



NHÌN VẺ NGOÀI BIẾT NGAY TÂM LÝ TÍNH CÁCH CON NGƯỜI

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

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

LỜI NÓI ĐẦU

Trong cơ chế thị trường mở cửa, trong xã hội cạnh tranh ngày càng gay gắt, con người muốn tỏ ra thành thạo, lão luyện với đời; muốn có được những thành tựu khiến người ta phải chú ý, cần phải có khả năng quan sát nhạy bén thấu hiểu lòng người. Trong binh pháp Tôn Tử có câu: “Biết mình biết người trăm trận, trăm thắng”. Nhưng làm thế nào để thấu hiểu lòng người? Vấn đề đó thật không đơn giản, bởi thế mới có câu: “Biết người, biết mặt, nhưng không biết lòng (tri nhân, tri diện, bất tri tâm)”. Mọi người đều nói: Biết được con người đã khó, biết được lòng người lại còn khó hơn! Cho nên gặp nhau thoáng qua mà nói biết được lòng người, quả là chuyện rất khó. Và lại xưa nay người ta từng nói: Nếu biết được lòng người, và giỏi dùng người, sẽ là mấu chốt thành bại của sự nghiệp. Có thành sự nghiệp cũng do con người, có bại sự nghiệp cũng do con người. Đó là định luật để cho những ai biết được lòng người và giỏi dùng người đi đến thành công. Vì thế những ai có thể nhìn nhận chính xác con người thì sẽ có cơ hội tiến nhanh trong sự nghiệp hơn những người khác.

Nhưng biết được lòng người không phải là điều gì ghê gớm không thể nắm bắt được. Con người vốn là một tổng thể phức tạp. Nếu biết quan sát, thì chúng ta có thể hiểu biết hơn về con người qua những thông tin thu được. Tuy nhiên những thông tin này chỉ là nguồn tư liệu quý để hiểu thấu lòng người khi ta biết phân tích sàng lọc, đánh giá nó. Nếu ta chỉ nhìn lướt phớt, nhìn chỉ để thấy, thấy chỉ để làm vì, thì chẳng có tác dụng gì. Mỗi con người trên đời sinh ra chẳng ai giống ai, do thói quen cuộc sống, môi trường giáo dục, bản tính trời sinh, sự từng trải cuộc đời, phương thức tư duy, v.v... Chẳng ai có thể như nhau được. Cho nên cách biểu hiện của một người đều khác nhau; cộng thêm hoàn cảnh, trường hợp, thời gian không thể ai cũng giống ai, nên tâm trạng, cũng như tâm tính không thể đồng nhất. Nhưng tất cả mọi thứ đó đều được thể hiện ở cử chỉ, thái độ, lời ăn tiếng nói, cách sinh hoạt hàng ngày và trong giao tiếp; con người có mưu toán mờ ám như thế nào, lòng dạ có sâu xa thâm hiểm đến đâu, cũng không sao che giấu được toàn bộ tâm tư của mình. Vì thế chỉ cần chúng ta quan sát tỉ mỉ, cố công nắm bắt, thì chúng ta có thể tôi luyện cho mình cặp mắt vàng nẩy lửa, xé toạc nổi mờ ám, mê muội đó, trong chớp mắt chúng ta có thể hiểu ra lòng

dạ sâu xa của con người, thấy được bộ mặt thật của họ. Từ đó cái thật, cái giả của họ được phơi bày và phân biệt rõ ràng; ta có thể lấy bất biến ứng vạn biến, thoải mái ứng phó trong cuộc sống, trong sự nghiệp, dễ dàng đạt được thắng lợi và thành công.

Từ cổ chí kim đã có rất nhiều người khái quát hàng loạt về cách xem xét con người. Các ngành khoa học về tâm lý, y học, hành động học, nhân tài học, quản lý học, v.v... ngày càng phát triển, ngày càng có nhiều thực nghiệm, chứng minh và tổng kết hàng loạt các phương pháp tìm hiểu bí mật của nội tâm con người. Vì thế tầm mắt con người trong xã hội hiện đại càng ngày càng mở rộng, khoa học hơn, lý tính hơn.

Quyển sách này đã phân tích toàn diện về cách nhìn nhận con người, giúp bạn nhìn nhận lòng người một cách hiệu quả, chính xác. Tuy không đưa ra nhiều ví dụ cụ thể, nhưng khi đọc xong chúng ta có thể nhận ra ngay vấn đề, vì cách diễn giải giản dị, thông tục, không cao siêu, khó hiểu. Hi vọng đây là cuốn sách lý tưởng có tính chất thực dụng và khoa học, giúp các bạn có thể vận dụng thành công trong cuộc sống của mình.

Phần 1. CỬ CHỈ, HÀNH ĐỘNG THỂ HIỆN BẢN TÍNH VÀ TÂM TÌNH CON NGƯỜI

Cử chỉ, hành động của con người thể hiện bản tính con người. Mỗi người sinh ra đều có bản tính riêng của mình. Ông cha ta thường nói: “Cha mẹ sinh con, trời sinh tính”, không ai giống ai cả, giống chẳng chỉ là đại thể, như tính nóng nảy chẳng hạn. Nhưng cách thể hiện thì mỗi người một khác. Sự việc có thể giấu kín, nhưng cử chỉ hành động thì không thể che giấu được. Có biết bao điệp viên, tình báo bị phát hiện, đều xuất phát từ bản tính, từ cử chỉ, hành động riêng của họ. Điều này rất khó giấu kín, giấu đầu thì hở đuôi. Vì thế muốn hiểu được ruột gan của người nào đó, chỉ cần bạn chú ý theo dõi hành động của họ và chịu khó phân tích một cách khách quan, logic, là bạn có thể đoán được bản chất, lòng dạ tốt xấu, âm mưu quỷ kế, khẩu phật tâm xà, v. v... của con người đó. Dưới đây xin giới thiệu với các bạn một số tư thế, dáng vẻ, cung cách cử chỉ hành động thường ngày của con người thể hiện bản tính và tâm tình của họ, để các bạn tham khảo, nghiên cứu, xử thế với đời.

1. LÒNG DẠ CÓ CHUYỆN ĐỨNG NGỒI KHÔNG YÊN

Nếu bạn chịu khó chú ý quan sát kỹ, bạn sẽ phát hiện ra những người có tâm trạng lo lắng khi suy nghĩ vấn đề gì đó thì động tác và phương thức ngồi, hoặc sắp muốn ngồi có sự khác thường và mỗi người mỗi vẻ.

Người bỗng nhiên ngồi ngay trước mắt người khác, đáng vẻ như tùy tiện, phớt lờ. Thực ra động tác đó của họ đã phản ánh tâm trạng của họ đang có điều gì đó bất an, hoặc có điều gì đó muốn giấu mọi người. Họ làm động tác ra vẻ ung dung tùy tiện, phớt lờ mọi việc, đằng hoàng chẳng có gì chỉ để che đậy tâm lý ức chế của mình.

- Người ngồi ở ghế tựa mà cứ xoay qua xoay lại không yên, hoặc luôn rung đùi, hoặc bàn chân gõ nhịp trên mặt đất v.v... Ta có thể thấy được nội tâm của họ lo lắng bất an, bồn chồn, họ làm những động tác như muốn thoát khỏi nỗi căng thẳng khó chịu đó.

- Khi bạn ngồi xuống gần ai đó, nếu họ muốn dịch người sang chỗ khác, chứng tỏ họ muốn giữ khoảng cách với bạn nhưng còn nể nang nên chưa muốn rời đi mà thôi. Vả lại hai người ngồi song song, nếu so với người ngồi đối diện, thì dù sao về tâm lý cũng có điểm gần nhau hơn.

Người quay ghế tựa lại, ngồi vắt chân ôm lấy ghế. Đó là một loại hành động phòng vệ khi mà họ đang có chuyện gì bí, hoặc khó chịu với lời nói của người khác, hoặc muốn áp đảo ưu thế người ta. Người có thói quen này, thường có ý muốn đặt mình cao hơn, muốn xưng hùng xưng bá.

- Người ngồi sâu vào trong ghế đáng thoải mái, có thể thấy họ muốn tỏ ra có ưu thế về tâm lý. Bởi vì ngồi đã là tư thế bị động, không tự nhiên của hoạt động con người. Nếu luôn ngồi tư thế sẵn sàng luôn có thể đứng ngay dậy, tâm lý học gọi đó là trạng thái “cảnh giác” cao, khi mà sự căng thẳng lo lắng được giải tỏa tinh thần “cảnh giác” này cũng hạ thấp theo.

Vì thế lưng họ dần dần ngã ra sau dựa vào ghế, hai chân duỗi ra trước. Tư thế này chứng tỏ không có việc gì xảy ra, để có thể đứng ngay dậy.

- Người thích ngồi đối mặt nhau, đáng về tự tin, luôn mong muốn mình được người ta hiểu và thông cảm.

- Người ngồi ngã vào thành ghế thể hiện sự tự tin, có ưu thế hơn so với người ngồi cạnh mình, hoặc họ tỏ ra mình cao hơn đối phương. Còn người ngồi ngay ngắn, thẳng lưng, có thể tỏ ra chịu nghe theo người nói chuyện với mình, hoặc có thể cảm thấy hứng thú nghe đối phương nói hoặc cũng có thể muốn tỏ cho đối phương biết mình có ưu thế về tâm lý.

- Người ngồi khép nép, ngồi không sâu vào ghế, như thế vô tình tỏ cho người ta biết mình kém hơn họ về tâm lý và thiếu ổn định về tinh thần. Do đó, khi bàn chuyện với những người ngồi ở tư thế này, hoặc nhờ họ làm việc gì đó, thì chưa nên làm vội, bởi họ chưa có tâm lý ổn định.

Trên đây giới thiệu với các bạn một số tư thế, tác phong ngồi, mong muốn giúp bạn khi giao lưu, bàn bạc, đàm phán với ai đó, có ứng xử đúng để đáp lại, đạt được kết quả bạn mong muốn.

2. TƯ THẾ NGỒI

Mọi người thường ví đôi mắt là cửa sổ của tâm hồn. Nhưng thực ra qua tư thế ngồi cũng có thể hiểu được hoạt động tâm lý của họ. Trong cuộc sống hàng ngày, động tác giơ tay duỗi chân hờ hững của mọi người dường như là một hành động vô ý thức. Thực ra cái gọi là “hờ hững” này đã bộc lộ quy luật hoạt động tâm lý của một con người. Các nhà tâm lý học qua nghiên cứu và phân tích cho thấy, qua tư thế ngồi của một con người có thể hiểu rõ hoạt động tâm lý của họ.

- Người hay ngồi vắt chân chữ ngũ, hai tay đan vào nhau đặt lên đùi, chứng tỏ họ rất tự tin. Nếu họ có ý nghĩ khác với người khác, thậm chí xảy ra tranh cãi, thì quan điểm và chủ trương của họ không dễ gì bị ảnh hưởng bởi người khác.

Loại người này trời phú cho đức tính tốt, họ đem mọi cố gắng của mình, bằng mọi cách để thực hiện được lý tưởng của mình. Họ có phẩm chất “thắng không kiêu, bại không nản”. Nhưng khi họ đã đắm chìm hết mình vào hạnh phúc, thế nào cũng có lúc họ phớt lờ đi, hành động sai lầm.

Họ có năng lực phối hợp nhịp nhàng. Trong cuộc sống bao giờ cũng giữ vai trò lãnh đạo, làm cho những người xung quanh đều phải cam tâm tình nguyện nghe theo. Nhưng loại người này lại dễ thay đổi ý kiến “đứng núi này trông núi nọ”.

- Người ngồi hai đầu gối khép lại, hai chân doãng ra như chữ “bát” hai tay đặt vào giữa hai đầu gối, thường là những người hay xấu hổ, nhát gan, ngượng ngùng. Nếu là nữ giới rõ ràng biểu thị sự thiếu tự tin. Nơi đông người họ nói chuyện một vài câu đã đỏ mặt, nên họ sợ nhất là ra vào những nơi xã giao. Tình cảm của những người này tuy là sâu sắc nhưng không được dịu dàng. Cho nên những người này thường đem lại cảm giác lạ lùng cho một người.

Họ có thể là người bảo thủ, thường không dễ dàng bị công kích. Cách nhìn của họ về nhiều vấn đề không có gì mới mẻ. Trong công tác họ thường dựa vào kinh nghiệm thành công trước kia của mình để làm. Họ quen làm theo kiểu xưa, nên thường có cảm giác sợ sệt bâng hoàng. Nhưng họ đối xử với bạn bè rất chân thành. Khi có ai cần đến họ, chỉ cần gọi điện thoại là họ sẽ đến giúp đỡ ngay.

Trong tình yêu họ chịu sự ràng buộc của tư tưởng cũ. Họ thường chịu áp lực của gia đình và xã hội rất nặng nề, đến mức không chịu nổi. Nhưng họ vẫn tuân theo quan niệm xưa “tam tòng tứ đức”, “đạo đức đẹp đẽ phương đông”, v.v...

Người ngồi hai chân chụm sát vào nhau, hai bàn tay đặt lên đùi, có vẻ cứng nhắc, là người khó tiếp nhận ý kiến của người khác. Có lúc họ biết người khác nói đúng, nhưng họ vẫn cứ bảo thủ giữ ý kiến, quan điểm của mình.

Loại người này làm việc gì cũng muốn thật hay, thật đẹp nhưng những việc họ làm đều là viễn vông. Họ thường khoác lác, bốc đồng, thiếu tính thực tế. Làm việc thì không bền tâm, chóng chán, chỉ hợp độ vài chục phút họ đã tỏ ra không chịu nổi, thậm chí tỏ thái độ khó chịu. Cho nên họ thường bị thất bại trong thực tế.

Về tình yêu và hôn nhân, họ chọn lựa cũng tương đối nhiều. Mọi người cứ tưởng họ thận trọng, nhưng thực ra không phải thế, phải nói tính cách của họ đã quyết định mọi thứ. Họ tìm kiếm người theo kiểu mình tưởng tượng ra “như người trên trời rơi xuống”. Điều đó chắc chắn là cách làm không thực tế. Nhưng một khi yêu đương đã thành công, thì phần lớn có khuynh hướng “tốc chiến tốc thắng”. họ có ý nghĩ kiểu truyền thống xa xưa “Lấy vợ (chồng) sớm, sinh con sớm, được nhờ vả”.

- Ngồi duỗi chân, duỗi tay, hai tay không đặt vào nơi nào cố định. Đó là tư thế ngồi không cần giữ ý. Người thích kiểu ngồi này có thể họ có sẵn thiên hướng muốn quản mọi thứ, là người chỉ huy, hoặc có tính cách muốn chi phối, hoặc có tính cách hướng ngoại, chẳng biết trời cao đất dày là gì, bỏ qua mọi tiểu tiết, cứ tiến bừa.

Loại người này thích đeo đuổi cái mới lạ, ngẫu nhiên trở thành “kẻ tiên phong” dẫn dắt trào lưu mới. Họ không bao giờ thoả mãn với việc mà những người bình thường làm. Họ muốn được làm những việc mà không ai làm được; hoặc nói chính xác hơn họ muốn tỏ ra khác người.

Người thích ngồi tư thế này, luôn luôn tươi cười, thích tiếp xúc với mọi người và họ quan hệ rất tốt với mọi người. Họ không để ý đến người khác phê phán họ như thế nào và đó là điều mà không phải ai cũng làm được.

Nhưng hành động hàng ngày của những người này lại làm cho mọi người không thể ca ngợi nổi. Có lẽ rất nhiều người như thế này chưa biết được những điều mà họ đã đem đến cho gia đình và những người khác bao điều phiền muộn.

- Người ngồi nghiêng mình trên ghế tựa, họ cảm thấy trong lòng thoải mái, họ không cần để lại cho ai một ấn tượng nào cả. Họ luôn cởi mở, bộc lộ tình cảm rõ ràng, không chú ý đến chuyện vật.

- Người ngồi vắt chân chữ ngũ, hai chân dưới khép lại hai bàn tay duỗi ra đặt lên đùi, tạo cho người ta cảm giác thân mật, rất dễ gần gũi. Nhưng thực ra hoàn toàn ngược lại. Nếu có ai muốn gặp họ nói chuyện, hoặc làm việc họ thường không muốn tiếp, khiến người ta phải suy nghĩ lại cách nhận xét của mình. Họ muốn tỏ cho bạn bè, và người thân biết những mưu toan mà họ cho là đúng. Vì thế khiến mọi người xung quanh buộc phải xếp họ vào loại người có tâm lý không mạnh khỏe.

Loại người này làm việc không ổn định, lắm mưu nhiều ý. Họ không dốc tâm thật sự bắt tay vào làm một việc gì đến nơi đến chốn cả. Họ còn khoe với mọi người “việc làm nhiều ý” của họ.

Người ngồi hai bàn chân quặp vào nhau, nếu là đàn ông họ còn nắm hai bàn tay lại đặt lên đầu gối; hoặc hai bàn tay bám chặt vào thành ghế, nếu là đàn bà thì họ đặt hai bàn tay lên đầu gối, hoặc đặt bàn tay này đè lên bàn tay kia. Qua nghiên cứu nhiều người có tư thế ngồi

kiểu như thế này cho thấy họ thường tỏ ra cảnh giác, đề phòng, đang khống chế trạng thái căng thẳng, sợ sệt, v.v... của mình.

Thường những người này có tình cảm hướng nội. Để tỏ ra khiêm tốn, họ khép kín thế giới tình cảm lại kể cả những người mà họ rất yêu mến, cũng không thể nghe được những lời nồng thắm thốt ra từ lòng họ hoặc những cử chỉ tỏ ra say đắm nồng nhiệt. Loại người này rất khó gần gũi với những người có tình cảm phóng khoáng.

Trong công việc, họ là những người không tích cực, nhưng làm việc chắc chắn, cẩn thận, chu đáo. Họ có thể vùi đầu vào làm việc để thực hiện mơ ước của mình.

Những người ngồi khoanh chân, hai tay kẹp vào đùi, thường là những người tự tư, khiêm tốn, thiếu tự tin. Họ phần lớn có tính cách phục tùng tuân theo.

3. ĐỘNG TÁC TAY

Người cầm đũa dùng dấu hiệu tay để trao đổi giao tiếp. Những người bình thường có lúc không cần ngôn ngữ, mà dùng động tác tay để phản ánh trực tiếp tình cảm và dự vọng của mình.

Vỏ đại não của con người ngoài việc khống chế những biểu hiện trên khuôn mặt, còn lại phần lớn khống chế động tác tay. Có những người lúc tức giận quá mức, hai tay run lên. Khi ta nói “toát mồ hôi” biểu thị tâm trạng căng thẳng không chỉ biểu lộ trên nét mặt, mà còn thể hiện ở các động tác, cử chỉ. Vì thế nhà văn Pháp Montagne đã nói: “Hãy xem đây! Xem hai tay hứa hẹn, làm xiếc, khiêu kiện như thế nào, nó ép buộc ra sao; nó cầu chúc như thế nào, cầu khẩn ra sao; nó từ chối, kêu gọi, chất vấn, công nhận, thưởng thức, nịnh bợ, huấn thị, ra lệnh, chế giễu; nó bày tỏ đủ mọi ý tứ, nó làm cho đầu lưỡi linh hoạt, khéo léo đến thế cũng phải kém xa”.

Dưới đây xin giới thiệu với các bạn một số động tác nói lên trạng thái tâm lý của con người, để các bạn tham khảo:

1/. Hai tay chụm lại, các ngón tay đan vào nhau

Hai bàn tay chụm lại, các ngón tay đan vào nhau, là động tác bình thường của đôi bàn tay. Ta chớ nhầm tưởng động tác đó có vẻ hết sức tự mãn như hai bàn tay đặt lên bàn, hoặc để trên đầu gối khi ngồi nói chuyện. Sự thực hai bàn tay chụm lại, các ngón tay đan vào nhau, che nửa mặt, thông thường để che đậy cảm giác của mình. Có lúc nó biểu hiện sự chống đối, không hài lòng, không hứng thú với câu nói của bạn. Nhưng nếu bỗng dưng họ buông lỏng hai tay ra, người nghiêng về phía trước, điều đó nói lên tình hình đã thay đổi. Các ngón tay đan vào nhau có lúc còn biểu lộ sự lo lắng, sốt ruột, bồn chồn. Ví dụ cấp dưới đột ngột bị cấp trên gọi lên gặp. Lúc đó họ hết sức căng thẳng, lo lắng, rất có thể họ sẽ đan các ngón tay vào nhau, rồi nắm chặt tay lại.

2/. Một tay chống cằm, một tay đỡ đầu

Nếu trong quá trình trao đổi, bạn thấy họ làm động tác như thế, thì bạn cố gắng nhanh chóng nắm thế chủ động, đưa ra ý kiến của mình. Đó là lúc tốt nhất để bạn đạt được thắng lợi trong giao tiếp.

Nếu có người trong lúc chờ đợi cứ lấy tay chống má, điều đó chứng tỏ trong lòng họ đang che giấu cách nghĩ “muốn nhờ vả, muốn dựa vào người khác, mong người khác giúp đỡ ủng hộ”.

3/. Các ngón tay đan vào nhau đỡ lấy cằm

Động tác này có ý báo cho đối phương biết “mình rất tự tin”.

4/. Hai tay đan ra đặt lên bàn

Động tác này chứng tỏ họ rất thoải mái, sẵn sàng tiếp nhận ý kiến của đối phương

5/. Đầu ngón tay rõ nhẹ lên bàn

Đó là tín hiệu chứng tỏ sự khó chịu, căng thẳng, hoặc từ chối. Nếu khi nói chuyện, thấy đối phương có động tác như thế, bạn hãy nhanh chóng cắt đứt câu chuyện, khéo léo chuyển sang vấn đề khác, xem như mình không biết gì.

6/. Chống khuỷu tay lên bàn, hai bàn tay đan vào nhau

Động tác này chứng tỏ sự từ chối. Hai khuỷu tay chống xuống bàn như đặt chướng ngại vật ngăn cản đối phương.

7/. Tay để ra sau gáy

Khi xấu hổ nhiều người thường làm động tác này. Nếu lúc đó họ lại duỗi hai chân ra, ngả người ra sau, chứng tỏ họ đang thư giãn, hoặc đang có tâm lý đề phòng, không muốn người khác đến gần.

8/. Tay vân vê, hay nghịch ngợm cái gì gần đó.

Động tác này nếu không phải trong lòng họ bồn chồn lo lắng, thì tỏ ra rất bình tĩnh thoải mái, chẳng để ý gì cả.

9/. Tay đỡ đầu

Động tác tay chứng tỏ họ hết sức mệt mỏi hoặc nói dối.

10/. Giơ hai ngón tay có hình chữ V

Khi làm động tác này, bàn tay giơ ra phía trước, ngón giữa và ngón trỏ duỗi thẳng, xòe ra hình chữ V, còn các ngón khác cúp lại, điều đó chứng tỏ sự thành công. Chữ V trong tiếng Anh là victory, có nghĩa là thắng lợi. Cho nên giơ hai ngón tay hình chữ V chứng tỏ sự thắng lợi, thành công. Người làm động tác này trong lòng hết sức tự tin, quyết chí đạt đến thắng lợi. Nhưng nếu các bạn học sinh cũng giơ hai ngón tay như thế, mà quay lòng bàn tay vào trong, chứng tỏ cậu ta bị điểm 2.

11/. Hai bàn tay xoa vào nhau

Hai bàn tay xoa vào nhau không chỉ biểu thị họ sợ lạnh mà còn diễn đạt trong lòng họ đang chờ đợi một sự việc nào đó sẽ thành công, hoặc thực hiện đúng thời hạn.

Nếu hai bàn tay xoa nhanh, mạnh, biểu thị họ muốn được thử ngay. Nhưng nếu hai bàn tay xoa chậm chạp, thì chứng tỏ họ đang gặp phải chuyện gì đó có tính quyết định mà còn đang do dự, hoặc sự việc gặp phải một trở lực lớn khi đang thực hiện.

Giả dụ bạn đang đề xuất một việc gì đó với cấp trên. Cấp trên xem xong, xoa tay rất nhanh, sau đó ngược đầu lên. Động tác đó chứng tỏ công việc mà bạn đề xuất đã đạt yêu cầu không cần cấp trên phải trả lời. Nhưng nếu ông ta xoa tay chậm chạp, chứng tỏ vấn đề mà bạn đề xuất gặp trở ngại, ít có khả năng thành công.

12/. Đút tay vào túi quần hay túi áo

Tay đút vào túi quần, hay túi áo, chứng tỏ muốn giấu tay về tâm lý cũng bộc lộ ý đề phòng, không muốn để lộ ra ngoài. Điều đó nói lên họ không tín nhiệm, hoặc không muốn nói cho người khác biết.

13/. Một tay nắm lại còn tay kia đập vào tay nắm

Động tác này chứng tỏ sự từ chối, cự tuyệt.

14/. Xoay cổ tay

Người làm động tác này chứng tỏ đang lắng nghe người khác nói, và họ cảm thấy hứng thú với câu chuyện đang trình bày.

15/. Vuốt mũi

- Nếu bạn thấy ai đó làm động tác này, chứng tỏ trong lòng họ đang nghĩ ngợi, không thể tham gia ngay vào việc đang đề cập. Nếu họ lấy ngón tay ấn vào cánh mũi, chứng tỏ họ đang nghi ngờ câu nói. Nếu họ cứ lặp đi lặp lại động tác này, chứng tỏ họ từ chối. Nếu họ đặt đầu ngón tay bịt vào lỗ mũi, chứng tỏ họ không thích thú.

16/. Chắp tay sau lưng

Hai tay chắp sau lưng, ngực ưỡn thẳng, đây thường là tác phong quen dùng của các nhà chính trị. Động tác này chứng tỏ người đó thích uy quyền, đầy tự tin. Hai tay chắp sau lưng tạo cho người ta cảm giác trấn tĩnh, tự tin.

Ngược lại, hai tay cũng chắp sau lưng, nhưng tay này nắm lấy tay kia, chứng tỏ do bị căng thẳng, buộc họ phải làm động tác này một cách tự nhiên để đỡ căng thẳng hơn. Các cô gái ngưỡng chừng đôi lúc cũng làm động tác này trước mặt người xa lạ, nếu tay nắm càng cao, thì mức độ thẳng càng nhiều.

4. NHỮNG CỬ CHỈ CỦA TAY

Đôi bàn tay là công cụ sinh tồn của loài người. Nó tạo ra của cải vật chất giàu có cho xã hội. Nó chấp hành mọi ý nghĩ của con người. Nếu bạn là người hay quan sát, tin sẽ thấy những thay đổi về mặt tâm lý của con người. Do đó trong quan hệ giao tiếp, nếu bạn chú ý đến cử chỉ của đối phương, bạn sẽ nắm bắt được trạng thái diễn biến tâm lý của họ. Dưới đây là một số động tác của tay nói lên diễn biến tâm lý, giúp các bạn nắm bắt được tốt

- Khi giờ tay ra, mà các ngón tay chụm lại, chứng tỏ người đó xử thế rất cẩn thận, làm việc có nề nếp gọn gàng, có kế hoạch đầy đủ chu đáo. Nhưng nếu quá tỉ mỉ họ sẽ gây cho người ta cảm giác bó buộc tìm vết, hoặc gây rắc rối cho mình.

- Khi giờ tay ra mà bàn tay của họ nắm lại, chứng tỏ người đó rất cảnh giác. Họ luôn luôn sợ mình bị hố, cho rằng có ai đó đang có âm mưu nên luôn có tinh thần cảnh giác đề phòng không để xảy ra sơ hở nào. Họ làm việc rất cẩn thận, tính toán tỉ mỉ và có cuộc sống hết sức giản dị.

- Khi giờ tay ra, ngón tay út duỗi tách ra, thường họ cho rằng mình không liên quan đến ai cả, thích làm việc riêng lẻ

- Khi giờ tay ra, 5 ngón tay choãi ra, chứng tỏ họ lúc đó rất vui, lạc quan, yêu đời, thoải mái.

- Nếu tay họ duỗi thẳng vào người bạn, chứng tỏ họ muốn ngang hàng với bạn về mặt nào đó. Họ muốn trở thành đôi bạn bình đẳng với bạn. Nếu hai tay họ nắm lấy tay bạn, chứng tỏ họ muốn để lại ấn tượng nồng nàn với bạn, hoặc họ muốn nhờ vả bạn. Vì đó là biểu hiện về tâm lý muốn kéo bạn đến gần họ.

- Khi giơ tay ra bằng ngón tay trỏ của họ tách rời ra, chứng tỏ người này có tính độc lập rất mạnh. Họ thích một mình hoàn thành một việc gì đó, không thích chung đụng với người khác. Nhưng do họ quá tự tin, nên khó gần với mọi người.

- Khi giơ tay ra bằng ngón tay đeo nhẫn của họ tách rời ra, chứng tỏ người này lòng dạ ngoài mềm trong cứng. Họ đối xử với người ngoài vồn vã dễ gần nhưng đối với người nhà thì lại thiếu quan tâm, trù mến.

- Nếu có người khi bắt tay bạn, họ chỉ nắm lấy các đầu ngón tay, chứng tỏ họ thiếu tự tin, hoặc lạnh nhạt. Lần sau gặp họ bạn cố gắng xoa tan cảm giác xa cách này.

- Nếu khi bắt tay bạn, lòng bàn tay của họ ươn ướt. Nếu không có tình huống nào gây ảnh hưởng, có thể họ đang có cảm giác căng thẳng, sợ sệt về tâm lý...

- Nếu có người khi gặp bạn dang hai tay, xòe bàn tay ra, chứng tỏ họ muốn cho bạn biết “điều đó chẳng liên quan gì đến họ, và họ cũng chẳng biết vì sao câu chuyện lại như thế”, và họ cũng tỏ rõ thái độ thành khẩn phục tùng.

- Khi có người đưa một tay ra sau lưng, chứng tỏ tâm lý của họ đang sa sút. Họ rất muốn che giấu sự thật.

5. TƯ THẾ CHÂN

Bạn đừng tưởng chỉ có tay mới thể hiện nội tâm, còn chân thì không thể hiện gì. Moris, nhà tâm lý học người Anh cho rằng các bộ phận trong cơ thể con người đều biểu lộ được nội tâm. Nhưng bộ phận nào càng xa não thì càng thể hiện kém hơn. Như tay ở phần trung gian của cơ thể, nên thể hiện nội tâm của con người thuộc loại trung bình, chân ở xa hơn thể hiện sẽ kém hơn, và biểu lộ sự chân thật rõ ràng hơn. Nó thật thà hơn tay, vì tay còn biết nói dối. Từ đó có thể thấy, chân cũng đem lại cho chúng ta những thông tin về tâm lý.

1/. Ngồi bắt chéo chân, tay đặt sau gáy

- Hai bàn tay đan vào nhau đặt sau gáy, hai chân ngồi bắt chéo, người ngả về sau. Tư thế này cho mọi người biết tính ưu việt và ưu thế của họ. Nếu hai người ngồi với nhau, trình độ không chênh nhau mấy, cùng ngồi với tư thế như vậy, thì đều thể hiện chẳng ai chịu thua kém ai. Điều đó nói lên anh có sở trường này, thì tôi cũng có quyền uy nọ.

- Nếu có người ngồi tay đỡ gáy, hai chân duỗi thẳng, hai bàn chân gác lên nhau; hoặc họ gác chân lên bàn, hai bàn chân bắt chéo, điều đó chứng tỏ họ có dự vọng muốn chiếm hữu mạnh, thể hiện “đất này là quyền của họ”, và có ý bắt người khác phải tôn trọng họ. Về mặt nào đó chắc chắn họ ở tầng lớp lãnh đạo. Họ làm như thế nào cũng để chứng tỏ họ chẳng cần phải giấu giếm điều gì cả.

2/. Hai chân ngồi ôm vào tựa ghế

Họ dạng hai chân ngồi ôm vào tựa lưng ghế, thường hai tay bắt chéo. Dáng ngồi này cho người ta cảm giác tùy tiện, bất chấp. Người ngồi thế này, thể hiện địa vị ưu việt của mình, và có khuynh hướng muốn thăm dò quan điểm của bạn. Cách ngồi này thể hiện thái độ lịch sự, không hữu hảo, và cũng là tín hiệu cho thấy đối phương hờ hững và tiêu cực. Nếu quan hệ

với họ, bạn phải hết sức cẩn thận, phải làm sao buộc họ thay đổi tư thế này. Ví dụ, khi nói chuyện bạn có thể vừa nói vừa đứng dậy một cách tự nhiên và đi vòng ra sau lưng họ để nói, buộc họ phải quay người ngồi nghiêm chỉnh đối đáp với bạn, bắt họ thay đổi tư thế ngồi. Hoặc bạn có thể chọn vị trí cao hơn nói chuyện với họ. Cách làm này của bạn ít ra cũng đánh gục sự dương dương tự đắc của họ, buộc họ thay đổi tư thế và cách tiếp chuyện với bạn.

3/. Bắt chân chữ ngũ

Cử chỉ này cho mọi người biết họ đang ở trạng thái phòng vệ hết sức an toàn và có vẻ sẵn sàng tấn công. Lãnh đạo tuyên bố một quyết định gì đó, họ cúi đầu ra vẻ chú ý tiếp thu, nhưng thực tế họ đang chú ý xem có những sơ hở nào, chờ khi lãnh đạo dừng tuyên bố, họ có thể sẵn sàng đứng dậy vạch ra những điều bất đồng, để tấn công lại.

4/. Gác chân

cử chỉ này thể hiện chân này gác lên chân kia ở bất cứ chỗ nào nếu thấy thuận tiện. Động tác có tính chất hồ hững không như bắt chân chữ ngũ mang tư thế vững vàng: Cử chỉ này thường xảy ra ở nữ giới, chứng tỏ họ ngượng ngùng toát lên vẻ duyên dáng, thuần chất. Nếu bạn là nam giới muốn chiếm được cảm tình của nữ giới, thì trước hết bạn hãy tranh thủ thời cơ thay đổi cử chỉ này của cô ta. Bạn có thể từ xa đưa cho họ một cái gì đó, như tờ báo chẳng hạn. Bạn làm thế sẽ thay đổi được sự ngượng ngùng, để cô ta bình tâm không còn căng thẳng nữa. Mặt khác sự ngượng ngùng không phải là thiếu sót, nhưng nó bất lợi cho công việc và tình cảm. Cho nên cần cố gắng giải toả sự rụt rè, ngượng ngùng trong công việc, cũng như trong giao tiếp. Bạn phải tỏ ra nhiệt tình, rộng lượng, mạnh mẽ, hài hoà một chút.

5/. Ghếch chân lên thành ghế

Khi ngồi, họ ghếch một chân lên thành ghế, vênh bàn chân lên, với dáng vẻ phớt đời. Loại người này ích kỷ có của thơm muốn hưởng một mình, tính tình xa lánh, không muốn vui chung. Dĩ nhiên tư thế ngồi như thế báo cho mọi người biết một điều tiêu cực. Họ luôn có khuynh hướng muốn tách rời. Nếu họ lại cúi đầu, càng khiến mọi người khó gần và khó hợp tác. Nếu trường hợp này xảy ra trong văn phòng của họ, động tác đó biểu thị quyền uy của họ, người khác đều phải nghe và làm theo họ. Họ tỏ rõ ưu thế tuyệt đối

6/. Gác chân chữ thập

Tư thế này một chân đặt ngang trên đùi kia, thành hình chữ thập. Người ngồi ở tư thế này chứng tỏ họ muốn tấn công và rất muốn tranh giành. Đôi lúc họ lại rung đùi, chứng tỏ họ chẳng phục ai cả. Gác chân kiểu chữ thập ám thị một sự khiêu khích, thách đố, nhưng họ lại cho là rất bình thường. Nếu họ đặt tay lên mắt cá chân, hoặc trên đùi, như muốn giữ tư thế này cho chắc chứng tỏ con người này rất cố chấp và ngoan cố. Họ đã định một việc gì thì khó có thể thay đổi được. Nếu bạn cần đến họ, thì trước tiên bạn phải tìm cách buộc họ thay đổi tư thế, rồi mới có thể quan hệ được, chẳng hạn bạn có thể mời họ uống gì đó, như bia hoặc nước ngọt, miễn là họ chấp nhận và thay đổi tư thế.

6. ĐỘNG TÁC CHÂN

Trong cơ thể con người, chân được xem là một bộ phận thể hiện chân thành nhất nội tâm của con người. Dưới đây xin giới thiệu một số tư thế đứng với các bạn.

1/. Đứng thẳng tự nhiên.

- Hai chân đứng thẳng tự nhiên, chân trái hơi đặt lên phía trước, tay trái để trong túi quần, những người có tư thế đứng như thế này đối xử với mọi người đôn hậu, thật thà, quan hệ với mọi người hài hoà, luôn luôn lấy việc giúp người làm niềm vui, không bao giờ gây khó dễ cho ai cả. Những người này thích môi trường yên tĩnh, ấn tượng của họ đối với mọi người là tư thế đàng hoàng. Nhưng cũng có lúc họ tức giận nổi nóng, đến lúc này thì mọi người xung quanh phải hoảng sợ về thái độ của họ.

- Hai chân đứng thẳng tự nhiên, hai tay đút túi quần, thỉnh thoảng rút tay ra rồi lại đút tay vào. Những người này hết sức thận trọng tỉ mỉ, gặp việc gì cũng nghĩ trước nghĩ sau, nghĩ tới nghĩ lui, thích đề ra phương sách ứng phó nhằm thẳng vào sự việc. Trong quá trình làm việc họ luôn luôn thực hiện theo kinh nghiệm đã có sẵn. Họ thường giải quyết nhiều vấn đề một cách cứng nhắc, thiếu linh hoạt tế nhị. Nhiều lúc họ tỏ ra không chịu đựng nổi những rắc rối, tâm hồn yếu đuối tỏ ra buồn chán với nhiều nghịch cảnh, không cương quyết giải quyết.

2/. Hai mắt cá chim chạm chéo nhau

Người hay để hai mắt cá chân chạm chéo nhau, chồng lên nhau, thường là người tỏ ra hết sức kiềm chế tình cảm của mình. Bởi vì lúc con người căng thẳng thường lấy hai mắt cá chân cọ xát nhau một cách tự nhiên, nhất là những lúc giao thiệp bối rối, căng thẳng.

3/. Nhón chân

Khi đàm phán, hay bàn bạc một việc gì đó, nếu bạn thấy đối phương ngồi lao về phía trước, chân nhón lên, thể hiện thái độ tha thiết, rất muốn hợp tác với bạn, tâm tình tỏ ra thoải mái, tích cực. Lúc đó nếu bạn khéo léo lợi dụng, hai bên sẽ dễ đi đến thoả hiệp nhất trí, thành công sẽ đem lại cho bạn mỹ mãn.

4/. Bước chân ngắn, nhanh nhẹn

Người có cử chỉ này có cá tính trong sáng vui tươi, giải quyết công việc dứt khoát nhanh nhẹn. Họ là những bạn hợp tác làm ăn tương đối tốt và biết cách hưởng thụ cuộc sống. Ta thấy bước chân của những người này như theo một tiết tấu âm nhạc nhanh nhẹn, vui tươi, khoẻ khoắn.

5/. Bước chân không đều

Những người này thường âm sắc bệnh bẩm sinh mãn tính, lệch cột sống. Do đó tính tình họ thay đổi thất thường và điều đó cũng thể hiện bản tính lúc thế này, lúc thế nọ, bạn cần phải chú ý.

6/. Hai chân hơi tách ra

Những người có cử chỉ này tính tình thích chắc chắn, ăn chắc mặc bền, bề ngoài tỏ ra hiền hoà, nhưng thực ra trong lòng rất hiếu thắng. Họ luôn luôn giữ cho đầu óc mình thật tỉnh táo. Họ vẫn giữ quan niệm theo tập quán truyền thống, bảo thủ, cần kiệm liêm chính mầu mực. Tình yêu đối với những người này không thể bị áp đặt, mà phải tiến hành theo trình tự

nhất định, phải bền bỉ thuyết phục, cảm hoá dần, không thể tiến hành vội vàng tốc chiến tốc thắng được.

