

NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING

THẬT ĐƠN GIẢN

NLP

LẬP TRÌNH

NGÔN NGỮ

TƯ DUY

Đứng trên vai những người thành công
để gặt hái thành công của chính mình!

PAT HUTCHINSON
DAVID MOLDEN



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

© Pearson Education Limited 2008

This translation of **BRILLIANT NLP: WHAT THE MOST SUCCESSFUL KNOW, DO AND SAY**, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Books that make you better. That make you Be better, do better and feel better.
Whether you want to upgrade your personal skills or change your job, whether you want
to prove your managerial style, become a more powerful communications or
be stimulated and inspired as you work.

PEARSON EDUCATION

NLP – LẬP TRÌNH NGÔN NGỮ TỰ DUY
Bản quyền tiếng Việt © 2009 Công ty Sách Alpha

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng chuyển nhượng bản quyền giữa Pearson
Education Limited và Công ty Sách Alpha.

Không phần nào trong xuất
hình thức nào hoặc bằng bất
hoặc hệ thống truy cập, mà không có sự cho phép trước bằng văn bản
của Công ty Sách Alpha.

Thiết kế bìa: Trần Văn Phượng
Theo dõi bản thảo: Bùi Thu Hà

Liên hệ về dịch vụ bản quyền sách & văn hóa phẩm: Email: copyright@alphabooks.vn
Liên hệ hợp tác về bản thảo hoặc nhận các bản dịch: Email: publication@alphabooks.vn

Ulrich
20 - 2 - 2010

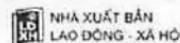
THẬT ĐƠN GIẢN

NLP

LẬP TRÌNH NGÔN NGỮ TƯ DUY

**David Molden
& Pat Hutchinson**

Thảo Linh *dịch*



Về loạt sách THẬT ĐƠN GIẢN

Để đáp ứng nhu cầu tìm hiểu kiến thức và nâng cao các kỹ năng mềm của giới trẻ, Alpha Books đã mua bản quyền xuất bản loạt sách **Thật đơn giản** của Pearson Education, nhà xuất bản hàng đầu thế giới. Đây là một phần quan trọng trong bộ sách S4S – Skills For Success, những kỹ năng để thành công mà chúng tôi đang phát triển trong thời gian qua.

Loạt sách *Thật đơn giản* gồm các cuốn:

- Thuyết trình – *Thật đơn giản*
- Phòng vấn tuyển dụng – *Thật đơn giản*
- Tạo dựng quan hệ – *Thật đơn giản*
- Quản lý dự án – *Thật đơn giản*
- Lập trình ngôn ngữ tư duy – *Thật đơn giản*

Chúng tôi tin rằng với loạt sách này, bạn sẽ trở nên giàu kĩ năng hơn, và nhờ đó đạt được thành công hơn trong cuộc sống.

ALPHA BOOKS

Books that make you better. That make you Be better, do better and feel better. Whether you want to upgrade your personal skills or change your job, whether you want to prove your managerial style, become a more powerful communications or be stimulated and inspired as you work.

PEARSON EDUCATION

Lập trình ngôn ngữ tư duy để thay đổi cuộc sống

Con người chỉ một bộ não nhưng lại có hai tâm trí – một có ý thức và một vô thức. Hành động của con người luôn bị chi phối bởi hai tâm trí này. Ví dụ: khi bạn đang đọc một cuốn sách thì tâm trí có ý thức của bạn bắt ngòi hướng tới một việc khác. Sau đó, tâm trí vô thức sẽ đảm nhận việc đọc và kết quả là bạn nhận ra mình đã đọc đến cuối trang mà không nhớ một chữ nào cả. Việc này cũng giống như việc lập phương pháp làm việc, một số thì luôn đem đến những kết quả bất ngờ hết lần này đến lần khác, nhưng một số lại mang đến những kết quả không như mong muốn và kìm hãm sự phát triển của bạn. Vậy bạn phải làm phải gì khi gặp những phương pháp không hiệu quả đó?

NLP – Lập trình ngôn ngữ tư duy sẽ giúp bạn thay đổi những phương pháp làm việc không hiệu quả và tạo ra phương pháp mới thay thế. NLP là một tập hợp các công cụ và phương pháp giúp bạn đối phó với những hành vi bất lợi, đồng thời đưa ra những cách thức mới, tích cực, hữu hiệu để cải thiện cuộc sống của bạn. Bạn sẽ phát hiện ra những quyết định sáng suốt về những điều

mình muốn từ công việc và cuộc sống. Bạn là người chịu trách nhiệm với cuộc sống của chính mình, vì vậy hãy sử dụng những bài tập trong *NLP – Lập trình ngôn ngữ tư duy* để trải nghiệm NLP và chuẩn bị đón nhận kết quả có được.

Ngày nay, ở Việt Nam, NLP vẫn là một khái niệm khá mới mẻ. Tuy nhiên, NLP đã được biết đến thông qua khóa học NLP tại một số trung tâm đào tạo, tư vấn hoặc các trường đại học. Hầu hết những khóa học này đều do các giáo sư nước ngoài giảng dạy. Song thông tin và tài liệu về NLP, đóng góp vô cùng quan trọng cho thành công của những khóa học đó lại khá ít ỏi.

Vì vậy, chúng tôi tin rằng với cuốn sách này, bạn sẽ tìm được một lựa chọn đúng đắn trong việc tìm hiểu, học tập, thực hành NLP và trở nên thành công.

Xin trân trọng giới thiệu và mong nhận được ý kiến đóng góp của độc giả.

Hà Nội, tháng 4 năm 2009

Công ty Sách Alpha

Mục lục

Lời giới thiệu	9
1. Suy ngẫm về con đường tới thành công	15
2. Đừng tin tất cả những điều bạn nghe thấy!	41
3. Suy ngẫm về con đường tới cảm giác tuyệt vời.....	49
4. Tổ chức tư duy để đạt được thành công	77
5. Sử dụng sự hòa hợp để xây đắp những mối quan hệ thành công	95
6. Tác động của ngôn từ	122
7. Gỡ bỏ những chương trình bạn không muốn	137
8. Những kết quả tuyệt vời	145
9. Thu nhận những nền tảng niềm tin của NLP	158
10. Tóm tắt những phương pháp NLP bổ sung	172
Kết luận	187

NLP là lý thuyết về sự kết hợp giữa ngôn ngữ, giao tiếp và suy nghĩ cùng những phương pháp tâm lý để con người có thể tăng cường khả năng tương tác với thế giới xung quanh.

Nếu sử dụng hiệu quả những nguyên lý và kỹ thuật của NLP, chúng ta có thể giao tiếp tốt, có được một cuộc sống hạnh phúc, giàu có và mãn nguyện hơn. NLP là cách tiếp cận tốt nhất để giao tiếp và phát triển bản thân thành công vượt trội.

Tên gọi NLP xuất phát từ:

- *neuro* chỉ não và hệ thần kinh.
- *linguistic* là ngôn ngữ ngôn từ và phi ngôn từ được sử dụng để giao tiếp.
- *programming* – lập trình, là cách duy nhất kết hợp hai yếu tố trên để tạo nên hành vi.

NLP được phát triển vào đầu những năm 1970 bởi Richard Bandler và John Grinder, khi họ nghiên cứu thành quả của các thiên tài trong lĩnh vực giao tiếp. Thuật ngữ NLP, vì thế, được sử dụng để mô phỏng những công thức ưu việt của giao tiếp và thay đổi. Và cho đến nay, thuật ngữ này vẫn tiếp tục được phát triển.

Lời giới thiệu

NLP có thể thay đổi mạnh mẽ cuộc sống của bạn. Chúng tôi biết điều này vì trong nhiều năm qua, chúng tôi đã chứng kiến điều đó xảy ra với rất nhiều, rất nhiều người.

Chúng tôi đã thấy những người biến giấc mơ thành sự thật và làm nên những điều lớn lao nhờ sử dụng NLP. Các nhà quản lý mang đến những đổi thay hoàn toàn cho công ty, những đôi lứa tìm thấy hạnh phúc khi nhận ra điều gì thật sự quan trọng với họ, thầy cô giáo tìm ra phương pháp mới để thúc đẩy học sinh học tập, những doanh nhân có thể hoạt động với tầm cỡ quốc tế, mọi người có thể thay đổi cách đánh giá của người khác về mình. Những người này đã chứng minh cho chúng tôi thấy NLP rất tuyệt vời – nó mang lại rất nhiều công cụ và phương pháp giúp mọi người có thể tiến những bước dài trong cuộc sống cá nhân cũng như trong công việc. Bạn cũng có thể trở thành một người như vậy.

NLP có thể giúp gì cho tôi?

Bạn chỉ có một bộ não nhưng có hai tâm trí – một có ý thức và một vô thức. Khi bước khỏi giường vào buổi sáng, bạn bắt đầu khởi động những chương trình nằm sâu trong tâm trí vô thức; những chương trình nhắc nhở bạn làm thế nào để thực hiện các việc đã được tự động hóa: đạp xe, lái xe, khiến bản thân cảm thấy dễ chịu hoặc khó chịu. Khu vực chứa những chương trình này rộng lớn hơn rất nhiều lần phần tâm trí có ý thức mà bạn đang sử dụng để đọc cuốn sách này. Hai tâm trí hợp tác với nhau – ví dụ: khi bạn đang đọc và tâm trí có ý thức của bạn bắt ngờ hướng tới một việc khác. Sau đó, tâm trí vô thức sẽ đảm nhận việc đọc và kết quả là bạn nhận ra mình đã đọc đến cuối trang mà không nhớ một chữ nào.

Khi được hình thành, một chương trình sẽ có được khả năng cố định đáng kinh ngạc, tạo nên những kết quả giống nhau hết lần này đến lần khác. Một số chương trình sẽ mang lại lợi ích cho bạn, trong khi một số khác lại mang đến kết quả không mong muốn và kìm hãm bạn. NLP được sử dụng để thay đổi những chương trình làm việc không hiệu quả và tạo ra chương trình mới thay thế.

Đối với hầu hết mọi người, khi một việc gì đó xảy ra, họ sẽ phản ứng lại. NLP đem đến một cách thức tốt hơn điều đó. Nó cho bạn công cụ để phản ứng có lựa chọn và có ý thức về những suy nghĩ, cảm xúc và thái độ của bản thân. Bạn sẽ phát hiện ra điều gì làm bạn hài lòng và

từ đó đưa ra những quyết định sáng suốt về những điều bạn muốn từ công việc và cuộc sống. Bạn là người chịu trách nhiệm về kết quả và tạo nên sự tiến bộ trong chất lượng cuộc sống của bản thân. Nó giống như việc bạn nắm chắc chiếc vôlăng điều khiển công việc, cuộc sống cá nhân và hướng nó đi đến nơi bạn quyết định với quyết tâm và tầm nhìn rõ ràng. Khi nắm được nó, bạn có thể sử dụng nó để tạo ra những kết quả xuất sắc trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Lược sử

NLP do hai tiến sĩ Richard Bandler và John Grinder phát minh vào đầu những năm 1970 ở California. Sau đó, hai ông đã có một thời gian dài theo đuổi những hướng đi khác nhau nhưng vẫn tiếp tục phát triển mô hình và phương pháp NLP. Trong 30 năm qua, đã có rất nhiều người đóng góp vào lĩnh vực thay đổi cá nhân tiến bộ này. Đóng góp tiêu biểu gần đây nhất là cách thức suy nghĩ “cái này chứ không phải cái kia” (được trình bày ở cuối Chương 3 và một số bài luyện tập ở Chương 10). Bandler và Grinder muốn khám phá xem những người thành công đạt được kết quả như họ mong muốn như thế nào và sau đó học cách tái tạo khuôn mẫu của những người đó. Họ bắt đầu bằng việc vẽ nên khuôn mẫu những nhà trị liệu thành công, sau đó là hình mẫu những nhà quản lý bán hàng, nhà thương thuyết, diễn giả, huấn luyện viên và các nhà lãnh đạo. Từ nhiều phương pháp khác nhau, họ đã nhanh chóng tập hợp được những công cụ thay đổi bản thân tốt nhất. Kết hợp

với những khuôn mẫu tuyệt vời từ các đối tượng nghiên cứu trước đó, họ thiết kế ra chương trình đào tạo chính thức đầu tiên của NLP. Ngày nay, NLP cung cấp một danh sách phong phú những công cụ và phương pháp mang lại ảnh hưởng và thay đổi tích cực.

Bạn hiểu rõ mình đến mức nào?

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao hai người giải quyết cùng một sự việc nhưng kết quả đạt được lại trái ngược nhau chưa? Tại sao có những người thành công hơn hẳn những người khác? Chắc hẳn bạn cũng luôn thắc mắc tại sao có người luôn thu hút được những người vui vẻ, sôi nổi, trong khi người khác lại chỉ thu hút được những người luôn than vãn, rên rỉ. Có những người dường như luôn sắp xếp được cuộc sống theo ý mình, trong khi những người khác vừa phải tìm cách tồn tại vừa phải đấu tranh với những vấn đề khó khăn thường xuyên xảy ra. Vậy điều gì tạo nên sự khác biệt đó?

Những người thành công thường được coi là người may mắn, nhưng sự thật có như vậy không? May mắn thường khiến chúng ta liên tưởng đến việc đánh bạc nhưng khi xem xét kỹ, những con người này có rất ít dấu hiệu của việc đánh cược với cuộc sống của mình. Dù sao đi nữa, nhờ sự kiên định tuyệt đối, họ đã đạt được kết quả tốt nhất và sự kiên định ấy bất chấp mọi quy luật của mạo hiểm và đánh cược. Mọi chuyện phụ thuộc vào cách họ suy nghĩ. Kiểm soát được suy nghĩ của bản thân là chìa khóa để theo đuổi thành công. Để

làm được việc này, trước hết bạn cần nhận ra tầm quan trọng của suy nghĩ đối với cuộc sống. Bạn có thể nghĩ rằng chính những hoàn cảnh nằm ngoài tầm kiểm soát của bản thân đã kìm giữ bạn, cũng giống như con ếch ngồi trong đáy giếng và nó nghĩ rằng mảng trời nhỏ bé kia là tất cả những gì có ở bên ngoài. Chỉ đến khi nhảy vào chiếc gầu để bắt đầu cuộc hành trình về phía bầu trời, nó mới nhận ra bên ngoài có biết bao thú. Những phương pháp được sử dụng trong NLP được thiết kế để tăng cường nhận thức của bạn và nhờ đó mang lại cho bạn nhiều lựa chọn hơn.



CHƯƠNG 1

Suy ngẫm về con đường tới thành công

Hãy tưởng tượng tâm trí bạn là một chiếc kính vạn hoa được thỏa sức tạo nên những hoa văn của riêng mình trong một thời gian dài. Đôi khi, nó rời theo hướng này và một hoa văn được thành hình. Lúc khác, nó bị đá đi và lăn theo hướng khác, hoa văn lại thay đổi và cố định như vậy trong một thời gian ngắn. Cứ như vậy trong nhiều năm, cho đến một ngày bạn quyết định nhất chiếc kính vạn hoa lên và kiểm soát việc tạo hoa văn đó. Chỉ với một cú xoay nhẹ nhàng, chuỗi màu sắc thay đổi và biến thành một hoa văn hoàn toàn mới mẻ, đẹp đẽ. Xoay một lần nữa, một hoa văn khác xuất hiện và cứ như vậy. Thủ thách thật sự lúc này là xác định xem hoa văn nào là đẹp nhất hoặc trong trường hợp các "hoa văn" ý nghĩ, ý nghĩ nào là hữu hiệu, mạnh mẽ và có khả năng nhất. Vậy cái gì chứa đựng trong chiếc kính vạn hoa khiến nó tạo ra được nhiều hoa văn khác nhau đến vậy?

Bạn lưu giữ điều gì trong tâm trí vô thức và nó hữu dụng thế nào?

Những khuôn mẫu của bạn, giống như những hoa văn trong chiếc kính vạn hoa, chúng thể hiện suy nghĩ về bản thân và những kinh nghiệm của bạn, bao gồm:

- Giá trị
 - cái gì là quan trọng với bạn
 - quan điểm của bạn về giá trị đối với con người, sự vật, địa điểm, hoạt động và thông tin
 - giá trị bên trong (hay còn gọi là những siêu xu hướng)
- Niềm tin
 - điều
 - những ý kiến, đánh giá và khả năng phỏng đoán của bạn

Điều gì quan trọng với bạn?

Điều gì thật sự quan trọng với bạn trong cuộc sống, trong công việc? Điều gì khiến mọi nỗ lực bạn đặt vào công việc là đáng giá? Điều gì là quan trọng trong những mối quan hệ với người bạn đời, với gia đình riêng cũng như họ hàng, bạn bè và đồng nghiệp? Khi bạn tự đặt ra những câu hỏi này, câu trả lời sẽ đến từ đâu? Những câu trả lời xuất phát từ bộ óc hay trái tim bạn? Đó chính là những điều thật sự quan trọng với bạn mà bạn sẽ làm bất cứ điều gì để bảo vệ, nâng niu và bênh vực chúng.

Vậy bạn hoàn toàn biết rõ điều mình chưa? Giọng điệu của bạn khi trả lời câu hỏi này có phù hợp với những từ ngữ bạn dùng để mô tả những điều quan trọng đó, hay giọng điệu đó thể hiện rằng những điều

nghĩa vụ? Có sự khác biệt lớn giữa một giá trị sinh ra từ bốn phận và một giá trị sinh ra từ sự lựa chọn. Đây có thể là một câu hỏi hiếm khi bạn đặt ra với bản thân, nhưng câu trả lời có thể là lời lý giải vì sao bạn cảm thấy không hài lòng với điều gì đó trong cuộc sống. Bạn có thể nghĩ rằng cách để đạt được sự nghiệp và cuộc sống viên mãn là đặt ra mục tiêu, lập kế hoạch và phấn đấu. Nếu mọi chuyện thật sự chỉ đơn giản như vậy thì không có lý gì mọi người lại không thực hiện?

Có rất nhiều điều

tồn tại trong nhận thức có ý thức của bạn. Bạn khó có thể nhận ra những điều theo sự nghiệp, tiền một sự công nhận nào đó thì những điều và những người quan trọng có thể biến mất. Điều với bạn ảnh hưởng rất lớn đến cách bạn cư xử. Vì vậy, nếu bạn cảm thấy hoàn cảnh đang buộc bạn phải làm những việc trái ngược với những giá trị của bản thân, bạn sẽ nhận thấy một cái giật mình từ bên trong. Bạn có thể không biết nó ở đâu, cái gì gây ra nó hay thậm chí nó là cảm giác gì. Những cú giật ấy xuất hiện dưới nhiều hình thức – nó có thể là cảm giác lo lắng, một ý nghĩ thoáng qua về ký ức không vui hoặc một cảm giác run rẩy. Rất có thể bạn sẽ không quan tâm đến những phản ứng ấy, nhưng nó chính là dấu hiệu mà tâm trí vô thức gửi cho bạn để báo rằng có điều bạn cần nếu tiếp tục làm như vậy, bạn đang đè nén cái tôi thật sự của mình và năng lượng vốn có của bản thân. Khi

năng lượng bị nén lại, cuối cùng, nó có thể gây ra ốm đau, bệnh tật. Tốt nhất là bạn nên chú ý đến những cái giật mình.

Những giá trị của bạn bắt nguồn từ đâu?

Bạn tích lũy những giá trị trong suốt cuộc đời, bắt đầu từ thời khắc bạn sinh ra và một số giá trị sẽ theo bạn đến tuổi trưởng thành. Những giá trị ấy là gì? Làm thế nào có được chúng? Chúng có ảnh hưởng gì tới bạn?

- **Giá trị kế thừa** có lẽ là loại phổ biến nhất. Khi còn nhỏ, bạn bị ảnh hưởng bởi cha mẹ, anh chị em, gia đình, thầy cô và những trưởng nhóm. Lớn lên, bạn sẽ dần lựa chọn và thu nạp giá trị của những người “anh hùng” trong các lĩnh vực như: thể thao, thời trang, phim ảnh, âm nhạc, chính trị, v.v... Cho đến khi trưởng thành, những giá trị đó đã lập trình nên một phần quan trọng trong tuổi trưởng thành của bạn. Ví dụ: nếu bạn luôn bị nhắc nhở ăn xong cơm trong giờ ăn, chắc chắn bây giờ bạn sẽ ăn nhiều hơn rất nhiều mức bạn cần. Hay nếu cha mẹ bạn là những người có học thức cao, bạn sẽ tự đặt ra các định mức cao trong việc đạt được các loại bằng cấp.
- **Giá trị bù đắp** được hình thành khi bạn đi tới một thái cực hoàn toàn trái ngược để bù đắp những gì đã không xảy ra với bạn. Ví dụ: nếu bạn có một tuổi thơ thiếu thốn, bạn sẽ bù đắp bằng cách hết mực chiều chuộng con cái mình.

- **Đánh giá của riêng bạn**, hay chính là cách bạn nhìn nhận những kinh nghiệm bản thân và có một tầm ảnh hưởng lớn đến giá trị bạn đặt cho những kinh nghiệm ấy. Nếu bạn từng bị trộm cướp, bạn sẽ hết sức coi trọng vấn đề an toàn, cho dù đôi khi điều này không phù hợp trong một số trường hợp.

Bên ngoài, những giá trị này có vẻ như vô hại. Nhưng nếu xem xét kỹ, bạn sẽ khám phá ra vai trò to lớn của chúng trong việc quyết định cuộc sống của mình. Khi bạn cảm nhận được một cái giật mình, một cảm giác bất an, thì hãy xem xét cẩn thận những giá trị của bạn, xem liệu những việc bạn đang làm có xâm phạm một giá trị sâu xa nào đó không. Hãy sử dụng những phương pháp sau đây để khám phá chân giá trị của bạn và đưa ra lựa chọn có ích cho bản thân.

Khám phá những chân giá trị

Bước 1

Hãy nhớ lại lần cuối cùng bạn cảm thấy một cái giật mình – nó liên quan đến một mối quan hệ, gia đình, công việc, vấn đề tài chính hay lòng tự trọng và sự tự tin của bạn? Sau đó, hãy trả lời các câu hỏi sau:

Điều gì về là quan trọng với tôi? (Điền vào chỗ trống với vấn đề liên quan đến cái giật mình của bạn.) ハート
Còn điều gì quan trọng nữa về? 心をかけた

Ví dụ: bạn có thể bắt đầu với “Điều gì về công việc là quan trọng với tôi?” và tiếp tục “Còn điều gì quan trọng nữa về công việc?”

Tiếp tục tự hỏi câu hỏi thứ hai, liệt kê tất cả các câu trả lời. Sau đó, hãy tóm tắt danh sách đó và đặt câu hỏi một lần nữa. Điều quan trọng nhất với bạn có thể nằm rất sâu khiến bạn không thể tìm ra nó nếu không đào thật sâu. Bạn nên cố gắng liệt kê tất cả giá trị.

Trong ví dụ của chúng tôi, bạn có thể có được những kết quả như: "Điều quan trọng chính là tôi được coi trọng và dành giá cao trong công việc", "Điều quan trọng là tôi được trả lương cao", "Điều quan trọng là công việc của tôi có ý nghĩa – nó đóng góp vào sự tiến bộ của thế giới."

Bước 2

Bây giờ, để tìm ra điều gì là quan trọng nhất với bạn, hãy chọn giá trị đầu tiên trong danh sách và so sánh nó với lần lượt từng giá trị ở sau và đặt câu hỏi: "Cái nào quan trọng hơn?" Hãy kiên quyết và đứng đắn dài với bản thân. Hãy thực hiện như vậy với từng giá trị, bạn sẽ có một danh sách sắp xếp theo thứ bậc các giá trị trong lĩnh vực bạn chọn

Bước 3

Hãy xem xét ba giá trị đầu tiên, từng cài một và cố gắng dành giá xem việc bạn đang làm sẽ thúc đẩy hay xâm phạm đến các giá trị đó. Ví dụ: trong mối quan hệ với con cái, bạn coi sự tin tưởng là điều quan trọng nhất, nhưng bạn lại luôn kiểm tra xem chúng đang ở đâu hay mấy giờ chúng về nhà, như vậy là cách cư xử đang mâu thuẫn với giá trị bạn đặt ra. Lúc này, bạn phải quyết định xem nên giữ giá trị này và thay đổi thái độ hay ngược lại.

Những giá trị khác cũng có thể điều khiển một số hành vi cũng như giúp bạn quyết định xem điều gì là tốt với bản thân, vì thế bạn cần phải nhớ mục tiêu của bài tập này là thấy được rõ ràng những giá trị đặt ra và mối liên hệ của chúng với cách cư xử của bạn. Mục đích của việc này không phải là chọn ra giá trị quan trọng nhất của bạn.

Nếu những giá trị của bạn đang bị xâm phạm, bạn sẽ phải làm gì? Bạn có thể với giá trị không? Có thể một (hay vài) giá trị của bạn không còn quan trọng nhưng bạn vẫn tiếp tục hành xử theo nó bởi nó đã trở thành thói quen? Đó có phái là giá trị tốt cho bạn trong một vài trường hợp nhưng lại không có tác dụng trong những trường hợp khác? Bạn có thể thay đổi giá trị này không? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn thay đổi nó? Mọi chuyện sẽ trở nên như thế nào? Đặt ra những câu hỏi này là bước đầu tiên trong quá trình tạo ra sự thay đổi.

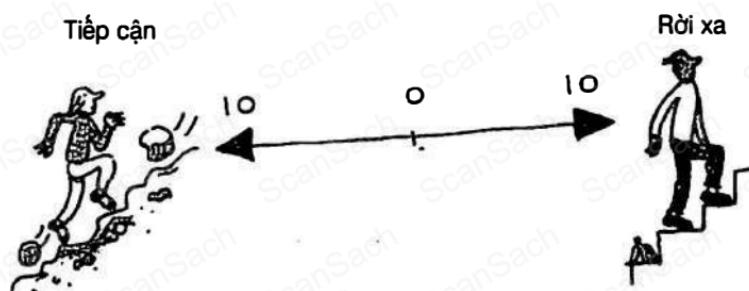
Giá trị bên trong

Cho đến lúc này, chúng ta đã xem xét những giá trị bạn tích lũy được từ kinh nghiệm cuộc sống. Ẩn sau chúng là những giá trị đã ăn sâu có vai trò quyết tiếp cận cuộc sống. Chúng được gọi là những siêu xu hướng – nguồn gốc của động lực và khuôn mẫu hành vi quan trọng của bạn.

Giá trị bên trong rất ngôn từ, cách nói và những việc làm của bạn. **Những giá trị này không xác định xem hành vi này đúng hay sai mà là nó có hữu ích trong trường hợp đó hay không?**

Hãy nghĩ về những xu hướng này và đặt nó trong một thước đo với 0, và hai đầu cực là 10. Bạn có thể đặt một đầu là công việc, đầu kia là cuộc sống cá nhân. **Không có vấn đề đúng sai ở đây – vấn đề là chúng có hữu ích trong**

hoàn cảnh đặt ra không. Bạn sẽ nhận thức được bản thân khi mô tả được những thái cực ở các đầu thước đo.



Xu hướng tiếp cận và xu hướng rời xa

Nếu bạn có xu hướng *tiếp cận*, bạn có thể nhận ra được bởi những định hướng của mình. Bạn dễ dàng đặt ra mục tiêu và thường xuyên đặt mục tiêu mới cho bản thân. Đôi khi, bạn coi thường những nguy hiểm có thể có và khi tới đầu cực bên kia, bạn có thể chưa hoàn thành mục tiêu này nhưng đã bắt đầu mục tiêu khác.

- **Lợi thế** – luôn hướng về phía trước, có mục tiêu rõ ràng, năng lượng và nỗ lực tích cực.
- **Bất lợi** – có thể bị vướng vào nhiều mốc khởi đầu cùng một lúc, có thể bị đánh giá là quá sốt sắng và thường có xu hướng không hoàn thành được công việc.

Nếu bạn có xu hướng *rời xa*, bạn thường tập trung tránh những nguy cơ và luôn phải cẩn chắc là mọi thứ an toàn trước khi tiến lên. Đôi khi bạn tuột mất những cơ hội trong cuộc sống và kinh nghiệm công việc vì luôn

sợ mạo hiểm. Cách cư xử điển hình là luôn quá phòng xa. Bạn cố gắng không tham gia việc gì mới cho đến khi mọi thứ liên quan đều được xác định rõ ràng. Bạn luôn ưu tiên cho những việc có độ an toàn cao.

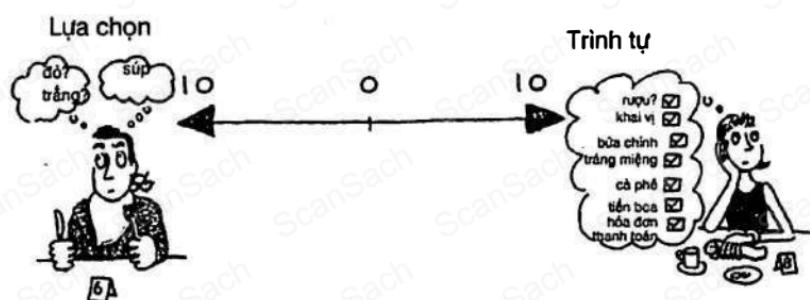
- **Lợi thế** – rất thành thực trong việc đánh giá các nguy cơ và nhận thức được cái gì cần tránh.
- **Bất lợi** – cảnh giác quá mức, có xu hướng tập trung vào mặt trái, có thể biểu hiện tiêu cực và không sẵn sàng cho những thử nghiệm mới, đưa ra chọn lựa chỉ vì muốn né tránh những chọn lựa khác chứ không phải vì mong muốn một điều gì mới mẻ.

Xu hướng lựa chọn và xu hướng trình tự

Nếu bạn có xu hướng *lựa chọn*, bạn thích đưa ra các lựa chọn trong cuộc sống – ví dụ: cân nhắc những nhãn hiệu và kiểu dáng khác nhau khi mua một chiếc xe, những khu vực khác nhau khi mua nhà và một loạt món ăn khi đi ăn hàng. Nếu thái quá, bạn có thể bị đánh giá là luôn có thái độ chần chờ. Bạn có xu hướng cân nhắc hết lựa chọn này đến lựa chọn khác như thế nếu không bạn sẽ đưa ra một quyết định có thể gây ra hối tiếc sau này.

- **Lợi thế** – khai thác được nhiều lựa chọn và mang đến cho cá nhân nhiều cơ hội; vui vẻ khi được thử nghiệm và phá luật.
- **Bất lợi** – có thể luôn trì hoãn và tránh đưa ra quyết định cho đến khi tình thế buộc phải đưa ra, rất có khả năng giật chân tại chỗ.

Khi bạn có xu hướng *trình tự*, bạn luôn có một sẵn một kế hoạch để làm theo với mong muốn đạt được hiệu quả. Bạn có thể lúng túng và hoang mang khi phải đổi mặt với quá nhiều lựa chọn. Bạn lập danh sách, gạch bỏ hoặc tích vào các bước đã thực hiện và tỏ ra rất hiệu quả trong những việc đòi hỏi có sự sắp xếp thứ tự rõ ràng. Tuy nhiên, bạn có thể cảm thấy khó khăn khi phải chấp nhận một chương trình với kế hoạch mới, nhất là khi nó có vẻ được viết bởi một người có định hướng lựa chọn. Để có thể tham gia vào một buổi họp có sự sáng tạo, bạn cần có một kế hoạch nêu chi tiết các bước thực hiện. Bạn yêu cầu phải có một cấu trúc và tiến trình rõ ràng để có thể hoàn thành công việc.



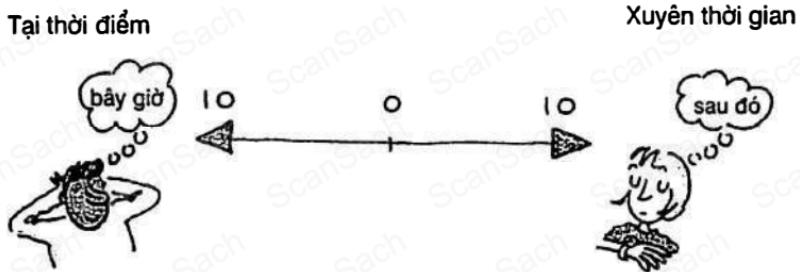
- Lợi thế – rất hiệu quả, thành thục trong việc quản lý dựa trên các luật lệ và luôn bám sát vào các luật lệ đã được quy định.
- Bất lợi – quá trình thực hiện có thể trở nên quan trọng hơn việc phải hoàn thành công việc; tệ nhất là có thể trở nên quan liêu, trì trệ.

Xu hướng tại thời điểm và xu hướng xuyên thời gian

Bạn là người có xu hướng *tại thời điểm*, nếu bạn luôn sống trong hiện tại, không bao giờ lo lắng về việc gì sẽ xảy ra tiếp theo – ví dụ: việc đến muộn trong một buổi họp hay bữa tiệc không quan trọng với bạn miễn là bạn có đến. Bạn dành cho mọi người tất cả sự quan tâm chú ý bởi họ đang ở đó với bạn. Bạn trân trọng mỗi khoảnh khắc và luôn hết sức tập trung vào việc bạn đang làm ở bất cứ thời điểm nào.

- **Lợi thế** – có thể tập trung vào công việc; nhiệt tình và đề tâm tới từng trải nghiệm.
- **Bất lợi** – thường xuyên muộn giờ và khiến mọi người có cảm giác là bạn không quan tâm đến việc phải giữ đúng hẹn.

Nếu bạn dành thời gian để lập kế hoạch và đảm bảo không đến muộn trong các cuộc họp, buổi tiệc hay bất cứ sự kiện nào khác, bạn là người có xu hướng *xuyên thời gian*. Việc đảm bảo trước bằng cách lập kế hoạch về bước tiếp theo hay phân tích bước đã qua có thể ngăn cản bạn tập trung vào vấn đề trước mắt. Suy nghĩ của bạn luôn di chuyển qua quá khứ, hiện tại và tương lai. Trong mắt người khác, bạn có thể bị coi là một người thiếu nhiệt tình.



- Lợi thế – là người lên kế hoạch tốt và đảm bảo được thời gian.
- Bất lợi – có thể khiến mọi người có cảm giác là bạn không tập trung vào các hoạt động hiện tại; việc đúng thời gian, đúng kế hoạch có thể trở nên quan trọng hơn cả bản thân công việc.

Xu hướng tự đánh giá và xu hướng nhận sự đánh giá

Cách đơn giản nhất để suy nghĩ về khuôn mẫu tiếp theo này là nghĩ về việc bạn tự đánh giá bản thân và các tình huống như thế nào. Nếu bạn có xu hướng *tự đánh giá*, bạn năng luôn cho bạn biết khi nào bạn đã hoàn thành xuất sắc công việc và bạn luôn muốn tự mình giải quyết các vấn đề. Bạn hiếm khi xin lời khuyên của người khác. Bạn đưa ra quyết định dựa trên đánh giá, cảm giác và lựa chọn của bản thân. Bạn không cần sự đánh giá và bảo đảm từ người khác. Trên thực tế, nếu bạn nhận được sự đánh giá đó, cho dù đó là lời cảm ơn hay đánh giá cao, bạn cũng luôn nhìn nó với con mắt nghi ngờ. Bạn cũng biết khi nào

mình làm việc không tốt và nhận xét này cũng nhờ vào các đánh giá dựa trên tiêu chuẩn của bản thân chứ không phải từ bên ngoài. Mọi người thấy bạn là người khó gần và những người luôn quan tâm đến ý kiến bên ngoài thì bạn quá tự tin hay tự kiêu.

- **Lợi thế** – bạn vẫn luôn có động lực ngay cả khi có ít lời khen ngợi hay nhận xét.
- **Bất lợi** – những chuẩn mực của riêng bạn đôi khi sẽ lấn át hay thậm chí xóa bỏ những bằng chứng thực tế; bạn sẽ không coi trọng và phớt lờ những bằng chứng thực tế, sự thật và nhận xét của mọi người.

