

TRƯƠNG OÁNH



# Phụ nữ tuổi 20

THAY ĐỔI  
ĐỂ THÀNH CÔNG

Nghệ thuật sống dành cho Phụ nữ



NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

# Table of Contents

---

## Lời nói đầu

## CHƯƠNG 1: NGHỆ THUẬT TRONG TÌNH YÊU: LÊN XE HOA, LẤY CHỒNG ĐÚNG Ý

### 1| LÃNG MẠN HAY THỰC TẾ: LỰA CHỌN NÀO TỐT NHẤT?

### 2| AI CHỦ ĐỘNG NGƯỜI ĐÓ CHIẾM ƯU THẾ: KHÔN NGOAN TRONG TÌNH YÊU

### 3| BẤT BÌNH ĐẲNG TRONG TÌNH YÊU: CHO ĐI CÀNG NHIỀU CÀNG DỄ BỊ TỔN THƯƠNG

### 4| ĐỪNG ĐỂ TÌNH YÊU RƠI VÀO HOÀN CẢNH CỦA TRÒ CHƠI “SONG ĐỀ TÙ NHÂN” (THE PRISONER’S DILEMMA) – TÌNH THẾ LỰỠNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ

### 5| KIÊN TRÌ KHI CẦN THIẾT

### 6| KHI ĐÃ BIẾT LÀ SAI LẦM, HÃY TỪ BỎ

### 7| TÌNH YÊU CHÂN THÀNH KHÔNG NÊN TÍNH TOÁN - CÀNG TOÁN TÍNH CÀNG MẤT NHIỀU

### 8| MỘT CHÚT HỒ ĐỒ ĐỂ ĐỔI LẤY HẠNH PHÚC CẢ ĐỜI

### 9| ĐỪNG DỄ DÀNG HI SINH VÌ MỘT NGƯỜI ĐÀN ÔNG KHÔNG XỨNG ĐÁNG

### 10| TRONG VƯỜN HOA MUÔN SẮC, CHỈ CÓ MỘT BÔNG HOA THUỘC VỀ BẠN

### 11| HÔN NHÂN LÀ SỰ CÂN BẰNG CỦA NHIỀU YẾU TỐ

### 12| TRONG TÌNH YÊU, CẢNH GIỚI CAO NHẤT CỦA "TRÒ CHƠI TÌNH YÊU" LÀ QUÊN ĐI TRÒ CHƠI

## CHƯƠNG 2: NGHỆ THUẬT GIAO TIẾP

### 1| “ĐỘC LẬP” HAY “QUAN HỆ RỘNG”?

### 2| KHÔNG NÊN LÚC NÀO CŨNG MUỐN HƯỞNG LỢI: LÍ THUYẾT TRÒ CHƠI TỔNG BẰNG KHÔNG

### 3| KHÔNG NGỪNG MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI XÃ GIAO

4| PHÂN LOẠI CÁC THÀNH VIÊN TRONG MẠNG LƯỚI XÃ GIAO

5| BỊ TỪ CHỐI CŨNG LÀ ĐIỀU THƯỜNG THẤY TRONG XÃ GIAO

6| GIAO LƯU, NÓI CHUYỆN NHIỀU, TRÁNH HIỂU LẦM KHÔNG CẦN THIẾT

7| BIẾT ĐẶT MÌNH VÀO VỊ TRÍ NGƯỜI KHÁC, BẠN SẼ TRỞ THÀNH NGƯỜI PHỤ NỮ TÂM LÍ ĐƯỢC NHIỀU NGƯỜI YÊU MẾN

8| CÂN BẰNG LỢI ÍCH GIỮA CÁC BÊN ĐỂ DUY TRÌ QUAN HỆ HỢP TÁC

9| QUAN TÂM LẤN NHAU ĐỂ DUY TRÌ HỢP TÁC LÂU DÀI

10| KHÔNG THĂM DÒ CHUYỆN RIÊNG TƯ: MỘT PHÚT TÒ MÒ CÓ THỂ KHIẾN BẠN MẤT ĐI BẠN BÈ TỐT

11| GHI NHỚ: KHÔNG LÀM NHỮNG VIỆC HẠI NGƯỜI HẠI TA

### CHƯƠNG 3: NGHỆ THUẬT SỐNG NƠI CÔNG SỞ

1| ĐÁNH GIÁ TOÀN DIỆN KHẢ NĂNG NGHỀ NGHIỆP CỦA BẢN THÂN

2| LỰA CHỌN NGHỀ NGHIỆP VÀ NƠI LÀM VIỆC MỘT CÁCH CẨN THẬN

3| THU NHẬP LÀ TIỀN ĐỀ CỦA LAO ĐỘNG

4| THẬN TRỌNG KHI CHUYỂN VIỆC: CẦN TẮC VÔ ƯU

5| BẠN, LÃNH ĐẠO VÀ HIỆN TƯỢNG BẤT ĐỐI XỨNG TRONG LÍ THUYẾT TRÒ CHƠI

6| NẮM BẮT THÔNG TIN QUA QUAN SÁT BIỂU CẢM KHUÔN MẶT VÀ LỜI NÓI

7| NƠI CÔNG SỞ CẦN LẤY NHU THẮNG CƯƠNG

8| TRÒ CHƠI CHƠI GÀ: TIỀN CHƯA CHẮC ĐÃ THẮNG, LÙI CHƯA CHẮC ĐÃ THUA

9| CÔNG BẰNG TUYỆT ĐỐI CHỈ LÀ ẢO TƯỢNG

10| TIỀN LƯƠNG CAO HAY THẤP CŨNG LÀ MỘT NGHỆ THUẬT

### CHƯƠNG 4: NGHỆ THUẬT QUẢN LÝ TÀI CHÍNH

1| LỰA CHỌN NGƯỜI: SỢ GÌ GẶP NẤY

2| ĐÃ LỖ MẤT TIỀN OAN: TỐT NHẤT LÀ KHÔNG "CỐ ĐẤM ĂN XÔI" THÊM NỮA

3| TRÁNH ĐỂ “CHI PHÍ CHÌM” LẤN VÀO “VỐN KHẢ DỤNG” CỦA BẠN

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

4| ĐẦU TƯ KHÔNG HỢP LÍ CẦN KỊP THỜI THU HỒI, TRÁNH MẮC THÊM SAI LẦM

5| ĐỪNG ĐỂ TẤT CẢ TRỨNG TRONG CÙNG MỘT GIỎ

6| MUA “CỔ PHIẾU TĂNG TRƯỞNG”, KHÔNG MUA “CỔ PHIẾU CHÍNH MUỖI”

7| MUỐN "THU HÚT ĐẦU TƯ" CẦN CÓ "HÌNH ẢNH" CHUYÊN NGHIỆP

8| CHI TIÊU CŨNG LÀ MỘT NGHỆ THUẬT: HỌC CÁCH TIÊU TIỀN THÔNG MINH

9| ĐẦU TƯ TRONG PHẠM VI CHO PHÉP, KHẢ NĂNG THÀNH CÔNG SẼ CÀNG LỚN

#### CHƯƠNG 5: NGHỆ THUẬT TU DƯỠNG ĐẠO ĐỨC

1| COI NHẸ THÀNH TÍN, BẠN SẼ MẤT TẤT CẢ

2| ĐỪNG ĐÁNH MẤT SỰ TÔN NGHIÊM, VÌ NHƯ VẬY BẠN SẼ THẤT BẠI THẢM HẠI

3| KHIÊM NHƯỜNG SẼ LÀM GIẢM ĐỐ KỊ VÀ TỔN THƯƠNG

4| DỊU DÀNG GIÚP BẠN ĐƯỢC NHIỀU HƠN MẤT

5| BIẾT KHOAN DUNG VỚI NGƯỜI KHÁC KHIẾN BẠN CUỐN HÚT HƠN

6| SẮC ĐẸP CÓ THỂ LÀ TÀI SẢN CỦA BẠN NHƯNG ĐỪNG MANG NHAN SẮC ĐI KHOE KHOANG

7| DỪNG 100% CỐ GẮNG ĐỂ CÓ 1% HI VỌNG

## **Lời nói đầu**


Tuổi 20 là thời kì hoàng kim của đời người. Giai đoạn này, chúng ta không chỉ bắt gặp nhiều điều mới mẻ mà còn phải đối diện với những lựa chọn mang tính bước ngoặt được đặt ra trong sự nghiệp, tình yêu, cuộc sống... mỗi lựa chọn tạo ra một bước ngoặt, mỗi bước ngoặt dẫn chúng ta đến một kết cục khác nhau. Phán đoán của chúng ta sẽ quyết định lựa chọn có đúng hướng không, sách lược của chúng ta ảnh hưởng đến việc có thực hiện được ước mơ hay không. Cho dù tuổi trẻ có thể phạm lỗi, có thể làm lại, nhưng chẳng lẽ không có lúc chúng ta cảm thấy hối tiếc vì những lựa chọn sai lầm?

Tiến về phía trước là con đường tất yếu để trưởng thành. Dựa vào bản thân để tạo dựng hạnh phúc cho mình là vững chắc nhất. Nếu chúng ta biết tích cực học hỏi những bài học cuộc sống từ người đi trước thì không khó để tự tin hơn, khôn ngoan hơn giữa cuộc đời này.

Phụ nữ thế kỉ mới địa vị xã hội đã có nhiều đổi khác, cánh cửa thành công cũng mở ra nhiều hơn! Sở hữu khả năng vận dụng uyển chuyển nghệ thuật sống học hỏi được chính là sở hữu chiếc chìa khóa vạn năng mở cánh cửa thành công cho mình! Phụ nữ thế kỉ XXI hãy mạnh dạn thay đổi, hãy mạnh mẽ cùng tiến lên!



**LÊN ĐÚNG XE HOA, LẤY CHỒNG NHƯ Ý**



Tình yêu giống như mật ngọt, khi yêu dường như cả thế giới mỉm cười với bạn; Tình yêu lãng mạn biết bao, dường như mọi vật đang tung bay theo bước chân của bạn. Tuy nhiên, tình yêu không phải lúc nào cũng trải đầy hoa hồng, có lúc tình yêu cũng đầy gập ghềnh, chông gai... Chúng ta luôn phải đứng trước sự chọn lựa: Đi hay ở? Yêu hay không yêu? Duyên phận thật phức tạp, chỉ cần quay bước là có thể đã rẽ sang một lối khác. Nghệ thuật tình yêu sẽ giúp chúng ta nhìn thấu bản chất câu chuyện, phán đoán chính xác, tìm đúng phương hướng cho trái tim.

## 1| LÃNG MẠN HAY THỰC TẾ: LỰA CHỌN NÀO TỐT NHẤT?

Một đôi tình nhân nói chuyện với nhau. Cô gái nói: “Anh ơi, chúng mình yêu nhau như vậy, chỉ cần có nước uống, có bánh mì ăn nữa là được!”. chàng trai nói: “Được, em yêu, anh sẽ giải quyết vấn đề nước uống, còn em đi tìm bánh mì nhé!”.

Chúng ta luôn cho rằng lãng mạn sẽ khiến tình yêu thêm thi vị, nhưng cuộc sống lại là thực tế trước mắt, chúng ta không thể chỉ yêu thôi mà không cần đến những thứ khác.

Tình cò trong một hội thảo tại Hà Nội, Cường đã gặp Đào - một nữ doanh nhân đến từ Lào Cai. Không bao lâu thì hai người yêu nhau. Sau đó, Đào từ bỏ sự nghiệp ở quê để chuyển lên Hà Nội cho gần Cường. Công việc của Cường rất vất vả nên Đào rất thương anh, muốn làm hậu phương vững chắc cho anh. Cô cho rằng phụ nữ nên ở nhà để đàn ông ra ngoài lập nghiệp, thế nên công việc chủ yếu của cô là chăm sóc, hỗ trợ cho Cường. Cô đã chối từ mọi cơ hội việc làm, tập trung chăm sóc cho hạnh phúc nhỏ của mình. Lúc đầu, Cường rất cảm động, hàng ngày anh đều chăm chỉ làm việc, về nhà luôn tâm sự và chia sẻ với Đào mọi chuyện. Sau đó, do công việc ngày càng bận rộn, thời gian ở nhà càng ngày càng ít, anh còn không có cả thời gian nói chuyện với Đào. Dần dần, Đào đau đớn phát hiện ra rằng, tình yêu của họ không thể tiếp tục duy trì được nữa.

Tình yêu là niềm vui, là hạnh phúc trong sáng, là chủ đề vĩnh hằng của nhân loại. Ở độ tuổi 20, phụ nữ chúng ta thường quan tâm đến tình yêu nhiều nhất. Khi có tình yêu, thế giới trong bạn trở nên lung linh, ngọt ngào; nhưng khi tình yêu lụi tàn, thế giới sẽ trở nên lạnh lẽo, u ám.

Trên thực tế, cuộc đời không phải lúc nào cũng tươi đẹp, tình yêu cũng không là màu hồng, trong thế giới phức tạp và hỗn loạn này, phụ nữ khi yêu thường trở nên mù quáng, mất đi lí trí và sự sáng suốt vốn có. Khi đã rơi vào lưới tình, có thể bạn sẽ mất kiểm soát, trao đi yêu thương chân thành nhưng bạn sẽ có thể bị lừa dối, dối lại chỉ là kí ức buồn bã, tối tăm.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Vì sao Cường và Đào yêu nhau chân thành như vậy mà kết cục lại là chia tay? Đó là vì tình yêu cần có sự cân bằng, bất cứ bên nào mất cân bằng cũng ảnh hưởng đến đối phương. Sự mất cân bằng này không phải là khoảng cách, không phải là tính cách, mà là không cùng mục tiêu. Đào khi đã từ bỏ sự nghiệp, cũng có nghĩa là không còn nhiệt tình, trí tuệ và hứng thú trong công việc, đương nhiên không thể chia sẻ với Cường về chủ đề này. Có lẽ rất nhiều bạn gái băn khoăn: Chúng ta đã có tình yêu thì cần gì sự nghiệp nữa?