7/. Hai chân đứng thẳng song song

Những người này có dáng đứng thẳng thắn, hai chân song song thẳng đứng, hai tay vòng ôm ngực. Họ luôn có ý thức sẵn sàng đối phó với thách thức, với tấn công. Họ không tỏ ra sợ sệt trước bất cứ khó khăn, hoặc công việc xảy ra đột ngột bất ngờ nào. Họ tỏ ra đủ sức ứng phó với mọi trường hợp. Chính tấm lòng tự tin này đã tạo cho họ một sức mạnh, một ưu thế về tinh thần, để chiến thắng mọi bất trắc.

8/. Nhún chân

Người đứng hai chân tự nhiên, thỉnh thoảng nhún, rung hai chân, hai bàn tay lồng các ngón vào nhau, để trước bụng, các ngón tay cái gẩy lên, gẩy xuống. Những người có cử chỉ này thể hiện dục vọng của họ rất mãnh liệt, thích xuất đầu lộ diện trước đám đông, thích biến mình thành mục tiêu để mọi người chú ý. Những người này thích tham gia hoạt động tập thể, vì đó là cơ hội để họ thể hiện mình.

Mặt khác có người thể hiện động tác này là do nội tâm căng thẳng, do xảy ra chuyện bất ngờ mà mình không dự đoán nổi, nên tỏ ra bối rối.

9/. Bước chân nặng nề

Những người có bước chân nặng nề có tính chủ quan rất lớn, rất hay cố chấp, rất muốn mình là hơn, là chúa tể. Trong đám cãi cọ, tranh luận sôi nổi, họ muốn mình là người kết luận, phán xử cuối cùng. Những người này có lúc xem mình quá cao, tỏ ra ngạo mạn, tự kiêu với mọi người.

10/. Hai chân bắt chéo nhau

Những người đứng hai chân bắt chéo nhau, một tay đỡ cằm còn tay kia đỡ khuỷu tay của tay nọ là những người rất có lòng tin với công việc của mình, cảm thấy mình đảm nhận tốt và họ rất hài lòng với công việc trước mắt; làm việc chuyên tâm, chăm chú, không sao nhãng lơ là.

Nếu hai chân bắt chéo nhau, mà hai tay lại đặt sau lưng, thì những người này tương đối nôn nóng vội vàng trong xử lý tình cảm. Họ quan hệ với mọi người tương đối hoà nhập, bởi họ sẵn sàng và nhiệt tình giúp đỡ mọi người, ai cần gì là sẵn sàng ra tay giúp ngay, không nề hà khó nhọc.

11/. Ngồi gác chân lên thành ghế

Nếu bạn gặp phải những người này, hãy cảnh giác, vì họ không có thành ý hợp tác với mọi người. Họ không quan tâm đến bất cứ ai, sống cô độc chỉ biết mình. Họ quan hệ với mọi người không những không chân thành, mà còn có vẻ căm ghét, khó chịu.

12/. Đi rón rén

Những người này bước đi của họ không nghe thấy tiếng. Họ là người sống lẻ loi, không muốn hoà nhập với mọi người, có tính cảnh giác cao. Họ thường lặng lẽ quan sát mọi người, mọi vật xung quanh, cho nên ít giao tiếp, ít nói năng, nhưng mọi hoạt động xung quanh họ đều nắm rất vững.

13/. Đứng dạng chân (cách nhau khoảng 15cm)

Người có thói quen hai chân đứng dạng, chứng tỏ họ không có vẻ gì ngại ngùng lo lắng. Những người này tính tình rộng rãi, khoáng đạt, đối xử với mọi người nhiệt tình, nên làm cho khách khứa cảm thấy thân thiết. Trong quan hệ giao tiếp họ tạo ra không khí hài hoà dễ chịu; do đó họ nhanh chóng kết bạn được với mọi người. Họ được mọi người tín nhiệm, tin tưởng, kể cả người mới quen biết. Những người này không chỉ là người biết nghe lời, mà còn sẵn sàng giúp đỡ người khác.

14/. Kéo lê chân

Người có dáng đi chân kéo lê, hai tay rút túi quần, lưng thưỡn đi chẳng có mục đích gì là những người có tâm trạng buồn chán. Họ bước chân đi, nhưng cảm thấy đường đi còn xa vời, mục tiêu cuộc sống có vẻ xa xôi, không vững tin thất vọng, chán chường.

15/. Nhón chân và thường xuyên thay đổi

Trong lúc ngồi giao tiếp với người khác, họ nhón một chân lên (các đầu ngón chân chạm đất), thỉnh thoảng thay đổi chân này sang chân khác. Hành động này chứng tỏ họ cảm thấy cuộc nói chuyện không hứng thú, hoặc không muốn tiếp chuyện, nó như có ý ra lệnh “đuổi khách đi”.

16/. Nhịp chân

Khi có tâm trạng căng thẳng, có người thường hay rung đùi, hoặc có người chân cứ gõ nhịp trên mặt đất. Hoặc khi ở trạng thái hết sức căng thẳng chân có thể đu đưa, nhịp đập có vẻ dồn dập, biểu lộ sự không vững cảm, yếu đuối hay lo sợ.

7. TƯ THẾ ĐỨNG

Tư thế thẳng đứng, nghiêm nghị mẫu mực phải là: Ngược đầu nhìn thẳng về phía trước, môi hơi mím nhưng vẫn hé cười, thân mình thẳng đứng, đặt trọng tâm lên hai chân, ngực ưỡn, bụng thóp, hai tay buông thả tự nhiên, hai chân đứng nghiêm chỉnh. Trong cuộc sống không ai tự nhiên đứng như thế cả, mà mỗi người có một thói quen riêng, cá tính riêng, thể hiện trên mọi phương diện trong cuộc sống sinh hoạt hàng ngày của con người, không ai giống ai. Tư thế đứng cũng là một cử chỉ ngôn ngữ, nó toát lên thế giới nội tâm của con người. Các nhà tâm lý học trên thế giới thừa nhận “dáng đứng” thể hiện đặc trưng tính cách của con người. Dưới đây xin giới thiệu với các bạn một số “dáng đứng” nói lên thế giới nội tâm của con người, giúp các bạn tham khảo.

1/. Có người khi đứng có thói quen một tay đút trong túi quần, con một tay đặt vào người đứng cạnh. Điều đó chứng tỏ tính cách con người này phức tạp, hay thay đổi. Có lúc họ rất dễ tiếp cận, đối xử thân thành với bạn nhưng cũng có lúc họ lạnh lùng, luôn đề phòng người khác.

2/. Có người khi đứng thích khoanh tay trước ngực, chứng tỏ những người này có tính cách rất kiên cường, khó lay chuyển, không dễ dàng chịu cúi đầu trước khó khăn. Do họ quá coi nặng lợi ích cá nhân, nên thường có ý đề phòng để bảo vệ mình khi giao tiếp với mọi người. Họ đề phòng mọi người từ rất xa khiến mọi người khó tiếp cận. Trong quan hệ với bạn bè, họ rất bảo thủ. Đối với những người không phải là thật quen biết, họ thường giữ khoảng cách nhất định. Nếu họ hơi quay sang hướng khác chứng tỏ họ không thích bạn nhưng họ lại ngượng không nói được. Do đó bề ngoài tuy họ có nói chuyện với bạn, nhưng trong tiềm thức họ muốn bạn mau chóng đi ngay. Nếu lúc đó có dịp là họ tìm cách lảng tránh bạn và chuồn mất.

3/. Có người khi đứng không bao giờ đứng yên, luôn thay đổi tư thế. Những người này thể hiện tính cách nóng nảy, bộp chộp, trong lòng lúc nào cũng bồn chồn, nên thường hay thay đổi quan niệm, ý kiến của mình. Trong cuộc sống, họ thích tiếp nhận những thử thách mới, họ là người thuộc chủ nghĩa hành động điển hình.

4/. Người thường hay đặt tay vào hông chứng tỏ họ có sự tự chủ rất mạnh, xử sự cần thận chu đáo, không sơ suất có sức hấp dẫn điều khiển mọi việc. Khuyết điểm lớn nhất của họ là chủ quan, cố chấp, ngoan cường.

5/. Người khi đứng hai tay thường đặt ra sau lưng và nắm lại, chứng tỏ họ rất thích giao lưu với bạn bè và hết sức tự tin. Họ thường chủ động làm quen với người khác mà không sợ sự lạ lùng bỡ ngỡ. Họ trực diện đối mặt với mọi người, tỏ rõ sự tự tin và khí phách của mình. Nếu ở trong đoàn thể họ phải là người lãnh đạo. Họ thích nắm tình hình, tìm hiểu một thứ, để khống chế được mọi việc.

6/. Người đứng thẳng lưng, ngực ưỡn, mắt nhìn về phía trước, nói lên họ có đầy đủ lòng tự tin, tỏ rõ khí phách hiên ngang, sự lạc quan yêu đời. Những người này thuộc loại rộng mở.

7/. Người đứng hai bàn tay nắm lại đặt ở ngực thể hiện là người luôn biết được mọi chuyện, luôn chứa chan sự tự tin, thành công trong mọi hành động và việc làm của mình. Tuy họ chưa đến mức xem thường mọi thứ, nhưng cũng có chút ít do dự và lòng tin đầy đủ.

8/. Người đứng tôm khom cúi mình thuộc kiểu người kín đáo Họ có khuynh hướng tự phòng vệ, bế môn toả cảng, ủ rũ chán chường. Họ cũng thể hiện tinh thần bất an, sợ sệt, mình ở thế yếu, hoặc biểu hiện sự kiềm chế.

9/. Người đứng hai chân chụm lại, hai tay buông thõng hai bên, biểu lộ tính cách thật thà, đáng tin, ghép mình vào khuôn phép. Nhưng tính tình kiên nghị, không chịu cúi đầu trước bất cứ khó khăn nào.

10/. Người đứng hai tay nắm vào nhau để sau lưng, thể hiện họ luôn chấp hành mệnh lệnh, tuân thủ luật pháp, tôn trọng quyền uy, rất có tinh thần trách nhiệm. Nhưng cũng có lúc tâm tình không ổn định, làm cho một người không sao đoán nổi. ưu điểm nổi bật của họ là bền chí, và có khả năng tiếp nhận quan niệm mới, tư tưởng mới.

11/. Người đứng hai tay đút vào túi quần, chứng tỏ họ rất sâu sắc, khó biểu lộ tình cảm của mình cho người khác biết. Tính cách nặng bảo thủ, hướng nội. Gặp bất cứ việc gì cứ từng bước tiến hành, hết sức cảnh giác, không nhẹ dạ với bất cứ ai. Nếu người có động tác này mà khom lưng, cúi mình, thì phản ánh tâm trạng họ rất buồn bã, hoặc khổ đau.

12/. Người đứng hay dựa vào tường, thường là những người không vừa lòng. Thường những người này rất thẳng thắn, dễ dàng tiếp nhận ý kiến của người khác.

13/. Người đứng hai tay thích chống nạnh biểu hiện sự tự tin và việc sẵn sàng bắt tay vào mọi việc. Ngoài ra, thể hiện sự phóng khoáng, nếu tâm lý của họ chưa có ý thức chuẩn bị đầy đủ, thì không thể nào có động tác này.

14/. Khi đứng hai chân bắt chéo, biểu lộ thái độ do dự và có vẻ muốn từ chối. Đồng thời cũng thể hiện con người này bị gò bó, thiếu tự tin.

15/. Nếu bạn gặp người quen lần đầu, mà họ đứng trước mặt bạn hai tay buông thõng, vừa nói vừa cười vui vẻ chứng tỏ con người này rất thẳng thắn, rất có cảm tình với bạn và họ cũng mong muốn kết bạn với bạn.

8. CỬ CHỈ, ĐỘNG TÁC CỦA ĐẦU

Cử chỉ, động tác của đầu xưa nay đã thể hiện được lời nói tâm tình của con người. Gật đầu biểu hiện đồng ý. Lắc đầu biểu hiện phản đối. Hai động tác này là biểu hiện cơ bản của con người, ai cũng đã từng áp dụng và thực hiện hàng ngày.

Nhưng gần đây Richard Berti - nhà tâm lý học của trường đại học bang Ohio đã có phát hiện mới về vấn đề này. Ông cho rằng tự nhiên gật đầu hoặc lắc đầu, rõ ràng đã làm thay đổi cách nhìn đối với sự việc. Nhưng thực tế có khi gật đầu là để nhấn mạnh ý kiến phản đối trong lòng, mà lắc đầu thì lại làm xoay chuyển cách nghĩ phản đối. Để chứng minh, ông đã tiến hành làm thực nghiệm. Ông chọn một số đông sinh viên cho mang tai nghe và yêu cầu một nửa số sinh viên đó khi nghe cứ một giây gật đầu một cái, nửa số sinh viên kia cứ một giây lắc đầu một cái. Còn ông nói vào máy phát với nội dung cổ vũ đóng thêm học phí. Sau khi nói xong, ông để cho số sinh viên khi nghe gật đầu nói về lý do tăng học phí. Nhưng họ đã đưa ra những lý do không được thuyết phục, như tăng học phí để mở thêm các lớp học thêm. Còn số sinh viên khi nghe lắc đầu, nói lý do tăng học phí có tính thuyết phục hơn, như để trồng thêm cây cối trong trường, thuê người làm vệ sinh sạch sẽ, làm cho khung cảnh nhà trường đẹp lên. Đối với sinh viên lắc đầu mà nói đã gây cho họ cảm giác nghi ngờ về ý kiến phản đối định sẵn trong lòng, họ cảm thấy không còn phản ứng mạnh mẽ đối với việc tăng học phí nữa.

Thực nghiệm này chứng minh, khi con người gật đầu chưa chắc họ đã đồng ý với điều người khác nói, mà chỉ làm tăng thêm những suy nghĩ ban đầu của họ. Còn lắc đầu thì cảm giác ngược lại. Cho nên khi thấy có ai đó gật đầu lia lịa nghe ta nói, ta chớ tưởng họ đã hoàn toàn đồng ý với ý kiến của ta. Ngược lại có ai đó lắc đầu, ta chớ hiểu lầm họ không đồng ý với mình, cuối cùng chưa chắc họ đã từ chối bạn.

Sau này có rất nhiều người nghiên cứu về lời nói ẩn chứa trong động tác cúi đầu. Cùng với khoa học kỹ thuật ngày càng tiến bộ, ngày càng có nhiều nhà khoa học kỹ thuật tiến hành

giải mã về động tác đầu, tiến thêm một bước vạch ra những điều kỳ diệu ẩn chứa đằng sau những động tác đó. Sau đây xin giới thiệu với các bạn một số cử chỉ, động tác của đầu.

- Đầu ngửa ra sau là động tác của kẻ tiểu nhân háms lợi hoặc kẻ quá tự tin vênh mũi lên trời. Vì khi ngửa đầu ra sau, thể hiện tâm tình họ thay đổi từ mừng rỡ sung sướng tự đắc, đến bướng bỉnh, rồi tự cho mình là số một và muốn chống lại.

- Lắc đầu từ từ chứng tỏ sự kinh ngạc, hay hoảng sợ, rất có thể thông tin họ vừa nhận được không tầm thường; hoặc có vấn đề gì đó khiến họ không tin nổi, không dám tin vào mắt mình.

- Đầu bỗng nhiên hất lên, sau đó trở về bình thường ngay. Điều này nếu xảy ra lúc hai người vừa nhìn thấy nhau chứng tỏ họ có cảm giác “tôi rất ngạc nhiên gặp được bạn”.

- Thụt đầu lại là động tác chứng tỏ họ muốn trốn tránh. Đầu bỗng cúi xuống để giấu mặt, động tác này có thể biểu thị sự khiêm tốn, hoặc xấu hổ. Nhưng ở vào trường hợp cố ý, thì động tác cúi đầu mang ý nghĩa hoàn toàn trái ngược, biểu thị họ đang chịu một sự cưỡng bức.

- Ngả đầu. Động tác này thường có lúc còn bé khi dựa đầu vào người mẹ, tỏ ra tin tưởng thoải mái. Lớn lên (đa phần là nữ giới) khi ngả đầu chứng tỏ sự làm duyên của mình và tin tưởng vào người mình đang tiếp cận, mình có thể gửi niềm tin vào họ. Trong tình yêu, động tác này thể hiện vẻ ngây thơ, duyên dáng, tức muốn chứng tỏ trong lòng bạn tôi chỉ là đứa bé ngoan ngoãn nghe theo bạn, tin tưởng bạn, dựa vững chắc vào bạn.

- Đầu thẳng, chứng tỏ con người đó không hề biết sợ. Dáng hiên ngang, cho dù núi Thái Sơn có đổ sụp xuống, tôi vẫn bình thản, mặt chẳng hề thay đổi. Hoặc giả trong lòng cảm thấy chán ngán, hơi sững sờ.

- Quay đầu sang một bên, rồi quay trở về như cũ thể hiện việc không bằng lòng của họ.

Nếu đầu quay và nghiêng về một bên chứng tỏ tình cảm thân thiện hữu hảo, ví dụ như đi đường gật đầu chào nhau và thông báo cho nhau biết tình cảm giữa tôi và bạn rất tốt.

- Đầu thẳng, mặt quay về phía cảm thấy thích thú. Động tác này nếu không thể hiện sự yêu mến, thì cũng thể hiện sự căm ghét, có thể xảy ra ở 3 trường hợp.

Nếu hai người yêu nhau, đầu thẳng, hai mắt đắm đuối nhìn nhau biểu lộ tình cảm chứa chan.

Nếu hai người có mối thù hận, đầu thẳng chứng tỏ họ chẳng sợ nhau, mắt họ nhìn nhau để thăm dò đối phương.

Nếu có ai đó muốn lôi cuốn sự chú ý của người khác về mình, họ sẽ thẳng đầu, mặt giờ ra có ý ngăn cản không cho họ nhìn vào bất cứ ai, bất cứ cái gì, để làm phân tán tình cảm của họ, muốn giành giật họ về mình, mặc dù họ rất muốn lắc đầu nhưng lại không làm được.

- Đầu dịch sang một bên, hoặc muốn tránh mặt sang một bên, đề phòng có cái gì đó đang đe dọa. Thực chất động tác này là muốn mượn cơ lánh mặt, để che giấu một sự thật của mình.

- Ngóc đầu biểu hiện việc đang theo dõi chú ý. Thí dụ có người đang cúi đầu bình thường, bỗng nghe thấy tiếng động, vội ngóc đầu lên quan sát. Động tác này chứng tỏ bị đánh động, cảnh giác, muốn tìm hiểu sự việc.

- Đầu cúi gục chứng tỏ sự buồn chán, ủ rũ.

9. CỬ CHỈ, ĐỘNG TÁC CỦA THÂN NGƯỜI

Trong cuộc sống, con người thường dùng cử chỉ của thân mình để thể hiện thế giới nội tâm của mình. Do đó trong quan hệ xã giao của con người, chúng ta phải tinh táo hiểu biết, nắm bắt những cử chỉ động tác của thân người, giúp bạn có quan hệ với mọi người tốt hơn và thành đạt trong sự nghiệp. Dưới đây là một số động tác thể hiện thế giới nội tâm:

1/. Ngồi hờ, lưng thẳng

Những người khi ngồi, không ngồi sâu vào ghế, mà ngồi hờ ở mép ghế, lưng thẳng, chứng tỏ về tâm lý họ cảm thấy yếu thế, có cảm giác không được an toàn, đáng về đề phòng. Lúc đó tay, chân, những bộ phận mang tính phòng vệ, đều trong trạng thái sẵn sàng, nếu có trường hợp bất ngờ gì xảy ra, họ đều sẵn sàng ứng phó kịp thời.

2/. Chống nạnh ngón tay hướng lên

Khi đứng, ngón tay cái và 4 ngón còn lại tách ra, chống vào nạnh, các ngón tay hướng lên trên. Người thể hiện động tác này trong tâm lý cảm thấy mình hết sức ưu việt, tự hào, có khuynh hướng muốn hấp dẫn người khác giới.

3/. Lưng thẳng

Người thể hiện cử chỉ, động tác này, thể hiện mình hết sức tự tin luôn yêu đời. Lưng thẳng, uốn người thể hiện khí phách hiên ngang không biết sợ trước bất cứ thách thức nào. Động tác này cũng tỏ cho đối phương biết thế áp đảo của mình về thị giác. Những người khi đứng, đi, ngồi, lưng luôn luôn thẳng, chứng tỏ họ có lòng tự tin rất mạnh, có năng lực tự kiểm chế, tự giữ nghiêm mình. Những người này tuy giữ nguyên tắc rất tốt, nhưng vẫn có

thiếu sót trong sinh hoạt. Về tinh thần họ không sẵn sàng chịu nhún nhường lùi một tiến mười, hơi cứng nhắc một chiều.

4/. Tay chống nạnh

Hai bàn tay chống vào hông, các ngón tay xuôi xuống. Người có động tác này ra vẻ thạo đời, luôn luôn sẵn sàng ứng phó với hoàn cảnh gặp phải. Họ có vẻ tự hào về sự sẵn sàng của mình. Hai tay chống nạnh thể hiện sự oai phong của mình, có dự vọng muốn điều hành, chi phối sự vật mạnh mẽ.

Đối với nữ giới, động tác này thể hiện khuynh hướng thoải mái, hướng ngoại, biểu lộ sức mạnh và sự uất ức trong nội tâm. Nữ giới thường ít khi thể hiện tư thế này, nhất là những bạn trẻ. Nó chỉ xảy ra ở những người đứng tuổi xử lý thiếu tế nhị.

5/. Ngồi sâu, lưng cong

Người thể hiện động tác này, chứng tỏ tình hình trước mắt không làm họ lo lắng; họ không cần thái độ sẵn sàng ứng phó, mà tỏ ra thoải mái buông thả. Động tác ngồi sâu thể hiện ưu thế tâm lý thuộc về họ. Họ đường hoàng không phải lo lắng gì.

6/. Cong lưng

Khi gật đầu, cúi mình, thế nào cũng phải cong lưng. Khi lưng đã phải cúi xuống, khom mình, làm cho tinh thần có cảm giác “thấp kém” một chút.

Khi cúi mình trước người khác chứng tỏ người đó có thái độ khiêm tốn, nhún nhường, kính nể. Về tâm lý họ đã tỏ ra tự giác. Đó không phải là sợ hãi. Nếu họ sợ đối phương, chưa chắc họ đã tự giác cúi mình để tỏ tấm lòng chân thành như thế.

Quá khiêm tốn sẽ trở thành phục tùng, khuất phục. Cúi mình ở đây chỉ thể hiện - sự khiêm nhường, giữ lễ nghĩa, mang ý tôn trọng. Vì thế họ cố kiềm chế mình, cúi mình thể hiện trước mọi người, để tỏ thái độ khiêm nhường của mình.

Động tác này đối với nữ giới lại mang một ý vị duyên dáng. Bởi vì khi cúi mình, cong lưng sẽ hình thành những đường cong tuyệt đẹp mà tạo hoá đã ban cho họ. Từ đó toát lên nét nhu mì, thanh thoát, khiến cho người ta có cảm giác thoải mái. Các cô gái thể hiện cử chỉ này đã thể hiện được đức tính văn hoá trong bản thân họ, một nét đẹp duyên dáng có văn hoá, có đạo đức.

7/. Cúi người, ngồi xổm

Động tác này hoàn toàn mang tính chất đề phòng, phòng vệ và phục tùng. Người có động tác này chứng tỏ họ đang ở tình trạng yếu thế, bị động, có lúc thể hiện sự phòng vệ, ẩn giấu phía sau ý niệm muốn giáng trả lại.

10. TƯ THẾ ĐI

Tư thế đi của một con người nói lên tác phong của người đó và cũng nói lên cá tính của họ. Bởi vì dáng đi của một con người ngoài việc do đặc tính cơ thể, sức khoẻ của họ quyết định, còn do hoàn cảnh tâm tình, cá tính riêng của họ tạo ra. Ví dụ như đi nhanh chậm, vội vàng sải bước, v.v... đều do hoàn cảnh, và tâm tình của họ lúc đó quyết định cách đi của họ. Có những người tính tình nóng nảy, làm việc vội vàng muốn chóng xong thì bước đi của họ không thể khoan thai, thư thả được. Cho nên mỗi người đều có tác phong, dáng đi riêng. Tác phong, dáng đi này nói lên bản tính của họ. Nếu chúng ta biết quan sát đánh giá đúng, sẽ giúp chúng ta nhận xét đúng về một con người. Xin giới thiệu một số tác phong, dáng đi dưới đây, giúp các bạn tham khảo.

1/. Dáng đi tùy tiện

Có người không có một dáng đi nhất định nào, rất tùy tiện. Có lúc họ dút hai tay vào túi quần, hai tay khép lại, thong thả bước. Có lúc hai tay doãi ra, ngực ưỡn thẳng, bước đi từ tốn. Những người có tác phong này tỏ ra phóng khoáng, rộng rãi, thoải mái, không chịu gò bó, khăng khải có nghĩa khí, có lòng sáng tạo sự nghiệp: nhưng có lúc tranh cãi với ai thì cũng hơi bốc, nói quá, và lại không chịu nhân nhượng.

2/. Người lao về phía trước

Có người lúc đi đường, thân trên có khuynh hướng lao về phía trước. Những người này tính tình ôn hoà, hướng nội, khiêm tốn, kín đáo, không biết bốc phét khoe khoang. Khi họ tiếp xúc với ai tuy bề ngoài biểu hiện trầm lặng, lạnh nhạt, nhưng thực ra trong lòng họ rất nhiệt tình, nặng tình nghĩa. Khi đã làm bạn với ai, thì cho đến chết họ vẫn trung thành, một lòng một dạ với người đó, không hề thay đổi.

3/. Đi chúí mũi

Những người đi kiểu này thường đi rất nhanh, dù là chỗ đông người hay chỗ vắng người, họ cứ chúí mũi, sấn sổ bước tới. Tính tình họ nóng nảy, nói năng bộc trực, thích nói chuyện, không làm mất lòng bạn.

4/. Đi lưng uốn éo

Những người đi kiểu này phần lớn là nữ giới. Lưng, hông của họ mềm mại, uyển chuyển, lắc la lắc lư, nhưng bạn chớ tưởng lầm họ là loại đàn bà phóng đãng. Phần lớn họ có tính tình nhiệt thành với một người, lòng dạ hiền lành, dễ gần gũi. Trong xã giao họ dễ được mọi người mến mộ và luôn luôn là nhân vật trung tâm.

5/. Hai đầu bàn chân chĩa vào trong

Những người này khi đi hai đầu bàn chân chĩa vào trong. Họ có tác phong làm việc không dứt khoát, cứ kéo dây dưa, không khí thế, uể oải. Trước đám đông họ khép nép, không dám phát biểu ý kiến, sợ gây phiền hà, thích sống đơn độc một mình, năng suất làm Việc thấp:

6/. Bước chân chắc chắn

Những người này bước đi vững vàng, chắc chắn. Họ rất chú trọng hiện thực, sáng suốt, khoẻ mạnh, khi làm việc phải suy nghĩ chín chắn mới làm. Họ không bao giờ nghĩ tới những chuyện xa vời. Họ không phải là người dễ dàng tin lời người ta nói nhưng rất chú trọng lời hứa, coi trọng tín nghĩa. Những người này đáng tin cậy.

7/. Đi chân chữ bát

Những người đi chân chữ bát, dáng đi vất vả, vội vàng, nhưng thân mình giữ thẳng không lắc qua, lắc lại là người ít thích giao tiếp, đầu óc sáng suốt thông minh, làm việc lặng lẽ, không khoa môi múa mép, dường như họ sợ ảnh hưởng đến người khác. Họ có nhược điểm thủ cựu che đậy.

8/. Tay chân vung vẩy

Những người đi hai tay, hai chân vung vẩy loạn xạ, bước đi không đều, lúc ngắn lúc dài; hai tay vung múa không đều khoa khoảng lung tung thường có tính tình chóng quên, đa nghi, làm việc không có tinh thần trách nhiệm.

9/. Hay quay đầu, ngoái sau

Những người này đi đường thường hay quay đầu ngoái phía sau, mặc dù họ biết chẳng có ai theo dõi họ và chẳng có chuyện gì xảy ra phía sau. Tính cách đó của họ thể hiện họ chẳng tin ai cả. Trong công việc khó hợp tác được với người khác; họ không tin người, không dám giao quyền cho ai, một mình một khoảnh. Họ có tính đa nghi, việc không có bịa ra có, việc rất đơn giản thì làm cho nó trở nên phức tạp rắc rối. Khi giao thiệp với ai, họ thiếu ý thức phối hợp nhịp nhàng nên thường gây ra tranh chấp, cãi cọ trong công việc, làm ảnh hưởng đến năng suất làm việc.

10/. Ngược đầu sai bước

Những người này lúc đi luôn ngẩng cao đầu, sai bước dài, đi đứng hiên ngang. Loại người này luôn luôn cho mình là trung tâm, việc gì cũng do mình, tự mình hoàn thành, không thích ý lại người khác. Quan hệ của họ với mọi người hời hợt, nhưng họ suy nghĩ nhanh, có năng

lực tổ chức, làm việc có nề nếp trật tự, có thể mở đầu và kết thúc công việc gọn gàng, tốt đẹp.

11/. Bước chân thoăn thoắt

Người này bước chân nhẹ nhàng, nhanh nhẹn, dáng đi có vẻ nhàn nhã, có sức khỏe, tràn đầy sức sống. Họ xử sự công việc công bằng chính trực, không bao giờ lợi tư hại công, và nặng cá nhân. Cách hành sự của họ luôn luôn lấy nguyên tắc không để lại điều xấu với thiên hạ.

12/. Bước đi vội vàng

Dù có việc vội hay không vội vàng, những người này đều có bước đi gấp vội vàng. Đây là những người làm việc chóng vánh, có năng suất, gặp việc không bao giờ trút trách nhiệm cho ai, dám đưa vai gánh vác và tỏ ra tinh lực dồi dào. Họ thích đối mặt với thách thức.

13/. Ngó nghiêng, ngó ngửa

Những người này có dáng đi chậm chạp, nhìn nghiêng nhìn ngó, nháo nhác khắp nơi, dường như đang làm điều gì đó không phải, đâm sợ sệt lo ngại vậy. Loại người này không có chí lớn, không có hoài bão, tham cái lật vặt nhỏ mọn, không biết quan hệ với bạn bè, thích sống độc lập một mình, năng suất làm việc kém.

14/. Dáng đi lão đảo

Những người này dáng đi lão đảo như người say rượu bước đi lập cập dáng vẻ lắc cắc, bước tới bước lui, đi trong đám đông luôn qua lách lại. Loại người này có ưu điểm là kháng

khái, thích làm việc và không đòi hỏi danh lợi an phận thủ thường. Họ thích sống nơi đông đúc, vui vẻ, hay tham gia nói chuyện và những hoạt động bên ngoài. Nhưng có nhược điểm là suy nghĩ đơn giản, làm việc đại khái cho chóng xong, không được kỹ lưỡng.

15/. Dáng đi đàng hoàng

Hai chân bước đàng hoàng, hai tay vung vẩy tự nhiên, không làm bộ làm điệu gì cả. Đi trên đường trông rất đàng hoàng, nhưng phần lớn họ tỏ ra nhát gan không bạo dạn, có phần bảo thủ, thiếu lý tưởng nhìn xa trông rộng. Khi gặp sự việc rắc rối họ tỏ ra rất trầm tĩnh, không nóng nảy vội vàng, hấp tấp, không cáu giận.

16/. Bước chân chắc nịch

Những người này khi đi thường ngực ưỡn thẳng, tước chân nhanh nhẹn, chắc nịch. Loại người này có chí tiến thủ mạnh mẽ. Họ nặng cả về lý trí lẫn tình cảm, không có dã tâm độc địa, lòng dạ chân thành thẳng thắn, nghĩ gì thì làm nấy, không quanh co dối trá, quan hệ với mọi người rất tốt. Họ sẽ là những nhân tài dùng cho lý tưởng phòng ngự.

17/. Dáng đi rụt rè

Những người này dáng đi chậm chạp, rụt rè dường như sợ phía trước có chông gai, cạm bẫy. Họ có tính tình nhút nhát, gặp việc lo ngay ngáy, giao tiếp với bạn bè thận trọng nhưng chất phác thẳng thắn, không dối trá bịp bợm, nặng tình cảm.

18/. Bước đi chững chạc, hai tay đánh đều

Những người này có dáng đi như người lính, rất chững chạc, dứt khoát. Họ là những người có ý chí rất mạnh, có ý thức tổ chức tốt, nhưng nghiêng về võ đoán, gia trưởng. Họ có niềm tin với cuộc sống và sinh mệnh không dễ làm họ thay đổi. Có lúc họ dám hy sinh quên mình tất cả vì lý tưởng và mục tiêu của bản thân.

19/. Bước đi đầu ngón chân chĩa ra ngoài

Những người có dáng đi thế này làm việc tích cực, không rụt rè e ngại, khi gặp việc quyết đoán nhanh, có tài ứng biến, có nhân duyên tốt. Họ thường có khả năng phá vỡ cảnh bế tắc trong quan hệ giữa con người một cách nhanh chóng và dễ dàng.

11.TƯ THẾ NGỦ

Có lẽ mọi người chúng ta đều không chú ý đến dáng ngủ của mình và tưởng rằng dáng ngủ chẳng nói lên điều gì nhưng thực chất mọi người đều có ý thức làm theo bản năng. Khi ngủ, ý thức bản năng này thể hiện bản tính, cá tính của mỗi con người rất chân thật. Do đó nếu bạn có dịp quan sát và theo dõi được tư thế ngủ của bạn mình, bạn sẽ có dịp tìm hiểu bạn mình được tốt hơn, và bạn sẽ có cách ứng xử hợp lý cho mình.

1/. Nằm sắp

Người có tư thế ngủ úp bụng xuống giường, mặt quay nghiêng một bên, hai tay để sang hai bên gối phần lớn là những người thích chỗ đông người, vui nhộn, bạo dạn, không lo lắng gì cả. Nhưng sâu trong nội tâm họ có vẻ hơi hốt hoảng, mang sẵn tâm lý đề phòng, dễ thấy có động tĩnh nguy hại đến bản thân, họ sẵn sàng giáng trả lại ngay. Lòng dạ họ nhỏ hẹp, cá tính tỏ ra ngạo mạn, thích bắt ép người khác theo mình, mà không chiều theo ý ai cả. Họ không hề để ý đến cảm giác của người khác, hoặc biết mà cứ giả vờ như không biết, hoặc đánh trống lảng. Những người này hay sĩ diện, tự ái, khi bị phê bình họ cảm thấy khó chịu. Họ không thích đặt mình vào thế đường cùng. Nhưng theo phân tích của khoa học, những người thích nằm ngủ ở tư thế này có lợi cho tiêu hóa, giúp tăng cường sức khỏe.

2/. Nằm ngửa

-Ngủ hai tay khép sát vào hai bên người.

Những người có thói quen ngủ như thế này có tính cách vững tin, yên lặng, bảo thủ, khép mình trong kỷ luật, đòi hỏi mình rất cao, lúc nào cũng đặt mình vào trong trạng thái căng thẳng. Họ cảm thấy buồn tẻ, tĩnh lặng, do trước đó họ bị những va chạm không mấy tốt đẹp

và từ đó họ đắm mình trong nỗi trắc trở, thất bại xưa kia, để lại cho người ta ấn tượng do dự, chần chừ, không dám quyết đoán.

- Ngủ dang tay, dang chân

Có người khi ngủ hai chân, hai tay dang rộng, tư thế rất thoải mái, không gò bó gì. Người có tư thế ngủ như vậy thể hiện cá tính chân thành; sống hết sức thoải mái, rộng rãi; nhiệt tình thân thiết với mọi người, biết thông cảm và đồng tình với người khác. Họ có khả năng nắm bắt, thấu hiểu tâm lý và hiểu được nhu cầu của người khác, khiến mọi người cảm thấy thoải mái. Họ là người sùng bái cái đẹp, thích làm những việc tốt, biết cân nhắc nặng nhẹ, khoan dung với mọi người. Họ biết cần phải làm gì để đạt được hiệu quả tốt nhất và thường rất có tinh thần trách nhiệm. Họ gặp việc không thoái thác, không trốn tránh, không chọn nhẹ tránh nặng, dám đối mặt với khó khăn, với trách nhiệm, thậm chí còn dám chủ động gánh vác. Nhưng những người này lại có thói xấu là hay vung tay quá trán, tiêu xài vô độ. Ngoài ra họ còn có cá tính khiến mọi người cảm thấy không thích, đó là thích xoi mói người khác, thích bình phẩm vào chuyện tốt xấu phải trái của người khác:

Về mặt sức khỏe, những người có tư thế ngủ thế này, thường hay ngáy và mơ ngủ.

- Ngủ trùm chăn kín đầu

Những người có thói quen này, thể hiện cá tính đàng hoàng, chững chạc, nhưng tận sâu trong đáy lòng họ lại ẩn giấu sự xấu hổ, ngượng ngùng, yếu đuối. Khi gặp phải hoàn cảnh khó khăn, khó xử dồn dập, họ luôn tự nén chịu, gánh vác nỗi giày vò đau khổ, chứ không bao giờ chịu hé răng cầu cạnh ai đến nửa lời. Họ tự tin vào mình, tự gánh chịu và nắm chắc mình.

- Ngủ chân quặp vào chỗ mắt cá chân

Người có tư thế ngũ thể này có khuynh hướng bảo thủ rất khó tiếp thu sự đổi mới của cuộc sống. Do tính chịu khó chịu đựng, tính kiên trì bền bỉ, làm họ khó thay đổi; nên khi giải quyết vấn đề họ thường dùng dằng không đến nơi đến chốn.

- Lấy tay gối đầu

Người có thói quen nằm ở tư thế này, bản tính thông minh, nhìn xa trông rộng, rất thông thạo kinh doanh buôn bán, nhiệt tình say sưa học tập. Nhưng họ thường có lối suy nghĩ hoang đường, viển vông làm người ta khó hiểu và cảm thấy khó theo đuổi được họ. Họ sẵn sàng quan tâm chú ý đến người khác, nhưng lại rất khó yêu mến ai. Vì thế gây cho mọi người cảm giác khó hiểu về họ.

3/. Nằm nghiêng

- Nằm nghiêng ôm bó gối

Người nằm tư thế này có khuynh hướng hay hoảng hốt. Họ luôn luôn cảm thấy ngạc nhiên lạ lùng, nên hay buồn bực, khó chịu, oán trách lung tung. Thần kinh của họ thường căng thẳng và có phản ứng quá căng khi gặp phải những việc chẳng ra sao. Họ không biết làm thế nào để giải tỏa tinh thần của mình cho thoải mái.

- Nằm cuộn tròn

Tư thế ngũ thể này thường thấy ở nhiều người, họ có dáng ngũ như trẻ con còn nằm trong lòng mẹ. Những người chọn tư thế ngũ này rõ ràng họ có cảm giác không được an toàn, tính tình yếu đuối, không dám va chạm. Họ tỏ ra kém về năng lực và ý thức độc lập của mình, nặng tâm lý ỷ lại. Họ dễ dàng nổi cáu, nên những người xung quanh thường bị vạ oan. Những người này thiếu tinh thần trách nhiệm, hay lảng tránh trước những khó khăn. Thường phụ nữ có cách ngũ này nhiều hơn nam giới.

- Nằm nghiêng hai tay đặt trên người tự nhiên

Người có dáng ngư ở tư thế này thường tỏ ra rất tự tin. Do họ hết sức cố gắng, nên làm việc gì cũng dễ thành công.

Nếu họ nằm nghiêng mà lại gối đầu lên tay, chứng tỏ người này sẽ có ngày trở thành người có tiền, có quyền thế.

- Nằm lên cánh tay

Người nằm nghiêng lên cánh tay mình, khác hoàn toàn với nằm cuộn tròn. Những người chọn kiểu nằm này, thường là những người có khuôn phép, nhã nhặn, ôn tồn, thành thật đáng yêu. Nhưng họ có nhược điểm là không được tự tin.

4/. Các kiểu ngủ khác

- Nằm ở mép giường

Những người nằm ở tư thế này thường có cảm giác không an toàn, rất có lý tính, biết kiềm chế tình cảm của mình. Họ có tính chịu đựng nhất định, nếu chưa đạt được mục tiêu cao, thì họ không dám giở mặt, vẫn nhún nhường chịu đựng.