Tự đánh giá



Nhận sự đánh giá



Nếu bạn là người có xu hướng *nhận sự đánh giá*, bạn sẽ đánh giá bản thân dựa trên nhận xét của mọi người. Bạn coi trọng điều này và sẽ gạt bỏ cách làm của bản thân để nhận được lời khen ngợi. Trong mắt những người coi trọng việc tự đánh giá, bạn là người thiếu độc lập. Khi phải đối mặt với thử thách, bạn thường tìm kiếm các sự việc, chứng cứ, lời khuyên và ý kiến từ mọi người.

- Lợi thế – bạn sẽ đưa ra quyết định dựa trên những sự việc, chứng cứ rõ ràng và đôi khi chỉ dựa trên yếu tố “cảm thấy ổn”, miễn là nó xuất phát từ bên ngoài; có khả năng cung cấp dịch vụ khách hàng tốt và sự giúp đỡ mọi người hiệu quả.
- Bất lợi – bạn sẽ trở nên căng thẳng và thiếu quyết đoán khi không có nhận xét từ bên ngoài. Bạn cần có những nhận xét thường xuyên để có thể tiến bộ.

Xu hướng cá nhân và xu hướng tập thể

Đối với bạn người nào là quan trọng nhất – bản thân hay nhóm/gia đình /tập thể? Nếu bạn là người theo xu hướng *cá nhân*, bạn sẽ nói theo kiểu “Tôi” và “Cái gì trong đó là dành cho tôi?” Bạn tin rằng mọi người đều có khả năng tự chăm lo cho bản thân. Bạn tự pha cà phê, tự len lách trong dòng xe cộ, tự làm mọi việc và đặt mình lên trước nhất khi đưa ra quyết định.

- Lợi thế – có khả năng tự chăm sóc bản thân và rất độc lập; không bị mắc vào những vấn đề của người khác.
- Bất lợi – không xây dựng được tinh thần đồng đội và đôi khi bị đánh giá là ngạo mạn và thiếu quan tâm.

Cá nhân



Tập thể



Nếu bạn là người có xu hướng *tập thể*, bạn dành rất nhiều thời gian để chắc chắn rằng mọi người đang thoải mái, hạnh phúc và có thể bỏ mặc những mong muốn, nhu cầu cá nhân. Bạn phục vụ cà phê cho mọi người và tự nhận vị trí cuối cùng khi xếp hàng. Bạn là người lái xe nhã nhặn và sốt sắng giúp người khác cảm thấy thoải mái nhất. Quyết định của bạn thường dựa vào tâm trạng của người khác, bạn không muốn làm họ không vui hay không thoải mái.

- **Lợi thế** – là một người làm việc nhóm tốt, luôn quan tâm đến nhu cầu của người khác; phù hợp với những công việc cần sự quan tâm, chăm sóc.
- **Bất lợi** – bản thân sẽ không có được sự thoải mái bởi luôn quan tâm đến người khác; có thể bị đánh giá là khó đoán bởi luôn đưa ra quyết định dựa trên việc người khác nghĩ gì và phản ứng ra sao; quan tâm tới lợi ích của nhóm hơn là việc hoàn thành công việc.

Xu hướng chi tiết và xu hướng tổng thể

Là một người theo xu hướng *chi tiết*, bạn sẽ quan tâm đến những điều cụ thể của một tình huống. Cuộc nói chuyện của bạn thường có xu hướng kéo dài và cố gắng đề cập đến mọi quan điểm. Tập trung vào chi tiết có nghĩa là đôi khi bạn sẽ quên đi mục đích tổng thể.

- **Lợi thế** – rất thoải mái khi làm việc với các chi tiết và chỉ ra những lỗi nhỏ rất tinh; làm việc hiệu quả với những văn bản dài và bản in nhỏ.



- **Bất lợi** – dễ bị sa lầy vào chi tiết và chỉ làm việc với chúng, mặc cho mục đích chính có thể bị thay đổi; bạn có thể bị coi là khó tính và mê phạm.

Nếu theo xu hướng *tổng thể*, bạn nhìn tình huống như một bức tranh rộng lớn và đưa ra quan điểm dựa trên những khía cạnh chung bao quát, tránh chi tiết. Bạn thường xuyên thay đổi chủ đề của cuộc nói chuyện thay vì tập trung vào chi tiết của một chủ đề. Bạn có thể nói rất ít về một chủ đề và đôi khi lạc đề.

- **Lợi thế** – là một nhà chiến lược hoặc sáng tạo ý tưởng chung tốt; có thể đưa ra những ý kiến tổng quát.
- **Bất lợi** – tư tưởng không tập trung; có thể cảm thấy khó chịu khi phải tổ chức một cuộc nói chuyện chi tiết, lúng túng với các chi tiết có thể dẫn đến việc có quá nhiều ý kiến nhưng lại không thực hiện.



Ví dụ

Kim là người theo xu hướng lựa chọn và tổng thể. Cô ấy có cảm giác không hài lòng khi chồng cô, người theo xu hướng chi tiết và trình tự, đã chuẩn bị cẩn thận cho chuyến du lịch của gia đình và quan tâm đến mọi tiểu tiết. Sau khi dành thời gian đọc sách hướng dẫn du lịch và loại trừ những địa điểm không phù hợp, anh ấy sẽ quyết định đi đâu rồi đặt chỗ và có vẻ như anh không gặp chút rắc rối cảng thẳng nào. Khi Kim cố làm như vậy, cô cảm thấy bị phân tâm và bị lấn át bởi một loạt lựa chọn khác nhau. Lý do khiến cô lo lắng là vì cô luôn ưu tiên suy nghĩ tổng thể và đặt ra nhiều chọn lựa. Khi nhận ra điều này, cô có thể thoải mái, tự cười bản thân và để chồng mình làm những gì mà anh ấy làm tốt.

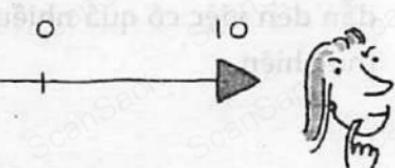
Xu hướng trực giác và xu hướng lý trí

Khi bạn theo xu hướng *trực giác*, bạn phản ứng với các tình huống khác nhau theo cảm xúc và trực giác cũng như “cảm giác bên trong” để đưa ra quyết định. Tất cả những kinh nghiệm trong cuộc sống của bạn đều gắn với cảm xúc.

Trực giác



Lý trí



- Lợi thế – cân nhắc cảm giác của mọi người trước khi đưa ra quyết định.
- Bất lợi – có thể bị đánh giá là quá dễ mủi lòng; những phản ứng tình cảm thái quá có thể khiến mọi người mệt mỏi.

Là người theo xu hướng *lý trí*, bạn tiếp cận với các tình huống một cách thực tế và logic; luôn cố gắng không để tình cảm can thiệp.

- Lợi thế – mọi quyết định đều dựa trên logic, thực tế và có đánh giá.
- Bất lợi – có thể bị coi là lạnh lùng và vô cảm; không quan tâm đến cảm giác của người khác trước khi nói hay hành động.

Xu hướng thích ổn định và xu hướng thích thay đổi

Là người theo xu hướng *thích ổn định*, có thể bạn luôn du lịch cùng một địa điểm vào kỳ nghỉ hàng năm, đi cùng một con đường đến cơ quan hàng ngày, ngồi ở đúng chỗ bạn thích ở nhà hàng quen, ăn cùng một món vào đúng một buổi tối hàng tuần. Khi tiếp cận với cái mới, bạn tìm kiếm những điểm giống với cái cũ. Việc lặp lại không khiến bạn cảm thấy nhàm chán – nó mang lại cảm giác thoải mái và thân thuộc. Bạn có thể làm một công việc trong nhiều năm.

Thích ổn định

10

0

10

Thích thay đổi

- **Lợi thế** – có thể thành công trong những công việc đòi hỏi lặp đi lặp lại một hoạt động.
- **Bất lợi** – có thể bị coi là người không mạo hiểm; không sẵn sàng thử những cái mới cho dù chúng mang lại lợi ích.

Với xu hướng *thích thay đổi*, bạn luôn tìm kiếm những cái mới để làm và cách thức mới để thực hiện những công việc hiện tại. Bạn hiếm khi thăm lại một địa điểm, luôn muốn thử món ăn mới ở những nhà hàng mới và đến những điểm du lịch mới trong kỳ nghỉ. Bạn dễ thấy chán và thường xuyên thay đổi công việc bởi nhu cầu tìm kiếm sự đa dạng.

- **Lợi thế** – luôn sẵn lòng thử những ý tưởng, khái niệm mới; thu được nhiều kinh nghiệm phong phú trong cuộc sống.
- **Bất lợi** – đôi khi bạn tạo nên sự thay đổi chỉ vì muốn thay đổi; bạn không thể hiểu khái niệm “nếu nó tốt, đừng thay đổi nó”; bạn luôn thiếu sự ổn định.



Ví dụ

Martin nhận ra mình có xu hướng thích thay đổi nên khoảng vài tháng, anh lại thấy chán công việc và tìm kiếm sự thay đổi. Nhận ra điều này không thể mang lại thành công, anh quyết định điều chỉnh xu hướng thích khám phá này trong giới hạn vai trò và cuộc sống xã hội của anh, và vẫn có những bước tiến thành công trong công việc. Khi những dấu hiệu quen thuộc xuất hiện, anh có thể nhanh chóng nhận ra và đối phó với nó.

Sử dụng những điều bạn đã học được về các kiểu xu hướng

Bây giờ, bạn đã có được những ý tưởng nhất định về các giá trị bên trong. Với một số giá trị, bạn đã có thể áp dụng linh hoạt ở bất cứ cực nào của thước đo. Nếu chỉ áp dụng chủ yếu ở một thái cực, bạn có thể có lợi trong một số trường hợp, nhưng bạn cũng sẽ cảm thấy bất lợi ở một số trường hợp khác. Nếu bạn có thể cố gắng linh hoạt với tất cả các kiểu xu hướng, bạn sẽ luôn gặp lợi thế và loại trừ tất cả bất lợi.

Kết hợp sai các giá trị bên trong là nguyên nhân phổ biến của sự hiểu lầm, căng thẳng và xung đột trong cuộc sống. Khi mọi người nói đến sự "xung đột tính cách", thực chất nó là việc ghép nhầm các giá trị hoặc hiểu nhầm các xu hướng.

Có rất nhiều mối quan hệ tan vỡ bởi không thể kết hợp các xu hướng *tại thời điểm và xuyên thời gian*. Ví dụ: nếu một người đã sẵn sàng và chuẩn bị ra ngoài ăn tối

với bạn bè, còn người kia vẫn mải mê nói chuyện điện thoại, không tỏ ra vội vàng hay gấp rút. Người có xu hướng *xuyên thời gian* sẽ cảm thấy không được tôn trọng và khó chịu trong khi người có xu hướng *tại thời điểm* lại băn khoăn không biết người kia bực dọc là vì lẽ gì. Chính sự lặp lại và ảnh hưởng lẫn nhau của hai khuôn mẫu này dẫn đến sự tan vỡ của mối quan hệ.

Tương tự, bạn có thể cảm thấy chán người luôn có xu hướng *tổng thể* cứng nhắc khi bạn muốn chia sẻ rất nhiều chi tiết về chuyên công tác hay sức khỏe hay con gái bé bỏng của bạn đã làm gì trong nhà tắm tối qua. Một người có xu hướng *lựa chọn* sẽ cảm thấy khó chịu khi bị bắt phải làm theo một kế hoạch đú các bước, còn người coi trọng kế hoạch sẽ thấy rất khó chịu với một người luôn đi muộn và không có chuẩn bị. Sự kết hợp của các tính cách khác nhau sẽ sản sinh ra những kiểu cư xử và con người khác nhau. Việc không dung hòa được các kiểu xu hướng giữa các cá nhân trong công việc chính là nguyên nhân gây ra căng thẳng nơi làm việc.

Những xu hướng này là vô thức cho nên khi tham gia một hoạt động nào đó mâu thuẫn với chúng, bạn sẽ cảm thấy những cái giật mình. Có thể thậm chí bạn còn tự nhủ:

- Tại sao mình luôn muộn giờ họp?
- Tại sao mọi người có thể đặt trước kỳ nghỉ của họ trong khi mình vẫn ngập trong mói sách hướng dẫn khi họ vi vu rồi?
- Mình ghét công việc hiện tại, nhưng mình vẫn sẽ làm vì không chắc công việc mới có gì thú vị không.

- Vì sao mình không bao giờ hoàn thành một việc gì đó trước khi bắt đầu một việc khác?
- Mình dường như không bao giờ quyết định được việc gì.
- Mặc dù mình đã làm việc rất chăm chỉ nhưng sếp vẫn không hề đánh giá cao mình.

Giá trị bên trong có đang kìm hãm bạn không?

Trên đây là những ví dụ tiêu biểu cho sự mâu thuẫn các giá trị bên trong, mỗi giá trị lại có những ưu và nhược điểm riêng. Những ví dụ trên thể hiện sự thiếu linh hoạt và bị kẹt ở một thái cực của thước đo. Sau đây là một bài tập giúp bạn xác định được khuôn mẫu nào là nguyên nhân gây ra mâu thuẫn.

Cách bạn phản ứng với những sự việc trong cuộc sống phụ thuộc vào bản chất các giá trị của bạn. Nếu bạn từng tin tưởng ai đó và họ làm bạn thất vọng, bạn có thể phản ứng với việc này theo nhiều cách. Bạn có thể quyết định sẽ không bao giờ tin ai nữa hoặc sau này, nếu có tin ai thì phải kèm theo điều kiện. Hoặc bạn có thể vẫn giữ niềm tin của mình và hy vọng một ngày nào đó người kia sẽ nhận ra. Mỗi cách cư xử này lại có nền móng giá trị khác nhau và những giá trị này bắt nguồn từ ý nghĩa bạn rút ra từ kinh nghiệm cuộc sống.

Xác định mâu thuẫn do một giá trị bên trong gây ra

Bước 1

Từ những mô tả về các kiểu xu hướng đã nêu, bạn hãy chọn ra kiểu xu hướng khiến bản thân luôn bị kẹt ở một thái cực. Hãy viết tên các xu hướng đó ra đây.

Xu hướng: ちこく

Xu hướng: こまかい

Xu hướng: あんていもどめ

Bước 2

Hãy chọn một tình huống bạn đã trải qua, trong đó bạn có mâu thuẫn với người khác hoặc hoang mang lo lắng về một công việc hay trách nhiệm.

Tình huống: こまかい × おおさっは

Bước 3

Hãy xem xét vai trò của bạn trong tình huống này và xu hướng bạn đã liệt kê ở bước 1. Sau đó, tưởng tượng mọi thứ có thể thay đổi thế nào nếu bạn có thể ở phía thái cực bên kia. Hãy dành thời gian suy nghĩ thật kỹ việc này. Hành động khác đi có thể khiến bạn thấy lúng túng nhưng đó chính là dấu hiệu của việc bạn có thể bắt đầu phát triển sự linh hoạt trong ứng xử.

Điều chỉnh giá trị bên trong để có nhiều lựa chọn hơn

Thông thường, sự nhận thức về các giá trị bên trong đều để tạo ra sự thay đổi. **Tuy nhiên, đôi lúc nhận thức là**

chưa đú và tình huống đặt ra cho thấy điều chỉnh về hành vi sẽ có lợi hơn. Bởi lẽ hành vi phần lớn là do thói quen, thử thách nằm ở chỗ phá vỡ thói quen cũ và tạo ra thói quen mới bằng cách lặp lại nó.



Ví dụ

Gary là người có xu hướng *rời xa và nhận sự đánh giá*. Suốt thời gian dài, anh đưa ra quyết định bằng cách dựa vào những điều anh muốn tránh (xu hướng *rời xa*). Điều này, kết hợp với xu hướng *nhận sự đánh giá*, khiến anh không chắc chắn về những lựa chọn của mình. Mười lăm năm trước, Gary lựa chọn công việc không phải vì yêu thích nó mà vì muốn tránh cuộc sống thất nghiệp bấp bênh. Quyết định này đã khiến anh phải chịu đựng một công việc mình không thích trong suốt 15 năm trời, cố tồn tại bằng cách tránh tất cả các tình huống khiến anh thấy lúng túng khó chịu, bao gồm cả việc phải gặp mặt những nhà quản lý khác.

Thói quen cố hữu tránh những tình huống khó khăn và không biết làm thế nào đưa ra lựa chọn tốt nhất đã khiến anh luôn căng thẳng. Mọi người cũng tích cực giúp đỡ anh thay đổi, giờ đây, anh đã có thể theo đuổi những nỗ lực kiên trì và hoàn thiện hơn, nhờ thế trông anh cũng trẻ trung và khỏe khoắn hơn nhiều.

Nếu bạn đã có một thói quen khó thay đổi là luôn cứ xử theo một cách nhất định, thì hành động theo cách trái ngược hoàn toàn có vẻ rất khó khăn, ví dụ như thử một cái gì đó mới lạ trong khi bạn không quen với việc phải thay đổi. Bạn có thể không biết cách hành động khác đi và cảm thấy lúng túng, không thoải mái với sự thay đổi.

Điều này tự nó sẽ gây ra cho bạn một cái giật mình – một cảm giác có gì đó bất ổn – và bạn sẽ muốn quay trở lại cách cư xử thông thường của mình. Nếu chuyện này xảy ra, hãy tự nhắc nhở bản thân về lý do bạn muốn thay đổi và khi lặp đi lặp lại những hành vi, các cú giật sẽ dần biến mất. Hãy coi cái giật mình là dấu hiệu của sự chuyển giao từ thói quen cũ sang thói quen mới và nó sẽ giúp bạn trở nên linh hoạt hơn.

Lời khuyên

Hãy lắng nghe ngôn ngữ của bạn, đặc biệt là khi bạn sử dụng những từ như *phải, nên và cần*. Những từ ngữ này có hạn chế bạn theo cách nào đó không? Những thứ bạn coi là quan trọng có thật sự quan trọng không? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn rời bỏ những luật lệ của mình với những từ *phải, nên và cần*? Bạn có thể tạo ra những giá trị nào nếu không tiến hành mọi việc theo cách cũ? Hãy phát triển một thói quen mới bằng cách lặp lại thường xuyên. Bạn càng thường xuyên hành động khác đi thì thói quen mới càng sớm được phát triển. Hãy quan sát cách cư xử của một người mà bạn ngưỡng mộ và học các phương pháp của họ. Chú ý những việc họ làm và lắng nghe ngôn ngữ họ sử dụng. Điều này sẽ giúp bạn rất nhiều.



CHƯƠNG 2

Đừng tin tất cả
những điều bạn
nghe thấy!

Niềm tin của bạn xuất phát từ bản thân bạn và gắn bó chặt chẽ với các giá trị bạn đặt ra. Nó tạo nên một phần hoa văn quan trọng trong chiếc kính vạn hoa của bạn. Nếu bạn đặt giá trị vào sự tin tưởng, bạn sẽ có những niềm tin như:

- mọi người đều đáng tin
- không cần thiết phải có các luật lệ
- mọi người có thể tự kiểm soát kế hoạch và hiệu quả của bản thân
- bạn trẻ sẽ về nhà đúng giờ như đã hứa

Nếu bạn đặt giá trị vào sự ngờ vực, bạn sẽ tin những điều ngược lại:

- chỉ có những thằng ngốc mới tin người
- mọi người đều có thể lừa mình
- tôi phải luôn quan sát anh vì anh là người không tin tưởng được
- mình phải gọi điện cho bạn trẻ khi đến giờ chúng phải về

Những niềm tin nêu trên có thể xuất phát từ những kinh nghiệm cá nhân, và thật đáng ngạc nhiên, bạn

không cần nhiều kinh nghiệm để tạo nên một niềm tin. Có bao nhiêu lần Johnny đi học về muộn trước khi mẹ cậu bắt đầu có thói quen nhắc nhở cậu về thẳng nhà sau khi tan học, bởi bà đã cung cấp một niềm tin rằng "Johnny luôn về muộn sau khi tan học". Bạn đã bị một người lừa đi bao nhiêu lần trước khi bạn định hình một niềm tin là anh ấy hay cô ấy là người ngạo mạn và thiếu quan tâm đến người khác? Chúng tôi không cho rằng mọi niềm tin đều sai và không hợp lý, nhưng tốt hơn là bạn nên kiểm tra xem những niềm tin ấy có là rào cản hay hạn chế bạn không. Khi bạn hình thành một niềm tin, có thể người khác sẽ tự động cư xử theo cách bạn mong đợi ở họ. Ví dụ: nếu Johnny tin rằng mẹ đã thấy trước là cậu về nhà muộn, cậu sẽ tự động hình thành thói quen về nhà muộn. **Giữ một niềm tin hạn chế cũng giống như đeo một miếng vải bịt mắt – bạn chỉ nhìn thấy cái mình muốn thấy và tránh những thứ mình không muốn thấy.** Niềm tin thuộc về cá nhân bạn nên bạn sẽ nâng niu nó và tìm bằng chứng để chứng minh nó. Điều này cũng tốt nếu như đó là niềm tin tích cực, ví dụ: "Johnny rất thông minh và chăm chỉ", nhưng hãy thử hình dung hậu quả nếu niềm tin đó tiêu cực, ví như: "Johnny không bao giờ được điểm cao."

Những niềm tin hạn hẹp có đang ngăn trở bạn?

Ai là người xoay chiếc kính vạn hoa tâm hồn bạn? Ai là người áp đặt những niềm tin giới hạn cho bạn? Tất nhiên, những người xung quanh bạn cũng có vai trò

trong việc tạo nên những bước ngoặt nhó, thay đổi niềm tin và ảnh hưởng đến cách cư xử của bạn.



Ví dụ

Một người mẹ và cô con gái cùng tham gia lớp học thể dục. Khi chuẩn bị bắt đầu một động tác, người mẹ quay sang cô con gái và nói: "Con sẽ không thực hiện được động tác này đâu, con không mềm dẻo."

Thật may là người hướng dẫn nghe thấy lời nhận xét này và mời cô gái đi dọc theo cัน phòng. Cô bước đi thật duyên dáng và mềm mại. Hãy tưởng tượng rằng bạn luôn bị nhận xét là thiếu mềm dẻo. Lời nhận xét đó sẽ hạn chế bạn và khiến bạn tránh né bao nhiêu điều ra sao?

Hãy hồi tưởng lại thời bạn đi học. Đã có bao nhiêu việc bạn làm thật tệ hoặc bó cuộc vì tin rằng mình không thể làm nổi?

Ở nơi làm việc, có bao nhiêu người bị ngăn trở bởi những niềm tin hạn chế của sếp họ? Rất nhiều lãnh đạo không tin tưởng, động viên, giao phó hay thậm chí là công nhận những biểu hiện xuất sắc của nhân viên mình. Điều này là kết quả của niềm tin vào khả năng lãnh đạo của chính họ và nguyên nhân khác là niềm tin của họ vào khả năng của các nhân viên. Giúp các thành viên trong nhóm phát triển niềm tin tích cực đối với đồng nghiệp có thể giúp họ thay đổi thái độ nhanh chóng, sự thay đổi đó sẽ lan tỏa khắp công ty và thúc

đẩy công việc tiến triển. Nếu bạn có thể nhận ra và thay đổi những niềm tin hạn chế, bạn có thể tiến những bước dài về phía trước.



Ví dụ

Một phụ nữ làm việc chăm chỉ nói cho chúng tôi biết niềm tin của cô là “làm việc để kiềm tiền”. Niềm tin này xuất phát từ giá trị của cô về việc phải kiềm đủ tiền trang trải cho gia đình. Việc có một cuộc sống xã hội năng động và dành thời gian cho gia đình cũng rất quan trọng với cô. Tuy nhiên, cô đã tạo nên thói quen làm việc muộn và vào cà ngày cuối tuần. Cô cảm thấy rất buồn về việc này.

Khi nhận ra niềm tin đang khiến mình căng thẳng, cô đã loại bỏ nó. Cô tiếp tục làm việc hăng say cũng như vẫn dành thời gian đi nghe hòa nhạc với bạn bè và ở bên gia đình. Niềm tin mới mè và mãnh liệt của cô nhanh chóng trở thành “dành thời gian vui vẻ bên bạn bè sẽ hoàn thiện cuộc sống của mình”. Niềm tin này lại mang đến một loạt niềm tin mới về việc cô sẽ phải làm gì và sẽ không làm gì. Sự thay đổi mà đầu trong niềm tin về công việc của cô đã tạo ra một loạt các thay đổi trong niềm tin khác, giống như một dây quản bài domino vậy.

Niềm tin đơn lẻ chỉ là một phần nhỏ của những hoa văn trong chiếc kính vạn hoa và bản thân nó là một bộ phận của một nhóm những niềm tin tương tự. Ở mức độ cao nhất, một chút niềm tin hạn chế có thể dẫn đến rất nhiều cảm giác tồi tệ, bao gồm nỗi ám ảnh, đố lối cho người khác, sự tức giận và lòng tự trọng thấp. Vì vậy,

kiểm soát được chiếc kính vạn hoa của bản thân chính là chìa khóa đến thành công.

Niềm tin vừa có thể hạn chế nhưng cũng có thể thúc đẩy. Niềm tin có giúp ích cho bạn? Làm thế nào nhận ra và đương đầu với những niềm tin hạn chế có thể đang ngăn trở bạn?

Cách nhận ra một niềm tin hạn chế?

Đây dường như chỉ là một sự thay đổi đơn giản, nhưng những niềm tin thường rất kiên cố, chúng chống lại quy tắc logic khắt khe nhất. Trước tiên, bạn phải biết cách nhận ra một niềm tin hạn chế từ những điều mọi người thường nói. Niềm tin hạn chế là những câu nói đơn giản thường bắt đầu bằng một trong những cụm sau.

- “Tôi không thể...”
- “Mọi người nên...”
- “Họ không muốn...”
- “Mọi người/không ai nghĩ rằng...”

Sau đây là một vài ví dụ thường gặp:

- “Tôi không thể duy trì một mối quan hệ lâu dài.”
- “Mọi người không bao giờ nghe tôi nói.”
- “Anh ấy dễ bị phân tâm.”

- “Học ngoại ngữ rất khó.”
- “Tôi không giỏi toán.”

Sau đây là một vài bài tập đơn giản giúp thay đổi niềm tin.

Giữ bỏ những niềm tin vô ích

Bắt đầu khi nào bạn thấy mình nói những câu như trên, hãy sử dụng bài tập ba bước để thay đổi một niềm tin vô ích này.

Bước 1

Nhở cả gốc rễ bằng cách lung lay nó. Hãy trả lời các câu hỏi sau:

- Tôi có luôn tin vào điều này không?
- Niềm tin này có từ đâu?
- Niềm tin này có còn giá trị không?
- Mình có bằng chứng gì để bảo vệ niềm tin này?
- Mình có biết ai có niềm tin trái ngược không?
- Điều gì gợi ý rằng niềm tin này không đúng?
- Niềm tin này ngu xuẩn và ngớ ngẩn thế nào?

Bước 2

Tìm một niềm tin có sức mạnh hơn để thay thế – suy nghĩ để tìm ra những niềm tin có thể mang lại nhiều khả năng hơn. Bạn phải thử nhiều lần cho đến khi tìm thấy niềm tin phù hợp và niềm tin đó phải tích cực – ví dụ: “Tôi có thể học ngoại ngữ và qua mỗi bài học tôi lại thu được một điều mới mẻ.”

Bước 3

Hòa nhập với niềm tin mới và tưởng tượng mọi thứ sẽ biến chuyển như thế nào và cảm giác của bạn về sự thay đổi đó ra sao. Tiếp tục tưởng tượng bạn đang làm những điều mình sẽ làm, nếu có niềm tin như vậy. Và bạn đang có một cuộc nói chuyện khi mang niềm tin ấy. Điều này có thúc đẩy bạn không? Bạn có cảm thấy tốt không? Nếu cần, hãy thử một niềm tin khác và áp dụng các bước như trên. Sau đó, hãy chọn một hoặc vài niềm tin giúp bạn thấy thoải mái với bản thân. Trước khi quyết định giữ niềm tin mới ấy, hãy cân nhắc xem nó ảnh hưởng đến người khác thế nào?

Hãy tự chúc mừng bản thân vì đã kiểm soát được chiếc kính vạn hoa của mình. Bạn đã loại bỏ được niềm tin hạn chế và tạo ra một niềm tin khác có sức mạnh hơn. Thậm chí, cách tư duy mới này sẽ trở thành một thói quen và sau này bạn có thể tạo ra những niềm tin đầy sức mạnh.

Lời khuyên



Hãy coi những giá trị và niềm tin của bạn là một cái cây. Giá trị tạo nên một thân cây vững chắc và niềm tin chính là trái cây. Đôi lúc, trái cây rất tươi ngon và giàu dinh dưỡng, nhưng có lúc nó lại thối rữa, rụng xuống đất. Bây giờ và cả sau này, việc rụng cây là rất cần thiết để những niềm tin giả cỗi và không được mong đợi có thể rụng xuống đất.



CHƯƠNG 3

Suy ngẫm về con đường tới cảm giác tuyệt vời

Khi cảm thấy lo lắng, bất an, bối rối, tức giận hay hoang mang, bạn trở nên hồi hộp và căng thẳng. Những cảm giác này sẽ ngăn bạn khai thác những tiềm năng tuyệt vời thể hiện hết năng lực của bản thân. Hãy nhớ lại lần gần đây nhất bạn cảm thấy căng thẳng và suy nghĩ của bạn lúc đó. Ý nghĩ tạo nên cảm giác, mỗi ý nghĩ đều dẫn đến một cảm xúc, vì vậy cách bạn điều khiển những cảm giác chính là cách điều khiển ý nghĩ.

Hãy thử bài tập này. Ngồi yên lặng, hít thở thật sâu, nhớ lại một lần bạn làm gì đó khiến bạn không thoải mái và một lần việc bạn làm khiến bạn hài lòng. Chú ý xem cảm giác gì xuất hiện trong hai lần đó.

Bạn vừa dùng trí tưởng tượng để gợi lại hai kinh nghiệm dẫn đến những cảm giác rất khác nhau. Bạn có thể sử dụng mỗi liên hệ giữa trí tưởng tượng và cảm giác của mình để tự kiểm soát bản thân và lựa chọn cảm giác mà bạn muốn. Những cảm giác ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng của bạn trong bất cứ hoàn cảnh nào.

Ý nghĩ đầu tiên rất quan trọng

Mọi thứ đều bắt đầu từ một ý nghĩ và ý nghĩ ấy sẽ kéo theo những ý nghĩ tương tự cho đến khi bạn có một tập

hợp ý nghĩ. Tập hợp này trở thành khuôn mẫu cho việc bạn suy nghĩ và giúp hình thành thói quen. Sau đó, thói quen sẽ được áp dụng cho những tình huống khác nhau. Các nhà khoa học cho rằng một trí óc tinh táo có khả năng xử lý được khoảng bảy thông tin khác nhau cùng lúc và có thể nhanh chóng trả lời quá tải. Điều này có nghĩa là nếu bạn luôn suy nghĩ tiêu cực, bạn sẽ không còn chỗ cho bất kỳ ý nghĩ nào khác. Bằng cách tự kiểm soát, bạn sẽ mang đến nhiều lựa chọn cho suy nghĩ của mình và càng cố gắng làm việc này, bạn càng có thể tạo nên một kho dự trữ những suy nghĩ vô thức có ích cho bản thân.

Bước đầu tiên trong việc tự kiểm soát là nhận thức rõ những ý nghĩ được phát sinh như thế nào. Khi bạn nghĩ, bạn đã thực hiện một quá trình lựa chọn trong tâm trí. Nếu bạn sẵn sàng hấp thu tất cả mọi việc xảy ra xung quanh, não sẽ trả lời quá tải. Vì thế, bạn cần **lựa chọn những thứ mà bạn cho là quan trọng và loại bỏ những thứ còn lại**. Ví dụ: hãy nghĩ về một cuộc nói chuyện gần đây hay một chương trình tivi bạn đã xem – bạn có thể nhớ được bao nhiêu? Có thể bạn sẽ tóm tắt được sự kiện và mở rộng nó ở những khía cạnh bạn thấy thú vị nhất, nhưng bạn không thể nhớ lại từng từ từng chữ. Quá trình chọn lựa trong tâm trí đã chọn ra cái mà nó muốn giữ lại dưới hình thức một tổ hợp những hình ảnh, âm thanh cùng với những cảm giác của bạn lúc đó. Kèm theo đó có thể là một vài cuộc hội thoại nội tâm, hay nói cách khác là những điều bạn tự nói với mình về tình huống đó.

Đây chính là cách bạn thể hiện nhận thức của riêng mình về thực tại – bằng hình ảnh, âm thanh, độc thoại nội tâm, cảm giác và đôi khi bằng cả mùi vị nữa. Bạn nắm bắt hiểu biết của cá nhân về thực tại bằng cách kết hợp những giác quan bên ngoài và suy nghĩ bên trong; và chính những nhận thức đã được nắm bắt này sẽ giúp bạn đưa ra quyết định và hình thành những đánh giá. Cách nhìn nhận cá nhân độc nhất này về các sự kiện được gọi là sự “hình dung bên trong” hay “sơ đồ hiện thực”.

Hãy cùng xem xét những thành phần tạo nên sự hình dung bên trong của bạn, bắt đầu với giác quan thị giác.

Huy động những hình ảnh thị giác

Hãy gọi lại trong tâm trí một ký ức dễ chịu và thường thức nó trong vài phút. Sau đó, nắm bắt hình ảnh và quay trở lại với cuốn sách này khi bạn đã sẵn sàng.

Hãy mô tả hình ảnh bạn vừa tạo nên. Nó có rõ ràng không? Nó có màu sắc không? Nó có khung bao quanh không hay những đường viền đâ mờ nhạt? Nó có chiều sâu không? Có sự vận động nào không? Nó sáng, tối hay u ám? Sự tương phản và các chi tiết như thế nào? Hình ảnh đó gần hay xa bạn và bạn đặt nó lên trên hay phía dưới tầm nhìn? Bạn có nhìn thấy mình trong hình ảnh đó không hay có những hình ảnh bao quanh bạn?

Bạn cũng có thể nhìn thấy chi tiết những hình ảnh tạo nên suy nghĩ của mình. Điều đó cũng giống như

việc bạn có thể quan sát những hình ảnh chi tiết của một bức ảnh hay một bộ phim. Những chi tiết này có liên quan tới đặc tính của hình ảnh đó chứ không phải bản thân hình ảnh. Khả năng tưởng tượng và thay đổi những đặc tính này là không giới hạn. Số lượng những đặc tính bạn có thể thấy được trong hình ảnh đó sẽ được quyết định bởi mức độ bạn luyện tập. Cũng như việc bạn vừa tưởng tượng một ký ức dễ chịu với bản thân, quá trình tương tự diễn ra hàng trăm lần, thậm chí là hàng nghìn lần mỗi ngày để thể hiện mỗi ý nghĩ bạn có. Đôi khi, bạn có thể không có nhận thức về những hình ảnh trong trí óc mình, nhưng dù thế nào nó vẫn luôn ở đó và bạn có thể sử dụng nó để mang lại hiệu quả tốt.



Ví dụ

Hàng ngày, ám ảnh công việc theo Harriet tới tận khi đi ngủ. Cô ngày càng trở nên căng thẳng khi núi công việc dồn ứ lại và không có dấu hiệu giảm đi.

Trong quá trình điều trị, chúng tôi nhận ra Harriet rất thích những thứ xinh xắn. Chúng tôi đã yêu cầu cô tưởng tượng ra hình ảnh vào cuối ngày, cô ấy bọc những công việc còn tồn đọng vào những mảnh giấy xinh xắn sặc sỡ, thắt một chiếc ruy băng xung quanh rồi để nó ở đó và mở nó ra vào buổi sáng hôm sau để tiếp tục công việc. Harriet trở nên thư giãn và thoải mái hơn với công việc rất nhiều và hiệu quả công việc cũng tăng lên rõ rệt.

Hãy cùng nghiên cứu về những hình ảnh thị giác và xem chúng dễ dàng thay đổi hay lập trình lại suy nghĩ, cảm giác của bạn như thế nào.

