu Trúc Ngôn Ngữ”: “Joan làm tôi đau” không? Phải mất một lúc mới làm sáng tỏ được vấn đề. *Làm đau* là một động từ, một quá trình. Nghe có vẻ đơn giản, nhưng khi tìm hiểu thì nó có thể “béo bệu” ở bên trong. Cùng một từ “đau” nhưng ý của tôi có thể khác ý của bạn. Việc làm người khác đau này có chủ đích không? Đau về mặt cảm xúc hay thể xác? Câu chúng ta cần hỏi là “Cụ thể cô ấy đã làm bạn đau như thế nào?” để lấy được những thông tin mình cần.**

Trong một tình huống quan trọng (liên quan đến công việc hoặc cảm xúc) cần phải định nghĩa từ ngữ một cách chính xác, tốt nhất bạn phải đảm bảo mình hiểu rõ điều người kia muốn nói. Với động từ, những từ ám chỉ đến một quá trình, bạn phải luôn chú ý để đảm bảo hai bạn đang nói về cùng một thứ. Thậm chí từ *chấm dứt* cũng là một quá trình như trong câu “Tôi phải *chấm dứt* việc bước vào các mối quan hệ kiểu này.” Nhưng cụ thể, bạn “chấm dứt” ra sao? Làm thế nào bạn biết được là bạn “chấm dứt”? Bạn “chấm dứt” bằng cách nào?

Hãy nhớ: Câu hỏi *Cái gì?* dẫn đến những thông tin về danh từ và đại từ. Câu hỏi *Như thế nào?* Nhắm tới việc định hướng suy nghĩ của một người về một quá trình, những gì đang diễn ra, phát triển, và thay đổi.

### 3. Mô thức thứ ba là hiện tượng *danh từ hóa*

Đây gần như chắc chắn là mô thức ngôn ngữ thú vị nhất - hơi phức tạp một chút nhưng đáng để tìm hiểu.

Trong tiếng Anh chúng ta có những từ mà chúng ta coi như danh từ - giống như từ việc học.

“Việc học của tôi đang xấu đi”: “việc học” là *chủ ngữ* trong câu này.

“Tôi muốn cải thiện việc học của mình”: “việc học” ở đây là *bổ ngữ* trong câu.

Ngữ pháp truyền thống cho rằng chủ ngữ hoặc bổ ngữ của một câu bao giờ cũng là một danh từ hoặc đại từ. Vì thế ở đây, việc học được coi như một danh từ.

Vấn đề là ở chỗ, nó *không* phải là một danh từ chỉ hành vi, dù ở bất cứ mức độ nào. Việc học là một quá trình. Nó xuất phát từ từ *học* và *học* là một động từ. Nó chuyển động, nó diễn ra. Nó không phải là một danh từ giống như từ “bóng đèn” hoặc “phòng ngủ” (“Bóng đèn nhà tôi sắp bị hư”, “Tôi muốn ra khỏi phòng ngủ này”)

Hoặc lấy ví dụ này: “Tôi mất lòng tin ở người khác.” “Tôi” là chủ ngữ, “mất” là động từ và “lòng tin” là bổ ngữ trong câu, làm cho nó, trên phương diện ngữ pháp là một danh từ.

Nhưng nó không phải là một danh từ giống như “bánh kem” trong câu, “Tôi gấp khó khăn trong việc làm bánh kem.”

Vấn đề nằm ở chỗ là những dạng từ này - *việc học, lòng tin* - về mặt ngữ pháp được coi là danh từ. Nhưng về mặt hành vi, đây lại là động từ. Chúng đại diện cho một quá trình. Mỗi từ đều xuất phát từ một từ gốc là động từ, chỉ một quá trình đang diễn ra chứ không phải một sự việc đã kết thúc.

Trong câu, “Việc học của tôi đang xấu đi”, việc học được coi như một sự việc, một danh từ, một cái gì đã hoàn chỉnh, kết thúc. Như thế tôi không có quyền kiểm soát nó. Nó tồn tại độc lập với tôi. Tôi không có trách nhiệm gì ở đây cả. Tôi có thể treo *việc học* lên một bức tường, nơi tôi có thể chiêm ngưỡng nó hoặc phóng phi tiêu vào nó.

Điều mà tôi phải làm để thoát khỏi hiện tượng danh từ hóa là thay đổi từ đó từ danh từ thành động từ, chuyển nó thành một quá trình, một cái gì mà tôi có thể hành động. Câu hỏi đặt ra ở đây là, ““Cụ thể, bạn (hoặc tôi) học như thế nào?”

Biến đổi một cái gì cố định thành một quá trình đang diễn ra có nghĩa là tham gia vào quá trình đó. “Tôi không có chút thỏa mãn nào” - cho đến khi tôi tìm ra, cụ thể như thế nào, thì tôi thỏa mãn. Tôi phải làm gì? Tôi phải nhận lãnh một vai trò chủ động; chỉ đến khi ấy tôi mới trở thành một phần của quá trình, có nghĩa là tôi có thể thay đổi nó. Khi nào thì tôi cảm thấy “thỏa mãn”? Tôi chịu trách nhiệm và lấy lại quyền kiểm soát.

Một số từ đứng trước động từ thường là dấu hiệu cho thấy hiện tượng danh từ hóa. Bao gồm:

- cuộc (cuộc đua)
- việc (việc làm)
- lòng (lòng quyết tâm)
- sự (sự quan tâm)
- cơn (cơn giận)

Giả sử người mà bạn yêu thương nói với bạn rằng “Em cần sự quan tâm của anh nhiều hơn”; và bạn quyết định làm một điều gì đó về chuyện này. Suốt cả tuần bạn làm tất cả mọi thứ để chứng minh mình quan tâm đến cô ấy. Bạn hỏi han xem một ngày của cô ấy trôi qua như thế nào, bạn để tâm đến bất cứ thứ gì và tất cả mọi chuyện lớn nhỏ mà cô ấy làm, bạn kể chuyện cho cô ấy nghe, cùng xem tivi với cô ấy, thậm chí còn mua cả hoa tặng cô ấy nữa -

và vào cuối tuần, cô ấy nói với bạn, “Sao anh không hề quan tâm gì đến em cả? Em tưởng mình đã thống nhất với nhau rồi.”

“Không hề quan tâm? Em nói cái gì vậy? Chẳng phải anh suốt ngày quan tâm đến em đó sao?” Và bạn cảm thấy mọi chuyện thật chẳng công bằng chút nào.

Nhưng rồi bạn nghe cô ấy nói, “Suốt tuần qua thử hỏi anh âu yếm em được mấy lần? Anh có ôm em mỗi khi em đi làm về không? Lần cuối cùng chúng ta nắm tay nhau là vào khi nào?”

Ồ hóa ra là như vậy. “Tại sao em không nói với anh điều đó?” bạn hỏi.

“Em đã nói rồi còn gì.”

Hoặc chuyện này: Một học sinh hỏi thầy giáo, “Tại sao thầy cho em điểm kém như vậy?”

“Bởi vì em không tập trung chú ý.”

“Thầy nói vậy là sao? Em ghi chú, em chép tất tần tật mọi điều thầy nói kia mà.”

“Nhưng em không bao giờ nhìn thầy khi thầy giảng bài.”

Hoặc như thế này:

Học sinh: *Tại sao thầy cho em điểm kém như vậy?*

Thầy giáo: *Bởi vì em không tập trung chú ý.*

Học sinh: *Em bao giờ cũng nhìn thầy mà.*

Thầy giáo: *Nhưng em không giơ tay phát biểu. Em cũng không đặt câu hỏi nữa.*

Đó chính là hiện tượng danh từ hóa: nghe như một danh từ, cách thức hoạt động như một quá trình. Em muốn sự quan tâm ư? Nói cho anh biết em muốn anh quan tâm đến em *như thế nào*.

Ngoài những từ đứng trước động từ ra, có hai phép thử giúp xác định một từ có bị danh từ hóa hay là một danh từ thật sự, đó là phép thử “xe cút kít” và phép thử “đang diễn ra”.

Đầu tiên, hãy xét xem từ đó có bỏ được vào một chiếc xe cút kít hay không? Bất kể chiếc xe cút kít lớn thế nào, nếu một vật được miêu tả có thể để lên xe cút kít, thì đó là một danh từ thật sự chứ không phải là một từ được danh từ hóa. “Ngôi nhà” để lên xe cút kít được; “Quả núi” cũng “bỏ vừa” xe cút kít, mặc dù chúng ta sẽ cần đến một chiếc xe rất lớn. Nhưng “việc học” lại không bỏ vào xe được. “Lòng tin” cũng không phù hợp. Nếu chúng không bỏ vào chiếc xe cút kít được thì chúng là những từ được danh từ hóa.

Thứ hai, nếu bạn có thể đặt từ “đang diễn ra” ở trước một từ mà nghe có lý, thì từ đó nhiều khả năng là một từ được danh từ hóa. (Việc học của bạn đang diễn ra nhưng bóng đèn của bạn không thể đang diễn ra.)

#### 4. Mô thức thứ tư là những từ cực đoan.

Những từ cực đoan thể hiện mức độ cùng cực của bên này hoặc bên kia, bao gồm: tất cả, chẳng có cái nào, mọi người, không ai; luôn luôn, không bao giờ.

Khi người ta suy nghĩ một cách tuyệt đối - đúng/sai, tốt/ xấu - tức là họ đang giới hạn những khả năng lựa chọn của mình. Đó là suy nghĩ cực đoan, và chúng ta sẽ nói về nó trong phần cuối của quyển sách này. Một dấu hiệu rõ ràng cho biết ai đó đang suy nghĩ cực đoan là họ thường sử dụng những từ hoặc cụm từ sau: “Tất cả hoặc không gì cả.” “Tôi không bao giờ hiểu được những gì đang diễn ra trong lớp.” “Mọi thứ đã có sẵn.” “Không ai quan tâm gì cả.”

Có hai cách đáp lại mô thức của những từ cực đoan. Cách thứ nhất là sự cường điệu:

“Mấy đứa bạn của tôi không bao giờ mời tôi đi dự tiệc cả.” Từ cực đoan ở đây là “không bao giờ”. Nếu bạn trích từ đó ra khỏi câu và cường điệu nó - đơn giản là lặp lại từ đó như một câu hỏi và nhấn mạnh nó - chắc chắn bạn sẽ khiến người nói ngạc nhiên. Nhiều khả năng người dùng từ “không bao giờ” không nhận ra điều đó và bạn sẽ sớm khám phá ra rằng họ không thật sự có ý đó.

Bạn lặp lại: “*Không bao giờ?*”

“Ừ...”

“*Không bao giờ, thật thế chứ?*”

(Im lặng, suy nghĩ.)

“Họ chưa bao giờ mời bạn đến *bất cứ* một bữa tiệc nào ư?”

“À, thì cũng có một đôi lần...”

Bạn đã phá vỡ mô thức này. Bạn đã đưa người nói ra khỏi tình trạng cực đoan và cung cấp một cơ hội lựa chọn.

“*Lúc nào tôi cũng làm hỏng chuyện khi sắp yêu cầu tôi làm một việc gì đó.*”

“*Lúc nào cũng vậy? Lần nào anh cũng làm hỏng chuyện ư?*” Thậm chí bạn có thể thêm tính cực đoan và cường điệu bằng cách nhấn giọng. Bạn *phải* cường điệu; nếu không nó sẽ không có tác dụng. Nếu bạn lặp lại bằng giọng điệu bình thường, “*Vậy là anh luôn làm hỏng*



chuyện?”, người kia sẽ trả lời “Phải”. Người nói chắc chắn không nhận ra những từ cực đoan trong chính câu nói của mình.

“Tôi không thể đi dự bữa tiệc này, *tôi chẳng có gì để mặc cả* - mọi người ai cũng mặc đồ hàng hiệu Armani. Bảo đảm luôn.”

“Ai cũng mặc đồ hàng hiệu hết sao? *Tất cả mọi người? Không trừ một ai?*”

“À thì rất nhiều người...”

“Còn bạn thì *không* có gì để mặc. *Không một thứ gì có thể mặc được sao?*”

“Không có cái nào - trừ phi tôi mặc đại một bộ nào đó...” Từ “trừ phi” có nghĩa là bạn vừa đẩy cô ấy ra khỏi sự tuyệt đối, những từ cực đoan.

Phản ứng thứ hai đối với mô thức của những từ cực đoan là bằng cách đưa ra ví dụ đối lập: tìm một ngoại lệ của cái dường như là quy luật tuyệt đối. Thay vì cường điệu, bạn hỏi, “Vậy có ai đến dự những bữa tiệc như thế này mà không mặc đồ hàng hiệu không?”

Hoặc với người nói câu: “Lúc nào tôi cũng làm hỏng chuyện khi sắp yêu cầu tôi làm một việc gì đó,” bạn hỏi lại, “*Có lần nào trong quá khứ bạn làm tốt không?*” Bạn muốn đưa ra một ví dụ trái ngược để họ không thể cực đoan được nữa.

“Trời bao giờ cũng mưa khi tôi đi tới tiệm làm tóc.”

“Phải,” bạn nói. “Nhưng hãy nghĩ lại xem có lần nào trời không mưa không?”

5. Mô thức thứ năm là *đọc suy nghĩ*.

Bốn mô thức trên tập trung vào những loại từ nhất định: danh từ và động từ không xác định, danh từ hóa và những từ cực đoan. Đọc suy nghĩ lại là một việc khác, bởi đó là một loại từ hoặc cụm từ cụ thể đến mức nó gần như trở thành cách suy nghĩ hoặc một giả định nào đó. Đọc suy nghĩ là khi tôi giả định rằng tôi biết một điều gì đó về bạn, về những gì đang diễn ra với bạn, dù tôi không có bằng chứng cụ thể nào. Hoặc khi tôi cho rằng người khác biết chuyện gì đang diễn ra với tôi, ngay cả khi tôi không cung cấp thông tin gì rõ ràng cho họ cả.

Chúng ta làm điều này hàng ngày. Một người vợ tặng quà cho chồng vào ngày sinh nhật lần thứ 50. Người chồng cảm ơn vợ, không lấy gì làm nhiệt tình lắm, và sau đó thừa nhận rằng anh mong chờ một thứ khác - chiếc đồng hồ Rolex mà anh hằng ao ước.

Người vợ giật mình. Anh ấy mong mình tặng một chiếc đồng hồ Rolex ư?

Tất nhiên, anh nói, sau bao năm chung sống, chắc cô phải hiểu chồng lắm, rằng từ lâu anh vẫn mong ước một chiếc đồng hồ như vậy. Lẽ ra cô phải biết điều đó chứ.

Anh cho rằng vợ anh đọc được suy nghĩ của mình. Anh chưa bao giờ nói ra việc anh thích một chiếc đồng hồ Rolex.

Hoặc chuyện này: tôi đứng trên bục giảng và thấy một học viên ngồi ngay ở hàng ghế đầu nhìn tôi, cau mày. Mắt anh ta nheo lại, hai đầu lông mày chạm vào nhau thành những nếp nhăn thẳng đứng, chưa kể những nếp nhăn nằm ngang hằn sâu trên trán anh ta.

Thế là tôi nghĩ: Trời ạ, chẳng lẽ anh ta chẳng hiểu mình nói gì ư? Mình đã làm gì sai? Mình có thể làm gì để anh ta hiểu bài?

Tôi đang đọc suy nghĩ người khác. Tôi nhìn những thay đổi trên nét mặt người này và cho rằng điều đó chứng tỏ anh ta chẳng hiểu mô tê gì hết. Nhưng sau đó anh ta phát biểu một ý kiến hết sức sâu sắc và tôi nhận ra rằng lúc nãy anh đã rất tập trung nghe tôi giảng.

Chúng ta làm điều này mọi lúc; chúng ta thường cho rằng mình thừa biết điều người khác đang nghĩ, kể cả khi chẳng có bằng chứng cụ thể nào.

Chẳng hạn, ai đó không gọi điện cho bạn mấy ngày qua.

Chết rồi, bạn nghĩ. Mình đã làm gì sai? Anh ấy chắc đang giận mình. Nhưng mình *có làm gì* để anh ấy giận đâu. Anh ấy bị gì vậy? Quý tha ma bắt anh ấy đi!

Chuyện vỡ lẽ là người này bị bệnh nặng, và bạn ước gì thay vì bực tức giận dỗi (qua việc đọc suy nghĩ), bạn nên gọi cho anh ấy để tìm hiểu sự tình.

Hoặc như tình huống sau:

Nàng: *Vừa bước vào nhà là anh đã tắt đèn ngay, bởi anh chỉ nghĩ đến cái giường mà thôi.*

Chàng: *Giường? Giường nào? Mắt anh bị đau mà.*

Hoặc:

Nàng: *Anh không thích những món ăn em nấu. Anh chỉ đụng đến một món, thậm chí anh còn không ăn hết nữa.*

Chàng: *Đó là bởi vì bụng anh cảm thấy khó chịu từ lúc bị cảm đến giờ. Đồ ăn em nấu rất tuyệt. Anh rất thích.*

Hoặc nó diễn ra như thế này:

Nàng: *Anh không thích những món ăn em nấu à?*

Chàng: *Sao em lại nói thế, anh ăn đến ba đĩa mà!*

Nàng: *Nhưng anh chẳng nói gì cả.*

Việc đọc suy nghĩ và những từ cực đoan có thể đi cùng với nhau. “Anh không bao giờ chịu làm gì khác vào ngày Chủ nhật cả,” chỉ vì bạn muốn ở nhà làm việc vào cuối tuần trước. Người ta cho rằng bạn sẽ làm mọi việc giống như cách bạn đã làm trong quá khứ.

Thông thường, việc đọc suy nghĩ làm cản trở giao tiếp. Nó cũng có thể gây hại. Nếu một cô gái tự nhủ “Chẳng việc gì phải cố gắng xin công việc này; họ sẽ nghĩ mình quá dốt [hoặc thiếu kinh nghiệm hoặc quá trẻ],” thì việc đọc suy nghĩ đó khiến cô mất đi một công việc.

“Bạn sẽ không hiểu điều này đâu, nó đòi hỏi kiến thức chuyên môn.”

“Bạn sẽ không thích cái này đâu, nó không hợp gu của bạn.”

Tất cả đều là đọc suy nghĩ. Câu hỏi cần đặt ra khi bạn nghe thấy một giả định kiểu này là, “Cụ thể là làm cách nào anh biết được điều đó?”

Cụ thể là làm sao bạn biết được những người phỏng vấn sẽ nghĩ bạn ngu ngốc?

Cụ thể là làm sao bạn biết là tôi không hiểu [không thích] điều đó?

Câu hỏi là một thách thức; Nó phá vỡ những khuôn khổ cứng nhắc và mở ra nhiều lựa chọn khác. Và một khi bạn bắt đầu thách thức những giả định của mình, bạn sẽ giải phóng bản thân khỏi nhà tù suy nghĩ của chính bạn.

Ngoài lề một chút: Đọc suy nghĩ có thể xuất hiện dưới dạng linh cảm hoặc trực giác. Và đôi khi nó rất chính xác. Những suy nghĩ thuộc trực giác là một trong những quá trình sáng tạo nhất của trí óc. Nhưng quan trọng là bạn cần biết rằng bạn đang thực hiện việc đọc suy nghĩ người khác và rằng bạn không thể chắc chắn những gì bạn nghĩ có thật hay không. Chừng nào bạn còn dặn lòng rằng đó chỉ là linh cảm, có thể đúng hoặc sai, thì bạn vẫn có thể tiếp tục đưa ra những dự đoán đầy sáng tạo.

Việc đọc suy nghĩ thời hiện đại xuất hiện trong những lời nhắn để lại trong máy điện thoại trả lời tự động: *Chắc anh còn ngủ nên không bắt máy, hoặc, Hôm qua em nói em bị bệnh. Giờ em lại không nghe điện thoại, chắc là em đã đi nghỉ mát rồi.*

Trong khi ấy, chủ nhân của chiếc điện thoại đang ngồi ở phòng khám bác sĩ, cảm giác tồi tệ hoặc có việc gì gấp nên cô phải đi ra ngoài.

Vì lý do này, lần sau khi để lại lời nhắn, bạn cần kiểm chế bản thân mình. Hãy tưởng tượng xem bạn sẽ bức bối ra sao khi phải nghe giả định của người khác về mình - nhất là khi họ sai rành rành!

Những danh từ không xác định, động từ không xác định, danh từ hóa, những từ cực đoan và việc đọc suy nghĩ: năm mô thức ngôn ngữ này chính là những cái bẫy ta thường

xuyên rơi vào. Đó là những ngổ cụt. Những câu hỏi chúng ta dùng để thách thức các mô thức này chính là cách để thoát ra khỏi bẫy và có được cái nhìn sáng tỏ về những gì chúng ta hoặc người khác đang nói đến.

Đây là những câu hỏi đơn giản định hướng suy nghĩ của chúng ta, dù chúng ta là người nói hay người nghe. Những câu hỏi giúp ta đào sâu từ cấu trúc bên ngoài để kết nối với cấu trúc bên trong - những chi tiết, những điểm cụ thể - và với chính trải nghiệm gắn liền với nó.

Nếu bạn dùng những từ cực đoan hoặc đọc suy nghĩ - “Không có ai thuê mình vào làm đầu”; “Cậu sẽ phát chán khi nghe những gì tớ sắp nói” - bạn có thể nhận ra mình bắt đầu tin vào những gì mình nói.

Tấm bản đồ không phải là một vùng đất và ngôn ngữ không phải là trải nghiệm. Nhưng ngôn ngữ có thể *tạo ra* trải nghiệm. Điều bạn nói trở thành ý bạn muốn nói, không phải chiều ngược lại. Ngôn từ trở thành thông điệp; bản đồ trở thành vùng đất; thực đơn chính là bữa ăn.

Khi bạn áp dụng phương thức meta với bản thân mình hoặc với người khác, bạn đặt ra những câu hỏi cụ thể nhằm tìm ra thông điệp sâu sắc hơn, những ý nghĩa nằm ẩn chứa bên dưới ngôn từ. Bạn thấy được vẻ sâu xa đằng sau vẻ bề ngoài. Ngôn ngữ, đại diện cho trải nghiệm, trở thành tấm gương soi xuyên thấu mà bạn có thể nhìn vào.

Đây là hai ví dụ của cách sử dụng ngôn ngữ đúng hoặc sai.

Libby là sếp của Marsha trong một công ty quảng cáo. Bộ phận của họ chịu trách nhiệm trình bày những ý tưởng sáng tạo cho khách hàng của mình.

Libby: *Trời ơi, những người này làm chị phát điên mất! Mỗi lần gặp họ là y như rằng có chỗ này hay chỗ kia cần sửa lại.*

Marsha: *Em hiểu ý của chị, khách hàng này thật sự không biết mình muốn gì. Họ chỉ biết một điều là quảng cáo cần mang tính sáng tạo và hào hứng.*

Libby: *Thì cứ cho họ cái họ muốn - mặc dù chị nghĩ rằng mình không bao giờ thỏa mãn được họ. Cứ tiếp tục hoàn thiện bản thảo lần nữa và nhớ thêm một chút hào hứng vào nhé.*

Marsha: *Em hiểu rồi. Hào hứng, hào hứng! Em biết chính xác thứ mà chị muốn rồi.*

Libby và Marsha dùng rất nhiều từ béo bệu - những từ không xác định và những danh từ hóa - và họ cho rằng mình hiểu điều người kia nói. Có thể như thế thật, nhưng cũng có thể là không. Tuy vậy, trong thế giới quảng cáo áp lực cao, liệu họ có thể gánh được hậu quả

của việc hiểu lầm hoặc “giao tiếp sai lệch” không? Giao tiếp sai lệch có thể đồng nghĩa với việc mất đi cơ hội. Có thể hai người đang nói về hai khách hàng khác nhau hoặc hai dự án khác nhau. Họ có thể suy đoán sai về những gì khách hàng cho là “sáng tạo” hoặc “hào hứng” - hoặc điều người kia muốn thể hiện bằng những từ này. Họ còn hạn chế khả năng giao tiếp của mình bằng cách sử dụng những từ cực đoan như *mỗi lần, không bao giờ*. Những từ này đặt họ vào vị trí không còn lựa chọn nào khác.

Còn đây là câu chuyện giữa hai cha con về việc cậu con trai nộp đơn vào trường đại học.

Cha: *Chuyện nộp đơn vào các trường đại học của con đến đâu rồi? Con đã làm gì rồi?*

Con trai: *Rắc rối quá. Chán lắm bố ạ.*

Cha: *Vậy hả, con bỏ cuộc dễ dàng thế. Con phải kiên trì chứ.*

Con trai: *Bố lúc nào cũng nói thế. Bố không bao giờ nghe con nói cả.*

Cha: *Sao con không để bố giúp con ? Những đứa trẻ khác đều nhờ cha mẹ chúng giúp kia mà.*

Con trai: *Bố không giúp gì được cho con đâu. Mặc kệ con đi!*

Giữa hai cha con có sự hiểu lầm rất tiêu biểu. Người cha thật sự muốn giúp đỡ con trai, và người con cũng cần sự giúp đỡ này, nhưng cuộc nói chuyện hoàn toàn thất bại.

Người cha cho rằng con trai gặp khó khăn trong việc nộp đơn vào đại học. Nhưng giả định này có thể không đúng. Người cha đánh mất cơ hội tìm hiểu xem con trai mình nói “rắc rối” và “chán” có nghĩa là gì. Ông đọc suy nghĩ của con trai và cho rằng cậu bỏ cuộc dễ dàng; điều này làm cho cậu tức giận và đã đáp lại với thái độ cực đoan, rằng người cha không bao giờ nghe cậu nói. Điều này dẫn đến một phỏng đoán khác từ phía người cha là cậu con không chấp nhận sự giúp đỡ từ cha mình. Cả hai đã dùng từ “giúp đỡ” - một động từ chỉ quá trình - mà không nhận ra điều người kia thật sự muốn nói. Và thế là hiểu lầm, tổn thương. Họ đánh mất cơ hội giao tiếp thật sự và cũng mất đi cơ hội tương tác thỏa mãn cho cả hai bên.

### TÓM LƯỢC VỀ PHƯƠNG THỨC META

Có năm mô thức ngôn ngữ tạo nên phương thức meta, cùng với những câu hỏi được đặt ra để thách thức những mô thức này.

---

Những mô thức ngôn ngữ này nhằm phá vỡ phương thức meta: những từ và mô thức ngôn ngữ làm nhiều loạn ý nghĩa giao tiếp. Để hiểu điều người nói muốn nói, người nghe phải hỏi những câu chính xác nhằm dẫn dắt người nói đến ý nghĩa thật sự. Bạn có thể thực hiện điều này với chính mình hoặc với người khác.

### CUỘC TRÒ CHUYỆN CỦA HAI NHÀ SƯ



*Nếu một nhà sư vắng lai muốn được tiếp nhận vào bất kỳ ngôi Thiền tự nào tại Nhật Bản thời xưa, vị sư ấy buộc phải thách thức và chiến thắng trong cuộc đối đáp tay đôi với những vị sư đang sống ở đó. Nếu thua cuộc, vị sư đó buộc phải ra đi.*

*Câu chuyện xảy ra tại một ngôi chùa phía Bắc Nhật Bản. Trong chùa có hai vị sư, vốn là anh em ruột. Người anh rất thông thái, còn người em lại khờ khạo và chột một mắt.*

*Có một vị sư đi ngang qua muốn xin vào nghỉ tạm qua đêm nên phải thách thức hai anh em sư nọ về Phật pháp. Sư anh, quá mệt mỏi vì đọc sách suốt ngày, nên sai Sư em ra tiếp khách. “Ra tiếp khách và yêu cầu là phải tranh luận trong im lặng nhé.”, sư anh dặn dò.*

*Thế là nhà sư trẻ cùng vị khách lạ đi đến miếu thờ và ngồi xuống.*

*Chẳng bao lâu sau, người khách đứng lên, đến gặp sư anh và nói “Em trai của ngài thật một người tuyệt vời. Anh ta đã đánh bại tôi.”*

*Sư anh hỏi chuyện gì đã xảy ra.*

*“À” vị khách trả lời, lần đầu tiên tôi giơ một ngón tay lên với ý tượng trưng cho Đức Phật, Người khai sáng. Sư đệ của ngài đưa hai ngón tay lên nghĩa là Đức Phật và Phật pháp. Tôi lại đưa ba ngón tay lên nghĩ nói đến Tam Bảo (Phật, Pháp, Tăng) nơi niết bàn. Sư đệ thông minh của ngài bèn đưa nắm đấm lên dứ vào mặt tôi có ý nói là cả ba (Tam Bảo) đều là một. Anh ấy đã thắng, và tôi không có quyền ở lại đây.”*

*Nói rồi, vị khách ra đi.*

*Lát sau, sư em vào gặp anh, cất tiếng hỏi, “Người khách kia đâu rồi?”*

*anh nói:*

*“Ta biết là đệ đã thắng cuộc tranh luận này.”*

*“Thắng cái gì. Đệ đang tính cho hấn một trận đây.”*

*“Sao có chuyện gì thế, đệ thuật lại cho ta nghe xem sự việc như thế nào?”*

*“Chuyện là thế này, vừa nhìn thấy đệ, hấn đã giơ một ngón tay lên, ý chế giễu đệ chỉ có một mắt. Bởi vì dù sao hấn cùng là khách lạ, đệ mới cố dằn cơn giận trong lòng, giơ hai ngón tay lên khen hấn là tốt phúc còn đủ cả hai mắt. Thế mà cái thằng khốn xấc láo ấy lại còn không biết điều, cố ý chọc tức đệ nữa chứ, hấn giơ ba ngón tay lên, ý nói là đệ và hấn, hai người nhưng chỉ có ba con mắt. Thế là đệ nổi đóa lên, vung nắm đấm lên định đánh hấn, nhưng hấn đã chạy mất. Chuyện là thế!”*

## **Phần Ba**

Có Một Ý Định Tích Cực Đằng Sau Mỗi Hành Vi



## CHƯƠNG 8

### Hành Vi

*Quá phức tạp ư? Không hẳn.*

*Chẳng qua tôi có nhiều cái tôi đơn giản mà thôi.*

F. Scott Fitzgerald

Tender Is the Night (Cuộc Tình Bỏ Đi)

**MỌI VIỆC CHÚNG TA LÀM**, từ xây dựng đường xá đến tạo ra những hình ảnh tượng trưng trong đầu đều là một dạng hành vi. Mọi hành động, cử chỉ - nói năng, lắng nghe, đối thoại với bản thân và với người khác - tất cả đều là hành vi. Mặc dù thỉnh thoảng chúng ta vẫn dùng từ “hành vi” theo một ý nghĩa hạn hẹp như - “hãy cư xử cho đàng hoàng”, “hành xử cho phải đạo”, “cư xử như thế đấy à!” - trong khi ý nghĩa thật sự của từ này rộng hơn nhiều, bao gồm tất cả mọi hành động, di chuyển, lời nói, dù là ở chốn riêng tư hay nơi công cộng, bên trong cơ thể hay thể hiện ra bên ngoài. Hành vi là những biểu hiện cho biết bạn là ai, dựa vào những việc bạn làm.

Hành vi của con người, cũng giống như hành vi của muông thú, tiết lộ bản chất giống loài. Không nhất thiết phải có ý thức. Giấc mơ cũng là một dạng hành vi. Tương tự như việc tập trung vào một điều gì đó.

Khi một con mèo ngồi im phăng phắc, tập trung cao độ vào một vật gì đó động đậy trên mặt đất hoặc đằng sau chiếc ghế bành, ta thừa biết rằng con mèo này đang chuẩn bị vồ chụp mồi. Con mèo đang thể hiện hành vi săn mồi của nó.

Con mèo có biết việc nó đang làm không? Chắc chắn là không, ít nhất thì theo hiểu của chúng ta. Trong đầu con không có ý nghĩ: Tôi đang ngồi đây, chuẩn bị bắt con chuột trốn sau ghế bành. Con mèo đang hướng tất cả sự tập trung của nó - nghe, nhìn, ngửi - vào một điểm nhất định.

Đó là hành vi của con mèo. Khi dồn hết sự chú ý vào một điều gì đó - vở kịch đang chiếu trên tivi hoặc trên sân khấu, pha biểu diễn trượt tuyết đẹp mắt, thay tã cho đứa bé đang khóc ngằn ngặt - chúng ta đều hướng tất cả các giác quan vào một điểm mà không hề suy nghĩ về điều đó.

Như đã nói ở phần trước, do phần nhận thức của ta có giới hạn nên hầu hết những việc ta làm đều ở cơ chế tự động. Điều này cũng đúng với hành vi. Hầu hết hành vi của chúng ta không thuộc sự điều khiển của trí năng.

Nhớ về điều này rất quan trọng, bởi ta thường có thói quen dùng từ “hành vi” để nói về những việc ta làm một cách có ý thức, hoặc ít nhất là những việc ta có thể điều chỉnh một cách có ý thức. Tôi đang bàn đến cách người ta vẫn khuyên bạn thay đổi hoặc từ bỏ một điều gì đó trong cuộc đời bạn: cách bạn ăn uống (kiêng khem), những thói quen bạn có, những thứ gây nghiện mà bạn cần từ bỏ.

Trong thực tế, việc dán nhãn cho một hành vi là “xấu” hoặc “sai trái” sẽ phản tác dụng nếu đó là điều bạn muốn từ bỏ. Uống quá nhiều rượu, hút thuốc lá, ăn thịt đỏ, tắm nắng - tất cả những hành vi, thói quen hoặc sự lệ thuộc phần lớn đều được thực hiện một cách vô thức.

**Hành vi chính là những gì bạn làm và thể hiện bạn là ai. Để thay đổi một hành vi, đầu tiên bạn phải nhận diện rồi dán nhãn cho nó. Như đã nói trong Chương 14 - “Dán Nhãn Cho Những Nguồn Lực” ở quyển 1, đầu tiên bạn phải xác định, sau đó dán nhãn cho bất cứ điều gì mà bạn đưa vào nhận thức để kiểm soát.**

Người khác rất thường dễ nhận ra những hành vi vô thức của chúng ta. Hầu hết chúng ta ai cũng từng nhìn thấy chính mình qua con mắt của người khác hoặc có dịp nghe thấy ai đó nhại lại cách nói chuyện của bạn. Bạn lắng nghe một cách ngớ ngàng, tự hỏi mình thật sự nói năng như thế sao?

Ai đó thực hiện một cử chỉ đặc trưng của bạn, vẽ tranh biếm họa về bạn, đi đứng giống bạn, uống cà phê theo cách mà bạn vẫn uống và bạn sẽ kinh ngạc khám phá một điều gì đó về bạn quá hiển nhiên đến mức mọi người ai cũng thấy - trừ bạn. Không phải bạn không nhận ra đặc điểm này; chẳng qua trước nay bạn chưa từng nghĩ về nó.

Cô giáo nhắc nhở bạn không được mơ màng trong lớp học. Bạn bè kêu bạn đừng cắn móng tay nữa, mẹ bạn thì bảo bà không chịu nổi mỗi lần bạn nghiêng răng ken két. Bạn trai hỏi bạn “em đừng phóng xe như điên nữa được không?”.

“Ai, tôi à?”

Bạn. Chính là bạn đấy. Chính một phần trong hàng tá hoặc hàng trăm phần của bạn phối hợp với nhau để tạo nên một thực thể độc nhất, đầy phức tạp ấy là bạn. Phần của bạn nghiêng răng ken két không giống với phần đã nghĩ ra những câu pha trò buồn cười khi nói chuyện với khách hàng của công ty, nhưng nhiều khả năng hai phần ấy có điểm chung với nhau. Nói cho cùng, chúng là hai phần của cùng một thực thể, ấy là bạn, và rất có thể phần khiến bạn nghiêng răng lại giúp xoa dịu áp lực từ việc mua vui cho khách hàng, nhờ thế tinh hoa sáng tạo trong bạn có thể tiếp tục tuôn chảy mà không bị ách tắc.