- Hai tay, hai chân bắt chéo

Người có đang ngủ thế này, có ý thức tự phòng vệ tương đối mạnh, không cho phép ai xâm phạm mình. Tính cách của họ yếu đuối, khó chịu đựng sự va chạm làm tổn thương mình. Bản tính tương đối lạnh nhạt, hờ hững, thu mình, thường biết kiềm chế mình, khó tiếp nhận tình cảm chân thật của người khác.

- Thò chân ra ngoài giường

Có người ngủ hai chân thò cả ra ngoài giường, tư thế ngủ này tỏ ra rất mệt mỏi, chứng tỏ công việc của họ rất bận rộn, ít có thời gian nghỉ ngơi. Họ tỏ ra yêu đời, tích cực lạc quan với cuộc sống, tinh lực dồi dào khoẻ khoắn. Tính tình của họ rất sôi nổi hoạt bát, đối xử với mọi người nhiệt tình, thân thiện. Họ tỏ ra là người có bản lĩnh và năng lực nhất định, có thể tham gia vào nhiều việc, sống sôi nổi, nhanh nhẩu.

- Ngủ nắm tay lại

Những người nằm ngủ thường hay nắm tay, nếu tay họ đặt dưới đầu, hoặc dưới người, dường như họ đang sẵn sàng ứng chiến; họ đang thu mình, kiềm chế tình cảm của mình để chờ đợi.

Nếu họ nắm tay lại mà nằm ngửa, hay nằm nghiêng, chứng tỏ họ muốn ra oai với mọi người, đe dọa mọi người, và có tính cách không mấy thân thiện.

12. TƯ THẾ GỌI ĐIỆN THOẠI

Trong cuộc sống hàng ngày có những hành động cử chỉ tưởng như chẳng để ý gì, nhưng lại thể hiện tâm trạng của con người. Nếu chúng ta chú ý, và chịu khó phân tích, sẽ đoán được tâm trạng của con người khi gọi điện thoại. Dưới đây xin giới thiệu một số tư thế, động tác gọi điện thoại biểu lộ tình cảm của người đó, giúp các bạn tham khảo.

1/. Cách cầm điện thoại

- cầm dưới cùng ống nghe

Những người có cách cầm điện thoại thế này chứng tỏ trong cứng, ngoài mềm, tính tình hướng ngoại, thích vui vẻ, rất tích cực. Khi họ xử sự công việc bên ngoài tỏ ra tốt đẹp, nhưng bên trong lại khác bên ngoài họ tỏ ra nhún nhường, nhưng bên trong rất kiên nghị. Khi đã quyết một vấn đề gì thì họ không bao giờ chịu thay đổi.

- Đặt điện thoại lên vai nghe

Những người có thói quen đặt điện thoại lên vai nghe, tính tình rất cẩn thận. Đối với bất cứ sự việc gì trước khi hành động, họ đều suy nghĩ chu đáo cẩn thận, không bao giờ giải quyết công việc một cách vội vã. Do đó ít bị vấp vấp thất thố.

- Cầm vào giữa ống nghe

Những người cầm ống nghe ở giữa, đặt cách xa miệng và tai một chút chứng tỏ tình cảm của họ rất ổn định, nói năng bình tĩnh, thái độ nhã nhặn. Những người này phần lớn là ôn hoà, dịu dàng.

- Nắm, bên trên ống nghe

Những người cầm ống nghe kiểu thế này, là người chịu khó, ham muốn tiến bộ, quý báu thời gian, chăm chỉ cần cù.

2/. Cầm điện thoại vừa đi vừa nói

Những người khi nhận được điện thoại hoặc gọi được cho ai đó nhưng vừa đi vừa nói, không chịu ngồi yên là người tỏ ra rất hiếu kỳ, thích những điều mới lạ, tính phóng khoáng, không chịu gò bó.

3/. Cầm ống nghe điện thoại bình thường

Đây là những người chẳng có thói quen đặc biệt nào cả, động tác rất tự nhiên. Họ thân thiện với bạn bè, rất tự tin, biết khống chế mình, biết điều khiển tình cảm của mình, biết mềm, biết cứng, biết dãn, biết co.

4/. Không chịu ngồi yên

Người khi ngồi gọi hoặc nghe điện thoại không bao giờ chịu ngồi yên, cứ xoay qua xoay lại, muốn chứng tỏ mình có ưu thế về tâm lý. Họ cho rằng họ nắm chắc mọi tình huống, có thể nắm vững vàng tình hình diễn biến có lợi cho mình, nên họ đang hoàn toàn thoải mái, dương dương đắc ý. Nhưng một khi tình hình xoay chuyển ngược lại, thì tư thế nghe điện thoại cũng biến đổi theo. Họ lập tức dừng xoay qua xoay lại, hai tay nắm lại, hoặc cầm lấy ngay vật gì trước mặt nhấc lên hạ xuống, nhấc lên thì nhẹ, đặt xuống thì nặng. Họ có dục vọng muốn chi phối, điều hành mọi thứ, dễ dàng nổi cáu khi bị đau buồn bởi những chuyện bất ngờ.

5/. Làm dáng, làm điệu bộ

Khi nói chuyện điện thoại nếu có người ngồi bên cạnh nhất là người đó khác giới, thì họ thường cố ý làm đằm, uốn nắn tư thế của mình, chỉnh sửa chiếc cavát, xoa xoa đầu, vuốt mái tóc, v.v... Còn nếu là nữ giới thì vuốt ve, chải chuốt như đang ngắm mình trước gương, trang điểm vậy. Những người này thích khoe khoang, thích người khác chú ý và khen mình, thích hướng ngoại, thích nơi đông đúc, vui vẻ, hay mơ mộng, lạc quan tếu.

6/. Vừa nghe điện thoại vừa hút thuốc

Những người này phần nhiều là những người kỹ tính, xem xét vấn đề kỹ lưỡng, chịu suy nghĩ, và có ý thức đề phòng mạnh. Họ thường có thói quen đả kích vào câu nói của người khác, hoặc phân tích sâu xa câu nói của người ta. Nếu lúc nói chuyện họ cầm điếu thuốc ở gạt tàn lên, vẩy tàn lia lịa, chứng tỏ ai đó nói trong điện thoại làm họ giận dữ. Nếu họ tắt điếu thuốc đi, chứng tỏ ai đó nói làm họ đau lòng, khó chịu, hoặc có mắc mưu lớn gì đó.

7/. Đứng nghe điện thoại thoải mái, nhàn nhã

Có người khi nghe điện thoại tỏ ra vô tư nhàn nhã, chẳng lo nghĩ gì. Họ ngồi, hoặc nằm, dáng vẻ thoải mái, dường như trên đời này chẳng có điều gì làm họ lo lắng. Họ có tính tình tươi trẻ, hồn nhiên, lạc quan yêu đời, vô tư ít phải suy nghĩ.

8/. Vừa nghe điện thoại vừa vẽ nghệch ngoạc lung tung

Những người này phần lớn tỏ ra có năng khiếu nghệ thuật tưởng tượng dồi dào, nhưng đều là ảo tưởng không sát với thực tế. Họ lạc quan yêu đời, tâm hồn thoải mái không suy nghĩ của họ đôi lúc lại là thể mạnh, tạo đà để họ vượt qua khó khăn. Trí tưởng tượng, tính dí dỏm của họ làm nhiều người yêu mến, muốn kết bạn với họ.

9/. Đang nói chuyện điện thoại vụt đứng dậy

Có người đang nghe điện thoại, vụt đứng ngay dậy, chứng tỏ họ có phản ứng nhanh, có điều thôi thúc bắt họ phải tỏ rõ quyết tâm. Họ thường là người hành động, lòng dạ thẳng thắn sôi nổi, chân thật, tính tình dễ bộc lộ, nóng tính, ít kiềm chế mình.

10/. Dáng vẻ thoải mái

Khi nghe nói chuyện điện thoại họ có thói quen như mở ngăn kéo bàn, ghếch chân lên đó. Động tác này chứng tỏ công việc họ bỏ công sức ra không uổng hoài, tiến triển rất thuận lợi. Động tác này không có nghĩa là họ uể oải, tùy tiện gác chân, mà thể hiện chí tiến thủ, lòng quyết tâm, hành sự cứng rắn, để đạt mục tiêu chẳng tiếc bất cứ hy sinh nào. Họ có hoài bão, tin tưởng vào sự nghiệp của mình.

11/. Bàn hoàng trầm ngâm

Có người khi đang nói chuyện điện thoại tay mân mê làm một việc gì đó vô mục đích, như gấp đi gấp lại tờ giấy hay kéo ngăn kéo ra, rồi lại đẩy vào, cứ lặp đi lặp lại duy nhất một động tác, chứng tỏ họ đang gặp việc rắc rối, phải suy nghĩ mông lung, tìm lối thoát. Động tác này cũng thể hiện sự suy nghĩ của con người. Họ thường thâm trầm kín đáo và khi đã suy nghĩ được đối sách, thì lập tức dừng ngay động tác vô mục đích đó đứng phắt ngay dậy và trả lời với người ở đầu dây bên kia một cách dứt khoát, thể hiện quyết tâm của mình.

12/. Vừa nghe vừa ghi chép

Có những người có thói quen khi nghe điện thoại thường hay ghi chép, chứng tỏ họ luôn có sự chuẩn bị sẵn sàng, thể hiện con người có tư duy chín chắn, chu đáo. Trong công

việc chứng tỏ họ rất tỉ mỉ, cẩn thận, chú ý từng chi tiết nhỏ, không có thói quen qua loa lấy lệ, làm công việc cố gắng hoàn thành chu đáo. Do có thói quen mọi việc đều suy nghĩ chuẩn bị trước, nên gặp việc đột xuất bất ngờ thường tỏ ra lúng túng, xoay xở không kịp thời.

13/. Chăm chú nghe

Khi nói chuyện điện thoại họ để tâm trí vào nghe, hai mắt thể hiện rất chăm chú, chứng tỏ họ rất lắng nghe và muốn truyền đạt tin tức cho người ở đầu dây bên kia thật kỹ lưỡng, thật nhiều tin tức. Tất nhiên họ nói nhiều hơn người ở đầu bên kia và ý kiến họ nhận được sẽ ít đi. Những người này có tấm lòng rộng mở, rất muốn chia sẻ niềm vui, cũng như nỗi buồn với người khác. Họ muốn những điều họ đưa ra sẽ được trả lại bằng cái lợi, hoặc cái danh.

14/. Bấm phím điện thoại bằng bút

Có người quen bấm phím điện thoại không phải bằng ngón tay, mà bằng đầu bút. Những người này bản tính nóng nảy, lúc nào cũng ở trong trạng thái căng thẳng, tâm hồn không lúc nào được thư thả nhàn rỗi, luôn luôn lo lắng, suy nghĩ.

15/. Không tập trung tư tưởng

Khi gọi điện thoại, họ không chuyên tâm vào nghe và nói, mà còn làm những việc lật vạt, vu vơ, tư tưởng phân tán không tập trung. Những người này chí trên thủ mạnh, nhưng do không tập trung, tư tưởng hay phân tán, tản mạn, nên có lúc không biết được cử chỉ hành động của mình. Do đó tư tưởng muốn tốt, hoá ra xấu, làm việc hiệu quả kém.

16/. Nghịch ngợm dây điện thoại

Có người khi gọi điện thoại hay hí hoáy nghịch ngợm dây điện thoại. Những người này tính tình khoáng đãng, hời hợt không sâu sắc, gặp đâu hay đó, an mệnh, yêu đời, chí tiến thủ yếu.

13. CÁCH ĂN

Khuôn mặt con người chẳng ai giống ai hoàn toàn cho dù là sinh đôi đi nữa thì họ cũng có những nét khác nhau. Cách ăn uống của con người cũng thế, mỗi người có kiểu ăn riêng của mình, chẳng ai giống ai. Dáng vẻ khác nhau này phản ánh đặc tính và trạng thái tâm lý của con người.

1/. Ăn không ít nhưng gầy như mồi

Lượng ăn không phải là ít lắm nhưng vẫn gầy. Tuy lên mặt mày luôn luôn hồng hào, quanh năm không ốm êm bệnh tật gì. Loại người này có cá tính ôn hoà, lạc quan, iu đời có chí tiến thủ, chưa bao giờ buồn rầu về bất cứ việc. Tính tình trong sáng, làm bạn với ai cũng được có nghĩa khí, sẵn sàng giúp đỡ, vất vả vì người khác.

2/. Ăn như hổ đói

Ta có câu cách ngôn: “Nam thực như hổ, Nữ thực như miu” ý muốn nói đàn ông có tác phong ăn nhanh, còn nữ giới ăn chậm chạp, từ tốn.

Trong hoàn cảnh điều kiện như nhau nếu người con trai nào ăn nhanh nhất khoẻ, chứng tỏ họ ham say làm việc. Chỉ cần có việc là họ lao vào làm không biết mệt mỏi. Họ mong mỗi hoàn thành nhanh chóng công việc trình làm. Mẫu người này thích hợp với công việc tốc chiến, tốc thắng. Có việc là họ luôn suy nghĩ tới việc hoàn thành. Nếu công việc chưa xong, lòng dạ bồn chồn lo lắng không yên, cứ muốn cho chóng xong việc mới thấy thư thái. Họ luôn ở trong tâm trạng căng thẳng, gây cho mình một áp lực công việc nặng nề. Những người này luôn lo lắng suy nghĩ đến công việc của người khác, tư duy nhạy bén, thường để lại cho người ta ấn tượng tốt, chịu khó làm việc, tính khí sôi nổi. Nhưng tính tình nóng nảy,

bốp chất, khó hoà nhập cùng mọi người, thường sinh ra tranh chấp, không gây được mối quan hệ hài hoà với mọi người.

3/. Ăn chậm rãi

Khi ăn, những người này nhai thông thả như ăn trầu, họ mạnh khoẻ, chắc nịch, không câu nệ chấp nhặt, gặp việc to lớn đến đâu cũng hoá giải dần, không để ý đến sai sót của người khác, gặp bất cứ việc gì đều bình tĩnh xử lý, nên ít có những xử lý sai lầm.

4/. Ăn thông thả, từ tốn

Ăn thông thả từ tốn mới là cách ăn đúng tiêu chuẩn. Ăn thông thả là ăn nhỏ nhai kỹ, không phải ăn vội ăn vàng, vừa vài lần là hết bát cơm, dường như không nhai, mà cứ nhét chửng. Ăn từ tốn không có nghĩa là ăn chậm chạp đến nỗi hàng chục phút mới hết bát cơm. Người có tác phong ăn uống như thế này đối xử với mọi người chắc chắn, giữ ý, tôn trọng kỷ luật, tôi luyện thật thành thạo bất cứ việc gì. Khi gặp nguy hiểm không hoang mang bối rối, định liệu đầy đủ, lo toan chắc chắn, ứng phó tốt:

5/. Nhai nhỏ nuốt kỹ

Người biết nhai nhỏ nuốt kỹ phần nhiều là những người biết thưởng thức cuộc sống. Những người này gặp phải bữa ăn thịnh soạn, cũng như những bữa ăn thường, họ không vội vàng nhai nhanh, mà nhấm nháp thư vị món ăn, dường như đang thưởng thức một nghệ thuật vậy. Với những người này, ăn là thứ yếu, mà quá trình nhai thức ăn mới là quan trọng. Họ ứng dụng triết học ăn uống cho cuộc sống, làm cho cuộc sống trở nên đẹp đẽ. Những người này tương đối hiểu người, cá tính ôn hoà, nhìn sự việc kỹ càng. Họ có thể quan sát hiểu được thế giới nội tâm của người khác bằng cảm quan nhạy bén của mình nên đa phần họ là những người biết ứng xử.

6/. Tướng ăn tham

Những người có tướng ăn nhanh, nhai nhồm nhoàm, luôn luôn và cơm, luôn luôn nhai là những người không có tài năng gì mấy, nhưng họ cứ cho mình là cao quý. Họ thường lấy mình làm trung tâm, tự tư tự lợi, xem mọi người không ra gì. Những người này chẳng làm nên công trạng gì cả.

7/. Có những người khi ăn thường hay tán phét

Họ là những người lúc làm việc thường muốn nhanh chóng xong việc. Những người vào bàn ăn nhìn bên nọ, ngó bên kia, thường xuất thân của họ không tốt. Lúc còn nhỏ gia cảnh nghèo nàn, ăn khổ, chịu khó làm việc chăm chỉ, không sợ ai oán trách.

Những người ngồi ăn im lặng không nói gì đa phần có cá tính tế nhị và rụt rè.

Những người khi ăn uống cố ý chọn cung cách ăn, dụng cụ ăn sạch sẽ, có yêu cầu khắt khe trong ăn uống là những người rất nghiêm nghị, làm việc có nề nếp, cuộc sống có kỷ luật, thường ca ngợi người khác biết chịu khó.

14. CỬ CHỈ NHỎ KHÁC

Trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta, có những cử chỉ, động tác của bản thân mình tưởng không nói lên điều gì nhưng thực ra đã để lộ tâm can của mình cho người khác biết. Trong khoa học hình sự, công tác hỏi cung phạm nhân cũng tận dụng những sơ hở này của con người để khai thác tội phạm, lợi dụng cử chỉ hành động nhỏ của họ để hé lộ bí mật lớn trong cuộc đời con người họ.

Các học giả Mỹ đã làm thí nghiệm để tìm hiểu khả năng này. Họ đưa ra những câu hỏi khó cho những người làm thí nghiệm. Sau đó họ đặt đáp án trên bàn và yêu cầu mọi người không được xem trộm đáp án, sau đó ban giám khảo đi ra ngoài. Nhưng thực tế họ đã bố trí thiết bị để theo dõi hành động của những người này. Kết quả cho thấy thật thú vị, trong số những người làm động tác cắn móng tay, ngậm ngón tay cái, liếm mu bàn tay, v.v... thì có đến 83% số người dựa vào năng lực của mình để giải đáp; còn những người quay cốp chiếm 48%. Ngoài ra trong số những người gỡ đầu, lấy ngón tay cuốn tóc hoặc ngửi hơi người mình, v.v... thì số người dựa vào năng lực của mình để giải đáp nhiều gấp đôi những người quay cốp.

Từ đó cho thấy những người luôn tự kiểm chế dục vọng và sau khi đòi hỏi mình khắt khe, thể nào cũng có những động tác rất tự nhiên, vô tình, mà họ không thể nào phát hiện được.

Từ đó cho thấy nếu chúng ta chịu khó quan sát, và phân tích tỉ mỉ khách quan những động tác này, ta sẽ phát hiện ra nhiều điều thú vị, giúp ta quan hệ tốt với mọi người, đạt được mọi điều mỹ mãn trong cuộc sống.

1/. Khi nói chuyện thường hay cắn ngón tay hay móng tay.

Người có động tác này chứng tỏ trong lòng họ đang có một điều gì đó bứt rứt. Người thường biểu hiện cử chỉ này tính tình hay lo lắng, căng thẳng, hoặc họ tỏ ra hết sức lúng túng, tính cách non nớt ấu trĩ.

2/. Người hay vân vê đồ trang sức

Làm những động tác này thường là nữ giới, họ có cá tính hướng nội, ít khi bộc lộ tâm tư tình cảm cho người khác biết. Những người này làm việc cẩn thận, chu đáo, chắc chắn. Trong bất cứ cuộc tập trung đông đúc nào, dù là vui chơi, hay bàn chuyện, họ đều là những người thu dọn cuối cùng để ra về.

3/. Lấy tay che miệng

Đa phần những người có động tác này là do ngượng ngùng. Nhưng họ lại rất dễ dàng thích ứng với xã hội, thể hiện thân phận cam chịu. Một nhà tâm lý học đã đánh giá Carter - tổng thống Mỹ xưa kia khi cười không hề giấu giếm che đậy điều gì, ông ta để lộ hàm răng trắng muốt, đều đặn, và cho đó là bằng chứng thể hiện uy quyền của mình. Người ta gọi đó là thể hiện quyền thế mãnh liệt. Nên những người khi cười che miệng, rằng sẽ có tính cách mềm yếu, an phận.

Với nam giới điều nhận định trên là hoàn toàn đúng. Nhưng với nữ giới ta phải suy nghĩ khác một chút. Bởi vì đối với nữ giới, xưa nay chúng ta thường cho rằng “miệng rộng tan hoang cửa nhà”, nên con gái phải có miệng nhỏ xinh xắn, duyên dáng. Nếu cô nào cười toét, miệng há rõ to, sẽ bị đánh giá là “vô duyên”. Do đó nữ giới khi cười, thậm chí cả khi nói chuyện, thường lấy tay che miệng, để tạo vẻ duyên dáng, đồng thời cũng thể hiện khả năng tu dưỡng đạo đức của mình, thể hiện mình là con nhà gia giáo, có văn hoá, có đạo đức. Phong cách này đối với phái nữ rất quyến rũ, dễ hấp dẫn, được nhiều bạn trai có cảm tình.

4/. Hay vuốt tóc

Có người thường ngồi hay đứng trước mặt bạn, thỉnh thoảng lại hay vuốt tóc ra điều làm đom nhưng thực ra không phải thế, mà đó là cá tính của họ, cho dù ngồi xem ti vi một mình, thỉnh thoảng họ vẫn làm động tác đó. Những người này có tính cách rõ ràng, yêu ghét phân minh, rất căm ghét thói hư tật xấu, hành động xấu.

Những người này hay cả nghĩ, làm việc chu đáo, nhưng thiếu tinh thần trách nhiệm với gia đình. Họ thích mạo hiểm, vật lộn với cuộc sống. Quá trình theo đuổi sự nghiệp là niềm đam mê say sưa, còn kết quả sự việc là niềm vui của họ. Nếu chẳng may bị thất bại, họ luôn nói: “Tôi không xấu hổ với lương tâm của mình. Tôi đã làm hết mình”.

5/. Người thường hay cúi đầu

Những người có động tác, cử chỉ này thể hiện tính cách rất thận trọng. Họ rất ghét những việc quá bức xúc, hay hời hợt. Họ là mẫu người chịu khó, cần cù, quan hệ với bạn bè. cũng rất cẩn thận.

6/. Vỗ vào đầu

Những người thường hay vỗ vào đầu mình, chứng tỏ họ đang đau đầu suy nghĩ, đang tự than thân trách phận về một vấn đề nào đó.

Trong sinh hoạt hàng ngày bạn cũng gặp phải những người không vỗ vào đầu, mà vỗ vào sau gáy, những người này không nặng tình ảm, đối xử với mọi người khắt khe. Nếu họ chọn bạn làm bạn, chắc bạn đã có cái gì đó để họ có thể lợi dụng được. Nhưng họ cũng có những ưu điểm để bạn có thể học tập, như tinh thần ham mê sự nghiệp, phát triển sự nghiệp, ham mê học hỏi và tìm hiểu cái mới.

Còn những người hay vỗ trán là những người nhanh mồm nhanh miệng, thẳng thắn không giấu giếm, chân thành dễ thông cảm, đồng tình với người khác, lấu cá khôn vặt hay giúp đỡ và suy nghĩ hộ cho người khác. Loại người này ruột để ngoài da, không giữ được bí mật: Nếu họ làm mất lòng ai, chẳng qua là do vô ý, chứ không có ý đắc tội.

7/. Rung chân hay đập nhịp chân.

Những người thích rung chân, rung đùi, đập nhịp chân, chứng tỏ họ muốn hưởng thụ một mình, không muốn ai chia sẻ, tính tình bảo thủ. Họ chỉ biết mình mà không nghĩ đến người; điều gì có lợi cho mình thì tham gia, không có lợi thì thôi; họ bần tiện, keo kiệt nhưng lại thoải mái với bản thân. Nhưng họ có ưu điểm chịu suy nghĩ, thường hay đề xuất những vấn đề mới mẻ không ngờ.

8/. Khua chân múa tay trong khi nói chuyện

Có những người hể mở mồm ra nói, là tay cũng múa máy theo cùng, nào là doãi tay, vung tay, vỗ tay, v.v... Dường như phải làm thế, họ mới nói được, và dường như động tác đó hỗ trợ cho sức mạnh của lời nói. Những người này có thái độ làm việc dứt khoát, có sự tự tin rất lớn. Họ có thói quen muốn tạo ra mình là nhân vật lãnh đạo trong bất cứ trường hợp nào. Họ tỏ rõ khí phách của một người đàn ông mạnh mẽ, hướng ngoại.

Loại người này có tài diễn thuyết, dễ thuyết phục lòng người, làm người ta tin tưởng nghe theo. Họ đối xử với bạn bè chân thành. Nhưng không phải bất cứ ai cũng là bạn bè thân thiết của họ. Tính tình chắc chắn, chịu khó làm việc, nên họ thường đạt được những thành công trong sự nghiệp của mình.

9/. Sờ mũi, vuốt miệng

Những người hay sờ mũi, vuốt miệng, thường khoe khoang lấy lòng mọi người; thích mơn trớn, đùa vui với mọi người; nhưng họ lại không dám làm, dám đảm đương một việc độc lập. Cuối cùng họ chỉ là người để người khác sai khiến, bảo gì làm nấy, không có chính kiến.

10/. Chống nạnh

Có người thích chống nạnh trước mặt mọi người. Dạng người khi làm việc muốn nhanh chóng đạt được mục tiêu. Dáng đứng chống nạnh có hình như chữ V, biểu thị sự thắng lợi. Đó cũng là đặc trưng của tư thế này, và cũng là đặc trưng tính cách của họ, đã không làm thì thôi, còn làm phải ra trò”.

11/. Vuốt dái tai

Có một số người thích vuốt dái tai của mình. Khi nói chuyện với ai đó, họ luôn lấy tay kéo dái tai mình xuống, chứng tỏ họ muốn cắt đứt câu chuyện. Sở dĩ họ có thói quen đó, là khi còn nhỏ muốn phát biểu ý kiến phải giơ tay lên. Động tác này trở thành thói quen, sau này hễ muốn nói là họ giơ tay, khi họ trót giơ tay lại cảm thấy ngượng, đành giả vờ kéo dái tai (vuốt dái tai) mình. Mặt khác khi cảm thấy muốn cắt đứt câu nói của người khác, nhưng chưa biết làm thế nào họ bèn vuốt dái tai. Lâu dần động tác này trở thành thói quen đối với họ. Các nhà tâm lý học phát hiện Hitler cũng có thói quen này. Một mặt thể hiện cuộc sống không may mắn xưa kia mà hắn ta vấp phải, mặt khác cũng thể hiện thần kinh của hắn ta có vấn đề.

12/. Bỏ các khớp đầu ngón tay

Có người khi nói chuyện, hay trong giao tiếp, thường bỏ các khớp ngón tay cho kêu. Họ tỏ ra tinh lực dồi dào, hăng say nói chuyện, thích nói chuyện vặt, thường có tính chọn lựa,

không ổn định trong sự nghiệp và công việc. Một khi họ thích việc gì đó, thì làm bằng được, không cần tính toán thiệt hơn.

13/. Nhún vai, hai tay buông thõng

Người hay nhún vai, hai tay buông thõng thường tỏ ra bất cần, không để ý gì cả. Những người này khi quan hệ với mọi người tỏ ra rất nhiệt tình, và thành khẩn, có trí tưởng tượng rất mạnh, biết sáng tạo cuộc sống và cũng biết hưởng thụ. Họ đeo đuổi cuộc sống hạnh phúc lớn nhất là sống chan hoà, hoà thuận với mọi người, sống thoải mái không gò bó.

14/. Vuốt gáy

Khi có ai đó tự vuốt đằng sau gáy, và trở thành thói quen về tâm lý, đó là biểu hiện sự tiêu cực, tiếc nuối, oán hận, v.v... Con người khi gặp nguy hiểm bỗng tự nhiên lấy tay che đầu để bảo vệ đầu, đó là bản năng tự nhiên của con người. Còn việc phòng vệ của họ chỉ là nguy trang, họ không để tay vào sau đầu, mà đặt tay vào sau gáy. Với các cô gái thì duỗi tay ra sau vén tóc, để che đậy sự tức giận của mình, nhưng bề ngoài vẫn tỏ thái độ bình tĩnh, tự nhiên, chẳng để ý gì.

Nói tóm lại, trong cuộc sống có rất nhiều động tác, cử chỉ lật vạt của con người mà ít ai để ý tới. Nhưng đó lại là những biểu hiện về tư tưởng, về tính cách một con người được ghi lại bằng hành động cụ thể rõ ràng. Nếu bạn xem thường những động tác, cử chỉ này, bạn đã bỏ qua cơ hội hiếm có để tìm hiểu một con người. Nếu đó là người có quan hệ với bạn, thì quả là điều đáng tiếc, vì đây là điều có thể giúp bạn tìm hiểu để ứng xử cho phù hợp, giúp bạn thành công, đạt được mục tiêu.

Phần 2. DÁNG VẼ BÊN NGOÀI NHÌN THẤU LÒNG DẠ CON NGƯỜI

Tính cách, cá tính, tâm hồn của một con người được thể hiện ở dáng vẻ bên ngoài của con người ấy. Hay nói cách khác, dáng vẻ bên ngoài thể hiện nội tâm của con người ấy. Ông cha ta xưa kia có đúc kết những câu nói dí dỏm để thể hiện bản tính của con người như. Nhất lé, nhì lùn, tam hô, tứ rồ”, hoặc “Mắt sâu râu rậm”, v. v.. Ở đây ta không nói về tướng mạo, mà chỉ giới thiệu một số biểu hiện ở dáng vẻ bên ngoài, để nói lên trạng thái tình cảm, tính cách của con người đó, giúp các bạn nhìn nhận con người trong cuộc sống, tạo điều kiện cho các bạn thành công trong sự nghiệp.

1. VÓC DÁNG

Vóc dáng của con người nói lên tầm vóc và dáng điệu con người, nói lên thể trạng to béo, cao lớn, gầy còm, lùn thấp, v.v... Vóc dáng của một con người là hình ảnh đập vào mắt mọi người trước tiên. Nếu chúng ta biết được mối liên quan giữa tính cách và vóc dáng của con người, chúng ta sẽ hiểu được con người đó dễ dàng hơn. Dưới đây là mấy dạng vóc dáng xin giới thiệu cùng các bạn.

1/. Gầy như que củi

Có người nhìn bề ngoài gầy còm ốm yếu, ẻo lả, có cảm giác như chẳng làm được gì, khó gần gũi. Nhưng thực tế tinh thần họ rất nhạy bén, lương thiện, trầm tĩnh, lạnh lùng. Trong cuộc sống họ có thái độ rất thận trọng, và cũng vì thế làm việc hay do dự, không dứt khoát, ý chí yếu đuối nên hay sinh ra nản chí. Người ta thường thấy khó hiểu con người họ.

Đặc trưng tính cách của loại người này là rất thờ ơ lạnh lùng, thậm chí còn tỏ ra lạnh nhạt. Tính cách của họ rất phức tạp, ít khi tỏ rõ lập trường của mình, tính tình có vẻ khác thường, mâu thuẫn, có lúc tỏ ra vui vẻ, nhưng có lúc kín đáo, không muốn cho ai biết những điều riêng tư của mình, dùng bộ mặt lạnh lùng để che giấu tâm sự. Đối với người khác giới họ tỏ vẻ xa lánh, không muốn người đó đến gần. Vì thế ít ai muốn gần gũi họ, cảm thấy không thân thiết xa cách. Những người này hầu như không có bạn thân, nếu có ai muốn quan hệ với họ vì việc gì đó, thì cũng chỉ muốn giao tiếp bình thường.

Nhưng họ cũng có tố chất nhanh nhạy, nên rất hứng thú với văn học, kỹ thuật, và rất khéo tay. Vì thế trong xã giao đôi lúc nhờ đôi bàn tay khéo léo cũng tạo được hiệu quả nhất định. Tóm lại, mọi người rất khó gần gũi với hạng người này.

2/. Gầy nhưng rắn chắc

Loại người này trông dáng vẻ gầy còm, nhưng rắn chắc, cân đối. Những người này hay tự ái, rất tự trọng, tính tình hiếu thắng, hay tranh cãi, ương bướng cố chấp, luôn cho mình là đúng, luôn luôn như có vẻ thách đố. Họ có lòng tin khi làm việc, và luôn kiên định niềm tin của mình. Họ luôn tỏ rõ quyết tâm, gặp mọi khó khăn luôn cố gắng vượt lên để đạt mục tiêu mà mình đã định, không bao giờ chịu thụt lùi.

Trên cơ sở niềm tin mạnh mẽ, phán đoán nhanh thay, làm việc dứt khoát, nên trong sự nghiệp kinh doanh tiền đồ của họ luôn rộng mở. Đối với mọi người họ đều tin cậy và kết bạn. Họ sẽ là bạn hàng tốt trong kinh doanh. Nhưng ngược lại khi họ gặp sai lầm thì trở thành con người ngang ngược, khó tính, nghi ngờ, đố kỵ, không để cho ai ngăn cản ý kiến của mình, chống lại mình.

Những người có vóc dáng thể này, thường không lôi cuốn được mọi người giúp mình trong sự nghiệp và làm người. Nhưng họ là người có tố chất về năng lực và quyền lực bởi họ có bản tính, khí phách dám làm, không sợ phụ người, cương quyết làm bằng được theo ý mình đã định, bất chấp thủ đoạn. Họ được mọi người tôn là kẻ dám làm, dám mạo hiểm. Nhưng họ có nhược điểm là thường giữ một khoảng cách với mọi người về tâm lý, dù đó là những người đã theo họ, gần gũi họ. Trong cuộc sống gia đình, họ cũng dễ bị phản bội bởi những nhược điểm này.

3/. Khuôn mặt non choẹt

Đôi lúc xung quanh chúng ta gặp phải những người có khuôn mặt bụ bẫm như trẻ con, trông trẻ hơn tuổi. Những người này thường hiểu biết rộng, cái gì cũng biết qua loa đại khái, không tinh thông một vấn đề nào nhưng họ hay bình luận tiểu thuyết, âm nhạc, văn nghệ, v.v... Họ nói chuyện nghe rất hay, lôi cuốn mọi người, đôi lúc làm mọi người cười bò lê bò càng.

Loại người này thường tự cho mình có tính cách kiên cường, thích nơi đông đúc vui chơi, luôn muốn mình là trung tâm vui đùa, khi không được như thế thì tỏ ra buồn, và chẳng chú ý nghe ai nói, tỏ ra quấy quả. Nếu có ai đó hỏi đến họ, quan tâm chuyện trò với họ, tặng bốc họ, thì họ tha hồ ba hoa, khoác lác, nói không biết chán, khoe khoang hợm hĩnh mình, để mọi người thấy họ có vẻ quá đáng, tự do tùy tiện và cảm giác chán ngấy. Mặt khác họ thường không có chính kiến, dễ bị người khác chi phối.

Nhưng về mặt nào đó, con người này cũng tỏ ra hồn nhiên, lãng mạn, không biết mình còn có tính như trẻ con. Khi được người ta tặng bốc thì sung sướng phấn khởi, còn khi bị người ta hờ hững, bỏ rơi, thì đâm ra ghen ghét, tỏ ra bứt rứt khó chịu.

Khi gặp phải những người này, bạn phải đặc biệt chú ý.

4/. Đáng vóc thon thả

Loại người này có đặc tính muốn mọi việc đều quy tụ cho mình, kèm theo có tính cách ép buộc người khác. Họ có phản ứng rất nhạy cảm với mọi việc thay đổi xung quanh, thấy vật nhớ người, xúc cảnh sinh tình, hay tìm đến chỗ phiền muộn. Khi gặp phải điều khó nói chẳng biết bộc lộ với ai, cuối cùng cứ một mình ôm ấp khó chịu.

Loại người này tâm tình thường không ổn định, hoang mang mất cân bằng. Thực ra đó là một tính cách không tốt, nhưng họ lại hay thông cảm với mọi người. Họ là những người có thái độ rất thật trong cuộc sống. Nếu những người này làm các công việc mang tính chất nghệ thuật, thì có nhiều khả năng đạt thành tựu tốt mà người khác khó sánh nổi.

5/. Người béo

Người béo thường ngực, hông, bụng chứa đầy mỡ, tạo cho người ta có cảm giác rất nhiều thịt. Những người trung niên thường có thể trạng thế này. Loại người này có năng lực thích

nghe rất nhanh, thường là những người hiểu động, ham chơi, tránh những công việc nặng, thích được nịnh bợ, tính tình khoáng đạt. Do thích nịnh bợ, nên gặp ai khéo nói thì miệt mài cố gắng giúp đỡ, đôi lúc cũng tỏ ra dí dỏm.

Tóm lại những người này hoạt bát sôi nổi, rộng rãi khoáng đạt, thích xã giao, hành động tích cực, hiền lành, thuần chất, nhã nhặn. Đôi lúc họ cũng tỏ ra bực bội khó chịu.

Họ thích hợp với công việc văn phòng, như làm chính trị, làm thực nghiệm, hoặc bác sĩ điều trị. Do có năng lực hiểu biết và quyết đoán, nên họ giải quyết vấn đề cũng nhanh, tỏ ra nổi trội và cũng vì thế mà tự cao tự đại, kiêu ngạo, thường hay can thiệp vào chuyện của người khác. Do suy nghĩ thiếu chín chắn, nên đôi lúc cũng dễ sơ hở, sai lầm.

6/. Dáng người khoẻ khoắn, chắc chắn

Dáng vẻ người này trông vạm vỡ chắc chắn, da dẻ gân cốt săn chắc, người cân đối, vai rộng, ngực nở, trông khoẻ mạnh vững vàng. Họ là những người thẳng thắn chính trực, làm việc có tính nguyên tắc cao, thích hợp làm những công việc như cử tạ, vật, hoặc công việc thổ mộc, đều tỏ ra xuất sắc. Nhưng cũng có người có thể làm được những công việc như giám đốc điều hành, vì họ có tác phong làm việc cẩn thận chắc chắn, đáng tin cậy. Họ luôn luôn làm việc có trật tự nề nếp, giữ gìn kỷ luật, có tinh thần trách nhiệm, làm đến nơi đến chốn. Họ sống cuộc đời giản dị chất phác, không phù phiếm xa hoa.

Do tính tình cẩn thận nên làm việc có vẻ chậm chạp, nói năng không biết tóm gọn, viết văn thì dài dòng vắn tắt, nên không có mục tiêu trọng điểm.

Tóm lại người này thật thà, đáng tin cậy, thiếu tính dí dỏm. Tính tình tỏ ra cố chấp, chủ quan, cáu kỉnh hình thức, không linh hoạt, cứng nhắc. Vì thế cuộc sống vợ chồng dễ bị tổn thương, dẫn đến tình trạng ly hôn.

2. LOẠI TÓC

Các cụ nhà ta nói: “Cái răng, cái tóc là góc con người”, điều đó đủ nói lên tầm nhìn, cách đánh giá của các cụ đối với con người qua đầu tóc của họ. Mái tóc không chỉ thể hiện hình dáng con người, mà còn thể hiện tính cách của con người đó. Một học giả Mỹ đã có nhận xét: Người có mái tóc mềm mại, mượt mà, tính tình phần lớn là dịu dàng. Người có mái tóc cứng như rễ tre, thì tính tình thẳng thắn cương trực, tâm tình ổn định. Người có mái tóc đen nhánh, tình cảm phong phú, dạt dào. Người có mái tóc hoe vàng, tình cảm thường nhạt nhẽo, hững hờ. Người có mái tóc dày, biểu hiện có sức khỏe, tính tình hoạt bát. Người có mái tóc quăn (quăn tự nhiên) tính tình không ổn định, yếu đuối không có dũng khí. Tóm lại mỗi người có một mái tóc khác nhau nên tính tình, khuynh hướng khác nhau, thậm chí có lúc là mâu thuẫn nhau. Dưới đây là một số mẫu tóc, nói lên những cá tính riêng, xin giới thiệu cùng các bạn.

1/. Tóc thưa, cứng

Người này có năng lực suy nghĩ nhạy bén, có tài diễn thuyết, biết tiến biết lui, mềm nắn rắn buông, nhưng do lòng tham, nên hay chú ý đến cái vặt vặt, bỏ mất những chuyện to lớn, gây nên thiệt thòi.