Loại bỏ những cảm giác tồi tệ

Loại bỏ cảm giác tồi tệ trong những trường hợp bạn muốn cảm thấy tự tin hay chủ hơn là một việc đơn giản. Có thể suy nghĩ về việc phải đổi mặt với một tình huống khó khăn khiến nhiều người nản lòng, căng thẳng hay thiếu tự tin. Những lúc như thế, một lượng năng lượng lớn đã bị đổ vào cảm giác tồi tệ của bạn. Dù không thích cảm giác này thì nó vẫn là một thứ bạn không thể kiểm soát. Khi bạn trải qua cảm giác này, bạn đã bước chân vào vương quốc "tự sinh tồn". Kết quả của cảm giác tồi tệ là khả năng bạn suy nghĩ lý trí và đưa ra những quyết định đúng đắn bị giảm sút. Mục tiêu khi đó trở thành vấn đề sinh tồn, giữ thể diện, giành lấy hay tìm kiếm sự công nhận của mọi người. Bạn chỉ cần cảm thấy như vậy một đến hai lần trước khi một thói quen được tạo ra hay một chương trình được lập trình thì sau đó chắc chắn bạn sẽ đặt ra một khuôn mẫu suy nghĩ hướng bàn thân tới cảm giác tồi tệ. Hãy loại trừ cảm giác tồi tệ bằng phương pháp sau đây.

Hạ gục cảm giác tồi tệ

Nghĩ về một lần cụ thể khi bạn khó chịu với cảm giác hay cách cư xử của mình. Bây giờ, tập trung vào hình ảnh hiện ra trong đầu ngay khi bạn gợi lại ký ức đó. Hãy nhanh chóng phóng nó vào không gian. Khi nó đi, chú ý rằng nó sẽ trở nên nhô dần nhô dần đến khi biến mất hẳn. Nó cũng giống như chiếc tàu vũ trụ Enterprise bắn lên từ bệ phóng số 10 vào không gian và chỉ trong tích tắc, nó biến mất khỏi tầm mắt. Bạn có thể làm tương tự với tất cả hình ảnh về những ký ức không dễ chịu – đơn giản là hất nó vào khoảng không bao la. Khi bạn làm như vậy, hãy để ý xem bạn cảm thấy dễ chịu hơn nhiều đến mức nào.



Ví dụ

John là người có xu hướng *rời xa*, nó khiến anh ấy rất căng thẳng khi nghĩ đến những điều khủng khiếp sẽ xảy đến với mình. Khi dắt chó đi dạo, anh nghĩ rất nhiều về điều đó, đầu anh cứ gầm, miên man nghĩ rằng mọi chuyện đã thật tồi tệ thế nào.

Khi trị liệu cho John, chúng tôi gợi ý khi dắt chó đi dạo, anh ấy nên cố gắng ngẩng đầu và để ý đến cảnh vật xung quanh, hình dung đến những chuyện tốt đẹp đã xảy ra ngày hôm trước

Bây giờ, hãy luyện tập khả năng *chọn lựa* một thứ gì đó *khác biệt bằng cách* sử dụng phương pháp sau đây.

Chọn cách phản ứng khác đi

Khi bạn đã loại bỏ được hình ảnh tiêu cực nhờ sử dụng phương pháp nêu trên, hãy gợi nhớ đến một ký ức có cảm giác tích cực gắn liền với nó. Đó có thể là một kinh nghiệm khi bạn cảm thấy rất tự tin hoặc quyết tâm đạt được kết quả khả quan.

Bây giờ, hãy huy động hình ảnh đó, phải chắc chắn rằng nó rực rỡ, to lớn và tươi sáng.

Khi bạn điều chỉnh được các yếu tố trên, hãy đem hình ảnh đến gần hơn và tưởng tượng mình đang bước vào khung cảnh đó. Sau đó, dành vài phút để cảm nhận và thường thức những cảm giác tích cực có được từ hiệu ứng này.

Điều chỉnh những âm thanh bên trong

Cùng với việc vẽ nên bức tranh trong tâm trí, bạn cũng có thể gợi lại những cuộc trò chuyện với người khác, các âm thanh xung quanh và âm nhạc. Bạn đã bao giờ tái hiện lại cuộc trò chuyện với ai đó hay tưởng tượng đến một sự kiện trong tương lai, trong đó bạn thật sự nghe thấy người kia nói gì hay có thể nói gì? Những âm thanh bên trong này có thể đi kèm hoặc không đi kèm với hình ảnh.

Vậy còn cuộc đoc thoại nội tâm của bạn thì sao? Bạn đang tự nhủ điều gì?

Bất cứ khi nào tiếng nói bên trong cũng rất mạnh mẽ và tác động trực tiếp đến cảm xúc của bạn. Rất nhiều

cảm xúc gắn liền với giọng nói, dù là giọng nói ra ngoài hay độc thoại nội tâm.

Sử dụng giọng nói bên trong để thay đổi cách cảm giác

Hãy nghĩ về một sự kiện quan trọng sắp tới và quyết định xem bạn muốn cảm thấy thế nào trong lúc đó. Bây giờ, hãy chọn một diễn viên hay người bạn biết có giọng nói bạn muốn có vào sự kiện đó.

Tưởng tượng rằng sự kiện sắp bắt đầu và tự trò chuyện với bàn thần bằng giọng nói bạn đã chọn. Ví dụ: bạn muốn cảm thấy tự tin và quyết tâm đạt được kết quả tốt. Chọn giọng nói của một trong những người anh hùng của bạn và nói: "Đây là một ngày quan trọng với mình. Mình sẽ bị hỏi những câu hỏi hóc búa và phải có câu trả lời rõ ràng. Mình sẽ tích cực, tập trung và quyết tâm đạt kết quả khiến mọi người hài lòng." Bây giờ, hãy nói lại lần nữa và tăng âm lượng lên. Giữ giọng nói và tốc độ cho đến khi bạn bắt đầu cảm thấy tự tin và quyết tâm.

Bạn cũng có thể hạ âm lượng nếu cuộc độc thoại nội tâm không có lợi cho bàn thần. Khi bạn luôn nhắc lại một cuộc độc thoại tiêu cực, hãy tự nói với bàn thần là đã tạo nên một mớ hỗn độn khi làm việc này hay việc khác, hoặc gợi lại những vẫn đề trong công việc khi đang cõi ngủ. Hãy để ý lắng nghe những từ ngữ đang nhỏ dần trong không gian cho đến khi nó biến mất. Bạn cũng có thể chuyển giọng nói tiêu cực thành hài hước, như giọng của Bart Simpson¹ hay chuột Mickey. Và bạn sẽ thấy cảm giác tiêu cực sẽ biến mất thật dễ dàng.

¹ Nhân vật hoạt hình trong chương trình truyền hình hài kịch tình huống hoạt họa của Mỹ, tính tình tinh nghịch, luôn quấy rầy cha mẹ, em gái và thay cô.

Sau đây là một vài điều cần suy nghĩ. Nếu bạn ghi âm tất cả các cuộc đoc thoại nội tâm của mình trong một ngày và nghe lại, nó có giúp bạn tạo động lực không?

Bạn có thể khai thác và thay đổi tính chất của những âm thanh bên trong như cách bạn làm với những hình ảnh nội tâm đã nêu ở trên. Hãy sử dụng phương pháp sau đây để thay đổi cảm giác của bạn khi nghĩ về một sự kiện trong tương lai. Nó có thể được sử dụng trong tất cả các tình huống khi bạn muốn cảm giác theo một cách nhất định. Bạn muốn cảm thấy thế nào khi thức dậy vào buổi sáng, khi bạn đi làm vào sáng thứ Hai, khi người yêu bạn làm gì đó khiến bạn tức giận? Có bao nhiêu giọng nói khác nhau bạn có thể tự tạo cho mình?

Khi bạn kiểm soát được giọng nói bên trong và những âm thanh liên quan, bạn có thể thấy mình đang đi lại với một dàn giao hưởng hay có một đoàn ngôi sao phim ảnh hay hoạt hình lúc nào cũng sẵn sàng phục vụ bạn. Bạn hãy luôn vui vẻ.

Cảm giác kỳ lạ

Những cảm xúc trong ngày là kết quả của những lựa chọn kết hợp với kinh nghiệm của bạn. Đây là khu vực xúc cảm. Những cảm giác này được gọi là “cảm giác vận động”.

Những cảm xúc của bạn bắt nguồn từ sự việc tưởng tượng và kinh nghiệm thực tế. Ký ức bao gồm hình ảnh,

âm thanh và các nhân tố “cảm giác vận động”, đôi lúc còn bao gồm cả mùi vị. Cảm xúc là kết quả của việc suy nghĩ theo một cách nhất định. Ví dụ: cảm giác e sợ có thể là kết quả của những hình ảnh tối tăm, âm u và cuộc đột thoại nội tâm về một tình huống khó khăn hay nguy hiểm. Hãy tưởng tượng điều này đối lập thế nào với những cảm giác của một người luôn tạo ra hình ảnh tươi sáng, rõ ràng kèm theo cuộc đột thoại nội tâm đầy hứng khởi.

Bạn có khả năng chứa đựng rất nhiều cảm giác, từ hứng khởi đến nặng nề hay chán nản. Có rất nhiều phương pháp có thể giúp bạn có được cảm giác theo cách bạn muốn. Một vài phương pháp giúp bạn thay đổi những cảm giác mà bạn luôn gắn nó với những ký ức tiêu cực, trong khi một vài phương pháp khác lại giúp bạn tạo nên bất cứ cảm giác nào bạn muốn ở bất cứ khi nào.

Sử dụng những kinh nghiệm tích cực nhất để có cảm giác tuyệt vời

Cách chúng ta gắn những cảm giác với suy nghĩ thường không có quy tắc trật tự. Chúng ta cho phép hoàn cảnh và người khác ảnh hưởng đến cảm giác của bản thân. Khi một suy nghĩ gắn liền với một cảm giác, cảm giác đó sẽ thật sự ăn sâu. Khi chúng ta gợi lại một ý nghĩ, cảm giác đó cũng sẽ bao trùm. Ví dụ: khi bạn ngắm một bức ảnh chụp kỳ nghỉ tuyệt vời, cảm giác bạn có khi đó cũng sẽ

quay lại. Khi bạn trả lời điện thoại và nghe thấy giọng nói của một người mà bạn đã có kỷ niệm không vui với họ, bạn sẽ có cảm giác như khi sự kiện đó xảy ra.

Những cảm giác sâu sắc xâm nhập vào ký ức của bạn rất dễ dàng. Một ví dụ thường gặp về cảm giác ăn sâu là khi bạn tranh cãi với một người bán hàng và quyết định sẽ không bao giờ đến cửa hàng đó nữa. Bất cứ khi nào có người nhắc đến tên cửa hàng đó, ngay lập tức bạn sẽ có cảm giác như khi cuộc tranh cãi đó diễn ra cho dù có thể chuyện đã xảy ra lâu rồi.

Quá trình cảm giác ăn sâu vào suy nghĩ là một chức năng tự động của tâm trí vô thức. Kết quả của quá trình đó là một "trạng thái" – không chỉ là trạng thái của tâm lý mà là trạng thái của cả tâm lý và cơ thể, bởi cảm giác có thể khiến cơ thể bạn trở nên thả lỏng hoặc căng thẳng. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn có thể dùng quá trình này để tạo nên những cảm giác hay trạng thái tuyệt vời bất cứ khi nào bạn muốn? Nói cách khác đó chính là tập cách chọn lựa cảm giác hoặc trạng thái bạn muốn tạo ra. Mọi chuyện sẽ thế nào nếu bạn có thể tạo ra cảm giác can đảm, tự tin, bình tĩnh, quyết đoán, lạc quan, tập trung, vui vẻ, cảm thông, tò mò hay chú ý? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn có thể tạo ra trạng thái tích cực để học tập và trạng thái sẵn sàng tiếp thu cái mới; để lãnh đạo, làm cha làm mẹ; có thể nồng động hoặc có nguồn năng lượng dồi dào; dành chỗ cho tình yêu và sự nhạy cảm. Bạn có thể làm được điều đó với sự giúp đỡ của phương pháp sau đây.



Ví dụ

Louise phải thuyết trình trước ban giám đốc ở các cuộc họp. Càng thuyết trình, cô càng thấy căng thẳng. Một hôm, cô cảm thấy rất hứng khởi bởi cô sắp trình bày một sáng kiến mới có thể giúp công ty tiết kiệm rất nhiều tiền. Cô cũng rất lo lắng về việc phải trình bày nó và muốn ban giám đốc lắng nghe ý kiến của mình.

Chúng tôi giúp Louise gợi ra trạng thái tự tin mà cô ấy đã quen trong một tình huống khác rồi sau đó gắn trạng thái đó với tay nắm cách cửa phòng họp của ban giám đốc. Khi cô ấy chạm tay vào tay nắm cánh cửa, cô ấy có thể cảm thấy tự tin và thực hiện tốt phần thuyết trình.

Giữ trạng thái bạn mong muốn

Hãy quyết định xem bạn muốn níu giữ trạng thái nào. Chọn một số trạng thái đã liệt kê ở trên hoặc bạn đã có sẵn một trạng thái cụ thể trong tâm trí. Để thực hiện bài tập này, chúng ta hãy gọi nó là "trạng thái X". Đọc qua bài tập và ghi nhớ nó – bạn cần hết sức tập trung trong bài tập này nên bạn sẽ không muốn phải xem lại sách để biết phải làm gì tiếp theo đâu!

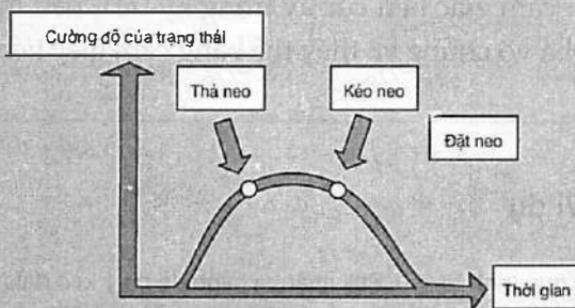
Chuẩn bị cho bài tập

Bạn sẽ phải thể hiện trạng thái này bằng một hành động trên cơ thể, ví dụ: véo tai hay nắn ngón tay. Hãy chọn hành động nào mà bạn dường như không thực hiện một cách vô tình và có thể lặp lại chính xác.

Quá trình

- 1 Gọi lại thời điểm bạn có cảm giác mạnh mẽ về “trạng thái X” và tiếp tục suy nghĩ về ký ức đó. Chọn bất kỳ bối cảnh nào bạn muốn, miễn là cảm giác về “trạng thái X” thật mạnh mẽ. Nếu bạn không thể nghĩ ra cái nào, hãy đặt mình vào một hoàn cảnh tưởng tượng về lúc bạn đang trong “trạng thái X”. Hãy chú ý đến chất lượng hình ảnh và ám thanh. Bạn sắp sử dụng hình ảnh bên trong này để tăng cường cảm giác của “trạng thái X”. Nhắm mắt có thể sẽ giúp ích khi bạn thực hiện bài tập này.
- 2 Hãy trình chiếu hình ảnh này phía trên tầm nhìn của mắt bạn. Sau đó, chắc chắn rằng bạn đang nhìn chính mình trong hình ảnh đó.
- 3 Đặt một cái khung xung quanh hình ảnh. Hãy tạo cho hình ảnh màu sắc và ánh sáng với độ tương phản cao. Nếu có cả ám thanh, hãy điều chỉnh sao cho nó có thể có cả những rung động, âm trung và âm trầm. Hãy để hình ảnh đồ họa đó bao quanh ám thanh.
- 4 Tăng cường màu sắc, độ sáng, độ tương phản và ám thanh.
- 5 Từ từ mang hình ảnh lại gần và chú ý sự biến mất dần dần của khung hình cho đến khi hình ảnh trở nên rất gần và bao quanh bạn. Khi cảm giác về “trạng thái X” đã lên đến đỉnh điểm, hãy thả neo ghi dấu ấn bằng cách nhẹ nhàng nắm ngón tay (hoặc véo tai hay bắt cứ cách níu giữ nào bạn thích). Hãy kéo neo khi cảm giác bắt đầu biến mất.
- 6 Bây giờ, hãy thở sâu vài lần để thay đổi trạng thái. Đợi một lúc và khởi động điểm bạn đã neo giữ! Hãy thường thức cường độ cảm xúc của “trạng thái X”. Khởi động lại cảm giác đã neo giữ một vài lần nữa cho đến khi quen với nó và có thể khiến nó mạnh mẽ hơn. Phá vỡ trạng thái bằng cách

thở sâu giữa mỗi lần khởi động. Bây giờ, bạn có thể sử dụng chiếc neo này bất cứ khi nào bạn muốn có những cảm giác gắn với "trạng thái X".



Neo giữ trạng thái tích cực

Bạn có thể thử nghiệm cảm xúc đã neo giữ bằng cách tưởng tượng đến tương lai. Nghĩ về một tình huống trong tương lai mà bạn muốn minh ở trong "trạng thái X". Khi bạn tưởng tượng ra viễn cảnh trong tâm trí, hãy khởi động cảm giác đã neo giữ. Chìa khóa thành công trong việc neo giữ là cường độ cảm xúc, thời điểm đặt neo, độ chính xác của việc đặt neo và khởi động cảm giác.

Cũng như việc neo giữ trạng thái tích cực, bạn cũng có thể loại bỏ cảm giác tiêu cực. Ví dụ: bạn có ấn tượng xấu với ai đó hoặc mắc phải sai lầm nào đó trong công việc và những điều đó vẫn đang khiến bạn lo lắng, mất tự tin. Phản ứng của bạn trong những tình huống này tạo nên một trạng thái tiêu cực khiến năng lực bên trong của bạn không thể phát huy. Cho dù chuyện đó có thể đã xảy ra từ vài năm trước, nhưng bạn vẫn giữ những cảm xúc liên quan đến nó và cư xử theo những cảm xúc đó. Cách cư xử của bạn sẽ củng cố trạng thái đó và hình thành nên một

thói quen khó thay đổi, mỗi khi rơi vào tình huống tương tự, bạn sẽ lại cư xử theo lối cũ. Phương pháp sau đây sử dụng địa điểm không gian và vật chất để giúp bạn thoát khỏi những cảm giác căng thẳng, tiêu cực. Bạn không cần phải giữ cảm giác tiêu cực ấy trong ký ức – nếu muốn bạn có thể phá vỡ chúng và thay thế bằng cảm giác tích cực.

Ví dụ



Trong quá trình trị liệu, Phil nhận ra mình đã cố ý kéo dài mỗi lần bắt tay với đồng nghiệp Sarah. Bất cứ khi nào gặp nhau, họ đều rơi vào trạng thái căng thẳng đối đầu và đôi khi Sarah là người khóc mào. Họ có thể cãi nhau và cho đến lúc chia tay, cả hai đều có cảm giác tồi tệ.

Sử dụng phương pháp phà vỡ cảm giác đã neo giữ dưới đây, Phil có thể tạo ra một cách khác để tiếp cận Sarah xây dựng lại mối quan hệ.

Phá vỡ cảm giác đã neo giữ

- 1 Đánh dấu hai điểm cách nhau khoảng 2 m trên sàn nhà.
- 2 Đánh dấu một điểm bằng dấu trù, điểm kia bằng dấu cộng.
- 3 Đứng ở điểm có dấu trừ và gọi lại một ký ức không thoải mái. Hãy nói về sự kiện đó trong khoảng một phút và thử xem bạn cảm thấy thế nào khi gợi lại chuyện đó.
- 4 Thở sâu vài lần và bước tới bên có dấu cộng, gợi lại một ký ức vui vẻ, hãy làm cho nó mạnh mẽ hơn cảm giác tiêu cực

vừa rồi. Nói về sự kiện đó khoảng một phút, chú ý đến những hình ảnh và ám thanh bạn dùng để gợi lại ký ức. Hãy tăng cường màu sắc, kích cỡ, độ nét, ánh sáng, ám thanh, sau đó mang hình ảnh đến gần bạn hơn, gần hơn nữa và chú ý xem cảm xúc của mình đá tảng lên thế nào. Giữ lấy cảm giác đó một lúc và thư giãn.

- 5 Vẫn đứng ở vị trí đầu cộng, kể về ký ức không thoái mái vừa rồi, bạn sẽ thấy cảm giác tiêu cực khi này đá biến mất. Bạn đá phá vỡ được cảm giác đá neo giữ.

Thay đổi nỗi ám ảnh

Ám ảnh là những phản ánh được neo giữ từ các tình huống hàng ngày – chúng có thể gây ra căng cơ, thở gấp, toát mồ hôi và chóng mặt. Khi những phản ứng ám ảnh trở thành thói quen, những hình ảnh và độc thoại nội tâm của bạn sẽ luôn đưa ra dự đoán về hậu quả thảm khốc. Nỗi ám ảnh là nỗi sợ hãi phi lý – đối ngược với những nỗi sợ hãi có nguyên do từ những điều thật sự đã xảy ra, ví dụ như cháy nhà. Tuy nhiên, vì ám ảnh là phi lý nên bạn có thể dễ dàng vượt qua nó. NLP rất có hiệu quả trong việc loại bỏ tất cả các loại ám ảnh, bao gồm: nỗi sợ với các cây cầu, không gian kín, không gian mờ, bay, thang máy, nhện, ong, chim, ếch và rắn.

Theo kinh nghiệm của chúng tôi, rất nhiều người cố gắng giấu nỗi ám ảnh và tránh né những tình huống phải đối mặt với nỗi sợ hãi. Nguyên nhân là do họ cho rằng vấn

để của mình thật nực cười và cố gắng không để bị xấu hổ vì những phản ứng đó. Đặc biệt, điều này có thể gây ảnh hưởng đến lòng tự trọng của họ bởi họ bị lo sợ sẽ bị coi là yếu đuối. Phía sau nỗi ám ảnh là niềm tin về một chuyện gì đó tương tự sẽ xảy ra. Ví dụ: khi Paul còn nhỏ, anh bị nghẹn khi ăn cam. Theo thời gian, anh vô thức neo giữ một phản ứng tiêu cực với việc ăn cam. Kết quả, anh có ám ảnh với những quả cam đến nỗi anh phải rời khỏi phòng mỗi khi có ai đó bóc cam. Anh tin rằng nếu anh ăn cam anh sẽ lại bị nghẹn.



Ví dụ

Trong một chương trình của chúng tôi, Colin – một người tham gia, kéo rèm cửa để che bớt ánh nắng. Khi anh ấy kéo rèm, một con nhện lớn bay ra và anh ấy gần như bay qua căn phòng về phía cửa. Một người khác đã vứt con nhện đi và Colin quay lại chỗ ngồi của mình với trạng thái cảm xúc vô cùng bối rối. Anh ấy giải thích nỗi ám ảnh của mình và chúng tôi gợi ý rằng nếu anh muốn giải quyết vấn đề đó, chúng tôi có thể giúp anh nhanh chóng loại bỏ nó.

Sau mươi phút thực hiện bài tập thay đổi nỗi ám ảnh, Colin hỏi chúng tôi liệu anh có thể đi tìm một con nhện được không. Chúng tôi tìm thấy một con trong nhà kính và anh ấy khá vui vẻ thoải mái khi nhìn nó ở khoảng cách 6 cm.

Để kiểm tra xem một người có nỗi ám ảnh nào hay không, ta hãy xem cách họ phản ứng ngay cả với ý nghĩ về nỗi sợ hãi của mình. Bởi lẽ ý nghĩ chính là tác nhân

gây ra phản ứng, nên nó có thể bị loại bỏ mà không nhất thiết phải gợi nhớ lại sự kiện.

Nếu một nỗi ám ảnh nào đó đang ánh hưởng đến cuộc sống hoặc lòng tự trọng của bạn, hãy sử dụng phương pháp sau, nó có khả năng thành công rất cao. Chúng tôi khuyên bạn nên làm quen với các quá trình của bài tập trước khi sử dụng nó. Điều này sẽ giúp bạn hoàn thành bài tập mà không bị mất tập trung do phải xem lại hướng dẫn.

Xóa bỏ nỗi ám ảnh

Bạn hãy làm theo những chỉ dẫn sau đây chắc chắn sau đó nỗi ám ảnh sẽ không làm phiền bạn nữa.

Tưởng tượng bạn đang ngồi trong một rạp chiếu phim và nhìn thấy trên màn ảnh một hình đen trắng tĩnh có hình ảnh của bạn trong lần có phản ứng bị ám ảnh gần đây nhất.

Bây giờ, hãy tưởng tượng bạn tách ra khỏi cơ thể, bay lên phòng chiếu và nhìn thấy mình đang ngồi trong rạp lần trên màn hình.

Hãy chuyển hình ảnh trên màn ảnh thành một khúc phim đen trắng và xem cho đến đoạn phản ứng ám ảnh kết thúc. Khi bạn xem tới đoạn cuối, hãy dừng đoạn phim thành hình ảnh tĩnh. Sau đó, tua ngược đoạn phim và chỉnh cho hình ảnh có màu sắc. Tất cả mọi thứ trên phim sẽ diễn ngược – mọi người đi lùi, nói ngược và khung cảnh sẽ di chuyển ngược lại.

Việc này sẽ kết thúc bài tập. Hãy thử sâu vài lần và thử kết quả bằng cách nghĩ về cài từng là nỗi ám ảnh của bạn.

Điều chỉnh



Ví dụ

Frank cảm thấy không thể nào bắt Timmy – con trai út của anh, giữ nhà cửa sạch sẽ. Quan hệ cha con ngày càng căng thẳng khi Frank liên tục đặt ra các luật lệ. Anh ấy thường to tiếng và Timmy phản ứng bằng cách im lặng và lẩn tránh. Sự việc trở nên tồi tệ hơn và kết quả học tập của Timmy ở trường cũng bị ảnh hưởng. Frank giải thích rằng anh không thể tìm ra cách giúp Timmy “tập trung làm việc”. Mỗi quan hệ của hai cha con đã khiến Timmy mệt mỏi, căng thẳng, kết quả học tập giảm sút.

Chúng tôi đề nghị Frank điều chỉnh lại mỗi quan hệ như sau:

Có vẻ anh đã cố bắt Timmy phải đạt được một tiêu chuẩn nhất định về mức độ sạch sẽ, khiến Timmy rất căng thẳng và tạo nên khoảng cách giữa hai người. Trên thực tế, sự bùa bối, lộn xộn có thể là một giai đoạn bình thường ở tuổi của cậu và cậu đang cư xử hết sức bình thường. Bằng cách để cho Jimmy làm một thiếu niên bình thường, cậu bé có thể sẽ không căng thẳng nữa và tập trung vào việc học tập hơn.

Frank đã điều chỉnh suy nghĩ của mình từ “con trai tôi thật bùa bộn” thành “con trai tôi bùa bộn và đó là tính cách thông thường của bất cứ thiếu niên nào”. Điều này giúp Frank nhận ra chính cách cư xử của anh với Timmy đã khiến mối quan hệ của họ đổ vỡ. Anh lập tức thôi cần nhẫn cậu bé và bắt đầu giúp con học tốt hơn.

Các bài tập trong chương này sẽ giúp bạn điều chỉnh những cảm xúc gắn liền với suy nghĩ của bạn và là phương tiện giúp bạn tiếp cận tiềm năng của bản thân. Nhiều khi cách bạn suy nghĩ tạo ra rào cản. Bạn có thể

thay đổi điều này bằng cách điều chỉnh suy nghĩ. Cũng giống như việc tạo khung cho một bức tranh sẽ mang lại cho bức tranh một diện mạo hoàn toàn mới, việc đặt khung cho những suy nghĩ sẽ mang lại cho bạn một cái nhìn hoàn toàn mới.



Ví dụ

Fiona rất thích đúng giờ. Mike, bạn trai của Fiona thì hoàn toàn trái ngược. Anh thích cuộc sống thoả mái và chậm rãi hơn. Mike cảm thấy giằng xé khi muốn làm Fiona hài lòng, nhưng lại không thể hợp lý hóa áp lực mà cô ấy đặt lên anh.

Sau một vài lần trễ liệu, Mike nhận ra khả năng sắp xếp công việc gia đình của Fiona rất hiệu quả, bao gồm cả việc ghi nhớ ngày sinh nhật của mọi người trong gia đình, mua sắm, lập kế hoạch cho những kỳ nghỉ. Cách suy nghĩ này đã khiến áp lực của anh giảm đi.

Cách điều chỉnh này thay đổi ý nghĩa của hoàn cảnh. Một cách điều chỉnh khác là hoán đổi ý nghĩa giữa các bối cảnh. Ví dụ: một người hay bình phẩm ý kiến của người khác có thể bị các thành viên trong nhóm đánh giá là người khó tính hay tiêu cực. Tuy nhiên, sự hiện diện của những lời bình phẩm có thể rất có ích khi đánh giá các ý kiến trong quá trình suy nghĩ. Vấn đề không phải ở thói quen bình phẩm mà là ở cách sử dụng kỹ năng ấy hiệu quả nhất. Cách điều chỉnh này đặt hành vi vào một cái khung tích cực hơn.

Dưới đây là một ví dụ cho lý do phổ biến gây ra sự căng thẳng trong mối quan hệ của các cặp đôi.

Hãy nghĩ như thế này!

Tất cả các cách điều chỉnh đều đơn giản là hãy nói “đừng nghĩ về việc đó theo cách đó, hãy nghĩ về nó theo cách này”. Nó không phải là cái đó, nó là cái này! Bạn có thể áp dụng cách điều chỉnh đơn giản này vào tất cả các tình huống không diễn ra theo ý bạn.

Một vấn đề chỉ có thể tồn tại trong tâm trí bạn – bên ngoài tâm trí bạn chỉ là các tình huống. Vì thế việc bạn gọi một tình huống là một vấn đề chỉ là do cách suy nghĩ của bạn. Vấn đề của người này lại là nguồn gốc động lực của người khác. Cách bạn suy nghĩ về hoàn cảnh của mình rất quan trọng bởi nó có nhiều hệ quả.

Từ **này** và **kia** được sử dụng rất nhiều trong ngôn ngữ hàng ngày, nhưng khi được sử dụng với nhiệm vụ và người – ví dụ như “nhiệm vụ kia” hay “người này” – chúng thể hiện người nói có liên kết hay không liên kết với cái họ đang nói. Khi một nhiệm vụ/người mang tính tích cực, người ta sẽ có một cách tư duy tích cực về nó – nó là **cái này**. Nhưng khi mục đích không mang tính tích cực, sẽ có cách tư duy tiêu cực về nó – nó là **cái kia**. Sự không liên kết với một điều gì đó chính là nguồn gốc của sự trì hoãn. Nếu bạn chọn cách không tham gia, không liên quan thì sẽ không có vấn đề gì, nhưng, khi bạn *phải* tham gia vấn đề đó, bạn sẽ bị buộc phải liên kết với vấn đề, đó chính là cảm giác tiêu cực. Trong trường

hợp có sự liên kết bị bắt buộc, việc điều chỉnh lại suy nghĩ là rất cần thiết và hãy chuyển cái kia thành cái này với mục đích tích cực.

Bốn nguyên tắc cơ bản:

- 1 Bạn có thể *liên kết* (này) hoặc *không liên kết* (kia) với nhiệm vụ và đối tượng. Khi liên kết theo cách tích cực, bạn sẽ kết nối đầy cảm xúc và có thể đạt được kết quả tốt hơn khi không liên kết. Biểu hiện không tốt là kết quả của sự liên kết bắt buộc với cái kia – khi bạn thực hiện nhiệm vụ kia mà không có mục đích rõ ràng, bạn đang buộc bản thân phải liên kết với nó và vì thế liên kết cảm xúc sẽ mang tính tiêu cực. Đây chính là công thức cho việc tạo ra kết quả kém.
- 2 Mục đích tích cực là sự chuẩn bị cho con đường dẫn tới thành công – tất cả các mục đích đều tích cực đối với bạn, cho dù nó có vẻ không như vậy với người khác. Tâm trí vô thức có thể bảo bạn không nên tiếp tục một nhiệm vụ khó chịu nào đó vì nó muốn bạn cảm thấy thoải mái. Mục đích rõ ràng và nhu cầu hoàn thành tốt nhiệm vụ là động lực giúp bạn nắm bắt được thành công. Không có mục đích rõ ràng sẽ khiến bạn phải vật lộn với những khó khăn. Thông thường, tâm trí vô thức của bạn sẽ tự tìm ra những cách thức để bạn cảm thấy tốt nhất như không nhận nhiệm vụ khó chịu hay không gặp mặt người làm bạn cảm thấy không thoải mái.
- 3 Khi bạn cường điệu hóa sự vô lý trong cách nghĩ của mình về một tình huống, điều đó có nghĩa là bạn

đang chuẩn bị để thay đổi. Bạn có thể tìm thấy sự vô lý ở hầu hết mọi việc và sử dụng nó để thay đổi.

- 4 Việc đổi cái kia thành cái này đơn giản chỉ là việc tập trung vào cái tốt và có mục đích tích cực. Khái niệm âm và dương thể hiện điều này, để có được sự cân bằng và trôi chảy trong cuộc sống, mọi thứ đều phải chứa đựng một nhân tố đối lập với bản thân nó. Cái nóng sẽ mang một nhân tố của lạnh, cái tốt sẽ ẩn chứa một nhân tố của cái xấu và ngược lại. Vì vậy, mỗi cái kia phải mang một nhân tố của cái này. Tuy nhiên, khi bạn tập trung vào cái kia, bạn sẽ quên lãng cái này dù cho cái này luôn tồn tại. Bạn sẽ thành công hơn nếu tập trung vào cái này và phát triển nó.

Có rất nhiều nguyên nhân đằng sau việc bạn coi cái gì đó hoặc ai đó là cái kia. Chúng có thể là:

- những hoạt động bạn không thích thú và không mong chờ
- công việc bạn cảm thấy mình không đủ khả năng để hoàn thành tới một mức khiến bạn hài lòng
- ai đó hoặc cái gì đó mà bạn có niềm tin tiêu cực
- những hoạt động mâu thuẫn với các giá trị cá nhân
- ai đó khiến bạn cảm thấy khó khăn hay căng thẳng khi ở bên
- sử dụng sự vô lý để thay đổi suy nghĩ



Ví dụ

Peter là nhà quản lý dự án và anh rất chật chẽ với các chi tiết và kế hoạch. Anh được giao quản lý một dự án lớn có Simon tham gia. Simon ngày càng trở nên lo lắng mỗi khi nghĩ về dự án.

Peter và Simon bắt đầu có mâu thuẫn. Simon không biết phải làm cách nào đối phó với Peter khi trong các cuộc họp Peter đều nhấn mạnh vào những chi tiết mà Simon tin rằng không cần thiết. Điều này ảnh hưởng đến khả năng đóng góp của Simon. Anh ấy chê nhạo và đưa ra những nhận xét xúc phạm đối với cách quản lý của Peter trước mặt các thành viên trong đội dự án. Khi được hỏi về điều này, Simon trả lời: "Anh ta cần nhận được một bài học nếu còn tiếp tục như vậy – tôi sẽ dạy anh ta".

Chúng tôi đã đề nghị Simon điều chỉnh như sau.

Nào, Simon, có vẻ như anh muốn tiếp tục cảm thấy tồi tệ về mối quan hệ này phải không? Anh sẽ tiếp tục đả kích Peter và biến mình thành trò cười. Anh thậm chí không quan tâm là mọi người sẽ đánh giá cách cư xử của anh không khác gì một đứa trẻ. Điều này sẽ tác động đến kết quả của dự án và năng lượng tinh thần của anh sẽ bị phung phí vào việc tạo ra những cảm giác tiêu cực đối với Peter, vì thế anh sẽ không còn nhiều năng lượng cho việc sáng tạo trong dự án.

Tuy nhiên, anh sẽ không quan tâm tới việc này đâu vì việc dạy cho Peter một bài học có vẻ quan trọng với anh hơn việc xây dựng một mối quan hệ hòa hợp và hoàn thành tốt dự án. Cách cư xử đối đầu sẽ khiến anh không được mời tham gia dự án nào trong tương lai nữa. Anh sẽ thấy mình không còn chút vai trò nào nhưng không sao, vì việc quan trọng nhất với anh là làm cho Peter trở thành một thằng ngốc phải không?

Bạn có thể tìm thấy sự vô lý ở hầu hết mọi thứ. Hãy xem xét câu nói: “Tôi phải dùng bữa tối vào lúc 6 giờ chiều hàng ngày.” Câu này có ý là mọi thành viên trong gia đình đều đói bụng và sẵn sàng ăn vào một thời điểm chính xác trong ngày. Khả năng của tình huống này là rất nhỏ nên câu trên là vô lý.