Có ý kiến cho rằng, khi chỉ biết chăm lo cho sự nghiệp, phải đối mặt với những khó khăn vất vả trong công việc, có thể chúng ta sẽ không có thời gian để chăm chút cho tình yêu. Tuy nhiên, sự nghiệp vững vàng sẽ đem đến hậu thuẫn vững chắc cho người phụ nữ - Kinh tế độc lập, tự nắm giữ vận mệnh bản thân. Khi đã có “sổ vốn” nhất định, chúng ta sẽ có thể thoải mái nói “không” với những gì bản thân không hài lòng!

Tuy nhiên cũng có người cho rằng: Tình yêu là hạnh phúc cả đời, nếu mất đi thì không thể tìm lại được nữa. Cuộc sống chỉ có sự nghiệp không phải quá tầm thường, tẻ nhạt ư? Lại cũng có người nói: Chỉ có công việc là không phản bội bạn, chỉ biết yêu đương đắm đuối thì cuối cùng cũng dói mà thôi.

Thực ra, tình yêu và sự nghiệp không đối nghịch nhau, không phải chúng ta cứ chọn tình yêu là phải từ bỏ sự nghiệp, hoặc theo đuổi sự nghiệp thì không thể có tình yêu. Tình yêu và công việc đều là một phần của cuộc sống, cuộc sống không thể thiếu tình yêu và cũng không thể thiếu công việc, chỉ cần chúng ta dùng trí tuệ và khả năng của mình chọn lựa một cách lí trí. Vậy làm thế nào để có phương án tốt nhất? Nghệ thuật tình yêu sẽ dẫn chúng ta đến con đường hạnh phúc.

Mục tiêu của chúng ta là: Tìm ra điểm cân bằng giữa tình yêu và sự nghiệp. Mục đích của nghệ thuật sống không nhất thiết phải tìm ra cách tốt nhất, vì không có ai hoàn hảo, cũng không có tình yêu nào hoàn hảo và không có công việc nào thỏa mãn tất cả yêu cầu của bạn. Mục đích của chúng ta là có thể tìm ra điểm cân bằng nhất trong phạm vi lựa chọn và có được “Mr Right” phù hợp nhất.

*Một cô gái xinh đẹp được rất nhiều chàng trai theo đuổi, tuy nhiên, hầu hết những chàng trai ấy đều thuộc tuýp chơi bởi lâu lóng, đến với cô chỉ vì vẻ bề ngoài, tâm hồn thì nhạt nhẽo và cũng chẳng có chí hướng cho tương lai. Bởi vậy, cô gái xinh đẹp và thông minh ấy chẳng thèm để ý đến người nào. Trong một lần tình cờ, cô quen một luật sư. Anh này khuyên cô nên tham gia một khóa học luật để có thêm kiến thức, bổ trợ cho việc kinh doanh và cô đã mạnh dạn đăng ký tham gia. Anh chàng luật sư đang độc thân và rất nghiêm nghị. Tuy nhiên qua tiếp xúc, cô gái phát hiện anh chàng luật sư này có rất nhiều ưu điểm: Chân thành, tốt bụng, khiêm tốn, uyên bác...*

*Dưới sự khích lệ và giúp đỡ của anh, cuối cùng cô cũng hoàn thành xuất sắc khóa học và có được sự hỗ trợ đắc lực cho công việc của mình. Dần dần, vì hai người có nhiều điểm chung và luôn hỗ trợ đắc lực cho nhau trong công việc, họ cùng nhau thành lập văn phòng luật sư riêng. Về sau, tình yêu giữa họ cũng đơm hoa kết trái.*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công



Câu chuyện trên có nội dung khá đơn giản, nhưng qua câu chuyện này, chúng ta có thể hiểu rằng: Nếu không vì sự nghiệp, thì cô gái sẽ không tìm được tình yêu đích thực của mình; Hơn nữa nếu không có sự cố vũ của tình yêu, cô gái sẽ không bước chân vào ngành nghề mà cô không quen và cũng rất khó đạt được thành công. Cô gái thông minh này cuối cùng đã tìm được điểm cân bằng giữa sự nghiệp và tình yêu. Khi hai người yêu nhau cùng nhau cố gắng, cùng phấn đấu vì sự nghiệp, địa vị của hai người sẽ trở nên bình đẳng, có mục tiêu chung. Tình yêu và sự nghiệp song hành cùng nhau, và nhờ vậy, tình yêu càng trở nên ngọt ngào! Có cùng chí hướng, cùng mục tiêu, tâm hồn đồng điệu, lại yêu thương nhau, cả hai sẽ bay cao, bay xa hơn!

Như vậy chắc chắn một điều rằng, tình yêu không phải là khung cảnh “một túp lều tranh hai trái tim vàng”, nó luôn cần sự ổn định về kinh tế. Để không phải hối hận chúng ta cần suy nghĩ chín chắn, chúng ta cần có tình yêu nhưng cũng cần có vật chất, hãy cùng nỗ lực củng cố vật chất để tình yêu của chúng ta đẹp đẽ và lâu bền.

### **Bài học**

- 1. Cần có sự nghiệp và cần có cả tình yêu, không bỏ phương diện nào.**
- 2. Suy nghĩ thực tế, cân nhắc trên mọi phương diện để cân bằng trong tình yêu.**

## 2| AI CHỦ ĐỘNG NGƯỜI ĐÓ CHIẾM ƯU THẾ: KHÔN NGOAN TRONG TÌNH YÊU

---

*Tình yêu không phải là kì tích, nếu bạn hiểu được nghệ thuật trong tình yêu thì tình yêu sẽ ở rất gần bạn, bất cứ lúc nào bạn cũng có thể với tới được.*

*Chàng trai kia quen một cô gái nọ. Một lần, anh ta chat hỏi cô gái: “Bạn trai em làm nghề gì vậy?”. Cô gái lập tức đoán hiểu chàng trai đang có tình ý với mình, cô trả lời: “Em chưa có bạn trai”. “Ồ...”. Sau đó, họ hẹn gặp nhau.*

*Hai người hẹn nhau ăn tối tại một nhà hàng sang trọng. Cô gái đến sớm còn chàng trai đến muộn. Cô ngồi tự gọi một đĩa bánh ngọt ăn, trong lòng thầm rủa: “Anh nghĩ anh là ai chứ? Thêm một phút nữa mà anh không tới thì tôi sẽ đi”. Nhưng đến hơn nửa tiếng sau mà cô vẫn không rời đi. Sau đó, chàng trai vội vàng bước vào.*

*Ra về, đôi bên “tình trong như đã, mặt ngoài còn e”. Nhưng lúc chia tay, chàng trai không hứa hẹn gì, còn cô gái thì chỉ búyong bình nói một câu “Tạm biệt” rồi quay người bỏ đi. Trên đường về, cô gái mấy lần kiểm tra điện thoại nhưng không thấy có tin nhắn, cũng chẳng thấy cuộc gọi nào, điều này làm cô rất buồn.*

*Cô gái là một người kiêu ngạo, cảm thấy tự ái vì sự vô tâm của chàng trai, nhưng cô vẫn đợi hồi âm của anh cả đêm. Còn chàng trai thì vẫn coi như không hề có chuyện gì xảy ra, những ngày sau đó, anh tiếp tục hẹn gặp cô gái. Mỗi lần nhận điện thoại của chàng trai, cô gái luôn tỏ ra là một người lạnh lùng, luôn nghĩ là phải từ chối thẳng thừng lời mời của kẻ vô tâm như anh ta, nhưng rồi lần nào cô gái cũng nhận lời hẹn hò của anh và còn trang điểm rất xinh đẹp trước mỗi buổi hẹn.*

*Hôm đó, đột nhiên chàng trai hỏi cô gái: “Em có yêu anh không?”, trái tim cô gái lúc đó như loạn nhịp, tuy nhiên trước bộ dạng bình thản của anh, cô đã bình tĩnh hỏi ngược lại anh: “Còn anh thì sao?”. Chàng trai không nói gì, chỉ chăm chăm nhìn cô gái. Họ cứ thế nhìn nhau, từ ánh mắt đối phương đều nhìn thấu câu trả lời, rồi cả hai cùng cười. Sau đó, họ hẹn nhau ít hơn, rất lâu mới gặp một lần. Ngày nào cô gái cũng rất nhớ chàng trai, mấy lần nhấc điện thoại lên định bấm số của anh mà cô đã thuộc lòng, nhưng cuối cùng lòng kiêu ngạo đã khiến cô bỏ máy xuống.*

*Rồi một hôm, cô gái nhận ra đã hai tháng họ chưa gặp nhau. Cô gái rất nhớ chàng trai, có lúc nhớ đến nỗi tim nhói đau. Thế rồi cô nghĩ: “Nếu hôm ấy, mình trả lời anh ấy là mình yêu anh ấy, kết quả sẽ thế nào nhỉ?”. Cô nhớ đến buổi hẹn gặp hôm đó, khi đó trái tim cô đập loạn nhịp, nhưng họ vẫn chỉ nhìn nhau im lặng. Và đến giờ, họ vẫn cứ im lặng thế thôi, không ai chịu nói ra tình cảm của mình.*

Nhiều lúc, chúng ta cũng gặp phải trường hợp này, cả hai đều mến nhau nhưng không ai là người chủ động rút ngắn khoảng cách giữa hai người. Lúc này, hai người giống như đứng

ở hai bên bờ sông, chẳng thể nào gần được nhau. Vậy, trong tình yêu, phụ nữ chủ động hay bị động thì tốt hơn? Một số bạn gái chọn bị động chờ đợi, giống như người ôm cây đợi thỏ, có lẽ sẽ có con thỏ đâm vào bạn và bạn sẽ không đợi chờ mất công, nhưng tỉ lệ này không cao. Chúng ta thường quan niệm rằng phải để “trâu đi tìm cọc” chứ ai lại “cọc đi tìm trâu” bao giờ. Phụ nữ luôn cho rằng nam giới mới là người chủ động, thế nên cứ chờ đợi đối phương thể hiện trước, trong khi bạn không lường trước được rằng đôi khi đối phương vì sợ bạn từ chối tình cảm của họ mà không dám thổ lộ, để rồi kết quả là chẳng ai nói với ai, cuối cùng tình yêu bị rơi vào bể tắc.

Hai nhân vật trong ví dụ trên cũng vậy, rõ ràng họ rất yêu nhau, nhưng lại không dám bày tỏ với nhau. Họ thông minh nhưng cũng quá ngoan cố, cố chấp. Có thể thấy, tình yêu gần trong gang tấc nhưng đôi khi lại xa tận chân trời, nếu hai người không biết cách trân trọng và thể hiện. Vấn đề ở đây chính là ai sẽ là người phá vỡ khoảng cách vô hình giữa hai người?

Tạm gác vấn đề này một chút, chúng ta hãy cùng nghe *Chuyện về những chú lợn thông minh* trong *Lí thuyết trò chơi*[\[4\]](#):

Hai chú lợn, một lớn, một nhỏ được thả chung vào cùng một chuồng. Ở một góc chuồng có cái van. Khi bấm vào, thì thức ăn được đẩy ra ở góc phía bên kia. Vì vậy, chú lợn nào mà nhấn van, thì phải chạy thục mạng sang bên kia để ăn. Nhưng tới nơi, thì chú lợn không nhấn van đã ăn gần hết số thức ăn đó. Khi hai chú lợn ở cùng một máng ăn, thì chú lợn to luôn có thể đẩy chú lợn nhỏ sang một bên, và chiếm trọn cả máng. Giả sử các chú lợn có khả năng tư duy như những lí thuyết gia về trò chơi, thì chú lợn nào sẽ nhấn van?

Để xác định. Giả sử có 6 đơn vị thức ăn được đẩy ra mỗi khi van bị nhấn. Nếu như chú lợn nhỏ nhấn van, thì chú lợn to sẽ ăn hết sạch cả 6 đơn vị thức ăn. Nhưng nếu chú lợn to nhấn van, thì chú lợn nhỏ sẽ chỉ kịp ăn hết 5 đơn vị thức ăn trước khi chú lợn to đến và huých nó sang một bên. Tình huống ít xảy ra hơn là cả hai chú lợn cũng nhấn van một lúc, rồi thục mạng chạy sang bên kia, nếu thế thì vì con lợn nhỏ thon hơn, nên chạy nhanh hơn nên nó kịp ăn 2 đơn vị thức ăn trước khi con lợn to hùng hổ lao đến. Cuối cùng, giả sử rằng nhấn van rồi chạy tốn một số năng lượng, bằng nửa đơn vị thức ăn. Cuộc chơi có thể được tóm tắt lại như sau:

		Lợn to	
		Nhấn van	Không nhấn
Lợn nhỏ	Không nhấn	(5 : 0,5)	(0 : 0)
Lợn nhỏ	Nhấn van	(1,5 : 3,5)	(-0,5 : 6)

Để giải “bài toán” này, ta phải phú cho các chú lợn khả năng tư duy trừu tượng. Trước tiên hãy thử xem con lợn nhỏ nghĩ gì. “Giả sử tay lợn to nhấn van mà mình không nhấn thì mình sẽ có 5 đơn vị thức ăn, còn hấn nhấn và mình cũng nhấn thì mình sẽ có 1,5 đơn vị thức ăn. Ngược lại, nếu tay này to xác, lười, không chịu bấm van mà mình nhấn thì mình sẽ chịu

mất 0,5 đơn vị thức ăn, nhưng sẽ chẳng mất gì nếu không nhấn. Như vậy, cho dù có chuyện gì xảy ra đi nữa thì mình cũng chẳng nên nhấn van.” Bây giờ xem thử con lợn to nghĩ gì. “Nếu tay lợn nhỏ mà dại dột nhấn van, thì mình cứ việc ngồi đợi ở bên máng và ăn trọn cả 6 đơn vị thức ăn. Ngược lại, nếu nó không chịu làm cái việc ấy, thì mình nên làm, để còn được 0,5 đơn vị thức ăn, còn hơn là nhịn đói nếu không nhấn.” Chú lợn to giờ đây thật sự đối mặt với nan giải. Sự ứng đáp tốt nhất (best response) của nó tùy thuộc vào điều lợn nhỏ sẽ làm: Nó không nên nhấn van, nếu nó đoán con lợn nhỏ nhấn van; và nên nhấn van, nếu nó đoán là lợn nhỏ không nhấn. Làm thế nào để nó quyết định? Con lợn to đặt địa vị nó là con lợn nhỏ và nhận thấy rằng, con lợn nhỏ sẽ không bao giờ nhấn van. Vì lợi ích của mình, con lợn to phải nhấn van để có thức ăn.