*Anh kia! Là anh đó, đừng ở trên mây nữa.*

“Ai, tôi à?”

Bạn đang làm gì trong khi tôi đang nói chuyện với bạn/trong khi khách hàng đang đợi bạn/trong khi phát thanh viên trên radiô đưa số điện thoại cung cấp những thông tin bạn cần? Tâm trí bạn đang ở đâu trong lúc tất cả bạn bè đang chờ bạn trả lời về việc chia tiền ăn như thế nào /lần gặp mặt tới sẽ được tổ chức ở đâu/ vé xem buổi biểu diễn nhạc rock sẽ được phân phát như thế nào?

Có thể bạn đang phá vỡ sự bế tắc giữa những lựa chọn; thay vì bị bó hẹp trong lựa chọn A và B, phần sáng tạo trong bạn đưa ra những khả năng mới. Phần “trên mây” của bạn đang tách rời bạn khỏi cuộc tranh luận trong phòng, cố tìm ra những giải pháp khác nhau rồi mới quay trở lại với một ý tưởng mới mẻ mà tất cả mọi người đều cho là một lựa chọn hoàn hảo.

Bạn không nhận ra điều đó. Bạn không ý thức được việc mình đang cố tìm thêm những ý tưởng khác trong tâm trí, mặc dù bạn đang làm điều đó. Quá trình sáng tạo những tác phẩm nghệ thuật và những khám phá khoa học phụ thuộc vào những hành vi vô thức như thế. Và tất cả chúng ta đều có phần sáng tạo luôn sẵn sàng hỗ trợ mỗi khi ta cần đến nó.

Chúng ta có thể dùng đến kỹ năng sáng tạo mà không hề ý thức đến điều đó. Đôi khi, nếu tay phải không biết tay trái đang làm gì, đơn giản là vì mỗi tay đảm nhiệm một phần việc nhất định cho mọi thứ diễn ra trôi chảy. Những phần khác nhau trong chúng ta có thể đang cùng làm một việc, nhưng sự phân chia tay phải/tay trái có nghĩa là phần này sẽ đảm bảo cho phần còn lại thoải mái làm việc mà không bị rắc rối chi phối. Chúng phối hợp với nhau vì một mục đích chung, thậm chí chúng còn không nhận ra sự tồn tại của nhau nữa.

Và con người có thể không biết rằng từng bộ phận đang góp phần cho hoạt động chung của toàn bộ cơ thể, không chỉ cho chính nó, mà còn vì một nỗ lực chung. Nhưng nếu bạn muốn thay đổi hành vi, để gạt bỏ một phần mà bạn không thích, đầu tiên bạn phải hiểu lý do tại sao phần đó có mặt và nó giúp được gì cho bạn.

## CHƯƠNG 9

### Các Phần Trong Một Con Người

*Các phần tinh thần của con người tách bạch với phần ý thức và tồn tại độc lập.*

-Carl Jung

**KHÁI NIỆM** “nhiều phần trong một con người” đã ra đời từ lâu. Các nhà soạn kịch nói về nó dưới dạng hồn ma, tiền kiếp của con người, lương tâm và những hình tượng khác trên sân khấu. Tôn giáo nói về các phần của một con người trong cuộc đấu tranh giữa thiện và ác, giữa vẻ ngây thơ và sự sành sỏi. Các nhà tâm lý học kể từ thời Học thuyết Freud còn đặt ra hẳn những cái tên khác nhau cho các phần trong một con người hoặc sự phân chia nhân cách, cùng nhiều thuật ngữ khác nhau.

Một số nhà tâm lý học gọi các phần đó là “nhân cách phụ”. Học thuyết Freud cho rằng đó là những “diễn viên” khác nhau trong cùng một con người. Carl Jung dùng từ “nguyên mẫu” - tức là bản ngã cá nhân, cái tôi, bản thân, cái bóng - ông còn khuyến khích mọi người tự đặt tên cho các phần của mình với những tên nhân vật quen thuộc như “Cô bé quàng khăn đỏ”, “Tarzan”, “Cậu bé”, “Cô bé”.

Gestalt dùng từ Kẻ Mạnh, Kẻ Yếu. Lý Thuyết về Liên Hệ

Khách Thể (Object Relations Theory) nói đến sự tiếp nhận vô thức của chúng ta. Phân Tích Tương Giao (Transactional Analysis) khẳng định trong mỗi con người có sự hiện diện của ba cái tôi là Cái tôi Người lớn, Cái tôi Trẻ em và Cái tôi Cha mẹ, sau đó lại tiếp tục chia nhỏ ra thành Đứa trẻ Tự nhiên và Đứa trẻ Thích ứng; Cha mẹ Nuông chiều và Cha mẹ Nghiêm khắc, tất cả đều là những phần của cùng một con người.

Chúng ta có thể xem đó là “những cái tôi” (như nhân vật nữ trong tiểu thuyết *Tender is the Night* (Cuộc Tình Bỏ Đi) của F. Scott Fitzgerald đã nói rằng cô có “nhiều cái tôi đơn giản”) hoặc “nhiều mặt”, hoặc “nhiều khía cạnh”. Hoặc bạn cũng có thể dùng từ *cái tôi* lý tính và cái tôi sáng tạo của mình, hoặc *mặt* tinh thần, hoặc *khía cạnh* hướng nội của mình, nếu

bạn muốn. Thuật ngữ nào cũng được, miễn bạn thấy thoải mái nhất. NLP dùng từ “phần”, vì thế chúng ta sẽ dùng từ này trong sách.

Khi dùng từ “phần”, tôi muốn nói đến các khía cạnh hoặc nét đặc trưng của một con người: phần làm việc, phần ở nhà, phần nuôi dạy con cái, phần đảm nhiệm mua sắm, phần trẻ con, phần nữ tính, và tất cả những cái tôi, những phần, những phương diện khác làm thành một cá nhân hoàn chỉnh, dù người đó có ý thức được điều ấy hay không.

Nếu có ai đó lấy làm ngạc nhiên về bản thân mình, thốt ra lời nói không biết từ đâu, hoặc có một hành động hơi “điên điên”, tức là họ đang trải nghiệm mối liên hệ với một phần khác trong con người mình mà chính họ cũng không hay biết về sự tồn tại đó.

Jung tin rằng có rất nhiều phần chúng ta không ý thức được, mà thật sự ta cũng không nhất thiết phải biết các phần đó đang làm gì cho mình. Và việc chúng ta sở hữu những phần ấy không có nghĩa là ta buộc phải giao tiếp với nó.

Tất cả mọi người đều thế. Ở đây ta không bàn về những ca rối loạn tâm lý, chứng đa nhân cách hoặc bệnh lý học dưới bất cứ hình thức nào. Chúng ta đang nói đến những con người bình thường trong cuộc sống hàng ngày mà thôi.

Mọi người ai cũng có các phần và tôi tin rằng các phần ấy vẫn tiếp tục hình thành trong suốt cuộc đời chúng ta. Càng lớn tuổi chúng ta càng có nhiều kinh nghiệm, càng tạo ra thêm những khác biệt trong thế giới nội tâm của mình, và chúng ta càng phát triển thêm nhiều phần hơn.

Cũng giống như câu chuyện về chàng phù thủy và chiếc thảm bay. Một phù thủy trẻ muốn có một tấm thảm bay như thầy phù thủy già, thế là phù thủy già dạy cậu cách tự dệt một tấm thảm cho riêng mình. Nhưng rốt cuộc chàng phù thủy trẻ chỉ dệt được một tấm thảm đơn sơ, cậu ta bèn than phiền với sư phụ. Nghe xong, thầy mới bảo trò “Càng già và càng khôn ngoan bao nhiêu, con sẽ càng có nhiều kinh nghiệm và tấm thảm của con sẽ trở nên đẹp đẽ, phong phú và hoàn chỉnh bấy nhiêu.”

Các phần được hình thành như thế nào và làm sao chúng có thể trở nên đa dạng trong suốt cuộc đời chúng ta? Về cơ bản, các phần được hình thành theo ba cách: chúng hình thành và phát triển thông qua các vai trò mà ta đảm nhiệm trong cuộc sống, thông qua thái độ và đời sống cảm xúc của ta. Tất nhiên ba điều nói trên luôn đan xen vào nhau và các vai trò mới (chẳng hạn như trở thành mẹ; có một địa vị mới trong xã hội; kế nghiệp người đi trước) có thể ảnh hưởng hoặc hình thành những thái độ và cảm xúc mới.

Các vai trò ấy tương ứng với các mối quan hệ mật thiết và các mối quan hệ trong gia đình của chúng ta - bố, mẹ, vợ, chồng, anh, chị/ em - hoặc chúng có thể liên quan đến công việc. Tôi có một phần là giáo viên, một phần là nhà trị liệu tâm lý, một phần là nhà văn. Có những phần đóng vai trò chính và những phần phụ trợ, cũng giống như vai chính và vai phụ. (Một phần phụ trong tôi là diễn viên.) Ngay cả khi vai trò chính của một người trong gia đình là làm mẹ, thì trong cá nhân ấy còn có một phần khác đóng vai trò

con gái hoặc thậm chí cháu gái. (Và vai trò ấy vẫn có thể tiếp diễn ngay cả khi cha mẹ cô hoặc ông bà cô ấy đã qua đời.)

Đôi khi ta đảm nhiệm một số vai trò trong những thời điểm khác nhau trong đời, trong những dịp cụ thể hoặc với những nhóm cụ thể: gia đình, đồng nghiệp; khi sum họp hoặc trong khủng hoảng. Vai trò của ta có thể là người hòa giải hoặc kẻ gây rối, hoặc nhân tố kích thích. Hoặc bạn có thể là người thương lượng hoặc đứng ra giải hòa, là nhân tố giúp mọi người xích lại gần nhau hoặc xoa dịu tình hình.

Các phần còn được hình thành xung quanh thái độ và cảm xúc. Hầu hết mọi người đều có phần yêu thương, phần hài hước, phần sáng tạo, phần giận dữ, phần tách biệt, phần ích kỷ, phần chăm sóc, và phần sát nhân.

Mang trong mình các phần này không có nghĩa là ta phải thể hiện chúng. Ai cũng có phần ghen tức nhưng không có nghĩa mọi người sẽ hành động giống như chàng Othello. Và việc ta mang trong người phần sát nhân cũng chẳng có gì bất thường (hãy thử lắng nghe một đám trẻ con trong sân chơi mà xem), bởi hầu hết những người bình thường chẳng ai muốn và thật sự thực hiện những hành động trái đạo đức.

Các phần tương tác với nhau, giống như một gia đình bên trong ta vậy. Khi chúng ta tích lũy nhiều kinh nghiệm hơn và tạo nên những nét khác biệt rõ ràng hơn, ta càng tạo ra nhiều phần hơn và nhờ vậy gia đình ấy ngày càng bành trướng. Chúng ta ai cũng có một gia đình bao gồm các phần bên trong ta, và cũng giống như gia đình thật sự của chúng ta bên ngoài, nó có thể phối hợp hiệu quả hoặc rối rắm.

Việc một gia đình phối hợp hiệu quả hay rối rắm không liên quan gì đến trạng thái “hạnh phúc” hoặc không có vấn đề. Một gia đình với nhiều vấn đề phát sinh nhưng vẫn vận hành tốt. Trong khi một gia đình khác dường như rất hạnh phúc lại có thể là gia đình nhiều rác rưởi.

Về cơ bản, có ba tham số để xác định một gia đình phối hợp hiệu quả hay không.

1. Gia đình ấy có phân chia ranh giới rõ ràng không? Mỗi thành viên trong gia đình có khoảng không gian riêng cho mình không? Những người khác có công nhận và tôn trọng không gian ấy không? Mỗi cá nhân - từ đứa trẻ cho đến ông chú bà dì - đều phải được xem là một thực thể tách rời, có quyền được hưởng không gian của riêng mình.
2. Mỗi thành viên có thể hiện đúng vai trò của mình theo tôn ti trật tự trong nhà hay không? Cha mẹ có ra cha mẹ và con cái có ra con cái không? Trong thực tế, vì hoàn cảnh (nhất là trong trường hợp người mẹ đơn thân phải đi làm), đứa con lớn phải đảm nhận việc trông em. Nếu điều này diễn ra trong thời gian dài, đứa con lớn sẽ dần dần tiếp quản vai trò của người mẹ - hoặc người cha. Đến một lúc nào đó, điều này không còn phù hợp nữa. Ta cần tôn trọng vị thế của từng người trong gia đình theo đúng tôn ti trật tự, ngay cả khi cha mẹ và con cái là “bạn tốt” của nhau thì cha mẹ vẫn phải là cha mẹ và hãy để con mình làm tốt vai trò con cái.
3. Các thành viên trong gia đình có giao tiếp tốt với nhau không? Không phải vì các thành viên trong gia đình ngồi trên cùng một bàn ăn hàng ngày và nói cùng một thứ tiếng thì có nghĩa là họ giao tiếp với nhau. Một trong những điều khó khăn nhất đối với các gia đình là giao tiếp thật sự. Họ có thể “mở lòng” nói về những điều họ muốn, những gì họ thích hoặc không thích và cảm xúc của họ như thế nào, nhưng thường thì họ không biết cách lắng nghe.

Một trường hợp hay xảy ra là khi một người bày tỏ cảm xúc của mình, những thành viên khác trong gia đình bắt đầu tự vệ. Một khi đã ở trong tư thế tự vệ, họ sẽ không nghe người kia nói, trong khi đó lắng nghe cùng quan trọng không kém gì việc nói để giao tiếp thật sự diễn ra.

Nếu gia đình bạn hội đủ cả ba tham số trên - có ranh giới rõ ràng, tôn ti trật tự thích hợp, giao tiếp thật sự - thì xem như gia đình bạn phối hợp hiệu quả, dù có xảy ra vấn đề gì đi chăng nữa. Và đối với gia đình của các phần bên trong mỗi cá nhân cũng thế.

Việc gia đình nội tại của các phần bên trong bạn có phối hợp hiệu quả hay không, và chúng phối hợp như thế nào - ở mức độ ra sao - sẽ xác định khả năng vươn đến thành công trong cuộc sống của bạn.

Để gia đình bên trong bạn phối hợp hiệu quả cũng cần đến ba tham số.

Đầu tiên, các phần phải được xem như những thực thể riêng biệt, mỗi phần có nhận dạng và chức năng riêng, được những phần khác công nhận và tôn trọng. Điều đó có nghĩa



là ta cần công nhận sự tồn tại của phần đáng ghét, phần hách dịch, phần kém cỏi, phần gàn dở hoặc phần ngu ngốc không kém gì phần đáng yêu, phần hào phóng, phần sáng tạo bên trong bạn. Nếu không công nhận sự tồn tại của một phần nào đó, bạn không thể giao tiếp với nó. Khi điều này xảy ra, một hoặc nhiều phần bị xem thường ấy có thể mãi mãi ẩn giấu và phá hủy mọi nỗ lực làm việc hoặc thay đổi của bạn trong cuộc sống.

Thứ hai, các phần phải được đặt vào nơi thích hợp theo đúng trật tự bên trong. Với các phần to lớn, chúng chiếm nhiều diện tích, với những phần nhỏ sẽ không đòi hỏi quá nhiều không gian. Tôi có thể nói phần giáo viên và làm mẹ trong tôi khá lớn, phần độc ác trong tôi lại nhỏ hơn rất nhiều.

Từ “thích hợp” ở đây dùng để chỉ thời điểm và cách mà các phần thể hiện mình. Cũng giống như một gia đình với những cá nhân riêng biệt: mỗi thành viên tham gia vào các hoạt động và hành vi khác nhau. Một đứa trẻ sáu tháng tuổi hết sức quan trọng trong gia đình; tuy nhiên ta không thể trông đợi bé coi sóc nhà cửa hoặc tự kiếm sống. Tương tự, mỗi phần thuộc gia đình bên trong ta thể hiện mình theo cách của nó, thực hiện nhiệm vụ riêng và chỉ phù hợp trong những tình huống nhất định.

Các phần hình thành nên một chỉnh thể trong mỗi không gian của riêng mình, cân bằng tuyệt đối. Bạn hãy tưởng tượng đến những mô hình treo trang trí của Calder, với vô vàn mảnh ghép to nhỏ khác nhau, đủ hình thù, các mảnh ấy có thể nặng hoặc nhẹ nhưng tất cả đều treo quanh trục trung tâm, và bằng cách nào đó, chúng cực kỳ cân đối. Cả một hệ thống được tạo thành bởi các thành phần kết hợp với nhau một cách hài hòa. Tương tự đối với gia đình và tổ chức của các phần bên trong chúng ta.

Thứ ba, các phần giao tiếp với nhau một cách tự do. Nghĩa là giữa các phần với nhau cũng như giữa ý thức với vô thức luôn có một kênh thông tin kết nối. Và điều đó có nghĩa rằng bạn sẵn sàng tiếp nhận mọi loại hình giao tiếp. Trong gia đình, một đứa trẻ không thể nào bày tỏ những nhu cầu của mình bằng lời nói, nhưng chúng ta phải học cách hiểu các dấu hiệu của chúng. Nếu không, làm sao ta biết được khi nào thì đứa trẻ đang gặp nguy hiểm.

Những phần trong chúng ta giao tiếp với ta qua hình ảnh, âm thanh, cảm xúc hoặc cảm giác. Nếu chúng ta không chú ý, “lắng nghe” chúng và nhận ra chúng đang “trò chuyện” với mình nghĩa là chúng ta cố tình lờ đi những phần đang cố gắng trưởng thành, thay đổi và phát triển. Nếu chúng ta không giao tiếp với những cái tôi bên trong cùng tất cả những khía

cạnh thể hiện chúng ta là ai, chúng ta sẽ khiến chúng trở nên xa rời với bản thân mình và khó mà hoạt động như một cá thể hợp nhất.

Một công ty điện thoại, trong một chuyến bay đặc biệt dành cho những người mắc chứng loạn cảm giác (kích thích giác quan này lại dẫn đến phản ứng của giác quan khác), đã yêu cầu người dùng “chìa tay ra chạm vào một người nào đó”. Chúng ta có thể làm điều tương tự với chính mình nhanh hơn cả máy điện thoại, máy fax hoặc email: chúng ta có thể huy động bất cứ thành viên nào trong gia đình các phần bên trong chúng ta, một lúc muốn huy động bao nhiêu phần cũng được, từng cái một hoặc cả nhóm một lúc, cho phép tất cả mọi người lắng nghe và giao tiếp riêng tư, với từng phần một.

### BÀI MỘT CON NGƯỜI TẬP VỀ CÁC PHẦN TRONG

1. Nghĩ về những vai trò khác nhau mà bạn đảm nhiệm trong cuộc sống - gia đình, công việc, xã hội. Hãy viết ra những vai trò ấy.
2. Nghĩ về một vài cảm xúc của bạn - tích cực lẫn tiêu cực. Viết chúng ra.
3. Bắt đầu liệt kê ra các phần của bạn. Đặt tên cho chúng. (Nhớ kê ra cả những phần bạn không muốn hoặc không thích.)
4. Xem lại danh sách. Ghi nhận những phần nào bạn thích và không thích. Phần nào làm bạn bức bối? Phần nào khiến bạn sợ hãi?
5. Xem xét lại những phần này và tự hỏi, “Mỗi phần ấy làm được gì cho mình? Mục đích của mỗi phần này là gì?”

## CHƯƠNG 10

### Ý Định Tích Cực

**BÂY GIỜ CHÚNG TA ĐÃ BIẾT** về các phần của mình và xác định được chúng bên trong chúng ta, hãy quay lại giả định ban đầu: có một ý định tích cực đằng sau mỗi hành vi.

Tất cả hành vi đều là biểu thị của các phần trong ta; và trên thực tế, cách duy nhất giúp chúng ta nhận biết sự tồn tại của một phần nào đó là nhờ vào hành vi của nó.

Hành vi bao gồm hành động, suy nghĩ, triệu chứng, cử chỉ; nhưng không giống như ý định. Ý định không nhất thiết dẫn đến hành động, mặc dù tất cả hành vi đều là kết quả của ý định.

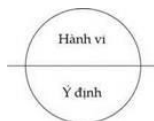
Nếu điều này nghe như một câu nói trong tác phẩm *Alice Lạc Vào Xứ Thần Tiên*, không sao cả. Đó là một bối cảnh thích hợp để hiểu một quá trình đơn giản nhưng bí ẩn đến không ngờ. “Bạn nên nói những gì bạn nghĩ,” Thỏ March nói. “Nhất định rồi,” Alice đáp; “ít ra thì tôi nghĩ những gì tôi nói.”

Hành vi chính là biểu hiện của một phần, một mặt, một khía cạnh nào đó bên trong bạn đang cố gắng giao tiếp ra ngoài. Nhưng *ý định* của phần ấy có thể rất khác với những gì nó biểu hiện. Giả sử bạn đang đi dạo cùng một người bạn và bé con của cô ấy; chợt bạn trông thấy một người bạn học cũ băng ngang đường và cất tiếng gọi anh ấy thật to khiến đứa bé giật mình thức giấc khóc ré lên.

*Ý định* của bạn chắc chắn không phải là đánh thức đứa bé. Bạn chỉ muốn gây chú ý với một người bạn phổ thông từ lâu không gặp. (Có một ý định tích cực đằng sau hành vi của bạn, thậm chí nếu điều đó rốt cuộc khiến bé Jonathan khóc thét lên. Và ý định đó vẫn tích

cực, ngay cả khi bạn nhận ra người qua đường ấy không phải là bạn học cũ của bạn, chỉ là một người trông giống anh ta mà thôi.)

Chúng ta cần tách bạch hành vi với ý định.



Đây là một ví dụ.

Một buổi sáng Chủ nhật, còn rất sớm, chuông điện thoại đã đổ vang. Bạn nhắc máy lên; đầu dây bên kia “Xin hỏi đây có phải là Marsha không?”

“Marsha đây. Ai gọi đây?”

“Tôi tên là Gordon. Tôi thay mặt cho Hội Đồng Quốc Gia gọi cho cô...”

Vớ vẩn! Bạn đập máy đánh rầm một cái. Hết sức thô bạo, điều này chưa từng xảy ra trước đây - bạn lắc đầu, một phần vì bức mình kẻ gọi đến, một phần bởi bạn không hiểu nổi hành vi của mình. Bạn chưa từng nghĩ mình là kẻ thô lỗ đến thế.

Xin chào! Bất thành linh một phần trong bạn bộc lộ nó vào lúc 8g45 sáng Chủ nhật, một phần bạn không hề biết đến sự tồn tại của nó. Đó là phần Marsha Khó Tính, phần không muốn Marsha bị quấy rầy vào lúc sáng sớm và đang cố bảo vệ giấc ngủ của cô ấy.



Hoặc đơn cử về một dạng hành vi khác, một giọng nói bên trong luôn bảo bạn “Mình không đủ thông minh”. Đó là biểu lộ của phần đang cố gắng động viên bạn học hành chăm chỉ hơn, tham dự thêm nhiều khóa học, đọc sách nhiều hơn. Ý định của nó là giúp bạn phát huy tốt nhất tiềm năng của mình - để thành công.



Bất kể hành vi nào mà chúng ta đang nói đến ở đây, dù là thể hiện ra bên ngoài (hành động) hay ẩn giấu bên trong (suy nghĩ), thì bạn cũng hãy nhớ rằng hành vi bao giờ cũng tách biệt với ý định. Kết hợp lại, chúng tạo thành một phần hoàn chỉnh. *Ý định* bao giờ cũng tích cực, ngay cả khi bạn không biết về nó. Trong khi ấy, tất cả những điều bạn nhận thức được là *hành vi*, có thể chẳng tích cực chút nào - trên thực tế nó có thể hoàn toàn đối lập

nữa. *Biểu hiện* của hành vi (tự nhủ rằng mình không đủ thông minh; dập điện thoại một cách thô bạo; gào lên với một người bên kia đường) thể hiện ý muốn giao tiếp của phần ấy, nhờ thế bạn biết nó tồn tại. *Kết quả* của hành vi có thể rất khác với *ý định*.

#### HÀNH VI

Sharon là một huấn luyện viên thể hình tuổi gần 30, chưa chồng, sống một mình và mong đợi một mối quan hệ nghiêm túc. Cô thường tự nói với mình rằng cô không hề đáng yêu. (Chính điều này đã ngăn cản cô không tìm được các mối quan hệ.)

#### Ý ĐỊNH

Phần nói với cô rằng cô không đáng yêu để giúp cô không bị tổn thương - tránh cho cô trở nên quá thân mật với một người nào đó rồi bị bỏ rơi. Ý định của phần đó là bảo vệ cô khỏi chuyện bị phụ bạc.

#### HÀNH VI

Jim dễ dàng nổi nóng, cả trong những chuyện tưởng chừng như vật vãnh. (Điều này khiến mọi người xa lánh anh, nhất là trong công việc.)

#### Ý ĐỊNH

Phần dễ dàng nổi nóng này giúp Jim tránh được cảm giác buồn bực và sợ hãi về những việc anh làm và cả những việc anh không chịu đựng nổi.

#### HÀNH VI

MaryBeth bị huyết áp cao. (Điều này buộc cô không được làm những hành động “quá khích”.)

#### Ý ĐỊNH

Điều kiện sức khỏe của MaryBeth giúp cô gần gũi với mẹ, người cũng bị huyết áp cao và không thể chịu được bất cứ điều gì “quá khích”.

Đây là những ví dụ về ý định tích cực bên trong mỗi cá nhân (hệ thống *nội tại*). Hành vi được thực hiện với một ý định tích cực, hoặc để bảo vệ hoặc để thúc đẩy. Chúng ta cũng tách hành vi ra khỏi ý định trong các môi quan hệ hoặc giao tiếp giữa các *cá nhân với nhau*.

#### HÀNH VI

Một cặp vợ chồng chuẩn bị ra ngoài ăn tiệc. Người vợ nói với chồng, “Cái áo khoác đi với cái quần này trông xấu tệ - chúng chẳng hợp với nhau tí nào.”

(Anh chồng lấy làm bực mình và họ cãi nhau.)

#### Ý ĐỊNH

Người vợ muốn chồng ăn mặc đẹp để tạo ấn tượng tốt với những người tham dự bữa tiệc - những người có thể giúp anh có được công việc mà anh mong đợi.

## HÀNH VI

Sếp bảo nhân viên rằng cô ấy làm việc chưa được chăm chỉ, chưa mang lại nhiều lợi ích cho công ty. (Cô ấy cảm thấy mình không được xem trọng và tỏ ý chống đối.)

## MỤC ĐÍCH

Người chủ chỉ muốn công ty sinh lợi và thúc đẩy nhân viên làm việc hăng hái hơn. Anh chắc rằng nói ra sẽ giúp cô có động lực làm việc và đạt thành tích tốt hơn.

Trong cách cư xử giữa người với người (giữa con người với nhau chứ không phải giữa các phần), một người có thể có ý định tốt đối với người kia và cố gắng gửi đi một thông điệp tích cực để động viên hoặc ủng hộ. Nhưng *cách làm* của người này khiến thông điệp truyền đi không đúng với ý định ban đầu và có thể gây ra tác dụng ngược.

Điều tương tự cũng có thể xảy ra bên trong bạn. Một phần muốn động viên bạn hãy hành động để nâng cao lòng tự trọng và cảm thấy vui vẻ hơn. Hoặc một phần muốn bảo vệ bạn khỏi bị tổn thương. (Ý định tích cực có thể là sự động viên hoặc bảo vệ.) Nhưng bạn không ý thức được điều đó. Tất cả những gì bạn ý thức được là bạn không thích điều này, thậm chí ghét bỏ bản thân mình, nó khiến bạn thức trắng đêm tự hỏi: Sao mình lại có thể *hành động* như thế cơ chứ?

Hãy nghĩ đến một điều *tệ hại* nhất mà bạn biết về bản thân: một điều gì đó khiến bạn xấu hổ, điều bạn cảm thấy mình không kiểm soát nổi; một điều gì đó bạn không chấp nhận hoặc cảm thấy sai trái. Hút thuốc, la mắng con cái, để nhà cửa bừa bộn, thiếu chung thủy, rượu chè be bét - bất cứ hành vi tiêu cực nào trong số đó đều có một mục đích hoặc ý định tích cực, tách bạch hẳn với hành vi đó.

Tôi biết điều này nghe thật mâu thuẫn: Nếu bạn đang làm một điều gì đó *tồi tệ*, làm sao cũng chính điều đó lại *tốt* cho bạn được? (Như trong bài hát của Cole Porter “Nó quá tốt đối với tôi, nên nó không tốt cho tôi.”) Nếu một người nát rượu và tự hủy \_\_\_\_\_ hoại bản thân mình thì tìm đâu ra ý định đằng sau hành vi nghiện ngập ấy?

Thật ra lại có nhiều. Uống rượu có thể giúp người này bình tĩnh lại, giải tỏa bớt nỗi căng thẳng, hoặc mang đến một chút nghỉ ngơi thậm chí niềm vui giữa bộn bề công việc hoặc mối lo tài chính, bệnh tật, tuyệt vọng hoặc một nỗi buồn chán vô tận. Quá chén một chút cũng có tác dụng nâng đỡ tinh thần ai đó đang phải trải qua giai đoạn tồi tệ. Một người phụ nữ tôi

quen đêm nào cũng uống rượu tì tì để giải sầu trong suốt khoảng thời gian mẹ cô chết dần chết mòn bởi cơn đau kinh khủng của căn bệnh ung thư. Rượu giúp con gái bà thư giãn, cô quên tất cả mọi chuyện và có được giấc ngủ sâu hàng đêm cho đến tận sáng hôm sau khi cô quay vào bệnh viện chăm sóc mẹ. Việc uống rượu hàm chứa một ý định tích cực, nó “nâng đỡ” cô trong giai đoạn vô cùng thử thách này.

Tất nhiên uống rượu có thể gây hại và thường là như thế (nhất là đối với những người xung quanh), nhưng nó có một ý định và mục đích tích cực cho cá nhân người uống. Nhưng ta cần lưu ý rằng việc công nhận có một ý định tích cực không hề đồng nghĩa với việc tha thứ hoặc ủng hộ hành vi hủy hoại ấy; nhận thức về sự tồn tại của nó không nhất thiết là bào chữa cho hành động ấy. (Chúng ta không phán xét gì ở đây, mà chỉ truy ra ngọn nguồn của vấn đề.) Nó đơn giản giúp chúng ta công nhận và hiểu rõ những gì mà các phần trong ta đang cố thể hiện và cho phép ta bắt đầu giao tiếp với chúng. Mục đích hoặc ý định cụ thể trong hành vi của một người (như trường hợp này là uống rượu) được quyết định bởi đời sống của chính cá nhân đó và tập hợp các phần bên trong con người ấy. Có nhiều câu trả lời, nhiều ý định tích cực, cũng như có nhiều cá nhân khác nhau. Thậm chí ý định của việc uống rượu có lúc còn giúp cho người ấy khởi phát điên.

Khi bạn phát hiện mình có một phần bạn không ưa, bạn sẽ làm gì với nó? Một số người cố rũ bỏ nó. Họ “cắm ghét” cái phần này của chính mình. Hoặc giả vờ như nó không hề tồn tại. Họ hành động như thể họ không nhìn, không nghe, không biết về phần đó - giống như giả vờ không thấy cái mũi ở ngay giữa mặt mình.

Cố lờ đi cái bạn không thích chẳng làm nó biến mất. Rúc đầu xuống cát không hề khiến thế giới xung quanh bạn tan biến, nó chỉ khiến bạn tạm thời mờ mắt mà thôi. Giả ngu trước một hành vi của mình chỉ khiến bạn trở thành nạn nhân của nó. Một khi bạn không công nhận một phần bên trong mình, bạn không có sự lựa chọn nào với nó cả; bạn không thể thay đổi.

Bạn phải bắt đầu bằng việc công nhận chính cái phần gây ra những chuyện khó ưa, không cần thiết, thậm chí còn xấu xa nữa - khiến cho bạn hoặc những người khác bị tổn thương qua lời nói hoặc hành động - bởi bạn chẳng còn cách nào khác để thương lượng, đi đến thỏa thuận và cuối cùng là thay đổi hành vi đó. Bạn không thể đơn giản xóa sổ một hành vi. Nếu bạn làm được, con người sẽ không phải đối mặt với những vấn đề đang hoành hành như ăn uống quá mức, thiếu lòng tự trọng (liên tục nói những câu tiêu cực với bản thân

mình) hoặc những thói quen xấu khác. Mọi người ai cũng từng có kinh nghiệm là khi chúng ta cố gắng thay đổi một *hành vi nào đó* (bắt đầu ăn kiêng chẳng hạn) thì nó không có tác dụng. Hoặc nếu có cũng chỉ tạm thời; hành vi đó sẽ trở lại hoặc được thay thế bằng một hành vi xấu xa tệ hại hơn.

Chúng ta phải tự hỏi: Hành vi (không mong muốn) này đang mang lại điều gì cho mình? Ý định của nó là gì? Nếu không, hành vi ấy sẽ tồn tại mãi mãi.

Tranh cãi nơi công sở làm được gì cho tôi? La mắng con cái mang lại điều gì cho tôi? Mỗi lần như thế, bạn đều cảm thấy tội lỗi và tự hứa sẽ không làm chuyện đó nữa. Nhưng nó chẳng có tác dụng gì, tất nhiên rồi; bạn càng cố không la hét bao nhiêu, bạn càng hay làm điều đó bấy nhiêu. Ngay khi bạn bắt đầu chán ghét hành vi này của mình; bạn bắt đầu căm ghét cái phần đó và muốn dẹp bỏ nó. Chẳng bao lâu sau bạn sẽ đi đến chỗ căm ghét bản thân mình. Nhưng nếu bạn có động thái tìm hiểu ý định - có thể hành vi này giúp bạn không “động chân động tay” với đồng nghiệp, hoặc để khích lệ họ làm việc tốt hơn; là gì đi nữa, vẫn luôn có một ý định tích cực đằng sau hành vi tiêu cực - thì bạn có thể hiểu, tôn trọng phần đó và giao tiếp với nó. Chỉ lúc ấy bạn mới có thể thay đổi hành vi của mình.

Nhiều người sẽ nói, “Tôi *ghét* cái việc tôi làm - tôi *ghét* cái phần nói rằng tôi không tốt, rằng tôi chẳng làm được trò trống gì - tôi muốn loại bỏ nó.”

Trước khi họ thừa nhận những cảm xúc này - với chính họ, với nhà trị liệu, hoặc với một người nào đó - thì họ chắc chắn đã rất muốn “loại bỏ” cái phần này của mình, giết chết hành vi ấy, từ nhiều năm nay. Thường thì họ đã thử. Chỉ có điều họ không thành công, không có chút tiến triển nào. Hành vi không mong muốn ấy vẫn tiếp tục và thường trở nên mạnh mẽ hơn.

Chỉ khi bạn thừa nhận mình không thể đơn giản dẹp bỏ một phần con người, thì khi ấy bạn mới có thể nhìn nhận vấn đề một cách tích cực và cởi mở. Thay vì mãi chú tâm vào chuyện loại bỏ vấn đề, bạn sẽ quan tâm hơn về việc tìm hiểu tại sao nó lại xảy ra như thế, tách rời hành vi khỏi ý định.

## BÀI TẬP Ý ĐỊNH TÍCH CỰC

1. Nghĩ về một hành vi, diễn ra bên trong (một điều gì đó bạn nói với chính mình hoặc những hình ảnh bạn tưởng tượng ra) hoặc bên ngoài, mà hành vi ấy không hữu ích cho bạn. (Nó có thể là một triệu chứng.)