Phương pháp này tìm kiếm sự vô lý trong suy nghĩ của bạn và cường điệu hóa nó. Bằng cách làm như vậy, tình huống của bạn sẽ trở nên nực cười đến nỗi bạn sẽ muốn thay đổi cách nhìn và điều chỉnh nó.

Phương pháp này có vẻ như hơi khó, nhưng với một đối tượng phù hợp, nó có thể là công cụ hữu hiệu nhất. Trong trường hợp trên, Simon là kiểu người để cho cái tôi của mình ngáng trở, vì thế phương pháp sử dụng phải mạnh mẽ hơn cái tôi được thổi phồng quá mức của anh ấy. Cái Simon đã nhận được là một cách điều chỉnh khiến anh ấy chuyển ý nghĩ “Peter cần được dạy cho một bài học” thành “Công việc của tôi quan trọng hơn việc tôi nghĩ về Peter ra sao.” Điều này tác động mạnh đến cái tôi của Simon và khiến anh từ bỏ ý định ban đầu, sau đó đưa ra điều chỉnh tích cực suy nghĩ và hành vi của mình.

Tập trung vào ý định tích cực

Phương pháp sử dụng điều vô lý có thể gây hại cho một vài người và vì thế đôi khi bạn cần thêm một chút động viên tích cực. Dù bạn có đánh giá tiêu cực một hoàn cảnh hay đối tượng thì vẫn luôn có thể tìm thấy cái tích cực trong đó.



Ví dụ

Bạn cùng phòng của Michelle dường như rất hay can thiệp vào cuộc sống của cô. Cô nghĩ rằng bạn cùng phòng không tin tưởng vào việc cô lựa chọn người yêu. Michelle bắt đầu cảm thấy thiếu tin tưởng vào những đánh giá của bản thân và trở nên lãnh đạm, từ chối những lời mời đi chơi tối.

Khi được hỏi, cô ấy nói rằng người bạn cùng phòng không muốn cô ấy vui vẻ và ghen tỵ với bạn trai của cô. Suy nghĩ này khiến tình bạn của họ rạn nứt.

Michelle được đề nghị điều chỉnh như sau:

Michelle, liệu có phải người bạn cùng phòng quan tâm đến cô và không muốn cô phải đau khổ? Có thể cô ấy từng có một mối tình đổ vỡ và không muốn cô phải chịu nỗi đau như vậy. Có thể cô quá tập trung vào cách nghĩ là cô ấy ghen tỵ với mình nên cô không chú ý đến cách cô ấy quan tâm đến mình. Tuy nhiên, mọi chuyện đều do cô quyết định, thực tế có thể rất khác. Nếu cô ấy lo cho cô, những việc gì cô ấy làm để thể hiện điều này?

Michelle quyết định tìm kiếm những bằng chứng cho thấy người bạn cùng phòng thật sự lo lắng cho cô. Cô ấy đã nhận ra rất nhiều việc nhỏ bạn làm cho cô mà trước đây cô không hề chú ý. Mỗi quan hệ được cải thiện và họ bắt đầu hàn gắn rạn nứt. Thời điểm mối quan hệ này xoay chiều chính là khi Michelle thay cách nghĩ kia của cô thành này và tạo ra mục đích tích cực là tìm thấy điểm tốt ở cô bạn cùng phòng.

Biến cái kia thành cái này

- 1 Hãy nghĩ về một nhiệm vụ bạn không thích thực hiện và bạn đã trì hoãn hoặc thực hiện thật nhanh để thoát khỏi nó. Dù bạn chọn bất cứ cách nào, nó đều là thứ gây cho bạn những cảm giác tồi tệ và không thể thể hiện hết năng lực bản thân.
- 2 Tạo ra mục đích tích cực về việc hoàn thành nhiệm vụ đó và tập trung vào mục đích này.
- 3 Sử dụng thủ thuật phi lý được mô tả ở phần trên hoặc bắt đầu phát triển những khía cạnh tích cực của nhiệm vụ, hoặc có thể thực hiện cả hai cách. Những suy nghĩ trước đây của bạn về nhiệm vụ phi lý đến mức nào? Tiếp tục tìm kiếm những điểm tốt và loại bỏ những khía cạnh tiêu cực của nhiệm vụ đó trong tâm trí bạn.

Suy nghĩ theo cách này sẽ cho phép tâm trí bạn sáng tạo và có thể đưa ra giải pháp hay ý tưởng. Điều đó tốt hơn là trở nên căng thẳng bởi những cảm giác tồi tệ gắn liền với kiểu suy nghĩ kia.

Lời khuyên

Muốn áp dụng bất kỳ kỹ năng mới cũng cần có quá trình luyện tập. Càng tập luyện nhiều, bạn càng có thể lập trình lại suy nghĩ của mình để tạo ra những cảm xúc và cách cư xử mới giúp ích cho bản thân. Mỗi lần hãy chọn một phương pháp và áp dụng nó vài lần vào thực tế trước khi tiếp tục với phương pháp khác.



CHƯƠNG 4

Tổ chức tư duy
để đạt được
thành công

Chúng tôi đã tập trung vào vấn đề làm thế nào một ý nghĩ có thể dẫn đến ý nghĩ khác và làm thế nào suy nghĩ lại quyết định hành vi của bạn? Cách cư xử của bạn ảnh hưởng đến mọi người xung quanh và phản ứng của họ. Thái độ là yếu tố quan trọng trong việc hình thành cách cư xử. Vì thế, nếu bạn có thái độ gay gắt, hành vi của bạn cũng sẽ mang tính chất gay gắt; nếu bạn có thái độ trích thượng, ngôn ngữ cơ thể bạn sẽ gửi thông điệp đó đến mọi người; một thái độ thoải mái sẽ đem đến kết quả là tư thế thoải mái.

Thái độ của bạn ảnh hưởng trực tiếp đến hành vi và nó bao gồm loạt các kinh nghiệm đã được khai quật hóa thành một hệ thống giá trị và một mạng lưới niềm tin. Trong cuốn *Changing Belief Systems with NLP* (Thay đổi hệ thống niềm tin với NLP), Robert Dilts đã phát triển một mô hình chung để giải thích hoạt động của cơ cấu này. Bạn có thể sử dụng nó để tổ chức lại tư duy nhằm đạt được thành công trong bất cứ hoàn cảnh nào. Dù liên quan đến bất cứ mục đích cụ thể nào, bạn cũng phải cân nhắc mỗi mức độ trong năm mức độ suy nghĩ sau đây:

- 1 nhân dạng**
- 2 giá trị và niềm tin**

- 3 khả năng**
- 4 cách cư xử**
- 5 môi trường**

Nhận thức được những mức độ trên khiến bạn dễ dàng chọn ra một phương pháp NLP hiệu quả nhất cho những ý muốn thay đổi của mình. Chìa khóa để sử dụng mô hình này là phải bắt đầu bằng mục đích được xác định rõ ràng.

Mục đích của bạn có thật sự rõ ràng không?

Trong bất cứ tình huống nào, bạn cũng đều có một mục đích. Mục đích đó thường là vô thức – bạn liên hệ với người khác hoặc bắt tay vào công việc được giao trước khi suy nghĩ xem mình muốn đạt được điều gì. Ví dụ: mục đích của bạn khi trò chuyện với người bạn đời là gì? Cuộc đối thoại đó là để thông báo, tìm kiếm sự ủng hộ, thỏa mãn nhu cầu cần được lắng nghe, thu hút sự chú ý hay bất cứ thứ gì khác? Mục đích của bạn là gì khi nhận một công việc làm thêm hay chọn một nghề nghiệp mới? Có phải là để thoát khỏi công việc tẻ nhạt và căng thẳng trước đó, để thực hiện điều gì đó mà bạn rất mong muốn trong một thời gian dài, để tăng thêm thu nhập hay có thời gian làm việc linh hoạt?

Nếu mục đích của bạn không rõ ràng, có thể bạn sẽ cư xử theo những cách thức có thể phá hoại những nỗ lực của bản thân và mang đến cho bạn cảm giác không

hài lòng. Chẳng hạn: khi một người cảm thấy cuộc sống của mình thật tồi tệ và quyết định chuyển đến một thành phố hay một đất nước khác để bắt đầu lại. Mục đích chính của họ là loại bỏ những cảm giác tồi tệ đã lớn dần theo thời gian. Tuy nhiên, kết quả thường gặp là cuộc sống mới đó sẽ diễn ra với những kiểu sự kiện giống hệt cuộc sống trước đó.

Có cảm nhận rõ ràng về mục đích sẽ cho bạn khả năng đưa ra một chọn lựa tinh táo về cách thức tiếp cận tình huống. Nó sẽ giúp bạn chỉ ra mục đích sâu xa nhất và quyết định những nhiệm vụ trong việc tiếp tục theo đuổi mục đích. Khi đã có mục đích rõ ràng, bạn hãy tổ chức sắp xếp lại suy nghĩ theo năm mức độ đã được xếp thứ tự ở trên.

1. Vai trò của bạn là gì?

Trong cuộc sống, bạn đảm nhiệm rất nhiều vai trò khác nhau như làm cha mẹ, anh chị, trụ cột gia đình, chủ tịch, kỹ sư, lãnh đạo, lái xe hay bất cứ sự kết hợp các vai trò nào. Điều quan trọng ở đây không phải là *tên gọi* của vai trò mà là cách bạn định nghĩa vai trò đó. Điều này có ảnh hưởng đến kết quả của bạn. Người quản lý định nghĩa vai trò của cô ấy là người đốc công và tổ chức sẽ có cách đối xử với nhóm của cô ấy rất khác với người quản lý định nghĩa vai trò của mình là người phát triển nhân lực. Những đứa con của các bậc cha mẹ định nghĩa vai trò của mình là người bảo vệ sẽ lớn lên khác với những đứa trẻ là con của các bậc cha mẹ định nghĩa vai trò của họ là người

khuyến khích. Một giáo viên với vai trò là người thi hành kỷ luật và điều khiển sẽ đem lại kết quả khác với một giáo viên định nghĩa vai trò của mình là người thách đấu và hỗ trợ học tập.

Vai trò bạn quy định trong quá trình thực hiện mục đích của mình sẽ tương tác với giá trị và niềm tin của bạn, những thứ quyết định điều bạn phải chú ý và không cần chú ý.

2. Những giá trị và niềm tin của bạn là gì?

Nếu bạn là người cha hoặc người mẹ có vai trò là người khuyến khích, bạn có thể sẽ có những giá trị liên quan đến việc tạo cơ hội cho con mình tìm kiếm kinh nghiệm cuộc sống. Một người quản lý tin vào việc cần phải khai thác những điểm tốt nhất ở mọi người sẽ có giá trị mạnh mẽ liên quan đến sự tin tưởng và tiềm năng của nhóm. Một giáo viên tạo ra môi trường học tập tích cực sẽ đề cao sự khám phá, tìm tòi và sáng tạo.

Những giá trị này sẽ được củng cố bởi vô số các niềm tin. Bản chất của một niềm tin sẽ khiến bạn tập trung vào những giá trị của mình và chứng minh niềm tin đó là đúng. Vì thế, bất cứ điều gì bạn tin là đúng, bạn sẽ tìm kiếm những chứng cứ để chứng minh nó và không để ý đến những chứng cứ ngược lại. Đây chính là lý do giải thích về việc chắc chắn rằng những niềm tin đang tiếp cho bạn sức mạnh để đạt được kết quả như mong muốn là điều hết sức quan trọng. Ví dụ: một giáo viên tin rằng một đứa trẻ có khó khăn trong học tập sẽ tiếp tục niềm

tin đó. Nhưng một giáo viên với niềm tin rằng đứa trẻ có tiềm năng và cố gắng để đứa trẻ bộc lộ tiềm năng đó chắc chắn sẽ đạt được những kết quả tốt hơn.

3. Bạn có đang hạn chế năng lực thật sự của bản thân không?

Những giá trị và niềm tin có tác động trực tiếp đến khả năng của bạn. Nếu bạn tin rằng mình có thể, bạn sẽ tìm ra cách để thực hiện. Nếu bạn tin rằng mình không thể, bạn sẽ chẳng bận tâm đến việc tìm cách thực hiện. Những niềm tin có sức mạnh sẽ giải phóng khả năng và những niềm tin hạn chế sẽ tạo ra rào cản.

Niềm tin hạn chế khiến bạn ngừng nỗ lực trong mọi việc. Nó giống như chiếc kính vạn hoa bị tắc mài ở một hoa văn cố định – bạn có sức mạnh để thay đổi nó nhưng lại không làm việc đó vì bạn không nhận thức được hay không dám chắc về kết quả. Cuối cùng, hoa văn đó trở nên mờ nhạt và mất đi sự thú vị. Khi bạn tin là một việc không thể thay đổi, bạn sẽ tìm đủ mọi lý lẽ để chứng minh nó đúng. Mọi người thường lấy lý do ốm đau, bệnh tật để tự thuyết phục rằng mình không thể đạt được một điều gì đó. Bạn chỉ cần nhìn quanh và có thể tìm thấy những con người đã đạt được những điều vĩ đại, bất chấp mọi trở ngại, chỉ nhờ vào sức mạnh của niềm tin.

Niềm tin và giá trị luôn đi liền với nhau – nếu bạn đánh giá cao một thứ gì đó, bạn sẽ tạo nên niềm tin rằng mình có thể chinh phục được và dồn năng lượng để tìm ra cách để chinh phục.



Ví dụ

Sally quyết định không làm một bài tập ngôn ngữ vì cho rằng mình không giỏi tiếng Anh. Cô giải thích rằng giáo viên tiếng Anh của cô đã khuyên cô nên theo đuổi công việc liên quan đến những con số vì tiếng Anh của cô quá tệ. Cô làm theo lời khuyên này, nhận một công việc kế toán và vô cùng ghét nó. Sau ba năm, cô bỏ việc và trở thành nhân viên bán hàng, từ đây sự nghiệp của cô phát triển.

Khi được hỏi về vai trò hiện tại, cô cho biết hiện cô đã được thăng chức và làm việc ở nhóm dịch vụ khách hàng, đảm nhận việc thư từ cho bộ phận của mình – và cô rất thích công việc này. Sally cũng thường nhận được những lời khen ngợi cho chất lượng và sự sáng tạo trong các bức thư. Tuy nhiên, dù cho có những lời khen ngợi, cô vẫn giữ niềm tin rằng mình không giỏi tiếng Anh và giữ thói quen rút khỏi những hoạt động liên quan đến ngôn ngữ. Việc chấp nhận niềm tin của giáo viên đã hạn chế khả năng của Sally về lĩnh vực này trong rất nhiều năm.

4. Hành vi của bạn có tương ứng với suy nghĩ không?

Hành vi là kết quả của cách bạn tổ chức suy nghĩ của mình ở ba mức độ đã nêu trên. Khi Sally có thể thay đổi niềm tin về khả năng tiếng Anh của mình, một loạt các hoạt động mới mở ra cho cô. Cô bắt đầu viết truyện ngắn và các bài báo, thậm chí cố gắng sáng tác một vài bài thơ.

Một số cách cư xử của bạn có thể đem lại hiệu quả, nhưng một số khác thì không. Khi hành vi trở thành thói quen – cho đến khi có ai đó chỉ ra cho bạn.



Ví dụ

Một nhóm các cặp vợ chồng đứng tuổi đang tay trong tay đi dọc theo hành lang khách sạn đến phòng ăn tối. Một phụ nữ đi khập khiễng và bám chặt lấy tay chồng. Khi đi dọc theo căn phòng, bà chợt nhận ra đã để quên ly rượu ở quầy bar. Bà vội sải bước dài quay lại lấy ly rượu. Bà đã quên cả khập khiễng. Việc khập khiễng không phải ở chân mà là ở trong tâm trí bà.

Những phần nào trong các hành vi đã không còn giá trị sử dụng đối với bạn? Bạn đang cảm nhận những cái giật mình nào? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn xoay chiếc kính vạn hoa?

5. Bạn có đang tạo ra ảnh hưởng với môi trường xung quanh không?

Cách bạn tổ chức suy nghĩ của mình ở bốn mức độ trên sẽ quyết định ảnh hưởng của bạn với môi trường vật chất xung quanh. Những niềm tin hạn chế và mục đích không rõ ràng sẽ gây ra căng thẳng. Những nhân tố bên ngoài trong môi trường xung quanh thường bị quy là nguyên nhân của sự căng thẳng. Điều này phân tán sự tập trung của bạn và do đó làm giảm sức ảnh hưởng. Khi bạn có niềm tin mạnh mẽ và cảm nhận rõ ràng về

mục đích, bạn sẽ có trách nhiệm với việc thay đổi môi trường xung quanh. Và có thể bạn vẫn có được những ảnh hưởng tích cực. Bạn luôn tin rằng chính môi trường khiến mình căng thẳng và mang đến những cái giật mình. Những niềm tin hạn chế về khả năng của bạn càng lớn, thì càng có nhiều khả năng bạn không làm gì để thay đổi cuộc sống khi bạn nhận ra có những điều không ổn. Những người biết thay đổi mọi chuyện luôn tin rằng họ có thể.

Bước đầu tiên để tiến tới khả năng kiểm soát là xác định xem cái giật mình diễn ra ở mức độ nào.



Ví dụ

Jamie là người gốc Trung Đông và định cư ở Anh với người vợ xinh đẹp, Anika. Anh cảm thấy cuộc sống ở Anh thật khó khăn – đơn độc, không thể hòa đồng với đồng nghiệp, những mối quan hệ xã hội ngày càng thu hẹp. Anh đổ lỗi cho văn hóa Anh quốc và cảm thấy không thể phù hợp với nó. Anh quyết định đã đến lúc trở về quê hương.

Anika giải thích với chúng tôi rằng Jamie cũng rơi vào tình trạng như vậy ở quê nhà. Cô không muốn quay trở về và cô biết vấn đề của Jamie không phải do đất nước hay văn hóa mà ở sự nhút nhát của anh.

Thật may mắn, chỉ sau một buổi trị liệu, Jamie đã có thể nhận ra sự nhút nhát của mình, học cách kết bạn và trở thành một người tự tin hơn.

Tạo ra sự phù hợp giữa hành động và suy nghĩ

Đôi khi sự thay đổi trong hành vi không đi liền với sự thay đổi trong suy nghĩ. Đã bao giờ bạn phải làm một việc gì đó mà bản thân không muốn chưa? Có thể bạn làm việc đó để vừa lòng ai đó và sau đó cảm thấy như đã tự hại mình. Có thể bạn quyết định phải sống lành mạnh hơn, chạy bộ hay tập yoga, nhưng khi đến thời điểm phải tham gia một lớp học hay đến phòng tập, bạn lại cảm thấy nán lòng và quay lại với thói quen không lành mạnh thường ngày. Chính những lúc như vậy, bạn sẽ cảm thấy những cú giật bản năng của sự không phù hợp.

Trong NLP, trạng thái không tương xứng dẫn đến một hành vi không phù hợp với nhiều mức độ khác nhau được gọi là “tính phi lý”. Trong tâm trí, bạn muốn hành động theo cách này, nhưng khi thời điểm đến, bạn lại phản đối sự thúc đẩy bên trong và tự nhủ “không phải lúc này, có thể là lần tới”. Đây chính là “tính phi lý” và nó không phải là thứ có thể mang lại thành công.

Thành công đòi hỏi sự hợp lý, có nghĩa là sự tương xứng của tất cả các mức độ, từ mục đích cho đến hành vi. Chỉ khi đó, bạn mới có thể ảnh hưởng đến môi trường xung quanh theo cách mình muốn. Việc tạo ra sự tương xứng như thế chính là quá trình xây đắp lòng tự tin, bởi sau đó bạn biết rằng mình đã tạo ra một sự thay đổi trong tâm trí và sẽ hành động theo sự thay đổi đó. Có thể nhận ra khi nào mình đang trở nên phi lý là bước đầu tiên thực hiện sự thay đổi bạn mong muốn.

Cảm giác phi lý không nhất thiết phải bắt nguồn từ một hiện thực to lớn trong cuộc sống – nó có thể xảy ra trong cuộc họp hay cuộc trò chuyện với người bạn đời. Vì thế, bất kể bạn đang làm gì, việc nhận ra cảm giác phi lý vẫn luôn là điều rất quan trọng.

Khi bạn xem xét kỹ những thời điểm mình thành công, bạn sẽ cảm thấy vui vẻ và tự tin. Tất nhiên, bạn cũng có thể tưởng tượng ra rất nhiều chuyện tồi tệ có thể xảy ra, nhưng khi tập trung làm một việc gì đó thật xuất sắc, bạn sẽ ở trạng thái hạnh phúc nhất. Có một câu nói: "Nếu bạn phải hỏi bản thân mình có đang hạnh phúc không, thì có lẽ là bạn không hạnh phúc". Hạnh phúc là một trạng thái tinh thần và bạn có được trạng thái đó bằng cách luôn hợp lý hóa nó trong hành động của mình.

Người hạnh phúc thu hút những người hạnh phúc

Giống như cách những ý nghĩ giống nhau tập hợp lại thành nhóm, con người cũng vậy. Nếu bạn cảm thấy chán nản, bạn sẽ thu hút những người chán nản và những người vui vẻ sẽ tránh xa bạn. Nếu bạn học được kỹ năng giúp mọi người cải thiện cuộc sống, những người cần bạn sẽ tự tìm đến bạn. Nếu bạn quyết định buồn bã, bạn sẽ buồn bã. Đó chính là cách cuộc sống diễn ra – nó sẽ mang lại cho bạn những điều bạn tự nhu. Những người hay giấu cợt hợp tác với nhau sẽ làm tăng thêm thái độ giấu cợt của họ. Thông điệp ở đây là bạn

đang giải phóng năng lượng gì và bạn đang thu hút ai hay cái gì?

Những cảm giác của bạn về tính phi lý có thể sẽ gửi đi những dấu hiệu bối rối hay không ổn định. Kết quả là mọi người đánh giá bạn là người không đáng tin.

Bạn thường nghe thấy mọi người mô tả về người khác như những kẻ thiến cận, sẵn sàng gây gổ, cáu kỉnh, hỗn xược, khó gần, ngạo mạn, kiêu kỳ và lạnh lùng. Tất cả đều là những diễn giải cho cách người khác giao tiếp. Nó có thể đúng, nhưng khi bạn diễn giải hành vi của một người, bạn đã chọn cách liên hệ với họ bởi những đánh giá đó luôn ở trong đầu. Sự thật nằm sau các hành vi, trong chiếc kính vạn hoa suy nghĩ của họ. Cái được nhận ra chỉ là sự không tương ứng của các mức độ – kết quả sẽ là những cú giật vô thức đã được đề cập ở trên. Phát triển “sự tò mò” về việc cái gì đã khiến họ cư xử như vậy hơn là diễn giải cách cư xử mà bạn thấy chính là chìa khóa để tìm ra sự thật đó. Sau đó, bạn sẽ giảm được nguy cơ cư xử theo sự diễn giải nhầm lẫn, hiểu rõ mọi người và giao tiếp hiệu quả hơn.

Trong công việc, chúng tôi gặp rất nhiều тип người. Họ đến với chúng tôi bởi họ cảm thấy bế tắc về một mặt nào đó của cuộc sống. Chúng tôi đã làm việc với những người quản lý không thể tạo ra sự tiến bộ trong nhóm của mình; huấn luyện viên phải vật lộn để kiểm sống; những cặp vợ chồng mất cảm giác hạnh phúc trong cuộc sống; giám đốc sợ hãi với suy nghĩ phải thuyết trình trước hội đồng; giáo sư bị ngập chìm trong các nhiệm vụ, căng thẳng và mất ngủ; người công nhân không làm

việc đạt mức yêu cầu của ông chủ, những người với nỗi sợ hãi, ám ảnh, căng thẳng, cău giận, thất vọng, lanh đạm và tất cả các kiểu mâu cù xử gây ra các vấn đề. Chúng tôi gặp những người ở mọi tầng lớp xã hội – những người đang hạn chế tiềm năng thành công và tạo nên kỳ tích của mình trong đủ các tình huống. Có một điểm chung giữa họ là họ có cảm giác về tính phi lý khi suy nghĩ về mâu thuẫn trong chính bản thân họ. Cái mà họ phát hiện ra là sự thất vọng hay một vấn đề liên hệ với thất vọng, ví dụ: sụt cân hay lên cân, hút thuốc, suy nghĩ lộn xộn, bệnh tật thường xuyên, coi thường bản thân, có khả năng cảm nhận dấu hiệu của những mối quan hệ đổ vỡ.

Khi bạn cảm thấy mình đang phải chịu đựng sự căng thẳng do những khó khăn cá nhân, tâm trí bạn sẽ có khả năng che giấu những vấn đề đó sau một bức màn. Điều này cho phép bạn có thể có được sự ổn định và giữ được nguyên trạng cuộc sống. Tuy nhiên, đam mê và năng lượng cũng sẽ bị giấu kín sau bức màn đó. Cho dù bạn có thể tạo ra một màn sương khói che phủ suy nghĩ của mình, thì cơ thể bạn cũng không dễ gì bị lừa.

Bạn có thể đánh lừa tâm trí nhưng không thể đánh lừa cơ thể

Tâm trí và cơ thể bạn là các bộ phận của cùng một hệ thống năng lượng và tương tác với nhau để đáp lại những kích thích từ bên ngoài. Khi trải qua một ngày khó khăn và tâm trí bạn phải hoạt động hết mức để có

thể hoàn thành công việc, sự căng thẳng sẽ tích lũy trong cơ thể. Ví dụ: bạn có thể trở nên căng cứng và thở không đều. Cơ thể sẽ phản ứng với bất cứ thay đổi nào mà tâm trí phải trải qua và ngược lại.

Cơ thể bạn gửi các tín hiệu đến người khác, vì thế, cho dù bạn có tạo ra một lớp sương khói và bức màn che phủ những vấn đề trong tâm trí của mình, thì bằng trực giác mọi người vẫn biết có chuyện gì đó phi lý. Cách duy nhất để giải quyết chuyện này là hãy dỡ bỏ bức màn và tạo ra sự thay đổi.

Bandler và Grinder đã lấy Virginia Satir, một nhà trị liệu gia đình rất thành công, làm mẫu khi mới bắt đầu tạo ra NLP. Virginia đạt được những thành công rất nhanh chóng bằng cách sử dụng cách thức độc đáo giúp mỗi thành viên trong gia đình nhận thức được hành vi phi lý của mình. Hành vi được bà chỉ ra trong cuốn *Peoplemaking* (Tạo ra con người) [sách về Khoa học và Hành vi, 1972] không phải chỉ riêng những gia đình khác thường. Bạn chỉ cần nhìn quanh và sẽ thấy được rất nhiều ví dụ.

Phân loại của Virginia Satir

Virginia đặt ra bốn kiểu hành vi mà bà cho rằng là nguyên nhân của những mâu thuẫn trong nhiều gia đình và một kiểu có thể giải quyết mâu thuẫn, mang mọi người đến gần nhau hơn.

Kiểu người làm rối trí

Người làm rối trí tìm kiếm sự chú ý để bù đắp cho cảm giác cô đơn và thiếu thốn của họ. Mục đích tích cực đằng sau cách cư xử này là để bảo vệ bản thân trước mọi chuyện. Các hành vi làm rối trí bao gồm nhặt sợi tóc trên ve áo khi bạn đang nói chuyện, phá cuộc trò chuyện bằng cách đùa cợt, thường xuyên thay đổi đề tài.

Trong cuộc sống, những mẫu hành vi làm rối trí có thể được tiếp nhận từ rất sớm khi bạn dễ bị tổn thương nhất bởi những việc xảy ra xung quanh. Tại thời điểm ấy, kiểu mẫu đó giống như một phương pháp đối phó, nhưng sau này nó có thể trở thành một thói quen cố hữu.



Ví dụ

Derek là một người thẳng thắn, rất tự tin và thông minh. Anh là giám đốc ở một công ty bán lẻ và bị những giám đốc khác chèn ép bởi họ cho rằng anh "kiêu căng quá mức". Anh hình thành thói quen đá hay quăng những vật nhỏ trong tầm với. Điều đó khiến anh thấy có thể giải phóng những năng lượng tiêu cực bất cứ khi nào anh cảm thấy không được lắng nghe hay công nhận, như thể anh đang nói: "Này, tôi ở đây, giờ thì nhìn thấy tôi rồi chứ."

Derek ngạc nhiên về khoảng thời gian mà anh giữ thói quen này và sau khi trị liệu, anh nhận ra nó không còn cần thiết. Sau đó, anh đã có thể thư giãn, phản ứng theo cách trưởng thành hơn, không cần trở thành trung tâm của sự chú ý nữa.

Kiểu người xoa dịu

Người xoa dịu luôn làm hài lòng mọi người – nói theo cách lấy lòng, không bao giờ phản đối và luôn tìm kiếm sự chấp thuận. Người xoa dịu thường là người đầu tiên nhận lỗi lầm khi có chuyện gì đó xảy ra.



Ví dụ

Jenny không thể dừng việc nói "Xin lỗi" trước khi nói bất cứ điều gì. Đó là một thói quen được bật ra mọi lúc – "Xin lỗi đã hỏi, nhưng..." hay "Xin lỗi, anh có muốn dùng thứ này không?" hay "Xin lỗi, xin lỗi, xin lỗi, tôi không định hỏi, hy vọng bạn không buồn, tôi vô cùng xin lỗi." Jenny có thể nói xin lỗi vì đã vào phòng, xin lỗi vì đã ngáng đường và xin lỗi vì đã xem nhầm kênh tivi.

Kiểu người đổ lỗi



Ví dụ

Damian có một cách cố định để làm mọi việc. Đối với những người biết anh, anh là người có vẻ khoa trương và cứng đầu.

Sự kết hợp của các xu hướng *rời xa* và *xu hướng trình tự* khiến anh "biết" chính xác cách làm mọi việc và anh đổ lỗi cho những người phản đối mình khi mọi chuyện không diễn ra như mong muốn.

Người đổ lỗi không bao giờ chịu nhận trách nhiệm mà luôn đổ lỗi cho người khác hay thứ gì khác. Họ sẽ

nói với bạn điều gì sai sót và lỗi do ai. Bằng cách đổ lỗi, họ bào chữa trách nhiệm của mình và chẳng còn sức để khắc phục những sai sót đó.

Máy tính

Cách cư xử như máy tính luôn chính xác và hợp lý, nhưng không có cảm xúc. Giọng nói cứng nhắc và không cảm xúc, mọi cử động của cơ thể đều chính xác, che giấu cảm giác dễ bị tổn thương.



Ví dụ

Trong một thời gian dài, Jo luôn làm việc cùng máy tính. Phương tiện liên lạc chính của cô là thư điện tử và cô trở nên lúng túng khi quan hệ trực tiếp với mọi người, rất cứng nhắc, chỉ nói khi có người hỏi và mọi cử động của cô đều được kiểm soát và rất thận trọng.

Kiểu người cân bằng

Đây là kiểu nên học tập! Người cân bằng là những người giao tiếp tuyệt vời và có khả năng xây dựng cầu nối trong các mối quan hệ, hàn gắn những đố võ và xây dựng lòng tự trọng.

Cách phản ứng của người cân bằng luôn đúng lúc và phù hợp. Tất cả phản ứng của những người khác là kết quả của cảm giác tiêu cực bên trong, dẫn đến ngôn từ và hành động không thích hợp. Những cách cư xử đó không thể giúp họ tìm ra cách giải quyết hợp lý. Cách phản ứng

của người cân bằng trong việc giải quyết một vấn đề là hợp lý nhất.

Những người cân bằng:

- tìm các giải pháp
- có mục đích rõ ràng, tích cực với mọi việc họ làm
- giữ niềm tin tích cực, mạnh mẽ về bản thân và người khác
- hành động dựa trên những giá trị riêng mạnh mẽ
- luôn suy nghĩ tích cực
- linh hoạt trong giao tiếp với mọi người
- tạo ra sự hòa hợp trước khi cố gắng gây ảnh hưởng

Có thể học tất cả những tính cách trên qua NLP bằng cách sử dụng những phương pháp trong cuốn sách này.



Ví dụ

Kieran là chủ tịch hội đồng quản trị của một công ty dược. Mọi người rất tôn trọng anh bởi cách đối xử công bằng của anh. Anh có khả năng quản lý tốt công việc, thừa nhận lỗi lầm, công nhận ý kiến, khả năng của người khác và có một trái tim nóng trong một cái đầu lạnh.



CHƯƠNG 5

Sử dụng sự hòa hợp để xây đắp những mối quan hệ thành công

Trong cuộc sống, chúng ta đều cần có mọi người xung quanh để yêu thương, để mua và bán, để chúng ta dạy và học tập, và để cùng thưởng thức cuộc sống. Kết quả của sự tương tác với mỗi cá nhân bạn gặp được quyết định bởi khả năng của bạn trong việc duy trì mối quan hệ, nhận ảnh hưởng từ họ cũng như gây ảnh hưởng tới suy nghĩ và cách cư xử của họ. Nếu không muốn trở thành một người quan sát thụ động thì dù bạn làm gì, khả năng ảnh hưởng tới người khác của bạn, theo bất cứ cách nào, đều rất quan trọng. Dù bạn đang nuôi dạy con cái, mua, bán, quản lý, lãnh đạo, huấn luyện, cố vấn, thư giãn hay vui vẻ, mức độ thành công trong tất cả các lĩnh vực này đều phụ thuộc vào khả năng ảnh hưởng của bạn, và điều này yêu cầu kỹ năng nhanh chóng xây dựng sự hòa hợp.

Hãy nghĩ về trường hợp một người nào đó cố gắng gây ảnh hưởng với bạn. Có thể bạn từng gặp một nhân viên bán hàng huênh hoang, một ông chủ thích để ra quy tắc hay một người cộng sự độc đoán. Những lúc đó bạn cảm thấy gì? Hãy nghĩ về lần bạn bị một người bán hàng dụ dỗ – anh ấy hay cô ấy đã làm gì để dụ dỗ được bạn? Liệu bạn có cư xử thân mật với một người mà bạn không hề thấy tôn trọng? Liệu bạn có cảm thấy thoải

mái với người không hề cố gắng hiểu những nhu cầu của bạn? Có lẽ là không. Sự hòa hợp mạnh mẽ là cần thiết để giữ một mối quan hệ bền chặt – cũng giống như nền móng vững chắc mới giữ được một tòa nhà cao.

Phát triển khả năng tạo dựng sự hòa hợp có thể giúp bạn xây dựng sự tự tin và cách sống vui vẻ với bạn bè, đồng nghiệp và gia đình. Sự hòa hợp thường phát triển tự nhiên và có thể bạn không hề chú ý rằng nó đang diễn ra. Chúng tôi hy vọng bạn sẽ có được sự hòa hợp với nhiều người. Nhưng đôi khi, một người nào đó có vai trò quan trọng với thành công của bạn lại không nằm trong tâm phủ sóng, do đó, bạn cần nỗ lực để xây dựng mối quan hệ với người đó.

Vai trò của sự tôn trọng trong việc xây dựng sự hòa hợp

Để xây dựng sự hòa hợp, bạn phải tôn trọng quan điểm của đối phương. Bạn làm cách nào để xây dựng sự hòa hợp với người khác nếu bạn không chắc chắn về kết quả hoặc không tự tin với vai trò của mình trong hoàn cảnh đó, hay hai người mâu thuẫn về các giá trị? Nếu cố gắng tạo nên một sự hòa hợp giả tạo, bạn sẽ bị phát hiện. Người khác có thể chỉ ra động cơ và cảm xúc thật sự của bạn từ ngôn ngữ cơ thể và giọng nói, nếu bạn không chân thành, điều đó sẽ thể hiện ra bên ngoài.

Nếu muốn tạo sự hòa hợp với ai đó, bạn phải làm điều đó với sự tôn trọng và một mong muốn chân thành

là hiểu họ và tìm kiếm kết quả thành công cho cả hai. Khi bạn cảm thấy kết quả, tính cách, giá trị và niềm tin hợp lý, thì cách cư xử của bạn cũng sẽ tự nhiên đi theo sự hòa hợp đó.