2/. Tóc thưa nhưng mềm

Những người này thích xuất đầu lộ diện, thích tranh cãi lý luận, kiêu căng tự đại, xem thường mọi người. Nhưng thực tế họ không có tài năng, kém phán đoán, nhiều mặt thể hiện vụng về kém cỏi, nên trong cuộc sống hàng ngày hay gây cho mọi người cười.

3/. Tóc mềm, dày, nhưng hơi rối

Loại người này tính tình yếu đuối, tâm lý kém cỏi, nhát gan, mềm yếu, hay đỏ mặt; làm việc không dứt khoát, thiếu quyết đoán, nên họ khó làm nên đại sự, tinh thần không ổn định:

4/. Tóc hoa râu (không phải tuổi già)

Loại người này hay đa sầu, đa cảm, lúc vui, lúc buồn thất thường. Thường nằm ngủ hay nói mê, có triệu chứng như suy nhược thần kinh.

5/. Tóc dày, đen, mềm

Những người này thích an nhàn hưởng lạc, tuy sống rộng rãi độ lượng, nhưng sợ khổ, không chịu khó, thích dựa dẫm vào người khác, ỷ lại, không có chính kiến, không có lập trường.

6/. Tóc nhuộm nâu

Loại người này xa hoa lãng phí, tiêu xài vô độ, thích sung sướng ăn chơi, thích làm bạn với người khác giới, tình dục rất mạnh, lăng mạn chơi bời. Bạn cần phải hết sức chú ý khi gặp những người như thế.

7/. Tóc uốn quăn vào trong

Loại người này tính tình sôi nổi, nóng nảy bốc chất, thích tính toán thiệt hơn, hay nghi kỵ. Cho nên thường hay lo lắng căng thẳng vô cớ, luôn luôn lo buồn.

8/. Tóc dày, cứng như rễ tre

Người có mái tóc thế này rất có tinh thần trách nhiệm, gặp việc là tự mình thân chinh đi làm, rất có khí phách, có khả năng lãnh đạo. Nhưng lòng dạ hay nghi ngờ, không tin tưởng người khác và ít quan tâm đến mọi người, sống có bản lĩnh nhưng lắm thủ đoạn.

9/. Tóc cụp xuống, không dựng đứng

Những người này tính tình kiêu ngạo, không xem ai ra gì, mọi cái đều cho mình là đúng. Thích tự mình làm mình biết, độc đoán chuyên quyền, không biết khoan dung, hoà nhập. Nhưng chấp hành mệnh lệnh triệt để, nghiêm khắc và nhanh chóng, rất hiệu quả.

10/. Tóc dày, cứng, rũ xuống tự nhiên

Những người có mái tóc này tính tình lười nhác, không thích hoạt động. Vì thế nhìn dáng vẻ, đa phần họ đều béo. Họ là những người đa tình, lòng dạ nhỏ mọn, rất chăm chú đến tình yêu.

11/. Tóc dày mềm, rũ xuống tự nhiên

Những người này có tính tình hướng nội, sống lặng lẽ, hay suy tư, không hay nói năng. Họ có đức tính kiên nhẫn, bền chí. Dường như những người này có nền nghệ thuật, nên rất thích hợp làm các công việc nghệ thuật, công việc khéo tay có kỹ thuật.

12/. Tóc cứng thô, thưa thớt

Những người này ý thức cá nhân rất nặng, tính tình ngoan cố ù lý, không chịu để ai lãnh đạo mình, nhưng lại hay thích điều hành người khác. Họ có tầm nhìn nông cạn, lòng dạ hẹp hòi, chỉ chú trọng đến điều trước mắt mà không nghĩ xa xôi. Đặc điểm của những người này là thông minh vật vãnh, nhưng kết quả muốn tốt bao giờ cũng hoá xấu, làm lợn lành thành lợn què.

13/. Râu quai nón, rậm, cứng

Loại người này chỉ nhằm vào nam giới. Những người đàn ông có tóc, râu như thế này rất cường tráng, mạnh khỏe, nhanh nhẹn, tháo vát, cá tính thô lỗ, khí phách hiên ngang, không câu nệ tính toán lật lặt, có tấm lòng nghĩa hiệp, gặp chuyện bất bình không bỏ qua. Do đó những người này có mối nhân duyên tốt đẹp, có nhiều bạn bè tốt.

3. KHUÔN MẶT

Mỗi người có một khuôn mặt nên có một tính cách riêng của mình, chẳng ai giống ai. Ví dụ; người có lông mày lá liễu, gây cho người ta cảm giác hài hoà. Người có đôi môi mỏng, rất có lý tính, khó thể hiện tình cảm ra ngoài. Trán người cũng nói lên được tính cách. Người trán rộng thông minh, tính tình rộng rãi. Người trán hẹp, cứng nhắc, tiêu cực, không quyết đoán. Người trán tròn có trí nhớ tốt, v.v... Đó là một vài đặc điểm trên khuôn mặt, thể hiện tính cách khác nhau của con người. Nhưng khuôn mặt con người là hình dạng dễ thấy nhất, phân biệt rõ nhất. Dưới đây là một vài khuôn mặt chủ yếu và mỗi khuôn mặt nói lên một tính cách riêng của họ.

1/. Khuôn mặt thông thường

Từ lưỡng quyền (gò má) xuống đến cằm, đường nét rõ ràng, thể trạng to khoẻ, dáng vẻ cương nghị. Những người này nhiệt tình trong việc nghiên cứu, tính tình bền bỉ, chịu khó. Quan hệ với mọi người chan hoà, không có đặc biệt gì rõ nét. Họ làm việc rất chăm chú, nhiệt tâm, lý tưởng hoá mục tiêu mình đã định. Họ ít biểu lộ tình cảm một cách dễ dãi. Hay quan tâm, chú ý đến mọi người, được mọi người yêu thích.

2/. Khuôn mặt vuông chữ điền

Người có khuôn mặt vuông vắn, cằm bạnh, mõm rộng, môi mỏng, biểu hiện người có sức khoẻ. Tính cách của những người này hướng ngoại, thích hành động, gặp việc hăng hái làm, ý chí kiên cường, gặp khó khăn không nản chí. Những người này có tinh thần chính nghĩa rất mạnh, không thích nhân nhượng, không chịu uất ức, thiếu sự đồng tình thông cảm, gặp phải việc có tính chất quyết định, thì kiên quyết làm cho bằng được, làm đến cùng, không chịu buông tha đầu hàng. Vì thế họ thường hay va chạm với người khác. Họ rất có nghĩa khí, gặp chuyện bất bình dám dang tay cứu giúp.

Những người này thích hợp với các nghề nghiệp như quân nhân, lái xe, điều hành làm các ngành liên quan đến hàng hải; hoặc làm các công việc lo lắng hậu cần cho một ngành, một cơ quan.

Họ thường làm theo ý mình, luôn cho hành động của mình là đúng. Do đó thường xảy ra va chạm với cấp trên. Đối với đồng sự, bạn bè thường tỏ ra khắt khe, thiếu thông cảm làm việc thích cầu toàn, hoàn hảo, không bao giờ chịu bỏ dờ giữa chừng. Vì vậy mối quan hệ với bạn bè, đồng sự ít chan hoà, thường va chạm, mâu thuẫn.

3/. Khuôn mặt tròn

Những người có khuôn mặt bầu bĩnh, tròn, có tính cách ôn hoà, rộng rãi, và cơ thể của những người này đều tương đối béo, khoẻ. Những người này thường hay vui vẻ giúp đỡ người khác, sống rất chan hoà, hoà nhập với mọi người, tính tình dí dỏm, quan hệ thân mật, rất được lòng mọi người. Nhưng họ cũng có nhược điểm là tùy tiện, cá nhân. Họ hay giúp đỡ người khác khi được yêu cầu nhưng có lúc cũng hơi bốc đồng, nói và làm không đi đôi với nhau.

Những người này hợp với các nghề buôn bán, giao dịch, các công tác về tổ chức nhân sự, điều hành văn phòng.

Vì họ có năng lực về tổ chức, nên thường được chọn là người đứng đầu các tổ chức hoạt động, như du lịch, tham quan, hoạt động nội bộ. Trong những trường hợp gặp phải điều gì trái ý, va chạm, hoặc khác với ý kiến mình định sẵn, thường không hay để bụng, khó chịu. Tính tình vui vẻ thoải mái, thường được mọi người hoan nghênh.

4/. Khuôn mặt gầy

Người có khuôn mặt dài, cằm vuông, mũi nhỏ, tính tình nhát gan, ôn hoà; khiêm tốn, chu đáo, lịch sự, nhiệt tình trong công việc nghiên cứu; ngay những việc nhỏ nhất cũng suy nghĩ rất chu đáo. Những người này thoáng trông qua có vẻ hiểu biết, rất dễ thông cảm. Nhưng thực tế rất khó hiểu lòng dạ họ. Do đó quan hệ với loại người này cũng lắm phiền phức. Họ có trí tưởng tượng rất xa để theo đuổi lý tưởng của mình. Họ hay mơ mộng, tâm hồn bay bổng.

Loại người này thích hợp với thi ca, âm nhạc, phóng viên, nhà quảng cáo, và công việc mang tính sáng tạo khác.

Họ thường trầm tư suy nghĩ một mình, đắm mình trong mơ ước bay bổng. Trong cuộc sống họ đề xuất được nhiều ý kiến rất độc đáo, nhưng thiếu thực tế, hơi xa vời.

5/. Khuôn mặt nhọn

Những người này có khuôn mặt trên to, dưới nhỏ, trán rộng, cằm hẹp. Nói chung khuôn mặt của họ gầy choắt người cũng ốm yếu, ẻo lả. Tính tình của những người này rất cẩn thận chu đáo, thích sạch sẽ, thích người ta để ý đến mình và cũng hay quan tâm đến việc mà mọi người chú ý. Họ có tham vọng trở thành người đài các, say mê xem đất, và thích các thứ xinh xắn. Những người này nếu không đạt được ý mình, thì lòng dạ cằn cào, lo lắng, sốt ruột. Họ vừa có vẻ do dự không quyết đoán, nhưng lại có vẻ tế nhị, lảng mạn, giàu tưởng tượng nên phải có đề tài thuộc loại lảng mạn, bay bổng bạn mới nói chuyện, gần gũi được với họ.

Thường những người này làm các công việc có tính chất nghệ thuật, ngoại giao, chính trị; hoặc làm công việc như thư ký, các công việc có tính chất sự vụ cũng phát huy được năng lực của mình.

Những người này khi gặp sự cố hay đổ trách nhiệm cho người khác, hoặc đổ cho điều kiện khách quan, không dám tự nhận trách nhiệm, thiếu sót của mình. Họ quá tự trọng, tự ái nên

khi có ai phê bình, chỉ trích, thì lập tức nổi cáu. Đây là người có khuynh hướng hướng thượng, thích khen cấp trên, tỏ vẻ khâm phục những người có chức tước địa vị. Do đó họ không thích hợp làm các nghề giao dịch, buôn bán, vì họ không tự hạ mình đón khách hàng.

6/. Khuôn mặt trái xoan

Khuôn mặt của những người này nhỏ nhắn, gầy, dài, cằm tròn, trán rộng, tròn trịa. Phần lớn người có khuôn mặt này là nữ. Nữ giới có khuôn mặt này tỏ ra rất đẹp. Những người này có tính thuận chiều, thích ứng rất tốt, giỏi quan hệ với mọi người và rất có lý tính. Họ không bao giờ tỏ ra hốt hoảng trong lúc rối loạn và có phán xét đúng đắn thích hợp. Tâm tình họ rất ổn định, được người ta tin cậy. Nhưng do thần kinh quá nhạy cảm, đôi khi vì chuyện rất nhỏ cũng phải suy nghĩ. Họ có lòng tự trọng, nhưng thiếu bền chí.

Những người này thích hợp với các công việc thổ mộc, xây dựng, máy móc cơ giới, thích hợp nhất là ngành đường sắt. Họ rất dễ trở thành lãnh đạo và cũng thích hợp với các công việc quản lý.

Họ có khả năng giải quyết những vấn đề gay go, khó khăn, nhưng cũng biết bình tĩnh tiếp nhận những việc mà mình tỏ ra không mấy thích thú. Đôi lúc họ cũng vội vã thiếu chín chắn, nên dễ xảy ra sai lầm và gây cho người khác hiểu nhầm. Trong công việc họ tỏ ra rất tích cực, hăng say, song họ cũng rất dễ nghe lời xúi giục làm những điều không hay. Mặc dù có những nhược điểm như thế, nhưng họ vẫn toát lên nhiều điểm tốt, được mọi người hâm mộ.

7/. Khuôn mặt gầy

Người có khuôn mặt này đường nét bị gập, gãy, biến dạng, trán hẹp, lưỡng quyền cao. Những người này không thích thể hiện ý muốn của mình với bên ngoài, dễ dàng làm theo ý

kiến của người khác chỉ huy. Họ thích sống nhàn nhã, không thích va chạm, mạo hiểm lao vào các việc khó.

Những người này làm việc gì cũng được, tuy không hứng thú nhưng chấp hành ý kiến của người chỉ huy tốt, họ tham gia làm việc với ý phục tùng, dù phạm vi công việc rộng lớn. Do đó nếu họ gặp được người chỉ huy tốt họ sẽ phát huy bản lĩnh của mình, nhưng tốt nhất vẫn là các ngành có chuyên môn kỹ thuật.

Những người này sống gắn bó với gia đình, không thích làm việc xa nhà, thích ổn định. Họ thiếu tính kiên trì, bần bĩ trong công tác, nên hay sinh ra chóng chán, nhất là với những công việc đòi hỏi thời gian lâu dài. Tuy bản tính chấp hành triệt để, nhưng khi gặp phải công việc xa nhà, hoặc chậm về với gia đình, họ cũng tỏ ra khó chịu, bực bội, buồn bã, nhưng vẫn không dám bỏ công việc.

4. HÌNH DÁNG LÔNG MÀY

Chúng ta thường có những câu nói như: mặt mày hớn hởi, mặt mày ủ rũ, mày dựng ngược, mày xếch, v.v... để diễn tả tâm trạng con người. Điều đó chứng tỏ hình dáng lông mày nói lên lòng chân thành của con người. Lông mày là mẫu hình để diễn tả tâm trạng con người.

Không những thế, y học còn nói hình dáng lông mày thể hiện hệ thống nội tiết, hệ thống gan thận của con người đó. Mà gan và nội tiết lại là những nhân tố sinh lý chủ yếu nhất ảnh hưởng đến tính tình con người. Do đó ta có thể biết được tính tình con người qua hình dáng lông mày.

Lông mày đen nhánh chứng tỏ sức sống tương đối dồi dào của con người. So với người già, chúng ta thấy lông mày của người trẻ bao giờ cũng mượt mà hơn. Đó là bởi tuổi trẻ sức sống mãnh liệt dồi dào hơn tuổi già.

Mỗi hình dạng lông mày đều thể hiện phong cách cá tính của con người. Lông mày ngắn, có thần khí, gây cho người ta có cảm giác khí thế, nho nhã, văn vẻ. Lông mày dài thẳng đuồn, như thanh kiếm, chứng tỏ con người này nóng nảy, cục cằn, hiếu thắng, thích tranh cãi, luôn luôn tự khuấy đảo không để mình được yên, nếu lông mày ngắn cùn cợn, lộ xương mày dờ lên, thiếu sinh khí, gây cho người ta ấn tượng nhạt nhẽo, không có cảm giác thoải mái.

Dưới đây giới thiệu với các bạn một số hình dạng của lông mày có quan hệ đến tính cách con người, để các bạn tham khảo.

- Lông mày rậm

Lông mày rậm đen có khuynh hướng ngạo mạn, ngoan cố, tự cho mình hay, không khiêm tốn, thành khẩn. Nhưng lòng dạ những người này không sâu xa hiểm độc, tính tình thẳng thắn, rất có nhân duyên.

- Lông mày như lưới liềm

Lông mày cong như lưới liềm, lông dạ cũng như con dao. Những người này thông minh, quyết đoán, xử sự dứt khoát, không nặng tình nghĩa, không có lòng từ bi.

- Lông mày như vành trăng khuyết

Người có lông mày dáng cong như vành trăng non, thanh tú dài, đuôi lông mày hơi cong lên. Những người này tính tình rộng rãi, làm việc dứt khoát, có thể hoà mình với mọi người, cùng chia hưởng công danh phú quý với mọi người. Vì thế họ dễ thành đạt trong sự nghiệp, được mọi người ủng hộ. Nhưng do cả tin, nhẹ dạ, đôi lúc bị người ta lừa gạt, phỉnh dụ.

- Lông mày dài (lông mày phủ khắp chiều dài của mắt)

Người có đôi lông mày phủ dài quá mắt, chứng tỏ người này khoan hồng đại lượng, nặng tình nghĩa, thường không hay nổi cáu. Họ là những người tốt, dễ thông cảm, bàn bạc nói chuyện với họ dễ cảm thông, dễ thương lượng, dễ đi đến nhất trí. Nhưng do nặng tình cảm, nên thường hay đa sầu, đa cảm.

- Lông mày thưa

Những người có lông mày thưa, trông không đậm nét, nhìn không rõ, màu nhợt nhạt, phản ứng của họ không nhanh nhạy, suy nghĩ đơn giản, không sâu xa. Những người này tuy không có lòng dạ nghĩ xa xôi, muốn làm lớn, nhưng chỉ cần họ cố gắng, thì mọi việc đều thành công.

- Lông mày mọc lộn xộn, nhốn nháo

Những người có đôi lông mày không xuôi theo một chiều nhất định, trông như đám cỏ hoang, nhốn nháo, lộn xộn, thì tứ chi của họ đều dài hơn người thường. Những người này suy nghĩ đơn giản, hay phân tán tư tưởng, không tập trung chú ý, làm việc không khéo tay,

thường thất thố, thô kệch, vụng về. Loại người này thường giải quyết vấn đề không phải bằng đầu óc, bằng mưu lược, mà bằng vũ lực, bằng tranh cãi.

- Lòng mảy ngắn

Người này lòng mảy mọc không dài phủ mắt. Tính tình của họ nặng tự tư, dễ cáu bẳn, khó thoả hiệp với mọi người; đa sầu, đa cảm, không nhiệt tình trong quan hệ duyên phận, yêu đương; thường tỏ ra hờn dỗi, chiến tranh lạnh.

- Lòng mảy lưa thưa

Nhìn vào người này tưởng như không có lòng mảy. Tính tình người này trầm lặng, sống đơn độc, không có chí tiến thủ; thường chỉ quanh quẩn gần nhà, không thích đi xa; sức khoẻ của họ không được tốt. Họ là những người có tư tưởng chủ quan.

- Lòng mảy chổi xể

Những người có lòng mảy như cái chổi xể, nếu toè ra ở đầu thì làm việc phải sắp hoàn thành, mới toàn tâm toàn ý lao vào công việc. Còn nếu toè ra ở đuôi, làm việc gì cũng đầu voi, đuôi chuột, ban đầu hăng hái, cuối cùng uể oải lơ là.

- Lòng mảy rậm thô

Đây là người có lòng mảy của dạng tướng. Những người này làm việc tích cực; đáng đắp tính khí đàn ông. Giải quyết công việc dễ xúc động, theo lòng không theo trí, nếu xử lý không khéo, thiếu lý trí, sẽ trở thành hữu dũng vô mưu.

- Lòng mảy lá liễu

Người có lông mày dạng lá liễu mùa xuân, đậm nét, uốn cong phần đuôi. Phần lớn có ở phụ nữ. Những người này tính tình tương đối thật thà, chan hoà với bạn bè nhưng lại tương đối hờ hững với gia đình.

- Lông mày tam giác

Là kiểu lông mày mà phần chính giữa lông mày tập trung và cong lên, hình thành đầu nhọn của hình tam giác. Tính tình của loại người này cương nghị, quả quyết, gặp trắc trở không chùn tay, giết người không ghê tay, thường tỏ vẻ oai phong.

- Lông mày nhỏ

Những người có bộ lông mày nhỏ, tính tình tương đối tiêu cực gặp việc thì chần chừ, không quyết đoán. Phần lớn họ là phụ nữ. Nếu nam giới có đôi lông mày này thì lòng dạ họ như đàn bà.

- Lông mày xếch

Người có đôi lông mày đuôi vểnh lên, chứng tỏ họ muốn làm vương, làm tướng. Họ có lòng tự trọng rất nặng, hiếu thắng, không chịu thua kém; muốn dùng quyền cưỡng ép, không chịu dùng lý lẽ thuyết phục.

- Lông mày ngang

Lông mày như một vạch ngang kẻ trên mắt. Loại lông mày này có hai dạng: dạng vạch ngang đậm và dạng vạch ngang mịn. Những người có lông mày vạch ngang thô đậm, tính tình gan góc, ý chí mạnh mẽ, giọng nói vang to, nghiêm nghị. Người có lông mày vạch ngang mịn, tính tình cố chấp, thiếu bền chí, bền lòng, nhẫn nại chịu khó, nhưng rất có thể là những người có đầu óc, có trí tuệ.

Thật ra nhìn riêng về hình dáng lông mày để đoán người thì chưa thật xác đáng, thường phải kết hợp với trạng thái diễn biến của nó, cũng như các nét đặc trưng khác mới thật chuẩn xác.

5. DIỄN BIẾN CỦA LÔNG MÀY

Các nhà tâm lý học đã nghiên cứu tổng kết diễn biến thay đổi của lông mày, thể hiện tâm trạng như sau:

- Lông mày hơi dướn lên chứng tỏ sự ngạc nhiên, giật mình.
- Chau mày lại chứng tỏ người đó khó chịu vì bị từ chối, bị phật ý hoặc gặp cảnh người khác đang trong khó khăn nguy hiểm.
- Đuôi lông mày hơi nhếch lên, chứng tỏ sự vui mừng.
- Đuôi lông mày dướn cao chứng tỏ họ hết sức mừng rỡ, hoặc rất đỗi kinh ngạc.
- Lông mày sụp xuống chứng tỏ rất tức giận, khó chịu.
- Lông mày lướn lên, sụp xuống liên hồi, chứng tỏ tâm tình vui mừng phấn khởi, tán thưởng, mừng rỡ, hoặc tỏ ra cảm động thân thiết.
- Lông mày giãn ra chứng tỏ tâm tình khắp khởi vui mừng, tâm hồn cảm thấy thoải mái sung sướng.
- Lông mày bình thường, chứng tỏ chẳng có ý kiến gì.
- Một bên lông mày dướn cao, chứng tỏ chẳng hiểu gì cả, ngờ ngác, nghi ngờ.
- Lông mày trợn ngược, chứng tỏ họ không tin.
- Lông mày nhíu lại với nhau, chứng tỏ sự lo lắng, do dự.

- Lòng mày dựng đứng, chứng tỏ rất tức giận, hoặc rất bức tức khó chịu.

- Lòng mày hơi sụp xuống, chứng tỏ sự lạ lùng, không hiểu.

Từ đó chúng ta thấy mỗi thay đổi của lòng mày, nói lên tâm trạng của con người thay đổi. Dưới đây ta phân tích kỹ mấy dạng lòng mày cơ bản.

1/. Dươn lòng mày

Khi được ai đó thanh minh, hoặc giải oan cho một vấn đề gì đó, liền cảm thấy nhẹ nhõm, thư giãn và tất nhiên lòng mày của họ được giãn nở ra, dươn cao hơn bình thường.

Khi giãn nở, dươn cao lòng mày, chứng tỏ họ muốn nổi trội hơn người khác, muốn thoát ra khỏi vòng dung tục tỏ vẻ ngạo mạn, khoe khoang hợm hĩnh của mình.

Hai lòng mày dươn cao, chứng tỏ họ hết sức mừng rỡ, hoặc rất ngạc nhiên.

Một lòng mày dươn cao, chứng tỏ họ không hiểu biết công việc, hoặc lời người khác nói.

Dươn lòng mày còn chứng tỏ nguy cơ đã giảm bớt, đang xem xét lại môi trường xung quanh.

Nếu hai lòng mày một cái xếch lên, một cái sụp xuống, nửa mặt phẫn kích, nửa mặt lo sợ, chứng tỏ tâm trạng bàng hoàng. Đuôi lòng mày xệ xuống chứng tỏ tâm tình đang trong trạng thái nghi ngờ. Còn lòng mày xếch lên thì như muốn đưa ra câu hỏi.

Nhú mày làm hai lòng mày xếch lên, có khuynh hướng sát gần nhau chứng tỏ sự buồn bức lo lắng. Khi đau ốm bị bệnh mãn tính cũng có biểu hiện giống thế.

2/. Nhúu mày trong chớp nhoáng

Lông mày sẽ nhúu lại xếch lên một chút, rồi trở về bình thường. Đó là cử chỉ tỏ ra thân thiện, xúc động. Như đôi bạn cũ lâu ngày không gặp, bỗng gặp nhau, thường có biểu hiện này xảy ra, còn kèm theo cái hất đầu và nụ cười mỉm. Nhưng biểu hiện này không thể hiện lúc bắt tay thân mật, ôm hôn nhau thắm thiết.

Nếu hiện tượng này xảy ra lúc hai người nói chuyện với nhau, chứng tỏ có ý nhấn mạnh, hoặc có ý muốn nói: “Những điều tôi nói mong anh nghe cho rõ, cho kỹ và phải chú ý cẩn thận”.

3/. Chau mày

Khi bị xâm phạm, trong lòng cảm thấy lo ngại, mọi người thường chau mày lại. Con người lúc gặp nguy hiểm, thường có phản ứng tự nhiên, lông mày hạ xuống như muốn bảo vệ đôi mắt, nhưng vẫn cảm thấy chưa đủ yên tâm, hai gò má dướn lên, để cố tận dụng mọi khả năng phòng vệ. Lúc đó mắt vẫn phải làm nhiệm vụ quan sát động tĩnh bên ngoài, nên vẫn phải mở ra để nhìn cho rõ. Vì thế tổng hợp các động tác đó đã làm cho đôi lông mày chau lại. Phản ứng để xảy ra động tác này còn xuất hiện khi có tia sáng chói đột ngột chiếu vào mắt. Khi có phản ứng mãnh liệt như đau đớn, khóc lóc, cười bò lê bò càng, hoặc cảm thấy khó chịu buồn nôn người ta cũng thường hay chau mày, kèm theo vẻ mặt nhăn nhó.

Thường khi chúng ta thấy người khác chau mày, tưởng họ hung tợn khó chịu. Nhưng thực ra điều đó không đúng, vì chúng ta không nghĩ đến mối liên quan của bản năng tự vệ trong con người. Nếu thật quả có việc bị xâm hại, thì bộ mặt phải tỏ ra không khiếp sợ, hai mắt nhìn thẳng không hề chau mày thoát khỏi hoàn cảnh khó khăn trước mắt, nhưng do nguyên nhân nào đó mà không thể thực hiện được.

Còn có người quá vui mừng sung sướng, cười to, trong lòng họ nhất định có chút cảm giác ngạc nhiên nào đó họ cũng chau mày. Ngạc nhiên này không có tính đe dọa, mà mang tính bất ngờ, mừng vui.

Chau mày còn thể hiện tâm trạng nghi ngờ, hoài nghi, phủ nhận, v.v...

4/. Lòng mày nhướn lên, nhướn xuống

Động tác này thường kèm theo nhếch đuôi mép. Ngoài động tác này ra, các bộ phận khác trên mặt không có biểu hiện gì rõ rệt. Thể hiện động tác này có khi là đau thương, lo buồn; có lúc là sự ngạc nhiên lo lắng, buồn bã; có lúc tỏ ra bất lực, không còn cách nào khác. Ngoài ra đôi lúc để nhấn mạnh câu nói của mình, họ cũng thể hiện cử chỉ này liên tục.

6. ÁNH MẮT

Ánh mắt của mỗi con người nói lên tâm hồn con người đó Người đời thường nói, con mắt biết nói, chính là bởi ánh mắt đã thể hiện nhiều tâm tình không nói ra thành lời của họ. Nhìn ánh mắt người ta có thể hiểu nhau, thông cảm cho nhau, đôi khi còn thể hiện rõ hơn là lời nói. Người ta đón nhận tình cảm, tâm tình của người khác qua ánh mắt còn tin hơn lời nói. Ánh mắt đã phơi bày hết mọi tình cảm, tâm tình của con người, một cách tế nhị, một cách kín đáo, một cách sâu sắc, một cách thành khẩn, chân thành.

Biểu lộ tình cảm trên nét mặt chủ yếu nhất vẫn là từ đôi mắt, ánh mắt luôn gắn chặt với tình cảm tư tưởng của con người.

- Khi ai đó có tình cảm với người nào đó, họ chưa cần nói ra thành lời, nhưng bằng ánh mắt chứa chan hạnh phúc, vui mừng, hớn hở, nểm thương đan xen nhau, tập trung chú ý thăm dò, đã nói lên tất cả.

- Có người vừa nhìn thấy nhau, ánh mắt đã toát lên vẻ lo sợ ngổ ngược, gian tà, nhất định kẻ đó có lòng dạ thù địch, muốn hại người.

- Ánh mắt có vẻ không hài lòng, không mãn nguyện, thậm chí có vẻ bức tức, nhìn giễu cợt khinh thường chứng tỏ họ không thân thiện, muốn cự tuyệt, từ chối, không hợp tác.

- Có người nhìn với ánh mắt hết sức thân thiện, và chân thành, đôi lúc trực tiếp, hoặc gián tiếp chớp mắt; chứng tỏ họ có ấn tượng rất tốt, rất cảm tình, rất thích bạn, nên cho dù họ có sai lầm thì cũng sẵn sàng rộng lượng tha thứ cho họ.

- Khi có người nhìn ai đó với ánh mắt sắc lạnh, có ý họ đang cảnh cáo người đó.

- Trong lúc đang nói chuyện nếu bạn thấy mắt của họ đang trong trạng thái thờ ơ đơn điệu, vụt sáng lên, chứng tỏ câu chuyện bạn nêu ra hợp với họ, gây cho họ niềm hứng thú.

- Ánh mắt nam nữ trao đổi tình cảm cho nhau bộc lộ nhiều vẻ phong phú. Giống như nhà thơ La mã cổ đại Ovidius Naso nói: “Trong ánh mắt lặng lẽ âm thầm, thường có tiếng nói và âm thanh”. Trong văn học cũng thường mô tả tình cảm yêu đương trai gái qua ánh mắt, như “liếc mắt đưa tình”, “cặp mắt đong đưa quyến rũ”, “bốn mắt nhìn nhau đăm đỗi”, “ánh mắt long lanh, tình cảm dạt dào”, v.v... Bất cứ đôi nam nữ trẻ tuổi nào khi bắt đầu yêu nhau, phần lớn đều dùng ánh mắt để trao đổi tình cảm tận sâu trong đáy lòng của mình. Họ say sưa, yêu mến nhau thắm thiết, cũng xuất phát từ ánh mắt tình cảm trao đổi cho nhau ngay từ những phút đầu.

- Đối với người khác giới, nếu ai đó vừa nhìn nhau đã vội cụp ánh mắt xuống, sau đó thỉnh thoảng liếc nhìn với ánh mắt hiếu kỳ, chứng tỏ họ rất muốn được làm quen. Đó là tác dụng hưởng ứng của tâm lý.

- Trong lúc bạn bè ngồi quây quần vui chơi, nếu bốn mắt nhìn nhau, ánh mắt chàng nhìn nàng với vẻ mong đợi, hy vọng, ý muốn nói cùng nàng “Tối hôm nay chúng ta gặp nhau nhé?”. Nếu ánh mắt loé lên niềm sung sướng, chứng tỏ nàng đáp lại chàng “vâng? đúng như lời hứa nhé!”. Nếu ánh mắt nàng không tỏ vẻ vui mừng, mà như muốn thanh minh, biểu lộ cầu xin, chứng tỏ nàng muốn nói: “Em bận lắm? Hôm khác nhé!”.

- Nếu đôi nam nữ nhìn nhau với ánh mắt trêu mếu, tha thiết, như muốn lôi kéo, thu hút đối phương vào mình, tức là họ muốn trao đổi tâm tình cùng nhau.

- Nếu bạn gái đưa đẩy cặp mắt long lanh, liếc mắt đưa tình, ánh mắt như muốn trêu ghẹo, muốn nắm bắt những thông tin ẩn chứa ở chàng trai, tức nàng muốn nói: Em thích anh lắm? Chúng ta có thể đến “gần” nhau được không?

- Nếu cặp mắt của bạn gái nhìn chăm chăm vào chàng trai, không thay đổi ánh mắt, chứng tỏ trong lòng nàng ẩn chứa điều bí mật gì đó muốn nói riêng cho chàng biết. Nếu trường hợp này là của bạn trai, chăm chú nhìn hình dáng nữ giới, tức chàng ta muốn tìm kiếm một tiêu điểm để tiếp cận với nàng.

- Giữa vợ chồng với nhau trao đổi ánh mắt cũng như thầm nói lên nỗi lòng, như để thổ lộ sự quan tâm, khuyên ngăn, cầu xin. Trong lúc tiệc tùng vui vẻ, chồng phần khởi chạm cốc với bạn hết chén này đến chén nọ, người vợ muốn khuyên ngăn chồng cũng bằng ánh mắt liếc ngang, ý muốn nói: “Anh uống vừa vừa chứ, huyết áp cao, nguy hiểm đấy?”. Người chồng thân mật nhìn vợ với ánh mắt cầu xin, muốn nói: “Thôi? Anh chỉ chén này nữa thôi! Thông cảm cho anh!”.

Tóm lại, ánh mắt biết nói lên nỗi lòng của mình, biểu lộ tấm lòng tình cảm của mình. Có những điều không được thành lời, nhưng nói được bằng ánh mắt. Một ánh mắt bằng ngàn vạn lời nói.

7. CỬ CHỈ CỦA MẮT

Cổ nhân xưa đã có người nói, nếu quan sát mắt người ta có thể biết được lòng dạ tốt xấu của họ.

Trong y học, con mắt là sự kéo dài từ đại não đến khoang mắt. Đáy nhãn cầu có nguyên tố thần kinh 3 cấp. Nó giống như tế bào vỏ đại não, có năng lực tổng hợp, phân tích. Cho nên trong 5 giác quan của con người, nó là loại nhạy cảm nhất, chiếm khoảng trên 70% lĩnh vực về cảm giác. Các hoạt động của mắt chịu sự chi phối của thần kinh. Các động tác của mắt như nhắm mắt, mở mắt, phối hợp động tác của mắt và đầu, sẽ thổ lộ tình cảm của con người một cách tự nhiên; vả lại những điều nó biểu lộ chân thật hơn lời nói. Cho nên muốn tìm hiểu con người, nhất định phải quan sát đến các cử chỉ thể hiện ở mắt.

1/. Chuyển động của mắt

Con mắt chuyển động nhanh chứng tỏ giác quan thứ sáu nhạy cảm, phản ứng nhanh, có thể nhanh chóng đoán được lòng người. Những người này có hành động độc đáo, đặc biệt.

Con mắt chuyển động chậm chạp, chứng tỏ ngũ quan cảm giác của người này chậm chạp, tình cảm trầm, khó bị ảnh hưởng của người khác, cách sống không hài hoà..

Mặt khác hướng xoay chuyển của con mắt khác nhau, cũng chứng tỏ ý khác nhau. Con mắt xoay chuyển nhếch lên trên sang phía trái, chứng tỏ họ đang nhớ lại sự vật xưa kia. Con mắt xoay chuyển nhếch lên trên sang phải, chứng tỏ họ đang muốn tưởng tượng sự vật trước đây họ chưa được thấy. Con mắt xoay chuyển xuống dưới sang trái chứng tỏ họ đang lẩm nhẩm nói trong lòng. Con mắt xoay chuyển xuống dưới sang phải, chứng tỏ họ đang ngẫm nghĩ đến sức khoẻ của mình. Con mắt liếc sang trái, hoặc sang phải, chứng tỏ họ đang cố gắng hiểu ý nghĩa câu nói đã nghe thấy.

2/. Nháy mắt

Nháy mắt là động tác ra hiệu bằng một mắt cho đối phương biết giữa hai người đã có điều gì đó ăn ý nhau, ý muốn nói: “Bí mật giữa bạn và tôi lúc này không được để cho ai biết trong quan hệ xã giao, hai người nháy mắt cho nhau, chứng tỏ họ đều nhất trí về vấn đề nào đó đang bàn bạc. Hai người lạ không quen nhau, nháy mắt cho nhau, là có ý khêu gợi ngầm nào đó. Nháy mắt là hiệu lệnh giữa hai người phát ra, do họ cảm thấy ăn ý với nhau về vấn đề nào đó mà không muốn cho ai biết. Do đó, giữa hai người có cảm giác gần gũi, với người khác tỏ ra xa lạ. Vì thế dù liếc mắt ngầm, hay công khai đều bị đánh giá là mất lịch sự.

3/. Ngược mắt

Ngược mắt nhìn, dáng vẻ giả như mình vô tội cũng làm chứng cho mình là vô tội. Anh mắt hùng hực, mí mắt cố sụp xuống cùng với lông mày ử rử, tạo vẻ khiến người ta khó quên, để truyền đạt sự ngạc nhiên tức giận nào đó. Liếc mắt là động tác lén lút nhìn người khác, không muốn cho ai biết, muốn thể hiện sự ngượng ngùng, bẽn lễn, như muốn nói: “Mình sợ lắm, không dám nhìn thẳng cậu. Nhưng vẫn cứ muốn nhìn cậu”.

4/. Con người thay đổi

Con người thay đổi chứng tỏ không tự kiểm chế mình. Mở to, hay thu nhỏ con người, phản ánh chân thật hoạt động tâm lý biến đổi phức tạp. Khi con người cảm thấy phấn khởi, vui mừng, hưng phấn, yêu thương, thì con người của họ mở to ra gấp 4 lần bình thường. Ngược lại, khi tức giận, bực tức, ghét bỏ, tâm tình tiêu cực, thì con người thu nhỏ lại. Nếu con người không thay đổi gì, chứng tỏ họ chẳng quan tâm, hoặc tỏ vẻ chán chường với điều mình thấy.

5/. Mắt sụp xuống

Động tác này chứng tỏ sự khinh thường, hoặc tỏ ra không quan tâm, bỏ ngoài tai, hờ hững. Người thường có động tác này, chứng tỏ cá tính lạnh lùng, bản chất họ chỉ nghĩ đến mình.

6/. Chớp mắt

Các động tác chớp mắt như nháy chớp liên tục, chớp mắt to, mi mắt rung động, v.v... đều nói lên tâm tình biến đổi. Chớp mắt liên tục thường xảy ra lúc sắp khóc, chứng tỏ việc cố nén, cố kiềm chế bức xúc. Chớp mắt to, tốc độ chậm chạp, nhưng độ mở to ra như muốn nói “tôi không dám tin vào mắt mình”, nên họ chớp mắt thật to để nhìn cho rõ, để xác thực sự việc mà mình thấy. Mi mắt rung động, mắt mở to nhưng nháy mắt liên tục tỏ vẻ sự khoe khoang, bốc đồng, điệu nghệ, như muốn nói “Anh chớ có lừa đứa em bé nhỏ này nhé!”.

7/. Mắt nhìn ngược

Loại người này lòng dạ chứa ẩn điều bí mật không muốn cho người khác biết. Họ thích cố ý khoe khoang, bốc phét. Tính tình họ tiêu cực, lòng dạ bất chính, không dám nhìn thẳng vào người khác.

Chính bởi con mắt biết biểu hiện tình cảm, hơn hẳn ngàn vạn lời nói, cho nên các nhà nghệ thuật muốn dùng nó để bộc lộ tình cảm của con người. Nhất là trong nghệ thuật tuồng, động tác của mắt diễn tả tâm tư tình cảm, được đánh giá tốt hơn thổ lộ bằng lời ca, tiếng nói. Có học giả đã nói: “Con mắt của con người giống như lời nói thốt ra từ đầu lưỡi, đã nói lên rất nhiều điều. Ngôn ngữ đó không cần dùng tự điển, nhưng có thể hiểu được cả thế giới qua cách thể hiện của nó”.