2. Cho phép bản thân tưởng tượng rằng hành vi đó và ý định đằng sau nó không đi liền với nhau. Hình dung hành vi không phản ánh mục đích của nó.
3. Tự hỏi, “Hành vi (triệu chứng) này đang cố làm điều gì cho mình? Nó đang cố nói điều gì về bản thân mình và cuộc đời mình?”
4. Cho phép bản thân trả lời ngay lập tức, ngay cả khi đó là câu trả lời vô nghĩa. Nếu câu trả lời là tiêu cực, hãy hỏi, “[câu trả lời tiêu cực] này đang cố làm điều gì cho mình?” Tiếp tục hỏi như thế cho đến khi bạn có được câu trả lời tích cực. Viết những câu trả lời ra rồi tạm quên chúng trong vòng 24 giờ. Sau đó xem lại lần nữa. Chúng có vẻ hợp lý hơn chưa? Chúng có gợi thêm cho bạn bất cứ ý tưởng nào về những ý định tích cực khác đằng sau hành vi (triệu chứng) ấy hay không?

## CHƯƠNG 11

### Chuyển Hóa Ý Nghĩa

**KHI ĐÃ HIỂU LÝ DO TẠI SAO** một vấn đề tồn tại, bạn sẽ nhận thức nó theo một cách mới mẻ: nhìn bằng một con mắt khác, dưới ánh sáng khác, ở một góc độ khác.

Trước khi quay lại với chủ đề giao tiếp với các phần trong một con người và những cách thức cụ thể để thay đổi hành vi, hãy điểm qua một quá trình mà chúng tôi gọi là chuyển hóa ý nghĩa.

Hãy dùng hai bàn tay của bạn tạo thành một ô cửa sổ nhỏ, đưa ngang tầm mắt và nhìn



vào bức ảnh bạn vừa “chụp” được thông qua khung hình đó. Hãy xem xét nó cẩn thận, chú ý đến từng chi tiết, toàn bộ kết cấu của bức ảnh. Xong chưa? Tốt lắm. Hãy nhìn nó thêm một lúc nữa, khác sâu vào tâm trí - rồi thả hai tay xuống. Bây giờ bạn hãy nhìn quanh. Tấm ảnh vừa nãy đi đâu rồi?

Dùng ngón trỏ và ngón cái của bạn làm thành một vòng tròn và nhìn qua đó chỉ bằng một mắt. Giữ một lúc đủ lâu để nó khác vào tâm trí bạn. Thả tay ra. Bức tranh ấy giờ ở đâu?

Một bức tranh được xác định bởi đường viền của nó. Kích thước và hình dáng của khung nhắc cho biết bạn nhìn thấy những gì. Ý nghĩa của thực tại phụ thuộc vào cách ta nhìn nó. Nhìn một mẩu vụn bánh mì qua kính hiển vi là một trải nghiệm rất khác với việc nhìn những mẩu vụn bánh còn sót lại trên bàn ăn.

Điều bạn thấy tại bất kỳ thời điểm nào không chỉ phụ thuộc vào những thứ hiện diện ở đó, mà còn bởi những gì bạn lựa chọn để nhìn. Bức tranh mà bạn “đóng khung” bằng đôi tay của mình chỉ là một phần của những gì thấy được. Bằng cách “tập trung” vào một phần nhất định của khung cảnh, bạn thay đổi “thực tế” trước mắt bạn.

Những gì bạn chụp được trong một bức ảnh đại diện cho những gì “thật sự” đang tồn tại ở đó, nhưng bạn giải nghĩa cho nó theo cách của bạn, lựa chọn giữ lại cái gì và loại bỏ cái gì.

Tấm hình của bạn được xác định bởi chiếc khung bạn chọn cho nó: những gì bạn thấy và cách bạn giải nghĩa cho nó.

Chúng ta đóng khung cho những bức ảnh; chúng ta cũng đóng khung cho ngôn từ. *Cách* bạn nói về một điều gì đó cũng quan trọng không kém *nội dung* bạn đang đề cập. “Chiếc khung” ấy có thể là giọng nói, cử chỉ, ngôn ngữ cơ thể hoặc những từ ngữ cụ thể mà bạn dùng.

“Anh làm ơn nói nhỏ một chút được không?” chắc chắn khác hẳn câu “Im mồm đi!” mặc dù ý định của tôi không có gì khác với hai câu nói đó. Điều tôi muốn là được yên tĩnh một chút, nhưng cái cách tôi yêu cầu - cái cách tôi “đóng khung” cho yêu cầu của mình (thông qua hành vi) - sẽ quyết định yêu cầu của tôi có được đáp ứng hay không.

*Chuyển hoá ý nghĩa* là cách thay đổi nhận thức của bạn về một trải nghiệm - thay đổi ý nghĩa bằng cách thay đổi cách thức trình bày. Vấn đề là nói *như thế nào* chứ không phải nói *cái gì*. Chúng ta sắp đặt mọi thứ khác đi; chúng ta thay đổi hành vi nhằm đạt được mục đích.

Chuyện này thật kinh khủng!



hoặc:



Chuyển hóa ý nghĩa cũng giống như các nhãn dán. Có gì khác nhau giữa một chiếc xe cũ và một chiếc xe đã qua một đời chủ? Chẳng qua bạn muốn nhấn mạnh mà thôi; rượu cũ bình mới.

Khi khó khăn xảy ra, bạn có thể xem tình huống đó theo hai cách:

Nhờ thay đổi “khung hình” mà ý nghĩa của “chuyện này thật kinh khủng” biến thành “chuyện này thật thú vị!”

Vấn đề nằm ở định nghĩa chứ tình huống thì không hề thay đổi.

Bạn cũng có thể làm việc này bằng cách thay đổi một từ. Chọn ra một đặc tính hoặc tính cách của ai đó và xem xét nó từ hai góc độ khác nhau. Vẫn đáng vẻ ấy, nhưng có thể nó “sang trọng” hoặc “rẻ tiền”. Cũng một hành vi được cho là “trung thực” dưới góc nhìn của người này lại biến thành “thô lỗ” trong con mắt kẻ khác.

Dạng chuyển hóa ý nghĩa này cũng thường xảy ra với các cặp vợ chồng khi phải giải thích tại sao họ không còn yêu nhau nữa. “Anh ấy là một kẻ vô trách nhiệm,” Stephanie (không phải tên thật) bày tỏ với tôi, bào chữa cho lý do cô ly dị chồng.

Tôi hỏi cô, “Vậy trước đây cô yêu người đàn ông này ở điểm nào?”

“À, anh ấy rất vui tính,” cô nói. “Anh ấy ngẫu hứng và vui nhộn vào thời điểm chúng tôi lấy nhau.”

Ba năm trôi qua và họ dẫn nhau ra tòa. Chuyện gì đã xảy ra?

“Anh ấy cực kỳ vô trách nhiệm,” cô nói.

“Ngẫu hứng” biến thành “vô trách nhiệm”. *Anh chồng* không thay đổi; hành vi của anh ấy cũng không thay đổi. Nhưng ngôn từ (và ý nghĩa của nó) thì thay đổi bởi “khung hình” đã thay đổi; *hành vi* cũ được hiểu theo một cách mới bởi lối sống và hoàn cảnh của những người trong cuộc đã thay đổi.

Khi bạn hẹn hò với ai đó, sự ngẫu hứng - bạn không đoán được việc gì sẽ xảy ra - mang lại niềm vui và cảm giác phấn khích. Quả thật rất hào hứng. Nhưng khi cưới nhau về thì việc không biết trước chuyện gì xảy ra sẽ chẳng còn hay ho như trước, thậm chí có thể khiến người kia bức bối thậm chí sợ hãi. Với Stephanie, chiếc khung đầu tiên là hẹn hò, sau đó biến thành hôn nhân. Chiếc khung khác đi, ý nghĩa cũng khác đi.

Kẻ chê “Anh ta thật *répétitif*,” người khác lại đánh giá “Anh ấy sống *thanh đạm*.”

Một phụ nữ miêu tả về người đàn ông chung sống với cô, “anh ấy thật *đáng tin cậy*, tôi biết mình có thể tin tưởng vào anh ấy.” Vài tháng sau, “Anh ta chẳng có chút xú trí tưởng tượng nào, thật *buồn tẻ* và *chán ngắt*.” Và như vậy, cái “đáng tin cậy” đã trở thành “chán ngắt”.

Chuyển hoá ý nghĩa của một từ đơn giản là một dạng bài tập khởi động, chủ yếu nhằm nhấn mạnh rằng vẫn là hành vi ấy nhưng có thể được nhìn nhận khác hẳn, theo cái khung mà bạn đóng cho nó. Tất nhiên giữa chúng phải có liên quan một chút; bạn không bỗng nhiên chuyển từ *tần tiện* sang *buồn chán*. *Tần tiện* chỉ có thể thành *répétitif*, *đáng tin* sang *buồn tẻ*. Dưới đây là một số ví dụ khác; hãy tự chuyển hoá ý nghĩa những từ sau hoặc thực hành với một người bạn.

### CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA CỦA MỘT TỪ

Ngẫu hứng                      ->      Không đoán trước được

Vui tính                        ->      Trẻ con

Tự tin	->	Ngạo mạn
Giàu trí tưởng tượng	->	Vô kỷ luật
Rộng rãi	->	Hoang phí
Cởi mở	->	Thích phô trương

Đó là cách chuyển hóa ý nghĩa của một từ bằng lời nói, một công cụ đơn giản mà bạn có thể dùng để tìm thấy những điều tốt đẹp đằng sau một khó khăn của ai đó, và giúp họ tiếp cận nó theo một cách mới mẻ. Hãy hỏi một người bạn (hoặc tự hỏi bản thân mình) “Có thể nhìn nhận vấn đề này từ một góc độ nào khác chẳng? Làm sao biến nó thành cơ hội? Làm thế nào để giải quyết vấn đề một cách tích cực?”

Khi bạn tìm ra cách chuyển hóa ý nghĩa, hãy gán cho nó. “Vấn đề” sẽ biến thành “cơ hội”. Ví dụ:

**Người khác:** *Năm nay tôi phải đóng thuế nhiều quá.*

**Bạn (chuyển hóa ý nghĩa):** *Điều đó có nghĩa là bạn kiếm được nhiều tiền hơn những năm trước.*

**Người khác:** *Cha mẹ tôi chẳng bao giờ có thời gian giúp tôi trông con.*

**Bạn:** *Thật vui khi biết rằng cha mẹ bạn vẫn bận rộn và năng động, không phụ thuộc vào bạn.*

**Người khác:** *Xe của tôi phải mang đi sửa, thế là tôi không thể đi chơi xa vào thứ bảy này.*

**Bạn:** *Đó là cơ hội để bạn làm cho hết việc nhà còn tồn đọng.*

Chuyển hóa ý nghĩa bằng lời nói miêu tả một vấn đề từ một góc nhìn khác và mang đến sự thay đổi bất ngờ. Một sự chuyển hóa ý nghĩa đơn giản có thể có tác dụng thần kỳ. Bỗng nhiên bạn thấy mọi việc khác hẳn: thay vì toàn thấy những gai nhọn, giờ đây bạn thấy một khu vườn rực rỡ hoa hồng.

Alison (tên nhân vật đã được thay đổi) là một phụ nữ ngoài 30, cô tìm đến tôi bởi căn bệnh “trầm cảm kinh niên” như lời cô miêu tả về mình. Cô có một cuộc hôn nhân hạnh phúc. Công việc của cô là nhà báo và cô đặc biệt quan tâm đến vấn đề phụ nữ và trẻ em bị ngược đãi và bạo hành. Nhưng cô mắc chứng trầm cảm từ tuổi thiếu niên, cô cho tôi biết, những đợt điều trị y khoa “đôi khi có tác dụng, đôi khi không.” Cô sinh hoạt bình thường được một thời gian; sau đó, “bệnh tình trở nên tồi tệ đến mức tôi khó mà làm được bất cứ việc gì” rồi cô lại ổn định được một thời gian. Alison trở nên mệt mỏi, cô lặp lại, vì căn bệnh “trầm cảm kinh niên”.

Alison kể cho tôi nghe về công việc của cô với những phụ nữ và trẻ em bị bạo hành. Cô không hiểu tại sao lại có những người không hề cảm thấy bất bình trước cảnh con người đối xử tồi tệ với nhau. Làm sao mà “bất kỳ ai có cảm xúc, chứng kiến những việc đang diễn ra” - cụ thể là cảnh phụ nữ và trẻ em bị ngược đãi trên khắp thế giới - “lại không bị trầm cảm cho được?”

Tôi sớm nhận ra rằng chính cái phần khiến Alison bị trầm cảm thật ra là phần duy trì sự nhạy cảm nơi cô. Tôi hiểu rằng trên đời này không có cách gì giúp cô rũ bỏ cảm giác tuyệt vọng, bởi vì điều đó đồng nghĩa với việc từ bỏ sự nhạy cảm nơi tâm hồn cô, trong khi cô lại vô cùng cần đến nó. Chính phần gây ra tuyệt vọng trong cô lại có ý định tích cực là giữ cho tâm hồn cô luôn nhạy cảm.

Tôi nói với cô, “Sự nhạy cảm trong tâm hồn là điều thật sự quan trọng đối với cô. Vậy sao ta không làm thế này, thay vì gọi căn bệnh của cô là 'trầm cảm kinh niên', ta hãy gọi là 'nhạy cảm kinh niên'?”

Alison thích điều đó. Và nó khiến cô nhẹ lòng bởi cô luôn cảm thấy mình có lỗi về cảm giác tuyệt vọng này.

Đó là một cách chuyển hóa ý nghĩa đơn giản: Alison cảm thấy tồi tệ, và ý nghĩa cô gán cho vấn đề của mình là “trầm cảm”. Chúng tôi đổi từ *trầm cảm* sang *nhạy cảm* và điều này thay đổi ý nghĩa của nó. Cảm giác tồi tệ của cô giờ đây là biểu hiện của sự nhạy cảm chứ không phải nỗi tuyệt vọng, và cô lập tức cảm thấy dễ chịu hơn. *Nhạy cảm* không phải là một căn bệnh, không phải là cảm giác tồi tệ, chẳng còn vấn đề gì nghiêm trọng ở đây cả.

Tôi định nghĩa lại cách mà cô miêu tả về mình, và cũng những lối biểu hiện ấy (hành vi) bây giờ đã là một phần của câu chuyện mới, trong một bối cảnh khác. Chuyển hóa ý nghĩa bằng lời nói giống như một phép màu khi nó phát huy tác dụng: trong nháy mắt một vật này biến thành một vật khác. Lọ Lem biến thành nàng công chúa chỉ sau cái phẩy nhẹ của cây đũa thần. Con vịt xấu xí biến thành thiên nga lông lẩy.

Tuy chuyển hóa ý nghĩa bằng lời có thể ngay lập tức thay đổi tác động của một vấn đề, nhưng nó không phải là phương án giải quyết vấn đề tận gốc rễ. Để làm được điều đó, bạn phải tạo ra một kênh giao tiếp mở giữa ý thức và vô thức.

Người phụ nữ mà tôi gọi là Rebecca là một họa sĩ, cô tìm đến tôi bởi cô gặp trở ngại lớn trong nghề. Cô không thể cầm cọ vẽ trong suốt một năm qua, cô nói “Tôi chỉ muốn dẹp hết những gì khiến tôi không thể vẽ được. Nó làm tôi ngột ngạt.”

Tôi nói với cô khái niệm về các phần trong một con người, rằng mỗi phần đều có một ý định tích cực, bao gồm cả phần đã ngăn cản không cho cô tiếp tục vẽ.

“Thật là vớ vẩn,” cô kêu toáng lên. “Làm gì có ý định tích cực nào ở đây. Cái phần ấy thật kinh khủng; tôi chỉ muốn vứt quách nó đi cho rồi.”

Vấn đề ở chỗ là ta không thể “vứt quách” một phần nào, tôi giải thích, cũng như ta không thể vứt bỏ bất cứ bộ phận nào trên cơ thể chỉ vì nó làm bạn đau. Cảm giác đau - hoặc hành vi - là một triệu chứng. Đó là cách mà phần đó giao tiếp với bạn và cách xử lý duy nhất là tìm hiểu tại sao nó tồn tại. Có nghĩa là phải công nhận sự có mặt của cái phần đã cản trở Rebecca không thể vẽ. Tôi thúc giục cô hãy thử xem sao.

“Không!” Rebecca nói giọng kiên quyết. “Điều này thật ngớ ngẩn.”

Tôi nhắc lại việc cô đã thử qua tất cả các biện pháp mà cô từng nghĩ ra; đó cũng là lý do cô tìm đến tôi. Chúng tôi lời qua tiếng lại một lúc lâu. Dù tôi có nói gì về việc tôn trọng các phần, học cách giao tiếp với chúng và về ý định tích cực đằng sau mỗi hành vi đi chăng nữa - tất cả đều không lọt tai cô.

“Tôi chỉ muốn giết bég nó thôi,” cô khẳng khái.

Tôi thử lần cuối cùng. “Vậy ít ra thì cô cũng có thể giả vờ là có một ý định tích cực chứ?”

“Tất nhiên là không.”

Cuối cùng, tôi nói, “Thôi được rồi. Tôi chịu thua. Tôi không thể giúp gì hơn cho cô nữa. Nhưng bởi cô đã trả tiền cho khoảng thời gian tư vấn này, cô có muốn uống một ly cà phê không? Cô có muốn trò chuyện với tôi về thời tiết hoặc chính trị không?”

Bây giờ thì cô thật sự hoang mang. “Thôi được,” cô nói, hai môi mím lại, giọng gần như gầm gừ với tôi. “Thôi được, tôi sẽ giả vờ vậy.” Cô nhắm mắt lại.

Tôi nói, “Hãy hỏi cái phần đang ngăn cản cô không vẽ nữa đang cố làm điều gì cho cô. Nó quan tâm đến cô theo một ý nghĩa tích cực như thế nào?”

Cô im lặng trong khoảng bốn mươi lăm giây. Sau đó, khuôn mặt cô hoàn toàn thay đổi. Cô há hốc mồm rồi mở mắt. “Không thể tin được! Bà biết tôi có được cái gì không?”

Tôi đã từng chứng kiến những phản ứng như thế trước đây: một sự choáng váng bất ngờ, hoặc như có phép màu xảy ra khi sự kết nối được thiết lập, khi vô thức và ý thức trò chuyện cùng nhau, và lời lẽ thi nhau tuôn ra.

Cô nói, “Đó là một phần trong tôi ...”, cô xúc động nói không nên lời, mãi đến khi cô hít một vài hơi thật sâu. Rồi cô tiếp tục, “Đó là phần *sáng tạo* trong tôi, nó ngăn không cho tôi

vẽ vì tôi đã trung thành quá lâu với một phong cách trong suốt bao năm qua, cứ làm mãi một việc cũ mòn, đã đến lúc phải thay đổi, phải tiếp tục bằng cái gì đó mới mẻ, nếu không tôi sẽ *chết ngạt*, tôi sẽ *chết* như một họa sĩ. Chính cái phần không cho tôi vẽ là phần buộc tôi phải trở nên sáng tạo hơn, dám chấp nhận rủi ro để làm mọi thứ khác đi... nhìn mọi việc theo cách mới và tìm ra một phong cách mới.”

Đối với cô, điều này có ý nghĩa rất lớn: cái phần ngăn không cho cô vẽ chính là phần sáng tạo trong cô. Một khi cô thôi không tự trách mình và trách phần đã cản trở công việc của mình, cô bắt đầu đặt câu hỏi và lắng nghe điều nó muốn nói, thế là cô có câu trả lời cho mình.

Cô cho phép một kênh giao tiếp mở ra giữa ý thức và vô thức; và đó là lúc cô nhận được câu trả lời.

Đây chính là chuyển hóa ý nghĩa, một cách nhìn nhận hoặc trải nghiệm vấn đề mới bằng cách thay đổi cái khung ta áp đặt cho nó. Thay vì tìm cách giải quyết vấn đề, chúng ta định nghĩa lại nó. Thay vì thay đổi cách ta phản ứng (như đã làm với phần neo) và tìm ra phản ứng mới đối với một tác nhân kích thích cũ, chúng ta đơn giản là chấp nhận phản ứng đó nhưng thay đổi ý nghĩa của vấn đề. Chúng ta không thay đổi hành vi như chúng ta đã làm bằng cách can thiệp vào mối quan hệ giữa tác nhân kích thích-phản ứng và thay nó bằng một phản ứng mới. Đó là cách giải quyết vấn đề có tên là *thay đổi bậc một*: hành vi mới thay thế cho hành vi cũ và “vấn đề” gốc được giải quyết. (Nếu bạn bị chứng đau nửa đầu và uống thuốc giảm đau, bạn đang thay đổi phản ứng “đau đầu”. Như vậy, bạn đang thực hiện *thay đổi bậc một*.)

Chuyển hóa ý nghĩa là thay đổi bậc hai. Ở đây, chúng ta không thay đổi phản ứng mà chỉ thay đổi ý nghĩa của vấn đề. Không giải quyết vấn đề theo ý nghĩa cũ nữa, chúng ta đi tìm gốc rễ sâu xa của vấn đề, xem triệu chứng (hoặc hành vi hoặc phản ứng) đơn giản là dấu hiệu của một quá trình mà nó là đại diện. Với chuyển hóa ý nghĩa, chúng ta thay đổi ý nghĩa của vấn đề (đau đầu). Chúng ta dùng nó như một cách giao tiếp với phần của cái tôi vô thức, để chúng ta có thể công nhận sự tồn tại của nó và đưa nó vào vùng ý thức. Chúng ta hỏi: Chứng đau đầu này đang mang lại điều gì cho mình? Đây là ý định tích cực của nó?

Câu trả lời có thể là: để bạn có cơ hội nghỉ ngơi, thư giãn, sống chậm lại và quan tâm đến bản thân hơn.



Đó là ý định tích cực của nó, bất kể có tác dụng hay không. Nhưng bây giờ, chứng đau đầu không đơn giản là vấn đề cần loại bỏ nữa. Bạn liên hệ chứng đau đầu đến cơ thể, công việc và lối sống của bạn - và ý nghĩa của nó trở thành thông điệp nhấn nhủ bạn phải quan tâm đến bản thân nhiều hơn. Bạn vẫn có thể uống thuốc để chấm dứt những cơn đau (hoặc không), nhưng trong bất cứ trường hợp nào, bạn cũng học được một điều quan trọng về bản thân: Bạn nhận ra nguồn gốc của một hành vi và nó xuất hiện nhằm mục đích gì.

Về cơ bản, chuyển hóa ý nghĩa là nghệ thuật thay đổi nhận thức của bạn về một vấn đề, dựa trên việc giao tiếp cởi mở và hiệu quả với các phần bên trong bạn.

## CHƯƠNG 12

### Giao Tiếp Với Vô Thức

**GIAO TIẾP VỚI** phần vô thức trong bạn không có nghĩa là một dạng giao tiếp siêu nhiên hay khả năng ngoại cảm gì cả. Nó đơn giản là sự liên kết, mở ra một mối giao thoa tự do giữa vùng tâm trí có ý thức (trí năng) và vô thức.

Điều này có nghĩa là bạn mở ra một con đường, một kênh thông thương, bắc một cây cầu và để cho quá trình giao tiếp diễn ra một cách đơn giản, không bị lý trí kiểm soát cùng những giả định, định kiến hoặc phán xét. Nó có nghĩa là tin tưởng vào sự kết nối tức thì mà trí tưởng tượng mang lại cho tâm trí, kể cả khi ý nghĩa của nó chưa rõ ràng, hoặc nghe có vẻ ngớ ngẩn và phi lý.

Giao tiếp với vô thức là bước đầu tiên để hiểu rõ tại sao bạn làm những việc mình đang làm. Bạn cần liên hệ với cái phần thể hiện những hành vi tiêu cực hoặc vô ích để tìm hiểu xem cái phần ấy đóng vai trò gì trong cuộc đời bạn. Chỉ khi bạn khám phá ra căn nguyên của một hành vi, bạn mới có thể loại trừ nó một cách khôn khéo và thay thế nó bằng cái khác hay hơn.

Thay vì cố gắng nhổ tận gốc hành vi la mắng con cái chẳng hạn, bạn hiểu nó (cái phần gây ra điều ấy trong bạn) xuất phát từ đâu và nhận thấy nó cũng cần thiết để bảo vệ bạn (thậm chí bảo vệ con cái bạn). Hiểu được như vậy, bạn có thể tìm cách khác để thỏa mãn ý định tích cực đó, và bạn thay hành vi không mong muốn đó bằng một hành vi có lợi hơn.

Nhưng trước hết, bạn phải làm công đoạn cày sâu cuốc bẫm, tạo ra một mảnh đất màu mỡ sao cho phần vô thức của bạn cảm thấy thoải mái và dễ chấp nhận - “Vườn địa đàng cho tâm hồn thư thái,” theo cách nói của thi sĩ nổi tiếng W.B. Yeats - nơi bạn có thể chạm đến sự thông thái của vô thức và gạt sang một bên những giới hạn và rào cản lý trí (lý luận, phán xét) của vùng tâm trí có ý thức (trí năng).

Để làm điều đó, bạn cần tạo ra sự kết nối với các phần trong con người bạn, giống như thiết lập sự kết nối với người khác. Trong Phần Một của quyển 1: “Ý Nghĩa Của Giao Tiếp Chính Là Phản Hồi Mà Bạn Nhận Được”, chúng ta đã nói về sự kết nối và tin cậy cần thiết để thiết lập giao tiếp giữa người với người. Trong Phần Hai và Phần Ba của quyển 1, chúng ta

đã thảo luận về giao tiếp nội tâm hoặc giao tiếp với chính mình. Quá trình này bao gồm việc nhận diện và tạo neo cho các nguồn lực của bạn, làm việc với giác quan nội tại, xác định mục tiêu và các kỹ năng khác. Bây giờ, chúng ta nói về hình thức giao tiếp sâu nhất, giữa *các phần* trong con người bạn, trong đó có một số phần bạn không biết đến sự tồn tại của nó, thế có nghĩa là giao tiếp giữa những gì bạn đã biết và chưa biết. Ở đây, hơn bất cứ nơi nào khác, sự kết nối xuất phát từ cảm giác an toàn và tin tưởng là vô cùng quan trọng.

Kỹ thuật chúng ta dùng cho việc này là Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong. Giống như hầu hết các phương pháp hoặc công cụ “màu nhiệm” của NLP, nó phụ thuộc vào việc đặt câu hỏi. Cụ thể là hỏi những gì và theo trình tự nào.

## **CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA BÊN TRONG**

### *Giao tiếp với các phần*

#### **I. TẠO MÔI TRƯỜNG (QUY ĐỊNH)**

- Luôn tin rằng có một ý định tích cực trong suốt quá trình này.
- Nói chuyện với các phần một cách nhẹ nhàng và tôn trọng.
- Bao giờ cũng cảm ơn các phần vì đã giao tiếp với mình.
- Kiên nhẫn và chấp nhận.
- Cho dù một số giải pháp do các phần đưa ra thuộc về vô thức, hãy luôn tin tưởng rằng nó sẽ có tác dụng. (Trong thực tế, chúng còn có tác dụng tốt hơn cả những gì ý thức mang lại.)

#### **II. NHÂN VẬT**

- Phần A: Phần thể hiện hành vi bạn không thích
- Phần B: Phần sáng tạo hoặc giải quyết vấn đề.

#### **III. CÁC BƯỚC (THỰC HIỆN)**

1. Xác định một triệu chứng hoặc hành vi mà bạn không thích hoặc muốn thay đổi.
2. Hỏi Phần A, “Ý định tích cực của bạn là gì?” (Tiếp tục lặp lại câu hỏi này cho đến khi bạn có được một điều gì đó tích cực.)
3. Nói cho Phần B biết ý định tích cực đó.
4. Yêu cầu Phần B đưa ra từ ba đến sáu giải pháp thay thế nhằm thỏa mãn ý định tích cực của hành vi có vấn đề ấy (ba trong số đó không phải do lý trí đưa ra).
5. Yêu cầu Phần A xem lại các giải pháp thay thế và chọn ra cái tốt nhất. Yêu cầu Phần A dùng hành vi này thay thế cho hành vi chưa tốt.

6. Cảm ơn các phần.

Bạn có thể áp dụng Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong cho chính mình hoặc giúp người khác giao tiếp với các phần và khám phá ý định đằng sau những hành vi của họ.

Chúng ta hãy cùng áp dụng phương pháp Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong với một dạng hành vi tiêu cực khá phổ biến. Lấy ví dụ từ trường hợp của Melanie, mỗi khi cô làm được một điều gì đó tốt đẹp trong công việc, là y như rằng một giọng nói trong cô vang lên “Sao dễ dàng thế. Chắc người làm sai chỗ nào rồi.”

Khi chúng ta cùng Melanie trải qua các bước Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong, hãy xem nó như một đoạn đối thoại trong vở kịch. Bởi phần lớn các câu trả lời không dùng lời nói (vô thức nói bằng nhiều cách - thông qua hình ảnh, âm thanh và cảm xúc - không nhất thiết bằng ngôn từ), nên việc xem nó như một vở kịch sẽ giúp ta dễ dàng dõi theo cuộc đối thoại nội tâm của Melanie thông qua những thiết bị như lời hướng dẫn và đạo diễn sân khấu.

“Vở kịch” diễn ra trong tâm trí của Melanie, cả trong ý thức lẫn vô thức. Bối cảnh (tạo ra môi trường) bao gồm phong màn sân khấu, cảnh trí, và ánh sáng; cảnh trí mang lại cảm giác thanh bình và yên tĩnh. Nhân vật là Phần A và Phần B bên trong Melanie. Diễn biến của vở kịch là những pha hành động, quá trình giao tiếp giữa các phần, để khám phá xem ai đã gây ra chuyện này và động cơ của hành động đó là gì, sau đó nghiên cứu các chứng cứ để xem có thay đổi được gì trong lần tới, và liệu động cơ của “tội ác” đó có thể dùng để đi đến một kết thúc có hậu hay không.

Tựa đề của vở kịch là *Hành Vi Có Vấn Đề Của Melanie Và Ý Định Tích Cực Đằng Sau Nó*. (Vở kịch sẽ không đạt được giải Tony nào với cái tựa như thế - nhưng một lần nữa, đó không phải là mục đích của chúng ta ở đây.)

Các nhân vật là Phần A - chịu trách nhiệm cho giọng nói bên trong của Melanie “Sao dễ dàng thế. Chắc người làm sai chỗ nào rồi.” - và Phần B, phần sáng tạo giải quyết vấn đề vẫn chưa được tiết lộ đầy đủ.

Vở kịch Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong bắt đầu.

**Lời hướng dẫn:** *Hãy xác định một triệu chứng hoặc hành vi mà bạn không thích hoặc muốn loại trừ trong bản thân mình.*

**Melanie:** *Giọng nói bên trong thường bảo tôi rằng “Sao dễ dàng thế. Chắc người làm sai chỗ nào rồi.”*

**Lời hướng dẫn:** *Hãy hỏi Phần A: “Ý định tốt đẹp của bạn là gì?”*

**Melanie:** *Chào Phần A, chịu trách nhiệm cho giọng nói bên trong, tôi xin hỏi ý định tích cực của bạn là gì? Bạn đang cố gắng làm điều gì cho tôi?*

**Phần A:** *(Im lặng một chút) Để làm cho bạn bức mình.*

**Lời hướng dẫn:** *Hãy cảm ơn Phần A.*

**Melanie:** *Cảm ơn bạn, Phần A, vì đã trao đổi với tôi.*

**Lời hướng dẫn:** *Hỏi Phần A, “Điều đó giúp ích gì cho tôi?”*

**Melanie:** *Việc làm cho tôi bức mình giúp ích gì được cho tôi? Có ý định tích cực nào trong lời nhắc nhở đó không?*

**Phần A:** *Để khiến bạn không đi đến chỗ tự cao tự đại về bản thân hoặc ngủ quên trên chiến thắng.*

**Lời hướng dẫn:** *Cảm ơn Phần A (Melanie làm theo) và hỏi lại lần nữa.*

**Melanie:** *Ý định tích cực đằng sau việc tránh cho tôi không trở nên cao ngạo là gì?*

**Phần A:** *Để đảm bảo rằng bạn không ngừng học hỏi và phát triển.*

**Lời thuyết minh:** *Cảm ơn Phần A.*

**Melanie:** *Mục đích của bạn là nhắc nhở tôi không trở nên quá tự mãn và giúp tôi không ngừng học hỏi và phát triển. Thật là một ý định tuyệt vời. Cảm ơn bạn.*

**Lưu ý:** *Khi đối thoại với các phần của mình, hãy nói như thể bạn nói chuyện với người khác. Hãy giao tiếp rõ ràng và thẳng thắn. Các phần của bạn rất trẻ con. Chúng hiểu mọi chuyện theo nghĩa đen. Chúng rất nhạy cảm với sự thiếu tôn trọng hoặc những lời kéo tiêu cực.*

**Lời hướng dẫn:** *Hãy gọi Phần B, phần sáng tạo trong bạn. Nói với nó về ý định tích cực của hành vi kia.*

**Melanie:** *Chào Phần Sáng Tạo, Phần B. Tôi muốn nói chuyện với bạn một chút. Có lẽ bạn cũng biết giọng nói bên trong luôn nói, mỗi khi tôi làm được một điều tốt, rằng “Sao dễ dàng thế. Chắc người làm sai chỗ nào rồi.” Tôi muốn bạn biết ý định tích cực đằng sau hành vi đó là gì.*

*Phần nói ra thông điệp này có ý nhắc nhở tôi không ngừng học tập và phát triển và chớ có tự mãn với những gì đạt được. Tôi tin bạn cũng đồng ý rằng đó là một ý định quan trọng và ý nghĩa.*

**Lời hướng dẫn:** *Yêu cầu Phần B đưa ra những giải pháp thay thế cho hành vi này. Nhớ đảm bảo rằng vài giải pháp trong số đó là vô thức.*

**Melanie:** *Tôi mong bạn, phần sáng tạo, giải quyết vấn đề của tôi phát huy sở trường của bạn: đưa ra những phương pháp sáng tạo, những ý tưởng mới mẻ, những cách thức thực hiện mới. Luôn ghi nhớ ý định tích cực của Phần A đối với tôi, tôi muốn bạn nghĩ ra từ ba đến sáu hành vi khác thay cho giọng nói bên trong vẫn thường bảo tôi "Sao dễ dàng thế. Chắc người làm sai chỗ nào rồi."*

*Đừng quên rằng những giải pháp ấy phải phù hợp với ý định tích cực đó và giúp cho tôi, Melanie, có ý thức học hỏi và phát triển. Và hãy để cho một số trong những giải pháp đó là vô thức.*

**Lưu ý:** Có lẽ sẽ tốt hơn nếu phần ý thức của Melanie không biết về tất cả giải pháp, như thế nó sẽ không thể quấy rầy, bối lung tìm vết và phá hủy chúng.

**Melanie:** *Hãy thông thả, Phần Sáng Tạo, cứ làm những gì thuộc sở trường của bạn và ra hiệu cho tôi – bằng lời nói hoặc một cảm giác hoặc một hình ảnh nào đó - khi bạn đã nghĩ ra các giải pháp thay thế. Cứ thông thả.*

(Melanie chờ đợi. Bất thành linh khuôn mặt cô sáng bừng, cô kêu "ồ" lên. Trong đầu cô hiện lên hình ảnh nền móng của một ngôi nhà đẹp.)