Kết hợp và phản chiếu

Bạn đã bao giờ quan sát hai người đang mải mê trò chuyện chưa? Nếu họ đều tập trung chia sẻ thông tin, họ sẽ vô thức bắt chước dáng điệu, cử động, giọng nói, tốc độ và hơi thở của nhau. Đôi khi, họ làm giống hệt nhau – kết hợp – và có khi họ như hình bóng của nhau – phản chiếu. Điều đó giống như cùng khiêu vũ theo một giai điệu.

Bạn có thể sử dụng kiến thức này và thực hiện nó một cách thận trọng để làm nền tảng cho việc xây dựng sự hòa hợp với bất kỳ ai bạn muốn. Trong NLP, nó được gọi là kết hợp và phản chiếu.

Mọi người thường thích những người giống mình, vì thế để chắc chắn xây dựng được sự hòa hợp với người khác là trở nên giống họ. Bạn có thể tạo dựng những mối quan hệ và gây ảnh hưởng lên nhiều kiểu người bằng cách nhận thức được những việc bản thân đã làm khi có sự hòa hợp tự nhiên. Tương tự, khi đã mất đi sự hòa hợp, bạn có thể quyết tâm gây dựng lại nó.

Sử dụng cơ thể để tạo nên sự hòa hợp

Sai lầm phổ biến của chúng ta là cho rằng mình có thể giải nghĩa ngôn ngữ cơ thể. Nếu bạn tiếp cận người khác

dựa trên sự giải nghĩa ngôn ngữ cơ thể họ thì phần lớn thời gian bạn sẽ giải nghĩa sai. Sự giải nghĩa không thể giúp bạn hiểu sâu. Nếu bạn sử dụng những gì mình quan sát được từ ngôn ngữ cơ thể của một người vào quá trình kết hợp và phản chiếu thì điều đó sẽ có ích hơn cho bạn. Vì thế, hành động bắt chéo tay không nhất thiết phải có nghĩa là người đó không cởi mở – có thể chỉ đơn giản là họ cảm thấy thoải mái khi làm như vậy. Nếu bạn cũng bắt chéo tay, bạn sẽ tham gia “điệu nhảy” của họ và họ sẽ cảm thấy thoải mái với bạn. Tuy nhiên, khi đã biết rằng mọi người có xu hướng cố gắng giải nghĩa ngôn ngữ cơ thể và thường giải nghĩa sai, bạn cũng nên nhận thức rõ ngôn ngữ của bản thân. Bởi lẽ người khác cũng có thể sẽ đưa ra những đánh giá về bạn qua dáng điệu, cử chỉ và giọng nói.

Kết hợp và phản chiếu ngôn ngữ cơ thể là phương pháp rất hữu hiệu để xây dựng sự hòa hợp. Khi bắt đầu thực hiện phương pháp này, có thể bạn sẽ cảm thấy hơi gượng gạo nhưng khi luyện tập và học cách thực hiện một cách tự nhiên, sẽ không ai chú ý tới bạn. Nó sẽ trở thành một quá trình vô thức. Để có thể thành thạo, bạn cần vượt qua tất cả những nỗi e sợ có thể gặp phải. Cũng giống như khi học bất cứ thứ gì khác – luyện tập sẽ khiến mọi việc trở nên dễ dàng hơn. Những thứ bạn có thể kết hợp dễ dàng bao gồm:

- các chức năng sinh lý – dáng điệu cơ thể, vị trí, cử động, cử chỉ (khi đang nói), hơi thở
- giọng nói – giọng điệu, âm lượng, độ cao thấp, âm sắc, âm điệu

- ngôn ngữ – các từ quan trọng
- giá trị – (giá trị cá nhân và giá trị bên trong) những điều mà người khác coi là đúng và trân trọng
- kinh nghiệm – những sở thích phổ biến

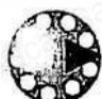
Kết hợp và phản chiếu như thế nào để tạo nên sự hòa hợp?

1. Hãy nghĩ về một người luôn bắt đồng quan điểm với bạn, trong trường hợp hai người có một mối quan hệ khả hơn. Tưởng tượng bạn đang gặp người đó.

2. Chú ý dáng điệu và ngôn ngữ cơ thể của người đó, sau đó hãy kết hợp hoặc phản chiếu nó. Bạn không cần phải phản chiếu chính xác hoàn toàn. Tay người đó có bắt chéo không? Hơi thở nhanh hay chậm, nồng hay sâu? Chân có vắt chéo không? Chú ý các cử chỉ và sử dụng những cử chỉ đó khi bạn nói. Tăng hoặc giảm âm lượng và nhịp độ giọng nói cho phù hợp. Trên hết, hãy chú ý những gì người đó nói và thể hiện bạn đang lắng nghe. Khi bạn nói, hãy sử dụng những từ ngữ như họ dùng bắt cứ khi nào có thể, thay vì sử dụng những từ bạn cảm thấy thích hơn – đừng thay từ "cửa hàng" cho từ "cửa hiệu" mà họ đã dùng. Điều này có vẻ không tự nhiên, nhưng rất hiệu quả. Nó gửi cho đối phương một thông điệp rằng bạn rất giống họ.

Kết hợp và phản chiếu diễn ra ở mức độ hành vi. Hãy nghĩ về lần bạn cảm thấy lúng túng khi tạo dựng sự hòa hợp và dù bạn có cố gắng nào cũng không thể thực hiện được. Chuyện gì đã xảy ra với bạn? Có điều gì đó liên

quan đến việc kết hợp và phản chiếu không, hay vấn đề thật sự nằm ở những chuyện đang xảy ra trong đầu bạn? Sử dụng danh sách trên để kết hợp và phản chiếu, bạn sẽ tạo dựng sự hòa hợp như thế nào với một đứa trẻ hai tuổi? Với một thiếu niên? Một người đã về hưu? Một người cụ thể mà bạn muốn gây ảnh hưởng trong công việc?



Ví dụ

Laura đang phải hết sức nỗ lực để hiểu sếp của mình. Mỗi khi cô trình bày với anh ta kế hoạch cho một cuộc họp quan trọng, cô đều trình bày với anh ta và anh luôn thắc mắc những chi tiết rất nhỏ, ví dụ: thời gian nghỉ giải lao uống cà phê. Cô cảm thấy anh ta không coi trọng nỗ lực làm việc của mình cho đến khi chúng tôi giải thích rằng nhu cầu biết những tiểu tiết đã điều khiển hành vi của anh ấy – anh không hề có vấn đề gì với Laura.

Lần tiếp theo khi Laura ở vào tình huống đó, cô chỉ đơn giản nói cho anh ta biết thời gian nghỉ giải lao và anh cảm thấy rất hài lòng, không cần thiết phải kiểm tra thêm. Kết quả là anh ta cảm thấy tin tưởng khả năng tập trung vào các chi tiết của Laura và vì thế, cho cô quyền tự quyết nhiều hơn.

Thời gian dành cho việc tạo dựng sự hòa hợp sẽ mang lại hiệu quả cho bạn trong quá trình gây ảnh hưởng. Hãy cởi mở và sẵn sàng chịu ảnh hưởng từ cách nhìn của đối phương. Nếu bạn cố gắng tạo sự hòa hợp nhưng lại tỏ ra không có hứng thú tìm hiểu đối phương, bạn sẽ thất bại. Sự hòa hợp lâu dài đòi hỏi lòng chân thành và khả năng linh hôi – bạn cần thật sự hiểu cách

nhìn của đối phương về mọi việc và không được áp đặt suy nghĩ của mình cho họ.

Dẫn nhịp và chỉ huy

Bây giờ, sau khi tạo ra sự hòa hợp, bạn đã có nền tảng để gây ảnh hưởng. Nhìn chung, mọi người thường không chấp nhận quan điểm, ý kiến và mục tiêu của người khác trừ khi họ có thể tạo một sự liên kết nào đó với chúng. Chỉ đơn giản nói với người khác bạn muốn gì không phải là một lựa chọn thông minh. Trước tiên, hãy chắc chắn rằng bạn có một sự hòa hợp mạnh mẽ, sau đó từ từ hướng đối phương đến suy nghĩ của bạn và tạo ra càng nhiều liên hệ cho họ càng tốt.

Dẫn nhịp là một quá trình liên tục, kết hợp quan điểm riêng của đối phương để từ đó củng cố thêm sự hòa hợp. Điều này cũng có thể áp dụng trong những cuộc họp nhóm và các buổi thuyết trình – nơi bạn có thể bắt đầu bằng cách dẫn nhịp những quan điểm và kinh nghiệm chung. Khi bạn có một mức độ hòa hợp tốt bằng cách dẫn nhịp, bạn có thể bắt đầu chỉ huy và gây ảnh hưởng lên đối phương hay nhóm của mình. Hãy kiểm tra xem đối phương có sẵn sàng theo bạn hay không bằng cách thay đổi các hoạt động sinh lý của bạn và chú ý xem chuyện gì sẽ xảy ra. Nếu bạn có sự hòa hợp, họ sẽ làm theo bạn. Nếu sự hòa hợp đã mất đi trong quá trình chỉ huy, hãy quay lại với quá trình dẫn nhịp và tạo dựng lại sự hòa hợp trước khi tiếp tục dẫn dắt tới mục tiêu

bạn muốn. Quan điểm chung trong NLP là bạn cần dẫn nhịp gấp đôi so với chỉ huy.

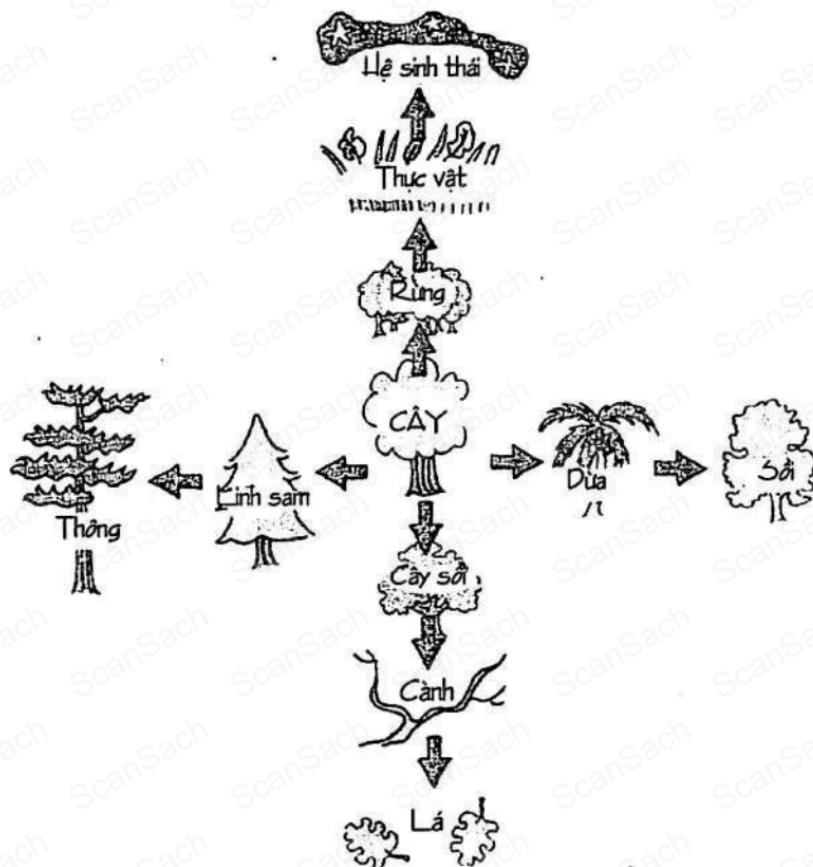
Giành quyền chỉ huy bằng ý kiến của bạn

Khi đưa ra một đề tài mới cho cuộc trò chuyện, bạn có nguy cơ phá vỡ sự hòa hợp, trừ khi đó là một đề tài phổ biến. Tại sao mọi người phải lắng nghe điều bạn muốn nói? Hầu hết mọi người đều cố gắng đưa ra ý kiến của mình trong một cuộc trò chuyện và cố thể hiện bản thân vì chúng ta đều thích nâng niu bảo vệ những điều chúng ta coi là quan trọng. Để ý kiến của bạn được chấp nhận, hãy liên kết chúng với những ý kiến có sẵn của người khác. Sau đó, bạn có thể khéo léo chuyển tiếp sang chủ đề của mình. Tâm trí thích được dẫn tới những ý tưởng mới.

Khi giao tiếp, mọi người thường sử dụng những “khúc” thông tin có kích thước khác nhau theo một thang đo, trong đó chi tiết và tổng thể là hai thái cực. Bạn có thể sử dụng định nghĩa này để dẫn nhịp và chỉ huy một cách uyển chuyển.

Hãy lấy ví dụ với từ “cây” để giải thích về việc thông tin được đưa ra như khúc cây như thế nào. Cây là một bộ phận của rừng, rừng bao gồm hệ thống thực vật và là một bộ phận của hệ sinh thái. Vì thế, ở đây, chúng ta đã “đâm cành lên”, từ cây lên đến hệ sinh thái. Bạn cũng có thể dễ dàng đâm xuống, từ cây nói

chung xuống cây sồi, tới cành, rồi lá. Bạn cũng có thể di chuyển sang bên từ bất cứ mức độ nào. Ví dụ, từ “cây sồi” chúng ta có thể đề cập đến các loại cây như cây linh sam, cây thông, cây dừa, v.v... Chỉ có ba hướng bạn có thể đi trong suốt một cuộc trò chuyện – lên trên, xuống dưới và sang bên.



Sau đây là cách sử dụng phương pháp đâm cành để tìm kiếm hỗ trợ tài chính cho một dự án.

Bạn tới bàn của giám đốc và thấy ông ta đang say sưa trò chuyện về một trận đấu thể nghiệm cricket² gần đây. Bạn sẽ không thể gây chú ý hay đạt được kết quả nếu đi thẳng vào vấn đề tiền bạc. Bạn cần phải tìm một cách dẫn dắt anh ta ra từ “trận đấu thể nghiệm” tới “hỗ trợ tài chính”.

Trong ví dụ này, có tất cả bảy mức độ, nhưng trên thực tế, một cuộc trò chuyện có thể diễn ra theo bất kỳ số lượng mức độ nào.

1	Tài chính doanh nghiệp	
2	Tài trợ	Tài chính
3	Thể thao chuyên nghiệp	
4	Trận đấu thể nghiệm	Bóng đá quốc tế, golf, tennis, bóng bầu dục
5	Đội và câu lạc bộ	Australia, Anh, Tây Án, Pakistan
6	Người tham gia	Trọng tài, cổ động viên, người tổ chức
7	Vận động viên	Cầu thủ giành bóng, cản bóng, giữ gôn

² Cricket là một môn thể thao dùng gậy đánh bóng, gồm hai đội, mỗi đội có 11 cầu thủ.

Từ “trận đấu thể nghiệm”, bạn có thể chọn cách vươn lên thể thao chuyên nghiệp, tài trợ và tài chính tập thể hoặc tụt lùi xuống một đội bóng cụ thể, các vận động viên và vai trò của họ. Sau đây là cách cuộc đối thoại có thể diễn ra – chú ý cách Kate đã tham gia cuộc trò chuyện ở mức độ 4 và đưa nó về mức độ 2, nơi cô có thể đưa ra ý kiến về việc tài trợ.

Peter (giám đốc): Cậu có xem trận thể nghiệm cricket hôm qua không Joe? (mức độ 4)

Joe: Có, X chơi được đây chứ? (mức độ 6)

Peter: Tôi rất thích các trận đấu thể nghiệm. Tôi cảm thấy vừa được thư giãn lại vừa rất hào hứng. (mức độ 4)

Kate (tiến vào): Tôi cũng xem trận đấu tối qua. Bạn trai tôi là một người nghiện cricket (mức độ 4). Đúng ra phải nói anh ấy là người đam mê cuồng nhiệt với thể thao. (mức 4)

Peter: Ô, vậy à? Anh ấy còn thích môn thể thao gì nữa? (mức độ 4)

Kate: Anh ấy là thành viên câu lạc bộ bóng đá Y và có cơ hội xem khá nhiều trận đấu từ hàng ghế tài trợ vì anh ấy làm việc cho công ty phần mềm Z. (mức độ 5) Năm ngoái, họ hoạt động rất tốt sau khi tung ra sản phẩm mới và việc tài trợ đội Y khiến họ trở nên khá nổi tiếng. (mức độ 2) Tất cả dường như là hoàn hảo với họ.

Peter: Có lẽ chúng ta cũng nên tài trợ một câu lạc bộ nhỉ? (mức độ 1)

Kate: Có thể sau khi chúng ta tung ra chiến dịch quảng cáo mới này, nó sẽ khiến chúng ta đủ nổi tiếng để tiếp cận một câu lạc bộ. (mức độ 1) Tôi có số liệu ở đây cho anh xem xét đấy. (mức độ 2)

Bằng cách thực hiện các mức độ theo cách này, bạn có thể hướng tới mức độ nơi giao nhau trong đề tài của mình. Trong trường hợp vừa nêu, nơi giao nhau là mức độ 2, khi Peter đề cập đến vấn đề tài trợ và sau đó chỉ cần một bước đơn giản là tiến tới vấn đề tài chính. Điều bạn làm trong những chiến lược như thế này là tham gia vào giá trị của đối phương và giữ mình ở đó, sau đó liên kết thật tinh tế giá trị đó với chủ đề của bạn. Nói cách khác, đó là việc tạo ra một sự chuyển tiếp uyển chuyển từ đề tài này sang đề tài khác.

Sau đây là một vài ví dụ khác.

- Bạn khiến con trai mình thay đổi từ “trò chơi điện tử” sang “việc dọn phòng”.

Bạn: Con đã chơi đến cấp độ mấy của trò chơi mới rồi?

Con: Cấp độ 6 ạ.

Bạn: Con phải làm gì để đến được cấp độ 7?

Con: Con phải bắn tất cả người ngoài hình tinh trên đường.

Bạn: Ô, vậy là sẽ dọn sạch tất cả người ngoài hành tinh phải không? Có bao nhiêu người ngoài hành tinh trong phòng ngủ của con nhỉ?

Con: Con không biết.

Bạn: Chúng ta đếm chứ?

Con: Được ạ.

Bạn: Nào, chúng ta nên làm gì để dọn sạch chúng bây giờ nhỉ?

- Khiến bạn trai mình thay đổi từ “bóng đá” tới “kỳ nghỉ”.

Bạn: Tỷ số là bao nhiêu rồi anh?

Bạn trai: 2-1 nghiêng về United.

Bạn: Sân vận động họ đang chơi trông có vẻ nắng nhỉ.
Có phải họ chơi ở nước họ không?

Bạn trai: Không, ở Barcelona.

Bạn: Anh có muốn ngồi xem dưới ánh nắng tuyệt vời đó không?

Bạn trai: Tất nhiên là anh thích.

Bạn: Vậy sao chúng ta không đặt một chuyến du lịch tới Tây Ban Nha và tắm mình trong ánh nắng đáng yêu đó nhỉ?

- Mẹ của bạn đang nghi ngờ mình bị bệnh. Hãy khiến bà thay đổi từ “có chuyện gì đó không ổn với mình” sang “hãy cùng ra ngoài dạo chơi một lát”.

Mẹ: Hôm nay mẹ thấy ốm quá. Mẹ không hiểu có gì không ổn với mình nữa.

Con: Vậy hả mẹ? Có chuyện gì vậy ạ?

Mẹ: Mẹ cứ thấy chóng mặt khi đứng lên khỏi ghế.

Con: Triệu chứng chóng mặt? Nó như thế nào hả mẹ?

Mẹ: Giống như có nhiều ngôi sao nhỏ trước mắt vậy.

Chúng sớm qua đi thôi nhưng mẹ cảm thấy sợ.

Con: Những ngôi sao rất đẹp mà. Sao mẹ không cố giữ một lát trước khi chúng biến mất. Thực ra, hôm nay con sẽ chỉ cho mẹ xem rất nhiều sao, trong đó có ngôi sao sáng nhất là cháu gái mẹ. Chúng ta sẽ đến buổi diễn kịch cầm của bọn trẻ ở trường. Mẹ chuẩn bị đi mẹ nhé.

Bạn sẽ thấy rất nhiều điều thú vị với việc dẫn nhịp và chỉ huy, cũng như tránh những tình huống đối đầu có thể xảy ra. Bạn sẽ ngạc nhiên khi mọi việc liên kết mọi việc theo cách này, nó thật sự rất đơn giản khi bạn luyện tập phương pháp này.

Màu sắc giác quan nắm bắt những phản hồi

Quá trình giao tiếp trên đây có thể có hiệu quả hơn rất nhiều nếu bạn học được cách nhận ra những thay đổi trong trạng thái của người khác cũng như ở chính bạn đã được bàn luận ở chương trước. Điều này có nghĩa là

phải mài sắc các giác quan của bạn để có thể chỉ ra những thay đổi thường không được chú ý ở bản thân và người khác. Trong NLP, điều này được gọi là “sự sắc bén của các giác quan”. Nếu không có một giác quan sắc bén, hiệu quả của những phương pháp đã học sẽ bị hạn chế. Làm thế nào bạn có thể gây ảnh hưởng nếu bạn không thể thấy cách đổi phương giao tiếp và cảm nhận? Bạn có thể say sưa giải thích cho mọi người biết kế hoạch tuyệt vời của mình thông minh tới mức nào, nhưng nếu người khác không nghĩ vậy và bạn để lỡ mất dấu hiệu không tin tưởng của họ thì người duy nhất bạn có thể thuyết phục là chính bản thân.

Để gây ảnh hưởng với người khác, bạn cần điều chỉnh giác quan của mình tới những dấu hiệu sinh lý nhất định, những điều thể hiện họ có đồng tình với bạn hay không. Nếu bạn để lỡ những dấu hiệu vô thức mà mọi người gửi đi thông qua ngôn ngữ cơ thể và giọng nói của họ, bạn sẽ không hiểu được thông điệp họ đang truyền tải.

Điều bạn muốn làm là nhận ra khi nào trạng thái của một người thay đổi và trạng thái của họ có hữu ích cho những gì bạn muốn hay không. Nếu bạn đang bán hàng, bạn muốn khách hàng ở trong trạng thái “muốn mua”. Nếu bạn đang thuyết trình, bạn muốn người nghe ở trong trạng thái “dễ linh hôi”. Ví dụ: khi tổ chức hội thảo, chúng tôi luôn cố gắng để có thể dẫn nhịp và chỉ huy những người tham gia từ bất cứ trạng thái nào của họ cho đến trạng thái “tò mò học hỏi” trước khi bắt đầu

phân đầu tiên. Chúng tôi chỉ có thể làm việc này khi giác quan đủ sắc bén để nhận ra trạng thái bên trong của họ.

Chuẩn bị cho bản thân và cho cả người khác là rất quan trọng trước khi tham gia một vấn đề liên quan tới giao tiếp hoặc đơn giản chỉ là thư giãn. Thật đáng ngạc nhiên là rất ít người chú ý chuẩn bị trạng thái của mình cho những gì họ muốn đạt được. Điều này sẽ dẫn đến việc phải kết thúc mọi việc với một trạng thái không phù hợp cho tất cả các loại hoạt động – ví dụ: tới một buổi thảo luận trong trạng thái “anh sẽ không dạy dỗ được gì tôi đâu” hay “lại một cuộc thảo luận nhảm chán nữa”; đi làm trong trạng thái “mình ghét ngày thứ Hai” hay “mình không hề mong chờ cuộc họp này”; về nhà sau một ngày dài làm việc với trạng thái “đừng đòi hỏi gì tôi lúc này” hay “bọn trẻ lúc nào cũng ồn ào”.

Sau đây là một vài dấu hiệu bên ngoài bạn nên biết khi cố gắng chỉ ra một trạng thái:

- **đặc điểm giọng nói (giọng điệu, tốc độ, âm sắc, âm lượng, sự trôi chảy)**
- **dáng điệu cơ thể**
- **độ căng của những bộ phận nhất định trên cơ thể**
- **nhịp thở**
- **kích cỡ môi**
- **kích cỡ đồng tử**
- **nếp nhăn trên mặt**
- **màu da**

Đánh giá những đặc điểm bên ngoài này của trạng thái bên trong được gọi là “kiểm định” một trạng thái. Hãy nghĩ về nó khi giải thích trạng thái của một người.

Chú ý và ghi lại trạng thái để tham khảo sau này

Khi bạn gặp một người nói với bạn rằng họ đang nản lòng, đó chính là lúc kiểm định trạng thái của họ bằng cách đánh giá tất cả những khía cạnh của các hoạt động sinh lý đã liệt kê ở trên. Khi một người đang ở trong trạng thái “nản lòng”, bạn khó có thể khiến họ liên kết với đê tài của mình. Nếu bạn lại có dịp liên kết với người đó, bạn sẽ biết nên tìm kiếm những dấu hiệu nào để thấy họ đang nản chí. Nếu bạn thấy các dấu hiệu như nhăn mặt, nắm chặt tay và nghiến răng nghĩa là đối phương đang trong trạng thái không phù hợp để cân nhắc chu đáo mọi việc thì bạn có thể bắt đầu dẫn nhịp và dẫn dắt người đó tới một trạng thái dễ linh hôi hơn, thay vì đi thẳng vào ý kiến của mình và khiến chúng dễ dàng bị từ chối.

Một số người rất khó kiểm định – điển hình là những người thích giữ kín cảm xúc. Họ sẽ thử thách khả năng sắc bén giác quan và kiểm định của bạn. Hãy xem xét cẩn thận để nhận ra những thay đổi sinh lý của họ – có thể là một thay đổi nhẹ trong cử chỉ hay kích cỡ môi. Những dấu hiệu luôn được thể hiện vì cơ thể luôn chỉ ra sự thay đổi trạng thái.

Để phát triển sự sắc bén của các giác quan, bạn cần phải luyện tập kiểm định những hoạt động sinh lý của

mọi người khi họ đang thay đổi giữa các trạng thái. Tránh việc cố gắng giải nghĩa các trạng thái. Nếu bạn nói: "Anh ấy trông có vẻ buồn bã", bạn có thể đúng, nhưng bạn thật sự không thể biết nếu trước đó người đó không nói với bạn rằng anh ấy đang buồn, hay những đặc điểm sinh lý của anh ấy khi đó giống hệt lúc này. Bạn chỉ có thể giải nghĩa một trạng thái khi đối phương cho bạn những chứng cứ mô tả về nó.

Để mọi người có thời gian suy nghĩ

Trong bất cứ hình thức giao tiếp nào, mọi người đều cần thời gian để suy nghĩ về cái họ nghe và quan sát được. Họ muốn xử lý thông tin khi tiếp nhận nó. Khi thực hiện việc này, họ phải dừng việc nghe – trong NLP, điều này được gọi là "thời gian chết". Có giác quan sắc bén để nhận biết khi nào một người đang trong thời gian chết là thiết yếu khi xây dựng sự hòa hợp, dẫn nhịp, chỉ huy và việc giao tiếp hiệu quả. Ví dụ: trong suốt cuộc trò chuyện, nếu một người mờ to mắt và nhìn về phía bạn, liệu điều đó có nghĩa là người đó đang nhìn và lắng nghe bạn không? Cũng có thể, nhưng nếu đôi mắt của họ hướng lên trên và tập trung vào một điểm nào đó trong khoảng không, rất có thể họ đang trong thời gian chết, nghĩ về một việc gì khác. Giác quan nghe và nhìn có thể hướng vào trong hoặc ra ngoài. Khi bạn đang "ở trong đầu mình", chạy hình ảnh, cuộc đối thoại, âm thanh tạo nên ý nghĩ, bạn không thể tiếp thu bất cứ thông tin nào từ bên ngoài, bất kể mắt bạn đang nhìn đi

đâu. Để có thể nhận biết được xung quanh, những giác quan của bạn phải tập trung ra ngoài. Khi đang đối thoại với ai đó, bạn có thể biết được liệu họ có đang nghe mình hay không là nhờ vào chuyển động của đôi mắt – mắt di chuyển hay tập trung vào khoảng không cho bạn biết những suy nghĩ quan trọng nhất đang diễn ra trong đầu họ.

Những chuyển động của mắt nói lên rất nhiều

Có rất nhiều khía cạnh của các chức năng sinh lý có thể gợi ý cho bạn một người đang suy nghĩ và cảm thấy như thế nào. Gợi ý lớn nhất chính là chuyển động của đôi mắt. Khi bạn biết một chuyển động nhất định nào đó có nghĩa là gì, bạn có thể chắc chắn một người đang đánh giá thông tin như thế nào và sử dụng kiến thức này để tác động lên họ.

Mắt được coi là cửa sổ của tâm hồn. Chúng cũng cho biết cách một người đang nghĩ. Bởi lẽ mắt được điều khiển bởi cả hai bên bán cầu não, cho nên chúng chuyển động tương ứng với quá trình suy nghĩ. Trừ khi bạn là người có khả năng đọc được suy nghĩ của người khác, nếu không, bạn không thể nói một người đang nghĩ gì. Tuy nhiên, với một chút luyện tập, bạn có thể nói một người đang nghĩ như thế nào.

Một suy nghĩ có thể bao gồm thông tin về hình ảnh, âm thanh và các cảm xúc vận động, tất cả chúng được

thể hiện qua vị trí của đôi mắt. Hãy suy nghĩ về việc bạn sẽ sử dụng thông tin này như thế nào để gây ảnh hưởng với người khác. Nếu bạn có thể nói một người đang suy nghĩ theo hình ảnh, âm thanh hay cảm giác, thì bạn có thể nhận biết được việc giao tiếp với họ sẽ đem đến hiệu quả đến thế nào. Bạn có thấy rằng nó đã tạo cho bạn bệ phóng để gây ảnh hưởng lên họ? Tuy nhiên, sự nguy hiểm ở đây là bạn có thể bỏ lỡ những tín hiệu và kết hợp giao tiếp hoàn toàn sai lầm – ví dụ: sử dụng “phương thức cảm giác” với một người đang xử lý theo “phương thức hình ảnh”. Đây là nguyên nhân phổ biến của việc giao tiếp không hòa hợp giữa mọi người và tệ nhất là nó có thể dẫn đến mâu thuẫn. Dựa vào hướng mà đôi mắt đang nhìn, bạn có thể chỉ ra phương thức đối phương đang dùng để suy nghĩ (được trình bày trong sơ đồ sau đây), và tránh được vấn đề này.

Những đặc trưng của các phương thức giao tiếp

Những mô tả sau đây đúng với những người thuận tay phải. Một số người thuận tay trái có thể được mô tả theo cách ngược lại. Khi bạn đọc những mô tả dưới đây, hãy nhớ rằng chúng ta sử dụng tất cả các phương thức giao tiếp, nhưng một số người có thể dựa vào một phương pháp đặc biệt và sử dụng những phương thức ít gặp và ít rõ ràng hơn. Cho dù phương thức nào được sử dụng thường xuyên nhất, đó cũng là phương thức bạn cảm thấy hữu hiệu nhất trong giao tiếp.

Phương thức tư duy hình ảnh

Hướng lên bất cứ góc nào phía trên tầm nhìn là hướng của đôi mắt khi bạn đang đánh giá các hình ảnh. Hướng lên trên về phía bên trái thể hiện sự hồi tưởng của những ký ức hình ảnh và hướng lên trên về bên phải thể hiện những hình ảnh tưởng tượng. Hướng từ bên trái sang bên phải và lại ngược lại thể hiện cả hai quá trình hồi tưởng và tưởng tượng đều đang diễn ra.

Những người thường xuyên dùng phương thức hình ảnh trong giao tiếp thường nói nhanh và nói ở âm độ cao vì họ đang cố bắt kịp giọng nói với những hình ảnh chạy qua trong tâm trí. Quá trình này ánh hưởng đến nhịp thở, bởi khi bạn nói nhanh, sẽ không có thời gian để hít hơi xuống dưới bụng, vì thế bạn sẽ nhận thấy ngực nâng lên hạ xuống.

Trong cuộc nói chuyện, người giao tiếp bằng hình ảnh thường có xu hướng chọn những từ mang tính hình ảnh, ví dụ:

- Bạn có *thấy* tôi muốn nói gì không?
- Tôi sẽ *vẽ* cho bạn một *bức tranh*.
- Nó *sáng* và *rõ ràng*.
- Hãy *phóng to* vấn đề này.



Hồi tưởng hình ảnh



Tưởng tượng hình ảnh



Ví dụ

Tessa tập trung vào phương thức hình ảnh đến nỗi cô “quên mắt” cách cảm giác. Cô có thể nhận ra giải pháp cho vấn đề rất nhanh đến nỗi cô không kịp dừng lại để suy nghĩ xem cô hay người khác cảm thấy gì về giải pháp đó. Mọi người cảm thấy khó theo kịp cô và vì thế, khả năng giao tiếp hiệu quả của cô bị giảm sút. Theo thời gian, cô cảm thấy căng thẳng và phải điều trị.

Nhận ra điều này và sau khi có một vài bài luyện tập, cô có thể kết nối lại với những cảm xúc của mình. Cô tiếp tục tạo ra những thay đổi lớn trong cuộc sống và bây giờ, cô cảm thấy hạnh phúc và khỏe mạnh hơn nhiều.

Phương thức tư duy âm thanh

Chuyển động của đôi mắt sang bên trái thể hiện những âm thanh được ghi nhớ, ví dụ: một cuộc trò chuyện hay một đoạn nhạc. Chuyển động về bên phải thể hiện đang tưởng tượng về một âm thanh hay cuộc trò chuyện.

Những người sử dụng phương thức âm thanh thường xuyên có xu hướng nói với giọng điệu thay đổi trong khi giao tiếp. Họ thường lấy hơi thở từ khu vực giữa ngực.

Khi trò chuyện, người giao tiếp với phương thức âm thanh thường chọn những từ nghiêng về âm thanh, ví dụ:

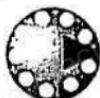


Hồi tưởng âm thanh



Tưởng tượng âm thanh

- “Tôi *nghe* thấy những gì anh nói.”
- “Điều đó làm *ngân lên* một tiếng chuông.”
- “*Nghe* có vẻ ổn đối với tôi.”
- “Nó như *âm nhạc* với đôi tai tôi.”



Ví dụ

Paula sống với người mẹ già và cảm thấy hoàn toàn bất lực với lượng thời gian bà dành để xem phim. Paula chủ yếu hoạt động theo phương thức âm thanh và không thể hiểu nổi nhu cầu cần hình ảnh của mẹ. Tuy nhiên, Paula cũng làm công việc hàng ngày với chiếc máy nghe cá nhân, và cô thường nghe chương trình *The Archers* (Cung Nhân mã). Cả hai đều hứng thú với những chương trình nhiều tập, nhưng lại thích những kênh thông tin khác nhau.

Cùng với sự nhận thức mới mẻ về việc này, Paula có thể có sức chịu đựng tốt hơn với mẹ mình.

Phương thức tư duy độc thoại nội tâm

Khi mắt hướng xuống dưới về phía bên trái, điều đó thể hiện một cuộc tự hội thoại đang diễn ra. Chúng ta đều có một giọng nói bên trong được sử dụng để đối thoại với chính bản thân khi chúng ta suy nghĩ hay thực hiện những cuộc hội thoại theo thói quen.

Không có một tính chất nào về hơi thở gắn với phương thức này, nhưng thông thường một người khi

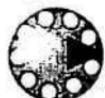


Hội thoại nội tâm

mải mê trò chuyện với bản thân sẽ đặt tay lên một bên mặt hay chống cằm. Đây chính là tư thế chung của “người suy tưởng”. Bạn thậm chí có thể thấy hàm của họ chuyển động khi họ tự độc thoại.



Cảm giác vận động



Ví dụ

Betty tin rằng mình gặp khó khăn trong việc học vì cô phải vật lộn hết sức để ghi nhớ trong các buổi học. Cô luôn cho rằng đó là do cô kém thông minh và trí nhớ tồi.

Trong suốt khóa huấn luyện, cô nhận ra rằng lỗi là ở những cuộc độc thoại nội tâm. Mỗi khi người hướng dẫn đưa ra một câu hỏi, anh ta nhận thấy Betty rất tập trung vào cuộc hội thoại bên trong qua vị trí của đôi mắt và cô ấy hoàn toàn không nghe gì trong suốt bài học.

Khi nhận ra điều này, cô nỗ lực tập trung vào người hướng dẫn và sau một thời gian, cô đã có thể điều khiển được những cuộc độc thoại nội tâm của mình.