8. TẦM NHÌN CỦA CON NGƯỜI

Tầm nhìn là cách nhìn của một con người vào sự vật nào đó. Nó thể hiện dự vọng, tình cảm sâu xa của tâm lý. Cách nhìn khác nhau, hướng nhìn và mức độ chú ý nhìn của người nào đó biểu đạt trạng thái tâm lý của người đó. Vì thế nếu ta quan sát tầm nhìn, thì biết ngay nội tâm của người đó.

Quan sát tầm nhìn đầu tiên ta nên xem cách nhìn của họ tập trung vào đâu. Đó là mấu chốt để biết tâm tư tình cảm của họ lúc ban đầu. Sau đó xem tầm nhìn của họ là nhìn thẳng, hay nhìn xéo. Tiếp đó chú ý đến diễn biến của tầm nhìn, ví dụ như vừa gặp nhau họ đã thay đổi ngay hướng nhìn, sẽ khác hoàn toàn tầm nhìn chăm chú vào mục tiêu nào đó. Dưới đây xin phân tích kỹ một vài tầm nhìn giúp các bạn tham khảo để có nhận xét đúng.

1/. Di chuyển của tầm nhìn

Cách nhìn hay di chuyển của tầm nhìn mỗi người mỗi vẻ, mỗi lúc mỗi khác. Những vẻ khác nhau ấy nói lên trạng thái tâm lý khác nhau.

- Khi có ai đó phát hiện mình bị người khác theo dõi cách nhìn, vội thay đổi ngay tầm nhìn của mình, đa phần những người này tỏ ra tự ty, bộc lộ mình có vẻ thua kém. Tóm lại, những người này khi trong lòng cảm thấy có điều gì xấu hổ, thua kém, hoặc có điều gì muốn che giấu, thường biểu hiện ra.

- Có người không dám để mắt nhìn đối phương, họ vừa đưa tầm mắt nhìn, vội rút ngay lại. Chứng tỏ những người này có tính cách hướng nội, quan hệ xã giao kém.

- Mọi người khi mới gặp nhau thường cảm thấy lúng túng, vội đưa tầm mắt chuyển sang chỗ khác, để làm giảm sự lúng túng, mất vui.

- Trong lúc nói chuyện, có ai đó hững hờ đưa mắt nhìn sang chỗ khác, sau đó liền nhắm ngay mắt lại, điều đó chứng tỏ họ thấy câu chuyện buồn chán, không muốn nghe. Nhưng nếu ai đó nhếch miệng nở nụ cười, ánh mắt luôn chăm chú theo dõi câu chuyện người đó nói, chứng tỏ họ muốn câu chuyện được tiếp tục kể.

- Trong quan hệ nhất là với người khác giới, họ chỉ liếc nhìn, rồi vụt di chuyển tầm nhìn sang chỗ khác. Điều đó không phải là họ không thấy hứng thú, mà ngược lại rất hứng thú, rất thích nhìn, nhưng về tâm lý muốn che giấu kín tình cảm. Trong cuộc họp đông người, bỗng có một cô gái xinh đẹp bước vào hội trường, khiến ai nấy đều để mắt nhìn. Riêng các bạn nam trẻ tuổi cùng lứa, thì sau khi nhìn thấy vội quay mặt đi chỗ khác. Bởi vì các bạn nam trẻ tuổi có bản năng tự kiềm chế quá mạnh. Nhưng sự ức chế này lại kích thích thêm niềm đam mê của họ, buộc họ phải liếc mắt nhìn lén. Do họ thấy thích thú, nhưng lại muốn giấu, không muốn để đối phương biết: Tâm lý che giấu thể hiện sự tự trọng lẫn e thẹn, đồng thời nói lên khả năng tự kiềm chế của họ.

- Trong quan hệ với những người khác giới, lúc gặp nhau lần đầu, sau khi chàng trai liếc nhìn cô gái đẹp, liền nhắm ngay mắt lại. Điều đó nói lên sự hài lòng, tận hưởng, mến mộ đối với cô gái và chàng muốn nói: “Ta mến nàng, tin nàng”. Vì thế, sau khi liếc nhìn không nhìn sang nơi khác, mà nhắm mắt lại, có khi cứ lặp đi lặp lại động tác này nhiều lần, điều đó chứng tỏ sự ngưỡng mộ, mến yêu và tin cậy. Có khả năng họ sẽ tiến gần đến nhau, qua lại làm bạn, và có thể tiến tới tình yêu.

2/. Hướng nhìn

Trong quan hệ giữa con người với nhau, quan sát hướng nhìn của họ có thể đánh giá được trạng thái tâm lý của người đó.

- Chỉ chăm chú nhìn vào công việc mình đang làm trên tay, không nhìn người nói chuyện, chứng tỏ người này đang thờ ơ, hờ hững, nhạt nhẽo.

- Ngược nhìn đối phương, chứng tỏ sự tôn kính, tôn trọng, tin tưởng.
- Cúi xuống nhìn người chứng tỏ cố ý giữ cho mình được tôn nghiêm.
- Nhìn thẳng đối phương, kèm theo nụ cười mỉm, chứng tỏ muốn chan hoà..
- Nhìn thẳng mà lại chau mày, chứng tỏ sự buồn lo và thông cảm, đồng tình.
- Nhìn xéo, mặt khó chịu, chứng tỏ họ có ý không tất.
- Liếc xéo đối phương, bỗng cười mỉm, chứng tỏ sự nhạo báng.
- Trợn tròn mắt nhìn bất ngờ, ra ý cảnh cáo và ngăn cản.
- Mắt nhìn thăm dò từ trên xuống dưới, chứng tỏ sự xét nét muốn hiểu biết, tìm hiểu.
- Nhìn vào mắt đối phương một cách trìu mến, chứng tỏ hai người có cảm tình với nhau, quyến luyến nhau, thể hiện sự hài lòng và thoả mãn về nhau.
- Ánh mắt cấp trên bao giờ cũng nhìn xuống cấp dưới, như muốn tỏ quyền uy của mình. Còn cấp dưới nhìn ngược lên cấp trên, cũng muốn chứng tỏ sự yêu mến, phục tùng của mình. Đó chẳng qua là hành động phản ứng về tâm lý do tước vị tạo ra.

3/. Mức độ tập trung của mắt nhìn

- Nếu có ai đó tỏ ra chân thành, mến mộ, mắt nhìn chăm chú vào người nói, chưa chắc là họ cứ nhìn chăm chú như thế mãi, mà cũng có lúc họ phải nhìn sang chỗ khác. Nếu có người muốn xây dựng mối quan hệ ăn ý với nhau, thì thời gian chăm chú nhìn cũng chỉ đạt đến 60% ~ 70%. Họ thường tập trung nhìn vào hai mắt và mồm, chứng tỏ tin tức truyền đạt được hiểu đúng và hiệu quả.

- Nếu ai đó muốn tỏ cho đối phương biết mình tự tin, thì họ thường chăm chú nhìn lâu hơn, để đối phương có ấn tượng sâu sắc về mình.

- Nếu lúc tranh luận, muốn tỏ ra mình thắng, thường ít khi di chuyển tầm nhìn sang chỗ khác, để tỏ vẻ kiên định, cãi đến cùng.

- Khi nói chuyện, tuy gật đầu, nhưng mắt lại nhìn vào nơi khác, chứng tỏ họ không thích thú với câu chuyện lẫn người nói.

- Nếu khi nghe nói chuyện thấy người ta chú ý nhìn vào mắt và mặt mình, chứng tỏ họ lắng nghe chân thành, tỏ ra tôn trọng và hiểu biết.

- Những người gặp nhau lần đầu, không nhìn thẳng vào đối phương mà nhìn đi chỗ khác là những người có tính cách tương đối chủ động. Ngược lại, nếu thấy người không nhìn thẳng vào mình hoặc không thể nói chuyện với mình, tự nhiên đâm ra loay hoay để ý đến cách nhìn không tập trung của họ, trở thành bị họ giật dây, lúng túng, gây bất lợi cho mình. Do đó bạn phải đặc biệt chú ý ứng phó.

Nói tóm lại, mọi người khó che giấu tâm tư của mình, dù nét mặt tỏ ra không muốn để ai biết, thì cũng chẳng giữ được lâu dài. Chỉ cần bạn cố gắng chú ý đến sự thay đổi tầm nhìn của họ, cũng có thể đoán ra tâm tình cảm của họ.

9. MŨI

Mũi nằm ở giữa bộ mặt, là phần gồ cao nhất trên khuôn mặt, nó luôn là tiêu điểm làm mọi người chú ý, là sự lôi cuốn hấp dẫn mọi người. Nữ hoàng Cléopate - người đẹp Ai cập, có chiếc mũi cao kiểu Hy Lạp, đẹp gần như hoàn mỹ. Dáng vẻ yêu kiều đẹp đẽ của bà đã làm khuynh đảo bao người; ngay đến đại đế Ceasar và thông soái Antony gọi mưa gọi gió ở La Mã, cũng phải quỳ gục dưới chiếc váy màu hạt lựu của bà. Từ đó đủ cho chúng ta thấy chiếc mũi đã tô vẽ cho vẻ đẹp của khuôn mặt biết nhường nào.

Chúng ta có thể phán đoán tâm lý của đối phương qua dáng vẻ của mũi: Nhấn mũi tỏ ra chán ghét. Mũi vẹo tỏ ra không tin tưởng. Mũi rung động chứng tỏ căng thẳng. Mũi hếch chứng tỏ tức giận, hay hoảng sợ. Khịt mũi thường tỏ ra chê bai. Khi có mùi vị lạ kích thích, thì mũi liền có phản ứng co dẫn; nếu nghiêm trọng cả chiếc mũi sẽ rung động, và tiếp đến hắt xì hơi. Tất cả những động tác này đều là phản xạ của tâm lý:

- Khi gặp phải vấn đề hóc búa cần phải suy nghĩ, có người phản ứng một cách rất tự nhiên, đó là bóp mũi. Điều đó cũng liên quan đến sinh lý của con người, khi cánh mũi cảm thấy đau đau, là do bị căng thẳng. Nếu lấy tay bóp mũi có thể giảm được nỗi đau.

- Khi có ai hỏi ta một vấn đề gì đó khó trả lời, ta thường có phản ứng tự nhiên lấy tay sờ mũi, xoa mũi, bóp mũi, thậm chí dè chặt ép lại. Đó là thể hiện việc muốn che giấu sự rối, cố tìm cách lấp liếm. Rung động, rối trí gây áp lực cho mũi, mũi tự nhiên có cảm giác như ngứa ngáy; lúc đó tay không thể không giúp đỡ mũi, nghĩ cách an ủi mũi, làm cho nó yên tĩnh trở lại. Thường động tác này xảy ra ở những người không quen nói dối; nên để lộ sự bối rối của tâm lý. Bằng các động tác thể hiện của mũi nói trên, người có kinh nghiệm, nhìn vào sẽ biết ngay trạng thái tâm lý này.

- Lấy ngón tay ấn một bên cánh mũi, chứng tỏ sự nghi ngờ.

- Nếu có ai đó hếch mũi lên như để nhìn người, chứng tỏ con người này có tâm tình ngạo mạn, hoặc cảm giác khó chịu. Họ dường như không muốn quan hệ với bạn, hoặc họ muốn chơi nước trịch thượng. Gặp những người có thái độ cử chỉ như thế, ta cố gắng tránh giao tiếp. Thái độ của họ ngoài vẻ trịch thượng ra, còn có ý không muốn giúp đỡ bạn, muốn cự tuyệt bạn.

- Chúng ta có thể đoán được tâm lý đối phương không những qua dáng vẻ biểu hiện của mũi mà còn từ hình dáng bên ngoài của mũi. Tuy dáng vẻ của mũi không phong phú như mắt, như mồm nhưng nó cũng cung cấp cho ta khá nhiều tin tức.

Từ thời Aristotle, nhà triết học Hy Lạp cổ đại đến nay mọi người đều tin mũi có liên quan đến tính cách con người. Vả lại mũi hình thành sớm nhất trong bào thai người, và nó cũng tượng trưng cho cái đẹp. Người ta đã nhận xét: Mũi nhỏ nhọn chắc chắn người này xấu tính. Mũi dài, mỏng sống hời hợt với mọi người. Mũi sưng to dễ bị lừa. Mũi mở quạ, mũi quặp không bao giờ chịu hờ, chịu thiệt. Mũi bóng bẩy, sáng sủa, rõ nét thể hiện con người có óc khỏe, tươi tỉnh. Ngược lại, mũi ảm đạm tối tăm, tinh thần kém sắc, làm việc gặp trắc trở.

- Lỗ mũi phản ánh chức năng của bàng quang. Người có lỗ mũi hếch bàng quang yếu kém, niệu đạo dễ viêm nhiễm, tính tình nóng nảy.

- Mũi tự động hếch lên, có khi phát ra tiếng kêu. Biểu hiện của nó rất khó phát giác, nhưng cũng ngầm biểu hiện với người khác bằng “Tôi khinh anh”. Thường người ta gọi động tác này là khẩy mũi, động tác tỏ ra ngạo mạn, khinh thường.

- Mũi ít khi thay đổi màu sắc. Nhưng bỗng trở nên trắng bệch, chứng tỏ người đó đang lo sợ, hoặc đổ kỵ. Nếu trong quan hệ giao dịch, bạn phát hiện đối phương có trạng thái này, chứng tỏ họ đang do dự, chần chừ. Mặt khác những lúc chạm phải tự ái, trong lòng khó chịu, có cảm giác tội lỗi, ngượng nghịu, lúng túng khó chịu, thì mũi cũng có lúc biến thành trắng bệch, nhợt nhạt.

- Người mũi thẳng đứng, có tính cách kiên cường, khăng khăng giữ ý kiến của mình. Họ ít nhiều tỏ ra tự hào. Còn nếu mũi căng lên thể hiện thái độ ngạo mạn, nói chung, quan hệ với loại người này hơi khó.

- Trong lúc trao đổi, nói chuyện mũi đối phương phồng to ra, chứng tỏ họ có vẻ đắc ý, hoặc bất mãn, hoặc cố kiềm chế tâm tình. Sở dĩ mũi phồng to, về mặt sinh lý, chính là những lúc con người hưng phấn, hoặc căng thẳng, làm cho hai cánh mũi nở ra.

- Mũi cong như mỏ con vẹt, hay còn gọi là mũi khoằm. Những người có loại mũi này, thường có cá tính nham hiểm, hung bạo, lạnh lùng, tàn nhẫn. Tuy tuổi thọ của họ rất dài, nhưng càng về cuối đời họ càng cô độc. Nếu người có mũi khoằm, mà mắt lại sâu, chứng tỏ lòng dạ hết sức tham lam.

- Có những người chóp mũi đỏ ửng. Có rất nhiều nguyên nhân gây ra hiện tượng này, nhưng phần lớn đều liên quan đến sức khỏe, như do hay uống rượu, thích ăn gia vị cay, tâm tình hay xúc động, nội tiết không tốt, v.v... Ngoài ra, có thể do bệnh tật về đường huyết quản, hoặc chức năng làm việc không tốt. Nếu chóp mũi không đỏ, mà lại xanh, bầm, thì có thể có bệnh ở tỳ, tụy. Nếu chóp mũi đen mà lại khô có thể hoạt động tình dục quá nhiều.

- Đầu mũi lõm lõm mồ hôi, đó là biểu hiện tâm lý căng thẳng, lo âu. Nếu đối phương giao dịch chính có biểu hiện này, chứng tỏ họ nóng vội muốn đi đến kết quả, quyết tâm cố gắng làm tốt, thực hiện bằng được cuộc giao dịch này. Về sinh lý, tâm lý căng thẳng sẽ sinh ra mồ hôi ở mũi.

Từ đó chúng ta thấy, tuy mũi là bộ phận ít có cử động nhất so với các bộ phận khác trong cơ thể, nhưng nó vẫn có tiếng nói riêng của mình. Nếu ta biết quan sát, biết khám phá, biết phân tích biểu hiện của nó, và cùng kết hợp phân tích với các bộ phận khác, chúng ta có thể đoán trúng tâm trạng con người.

10. HÌNH DÁNG CỦA MÔI

1/. Đôi môi mỏng dài

Những người này có phẩm chất tốt, trong sáng, thật thà. Họ có khả năng xã giao, hiểu được nhân tình thế thái, cá tính tốt.

2/. Đôi môi có hình vành trăng ngửa

Người có môi như vành trăng cong ngửa lên, hai mép môi uốn cong lên, như một vành trăng non xinh đẹp. Tính tình của những người này hào phóng, rộng rãi, sáng sủa, tình cảm phong phú, dí dỏm, nhân hậu, ý chí vững vàng, hành động tốt. Họ lúc nào cũng có sẵn việc, có nhiều cơ hội việc làm ai cũng muốn quan hệ làm việc với họ. Mọi người cảm thấy họ rất hạnh phúc.

3/. Đôi môi chúm lại

Những người có môi chúm lại, như đang thổi lửa có cá tính rất mạnh, thích độc lập không muốn dựa dẫm. Nhưng có thái độ thô thiển, ngoan cố, bướng bỉnh nên quan hệ với mọi người kém. Những người này thường lắm lời hay tranh chấp, cãi cọ với mọi người.

4/. Đôi môi có hình vành trăng úp

Đôi môi có hình vành trăng úp là hai mép cụp xuống. Loại người này tính tình cẩn thận, nhưng lạnh lùng khó hiểu, khó tiếp xúc, hay oán trời trách đất. Tuy thực chất trong lòng có

chỗ thân thiết, nhưng khó để người ta hiểu. Tính tình của họ ngoan cố, cố chấp, thiếu thông cảm hài hoà. Do đó quan hệ hẹp hòi, ít có cơ hội hợp tác kinh doanh.

5/. Môi dưới trề

Người mà môi dưới trề ra như muốn ôm đỡ môi trên, là người hay lý sự cùn, lòng đầy nghi kỵ. Tính tình tự tư, bừa bãi cầu thả, nên khó được lòng cấp trên, bị thiệt thòi khi đề bạt. Nhưng những người này có tính chịu đựng, nhẫn nại, chịu khó.

6/. Đôi môi vuông vắn

Người có đôi môi vuông vắn, cân đối, có cá tính rất mạnh, chính trực, thật thà, nặng tình nghĩa, tính tình ôn hoà, tài hoa, năng động, đầu óc sáng suốt.

7/. Môi trên trề ra

Người có môi trên trề ra, như muốn che đầy môi dưới thường giữ đạo lý, phép tắc, có nghĩa khí, cá tính rất mạnh.

8/. Môi hình chữ nhật

Người có môi trên môi dưới khép lại, như hình chữ nhật dài, thẳng, đều là người luôn có niềm tin, có ý chí, sức khoẻ tốt, chịu đựng, chăm chỉ, kiên cường: Nếu bạn chỉ nhìn vào đôi môi để đoán ngay tính cách con người đó thì chưa thật chắc chắn. Nhưng nếu bạn kết hợp với các cử chỉ, động tác của môi nói ở phần trên, chắc chắn sẽ đoán được chính xác hơn.

11. HÌNH DẠNG BIỂU HIỆN CỦA MIỆNG

Miệng cũng giống các bộ phận khác, cũng phản ánh tâm trạng của con người. Hình dạng biểu hiện cơ bản của miệng có 4 loại: Mở ra, khép vào; nhếch lên, hạ xuống; chum trước, thụt sau; mím chặt, thả lỏng. Mỗi hình dạng biểu hiện của nó đều thể hiện đặc trưng tính cách và thái độ tâm lý của một con người.

- Người ăn nói không rõ ràng, chậm chạp, có thể chia thành mấy trường hợp sau:

Người không chỉ ăn nói không được xuất sắc, mà các mặt khác cũng rất bình thường sẽ khó trở thành người có thành tích tốt.

Người ăn nói không phải là tuyệt, nhưng cũng ít thích biểu hiện mình, nếu một khi họ muốn biểu hiện, thì không còn là tầm thường nữa. Chứng tỏ người này có tài năng về khía cạnh nào đó, hoặc ở một vài khía cạnh nào đó tỏ ra hơn người.

- Bĩu môi, chứng tỏ người này đang trong trạng thái phòng ngự hoặc tỏ ra chê bai, xem thường.

- Mím môi là người có tính cách kiên cường. Họ hoàn thành tốt, chu đáo nhiệm vụ được giao.

- Môi dưới bám vào môi trên chứng tỏ con người này có điều gì đó làm họ nghi ngờ. Nhưng điều nghi ngờ này lại mong muốn được giải quyết nhanh chóng.

- Chum môi chứng tỏ họ đang chăm chú làm việc, và làm việc rất cẩn thận tỉ mỉ. Họ có lòng dạ đa nghi, hay khép mình kín đáo.

- Khi nói chuyện có người thường hay lấy tay che miệng, chứng tỏ con người này tính tình hướng nội, bảo thủ không dám bộc lộ hết mình, và thường cảnh giác đề phòng người khác, hoặc trong lòng đang che giấu điều gì đó sợ người ta biết.

Lấy tay che miệng khi nói chuyện còn có ý nghĩa khác. Có thể do họ làm một điều gì đó sai lầm, không muốn cho ai biết, nên bắt giắc lấy tay che miệng.

- Người có hai mép hơi cong xuống có tính cố chấp, cứng nhắc, khó thuyết phục, ít nói chuyện.

- Người có hai mép hơi cong lên, tỏ ra rất nhanh nhẹn, hoạt bát, sôi nổi. Đa phần những người này thích vui vẻ thoải mái, tính tình hướng ngoại, lòng rộng mở, sống với mọi người chan hoà, tốt.

- Có người khi trao đổi, nói chuyện, hàm răng trên cắn vào môi dưới, hoặc hàm răng dưới cắn lấy môi trên, hoặc mím chặt môi lại; chứng tỏ họ đang tập trung chú ý lắng nghe, hoặc đang phân tích lời nói của người kia (trong lòng) và cũng có thể đang nghiêm khắc tự kiểm điểm, tự phản tỉnh mình.

- Người khi nói chuyện hai mép hơi banh về sau, cũng chứng tỏ người này đang chú ý lắng nghe đối phương nói.

- Người hay liếm môi, có thể trong lòng cố kiềm chế niềm xúc động do phấn khởi, hay căng thẳng. Do đó họ thường hay uống nước, liếm môi, để đỡ khô cổ, rát họng.

Có người có những động tác liên quan rất ít đến miệng, nhưng cũng thể hiện một trạng thái tâm lý, như ngáp là biểu hiện tạm tránh những nhu cầu mong muốn của bản năng hoặc hăng giọng, mà giọng nói lại hơi bị lạc, chứng tỏ không tin tưởng vào lời nói của mình cho lắm, mang khuynh hướng lo vớ lo vẩn. Khi hút thuốc, ngậm ở đầu môi cho đến ướm, chứng tỏ người đàn ông này chưa thành thạo.

Ngoài ra cười cũng nói lên tính cách con người. Có nhiều kiểu cười biểu hiện trên môi, mép. Dưới đây giới thiệu một số kiểu cười nói lên tính cách tâm lý của con người.

1/. Khi cười hai mép nhếch lên

Những người có kiểu cười này, thành thạo trong xã giao. Họ có tinh thần mạo hiểm và tác phong tích cực, hay giúp đỡ người khác, dễ gần, thân mật. Những người này giỏi giải quyết các sự việc phức tạp; sự việc càng phức tạp, họ càng tỏ ra thích thú. Do đó họ rất hợp với công việc của thư ký.

2/. Khi cười hai mép hơi cong xuống

Những người này tính tình hướng nội, chú ý tỉ mỉ, thích phân tích lời nói của người khác. Nhưng làm việc chóng chán, hay bỏ lửng giữa chừng, khó làm trọn vẹn để có kết quả cuối cùng. Họ thuộc loại không hài lòng với hiện trạng. Nhưng họ tỏ ra khéo tay về các ngành thủ công mỹ nghệ, các ngành may mặc và học ngoại ngữ cũng rất tốt.

3/. Cười hô hố, há hốc mồm

Những người này tỏ ra rộng rãi, không chấp vặt nhưng tính tình không ổn định, ba sôi hai lạnh, dễ để người ta hiểu nhầm, gặp việc không vừa lòng thì vứt bỏ, không đoái hoài. Song họ lại có tài năng trong việc kinh doanh buôn bán.

4/. Cười tíu mắt, nhưng không hé mồm

Loại người này tính tình cố chấp, ngoan cố, khó thể hiện nội tâm. Có lúc họ biết rõ mười mươi sự việc, nhưng cứ vờ như không biết gì, không thể hiện cho ai biết. Tính tình bình

thường nhưng giữ được hoà khí với mọi người, khi đã bức mình khó chịu thì làm âm ỉ, nổi nóng, cáu giận. Họ là những người lắm tài, nhiều nghề, có lý tưởng, chịu trách nhiệm, nhưng lại không muốn hợp tác với ai cả.

Trên đây là các động tác, cử chỉ liên quan đến mồm, nói lên tâm trạng, tính cách, tâm lý của con người, giúp các bạn có thêm những nhận xét để đánh giá con người thêm hoàn chỉnh.

12. RĂNG

Trong cơ thể con người, răng tuy là bộ phận nhỏ, nhưng rất quan trọng. Răng thể hiện cả sức khoẻ của con người, cũng là nơi quan trọng nhất để tiến hành tìm hiểu cá tính con người. Mỗi người có một hàm răng khác nhau, nói lên cá tính khác nhau. Chúng ta hãy tham khảo các kiểu răng dưới đây, và tính cách của nó:

1/. Hàm răng mọc nghiêng vào trong

Những người có hai hàm răng mọc nghiêng vào trong là người có đầu óc sáng tạo, hợp với công việc làm kế hoạch, đặt chương trình. Nhưng họ có một tính xấu làm hạn chế mặt tốt này, tức là hay tỏ ra lập dị khác người. Họ làm việc gì cũng muốn thay đổi cho khác thường, không muốn mình bị bắt chước nên thường được mọi người cho là không bình thường. Nhưng họ lại tự cho là hay, là tốt, là vinh dự.

2/. Răng khấp khểnh

Người có răng khấp khểnh, không đều là người tỏ ra xuất sắc tháo vát trong công việc. Họ rất tự tin, và vì quá tự tin đâm ra tự phụ. Họ giải quyết công việc rất trôi chảy, rất tốt, tỏ ra hết sức xuất sắc. Nhưng tính tình kiêu ngạo, tự do phóng túng, bướng bỉnh ương ngạnh, ghen ghét đố kỵ, làm mọi người không ưa và quan hệ xã hội của họ kém. Vì thế họ không có nhiều bạn, bạn tri âm lại chẳng có.

3/. Răng mọc lộn xộn

Những người có hàm răng mọc vô tổ chức, mọc bừa bãi lộn xộn không ngang hàng thẳng lối là người giỏi biến hoá, vui buồn thất thường, luôn tỏ ra mình hơn người. Vì thế họ rất ít

bạn bè, ít người gần gũi. Họ nói và làm không như nhau, nên thường bị thất tín, mất bạn bè, ai quan hệ với họ cũng mong muốn chóng được việc rồi rút lui. Có việc người ta mới gặp, không việc chẳng ai gần gũi.

4/. Răng to

Những người có hàm răng to, có trực giác nhạy cảm, giỏi suy nghĩ, làm việc mạnh dạn, không chần chừ; đối xử với mọi người thật thà, chân thật. Họ làm việc hăng say, nhiệt tình sức khoẻ dồi dào, làm việc khí thế. Nhưng cách làm thô thiển, không tế nhị. Nếu những người có hàm răng quá to, thì bản năng dục vọng mạnh mẽ, tính cách tự tư, tự lợi.

5/. Hàm răng đều

Những người có hàm răng mọc đều đặn, ngay hàng thẳng lối, làm việc rất cẩn thận, thích gọn gàng ngăn nắp, tiến hành công việc gọn gàng, thông thả. Những người này có phẩm chất tốt, có tinh thần trách nhiệm, làm việc đến nơi đến chốn, làm đến cùng, không trốn tránh bỏ việc, dám lao vào khó khăn, đối mặt một cách bình tĩnh, dũng cảm, có lý trí. Vì vậy họ là những người rất có triển vọng, tiền đồ sáng sủa.

6/. Răng nhỏ

Những người có hàm răng nhỏ, có năng lực tư duy rất logic; năng lực phân biệt, nhận định rất tốt. Tư duy và hành động hợp với logic, làm việc ngăn nắp gọn gàng đầu vào đầy tính tình cẩn thận, tỉ mỉ, bình tĩnh, biết chịu đựng chịu khó, nhẫn nại bền chí. Họ dồi dào tình cảm, thích quan tâm giúp đỡ người khác, có duyên, được nhiều người yêu mến. Nếu người có hàm răng quá nhỏ rất nhạy cảm, thậm chí thần hồn át thần tính. Nhưng họ cũng bị người ta không thích, bởi họ quá ư câu nệ, quá ư chi tiết, tỉ mỉ. Những người này sức khoẻ và sự chịu đựng kém.

7/. Răng vấu

Những người có hàm răng nhô ra ngoài, thường gọi là răng vấu, rất bạo gan; làm việc tích cực, nhiệt tình. Họ có tính rất hiếu kỳ. Nói năng liến thoắng, nhanh mồm nhanh miệng, nhiều người rất thích. Nhưng cũng vì thế mà đôi khi quá lời, bốc phét. Tuy họ làm việc chịu khó, nhưng cũng đầu voi đuôi chuột, đôi lúc bỏ dở giữa chừng.

8/. Răng thưa

Những người có hàm răng mọc thưa thớt, trông trông trái là những người có sức khỏe tương đối tốt, lòng dạ không xấu xa, tính tình thẳng thắn thoải mái, nên làm bạn với họ. Tính tình của họ tốt, rộng rãi, nhưng hơi hênh, thường hay sợ ý để lộ bí mật. Không biết kín mồm, kín miệng, giữ bí mật. Ta có thể kết bạn với họ, nhưng chớ nên điều gì cũng thổ lộ cho họ biết.

9/. Răng to nhỏ không đều

Những người có hàm răng mọc không đều, cái to, cái nhỏ là người làm việc cẩn thận, chu đáo, thạo tính toán trước sau, tỉ mỉ kỹ lưỡng. Họ gặp bất cứ việc gì cũng đều suy nghĩ, tính toán kỹ lưỡng, chín chắn, chu đáo, nhưng lại thiếu bền chí, chịu khó. Nhiều việc chỉ thể hiện bằng lời nói, chứ không phải bằng hành động nên ít được tin nhiệm.

13. HÌNH DÁNG CỦA CẨM

Cẩm cũng là một bộ phận thể hiện sự cân đối và dáng vẻ của khuôn mặt. Vì thế nó cũng ảnh hưởng đến vẻ đẹp của khuôn mặt. Không những thế cẩm còn nói lên đặc tính, tính cách của con người. Dưới đây xin trình bày để các bạn tham khảo.

1/. Cẩm ngắn

Biểu lộ tính cách hướng nội, tâm dạ hẹp hòi. Đôi lúc tỏ ra bướng bỉnh bừa bãi, giải quyết công việc cực đoan, xử sự không linh hoạt. Gặp bất cứ việc gì, chỉ chú ý đến sở thích của mình, tư lợi, thiếu bền bỉ chịu đựng, nhẫn nại, không tin tưởng người khác. Họ có niềm đam mê vui thú nhưng có mới thì nói cũ, chóng chán.

2/. Cẩm vênh

Loại người này tính tình hoạt bát sôi nổi, tình cảm còi dào, ý chí mạnh mẽ, hay giúp đỡ người khác, đối xử với người ngoài cũng như người nhà rất nhiệt tình. Họ có chí tiến thủ, nhìn xa trông rộng, làm việc tích cực.

3/. Cẩm tròn

Người này vui tính, hồn nhiên, có tính bao dung, nhân duyên tốt. Đối xử với mọi người bình tĩnh chịu đựng, tỏ ra có đạo đức. Tính tình ổn định, nhân hậu, rộng lượng, thoải mái với mọi người.

4/. Cẩm nhọn

Những người này có tài năng về văn học, nghệ thuật, âm nhạc, biểu diễn, hiểu biết thời cuộc, sáng suốt biết trước. Nhưng nhỏ nhặt, thiếu tính hài hoà, bạc tình, tự tư. Những người này hay ỷ lại, hư vinh, thiếu bền bỉ, chịu khó. Tính tình tiêu cực, cảm thụ nhạy bén, dễ động lòng.

5/. Cầm dài

Những người này có tình có nghĩa, chịu hy sinh với bạn bè, nhiệt tình giúp người, do đó hết sức có duyên phận. Họ có tính tình chính trực, nghiêm túc, kiên nhẫn, chịu khó làm việc, làm việc gì thì làm đến nơi đến chốn. Là người có nghị lực và biết làm việc.

Nếu nữ mà có cầm dài, nhiều thịt, là người trong mềm ngoài cứng, nhân duyên cũng rất tốt, nhiệt tình giúp đỡ mọi người.

6/. Cầm lẹm vào

Mới nhìn tưởng không có cầm, loại người này làm việc không có chủ kiến của mình, được đâu hay đó, nước chảy bèo trôi, tạm bợ, tinh thần tản mạn. Những người này tính cách tương đối hướng nội, yếu đuối, dễ bị lôi cuốn, thiếu bền bỉ chịu khó, tình cảm uỷ mị, yếu hèn.

7/. Cầm vuông

Những người có cầm bạnh ra, vuông vẫn có tính tình thật thà, chịu khó làm việc, có ý chí, tình cảm dồi dào, có sức khoẻ tốt, bền bỉ chịu đựng, có tính cách quật cường. Họ hay nặng về đạo đức, luân lý, tính tình kiên cường không chịu thua kém.

8/. Cầm xẻ

Những người này có tài năng sáng tạo, biết dựa vào nghị lực, sự kiềm chế của bản thân, tài năng tự phát của mình; với tài biểu hiện của mình, họ có thể làm cho sự vật có tính nghệ thuật tốt. Họ là những người mẫn cảm, cảm thụ tốt, nhiệt tình.

14. BIỂU HIỆN CỦA CẢM

Trên đây ta đã nói đến hình dạng của cảm liên quan đến cá tính và tâm lý con người. Dưới đây ta sẽ nói đến cử chỉ, động tác của cảm cùng những biểu hiện ở cảm thể hiện cá tính và tâm trạng của con người.

- Cảm vênh, hay gọi là vênh cảm, chứng tỏ sự kiêu ngạo, tỏ vẻ ta đây, tự trọng, tự ái nặng. Những người làm động tác này thường phủ nhận thành tích của người khác, hoặc xem thường, không thèm để ý, phớt lờ, coi thường, có thái độ chê bai, dè bĩu.

- Thụt cảm lại, chứng tỏ con người này rất cẩn thận, có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Nhưng hay nghi kỵ, không tin người và dễ dàng khép mình giữ kín.

- Giương cảm ra, là động tác kích thích của tâm sinh lý khi cảm thấy uể oải, mệt mỏi, cố chịu đựng. Ngoài ra nó còn thể hiện cá tính của con người muốn giáng trả lại; muốn xông tới đập cho tơi bời, đương đầu chịu đựng. Đồng thời nó cũng thể hiện tính tự chủ của mình, thái độ muốn điều hành, sai khiến người khác, tỏ ra mình hơn đối phương và đối phương phải phụ thuộc vào mình:

- Khác với giương cảm là thụt cảm lại, chứng tỏ chịu thua thiệt, bị ức hiếp nhưng không làm sao chống trả được, cố chịu lép vế, một hành động tỏ ra tức ngầm. Những người này lòng dạ nham hiểm, thâm độc.

- Lấy tay sờ cảm, chứng tỏ sự bối rối, suy nghĩ da diết, mất tự tin, cảm thấy lo, cô đơn, muốn che giấu sự bối rối trong lòng, tự an ủi khích lệ mình.

- Cảm để râu. Nếu bạn quan hệ sâu với người muốn để râu, bạn sẽ thấy họ có vẻ yếu đuối, thiếu tự tin, thiếu cá tính: Râu dài như Quan Công ngoài việc thể hiện vẻ đẹp, còn thể hiện đáng vẻ oai nghiêm của một vị tướng. Bộ râu quai nón với chiếc cảm giương ra, chứng tỏ vẻ cương nghị, thông minh, quả cảm, dám làm, dám tấn công, không chịu khuất phục. Còn râu

mọc ở cằm thừa người ta thường gọi là râu dê, chứng tỏ sự yếu đuối, khép mình, xu nịnh. Hoặc người có bộ râu ở hai bên mép, chứng tỏ tính tình dí dỏm, xu nịnh, hài hước, thiếu cương nghị, thiếu chịu đựng, v.v...

Ngoài ra màu sắc của râu cũng nói lên nhiều điều. Râu đen chứng tỏ sự dũng cảm, là con người thích hành động. Râu mượt mà, mềm mại, khoẻ, chứng tỏ người đó cẩn thận và biết bảo vệ mình; nếu râu khô không mượt, chứng tỏ tâm tình bất định. Râu nâu chứng tỏ con người thông minh, chứa chan tình cảm. Râu rậm chứng tỏ con người ngang bướng, thiếu thật thà, không trù mẫn. Nếu râu đặc biệt rậm cứng, xồm xòa, chứng tỏ con người này có lý tưởng và rất kiên cường. Râu thưa chứng tỏ yếu đuối, nhỏ nhẽ, thông minh, có lý tính. Râu cứng chứng tỏ con người này rất thẳng thắn, chính trực, tính tình nôn nóng vội vàng.

15. DÁNG VẼ, THẦN SẮC CỦA CON NGƯỜI

Mỗi người đều có một khuôn mặt, một dáng vẻ riêng rất đặc biệt, chẳng ai giống ai, cho dù là hai người sinh đôi cũng thế. Cho nên ấn tượng đầu tiên để con người ghi nhớ nhau, là khuôn mặt và dáng vẻ. Khuôn mặt giúp người ta có ấn tượng ban đầu về con người, như tuổi tác, giới tính, dân tộc. Còn dáng vẻ thể hiện cho mọi người biết trạng thái thay đổi tâm tình lúc bấy giờ của con người. Một nhà sinh lý học người Pháp đã viết: “Chúng ta sẽ thấy được nhiều khuôn mặt mới lạ. Mỗi khuôn mặt phản ánh tâm trạng của con người và theo cùng thời gian, tuổi tác càng cao phản ánh càng rõ nét hơn. Khuôn mặt như một bộ máy hiển thị cho ta thấy mọi hoạt động nội tâm, như tình cảm, dục vọng, mong muốn, v.v... của con người đó”.

Nhà văn nổi tiếng thế kỷ XIX Arbuth Harbad có câu nói rất hay: “Khuôn mặt con người là kiệt tác của thượng đế. Con mắt là cửa sổ của tâm hồn. Cái mồm đánh dấu của nhục dục. Cái cằm tượng trưng cho quyết tâm. Cái mũi biểu hiện của ý chí. Nhưng trên mọi thứ này, và ẩn giấu đằng sau chúng, là cái mà chúng ta gọi là dáng vẻ ở phút chốc nào đó”.

Dáng vẻ là lời nói không thành tiếng. Khi mọi người quan hệ với nhau dù trực tiếp hay gián tiếp đều có ý biểu đạt tâm tình của mình, và đồng thời cũng theo dõi dáng vẻ của người khác. Tâm lý học hiện đại định nghĩa dáng vẻ như sau: Dáng vẻ là biểu hiện bên ngoài của tâm tình, là sự vận động của các cơ bắp chi phối bởi hệ thống thần kinh, là hành động bên ngoài của hoạt động mang tính tình cảm. Thực ra, thực chất phản ánh ở dáng vẻ là tâm lý của con người. Một con người có thể không để ý đến dáng vẻ của mình, nhưng hiểu rõ tâm lý cá nhân nhất lại là bản thân người đó. Hầu như trong tất cả sinh vật, dáng vẻ được thể hiện trên nét mặt của con người nhiều đến 250 ngàn loại. Chính bởi dáng vẻ thể hiện của con người nhiều như thế, nên quan hệ xã hội của con người là hết sức phức tạp, hết sức tế nhị sâu xa. Nhưng dù sao chúng ta cũng có thể quan sát dáng vẻ đó để hiểu được tâm lý biểu hiện của nó.