**Lời hướng dẫn:** *Khi cô nhận được dấu hiệu cho biết Phần B đã tìm ra giải pháp, hãy cảm ơn Phần B.*

**Melanie:** *Cảm ơn vì đã giao tiếp với tôi. Cảm ơn vì đã đưa ra những lựa chọn sáng tạo. Tôi nhận ra hình ảnh vừa gọi lên trong đầu sẽ giúp tôi xây đắp thành công của mình. Nó chính là giải pháp thay thế bởi vì mỗi lần tôi nói "Sao dễ dàng thế," nghĩa là tôi đang hủy hoại mình, phá hoại nền tảng con người tôi, sức mạnh của tôi -giống như tự gạt chân cho mình té vậy. Như thế tôi đang xây lâu đài trên cát.*

(Phần sáng tạo trong Melanie nêu ra một số giải pháp thay thế trong vô thức. Cô nhận ra một giọng nói bảo cô, "Hãy nghĩ đến tương lai - bạn có tất cả thời gian mà bạn cần." Điều này giúp cô bình tĩnh; chỉ cần nghĩ đến tương lai đã khiến cô bình tâm hơn. Cô cảm nhận được sự hiện diện của các giải pháp, mặc dù cô còn chưa rõ chính xác là gì. Trong đầu cô hiện lên hình ảnh về con đường trải dài trước mặt, dẫn cô về phía bầu trời trong xanh, nơi những đám mây trôi đi vội vã. Cô để cho vô thức cứ duy trì là vô thức, tập trung vào hình ảnh, âm thanh, cảm giác thay vì ngôn ngữ hoặc ý nghĩ thuộc về nhận thức.)

**Lời hướng dẫn:** *Hãy đề nghị Phần A xem lại tất cả các giải pháp và chọn ra một giải pháp tốt nhất cho bạn. Yêu cầu nó áp dụng hành vi này thay thế cho câu nói không mong muốn kia.*

**Melanie:** *Phần A, xin bạn vui lòng xem lại tất cả các giải pháp mà Phần Sáng Tạo trong tôi đã đưa ra, cả những giải pháp mà tôi ý thức được lẫn những giải pháp thuộc vô thức. Chọn ra giải pháp mà bạn cảm thấy phù hợp nhất với ý định của bạn đối với tôi-giúp tôi không ngừng học hỏi và phát triển.*

*(Cô chờ cho đến khi cô cảm nhận được Phần A đã thực hiện xong.)*

*Nào. Phần A, hãy dùng phương pháp mà bạn vừa chọn để thay cho thông điệp cũ mà tôi thường nói với chính mình. Tôi biết bạn đang làm những gì tôi yêu cầu bởi tôi đã bắt đầu cảm thấy bình tĩnh hơn, chắc chắn hơn - một cảm giác khó diễn tả chính xác. Và mặc dù tôi vẫn chưa biết giải pháp bạn chọn là gì nhưng tôi tin đó là giải pháp đúng.*

**Lời hướng dẫn:** *Hãy cảm ơn các phần.*

**Melanie:** *Cảm ơn Phần A vì đã sẵn lòng làm điều này. Cảm ơn vì đã tiếp xúc với tôi và lời cảm ơn lớn nhất dành cho ý định tích cực của bạn, vì đã quan tâm đến tôi, và nhắc nhở tôi về tầm quan trọng của việc không ngừng học hỏi và phát triển.*

*Và cảm ơn Phần B, Phần Sáng Tạo trong tôi, vì đã lắng nghe và giúp tôi, vì tài khéo xoay sở và trí tưởng tượng của bạn, vì đã đưa ra những lựa chọn và khả năng mới. Bạn đã làm một điều hết sức tuyệt vời.*

Đoạn đối thoại trên thật sự đã xảy ra 15 năm về trước, với một người đàn bà tên Anné. Đó chính là tôi và kể từ đó tôi không bao giờ nói với mình, “Sao dễ dàng thế. Chắc người làm sai chỗ nào rồi.” Bây giờ, tôi vui vẻ tin tưởng vào thành quả của mình. Tôi tự hào về những việc tôi làm tốt, và vẫn không ngừng cầu tiến, học hỏi và phát triển. Tuy vậy, cho đến tận ngày nay, tôi vẫn không biết chính xác Phần Sáng Tạo trong tôi đã nghĩ ra giải pháp nào và phần gây ra khó khăn trong tôi đã chọn cách nào.

Những gì xảy ra với Joe (tên nhân vật đã được thay đổi) là một ví dụ khác, anh là một nhân viên bán hàng tham gia buổi hội thảo của tôi. Anh đã thực hiện Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong một cách thẳng thắn và hiệu quả.

Tôi sẽ để Joe kể lại câu chuyện như anh đã kể với chúng tôi, như sau.

Tôi có tiền sử mắc bệnh đau nửa đầu. Một khi đã đến cơn đau thì tôi không thể làm bất cứ điều gì. Không thuốc men nào chấm dứt được cơn đau. Tôi chỉ biết nằm bẹp trên giường suốt 36 tiếng, gồng mình chịu đựng.

Một vài tuần sau khi tôi học về chuyển hóa ý nghĩa, tôi lái xe đến chỗ khách hàng của mình. Rồi bạn biết không, tôi lờ mờ nhận ra mình sắp lên cơn đau nửa đầu và tôi thốt lên “Trời ơi,” khi nghĩ đến một đồng việc đang chờ mình.

Bỗng tôi nhớ đến phương pháp chuyển hóa ý nghĩa và tự nhủ “Sao mình không thử xem sao - có mất mát gì chứ.”

Một khi đã lên cơn đau đầu thì chẳng có gì làm dịu được nó. Thế nên khi đó, tôi nghĩ phương pháp này cũng chẳng tác dụng gì. Tôi thậm chí còn cảm thấy nó hơi kỳ kỳ, nhưng tôi vẫn dừng xe lại và tự chuyển hóa ý nghĩa trong đầu mình.

Đầu tiên, tôi hỏi phần gây ra chứng đau đầu rằng nó đang cố làm gì cho tôi, nó quan tâm đến tôi như thế nào. Và, có tin không, tôi nhận được câu trả lời: *Để buộc anh nghỉ ngơi nhiều hơn, quan tâm đến sức khỏe nhiều hơn.*

Tôi bèn nói với phần này, “Cảm ơn. Thôi được, tôi sẽ làm điều bạn mong muốn, tôi sẽ nghỉ ngơi nhiều hơn. Nhưng xem này, tôi còn phải đi gặp ba khách hàng nữa, tôi xin hứa xong việc tôi sẽ về thẳng nhà, lên giường nằm, xin nghỉ phép ngày mai để ở nhà thư giãn.” Bất chợt - không còn đau đớn gì nữa. Thề có Trời đất chứng giám.

Tôi tiếp tục lái xe đi, làm nốt công việc của mình, gặp gỡ khách hàng - và bạn biết cơn người chúng ta ra sao rồi đó, tôi quên bém những gì mình đã hứa. Sau khi gặp vị khách hàng thứ ba, tôi ngồi trên xe nghĩ về một nhà thầu mà tôi đã định gặp từ rất lâu rồi, anh ấy tên Richard và sống gần đó. “Hay mình tranh thủ tạt qua cậu ấy xem sao,” tôi thầm nhủ bởi tôi đang lái xe gần chỗ ấy.

Đùng một cái, cơn đau nửa đầu quay lại, nhanh như chớp.

Kỹ thuật chuyển hóa ý nghĩa cũng có hiệu quả tốt trong công việc hoặc các tình huống kinh doanh, cả với những rắc rối trong quan hệ như giữa chủ doanh nghiệp và nhân viên, chẳng hạn.

Kevin làm quản lý một bộ phận, dưới anh có khoảng 20 người. Anh làm việc rất tốt nhưng lại hay chỉ trích, bắt bẻ cấp dưới khiến họ rất khó chịu và tức giận. Một vài người đã phàn nàn về chuyện đó.



Jeremy là trưởng bộ phận này và là sếp của Kevin, anh rất quan tâm đến vấn đề này. Anh biết Kevin là tài sản quý báu của công ty, một nhân viên làm việc xuất sắc và luôn nỗ lực không ngơi nghỉ, nhưng anh cũng nhận ra rằng ai ai làm việc dưới quyền Kevin đều rất bức bối và vì thế mà tinh thần làm việc thật tồi tệ.

Sử dụng phương pháp chuyển hóa ý nghĩa để giải quyết vấn đề, Jeremy không nói thẳng thừng với Kevin rằng, “Anh đừng chỉ trích nhân viên nữa.” Điều này chắc chắn không bao giờ có tác dụng mà chỉ khiến anh ta phản kháng lại. Jeremy hiểu đằng sau những gì Kevin làm đều có một ý định tích cực, nhằm bảo vệ hoặc khuyến khích cấp dưới làm việc tốt hơn. Anh mời Kevin đến phòng làm việc của mình và hỏi: “Khi anh chỉ ra chỗ sai của nhân viên cấp dưới, ý định của anh là gì? Anh mong muốn đạt được điều gì?”

Kevin trả lời, “Tôi chỉ ra những cái chưa đúng bởi tôi mong họ không lặp lại sai lầm đó nữa. Tôi muốn họ làm việc tốt hơn, hiệu quả hơn. Dù sao thì tôi là cũng người chịu trách nhiệm- và tôi mong muốn bộ phận này tỏa sáng.”

Thế là Jeremy đã có được thông tin anh cần. Anh hiểu Kevin chỉ ra những chỗ sai của mọi người để đào tạo nhân viên: chỉ cho họ thấy những điều chưa đúng để tránh trong tương lai.

Jeremy nói, “Thế nghĩa là anh muốn nhân viên của mình làm việc tốt nhất trong khả năng của họ?” (Jeremy diễn đạt lại ý để chắc chắn là mình hiểu đúng.)

“Đúng, chính xác.”

“Tôi đánh giá cao điều này. Nhưng anh biết không, đôi khi cách anh chỉ ra những chỗ sai khiến người ta có cảm giác anh đang chỉ trích họ.” (Jeremy đang dẫn dắt Kevin đến một hành vi khác tích cực hơn.)

“Nhưng tôi đang cố giúp họ kia mà,” Kevin phản ứng. “Tôi đặt ra những tiêu chuẩn cao hơn để họ phấn đấu.”

“Tốt lắm. Nhưng bởi cách anh làm không mang lại hiệu quả đúng như anh mong đợi, hay anh thử nghĩ cách khác xem sao?”

“Ý anh là tôi dùng cách nói khác?”

“*Động viên* họ bằng cách khác, Kevin ạ. Hãy suy nghĩ về điều này. Anh muốn được động viên như thế nào? Có thể anh là tuýp người mà khi có ai đó chỉ ra điểm anh làm sai, anh cảm thấy mình phải *chứng tỏ* cho họ thấy - và anh làm hết khả năng của mình. Nhưng thiên hạ không phải ai cũng giống anh đâu. Đôi khi họ cần sự khích lệ.”

Jeremy chỉ nói như thế, và yêu cầu Kevin suy nghĩ về cách làm khác. Vài ngày sau họ gặp lại. Kevin mỉm cười.

“Tôi muốn cảm ơn anh vì đã chỉ cho tôi biết vấn đề,” Kevin nói. “Trước giờ tôi không nhận ra mình đã quá gay gắt với nhân viên. Thật ra, tôi thấy họ rất tuyệt, đó là những người giỏi nhất mà tôi từng làm chung. Và anh biết chuyện gì xảy ra không? Khi tôi nói rõ điều đó tại cuộc họp vào thứ ba vừa rồi, họ đã vỗ tay hoan hô. Từ nay trở đi, tôi sẽ đảm bảo rằng họ hiểu tôi đánh giá họ cao như thế nào. Và rồi,” - anh cười toe toét - “tôi sẽ làm cho họ *thật sự* cảm thấy thế.”

Nếu Jeremy chỉ đơn giản cố gắng giải quyết vấn đề bằng cách ngăn chặn hành vi này, rất có thể Kevin sẽ trở nên phòng thủ và thậm chí chỉ trích cấp dưới quyết liệt hơn. Chắc chắn, tình huống sẽ càng khó khăn hơn.

\_\_\_\_\_ Bằng cách chuyển hóa ý nghĩa, Jeremy đã làm cho tình huống trở nên linh hoạt hơn. Anh tự nhủ: Hãy tôn trọng mục đích đằng sau hành vi chỉ trích và rồi tìm giải pháp thay thế cho vấn đề. Thật khôn ngoan, anh đã để cho Kevin tự khám phá ra giải pháp cho mình.

Một tình huống tương tự như thế cũng xảy ra với bộ phận du lịch của một công ty tài chính quy mô lớn. Trưởng bộ phận này là một phụ nữ và cánh phụ nữ làm việc dưới quyền cô có cảm giác cô hà khắc với các chị em hơn là các anh đồng sự.

Elaine là người được chị em cử làm đại diện để nói chuyện với sếp của họ là Paula về vấn đề này. Thay vì đề cập ngay đến những điều sai trái (mà cô biết là sẽ làm phiền lòng sếp và càng khiến cho không khí văn phòng ngọt ngào hơn), Elaine bắt đầu bằng cách nói với Paula tất cả những gì sếp cô làm mà người khác ngưỡng mộ hoặc đánh giá cao. Tiếp đến, Elaine thử tìm hiểu xem ý định đằng sau hành vi của sếp là gì và sau đó, cô chỉ ra rằng sếp có thể thay đổi cách làm như thế nào. Cô tìm ra giải pháp thay thế cho hành vi ấy trong khi vẫn tôn trọng mục đích và ý định tốt đẹp đằng sau nó.

**Elaine:** *Mọi người trong phòng ai cũng nể trọng sự thông minh và khả năng làm việc hết mình của chị. Tụi em ngưỡng mộ cách chị đề ra mục tiêu và theo đuổi nó, thúc đẩy bản thân làm đến cùng. Tuy vậy, tụi em cũng nhận ra là khi phòng mình có một dự án quan trọng và mọi người cùng bắt tay vào làm thì hình như chị đòi hỏi từ cánh chị em nhiều hơn so với các anh em.*

**Paula:** *Chị muốn phụ nữ chúng ta phải tỏa sáng. Người ta thường ít trông đợi ở phụ nữ hơn nam giới. Vì vậy, điều quan trọng là chúng ta phải chứng minh cho họ thấy.*

**Elaine:** *Vậy mục đích của chị khi đòi hỏi nhiều hơn ở tụi em là muốn thúc đẩy tụi em cố gắng hết sức mình, thật sự chứng tỏ khả năng của mình?*

**Paula:** *Đúng vậy.*

**Elaine:** *Thậm chí còn xuất sắc hơn nam giới?*

**Paula:** *Tại sao lại không? Để ngồi ở vị trí này thì chị phải giỏi hơn cánh đàn ông đấy thôi.*

**Elaine:** *Vì thế mà chị muốn cánh đàn bà con gái cũng chứng tỏ rằng chúng ta còn giỏi giang hơn cả đàn ông. Đó là lý do tại sao chị khắt khe với tụi em.*

**Paula:** *Chị muốn tụi em cố gắng hết mình.*

**Elaine:** *Vâng, nhưng chị có nghĩ cách chị thúc đẩy tụi em hiệu quả không?*

**Paula:** *Chị biết em đang than phiền - nên rõ ràng là nó không hiệu quả.*

**Elaine:** *Không hẳn than phiền. Em quan tâm đến cách nhìn khách quan của chị. Chị có nghĩ rằng mình nhận được cùng một chất lượng làm việc và sự sáng tạo từ phụ nữ giống như những gì có được từ cánh đàn ông không?*

**Paula:** *Phụ nữ dường như không thích sếp mình là phụ nữ thì phải.*

**Elaine:** *Em không biết...*

**Paula:** *Đàn ông dường như làm việc tốt hơn nhiều. Không phải tại chị không chịu thúc đẩy phụ nữ-*

**Elaine:** *Em cũng nhận ra điều đó. Là phụ nữ, em đánh giá cao việc chị muốn tụi em làm việc tốt hơn và không bị đối xử như những công dân hạng hai. Điều đó thật tuyệt. Nhưng chuyện là thế này, kể cả khi ý định chị dành cho tụi em là muốn tụi em phát huy hết khả năng, thì có thể cách chị đòi hỏi ở tụi em quá cao và quá nghiêm khắc nên không mang lại kết quả mong muốn. Em không tìm đến đây để đề nghị chị hạ thấp tiêu chuẩn. Bản thân em không muốn làm điều đó, và em cũng không muốn chị làm thế.*

**Paula:** *Chắc tụi em muốn sếp mình là nam.*

**Elaine:** *Mọi chuyện không phải như vậy. Thật ra chuyện đó có gì quan trọng đâu. Chỉ là, nhiều lúc chị có vẻ dễ chịu với các anh em trong phòng, không thúc ép họ và dễ chịu hơn với họ - chẳng hạn như cười với họ nhiều hơn, bông đùa cũng nhiều hơn. Chị cũng không “để mắt” đến họ suốt ngày.*

Và em tự hỏi, hình như chị e rằng nếu đối xử với tội em y như vậy thì sẽ không mang lại kết quả tốt như hiện nay.

Đừng hiểu nhầm ý em. Em không có ý chỉ trích mục đích tốt của chị. Bản thân em cũng muốn phụ nữ làm được những gì tốt nhất. Nhưng đối với em, cá nhân em, không phải chuyện sắp là phụ nữ hay đàn ông, đôi khi em có cảm giác mình không được sắp công nhận những việc đã làm.

**Paula:** *Hừm, nghe có lý đấy. Chị bao giờ cũng nghĩ rằng phụ nữ chúng ta thật sự phải là người dẫn đầu để được công nhận.*

**Elaine:** *Có thể, nhưng thỉnh thoảng tội em cần xả hơi một chút để làm được điều đó.*

**Paula:** *Ý kiến của em không tệ. Có lẽ chúng ta nên đi uống cà phê với nhau, tất cả cánh chị em chúng ta, để trao đổi về chuyện này.*

**Elaine:** *Vâng, như thế thì rất tốt.*

**Paula:** *Vậy nhé, hãy triệu tập tất cả chị em trong phòng vào một lúc nào đó, cuối tuần này, được không? Và chị muốn mọi người đưa ra ý kiến của mình.*

Đây là những ví dụ trong cuộc sống (giữa người với người) của cách trao đổi về những ý định tích cực và cách làm thay thế. Thay vì làm điều đó với các phần của mình, chúng ta có thể thực hiện với cha mẹ, đồng nghiệp hoặc với con cái, bạn bè, chồng, vợ - bất cứ người nào ta tiếp xúc.

Chuyển hóa ý nghĩa hành vi, của bạn hay của người khác có nghĩa là bạn phân biệt rõ hành vi với ý định. Với người khác, điều này có nghĩa là bạn giúp họ hiểu hành vi của họ không hiệu quả hoặc không thể hiện đúng ý định của họ. Với bản thân bạn, điều đó có nghĩa là chấp nhận sự hiện diện của vô thức, ý thức rằng nó đang hoạt động, dù bạn có biết việc nó đang làm hay không và sẵn sàng tạo điều kiện cho các phần nhận thức và vô thức giao tiếp với nhau, giữa tất cả những bản thể của bạn và cá nhân mà bạn muốn trở thành, giữa gia đình bên trong bạn và những hành vi mà nó thực hiện.

Việc bị khóa chặt vào một hành vi có hại hoặc vô dụng cũng giống như việc phải chịu ách áp bức của một tên bạo chúa. Không được tự do lựa chọn, cuộc đời bạn giống như không thuộc về bạn. Nhưng khi bạn hiểu những hành động của tên bạo chúa ấy thật sự xuất phát từ tình yêu thương - rằng hành vi này đến từ một phần trong bạn muốn mang lại điều tốt đẹp cho bạn, nhưng lại chọn cách có hại để biểu đạt ý định của nó - bạn có thể biến hành vi tiêu cực thành tích cực mà vẫn đảm bảo được mục đích.

Chú ếch biến thành hoàng tử, chuyện tình giữa Người Đẹp và Quái Vật - những câu chuyện thần tiên và truyền thuyết này tương ứng với sự biến đổi mà chúng ta có thể thực hiện cho chính bản thân mình. Con ếch xấu xí (ông chủ tính khí khó chịu) biến thành hoàng tử nhờ vào tình yêu (hoặc nhờ sự cảm kích của nhân viên cấp dưới). Quái Vật bị sự cô đơn hủy hoại tâm hồn - nhưng khi nó biết quan tâm người khác, tự thoát ra khỏi địa ngục của riêng mình, nó biến thành một chàng trai lịch lãm, đẹp đẽ, tràn đầy tình yêu thương và được yêu thương. Con Quái Vật chính là sinh vật tồn tại trong mỗi chúng ta, ở dạng này hoặc dạng khác, mang cái tên này hay tên khác. Nhưng khi chúng ta nhận ra rằng Quái Vật không giống như vẻ ngoài của nó, rằng ý định của con Quái Vật là tốt đẹp, chúng ta có thể biến đổi những hành vi có hại nhất thành những cách thức biểu hiện mới mẻ và mang tính xây dựng.

Tâm trí chúng ta là một nơi kỳ diệu, có khả năng thực hiện những việc không thể tưởng tượng. Đó là nơi Quái Vật có được Người Đẹp, nơi ý định có thể biến đổi hành vi và chúng ta có thể trở thành chính con người mà mình mong muốn.

### BÀI TẬP CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA

1. Chọn một nơi yên tĩnh mà bạn không bị quấy rầy trong vòng nửa tiếng. Tắt chuông điện thoại và chuông cửa. Hãy để mình thoải mái dễ chịu! Hít vài hơi thật sâu, thả lỏng. Nhớ rằng bài tập này là để khám phá chứ không phải là để biểu diễn.
2. Tự làm bài tập Chuyển Hóa Ý Nghĩa Bên Trong. Làm theo những bước sau:
  - Xác định một triệu chứng hoặc hành vi mà bạn không thích hoặc muốn thay đổi trong bản thân mình.
  - Hỏi Phần A, “Ý định tích cực của bạn là gì?” (Tiếp tục lặp lại câu hỏi này cho đến khi bạn có được một điều gì đó tích cực.)
    - Nói với Phần B ý định tích cực đó là gì.
  - Yêu cầu Phần B đưa ra từ ba đến sáu giải pháp thay thế (ba trong số đó không thuộc về ý thức) cho hành vi có vấn đề đó mà vẫn thỏa mãn ý định tích cực kia.
  - Yêu cầu Phần A xem lại các giải pháp thay thế và chọn ra cái tốt nhất. Yêu cầu nó dùng hành vi này thay thế cho hành vi chưa tốt.
    - Cảm ơn các phần.
3. Lặp lại bài tập này vài lần, sử dụng cùng một hành vi có vấn đề cho đến khi quá trình này trở nên dễ dàng và bạn thoải mái tin tưởng vào vô thức và cho phép dòng chảy ngẫu hứng - sự liên kết tự nhiên - xảy ra.

## VỢ CỦA HOÀNG TỬ



Ngày xưa, có một ông vua sinh được ba người con trai, rồi cũng đến ngày các hoàng tử đến tuổi lập gia đình. Một hôm, vua cho gọi các con lại và lệnh cho họ đi vào trong rừng sâu, bắn một mũi tên bay thật xa, rồi đi theo mũi tên đó; bất cứ ai ở gần nơi mũi tên rơi xuống nhất sẽ được gả cho hoàng tử.

Hai người con lớn làm theo lệnh vua cha và chẳng bao lâu sau đã cưới được hai người vợ xinh đẹp. Hoàng tử út, tuân lệnh cha, nhưng khi chàng đi theo hướng mũi tên của mình vào sâu trong rừng và đến gần một chiếc hồ rộng nằm giữa rừng thì một con ếch to lớn, nhầy nhụa, góm guốc nhảy ra từ vũng bùn, miệng ngậm mũi tên của chàng. Theo lệnh cha, chàng cưới con ếch làm vợ. Mọi người ai nấy đều cười nhạo hoàng tử út và lấy chàng ra làm trò cười, nhưng không ai biết được rằng, vào ban đêm, khi chỉ còn lại hai vợ chồng với nhau, con ếch biến thành một thiếu nữ hết sức xinh đẹp, thông minh và cực kỳ tài giỏi. Nàng nói được nhiều thứ tiếng, chơi được nhiều loại nhạc cụ và hiểu biết sâu rộng về tất cả những cái hay trên đời. Hoàng tử yêu vợ hết lòng. Tuy nhiên, mỗi khi ba anh em gặp nhau, hai người anh vẫn chọc ghẹo em không thương tiếc. “Nhìn hai chị dâu xinh đẹp của chú mà xem - tội nghiệp thằng em ngu ngốc - lấy phải một con ếch góm ghiếc!”

Mỗi năm, hoàng cung tổ chức một bữa đại tiệc linh đình, tất cả thần dân trong vương quốc đều tham dự. Hoàng tử út năn nỉ vợ mình xuất hiện với hình hài thật của nàng - bởi vì bữa tiệc được tổ chức vào ban đêm, sau khi mặt trời lặn, nên nàng có thể hiện nguyên hình - và vì rất yêu chồng nên nàng đồng ý.

Đêm hội ấy, nàng sánh vai bên chồng trong dung mạo xinh đẹp của mình, ai ai cũng bị chinh phục bởi vẻ diễm lệ, khôn khéo, duyên dáng và trí tuệ của nàng. Khi trời gần sáng, người phụ nữ xinh đẹp vội vã đi tìm chồng bởi vì đã đến lúc nàng phải quay về phòng, khoác lên người tấm da ếch trước khi mặt trời mọc, nếu không nàng sẽ bị hủy hoại. Vì không thể tìm thấy chồng ở đâu, nàng quay về phòng một mình, vừa kịp trước bình minh. Nàng tìm tấm da

ếch khắp nơi nhưng không thấy đâu cả. Cuối cùng, nàng cũng nhìn thấy nó, nhưng đó chỉ là những gì còn sót lại của lớp da ếch trong đồng tro tàn, bởi chồng nàng đã đốt nó đi.

Nàng chờ chồng trở về sau bữa tiệc và nói với chàng những lời vĩnh biệt với đôi mắt đầm lệ, “Hoàng tử của lòng thiếp, dù rất yêu thương chàng nhưng thiếp đành phải rời xa chàng từ đây, vì tình yêu của chàng chưa đủ để chấp nhận phần ếch nhái trong thiếp.” Nói xong, nàng biến mất.

Hoàng tử suy sụp bởi những việc mình đã làm, chàng từ bỏ vương quốc đi lang thang trong nhiều năm trời, qua không biết bao nhiêu vùng đất lạ. Một hôm, trong lúc chàng đang nghỉ trên con đường mòn giữa rừng thì có một tên cướp trộm đầu đột ngột lao đến tấn công chàng. Hắn lấy đi tiền bạc, vòng vàng châu báu và những bộ quần áo đẹp; khi hắn toan giết hoàng tử, chàng lên tiếng cầu xin. “Làm ơn tha cho tôi!”, chàng van nài.

Tên cướp tinh quái cười phá lên, “Ta sẽ tha mạng cho ngươi với một điều kiện ngươi phải giải được cho ta câu đố này: Trên đời này điều gì mọi phụ nữ đều mong muốn?”

“Chắc chắn là tôi có thể trả lời được,” Hoàng tử nói, “nhưng tôi cần chút thời gian để suy nghĩ.”

“Thời gian của ngươi được tính bằng khoảng thời gian đi bộ từ đây đến cây sồi đằng kia và quay lại, thế thôi,” tên cướp nói, chỉ tay vào một cái cây mọc cách đó chưa đầy 15 bước chân.

Hoàng tử chậm rãi đi về phía cái cây. Khi chàng đến bên gốc cây, một mục phù thủy lưng gù, tóc tai rối bù với cái bứu to tướng trên mũi, nấp sau một nhánh cây ra hiệu cho chàng. “Suyt!” mục gọi, “ta biết câu trả lời đấy. Đồng ý lấy ta đi rồi ta sẽ bảo cho chàng biết.”

Hoàng tử rụng rời chân tay khi thấy mục phù thủy xấu ghê hồn, nhưng tên cướp đang quát tháo bảo chàng phải quay lại nếu không hắn sẽ giết chàng ngay tức thì, cho dù có giải được câu đố hay không. “Được,” chàng nói với mục phù thủy xấu xí, “ta sẽ lấy mục. Nhưng trước hết hãy nói cho ta biết câu trả lời.”

Mục phù thủy thì thào vào tai chàng, “Quyền tự quyết định cuộc đời mình.”

Hoàng tử quay lại chỗ tên cướp. “Quyền tự quyết định cuộc đời mình,” chàng nói và tên cướp biến mất trong một làn khói.

Hoàng tử thở phào nhẹ nhõm và trong phút chốc chàng quên mất mục phù thủy góm ghẹo, nhưng chỉ trong chớp mắt mục đã có mặt ngay bên cạnh, kéo tay chàng. “Hôn thiếp đi và cuộc hôn nhân của chúng ta sẽ trở thành hiện thực,” mục rít vào mặt chàng. Bởi vì hoàng tử là

*bạc chính nhân quân tử, chàng cúi xuống và hôn mụ. Ngay lập tức, mụ phù thủy xấu xí biến thành một người con gái tuyệt sắc. “Hỡi tình yêu của thiếp,” thiếu nữ thì thầm, “thiếp sẽ là người vợ xinh đẹp mỗi khi chỉ có chúng ta với nhau và sẽ là một phù thủy xấu xí khi có mặt người khác, hoặc thiếp có thể xinh đẹp khi có mặt người khác và là phù thủy khi chỉ có hai ta. Chàng chọn điều nào?”*

*“Vợ yêu của ta,” chàng nói, “đó là sự lựa chọn của nàng.”*

*Từ đấy, lúc nào nàng cũng trong hình hài xinh đẹp.*

## **Phần Bốn**

### **Luôn Có Nhiều Lựa Chọn**



## CHƯƠNG 13

### Định Nghĩa về Những Lựa Chọn

**SỰ LỰA CHỌN.** Ai cũng có sự lựa chọn, nhiều hơn những gì họ có thể nhận ra, và đôi khi nhiều hơn những gì họ có thể tiếp nhận.

Bạn có sự lựa chọn bởi vì bản thân bạn là một quá trình và nhờ có thời gian. Cuộc sống là một quá trình năng động và diễn ra liên tục; mọi thứ đổi thay, và nhờ thế nó mang đến rất nhiều lựa chọn. Đây là một phần định nghĩa về sự sống; không còn thay đổi tức là đã chết.

Thay đổi chính là sự linh hoạt - khả năng tạo ra những lựa chọn. Linh hoạt có nghĩa là bạn có thể thích ứng với hoàn cảnh mà không gây ra hủy hoại. Bạn có thể chống chọi trong cơn bão, bạn có thể sống sót trong những môi trường khác nhau. Những người học Yoga ở Ấn Độ tin rằng con người già (hay trẻ) tùy thuộc vào xương sống của họ - nghĩa là bạn vẫn có thể duy trì tuổi thanh xuân bằng cách dẻo dai, linh hoạt.

Trong lịch sử tiến hóa, những loài tồn tại được là những loài có thể thích nghi với những thay đổi của môi trường và điều kiện sống mới; những loài có nhu cầu quá khắt khe về nguồn tài nguyên sống hoặc có cấu tạo cùng những hành vi quá đặc thù sẽ đi đến chỗ diệt vong khi nguồn thức ăn không còn nữa, hoặc điều kiện tự nhiên thay đổi.

Có được sự lựa chọn (sự linh hoạt) tức là có khả năng làm, suy nghĩ, nhìn nhận hoặc cảm nhận theo một hướng mới. Đó là khả năng đưa ra một phản ứng khác trong cùng một tình huống, phá vỡ lối mòn hoặc mô thức và thay đổi cách làm theo thói quen trước đó.

“Luôn có nhiều lựa chọn” nghĩa là bạn có quyền lựa chọn về việc có trở nên giận dữ hay không, có cảm thấy thất vọng hoặc chìm đắm trong đau khổ hay không, có tiếp tục tự nói những lời tiêu cực hay không, có để cho mình bị người khác quấy rầy hay không. Lựa chọn là một phản ứng mà bạn chọn ra từ những giải pháp có sẵn. Nhưng không phải bằng cách thấy đồng xu sắp ngửa, có hoặc không, hoặc cái này hoặc cái kia. (Hãy nhớ: một lựa chọn nghĩa là không có lựa chọn nào cả; hai lựa chọn là tiến thoái lưỡng nan; ba lựa chọn - chỉ lúc này bạn mới chủ động có lựa chọn.)

Đây không phải là kiểu lựa chọn mang tính sống còn của một hội đồng thẩm định hoặc tòa phúc thẩm. Những lựa chọn tạo ra sự thay đổi của hành vi bên trong và bên ngoài của

bạn không phải là một phần của quyết định mang tính lý trí. Lựa chọn ở đây rất dễ dàng, luôn có sẵn, hiệu quả và tự động; một thứ đã trở thành vô thức.

Trong quá trình đọc quyển sách này - nhất là khi bạn làm các bài tập - bạn sẽ khám phá ra rằng mình đang có những thay đổi nho nhỏ: trong cách suy nghĩ, trong cách hình dung về sự việc, trong những từ ngữ bạn dùng và những cảm xúc bạn trải nghiệm. Bạn học cách di chuyển giữa ý thức và vô thức, mang những thay đổi nhỏ - kết quả của sự lựa chọn - từ chỗ này sang chỗ khác.

Những thay đổi này dẫn đến những lựa chọn mới, có ý thức hoặc không, và đến lượt chúng mang lại những hành vi mới, dần trở nên tự động. Mọi việc cứ thế tiếp diễn; những gì bạn làm trở thành phương thức mà bạn thực hiện, mang đến những cách làm mới mà từ đó, bạn có những hành vi, suy nghĩ và nhận thức mới.

Đây là điều mọi người làm thường xuyên - trừ những lúc bạn cảm thấy thất vọng hoặc nản lòng. Và một lần nữa, nó trở thành vòng tròn tương hỗ: không có lựa chọn khiến bạn nản lòng, vì thế bạn không mở lòng với những lựa chọn mới, rồi nó khiến bạn cảm thấy tồi tệ, buồn bã hoặc thất vọng.

Chuyển vào trạng thái hoạt động, nhận thức rằng mình *luôn* có lựa chọn khác, và nhiều lựa chọn hơn có nghĩa là bạn có quyền bước vào vòng tròn của những lựa chọn và sự thay đổi, của sự linh hoạt và thông hiểu.

Bạn làm điều này như thế nào? Những kỹ năng nào bạn có thể lấy ra từ hộp dụng cụ kỳ diệu cho phép bạn thoát khỏi những thói quen và suy nghĩ rập khuôn, và đưa ra những lựa chọn mới?

Tôi muốn sử dụng một hình ảnh thế này.

\_\_\_\_\_ Bạn đang lái một cỗ xe thô sơ với những bánh xe bằng gỗ. Bạn đã đi qua con đường này nhiều lần đến nỗi bánh xe gỗ để lại dấu vết trên mặt đường. Rồi bạn đến hai ngã rẽ, một sang trái, một sang phải. Bạn luôn rẽ trái khi đến chỗ này, vì thế con đường bên trái cũng có những vết lún rất sâu mà bánh xe để lại.

Nhưng rồi một hôm bạn đi đến chỗ rẽ và nghĩ, không biết con đường bên phải sẽ dẫn mình đến đâu? Bạn quyết định thử một phen và xem điều gì xảy ra.

Bây giờ, cách duy nhất để đi vào đường bên phải là bạn phải nhảy xuống xe, nhấc chiếc xe ra khỏi vết lún cũ của nó và đặt nó vào đường bên phải. Thế là bạn bắt tay vào làm.

Lần sau khi bạn đi đến ngã ba này và muốn rẽ phải, bạn vẫn phải làm việc tương tự. Bạn phải suy nghĩ về hành động đó, phải nhảy ra khỏi xe và nhấc nó sang đường bên phải. Chỉ khi nào đường bên phải cũng hằn sâu những dấu xe như đường bên trái, bạn mới có lựa chọn. Và chỉ khi nào bạn đến ngã rẽ và rẽ trái hay rẽ phải đều dễ dàng như nhau: khi ấy bạn mới có lựa chọn thật sự.

Ý của tôi là như vậy khi tôi nói rằng một lựa chọn phải theo cơ chế tự động. Nó phải là một điều gì đó bạn có thể làm, nghĩ, hoặc cảm nhận trong vô thức. Bạn không phải “suy nghĩ” về cú giao bóng tennis, hoặc bơi ngựa, hoặc diện một cái bộ cánh đẹp đẽ, hoặc trả lời khán giả, hoặc bất cứ việc gì bạn thành thạo và giỏi giang. Bạn làm nó hết sức dễ dàng bởi nó đã ăn sâu vào vô thức của bạn.