Như vậy, mấu chốt của câu chuyện này là: Người chủ động hành động thường là kẻ mạnh. Ở đây người theo đuổi chính là người chủ động hành động, còn người bị theo đuổi là người ở vị trí bị động. Đàn ông muốn có được tình yêu thì cần cố gắng theo đuổi, hơn nữa cần nâng cao và rèn luyện kiến thức ở mọi phương diện, để bản thân trở thành đối tượng để các cô gái theo đuổi. Nếu người đàn ông ở thế yếu, các điều kiện đều không đạt yêu cầu của các cô gái thì cũng giống với chú lợn nhỏ trong câu chuyện con lợn thông minh kể trên, cho dù có chủ động theo đuổi cũng không đạt được kết quả.

Vì vậy, các bạn nữ cần biết mình là kẻ mạnh hay kẻ yếu trong việc “theo đuổi”, nếu bản thân ở thế yếu, cần thận trọng chờ đợi, không nên chủ động. Lúc này, bạn có thể thực hiện một vài “mẹo nhỏ” để tăng sự hấp dẫn của mình nhằm thu hút đối phương.

Nếu bạn ở vị thế của kẻ mạnh, cần biết hi sinh một chút, vì sự hi sinh tạm thời của bạn có thể đổi lấy thắng lợi cho cả hai bên. Nhiều người đàn ông thường ở tư thế “đợi bị tấn công”. Nếu bạn từ bỏ không cố gắng thì duyên phận sẽ không bao giờ sánh bước cùng bạn, kết quả này sẽ khiến bạn hối tiếc. Trong trường hợp này, các bạn cần nữ cần phải dứt khoát, không do dự nhùng nhằng.

Tại sao Hoàng Dung lại chủ động thể hiện tình cảm với chàng Quách Tĩnh khờ khạo? Chính vì Hoàng Dung ý thức được mình ở vị trí của “kẻ mạnh”. Tại sao Dương Quá lại chủ động bày tỏ tình cảm với Tiểu Long Nữ? Vì Tiểu Long Nữ ở vào vị thế của “kẻ yếu”, cô thường không chủ động làm việc này, Dương Quá thông minh đương nhiên phải tích cực chủ động rồi.

Tình yêu không phải là quá xa vời, nếu bạn hiểu được nghệ thuật trong tình yêu, tình yêu sẽ ở rất gần bạn, chỉ cần bạn chủ động là có thể nắm chắc.

## **Bài học**

**1. Phụ nữ ở vị thế “yếu” cũng không nên chờ đợi tình yêu gõ cửa, cần có “kế sách” làm tăng sự hấp dẫn của bản thân, như vậy người bạn yêu thương mới động lòng.**

**2. Có lúc, phụ nữ cần chủ động mới có thể khiến “đôi bên cùng có lợi”, nếu bị động sẽ khiến cả hai “lỡ thời cơ”, do dự có thể khiến đôi bên “lỡ dở”.**

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

### 3| BẤT BÌNH ĐẲNG TRONG TÌNH YÊU: CHO ĐI CÀNG NHIỀU CÀNG DỄ BỊ TỔN THƯƠNG

---

*Khi yêu: Đàn ông cho rằng, người bị tổn thương chỉ có nam giới; Phụ nữ lại nghĩ rằng, người đau khổ chỉ có nữ giới.*

Khi thực sự yêu một người phụ nữ, đàn ông sẽ đối xử với người ấy thật tốt, trân trọng hết mực. Anh ta sẽ yêu thương cô ấy và chỉ sợ làm cô ấy buồn. Do vậy, phụ nữ quen được nuông chiều và coi đó như một lẽ đương nhiên. Cô gái hoặc sẽ không cảm thấy “sự trân trọng” của chàng trai si mê dành cho cô là đáng quý, hoặc cô gái dần dần sẽ cảm thấy nhàm chán vì những chăm sóc ấy. Cho nên, trong trường hợp này người bị tổn thương chính là người đã cho đi, đã yêu thật lòng.

Khi thực sự yêu một người đàn ông, cô gái dùng cả tấm chân tình để yêu thương, chăm sóc anh ấy. Vì thế anh ta dần cảm thấy mình là “nhân vật quan trọng”, anh ta càng làm mình làm mãi để được chăm sóc đặc biệt hơn. Nhưng rồi sẽ có ngày anh ta cảm thấy nhàm chán, cảm thấy muốn được chinh phục và đi chinh phục mới thú vị làm sao. Vậy là người phụ nữ đành ở lại với đồng đồ nát anh ta bỏ lại.

Cho nên: Đàn ông nói, khi yêu chỉ đàn ông bị tổn thương; Phụ nữ nói, khi yêu chỉ phụ nữ là đau khổ.

Không còn nghi ngờ gì nữa, tình yêu là một trò chơi không công bằng, người cho đi càng nhiều thì càng bị tổn thương. Trong trò chơi này, người chọn cách cho đi, kết quả có thể được, có thể mất; còn người chọn cách giấu giếm thì sẽ không bao giờ mất, nhưng đương nhiên cũng không thể xem là được.

Nếu coi tình yêu là chiến dịch giữa hai người, vậy chúng ta hãy tìm hiểu “chiến dịch” đặc biệt dưới đây để hiểu thêm về vấn đề này.

*Trong bộ phim “Mối tình nồng thắm”, khi gặp Bạch Lưu Tô, Phạm Liễu Nguyên tràn đầy tự tin cho rằng mình có sức thu hút đặc biệt với phụ nữ. Tuy nhiên, trước sự coi thường và lạnh lùng của Lưu Tô, anh rất tò mò và muốn “chinh phục”. Do đó, Phạm Liễu Nguyên tiếp cận Bạch Lưu Tô, nhưng cô ấy lại tránh anh, vì đã từng bị tổn thương nên cô tỏ ra rất dè dặt, thận trọng. Cô không muốn tin bất cứ điều gì, càng không dám yêu, cô sợ rằng cho đi quá nhiều chỉ đổi lại quá nhiều tổn thương. Đúng là Phạm Liễu Nguyên là một chàng trai rất lôi cuốn, trái tim cô cũng rung động, nhưng chỉ như vậy thôi, giống như con sóng nhỏ không thể xô vào bờ. Cô qua lại với anh vì không nỡ rời xa. Sau đó, cô đến Hồng Kông. Hai người bắt đầu chơi trò chơi tình ái. Hai người đều rất thông minh nên yêu rất lí trí. Cả hai đều hi vọng những thứ mình cho đi đều được đáp lại. Do đó, không ai dám cho đi nhiều hơn, họ cẩn thận dè dặt từng bước, anh tiến thì tôi lùi, giữa hai người luôn có một giới hạn an toàn, không ai dám bước qua. Cô hi vọng có một lời hứa, anh lại do dự không biết mình có gánh vác được lời hứa đó*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*không. Với yêu cầu của cô, anh sợ, sợ trách nhiệm, sợ bị trói buộc, càng sợ mình cho đi mà không được đáp lại.*

Hai người thông minh yêu nhau chắc chắn tình yêu đó sẽ rất chông gai. Tình yêu có lẽ là một trò chơi không công bằng, càng cho đi thì càng nhận lấy tổn thương sâu sắc. Đa số nam giới là lí trí, còn phụ nữ cảm tính, vì thế phụ nữ thường dễ bị tổn thương hơn.

Con người cần khôn ngoan, đặc biệt là phụ nữ yếu đuối càng cần “thông minh” khi cần thiết.

Con người thường nghi ngờ lẫn nhau, cho dù hai người có yêu nhau cũng thường xuyên nghi ngờ nhau. Đương nhiên, đây cũng là cách để bảo vệ tình yêu, bảo vệ thứ mà mình đã lựa chọn, tình yêu cần có nguyên tắc. Nhưng làm thế nào mới không để cả hai bên bị tổn thương và cả hai đều có tình yêu chân thành. Câu hỏi này có thể tìm được câu trả lời trong Lí thuyết trò chơi.

Trong quá trình giải quyết vấn đề, nghệ thuật trò chơi luôn đặt ra một mô hình để vấn đề càng trở nên rõ ràng. Bài toán “Chuyện về những chú lợn thông minh” là mô hình điển hình trong Lí thuyết trò chơi, trong tình yêu thực tế, rõ ràng luôn có “lợn to” và “lợn nhỏ”, cũng có kẻ mạnh và kẻ yếu trong đó tổ hợp điển hình là một mạnh một yếu, nhưng đương nhiên cũng có tổ hợp là hai mạnh hoặc hai yếu.

Khi xuất hiện trường hợp một mạnh một yếu, đương nhiên kẻ mạnh sẽ bỏ ra công sức nhiều hơn kẻ yếu, tình yêu này có thể thành công. Khi xuất hiện hai kẻ mạnh hoặc hai kẻ yếu, muốn thành công trong tình yêu thì cả hai bên đều phải cho đi mà không tính thiệt hơn. Nhưng làm thế nào để hai bên đều cho đi mà không tính thiệt hơn? Điều này cần có những biện pháp khác nhau, tình yêu của mỗi người đều khác nhau nên không có cách làm giống nhau.

Giống như Phạm Liễu Nguyên và Bạch Lưu Tô, họ đều đã từng bị tổn thương trong tình yêu, nên không dám cho đi quá nhiều, sợ cho quá nhiều sẽ lại bị tổn thương, cho dù trong lòng họ cũng rung động, nhưng họ luôn cẩn thận, dè dặt đề phòng. Sau khi đến Hồng Kông, lo lắng đã đè bẹp tất cả, khiến họ trở nên yếu đuối hơn, cuối cùng họ hiểu ra rằng cả hai không thể rời xa nhau, chẳng ai có thể rời xa đối phương. Tình cảm đó thôi thúc họ, khiến họ không tính toán đến được mất, không để ý đến thắng thua, họ đều quyết tâm hi sinh tất cả để bảo vệ đối phương và họ đã đạt đến giới hạn cuối cùng là “quên đi bản thân”.

Tình yêu trong bất cứ thời điểm nào cũng không bình đẳng, cho đi mà không tính thiệt hơn có nghĩa là chúng ta có thể đối diện với việc chẳng có gì. Nhưng ở một góc độ khác, nếu bạn hiểu tình yêu, hi vọng có một tình yêu chân chính, vậy hãy cho đi mà không tính thiệt hơn, đó là lựa chọn duy nhất của bạn.

Nếu hiểu được bản chất của “trò chơi tình yêu” bạn sẽ có được tình yêu trong thế giới phức tạp này, đương nhiên cả những thứ ngoài tình yêu.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

## **Bài học**

**1. Tình yêu thực sự không ở thiên đường, cũng không ở dưới địa ngục, tình yêu luôn tồn tại giữa thế gian này. Biết “cho đi” một cách khôn ngoan bạn mới được đáp lại, tình cảm đó mới được xác định.**

**2. Nếu yêu xin hãy yêu hết lòng. Nếu còn chút e dè, hãy dũng cảm theo đuổi, chỉ có vậy mới có thể có được tình yêu.**

## 4| ĐỪNG ĐỂ TÌNH YÊU RƠI VÀO HOÀN CẢNH CỦA TRÒ CHƠI “SONG ĐỀ TÙ NHÂN” (THE PRISONER’S DILEMMA) – TÌNH THẾ LƯƠNG NAN CỦA NGƯỜI TÙ

*Có người hỏi: Tại sao trong tình yêu lại có sự phản bội?*

*Lí thuyết trò chơi đáp: Vì sự phản bội là phương án lựa chọn thích hợp nhất trong trò chơi tình yêu.*

“Hỏi thế gian tình ái là chi, để đôi lứa thề nguyện sống chết”. Vậy rốt cuộc “tình ái” là gì? Tình yêu thực ra là quá trình theo đuổi và bị theo đuổi hoặc là người chinh phục và người bị chinh phục. Những người yêu nhau “thề non hẹn biển” làm gì, mục đích của những người yêu nhau là hi vọng đối phương chung thủy với mình, yêu mình trọn đời, “tay trong tay đến đầu bạc răng long”.

Tuy nhiên, tình yêu lại có quá nhiều thay đổi, quá nhiều cám dỗ. Có người kiên trì, nhưng cũng có người bội bạc, có người vì tình yêu mà bước lên thiên đường, nhưng cũng có người vì tình yêu mà rơi vào bế tắc. Không có lời thề nào giữ được đến khi “trời long đất lở”, cũng không có tình yêu nào vững bền, không thay đổi. Bi kịch của tình yêu luôn bắt đầu từ sự bội ước, phản bội lời thề.

Điều này cũng giống như bài toán “Song đề tù nhân”, một bài toán nổi tiếng của Lí thuyết trò chơi.