Dáng vẻ bộc lộ tính cách con người ở mức độ rất lớn, được coi là một ngôn ngữ để truyền đạt sự thay đổi của nội tâm. Nhưng không phải trong phút chốc ta có thể nhận ngay ra được, nhìn có vẻ dễ, nhưng thực chất là rất khó. Một nhà tâm lý học người Mỹ đã làm thực nghiệm. Ông ta chọn một số người, để mỗi người biểu lộ một dáng vẻ: phần nộ, đe dọa, dụ dỗ, vô cảm, hạnh phúc, đau thương. ông đã dùng máy ghi lại những hình ảnh thực nghiệm này. Sau đó đem chiếu lại cho mọi người xem. Trong 6 dáng vẻ đó, trung bình người ta chỉ đoán đúng 2 loại, còn dáng vẻ tỏ ra phần nộ, người ta đã hiểu nhầm là đau buồn.

Trong thực tiễn cuộc sống, mọi người thường có thủ đoạn che giấu tình cảm thật của mình. Họ làm động tác giả để che giấu ý định của mình, đánh lạc hướng đối phương, hoặc cho đối phương mắc lừa. Điều đó xảy ra không ít trong các hoạt động giao dịch thương mại. Khi hai bên đàm phán với nhau, một bên ra điều vui vẻ lắng nghe đối tác trình bày và luôn gật gù tán thưởng, tỏ ý hài lòng, sẵn sàng tiếp nhận. Đối tác nhìn dáng vẻ như thế cứ tưởng là việc làm ăn này thuận lợi, trót lọt, chứa chan niềm tin, nhưng kết cục họ không ngờ lại được câu trả lời. “Tôi hiểu rồi, cảm ơn bạn, hãy để cho tôi suy nghĩ thêm, rồi ta sẽ bàn tiếp”. Quả là một gáo nước lạnh dội vào đầu đối tác khi đã trình bày một cách vất vả, nhiệt tình.

Có lúc người ta biểu hiện “vẻ mặt không biểu lộ” gì, để che đậy tâm lý thật của họ. Với dáng vẻ này có 3 hàm ý: Một là, tức nhưng không dám nói, không tỏ ra tức giận. Hai là, chẳng thèm quan tâm. Ba là, chẳng thèm để ý. Nhưng có khi cũng hàm ý là rất quan tâm, không muốn để người ta hiểu được sự quan tâm đó.

Có lúc dáng vẻ thể hiện trên nét mặt ngược hẳn với tâm tình trong lòng. Bởi trong tiềm thức họ không muốn để ai biết nội tâm của họ, như “mặt thì thơn thớt nói cười, trong lòng lại chứa đầy bồ dao găm”.

Có lúc dáng vẻ thể hiện những tình cảm tức giận, căm tức, đau buồn, v.v... sẽ làm trở ngại cho hoạt động xã hội của họ. Do đó họ cố sức kiềm chế để biểu lộ dáng vẻ tươi cười vui mừng, nhiệt tình, v.v... Nhất là những chính trị gia, các nhà lãnh đạo, họ phải biết thể hiện dáng vẻ, nét mặt của mình hợp thời, hợp lúc, hợp hoàn cảnh. Có như thế mới được lòng quần chúng, mới lãnh đạo được mọi người thực hiện hành động theo ý của mình. Giữa tình

cảm vợ chồng đôi lúc cũng có sóng gió; vì hạnh phúc gia đình vì con cái cũng phải biết cư xử cho phù hợp, biết kìm nén mình để giữ hoà khí trong gia đình.

Từ đó cho thấy, nắm bắt, tìm hiểu sự chân thật của nội tâm đằng sau dáng vẻ, nét mặt là khó khăn, không dễ gì một chốc lát, hoặc người thông thường có thể làm được. Làm được điều này đều là những người cao thủ, có bản lĩnh, có kinh nghiệm và từng trải. Đối với họ, trên khuôn mặt của mỗi người đều treo tấm biển phản ánh trạng thái tinh thần và tâm lý của họ. Bằng bản lĩnh kinh nghiệm, trí thông minh, phương pháp tư duy khách quan hợp với quy luật, họ đã đoán được tâm trạng này. Ta cứ xem Gia Cát Lượng và Tư Mã Ý phân tích tâm lý của nhau qua dáng vẻ bên ngoài ở trận chiến không thành, để thấy được tài năng của họ. Cha con Tư Mã Ý đem 20 vạn đại quân đến dưới chân thành Âm Bình định thôn tính. Khi đến thành Âm Bình thấy Gia Cát Lượng với đám binh tàn yếu đuổi ngồi trong thành bỏ trống. Gia Cát Lượng biết Tư Mã Ý liếc mắt có thể biết được thế trong thành để giương cao thanh thế vờ. Vả lại Gia Cát Lượng cũng biết được mâu thuẫn giữa hai gia tộc Tào và họ Tư Mã. Nếu Tư Mã Ý tóm được Gia Cát Lượng, thì thế 3 chân đỉnh của Tam Quốc sẽ bị mất đi, mà phe cánh hiện nay của họ là Tư Mã còn yếu; rốt cuộc chỉ đem lại kết quả xôi hỏng bỏng không. Tấm gương cuộc đời của Hàn Tín giúp Lưu Bang đánh chiếm thiên hạ, với Tư Mã Ý tinh thông quân sự mà nói không thể nào bỏ qua. Nếu Gia Cát Lượng còn, thì Tư Mã Ý còn cơ hội xoay xở, trả giá với Tào Phi. Tào Phi phải dựa vào Tư Mã Ý để đối phó với Gia Cát Lượng. Nếu mất Gia Cát Lượng, Tào Phi chẳng còn phải lo lắng gì. Để yên ổn nội bộ, Tư Mã Ý đâu còn chỗ để dung thân. Cho nên trước cảnh bình tĩnh, thì đằng sau nó là cả sự sóng gió, vật lộn suy nghĩ của hai nhà quân sự tài giỏi Tư Mã Ý biết Gia Cát Lượng, là con người mưu lược, chu đáo cẩn thận. Gia Cát Lượng cũng đoán Tư Mã Ý hiểu được điều này mà không dám ra tay, nên mới dám đi nước cờ mạo hiểm đó. Sự thể hiện im lặng bề ngoài, để hiểu được cái sôi nổi sóng gió bên trong, chỉ có những tướng tài, cao thủ mới thấu hiểu được mưu lược đại tài này. Nên ta thấy dù che giấu cao thủ thế nào, cũng có những đại gia cao thủ hơn khám phá ra.

Dáng vẻ là sự sao chép lại của hoạt động nội tâm, là bộ phận hiển thị sự thay đổi của tâm lý, chỉ cần chú ý quan sát tỉ mỉ, phân tích khách quan hợp với logic, thì có thể khám phá

được nội tình sâu kín trong tâm hồn đối phương, mặc cho dáng vẻ có biến hoá như thế nào đi nữa.

Phần 3. ĐOÁN NHANH LÒNG DẠ CON NGƯỜI QUA LỜI NÓI VÀ TIẾNG CƯỜI

Ngôn ngữ chính là nhu cầu để thể hiện tình cảm và hoạt động xã hội. Tình cảm con người có thể diễn biến ở những mức độ khác nhau, nhưng bản chất của nó không thay đổi. Ngôn ngữ dù cố ý che lấp tình cảm tư tưởng thật sự của mình, thì nó vẫn có chỗ để lộ cho người ta thấy được bản chất. Vì thế trong quan hệ hàng ngày chúng ta phải chú ý quan sát, và tìm hiểu những mặt trái đằng sau ngôn ngữ. Cổ nhân đã nói: chớ nghe họ nói, phải xem họ làm, là điều mà chúng ta phải xét. Vì thế cuốn sách này sẽ giúp các bạn khám phá những bí mật đằng sau lời nói và tiếng cười.

1. PHONG CÁCH NÓI

Trong xã hội mỗi người có một phong cách sống khác nhau. Người tu dưỡng đạo đức, và không tu dưỡng đạo đức thể hiện ở cách sống của họ. Do đó con người có thói quen sống thế nào, thì họ sẽ thể hiện lối sống của họ thế đó. Ngôn ngữ là công cụ để trao đổi lối sống, nên dù con người có khôn ngoan dùng ngôn ngữ để che đậy tâm hồn, tư tưởng thật của mình, cũng không thể che kín được.

1/. Ăn nói thông thả dàng hoàng

Những người có lối ăn nói dàng hoàng, chững chạc, là người nho nhã, dịu dàng, nhân từ rộng rãi với mọi người. Họ không chỉ ăn nói chững chạc dàng hoàng, mà còn hết sức cẩn thận, dẫn đo suy nghĩ, không dễ mất lòng ai. Họ ăn nói xử sự với mọi người có chừng mực, chu đáo cẩn thận, nhanh nhẹn, quyết đoán. Những người đó đều là người có tài, suy nghĩ chín chắn. Nhưng dù sao họ cũng bảo thủ, còn chịu ảnh hưởng của phép tắc truyền thống. Nếu họ có thái độ không định kiến, bao dung thông cảm với sự việc mới mẻ, thì họ càng tỏ ra là người có phong cách trưởng giả, dàng hoàng nhưng chững chạc hơn người.

2/. Nói năng khác người, tỏ ra lập dị

Những người ăn nói thường tỏ ra khác người, tính tình lập dị, có khả năng tư duy độc lập tốt, thường đưa ra ý kiến lập dị khác với mọi người. Họ có ưu điểm không bị ràng buộc bởi lễ thói, phong tục; có khả năng suy nghĩ mưu lược, thích khám phá cái mới; dám đối đầu với uy quyền và lễ thói cũ, dễ dàng tiếp nhận sự vật mới. Nhưng nhược điểm của họ là suy nghĩ không được bình tĩnh, dễ bị khiêu khích, dễ làm cho mọi người hiểu lầm, nên dễ bị cô lập một mình, không ai ủng hộ, cuối cùng chẳng được gì. Người lãnh đạo có tài năng, nên sử dụng họ vào công việc suy nghĩ có tính chất mới mẻ, có tính sáng tạo ban đầu là hợp nhất.

3/. Ăn nói dí dỏm, tếu vui

Những người có cách ăn nói dí dỏm, vui tếu, thường có sức tưởng tượng phong phú, suy nghĩ nhanh mang tính sáng tạo, thích cuộc đời tự do, phóng khoáng, thoải mái, không bị ai gò bó; thích những nơi vui nhộn, tếu đùa. Ở nơi nào cảm thấy bị áp lực đè nặng, ngột ngạt khó chịu, nếu có họ, với những câu nói bông đùa, dí dỏm, sẽ làm thay đổi không khí căng thẳng ấy. Ở tập thể, cơ quan nào có họ, thường giảm bớt được áp lực căng thẳng do không khí làm việc tạo ra, gây được niềm vui, tạo thêm sức mạnh khắc phục khó khăn. Những người này thường không làm được lãnh đạo, vì họ không có đầu óc tư duy của lãnh đạo, không có mưu lược và đối sách sâu xa.

4/. Cách nói dịu dàng, mềm mại

Những người này có giọng nói ôn tồn, dịu dàng, không gay gắt, cách nói mượt mà, mềm mại, luôn luôn không tỏ ra hiếu thắng, không tư màng danh vọng, quyền lợi không bon chen tranh chấp, luôn giữ hoà khí làm trọng ưu điểm của họ là ăn nói dịu dàng, không gay gắt dễ tiếp thu, mọi người dễ gần. Nhược điểm của họ là yếu đuối, nhát gan, rụt rè e ngại, cả nể, yếu về nguyên tắc, thường hay bị khuất phục bởi uy quyền. Do đó họ thường hay tránh né công việc cũng như con người. Nếu họ biết tôi luyện khả năng bạo dạn, thấy việc khó vẫn dám đương đầu, không nhụt chí, thì có thể trở thành con người biết cương, biết nhu, biết tiến, biết lùi, bề ngoài tỏ ra rộng rãi thoải mái, bên trong giữ vững nguyên tắc, tỏ ra kiên cường, chịu đựng, họ sẽ có thể trở thành người lãnh đạo chỉ huy tốt.

5/. Nói năng, bàn bạc về những điều cao siêu, rộng mở

Những người này khi suy nghĩ vấn đề thường có tầm nhìn rộng lớn, sâu xa, nắm bắt sự việc ở tầm vĩ mô, toàn khối. Họ luôn có lối suy nghĩ sáng tạo, và đưa ra được những ý kiến có tính chất gợi mở, thông tiền khoáng hậu. Họ cho rằng muốn làm việc lớn, trong công việc

cũng như trong cuộc sống hàng ngày, phải nhìn cái lớn, bỏ qua cái lặt vặt tũn mủn, nhỏ nhen. Họ luôn ôm ấp những điều to lớn, quan trọng. Nhưng dù sao họ cũng có những nhược điểm như lý luận thiếu hệ thống, thiếu rành mạch; vấn đề đưa ra chưa sâu, chưa tỉ mỉ, tinh vi. Cũng do họ không chú ý câu nệ những điều lặt vặt, nên họ đã bỏ qua những chi tiết quan trọng, để sót những sơ hở. Tuy những bỏ sót này chỉ là những chi tiết nhỏ của cả vấn đề lớn, nhưng biết đâu nó lại là những tổ mối của cả đoạn đề to lớn, bị phá vỡ lúc nguy nan, nước dâng trào, gây lũ lụt.

6/. Ba hoa, tán phét lấy lòng mọi người

Loại người này chưa thấy người đã thấy tiếng, hay ba hoa tán phét, lấy lòng mọi người, nhưng lòng dạ tốt, không có ý hãm hại ai, làm xấu ai. Họ là những người hết sức tinh ý, rất hiểu tâm lý con người, quan tâm thân thiết với mọi người. Nhưng có khuyết điểm là hay nói huyên thuyên, ba hoa khoác lác không đâu vào đâu, muốn mua vui là chính. Họ được mọi người thích, nhưng không mến phục, không thể làm lãnh đạo, và cũng không có đầu óc làm lãnh đạo. Họ biết hưởng thụ, thích hưởng thụ, đến khi già vẫn còn muốn chơi bời, bay bổng.

7/. Nói móc hại người

Những người này có cách nói dí dỏm, nói kháy người khác. Có người nói hiểm hóc sâu cay khiến người ta khó chịu. Mọi người tiếp xúc với họ lúc đầu cứ tưởng họ là người hay nói mát, mưu trí, có cách nhìn đặc biệt. Nhưng dần dần mọi người mới hiểu không phải họ nói để cho vui mà cảm thấy lòng dạ họ khó hiểu. Cách nói của họ giống như là người giễu đời, nhưng ngầm ý là nói cạnh, nói kháy, nói xấu người khác. Họ muốn hơn người, khi cảm thấy mình kém cỏi, là có giọng gièm pha, ngầm nói móc cái hay của người khác. Kiểu nói vừa móc mách, vừa giễu cợt của họ, làm người khác cảm thấy như có liều thuốc độc thấy đau đớn. Nhưng thực ra những điều này phản ánh tư tưởng tiêu cực, sự bất mãn, phủ định mình trong lòng họ. Họ tưởng làm thế để chê bai giễu cợt người, tự nâng cao mình lên. Nhưng ngược lại, họ đã thể hiện sự ghen tỵ, thua kém của họ. Do đó khi gặp phải những người như

thế này, bạn phải tỏ ra bình tĩnh, không nên có phản ứng gì vội. Nếu bạn phản ứng ngay, có nghĩa bạn đã mắc mưu họ và như thế đã làm cho lòng đố kỵ của họ được thoả mãn.

8/. Dẫn chứng đông tây kim cổ

Có những người muốn chứng tỏ mình có kiến thức rộng, gặp bất cứ chuyện gì cũng dẫn chứng đông tây kim cổ thiên văn địa lý, khoa học xa gần, tỏ ra thông thái, học vấn cao siêu. Nhưng bởi đầu óc của họ chứa nhiều kiến thức mà không có mục tiêu ý định, nên chẳng đâu vào đâu, chỉ biết nêu ra sự việc, mà không biết nguyên nhân cụ thể, kiến thức rỗng tuếch, tư tưởng bát nháo, bình luận vấn đề chỉ mang tính chất pha chấm, vung vẩy, không vào trọng tâm, trọng điểm, làm người nghe ngao ngán, chẳng hiểu gì cả. Khi bàn vấn đề họ có thể thao thao bất tuyệt đưa ra rất nhiều phương án, nhưng chẳng có phương án nào trọng tâm. Nếu những người này làm việc suy nghĩ, tiếp thu kiến thức, có trọng tâm trọng điểm, thì có thể trở thành nhân tài, chí ít cũng thành người ưu tú, góp phần có ích cho xã hội. Nếu không, họ cứ tiếp thu lung tung, lật vật, cái gì dường như cũng biết, nhưng rất cuộc chẳng biết gì cả, sẽ trở thành kẻ nói suông, hoặc nói lung tung.

9/. Ăn nói sắc sảo

Những người có kiểu ăn nói sắc sảo, giết người, họ có thể nắm bắt ngay nhược điểm của đối phương mà ra đòn, không để đối phương kịp xoay xở chống đỡ, rất lợi hại.

Những người này giỏi nắm bắt những vấn đề then chốt, những yếu điểm lợi hại. Vì thế về tư tưởng họ cho mình cao hơn đối phương. Ở mức độ nào đó họ đã bỏ quên, hoặc xem thường thực chất và mấu chốt vấn đề cần nắm. Họ bỏ gốc chặt ngọn, trích dẫn vớ vẩn, làm giảm khả năng tốt của họ.

10/. Thêm mắm, thêm muối

Những người này tiếp thu nhanh sự việc mới mẻ, nắm bắt nhanh cách ăn nói thời đại. Họ muốn nhanh chóng ứng dụng thử trong cuộc sống, như muốn thêm gia vị cho cuộc sống. Họ không nói nếu cảm thấy không vui, tô vẽ cho câu chuyện thêm đậm đà, bỏ cũ thêm mới, xào xáo thêm gia vị. Nhưng do không đi sâu nghiên cứu, không nắm bắt kiến thức chắc chắn, không hiểu rộng thấu đáo nên gặp phải tình huống khó thì họ không có chủ kiến, không vững vàng, đâm ra nói lung tung, tính cách trở nên yếu đuối.

11/. Châm biếm sâu cay

Những người này có kiến thức rộng, hiểu biết nhiều, ngôn từ sắc sảo, hiểu biết nhân tình thế thái, tinh thông, sâu sắc.

Bẩm sinh họ đã có kiểu cách ăn nói dí dỏm, tếu đùa và quan sát cuộc sống sâu sắc, tỉ mỉ, có cách nhìn độc đáo.

Họ có tài biểu hiện những thất thố hớ hênh của người khác trong cuộc sống về kinh tế, chính trị, hoạt động vui chơi thành lối nói linh hoạt sống động, vui vẻ. Những điều họ thể hiện nói lên bản năng đạo đức tận sâu trong lòng họ về vấn đề đó. Nếu họ là những người có tài năng về văn chương, thì lối châm biếm hài hước của họ sẽ là những cuộc chiến chống lại thói hư, tật xấu, quan điểm lạc hậu đã kìm hãm xã hội phát triển, như thơ ca của Hồ Xuân Hương chẳng hạn.

Nói chung những người có khả năng châm biếm tốt, đều là những người có kiến thức rộng, hiểu biết nhiều. Nếu họ biết vận dụng tài năng của mình thì sẽ đem lại hiệu quả rất cao.

Tự giễu là một hình thức của châm biếm, là một phong cách thể hiện khả năng châm biếm của mình. Tự giễu thể hiện sự nhanh chân hơn người khác một bước, đem mình ra giễu cợt, để loại bỏ khả năng khích bác nào đó từ bên ngoài, làm cho mọi người đồng tình, thông cảm

với mình, ngược lại căm ghét kẻ khích bác. Tự giấu cũng là hệ thức giáo dục đạo đức tốt cho con người, làm cho con người có chính nghĩa, nắm lấy chính nghĩa khắc phục tà khí và hiện tượng xấu trong xã hội.

2. GIỌNG NÓI

Ngôn ngữ và giọng nói liên quan mật thiết với nhau. Cùng lời nói nhưng với giọng nói khác nhau, sẽ có sự khác nhau từ thâm tâm mỗi người. Giọng nói thể hiện bản sắc tình cảm của con người. Con người điều khiển giọng nói của mình nhờ sự khống chế bản năng và sử dụng bộ máy phát âm của mình. Vì thế cá tính và nội tâm của mỗi con người được thể hiện qua giọng nói của bản thân họ. Nhờ đó chúng ta có thể đoán được tâm trạng con người qua phân tích giọng nói của họ.

1/. Giọng nói nhỏ nhẹ, mềm mỏng

Những người có giọng nói này tương đối khoan dung, không gây khó dễ và trách cứ ai cả. Họ đối xử với mọi người tương đối cẩn thận, làm cho quan hệ với người khác càng ngày càng gần gũi, càng ngày càng thân mật; cố gắng tránh gây rắc rối không cần thiết. Họ tương đối biết tôn trọng người khác và được người khác tôn trọng lại. Họ là những người có văn hoá, nói năng rất nhã nhặn, thanh lịch, và tỏ ra hết sức khiêm tốn.

2/. Giọng nói cương nghị, kiên cường

Những người này nói năng cũng như làm việc hết sức giữ nguyên tắc. Họ làm việc công minh chính đại, không hề tư lợi, phân biệt phải trái rành mạch rõ ràng. Do quá giữ nguyên tắc, nên đôi lúc họ rất cứng nhắc, không linh hoạt, người bàn bạc cảm thấy không còn cơ hội để bàn tiếp, trở thành cố chấp khó chịu. Nhưng do họ có tấm lòng vì công, không vì tư, nên cũng được mọi người tôn kính. Trong lúc bàn bạc những vấn đề quan trọng, họ không bao giờ lòng ăn oán cá nhân để giải quyết, làm cho vấn đề không trở nên lệch lạc sai lầm. Những lúc đó họ tỏ rõ thái độ chí công vô tư có lý có tình được mọi người mến phục.

3/. Giọng nói thâm trầm, sâu xa

Những người này là những người có tài cao, có hiểu biết, nói năng sâu xa thấm thía. Họ hiểu biết tâm lý xã hội chính xác và sâu sắc, có tinh thần trách nhiệm được mọi người tin cậy. Nhưng do giọng nói thâm trầm, không bộc lộ thoải mái, nên thường không được cấp trên trọng dụng. Họ là những con người rất có hoài bão nhưng hoài bão của họ cũng không được thi triển.

4/. Giọng nói thánh thót, dịu dàng

Giọng nói này nếu là của nữ giới, thì rất hấp dẫn người nghe bởi người nghe cảm thấy dịu dàng, hiền lành. Họ rất hiểu ý người khác và rất thông cảm với mọi người, nhưng do có lúc quá đa sầu đa cảm, họ tỏ ra rất yếu đuối, uỷ mị.

Nếu giọng nói này là của đàn ông, thì những con người này tỏ ra trung thực, có hậu, có tấm lòng rộng rãi, không hẹp hòi, hết sức khoan dung và chịu khó nhẫn nại. Họ là những người biết tiếp thu ý kiến của người khác, biết chọn lọc tinh tuý để có một kiến nghị tốt, mang bản sắc của mình.

5/. Giọng nói từ tốn ôn tồn

Loại người này có giọng nói chậm rãi, từ tốn, giọng điệu ôn tồn, có tính cách không tranh chấp với đời, hoà nhập với mọi người. Do bản tính con người này ôn hoà, mềm yếu nên họ trở thành con người nhát gan, sợ việc, không muốn va chạm, muốn trốn tránh để được thanh thoi, không bị ràng buộc, ngại ngùng. Bản chất của những con người này là thông minh, nếu có ai kèm cặp giúp đỡ trong công việc trong đối nhân xử thế, tôi luyện họ trở nên bạo dạn, gặp khó dám vượt, thì họ sẽ trở thành con người biết cương, biết nhu, mềm nắn, rắn buông, làm được những việc có ích và khiến mọi người khâm phục.

6/. Ăn to nói lớn

Những người có giọng nói to, oang oang, hầu như không biết nói thầm. Tính cách của những con người này rộng rãi, hào phóng nhưng nóng nảy, dễ xúc động, dễ nổi cáu; thẳng thắn, nhiệt tình, chân thành với mọi người. Họ không biết thù vặt, để bụng, có gì nói nấy, nói thẳng, không vòng vo tam quốc, rào đón che chắn. Do đó họ không chịu để ai ức hiếp bắt nạt.

Họ biết đấu tranh lý lẽ, đã nói là nói đến cùng, nói đến nơi đến chốn, tỏ rõ trắng đen mới thôi. Những lúc căng thẳng, tình hình nguy cấp, họ dám đương đầu xung phong kêu gọi, làm đầu tàu gương mẫu thúc đẩy mọi người noi theo. Lòng dạ họ không thâm độc, không mưu mẹo hại người, ngược lại còn bị người khác lợi dụng làm những điều không hay, mà không hay biết gì.

7/. Giọng nói cay cú

Những người này có giọng nói chắc đanh, sâu sắc, thích tranh cãi. Trong khi trao đổi nếu gặp đối phương sơ hở trong nói năng, họ sẽ nắm bắt ngay cơ hội đó để tấn công ra đòn, dồn đối phương đến đường cùng. Do chỉ chăm chú tìm sơ hở của đối phương, nên họ thường xem nhẹ những mâu chốt quan trọng về tổng thể, dễ lâm vào tình trạng căng thẳng, sừng sộ cãi nhau.

8/. Một vài giọng nói khác

- Giọng nói ôn hoà chứng tỏ con người chính trực.
- Giọng nói mệt mỏi, vô hồn và không rõ nghĩa, chứng tỏ con người hướng nội, nhát gan.
- Giọng lên xuống trầm bổng như hát, là con người ảo tưởng, thích lăng mạn.

- Nói to, ào ào chứng tỏ con người ngang tàng bướng bỉnh.
- Nói nhỏ, rít qua kẽ răng, chứng tỏ con người đa nghi.
- Giọng nói, ngữ âm không đều, không có quy tắc nào cả, chứng tỏ con người khinh suất, sơ hở.
- Người có giọng nói vang, xuyên suốt lòng người, chứng tỏ tinh lực dồi dào, có năng khiếu của một nhà nghệ thuật, nhiệt tình sôi nổi và thường là những người thẳng thắn.
- Người có giọng nói chắc, trầm hùng, vang rền chứng tỏ là người có sức khoẻ dồi dào, tràn đầy sức sống. Con người này có thể làm nên sự nghiệp, phú quý.
- Người có giọng nói rè rè, không rõ ràng, thường tính cách tương đối thô lỗ, không tế nhị.
- Người có giọng nói không rõ ràng, phát âm không được rõ, cứ lí nhí trong họng, chứng tỏ người này tính cách nhút nhát yếu hèn: Mặt khác cũng chứng tỏ khí lực yếu, không sung mãn, sức khoẻ kém. Từ đó thể hiện con người kém tự tin, không vững vàng trong cuộc sống.
- Người nói có âm vực cao, nếu là đàn ông thì hiền lành, thân thiện, lòng dạ từ bi, không có dã tâm hại người; nếu là nữ giới thì tình cảm uỷ mị, lãng mạn, mơ mộng, thích yêu đương bay bổng.
- Người ăn nói nhỏ nhẹ, nếu là đàn ông thì có nhân cách rất tốt, đầu óc tỉnh táo, dáng vẻ tươi tỉnh tuy có vẻ như đàn bà, nhưng hết sức thật thà, chân thành, thiết tha yêu đời. Họ không biết kéo bè, kéo cánh, chia bè, lập phái. Nếu là nữ giới thì thích và thành thạo kỹ thuật. Họ là mẫu người hiện đại, giỏi nắm bắt hoạt động tâm lý của đàn ông và là người thông minh, tháo vát.

- Người có giọng nói trầm thô, âm vực rộng, chứng tỏ là người thành đạt, tương đối hiện thực; hay nói cách khác, họ là con người tương đối thành thạo, đàng hoàng chừng chạc; có khả năng thích ứng nhanh, tốt.

- Giọng nói vừa phải, nếu là đàn ông thì tương đối lạnh lùng khắc nghiệt, rất thận trọng. Nhưng nói chung người có giọng nói này dù là nam hay nữ họ thường hay chê bai, bài xích nhau.

- Những người có giọng nói bé, khi nói thì văng nước bọt, nước dãi ra ngoài, chứng tỏ tính lực quá dồi dào, quá thừa thãi, rất lãng mạn. Họ là những người thích danh vọng, thích vẻ bề ngoài, thích làm bộ làm điệu, làm duyên làm dáng, thích được môn trớn, được khen ngợi.

- Người nói như bị tắc trong họng, như muốn kiềm chế lại, là người hay nói móc, cạnh khoé, hay đay nghiến. Bất luận nhìn vào sự vật nào không bao giờ họ quan sát chính diện. Họ thuộc loại người tâm bất chính, không chính trực.

- Những người nói riu rít, giọng rất cao, tính như trẻ con, hay hờn dỗi, không biết rút kinh nghiệm, thường tự ái.

- Những người thường hay kéo dài giọng âm cuối có tính thần hăng hái, tính tình sôi nổi. Nhưng nếu là đàn ông thì hơi có tính đàn bà, thích uỷ mị, ngọt ngào và có khả năng về nghệ thuật.

3. TỐC ĐỘ NÓI

Ngôn ngữ không những là công cụ để trao đổi tư tưởng, tình cảm của con người mà nó còn là phương tiện thể hiện thái độ nữa. Người nói nhanh, nói chậm, nói vội vàng hay khoan thai, đều phản ánh tâm trạng, tâm lý, tình cảm của con người đó. Một con người mạnh khỏe bình thường, trong mỗi hoàn cảnh khác nhau, tất phải có cách thể hiện nói nhanh, nói chậm khác nhau. Có như thế họ mới biểu hiện được sự biến hoá về tình cảm, tư tưởng, tâm lý của mình được.

1/. Những người nói chậm chạp thường chứng tỏ tính tình dịu dàng, trung thực, cá tính hướng nội, ăn nói không lưu loát được biểu hiện ở các dạng người như sau: - Loại người muốn giữ khoảng cách nhất định với người khác, và có khuynh hướng khép mình, giấu kín, không muốn cho ai biết về mình. Họ sợ ngay từ ban đầu đã để cho người ta hiểu mình ngay thì sẽ bất lợi, nên họ e ngại, ngập ngừng. Tất nhiên cũng có thể họ không thạo.

- Do bản tính nhút nhát, e ngại, sợ sệt, sợ tổn thương tình cảm; cũng có thể do quá giấu giếm, sợ bộc lộ sai lầm, sợ mình sơ hở thất bại, nên họ đành phải nói chậm, thông thả từ tốn để điều chỉnh tư duy, tâm trạng, như thế là an toàn nhất.

- Do tâm tính hướng nội, nên họ rất cảnh giác, thấy chẳng cần thiết để cho người khác hiểu quá nhiều về mình. Nhưng bản tính họ lại ôn hoà, không muốn mất lòng ai, sợ mình nói sẽ gây tổn thương đến người khác, nên họ cảm thấy tốt nhất là cứ thận trọng suy nghĩ kỹ rồi mới nói, chớ để lời nói của mình làm mất lòng người ta, sinh bất lợi.

- Trong các cuộc họp có những người nói lí nhí không rõ ràng, như lẩm bẩm nói với mình. Họ sợ mình phát biểu sẽ có sai lầm, xảy ra điều gì thiếu sót, hớ hênh. Họ muốn nói nhưng lại thôi; không nói hết ý nghĩ của mình, không dám nói thẳng, cứ hay nói vòng vo tam quốc khiến người nghe cảm thấy khó chịu. Loại người này nếu hỏi trực tiếp họ vấn đề gì, chưa chắc họ đã nói thẳng, rõ ràng, mà có thái độ chần chừ do dự, nói ngập ngừng e ngại, rất khó chịu.

2/. Những người nói nhanh thường chứng tỏ tính tình vội vàng, không bình tĩnh, nhiệt tình, hướng ngoại, tương đối nhanh trí, sáng suốt, hơi có vẻ muốn khoe khoang, được biểu hiện ở các dạng người như sau:

- Là những người thường ăn nói hoạt bát, lưu loát, diễn tả rõ ràng, lý lẽ đúng đắn, trình bày rành mạch. Họ nghĩ gì nói nấy, thẳng thắn, không ngập ngừng suy nghĩ.

- Có những người thể hiện cách nói nhanh của mình bằng cách nghe người khác nói, thấy hợp ý mình, liền vội vàng nói xen ngang: “Đúng đấy!”, “Đấy!... thế đấy!”, “Đúng... đúng”, “Cứ cho nó biết...”.

- Có những người khi gặp nhau nói chuyện, thể hiện tính cách rõ ràng hơn: Khi họ nói với nhau đạt đến mức tâm đầu, ý hợp, thì không sao kiềm chế được tuôn ra hết mọi tâm can, dốc hết bầu tâm sự, rồi bao nhiêu chuyện lật vạt nhỏ nhặt cũng được tuôn ra như suối chảy. Họ say sưa tâm sự, trình bày, nói không biết chán.

3/. Sự thay đổi tốc độ nói cũng cho ta thấy sự biến hoá tâm trạng của họ vì nói nhanh chậm phản ánh trạng thái tâm lý của người nói.

Có người lúc bình thường nói năng trôi chảy, lưu loát rõ ràng, nhưng khi họ gặp ai đó, bỗng trở nên rụt rè e lệ, phản ứng chậm chạp, nói năng ngập ngừng. Nhất định người này có điều gì đó muốn giấu giếm, hoặc có sai sót gì đó lo lắng sợ sệt.

Gặp người mình thầm yêu, trộm nhớ thì lúng túng rụt rè, nói năng ngập ngừng chẳng đầu vào đâu, và cũng chẳng biết nói gì, tâm trạng bồn chồn. Nếu là nữ thì e thẹn muốn trốn, nhưng thực chất lại muốn gặp, muốn nhìn, muốn gần gũi. Lúc đó cô ta muốn nói gì chẳng nữa cũng như người ngậm bồ hòn, nói năng lúng túng, như vướng gì trong họng. Đó là cử chỉ thể hiện tâm trạng yêu đương.

4/. Có người bình thường ăn nói từ tốn, thông thả, dịu dàng. Nếu gặp ai đó nói điều bất lợi với họ, họ hèn phản bác lại một cách rất nhanh, để chứng tỏ người kia đã nói xấu họ quá mức. Nếu họ tỏ ra ấp úng, nói không ra lời, có thể điều người kia chỉ trích họ là xác đáng, nên họ lo sợ, ngại ngần.

5/. Có người lúc bình thường nói nhanh, hoặc nói tốc độ bình thường, bỗng nhiên nói chậm rãi, thông thả, chắc họ định nhấn mạnh một điều gì đó; nên muốn thay đổi giọng điệu để người ta phải chú ý. Những người này chứng tỏ họ thông minh, nhạy bén, có khả năng nói năng diễn đạt ý tốt.

Nhưng có người khi gặp phải người ăn nói lưu loát, kiến giải độc đáo, trình bày dí dỏm lời cuốn mọi người, thì trở nên rụt rè e ngại, lúng túng không tin tưởng mình. Hoặc bị đối

phương nói trúng điểm yếu, đâm sọt sệt, không phản bác kịp. Nếu để xảy ra tình trạng này càng làm cho mình nhụt chí hơn và càng làm cho đối phương được thể lấn lướt.

6/. Trong các cuộc tranh cãi mà ta đã gặp, hoặc tự mình thể nghiệm, nếu ai nói to, nói nhanh, nói lấn lướt đối phương, trình bày trôi chảy quan điểm của mình, thì người ấy có nhiều khả năng thắng bởi nói lấn lướt đối phương, vừa có thể làm nhụt chí đối phương, vừa làm tăng lòng tin của mình. Làm được những điều này họ đã thể hiện được khả năng hùng biện và là người có trí tuệ, có hiểu biết.

7/. Người biết khống chế tốc độ nói, biết kiềm chế cách nói, tức là biết làm chủ mình sẽ có lợi cho việc điều tiết tâm khí của mình. Một giáo sư Mỹ đã đề xuất ba bước điều tiết tâm khí, làm cho mình trở nên bình tâm, ở thế chủ động.

- Trước hết hạ giọng nói xuống. Bởi vì giọng nói sẽ là chất xúc tác tạo ra tình cảm. Hạ giọng nói, là làm cho tình cảm của mình không bức xúc, hoặc giảm đi sự bức xúc, kích động. Như thế sẽ làm giảm đi những hậu quả đáng tiếc có thể xảy ra.

- Tiếp sau là nói từ từ, thông thả, chậm rãi. Bởi vì khi tình cảm con người bị bức xúc, sẽ sinh ra nói nhanh, nói to, và càng như thế lại càng xúc động mạnh. Do đó sau khi hạ giọng cho đỡ bức xúc, thì tiếp tục nói chậm để duy trì tình cảm đã được khống chế, đã được khắc phục.

- Cuối cùng uốn thẳng người. Bởi vì khi tình cảm xúc động, tâm linh dâng trào, giọng nói gay gắt, thì con người có khuynh hướng chồm người về phía trước, như muốn xông lên vậy. Nếu uốn thẳng người là tăng thêm sức kiềm chế xoá tan không khí căng thẳng, con người trở nên bình tĩnh, vững vàng. Khi con người đã chồm tới trước, thì mặt của mình như muốn tiếp xúc với đối phương, làm cho mức độ gay gắt trở nên căng thẳng hơn. Người đời thường nói “nóng mặt” để thể hiện sự căng thẳng bức xúc lên đến cao trào. Như thế càng tạo ra sự tức giận, chỉ còn nghĩ cách giải quyết bằng tay chân, chứ không còn trong phạm vi lý lẽ nữa.

Ba bước trên là một liệu pháp chữa trị tâm lý của con người được bình tâm tĩnh khí, mong các bạn có thể áp dụng trong cuộc sống.

4. CÁCH NÓI NĂNG GIAO TIẾP

Chúng ta đừng tưởng nói năng là chuyện bình thường. Mà phải xem đó là một nghệ thuật, trong đó cách nói chính là phương tiện để thể hiện nghệ thuật ấy. Dân gian ta có câu “Nói khéo đến nỗi con cua trong lỗ cũng phải bò ra”, chính là đề cập đến nghệ thuật nói. Không phải ai nói năng cũng đạt được đến mức nghệ thuật, nhưng ai cũng có cách nói riêng thể hiện tính cách, cá tính, tâm lý của mình.

1/. Nói điệu, uốn giọng

Những người có kiểu nói này, đa phần là nữ. Họ thích làm duyên, làm dáng, làm bộ, làm điệu. Họ có tính cách hai mặt, giỏi nói dối, bịa chuyện và luôn tỏ ra đắc ý vì những chuyện đó. Phần lớn những người này không đứng đắn, hay thay lòng đổi dạ, không tình nghĩa.

2/. Bổng nói chậm lại

Những người đang nói chuyện, bỗng nói chậm lại, chứng tỏ họ có thái độ bất mãn, căm thù, không tán thành.

3/. Bổng nói nhanh

Có người đang nói chuyện, bỗng nói nhanh, muốn lấp liếm cho qua chuyện, chứng tỏ họ không hài lòng, cảm thấy khó chịu.

4/. Nói không nhìn đối phương

Có thể họ là những người cảm thấy ngượng, xấu hổ, hoặc muốn che giấu điều gì đó, hoặc nói dối. Nhưng dù sao những người này không thể thuộc loại người thẳng thắn, bộc trực được.

5/. Nói năng bình thường nói như sách

Những người này nói năng không biết biến hoá, rập khuôn như thật, chẳng thể hiện điều gì mới mẻ. Họ có tính ngoan cố, bảo thủ, rập khuôn, không thông minh sáng tạo, không nhạy bén với thời cuộc, tri thức có hạn, nhút nhát, yếu hèn.

6/. Nói năng không biết rào đón

Những người này hầu như không chịu suy nghĩ khi nói năng. Họ biết gì nói nấy, gặp sao nói vậy, nên thường hay làm mất lòng người khác. Ban đầu họ gây cho người ta cảm giác thoải mái, phóng khoáng, rộng rãi. Nhưng thực ra lại là người khó có thể dựa dẫm, gửi gắm tin cậy, bởi vì họ chẳng giữ được điều bí mật nào cả, như gió vào nhà trống. Vì thế họ khó có thể làm được sự nghiệp lớn, có mưu đồ lớn.