Lựa chọn không phải là những gì bạn quyết định về mặt lý trí. Việc này không hiệu quả. Đó không phải là lựa chọn, mà là nhận thức lý trí - một phẩm chất tuyệt vời mà bạn có trong tay, nhưng không phải là một lựa chọn thật sự.

---

T

Ự

Đ

Ộ

N

G

Bạn còn nhớ thí nghiệm làm chó tiết nước bọt của Pavlov, thay đổi mối tương quan giữa Tác nhân kích thích (T) -> Phản ứng (P) không? Lựa chọn xuất hiện khi tôi bẻ gãy liên kết cũ T /-> p và tạo ra liên kết mới, một phản ứng mới với tác nhân kích thích cũ. Có nghĩa là tôi phải tạo nên một lối mòn mới và lái bánh xe gỗ trên lối mòn ấy cho đến khi tôi rẽ hướng nào cũng dễ dàng như nhau. Lúc ấy tôi mới thật sự có lựa chọn - hoặc rẽ trái hoặc rẽ phải khi đến ngã ba đường.

**Nếu Paula, người sắp nữ trong Chương 12 - Giao Tiếp Với Vô Thức, bắt đầu đối xử với nhân viên nam và nữ một cách công bằng thì cô luôn có sự *lựa chọn*: đối xử với mọi người như nhau hay có sự thiên vị giữa hai phái. Nếu chàng Felix trong Chương 8 - “Nhận Biết về Điểm Tương Đồng Hoặc Khác Biệt” ở quyển 1, người luôn tập trung vào sự khác biệt bây giờ tự huấn luyện mình để nhận ra điểm tương đồng, thì anh sẽ tạo cho mình sự *lựa chọn* về những gì anh sẽ chú ý khi anh có dịp bước vào một căn phòng lần sau.**

Nhận thức về lý trí, như tôi đã nói với bạn, không phải là một lựa chọn - mặc dù trước khi bạn có lựa chọn, bạn phải nhận ra mình có thể phản ứng theo nhiều cách khác nhau.

Bạn phải bắt đầu nhận ra rằng những gì bạn làm là một thói quen, một phần trong cuộc sống thường nhật của bạn, bạn lệ thuộc vào nó hoặc không thể sống thiếu nó: Bản chất của nó là *bạn không có sự lựa chọn nào hết*. Bạn để đồng hồ báo thức vào cùng một giờ mỗi sáng; sau khi thức dậy, bạn thực hiện một chuỗi hành động không thay đổi; bạn đánh răng theo một kiểu; nghỉ giải lao uống cà phê vào một giờ nhất định mỗi ngày; bạn chọn mua những nhãn hiệu kem cạo râu, lăn khử mùi, nước súc miệng nhất định; bạn gọi điện cho mẹ - hoặc chờ điện thoại - mỗi trưa chủ nhật; bạn chơi game trên máy vi tính trước khi bắt đầu một ngày làm việc; bạn kết hợp đôi giày này với bộ quần áo kia; trong đầu bạn lớn vồn những lời lẽ như nhau mỗi khi sắp cho gọi bạn vào phòng; bạn tưởng tượng ra cũng ngần ấy chuyện mỗi khi đi thăm họ hàng; và bạn có cùng một cảm giác hồi hộp mỗi khi chuông điện thoại reo vang vào sáng sớm.

Bất cứ mô thức nào trên đây cũng có thể được thay đổi hoặc mở rộng để cho phép sự lựa chọn bước vào. Nhưng trước tiên, bạn phải nhận ra rằng mô thức hành vi, cách suy nghĩ hay cách làm này chính là thói quen hoặc một mô thức ổn định và có thể thay đổi - nếu bạn muốn nó thay đổi - thành một hành vi khác có lợi hơn cho bạn. Chỉ khi ấy bạn mới có thể can thiệp và thay thế nó bằng một hành vi mới. Sau đó, bạn tiếp nhận thay đổi - hành vi thay thế - ở mức độ vô thức. Và khi ấy nó sẽ trở thành tự động.

Lúc này nó trở thành một lựa chọn: dễ dàng, sẵn sàng và hiệu quả.

## CHƯƠNG 14

### Thế Giới Quan Của Bạn

MỖI NGƯỜI TRONG CHÚNG TA đều có thế giới quan của riêng mình, mặc dù ta thường không nhận ra điều đó. Giống như ta tin chắc mọi thứ sẽ như thế.

Thế giới quan là cách chúng ta nhận thức và đồng hóa các trải nghiệm ta thu thập được qua những việc ta đã làm, suy nghĩ và trải qua.

Những chuyện trong quá khứ, niềm tin, và những giá trị cá nhân của mình, cùng với cách chúng ta kết hợp những yếu tố này với nhau đã tạo nên thế giới quan của chúng ta. Mỗi người có một thế giới quan độc nhất của riêng mình, và hầu hết ai cũng cho rằng thế giới quan của mình là tốt nhất.

Hoặc ít ra chúng ta đều cho rằng thế giới quan của mình thực tế hơn của người khác - và họ thường đánh đồng “thực tế” với “tốt đẹp hơn”.

Nếu tôi trải nghiệm thế giới bằng thị giác còn bạn dùng cảm giác, thì tôi sẽ nghĩ rằng bạn không thật sự *nhìn thấy* thế giới như nó vốn có - còn bạn thì đoán chác rằng tôi *không hề* biết cảm nhận thực tế. Vấn đề nằm ở chỗ, mỗi người chúng ta sống và suy nghĩ khác nhau, và chúng ta tin tưởng tuyệt đối rằng đó là cách duy nhất, là hướng đi duy nhất. Chúng ta là tù nhân (hoặc người bảo vệ) của những mô thức rập khuôn, máy móc trong suy nghĩ và hành vi của chúng ta. Chính sự “tư duy có giới hạn” giúp chúng ta có thể tập trung và chú ý; nếu thiếu nó, đầu óc ta lúc nào cũng suy nghĩ lan man và chẳng biết đâu là điểm dừng. Chính sự giới hạn định hình cho những việc ta làm, mặc dù đồng thời nó cũng thu hẹp những lựa chọn của chúng ta.

Không ai có thể thoát ra khỏi thế giới quan của mình; giống như bạn không thể thoát ra khỏi lớp da của chính mình vậy. Thế giới quan của bạn là tất cả những gì bạn tin là đúng. Một cộng một bằng hai. Nước chảy xuôi, không chảy ngược lên. Nếu không, mọi thứ sẽ chẳng hợp lý nữa. Bạn sẽ mất bao công sức để nghĩ xem mình sẽ uống nước như thế nào mỗi khi khát.

Điều tốt nhất mà bạn có thể làm là nhận ra việc bạn ở trong một ý thức hệ hoặc một tập hợp nhận thức (“chân lý”) riêng của chính mình, chấp nhận thế giới quan của bạn và của

người khác có thể khác nhau. Bạn có thể nhận ra rằng hầu hết những việc bạn làm là tự động, theo đường lối cũ mòn - và bạn có thể chọn cách phá vỡ lối mòn, vượt qua những giới hạn thường nhật và mở rộng thế giới quan của mình. Bạn có thể lựa chọn nâng cao khả năng của mình.

Thông thường, thế giới quan của bạn sẽ giới hạn những điều bạn có thể chọn. Bạn bắt gặp mình trên lối mòn cũ kĩ nên cứ nường theo đó mà đi. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu bạn nhìn xa hơn giới hạn của mình và tự hỏi “Mình có thể làm điều này khác đi ra sao? Người khác sẽ làm việc này thế nào?”

Điều đó có nghĩa là bạn bước vào thế giới quan của người khác, đặt mình vào vị trí của người khác. Chẳng hạn như bạn trải nghiệm bằng thị giác trong khi bạn thường dùng cảm giác. Thế giới quan khác là cách thức mới mẻ để nhìn nhận sự vật: từ quan điểm của người khác, nghe những lời mình nói ra như thể ai khác nói giùm bạn. Nó thay đổi góc nhìn của bạn, giúp bạn xử lý mọi việc khác đi.

**Trong Chương 11 - “Chuyển Hóa Ý Nghĩa”, chúng ta thấy việc chuyển hóa ý nghĩa cho phép ta xử lý những tình huống hoặc mô thức tiêu cực linh hoạt hơn. Thay vì cố gạt bỏ vấn đề, chúng ta tìm kiếm những giải pháp thay thế cho hành vi không hay ấy mà vẫn đảm bảo ý định tốt đẹp đằng sau hành vi (tiêu cực) nhưng theo cách tích cực và xây dựng hơn.**

Việc nhận ra hành vi thay thế sẽ thúc đẩy ta lựa chọn. Nếu không, ta mãi loay hoay với những hành động cũ mòn, vẫn những lời lẽ kinh khủng lặp đi lặp lại trong đầu, vẫn cảm giác ngột ngạt mỗi lần chúng ta đến thăm họ hàng, những hình ảnh trong đầu cứ lặp đi lặp lại, ta mắc kẹt trong cái vòng lẩn quẩn vô tận. Trên thực tế, đó là cách mà chúng ta định nghĩa về cảm giác bức bối, hoặc thất vọng, hoặc bất lực: không có lựa chọn nào khác, không có lối thoát.

Với khả năng được lựa chọn, chúng ta có thể nhìn nhận một vấn đề khác đi và tìm ra nhiều giải pháp khác. Đây chính là sự linh hoạt: lựa chọn mới mở ra cơ hội mới, mở đường cho sáng tạo và thay đổi.

Nhưng chúng ta có thể làm việc đó cụ thể như thế nào? Trong một tình huống dường như vô vọng, đầu óc đầu mà ta nghĩ về các cơ hội? Làm thế nào để tìm cách thoát ra khỏi những tình huống tiêu cực hoặc giới hạn? Bạn làm gì để ra khỏi lối mòn của chính mình để bước vào con đường thênh thang với nhiều lựa chọn? Làm thế nào để bạn mở rộng các lựa chọn của mình? Làm sao để nhận ra sự hiện hữu của chúng?

Hộp dụng cụ thần kỳ của bạn chứa đựng nhiều kỹ thuật để khiến bạn đi từ chỗ ít khả năng thành vô vàn những lựa chọn. Mỗi kỹ thuật là một phương pháp ứng dụng công cụ bao trùm tuyệt vời nhất, trí tưởng tượng.

Trí tưởng tượng, vốn lấy phần lớn sức mạnh từ vô thức (thông qua những gì ta vẫn gọi là “trực giác” hoặc “quá trình sáng tạo”), cho phép bạn trải nghiệm cái *chưa từng diễn ra*. Bạn chọn ra một tình huống, hoặc cảm xúc, hoặc ký ức có sẵn và thay đổi nó, sao cho bạn có thể nhìn, nghe hoặc cảm nhận về nó khác đi, từ đó thay đổi ý nghĩa hoặc tác động của tình huống, cảm xúc hoặc ký ức ấy.

Hãy nghĩ về những quả trứng gà. Nghĩ về sữa. Nghĩ về bột mì. Bây giờ bạn hãy nghĩ về chiếc bánh ngọt - sô-cô-la, dâu, dừa, cà phê mô-ca hoặc bất cứ loại bánh nào bạn thích. Chỉ

với ba thành phần ấy có thể cho ra từng ấy thứ bánh. Bạn chỉ cần biết phải làm gì với ba thành phần ấy, pha trộn ra sao.

Những lựa chọn - thật ra bạn luôn có sẵn chúng trong tay và có toàn quyền sử dụng - cũng giống như trứng, sữa và bột mì để làm bánh khi ta có công thức. Và những kỹ thuật hoặc quá trình cụ thể dùng trong những tình huống nan giải, tôi gọi chúng là công thức của sự lựa chọn.

Đó là những hướng dẫn từng bước một hoặc “cầm nang” (giống bản kế hoạch chi tiết cho thành công), tương tự công thức nấu ăn hoặc làm bánh - đầu tiên bạn học cách làm, sau đó bạn có thể xem lại công thức ấy hoặc thêm bớt một chút. Bạn có thể tùy ý gia giảm, thêm vào những nguyên liệu theo ý mình (trong những vấn đề hoặc tình huống cụ thể của bạn) và bạn có thể chia sẻ công thức đó với bạn bè.

Các dạng công thức đều là những cách để bạn tăng thêm cơ hội và tính linh hoạt khi bạn rơi vào hoàn cảnh tiến thoái lưỡng nan. Tư Duy Không Cực Đoan (Non-Polar Thinking) dành cho những ký ức tiêu cực. Thay Đổi Góc Nhìn (Shifting Perspective) dùng cho những tương tác tiêu cực. Xóa Bỏ Cảm Xúc Tiêu Cực (Dissolving Negative Emotions), như những gì tên gọi của nó thể hiện, được áp dụng cho những cảm xúc tiêu cực; và công thức cho giác quan nội tại tên gọi Hiện ra! (Pop-It!) là điều bạn cần cho những ý nghĩ tiêu cực.

Mỗi công thức có tác dụng khác nhau. Tư Duy Không Cực Đoan mô tả lại các ký ức qua những giác quan khác nhau; Thay Đổi Góc Nhìn cho phép bạn trải nghiệm cùng một tình huống qua ba góc nhìn khác nhau; Xóa Bỏ Cảm Xúc Tiêu Cực dựa vào các nguồn lực của bạn để xoa dịu những cảm xúc không hay; và Hiện ra! là một kỹ thuật triệt để dùng để biến những ý nghĩ tiêu cực thành tích cực, ngay lập tức. Tuần tự bốn công thức này xuất hiện trong chương tiếp theo sẽ minh họa cho bạn thấy cách và thời điểm sử dụng chúng.



## CHƯƠNG 15

### Tư Duy Không Cực Đoan



**TƯ DUY KHÔNG CỰC ĐOAN** đối lập với tư duy cực đoan, và để hiểu được nó, ta phải xem xét từ hướng ngược lại.

Tư duy cực đoan là suy nghĩ một cách đối lập, quá khích và khác xa so với người khác như hai cột gôn ở hai đầu sân bóng hoặc hai cực của trái đất. Nó là đúng hoặc sai, tốt hoặc xấu, tuyệt vời hay tồi tệ, có hoặc không, phía nam hoặc phía bắc, không có chuyện ở giữa. Tất cả đều đối lập và bao giờ cũng cứng nhắc.

Lối nghĩ cực đoan mang tính phán xét - bạn *phải* làm cái này, bạn *không được* làm cái kia - và mặc dù trong vài tình huống nhất định, lối nghĩ cực đoan có ích (như khi bạn dạy trẻ con *không được* băng qua đường một mình chẳng hạn), điều quan trọng là bạn ý thức được khi nào bạn sử dụng lối nghĩ cực đoan để luôn có sự lựa chọn.

Lối nghĩ cực đoan có thể có ích, thậm chí là cần thiết, trong việc lập pháp hoặc đặt ra các quy cách đạo đức (giết người là trọng tội, hiếp dâm là xấu xa, ăn cắp là sai trái). Đối với những đứa trẻ nhỏ, các bậc cha mẹ thường đặt ra những giá trị tuyệt đối (Chúa Trời là tốt đẹp; các cháu phải yêu bà) và không cho phép chuyện hiểu lơ tơ mơ. Nhưng nhìn chung, lối tư duy không cực đoan mang lại nhiều lợi ích hơn, nó đưa ra các giải pháp thay vì chỉ chọn một trong hai và giúp ta trở nên linh hoạt hơn, sáng tạo hơn và nhiều lựa chọn hơn.

Ví dụ như bạn dạy con “Hãm hiếp là một việc làm hoàn toàn sai trái”; nhưng khi nói “Quan hệ tình dục trước hôn nhân là không hay” lại là chuyện khác. Tất nhiên, nếu tôn giáo và/hoặc nền tảng đạo đức của bạn bắt buộc điều này, thì bạn phải nói y như thế. Nhưng bởi đa số con trẻ ngày nay chắc chắn sẽ khám phá chuyện này bằng cách này hoặc cách khác (hoặc dành nhiều thời gian suy nghĩ về điều đó), nên chắc chắn sẽ có ích hơn (và hữu hiệu với bọn trẻ hơn) nếu bạn dùng cách nói không cực đoan về tình dục: Khi nào (trong trường

hợp nào) thì quan hệ tình dục hoàn toàn không thể chấp nhận? Trong những điều kiện nào thì quan hệ tình dục dễ chấp nhận hơn hoặc an toàn hơn? Không chỉ an toàn hơn từ quan điểm y khoa mà còn về mặt cảm xúc và tinh thần?

Dù bạn muốn con trẻ thấm nhuần bất cứ giá trị nào đi nữa, bạn cũng phải tỏ ra cởi mở với những quan điểm khác nhau để bạn và con cái có thể thảo luận bình đẳng về chủ đề ấy, có như vậy bạn mới tạo ảnh hưởng tốt hơn, thay vì dựng lên một bức tường ngăn cách giữa cha mẹ và con cái với lối suy nghĩ cực đoan: cách của cha mẹ là đúng, cách của con là sai. Một khi bạn đã dựng bức tường ấy lên, thì không dễ gì phá bỏ.

Lối nghĩ cực đoan thường bao gồm những cụm từ như “luôn luôn” và “không bao giờ”. Tôi không muốn tạo ấn tượng rằng bạn *không bao giờ* được suy nghĩ cực đoan, hoặc suy nghĩ không cực đoan bao giờ cũng tốt. Điều này có vẻ rất lố bịch. Điều tôi *muốn nói* là hãy ý thức mỗi khi bạn đang có suy nghĩ cực đoan bởi nó có thể là một phần trong thế giới quan của bạn. Nó có thể tạo ra những định kiến.

“Tất cả những người tóc đỏ đều là loại người dễ nổi nóng.”

“Tất cả những ai uống rượu đều là những người nghiện rượu.”

Hoặc thậm chí lời huấn thị “Lúc nào cũng phải kính trọng người lớn” thường là điều nên làm, nhưng bạn sẽ làm gì nếu bị một người lớn tuổi hơn lạm dụng?

Quan điểm cực đoan giúp duy trì các thể chế trong luật pháp và tôn giáo, và có thể cần thiết cho những hoạt động xã hội nói chung, nhưng với tư cách là những cá nhân, chúng ta cần dung hòa giữa cái tốt và cái xấu, giữa cái này hoặc cái kia, nhờ vậy chúng ta có thể mở rộng thế giới quan của mình bằng cách mở rộng vốn hiểu biết, gia tăng cơ hội lựa chọn.

Chúng ta làm điều đó bằng cách chuyển từ suy nghĩ cực đoan sang suy nghĩ không cực đoan.

Suy nghĩ không cực đoan chính là cách nhìn nhận sự việc theo kiểu quan sát mà tôi còn gọi là “tùy chọn”, bởi nó cho phép bạn lựa chọn, và phân biệt được vô số thứ giữa tốt và xấu. Nó còn đại diện cho tính khách quan, đối lập với sự phán xét, dựa vào những gì bạn thấy, nghe và cảm nhận.

Để có được cách nghĩ không cực đoan về một điều gì đó trong quá khứ vốn vẫn ảnh hưởng đến cách hành xử của bạn trong hiện tại, khiến bạn không thay đổi được nó, hãy cố gọi nhớ lại thời điểm bạn cảm thấy bế tắc ấy. Sau đó bạn xem xét trải nghiệm này, hồi tưởng lại bằng nhiều giác quan khác nhau. Bạn dùng khả năng quan sát để thu thập thêm thông tin

về những gì đang diễn ra tại nơi đó, thời điểm đó. Điều bạn học được sẽ khuyến khích bạn có góc nhìn mới mẻ hơn về trải nghiệm ấy và thay đổi cách thức mà những ký ức đó tác động tới bạn.

Tôi sẽ minh họa điều này bằng câu chuyện về người phụ nữ đến gặp tôi ngay sau ngày lễ Tạ ơn. Bernice (tên nhân vật đã được thay đổi) là một người đàn bà trạc 40 tuổi nhưng khá tươi trẻ với mái tóc ngắn và làn da mỏng gần như có thể nhìn xuyên thấu. Cô nói rất nhanh, lời lẽ thi nhau tuôn trào. Hai bàn tay hươ hươ trước mặt như đang đuổi con gì đó bay lớn vồn, những ngón tay gõ gõ dọc xương quai hàm.

Hàng năm cứ đến dịp Giáng sinh, Bernice lại trở nên dễ bị kích động. Khi cô còn bé, cha cô, bình thường không phải là kẻ nghiện ngập, nhưng cứ đến dịp Giáng sinh ông thường dự tiệc tùng ở công ty và trở về say khướt, và thể nào cũng cãi vã với mẹ cô, khiến Bernice vô cùng sợ hãi.

Bây giờ khi đã lớn, mỗi mùa Giáng Sinh, Bernice vừa khao khát có một kỳ nghỉ tuyệt vời, vừa dấy lên nỗi sợ về những ngày tháng kinh hoàng. Và điều đó luôn trở thành lời tiên tri được báo trước. Chỉ cần ai đó làm một chuyện hơi bất ngờ/ cô sẽ làm mọi thứ bùng nổ. Giáng Sinh không thể này thì thể khác, nếu không đẹp như chuyện thần tiên thì sẽ là thảm họa. Hoặc kinh khủng hoặc tuyệt vời, không có chuyện ở giữa.

Bernice bế tắc là vì thế. Chúng tôi cùng nhau thực hành lối nghĩ không cực đoan để xóa nhòa các cực đối lập và mở ra cho cô nhiều lựa chọn hơn.

Đầu tiên, tôi yêu cầu cô nhớ về một lần cha cô say xỉn trở về và chửi bới mẹ cô.

*Hãy hồi tưởng lại trải nghiệm ấy như một đoạn phim. Quan sát toàn bộ câu chuyện, từ đầu đến cuối. Nhìn thấy bản thân mình trong những thước phim ấy. Quan sát bản thân trong ký ức này.*

Khi tin rằng cô đã làm được, tôi nói:

*Được rồi. Hãy hít một hơi thật sâu. Thay đổi tư thế. Ngồi thẳng lên. Uốn ngực ra. Ngẩng cao đầu. Rồi hít thêm vài hơi thật sâu.*

Đó là lần “xem xét” ký ức đầu tiên. Bây giờ, tôi yêu cầu cô xem lại nó một lần nữa, nhưng theo cách hoàn toàn khác. Tôi muốn cô tham gia vào bộ phim và tập trung vào những gì cô thấy, chỉ tập trung vào những thông tin thuộc về thị giác mà thôi.

*Bây giờ, hãy bước vào ký ức này và xem xét nó một lần nữa, từ đầu đến cuối. Tập trung vào tất cả những gì cô nhìn thấy. Hãy lấp đầy tâm trí mình hết mức với những ký ức nhìn thấy*

*được. Đừng quan tâm đến những thứ mà cô có thể nghe hoặc cảm thấy trong cơ thể, chỉ tập trung vào những gì nhìn thấy mà thôi. Hãy nhìn quanh phòng: Tường sơn màu gì? Đồ đạc trong phòng ra sao? Vải bọc ghế nệm có hình gì? Có tranh ảnh không? Những họa tiết trên thảm thế nào?*

*Nào, bây giờ hãy nhìn mẹ cô. Nhìn cha cô. Mẹ cô mặc đồ gì? Bà có mặc đầm không? Váy hay quần? Áo kiểu hay áo len?*

*Cô nhìn thấy những màu gì trên bộ quần áo của mẹ cô? Hãy ghi nhận về kiểu tóc của bà. Tóc dài hay ngắn? Có xen lẫn sợi tóc bạc nào không? Cha cô mặc đồ gì? Nếu ông mặc áo sơ mi thì khuy cổ áo có mở hay không? Hay cài khuy kín cổ? Ông có thắt cà vạt không? Cha và mẹ cô đứng gần nhau ra sao? Họ đứng hay ngồi? Cô thấy những biểu hiện gì trên khuôn mặt họ? Cô có để ý thấy bất cứ cử chỉ nào của họ không?*

*Hồi tưởng lại ký ức này và lấp đầy tâm trí cô bằng những hình ảnh, tất cả những gì cô có thể nhìn thấy từ trải nghiệm này - màu sắc, ánh sáng, thiết kế: hình dạng của đồ vật, kích cỡ của chúng, kích thước của chúng so với nhau ra sao; chất lượng và ánh sáng.*

*Khi cô đã trải qua hết ký ức ấy, tôi yêu cầu cô xóa nó ra khỏi đầu. Một lần nữa, tôi yêu cầu cô ngồi thẳng dậy, thay đổi tư thế, thả lỏng cổ và vai, rồi hít một vài hơi thở thật sâu.*

*Sau đó, tôi bảo cô trải nghiệm ký ức kia một lần nữa, lần này chỉ chú ý đến những gì cô nghe thấy mà thôi, cố gắng hết sức lấp đầy tâm trí mình với những gì cô nghe được từ ký ức.*

*Quay lại từ đầu ký ức này. Lắng nghe những âm thanh trong phòng, những tiếng động vang lên từ bên ngoài. Nếu muốn, cô hãy nhắm mắt lại. [Cách này thường hữu ích.]*

*Lắng nghe giọng nói của mẹ cô và cha cô. Không phải chỉ những gì họ nói, mà hãy nghe ra sự khác nhau về cao độ trong giọng nói của họ. Họ có thì thầm không? Nếu họ hét lên thì có sự khác nhau nào trong cao độ và âm lượng của hai người? Họ nói nhanh cỡ nào? Giọng nói của họ có cùng tốc độ không?*

*Cô có thể nghe thấy những âm thanh và tiếng động nào bên ngoài? Có nghe thấy tiếng nhạc vang lên ở đâu không? Có gió không? Có mưa hoặc tuyết rơi ngoài bậu cửa sổ không? Hay tiếng những bông tuyết đầu tiên rơi? Có tiếng chó thở hoặc ngáy không? Cô có nghe tiếng mèo cào lên cánh cửa ra vào không? Tiếng giấy sột soạt? Tiếng reo của ấm nước đang sôi? Hay tiếng xe hơi chạy qua?*

*Quan trọng nhất, hãy chắc chắn là cô nghe rõ những giọng nói trong phòng.*

*Một lần nữa, cô ngừng lại: hít vài hơi thật sâu, vươn vai, thay đổi tư thế và thư giãn.*

Trong lần cuối cùng này, tôi yêu cầu cô ôn lại kỷ niệm đó một lần nữa. Lần này, cô sẽ chú ý nhiều đến những cảm giác trong cơ thể mình. Cảm giác, tôi xin lặp lại - căng thẳng, co cứng cơ, duỗi cơ, nhiệt độ, rung động - không phải cảm xúc. Cảm xúc là kết quả của đánh giá và phán xét, quyết định xem một thứ gì đó là tốt hay xấu. Điều cần thiết ở đây là quan sát: biểu hiện của các giác quan và cảm giác trong cơ thể. Tôi bảo cô ấy:

*Một lần nữa trải qua ký ức đó. Lấp đầy tâm trí cô với tất cả những gì diễn ra trong cơ thể. Hai cánh tay và đôi chân, bàn tay và bàn chân - cảm giác của cô về chúng ra sao? Hai bàn chân cô có tê không? Cô có thấy chúng rung lên không? Phần thân dưới của cô có cảm giác lạnh hơn hay ấm hơn phần thân trên? Ở cơ hoành, ở ngực -*

“Tôi cảm thấy nghẹt thở,” cô nói. “Tôi không thể thở nổi.” Đó không phải là quan sát mà là giải nghĩa. Tôi muốn cô cụ thể hơn nữa, như cách hướng cô đến những suy nghĩ mang tính quan sát thuần túy.

*Cảm giác ấy xảy ra chính xác ở đâu? Ở cuống họng hay trong lồng ngực?*

*“Phải,” cô nói, “ở đây này.” Cô chỉ vào chỗ đó.*

*Tốt, ở ngực. Cô cảm thấy có áp lực ở đó. Thế nó có lan ra không? Nó lan xa đến mức nào? Có phải áp lực tỏa ra hai vai? Nó có lan xuống cơ hoành không? Áp lực ấy mạnh nhất ở trung tâm và càng lan ra xa nó càng giảm bớt đúng không? Nhiệt độ cơ thể ở nơi cô cảm thấy nghẹt thở hoặc không thể thở được có khác biệt gì không?*

*Cô còn nhận thấy dấu hiệu cơ thể nào nữa không? Cô có cảm giác được mấy đầu ngón tay và da đầu không? Hai tai cô có cảm giác nóng bừng không?*

Khi cô đi đến tận cùng kỷ niệm buồn đó, cô hít vài hơi thật sâu, thư giãn, vươn vai và nhìn quanh phòng.

Tôi hỏi cô nghĩ gì về kỷ niệm đầu tiên, về phiên bản gốc của cuốn phim mà cô đã chiếu đi chiếu lại trong đầu. Cô nghĩ gì về nó? Cô cảm nhận gì về nó?

“Dễ chịu hơn,” cô nói. Chỉ đến khi chúng tôi làm bài tập này, Bernice mới nhớ ra là dì và dượng của cô cũng có mặt ở đó - họ bao giờ cũng đến chơi nhà cô vào dịp Giáng sinh - và rằng lúc đó dì cô đang nấu ăn. (Bernice nghe thấy tiếng động vọng ra từ trong bếp khi tôi nhắc đến tiếng ấm nước reo.) Khi nhớ ra rằng vẫn còn những người khác trong nhà đã mở ra những ký ức mới cho cô và cô nhận ra rằng cái “phần xấu” không kéo dài như cô tưởng.

“Điều này mang lại cho tôi nhiều thông tin hơn,” cô bảo tôi. “Nó làm cho ký ức ấy dễ chịu hơn khi nhớ lại. Nó giúp tôi nhận ra rằng đó chỉ là một kỷ niệm không hay chứ chẳng

có gì kinh khủng cả - chỉ một lúc sau, mọi thứ lắng dịu, gần như trở lại “bình thường”, hoặc ít nhất cũng chấp nhận được. Chúng tôi ăn tiệc Giáng sinh, hát thánh ca. Thật thế, nhìn lại khoảng thời gian ấy cũng không đến nỗi nào.”

Đó là một phản ứng tiêu biểu. Những người trải qua bài tập này thường nói rằng họ hiểu rõ hơn khi ôn lại đến cùng một kỷ niệm theo từng bước như vậy. Họ có thêm thông tin về những gì đã diễn ra và những gì kinh khủng hoặc khó chấp nhận chung quanh ký ức đó dường như nhạt nhòa dần.

**Lưu ý:** Bài tập này không thích hợp với những tổn thương nặng nề. Trong những trường hợp đó, bạn cần tư vấn với chuyên gia.

Bạn cũng có thể áp dụng bài tập lối nghĩ không cực đoan cho một mục tiêu trong tương lai, một “ký ức” trong tương lai.

Trudi Ann, tôi gọi cô ấy bằng cái tên đó, là một kiến trúc sư trẻ và từng trải qua những lần phỏng vấn xin việc hết sức tồi tệ - “Tôi *không bao giờ* làm tốt cả” cô khẳng khái - và từ “không bao giờ” là dấu hiệu cho thấy cô đang mang lối suy nghĩ cực đoan.

Cô nói tiếp.

*Tôi rất tự hào về những mẫu thiết kế của mình. Nhưng dường như tôi không bao giờ thể hiện được chúng. Khi bước vào văn phòng của một ai đó và - tôi trở thành kẻ thù tệ hại nhất của chính mình. Tôi luôn có vẻ chống đối người phỏng vấn, bởi tôi hoàn toàn không biết cách trả lời sao cho phải.*

Một lần, cô được yêu cầu thuyết trình trước một nhóm nhà đầu tư về bản thiết kế cho một phòng mạch.

*Đó là bản thiết kế tốt nhất mà tôi từng làm. Tôi thật sự muốn thuyết trình. Nhưng tôi sẽ không bao giờ có khả năng thuyết phục người khác về giá trị của nó.*

Chúng tôi cùng thực hiện bài tập về suy nghĩ không cực đoan. Trudi Ann nhớ lại lần cuối cùng cô thất bại trong một buổi phỏng vấn xin việc. Cô xem lại ký ức đó như xem lại một cuốn phim, qua ba phiên bản - thị giác, thính giác và cảm giác - và nghỉ giải lao giữa các lần, giống như những gì Bernice đã làm; và khi cô hoàn tất, tôi hỏi cô đã học được những gì.

*Này, chị biết không - thật lạ là trước giờ tôi chưa từng nhận ra điều này - tôi lẫn lộn giữa hai thứ. Xem này, bởi vì tôi trông như thế này [Trudi Ann từng có thời gian làm người mẫu và giờ đây cô vẫn còn dáng dấp của một người mẫu] khi tôi bước vào phòng, có một người đàn ông ngồi đó và tôi lập tức phòng thủ. Khi quan sát mình trong ký ức này, tôi thấy mình đã đi*

vào phòng rất nhanh. Tôi bắt đầu nói với ông ta cũng rất nhanh, không để cho ông ta xen vào một lời nào. Khi ông ta bắt đầu nói thì tôi lại nhảy xổ vào, cắt ngang lời ông ta.

*Tôi thậm chí còn không cho ông ấy có cơ hội nhìn mẫu thiết kế mà tôi mang đến nữa.*

Cô nhận ra rằng cô đã nói quá nhanh bằng cách nghe lại giọng nói của mình - tốc độ, âm lượng - và giọng nói của người đang phỏng vấn cô. Trudi cũng nhận ra là mình di chuyển quá nhanh, cô có cảm giác hụt hơi, và thở gấp.

*Tôi hình dung ông ta đang dò xét cơ thể tôi. Nhưng tôi đã không nhận ra-ý tôi là chưa từng nghĩ như vậy - cho đến khi tôi làm bài tập này. Phải, tôi đã hành xử như thể người đàn ông kia muốn sàm sỡ tôi, trong khi thực tế ông ta chẳng hề quan tâm và lý do thật sự tôi có mặt ở đó là để cho ông ta thấy những gì tôi có thể làm, thành quả công việc của tôi.*

Thật lòng là cô muốn gây ấn tượng tốt. Nhưng trong vô thức, có nhiều thứ đang diễn ra được bộc lộ qua cách hành xử của cô: hành động quá nhanh và nói không ngừng.

*Khi chị bảo tôi chú ý đến cơ thể mình - tôi nhận ra hai tay tôi vung vẩy quá nhanh đến mức khiến mọi người căng thẳng. Tôi không cho người phỏng vấn cơ hội đánh giá bản thiết kế của tôi, bởi vì bằng một cách nào đó, tôi đang bảo ông ta đánh giá tôi, hoặc đúng hơn là tôi sợ ông ta làm điều đó. Đại loại thế. Nhưng rõ ràng tôi đã không cho ông ấy cơ hội xem qua bản thiết kế của mình.*

Điều mà Trudi Ann rút ra được đã mang lại cho cô bài học kiểm soát tình huống trong tương lai và biết cách thay đổi hành vi. Từ thất bại đến thông tin phản hồi. Từ lựa chọn đến kiểm soát tình huống để thay đổi.

## **CÔNG THỨC CHO SỰ LỰA CHỌN I**

### *Lỗi nghĩ không cực đoan*

Lỗi nghĩ không cực đoan là thoát khỏi mô thức cứng nhắc của một ký ức không hay hoặc hạn hẹp. Những thông tin mới mang đến cho bạn những cách khác nhau trong việc xem xét về ký ức đó.

1. Xác định một ký ức hạn hẹp hoặc không hay vẫn đang làm buồn lòng bạn.
2. Biến ký ức đó thành một đoạn phim và quan sát chính mình trong đó.
3. Quay lại đoạn phim từ đầu và bước vào. Xem lại đoạn phim từ góc nhìn này.

Tập trung vào những gì bạn nhìn thấy: màu sắc, hình dáng, ánh sáng, họa tiết, và kích thước của mọi vật. Tắt tất cả giác quan khác và lấp đầy tâm trí bằng những gì bạn nhìn thấy được mà thôi.