“Song đề tù nhân” kể về câu chuyện của hai phạm nhân. Có hai người tù A và B bị bắt vì tội trộm cắp. Cảnh sát cách ly A và B để chúng không thể liên lạc, thông đồng với nhau. Cảnh sát yêu cầu chúng thành thật khai báo nhận tội, và đưa ra điều kiện: Nếu anh ta nhận tội và khai báo người kia thì sẽ chỉ bị 1 năm tù trong trường hợp người kia không nhận tội, và 5 năm tù nếu người kia cũng nhận tội. Mặt khác, nếu anh ta không nhận tội mà người kia nhận tội thì anh ta sẽ bị 10 năm tù. Cuối cùng nếu cả hai không nhận tội thì cả hai sẽ chỉ bị 2 năm tù.

Bài toán này có thể tóm tắt ở bảng sau:

	Tù nhân A không nhận tội	Tù nhân A nhận tội
Tù nhân B không nhận tội	Cả hai bị 2 năm tù	B bị 10 năm tù, A bị 1 năm tù.
Tù nhân B nhận tội	B bị 1 năm tù, A bị 10 năm tù	Cả hai bị 5 năm tù

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công



“Trò chơi” này có hai người chơi là A và B. Hai người bị cách ly nên người này không biết người kia chọn điều gì (nhận tội hay không). Vì vậy tình huống là rất khó xử, như tên gọi của trò chơi.

Ta có thể thấy rằng, ở địa vị A (hoặc B) đều có thể suy nghĩ nếu nhận tội thì có thể chỉ bị 1 năm tù khi mà B (hoặc A) không nhận tội, còn B (hoặc A) sẽ chịu 10 năm tù; còn nếu B (hoặc A) cũng thú tội thì bị 5 năm tù. Ý nghĩ này xuất phát từ mong muốn ích kỷ sao cho mình có thể bị tù ít nhất nên nhận tội và “bội thề” với bạn. Trường hợp “phản bạn” khiến tổng thời gian tù của cả hai sẽ là 11 năm (trong có “kẻ phản bạn” chỉ chịu 1 năm), hoặc là 10 năm (nếu cả hai cùng suy nghĩ ích kỷ như nhau) nhiều hơn là khi không nhận tội (hợp tác với nhau) sẽ cùng bị 2 năm tù, tổng cộng chung cả hai là 4 năm. Như vậy cả A và B đều chỉ có hai lựa chọn là hợp tác và “phản bội”.

Ta có thể lập ma trận thưởng - phạt (payoff) như sau:

	Hợp tác	Phản bội
Hợp tác	2,2	10,1
Phản bội	1,10	5,5

Qua ma trận trên, chúng ta nhận thấy là nếu cả hai chọn chiến lược hợp tác thì tổng “thiệt hại” là nhỏ nhất ( $2+2=4$  năm tù). Còn nếu cả hai cùng chọn chiến lược “phản bội” (không hợp tác) thì tổng “thiệt hại” lên tới 10 năm tù. Một khi chỉ có một bên chọn chiến lược hợp tác, thì tổng “thiệt hại” chung lên tới 11 năm tù trong đó anh bạn phản bội hưởng lợi chỉ bị 1 năm tù, còn người kia chịu tới 10 năm tù.

Trong tình yêu, nếu hai bên vì rơi vào lưới tình mà không thể thoát ra ngoài được thì cũng giống như đôi tù nhân của trò chơi “Song đề tù nhân”. Nếu hai người cùng nhau kiên trì giữ được tình yêu này, đương nhiên đó là kết quả tốt nhất. Nhưng thế giới rộng lớn biết bao cám dỗ, có người trong tay đã nắm chắc bó lúa, nhưng trong chớp mắt nếu lại nhìn thấy một bó lúa đẹp hơn, chắc chắn hơn có thể rút bó lúa đang cầm trong tay đi. Nếu hai bên đều chọn lựa “hoàng tử” và “người tình trong mộng” của mình, không còn liên quan đến nhau, anh đi đường anh, tôi đi đường tôi thì kết thúc này cũng không phải là xấu. Nếu một bên đã thay lòng tìm được đối tượng tốt hơn, nhưng một bên vẫn ngốc nghếch chờ đợi; Đối với người thay lòng đổi dạ thì phát hiện ra “mảnh đất mới” khiến người đó cảm thấy rất vui và hạnh phúc; Còn đối với người bị bỏ rơi thì đau khổ như trời đất sụp đổ, cảnh dù đẹp có bao nhiêu cũng trở nên tàn tạ, héo úa, đây mới chính là kết thúc bất hạnh.

Theo phân tích của bài toán “Song đề tù nhân”, cách chọn lựa “hài lòng” nhất của nữ giới là tìm được một người mới, cách chọn lựa “lí trí” nhất chính là đường ai nấy đi, kết thúc “bi thảm” nhất là bị đối phương bỏ rơi đi tìm người mới. Đương nhiên, phương án lựa chọn nào cũng có sự cực đoan, cách lựa chọn “hài lòng” nhất lại thiếu đạo đức, cách lựa chọn “lí trí” nhất lại quá tàn nhẫn, còn kết thúc “bi thảm” nhất lại khiến con người không cảm thấy lạc quan vào tình yêu.

Lẽ nào tình yêu chỉ có kết thúc như vậy thôi sao?

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Thực ra, các bạn gái hoàn toàn có thể tránh gặp phải kết cục của “Song đề tù nhân”: Cố gắng không phải là người đầu tiên phản bội đối phương. Nếu đối phương có hành vi phản bội, đến lượt sau họ sẽ “ăn miếng trả miếng”, trừng trị nghiêm khắc kẻ phản bội. Nếu đối phương đã từng hợp tác với bạn, thì cho dù trước đó anh ta có hành vi phản bội, bạn cũng nên đối xử khoan dung. Bài toán này cũng nói lên rằng người lương thiện, khoan dung, ý chí kiên cường, có suy nghĩ sáng suốt mới là người chiến thắng cuối cùng. Tình yêu cũng giống như vậy quá trình yêu đương của mỗi người phụ nữ đều là một bài toán, một nghệ thuật, và ai cũng có nhiều cơ hội để “ăn miếng trả miếng”. Do đó, nguyên tắc để có được hạnh phúc trong tình yêu chính là đối xử chân thành, khoan dung với người yêu. Những người hạnh phúc trong tình yêu không phải ai cũng là người chung thủy nhất, nhưng họ có cuộc sống hạnh phúc, vui vẻ, chủ yếu là họ có trái tim khoan dung, không trọng tiểu tiết, biết nhìn nhận đúng đắn khuyết điểm của đối phương.

Một điều quan trọng nữa là tình yêu nên giản đơn và minh bạch, không nên làm cho tình yêu trở nên phức tạp, những sách lược quá phức tạp để làm đối phương bối rối, thậm chí có cảm giác bất lực. Bạn cần để đối phương thấy rằng bạn đang nghĩ gì, muốn làm gì để tránh gây hiểu lầm, tình yêu kị nhất là phải “đoán”, “ra câu đố”, giấu giếm, trốn tránh.... Nếu cả hai người đều trốn tránh nhau, vậy ai sẽ “hưởng thụ” tình yêu?

Do đó, các bạn gái hãy nhớ, muốn tình yêu đơm trái ngọt thì đầu tiên hai người cần tin tưởng lẫn nhau, đối xử chân thành, cho dù có “xa mặt” thì cũng không được “cách lòng”, cho dù thế giới bên ngoài có bao nhiêu cám dỗ cũng không thể làm lay động trái tim sắt đá của hai bạn.

## **Bài học**

**1. Tình yêu không phải là “duy nhất”, nếu cứ muốn theo đuổi kết quả lí tưởng nhất, có thể bạn sẽ rơi vào nghịch cảnh của bài toán “Song đề tù nhân”.**

**2. Có khi sự đơn giản sẽ khiến bạn tìm ra tình yêu thật sự, tình yêu cần sự rõ ràng và chân thành, đó mới là tình yêu đáng tin cậy.**

## 5| KIÊN TRÌ KHI CẦN THIẾT

---

*Một đôi tình nhân đang ngồi tâm sự trong công viên, chàng trai chỉ vào bông hoa tường vi và nói: “Em yêu, em xinh đẹp như bông hoa tường vi đó”.*

*Cô gái nói: “Em là hoa, còn anh là gì?”.*

*Chàng trai nói: “Anh là chú bướm bay lượn quanh bông hoa!”.*

*Cô gái nói: “Em không thích bướm bướm!”.*

*Chàng trai nói: “Tại sao vậy?”.*

*Cô gái nói giọng ỉu xiu: “Anh nhìn kia, con bướm đó lại bay sang hoa hồng rồi!”.*

Bướm bướm thường hay được ví von với tính cách phong lưu đa tình. Kẻ đa tình thường giống chú bướm kia, đứng ở bông hoa này mà lại nhìn ngó sang bông hoa khác. Biết bao cặp đôi, khi chàng trai phải ra ngoài bươn trải, phấn đấu vì sự nghiệp thường nói bạn gái hãy chờ đợi mình. Vẫn biết tình yêu thì cần kiên trì chờ đợi cho đến ngày đơm hoa kết trái, có người con gái nào không mơ ước một ngày nào đó được bước lên xe hoa với hoàng tử trong tim, có người con gái nào không hi vọng được cùng người yêu nên vợ nên chồng? Tuy vậy, thế giới này có biết bao cám dỗ, chúng ta khó tránh khỏi cảm thấy do dự, hoang mang. Giống như khi chỉ có một bông hoa, không có cơ hội chọn lựa nào khác, chúng ta buộc phải chọn bông hoa đó. Khi có hai bông hoa, chúng ta sẽ dễ dàng so sánh, nhưng nếu trước mắt là một rừng hoa, chúng ta sẽ cảm thấy lóa mắt, không biết nên chọn bông nào. Chàng trai kia cũng vậy, biết đâu giữa vô vàn những cô gái xinh đẹp, tài năng khác, trái tim của anh ta lại rung động. Khi ấy, sự kiên trì của người con gái anh ấy hẹn thề có phải sẽ trở nên vô ích?

Có người nói rằng không phải tất cả mọi sự kiên trì đều có thể đợi đến ngày thành công, vậy giữa kiên trì và từ bỏ, chúng ta nên chọn cách nào?

Đầu tiên chúng ta phải hiểu mình kiên trì vì điều gì?

Người này đáng để bạn kiên trì chờ đợi không? Anh ta có thể mang lại hạnh phúc cho bạn không? Lúc này, một người đang chìm đắm trong men say tình yêu như bạn cần dùng ánh mắt lí trí để nhìn nhận lại “người yêu” mình, cuộc sống thực tế nói với chúng ta rằng, kiên trì trong tình yêu chính là kiên trì với hạnh phúc của bản thân, với tương lai của bản thân và với tình yêu của hai người.

*Lan rất buồn phiền vì anh Triết ở văn phòng bên cạnh luôn lẩn tránh cô. Lan thường cố tình làm thêm giờ để được nói chuyện với anh thêm vài câu, ở cùng anh thêm một chút, thậm chí buổi sáng đến công ty thật sớm để mua bữa sáng cho anh. Nhưng không ngờ, đến ngày nhận lương, anh gửi cho cô một phong bì, bên trong là tổng số tiền ăn sáng mà cô mua cho anh. Lan không phải là cô gái kém hấp dẫn, có rất nhiều người theo đuổi cô, nhưng cô luôn*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*cảm thấy không ai bằng Triết. Càng không có được thì càng muốn có, một lần trong bữa tiệc của công ty, Lan đã mượn rượu để bày tỏ tình cảm với Triết. Sau một lúc trầm ngâm lắng nghe, Triết mới kể cho Lan nghe về người bạn gái mà anh đã yêu nhiều năm, còn với tình cảm của Lan, anh chỉ có thể nói lời xin lỗi.*

Tình yêu phải xuất phát từ hai phía, yêu một cách si mê, điên cuồng và bám riết lấy người ta thì chỉ là sự bắt ép chứ không phải kiên trì.

Trong tình yêu, hai người cần có tiếng nói chung, nếu hai người có cùng phương hướng, ý chí và cảm xúc, sự kiên trì của họ mới có chỗ đứng, sự chờ đợi và cho đi của chúng ta mới có giá trị. Do vậy, điều chúng ta cần làm chính là kiên trì và tin tưởng có hạnh phúc thuộc về mình, có một người thật sự yêu thương mình và thuộc về mình, sự cho đi và chờ đợi trong kiên trì này có thể sẽ rất khó khăn, gian khổ, nhưng ít nhất cũng cảm thấy vui và tràn đầy hi vọng.

*Sau khi tốt nghiệp đại học, Vân đã quen với Long làm trong ngành thương mại. Hai người tâm đầu ý hợp nên nhanh chóng yêu nhau. Long mới lập nghiệp nên cuộc sống còn rất vất vả. Mọi người đều khuyên Vân nên đi tìm một người khác nhưng cô nghĩ rằng: Mặc dù bây giờ Long khó khăn, nhưng anh lại lạc quan, tích cực, chịu khó chịu khổ, cả ngày làm việc bên ngoài nhưng buổi tối về nhà vẫn miệt mài học thêm kiến thức nghiệp vụ. Điều quan trọng là chuyên ngành của Vân và Long giống nhau. Long rất có kinh nghiệm trên thương trường, anh đã dạy cho cô rất nhiều kinh nghiệm làm việc thực tế, còn Vân lại hỗ trợ cho anh rất nhiều kiến thức trong sách vở. Hai người luôn giúp đỡ, ủng hộ nhau. Mặc cho mọi người ngăn cản, họ đã tự thành lập công ty kinh doanh riêng và đã có được thành công.*

Vân và Long đến với nhau vì họ có chung mục tiêu và lí tưởng, có nghĩa là, tình cảm và sự nghiệp của họ gắn liền với nhau. Do đó, họ chọn cách kiên trì. Vì sự kiên trì này mà họ mới có ngày thành công, điều đó đã chứng tỏ tình yêu bền chặt, son sắt của họ, cũng là phần thưởng quý giá nhất dành cho những người biết kiên trì đúng đắn trong tình yêu.