7/. Gật đầu bừa, trả lời lung tung

Có thể họ là những người vô tâm, hay đầu óc lẫn lộn. Bởi vì họ không hiểu nội dung đối phương muốn nói, nên cứ gật đầu, trả lời lung tung chẳng đâu vào đâu, hoặc không rõ nghĩa, hoặc lạc đề.

8/. Gật đầu nhưng để ý đến nơi khác

Họ vừa nghe đối phương nói, vừa gật đầu ra vẻ hưởng ứng nhưng mắt họ lại nhìn nơi khác, không để ý đến người nói. Chứng tỏ họ không cảm thấy thích thú với câu chuyện đang nói hoặc họ không hưởng ứng, nhưng cứ gật đầu lấy lòng.

9/. Gật đầu và chăm chú vào người nói

Điều này chứng tỏ họ hưởng ứng, hâm mộ, tán thưởng vấn đề của người đang nói.

10/. Ăn to nói lớn

Người hay nói oang oang, to tiếng (không phải to tiếng cãi nhau), hầu như không biết nói nhỏ, nói thầm, là những người có tính cách sôi nổi, hoạt bát, trong sáng, không biết nói dối, tính tình thẳng thắn, trung thực không làm điều mờ ám. Những người này có phẩm chất tốt, có khả năng làm lãnh đạo; là người đáng được tin tưởng, tín nhiệm, gửi gắm niềm tin, có tinh thần trách nhiệm.

11/. Nói năng cứng nhắc

Người nói năng cứng nhắc, không dịu dàng, tế nhị, có tính cách cứng rắn, không mềm lòng, nóng nảy hay cáu. Khi yêu cầu ai làm việc gì, thì phải làm theo đúng ý họ. Nếu không họ sẽ tỏ ra khó chịu cáu kỉnh. Họ có tính cách độc đoán, độc tài, tinh thần thường không ổn định.

12/. Đang nói bỗng nói nhỏ lí nhí

Đang nói chuyện bình thường, bỗng tự nhiên họ nói nhỏ lại lí nhí, dằng dịt lúng túng, chứng tỏ họ gặp phải điều gì đó cảm thấy thiếu tự tin. Những người này có tính cách yếu

đuối, thiếu bản lĩnh tự vệ, năng lực chịu đựng yếu kém. Họ là những con người rụt rè, nhút nhát, thiếu khả năng tự lập.

13/. Nói hay vung tay

Những người này nếu trối tay lại, họ không thể nói chuyện hay trình bày một cách tự nhiên được. Khi nói chuyện, họ hay vung tay; nói càng hăng, càng say sưa, họ vung tay càng mạnh. Đó là biểu hiện họ có năng lực và dự vọng mạnh mẽ, là những người lạc quan, yêu đời, phóng khoáng, không chịu gò bó, thích hoạt động sôi nổi, có tính cách hướng ngoại. Họ luôn tỏ ra thoải mái, tự tin nhưng cũng có lúc quá tự tin nên hành động không được chín chắn. Có người thuộc loại này thích xuất đầu lộ diện.

14/. Biết trình bày ngắn gọn rõ ràng

Có những người trình bày, nói năng ngắn gọn rõ ràng, nhưng ý tứ đầy đủ. Bình thường họ hay tìm hiểu những vấn đề mang tính chất vĩ mô, quan tâm đến những vấn đề lớn, để từ đó suy ra những chi tiết, những vấn đề nhỏ. Họ là những người biết phân tích vấn đề, có kiến thức rộng, ham muốn tìm hiểu, có sẵn tài năng của người lãnh đạo, người quản lý, có tính độc lập không dựa dẫm ỷ lại.

15/. Hay lẩm nhẩm một mình

Có những người hay tự lẩm nhẩm một mình, chẳng phải trao đổi với ai cả, chứng tỏ họ cá nghi, đang đắn đo suy nghĩ về vấn đề nào đó. Những người này làm bất cứ việc gì đều suy nghĩ đắn đo, chứng tỏ tính tình hay lo sợ, yếu đuối. Vì thế đôi lúc họ tự đưa mình vào thế tiến thoái lưỡng nan.

16/. Mềm nắn rắn buông

Những người có cách nói mềm nắn, rắn buông, tấn công đến cùng, chứng tỏ họ có tính cách ngoan cường. Trong công việc họ làm việc gì là làm đến cùng, làm bằng được mới thôi. Họ là những người có tinh thần phấn đấu vươn lên, có tinh thần trách nhiệm, không đầu hàng khó khăn.

17/. Người ăn nói nhỏ nhẹ

Những người này nếu lòng dạ họ không nhỏ hẹp, thì cũng là người lắm mưu nhiều kế. Những người này thích nói rủ rỉ, ở dạng yếu bóng vía, nhát gan, chú ý từng ly từng tý; những việc bí mật họ giữ rất kín, khó cậy được rằng họ, không bao giờ thổ lộ thật lòng, sống giả dối, không bộc trực, thẳng thắn.

18/. Nói thấp giọng

Đây là những người có giọng nói trầm xuống, nhưng tính cách rất sôi nổi. Khi họ thổ lộ lòng dạ của mình với ai đó, thì đặc biệt rõ ràng, giọng nói trầm thiết tha, nhiệt tình, đầm thắm. Họ say sưa, nhiệt tình với cuộc sống và công tác nhưng cảm thấy lực bất tòng tâm và mệt mỏi.

19/. Nói chuyện vênh váo

Khi nói chuyện họ tỏ ra cong cớn, không hài lòng với hiện thực, ganh tức thời thế, luôn luôn ca thán, oán trách. Họ là những người chỉ biết tư lợi, không nghĩ đến ai cả. Trong bất cứ sự việc gì họ muốn bộc lộ mình là nhân vật trung tâm, muốn mọi người chú ý. Họ không bao giờ tự phản tỉnh, nhận ra thiếu sót của mình. Họ kiêu căng, tự ái.

20/. Nói chuyện hay nhún người, rung vai

Những người này chứng tỏ tâm trạng lo lắng bất an. Họ không thể yên tâm học tập thấu đáo. Làm việc thì vội vàng hấp tấp. Nói chung họ luôn tỏ ra không bình tâm, lúc nào cũng như có lửa cháy ngay sau lưng. Vì thế làm ăn vụng về và không biết cách kiếm tiền.

21/. Chú ý nhỏ nhặt, lật vặt

Những người này thích nói tới những chi tiết vụn vặt không quan tâm đến toàn cục, mà chỉ chú ý đến cục bộ. Họ không có tầm mắt nhìn xa trông rộng. Họ chỉ thích hợp với công việc cụ thể, đơn thuần, không phức tạp. Gặp phải việc rối rắm, phức tạp là họ tỏ ra chán ngán, sợ sệt, trốn tránh. Họ không biết điều hành và chẳng thích điều hành ai, nhưng lại thích ngoan ngoãn phục tùng sự chỉ huy, lãnh đạo của người khác. Nếu biết tâm lý, ý thích của người này, họ có thể sẽ ngoan ngoãn phục vụ mình.

22/. Nói chuyện cuối câu thường hay thêm từ ngữ không rõ.

Đó là do họ trốn tránh trách nhiệm, giấu mình, tâm tình không thật, đã tác động buộc họ phải đưa ra những từ vớ vẩn, hàm hồ, không rõ nghĩa.

23/. Giọng nói lạnh lạnh

Chứng tỏ những người này hay bức xúc, tính tình ngang bướng, làm việc không bào giờ nghĩ đến hậu quả, họ nghĩ là làm ngay mà chẳng cần biết nó sẽ ảnh hưởng như thế nào. Họ là những người phốt đời, bừa bãi, tự do phóng túng.

24/. Nói liến thoắng

Những người này rất nhạy cảm, phản ứng nhanh, tính bộp chộp không chín chắn, hay xúc động, dễ cáu. Họ nói chuyện như pháo rang, thao thao bất tuyệt, toàn những chuyện chẳng đầu vào đầu, không có ý nghĩa gì sâu xa, sắc sảo. Họ thuộc loại ba hoa, có cá tính hay làm theo ý mình.

25/. Nói năng ấp úng, thật thà

Họ thuộc dạng người không biết cách nói năng, không thạo nói chuyện, quan hệ giao tiếp kém. Họ trình bày vấn đề ấp a, ấp úng, nói mãi mà không truyền đạt được hết ý của mình. Nhưng chính bởi sự lúng túng, ấp a ấp úng trong cách truyền đạt ấy, đã bộc lộ tính cách thật thà, cởi mở chân thành của họ, sống mộc mạc chân thật không hề che giấu. Và cũng chính vì vậy mà họ đã có thể thuyết phục mạnh mẽ, khiến mọi người tin cậy, nghe và làm theo họ.

26/. Vênh cằm lên nói

Khi nói chuyện có người hay vênh cằm vênh vào nói chuyện. Cử chỉ này có thể xảy ra ở hai dạng người: Một là, người này tự cao tự đại, kiêu ngạo, ra vẻ ta đây, xem thường đối phương. Hai là, người này khoe khoang bốc phét, nêu cao mình, nói những chuyện mình tỏ ra khoái chí. Lúc đó thái độ của họ sẽ tỏ ra phởn chí đắc ý.

Hai dạng người nói trên đều có một tính cách là xem nặng mình, coi nhẹ người khác; muốn bộc lộ mình, nâng cao mình hơn người khác. Họ không thuộc hạng người khiêm tốn, nhún nhường, có văn hoá, lịch sự.

27/. Hàm hồ chối từ

Có người trong khi nói chuyện không bao giờ chịu tiếp nhận ý kiến của người khác, dù mình có sai cũng khẳng khái không chịu thừa nhận, cứ cố cãi chày cãi cối, dùng mọi biện

pháp lấp liếm, chối từ. Họ là những người cao ngạo, kiêu căng, tự phụ, tự đắc, cho mình là đúng còn người khác nói là sai. Họ xem thường, coi khinh người khác. Thái độ của họ thâm trầm, cá tính kín đáo, che đậy, có tính thù vặt những ai không hưởng ứng, không tán thành ý kiến của họ, không nghe theo họ và không bằng lòng với họ.

28/. Người kiêu lời, ít nói

Những người này thường là những người có bản tính nhút nhát, e dè, khiếp sợ, tính tình hướng nội, thích sống lặng lẽ, êm đềm.

29/. Nói năm kê kích, đả ngăm

Những người này có thói quen nài kháy, vừa mơn trớn lấy lòng, vừa gièm pha, kê kích, thể hiện cá tính nham hiểm, tính tình không bộc trực.

30/. Nói lên giọng, xuống giọng

Những người này muốn mình trở thành tiêu điểm để mọi người chú ý, thích xuất đầu lộ diện, khoe mẽ.

31/. Nói có vẻ cáu kỉnh, nhấm nha nhấm nhẳng

Những người này lòng dạ nhỏ hẹp, tính tình hướng nội, hay ngượng ngùng, tự ti về mình. Trong quan hệ giao tiếp xã hội họ tỏ vẻ lúng túng, không biết giao tiếp và tỏ ra sợ hãi, đôi lúc còn bộc lộ sự ngờ nghệch. Nhưng họ là con người tốt, chính trực, thẳng thắn, không sâu xa nham hiểm, đáng tin cậy.

32/. Hay nói xen ngang

Những người này thể hiện tính tình bộc trực, nóng nảy, thiếu bình tĩnh, phản ứng nhanh, nên khi nói chuyện thường hay cắt ngang, nói xen vào. Nhưng họ là người tính tình không đảm thắm, không trù mến người khác, khinh suất, tư lợi. Do tính nóng nảy, bộc trực, thiếu bình tĩnh suy nghĩ chín chắn nên thường xảy ra sai lầm do nhận định sai. Vì thế cũng gây tổn hại đến người khác.

33/. Nói năng luộm thuộm

Những người này nói năng không rành mạch gãy gọn, không đi vào vấn đề chính, không nắm được ý chính, nói câu trước đá câu sau, luộm thuộm. Loại người này làm việc hay suy bì, so đo, hay bới lông tìm vết, lòng dạ đầy hậm hực. Họ là những người thiếu tự tin, thường che đậy, dối lòng không bộc lộ tình cảm thật, sông giả dối, nói úp úp mở mở. Nhưng thực ra họ không phải là người nham hiểm xấu xa.

34/. Thường hay đề cập đến vấn đề thời sự

Những người này _ thường nhạy bén với những đề tài mang tính thời sự, và sự vật mới mẻ trong xã hội. Họ có khả năng nhận định tốt tình hình sự việc một cách nhanh chóng. Họ là những người hiểu biết và thông minh.

35/. Trình bày quan điểm của người khác

Là những người có cùng quan điểm với người khác, hoặc tiếp thu nhanh ý kiến quan điểm tốt của người khác, họ có tài diễn đạt và trả lời những câu hỏi của người khác bằng những chứng minh, dẫn chứng. Những người này khi gặp sự việc thích bo bo giữ lấy thân, không

thích gánh vác trách nhiệm, không thích người khác phê bình phản đối mình; không thích có áp lực về tinh thần. Do đó họ rất bảo thủ và luôn phòng vệ mình. Mặt khác có người lại dựa vào quyền uy, mượn thế người khác để nhấn mạnh chủ trương của mình, hòng buộc người khác phải nghe theo.

36/. Không thích bàn các đề tài nghiêm túc

Những người này thích thoải mái, không thích căng thẳng, gò bó; không muốn làm cho tâm tình bị vướng mắc, gò bó bởi vấn đề gì. Họ không được tự tin, và họ sợ bộc lộ bản chất của mình nên họ sống khép mình lại, không trao đổi tâm tình với người khác. Đối với các đoàn thể xã hội dường như họ cảm thấy không thích ứng, muốn xa cách. Đối với những người này, nếu bạn muốn hiểu thêm tính cách của họ, bạn hãy chú ý đến cách trả lời của họ.

37/. Đánh trống lảng không thích trình bày quan điểm

Có những người giỏi đánh trống lảng, là do họ không hiểu vấn đề, hay là không muốn bộc lộ quan điểm, tư tưởng, tình cảm của mình, hoặc họ không suy nghĩ chín chắn. Những người này có thể là người hay xấu hổ và cũng có thể là người sống không thật; có thể là người nhút nhát, không bạo dạn; và cũng có thể là người rất nhạy cảm, thông minh, ứng biến nhanh, đối đáp giỏi, nham hiểm thâm độc, biết nói năng và che giấu mình.

38/. Hay nói về mình

Những người này dường như lúc nào cũng nói đến mình; họ luôn lồng mình vào câu chuyện, có thể không thẳng thắn, nhưng nội dung đề cập đến đều có cái “tôi” của mình. Họ là người biết khoe khoang kín đáo về mình, luôn muốn lấy mình làm trung tâm, có tư tưởng, tình cảm rất cá nhân. Cũng có người lồng quan điểm cái “tôi” của mình để trình bày là muốn thử xem quan điểm cái “tôi” đó đúng hay sai, giá trị của nó thế nào, nhằm củng cố lòng tin,

vì họ không có cách để khẳng định mình, để tin cậy mình. Thể hiện của họ chưa đủ nói lên sự tự tin.

39/. Lấy “ý kiến của mọi người như thế” để khẳng định mình

Có những người không dám tự khẳng định mình, trong bất cứ sự việc gì cũng thường hay dùng “ý kiến của mọi người” để khẳng định quan điểm của mình, làm cho quan điểm của mình có thêm trọng lượng, thêm sức mạnh, thêm quyền uy. Những người này thường thuận theo xu thế gió chiều nào theo chiều ấy, không có lập trường, hoặc quan điểm không vững, nhút nhát, dựa dẫm, hay a dua xu nịnh. Đôi lúc họ cũng muốn mọi người tôn sùng quan điểm, chủ trương của mình nhưng lại sợ ý kiến của mình khác với mọi người, không được chấp nhận; rồi đành dựa vào một vài thế lực uy quyền nào đó để thăm dò, sau đó mới dám khẳng định mình. Họ là những người nhát gan, không dám chịu trách nhiệm về hành động cử chỉ của mình. Họ không dám làm trái với những cái đã có sẵn, dù họ có cảm giác không đúng, muốn thay đổi. Những người này thể hiện trình độ năng lực yếu kém, không dám sáng tạo, không có đầu óc tưởng tượng.

40/. Tự ti, oán trách

Có người cứ động nói là than vãn, tự oán trách mình. Họ tỏ ra không hài lòng về mình, đánh giá thấp mình. Họ là con người thích hoàn mỹ, nhưng lại không biết cách khắc phục hiện thực, tự cho mình hèn kém, nên đối với mọi người họ luôn đòi hỏi khắt khe, còn đối với mình lại tỏ ra dễ dãi. Họ có tinh thần cầu thị, muốn mình khá lên, sợ không bằng mọi người và muốn người khác giúp đỡ. Vì vậy họ thường hay bộc lộ nhược điểm của mình.

41/. Thường bộc lộ cái tôi

Có người mở mồm ra là nói “tôi” thế này, “tôi” thế khác. Họ luôn muốn tỏ cho mọi người biết về tài năng của họ, khoe khoang, bốc phét, thiếu khiêm tốn nhún nhường, thích ra “oai” để mọi người kính nể. Mức độ thể hiện cái “tôi” của mỗi người có khác nhau. Người có trình độ, có năng lực, thể hiện cái “tôi” khéo léo, kín đáo, còn người kém cỏi, trình độ thấp, thể hiện cái “tôi” lộ liễu, phô trương hơn. Nhưng nói chung tính cách căn bản của những con người này là tự cao, tự phụ cho mình hơn mọi người.

5. CÁCH ĐỀ CẬP ĐẾN VẤN ĐỀ

Trong cuộc nói chuyện có rất nhiều chuyện, nhiều đề tài để bàn bạc, tán gẫu nhưng không phải ai cũng muốn thực tâm bộc lộ mình. Tuy nhiên trong quá trình bàn tán, dù vô tình hay hữu ý, tư tưởng, tình cảm thật của họ cũng có lúc bộc lộ ra. Nếu tinh ý, bạn sẽ hiểu và nắm bắt được ngay.

1/. Có những người trong lúc chuyện trò thường vô tình hay đề cập đến vấn đề tiền nong, tài chính. Họ quá nặng thực tế, coi kiếm tiền nhiều là mơ ước duy nhất trong cuộc sống con người, mà quên đi những điều quan trọng khác. Họ không có mơ ước lâu dài, cao quý hơn và chính những điều này sẽ làm cho họ có những ảnh hưởng xấu trong nhân cách. Trong lòng họ ẩn giấu một nỗi bất an da diết, và muốn dùng tiền bạc để khoả lấp những cảm giác này. Nhưng rồi họ chẳng bao giờ được như ý, làm cho họ trở nên lạc lõng bơ vơ, tâm hồn trống tuếch vì tiền bạc đâu có được dễ dàng như nguyện vọng của họ.

2/. Có người khi bàn bạc thường không hay nói về mình như sự từng trải, cá tính, cách nhìn, quan điểm của họ với sự vật, thái độ và ý kiến của họ, v.v... Nói tóm lại họ không muốn tiết lộ về mình, sợ mọi người hiểu được họ, sẽ gây bất lợi cho họ. Cá tính của những người này hướng nội, tình cảm, nhút nhẽ, không sôi nổi, ý thức chủ quan hời hợt. Họ sống lặng lẽ, im lìm, không thích phô bày mình, tương đối bảo thủ. Có người phần nào tỏ ra tự ti, cũng có người ôm ấp cho mình một thế giới riêng khác người và họ say sưa với giấc mộng ở thế giới đó.

3/. Có người thích đưa tin của người khác và họ khắp khởi mừng thầm khi đưa những tin đó. Loại người này không thể nào có tình bạn chân thật. Quan hệ bạn bè của họ chỉ có tính lợi dụng. Bởi họ không biết bảo vệ tình bạn. Họ là những người có nội tâm lẻ loi, đơn độc.

4/. Có người hay tìm hiểu, soi mói vào đời tư của người khác. Họ luôn tìm cách nghe ngóng, tìm hiểu tình hình của đối phương, moi móc cho được khuyết điểm và ham muốn

của đối phương để khống chế họ. Những người này lòng dạ nham hiểm, không thể có tình bạn chân chính. Họ là kẻ thù vật, dễ tiện.

5/. Ngược với người khép kín mình nói trên, có người thường hay đề cập về bản thân trong mọi chuyện, nào là những chuyện từng trải của họ, cá tính của họ mà họ cho là hay; họ nói về nhận xét, thái độ của họ với những việc mà họ đã gặp, v.v... Tóm lại họ phơi bày mọi cái về mình. Họ là những người có tính cách hướng ngoại, tình cảm dồi dào, sôi nổi, nhiệt tình, ý thức chủ quan đậm nét, đôi phần có tính khoe khoang, thích biểu hiện mình, hơi có chút hư vinh hão. Họ muốn là tâm điểm được mọi người chú ý, trầm trồ khen ngợi, tán phục.

6/. Có người khi bàn bạc, nói chuyện hay lâu bầu kêu ca, oán thán, trách móc hết cái này đến cái nọ. Họ có tâm lý muốn cầu toàn, muốn hoàn mỹ nhưng thực tế không được như thế, nên mất tự tin. Họ gặp việc gì cũng đòi hỏi quá cao, ước vọng quá lớn, trong óc họ luôn luôn thể hiện bức tranh toàn mỹ. Nhưng có thực tế nào thỏa mãn được ý muốn của con người vì khát vọng là vô cùng. Vì thế họ luôn than vãn, oán trách, lâu bầu, than thán trách phạt và không còn tự tin ở mình. Họ trở nên bàng hoàng, yếu thế, chìm đắm trong thế giới ảo tưởng hão huyền.

7/. Có người trong nói năng, suy nghĩ thích những chuyện viễn vông, không tưởng, biểu hiện tính cách ảo tưởng, suy nghĩ không thực tế, hay mơ mộng hão huyền. Có người đem ý nghĩ viễn vông đó thể hiện bằng hành động, họ vạch ra kế hoạch, rồi ra tay thực hiện. Do có ý chí và lòng quyết tâm, nên có khi họ cũng đạt được một chút thành tựu nào đó. Có người lại không thể biến ý nghĩ viễn vông thành hành động được, mà chỉ là những điều ba hoa, khoác lác ở đầu lưỡi. Cuối cùng họ chẳng đạt được việc gì và trở thành ảo tưởng hão huyền.

8/. Trong lúc đang bàn bạc nói chuyện, bỗng họ đột ngột chuyển cách nói, đưa ra những điều kiện khắt khe làm cho người ta khó xử lý. Những trường hợp này thường có hai nguyên nhân: Một là, họ muốn làm cho đối phương cảm thấy khó xử, không hài lòng và tự động rút lui, để đạt mục đích riêng của họ. Hai là, họ muốn từ đó để thăm dò ý tứ của đối phương xem có thành ý hay không, xem đối phương phản ứng ra sao, mức độ quyết tâm và

ý chí phấn đấu của họ đến mức độ nào. Tất cả những ý tứ này có thể được thể hiện một cách bộc bạch, cũng có thể được thể hiện qua ý tứ nói năng, từ đó suy đoán ra.

9/. Nam nữ thanh niên nói chuyện yêu đương với nhau, nếu chú ý lắng nghe, đôi lúc cũng ẩn giấu khát vọng của tình dục. Có những cô gái bề ngoài tỏ ra không muốn bàn đến vấn đề tình dục, nhưng để ý kỹ sẽ thấy cô ta quan tâm, vui thú nhất định. Bởi những điều này ít khi thể hiện bằng lời nói thật, mà chỉ thể hiện trong hàm ý.

10/. Có những người muốn thăm dò đối phương của mình, bằng cách đưa ra nhân vật thứ ba để nói. Họ đánh giá, nhục mạ làm tổn thương nhân vật thứ ba, vừa để tỏ thái độ của mình, để khoe khoang, đánh bóng mình, vừa để thăm dò thái độ của đối phương, làm đối phương lo là mất cảnh giác, tin họ và sẽ nói thật lòng mình. Họ đã lầm tưởng như thế sẽ đạt được mục đích tìm hiểu đối phương, chinh phục được đối phương, nhưng thực ra không đơn giản như thế. Bởi vì qua thái độ của họ, đối phương có cảm giác khó chịu, không biểu hiện thật lòng mình, cảnh giác hơn, giấu mình hơn.

11/. Có người khi nói chuyện tỏ ra xem thường câu chuyện của đối phương. Họ là những người có cá tính ôm ấp dự vọng muốn chi phối điều hành người khác, muốn tỏ ra mình là người khác thường.

12/. Có người trong lúc nói chuyện, muốn tìm hiểu đối phương có nói thật hay không hoặc đối phương quan tâm đến câu chuyện như thế nào, họ bèn đưa ra ý kiến chất vấn mà đối phương cảm thấy khó chịu. Họ đặt đối phương vào trạng thái cô lập, buộc họ phải chọn một trong hai vấn đề họ nêu. Có thể nói là ức hiếp đối phương, bắt nạt đối phương, đưa đối phương vào thế khó xử, nguy hiểm để giúp họ dễ dàng nhận xét, tìm hiểu đối phương. Cách làm này là thô thiển, thiếu tế nhị, thiếu lịch sự, thiếu bình đẳng.

13/. Có người tỏ ra khôn lỏi, khi họ cảm thấy không có cách nào để thoả mãn yêu cầu của mình, họ mượn hành động của người khác để thoả mãn mình, kiểu như mượn chó mắng mèo, giận cá chém thớt. Ví dụ, họ muốn phê bình người mà họ mới gặp lần đầu, nhưng họ không muốn làm mất lòng, họ bèn mượn nhân vật thứ ba ra để làm cái có trút bỏ

bực dọc, thoả mãn yêu cầu của mình. Loại người ném đá giấu tay này, có lòng dạ dê hèn, tính tình không cương trực, nham hiểm thâm độc.

6. NÓI BÓNG GIÓ

Thường có những người ít khi nói thật lòng. Họ nói xa, nói xôi, hầu như không liên quan đến chuyện trước mắt, hoặc hoàn toàn trái ngược.

Trong giao tiếp xã hội, chúng ta thường gặp phải những câu nói bóng gió, có chủ ý nhất định. Nếu chúng ta không tinh ý, không nhạy bén hiểu ý câu nói, chúng ta sẽ mắc bẫy họ. Nếu chúng ta đoán được hàm ý của câu nói, chúng ta sẽ không bị lừa, không bị vạ oan, mà đôi lúc lại may mắn, vì đã đạt được ý nguyện.

Trong quan hệ với cấp trên, nhiều khi chúng ta tưởng câu nói của họ vu vơ, tùy tiện, không mang nội dung gì nhưng thật ra đôi lúc cấp trên muốn thăm dò thái độ của cấp dưới. Nếu bạn không cảnh giác, không hiểu ý họ, bạn sẽ bị hớ trong cuộc giao tiếp đó. Cũng có đôi lúc cấp trên là người không chín chắn, hành sự qua loa lấy lệ. Khi bạn yêu cầu một vấn đề gì đó, họ có thể trả lời qua loa, nhận lời mình, nhưng sau đó họ sẽ hối hận, thay đổi ý kiến. Do đó bạn phải biết xem xét suy đoán câu nói, kết hợp quan sát thái độ, để nắm bắt đúng ý họ, tùy cơ ứng biến để đạt được thuận lợi, may mắn về mình:

Ví dụ cấp trên của công ty hỏi bạn: “Sau này anh có ý định gì không?”. Câu hỏi này có phạm vi rất rộng, tưởng như cấp trên có ý muốn quan tâm đến cấp dưới nhưng thật ra câu hỏi này có thể xảy ra những trường hợp sau:

- Cấp trên thấy bạn là công nhân mới, làm được vài năm, họ sợ công việc này không phù hợp với bạn, sợ bạn chán không muốn làm nữa, hoặc sợ bạn muốn dùng đơn vị này để làm bàn đạp tích lũy kinh nghiệm, rồi đi tìm nơi khác tốt hơn. Nếu bạn không đoán được ý cấp trên mà trả lời thành thật, như: “Trước mắt tôi cứ làm công việc này, xem sau này thế nào rồi quyết định sau, chẳng việc gì phải vội” thì sẽ khiến cấp trên không yên tâm về bạn. Bạn không còn được cấp trên tin tưởng, tín nhiệm nữa. Họ sẽ phải nghĩ cách tìm người khác thay vị trí của bạn.

- Bạn làm việc đã lâu nhưng cấp trên thấy công việc bạn làm không có gì nổi bật, thành tích đạt được không là bao, nên có vẻ không hài lòng về bạn, muốn thăm dò bạn, để biết ý định của bạn mà cân nhắc để bạn tiếp tục làm ở vị trí cũ hay điều động bạn đi nơi khác, hay cho bạn nghỉ việc.v.v... Nếu bạn trả lời không khéo, bạn sẽ bị thiệt thòi.

- “Sau này anh có ý định gì không?”, câu hỏi này cũng có thể là câu hỏi về nghề nghiệp. Cấp trên muốn thăm dò cấp dưới về ý tưởng nghề nghiệp của bạn sau này sẽ như thế nào. Có thể cấp trên đã nắm bắt khả năng cấp dưới có nhiều sáng tạo, muốn phát triển trình độ nghề nghiệp của họ. Đồng thời cấp trên muốn hiểu mức độ trung thành của cấp dưới đối với công ty ra sao. Nếu bạn nắm bắt được ý đồ của cấp trên, bạn nên trả lời khéo léo để cấp trên cảm thấy hài lòng vì đây là dịp tạo điều kiện cho bạn thăng tiến, được công ty tín nhiệm.

Chỉ qua một câu hỏi ở trên, bạn đã thấy nội dung của nó bao hàm nhiều ý. Muốn biết được chính xác hàm ý của câu nói, bạn phải suy nghĩ phân tích kỹ. Muốn vậy, phải đặt câu hỏi đó nằm trong bối cảnh nào, và vì sao cấp trên lại hỏi như thế, v.v... Sau đó bạn còn phải quan sát thái độ cử chỉ để hiểu được tâm trạng của cấp trên. Việc đoán định này đạt hiệu quả chính xác tới đâu, còn tùy thuộc vào khả năng tư duy hiểu biết, trình độ thông minh sáng suốt, v.v.. của một người. Do đó, khả năng phán đoán của mỗi người sẽ khác nhau. Nhưng nếu bạn biết rèn luyện thì có thể nâng cao khả năng đó.

7. CÂU NÓI CỬA MIỆNG

Mỗi người đều có kiểu nói riêng của mình. Điều đó xuất phát từ tâm lý, ý thích, tình cảm của mình mà bộc lộ ra. Cho nên câu nói cửa miệng, là câu nói thường buột mồm nói ra, có nhiều khi tưởng như thừa không cần thiết, nhưng cứ tuôn ra như muốn tô thêm cho câu nói, để thể hiện tâm trạng của mình, hay để dẫn giọng, đưa đẩy thêm mắm thêm muối. Vì thế dù ít dù nhiều nó cũng đã thể hiện được tính cách, đặc điểm tâm lý con người đó. Dưới đây là một số câu nói cửa miệng, giúp các bạn tham khảo.

1/. “Tôi chỉ nói cho anh biết thôi đấy nhé!”

Câu nói này mới nghe tưởng như người này rất tin tưởng bạn. Nhưng thực ra đối với người khác, họ có thể vẫn dùng câu nói như vậy. Điều này có hai ý: Một là, họ giữ điều bí mật nào đó đã đến mức ức chế khó giữ được tiếp bức xúc muốn nói ra cho nhẹ nhõm. Hai là, họ muốn nói xấu ai đó, nhưng lại muốn bảo vệ mình, nên họ nói như thế là mong đối phương cứ tiết lộ điều bí mật đó, nhưng phải kín đáo, và đừng nói “tôi” nói ra. Dù thuộc trường hợp nào, thì người nói đó cũng là người không thật sự trung thành đáng tin cậy. Trường hợp đầu, họ là người nhẹ dạ, dễ bức xúc, dễ bộc lộ bí mật, con người không kín đáo. Trường hợp thứ hai chứng tỏ người đó nham hiểm, hay bịa chuyện nói xấu người.

2/. Mở mồm ra là nói “tôi”

Những người này động nói đến điều gì là “tôi”... thế này “nhà tôi”... thế nọ. Họ muốn bộc lộ mình, chứng tỏ mình; bản năng về cái “tôi” của họ quá mạnh. Họ là người thích hư vinh, thích khoe khoang mình, sợ mọi người không hiểu họ. Họ đánh giá mình quá cao. Họ là những người tự cao, tự đại, thích sĩ diện.

3/. “Tôi biết rồi!”

Những người nói một biết mười, thường là loại kỳ tài, hiếm có. Họ nghe câu đầu, đã biết ý câu sau. Loại người này hiếm có, vả lại họ không bao giờ cắt ngang câu nói của đối phương bằng câu “tôi biết rồi!”. Họ luôn là người khiêm tốn, và tự có cách biểu hiện để người khác biết họ đã biết. Nhưng có loại người cứ hể nghe ai nói, ai kể về sự việc gì, về điều gì mới mẻ, là họ nói xen ngang “tôi biết rồi”. Nhưng thực tế họ vẫn lắng nghe để biết tiếp. Họ không biết gì cả, mà cứ bảo “tôi biết rồi”, để tỏ ra “tôi” cũng tài ba, cũng nắm bắt nhanh, biết chuyện trước. Họ là loại người khoe khoang, tự phụ.

4/. “Nhưng....”, “dù sao...”

Những người thường hay dùng câu chữ này trong khi nói chuyện, chứng tỏ họ có khả năng tư duy suy nghĩ nhanh. Khi nói chuyện, họ đã nhạy bén hiểu ngay ra chỗ thiếu kín kẽ trong cách nói, hoặc nói không logic biện chứng. Họ dùng câu này một cách uyển chuyển để bổ sung thêm ý nói của mình, để ngăn ngừa ý đồ nghi ngờ của đối phương và cũng để tự giải thích, tự biện lý lẽ đối đáp lại.

Họ là những người biết nói, thạo lý lẽ, biết biện luận, đối đáp thông minh, nhạy bén. Dù sao họ cũng là loại người không chịu hèn kém. Họ dùng “nhưng”, “dù sao” để biện giải cho mình, chữ “nhưng” mang dáng dấp uyển chuyển, điệu đà, không tỏ ra ngang ngược, bướng bỉnh, gây cho người ta cảm giác khó chịu.

5/. Thối phồng, bốc phét

Trong khi nói chuyện có người hay bốc phét, khoe khoang, cho dù có bị lạc đề hay không, họ không quan tâm vì họ thiếu tự tin. Họ sợ người khác đánh giá mình thấp kém, nên họ cứ phải nói bốc lên, ba hoa về mình. Thực ra những điều mà họ nói chẳng có gì mới mẻ, không hợp thời cuộc hoặc quá với thời cuộc, không thực chất. Dù sao họ là những người không

đánh giá đúng mình và người khác, thích sĩ diện, sợ người khác chê cười, và cũng có thể có người muốn khoe mình giỏi, muốn tỏ ra hơn người.

6/. “Đúng!”, “Đúng đấy!”

Có người cứ nghe ai nói, là mở mồm ra trả lời “đúng”, hoặc “đúng đấy” để lấy lòng người khác. Vì tâm lý con người không muốn bị người khác chê mình, làm trái ý mình. Họ thấy ai hưởng ứng mình, tán thành mình, trong lòng hết sức sung sướng, mát lòng hả dạ. Chính vì như thế, mới có người cứ hay nói theo đuôi, tỏ ra tán thành, bày tỏ đoàn kết và cũng để tỏ thái độ nịnh hót (đối với người họ nghĩ có thể lợi dụng hoặc là cấp trên của họ). Để làm cho đối phương thoải mái về tâm lý, họ cứ trả lời “đúng”, “đúng đấy” nhưng thực ra trong lòng họ không phải như vậy. Họ thuộc loại nịnh bợ, muốn trục lợi, có mưu đồ tính toán cá nhân.

7/. Nói ậm à, ậm ừ, hoặc “cái này”, “cái nọ” ấp a ấp úng

Những người này khi nói thường chưa hết ý, cứ ậm à ậm ừ, ấp a ấp úng, nói “cái đó...” “cái này...” một lúc rồi mới nói tiếp. Đó là do tư duy của họ chậm chạp, vốn từ ngữ ít ỏi khả năng trình bày kém. Họ là những người chậm chạp, trình độ trình bày kém, tri thức không nhiều, đồng thời cũng là người có manh tâm, mưu đồ và tất nhiên cũng tỏ vẻ kiêu ngạo. Các cán bộ mà có thói quen này, là do có tác phong thận trọng, sợ mình nói sơ hở, sai lầm, nên nói kiểu này để đủ thời gian suy nghĩ chín chắn. Nhưng dù sao họ cũng có lối tư duy chậm chạp và kiến thức không phong phú, chắc chắn trong công tác họ không phải là người tháo vát, nhanh nhẹn.

8/. Thường dùng từ ngữ chuyên môn, pha đậm tiếng nước ngoài

Có người trong khi nói chuyện thường hay dẫn chứng, pha đậm từ chuyên môn, hoặc tiếng nước ngoài để tỏ vẻ ta đây hiểu biết, có tri thức, có vẻ hết sức tự tin. Nhưng thực ra lại

hoàn toàn ngược lại. Chính họ là người thiếu tự tin, văn hoá ít, kiến thức không đủ, nên phải dùng như thế để lấp liếm mình, để loè đời, để che đậy sự rỗng tuếch, sự dốt nát của mình. Cách ngôn Pháp có câu “Thùng rỗng kêu to” (cái thùng phi rỗng ruột kêu rất to), chính là câu nói ngu ý thể hiện về loại người này.

9/. “Đấy! Tôi (em) đã nói rồi mà!”, hoặc “Đấy! Thấy không!”

“Đấy! Tôi (em) đã nói rồi mà!”, ý muốn nói “Chuyện ấy (tôi) em đã nhắc nhở, nhưng anh (em) không chịu nghe, mới xảy ra chuyện như thế!”. Một câu nói tỏ ra trách móc, đầy trù mẫn, đầy trách nhiệm. Nếu là của người yêu, thì câu đó ẩn chứa sự nũng nịu, yêu thương nhau. Có khi không phải thật sự trách móc, mà chỉ là biểu hiện của sự quan tâm, yêu thương, nũng nịu nhau, mà buột ra câu nói “Đấy! Thấy không!”.

10/. “Còn”... “mặt khác...”

Những người hay nói như thế là những người có lòng hiếu kỳ. Tư duy của họ nhạy bén, đầu óc sáng suốt, linh hoạt nhưng chóng chán. Họ không tập trung vào một vấn đề, làm việc gì cũng không được lâu; họ thích xen tay vào mọi chuyện, mọi vấn đề. Do đầu óc nhanh nhạy, nên họ rất sáng ý, có nhiều ý tưởng, dám nghĩ, dám làm, không chịu bị gò bó bởi kiến thức thông thường và quan niệm truyền thống.

11/. “Cần...”, “phải...”, “chắc là...”, “nhất định...”

Những người thường nói những từ này là người rất tự tin, bình tĩnh trước mọi người; làm việc có lý trí, có suy nghĩ; tự cho mình có thể thuyết phục được đối phương, làm cho đối phương tự tin về mình, về điều mình nói ra hay đảm nhận chức vị lãnh đạo. Nhưng nếu cứ nói quá nhiều, lặp đi lặp lại nhiều lần “nên... thế này, nên...” thế nọ, thì lại chứng tỏ thiếu tự tin, tâm lý lao động, không quả quyết, không vững vàng.

12/. “Vì thế...”, “cho nên...”

Câu nói thường dùng để phủ định ý kiến người khác, áp đặt ý kiến của mình, hòng buộc đối phương nghe theo mình; hoặc họ muốn đổ lỗi, đổ trách nhiệm cho người khác, cho sự vật khách quan, không muốn nhận trách nhiệm về mình là những người khôn vặt. Nếu họ cứ lặp đi lặp lại mãi kiểu nói thế này, sẽ làm cho người nghe chán, cho họ là “lý sự cùn”. Họ thường là loại người bảo thủ.