Phương thức tư duy cảm giác vận động

Đôi mắt hướng xuống dưới về bên phải thể hiện rằng một người đang chìm đắm trong một cảm giác.

Một người ở phương thức này thường lấy hơi thở từ vùng dưới bụng và nói chậm rãi, với những khoảng cách giữa các từ. Đôi khi khoảng cách đó khá dài. Khoảng cách cần phải có để hình thành cảm giác trước khi có thể nói ra

một từ hay cụm từ – chúng phải được cảm nhận là đúng trước khi được nói ra. Giọng điệu sẽ ở âm sắc thấp.

Trong khi trò chuyện, người giao tiếp theo phương thức cảm giác vận động sẽ có xu hướng chọn những từ thuộc về cảm giác, ví dụ:

- “Tôi *cảm thấy* điều này là đúng.”
- “Hãy *xoay quanh* ý kiến này một chút.”
- “*Tốt hơn* là bạn nên *đi nhanh lên*.”
- “Chúng ta sẽ có một *chuyến đi gấp ghênh* trong một tuần tới hay hơn nữa.”
- “Hãy *giữ liên lạc*.”
- “Tôi *đã hiểu* được nó rồi.”



Ví dụ

Graham hầu như luôn sử dụng cảm giác của mình để giao tiếp. Trong suốt cuộc trò chuyện, anh phải nghiên ngẫm câu trả lời lâu đến nỗi người đối thoại đã kịp chuyển cuộc nói chuyện sang chủ đề khác trước khi anh kịp nói hết câu. Điều này khiến Graham nghĩ rằng mọi người không có hứng thú với những điều anh nói. Vì thế, anh hình thành thói quen ngắt câu trước khi kết thúc nó. Điều này càng củng cố thêm niềm tin của anh vì mọi người lúc này không chỉ phải đợi anh trả lời mà còn không thể được nghe hết cả câu.

Khi Graham nhận ra điều này, anh có thể kết thúc hoàn chỉnh câu nói với cùng một sự nhấn mạnh khi bắt đầu và thay đổi được niềm ràng mọi người không hứng thú với anh.

Sử dụng kiến thức này để củng cố giao tiếp

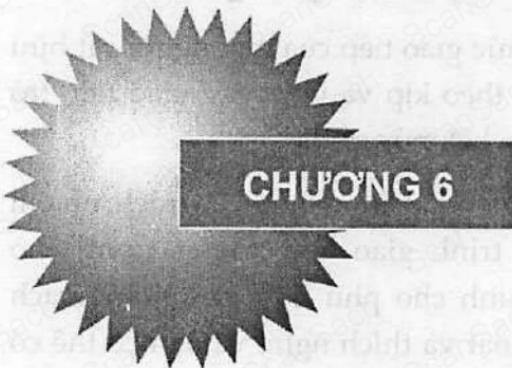
Biết được phương thức giao tiếp của mọi người rất hữu hiệu nếu bạn muốn theo kịp và biến việc giao tiếp trở nên dễ dàng hiệu quả hết mức có thể.

Đằng sau phương pháp này chính là trách nhiệm của bạn trong quá trình giao tiếp. Đừng trông chờ người khác điều chỉnh cho phù hợp với phong cách của bạn. Hãy linh hoạt và thích nghi, và bạn có thể có một năng lượng lớn hơn để gây ảnh hưởng. Nếu bạn sử dụng giác quan sắc bén của mình và nhận thấy đối phương đang dùng phương thức cảm giác vận động, bạn có thể chỉnh câu hỏi sao cho phù hợp với phương thức này.

Chỉ cần điều chỉnh một khía cạnh nhỏ trong cách giao tiếp của bạn theo cách này, hoặc áp dụng những phương thức hình ảnh, âm thanh, độc thoại nội tâm và cảm giác vận động, bạn đã có thể gây ảnh hưởng đặc biệt lên mọi người. Hầu như nội dung bạn nói không tạo ra sự liên kết mà là do cách bạn nói.

Lời khuyên

Xây dựng sự hòa hợp là một quá trình tinh tế và chân thành. Nó có thể rất mệt mỏi và quá đơn điệu nếu bạn không thật sự có hứng thú với người bạn muốn hòa hợp, vậy hãy chắc chắn rằng bạn sử dụng phương pháp này với sự thành thật.



CHƯƠNG 6

Tác động của ngôn từ

Trong chương trước, các bạn đã học cách dẫn nhịp, chỉ huy dựa trên khái niệm những khúc thông tin và sức mạnh tạo ra thay đổi của công cụ từ ngữ. Ngôn ngữ chỉ là sự thể hiện bề mặt cấu trúc kinh nghiệm của bạn, đằng sau nó là chiếc kính vạn hoa của giá trị và niềm tin. Giống như cách suy nghĩ trở thành thói quen và hình thành những khuôn mẫu vô thức, ngôn ngữ cũng như vậy. Ngân hàng ký ức của ngôn ngữ bao gồm những kho dự trữ các cụm từ bạn thường sử dụng. Những cụm từ này thúc đẩy suy nghĩ của bạn và một chu trình được hình thành. Ngôn ngữ của bạn đang hỗ trợ hay chống lại bạn?

Cách sử dụng ngôn ngữ bậc cao để đạt được kết quả tích cực

Ngôn ngữ bậc cao hay những khúc thông tin kích cỡ lớn thường rất mơ hồ. Hãy xem xét câu: Trẻ con ngày nay không quan tâm. Câu này mơ hồ bởi nó đã loại bỏ những chi tiết cụ thể như: trẻ con nào, ngày nào, chúng không quan tâm đến cái gì và thể hiện điều đó ra sao. Những câu như thế này được tạo nên do kết quả của việc người nói áp dụng những giá trị và niềm tin cá nhân vào kinh nghiệm. Và điều nguy hiểm ở đây là lúc

này người nói sẽ tìm kiếm thêm những dẫn chứng để bảo vệ câu nói của mình và lờ đi tất cả những điều đối ngược. So sánh trường hợp như vậy với một câu tương tự nhưng được sử dụng theo cách tích cực – ví dụ: trẻ con ngày nay rất sáng tạo. Sự mơ hồ của nó cũng gợi lên những câu hỏi như ở câu trước, nhưng hệ quả của nó lại có khả năng kích thích và mạnh mẽ hơn nhiều.

Cả hai câu trên đều chứng minh cho ba cách thức tâm trí chọn lựa và gắn ý nghĩa vào những kinh nghiệm thực tiễn trong ký ức. Cách thức đầu tiên là khái quát hóa, như trong từ trẻ con. Cách thức thứ hai là xóa bỏ, cụ thể như chúng không quan tâm điều gì và chúng sáng tạo như thế nào. Cách thứ ba là bóp méo, như trong cụm từ không quan tâm và rất sáng tạo – sự quan sát được bóp méo cho phù hợp với quan điểm của người nói, phù hợp với những điều họ đã chọn để tin tưởng.

Milton Erikson là một nhà trị liệu giỏi và độc đáo. Phương pháp của ông đã được những người khởi xướng ra NLP lấy làm mẫu trong cuốn *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD: Volume 1 and Volume* (Những kiểu phương pháp thôi miên của Milton H. Erikson, MD: tập 1 và 2) của Richard Bandler và John Grinder Milton sử dụng ngôn ngữ mơ hồ để giúp mọi người thay đổi cách suy nghĩ. Kiểu mẫu ngôn ngữ ông dùng được biết đến với cái tên mơ hồ khéo léo. Ông dùng các kiểu mẫu để giúp mọi người thay đổi cách họ trình bày những kinh nghiệm nội tại, thay vì trực tiếp đưa ra lời khuyên. Cách bạn nhìn nhận về một sự kiện

được gọi là sơ đồ thực tế' của bạn và không bao giờ có hai sơ đồ thực tế' giống nhau.

Milton nhận ra rằng những khách hàng của ông muốn thay đổi, nhưng làm gì đó khiến họ phải phòng vệ sẽ không hiệu quả. Vì thế, ông đồng ý với tất cả những gì khách hàng trình bày về sơ đồ thực tế' của họ, bất kể chúng có vô lý thế nào. Sau đó, ông sử dụng ngôn ngữ để giúp họ tự thay đổi.



Ví dụ

Một người quản lý bán hàng muốn cải thiện kết quả công việc nhưng lại lưỡng lự khi trò chuyện với khách hàng tiềm năng. Nguyên nhân của sự lưỡng lự này là do kinh nghiệm về lần gặp khách hàng tiềm năng thất bại của anh. Người khách đã lờ anh đi và khiến anh cảm thấy mình bé mọn (theo lời của anh). Ký ức của anh về sự kiện này đã nuôi dưỡng cảm xúc cảm thấy bé mọn và ngăn trở anh tìm kiếm khách hàng mới.

Trong quá trình trị liệu, anh được đặt câu hỏi và đưa ra những câu nói phù hợp với cách suy nghĩ của mình. Cách những câu nói được đưa ra khiến anh nhận ra sự vô lý của những việc mình đang làm với bản thân. Câu nói tạo nên sự biến chuyển trong anh là: "Ô! Thật phi thường khi anh có thể biết rằng mọi khách hàng đều đợi anh gọi cho họ để họ có cơ hội làm cho anh cảm thấy nhỏ bé." Câu nói này đồng tình với sơ đồ thực tế' của anh, nhưng đồng thời cũng nhấn mạnh vào sự vô lý của nó. Ở đây, không có vấn đề bảo vệ hay phản đối.

Sau khi trị liệu, anh thay đổi cách nhìn về kinh nghiệm tiêu cực đó và giúp anh tự tin thực hiện cuộc gặp khách hàng tiềm năng. Kết quả là số lượng khách hàng mới của anh tăng lên đáng kể.

Hãy nghĩ xem bạn có thường xuyên sử dụng ngôn ngữ hạn chế với bản thân để quyết định mình có thể và không thể làm gì hay không. Lần tới, khi nghe thấy bản thân nói rằng bạn không thể làm một việc gì đó mà bạn muốn làm, hãy đơn giản là nghe những lý do của mình và tự hỏi xem những niềm tin đó đến từ đâu.

Dưới đây là một vài khuôn mẫu ngôn ngữ bạn cần chú ý. Nếu bạn thấy mình đang sử dụng chúng theo cách thức tích cực thì hãy phát triển thêm. Ví dụ dưới đây thể hiện những khuôn mẫu được sử dụng theo cách thức hạn chế và bao gồm những câu hỏi giúp tạo ra sự thay đổi tích cực.

Khái quát hóa

Người nói thường dùng một kinh nghiệm cụ thể để áp dụng cho hầu hết những trường hợp khác. Hãy xem xét một vài ví dụ sau.

"Bạn không thể vừa chăm sóc gia đình vừa đi làm toàn thời gian."

- *Câu hỏi:* Bạn không thể làm gì? Điều gì ngăn trở bạn? Cái gì cho bạn biết điều đó? Ai không thể làm điều đó? Bạn có biết ai đó như vậy không? Bạn đang nghĩ về điều đó bao nhiêu giờ, bao nhiêu ngày? Nếu bạn có thể thì sao?
- *Những từ cân lảng nghe:* Không thể, không có năng lực, không có khả năng.

"Trẻ con cần kỷ luật."

- *Câu hỏi:* Cần? Trẻ con nào? Kỷ luật theo cách nào? Chúng còn cần gì nữa? Ai nói?
- *Những từ cần lắng nghe:* Cần, phải, buộc phải, nên, cần, yêu cầu.

"Không ai yêu tôi cả."

- *Câu hỏi:* Không ai cả? Có người nào yêu/không yêu bạn? Điều gì cho bạn biết như vậy? Bạn đo tình yêu như thế nào? Bạn có yêu ai không?
- *Những từ cần lắng nghe:* Mọi người, không ai cả, ai đó, mỗi, luôn luôn, không bao giờ.

Xóa bỏ

Chọn lựa những điểm cần tập trung, người nói sẽ xóa bỏ những chi tiết. Sau đây là một số ví dụ.

"Anh ta là một kẻ thất bại."

- *Câu hỏi:* Chính xác là anh ta đã thất bại như thế nào? Anh ta thất bại trong việc gì? Ai nói vậy? Anh ta có thất bại trong tất cả mọi việc không? Có phải anh ta chưa bao giờ thành công không? Chẳng phải anh ta đã thành công trong việc gây chú ý? Anh ta còn thành công trong việc gì nữa?
- *Những từ cần lắng nghe:* Những ví dụ trong đó một động từ đã được chuyển thành danh từ, ví dụ: thất bại trong việc trở thành sự thất bại hay anh ấy đang

thể hiện thành sự thể hiện của anh ấy hay anh ấy đang thành công thành công của anh ấy.

"Các con cò ấy không thông minh lắm"

- *Câu hỏi:* So với ai? Bạn so sánh chúng với tiêu chuẩn nào/với ai? Thông minh theo cách nào?
- *Những từ cần lắng nghe:* Những từ đòi hỏi từ trái nghĩa, ví dụ: tốt, xấu, lạnh, nóng, thông minh, ngu дần, thật lòng, không thật lòng, hạnh phúc, buồn rầu, giàu, nghèo.

"Cô ấy từ chối tôi."

- *Câu hỏi:* Cô ấy đã làm gì để bạn được gọi là sự từ chối?
- *Những từ cần lắng nghe:* Cần làm sáng tỏ các động từ.

"Họ bị bỏ mặc phải tự lo liệu"

- *Câu hỏi:* Họ là ai? Tự lo liệu là sao?
- *Những từ cần lắng nghe:* Những từ không cụ thể dùng cho người/vật ví dụ: họ, mọi người, máy tính, trẻ con.

Bóp méo

"Anh ấy không bao giờ mua hoa cho tôi, vậy anh ấy không yêu tôi."

- *Câu hỏi:* Anh ấy không mua hoa cho bạn nghĩa là anh ấy không yêu bạn theo cách nào? Anh ấy thể hiện tình yêu với bạn theo cách nào?

- *Những từ và cụm từ cân lắng nghe:* Những câu không thêm vào thông tin, khi kết luận được đưa ra ở vế thứ hai dựa trên ý nghĩa gắn liền với vế đầu.

"Bạn trẻ làm tôi phát điên."

- *Câu hỏi:* Cụ thể là chúng đã làm việc gì khiến bạn phát điên? Bạn trẻ đang làm gì khi bạn phát điên?
- *Những từ và cụm từ cân lắng nghe:* Những câu nói trong đó cái này dẫn đến một cái khác.

"Tôi biết anh không muốn ủng hộ sáng kiến của tôi."

- *Câu hỏi:* Làm sao bạn biết? Điều gì cho bạn biết? Bạn có thể đọc suy nghĩ của tôi?
- *Những từ và cụm từ cân lắng nghe:* Những câu nói bao gồm sự phỏng đoán và thể hiện khả năng đọc được suy nghĩ của người khác.

"Gia đình cần gắn bó với nhau qua mọi thử thách của cuộc sống."

- *Câu hỏi:* Ai nói vậy? Bạn đang trích dẫn câu nói của ai?
- *Những từ và cụm từ cân lắng nghe:* Những câu nói không đề cập đến tác giả.

Sử dụng những điều chúng ta đã học

NLP gọi những câu hỏi trên là câu hỏi siêu kiểu mẫu bởi chúng khiến chúng ta nhận thức được về ý nghĩa mức

độ cao (siêu) của những từ ngữ. Chúng mang đến nhận thức có ý thức về những kiểu mẫu nguồn gốc của ý nghĩa, những điều được tạo nên ngoài giá trị và niềm tin của chúng ta. Ngôn ngữ mơ hồ tiêu cực thường trở thành một phần của việc lập trình được sử dụng trong cuộc sống hàng ngày. Việc phát triển những niềm tin có ảnh hưởng lớn đến cách bạn cư xử là điều rất dễ dàng. Ngôn ngữ của bạn bị tác động lớn bởi những niềm tin và giá trị.

Những kiểu mẫu ngôn ngữ mơ hồ khéo léo đều tích cực và mang đến những chọn lựa thay thế theo cách trao sức mạnh cho mỗi cá nhân để tạo nên bất cứ thay đổi tốt đẹp nào. Siêu khuôn mẫu khiến mọi việc trở nên rõ ràng bằng cách đưa ra những kinh nghiệm cụ thể chi tiết. Nó đặt ra câu hỏi với thói quen khái quát hóa, loại bỏ, bóp méo mà chúng ta đã tạo nên.

Khi chia tách ngôn ngữ theo cách này, chúng ta dễ dàng thấy được những khuôn mẫu tư duy của mình đã bị tước bỏ động cơ và trở nên hạn chế như thế nào – không chỉ cho bản thân chúng ta mà cho cả những người xung quanh.

Hầu hết những hiểu biết về cách thức chúng ta sử dụng ngôn ngữ đều có thể được đánh giá từ cách chúng ta sử dụng các thì quá khứ, hiện tại và tương lai. Bạn có thể nghe thấy người khác nói như thế này:

- Tôi sẽ không bao giờ làm được việc đó.
- Tôi không thể đi dưới nước.

- Tôi không phải là người làm việc nhóm giỏi.
- Đường như tôi không thể giữ nổi một công việc.
- Tôi không thể chạy quá 10 phút.
- Sếp và tôi thường không đồng tình với nhau.
- Tôi không có năng khiếu với các con số.
- Nếu thử cái đó, chắc chắn tôi sẽ thất bại.

Hãy chú ý rằng tất cả những câu trên đều ở thì hiện tại – bạn có khả năng đáng kinh ngạc là mang theo tất cả những kinh nghiệm ở quá khứ tới hiện tại. Đôi lúc điều này cũng thú vị – giống như khi bạn nhớ lại một ký ức dễ chịu và lập kế hoạch cho tương lai dựa trên những kinh nghiệm đáng nhớ – nhưng khi bạn sử dụng thì hiện tại cho những kinh nghiệm tiêu cực, nó có thể sẽ hạn chế tiềm năng của bạn. Những ký ức của bạn có thể giống như quần áo cũ. Chúng trở nên không hợp thời trang và mòn rách, nhưng bạn không muốn vứt chúng đi, vậy nên chúng vẫn được treo trong tủ, chiếm chỗ và khiến những quần áo khác trông không được mới mẻ và lịch sự.

Vấn đề của người nói những câu như trên là mong muốn được thay đổi bị sức mạnh niềm tin họ mang theo che khuất. Bằng cách thay đổi thì của các câu nói, bạn có thể bắt đầu nhẹ nhàng cởi bỏ những niềm tin hạn chế. Sau đây là một số ví dụ.

- “Tôi không thể bơi” trở thành “Trong quá khứ, tôi cảm thấy không thoải mái khi bơi.”

- “Tôi không thể làm việc nhóm” *trở thành* “Cho đến nay, kinh nghiệm làm việc nhóm của tôi không được thú vị cho lắm.”
- “Dường như tôi không thể giữ nổi một công việc” *trở thành* “Trước đây, tôi gặp một số khó khăn khi cố ổn định công việc.”
- “Tôi không thể chạy hơn 10 phút” *trở thành* “Tôi có thể chạy được đến 10 phút.”
- “Sép và tôi thường không đồng tình với nhau” *trở thành* “Trong quá khứ, sép và tôi có một vài điểm khác biệt.”
- “Tôi không có năng khiếu với các con số” *trở thành* “Tôi từng gặp một số khó khăn với môn đại số.”
- “Tôi sẽ không bao giờ làm được việc đó” *trở thành* “Cho đến bây giờ, tôi vẫn chưa đạt được điều này” (cũng nên chú ý sự thay đổi tinh tế từ từ “đó” và sự giảm nhẹ của hành động, thể hiện sự phân tách, đến nỗi lực tích cực để thực hiện nó).
- “Nếu thử việc đó, chắc chắn tôi sẽ thất bại” *trở thành* “Trước đây, tôi chưa từng thử việc đó, nhưng tôi sẵn sàng thử một lần.”

Câu cuối cùng rất thú vị vì nó không hề dựa trên kinh nghiệm quá khứ. Nó dự đoán thất bại và vì thế ngăn cản người nói thử một cái gì đó mới.

Đưa câu nói đó về thì quá khứ sẽ gợi ra một *khả năng* rằng mọi thứ có thể được thay đổi bây giờ hoặc trong

tương lai. Để tạo nên một thay đổi thật sự trong cách cư xử, bạn cần phải thiết kế tương lai. Để có được điều đó, bạn phải có một mong muốn thật sự. Với một mong muốn thay đổi thật sự, bạn có thể bổ sung thêm những dự định cho tương lai. Ví dụ: một người thật sự mong muốn xây dựng mối quan hệ với giám đốc có thể sẽ nói: "Trong quá khứ, sếp và tôi có những khác biệt, nhưng tôi sẽ nỗ lực để lắng nghe và hiểu quan điểm của ông ấy."

Tương tự, người không giỏi tính toán nhưng nếu thật sự mong muốn ổn định chi tiêu trong gia đình sẽ nói: "Trong quá khứ, tôi có một số khó khăn với môn đại số, nhưng tôi sẽ cố gắng học và luyện tập để có thể hoàn thành xuất sắc vấn đề tài chính của mình."

Chúng tôi khuyên bạn nên chú ý lắng nghe những từ ngữ mọi người nói và độc thoại nội tâm của mình, thử xem khi nào phù hợp để sử dụng những câu hỏi siêu kiểu mẫu.

Sử dụng phép ẩn dụ để tạo nên sự thay đổi

Quan sát những ẩn dụ người khác sử dụng có thể cho phép bạn hiểu biết sâu sắc hơn về cách suy nghĩ của họ. Phép ẩn dụ cũng là một công cụ hữu hiệu để dẫn nhịp và chỉ huy người khác.

Một vài người có cách thức sử dụng phép ẩn dụ để thể hiện sơ đồ thực tế của họ. Một số kiểu mẫu như vậy thường được sử dụng trong ngôn ngữ hàng ngày của chúng ta. Sau đây là một vài ví dụ phổ biến.

- Vàng thau lẩn lộn.
 - Chim sa cá lặn.
 - Phải vào hang cọp mới bắt được cọp.
-



Ví dụ

Ben: Nó giống như một chiếc ôtô đang chạy, bánh xe quay tròn nhưng lại không đưa chúng ta đến đâu cả.

David: Vậy à! Điều nó có nghĩa là động cơ phải hoạt động hết mức.

Ben: Anh nói đúng.

David: Vậy nó hẳn phải gây rất nhiều áp lực lên động cơ.

Ben: Anh hoàn toàn đúng – nó giống như là có quá nhiều chi tiết và tôi không thể kết hợp các điểm nhỏ.

David: Những điểm nhỏ nào?

Ben: Những điểm nhỏ trong nguyện vọng của tôi.

David: Những điểm đó trông thế nào?

Ben: Tôi cũng không biết nữa – thực tế thì không có cái nào.

Trong cuộc trò chuyện này, David đã tham gia vào phép ẩn dụ của Ben. Sau đó, anh dẫn dắt người bạn từ trạng thái nản chí đến việc nhận ra rằng sự căng thẳng chỉ là do anh ta tự tạo ra. Ben đã không biết sự căng thẳng của mình xuất phát từ đâu. Bằng cách phát triển phép ẩn dụ đó, anh ấy đã nhận ra rằng nguyên nhân sự căng thẳng là do anh ta có nguyện vọng nhưng không kèm theo kế hoạch.

Những phép ẩn dụ như thế này là sự biểu thị sơ đồ thực tế. Xác định được ẩn dụ của đối phương có thể giúp

bạn tạo ra sự hòa hợp tức thì. Khi chỉ ra được ẩn dụ của người khác dù không biết nghĩa của nó, bạn vẫn có thể dẫn nhịp và chỉ huy ai đó hiệu quả, uyển chuyển. Trên đây là một ví dụ từ cuộc trò chuyện của David và Ben.

Thuyết phục với sự tao nhã

Việc khiến mọi người nghĩ rằng những từ ngữ bạn nói ra là khẩn cấp và buộc phải nói là điều rất đơn giản. Mỗi từ ngữ đều có sức ảnh hưởng. Những từ ngữ bạn dùng có tạo ra sự ảnh hưởng như bạn mong muốn hay không?

Những khía cạnh của ngôn ngữ mang đến cho bạn những lựa chọn để giao tiếp. Nếu bạn nhớ và luyện tập chúng, có thể bạn sẽ gây ảnh hưởng và thuyết phục thật tao nhã. Ngôn từ có ảnh hưởng tức thời nên bạn sẽ thấy những ngôn từ sẽ gia tăng sức mạnh cá nhân của mình trong những lĩnh vực như:

- làm cho ý tưởng của bạn được thông qua
- huấn luyện mọi người
- làm việc nhóm
- thuyết trình trước đám đông
- dạy học
- đàm phán
- làm cha mẹ
- giải quyết những vấn đề cá nhân

Hơn tất cả, nó sẽ mang lại cho bạn sự tự tin và năng lượng tích cực trong tất cả các lĩnh vực của cuộc sống.

Lời khuyên

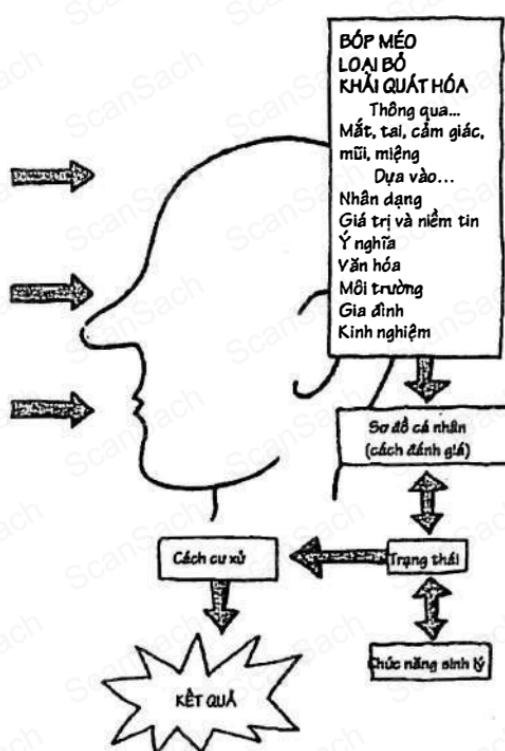
Cách đặt câu hỏi hiệu quả nhất là chọn một câu hỏi hoàn toàn phù hợp để tạo ra sự biến chuyển trong suy nghĩ của ai đó. Nếu luôn đặt câu hỏi chỉ vì chúng ta có thể, chúng ta sẽ sớm trở thành "Billy không bạn bè".

CHƯƠNG 7

Gỡ bỏ những
chương trình
bạn không
muốn

Bây giờ, bạn đã nắm bắt được hết những thành tố trong cách thức bạn giao tiếp với bản thân cũng như với mọi người. Số đồ dưới đây sẽ chỉ ra cách NLP kết hợp tất cả các thành tố đó. Bằng cách khái quát hóa, loại bỏ và bóp méo thông tin, bạn đã tạo ra một trạng thái điều khiển hành vi của mình. Đó chính là cách các chương trình của bạn hình thành.

S
U
K
I
E
N
B
E
N
N
G
O
À
I



Bạn có những chương trình riêng cho tất cả mọi việc – chương trình của việc tạo động lực cho bản thân, trì hoãn, thương lượng, trở nên mệt mỏi, mua bán. Nó bao gồm cả những việc bạn không muốn làm nhưng vẫn tiếp tục vì bạn đã hình thành những thói quen cố hữu với chúng. Chương trình này bao gồm những chuỗi suy nghĩ và hành vi được châm ngòi bằng kích thích nhất định. Trong NLP, mỗi chuỗi được gọi là một “chiến lược” để đạt được kết quả nhất định. Nếu bạn từng cố phá vỡ một thói quen và thất bại, có nhiều khả năng là bạn đã không nhận thức được những bộ phận châm ngòi hay phần vô thức của chiến lược đó. Khi biết được tất cả các thành tố của một chiến lược, bạn có thể làm bao nhiêu việc tùy thích, bao gồm:

- thay thế nó với một thứ có hiệu quả hơn
- áp dụng một chiến lược hiệu quả của người khác
- thiết kế một chiến lược hoàn toàn mới

Một số người thành thạo việc đánh vần thường sử dụng chiến lược bao gồm hình ảnh giác quan của những chữ cái được sắp xếp theo thứ tự đúng và thường có màu sáng. Một số người không đánh vần tốt là vì họ không sử dụng chiến lược hay như vậy. Những người đánh vần kém thường cố gắng đánh vần bằng cách phát âm từ với độc thoại nội tâm. Ai cũng có thể đánh vần giỏi – vấn đề là bạn chỉ cần học được một chiến lược hiệu quả để sử dụng hình ảnh thị giác của các từ chứ không chỉ là âm thanh của chúng.



Ví dụ

Dennis là người rất thận trọng với tiền bạc. Khi quyết định mua một thứ gì đó, anh phải đi theo một trình tự chiến lược. Nó diễn ra theo kiểu:

- hình dung mình đang sử dụng vật đó (hình ảnh bên trong)
- tự hỏi: "Mình có thật sự cần nó không?" (độc thoại nội tâm)
- nếu câu trả lời là "có", hãy nghiên cứu kiểu dáng/chủng loại/nhân hiệu/giá cả (hình ảnh bên trong)
- tự hỏi: "Mình nên hỏi ý kiêng ai?" (độc thoại nội tâm dựa trên siêu chương trình ý kiêng bên ngoài)
- "hỏi bạn bè" (âm thanh bên ngoài)
- nói: "Đúng, cảm thấy đúng" (cảm giác vận động)
- tự hỏi: "Mình nên mua nó ở đâu?" (độc thoại nội tâm)
- xem trên Internet/cửa hàng/đặt hàng qua e-mail (hình ảnh bên trong)
- nói: "Đúng, nó cho cảm giác đúng" (cảm giác vận động)
- mua!

Bây giờ, hãy so sánh với chiến lược của Beverly:

- nói: "Nó trông có vẻ tuyệt vời với mình" (hình ảnh bên ngoài)
- thử nó (cảm giác vận động bên ngoài)
- nói: "trông rất tuyệt, mình cảm thấy ổn" (hình ảnh bên ngoài và cảm giác vận động bên ngoài)
- mua!

Những chiến lược không hiệu quả khiến mọi người không thể chinh phục được nhiều thứ. Bạn quản lý tài

chính như thế nào? Bạn thực hiện bài thuyết trình ra sao? Ở chỗ làm, bạn giao tiếp với mọi người có tốt không? Bạn có nấu ăn giỏi không? Cách bạn đưa ra quyết định thì sao? Bạn có duy trì được mối quan hệ tích cực và thành công không?

Bất kể bạn muốn cải thiện khía cạnh nào của cuộc sống, thì luôn có một chiến lược nào đó bạn đang sử dụng ngăn trở bạn, tạo ra sự trì trệ hay thu lại những kết quả không mong muốn. Vì thế, điều quan trọng là biết được điểm khởi đầu và kết thúc của mỗi chiến lược để có thể thay đổi nó.

Gợi ra một chiến lược

Khi gợi ra một chiến lược, bạn sẽ khám phá được những giá trị, niềm tin và những siêu xu hướng cùng với một chuỗi những suy nghĩ và hành vi.

Gợi ra một chiến lược

Hãy chọn ra một việc gì đó bạn thường làm nhưng lại không muốn làm hay một việc gì đó bạn muốn cải thiện – ví dụ: tạo động lực cho bản thân, loại bỏ sự trì trệ, cải thiện khả năng đưa ra quyết định và cai thuốc.

Tìm bộ phận châm ngòi

- Làm thế nào để bạn biết khi nào nên làm điều này?
- Điều gì cho bạn biết mình đã sẵn sàng làm điều này?

- Bạn làm gì khi đang chuẩn bị làm...?
- Bạn thực hiện qua những bước nào?
- Chuyện gì sẽ xảy ra tiếp theo?
- Sau đó, chuyện gì sẽ xảy ra?
- Làm thế nào để bạn biết được mình đã thành công?
- Làm thế nào để kiểm tra xem mình có thành công hay không?
- Điều gì cho bạn biết rằng bạn vẫn chưa thành công?

Kiểm tra chiến lược của bạn

Khi bạn gợi ra một chiến lược đầy đủ, hãy nhắc lại nó để kiểm tra xem có thiếu gì không. Nếu bạn muốn thay đổi nó, hãy bắt đầu với điểm châm ngòi. Mục tiêu của bạn không phải là loại bỏ chiến lược cũ mà là tạo ra một sự chọn lựa thay thế, bởi lẽ chiến lược cũ vẫn có thể có ích trong hoàn cảnh khác.



Ví dụ

Norman muốn cai thuốc. Hầu như anh có thể cố gắng làm việc đó nhưng lại cảm thấy không thể cưỡng lại được mỗi khi có dịp ăn mừng một việc gì đó. Những lúc như vậy, anh tự đặt ra một chiến lược bao gồm hình ảnh người anh hùng mà anh ngưỡng mộ đang đứng trên đỉnh núi và hút thuốc lá. Điều này dẫn đến một niềm tin mạnh mẽ rằng tất cả những người thành công đều hút thuốc, do đó nó đã tạo ra nhu cầu hút thuốc mỗi khi anh thành công.

Khi Norman nhận ra đây chính là bộ phận châm ngòi, anh thay đổi niềm tin đó thành "bắt kẻ bạn có thành công thế nào, những

người thông minh đều không hút thuốc". Sau đó, anh đã có thể chỉnh lại chiến lược của mình ở điểm châm ngòi, loại bỏ điều thuốc khói hình ảnh người anh hùng của mình. Vì thế anh không còn thấy sự thúc đẩy phải hút thuốc.

Tạo ra một chiến lược mới

- 1 **Nghĩ về một chiến lược bạn muốn có, ví dụ:**
 - ra khỏi giường với một động cơ trong mỗi bước chân
 - giảm cân
 - giữ dáng
 - về nhà sau một ngày làm việc với sinh lực tràn đầy
 - cỗ gắng ngủ
 - làm việc với đồng sổ sách
 - trà cắc hóa đơn
 - giúp bọn trẻ làm bài tập về nhà
 - cải thiện khả năng thể thao
- 2 **Tạo nên những giá trị mạnh mẽ và niềm tin sắt đá – theo nghĩa tích cực – về mong muốn có được chiến lược đó.** Ví dụ: "Khi tôi có chiến lược này, tôi có thể làm/có..." hay "Tôi thật sự muốn chiến lược này bởi..." và "Tôi có thể làm... bất cứ khi nào tôi muốn..."
- 3 **Quyết định xem đâu là điểm châm ngòi cho chiến lược của bạn.** Ví dụ: nếu bạn muốn giảm cân, điều đó có thể xuất hiện bất cứ khi nào bạn nghĩ về thức ăn hoặc khi bạn chuẩn bị ăn hay ngồi vào bàn ăn.

- 4 Tạo nên một loạt những hình ảnh mạnh mẽ về thời điểm bạn thành công với chiến lược đó. Gợi ngã ra từng bước một, làm cho mỗi hình ảnh gần gũi và tươi sáng và nhiều màu sắc. Giữ cho những hình ảnh riêng lẻ và sử dụng những cuộc đàm thoại nội tâm mạnh mẽ, thúc đẩy.
- 5 Luyện tập chiến lược của bạn trong tâm trí theo những chuyển động chậm rãi, nhiều lần đủ để bạn có thể lập trình suy nghĩ của mình.
- 6 Kiểm tra lại chiến lược bằng cách tưởng tượng đến một thời điểm trong tương lai, khi bạn sử dụng nó.

Lời khuyên

Khi làm việc với các chiến lược lần đầu tiên, bạn có xu hướng phải làm việc với mức độ lớn. Chia khóa để thay đổi một chiến lược nằm ở hình ảnh bên trong, một sự thay đổi niềm tin hay cường điệu hoặc loại bỏ những cuộc hội thoại bên trong. Làm việc với những mức độ nhỏ sẽ cho phép bạn đánh giá những chi tiết nhỏ này. Bạn cũng cần phải chú ý điểm châm ngòi cho mỗi chiến lược – việc đánh giá điểm châm ngòi là rất cần thiết cho thành công của chiến lược.