Tóm lại, khi cần kiên trì, chúng ta phải kiên trì, tin tưởng rằng có một phần hạnh phúc nhất định thuộc về mình. Trên con đường theo đuổi tình yêu, không bỏ cuộc, không bi quan, kiên trì đến cùng, nhất định bạn sẽ được bay lượn tự do trong bầu trời hạnh phúc!

## **Bài học**

**1. Kiên trì chính là tin tưởng rằng mình nhất định sẽ có hạnh phúc, chứ không phải là trao hạnh phúc cho một ai đó.**

**2. Từ bỏ cái nên từ bỏ là đúng đắn, từ bỏ cái không nên từ bỏ là kém cỏi, không từ bỏ cái nên từ bỏ là ngu dốt, không từ bỏ cái không nên từ bỏ là kiên trì.**

## 6| KHI ĐÃ BIẾT LÀ SAI LẦM, HÃY TỪ BỎ

*Lâm yêu Minh, nhưng trong lòng Minh đã có người khác, hơn nữa cô còn coi thường Lâm ra mặt, không cho anh chút sĩ diện nào. Mặc dù biết Minh không yêu mình, nhưng anh vẫn kiên trì, cố chấp theo đuổi, vì cô làm tất cả những gì có thể làm. Bạn bè đều nói anh “điên rồi”.*

Người thông minh cần tìm ra một điểm cân bằng trong trò chơi tình yêu, nhưng Lâm không hiểu được điều này, vì thế anh rơi vào tình thế đau khổ, bị người khác cười nhạo. Người con gái thông minh cần khống chế tốt bản thân, như vậy đứng trước môi trường bất lợi mới tạo ra bước khởi đầu mới.

Làm thế nào để chọn được người bạn đời tốt nhất cho mình? Trò chơi tình yêu sẽ dạy bạn phương pháp hiệu quả nhất, đó chính là so sánh nhiều lần. Giả thiết rằng bạn gặp 100 người đàn ông chọn làm đối tượng để yêu. Trong số 100 người đàn ông đó, mỗi người đều có thể chọn bạn là bạn gái, tức là tỉ lệ của mỗi người là 1%. Nhưng trong 100 người con trai đó, một phần sẽ trở thành “đối tượng thí nghiệm” của bạn. Sau khi tiến hành qua những “thí nghiệm” này, nếu gặp phải đối tượng tốt hơn, bạn sẽ xem xét có nên lấy anh ta không. Bạn coi những người trước là cách để mình rút kinh nghiệm, là cơ sở để đánh giá những người đàn ông sau này.

Sự thực cho thấy, sách lược tốt nhất để phụ nữ chọn bạn đời chính là bình tĩnh so sánh, chọn lựa, loại bỏ những điều kiện không phù hợp và chọn đối tượng tốt hơn trong những mục tiêu còn lại.

Làm thí nghiệm, nghe có vẻ thật tàn nhẫn, đặc biệt là với những bạn gái có tấm lòng nhân hậu, nhưng đây chính là một trò chơi. Trò chơi này thoát khỏi ràng buộc cảm tính, giúp con người chọn lựa phương án tốt nhất.

Trong thế giới của trò chơi không có khái niệm “công bằng”. Trò chơi chính là so sánh, so sánh là có thắng thua, các bạn nữ hiểu được trò chơi này, dưới sự dẫn dắt của sách lược tốt nhất mới tìm được người bạn đời phù hợp nhất trong thế giới tình yêu.

*Có thể liên tưởng như sau, bạn mua cho em trai một chiếc đàn violon, nhưng em trai lại không có thiên phú về âm nhạc, so với việc chơi violon, thì cậu bé thích đá bóng, đánh cầu... hơn. Do vậy, chiếc đàn violon đáng thương bị cậu vứt một xó, bám đầy bụi bẩn. Có thể bạn sẽ hối hận vì đã mua cho em trai chiếc đàn, nhưng bạn vẫn muốn cố gắng bồi dưỡng khả năng âm nhạc cho em. Thật trùng hợp là người bạn của bạn cũng là thầy dạy violon, do đó, bạn trả một triệu tiền học phí một tháng cho người bạn để dạy em học đàn. Tuy nhiên, em của bạn ngày nào cũng đá bóng, đánh cầu không màng đến chuyện học hành và đương nhiên cũng không hiểu nỗi khổ tâm của bạn.*

Trong câu chuyện này, bạn đã biết mình mua cho em đàn violon là một sai lầm, nhưng bạn vẫn do dự và tiếp tục phạm sai lầm là bỏ ra một triệu thuê thầy dạy đàn cho em trai. Như vậy bạn vừa lãng phí tiền mua đàn, lại lãng phí tiền học đàn.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Trong ví dụ trên, cây đàn violon chính là vật thí nghiệm.

Kết quả khi bạn lấy “vật thí nghiệm” là bạn đã sai lại càng sai, không chỉ lãng phí thời gian, công sức, tình cảm trước đây mà bạn cũng sẽ lãng phí thời gian, công sức và tình cảm trong tương lai.

Do đó, một phụ nữ thông minh cần biết dứt khoát từ bỏ đúng lúc, như vậy cho dù bạn có tổn thất thì cũng ở mức độ thấp nhất. Hơn nữa, thất bại sẽ giúp bạn có thêm nhiều kinh nghiệm, nâng cao khả năng chọn lựa bạn đời sau này.

Trong bộ phim “Mối tình nông thôn”, Bạch Lưu Tô được gả cho thiếu gia Đường Nhất Nguyên, vốn là tay ăn chơi cờ bạc trác táng, đa tình, năm ngày ba bận lại gây ra “chuyện phong lưu”. Như vậy Bạch Lưu Tô đã bị gả cho “đối tượng thí nghiệm”. Đối tượng thí nghiệm này mang lại tổn thất lớn cho cô, thời gian, công sức và tình cảm mà cô cho đi đều tan thành mây khói. Sau đó, Bạch Lưu Tô đã sáng suốt, cô ý thức rằng mình không thể mắc thêm sai lầm. Do đó, dựa vào trí tuệ của mình, cô đã thoát khỏi nhà họ Đường, dứt khoát cắt đứt thứ tình cảm không đáng có này.

Đã có kinh nghiệm một lần nên Bạch Lưu Tô càng trở nên chín chắn. Sau đó cô gặp rất nhiều người muốn theo đuổi mình là luật sư Khâu, tiến sĩ Ngô... Lúc này, cô đã hiểu rõ mình nên chọn một người yêu như thế nào, còn những người này không hợp với cô, cô đã từ chối hết và cuối cùng chọn Phạm Liễu Nguyên. Thực tế đã chứng minh, Phạm Liễu Nguyên đúng là “nam chính” xuất sắc nhất trong cuộc đời của Bạch Lưu Tô.

Các bạn gái nên học tập Bạch Lưu Tô, cần sáng suốt khi chọn lựa bạn đời. Trong trò chơi tình yêu, đối phương vừa là bạn hợp tác, vừa là đối thủ, thậm chí là kẻ thù của bạn, bạn cần có cách giải quyết thích hợp.

Tình yêu cũng cần phải có sự lựa chọn. Chọn lựa cũng có cái đúng, có cái sai. Khi chọn phải cái sai, hãy từ bỏ, đó mới là thành công lớn nhất.

## **Bài học**

**1. Tình yêu giống như một cốc rượu thơm ngon, bạn rất dễ bị mê hoặc nhất thời vì mùi hương của nó, thật sai lầm khi coi những thứ không thích hợp là của mình, như vậy chắc chắn bạn càng mắc sai lầm.**

**2. Từ bỏ đối tượng không đúng, không có nghĩa là bạn từ bỏ tình yêu. Ngược lại, bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn để tìm được “nam chính” xuất sắc nhất cho cuộc đời mình.**

## 7| TÌNH YÊU CHÂN THÀNH KHÔNG NÊN TÍNH TOÁN - CÀNG TOAN TÍNH CÀNG MẤT NHIỀU

---

*"Xin hãy tin anh!"*

*"Em tin anh thế nào đây?"*

*"Tình yêu trong sáng của anh chỉ dành riêng cho em!"*

*"Vậy còn tình yêu không trong sáng thì anh dành cho ai?"*

*Có một cô gái rất xinh đẹp tên là Phương Dung. Vì quen được chiều chuộng nên cô tỏ ra rất độc đoán, làm việc gì cũng theo ý mình. Cô thường nói với bạn trai: Hôm nay anh đi đâu cũng phải có em; Mỗi lần ra ngoài hãy nói với em; Về nhà lúc nào cũng phải gọi cho em; Mỗi lần em không vui, anh phải ở bên cạnh em, làm cho em vui; Những thứ em thích mà không nói ra, anh cũng cần phải tặng ngay cho em; Trong mắt anh chỉ được phép có mỗi mình em; Không cho phép anh nổi cáu trước mặt em, không cho phép anh từ chối yêu cầu của em...*

*Qua vài cuộc tình dở dang, Phương Dung dần dần hiểu rằng, người đàn ông mà cô cần quá lí tưởng, chẳng ai trên đời này đáp ứng được những yêu cầu của cô.*

*Sau đó, Phương Dung gặp Lưu Tuấn - một chàng trai rất khoan dung. Trước mặt Phương Dung đồng đánh kiêu ngạo, anh luôn tỏ ra rất rộng lượng. Phương Dung trở nên ngoan hiền hơn, khi cãi nhau với Lưu Tuấn, cô đã biết suy nghĩ lại và xin lỗi.*

*Phương Dung thực sự đã gặp được người tình trong mộng của mình, cô cảm giác mình hạnh phúc đến nỗi hồ đồ, hóa ra, tình yêu lại có cảm giác này, đặt tay lên ngực thấy ấm, ồ, đó gọi là hạnh phúc.*

Có lẽ tình yêu là như vậy, yêu một người cần biết đứng ở góc độ của người đó để suy nghĩ, dành cho anh ấy nhiều không gian, học cách sống những ngày không có anh ấy ở bên. Yêu là một quá trình thử thách lâu dài, chứ không phải là nhất thời hồ đồ hay tính toán.

Nhiều bạn gái sẽ băn khoăn tự hỏi: Yêu thực ra là gì?

Yêu là loại rượu thơm ngon, hay là thuốc độc? Là đôi cánh đầy cám dỗ hay là bong bóng có thể tan vỡ bất cứ lúc nào?

Có lẽ không ai có thể nói rõ ràng, vì thực sự chẳng cần thiết phải nói rõ ràng. Tình yêu thực sự là thứ có thực, có lẽ không thể nói hết, nói rõ bởi một hai câu, nhưng trước mắt, trong tim và xung quanh bạn được bao bọc bởi một thứ gì đó thật ấm áp, hạnh phúc, đó chính là tình yêu.

Vậy, làm thế nào để giành lấy và có được tình yêu?

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Trong tình yêu, nhiều bạn nữ mang tâm lí tính toán chi li được mất, cẩn thận từng bước, chỉ sợ bước sai một bước là không thể cứu vãn được. Vì yêu quá yếu đuối nên mới thận trọng, điều này mặc dù không sai nhưng luôn tính toán được mất có phải sẽ coi nhẹ ý nghĩa thực sự của tình yêu? Có một số bạn nữ thường xuyên hăm hực nói: Anh không yêu em, em cũng không yêu anh đâu! Hoặc một số bạn nữ không nói gì, nhưng trong lòng lại đang tính toán: Anh đối xử với em chân thành thế nào, em sẽ đáp trả lại như thế.

Tình yêu trở thành một thứ đem ra để cân đong đo đếm, giữa hai bên nhất định phải có bên nhiều, bên ít ư? Tình yêu lẽ nào cần phải tính toán như vậy sao?

Tình yêu thực ra là một quá trình lặp lại trò chơi “Song đề tù nhân”, yêu có lúc cần “ăn miếng trả miếng”, cần trừng phạt người phản bội và kẻ không trung thành và đây cũng là “hành động” không thể thiếu. Nhưng ngoài điều đó ra, tình yêu cũng cần sáng suốt, thấu hiểu, tin tưởng lẫn nhau. Càng tính toán chi li, càng muốn được đền đáp nhiều sẽ càng khiến bạn thất vọng. Vì nếu bạn ích kỉ chỉ muốn bản thân được hưởng kết quả tốt hơn, hoàn toàn không để ý đến lợi ích và cảm nhận của đối phương, đối phương sẽ không thể tin tưởng bạn, anh ta sẽ tính toán giống như bạn và như vậy tình yêu sẽ rơi vào hoàn cảnh của trò chơi “Song đề tù nhân”.

Nhiều bạn nữ rất hâm mộ thần tượng, ca sĩ trong phim và không bao giờ tính toán xem sự hâm mộ của mình có được đáp lại không, nhưng trong cuộc sống thực tế, với người gần gũi với mình nhất, họ lại thường tỏ ra ích kỉ hẹp hòi. Vì đâu yêu rồi sinh hận, yêu rồi cảm thấy đau lòng? Nói thực ra là do tính toán quá nhiều hoặc đòi hỏi quá nhiều. Nhiều bạn nữ khi yêu muốn hoàn toàn chiếm hữu đối phương, muốn anh ta tuyệt giao tiếp xúc với thế giới bên ngoài, nghĩ rằng như vậy thì anh ta sẽ toàn tâm toàn ý yêu mình. Nhưng đối phương là một một chủ thể xã hội, anh ta cần có không gian sống, không gian tinh thần và các mối quan hệ xã giao, bạn nhốt anh ta vào trong một chiếc lồng thì khác gì muốn biến anh ta trở thành một người cô lập, một chú “gà công nghiệp”.