13/. “có thể như thế”, “chắc là thế...”, “đại khái thế...”

Người có cách nói thế này, thường là người có tính cách phòng thủ, tự vệ mình, biết chừa đường rút lui khi cần thiết. Họ thường không bộc lộ hết mình; đối nhân xử thế bình tĩnh nên thường làm tốt công việc và quan hệ tốt với mọi người. Câu nói này còn có hàm nghĩa “tạm lui để tiến”, chứng tỏ người nói khôn ngoan, thông minh. Nếu một khi sự việc rõ ràng, họ sẽ có cơ sở để lên mặt nói: “Tôi đã sớm đoán trước điều này”... Thường những người làm chính trị hay dùng cách nói này, vừa để che giấu lòng mình mà vẫn giữ được uy tín cho mình.

14/. “Đúng đấy!”, “đúng như thế!”

Câu nói này thể hiện sự tán thành của mình, đồng ý với ý kiến của đối phương hoặc hưởng ứng theo họ. Nhưng nếu vừa nói “đúng đấy!”, lại kèm theo cái gật đầu, chứng tỏ thật tâm đồng ý, tán thành, hưởng ứng. Còn nếu kèm theo nhiều lần gật đầu, thì chưa chắc họ đã thật tâm, mà đôi khi còn tỏ ra qua quýt cho xong chuyện, họ gật đầu vì nể nang, chứ thực ra chẳng hiểu gì cả.

15/. “Không đâu...”

Nhiều tài liệu chứng minh nữ giới thường dùng từ “không đâu” để trả lời là có ý muốn ngược lại, là rất đồng ý rất tán thành. Ví dụ: “Con có đồng ý lấy anh đó không?”, “không đâu!”, nhưng thực ra là “đồng ý đấy?”. Nữ giới nói câu này thể hiện sự duyên dáng của mình, thể hiện lòng dạ yếu mềm. Những lúc trù mẫn, yêu thương, chăm sóc với chồng, hoặc người yêu, họ thường có thói quen nói ngược với lòng mình. Như “hơi sức đâu quản nổi anh ấy”, nhưng thực chất cô nàng lại quản rất chặt, theo dõi sát sao chồng, hoặc người yêu của mình.

16/. “Nói tóm lại”

Người hay dùng từ này là những người thích hoàn mỹ, hay thuyết giáo. Nếu họ hay kết luận trùng lặp, không phải là người cố chấp câu nệ, thì cũng là người không tin nhiệm ai cả. Họ luôn lo lắng không có ai truyền đạt chính xác ý của mình. Cho nên hay nói huyền thuyên, không dám giao việc cho ai mà cứ phải tự mình thân chinh đi làm.

17/. “Nghe nói...”

Những người hay nói từ này là người khôn ngoan, biết đường rút lui. Tuy họ là những người có kiến thức rộng, nhưng lại không dám quyết đoán. Họ xử sự nhiều công việc qua loa lấy lệ để lấy lòng người và mơn trớn người khác. Trong quá trình làm việc, họ luôn sẵn sàng chuẩn bị con đường rút lui cho mình, và cũng có lúc họ cảm thấy day dứt vì có những điều mâu thuẫn trong lòng.

18/. “Dù sao cũng...”

Những người hay dùng từ “dù sao cũng...” trong tâm trạng tuyệt vọng, không muốn cố gắng, muốn bỏ đi cho xong chuyện, chứng tỏ họ có thái độ tiêu cực, bị quan trọng xử sự. Cho

nên mới thốt ra những câu như “dù sao tôi cũng không làm được, có làm cũng uổng công thôi”, hay “dù sao cũng là vấn đề nan giải, suy nghĩ làm gì cho đầu đau”.

19/. “Cho dù như thế... cũng...”

Những người dùng từ này trước hết họ đưa ra một điều kiện để thừa nhận lý do của đối phương, sau đó tiến hành phản bác. Trong câu nói của họ ẩn chứa hàm súc, mục đích làm rối loạn suy nghĩ của đối phương, làm đối phương nhụt chí, chán nản, bỏ cuộc. Nói tóm lại, họ muốn tìm cách tấn công đối phương để đạt mục đích riêng của mình.

20/. “Thực thà mà nói...”, “đúng thế không lừa (câu) đầu...”

Những người nói đại loại những từ này thực ra có tâm lý sợ đối phương hiểu lầm mình nên trong lòng lo lắng bồn chồn. Họ dường như muốn phơi ruột gan của mình cho đối phương thấy mình thật lòng. Họ sợ đối phương đánh giá nhận xét mình xấu, tệ bạc; hoặc không tin vào những việc mình trình bày. Họ là những người thật thà, biết tự trọng, hay tự ái. Họ mong muốn để lại trong lòng bạn bè, cũng như đoàn thể ấn tượng tốt về mình.

8. CÁCH XUNG HÔ

Trong cuộc sống con người do có nhiều mối quan hệ phức tạp, nên cách xưng hô cũng có rất nhiều kiểu, nhiều cách, tương đối phức tạp, nhất là người phương đông như Việt Nam, Trung Quốc. Mỗi cách xưng hô thể hiện một mối quan hệ, và từ đó ta có thể đoán ngay được mối quan hệ của họ như thế nào.

Ví dụ trong quan hệ vợ chồng; chồng có thể gọi vợ mình là bà xã, mẹ thằng nhỏ, bà ấy, mẹ ấy, v.v... rất nhiều kiểu, nhiều cách, mỗi kiểu cách xưng hô tiềm ẩn một ý tứ nhất định, qua đó ta có thể đoán được mức độ thân mật của quan hệ vợ chồng cũng như tính cách, cá tính của họ v. v...

1/. Không gọi tên mà gọi “ông ấy”, “nhà tôi” trong quan hệ vợ chồng

Những người đứng tuổi thường xưng hô vợ (hoặc chồng) với người khác là “ông ấy”, “bà ấy”, “nhà tôi”, đều là những người chững chạc, đúng mực trong quan hệ vợ chồng, tôn trọng nhau. Nhưng do cảm giác ngượng ngùng, không muốn bộc lộ tình cảm vợ chồng trước mặt người khác, nên xưng hô như vậy.

2/. Dùng chữ “cậu” kèm theo tên để xưng hô

Ví dụ gọi “cậu Tâm”, “cậu Hiệp”, “cậu Nga”, v.v... trong quan hệ bạn bè. Gọi “cậu” không có nghĩa là chỉ dùng cho nam giới, mà còn dùng cho cả nữ giới, biểu thị sự thân mật, bình đẳng, quan hệ thân quen lâu ngày. Chỉ khi nào giữa hai người về tình cảm đã đến bước thông cảm, gần gũi, thân mật, họ mới dùng chữ “cậu”. Thậm chí không phải chỉ dùng cho lúc còn trẻ, mà đến khi già cũng xưng hô như thế, khiến cho thân mật như muốn nhớ về những kỷ niệm thời trai trẻ. Trong quan hệ cấp trên, cấp dưới, khi đã tỏ ra gần gũi thân mật, cũng có thể

xưng hô như thế. Nhất là tình cảm quân ngũ trong lực lượng vũ trang, thường cấp trên gọi cấp dưới, bằng “cậu”:

3/. Xưng hô kính trọng

Dùng từ “ông”, “ngài”, hoặc gọi tên kèm theo hàm vị, chức tước, như “giáo sư Cương”, “ngài bộ trưởng”; v.v... chứng tỏ con người đó được mọi người quý mến và kính trọng. Cách gọi “ông”, “ngài”, tên kèm chức tước, hàm vị còn phụ thuộc theo giọng nói để thể hiện sự kính trọng, hay khinh thường.

Từ đó để mọi người thấy ưu khuyết và bản chất của con người đó ra sao; là người đáng kính nể, hay người đáng khinh thường.

Cách dùng “ông” và tự xưng “tôi” với người khác còn cho thấy mối quan hệ của hai người chưa đến mức thân mật, và cũng chưa phải đến mức xa xôi gì. Chẳng qua chưa thật sự thân thiết như xưng hô “cậu” “tớ”, “cậu”, “mình”, v.v... mà thôi. Nhưng về mặt tình cảm vẫn tỏ ra kính trọng nhau, quý mến nhau. Điều này cũng còn thể hiện ở giọng điệu của lời nói nữa.

4/. Gọi tên

Khi xưng hô gọi thẳng tên, chứng tỏ tình cảm thân thiết, kính phục, quý mến, thâm tâm không hề có ác ý, ghét bỏ gì. Cách xưng hô gọi tên thật, là biểu hiện sự chân thành thật thà nhất.

Nam nữ trong giai đoạn yêu đương nhau, nhất là giai đoạn đầu, thường dùng cách gọi tên, xưng tên thật của mình, của nhau để thể hiện tình yêu chân thành, tình cảm nồng thắm, thiết tha, dịu dàng của nhau và cho nhau.

5/. Một số cách xưng hô khác

Gọi “ngài”, “ông” thể hiện sự kính trọng. Nếu chưa quen nhau lắm, gặp nhau lần đầu có thể xưng hô như thế. Nhưng nếu đã quen biết nhau mà còn xưng hô như vậy, chứng tỏ họ không muốn cho quan hệ xích gần lại. Hai bên đều muốn giữ khoảng cách thân sơ nhất định, ông là ông, tôi là tôi chúng ta tình cảm chỉ như thể thôi.

- Cách xưng hô “đồng chí” có từ thời cách mạng, bắt nguồn từ việc các đảng viên có cùng chí hướng. Sau được lực lượng cách mạng phát triển rộng, bất cứ ai tham gia tổ chức cách mạng đều gọi là “đồng chí”. Xưng hô bằng “đồng chí” vừa tỏ ra thân mật, vừa tỏ ra kính trọng. Nó còn hàm nghĩa nhắc nhở nhau hoàn thành nhiệm vụ cách mạng, giữ gìn tác phong nghiêm túc trong tổ chức: Nhưng sau này vào những lúc họp hành nghiêm túc, hội nghị căng thẳng, thì danh từ xưng hô “đồng chí” lại được thể hiện rõ nét. Nó được đưa ra để xưng hô cho dễ dàng thuận tiện, mà vẫn trong khuôn phép của tổ chức.

- Trong quan hệ xã hội, vì muốn làm cho quan hệ gần gũi hơn, người ta cũng thường hay thay đổi cách xưng hô. Như quan hệ cấp trên, cấp dưới biến đổi cách xưng hô “cậu”, “tớ” (hay “mình”) để làm cho quan hệ không cách biệt. Hoặc đổi xưng hô “đồng chí”, v.v... để tỏ ra thân mật. Có người muốn xưng hô “đồng chí” để chứng tỏ tôi cũng theo quan điểm, tư tưởng như anh, là người cùng tổ chức với nhau.

- Người lớn tuổi, hoặc bề trên gọi bề dưới hoặc người nhỏ tuổi bằng “lời con”, “nhóc”, “cu cậu” muốn chứng tỏ quan hệ gần gũi thân mật, tỏ ra mình không quan cách, Và cũng có khi tỏ ra khinh thường, điều đó còn tùy thuộc vào ngữ điệu.

- Đối với những người có tài năng về nghệ thuật, như diễn viên, ca sĩ, vận động viên xuất sắc, v.v... khi đứng trước đám đông tự xưng tên mình trước mọi người, để chứng tỏ mình còn nhỏ, còn ngây thơ duyên dáng, thể hiện sự khiêm tốn; phơi bày sự kính trọng, tôn trọng của mình trước mọi người để thu hút khán giả, như muốn quyến rũ, muốn khêu gợi, muốn nũng nịu với mọi người.

- Gọi nhau bằng thẳng xưng hô với nhau “mày, tao, chi tó”, v.v... thể hiện hai mặt, nhưng phải kết hợp với giọng điệu và thái độ mới thể hiện rõ là khinh thường, ghét nhau, tức nhau; hay quá thân mật, quá thân quen, theo kiểu mộc mạc, dân dã thể hiện sự chân thành thật sự từ đáy lòng của mình.

9. CÁCH TÁN CHUYỆN TRÊN MẠNG

Thời đại thông tin liên lạc hiện- đại, người ta dùng mạng để trao đổi, nói chuyện với nhau và là phương tiện cập nhật thông tin hàng ngày. Nói chuyện qua mạng, không thấy được nhau, không nghe rõ tiếng nói nhưng qua ngôn ngữ ở trên mạng cũng phản ánh được trạng thái tâm lý tình cảm của nhau. Dưới đây xin giới thiệu một vài nhận xét giúp các bạn tham khảo.

1/. Phân tích nhân vật

Trong khi nói chuyện trên mạng bạn có thể hiểu được tính cách của đối phương khi thấy họ thường chú ý đến những nhân vật sau:

- Thích nói đến những nhân vật hành động trong phim hoặc các ca sỹ nhạc rock, thể hiện họ là những người trẻ tuổi, hoạt bát, hiếu động. Đa phần tuổi đời của họ vào khoảng 20 trở xuống.

- Những người thích các ẩn sĩ tóc dài, thường là người lập dị khác người, thích theo đòi một thời đại, thích bắt chước kiểu quái dị, họ không thể nào nắm bắt đúng nhịp mạch thời đại. Nói trắng ra họ có vẻ chơi ngông.

- Những người thích các truyện cổ, tuồng cổ, thường là những người lớn tuổi. Khi nói họ thường đưa thơ “Kiều” hoặc truyện cổ ra ví von, so sánh hoặc đem vào làm ví dụ.

- Người thường hay đề cập đến văn hoá, tiểu thuyết, hoặc các nhân vật trong truyện tiểu thuyết, phản ánh phương tây, để giải thích, để chứng minh, đều là những người có trình độ học vấn và có văn hoá nhất định. Đôi lúc họ dùng từ “nhà quê” để tỏ vẻ xem thường, hay để phân biệt người có trình độ văn hoá thấp kém, đối xử không lịch sự. Tuổi đời của họ từ 30 trở lên. Họ có chút ít kinh nghiệm xã hội nhất định.

- Những người đề cập đến siêu nhân, người dơi, các nhân vật trong phim thiếu nhi Nhật Bản thường ở độ tuổi thiếu niên trở xuống, tuổi còn nhỏ, nhưng thích hành động.

2/. Phân tích dấu câu

Khi nói chuyện trên mạng, để thể hiện câu nói, tâm trạng, họ thường dùng dấu câu để làm rõ. Như:

- Người hay ngắt câu bằng dấu phẩy, chứng tỏ tính tình nóng vội, bộp chộp, cứng rắn. Nếu là con gái, thì tính tình thẳng thắn, chân thành và hơi nam tính.

- Người sử dụng dấu câu đúng chỗ, biết chỗ nào dùng dấu phẩy, chỗ nào dùng dấu chấm hết, chỗ nào ngắt đoạn, xuống dòng v.v... rất đúng luật đúng phép là những người có tính kiên trì, chu đáo, làm việc hết sức cẩn thận. Họ có kinh nghiệm sống nhất định, là người lão luyện, chín chắn.

- Hay dùng các dấu ngữ điệu, như chấm than, chấm hỏi, v. v... là những người muốn biểu lộ không khí môi trường nói; muốn biểu đạt tình cảm của mình mạnh mẽ. Họ là những người lãng mạn, điệu bộ, tâm tình khoáng đạt bay bổng, tuổi tác trẻ trung, đa phần là nữ giới.

- Người viết liền tù tì, không có dấu câu, đọc khó hiểu, khiến người ta phải tập trung. Họ thường là những người có lòng dạ toan tính, mưu đồ, thông minh vặt, láu cá, ăn chặn, nghịch ngợm. Nhưng đồng thời họ cũng chứng tỏ mình dằn dặt, làm việc không có hậu, không để đường rút lui khi cần thiết. Họ là những người biết chung chung, không nắm vững vấn đề nào cả.

3/. Tốc độ viết trên mạng

- Có người đang viết trên mạng, bạn thấy rất nhanh, nhưng bỗng tốc độ tự nhiên chậm lại, bạn có cảm giác như họ đang muốn trêu bạn, hoặc hững hờ với bạn, điều đó chứng tỏ họ hờ hững khi nói chuyện với bạn, hoặc chưa để tâm vào câu chuyện. Với những người này bạn chớ để tâm, mà mặc kệ và phớt lờ họ. Họ là những người tham lam, ít tự trọng, sống không chân thật.

- Nếu có người viết trên mạng không nhanh, nhưng câu nói lại rất dí dỏm, mang tính triết lý, chứng tỏ họ phải suy nghĩ kỹ lưỡng mới viết lên những lời nói đó. Họ là những người có kiến thức, có lý trí, có tu dưỡng đạo đức, thường là những người trưởng thành, chín chắn.

- Có người viết trên mạng tốc độ rất nhanh và có nhiều chỗ sai, sót dấu, thiếu chấm phẩy, v.v... Những người như thế thường là người còn trẻ tuổi làm việc hậu đậu hấp tấp, lại muốn tỏ ra ta đây, muốn biểu hiện mình, muốn khoe mẽ.

Việc đoán tâm lý người trên mạng là rất khó, vì không nhìn thấy người, không theo dõi cử chỉ, sắc mặt biến đổi của họ được. Nhưng nếu các bạn làm quen, trao đổi nhiều, theo dõi lâu, biết phân tích thích đáng, rút kinh nghiệm, chắc chắn các bạn sẽ đoán được tâm trạng, tâm lý của con người.

10. NGHE TIẾNG CƯỜI

Có nhiều kiểu cười khác nhau, nhưng đều có ý nghĩa quý giá trong các kiểu cười đó. Qua tiếng cười ta có thể biết được trạng thái nội tâm của con người. Nếu biết quan sát phân tích các tiếng cười đó, thì đây là cách tốt nhất nhanh nhất, trực tiếp nhất để hiểu rõ con người. Dưới đây xin giới thiệu với các bạn công trình nghiên cứu của một nhà tâm lý học người Mỹ về các tiếng cười nói lên tính tình con người, để giúp các bạn tham khảo.

1/. Cười xì

Tiếng cười này nói lên tâm trạng phê bình và khinh thường của một con người. Nếu bạn nghe thấy kiểu cười này, bạn có thể đoán biết công việc bàn bạc khó thành công. Người phát ra tiếng cười này trong lòng lo lắng, phiền muộn, muốn mượn tiếng cười mang tính chất công kích này để áp đảo đối phương, để thoả mãn mình, làm cho mình cảm thấy nhẹ nhõm, thoải mái đôi phần.

2/. Cười oang oang

Đây là một kiểu cười xuất phát tự đáy lòng. Nó nói lên tính cách của con người này rất thoải mái, trong sáng, không bảo thủ, không tự ti, thích mạo hiểm, cuộc sống hồn nhiên. Mọi người thích quan hệ giao tiếp với những người này bởi họ làm cho mọi người thấy vui vẻ, và cũng vì họ hài lòng muốn quan hệ giao tiếp với mọi người.

Đồng thời người có kiểu cười này, chứng tỏ tình trạng sức khỏe rất tốt. Bởi có sức khỏe tốt, cảm thấy sung sức, thoải mái, nên trong lòng họ mới bộc lộ tiếng cười to. Chỉ có điều nếu bình thường mà cũng cười to thế này mọi người sẽ đánh giá là vô duyên, hoặc có ý đồ gì đó, muốn tỏ vẻ ta đây, hoặc ra điều ta đây hào phóng, v.v...

Có người bề ngoài trông rất thoải mái nhưng nội tâm lại lo lắng bất an, có cảm giác tự ti, họ muốn dùng tiếng cười to để khoả lấp. Loại người này có tính khuất tất, không muốn để người khác hiểu thật lòng mình.

Nhưng dù sao giọng cười này có vẻ oai vệ, gây tác động đến mọi người khiến mọi người phải cảnh giác. Nếu phụ nữ nào có tiếng cười này, chứng tỏ họ có khả năng làm lãnh đạo.

3/. Cười mũi

Đó là nụ cười bật ra từ mũi, bởi vì họ không muốn người khác chú ý đến nụ cười của mình, cố ý ghì tiếng cười lại trong mũi. Những người này rất chú ý đến cảm giác của người khác, và mọi người cũng thích tính chu đáo, tế nhị của họ nhưng cũng lại cảm thấy khó chịu về sự khinh bỉ ẩn trong nụ cười đó.

4/. Cười khà.

Là một kiểu cười to, nổi hứng, hồn nhiên, ngay cả lúc ồn ào náo nhiệt cũng nghe thấy. Tính tình của những người này thoải mái, cuộc sống vui tươi, hầu như không phải lo nghĩ gì. Họ thích nói tếu, bông đùa, pha trò, gặp việc khó, họ dám đứng ra gánh vác, chịu đựng, và nghĩ cách khắc phục, giải quyết. Trong các cuộc tụ họp đông người, họ có thể là người gánh vác, chủ trì, làm sống động cuộc vui.

5/. Cười hí hí

Đây là kiểu cười của các cô thiếu nữ, họ có tính cách hiếu kỳ, thích khám phá, tìm hiểu, thích khoe mình trước đám đông, mong mọi các bạn khác giới quan tâm chú ý đến mình. Sự hồn nhiên, tươi cười luôn thể hiện trên nét mặt họ. Tâm tình luôn thay đổi, lúc cao, lúc thấp, vui buồn cũng thể hiện rất rõ.

6/. Cười hự hự

Những người có kiểu cười này, chứng tỏ chứa chan sức sống, yêu đời, tràn đầy niềm tin về tương lai của mình. Tính tình những người này rất vui vẻ, cởi mở, thích tếu đùa, thích nói bốt những chuyện buồn cười.

7/. Cười khục khặc

Kiểu cười này xuất phát từ trong bụng bật ra, do muốn kiềm chế lại. Những người có kiểu cười này tính tình phóng khoáng, thích mạo hiểm, không bảo thủ, không tự ti luôn nắm vững cơ hội. Mọi người rất thích họ, bởi họ cũng thích hoà chung với mọi người

11. KIỂU CƯỜI

Có rất nhiều kiểu cười, mỗi kiểu cười thể hiện thói quen của con người, cũng đồng thời thể hiện thế giới nội tâm ẩn chứa trong họ. Chúng ta hãy phân tích các kiểu cười đó để các bạn tham khảo.

1/. Cười đùa nghịch ngợm

Kiểu cười này gây cho người ta cảm giác nghịch ngợm, chơi đùa không an toàn, nhưng vẫn giữ dáng dấp thanh cao, tao nhã, nên nó ẩn chứa hai dáng vẻ mâu thuẫn nhau. Do đó những con người này thường thể hiện sĩ diện cá nhân, cho rằng hành động làm việc của mình phải được mọi người chú ý. Họ tỏ ra không chịu thua kém ai, thường không hài lòng với cấp dưới, cũng như đồng sự. Để khoe mẽ, họ không khỏi thể hiện sự bốc phét trong lời ăn tiếng nói.

2/. Cười gượng

Giọng cười không ròn rã liên tục, bị ngập ngừng ngắt quãng, khiến cho người ta có cảm giác chao đảo, bần chồn. Đối với gánh nặng, áp lực của cuộc sống hoặc công việc, họ không sao chịu nổi; nhưng để cho không khí được vui vẻ, họ vẫn cố cười, cố gắng nhẫn nhục chịu đựng. Vì mục đích cuối cùng, họ có thể tự kiềm chế, tự nén chịu, dốc sức ra làm. Từ đó cho thấy đằng sau ý chí kiên cường của họ ẩn giấu sự gan góc, trí tuệ tuyệt vời. Vì thế họ có thể là chỗ dựa suốt đời cho bạn, hoặc là người lãnh đạo tốt, dám mạo hiểm để bảo vệ cấp dưới.

3/. Cười kín đáo

Nó khác với kiểu cười gượng là cố cười. Nó cũng khác với cười thoải mái là cười không cần giữ lại điều gì cả. Kiểu cười này là cười có mức độ, cố kiềm chế, giữ lại một phần niềm vui, không bộc bạch ra hết, và họ có thái độ thận trọng với nụ cười. Họ không muốn mọi người biết hết tâm trạng vui mừng; có nghĩa là họ luôn có sẵn ý thức phòng vệ không để ai biết.

Bởi thế mọi người nhìn thấy họ cười rất tươi, nhưng mặt vẫn tỉnh táo lạnh băng, chỉ nhếch mép nở nụ cười, để mọi người thấy họ hài lòng: Nụ cười đó mang ý nghĩa xã giao, không thể hiện được hết nội dung ý nghĩa của nụ cười. Có lúc nụ cười cũng bật ra thành tiếng, nhưng cũng có lúc nó âm thầm, lặng lẽ kín đáo, lạnh lùng.

Nụ cười kiểu này không phụ họa với các nụ cười xung quanh. Chỉ khi nào họ cảm thấy mối quan hệ bất ổn, thì họ mới bật ra nụ cười bất đắc dĩ.

Tóm lại nụ cười này thể hiện một con người có tính kín đáo, thâm trầm lặng lẽ, sâu xa, khó hiểu.

4/. Cười gian xảo

Nghe tiếng cười mà cảm thấy ghê người, ẩn chứa sau nó một sự nham hiểm, gian xảo, nghe chói tai. Người có kiểu cười này có tính tư lợi nặng nề, chỉ vì cái lợi nhỏ họ có thể bất chấp cả mạng sống. Họ là những người hết sức nguy hiểm, có dục vọng chiếm hữu mạnh mẽ. Họ hớn hở vui mừng, đang tâm ra tay với bất cứ điều gì có lợi cho mình, dù cho điều đó làm hại tới người khác. Họ là người có những mưu mô, thủ đoạn đê hèn, xấu xa bỉ ổi, đáng khinh, mọi người thường xa lánh họ.

5/. Cười đau khổ

Nó khác với cười gượng, bên trong nụ cười này có lẫn vị chua cay, đắng chát. Trong trường hợp bất đắc dĩ không thể nào khác, họ mượn tiếng cười để giải phóng mình, mong được giải thoát trong cái cùm cớ ấy. Họ cảm thấy nơi họ đến không nên đến, mất tự do, gò bó khó chịu, lúng túng, mượn nụ cười để chữa ngược. Do đó người ta có cảm giác nụ cười ấy không phải xuất phát từ tự nhiên, tự nguyện; mà có sức ép từ bên ngoài buộc nó phải bật ra để chống đỡ, để chữa chạy. Do đó không khỏi có vẻ lấp liếm.

Người có nụ cười này chắc chắn là người có tình cảm yếu đuối thiếu tự tin, nhưng lại là người tốt, thật thà, là người từng trải.

6/. Cười thâm

Đặc trưng lớn nhất của nụ cười này là sự tính toán thiệt hơn. Họ xem việc được mất rất nặng. Đối với một việc lúc đầu họ lo không được, đến khi có được, họ nắm chắc trong tay mà cứ sợ bị mất đi. Cười thâm thể hiện cái được của mình. Họ là những người rất cẩn thận, luôn luôn bảo đảm làm tốt, và khi đã đạt được kết quả, thế nào họ cũng khoái chí về cái được đó. Họ cũng là người nặng về tư lợi, cò kè tính toán thiệt hơn đối với thành quả lao động nên họ chỉ chú ý đến cái lợi trước mắt, mà bỏ đi những dịp may hiếm có. Họ là những người thiên cận, nhỏ nhen, tầm thường.

7/. Cười tếu

Nụ cười này gây cho người ta cảm giác không nhận cười được nữa. Nó thường kèm theo sự pha trò mua vui cho mọi người. Những vấn đề và sự vật mà họ nêu lên đều mang tính hài hước gây cười; ngay nụ cười họ bật ra cũng rất nhộn, làm cho người nghe cảm thấy thoải mái, dễ chịu.

Nói tóm lại, những người này có tấm lòng rộng mở, tình cảm phong phú, tế nhị. Họ có tinh thần hiên dăng và cảm thấy vui khi đã hiên dăng cái lợi riêng của mình.

8/. Cười nhẹ nhàng

Nó không phải là cười gượng ép, không phải cười kín đáo thâm trầm, mà là một kiểu cười phát ra từ đáy lòng, nhẹ nhàng, mức độ vừa phải, thể hiện dáng vẻ thanh nhã. Những người này thuộc loại khép mình kín đáo, rất ít khi hoặc không bao giờ tham gia vào các hoạt động xã giao. Họ đã tự bịt mắt, che tai, nên tư duy hạn chế, nhỏ hẹp, tự phủ định mình, ruồng bỏ mình làm khả năng nhận biết của mình không được phát huy. Nhưng họ vẫn không đánh mất phong độ nho nhã, gặp việc gì cũng suy nghĩ năm lần, bảy lượt mới làm. Cho nên họ cũng hiểu rõ về mình một cách tương đối.

9/. Cười lạnh lùng

Những người có kiểu cười lạnh lùng là những người nhỏ nòi, ích kỷ. Họ có tâm lý chống đối mạnh mẽ, hay ghen ghét so bì. Hễ ai có thành tựu hơn họ, là họ xa lánh không quan hệ, mắt đỏ tức tối. Họ thích mình được hạnh phúc, nhưng lại ước ao người khác bất hạnh. Thậm chí họ còn dám dùng thủ đoạn đê hèn làm hại người khác, để mình được thoải mái về tinh thần. Những lúc ấy họ sung sướng, khắp khởi mừng thầm, nổi vui mừng của họ xây dựng trên sự đau khổ của người khác. Họ chẳng thèm học cái tốt của ai cả; tấm gương tốt của mọi người họ không thèm để ý. Tính sĩ diện, lòng hư vinh đã tạo cho họ một tính xấu ghen ghét khi người khác hơn mình.

10/. Cười nhạo (cười giễu)

Những người này thường có cách nhìn soi mói, chú ý đến cái vặt vãnh, xem xét vấn đề một cách trịch thượng. Họ chế giễu, nhạo báng những biểu hiện kém cỏi của người khác. Họ nói năng sâu xa, chua chát, đặc ý không tha người, lẩn lút áp đảo người; mang tâm lý khắp khởi vui mừng khi người khác bị hại. Họ đòi hỏi khắt khe ở mọi người.

Thực ra họ cũng chẳng giỏi giang, tài ba gì, lúc nào cũng chỉ tay năm ngón, ba hoa bốc phét, mà chẳng có ý nghĩa thực tiễn nào cả. Họ chẳng làm nên trò trống gì khi phải một mình hoàn thành. Họ chỉ là người nói suông, tính tình hời hợt nhưng nham hiểm.

11/. Cười nịnh

Loại người này năng lực kém cỏi, hoặc bình thường, nhưng mong muốn mình được tốt, họ thường lấy điệu cười nịnh mời chào mọi người. Họ am hiểu sâu sắc đạo xử thế, nịnh nọt, bợ đỡ cấp trên, nhưng cũng sẵn sàng chống đối, phản bác lại cấp trên khi cần thiết. Họ khéo léo biện bạch, có tài nói năng tìm ra những chứng cứ chứng minh mình đúng. Họ khôn khéo luồn lách, bất cứ lúc nào cũng tỏ ra ngoan ngoãn, vâng vâng dạ dạ, nghiêm chỉnh chấp hành.

Họ là người hay nịnh cấp trên, người hơn mình; nhưng lại hay đe nẹt, ức hiếp cấp dưới, hay người kém mình. Họ là những người hai mặt, không trung thực, thật thà.

Về tâm lý học cho thấy, những người này không thể tự xác định mình, nắm sai vị trí của mình. Cho nên họ tự phủ định mình, khi phán đoán thì sợ sệt trách nhiệm, từ đó năng lực của họ bị mai một hoặc mất hẳn.

12/. Cười trong sáng thoải mái.

Những người có kiểu cười này có tấm lòng rộng mở, tính cách thoáng, rộng, thoải mái. Họ không bao giờ lấy lòng ai, không nghe theo người khác một cách mù quáng. Họ có tâm hồn thoải mái, hồn nhiên, không bao giờ có ẩn ý xấu xa nào. Họ không vụ lợi, không bị vật chất chi phối, luôn dùng thực tế để chứng minh: Xử sự công việc không câu nệ, nhưng không làm bừa bãi, không cầu thả. Làm việc cẩn thận, suy nghĩ chín chắn, đầy đủ, cho dù ở trong môi trường phức tạp, rối rắm vẫn phân biệt rõ ràng phải, trái, phân minh rõ ràng. Họ là những

người có tình cảm phong phú, nhưng vẫn có đầu óc trí tuệ hơn người, không bị tình cảm chi phối. Đó là những con người chân chính, đoàng hoàng, chứng chắc.

13/. Cười lén (cười trộm)

Nụ cười của họ không bao giờ phát thành tiếng to, mà chỉ nhếch mép, quay người, cúi đầu, thầm lặng cười. Họ dường như muốn trốn tránh con người, hay sự việc phải đối mặt. Nụ cười của họ khiến người ta ngạc nhiên, cảm thấy lạ lùng chẳng hiểu gì cả; thậm chí còn nghi ngờ lời mình nói ra hay hành động của mình. Đôi lúc để che giấu nụ cười của mình không muốn cho ai biết họ lấy tay che miệng. Những điều này chứng tỏ họ mừng thầm và luôn xem những sự việc sắp xảy ra như những cạm bẫy giả cần đề phòng. Do đó họ luôn có ý thức, đề phòng nên họ khó bị thất bại. Nhưng dù sao cũng thể hiện tính rụt rè, không dám tiến, không dám mạo hiểm của họ; làm hạn chế khả năng vươn lên của họ.

14/. Cười méo mó

Những người này có ý tưởng khác thường, thường xem cuộc sống như sân khấu không che chắn gì. Cuộc đời của họ mang những nét kịch côm, tếu đùa. Nụ cười của họ gây cho người ta buồn cười. Họ luôn muốn chứng tỏ mình, cho nên trước khi cảm thấy chưa chán, còn vui thú thì họ chán ngấy những biểu hiện của người khác, thậm chí có thái độ xem thường, cười khẩy. Họ muốn mình là trung tâm, nếu ai tỏ ra hơn hẳn thì họ cho là lẩn át. Tóm lại họ là người muốn khoe mình, ích kỷ.

15/. Cười điên cuồng

Những người này có đặc điểm nổi bật là tính nóng vội. Họ cảm thấy mình không hợp với xã hội có nhiều thay đổi nhanh chóng, nên trong lòng thấy lo lắng, bồn chồn không yên. Tính tình nóng nảy vội vàng sẽ làm cho họ có những hành động thiếu suy nghĩ, chẳng có

mục đích. Họ chỉ muốn chiếm thế mạnh bằng hành động uy hiếp người, dọa dẫm để tiến tới, không biết cách đi sâu tìm hiểu quy luật đang phát triển bên trong mà chỉ hành động bừa.

Nói tóm lại họ là kẻ nóng vội, hành động hấp tấp, lúc nào cũng muốn chiếm ưu thế tuyệt đối, hơn mọi người. Nhưng thực tế trong lòng họ lại sợ thất bại vì không đủ bản lĩnh.

16/. Cười thoải mái vô tư

Những người có kiểu cười này, đặc điểm nổi bật là khi họ hứng lên hoặc phấn khởi, thì chẳng còn biết gì nữa. Họ chẳng cần biết thời gian, nơi chốn, cứ hành sự theo ý mình. Cho nên nếu lúc đó có ai nhìn họ với ánh mắt khác thường họ cũng chẳng thèm để ý, phớt lờ. Họ chỉ biết họ sung sướng và người khác biết họ sung sướng là được. Họ nghĩ mình cười để mọi người biết mình sướng và biết mình đã phơi bày niềm vui sướng mà không giữ lại chút nào.

Họ luôn giữ niềm lạc quan, yêu đời nên vẻ mặt lúc nào cũng tươi tỉnh, hớn hởi. Do họ không che giấu tình cảm của mình, phơi bày lòng dạ mình chân thành thoải mái, nên tình cảm của họ rất dồi dào, nhìn vào khuôn mặt của họ là biết ngay. Mọi người đều muốn gần họ, muốn quan hệ với họ. Họ khiêm tốn, chí khí, chứa chan sự nhanh nhẹn và trí tuệ. Nếu họ là nữ giới vẫn có thể có bạn tri âm, có thể xưng anh, xưng em với bạn. Họ sống thoải mái, dễ gần.

17/. Cười mỉm

Những người có kiểu cười này sống cuộc đời giản dị bình thường, không có thói quen nịnh nọt bợ đỡ. Trong cuộc sống họ rất cẩn thận, chu đáo, khó bộc lộ ưu thế cho người khác biết. Họ là người rất biết rút kinh nghiệm sống, dễ thông cảm với hoàn cảnh của người khác, hiểu được niềm vui, nỗi khổ của mọi người; có thể chia sẻ ngọt bùi, cùng chung hoạn nạn

với bạn bè. Tình cảm với bạn bè rất chân thật, rất phong phú, được bạn bè quý mến. Bản tính họ khiêm tốn, chân thành.

18/. Cười tủm tỉm

Những người này gặp bất cứ việc gì đều suy xét đến hiện thực, xem hiện thực có lợi gì cho họ. Ngay trong tình cảm cũng như hôn nhân họ đều có quan điểm như vậy, xem hôn nhân như là một canh bạc. Khi chọn vợ họ đều xét đến các tiêu chuẩn như năng lực, học thức... của người đó, để quyết định có nên lấy hay không. Tóm lại họ phải chọn chỗ dựa tốt, có lợi cho họ trong cuộc sống.

Vì có quan điểm ăn bám, sống không tự lực nên trong sự nghiệp họ thiếu chủ kiến riêng của mình. Cho dù họ có quan điểm, cách nhìn riêng nhưng vì không có ý thức tự lập cộng thêm tính ỷ lại đã làm cho họ xuôi chiều, nước chảy bèo trôi.

19/. Cười nhạt

Cười nhạt là một hành động giả dối, lấy lòng người khác (có thể là bợ đỡ). Nó như muốn nói “tôi sẽ làm theo anh”, “phục tùng anh”, nhưng thực ra không phải thế. Những người thường có kiểu cười này, trong lòng họ hết sức lo lắng. Họ đang mong muốn được nhờ vả, giúp đỡ, hoặc quan tâm. Họ rất muốn được làm thân với bạn, được bạn thương hại, cảm thông và ra tay giúp họ.

Có những chuyên gia tâm lý đã nhắc nhở mọi người nên để ý đến những người có nụ cười méo mó, gượng gạo “miệng cười nhưng bụng không cười”. Nụ cười không thật tâm, không xuất phát tận đáy lòng thường xuất hiện ở những người đang muốn lấy lòng cấp trên, nịnh bợ cấp trên; ở những người vờ tán dương khen ngợi người khác; ở những chàng trai đang có tà tâm bên cô gái, v.v...

Để phân biệt nụ cười thật hay giả ta phải quan sát đặc biệt đến cái hồn của nụ cười, kèm theo quan sát ánh mắt và các cử chỉ khác của họ. Những yếu điểm đó phản ánh rõ ràng tâm hồn con người. Từ đó cái thật cái giả được lộ rõ hình.

Có những người muốn trở thành người diễn thuyết giỏi lôi cuốn được mọi người nghe, họ đều phải tập cho mình có nụ cười quyến rũ. Ngay đến những tiếp viên, nhân viên bán hàng, muốn lôi cuốn khách hàng đến với mình phải có nụ cười ban đầu, để gây cảm tình với khách hàng. Có rất nhiều công ty đã yêu cầu nhân viên phải học, luyện, để có nụ cười đầu tiên với khách hàng. Vì thế những người này đều có vai trò của một diễn viên, phải có kỹ thuật biểu diễn nụ cười. Họ biết cười giả, cười vờ, nhưng đó là do có mục đích chân chính, có lợi cho mọi người. Trong thế giới chân thật, họ thuộc loại người hướng nội tiêu cực. Bề ngoài tỏ ra hướng ngoại, trong sáng thoải mái, muốn hiểu thấu lòng dạ họ thực ra không dễ dàng gì. Trong quá trình nói chuyện họ vừa cười, vừa chớp tay ra vẻ khiêm tốn, nhưng vẫn có lúc trong chớp nhoáng nụ cười đó biến mất. Lúc đó ánh mắt lạnh nhạt, vô hồn chớp hiện, đã bộc lộ cái u ám nội tại trong tâm hồn họ một cách rõ ràng và chính xác nhất. Bạn hãy chú ý quan sát những thời điểm đó để đánh giá, nhận xét đúng con người.

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

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