4. Xem lại đoạn phim từ đầu, tập trung vào những gì bạn nghe được.

Nghe những âm thanh, giọng nói, từ ngữ, âm điệu, tốc độ. Tất cả các kênh nhận thức giác quan khác và lấp đầy tâm trí bằng những gì bạn nghe được mà thôi.

5. Xem lại đoạn phim từ đầu, tập trung vào những cảm giác trên cơ thể bạn.

Tập trung chú ý vào nhiệt độ, chuyển động, kết cấu, áp lực và sự co duỗi cơ - và cách thức mà những yếu tố này biến đổi.

Tất cả các kênh nhận thức giác quan khác và lấp đầy tâm trí bằng những gì bạn cảm nhận được từ cơ thể mình.

5. Nhớ lại ký ức nguyên thủy.

Bạn sẽ có được những thông tin mới về trải nghiệm vốn sẽ thay đổi cách bạn nghĩ về ký ức đó và giúp nó dễ chấp nhận hơn.



## CHƯƠNG 16

### Thay Đổi Góc Nhìn

**NHỮNG Ý TƯỞNG** của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy xuất phát từ những nguồn khác nhau, nhưng kết hợp lại với nhau thành một phương pháp tiếp cận thống nhất về sự giao tiếp và thay đổi. Một trong những nguồn gốc đó là công trình của nhà nhân loại học Gregory Bateson, cha đẻ của khái niệm “miêu tả ba cách” - theo đó tất cả các trải nghiệm đều có thể được mô tả ít nhất theo ba cách khác nhau - và nó chính là nền tảng của phương pháp Thay Đổi Góc Nhìn.

Về cơ bản, điều này có nghĩa là cách bạn nhìn nhận sự việc quyết định những gì bạn thấy. Một trái táo đối với người đang đói là thức ăn; đối với danh họa Cezanne là tĩnh vật để vẽ; đối với những học giả kinh thánh, nó tượng trưng cho thái độ bất tuân của con người, nguyên nhân khiến loài người đánh mất Vườn Địa Đàng. Thế giới quan của bạn, nơi bạn xuất thân, giả định của bạn là tất cả những gì quyết định cách bạn diễn giải các trải nghiệm.

Nhưng khi một trải nghiệm trở nên đau thương, làm ảnh hưởng đến bạn nhiều lần khiến bạn mệt mỏi, bạn sẽ muốn thay đổi quan điểm của mình để tìm ra nhiều cơ hội hơn.

Kỹ thuật thay đổi góc nhìn giúp bạn lần lượt chuyển đổi giữa ba vị trí nhận thức - Bản thân, Người quan sát và Người khác - để xem xét sự tương tác từ các góc độ, quan điểm, hoặc thế giới quan khác nhau, sau đó trở về góc nhìn của mình, cùng với những thông tin mới cho phép bạn đánh giá sự việc từ góc nhìn mới mẻ hơn. Bạn mở ra cho mình thêm nhiều lựa chọn bằng việc thay đổi cách nhìn nhận một điều gì đó.

Bạn bước ra khỏi thế giới quan của mình, để nhận ra sự hiện diện của những thế giới quan khác, chọn một trong ba vị trí nhận thức đó và di chuyển giữa chúng.

Vị trí của Bản thân nghĩa là bạn nhìn mọi thứ bằng chính đôi mắt của mình, nghe bằng đôi tai mình, cảm nhận bằng những giác quan của chính mình. Đây là xuất phát điểm, là cái nôi cho thế giới quan của bạn phát triển.

Hoặc bạn có thể chọn vị trí của Người quan sát (từ góc nhìn của người thứ ba): dõi theo chính mình và người khác, lắng nghe chính mình và người khác, quan sát cảm xúc của mình. Bạn giống như chiếc camera, khán giả, người chứng kiến: lùi ra sau một bước.

Vị trí thứ ba là Người khác. Đó là khả năng nhận diện vấn đề thông qua một người khác. Bạn nhìn thế giới qua con mắt của một ai đó, nghe những điều họ nói với nhau, bắt đầu cảm nhận mọi thứ như thể bạn là một người khác, chứ không phải là bản thân bạn. Điều này cho phép bạn hiểu những gì người khác có thể cảm thấy.

Tất nhiên, không có gì đảm bảo những điều bạn cảm nhận là hoàn toàn đúng, nhưng chỉ riêng việc tìm hiểu cách tiếp cận trải nghiệm của người khác đã rất hữu ích. Đó là một phần của sự cảm thông: khả năng đồng cảm với người khác. Thế giới quan của bạn sẽ được mở rộng đáng kể, mang đến hàng loạt các lựa chọn mới mẻ.

Ở vị trí này bạn giống như người diễn viên nhập vai vào nhân vật của mình: bằng cách tưởng tượng mình trở thành một ai đó hoặc mang tính cách của một người khác. Bạn hành động *như thể* mình là một người khác; bạn giả vờ là một ai khác; bạn mô phỏng dáng vẻ của người đó; bạn cho phép bản thân bắt đầu có những cảm xúc của người đó. Từ vị trí này, bạn có thể xem xét bản thân và tình huống, hoặc sự tương tác theo một cách mới. Việc thay đổi góc nhìn giúp bạn nhận thức tốt hơn, có thêm thông tin và làm cho bạn linh hoạt hơn, đồng nghĩa với nhiều lựa chọn hơn.

Chúng ta hãy cùng xem qua công thức thay đổi góc nhìn với Claudette, một phụ nữ vừa li dị, có hai con nhỏ. Cô từng là một lập trình viên, giờ đây trong tình trạng thất nghiệp. Claudette sống gần nhà mẹ cô để nhờ bà giúp trông nom hai con nhỏ, trong thời gian cô quay trở lại trường học.

Claudette yêu thương mẹ như bao người con khác nhưng không thích bà cho lắm. Cô có cảm giác mẹ không thật sự thừa nhận mình, không nhận ra rằng cô là một người độc lập, không tôn trọng cũng không ủng hộ cô. Claudette kể về phần lớn những giao tiếp giữa cô với mẹ như sau:

*Tôi để cho mẹ tôi muốn làm gì thì làm. Tôi nghe theo tất cả những điều bà nói, bất cứ việc gì bà muốn làm, để tránh rắc rối. Thế nhưng tôi bực bội lắm, và nếu có thể thì tôi đã không dính líu đến bà nhiều, ít nhất là bây giờ, khi tôi còn phải lo nhiều thứ thế này - nhưng khổ nỗi tôi không có lựa chọn nào khác vì lũ trẻ.*

Có ba chiếc ghế trong phòng, mỗi chiếc đại diện cho một vị trí nhận thức. Khi Claudette đến Ghế số 1, vị trí của Bản thân, cô thấy mẹ nhăn nhó với mình, miệng bà mím lại đầy vẻ chê bai, cay nghiệt, cô nghe mẹ cất giọng oang oang, hỏi đi hỏi lại mấy câu hỏi:

*Con có chắc cái ngành mà con đang học sẽ mang lại cuộc sống tốt hơn? Con có chắc nó đáng để đầu tư từng ấy thời gian không? Làm sao con biết nó sẽ mang lại lợi lộc gì? Con có nghĩ về tương lai của bọn trẻ không? Con có biết suy nghĩ không vậy?*

Ở vị trí này, Claudette cảm thấy mình bé mọn, chẳng là gì trong nhà; như thể kỹ năng, kiến thức và ý kiến của cô tất tả không hề quan trọng.

Bây giờ cô chuyển sang chiếc ghế số 2, vị trí Người quan sát và trở thành một khán giả trung lập, tách khỏi cuộc đối đầu. Cô không quan tâm giữa Claudette và người mẹ ai đúng ai sai, cô chỉ nhìn và lắng nghe họ, quan sát mà không phán xét, cũng không duy diễn.

Cô thấy người mẹ đang đứng sát Claudette, hơi nghiêng người về phía con gái. Người mẹ nhìn thẳng vào Claudette, dường như muốn đưa hai tay ra chạm vào người con gái, nhưng lại rút lại trước khi có thể chạm vào người cô. Con gái bà thì đang đứng cúi đầu, thân người cô hướng về một hướng khác.

Vẫn ở vị trí Người quan sát, Claudette nghe hai người nói chuyện với nhau: giọng người mẹ cứ oang oang nói mãi một chuyện, giọng Claudette hơi khó nghe, nói những câu cụt lủn, thỉnh thoảng chỉ là những từ rời rạc, đơn điệu, yếu ớt: “Không... Có... Con không biết... Chắc là mẹ đúng.” Và rồi, “Con phải đi bây giờ đây.”

Ở Ghế số 3, vị trí Người khác, Claudette miễn cưỡng trở thành người mẹ - và bất thành lĩnh cô kinh ngạc khi bước vào trải nghiệm từ góc nhìn này, để nhìn và nghe sự tương tác qua đôi mắt và đôi tai người mẹ. Đây là những điều cô kể lại từ vị trí người Mẹ.

*Tôi cố gắng nói chuyện với Claudette, nhưng nó không buồn trả lời tôi; cứ như thể tôi vô hình vậy. Tôi nhìn thấy một người buồn khổ, cô đơn và khép kín, tôi lo cho nó lắm. Tôi nhớ nó; tôi ước gì nó nhìn thấy tôi - thậm chí nó hét vào mặt tôi cũng được, như vậy tôi cũng biết rằng nó thấy sự hiện diện của tôi.*

Khi Claudette trở về với vị trí Bản thân, cô mang theo nhận thức rằng mối quan hệ giữa cô và mẹ không phải đơn phương, không phải một chiều. Cô nhận ra rằng cô kiểm soát mối quan hệ này cũng nhiều như mẹ cô vậy.

Bằng cách nhìn vào sự tương tác từ vị trí của mẹ, giờ đây Claudette nhận ra rằng rất có thể mẹ cô cũng có cảm giác bị con gái phớt lờ, không thừa nhận, chẳng khác nào cảm giác của cô. “Tuyệt vời thật!” cô kêu lên. Cô cảm thấy thật khó tin - bất giác cô hất đầu ra trước và sau như muốn rũ bỏ những dấu vết của một giấc mơ.

Claudette bắt đầu nhìn nhận mối quan hệ giữa hai người từ một khía cạnh khác. Cô nhận ra rằng mẹ cô quan tâm đến cô, lo lắng cho cô và muốn gắn bó với cô hơn. Claudette quyết định thay đổi thái độ mỗi khi ở bên mẹ - cô sẽ nhìn bà mỗi khi bà nói, phản đối nếu cô không đồng ý và sẽ nói với bà những gì cô cảm nhận. Điều này giống như một khởi đầu mới mẻ, sau này cô nói với tôi như vậy. Chỉ một biến chuyển nhỏ, vậy mà mọi chuyện dường như thay đổi theo chiều hướng tốt đẹp hơn.

Với Claudette, sự chuyển đổi vị trí nhận thức có tác dụng thần kỳ. Nó mở ra cánh cửa kỳ diệu và cô có thể nhìn thấu mọi chuyện.

Nhưng kỹ thuật này không thể “sửa chữa” vấn đề. Tình huống ban đầu không bất thành linh biến mất. Đơn giản là bạn thay đổi góc nhìn và thoát khỏi lối mòn cũ kỹ, quen thuộc để suy nghĩ theo một hướng khác cùng một cách tiếp cận khác, mang lại những khả năng mới.

Kỹ năng thay đổi góc nhìn là bạn lần lượt đứng ở ba vị trí khác nhau và hành động như những cá thể độc lập hoặc như những con rối - đứng quan sát, một bên là chính mình; bên kia là người khác.

Milton Erickson, người đóng góp các ý tưởng phong phú làm nền tảng hình thành quan điểm và phương pháp luận của NLP, nói rằng: sự thay đổi tùy thuộc vào khả năng thay đổi góc nhìn, cảm nhận về tương lai và khiếu tự cười của chúng ta.

Tự cười chính là khả năng tách ra khỏi chính mình, trở thành người quan sát độc lập. Điều này có nghĩa là tôi có thể lùi lại một bước và tự cười bản thân mình, không phải theo kiểu tiêu cực khiến tôi cảm thấy ngu ngốc hoặc vụng về, mà là nhận ra sự ngớ ngẩn của mình rồi bật cười. Tiếng cười mang đến sự dung hòa: Vấn đề này thật sự quan trọng như thế nào trong mối tương quan với mọi vật? So với các vấn đề trên thế giới? So với những vấn đề khác trong cuộc sống của tôi? So với những vấn đề của người khác?

Tất cả diễn viên đều biết cách nhập vai và thoát ra khỏi nhân vật, và mỗi tác giả (lần người đọc) đều biết về việc thay đổi góc nhìn để khiến câu chuyện thêm phần thú vị hoặc bao quát hơn. Nhân vật “tôi” không nhất thiết phải là tác giả.

Tiểu thuyết *Moby Dick* (Cá Voi Trắng) được mở đầu với câu “Hãy gọi tôi là Ishmael,” nhưng không ai nghĩ rằng nhà văn Herman Melville đang thông báo việc đổi tên. Điều ông làm là kể lại câu chuyện từ quan điểm (góc nhìn) của Ishmael, người kể chuyện (người quan sát).

Và thậm chí nếu bạn kể câu chuyện của chính mình thì việc chuyển góc nhìn cũng là một ý hay, lùi lại một bước trở thành Người quan sát hoặc tiến lên một bước với sự cảm thông và cố thấu hiểu những gì người khác cảm nhận. Bước vào những quan điểm khác nhau, thế giới quan của bạn sẽ được mở rộng nhờ vào việc kinh nghiệm thu thập thông tin từ những góc nhìn khác nhau.

Nào bây giờ chúng ta hãy cùng làm một thí nghiệm. Hãy giả sử rằng cả thế giới này là một sân khấu: bao gồm quyển sách này và bạn, ở bất cứ nơi nào bạn đang ngồi đọc. Những trang sách này là cảnh trí trên sân khấu; bạn đóng vai nhân vật chính, còn tôi là đạo diễn và chỉ đạo sân khấu. Thay vì nhờ người khác làm ví dụ để chứng minh hiệu quả của kỹ thuật này, chúng ta sẽ dùng bạn. Tôi sẽ chỉ đạo diễn xuất, nói cho bạn biết bạn cần làm những gì và ra hiệu để bạn bắt đầu. Chúng ta sẽ gọi nó là *Vở Kịch Ba Hồi*; hoặc *Thay Đổi Góc Nhìn Trong Ba Phần*.

Ta sẽ đặt ba cái ghế theo hình tròn hoặc tam giác. Bằng cách này luôn có một chiếc ghế bên cạnh bạn và cái còn lại đối diện bạn. Khoảng cách giữa chúng như nhau. Lần lượt gọi ba chiếc ghế là: Ghế số 1, Ghế số 2 và Ghế số 3.



#2

Phần 1 của bài tập này là xác định vấn đề hoặc tình huống. Hãy nghĩ về một sự tương tác đang kìm hãm bạn, một mối quan hệ khiến bạn có cảm giác bế tắc hoặc bất mãn. (Hãy nhớ đừng chọn tương tác nào quá tồi tệ hoặc gây tổn thương quá nặng.) Bây giờ, hãy ngồi xuống Ghế số 1, vị trí của Bản thân. Ở chiếc ghế thứ nhất, bạn đóng vai nhân vật số 1, Bản thân, người dùng đại từ “Tôi”. Hãy nhớ lại một tương tác nào đó. Nhìn bằng đôi mắt của bạn, nghe bằng đôi tai của bạn, cảm nhận mọi cảm giác hoặc cảm xúc trong cơ thể bạn mà trải nghiệm mang lại. Và khi bạn nhớ lại trải nghiệm này, hãy miêu tả nó.

Miêu tả lại sự tương tác từ quan điểm của Bản thân - bao giờ cũng dùng “tôi” - nhìn, nghe, cảm nhận tình huống đó từ góc nhìn (thông thường) của Bản thân.

Trong Phần 2 của bài tập này, bạn ra khỏi vị trí Bản thân và đi vào vị trí của Người quan sát. Bây giờ bạn sẽ đổi ghế (vở kịch này có rất nhiều hành động!). Hãy đến ngồi vào Ghế số 2. Và diễn. Diễn thật sự. Mang quyển sách theo bạn. Ở Ghế số 2, bạn đóng vai trò của Diễn viên số 2, Người quan sát, dùng đại từ “cô ấy”, “anh ấy” hoặc “họ”.

Bạn chuyển sang vị trí người quan sát (Ghế số 2) để có thể hình dung mình đang nhìn và nghe chính bản thân mình và những người khác từ vị trí bên ngoài bản thân. Việc này giống như thể bạn đứng lên và đi ra phía sau tấm màn che của chiếc máy quay phim kiểu cổ điển để nhìn về phía hai người từ một góc khác.

Hãy quan sát hai bạn. Dùng tên thật của bạn và tên thật của người kia. Hãy gọi bạn là Chris còn người kia là Marty. (Tên dành cho nam hay nữ đều được; giới tính không liên quan gì đến kiểu mẫu tương tác này.)

Hãy tả lại diện mạo bên ngoài của cả hai bạn. Chris mặc quần áo gì? Miêu tả nét mặt và dáng điệu của Chris: Vai có thông xuống không? Ưỡn ngực hay co người? Cả Marty nữa. Hai

bạn đứng hay ngồi? Gương mặt họ có nhăn nhó không? Có những vết nhăn trên trán hoặc giữa hai lông mày không? Sắc diện có gì bất thường không?

Quan sát hơi thở: Sâu hay nông? Nhanh hay chậm? Giọng nói khác nhau thế nào? Hãy lắng nghe âm lượng và tốc độ, cao độ lên xuống trong giọng nói. Lắng nghe xem hai người trò chuyện ra sao, lời lẽ và ngữ điệu.

Bạn ghi nhận được điều gì ở nơi diễn ra cuộc nói chuyện, về căn phòng hay khung cảnh chung quanh? Trong nhà hay ngoài trời? Cửa sổ và tường nhà ra sao? Bãi cỏ, bê-tông? Ánh sáng rực rỡ hay mờ nhạt? Lúc ấy khoảng mấy giờ? Có âm thanh, tiếng động gì chung quanh không? Bạn có nghe thấy những tiếng động ở đâu đó vắng lại không?

Hãy miêu tả những cảm xúc bạn có với tư cách là Người quan sát: về sự tương tác, về Chris và Marty.

Trong phần ba của bài tập này, bạn sẽ nhìn nhận bản thân bằng đôi mắt của Người khác.

Hãy đứng dậy và chuyển sang Ghế số 3, vị trí của người mà bạn cùng tương tác trong tình huống khó khăn này. Trong chiếc ghế thứ ba, bạn đóng vai trò của Diễn viên số 3, Người khác (trong trường hợp này chính là Marty), người sử dụng đại từ nhân xưng “tôi”, “cô ấy” hoặc “anh ấy”.

Bây giờ bạn là người đối diện - Marty - đây có thể là một người mà bạn biết rõ, một người bạn, người yêu, đồng nghiệp, sếp, hoặc một thành viên trong gia đình.

Hãy tưởng tượng bạn trở thành Marty, càng giống thật càng tốt. Bạn biết rõ dáng điệu của Marty, hãy khoác lên mình dáng điệu ấy.

Tốt lắm. Bây giờ bạn nhìn mọi việc bằng đôi mắt của Marty, nghe bằng đôi tai của Marty. Hãy cho phép mình bắt đầu cảm nhận những gì Marty cảm nhận.

Trong vị trí này, hãy nhìn Bản thân (Chris) đang ngồi trong Ghế số 1. Tôi muốn bạn, Marty, miêu tả Chris và sự tương tác giữa hai người. *Cụ thể* là bạn thấy những gì? Bạn nghe những gì? Tốt lắm, bạn đã lắng nghe Chris và bản thân bạn. Bạn nghĩ gì về cách xử trí của hai người trong tình huống này?

Luyện tập bài tập này bao nhiêu tùy thích - miễn là bạn cảm thấy vẫn còn có thêm thông tin để bạn khai thác. Hồi tưởng lại một trải nghiệm từ đầu đến cuối trong ba vị trí khác nhau, đảm bảo những gì bạn thu thập được đều thông qua ba giác quan chính - thị giác, thính giác và cảm giác - của một trong những vị trí đó. Nhớ đừng lẫn lộn các loại thông tin

từ những giác quan khác nhau, ví dụ như nhìn thấy chính mình hoặc có cảm giác của người khác khi bạn đang ở vị trí của Bản thân.

Cố gắng đổi chỗ nhanh hơn sau mỗi lần thực tập cho đến khi bạn hoàn toàn thoải mái với từng vị trí, từng vai diễn.

Khi bạn cảm thấy mình diễn ổn trong cả ba vị trí, thoát khỏi vai diễn. Trở về với tương tác ban đầu. Tự hỏi mình đã thu thập thêm được những gì so với trước đây.

Hãy tưởng tượng bạn sẽ khác đi như thế nào trong lần tương tác tiếp theo với người này.

## **CÔNG THỨC CHO SỰ LỰA CHỌN II**

### *Thay Đổi Góc Nhìn*

*Thay Đổi Góc Nhìn* được sử dụng trong những tương tác không hiệu quả với người khác, hoặc trong những mối quan hệ, tình huống bạn cảm thấy bế tắc. Nó cho phép bạn đặt mình vào vị trí của người kia cũng như ở vị trí của chính mình, đồng thời quan sát cả hai phía từ góc độ khách quan của người thứ ba. Bài tập này khuyến khích sự cảm thông, và khả năng quan sát không thiên vị, gia tăng cơ hội lựa chọn bằng cách thay đổi góc nhìn hoặc các quan điểm trong tương tác.

1. Hãy nghĩ về mối tương tác với một người thường có vấn đề đối với bạn, khiến bạn có cảm giác tồi tệ về bản thân mình.
2. Sắp đặt ba vị trí (ghế) mà bạn có thể chuyển đổi giữa Bản thân, Người quan sát và Người khác.
3. Ngồi vào vị trí Bản thân.

Nhớ lại và tham gia vào tương tác giữa bạn và người kia bằng đôi mắt và đôi tai của chính mình, cho phép mình trải nghiệm lại những cảm xúc trong tình huống này.

4. Ngồi vào vị trí Người quan sát.

Bây giờ bạn là người ngoài cuộc. Nhìn thấy bạn và người kia, quan sát và lắng nghe cả hai. Cảm xúc của bạn sẽ xuất phát từ những gì bạn quan sát.

5. Ngồi vào vị trí của Người khác.

Trở thành người kia, nhìn qua đôi mắt của anh ấy hoặc cô ấy, nghe bằng đôi tai của anh ấy hoặc cô ấy, cho phép mình có cảm nhận của người ấy.



6. Sau khi đã trải qua tương tác từ mỗi vị trí trong cả ba vị trí này, hãy xem xét lại những hiểu biết và thông tin mà bạn có được. Sau đó, hãy lập lại bài tập, thêm vào những thông tin mới sau mỗi lần thử lại.

## CHƯƠNG 17

### Xóa Bỏ Cảm Xúc Tiêu Cực

**CẢM XÚC CÓ THỂ** ví như những con sóng, dâng cao và đe dọa nuốt chửng bạn. Thậm chí có những lúc bạn cảm nhận được cảm xúc đang tràn về, nhưng dường như bạn không thể thay đổi được gì. Bạn không thể bỏ chạy, không thể lẩn trốn - bạn chỉ biết đứng trơ ra mặc cho nó nhấn chìm mình.



Cảm xúc không cần lý lẽ. Cảm xúc thường không “hợp lý” chút nào và thường cũng chẳng đúng đắn trong tình huống mà bạn gặp phải.

Cho phép tôi nói thêm về tính “đúng đắn” của cảm xúc. Trước hết, hãy nhớ rằng cảm xúc là một nhãn dán mà bạn gắn cho một ý nghĩ hoặc một ý tưởng đi kèm với cảm giác trong cơ thể. Cảm xúc có thể là đau đớn, khó chịu, dễ chịu, nhưng chúng không có chuyện “tốt” hay “xấu”. *Đúng đắn* có nghĩa là cảm xúc đó phù hợp với tình huống. Nếu tôi bị mất việc, tôi cảm thấy nản lòng thất vọng. Nếu một người bạn tôi qua đời, tôi sẽ buồn bã. Khi học hỏi những điều mới lạ, đôi khi tôi cảm thấy lúng túng. Những cảm xúc này phù hợp với hoàn cảnh và vì vậy chúng đúng đắn. Tuy nhiên, nếu tôi học được một điều gì mới nhưng lại cảm thấy hoang mang sợ hãi, hoặc nếu chung quanh thiên hạ đang nâng cốc chúc mừng nhau mà tôi lại cáu giận, hoặc nếu một khách hàng hủy bỏ một cuộc hẹn và tôi cảm thấy tuyệt vọng cùng cực, thì những cảm xúc ấy hoàn toàn không đúng đắn trong những tình huống đó. Sẽ chẳng có gì tốt nếu thay đổi những cảm xúc đúng đắn - cảm xúc là phương tiện thể hiện

quan trọng trong đời sống - nhưng chắc chắn sẽ có lợi nếu ta biết thay đổi những cảm xúc không đúng đắn.

Sự thúc bách, o ép của cảm xúc có thể ví như gọng kìm. Nó có thể rất ly kỳ - như trong tình yêu đôi lứa, nỗi kinh hoàng trong trò chơi tàu lượn cao tốc, cảm giác choáng ngợp khi ở giữa sông băng hoặc khi bạn ngắm nhìn cảnh hoàng hôn diễm lệ - hoặc nó có thể rất giới hạn. Bạn trở thành một đứa trẻ, một hài nhi bất lực trong gọng kìm của cảm xúc và bạn không thể thoát ra. Giống như một con thuyền nhỏ chòng chành trong cơn bão tố, bạn bị cuốn đi bởi dòng lũ cảm xúc. Tất cả những gì bạn muốn là cảm xúc dừng lại.

**Trong Chương 15 - “Neo” ở quyển 1, chúng ta đã nói về việc tạo ra những chiếc neo. Chúng ta sẽ sử dụng lại chúng trong chương này, để giữ cho chúng ta an toàn và vững chãi khi cơn bão cảm xúc đe dọa.**

Neo là cách thức can thiệp vào mối quan hệ giữa tác nhân kích thích và phản ứng, tạo ra một quãng dừng giữa hai phần của chuỗi phản ứng tự động (tác nhân kích thích -> phản ứng) nhằm tạo ra một phản ứng mới, vẫn với tác nhân kích thích cũ.

Nói cách khác, chúng ta “dạy” cho vô thức của mình tạo ra những lựa chọn mới. Khi cảm xúc mới trở thành tự động, nó có thể thay thế cho cái cũ. Nó trở thành một mô thức thay thế và mô thức quen thuộc giờ đây có thể bị can thiệp bằng một phản ứng mới.

Về cơ bản, việc chúng ta làm là lập trình lại những phản ứng của chính mình. Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy, đúng như tên gọi của nó, là dựa trên phương thức lập trình các trải nghiệm. Để thay đổi trải nghiệm hoặc thay đổi tác động của trải nghiệm lên bản thân, chúng ta phải thay đổi phương thức lập trình đó, bằng cách phá vỡ mối liên kết tự động giữa tác nhân kích thích và phản ứng.

### **CHÚNG TA CAN THIỆP VÀO CHƯƠNG TRÌNH NÀY**

để ngăn chặn những hành vi, thói quen, suy nghĩ, ký ức có hại hoặc vô bổ. Chúng ta thay một phản ứng không đáng có bằng một phản ứng mong đợi, rồi

### **CHÚNG TA QUAY TRỞ LẠI**

với tình huống hoặc ký ức đó nhưng bằng một phản ứng mới đã thay chỗ của phản ứng cũ, cho phép chúng ta tiếp cận cảm xúc mới một cách tự động và ngay tức khắc.

**Chúng ta làm điều này thông qua việc tạo neo, một kỹ thuật nhằm đảm bảo các nguồn lực luôn sẵn sàng cho ta sử dụng để thay đổi cảm xúc. Trong Chương 16 - “Thiết Lập Phản ứng Cho Tương Lai” ở quyển 1, chúng ta dùng neo để *thay thế* cho một phản ứng không mong muốn bằng một phản ứng có ích hoặc tích cực hơn. Chúng ta cũng có thể dùng kỹ thuật neo để *vô hiệu hóa* một cảm xúc tiêu cực.**

Xóa bỏ những cảm xúc tiêu cực không có nghĩa là từ buồn thành vui, từ xấu thành tốt. Cũng như những kỹ thuật khác, nó không “sửa lại cho đúng”. Nó mở ra những cơ hội cho cảm giác bế tắc, để bạn có thể làm chủ mình khi những cảm xúc tiêu cực đe dọa khống chế bạn.

Sau đây là phương pháp.

Hãy nghĩ về thời điểm bạn trải qua một cảm xúc mà bạn muốn mình có nhiều lựa chọn hơn. Hãy bước vào trải nghiệm này một lần nữa, nhìn, nghe và cảm nhận nó thông qua cơ thể bạn, và trong quá trình đó, hãy tạo neo như chạm ngón cái vào ngón trỏ hoặc ấn vào một điểm cụ thể nào đó ở cổ tay hoặc đầu gối hoặc khuỷu tay. Hãy giữ neo đó trong vòng 10 giây. Sau đó bỏ neo ra, hít một hơi thật sâu và thư giãn.

Nào, bây giờ hãy nghĩ đến một cảm xúc *trái ngược* với cảm xúc đang trói buộc bạn. Điều này không đồng nghĩa với cảm xúc mà bạn muốn có. Hãy nhớ về một thời điểm bạn trải qua cảm xúc trái ngược này và làm cho nó sống lại, trong lúc tạo một cái neo khác, trái ngược với neo vừa làm (ví dụ: chạm ngón cái vào ngón trỏ, nhưng ở tay *bên kia*; ấn vào một điểm trên cổ tay hoặc đầu gối *bên kia*). Một lần nữa, giữ neo này trong vòng 10 giây. Sau đó thoát ra, hít một hơi thật sâu và thả lỏng toàn thân.

Bây giờ, hãy giữ cả hai neo cùng một lúc. Khi bạn làm thế, hai cảm xúc bắt đầu lao vào nhau. Cảm xúc thứ nhất (tiêu cực) tràn qua; sau đó cảm xúc trái ngược với nó lao đến - chúng tấn công nhau, hất bạn từ bên này qua bên kia như một tay chơi nhạc rock đầy máu lửa. Và rồi - tất cả trở lại yên bình. Đại dương cảm xúc sẽ yên ắng. Bạn giống buồm thẳng tiến.

Bây giờ, hãy nghĩ về ký ức ban đầu. Nó dễ chấp nhận hơn, đúng không?

Nhĩ về một thời khác nào đó trong tương lai mà cảm xúc cũ có thể lăm le kìm hãm bạn. Giờ đây nó không còn quá mức đe dọa nữa. Tất cả dường như đều khả dĩ; bạn có thể vượt qua bão tố, thoát ra an toàn và bình ổn.

Tanya (tên nhân vật đã được thay đổi) là một sinh viên luật, bình thường cô là người độc lập và tự chủ. Nhưng mỗi khi Justin, bạn trai của cô trong suốt ba năm qua đi đâu xa là y như rằng cô lại cảm thấy “bị cô lập... đơn độc”. Cô khó lòng tập trung vào việc gì; cô cảm thấy căng thẳng: “Nó ảnh hưởng đến mọi thứ trong cuộc sống của tôi,” cô nói và bổ sung thêm, “Tôi không có ý nói là tôi hoàn toàn không thể làm việc bình thường. Không đến nỗi tệ hại như thế, không phải là một tổn thương. Nhưng tôi có cảm giác bị chia cắt, và cảm giác này trói buộc tôi. Tôi buồn bã ủ rũ suốt ngày. Xem này, tôi biết anh ấy phải đi xa, đó là nghề của anh ấy mà. Tôi chỉ không muốn cản trở sự nghiệp anh ấy - và cả cho tôi nữa.”

Tanya muốn có nhiều lựa chọn hơn đối với những cảm xúc ủa về mỗi khi Justin đi xa. Những cảm xúc này tác động, theo cách nói của cô, đến cuộc đời cô nói chung - và cụ thể là lúc này, cô sắp phải trải qua kỳ thi lấy giấy phép hành nghề luật sư và cần phải tận dụng tối đa thời gian để chuẩn bị.

“Tôi không cố ngăn cản anh ấy dừng đi; điều đó thật lố bịch và bất khả thi nữa. Đó là công việc của anh ấy mà. Chính bản thân tôi phải vượt qua những cảm xúc của mình trong chuyện này, tôi biết. Nhưng mỗi khi anh ấy đi đâu xa là tôi lại sợ hãi. Tôi sợ rằng anh ấy sẽ ra đi mãi mãi. Sự chia ly làm cho tôi có cảm giác dường như anh ấy sẽ không còn có mặt ở đây nữa - trong cuộc sống của tôi, ý tôi là thế.”

Và đây chính là lúc kỹ thuật Xóa Bỏ Cảm Xúc Tiêu Cực có thể giúp được Tanya. Cô có thể tự làm điều đó, không cần tôi có mặt, giống như một độc giả của quyển sách này.

Hãy giả sử Tanya biết cách tự tạo neo (bởi cô đã đọc qua Phần Hai “Bạn Có Tất Cả Những Nguồn Lực Bạn Cần” ở quyển 1) và biết tầm quan trọng của việc tạo neo là lặp lại chính xác cử chỉ và lực tác động - để neo đó có tác dụng.

Cô chọn một chiếc ghế thoải mái, tắt chuông điện thoại, nhắm hai mắt lại, hai chân đặt trên sàn và bắt đầu thực hiện bài tập.

*Hãy nhớ lại một lần Justin đi xa và bạn cảm thấy thật tồi tệ: bị cô lập và đơn độc. Bước vào trải nghiệm ấy. Nhìn thấy nó như bạn đã từng thấy, Justin đi Boston, màu sắc... Anh mặc chiếc áo sơ mi màu xanh lá cây tôi mua tặng, gói ghém đồ đạc, chiếc vali nằm trên giường. Bây giờ tôi có thể thấy anh ấy đóng nắp vali, rồi đi ra cửa; tôi nghe tiếng cánh cửa đóng lại, giọng anh ấy nói “Yêu em, bé cưng” với một chút lưu luyến, bài hát đang phát trên đài; và tôi cảm nhận anh ấy nắm nhẹ vai tôi trước khi bước ra khỏi cửa và rồi cảm giác nặng nề ập đến, tôi nghe ngực mình bị bóp nghẹt: hết nóng rồi lạnh.*

*Nào bây giờ, khi bạn đang trải qua ký ức này một lần nữa, hãy giơ tay trái lên, nắm lấy dải tai bên trái. Tiếp tục giữ nó trong 10 giây, đồng thời gọi lại ký ức đó.*

*Thả neo ra và mở mắt ra. Nhìn quanh, hít một hơi dài và sâu. Thêm một hơi nữa. Đứng dậy. Vươn vai. Lại ngồi xuống.*

*Bây giờ, xác định một cảm xúc trái ngược. Không cô đơn chút nào, không cảm thấy như bị chia cắt. (Đây không hẳn là cảm xúc bạn mong muốn nhất, chỉ là trái ngược với điều bạn không muốn mà thôi.) Trái ngược với chia ly là gì? Là đoàn tụ, ở bên nhau.*

*Nhớ về khoảng thời gian bạn có cảm giác được “bên nhau”. Chọn một người khác, không phải Justin - một tình huống khác, một trải nghiệm bên nhau khác. Chọn một neo khác và lần này giữ dải tai bên phải.*

*Nhắm mắt lại. Bước vào trong ký ức đó và làm nó sống lại như thể nó đang xảy ra. Nhìn thấy người kia. Đó là Fran, cô ấy mặc một chiếc áo tắm hai mảnh màu hồng, chúng tôi đang ở trên bãi biển, mặt trời rực rỡ chói chang trên đầu, gió từ ngoài khơi bắt đầu thổi vào, sóng đập vào bờ. Fran bảo tôi rằng cô ấy sẽ lấy Ted, cô ấy sẽ là chị dâu của tôi và tôi cảm thấy nhẹ nhàng, lâng lâng, vui sướng như thể tôi có thể bay bổng lên không trung; tôi cảm thấy mình như vô trọng lực, ánh sáng có thể xuyên qua tôi, tôi là ánh sáng, là hơi ấm và sự bay bổng.*

*Làm sống lại ký ức bên bãi biển, thả tai phải ra, nhìn quanh, hít một hơi thật sâu. Thêm một hơi nữa.*

Tanya lại ngồi xuống. Cô vừa tạo xong hai neo. Mắt nhắm lại, cô giơ cả tay trái rồi tay phải lên chạm vào dải tai trái và phải cùng một lúc.