CHƯƠNG 8

Những kết quả tuyệt vời

Trong những chương trước, chúng tôi đã đề cập đến năm mức độ của sự phù hợp. Và nếu muốn sống hạnh phúc và viên mãn, bạn cần cân bằng tất cả các mức độ trên. Trên thực tế, dù bạn nghĩ mình đã giữ cân bằng tới mức nào, thì cuộc sống luôn có những cảm dỗ khiến bạn trở nên mất cân bằng. Những quyết định đưa ra mỗi ngày có thể kéo bạn gần tới sự cân bằng nhưng cũng có thể đẩy bạn ra xa khỏi trạng thái lý tưởng này. Đôi khi, tất cả các mức độ đều ở trạng thái cân bằng nhưng bạn vẫn cảm thấy một cái giật mình. Điều này có thể xảy ra nếu kết quả của bạn không được vạch ra rõ ràng.

NLP có một cách tiếp cận việc đặt ra các mục tiêu được gọi là “những kết quả đúng đắn”. Ví dụ: nếu bạn đang chuẩn bị gọi một cuộc điện thoại khó khăn, đăng ký một công việc mới hay thăng tiến, bạn có suy nghĩ qua về những kết quả có thể xảy ra không? Bạn mong muốn điều gì khi tham gia cuộc họp về bán hàng tuần tới? Bạn mong muốn điều gì khi dành thời gian cho bạn trẻ? Bạn muốn có kết quả như thế nào khi đi chơi tối với bạn bè? Bạn nhắm đến kết quả nào khi đưa ra ý tưởng kinh doanh mới, tham gia câu lạc bộ bóng bàn hay tập luyện thái cực quyền hoặc yoga?

Khi đặt ra một kết quả rõ ràng, bạn có thể quyết định cần đóng vai trò nào, đặt ra những giá trị và niềm tin

liên quan đến tình huống, phát triển khả năng của bản thân, điều chỉnh cách cư xử và ảnh hưởng tích cực lên mọi thứ xung quanh.

Tôi có cần một mục tiêu hay một kết quả không?

Nghĩ về “mục đích” ở một mức độ cao hơn “nhân dạng” (theo năm mức độ đã liệt kê ở chương trước) – nghĩ về việc bạn là ai nhiều hơn vai trò của bạn.



Ví dụ

Colin mô tả vai trò của mình là “một chuyên gia hướng dẫn lối sống, làm việc với mọi người để hỗ trợ họ thực hiện những thay đổi cá nhân tích cực”. Anh mô tả mục đích của bản thân là “giúp mọi người nhận ra tiềm năng thật sự của bản thân”. Khi anh thực hiện công việc của mình với vai trò là một chuyên gia hướng dẫn lối sống, Colin coi đây là mục đích hàng đầu. Tuy nhiên, kết quả mỗi buổi huấn luyện của anh lại phụ thuộc vào nhu cầu cá nhân của từng khách hàng.

Sự cảm nhận mạnh mẽ về mục tiêu sẽ mang lại cho bạn năng lượng để tiến lên vững chãi và tự tin. Kết quả tập trung ở sự sáng tỏ của thành quả trong những tình huống cụ thể.

Kết quả khác với mục đích ở chỗ: mục đích thường được diễn đạt dưới dạng một tuyên bố ngắn gọn thể hiện

điều bạn muốn đạt được. Trong khi đó, kết quả thường phải có thêm sự xem xét, đánh giá hệ quả của những nỗ lực khác được sử dụng để đạt được mục đích. Khi bạn chỉ đưa ra mục đích, đó là cái bạn dự liệu. Khi đặt ra các kết quả, bạn có thể đạt được nhiều hơn rất nhiều.



Ví dụ

Tim đặt ra mục đích tăng doanh số bán hàng lên 15% vào cuối quý. Kết quả của anh ấy, sau khi đã đạt được mức tăng doanh số, là “để cho các thành viên trong nhóm cảm thấy hài lòng với đóng góp của mình, cho các khách hàng mới cảm thấy thỏa mãn với dịch vụ – tiềm năng cho doanh số bán hàng cao hơn và cho nhóm của anh có thêm những bài học về việc bán hàng và ảnh hưởng”.

Hãy đảm bảo kết quả của bạn là đúng đắn

Từ viết tắt PRIEST dưới đây thể hiện bộ khung chúng ta cần để xác định sức mạnh và giá trị của bất cứ kết quả nào nhằm đảm bảo kết quả đó là đúng đắn.

P (Positively stated) – tuyên bố mang tính khẳng định

Đặc điểm của tâm trí con người là bất lực trong cách xử lý những việc ở dạng phủ định. Hãy xem xét lời giới thiệu sau: “Dù bạn có làm việc gì thì cũng đừng nghĩ đến

một con voi hồng.” Quá muộn rồi, bạn đã nghĩ về con voi hồng rồi phải không? Chúng tôi biết rằng bạn đã nghĩ về con voi hồng vì bạn *phải* nghĩ về những thứ mà được nhắc là không được nghĩ!

Hãy thận trọng với khả năng “có được điều bạn tập trung vào”. Nếu bạn tập trung vào cái mà mình không *muốn*, có thể kết quả bạn nhận được sẽ là nó. Để tránh điều này, hãy chắc chắn rằng những kết quả của bạn đã được thể hiện rõ ràng ở thể khẳng định. Nói cách khác, hãy nói những điều bạn *muốn*, thay vì nói những điều bạn *không muốn* (một con voi hồng).

R (resources) – nguồn lực

Điều này bao gồm cả nguồn lực bên trong cũng như bên ngoài. Bạn có sự dũng cảm, tự tin, sức mạnh, sự tận tụy, quyết đoán và những nguồn lực cần thiết bên trong khác để đạt được thành công không?

Nếu không, hãy sử dụng phương pháp NLP để có thể thu thập chúng. Những nguồn lực bên ngoài bạn cần là gì – tài chính, nhân lực, kiến thức?

I (initiate) – khởi đầu và duy trì bởi chính bản thân

Việc đạt được kết quả có hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của bạn không hay nó phụ thuộc vào yếu tố nào đó ngoài tầm kiểm soát?

Bạn có thể muốn điều chỉnh lại kết quả của mình khi bạn không thể kiểm soát được. Kể cả khi bạn nhờ người

khác giúp đỡ, bạn vẫn phải luôn chắc rằng mình là người chịu trách nhiệm cho những lựa chọn của mình – bất kể mọi việc theo hay không theo kế hoạch.

E (ecology) – môi trường xung quanh

Bạn có cân nhắc về hệ quả của việc đạt được những kết quả đề ra chưa? Kết quả đó có khả năng ảnh hưởng tới người khác và tới những khía cạnh của cuộc sống như thế nào? Chúng có thể chấp nhận được không?

Việc này được gọi là công đoạn “kiểm tra môi trường xung quanh”.

S (sensory evidence) – dấu hiệu cảm giác

Dấu hiệu cảm giác nào cho bạn biết rằng mình đã thành công trong việc đạt được kết quả? Bạn nghe thấy điều gì? Bạn nhìn thấy gì và cảm thấy như thế nào?

Hãy dành một chút thời gian để tưởng tượng mọi thứ sẽ thế nào trong tương lai sau khi bạn đã đạt được điều mình mong muốn. Làm thế nào để bạn biết rằng mình đã thành công?

T (time) – thời gian

Bạn đang làm việc với thời gian biểu như thế nào? Bạn sẽ mất bao nhiêu thời gian để đạt được những kết quả mà mục đích bạn đặt ra?

Nếu bạn viết ra những mục đích của mình, rất có khả năng bạn sẽ quên thứ gì đó. Bài tập sau đây sử dụng

không gian và sự hình dung để giúp bạn đặt ra một thời gian biểu thực tế và kiểm tra độ đúng đắn của những kết quả bạn mong muốn.

Hình dung thành công của bạn

Hãy tìm một nơi yên tĩnh, nơi bạn có thể hình dung ra hành trình chinh phục thành công. Đành dấu một khu vực trên sàn nhà tượng trưng cho "hiện tại". Từ khu vực này, hãy đi đến một điểm khác trên sàn nhà – cách một khoảng nhất định. Khoảng thời gian di chuyển đó tượng trưng cho khoảng thời gian bạn cần để đạt được những kết quả. Đứng ở điểm này và nhìn lại điểm "hiện tại". Hãy dành thời gian để cảm giác xem mọi chuyện sẽ thế nào một khi mình đạt được kết quả.

Tiếp theo, đi thêm một chút đến tương lai và quay lại. Nhìn lại về "hiện tại" và hình dung xem bạn đã làm gì để đạt được kết quả. Hãy đàm bảo ngôn ngữ bên trong của bạn đang ở thì quá khứ. Khi tâm trí tiếp nhận ý nghĩ bạn đã thành công, hãy hình dung ra những việc bạn đã làm trái ngược với những việc bạn phải làm để đạt được thành công. Nó cũng rất thú vị và hiệu quả.

Những kinh nghiệm như thế này sẽ tạo nên một sự thay đổi lớn cho năng lượng và những kết quả bạn đạt được. Hãy dùng cách tiếp cận PRIEST để hỗ trợ bản thân trong công việc hiện tại và mở ra những khả năng trong tương lai. Thành công của Linda trong việc tổ chức bữa tiệc hiệu quả và điềm tĩnh là một kỹ năng cô có thể áp dụng vào những mặt khác của cuộc sống, bao gồm cả trong công việc và gia đình. Khi làm việc với

những kết quả đã đê ra theo cách này, bạn có thể làm tăng nguồn năng lượng tích cực để thu hút những người tích cực đến với mình.



Ví dụ

Linda thích chăm sóc người khác và giải trí. Cô ấy đặt ra kết quả cho một buổi tối đi chơi-Joy, bạn cô, là làm cho Joy thích thú bữa tiệc sinh nhật của anh ấy sau một thời gian dài bị bệnh (thể hiện ở thể khăng định). Cô đặt chỗ ở nhà hàng Joy yêu thích, đảm bảo mọi khách mời đều vui vẻ tham gia sự kiện, chịu trách nhiệm (khởi đầu bởi bản thân) hướng dẫn chỗ ngồi cho khách, chỉ dẫn nơi để xe và cung cấp cho họ thông tin về thời gian cũng như phong cách ăn mặc (nguồn lực bên trong và bên ngoài). Cô kiểm tra xem sức khỏe của Joy có đảm bảo cho một buổi tối như vậy không (môi trường xung quanh). Linda hình dung hình ảnh trong đầu hình ảnh những vị khách rời khỏi nhà hàng cười vui vẻ và Joy hạnh phúc ngồi bên bàn vì đã có một buổi tối tuyệt vời (dấu hiệu cảm giác).

Kế hoạch được vạch ra trước sự kiện giúp mọi việc diễn ra ổn thỏa và Linda cũng có một buổi tối thoải mái như Joy vậy (thời gian). Linda quả là một chủ nhà với mục đích và động cơ đích thực!

Hãy tưởng tượng xem hậu quả sẽ là gì nếu cô ấy không đặt ra những kết quả đúng đắn. Cô có thể đã để việc chuẩn bị tới những phút cuối, để nhận ra rằng nhà hàng yêu thích của Joy đã kín chỗ, dành hàng giờ trước buổi tiệc để gọi điện cho những khách mời cần hướng dẫn, cảm thấy tồi tệ và phải xin lỗi Joy vì đã không thể đặt nhà hàng anh ấy thích và đến dự trong trạng thái bơ phờ, không còn có thể chú ý đến Joy và khách mời.



Ví dụ

Dù lớn lên trong hoàn cảnh khó khăn nhưng Tom luôn đặt ra những mục tiêu không ngừng nghỉ. Kết hợp những kỹ năng biểu cảm của một vũ công và khả năng dạy khiêu vũ để giúp những người trẻ tự tin và tin tưởng vào bản thân, anh đã bắt tay vào một nhiệm vụ.

Khi chúng tôi gặp Tom, anh đã tự đặt ra một kết quả rất rõ ràng: anh muốn tổ chức một cuộc thi khiêu vũ, trong đó những đội từ các trường học khắp London có thể dàn dựng và biểu diễn khả năng sáng tạo về khiêu vũ của riêng mình. Sau đó, chúng sẽ được tham gia một loạt sự kiện để kiểm tra khả năng và những đội được chọn cho vòng chung kết sẽ có cơ hội khiêu vũ trên sân khấu ở Olympia.

Tom nhận trách nhiệm là người tổ chức, những giá trị và khả năng biểu cảm sáng tạo đã tạo lợi thế cho anh. Anh làm việc với niềm tin vào chính mình và nhanh chóng có đủ những tài nguyên bên trong của lòng tự tin, sự quyết đoán cần thiết để biến những ý tưởng thành hành động. Từ đó, anh biết được cần phải tìm những nguồn tài nguyên bên ngoài ở đâu và kiểm soát được toàn bộ dự án. Tom biết chính xác anh sẽ nghe, nhìn thấy gì và cảm thấy như thế nào khi sự kiện thành công.

Sáu tháng sau, lần đầu tiên trên toàn nước Anh, hàng trăm thanh thiếu niên với khả năng biểu diễn biểu cảm được đưa lên sân khấu ở Olympia. Đó là một thành công lớn.

Kết hợp mọi thứ để tạo nên một tương lai rực rỡ

Nếu bạn đã làm theo tất cả những bài tập trong cuốn sách này thì bây giờ bạn đã có tất cả mọi thứ cần thiết để có thể tạo nên một tương lai rực rỡ cho chính mình.

Bài tập tiếp theo sẽ cung cấp cho bạn cách để chọn lựa những phương pháp phù hợp nhất để tạo ra những thay đổi như mong muốn. Bạn có thể sử dụng nó cùng bài tập PRIEST hoặc sử dụng riêng. Ở đây, nó được sử dụng cùng bài tập PRIEST. Khi thực hiện, bạn nên dùng một số phương pháp đã được gợi ý, một số phương pháp bạn đã nắm bắt được trong các chương trước, số còn lại nằm ở chương 10.

Tạo ra tương lai rực rỡ

- Chuẩn bị một số tầm các hoặc mẫu giấy viết như sau:



- 2 Ngồi ở một nơi yên tĩnh, thư giãn và nhìn lên trên. Tạo ra hình ảnh về cuộc sống ở một thời điểm nào đó trong tương lai. Chọn một khoảng thời gian khi bạn đạt được một hoặc vài kết quả quan trọng.
- 3 Đánh dấu hai điểm trên sàn nhà – một để biểu diễn hôm nay và một cho thời điểm trong tương lai – khi bạn đã đạt được một kết quả cụ thể nào đó. Khoảng cách (thời gian) giữa hai điểm phải thích hợp. Đứng ở điểm tương lai và tưởng tượng nó sẽ như thế nào. Tưởng tượng rằng bạn có một chiếc điều khiển từ xa như cái bạn vẫn dùng để điều khiển tivi. Sử dụng nó để tăng chất lượng của những hình ảnh và âm thanh bên trong. Tăng độ sáng, màu sắc, độ tương phản, làm cho hình ảnh lớn hơn và mang nó lại gần hơn. Tăng âm lượng và lắng nghe những âm thanh. Đặt âm thanh đủ to để tránh những ảnh hưởng từ bên ngoài. Bước vào trong bức tranh và chú ý những cảm giác của sự hài lòng và thành công. Hãy thưởng thức khoảnh khắc này và neo giữ trạng thái đó lại.

Phương pháp sử dụng:

- Neo giữ
- 4 Đặt những tầm cản bạn đã làm ở trên, ở đúng trật tự như trên, tạo ra khoảng cách bằng nhau giữa điểm bạn đang đứng “tương lai” và điểm biểu diễn “hôm nay”.
 - 5 Đứng ở một điểm ngay phía trên điểm “tương lai” và nhìn lại “hôm nay”. Hãy khởi động trạng thái bạn đã neo giữ lúc trước. Bạn cảm thấy thế nào khi đã đạt được những kết quả mong đợi? Từ vị trí này, bạn phải nói gì với bạn của ngày “hôm nay”? Bạn có mèo hay lời khuyên gì không?
 - 6 Di chuyển đến tầm các “nhân dạng”. Tự hỏi bản thân đã thay đổi thế nào khi đạt được những kết quả. Bạn đã khác

gi? Hiện nay, bạn đang giữ vai trò gì mà trước đây bạn không làm?

- 7 Chuyển đènタル các “giá trị và niềm tin”. Bạn đã thay đổi giá trị nào, nếu có và những niềm tin của bạn thay đổi thế nào để có thể đạt được thành công?

Phương pháp sử dụng:

- Đưa ra các giá trị
- Sự thay đổi niềm tin
- Điều chỉnh
- “Này” chứ không phải “kia”
- Siêu kiểu mẫu

- 8 Chuyển đènタル điểm “khả năng”. Những khả năng của bạn đã thay đổi thế nào? Bạn đã học được gì trong suốt quá trình?

Phương pháp sử dụng

- Ngôn ngữ mơ hồ khảo léo
- 9 Di chuyển đènタル các “hành vi”. Bạn đã làm gì trong suốt quá trình? Bây giờ, bạn làm gì khác so với trước kia?

Phương pháp sử dụng

- Khởi xướng hành vi mới (Chương 10)
 - Phá vỡ những điểm neo giữ
 - Neo giữ
 - PRIEST
 - Chiến lược
- 10 Tiếp tục với đènタル các “môi trường”. Việc đạt được các kết quả có ảnh hưởng gì đến những thứ xung quanh bạn? Môi trường xung quanh bạn vẫn như vậy hay đã thay đổi? Nếu có thì nó thay đổi như thế nào?

Phương pháp sử dụng

- **Những vị trí trí giác (Chương 10)**

- 11 Quay lại những tấm các theo bắt cú trình tự nào bạn muốn nếu bạn cảm thấy vẫn còn có việc phải giải quyết. Bạn sẽ biết khi nào mình có được sự phù hợp thật sự, sau khi tắt cả những cú giật biến mất và bạn sẽ có một mong muốn cháy bỏng là bắt đầu ngay mọi việc.

Đặt những tấm các trên sàn nhà giúp bạn “xác định” được các thay đổi mình mong muốn và cho bạn một khái niệm tốt hơn về không gian và thời gian so với việc bạn chỉ thực hiện bài tập trong đầu. Nếu đã hoàn thành chính xác bài tập, bạn không cần thiết phải viết gì – bạn đã nắm được nó chắc chắn và rõ ràng.

Lời khuyên

Hãy bắt đầu suy nghĩ về mục đích trong tương lai như thế bạn đã chinh phục được chúng. Tự hỏi xem bạn mong muốn những kết quả như thế nào. Ví dụ: bạn có thể thử làm như vậy với việc gọi một cú điện thoại, tới cuộc họp, có một cuộc trò chuyện nhạy cảm với người yêu, mua một ngôi nhà hay một chiếc xe mới. Giả sử rằng sự kiện đó đã qua và bạn đạt được thành công. Kết quả là gì? Bạn đã đạt được gì? Hãy tập trung vào câu trả lời của những câu hỏi này khi bạn thật sự bắt tay vào việc chinh phục chúng.



CHƯƠNG 9

Thu nhận những nền tảng niềm tin của NLP

Bây giờ, khi bạn đã có một vài kinh nghiệm với NLP, việc thu nhận những nền tảng niềm tin của nó sẽ thúc đẩy cuộc hành trình đến thành công của bạn. NLP được sử dụng để tạo ra những khuôn mẫu xuất sắc. Những niềm tin sau đây được lấy khuôn mẫu từ những người xuất sắc trong lĩnh vực của họ. Họ được coi là những “điều giả định” của NLP.

Bản đồ không phải là toàn bộ lãnh thổ

Bạn có cách hiểu riêng về toàn bộ thế giới xung quanh. Bất kể cách nhìn của bạn có thể nào, nó cũng không giống như hiện thực! Bạn không bao giờ có thể có *tất cả* thông tin *mọi* lúc. Cũng giống như một chiếc bản đồ không thể chỉ dẫn từng ngôi nhà, cửa hàng, cái cây hay va chạm trên đường phố, sơ đồ của bạn cũng chỉ là sự biểu diễn của thế giới chứ không phải là của hiện thực.

Bạn tạo nên bản đồ của mình bằng cách thu thập tin tức thông qua những giác quan, ngôn ngữ bạn sử dụng, những giá trị, niềm tin và kinh nghiệm.



Ví dụ

Sue và Sam đi mua sắm ở một siêu thị vào cùng một thời điểm.

Sam mua hàng bằng trực giác, không cần bắt cứ danh sách nào, nhưng đối với Sue, mua sắm giống như một chiến dịch quân sự. Cô lập một bản danh sách những thứ mình cần, tìm một lối đi thuận tiện nhất giữa các gian hàng và chỉ mua những thứ trong danh sách. Sue không bao giờ hiểu nổi làm thế nào mà Sam có thể dạo quanh siêu thị không mục đích và chọn những thứ anh thích, trong khi đó Sam lại chế giễu sự chính xác như trong quân đội của Sue.

Tôn trọng bản đồ về thế giới của người khác



Ví dụ

Bản đồ của Ingrid khác bản đồ của con trai cô, Greg.

Khi mẹ đi vắng vào cuối tuần, Greg quyết định mời bạn bè đến dự tiệc. Mọi việc diễn ra ngoài tầm kiểm soát và đã có những thiệt hại tương đối xảy ra.

Vì tôn trọng bản đồ của Ingrid nên Greg cảm thấy rất hối lỗi về chuyện đó, và Ingrid cũng rất tôn trọng mong muốn có được những thú vui tuổi thiêng niêng của Greg. Do đó, hai mẹ con đã cùng nhau lên kế hoạch sửa sang lại nhà cửa.

Tò mò là một trong những trạng thái hiệu quả nhất bạn có thể đạt được nếu muốn giao tiếp thành công.

Nếu bản đồ của mọi người đều khác nhau, ai có thể nói mình có bản đồ đúng nhất hay tốt nhất? Một trạng thái tò mò hiệu quả sẽ cho phép bạn nhận được thông tin về bản đồ của người khác, điều này sẽ giúp bạn xây dựng được sự hòa hợp cũng như có thể giao tiếp và gây ảnh hưởng lên họ.

Ý nghĩa của giao tiếp thể hiện qua những phản hồi nhận được

Có trách nhiệm với việc giao tiếp của bản thân sẽ giúp bạn kiểm soát quá trình và kết quả. Việc mọi người đưa ra quan điểm về một vấn đề gì đó và sau đó đổ lỗi cho người khác hoặc cho hoàn cảnh khi họ không hiểu là rất thông thường.

Nếu bạn muốn kiểm soát được thành công của mình, hãy có trách nhiệm với việc giao tiếp. Nếu bạn không nhận được sự hưởng ứng như mong đợi trong lần giao tiếp đầu tiên, hãy cố giải thích mọi việc theo cách khác đi.



Ví dụ

Harry rất say sưa với ý tưởng của mình và sử dụng tất cả ngôn ngữ biểu cảm của cơ thể để giải thích ý tưởng đó cho Tara. Tara ngồi yên lặng, hầu như không nhúc nhích khi cô tập trung lắng nghe. Tuy nhiên, Harry lại giải nghĩa tư thế này là: "Tara không hứng thú".

Nếu có khả năng với một người thì cũng có khả năng với mọi người

Bạn có tất cả những nguồn lực cần có để tạo ra sự thay đổi trong cuộc sống. Trong những trường hợp bạn thấy mình phải vật lộn để có được sự thay đổi, điều đó không có nghĩa là bạn không có nguồn lực bên trong mà chỉ đơn giản là vì bạn đang ở trạng thái kém tháo vát.

Phát triển trạng thái tháo vát là điều hết sức cần thiết để có thể thành công. Bạn có thể đạt được bất cứ thứ gì mình muốn, nhưng sẽ có một vài thứ khiến bạn mất nhiều thời gian hơn những thứ khác. Hãy nhớ kiểm tra những hệ quả mà bạn cống hiến cho việc chinh phục những khát vọng.



Ví dụ

Vài năm trước, các bác sĩ tin rằng nếu bạn cố gắng chạy đến khoảng 1,6 km trong bốn phút, tim bạn sẽ ngừng đập – cho đến khi Roger Banister làm được điều đó. Chắc bao lâu sau khi Roger đạt được thành tích 1,6 km bốn phút, rất nhiều vận động viên khác – những người có sự thay đổi trong niềm tin, đã phá vỡ kỷ lục của anh.

Không có thất bại, chỉ có sự phản hồi

Những việc bạn làm không mang lại kết quả như mong đợi, nhưng chúng vẫn tạo nên *một* kết quả. Hãy sử dụng

sự phản hồi bạn nhận được để khám phá bạn có thể làm gì khác để đạt được kết quả đó. Hãy tự hỏi: "Mình có thể học được gì từ chuyện này?" và "Mình có thể làm gì khác đi?"

Chú ý vào các giải pháp và những khả năng khác, thay vì vào vấn đề. Thất bại chỉ tồn tại dưới hình thức một trạng thái của tâm trí – một cách nhìn.



Ví dụ

Những năm đầu thập niên 1990, Niall Fitzgerald làm việc cho Unilever và chịu trách nhiệm giới thiệu sản phẩm bột giặt Persil Power. Sản phẩm đã bị thu hồi chỉ sau một ngày có mặt ở các siêu thị vì khả năng giặt tẩy của nó quá lớn – phá hỏng quần áo. Ban giám đốc của Unilever chỉ ra rằng quá trình học tập tìm hiểu là rất xứng đáng với số tiền đã đầu tư bởi nó cung cấp sự phản hồi giá trị cho dự án tiếp theo.

Năm 1996, Niall Fitzgerald được cất nhắc làm chủ tịch Unilever của Anh.

Tâm trí và cơ thể là những bộ phận trong cùng một hệ thống

Cách bạn suy nghĩ tác động trực tiếp lên các chức năng sinh lý. Nếu suy nghĩ khiến bạn cảm thấy buồn, cơ thể của bạn sẽ phản ánh điều này. Nếu suy nghĩ khiến bạn cảm thấy hạnh phúc, cơ thể của bạn cũng sẽ phản ánh

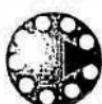
nó. Những suy nghĩ tiêu cực có xu hướng tạo ra căng thẳng và lo lắng, ngăn trở dòng lưu chuyển của năng lượng. Ngày nay, người ta đã công nhận ý kiến cho rằng nguyên nhân của bệnh tật là do sự tích tụ căng thẳng. Rõ ràng là việc giữ cho năng lượng được lưu chuyển bằng cách suy nghĩ tích cực là rất cần thiết.



Ví dụ

Hãy quan sát những nam nữ vận động viên thể thao đang ở cao trào của cuộc thi đấu và bạn sẽ thấy họ suy nghĩ về cách đạt tới thành công. Họ làm việc đó bằng cách luyện tập phù hợp để tăng cường niềm tin tích cực và trạng thái kiểm soát.

Mỗi hành vi đều có một mục đích tích cực



Ví dụ

Ben quyết định không gọi điện cho cô gái anh đã gặp ở bữa tiệc tối hôm trước, cho dù họ khá hợp nhau và cô ấy tỏ ra rất vui khi anh hỏi số điện thoại của cô. Những kinh nghiệm trước đây về mối quan hệ với các cô gái cho Ben biết rằng anh có thể bị tổn thương. Cách cư xử của anh đã phản ánh mục đích tích cực của anh là bảo vệ bản thân khỏi việc phải đón nhận tổn thương, nhưng cô gái đã rất thất vọng khi không nhận được điện thoại của anh.

Bạn đưa ra những chọn lựa tốt nhất có thể với nguồn lực bạn có vào thời điểm đó. Mục đích gắn liền với sự chọn lựa của bạn là tích cực cho bạn, dù người khác có thể không thấy thế.

Người linh động nhất sẽ kiểm soát được hệ thống

Sự linh động trong suy nghĩ và cách cư xử sẽ tạo cho bạn lợi thế khi phải cố gắng hiểu sơ đồ hiện thực của người khác, xây dựng sự hòa hợp và chinh phục những kết quả đề ra. Sự cứng nhắc, thiếu mềm dẻo có thể tạo ra trạng thái bế tắc và không thể đạt được kết quả nào, đồng thời, cũng hạn chế số lượng những người bạn có thể xây dựng sự hòa hợp.



Ví dụ

Jannie phân vân tự hỏi tại sao cô không được cất nhắc. Cô đã ở vị trí đó trong công ty trong nhiều năm và phải chứng kiến người đến sau được cất nhắc. Cô làm tốt công việc được giao nhưng cô đã không nhận ra rằng mình đã chỉ “chọn” những người có quan hệ tốt để hợp tác và vô tình thờ ơ với người khác.

Sau khi học cách cư xử linh hoạt để đạt được kết quả đúng đắn, cô được thăng tiến rất nhanh.

Linh động không có nghĩa là đồng tình với tất cả mọi ý kiến mà là có khả năng chỉnh sửa, dẫn nhịp và chỉ huy

với suy nghĩ, cách cư xử của bản thân. Không linh động chính là sự thiếu cận, luôn có những ý kiến cố hữu và “thực hiện mọi việc một chiều”.

Nếu làm những việc đã luôn làm, bạn sẽ nhận được những thứ đã luôn nhận

Những chương trình vô thức khiến bạn lặp lại các khuôn mẫu, cho dù bạn nhận thức được rằng chúng không có ích. Khi nào bạn chưa học được cách lập trình lại suy nghĩ của mình, thì kết quả sẽ không thể thay đổi.



Ví dụ

Brian đã kết hôn ba lần và có hàng tá những mối quan hệ không thành công khác.

Anh cho rằng điều đó là vì những người phụ nữ trong đời anh đã không có khả năng duy trì các mối quan hệ. Tuy nhiên, anh tiếp cận với mọi mối quan hệ theo cùng một cách, không tạo ra thay đổi nào để điều chỉnh lại bản thân. Khi nhận thức được điều này, anh có thể tạo nên những thay đổi bao gồm cả sự tôn trọng với sơ đồ của đối phương.

Hành vi của bạn không phải là chính bạn

Hành vi là việc bạn làm nhưng lại được người khác trao cho ý nghĩa. Nói cách khác, mọi người thường sử dụng sơ

đồ của họ để diễn giải về cách cư xử của bạn. Và cách diễn giải của họ thường thiếu chính xác. Những người thành công luôn nhìn đến mặt sau của các hành vi trong quan hệ của họ với người khác.



Ví dụ

Thomas đã phục vụ trong hải quân trong nhiều năm.

Anh đã khai man tuổi và được nhập ngũ trước khi đủ 16 tuổi.

Anh nhanh chóng trở nên cứng rắn, chai sạn và bị những người cùng thời phê phán. Vì thế, anh đã cạo trọc đầu, đeo khuyên tai và trải qua một khóa huấn luyện gian khổ.

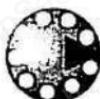
Sau khi rời hải quân, anh vẫn giữ vẻ ngoài của một người đàn ông khỏe mạnh như trong quân ngũ để tự bảo vệ bản thân.

Nhưng bên trong anh là người đầy đam mê, sáng tạo với những ý tưởng kinh doanh khác thường.

Cách nhìn của bạn là hiện thực của bạn

Sơ đồ hiện thực của bạn được tạo nên bởi cách bạn nhìn nhận mọi việc. Cách nhìn của bạn về một hoàn cảnh khác với người hàng xóm hay người bạn đời, con cái, sếp hay đồng nghiệp của bạn.

Do hai người khác nhau không thể có chính xác cùng một kinh nghiệm, có rất ít những chân lý chung.



Ví dụ

Rob cảm thấy khó chịu bởi bạn gái anh luôn đến muộn trong các cuộc hẹn. Anh cảm thấy cô ấy không yêu, không tôn trọng anh và trở nên tức giận bất cứ khi nào họ ở cùng nhau.

Fiona không thật sự coi trọng thời gian như Rob và cảm thấy khó khăn khi phải làm mọi việc gắn với một thời gian biểu cố định. Những cuộc gặp của cô với Rob càng lúc càng trở nên khó chịu khi anh luôn ở trong tâm trạng tồi tệ. Cô nói với bạn bè là muốn chấm dứt mối quan hệ và tìm một người thú vị hơn.

Bạn chịu trách nhiệm với tâm trí và kết quả của mình

Mọi thứ đều được khởi đầu với một ý nghĩ. Nếu kiểm soát được những suy nghĩ, bạn có thể kiểm soát được cách cư xử và cả kết quả của mình.



Ví dụ

Khi nói chuyện với Hannah, chúng tôi biết rằng cô đã hạn chế những kết quả của mình bởi cách suy nghĩ hạn hẹp. Cô thường nói: "Tôi không thể tin chuyện đó có thể xảy ra", "Nó có thể ổn chỉ khi...", "Họ (những người quản lý) sẽ không bao giờ cho phép chuyện đó xảy ra".

Hannah đã dành thời gian để suy nghĩ về những điều không thể khiến cô ấy tuyệt vọng mỗi khi phải tìm giải pháp.

Kháng cự là dấu hiệu của sự thiếu hòa hợp

Sau khi giải quyết xong những khó khăn trong việc tạo dựng sự hòa hợp với ai đó, bạn có thể dẫn nhịp và chủ huy họ tới một kết quả thắng lợi cho cả đôi bên. Khi thiếu sự hòa hợp, sẽ có những dấu hiệu kháng cự – anh ấy hoặc cô ấy sẽ làm việc khác trong khi bạn đang nói chuyện hoặc sẽ có sự không hòa hợp với đáng điệu cơ thể bạn. Nếu không có hòa hợp, cả hai đều khó có thể đạt được kết quả thắng lợi.



Ví dụ

Liam không thích những “chuyện phiếm”. Anh là một chàng trai trẻ luôn bùng nổ với những ý tưởng nhưng lại thiếu sự tinh tế để thực hiện chúng.

Chúng tôi cho Liam biết “chuyện phiếm” thật sự là “những chuyện rất trọng đại”. Nếu không có sự hòa hợp, giao tiếp sẽ trở nên khó khăn và những ý tưởng không thể cất cánh.

Bạn không thể không giao tiếp

Vào những năm 1960, giáo sư Albert Mehrabian thực hiện một vài nghiên cứu về tính hiệu quả của giao tiếp lời nói. Và đây là kết quả ông thu được:

- 7% ý nghĩa của việc giao tiếp là ở những từ ngữ được nói ra

- 38% ý nghĩa là ở cách từ ngữ được nói ra
- 55% ý nghĩa là ở ngôn ngữ cơ thể và sự biểu cảm khuôn mặt

Mặc dù những số liệu này chỉ là tương đối – và bị thay đổi khi các phương tiện điện thoại trở nên thông dụng – nhưng chúng đã thể hiện tầm quan trọng của sự biểu cảm trên khuôn mặt, ngôn ngữ cơ thể và giọng nói trong quá trình giao tiếp. Bất cứ bạn làm gì, thậm chí khi ngồi yên suy nghĩ về công việc của mình, có thể vẫn sẽ có người đang gán ý nghĩa nào đó cho những hành vi của bạn.



Ví dụ

Clegg ngồi khoanh tay trong suốt cuộc họp, không nói gì và thỉnh thoảng lại thở dài.

Mọi người nhìn nhận là anh đang chán nản và không có hứng thú. Nhưng thực ra, anh rất thoải mái và chăm chú lắng nghe, chỉ là anh có bệnh về mũi.

Bạn có tất cả nguồn lực cần thiết để tạo ra sự thay đổi

Nếu tin vào điều này, bạn có thể giúp bản thân và mọi người xung quanh tìm thấy những nguồn lực cần thiết để tạo ra sự thay đổi có ích.



Ví dụ

Debbie thổ lộ với chúng tôi rằng cô không có khả năng tập trung lâu. Trên thực tế, một giáo viên dạy địa lý ở trường đã nói với cô điều này, nhưng ý thật sự của giáo viên đó là: "Lúc này, em không tập trung vào bộ môn tôi đang giảng dạy". Tuy vậy, Debbie đã mang theo ý nghĩ này từ đó và luôn tin rằng cô không thể ngồi yên trong suốt một sự kiện nào đó.

Khi chúng tôi chỉ ra rằng Debbie có thể ngồi yên, tập trung vào việc theo dõi một bộ phim và trong khoảng thời gian dài khi đọc sách của tác giả yêu thích, chúng tôi đã chỉ cho cô ấy thấy những lực mà cô có sẵn trong những tình huống này để cô áp dụng vào tình huống khác.