Từ người yêu biến thành kẻ xa lạ thực ra là kết quả do “Song đề tù nhân” tạo thành.

Một mình thì sợ cô đơn, yêu thì sợ phụ lòng nhau, tính toán càng nhiều thì phiền phức càng lớn. Tình yêu thật thiêng liêng nhưng thuộc về trần tục, là phụ nữ, hãy để tình yêu trở về với đúng bản chất của nó.

## **Bài học**

**1. Yêu một người không phải là “sở hữu” người đó. Khi yêu, ai cũng muốn đối phương toàn tâm toàn ý với mình, nhưng bạn càng nắm chắc thì đối phương càng muốn thoát ra thật nhanh.**

**2. Khi yêu, cần phải bao dung, bình thản đối diện với tất cả sai lầm, nhược điểm của đối phương. Không ai hoàn hảo cả, bạn càng khoan dung thì người đàn ông của bạn càng trở nên xuất sắc hơn. Có lẽ, đó mới chính là tình yêu thực sự.**



## 8| MỘT CHÚT HỒ ĐỒ ĐỂ ĐỔI LẤY HẠNH PHÚC CẢ ĐỜI

---

*Đôi tình nhân nọ đi đến một ngã rẽ thì không biết nên đi hướng nào để đến ngõ Đồng La.*

*Chàng trai: “Đi về phía Đông”.*

*Cô gái: “Đi về phía Tây”.*

*Đúng lúc đó có một người bạn đi qua, chàng trai liền nhờ bạn chỉ giúp. Người bạn nói: “Nếu cậu muốn đến ngõ Đồng La thì cậu đi về hướng Đông; Nếu cậu muốn có bạn gái thì nên đi về hướng Tây”.*

Nếu đã từng xem phim Hồng Lâu Mộng thì bạn sẽ biết kết cục bi thảm của chị Phụng. Chị ta đi từ sai lầm này đến sai lầm khác bởi vì quá thông minh, quá tính toán. Thực ra, nếu làm theo lời người bạn trong câu chuyện cười trên, với những việc không quan trọng, có thể tỏ ra hồ đồ một chút để đổi lấy hạnh phúc một đời.

Có lẽ bạn sẽ cho rằng tôi đang xúi dục bạn, xã hội bây giờ cần phải mở to mắt tỉnh táo mới phải chứ! Các bạn đừng hiểu lầm, điều tôi muốn nhấn mạnh từ “hồ đồ” ở đây thực ra là “Sáng suốt trong chuyện lớn, hồ đồ trong chuyện nhỏ”, kiên trì nguyên tắc sống của mình, còn những chuyện nhỏ nhặt, vặt vãnh thì không nên tính toán chi li.

Nữ giới thường có cảm giác không an toàn, vì gặp được người con trai vừa ý không phải là điều dễ dàng nên sợ khi mình “rời mắt”, anh ta sẽ chạy mất. Do đó, càng trân trọng thì họ càng để ý, càng để phòng chỉ cần gió thổi cỏ lay đã giật mình nên cần phân biệt rõ ràng họ mới yên tâm. Thực ra, bạn càng sợ mất đi thì càng khó nắm giữ.

Thực ra điều nay bao gồm cả nghệ thuật động - tĩnh. Sự chọn lựa của bạn có ảnh hưởng đến sách lược hành động của người yêu. Bạn có thể chọn lựa cách là tất cả mọi chuyện đều hỏi rõ ràng như một cuộc hẹn, một câu nói tình cảm, một bộ phim, bạn đều sẽ hỏi đến cùng, như vậy một nửa của bạn sẽ nhận được “tín hiệu” gì từ việc này? Bạn là người “tính toán chi li, tẩn mẩn nhỏ nhặt!”. Vậy quyết định tương ứng của anh ta sẽ là gì? Chán ngán, không muốn hứa hẹn điều gì, dần dần tạo khoảng cách... Lúc này, bạn có hao tâm tốn sức thể nào cũng không thu được như mong muốn.

Thực ra, bạn có thể dùng phương pháp khác không hao tổn tâm sức là không truy cứu những chuyện nhỏ nhặt. Nếu bạn trai bận việc, không thể đi xem phim cùng bạn, bạn có thể nhắn tin hỏi, vì hành động chu đáo và khoan dung này, bạn trai bạn sẽ nhớ trong lòng, lần sau có thể anh ta sẽ tìm cách sắp xếp thời gian và không bao giờ thất hẹn với bạn nữa... Có lẽ một vài ngày sau, anh ta sẽ mời bạn ăn một bữa cơm để bù đắp. Trong trò chơi tình yêu này, bạn đã thực hiện được sự “cân bằng”, tức là cho dù sách lược của đối phương có thay đổi thế nào thì bạn cũng hài lòng với sách lược của mình.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Nhà văn Tam Mao người Đài Loan trong cuốn “Chiến thuật Judo thu phục chồng”: Jose đi đâu, bà cũng nhét tiền vào túi của ông. Ông ngồi ăn cơm, bà lập tức ngồi xuống giúp ông lau giày thật sạch. Kết quả là Jose luôn ở bên cạnh bà, không muốn ra khỏi nhà và họ đã tìm được “sự cân bằng” cho mình. Nếu cứ suốt ngày hỏi “Anh đi đâu? Đi với ai? Máy giờ về nhà? Hôm nay anh lại làm chuyện gì có lỗi phải không, chắc là thế thì mới chủ động nấu cơm chứ?”. Vậy ai biết những “chuyện lèo nhèo” này sẽ kéo dài bao lâu? Do đó, áp dụng sách lược “hồ đồ” đúng cách, bạn sẽ đạt được một nửa thành công.

Cát trong tay, càng nắm chặt, càng trôi đi chóng vánh. Tình yêu cũng vậy. Hãy để tình yêu có không gian riêng, hồ đồ một cách vừa phải sẽ làm tăng sự thân mật giữa hai bên.

Tuy nhiên, lại có nhiều bạn nữ phàn nàn rằng: “Ăn nói hồ đồ không phải là nói khoác ư? Đó là vấn đề nhân cách rồi!”. Các bạn cần phải biết phân biệt mức độ hồ đồ và tính chất hồ đồ như thế nào, sau đó tìm ra sách lược đối phó. Tình yêu đôi khi khiến con người trở nên bất bình thường, vì vậy khi yêu, không nên hoàn toàn tin vào những lời hứa của các đấng mày râu. Trong tình huống này, chúng ta phải đối mặt với sự chọn lựa thú vị, bạn có thể từ bỏ tình yêu ngọt ngào, chọn cách luôn tỉnh táo, cũng có thể “giả vờ hồ đồ”, biết rõ là giả nhưng vẫn không “vạch trần”. Người phụ nữ thông minh cần “hồ đồ” một chút, để cảm nhận sự chu đáo và ấm áp ẩn giấu trong những “lời hứa” không thể thực hiện được của bạn trai, chứ không phải là truy cứu sự thật. Tình yêu quá rõ ràng, lí trí có lẽ không còn là tình yêu nữa. Tình yêu vốn là thứ mơ hồ, bất bình thường. Nếu người con gái không bị tình yêu làm cho điên đảo, mơ hồ, làm sao có hôn nhân?

Có một câu chuyện như sau:

*Trong sinh nhật của vợ, một bác nông dân đứng bên mâm cơm lấp ba lấp bắp đọc một bài thơ tình tặng vợ. Người vợ kinh ngạc reo lên: “Chồng ơi! Anh đúng là một nhà thơ! Em hạnh phúc quá!”. Người nông dân xấu hổ mỉm cười, chưa kịp nói gì đã được vợ ôm chầm lấy. Từ đó về sau, hàng năm, vào sinh nhật của vợ, người nông dân đều đọc một bài thơ mới. Người vợ luôn lắng nghe chăm chú và xúc động, vô cùng vui mừng bình luận, hơn nữa chị còn tự hào khoe với bạn bè và con cái.*

*Thời gian trôi đi, khi người vợ đã già, nằm trên giường bệnh đợi chờ cái chết, cậu con trai đã tìm thấy một tập thơ trên gác, cậu lao vào phòng mẹ nói to: “Từ trước đến giờ bố luôn lừa gạt mẹ! Tất cả bài thơ của bố đều chép trong tập thơ này!”. Hóa ra, người nông dân tìm thấy tập thơ trên gác, ông nhớ còn mấy hôm nữa là sinh nhật của vợ, thế nên vào thời gian rảnh rỗi, ông đã cố gắng học thuộc một bài trong số đó. Nhiều năm qua, thấy sự vui mừng và hạnh phúc của vợ, ông đã không nói sự thật cho vợ biết.*

*Người vợ trước khi lâm chung nhìn chồng với đôi mắt hiền từ, mỉm cười nói: “Ngay từ lúc đầu em đã biết điều đó, nhưng mỗi lần anh đọc thơ cho em nghe, em biết đó là tình yêu anh dành cho em!”.*

Người vợ trong câu chuyện trên rất thông minh nhưng lại tỏ ra “hồ đồ”. Nếu người vợ không “hồ đồ” một cách thông minh như vậy, làm sao có thể có những năm tháng hạnh phúc

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

và ngọt ngào? Cuộc đời luôn chìm nổi, phức tạp, trong tình yêu và hôn nhân, có những lúc hồ đồ lại là sự thông minh nhất.

Hồ đồ một cách thích hợp thực ra là một phẩm chất đạo đức, hiểu biết đạo lý, sống phóng khoáng, cởi mở, đối xử khoan dung với mọi người. Do đó, sự hồ đồ chân chính là sự hồ đồ thông minh, là một sự tu dưỡng đạo đức, là sự suy nghĩ chín chắn, là khí chất, thần thái cao thượng, là chỉ nghĩ đến chuyện lớn, không suy xét chuyện vụn vặt. Người phụ nữ làm được điều này sẽ là người thông minh nhất.

## **Bài học**

**1. Đôi khi hồ đồ không phải là ngốc nghếch.**

**2. Lựa chọn quyết định phương pháp, thái độ quyết định tâm trạng, hiểu rõ chuyện lớn, coi nhẹ chuyện nhỏ, đó mới là hạnh phúc.**

## 9| ĐỪNG DỄ DÀNG HI SINH VÌ MỘT NGƯỜI ĐÀN ÔNG KHÔNG XỨNG ĐÁNG

*Phụ nữ thiên bẩm là sự ngây thơ, dịu dàng, bạn cần dành phẩm chất đó cho người thật sự yêu thương bạn, cho dù tương lai có khó khăn thế nào, cũng có anh ấy ở bên cạnh bạn...*

Tình yêu là chủ đề muôn thuở, giống như bó đuốc chiếu sáng đêm đen, khung cảnh được chiếu sáng đó khiến trái tim chìm trong mê say, quên đi bản thân mình. Tuy nhiên, chúng ta cần bình tĩnh suy nghĩ xem điều gì khiến chúng ta bị đối phương hấp dẫn? Là ngoại hình? Là tính cách hài hước? Là phong độ nho nhã, hay là trái tim yêu điên cuồng? Tuy nhiên, khi tình cảm nồng nàn dần dần phai nhạt, trở lại chuyện cơm áo gạo tiền trong cuộc sống hàng ngày, có phải “có người khiến bạn tỉnh ngộ và gặm nhấm vết thương?”. Cuộc đời vốn ngắn ngủi, tuổi trẻ trôi qua nhanh, chúng ta cần có trách nhiệm với bản thân, cần có trách nhiệm với hạnh phúc đời mình, chúng ta cần trao tình yêu thiêng liêng của mình cho người đàn ông như thế nào? Một lần nữa chúng ta lại đứng trước sự lựa chọn.

Thời gian đã trôi đi sẽ không trở lại, có lúc vì một chọn lựa sai lầm sẽ khiến chúng ta thất bại thảm hại, phải trả giá bằng cả tuổi thanh xuân, bằng cả sự tự tin, bằng cả tình yêu thiêng liêng của chúng ta. Nếu nhìn nhận tình yêu dưới góc độ là khái niệm kinh tế, chúng ta có thể hiểu rõ hơn về cái được và cái mất của bản thân trong trò chơi tình yêu: Chi phí cơ hội (Cơ hội gặp gỡ người khác) chính là chi phí đặc biệt cần suy nghĩ trong khi phân tích lợi ích. Khi chúng ta đầu tư vào một hạng mục A (yêu một người nào đó), chúng ta sẽ mất đi cơ hội hưởng lợi từ hạng mục B (làm quen giao lưu với những người khác). Nếu hạng mục B đạt được lợi ích nhiều hơn lợi ích hạng mục A mà chúng ta đã đầu tư (anh B thích hợp với bạn hơn anh A), thì giá cả chênh lệch chính là chi phí cơ hội mà chúng ta đã mất (Tức là bạn đã để lỡ cơ hội gặp gỡ anh B và yêu anh B). Chúng ta đầu tư vào tình yêu cũng có thể coi là trò chơi tính toán chi phí cơ hội.

Trong cuộc sống, chúng ta thường nghe những câu như:

*“Ngày trước anh ấy đối xử với tôi rất tốt, chỉ là...”.*

*“Haizz, tôi đã là của người khác rồi, anh ấy có thế nào thì cũng biết vậy thôi”.*

*“Lúc hát anh ấy thật đẹp trai, tôi thực sự không nỡ rời xa anh ấy...”.*

Những câu nói này, cho chúng ta thấy điều gì? Tình yêu của những phụ nữ này đến chỉ trong khoảnh khắc, họ có yêu không? Đã từng yêu! Hạnh phúc không? Chưa đủ hạnh phúc! Vì ngoài thời gian vui vẻ ở bên nhau thì cách sống và chí hướng của họ hoàn toàn khác nhau.