Trong khi cô giữ hai bên dải tai, cảm xúc lướt qua khuôn mặt cô. Sắc thái làn da thay đổi: tái đi rồi ửng hồng; hơi thở cô nặng nề, rồi trở nên nhẹ nhàng; cô nghiêng ngả giữa hai cảm xúc trái ngược nhau - chia ly, đoàn tụ; chia ly, đoàn tụ - những cảm xúc thay nhau thể hiện trên gương mặt cô. Và rồi sau khoảng nửa phút giữ hai neo đó, trên khuôn mặt cô xuất hiện một biểu hiện mới. Những cảm xúc bồn loạn kia lắng xuống. Nét mặt cô trở nên bình thản.

Cô thả neo ra, bỏ hai tay xuống và mở mắt; cô miêu tả những gì mình cảm nhận được khi cả hai cảm xúc trái ngược cùng nổi lên một lúc. “Có quá nhiều bối rối - như thể tôi đang xoay vòng vòng, như bị con sóng cuốn đi - rồi mọi thứ tĩnh lặng.”

Cô nhớ lại ký ức ban đầu, về việc Justin đi xa, và nói, “Cảm xúc bây giờ khác đi nhiều, không còn quá sức chịu đựng nữa.”

Cô nghĩ đến một thời điểm trong tương lai - thứ tư tuần sau - Justin sẽ lại đi công tác và cô hình dung cảnh tượng đó trong đầu như thể nó đang xảy ra vào lúc này, “nhớ lại” tương lai như thể cô đang xem lại ký ức.

Cảm xúc của cô lúc này là “Không sao. Tôi cảm thấy mình... vẫn gắn bó với anh ấy, ngay cả khi anh ấy đi xa. Ý tôi là, tuy xa nhau, nhưng tôi không bị những cảm xúc tiêu cực chế ngự nữa. Thật buồn khi không được ở bên anh, tất nhiên rồi, nhưng nó không phải là điều quá kinh khủng. Anh ấy đi xa thì làm sao vui được, nhưng nó cũng không khủng khiếp đến thế.”

Bằng cách vô hiệu hóa những cảm xúc tiêu cực của sự chia ly, Tanya đã mang đến cho mình thêm những lựa chọn. Cô vẫn không vui được khi Justin đi xa, cô không mong chờ điều đó, nhưng cô có thể bình tâm làm công việc của mình, chuẩn bị cho kỳ thi và biết rằng cô và Justin sẽ sớm gặp lại. Cô có thể chịu đựng sự xa cách; nó trở thành một phần của mối quan hệ giữa hai người và Tanya có thể dùng khoảng thời gian họ xa nhau một cách tích cực hơn, làm những việc mà cô muốn hoặc cần làm, nắm lấy quyền kiểm soát cuộc đời mình, không để cho những cảm xúc bó buộc và không đúng đắn xô đẩy cô nữa.

### **CÔNG THỨC CHO SỰ LỰA CHỌN III**

#### *Xoá Bỏ Cảm Xúc Tiêu Cực*

1. Xác định một cảm xúc giới hạn và hay diễn ra. (Nhớ đừng chọn cảm xúc nào gây tổn thương nặng nề hoặc ám ảnh.)



**2. Nghĩ về một trải nghiệm gắn với cảm xúc này. Làm cho nó sống lại và tạo neo bằng cách nắm lấy dải tai trái bằng tay trái trong 10 giây. (Xem hướng dẫn tự tạo neo ở Chương 15 - “Neo” ở quyển 1.)**

Thực hiện vài lần cho đến khi bạn giữ dải tai trái, cảm xúc đó lại tràn về.

3. Xác định một cảm xúc trái ngược với cảm xúc giới hạn đó. Ghi nhớ, đây không phải là cảm xúc bạn muốn có. Hãy nghĩ về một trải nghiệm gắn liền với cảm xúc (trái ngược) này, làm nó sống lại và tạo neo bằng cách đưa tay phải lên giữ dải tai phải trong vòng 10 giây.

Lặp lại neo vài lần, cho đến khi bạn cứ giữ dải tai phải là cảm xúc đó lại tràn về.

4. Bây giờ bạn đã có hai neo tự tạo. Cùng một lúc giữ hai neo trong vòng 30 giây, hoặc cho đến khi cảm xúc của bạn bình ổn. Cảm xúc sẽ thay đổi giữa hai neo, trước khi chúng “ổn định”; khoảng thời gian khác nhau đối với mỗi người. Cứ giữ cả hai neo cho đến khi trải nghiệm của bạn bình ổn trở lại; sau đó thả hai neo ra, hít một hơi thật sâu và nhìn chung quanh trong vòng một phút.

5. Giữ neo đầu tiên. Cảm xúc giới hạn đó giờ ra sao?

Nó sẽ bị vô hiệu hóa, và cho bạn nhiều lựa chọn hơn. (Ghi chú: Một khi bạn đã trung hòa được một cảm xúc hạn chế, bạn có thể tự tạo neo cho một cảm xúc mong muốn và dùng nó trong những tình huống mà trước nay vẫn thường khiến cho cảm xúc tiêu cực nảy sinh.)

6. Nghĩ về một tình huống trong tương lai, thời khác bạn có thể cảm thấy cảm xúc giới hạn trên trước khi làm bài tập này. Bây giờ nó đã khác đi ra sao?

## CHƯƠNG 18

### Hiện Ra!

**TRONG TẤT CẢ NHỮNG KỸ THUẬT** mà chúng ta sử dụng để gia tăng sự lựa chọn, giúp giao tiếp rõ ràng hơn và thực hiện những thay đổi thì kỹ thuật cuối cùng - Hiện ra! - có lẽ là phương pháp màu nhiệm nhất, và cũng ngoạn mục nhất, giống như thoát một cái, Clark Kent biến thành siêu nhân.

Và đó là kỹ thuật Hiện Ra!, biến cái này thành cái kia ngay tức khắc, như chú bướm thoát khỏi chiếc kén, chắp chới đôi cánh, rời bỏ cái vỏ khô cong. Đó là khoảnh khắc ánh sáng mặt trời ủa vào phòng ngay khi tấm màn được kéo lên, như tấm giấy nhúng vào nước rửa ảnh và thành hình tấm hình hiện ra.

Phương pháp Hiện Ra! tận dụng khả năng thay đổi trong tích tắc của trí óc. Tất cả chúng ta đều có những lúc vừa buồn đó lại vui đó, đang buồn vì đánh mất một thứ bỗng hớn hở khi tìm được nó.

Tâm trí con người, suy cho cùng, đầy những công tắc. Chúng có thể gạt qua gạt lại giữa - BẬT, TẮT, TẮT, BẬT - hoặc cũng có thể đổi chiều đột ngột. “Tâm trí”, như Milton từng nói, “luôn ở đúng chỗ của nó.” Bên trong nó, những biến đổi kỳ diệu diễn ra trong nháy mắt. Tâm trí có thể chuyển từ cái này sang cái kia bằng nhiều con đường khác nhau. Hãy nghĩ về sự hình dung, trí tưởng tượng, sự ngẫu hứng, ý nghĩ chợt nảy sinh, khoảnh khắc sáng tạo. Những điều này xảy ra như thế nào?

Tâm trí là một nơi thần kỳ. Nhưng các phép màu, như ta biết khi còn bé, dựa trên ảo giác. Ảo giác nghĩa là bạn nhìn mọi thứ theo một cách mới mẻ hoặc lạ lẫm. Cái bình thường trở thành bí ẩn. Những điều ta nhìn thấy là tập hợp của nhiều bước, mặc dù chính các bước đó vẫn là những thứ vô hình.

Một từ, một cái tên, nảy ra trong đầu bạn. Mọi việc xảy ra như thế nào? Bạn nhìn thấy hình ảnh mình và bà ngoại 40 năm về trước, rõ đến từng chi tiết, mặt trời rực rỡ như thế, cả mùi của đám lửa đốt lá mùa thu lan tỏa trong không khí. Làm sao mọi thứ xảy ra như thế được?

Phép màu là sản phẩm cuối cùng, là kết hợp của vô số những nhận thức nho nhỏ mà ta tập hợp từ trước đến nay. Newton đâu có khám phá ra lực hút của trái đất ngay khi ông nhìn thấy trái táo rơi xuống đất. Chẳng qua đó là khoảnh khắc mà tất cả những hiểu biết, nghiên cứu, linh cảm và cả trí tưởng tượng của ông ập đến cùng với sự bùng nổ của nhận thức. Nhưng ông đã mất cả đời để chuẩn bị cho mọi thứ diễn ra.

Trong bài tập Hiện Ra!, bạn chọn một hình ảnh làm phát sinh cảm xúc hoặc hành vi tiêu cực và biến nó thành hình ảnh tích cực. Nó xảy ra ngay tức thì, tựa như bạn búng ngón tay hoặc bấm số điện thoại. Từ tối thành sáng, từ tiêu cực thành tích cực: từ một cái gì chế ngự bạn (giới hạn) thành điều bạn có thể kiểm soát được. Điều này có vẻ như rất phức tạp đối với nhận thức của bạn. Tuy nhiên, vô thức của bạn biết chính xác cách thực hiện điều đó; nó đã làm rất nhiều, rất nhiều lần trước đó. Điều khác biệt duy nhất là bạn chỉ đạo mọi thứ xảy ra, thay vì để nó xảy ra một cách ngẫu nhiên. Tất cả những việc bạn cần làm là đưa ra hai hình ảnh, một hình ảnh giới hạn và một hình ảnh hữu ích mà bạn muốn dùng để thay thế. Sau đó hướng dẫn tâm trí, rồi để mặc cho nó xử lý. Hãy tin tưởng rằng tâm trí bạn có thể làm được điều đó.

Bài tập Hiện Ra! dựa trên các giác quan nội tại. Chúng ta hãy cùng ôn lại một chút.

Trong Phần Một - “Ý Nghĩa Của Giao Tiếp Chính Là Phản Hồi Mà Bạn Nhận Được” ở quyển 1, chúng ta khám phá ra rằng tư duy dựa trên các giác quan, nghĩa là chúng ta không chỉ trải nghiệm bằng giác quan, chúng ta còn miêu tả các ký ức và hiểu biết của mình qua hệ thống giác quan. Mỗi người chúng ta có một bộ lọc chính, nơi ta vẫn thường xử lý thông tin. Những giác quan cơ bản hoặc được dùng nhiều nhất trong quá trình tư duy của con người là thị giác, thính giác và cảm giác.

Trong Phần Hai - “Bạn Có Tất Cả Những Nguồn Lực Bạn Cần” ở quyển 1, chúng ta đi một bước xa hơn đến những giác quan nội tại vốn là những thành tố cụ thể hơn, nhỏ hơn của các giác quan lớn hơn.

Để hình dung được rõ ràng, chúng ta hãy dùng hình ảnh chiếc ti-vi: hình ảnh, âm thanh và chuyển động được gửi đến tất cả các bạn xem đài là như nhau, nhưng chúng ta tiếp nhận các thông tin này mỗi người một cách khác nhau. Chúng ta có thể tăng âm lượng, tăng tiếng bass, làm cho hình ảnh nét hơn, tăng thêm sắc đỏ hoặc xanh, tua nhanh hoặc chậm. (Và tất nhiên ta có thể chuyển kênh.)

Điều này cũng tương tự với những gì ta làm trong não bộ. Máy chiếu, bộ khuếch đại và bộ điều khiển tốc độ trong tâm trí là những công cụ dùng để chuyển tải ký ức, ý nghĩ, ý tưởng và ước mơ lên màn chiếu trong tâm trí ta bằng nhiều đơn vị nhỏ bé, những mẫu nhận thức ta gọi là giác quan nội tại. Đó đều là những nguyên tử cấu thành suy nghĩ được tâm trí mã hóa, những mẫu thông tin trong não bộ. Giác quan nội tại mã hóa các trải nghiệm. Giác quan nội tại là cách chúng ta nhận thức trải nghiệm; cách chúng ta diễn giải nó. Giác quan nội tại mang đến ý nghĩa.

Nếu bạn muốn thay đổi ý nghĩa của một trải nghiệm, thực hiện những thay đổi từ giác quan nội tại thì dễ dàng hơn nhiều so với việc thay đổi toàn bộ trải nghiệm.

Thông qua việc thay đổi những giác quan nội tại, bạn có thể chọn ra một ký ức giới hạn bạn, hoặc một tình huống khiến bạn bế tắc, và đơn giản chuyển nó sang một hướng khác.

Giác quan nội tại thay đổi - póc! - như chú hề nhảy lên khi bạn mở hộp; mọi thứ xuất hiện *nhanh như chớp!* (như cái búng tay).

Những thay đổi trong giác quan nội tại là dạng suy nghĩ Ơ-rê-ka!, một cảm hứng bất ngờ, bỗng nhiên mắt bạn sáng lên và nhìn mọi thứ đều khác lạ, bạn hiểu ra ngay tức khắc. Điều này diễn ra bên dưới tầng nhận thức, những tín hiệu thần kinh kết nối với nhau tạo ra những mối liên kết mới, thay đổi cách bạn nhìn nhận và mang đến những cách hiểu mới về một trải nghiệm, đồng nghĩa với nhiều lựa chọn hơn.

Bất cứ sự thay đổi nào của giác quan nội tại nào cũng đều hết sức hiệu quả.

Tôi nghĩ đến một người phụ nữ tên Julie (không phải tên thật), một người đàn bà tuổi ngoài 50, nhưng lại có cảm tình với một người đàn ông trẻ hơn bà cả chục tuổi. Nhưng mỗi khi ở bên chàng, bà đều cảm thấy bất an. Bà đánh mất vẻ tự tin và rạng rỡ thường thấy. Một giọng nói luôn vang lên trong đầu bà, *Người quá già, người quá già...*

Giọng nói mà Julie thường nghe thấy (của chính bà) xuất phát từ trong đầu, phía bên trái. Với thính giác nội tại, hướng đi của những lời lẽ hoặc thông điệp là rất quan trọng. Khi tôi yêu cầu bà chuyển tiếng nói ấy ra khỏi đầu và đặt nó ra sau lưng, bà lắng nghe một lúc rồi bật cười khúc khích.

“Thật là ngớ ngẩn,” bà nói. “Tiếng nói nghe chít chít như con vịt cao su. Hài thật!” Bà bật cười sáng khoái.

Chỉ cần thay đổi vị trí của thông điệp thính giác mà ta có thể biến một phát ngôn khó nghe thành một câu nói khôi hài.

Các giác quan nội tại cực kỳ mạnh mẽ. “Giác quan nội tại,” như một học viên trong khóa học của tôi từng phát biểu, “thật tuyệt vời.”

Bằng cách thay đổi giác quan nội tại, chúng ta thay đổi tác động của một trải nghiệm và ý nghĩa của nó. Hiện Ra! là một bài tập rất đơn giản trong việc thay đổi giác quan nội tại, trực tiếp và vô cùng hiệu quả.

Jeff (tên nhân vật đã được thay đổi) là một bác sĩ nội trú chuyên khoa giải phẫu thần kinh ở một bệnh viện ở Boston. Anh đam mê nghề nghiệp cháy bỏng và toàn tâm vào mọi thứ trong công việc, nhưng khi bất kỳ bác sĩ giải phẫu nhìn anh với cái nhìn mà anh gọi là “chằm chằm” là Jeff lại căng thẳng. Anh bắt đầu nói nhanh hơn, mất tập trung và thủ thế. Điều này khiến các bác sĩ giải phẫu khác phiền lòng, họ không muốn ở chung ê-kíp với anh.

Những biểu hiện - như một ánh mắt sắc hoặc một cái cau mày - khiến Jeff bối rối đều rất phổ biến giữa những bác sĩ giải phẫu vốn luôn bận rộn, căng thẳng. Nhưng mỗi khi Jeff thấy những biểu hiện ấy, anh lập tức liên kết nó với hình ảnh cha mình, cái cách mà ông nhìn anh khi ông không hài lòng: khi Jeff không gia nhập đội bóng thiếu nhi, hoặc không ghi danh vào trường đại học mà ông muốn, hoặc mang về nhà những con thú bị thương mà anh hay tìm thấy thời thơ ấu. Jeff nhìn thấy gương mặt cha mình trong nét biểu cảm của các bác sĩ đồng nghiệp và liên kết nó với cảm giác bất bình và soi mói, rằng anh không đủ khả năng, rằng anh đang làm một điều gì đó sai lầm hoặc không đúng đắn.

Để thay đổi ý nghĩ tiêu cực – gắn liền với hình ảnh khuôn mặt cha anh - tôi có lời gợi ý với Jeff: “Hãy nhớ lại một hình ảnh thật rõ nét cảnh cha anh đang la mắng anh.”

Jeff trở nên kích động ra mặt. Anh ngó ngoáy trên ghế, nhắm tịt hai mắt lại, cúi về phía trước rồi lại ngả ra sau. Anh hết sức không thoải mái.

*Jeff à, ở góc dưới phía bên trái hình ảnh cha anh, đang nhìn anh “chằm chằm”, tôi muốn anh tạo ra một hình ảnh nhỏ và tối về con người mà anh muốn trở thành. Một hình ảnh mong muốn của chính anh khi có ai đó đầy uy quyền nhìn anh “chằm chằm” như vậy. Anh hiểu chứ?*

Jeff gật đầu. “Rồi,” anh nói “tôi có hình ảnh đó rồi.”

*Tốt lắm. Như vậy là anh đã có một hình ảnh rõ nét về cha anh đang nhìn anh với nét mặt gay gắt, và ở góc dưới phía bên trái, anh thấy hình ảnh mong muốn của chính mình, nhỏ và tối. Bây giờ, hãy làm cho hình ảnh đó to lên và sáng hơn, trong khi cái hình ảnh rõ ràng kia nhỏ dần, mờ đi và biến mất. Anh hãy làm điều này thật nhanh. Tâm trí anh có thể làm điều đó nhanh hơn anh nói câu “Hiện Ra!” đấy. Nó diễn ra trong chớp mắt.*

*Khi tôi nói “Hiện Ra!”, anh hãy làm cho hình ảnh nhỏ và tối về bản thân mình trở nên thật rõ ràng, trong khi hình ảnh to và sáng của cha anh thu nhỏ lại, mờ đi rồi biến mất, như thế chỉ còn lại trong đầu anh hình ảnh rõ nét về mình như anh muốn.*

*Hiện Ra!*

Tôi nói thật nhanh, to và rõ ràng. Hình như Jeff hơi giật mình. Anh mở mắt.

Chúng tôi làm lại một lần nữa. Chúng tôi làm như thế bốn lần. Mỗi lần, tôi đều bảo Jeff đưa ra một hình ảnh nhỏ và tối về bản thân, rồi làm cho nó to dần lên, sáng hơn trong khi hình ảnh to và sáng về cha anh thì nhỏ đi, tối dần và biến mất. Điều này sẽ xảy ra rất nhanh, tôi bảo anh, bất cứ khi nào tôi nói, “Hiện Ra!”

Sau mỗi lần thực hiện, Jeff mở mắt ra, nhìn quanh và hít vài hơi thật sâu.

Sau lần thứ năm, Jeff nói, “Tôi đã làm được. Tôi thậm chí không còn thấy hình ảnh của cha tôi nữa. Mỗi lần tôi cố nghĩ ông đang nhìn tôi theo cách ấy thì tất cả những gì mà tôi có được là hình ảnh tôi trông đầy tự tin và bận rộn.”

Tôi yêu cầu anh tái hiện hình ảnh của một trong những bác sĩ phẫu thuật ở bệnh viện thường nhìn anh “chằm chằm” như vậy.

“Cũng vậy thôi,” Jeff nói. “Vẫn là tôi, vui tươi và bận rộn.”

Bây giờ anh đã có lựa chọn mới; một lối mòn mới được tạo ra dẫn về một hướng khác. Jeff không còn lo sợ và thủ thế khi một bác sĩ dành cho anh cái nhìn đó nữa. Anh có thể tách mình ra khỏi cái gọi là phản ứng tự động. Anh đặt một “ý nghĩ” mới, dưới dạng hình ảnh rõ ràng, tươi sáng về bản thân theo cách anh mong muốn, giữa nét mặt của đồng nghiệp và thói quen phản ứng cũ của anh.

Luôn có cách làm mọi thứ khác đi, cách suy nghĩ và cảm nhận khác đi. Luôn có nhiều sự lựa chọn. Và đó cũng là ý nghĩa của tự do: quyền lựa chọn.

**Trong Chương 14, chúng ta định nghĩa lựa chọn là sự linh hoạt. Và linh hoạt là gì nếu không phải tự do?**

Tự do, dù trên phương diện cá nhân hoặc một nhóm người hay một đất nước, đều có nghĩa là cơ hội lựa chọn. Tự do cá nhân; tự do chính trị; kinh tế, tôn giáo, bất kỳ loại tự do nào: Tất cả đều dựa trên quyền được lựa chọn, khả năng đưa ra lựa chọn. Trong một xã hội “tự do”, chúng ta có quyền tự do bầu cử, đưa ra quyết định của mình về bất cứ điều gì, bày tỏ chính kiến và cách sống của mình dưới hàng ngàn hình thức khác nhau. Chúng ta chọn lựa giữa những món hàng cạnh tranh, những chính khách, ý tưởng, đối tác, niềm tin. Chúng ta tự do với tư cách là công dân và tư cách cá nhân bởi vì chúng ta có sự lựa chọn.

“Có nhiều thứ trên thiên đàng và dưới trần thế, Horatio ạ, nhiều hơn cả những mơ ước trong triết lý của anh bạn đấy,” nhân vật Hamlet từng nói như thế với bạn của chàng. Mỗi người chúng ta đều có nhiều lựa chọn hơn ta tưởng: có vô số cách để thể hiện suy nghĩ của mình, có vô vàn nét độc đáo và sắc thái ý nghĩa và vô vàn cách thức hành vi.

Có được sự lựa chọn mang lại cho chúng ta tự do và đặt ra những khía cạnh đạo đức trong cuộc sống. Những người chối bỏ quyền và khả năng đưa ra lựa chọn chắc chắn không phải là những người đáng xem trọng hoặc tôn vinh. Những người không muốn lựa chọn là những người phủ nhận một phần bản chất con người, bởi vì họ không muốn phát triển. Họ không chịu trách nhiệm về cuộc đời mình, bởi họ chối bỏ trách nhiệm; không sẵn lòng hoặc không có khả năng thay đổi bất cứ điều gì, họ trở thành “nạn nhân” của nỗi sợ hãi hoặc thói quen, ký ức hoặc suy nghĩ của chính mình.

Chúng ta không nhất thiết trở thành nạn nhân của chính cuộc đời mình, của quá khứ hay hiện tại, của công việc, các mối quan hệ, hình ảnh về bản thân, thất bại, hoặc sự lãng quên. Luôn có sự lựa chọn. Mọi vật có sự sống đều thay đổi; mỗi một thời khắc mới lại đại diện cho nhiều khả năng hơn, cho một sự lựa chọn khác. Lựa chọn có nghĩa là tự do; tự do mang đến trách nhiệm; và trách nhiệm có nghĩa là bạn đang có quyền, có năng lực đưa ra lựa chọn.

Bằng cách học hỏi để giao tiếp với chính mình và người khác, đặc biệt là với chính mình, giữa nhận thức và vô thức, bạn có thể tận dụng những nguồn lực của mình, liên kết với sức mạnh và tài năng sẵn có để mai này bạn dùng chúng khi cần và ở nơi bạn chọn. Bạn kiểm soát cuộc đời mình, như bạn nắm bộ điều khiển, với những nút bấm, tay cầm vô hình, neo

và ngôn từ; những hình ảnh, âm thanh, cảm giác và cảm xúc đang liên tục cung cấp cho bạn thông tin về thế giới, đồng thời cả những phương tiện để hành động sao cho phù hợp.

Quyền lực của sự lựa chọn đặt bạn vào chiếc ghế của người cầm tay lái trên chuyến xe cuộc đời, cho bạn quyền tự do đi về nơi bạn muốn, với tốc độ bạn chọn, thực hiện những thay đổi suốt dọc đường bất cứ khi nào bạn muốn hoặc cần, trên chặng đường đến nơi mà mọi thứ đều có thể xảy ra.

## CÔNG THỨC CHO SỰ LỰA CHỌN IV

*Hiện Ra!*

1. Xác định một hình ảnh tiêu cực thường xuất hiện làm hạn chế bạn; một điều gì đó không cho bạn có lựa chọn trong cách cư xử (bao gồm cả suy nghĩ và cảm xúc).
2. Trong tâm trí của bạn, làm cho hình ảnh lớn và sáng, lồng nó vào một cái khung và đặt nó ngay trước mặt bạn, không quá xa cũng không quá gần - sao cho dễ nhìn.
3. Ở góc trái bên dưới hình ảnh này, tạo ra một hình ảnh nhỏ và tối về cách phản ứng mà bạn mong muốn khi tình huống ấy xảy ra.
4. Hãy thực hành điều này: vừa làm cho hình ảnh nhỏ và tối về bản thân bạn trở nên to hơn và sáng hơn, vừa thu nhỏ và làm mờ hình ảnh đầu tiên kia đi cho đến khi nó biến mất. Hình ảnh mà bạn mong muốn sẽ hoàn toàn thay thế cho hình ảnh giới hạn ban đầu. Bạn phải thực hiện động tác này trong nháy mắt: thoát một cái, chuyển.
5. Khi nghe tín hiệu “Hiện Ra!”, hãy chuyển đổi. Hình ảnh nhỏ và tối của bạn sẽ to và sáng trong khi hình ảnh ban đầu nhỏ đi, tối dần rồi biến mất. Điều này xảy ra ngay tức thì, biến từ hình ảnh này sang hình ảnh kia, từ tiêu cực sang tích cực. Thoát ra trạng thái này. Mở mắt. Hít một hơi thật sâu. Làm điều này ba lần.
6. Sau cái búng tay cuối cùng, mở mắt ra và hít một hơi thật sâu. Nghĩ về hình ảnh tiêu cực ban đầu. Nếu bạn tự động nhìn thấy hình ảnh to và sáng của mình theo đúng ý bạn muốn thay cho hình ảnh tiêu cực kia, tức là bạn đã thành công.

**Ghi chú:** Nếu mọi thứ không diễn ra ngay lập tức, hãy thực tập phương pháp Hiện Ra! thêm vài lần nữa cho đến khi nó xảy ra một cách tự động: Vô thức của bạn tiếp quản phép màu, rồi sau đó tất cả những gì bạn nhìn thấy là hình ảnh mình to lớn và tươi sáng.

JAKE O'SHAUNESSEY





*Ngày xưa, ở bờ biển phía Tây nước Ireland có một con hải âu tên là Jake O'Shaunessey. Jake là một chú chim khỏe mạnh, đẹp mã và thông minh, hiếm một nỗi nó không biết bay.*

*Khi nó mới Là một chú chim non, cha mẹ cùng các anh em nó đã lạc nhau trong một cơn bão lớn, thế nên chẳng có ai dạy nó bay cả.*

*Khi lớn lên, nó quyết định tự học bay một mình. Nó quan sát những con hải âu khác và bắt chước chúng. Nó chạy lấy đà một quãng, rồi đập cánh liên hồi, nhảy chồm chồm, cố gắng phóng vào không trung nhưng chẳng cố tác dụng, những con hải âu cùng lứa cười nhạo nó, bởi điệu bộ của Jake buồn cười hết sức.*

*Một vài con hải âu già hơn cũng thử chỉ dạy nó tận tình, nhưng mỗi con dạy nó bay theo một kiểu, còn Jake thì rất chịu khó gom tất cả những chiêu thức học được “Vỗ cánh mạnh hơn nữa, chân duỗi ra sau, đầu thẳng,” cùng vô số những hướng dẫn khác. Nó nghĩ rất nhiều về những gì con chim khác nói, rằng nó không thể cất mình lên khỏi mặt đất. Nó bắt đầu tin rằng có điều gì đó không ổn với mình, rằng nó sẽ không bao giờ biết bay.*

*Jake cố gắng trèo lên một vách đá cao và nhảy xuống, dĩ nhiên là nó rơi bịch xuống đất. Nó tìm đến một vách đá cao hơn, nhô hẳn ra ngoài biển, nhắm hai mắt lại và nhảy xuống. Một lần nữa, nó thất bại. Đám hải âu thấy thương hại nó và cố gắng bày tỏ sự quan tâm. Nhưng điều đó chỉ khiến nó thấy nản lòng hơn bao giờ hết. Nó cảm thấy mình như một kẻ tật nguyền.*

*Một hôm, có một con hải âu già khôn ngoan bay đến bờ biển phía Tây nơi Jake đang sống. Biết được chuyện của Jake, con hải âu già bảo nó hãy trèo lên đỉnh một vách đá đặc biệt: cao nhất, dốc nhất. Trên đỉnh vách đá đó, Jake sẽ thấy một tảng đá lớn, trên đó viết một thông điệp bí mật. Đó là thông điệp Jake cần để biết bay, con chim thông thái bảo Jake như vậy.*

*Chưa từng có một con hải âu nào leo lên một vách đá dốc đứng như thế. Jake phải cột hai con sao biển vào chân để giúp nó bám chắc hơn. Nó trèo lên vách đá chầm chậm, đau đớn, nhưng cuối cùng nó cũng lên được đến đỉnh. Nó nhìn thấy một tảng đá lớn, trên đó có dòng chữ: Điều gì bạn tin, bạn sẽ làm được.*

*Jake nhìn xuống từ vách đá cao đến chóng mặt, thất kinh hồn vía, nhưng nó vẫn nhắm mắt lại và nhảy xuống. Nó bắt đầu rơi tự do, nhưng rồi nó nhớ ra và nói với chính mình "Mình tin là mình bay được, mình tin là mình bay được." Nó cứ lẩm nhẩm như thế đến mức quên cả việc nghi ngờ bản thân. Thay vì bị phân tâm bởi những gì kẻ khác thường nói với nó, nó cứ tập trung vào việc bay. Rồi bỗng dưng nó thấy mình đang bay - bay như mọi con hải âu khác, cánh giang rộng, lướt theo chiều gió. Đó là khoảnh khắc tuyệt vời nhất trong đời nó. Nó vút lên rồi sà xuống mà không hề bận tâm mình đang bay đúng cách hay sai. Ở tuốt bên dưới, trên bãi cát, những con hải âu khác đang nghển cổ xem nó bay và nghe nó hát thành lời, "Tôi có thể bay! Tôi tin là như thế!"*

\*\*\*HẾT\*\*\*

## Dịch giả Uông Xuân Vy



**Uông Xuân Vy** là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị kinh doanh (School of Business Administration) của trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore).

Niềm đam mê thật sự của chị là mang kho tàng kiến thức của thế giới về Việt Nam thông qua những quyển sách được chuyển ngữ với chất lượng cao nhất. Do đó, chị đã từ bỏ công việc tại tập đoàn Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, trở về quê hương để nắm giữ vai trò Giám đốc Xuất bản tại TGM Corporation.

Với phương châm “Mang chất lượng vào kiến thức”, những quyển sách do chị xuất bản được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam... để mang lại những giá trị hữu ích cho độc giả người Việt. Vì vậy, TGM nói chung và chị nói riêng luôn tự hào về những quyển sách liên tục nằm trong danh sách bán chạy nhất và được độc giả cả nước yêu thích.

Chị là dịch giả của những quyển sách nổi tiếng như: **Tôi Tài Giỏi Bạn Cũng Thế!, Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi, Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh, Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú, Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ, Những Bước Đơn Giản Đến Ước Mơ, Mặt Phải, Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen, Giải Pháp Đột Phá...** Cho đến nay, những quyển sách của chị (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả Uông Xuân Vy tại trang web:

[www.uongxuanvy.com](http://www.uongxuanvy.com)

hoặc trên Facebook:

[www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy](https://www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy)

## Dịch giả Trần Đăng Khoa



Trần Đăng Khoa không chỉ là một chuyên gia đào tạo đầy tài năng, mà còn là một doanh nhân trẻ thành đạt, một dịch giả được yêu quý. Chỉ mới quay về Việt Nam chưa đầy hai năm, nhưng những quyển sách, những bài diễn thuyết và những khóa học của anh đã tạo nên nhiều ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến hàng trăm nghìn người, khiến anh được xem như một hiện tượng của giới trẻ Việt Nam. Anh trở thành tấm gương thành đạt trước tuổi 30 được yêu mến nhờ ý chí và khát vọng vươn lên không ngừng từ hai bàn tay trắng.

Trong vai trò dịch giả, Trần Đăng Khoa đã giúp [Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!](#) nhanh chóng trở thành quyển sách bán chạy nhất tại Việt Nam chỉ sau hơn một tháng ra mắt. Sau đó, quyển sách này đã được công nhận như một “hiện tượng giáo dục” với hơn 200.000 bản sách in được bán ra và hơn 400.000 bản sách điện tử được phân phối. Không những thế, những quyển sách tiếp theo của anh trong năm 2009-2012 như: [Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi](#), [Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh](#), [Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú](#), [Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ](#), [Những Bước Đơn Giản Đến Ước Mơ](#), [Mặt Phải](#), [Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen](#), [Giải Pháp Đột Phá...](#) đều đang là những quyển sách bán chạy nhất, được hàng trăm ngàn độc giả trên cả nước yêu thích. Cho đến nay, những quyển sách của anh (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước.

Trong vai trò chuyên gia đào tạo, Trần Đăng Khoa đã được công nhận là Master Trainer của Tập đoàn Giáo dục và Đào tạo hàng đầu khu vực - Adam Khoo Learning Technologies Group (có trụ sở chính đặt tại Singapore và chi nhánh ở khoảng 15 thành phố trên thế giới).

Chỉ sau hơn một năm quay về Việt Nam, anh đã diễn thuyết trực tiếp cho hơn 20.000 khán thính giả trên cả nước. Những buổi diễn thuyết và khóa học của anh đều được thính giả đánh giá rất cao về sự lôi cuốn hấp dẫn, tính hữu ích và hiệu quả thực tế. Đặc biệt, khóa học [Tôi Tài Giỏi!](#) đã chính thức trở thành một hiện tượng thật sự trong lĩnh vực huấn luyện và đào tạo kỹ năng sống. Chính vì thế, Trần Đăng Khoa đã nhanh chóng được biết đến và

công nhận như là chuyên gia đào tạo hàng đầu được nhiều người yêu mến nhất Việt Nam hiện nay.