Lời khuyên

Để kiểm tra sự phù hợp của bạn với những nguyên lý của NLP, hãy tự hỏi hai câu hỏi này, từng câu một.

- 1 Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi sống với những nguyên lý này?
- 2 Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi sống với những điều ngược lại với những nguyên lý này?



CHƯƠNG 10

Tóm tắt những
phương pháp
NLP bổ sung

Những vị trí trí giác

Hãy sử dụng phương pháp này để hiểu được sơ đồ hiện thực của mọi người và đạt được sự nhất trí trong các trường hợp như chuẩn bị cho các cuộc họp, đối xử với các thành viên trong gia đình (bao gồm cả bạn trẻ), chăm sóc khách hàng, bán hàng, thương lượng, huấn luyện và thuyết trình.

Khi mức độ hòa hợp thấp và quan hệ của bạn với một ai đó mà bạn muốn gây ảnh hưởng không được tốt, việc nhìn nhận mỗi quan hệ từ quan điểm của đối phương có thể sẽ có ích. Khả năng quan sát một vấn đề từ những góc nhìn khác nhau có thể bổ sung nhiều điều cho lượng thông tin bạn có và giúp bạn đưa ra những quyết định, lựa chọn tốt hơn.

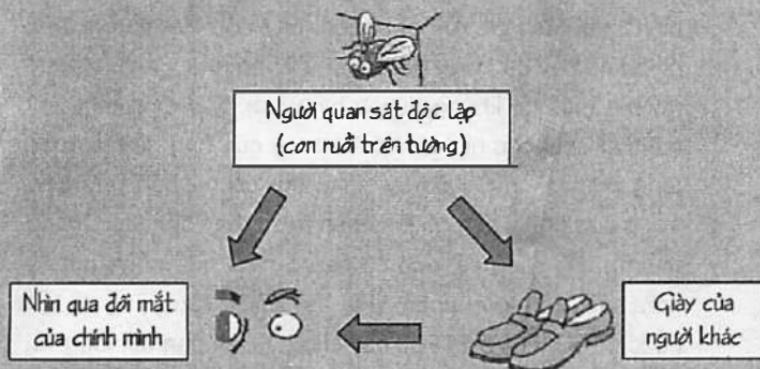
Nhìn thấy mọi việc từ góc độ của người khác là một bước khởi đầu lớn, nhưng nghe và cảm thấy mọi việc từ góc độ của họ thì hữu ích hơn rất nhiều. Bằng cách hành động như thể bạn là một người khác, bạn có thể bắt đầu hiểu được một số niềm tin, giá trị, biểu hiện của họ, và có được sự thấu hiểu hoàn thiện hơn về cách họ cư xử cũng như phản ứng với những việc bạn nói và làm. Nó cho bạn khả năng hiểu người khác nhiều hơn, đồng thời tăng mức độ nhận thức của chính mình.

Bài tập sau đây được thiết kế để giúp bạn có được cái nhìn trong bất cứ hoàn cảnh nào từ ba góc độ.

- 1 **Nghĩ về một tình huống** bạn sẽ phải đối mặt trong tương lai gần – tình huống gây cho bạn sự lo lắng và e ngại.
- 2 **Bạn sẽ phải nhìn tĩnh** huống đó từ ba góc độ. Hãy sắp đặt bối cảnh như thể bạn đang chuẩn bị cho một vở kịch, sử dụng cả các đạo cụ nhụt bàn, ghế.
- 3 **Vị trí thứ nhất – bạn**. Ở vị trí này, bạn chỉ xem xét mọi việc từ quan điểm của riêng mình. Bạn muốn biết mọi việc ảnh hưởng đến mình như thế nào và cảm giác lúc đó ra sao. Vị trí thứ nhất này rất hữu hiệu khi bạn muốn khẳng định lại bản thân, kiểm tra xem bạn cảm nhận thế nào về một tình huống hay kết quả và chắc chắn rằng những nhu cầu của bạn đã được đáp ứng. Tuy nhiên, luôn giữ mình ở vị trí này không phải là điều có ích bởi lẽ bạn sẽ có ít, hoặc không có, nhận thức về ảnh hưởng của mình với mọi người hay với sở thích và nhu cầu của họ. Bạn cũng có thể sẽ đưa ngay ra quyết định trước khi kịp xem xét, kiểm tra chúng.
- 4 **Vị trí thứ hai – giày của đối phương**. Đặt bạn vào vị trí của đối phương trong khung cảnh đã sắp đặt. Từ đây, bạn có thể nhìn lại chính bạn ở vị trí thứ nhất, đặt mình vào hoàn cảnh của đối phương và trải nghiệm mọi việc theo cách của họ. Điều này còn có ý nghĩa hơn cả việc chỉ đơn giản nghĩ xem bạn sẽ làm gì nếu bạn là họ. Nó là hành động biến “bạn” thành “anh ấy hay cô ấy” và thật sự thấu hiểu cách nhìn của đối phương để có được thông tin chính xác hơn. Những ưu tiên của anh ấy hay cô ấy là gì? Anh ấy hay cô ấy đang phải chịu áp lực nào? Những giá trị và niềm tin nào điều khiển cách cư xử của họ? Tiếp nhận vị trí này giúp bạn hiểu biết tốt hơn về cách cư xử của đối phương, cũng như

sơ đồ thực tế của họ, và nhờ đó bạn có thể hiểu cá cách họ đánh giá về mình.

- 5 *Vị trí thứ ba – con ruồi trên tường.* Bây giờ hãy đứng tách khói khung cảnh để bạn có thể nhìn thấy cá bạn ở vị trí thứ nhất và người kia ở vị trí thứ hai. Từ đây, hãy nhận vai là một người quan sát độc lập, tách rời và không có liên hệ gì với hai vị trí kia. Tưởng tượng bạn là đạo diễn phim hay một nhà sản xuất tư liệu đang quan sát mọi việc. Bạn đang quan sát từ một góc nhìn logic, lý trí và khách quan. Ở vị trí này, bạn có thể thấy hai bên hành động khác nhau như thế nào để phát triển mối quan hệ và đạt được một kết quả có lợi cho cả hai bên.



- 6 Hãy quay lại bắt cứ vị trí nào đã nêu trên để hiểu rõ hơn.

Cả ba vị trí trên đều có giá trị như nhau. Bằng cách thực hiện bài tập này trong không gian và thời gian thực, bạn có thể tăng cường sự thấu hiểu, tăng cơ hội xây dựng sự hòa hợp, tạo ra những ý tưởng, giải pháp và mở ra cách thức suy nghĩ mới.

Phương pháp hỏa tốc

Sử dụng phương pháp này để thay đổi một thói quen – ví dụ: cắn móng tay, cát vào da, thường xuyên nhìn đồng hồ, chơi thể thao tối, phóng nhanh trên đường, những thói quen ăn uống. Bạn cũng có thể sử dụng nó để thay đổi cách phản ứng đối với một việc gì đó, ví dụ: từ “ngay lập tức” thành “cân nhắc”, hay từ “cát giận” thành “quả quyết”.

- 1** Chọn một tình huống tiêu cực trong quá khứ khi bạn thể hiện một cách cư xử bạn muốn thay đổi. Hãy tạo ra một hình ảnh đầy đủ trong tâm trí. Chú ý vào những việc đã xảy ra. Đặt một cái khung quanh hình ảnh. Xác định một hay hai tính chất cho hình ảnh bên trong của bạn để khi được tăng cường, chúng có thể thay đổi cách phản ứng bên trong của bạn – bạn có thể nhận ra sự thay đổi này. Thông thường, độ sáng và kích cỡ sẽ có hiệu quả nhất, nhưng màu sắc, độ tương phản, vị trí hay chiều sâu cũng có thể có ích. Hãy thực hiện việc này cho đến khi bạn hài lòng với những tính chất đã chọn.
- 2** Thay đổi trạng thái bằng cách thở sâu và vươn vai.
- 3** Tạo ra trong đầu một hình ảnh về cách cư xử thay thế mà bạn muốn. Hãy chắc chắn là bạn nhìn thấy mình đang thực hiện nó. Tách rời bức tranh ra – bạn đang nhìn thấy chính mình trong tranh. Những bức tranh rời rạc sẽ tạo ra động lực để tiến tới thứ gì đó bạn muốn. Hãy sử dụng tất cả những nguồn tài nguyên bạn có thể cần đến – sức mạnh, sự tự tin, sự rõ ràng trong suy nghĩ, khả năng lắng nghe, tính sáng tạo, sự tập trung, sự thư giãn, tính hài hước. Hãy làm cho

bức tranh của bạn thật hắp dẫn và thực tế, kiểm tra nó dựa trên cả những khía cạnh khác của cuộc sống. Thử nó với những hoàn cảnh khác nhau – “con người mới” này có phù hợp với những mối quan hệ khác không? Nếu phản ứng theo cách này ở những tình huống khác, kết quả có hợp lý với bạn và bạn có thể tương tác được với ai? Bạn có thể muốn chỉnh sửa hình ảnh sao cho bản thân hoàn toàn hài lòng với nó. Khi bạn đã hài lòng, hãy phóng to nó và làm cho nó trở nên thật sự hắp dẫn.

- 4 Thu nhỏ hình ảnh này về kích cỡ của một con tem, làm cho màu sắc nhạt đi và âm thanh trở nên nhở dần rồi im lặng hẳn.
- 5 Thay đổi trạng thái.
- 6 Dùng hình ảnh đầu tiên và tăng cường hai tính chất mạnh nhất bạn đã chọn ở bước 1. Sau đó, sử dụng hình ảnh bản thân mới mà bạn đã thu nhỏ và đặt nó vào góc dưới của hình ảnh đầu tiên. Bước tiếp theo nên được thực hiện nhanh chóng. Nói với bản thân “hóa tóc”, sau đó, ngay lập tức, biến bức tranh lớn trở thành nhỏ và tối, đồng thời biến bức tranh bản thân trở nên to và sáng. Cho chúng trào đổi vị trí và hình ảnh tiêu cực sẽ hoàn toàn biến mất.



Phương pháp hóa tóc

- 7 Lặp lại bước 6 khoảng năm lần, nhớ thay đổi trạng thái bằng cách thở sâu và vươn vai giữa mỗi lần. Tốc độ và sự lặp lại là rất cần thiết.
- 8 Kiểm tra cách phản ứng mới bằng cách tưởng tượng ra một thời điểm trong tương lai khi bạn muốn có sự phản hồi khác. Điều này gọi là “bước tới tương lai”. Nếu bạn vẫn giữ cách phản ứng cũ, hãy quay trở lại bước 1 và làm lại bài tập. Bạn sẽ biết khi nào mình thành công vì bạn sẽ không còn có thể gợi lại hình ảnh tiêu cực được.

Khởi xướng cách cư xử mới

Sử dụng phương pháp này để tạo nên cách cư xử hoàn toàn mới.

- 1 Hướng mắt xuống dưới về phía bên trái rồi tự hỏi: “Nếu tôi có thể... (nêu ra một mục đích), trông tôi sẽ như thế nào?”
- 2 Hướng mắt lên trên về bên phải, xây dựng một hình ảnh về bản thân khi bạn đang hành động để chinh phục mục tiêu. Xây dựng hình ảnh từ một điểm nhìn tách biệt.
- 3 Tưởng tượng bạn bước vào hình ảnh bạn có thể cảm thấy mình đang làm việc. Bạn nhìn thấy, nghe thấy, cảm thấy gì?
- 4 So sánh những cảm giác bạn có với những cảm giác từ một kinh nghiệm tương tự mà bạn đã thành công.
- 5 Nếu hai cảm giác phù hợp với nhau nghĩa là bạn đã hoàn thành.

- 6 Nếu hai cảm giác không phù hợp, hãy nêu ra điều gì thiếu – sự sáng tạo; tự tin hơn, thư giãn hơn, v.v...
- 7 Trau chuốt lại lời khẳng định về mục đích bằng cách thêm “và... (nêu ra nguồn lực bổ sung bạn vừa chọn)”.
- 8 Quay trở lại bước 1 và thực hiện lại bài tập.

Tập hợp lại bằng thị giác

- 1 Xác định những niềm tin hay mong muốn mâu thuẫn.
- 2 Tạo ra hình ảnh tượng trưng cho mỗi phần – mỗi phần một bên tay và nắm chúng trước mặt.
- 3 Xác định một kết quả và kêu gọi sự đồng tình từ cả hai phần.
- 4 Hỏi mỗi phần về mục đích tích cực của nó và tiếp tục lên tới những giá trị ở mức độ cao hơn cho đến khi đạt được sự đồng thuận.
- 5 Để cho hai phần nhìn vào nhau và nói những cái nó nhìn thấy và nghĩ. Bao gồm những tài nguyên, sức mạnh, niềm tin và hy vọng.
- 6 Yêu cầu hai bên sẵn sàng đua và nhận những tài nguyên hoặc thương lượng nếu cần thiết.
- 7 Đua hai tay lại với nhau và kêu cả hai phần vào trong bạn để hợp nhất chúng. Chúng nên tự nguyện làm thế.
- 8 Kiểm tra xem có sự chống đối từ bất cứ phần nào khác không. Nếu có sự chống đối, hãy thực hiện lại bài tập với sự hiện diện của phần chống đối. Đặt phần mới này lên một cái ghế – nơi bạn có thể với tới từ một khoảng cách nhất định.

Sử dụng phương pháp này để giải quyết những niềm tin và giá trị mâu thuẫn trong bạn. Nói chung, xuất phát điểm ở đây là khi bạn nghe thấy chính mình nói: "Một phần trong tôi muốn làm/tin tưởng X và một phần khác muốn làm/tin tưởng Y".

Tập trung

Nếu bạn nhận thấy khi tham gia một hoạt động nào đó, bạn dễ bị sao nhãng thì phương pháp này rất hữu dụng.

Chúng tôi tin rằng trong một số hoàn cảnh, bạn có thể tập trung tốt. Có thể khi bạn đang xem một chương trình tivi yêu thích, đi mua sắm, đi chơi tối với bạn bè, cắt móng tay, cạo râu, chải đầu hay đọc một quyển sách bạn thật sự thích. Việc nhận ra rằng không phải là bạn không thể tập trung "mọi lúc" là rất quan trọng, điều đó có nghĩa bạn có thể sử dụng khả năng này vào những hoạt động khác.

Vì thế, khi xác định được một hoạt động bạn có xu hướng mất tập trung và dễ dàng sao nhãng khi tham gia, hãy tự hỏi hoạt động đó có giá trị gì với bạn không. Bạn nhận được gì từ nó? Nếu bạn chọn không thực hiện nó, hệ quả sẽ là gì? Liên hệ với kết quả của bất cứ nhiệm vụ nào sẽ giúp bạn tập trung hoàn toàn vào nó; bạn sẽ có một mục tiêu mạnh mẽ hơn và làm nó tốt hơn.

Tuy nhiên, ngay cả khi bạn thấy rõ ràng về kết quả của một việc và thấy được những lợi ích khi hoàn thành nó, việc thực hiện nó vẫn có thể là một trở ngại. Có thể

khi nghĩ về việc thực hiện công việc, bạn sẽ không còn thấy thích nó và thiếu động lực để bắt đầu. Nhưng nếu bạn miễn cưỡng làm việc đó, bạn đang khiến cho sự bắt buộc đó chống lại mình. Một phần trong bạn muốn có được lợi ích sau khi hoàn thành công việc, trong khi một phần khác lại ước mong bạn không phải làm việc đó. Khi bạn tiếp cận với bất cứ thứ gì theo cách này, và trong trạng thái này, bạn đã khiến bản thân trở nên dễ bị sao nhãng.

Vậy đây là những việc bạn cần làm. Hãy nhận biết cảm giác né tránh trong bạn. Cái giật mình khởi nguồn từ đâu? Tự nhủ trạng thái né tránh không có ích cho bản thân và bạn thật sự muốn đạt được lợi ích khi làm công việc này. Sau đó, hình dung bạn đã hoàn thành công việc. Tăng độ sáng, độ tương phản và màu sắc. Chiếu hình ảnh trong tâm trí bạn về việc hoàn thành công việc ở vị trí phía trên tầm nhìn, tăng cường các tính chất của hình ảnh và chú ý đến cảm giác hài lòng bạn đã tạo ra.

Bây giờ, hãy giữ cảm giác này và thư giãn hơi thở. Giải tỏa tất cả những căng thẳng xung quanh khu vực mắt, hàm, vai và nhìn vào lòng bàn tay bạn. Hãy tự nhủ bạn sẽ tập trung đến nỗi những con ngựa hoang cũng không thể làm bạn phân tâm – cả những âm thanh bên ngoài như tiếng điện thoại reo, thư điện tử mới, tiếng sập cửa, tiếng bọn trẻ hò hét hay tiếng xe cộ qua lại. Khi nhìn vào lòng bàn tay, bạn nên quan sát những chi tiết trên bề mặt da. Hãy nhìn vào những đường chỉ tay nhỏ nhất và xem chúng nối với nhau như thế nào. Sau đó, nhìn vào những khu vực màu sắc khác nhau dưới bề

mặt da – những phần màu đỏ, vàng, xanh. Bạn có thể nhận ra bao nhiêu khoảng màu? Sau khi làm việc này trong khoảng một phút, sự chú ý của bạn sẽ được tập trung. Vậy bây giờ, giữ trạng thái tâm trí này với một mục đích tích cực rõ ràng để thực hiện tốt công việc và di chuyển sự tập trung từ bàn tay bạn sang công việc trước mặt bạn rồi tiếp tục với nó!

Vẽ sơ đồ hình ảnh

Phương pháp này rất nhanh chóng và có thể dùng để chuyển dịch những lực bên trong như sự tự tin, lòng kiên nhẫn, tính hài hước, sự tập trung và tính quyết đoán, từ hoàn cảnh này sang hoàn cảnh khác. Nó sử dụng những hình ảnh bên trong – gần giống phương pháp hỏa tốc nhưng tinh tế hơn – để mang lại cho bạn những lựa chọn trong hoàn cảnh khó khăn. Sử dụng phương pháp này khi bạn muốn có một nguồn lực đặc biệt để áp dụng trong nhiều tình huống.

Mức độ chính xác của hình ảnh tâm trí của bạn trong mối liên hệ với trạng thái tâm trí là rất đáng ngạc nhiên. Vì thế, bất cứ khi nào bạn cảm nhận theo một cách cụ thể nào đó – có thể là lo lắng hay nản chí – bạn sẽ tái tạo lại chính xác hình ảnh, cuộc đột thoại nội tâm và những cảm giác tương tự đã trở thành thói quen trong hoàn cảnh nhất định. Thói quen này chính xác đến nỗi những hình ảnh tâm trí của bạn luôn có cùng vị trí, kích cỡ, độ sáng và độ tương phản, cũng như nó có màu sắc hay

đen trắng. Bạn có thể kiểm tra điều này bằng cách giữ bàn chân ở trong bất cứ tâm trạng nào và chú ý những hình ảnh nội tâm. Làm tương tự vào lần tới, khi bạn cũng ở trong tâm trạng đó và kiểm tra – hình ảnh tâm trí bạn hoàn toàn giống hệt như vậy. Chúng ta có thể sử dụng hiểu biết này để tạo nên một sự thay đổi trạng thái lâu bền.

Thói quen có sức mạnh rất lớn. Khoảnh khắc khi bạn bắt đầu một cuộc trò chuyện với ai đó, bạn sẽ khởi động một phản ứng mang tính thói quen. Có rất ít thời gian để kiểm tra xem bạn đang làm gì và đưa ra lựa chọn thay thế. Những thói quen đã được bắt mạch. Phương pháp này cho phép bạn chọn cách trải nghiệm lại một trong những khoảnh khắc đó và vẫn duy trì được sự tháo vát cũng như tự chủ, thay vì phản ứng theo cách thông thường.

Sau đây là cách làm.

- 1 Hồi tưởng lại thời điểm khi bạn phản ứng tiêu cực với một người hay một tình huống nào đó.
- 2 Chú ý đến những khía cạnh sau đây của hình ảnh bên trong:
 - Vị trí – Chính xác bạn chiều hình ảnh đó ở vị trí nào?
 - Kích thước – Nó có hình dạng và kích thước như thế nào?
 - Nó có màu sắc hay là đen trắng?
 - Có âm thanh nào trong hình ảnh đó không? Nếu có, hãy mô tả những tính chất của âm thanh.
 - Hình ảnh có rõ không? Có sáng không?

- 3 Sau đó phá vỡ trạng thái này bằng cách thở sâu và chỉnh lại dáng điệu.
- 4 Quyết định xem bạn muốn thay đổi trạng thái thói quen bằng trạng thái nào. Hãy gọi đó là “trạng thái X”
- 5 Gọi lại một tình huống khi bạn có một ký ức mạnh mẽ về việc ở trong “trạng thái X”. Sức mạnh và cường độ của trạng thái lá rất quan trọng. Hãy chắc chắn rằng bạn đã chọn trạng thái mạnh mẽ chứ không phải yếu ớt.
- 6 Chú ý đến những khía cạnh của hình ảnh bên trong gắn liền với ký ức này đã được mô tả ở bước 2.
- 7 Hãy gọi lại hình ảnh đầu tiên và di chuyển sao cho nó bao trùm lên hình ảnh thứ hai có liên hệ với “trạng thái X”. Bức tranh vẫn như vậy nhưng nó sẽ có được những khía cạnh, tính chất của hình ảnh X.

Mọi việc đã hoàn tất. Nay giờ, hãy cố đưa hình ảnh thứ nhất về vị trí ban đầu của nó và bạn sẽ nhận thấy nó không còn muốn xuất hiện ở vị trí đó nữa. Nó sẽ tự động chuyển đến vị trí mới với những khía cạnh, tính chất mới và bạn sẽ cảm thấy mình tháo vát hơn nhiều.

Phương pháp vẽ sơ đồ hình ảnh có thể được sử dụng cho nhiều trạng thái khác nhau. Tôi khuyến khích bạn thử thực hành với nó và khai thác trạng thái tiềm năng mà bạn có thể tạo ra cho bản thân và dành cho bất cứ tình huống nào bạn muốn có sự kiểm soát hơn.

Bức tường của sự tập trung

Đây là một phương pháp rất có ích, nó cho bạn khả năng duy trì sự tập trung trong một môi trường ồn ào. Chúng tôi đã dạy phương pháp này cho những đứa trẻ cảm thấy khó tập trung học tập do tiếng ồn trong lớp.

- 1 Hãy tưởng tượng bạn có một bức tường kính mờ cách âm bao quanh mình. Mọi việc vẫn diễn ra xung quanh, nhưng bạn không thể nghe thấy âm thanh gì và chỉ có thể nhìn thấy những hình ảnh mờ qua tấm kính.
- 2 Bạn có thể phát triển phương pháp này sâu hơn bằng cách:
 - tưởng tượng bạn đang kéo tấm kính lên, xuống khi bạn cần nó.
 - tạo ra một tấm băng thông báo trên tấm kính, tiếp đó bạn có thể đính những mẩu ghi nhớ nhắc về những công việc cần thực hiện.
 - sử dụng thêm một máy điều hòa để bạn có thể kiểm soát nhiệt độ khi đang tập trung.

Khi bạn biết tâm trí mình hoạt động như thế nào thì phương pháp này hoàn toàn có khả năng giúp ích cho bạn.

Kiểm soát hội thoại nội tâm

Đôi lúc những điều chúng ta tự nói với bản thân không có hiệu quả. Tiếng nói nội tâm có thể gửi đến những

thông điệp làm hạn chế khả năng của bạn. Hãy thử một vài phương pháp sau đây để loại bỏ những cuộc hội thoại nội tâm bất lợi.

- 1 Tưởng tượng bạn có một nút điều khiển âm thanh – hãy điều chỉnh cho âm thanh nhô xuống sao cho không còn nghe thấy gì nữa.
- 2 Nhìn lên trên – có khả năng bạn gần như không thể nói chuyện với bản thân theo hướng nhìn như vậy.
- 3 Chuyển sang giọng nói của một nhân vật hoạt hình.
- 4 Tăng tốc độ giọng nói sao cho giống như giọng một con sóc chuột.
- 5 Giảm tốc độ sao cho âm thanh nghe thật trầm và hài hước.

Lời khuyên

Khi bạn nắm được một số phương pháp NLP, hãy sáng tạo với chúng. Hãy kết hợp những phương pháp khác nhau để đạt được hiệu quả tối đa. Ví dụ: khi đang thực hiện bài tập những vị trí trí giác, được mô tả ở đầu chương này, bạn có thể thực hiện kèm một bài tập hình dung hay thay đổi niềm tin, hay thậm chí là một bài tập về phương pháp hóa tốc.

Kết luận

NLP là một kỹ năng đòi hỏi sự tập luyện và hành trình của bạn qua cuốn sách này chính là bước đi đầu tiên hướng tới một cuộc sống tốt đẹp hơn khi sử dụng những điều đã học được. Chúng tôi tin rằng bạn sẽ cảm thấy thích thú với nó và khuyến khích bạn tiếp tục luyện tập những phương pháp hữu dụng nhất cho cuộc sống hàng ngày. Kết quả của việc luyện tập là bạn phát triển được sự tự tin, và theo thời gian những cách thức suy nghĩ, cử xử mới sẽ đến với bạn thật tự nhiên.

Hãy nhớ rằng việc gắn mình với những chương trình hạn chế bản thân là lựa chọn của bạn. NLP mang đến những công cụ giúp bạn có thể dễ dàng thử nghiệm nhiều lựa chọn hơn về cách thức trải nghiệm cuộc sống. Hãy chọn lựa đúng đắn.



Những câu hỏi và trả lời

- ④ **Có phải tất cả các khóa huấn luyện NLP đều giống nhau?**
- ④ Những kỹ năng chủ đạo của NLP được giảng dạy ở hầu hết những khóa học NLP. Có hai xu hướng sử dụng NLP, đó là sử dụng NLP như nhà trị liệu hay người cố vấn và cho chính công việc của bản thân. NLP hữu hiệu với cả hai nhóm. NLP có rất nhiều khóa học khác nhau, một số khóa học gồm 20 buổi trong thời gian 6 tháng, một số khác chỉ kéo dài từ 7 đến 9 buổi. Không có tiêu chuẩn chung cho tất cả các khóa học của NLP.
- ④ **Chứng chỉ NLP có ích gì cho tôi?**
- ④ Giá trị của NLP không nằm ở chứng chỉ mà ở việc sử dụng nó. Chúng tôi biết rất nhiều người tự nhận mình là những người chuyên nghiệp vì họ đã tham gia một khóa và nhận được chứng chỉ. Tuy nhiên, không phải người chuyên nghiệp nào cũng có thể kết hợp các kỹ năng. Điều đó còn phụ thuộc vào việc họ đã được dạy thế nào. Một người chuyên nghiệp không cần thiết phải nói với bạn rằng họ có chứng chỉ, thay vào đó họ sẽ thể hiện kỹ năng của mình bằng cách đạt được những kết quả đúng đắn. Một chứng chỉ chỉ nói lên người đó đã tham dự một khóa học.
- ④ **Tôi phải ứng dụng NLP vào cuộc sống hàng ngày như thế nào?**
- ④ Bạn chỉ nên thực hiện từng bước một. Khi bạn cảm thấy một cú giật, hãy mô tả chuyện gì đã xảy ra mà không cần phải đưa ra đánh giá. Không nên nói: "Anh ấy khiến tôi cảm thấy tồi tệ" hay "Họ sẽ không nghe tôi đâu". Hãy chỉ mô tả những điều bạn chú ý, ví dụ: "Anh ấy như đeo một chiếc mặt nạ, tôi cảm thấy không chắc chắn và lo lắng". Sau đó, hãy xem tìm trong cuốn sách xem phương pháp nào phù hợp với kinh nghiệm cụ thể đó. Hãy tiếp tục sử dụng nó và mọi việc sẽ trở nên dễ dàng hơn.

④ Cách tốt nhất để học NLP là gì?

- Ⓐ** Theo chúng tôi, đó là học theo nhóm nhỏ vì ở đó bạn sẽ nhận được sự giảng dạy chuyên nghiệp. Trong suốt quá trình học, rất nhiều sắc thái sẽ matsu dần khi hai học viên thay phiên đóng vai người khám phá và người trợ giúp. Tham khảo ý kiến người huấn luyện có kinh nghiệm ở giai đoạn này chính là chìa khóa để học viên tăng cường tiềm năng của bản thân. Sau đó, bạn cần luyện tập, luyện tập và luyện tập hơn nữa.

Hãy chọn một khía cạnh, ví dụ: ám hiệu của vị trí đôi mắt, và dành một tuần để chú ý mắt mọi người chuyển động ra sao và chúng thể hiện người đó đang suy nghĩ *thế nào* (không phải họ đang nghĩ *điều gì* – đó là sự giải nghĩa). Tuần tiếp theo, luyện tập kết hợp và phản ánh ngôn ngữ cơ thể, tuần kế tiếp, lắng nghe giọng nói, và cứ tiếp tục như vậy. Sau một thời gian, bạn sẽ bắt đầu thấy mình tự động thực hiện những việc này. Bạn càng luyện tập nhiều, mọi chuyện càng trở nên dễ dàng.

⑤ Tôi có ấn tượng rằng NLP giống như một câu lạc bộ riêng biệt. Tôi gặp những người nói biệt ngữ NLP và tôi không thể hiểu nổi. Các bạn có thể giải thích điều này cho tôi không?

- Ⓐ** Những người như vậy không thể hiện kỹ năng – họ chỉ đang khoe khoang. Những người có kỹ năng tốt khiêu bạn cảm thấy thoải mái khi quan hệ với họ và họ sẽ thể hiện một sự hứng thú đặc biệt với bạn mà không sử dụng biệt ngữ nào cả.

⑥ Tôi nghe nói NLP có tính chất thao túng. Có phải vậy không?

- Ⓐ** Một con dao có thể dùng để bắt người khác giao nộp tất cả những vật quý giá của họ. Nó cũng có thể dùng để tách hột khỏi quả đào. Giống như bắt cù công cụ hay vũ khí nào, cách nó được sử dụng là quan trọng. Nếu một thứ được sử dụng để thao túng, liệu chúng ta có thể nhìn nhận nó với một tâm lý tiêu cực không? Vậy những chiếc dao dĩa trong ngăn kéo bếp nhà bạn thì sao? Hãy hành động theo những điều bạn biết, không phải theo những gì bạn nghe người khác nói.

- ③ Tôi nghe nói không có một chứng cứ khoa học nào chứng minh những phương pháp của NLP là hữu hiệu cả. Có phải vậy không?
- ④ NLP là sự kết hợp công trình nghiên cứu của rất nhiều các nhà tri liệu xuất sắc, nhà nghiên cứu và nhà ngôn ngữ học. Bandler và Grinder đã nghiên cứu công trình của Alfred Korzybski, Milton Erikson, Virginia Satir, Fritz Pearl... và chúng tôi đã được Gregory Bateson ủng hộ. Hãy tra những tên tuổi này trên Google nếu bạn muốn lần theo nguồn gốc của NLP cũng như đọc những cuốn sách đầu tiên của Bandler và Grinder.

NLP mang tính chất chiết trung (không dựa trên một nguồn tư tưởng duy nhất). Nó được đúc kết từ rất nhiều kiến thức có kiểu mẫu và phương pháp dựa trên bằng chứng khoa học và kinh nghiệm (xem *Roots of Neurolingnistic Programming* (Nguồn gốc của NLP) – Robert Dilts, NXB Metamorphous, 1989). Tất nhiên, giống như với bất cứ thứ gì mới, có những người cảm thấy NLP không đem lại điều gì hữu hiệu cho mình và tìm cách hạ bệ nó bằng lý thuyết của họ.

Hãy nhớ Galileo đã bị bỏ tù khi đưa ra chứng cứ về việc Trái đất quay quanh Mặt trời. Đến thế hệ sau, lý thuyết của ông mới được đa số chấp nhận. Cách duy nhất để xem NLP có hữu ích hay không là tự mình thử nó.

Bạn có thể thay đổi cuộc sống của mình, hướng tới những điều tốt đẹp hơn với NLP

Đã bao giờ bạn tự hỏi làm thế nào mà một vài người có thể thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống? *NLP – Lập trình ngôn ngữ tư duy* sẽ cho bạn câu trả lời. Bằng cách khám phá những suy nghĩ và cách cư xử của những người thành công, chính bạn cũng có thể học

được những công cụ và phương pháp thay đổi cuộc đời bằng cách hướng tới những điều tốt đẹp hơn.

Tiêm
cho nó thoát ra!

Những kết quả tuyệt vời

Hiểu cách thức từng bước kiểm

Trở nên hiệu quả, có năng lực và thành công hơn

Qua rất nhiều ví dụ, hãy xem NLP hoạt động như thế nào trong thực tế

Cuốn sách chứa đựng rất nhiều lời khuyên, câu hỏi và trả lời, cùng các ví dụ mới nhằm đảm bảo chắc chắn rằng các bạn sẽ có tất cả những thứ mình cần để tỏa sáng với NLP.

NLP- LẬP TRÌNH NGÔN NGỮ TƯ DUY

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Ngõ Hòa Bình 4 - Minh Khai - Hai Bà Trưng - Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 624 6921 - Fax: (84-4) 624 6915

Chịu trách nhiệm xuất bản: HÀ TẤT THẮNG

Biên tập: ĐINH THANH HÒA

Trình bày: NGUYỄN THỊ TRÀ MY

Thiết kế bìa: TRẦN VĂN PHƯỢNG

Sửa bản in: BÙI THU HÀ

In 3.000 bản, khổ 13 x 20.5 cm tại Công ty CP IN & TM Prima.

Quyết định xuất bản số 263-2009/CXB/26-89/LĐXH, cấp ngày 31-03-2009.

In xong và nộp lưu chiểu quý II-2009

CÔNG TY SÁCH ALPHA

www.alphabooks.vn

TẠI HÀ NỘI

Trụ sở chính

164B Đại Cát, Ba Đình, Hà Nội

Tel: (84-4) 3 722 6236 | Fax: (84-4) 3 722 6237

Email: info@alphabooks.vn

Phòng kinh doanh

16, Ngõ 82, Nguyễn Phúc Lai, Đống Đa, Hà Nội

Tel: (84-4) 3 514 0864

Email: sales@alphabooks.vn

TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

Văn phòng đại diện

194 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6,

Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Tel/Fax: (84-8) 3 930 2363 | Mobile: 0909 932 955

Phòng kinh doanh

129/1/2 Hoàng Văn Thụ, Phường 8,

Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh

Tel/Fax: (84-8) 6 292 0866



THẬT ĐƠN GIẢN

NLP

LẬP TRÌNH NGÔN NGỮ TƯ DUY

BRILLIANT NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING

AlphaBiz / S4S

Với NLP, bạn có thể cải thiện mạnh mẽ cuộc sống.

Đã bao giờ bạn tự hỏi tại sao cùng đối mặt với một vấn đề mà kết quả mọi người thu được lại rất khác nhau? Tại sao một số người lại thành công trên mọi mặt, tràn đầy nhiệt huyết và luôn tìm thấy những niềm vui bất tận?

NLP – Lập trình ngôn ngữ tư duy sẽ trả lời cho bạn. Bằng cách khám phá suy nghĩ và hành động của những người thành công, bạn có thể học được những kỹ năng và công cụ để biến đổi cuộc sống của chính mình.

Tiềm năng luôn tồn tại trong mỗi người – bây giờ là lúc bộc lộ nó!

Những kết quả tuyệt vời:

- ☒ Hiểu và từng bước làm chủ NLP
- ☒ Ngày càng lan tỏa tầm ảnh hưởng, sức hút và thành công của bản thân
- ☒ Biết cách áp dụng hiệu quả NLP vào thực tế

Với rất nhiều ví dụ, lời khuyên, câu hỏi và câu trả lời thú vị, cuốn sách sẽ cung cấp cho bạn nền tảng cần thiết để bạn ngày càng tỏa sáng với NLP.



KHÔNG GIAN SÁCH QUẢN TRỊ KINH DOANH
16B Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04-3 722 6236 | Fax: 04-3 722 6237
Đặt mua sách: buSPACE@buSPACEbooks.vn
Web: buSPACE.hanoi



NLP-Lập trình NN tư duy

8 936037 74116
shared by ScanSach Giá: 32.000đ

PEARSON
Prentice H