Lúc này, các bạn nữ nên bình tĩnh và xem lại xem thời gian vui vẻ và không vui vẻ khi hai người ở bên nhau cái nào nhiều hơn. Cuộc sống không phải lúc nào cũng vẹn toàn,

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

nhưng chúng ta nên hiểu rõ tình cảm của mình, niềm vui khi yêu chiếm bao nhiêu phần trăm?

Tình yêu không phải là tòa nhà trên cao, tình yêu được xây dựng dựa trên nhiều yếu tố như điều kiện kinh tế, phong văn hóa, kiến thức... Nếu ở bên nhau, đa số thời gian bạn cảm thấy đau khổ, mệt mỏi, nếu chỉ có một khoảng thời gian khiến bạn quên đi đau đớn thì chúng ta cần suy nghĩ lại xem chúng ta đầu tư vào hạnh phúc này có đáng không? Nếu có chọn lựa khác khiến chúng ta sống tốt hơn, tại sao lại cứ cố giữ cái bất hạnh đó? Những chọn lựa mà chúng ta cần đối diện là:

- 1. Kiên trì, nhưng phải tiếp tục đầu tư chi phí mà hiệu quả lại rất thấp.*
- 2. Từ bỏ, giảm tổn thất chi phí cơ hội.*

Nếu tỉ lệ niềm vui nhỏ hơn 60%, chúng ta nên cảnh giác! Vì bất cứ ai cũng có quyền mưu cầu hạnh phúc!

Đã có hai câu chuyện như sau:

Câu chuyện của An Dung:

*Càng ngày An Dung càng phát hiện ra bạn trai của cô mặc dù cư xử đúng đắn, đường hoàng, thật thà chất phác nhưng lại rất nhút nhát sợ việc, chưa bao giờ anh tự quyết định điều gì. Chuyện tình cảm của hai người cũng do An Dung làm chủ, An Dung đã nhiều lần khích lệ và khuyên nhủ anh những vẫn không có tác dụng. Công việc ở công ty rất nhiều và áp lực, thời gian rảnh rỗi lại bận việc nhà, nhưng bạn trai cô lại không thể chia sẻ nên An Dung cảm thấy rất mệt mỏi, niềm vui bên nhau càng ngày càng phai nhạt. Sau nhiều lần cân nhắc, suy nghĩ, An Dung quyết định chia tay bạn trai. Đồng nghiệp ở công ty cảm thấy rất ngạc nhiên, nhưng An Dung chỉ nói: “Điều mình muốn là cả hai bên nhau cùng đối diện với cuộc sống, chứ không phải là trở thành một bảo mẫu chăm sóc cho một đứa trẻ lớn xác cả đời”. Sau đó, An Dung gặp một chàng trai khác, hai người rất tâm đầu ý hợp, cùng đặt ra kế hoạch cho tương lai và sống rất vui vẻ, hạnh phúc.*

Câu chuyện của Bảo Anh:

*Bảo Anh và bạn trai yêu nhau đã sáu năm. Cô yêu rất chân thành, mặc dù tính cách vốn kiêu ngạo, nhưng cô lại có thể làm bất cứ điều gì cho anh. Sau khi bạn trai tốt nghiệp Đại học, hai người thuê một căn phòng và sống chung với nhau. Bảo Anh luôn mơ ước đến ngày được cùng bạn trai bước vào lễ đường, nhưng bạn trai cô lại không có ý định kết hôn. Mặc dù trong lòng rất buồn, nhưng Bảo Anh vẫn tự dối lòng rằng anh ấy vừa bắt đầu làm việc nên muốn lập nghiệp trước, sau đó mới lập gia đình. Nhưng thời gian trôi đi, Bảo Anh đợi hết năm này sang năm khác, tuổi ngày càng cao mà bạn trai cô vẫn không có ý định kết hôn. Hai năm sau, bạn trai cô muốn học lên thạc sĩ, Bảo Anh cố gắng chu cấp tiền học phí cho anh, sau khi học xong, bạn trai cô cũng không trở lại bên cô nữa.*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Cảnh ngộ của Bảo Anh rất đáng thương, câu chuyện về người con gái si tình và người con trai bội bạc vẫn rất phổ biến trong xã hội xưa và nay. Nhưng nhìn ở góc độ kinh tế thì Bảo Anh đã đầu tư thất bại, cần có sự tính toán sáng suốt hơn. Ở góc độ kinh tế học, chúng ta coi hai ví dụ trên là “Chi phí chìm” (Sunk cost).

Khi chúng ta quyết định làm một việc gì đó, không chỉ xem việc đó có lợi cho bản thân hay không, mà còn xem trước đây mình đã đầu tư vào việc này chưa. Chúng ta coi những chi phí không thể thu hồi vốn như thời gian, tiền bạc, sức lực là “Chi phí chìm”.

Trong hai câu chuyện trên, các bạn nữ đều đã đầu tư vào “Chi phí chìm” không thể thu hồi vốn. Các bạn đó đã đầu tư tuổi xuân, thời gian và sức lực của mình vào người bạn trai, khi thấy hạnh phúc mà mình mong muốn không thể thực hiện được, An Dung đã chọn cách rời bỏ bạn trai, chấm dứt chi phí chìm; Khi năm tháng tuổi trẻ của mình còn chưa kết thúc, để theo đuổi hạnh phúc lớn hơn, giảm tổn hại về chi phí cơ hội, An Dung đã thành công khi đầu tư vào hạnh phúc khác.

Còn Bảo Anh, vì lưu luyến tình cảm tốt đẹp trước kia, cô đã không nỡ từ bỏ, không ngừng tăng thêm chi phí chìm; Tuổi trẻ đẹp đẽ khi đã trôi qua sẽ không thể lấy lại được, cuối cùng, sau khi bị bạn trai bỏ rơi, cô cũng khó có thể “đầu tư” sang “hạng mục” khác, gây tổn thất lớn đến chi phí cơ hội, phải gánh chịu đau khổ và tuyệt vọng.

Tóm lại, chúng ta không nên hi sinh vì những thứ không xứng đáng, cần nghĩ thông suốt và thấu đáo mọi thứ. Có người sẽ hỏi: “Trên đời làm sao biết trước được điều gì, tôi làm sao biết được sau khi chia tay sẽ gặp được đối tượng tốt hơn?”. Quả thực, cơ hội là ngang nhau, bạn không thể đoán biết được, sự lựa chọn lần sau của bạn có tốt hơn không, nhưng chờ đợi, do dự và “sống tạm” chính là chi phí lớn nhất, là tổn thất lớn nhất, mà trong quá trình này, bạn chẳng thay đổi được điều gì cả.

Cuộc sống có hạnh phúc hay không nằm ở việc lựa chọn thông minh và so sánh thật trọng. Chúng ta không nên hoa mắt vì ánh sáng chói lóa nhất thời. Khi chúng ta mơ ước một cuộc sống tốt đẹp, lo lắng cho hạnh phúc của bản thân và đối diện với những tổn thất có thể dự đoán được, chúng ta cần tính toán chi phí mà bản thân phải bỏ ra, không nên từ bỏ tất cả những gì mình đáng được hưởng. Các bạn gái thông minh ơi, hãy vì cuộc sống tươi đẹp của bản thân, nghiêm túc lựa chọn, quyết định dứt khoát, những gì không xứng đáng thì kiên quyết không hi sinh!

## **Bài học**

- 1. Khi yêu, cảm giác hạnh phúc nhỏ hơn 60%, hãy cảnh giác.**
- 2. Hiểu cách lựa chọn, học cách từ bỏ, không lãng phí tuổi trẻ của mình vì những thứ không xứng đáng.**

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

# 10| TRONG VƯỜN HOA MUÔN SẮC, CHỈ CÓ MỘT BÔNG HOA THUỘC VỀ BẠN

---

*Thượng Đế đem Eva đến trước mặt Adam và nói: “Adam, hãy chọn cho con một người vợ đi nhé!”.*

*Adam: “...”*

Hoàn cảnh của Adam có thể coi là “Sự chọn lựa của Hobson”, tức là không có chọn lựa nào khác. Lúc đó, tất nhiên chẳng có chọn lựa nào tốt hơn. Tuy nhiên hiện nay, tình thế đã thay đổi, cơ hội có rất nhiều và việc chọn lựa cũng rất đa dạng. Vậy có phải chọn lựa càng nhiều càng tốt không?

Chúng ta có thể tưởng tượng như sau: Xung quanh bạn có năm chàng trai độc thân, họ có các ưu điểm như: Anh Vương rất đẹp trai hài hước, luôn khiến bạn vui vẻ; Anh Lí chân thật, phúc hậu, luôn là nơi để bạn nương tựa, nhờ cậy; Anh Trường nho nhã, ấm áp, lịch sự, luôn cho bạn cảm giác được nâng niu, tôn trọng; Anh Lâm lại rất thông minh, tài giỏi, tiền đồ rộng mở; Anh Trình là người tài hoa, lúc nào cũng tạo cho bạn không khí lãng mạn, ấm áp. Người bạn chọn là...

Cách chọn lựa này giống như “Định lí đồng hồ đeo tay”, khi con người có một chiếc đồng hồ, họ còn biết thời gian chính xác, nhưng khi có hai chiếc đồng hồ trở lên, vì sự chênh lệch giữa các đồng hồ nên không biết cái nào chỉ thời gian chính xác.

Ở ví dụ trên, mỗi chàng trai đều có ưu điểm riêng, có thể tạo cho bạn cảm giác vui vẻ và hạnh phúc ở một phương diện nào đó, nhiều người như vậy đứng trước mặt bạn, bạn có thích họ không? Nếu thích, vậy thì nên chọn thế nào?

Mỗi sự vật đều có hai mặt, nếu chấm điểm cho những đặc điểm của các chàng trai trên thì chàng trai có tính cách vui vẻ được 1 điểm, cũng có thể vì anh không được tử mĩ, chu đáo và chỉ đạt điểm 0; Chàng trai thật thà, phúc hậu được 1 điểm, nhưng có thể vì anh không được nhanh nhẹn nên chỉ đạt điểm 0; Chàng trai nho nhã, lịch sự được 1 điểm, nhưng vì quá thư sinh, không làm được việc nên cũng chỉ chấm điểm 0; Chàng trai tài giỏi, thông minh được 1 điểm, nhưng vì quá thận trọng, tính toán, khiến bạn không cảm thấy an tâm nên cũng chỉ được 0 điểm. Chàng trai tài hoa, nhiều ưu điểm cũng được 1 điểm, nhưng cũng vì tính lãng mạn, không ổn định, không thể chung thủy và duy trì mối quan hệ lâu bền với bạn nên cũng chỉ được 0 điểm... Bạn vất vả đi một vòng, chấm điểm cho họ, rồi phát hiện những ưu điểm của họ “chứa đựng” những mặt khác không tốt của họ. Khi bạn cần dùng điểm số để quyết định mới phát hiện không thể quyết định được vì ai cũng có khuyết điểm và ưu điểm. Những ưu điểm và khuyết điểm này có thể ảnh hưởng đến cuộc sống sau này của bạn, thậm chí ảnh hưởng đến tương lai và vận mệnh của bạn.

Tình yêu là tình cảm không có lí trí, bạn có thể thổ lộ tình cảm với mỗi người bạn họ và tình yêu cũng có sự chung thủy, loại bỏ và ích kỉ. Hoàng đế có thể có mấy nghìn cung tần mỹ nữ, đó là vì quyền lực và ham muốn, chứ không phải là vì tình yêu. Bạn có thể qua lại với rất nhiều người đàn ông, nhưng đó chỉ là trò chơi và niềm vui, chứ không phải tình yêu. Khi ánh đèn vụt tắt, âm nhạc dừng thì bạn cũng phải một mình rời đi, vì bạn không thể đoán ai mới là người bạn yêu thực sự, bạn cũng không thể dẫn theo tất cả họ hoặc chia tình yêu thiêng liêng của mình cho họ, vì chúng ta đều biết rằng, ai cũng mong có kết quả, nhưng nếu cứ đứng núi này trông núi nọ, cuối cùng quay đầu nhìn lại thì bạn chỉ có hai bàn tay trắng mà thôi. Vì là cuộc sống thực tế nên bạn chỉ có thể chọn một bờ vai, cùng người đó bước đi hết cuộc đời. Lúc này, chúng ta cần quyết định, cần chơi trò chơi một lần và chọn một người trong số đó.

Chú ý, mục đích của trò chơi này không bắt bạn chọn người tốt nhất, mà là chọn được người thích hợp nhất với bạn. Vì không có ai hoàn hảo, không tình yêu nào trọn vẹn, cũng không có tình yêu nào là hoàn toàn giả dối. Cho dù tình yêu đó là vì điều gì thì cũng cần có kế hoạch đúng đắn. Mục đích của chúng tôi là muốn bạn hiểu rõ yêu cầu của mình, tìm ra mục tiêu của mình, từ những ưu điểm của họ, bạn có thể tìm được điểm cân bằng tốt nhất để thực hiện mục tiêu của mình, từ đó tìm được “Mr Right” thích hợp với bạn nhất. Lúc này, chúng ta nên bỏ qua mơ tưởng viễn vông, bình tĩnh suy nghĩ xem bản thân cần gì nhất. Trên con đường tương lai của mình, bạn cần một người như thế nào để ủng hộ, cổ vũ bạn, sau đó ngồi xuống và gạch ra những tiêu chí chọn bạn đời, có điểm phù hợp với yêu cầu của bạn cho 1 điểm, không có hoặc ảnh hưởng đến tiêu chí của bạn cho điểm 0.