Trong vai trò doanh nhân, chỉ trong vòng chưa đầy 2 năm, Trần Đăng Khoa đã đưa TGM Corporation từ một công ty non trẻ chỉ có 4 nhân viên khi mới được thành lập vào đầu năm 2009 trở thành một công ty trị giá hàng triệu đô la với gần 100 nhân viên và hàng trăm huấn luyện viên. Hiện nay, có mặt tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, sở hữu hai Trung tâm Đào tạo Kỹ năng sống chất lượng quốc tế đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam, và hàng loạt các đầu sách bán chạy nhất, TGM tự hào là công ty hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực xuất bản và đào tạo phát triển bản thân.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và những đóng góp của anh đã nhiều lần xuất hiện trên các báo: **Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Sài Gòn Giải Phóng, VNExpress, Doanh Nhân Sài Gòn, Nhịp Cầu Đầu Tư, Giáo Dục Thời Đại, Người Đô Thị, Đại Đoàn Kết, Gia Đình và Xã Hội, Mục Tím, Hoa Học Trò, Sinh Viên Việt Nam,...** các kênh truyền thanh truyền hình: **VTV1, VTV2, VTV3, VTV4, VTV6, HTV3, HTV7, HTV9, O2TV, VTC, VCTV, SCTV, VOV, Fansipan TV,...** và các chương trình uy tín được nhiều khán giả quan tâm: **Người Đương Thời, Muôn Mặt Chuyện Nghề, Người Việt Trẻ, Sức Sống Mới, Nhịp Cầu Tuổi Trẻ,...**

[Bạn có thể tìm hiểu thêm về chuyên gia đào tạo - dịch giả Trần Đăng Khoa](#)

tại trang web:

[www.trandangkhoa.com](http://www.trandangkhoa.com)

hoặc trên Facebook:

[www.facebook.com/diengia.trandangkhoa](https://www.facebook.com/diengia.trandangkhoa)

## GIỚI THIỆU TGM CORPORATION



niềm tin mới, cuộc sống mới

Thành lập từ tháng 07/2008, **TGM Corporation** là tổ chức hàng đầu Việt Nam hiện nay trong lĩnh vực **Phát Triển Bản Thân**. Với **niềm tin mỗi người sinh ra mang trong mình những giá trị tốt đẹp và những tiềm năng to lớn**, với **khát vọng tạo nên sự khác biệt cho con người và đất nước Việt Nam** và **hoài bão vì 1 triệu người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn**, TGM luôn nỗ lực để mang đến cho xã hội **những khóa đào tạo phát triển bản thân thật sự đột phá và khác biệt**, cũng như **những tựa sách phát triển bản thân mang tính hiện tượng và ý nghĩa**.

Tin tưởng rằng, hạnh phúc và thành công của mỗi cá nhân là một phần đóng góp vào sự phát triển xã hội và con người Việt Nam, đội ngũ trẻ trung, nhiệt huyết, sáng tạo và dám nghĩ dám làm của TGM, luôn khẳng định **quyết tâm mang đến những sản phẩm trí tuệ tinh túy và chất lượng nhất cho người Việt chúng ta**.

Trong lĩnh vực đào tạo, chỉ trong một thời gian ngắn, các khóa học của TGM như **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, **Smart, Sống & Khát Vọng**, hay chuỗi khóa học **Kỹ Năng Thế Kỷ 21**, chương trình **Chung Sức Thành Công** đã trở thành những hiện tượng đào tạo và huấn luyện con người được nhiều tầng lớp trong và ngoài nước quan tâm. Các khóa học của TGM tập trung vào ba mảng chính:

- **Giá trị sống** (tăng cường ý nghĩa và giá trị của cuộc sống).
- **Kỹ năng sống** (khai thác và phát triển tiềm năng vốn có trong mỗi con người).
- **Kỹ năng mềm** (trang bị các công cụ để không bị chậm lại phía sau trong cuộc sống hiện đại mà còn tỏa sáng).



Trên con đường nâng cao chất lượng không ngừng để đảm bảo những chuẩn mực cao nhất trong các khóa học của mình, TGM hiện là tổ chức **duy nhất và đầu tiên ở Việt Nam** sở hữu:

- Các **trung tâm đào tạo kỹ năng** TGM tại Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội với không gian, thiết kế và trang bị **theo đúng tiêu chuẩn quốc tế**.
- **Chứng chỉ ISO 9001:2008** công nhận TGM đã đạt được những chuẩn mực quốc tế cho hệ thống quản lý chất lượng trong việc cung cấp các sản phẩm đào tạo.

Trong lĩnh vực xuất bản, phương châm của TGM là: Không xuất bản sách ồ ạt mà **chỉ xuất bản những quyển sách chất lượng cao từ nội dung cho đến hình thức**.

**Các ấn phẩm của TGM được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, cuối cùng là biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam.**

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



Với niềm tin “hạnh phúc và thành công của mỗi cá nhân là một phần đóng góp vào sự phát triển xã hội và con người Việt Nam”, những con người ở TGM luôn nỗ lực bằng tất cả tâm huyết để đem lại cho người Việt Nam chúng ta những sản phẩm chất lượng và ý nghĩa nhất.

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web: [www.tgm.vn](http://www.tgm.vn)





## ISO 9001:2008

### Chất lượng các khóa đào tạo của TGM Corporation được khẳng định qua chứng chỉ về quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001:2008

Hiện nay tại Việt Nam, có rất nhiều các khóa đào tạo kỹ năng mềm, kỹ năng sống và giá trị sống (gọi chung là các khóa đào tạo phát triển bản thân) được cung cấp bởi nhiều tổ chức khác nhau. Tuy nhiên, chúng ta vẫn chưa có các tiêu chuẩn mang tầm quốc tế để quản lý chất lượng trong việc cung cấp các khóa đào tạo này nhằm đảm bảo chất lượng tốt nhất cho người học.

Thực trạng này khiến cho người Việt Nam chúng ta, nhất là những ai có nhu cầu phát triển bản thân nhằm đảm bảo sức cạnh tranh cá nhân trong thời kỳ hội nhập quốc tế và thành công hơn trong cuộc sống hiện đại, gặp khá nhiều khó khăn và bối rối trong việc lựa chọn cho mình các khóa đào tạo phát triển bản thân phù hợp. Đây cũng là điều khiến đội ngũ TGM luôn trăn trở để tìm ra giải pháp.

Chính vì thế, với kinh nghiệm học hỏi được từ việc hợp tác với tập đoàn giáo dục và đào tạo hàng đầu châu Á - AKLTG, TGM quyết tâm đi tiên phong trong việc **tự nghiên cứu và phát triển một quy trình đảm bảo chất lượng đào tạo riêng và chuẩn hóa quy trình này theo các tiêu chuẩn quốc tế của ISO**. TGM mong muốn mang lại những lợi ích to lớn và thiết thực nhất cho con người và đất nước Việt Nam trong lĩnh vực đào tạo phát triển bản thân với khát vọng “Vì 1 triệu người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn”.



Sau gần 3 năm thành lập và nỗ lực xây dựng, vào tháng 10 năm 2011, TGM đã chính thức đón nhận **chứng chỉ quốc tế ISO 9001:2008** công nhận TGM, là **tổ chức về đào tạo phát triển bản thân đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam hiện nay, đạt được những chuẩn mực quốc tế về hệ thống quản lý chất lượng** trong việc cung cấp các khóa đào tạo về kỹ năng sống, kỹ năng mềm và giá trị sống.

Với chứng chỉ quản lý chất lượng quốc tế **ISO 9001:2008**, TGM tiếp tục thực hiện các cam kết với khách hàng:

- Đảm bảo các khóa học của TGM, dù được tổ chức ở bất cứ tỉnh thành hay địa điểm nào, đều mang đến chất lượng với chuẩn mực không đổi cho khách hàng của TGM trên khắp mọi miền đất nước.
- Đảm bảo liên tục đầu tư nghiên cứu về chiều rộng lẫn chiều sâu nhằm mang lại những giá trị và ý nghĩa to lớn nhất cho khách hàng.
- Đảm bảo liên tục huấn luyện nâng cao trình độ đội ngũ để ngày càng xứng đáng là những người đồng hành đắc lực với khách hàng trên con đường trở nên thành công và hạnh phúc hơn.

**Ghi chú:** Chứng Chỉ Quốc Tế ISO 9001:2008 của TGM Corporation được cấp bởi tập đoàn đa quốc gia TÜV SÜD (140 năm tuổi) - là tổ chức hàng đầu thế giới chuyên về kiểm định chất lượng sản phẩm, cũng như chứng nhận các hệ thống quản lý và giáo dục đào tạo. Hiện nay, TÜV SÜD có hơn 16.000 nhân viên làm việc tại hơn 600 cơ sở trên toàn cầu.

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web:

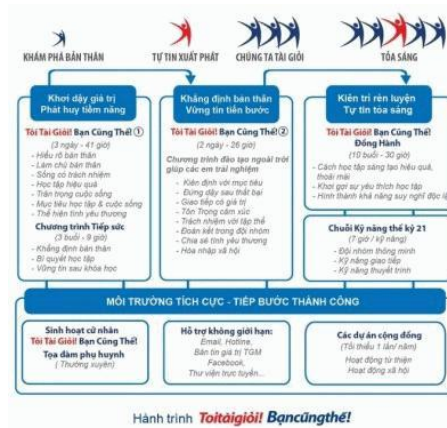
<http://www.tgm.vn/tgm-iso-9001-2008/>



Dù bạn là ai, bạn luôn nỗ lực để hoàn thiện bản thân. Để trở thành một con người phát triển toàn diện bạn cần không ngừng bồi dưỡng kiến thức và rèn luyện kỹ năng. Một trong những điều cốt lõi để làm được điều đó, trước hết bạn cần hoàn thiện về giá trị bản thân thông qua việc phát triển trí tuệ cảm xúc. Và khi bản thân bạn ngày càng hoàn thiện, bạn sẽ trở thành 1 thành viên tốt trong gia đình và có thể lan tỏa những giá trị tuyệt vời của bạn thân cho cộng đồng.

Xuất phát từ những nền tảng đó, TGM Corporation đã phát triển những chương trình đào tạo theo một chuỗi hành trình hoàn chỉnh với mong muốn hỗ trợ cho các bạn hoàn thiện bản thân mình ở mọi khía cạnh của bản thân. Hành trình **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** là một hành trình xuyên suốt nhằm khơi dậy và phát huy những khả năng tiềm ẩn trong chính mỗi bạn học viên. Hành trình bao gồm 03 giai đoạn chính trong những môi trường tích cực:

- **Khơi dậy giá trị - Khám phá bản thân:** Khởi đầu bằng khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế! 1** với **03 ngày học tập trung và 03 buổi tiếp sức**, các em sẽ được khám phá bản thân mình, trang bị những kiến thức và phương pháp bổ ích cho việc học và cuộc sống. Các em bước ra khỏi khoá học sẽ tự tin hơn, mạnh mẽ hơn, tự lập hơn và chủ động tạo nên những thay đổi tích cực cho bản thân. Ngay sau đó là **01 tháng** tiếp sức với 03 buổi đào tạo với những chủ đề khác nhau nhằm giúp các em duy trì việc rèn luyện, trau dồi và xây dựng thói quen của mình.



• **Khẳng định bản thân - Vững tin tiến bước:** Tiếp nối bằng **02** ngày trải nghiệm đặc biệt ở ngoài trời của khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế! 2**, các em được tiếp tục thực hành những kiến thức đã được chia sẻ. Từ đó, các em sẽ hiểu sâu và rõ hơn về việc giao tiếp và làm việc nhóm hiệu quả để cùng đạt những mục tiêu trong học tập và cuộc sống. Các em sẽ được trang bị những kỹ năng để hòa nhập với xã hội tốt hơn thông qua việc hiểu rõ ưu nhược điểm của chính bản thân mình và cách để linh hoạt thể hiện tốt nhất bản thân trong các tình huống xã hội, từ đó các em không chỉ giúp được bản thân mình mà còn chia sẻ với những người xung quanh với tinh thần “chúng ta cùng tài giỏi”

• **Chia sẻ giá trị - Lan tỏa yêu thương:** Song song đó, để giúp các em bổ sung và thực hành nhuần nhuyễn những kỹ năng và kiến thức cần thiết, **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế! Đồng Hành** và **Chuỗi kỹ năng thế kỷ 21** sẽ là nơi để các em được trui rèn bằng việc áp dụng những phương pháp học tập tiên tiến vào chính trong việc học tập hàng ngày của mình. Đồng thời các em cũng được chia sẻ phương pháp để không chỉ vận dụng kiến thức mà còn sáng tạo và phát huy thế mạnh của bản thân mình, từ đó giúp các em thật sự tỏa sáng trong nhà trường và cuộc sống. Từ đó lan tỏa những giá trị tốt đẹp cũng như sự yêu thương cho mọi người xung quanh và cộng đồng.

• **Môi trường tích cực - Tiếp bước thành công:** Trong suốt hành trình **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, các em luôn có sự hỗ trợ và song hành cùng TGM thông qua những buổi sinh hoạt hàng tháng, những bản tin chia sẻ cũng như hệ thống chăm sóc sau khóa học thông qua email, điện thoại để hỗ trợ, chia sẻ giúp các em có thể giải đáp thắc mắc cũng như vượt qua những thử thách sẽ gặp phải trong cuộc sống. Hơn thế nữa, các em còn được tạo điều kiện sinh hoạt trong một môi trường tích cực, tham gia vào những dự án của **Câu lạc bộ Tôi Tài Giỏi!** cũng như những dự án cộng đồng lớn dành cho tất cả các bạn cử nhân.

Thông qua những chương trình này, các em có điều kiện để áp dụng những kỹ năng mình đã được học vào những công việc thực tế, được trải nghiệm làm việc nhóm cùng các bạn khác đồng thời lan toả và chia sẻ những giá trị tốt đẹp cho cộng đồng xung quanh các em.

**Hành trình Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** thật sự là một cơ hội để các em có thể trải nghiệm, thực hành, và phát huy những giá trị tốt đẹp trong chính mỗi em và tạo điều kiện tốt nhất để các em có thể trở thành một người biết quan tâm đến gia đình, thành công trong học tập, có trách nhiệm với cộng đồng, tự chủ trong công việc, bản lĩnh trong cuộc sống và hòa nhập với thế giới.

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web:

<http://www.toitaigioibancungthe.vn/>



## **Tự hào là khóa học mang lại những khác biệt thật sự cho người trưởng thành**

Nếu bạn đang là:

- Một **bạn trẻ mới vào đời vài năm** với rất nhiều nhiệt huyết và hoài bão; *hoặc*
- Một **người đi làm** có nhiều năm kinh nghiệm; *hoặc*
- Một **doanh nhân** đang vẫy vùng trên thương trường; *hoặc*
- Một **chuyên gia** trong lĩnh vực của bạn; *hoặc*
- Một người **đã có những thành công nhất định** trong cuộc sống; *hoặc*
- Một bậc **làm cha làm mẹ** muốn là tấm gương sáng cho con mình noi theo.

Rồi một ngày nào đó, bạn bất chợt nhận ra rằng bạn đang đối diện với một hoặc nhiều khó khăn trong cuộc sống, chẳng hạn như:

- Bạn cảm thấy thật **mù mờ về con đường phía trước**.
- Bạn cảm thấy mình đang dần **mất đi niềm cảm hứng sống và khát vọng vươn lên**.
- Bạn **không biết mình sẽ phải làm gì tiếp theo** trong sự nghiệp hoặc cuộc sống.
- Bạn đang **đứng giữa nhiều lựa chọn** mà không biết phải đi theo hướng nào.
- Bạn đang **đứng trước những thay đổi lớn** trong cuộc đời và cảm thấy lo lắng về tương lai.
- Bạn bị vướng vào quá nhiều điều vụn vặt tẻ mủn hàng ngày, đạt được những thứ nhỏ bé, nhưng bạn cảm thấy mình **đang dần đánh mất những thứ to lớn hơn** trong cuộc sống.
- Bạn cảm thấy mình **chưa có một kế hoạch rõ ràng** đủ để đảm bảo hạnh phúc và thành công trọn vẹn cho cuộc sống của mình.
- Bạn đang phải cố gắng tự động viên bản thân là cuộc sống mình đang rất ổn mỗi ngày, nhưng sâu trong lòng bạn, bạn **vẫn cảm thấy có điều gì đó bất ổn**.

- Bạn **đang cố gắng làm quá nhiều thứ** trong cuộc sống nhưng hầu như chẳng thứ nào đi được đến đâu.

- Bạn cảm thấy mình **cứ mãi tránh né** thay vì can đảm đối diện với những thách thức bạn mong muốn vượt qua trong cuộc sống.

Câu trả lời nằm ở bên trong chính bản thân bạn, và khóa học **Sống & Khát Vọng** sẽ giúp bạn khám phá ra câu trả lời cho riêng mình. Không ai có thể đưa cuộc sống của bạn lên một tầm cao mới ngoại trừ chính bản thân bạn. Và để làm được điều đó, **bạn sẽ cần nhiều hơn là kiến thức.**

Cho nên, nếu bạn chỉ muốn đi tìm những kiến thức hay lý thuyết cao siêu xa vời, **Sống & Khát Vọng** chắc chắn không phải là khóa học mà bạn muốn tìm đến, nhưng nếu bạn muốn:

- Khám phá những điều chưa biết trong những điều đã biết
- Ngắm sâu những giá trị tưởng chừng như đã nắm rõ
- Thật sự hiểu những điều bạn cho là đơn giản
- Nhìn thấy giá trị bên trong những điều bình thường
- Sống mạnh mẽ giữa những biến cố rất đời thường
- Khai phá sức mạnh tiềm ẩn bên trong chính bản thân mình
- Vươn lên ngay cả trong những hoàn cảnh khó khăn nhất

để **hạnh phúc và thành công trọn vẹn** hơn, thì khóa học **Sống & Khát Vọng** lại chắc chắn là điều bạn đang tìm kiếm.

*“Mình tới với khóa học với mong muốn tìm một phép màu, ao ước khóa học thay đổi mình. Song mình đã sai. Khóa học không thể thay đổi đời mình sau 3 ngày học. Tuy vậy, mình nhận ra được một điều vô cùng quý giá. Không ai có thể thay đổi mình ngoại trừ bản thân mình, cảm ơn khóa học đã cho mình thấy chính mình và truyền cho mình ngọn lửa niềm tin để theo đuổi ước mơ.”*

**Nguyễn Văn Mạnh - 24 tuổi**

*“Tôi đến với khóa học này với mong muốn thay đổi bản thân, thay đổi cuộc sống hiện tại. Và trong 3 ngày với những điều học được, những trải nghiệm thú vị, tôi tin mình đã có đủ nền tảng cho một sự thay đổi lớn. Không có quyết định đúng hay quyết định sai, đó chỉ là sự lựa chọn, với tôi, đơn giản là tôi đã chọn khóa học này!”*

**Đặng Thị Thanh Dung - 24 tuổi**



*“Bạn sinh ra là để thành công. Bạn hãy tin và nỗ lực để nhận ra điều đó. Nó đã có sẵn trong gen, trong bản thân của bạn nhưng vì sự tự ti, sự lười biếng và cả sự hèn kém không dám đối diện với bản thân mà bạn đã quên mất hay còn chưa nhìn thấy nó. Tuy nhiên, nó đã, đang và sẽ luôn bên bạn, chờ bạn “đánh thức”!”*

**Phạm Quang Anh Kiệt - 27 tuổi**

Bên cạnh đó, nếu bạn cũng mong muốn:

- Sống **vui vẻ hơn, hạnh phúc** hơn.
- Sống **thành công** theo cách của riêng mình.
- Quyết tâm tìm kiếm **cơ hội** và **tạo đột phá** vượt lên trên khó khăn.
- Biết cách **làm chủ cảm xúc** một cách khoa học.
- Luôn **vững vàng** trước khó khăn thử thách.
- **Tự tin** và **mạnh mẽ** hơn trong cuộc sống.
- Biết cách **tự tạo động lực** cho chính bản thân mình.
- **Làm được những việc to lớn** hơn giới hạn khả năng của bản thân.
- **Được yêu quý và ủng hộ** nhiều hơn.
- **Hòa giải xung đột** với những người mình yêu thương.

thì khóa học **Sống & Khát Vọng** càng chắc chắn là điều bạn đang tìm kiếm.

*“Qua 3 ngày học ở đây, tôi đã thực sự trải nghiệm được rất nhiều điều, được nhìn lại chính con người mình. Và tôi hiểu rằng mình sẽ thay đổi, không phải bằng những lời nói quyết tâm, sáo rỗng, không phải là đặt ra những mục tiêu trên trời để rồi cả đời mình cũng không bao giờ thực hiện được. Tôi đã lựa chọn con đường thành công cho riêng mình. Tôi biết, tôi tin là mình làm được, từ đây con tim mình. Rất cảm ơn anh Khoa, anh Triều, Coaches, và TGM đã giúp tôi có những trải nghiệm thú vị như vậy.”*

**Lý Ngọc Đông Hà - 24 tuổi**

*“Cảm ơn TGM đã tổ chức khóa học này. Dù bản thân vẫn còn nhiều khúc mắc chưa giải quyết được nhưng những trải nghiệm trong khóa học này thật đáng quý. Tôi đã có cơ hội gặp và làm quen với nhiều người bạn mới những người có cùng tính cách, trần trở giống tôi. Điều quan trọng hơn nữa là tôi hiểu bản thân mình hơn, tôi đã nỗ lực hết mình cho thử thách và chiến thắng bản thân. Tôi phải thay đổi!”*

**Trần Thị Thu Hà - 28 tuổi**

*“Mình là người biết đến khóa học này thông qua quyển sách **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** cho nên mình đã có nhiều sự chuẩn bị cho khóa học này. Tuy nhiên những gì mình đã trải nghiệm trong khóa học còn hơn những gì đã học được trong sách. Nếu cần một cơ hội, hãy cho bản thân bạn một cơ hội trải nghiệm vào khóa học này. Dù là bạn đang gặp vấn đề gì thì tôi tin các bạn sẽ tìm ra được câu trả lời cho riêng mình. Chúc các bạn tìm thấy hạnh phúc và thành công của mình”*

**Nguyễn Hoàng Minh - 22 tuổi**

Khóa học **Sống & Khát Vọng** tự hào là một trong những khóa học hiếm hoi tại Việt Nam:

- Được dựa trên những nền tảng vững chắc (có bản quyền) của khóa học mang tầm quốc tế **Patterns of Excellence** đã hình thành và phát triển hơn 10 năm của tập đoàn giáo dục hàng đầu châu Á - **Adam Khoo Learning Technologies Group (AKLTG)**.

- Được **TGM Corporation** dành hơn 3 năm để  **nghiên cứu sâu, thử nghiệm kỹ lưỡng, thiết kế lại và sáng tạo thêm** cho người Việt, vì người Việt, bởi đội ngũ chuyên gia đào tạo người Việt (nhưng được công nhận ở tầm quốc tế từ chính tập đoàn **AKLTG**).

- Sử dụng phương pháp chia sẻ mang tính **tương tác, sinh động, lôi cuốn** và **thú vị** để thay cho những bài giảng khô cứng và nhàm chán.

- Sử dụng những **trải nghiệm tâm lý đặc biệt** lúc thì hài hước thú vị, lúc thì tràn đầy cảm xúc, được **thiết kế tỉ mỉ** dựa trên những nghiên cứu về tâm lý học đại chúng và phát triển bản thân.

- Sử dụng **NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy)** để giúp bạn lập trình lại cách tư duy của bản thân.

- Vận dụng **môi trường tối ưu, tốc độ và cường độ** để mang đến những kết quả mong muốn cho bạn.

Mặc dù lấy nền tảng từ một khóa học quốc tế đã giúp thay đổi cuộc đời và tạo nên sự khác biệt to lớn cho hơn **500.000** người trên khắp thế giới, khóa học **Sống & Khát Vọng** tự hào mang linh hồn và giá trị của dân tộc Việt Nam, nhưng vẫn đảm bảo tư duy mở, tinh thần học hỏi và hội nhập với thế giới.

Khóa học **Sống & Khát Vọng** chính là những gì bạn cần để giải phóng sức mạnh vượt trội của bản thân và vươn lên từ bất kỳ hoàn cảnh nào trong cuộc sống. **Khóa học đặc biệt hữu ích** cho bất kì ai đã có kinh nghiệm và chạm với cuộc đời, và khao khát sống một cuộc sống hạnh phúc và thành công trọn vẹn hơn. Khóa học này **không** phù hợp cho các

bạn học sinh và sinh viên. (Nếu bạn đang là học sinh, vui lòng tham khảo khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!** dành cho độ tuổi phù hợp với bạn. Nếu bạn đang là sinh viên, vui lòng tham khảo khóa học **Sinh Viên Sống & Khát Vọng**).

“Khóa học đã giúp tôi nhận ra giá trị của bản thân mình và “lôi” cái con người mạnh mẽ bên trong tôi ra khỏi vỏ bọc của chính nó, để chấp nhận và cho phép mình thay đổi, để tự tin vươn lên bằng chính khả năng của mình.”

**Phạm Ngọc Anh - 24 tuổi**

“Trước khi bước vào khóa học, mình luôn là một con người tự ti, mình luôn không tự tin khi đứng trước nhiều người. Đứng trước những khó khăn mình đã không dám tin chắc rằng mình sẽ vượt qua được. Nhưng những trải nghiệm mà mình nhận được từ khóa học đã làm mình thay đổi suy nghĩ. Mình đã từng tham gia khóa “Nói trước công chúng”, đã từng động viên mình rằng mình tự tin nhưng mình luôn thất bại. Nhưng hôm nay lần đầu tiên trong đời mình đã làm được. Mình đã có thể tự tin đứng trước lớp học để chia sẻ và mình thật sự hạnh phúc! và mình tin rằng mình có thể bước tiếp trên con đường mang tên “Thành công” của mình.”

**Mai Thị Nhật Ánh - 26 tuổi**

“Tôi không nghĩ rằng, mình lại sợ chính bản thân mình, vì tôi hiểu rằng tôi đã quá nhiều lần thất bại, quá nhiều lần làm tổn thương chính mình. Nhưng từ đây, tôi sẽ học cách sống yêu thương bản thân tôi. Tôi sẽ yêu chính mình!”

**Phạm Thị Thu - 38 tuổi**

“Trước khi tham gia khóa học, tôi mơ hồ, không tin vào bản thân mình, sợ bị người khác cười chê. Chính vì thế, tôi không dám thể hiện hết khả năng của mình. Nhờ khóa học, tôi biết được tôi đã như vậy vì tôi đã lựa chọn mình như vậy. Và người sẽ thay đổi tôi không ai khác đó chính là bản thân mình.”

**Nguyễn Đình Bảo Ngọc - 26 tuổi**

Bên cạnh nội dung được thiết kế tỉ mỉ và lâu dài như trên, khóa học **Sống & Khát Vọng** còn:

- Được diễn ra tại phòng huấn luyện theo **tiêu chuẩn quốc tế**.
- Được quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế **ISO 9001:2008**.
- Được trợ giúp bởi **đội ngũ hỗ trợ huấn luyện nhiệt huyết được tuyển chọn và đào tạo kỹ lưỡng**, với kinh nghiệm huấn luyện trung bình hơn 300 giờ.

- Được đảm bảo tỉ lệ làm việc trực tiếp (**1 chuyên viên : 4 học viên**) để theo sát, hiểu rõ và có những hỗ trợ thích hợp cho từng học viên khi cần.

- Được chia sẻ bởi đội ngũ Diễn giả - Chuyên gia đào tạo chuyên nghiệp trong lĩnh vực phát triển con người tại Việt Nam với chứng nhận quốc tế.

- o Chuyên gia đào tạo cao cấp **Trần Đăng Khoa** (chứng chỉ Master Trainer - AKLTG)

- o Chuyên gia đào tạo cấp cấp **Trần Đăng Triều** (chứng chỉ Lead Trainer - AKLTG)

Không chỉ kiến thức và kỹ năng, khóa học còn tạo cho bạn **cơ hội nhìn lại bản thân để cảm nhận sâu sắc hơn về những ưu khuyết điểm của mình, cũng như những giá trị cá nhân thông qua các quá trình tâm lý đặc biệt.**

Một khi đã hiểu rõ về bản thân, bạn sẽ **tự khai phá được những khả năng tiềm ẩn của chính mình, để từ đó giúp bạn chinh phục những đỉnh cao mới của thành công không chỉ trong sự nghiệp mà còn cả trong cuộc sống, cũng như giúp bạn có được một cuộc sống hạnh phúc trọn vẹn hơn.**

Vào lúc hoàn tất khóa học, bạn sẽ có thể **tự thiết lập cho mình một định hướng, một mục đích sống và những mục tiêu rõ ràng cho tương lai, để có thể vững tin bắt đầu cuộc hành trình vì một cuộc sống ý nghĩa hơn, hạnh phúc hơn và thành công trọn vẹn hơn.**

*“Nếu ai đó cần thể hiện tình cảm của mình với bố mẹ từ bên trong mà bấy lâu nay chúng ta lãng quên do công việc, cuộc sống cuốn theo. Chúng ta chưa có cơ hội chăm sóc, quan tâm, thể hiện tình yêu cho ba mẹ, những người âm thầm hy sinh tần tảo vượt cạn để sinh ra mình. Con thương ba mẹ lắm! Tôi đã tìm được sự hạnh phúc trong lúc thành công này hiện tại.”*

**Võ Hà Trung Tín - 27 tuổi**

*“Tôi hay tự hỏi bản thân mình tại sao mình làm rất nhiều việc cho gia đình nhưng gia đình tôi lại không vui, em tôi không tự hào và yêu thương tôi. Tôi tự hỏi mình thực sự đam mê gì và muốn gì? Tất cả mọi điều tôi mong muốn ngày càng nhiều và tôi dậm chân tại chỗ. Tôi đánh mất niềm tin ở mình và tôi sống, kiếm tiền chỉ vì tôi có nghĩa vụ phải làm điều đó. Tôi thấy căm ghét bản thân và thật sự muốn thay đổi, muốn đi tìm cái tôi thật sự. Tôi đã đến “Những Mô Thức Thành công”. Thật tuyệt vời, tôi chưa bao giờ thấy mình cần phải có trách nhiệm với bản thân, gia đình, xã hội như lúc này. Tôi phải sống xứng đáng với những người đã hy sinh vì tôi, những người đã luôn yêu thương, lo lắng cho tôi. Tôi hứa tôi sẽ làm được, TÔI SẼ HẠNH PHÚC ĐỂ THÀNH CÔNG.”*

**Trương Thị Ngọc Bích - 23 tuổi**

Vui lòng tìm hiểu thêm thông tin chi tiết tại trang web:

<http://songvakhatvong.vn/>

## **ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA ĐÀO TẠO CỦA TGM**

Các **chuyên gia đào tạo (Trainers)** của chúng tôi có hiểu biết và kinh nghiệm tốt về môi trường giáo dục Việt Nam, được đào tạo thêm trong môi trường giáo dục Singapore, và được tập huấn kĩ càng bởi AKLTG (trung bình 400 giờ mỗi người). Chính vì thế, chúng tôi am hiểu nền giáo dục các nước, những phương pháp tiên tiến cũng như các nhu cầu và tâm lý của lứa tuổi học sinh, sinh viên. Bên cạnh các phương pháp học tập, với kinh nghiệm đào tạo và thực hành trong lĩnh vực phát triển con người, chúng tôi còn chia sẻ với học viên rất nhiều kĩ năng sống không thể thiếu, giúp các em tự tin và mạnh mẽ vươn tới tương lai thành công của mình.

Đội ngũ đào tạo và huấn luyện chúng tôi được chứng nhận và huấn luyện trong các lĩnh vực:

- **Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (Neuro-linguistic programming - NLP)**
- **Học tập vận dụng tối đa trí não (brain-based learning)**
- **Trắc nghiệm nhận diện tâm lý**
- **Huấn luyện, cố vấn và hỗ trợ**
- **Tư vấn phổ thông**



**Chuyên gia đào tạo cao cấp Trần Đăng Khoa do tập đoàn AKLTG chứng nhận**

Quan điểm về đào tạo của anh: “Tôi không dạy người khác cách sống, tôi chia sẻ và giúp người khác lựa chọn cách mình sống”



### **Chuyên gia đào tạo cao cấp Trần Đăng Triều do tập đoàn AKLTG chứng nhận**

Với phương châm sống “**Mỗi ngày bạn cao hơn chính bản thân mình một bậc**”, anh luôn nỗ lực không ngừng với mong muốn được nhìn thấy mỗi con người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn trong cuộc sống.



### **Chuyên gia đào tạo Hoàng Dương**

“**Sống với những gì mình chia sẻ**”, con đường mà anh đang đi là ngày càng hoàn thiện bản thân mình để không ngừng lan tỏa những giá trị sâu sắc nhất đến những học viên anh đào tạo, truyền cảm hứng và giúp các em lựa chọn thay đổi từ bên trong.



### **Chuyên gia đào tạo Vũ Đức Trí Thế**

Anh tâm niệm “**Sống trên đời sống cần có một tấm lòng**” và xem đó là phương châm sống của mình để mỗi ngày sống tốt hơn, mong muốn cống hiến và góp phần nhỏ nhoi vào sự nghiệp giáo dục con người Việt Nam (đặc biệt là các bạn trẻ), với hoài bão tạo ra một cộng đồng tài giỏi cho đất nước.



### **Chuyên gia đào tạo Đỗ Tuấn Anh**

Với sự nỗ lực cố gắng cùng với khả năng tư duy, thông minh và hài hước của mình, anh thể hiện mình là một con người đầy giá trị và anh đang không ngừng lan tỏa những giá trị đó tới những học viên anh đang đào tạo.



### **Chuyên gia đào tạo Hoàng Thanh Phong**

Trở thành một trong những Chuyên gia đào tạo hàng đầu về kỹ năng sống tại Việt Nam là mục tiêu được Phong ấp ủ từ 18 tuổi. Bước ra từ khóa học **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, anh đem theo tất cả nhiệt huyết, đam mê và kiến thức học được để bước đi trên con đường mình đã chọn.



### **Chuyên gia đào tạo Nguyễn Chu Nam Phương**

Anh là một tấm gương đáng học hỏi về sự nỗ lực bền bỉ, sự vươn lên mạnh mẽ từng ngày. Anh là minh chứng sống cho sự vượt qua những giới hạn của bản thân để chứng minh rằng “Tôi Tài Giỏi!”.

Thông tin chi tiết về các chuyên gia đào tạo của TGM, vui lòng truy cập:

<http://www.tgm.vn/doi-ngu-dao-tao/>



## LỜI CẢM ƠN

TGM xin chân thành cảm ơn bạn đã lựa chọn đọc quyển sách này, cũng như tất cả những thông tin mà chúng tôi cung cấp. Điều đó đã nói lên rằng: việc phát triển bản thân, cũng như khát khao đạt được hạnh phúc và thành công hơn trong cuộc sống có ý nghĩa rất quan trọng đối với bạn. Xin chúc mừng bạn, vì bạn đã có được những kiến thức nền tảng quý giá. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn chính là biến những kiến thức này thành **HÀNH ĐỘNG** - đó mới chính là điểm khác biệt giữa **người thành công** và **người chưa thành công**. Bạn lựa chọn đứng trong nhóm người nào? Bạn đã sẵn sàng hành động và đón nhận những ĐIỀU KHÁC BIỆT sắp đến rồi chứ?

Nhân đây, TGM cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến các bạn độc giả, các bạn trẻ cũng như các bậc phụ huynh đã tin tưởng và lựa chọn đồng hành cùng TGM trong suốt thời gian qua. Cứ mỗi bạn đến với khóa học của TGM, đọc sách của TGM chính là một cơ hội để chúng tôi giúp đỡ các bạn trên con đường thực hiện **hoài bão vì 1 triệu người Việt Nam hạnh phúc và thành công hơn** của mình.

Bất cứ thắc mắc nào về những khóa học như **Tôi Tài Giỏi! Bạn Cũng Thế!**, **Smart, Sống & Khát Vọng**, hay chuỗi khóa học **Kỹ Năng Thế Kỷ 21**,... hãy trực tiếp liên hệ với chúng tôi theo thông tin dưới đây để có được những thông tin chính xác nhất.

TGM thật sự mong muốn những bài học, những thông tin mà chúng tôi đưa ra có thể giúp bạn tiến xa hơn trên con đường hạnh phúc và thành công của riêng mình.

Thân mến,

TGM Corporation.

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

Follow us on Facebook : <https://www.facebook.com/caphebuoitoi>