Nếu bạn muốn bạn và người yêu đều cùng phải cố gắng phấn đấu, chăm chỉ và chịu khổ, có thể chấm điểm 1. Những chàng trai không có chí tiến thủ, ăn chơi lêu lổng đều cho điểm 0, cho dù họ nhìn vào bạn với ánh mắt chứa chan tình cảm, cho dù họ nói những lời mật ngọt khiến bạn vui vẻ, cho dù họ đẹp trai khiến bạn ngây ngất. Ngược lại, giả sử anh ta là thanh niên có ý chí lập nghiệp, nhưng thiếu lãng mạn, nho nhã, lịch sự cũng không thể lập tức cho điểm 0, chúng ta cần suy nghĩ xem anh ta có ưu điểm nào khác không, có thể anh ta là một người chân thành, trung thực, có thể giúp đỡ bạn trong sự nghiệp, cùng bạn chung vai sát cánh chịu khổ... Vậy những ưu điểm này còn hơn nhiều so với những biểu hiện “hoa lá cành” và bạn nên cho điểm 1.

Khi tổng kết xong những điều này, chúng ta có thể lập một bản tổng hợp những ưu điểm và chúng ta hoàn toàn có thể chọn ra người có số điểm cao nhất. Vậy người đàn ông xuất sắc chính là người có ưu điểm nhiều nhất, thích hợp với bạn nhất, sau này cuộc sống của các bạn sẽ hạnh phúc, vui vẻ. Hoặc chúng ta thay đổi sách lược, tìm ra những người có số điểm cao nhất, những ưu điểm của họ có thể trở thành “bảo hiểm” cho cuộc sống tương lai của bạn. Trên đời này có rất nhiều đàn ông, giống như mùa xuân đang đến, bạn phải đối mặt với vườn hoa khoe sắc, lúc này, người con gái khát khao tình yêu cần hạ quyết tâm, nói với lòng mình, bạn không thể chuyển cả vườn hoa đi, những gì bạn có thể làm là dựa vào ánh mắt của mình, dùng trí tuệ của mình để chọn ra một bông hoa thích hợp nhất, từ đó yêu thương trọn đời.



## **Bài học**

- 1. Không có người tốt nhất, chỉ có người thích hợp với bạn nhất.**
- 2. Ai cũng muốn có, nhưng không phải ai cũng muốn là được, thế nên bạn cần giữ chặt bông hoa thuộc về mình.**

# 11| HÔN NHÂN LÀ SỰ CÂN BẰNG CỦA NHIỀU YẾU TỐ

---

*Vợ nói: “Có người nói rằng, thanh niên thường mất lí trí khi đứng dưới ánh trăng lung linh, anh thấy có đúng không?”.*

*Chồng: “Cũng có lí, em không nhớ à? Anh đã đứng dưới ánh trăng cầu hôn em đấy”.*

Khi còn trẻ, người phụ nữ nào cũng ước mơ được mặc chiếc váy cưới tinh khôi, chàng hoàng tử khôi ngô đăm đõi chờ mình cùng chàng bước trên tấm thảm đỏ đi tới hạnh phúc trước ánh mắt ngưỡng mộ của mọi người...

Giấc mơ ngọt ngào này đi theo các cô gái từ lúc còn là cô bé ngây thơ đến khi là thiếu nữ thướt tha, dường như hôn nhân luôn là một màu hạnh phúc. Nhưng sau khi kết hôn, chúng ta mới phát hiện hôn nhân không giống như là mơ.

Đầu tiên, chúng ta kinh ngạc nhận ra, tình yêu không phải là tất cả trong hôn nhân. Tình yêu lãng mạn bao nhiêu, hôn nhân lại thực tế bấy nhiêu, chỉ dựa vào tình yêu thì không thể duy trì được hôn nhân. Nói cho cùng, hôn nhân chính là trách nhiệm, quyền lợi và tình thân, hôn nhân là sự cân bằng của nhiều yếu tố, không thể chỉ đan bằng tấm lưới tình yêu.

Đúng vậy, hôn nhân là quá trình thích nghi, thích hợp, là duy trì sự cân bằng. Khi yêu, ta có thể thích thú trước “tật xấu” của người yêu. Có truyện cười về hôn nhân thế này:

*Bạn trai cầm chiếc bật lửa Zip bật lửa hút thuốc, bạn gái ngồi bên cạnh nhìn ngắm mê mẩn và khen: “Thật điệu nghệ!”.*

*Người chồng trốn trong nhà vệ sinh, cẩn thận lấy trong túi áo ra một điếu thuốc nhai rồi bật lửa hút. Người vợ đột nhiên đập cửa xông vào, chỉ vào mặt chồng mắng: “Lại lén hút thuốc nữa rồi! Tiền trong nhà bị anh hút sạch rồi!”.*

Điều đầu tiên mà chúng ta cần nhắc đến là sự cân bằng giữa tình yêu và hôn nhân. Tình yêu là tình cảm tinh thần, còn hôn nhân là cuộc sống hiện thực, hai người sẽ phát hiện ra rằng hôn nhân không phải là thế giới lãng mạn, mà là những chuyện nhỏ nhặt, là việc nhà và trách nhiệm lặp lại từ năm này qua năm khác, đặc biệt là những người có tính cách hưởng thụ và chìm đắm trong men say hạnh phúc sẽ cảm nhận rõ hiện thực này. Trong những năm đầu sống chung, họ thường tính toán xem ai là người hi sinh nhiều hơn? Ai nên làm việc gì? Khi cảm thấy không hài lòng là thấy tủi thân, thất vọng, buồn chán, thậm chí nghi ngờ quyết định ban đầu của mình.

Hôn nhân là vòng tròn lặp lại. Vợ chồng cần cùng nhau điều chỉnh, cùng nhau thích nghi trong quá trình sống để đạt đến mức độ cân bằng. Có nghĩa là sách lược, quyết định mà bạn đưa ra cần thích hợp với tôi và sách lược mà tôi đưa ra cũng là tốt nhất với bạn, không ai hi

vọng bên nào thay đổi sách lược của đối phương. Chúng ta sẽ cùng nhau thảo luận trách nhiệm, phân công việc nhà và hưởng thụ cuộc sống hôn nhân trong trăm mối lo toan vất vả.

Vậy ngoài tình yêu, trong hôn nhân, chúng ta cần cân bằng điều gì? Dễ thấy rằng, duy trì cuộc sống của hai người đương nhiên là điều kiện kinh tế, mức sống, hay nói thẳng ra là tiền bạc!

Trong hôn nhân, nhiều mâu thuẫn xảy bắt nguồn từ chuyện kinh tế. Vì thế đầu tiên chúng ta phải thống nhất được quan niệm về tiền bạc mới có một cuộc sống hôn nhân ổn định. Ví dụ, một người con gái thích hư vinh không thể cùng một người con trai mộc mạc, thật thà sống đến đầu bạc răng long. Một người tiêu tiền như nước không thể chung sống với người tiết kiệm và có thu nhập thấp. Từ điểm này có thể thấy, hôn nhân cần xây dựng trên sự tương đồng của quan niệm về tiền bạc và quan niệm sống. Do vậy, sau khi lập gia đình, cần nghiêm túc nhìn nhận vấn đề tiền bạc, sắp xếp kế hoạch chi tiêu và chỉ định người quản lý tài chính trong gia đình.

Hôn nhân vốn là hai người “riêng biệt” chung sống với nhau, cùng nắm tay nhau đi hết cuộc đời, ngoài điều kiện khách quan, chúng ta cũng cần cân bằng điều kiện chủ quan như tu dưỡng đạo đức, học thức, thậm chí nhận thức về cuộc sống. Đặc biệt sau nhiều năm kết hôn, chồng bạn bươn trải ngoài xã hội, còn bạn một lòng một dạ ở nhà chăm sóc con cái, làm việc nhà, kinh nghiệm sống, vốn hiểu biết của chồng bạn ngày càng tăng lên thì khoảng cách giữa bạn và chồng ngày càng lớn. Lúc này, bạn cần cảnh giác vì cán cân hôn nhân bắt đầu mất cân bằng, nhan sắc của người phụ nữ cũng sẽ tàn phai theo năm tháng, cho dù hôn nhân dựa trên tình yêu, nhưng nếu bạn không chú ý giữ gìn nhan sắc của mình, bạn sẽ dần dần tạo khoảng cách giữa chồng và mình. Khi nhan sắc không còn, tuổi xuân không trở lại, những thứ níu giữ hôn nhân không còn nhiều nữa, sự tiếp xúc, giao lưu giữa hai vợ chồng ngày càng ít đi, cuộc hôn nhân của bạn sẽ như thế nào đây?

Hôn nhân là đích đến của tình yêu, khi tình yêu bước vào lễ đường thì tình yêu vẫn cần được nâng niu, bảo vệ, tình cảm của hai trái tim vẫn cần dựa vào sự cân bằng để duy trì tiếp tục, không chỉ cân bằng về những yếu tố khách quan, mà cần cân bằng cả yếu tố chủ quan. Khi chúng ta đã trải qua vô số “trò chơi” trong cuộc sống, chúng ta sẽ sống đến đầu bạc răng long, đó mới là cảnh giới cao nhất của cuộc sống hôn nhân. Trong buổi chiều hoàng hôn, đôi vợ chồng già ngồi dựa vào nhau, đó là cảnh tượng đẹp nhất và như vậy chúng ta đã cân bằng được tình yêu và hôn nhân, tình yêu sẽ vĩnh hằng.

## **Bài học**

**1. Tình yêu không giống hôn nhân, hôn nhân là thực tế, là bình dị, là vật chất.**

**2. Hôn nhân cần cân bằng nhiều phương diện, bao gồm yếu tố khách quan và chủ quan.**

## 12| TRONG TÌNH YÊU, CẢNH GIỚI CAO NHẤT CỦA "TRÒ CHƠI TÌNH YÊU" LÀ QUÊN ĐI TRÒ CHƠI

---

Bàn nhiều đến nghệ thuật trong tình yêu như vậy, bạn thấy mình có học được “chiêu thức” nào không? Hay nói cách khác, có phải nắm chắc nghệ thuật yêu là chúng ta có thể thuận lợi trong tình duyên không? Trong tiểu thuyết “Tiểu ngạo giang hồ” của Kim Dung, Phong Thanh Dương trước khi truyền dạy “Độc cô cửu kiếm” cho Lệnh Hồ Xung, ông đã dạy Lệnh Hồ Xung quan niệm sử dụng kiếm đúng đắn là múa kiếm như nước chảy mây trôi, làm theo ý thích. Điều này yêu cầu người học kiếm học và sử dụng linh hoạt, ứng dụng nhuần nhuyễn trong thực tế cuộc sống. Tiếp theo đó, Phong Thanh Dương yêu cầu Lệnh Hồ Xung xé tan bộ sách dạy võ thuật, quên từng chiêu thức trong kiếm pháp Hoa Sơn, học cách đối phó với kẻ địch, cuối cùng đạt đến cảnh giới cao nhất: Vô chiêu thắng hữu chiêu, tức là người không “chiêu thức” thắng người có “chiêu thức”.

Cái gọi là “vô chiêu thắng hữu chiêu”, không phải là bạn thật sự không có “chiêu thức” nào, mà là không sử dụng một chiêu thức nào cố định và không có chiến thuật riêng, có thể “linh động” tùy theo tình hình. Chúng ta phải đối mặt với thế giới thiên biến vạn hóa, điều duy nhất chúng ta phải làm là tuân thủ quy luật thay đổi của thế giới, thích nghi với sự thay đổi đó và đưa ra được quyết định phù hợp với tình hình.

Quá tin vào sách thì thà không đọc sách, phương pháp hiệu quả nhất là cần phân tích và phán đoán từ thực tại, chứ không phải là những lí luận, kinh nghiệm và mô thức cũ kĩ. Một người phụ nữ hiểu học rất đáng khen ngợi và khuyến khích, nhưng cũng cần nhớ rằng, những thứ học được từ ông cha và sách vở mãi mãi không thể theo kịp sự thay đổi của đời thực.

Có người nói rằng, trên đời này thứ khó nắm bắt nhất là tâm hồn của con người, tình yêu giống như loài hoa thơm cỏ lạ mà tâm hồn thai nghén. Có người nói ánh sáng tình yêu có thể soi rọi xưa và nay; Có người nói câu chuyện tình yêu có thể cảm động đất trời; Có người nói sức mạnh của tình yêu có thể biến người thông minh thành kẻ ngốc, biến kẻ ngốc thành người thông minh; Có người nói tình yêu có thể thay đổi số phận; Có người nói tình yêu có thể chiến thắng tất cả. Thực ra, tình yêu chỉ một loại cảm giác, là trách nhiệm, là những gì mà bản thân chúng ta cho đi, là sự cống hiến tình cảm, là sợi dây không thể cắt đứt, là mật ngọt không nói thành lời. Một nghìn đôi tình nhân thì có một nghìn câu chuyện khác nhau, cho dù người bên cạnh cảm thấy kinh ngạc, băn khoăn, lạ lùng, không thể tin. Tình yêu là cảm tính nên khó nắm bắt nếu không linh hoạt, cứng nhắc làm theo lí luận, thì sẽ hạn chế tình yêu trong các quy tắc, như vậy thật máy móc và khô khan.

Nghệ thuật tình yêu luôn là công cụ giúp chúng ta chiến thắng khó khăn trên con đường tình yêu, nhưng đó không phải vũ khí của tình yêu. Cuốn sách này giới thiệu “nghệ thuật tình yêu” tới những người phụ nữ mong muốn thành công trong tình yêu, hi vọng tinh thần

của nghệ thuật này trở thành ngọn đèn sáng, soi đường cho bạn, giúp bạn thể hiện tài hoa và trí tuệ của mình, sử dụng linh hoạt “nghệ thuật” đó như chiêu thức “Độc cô cửu kiếm” để đánh bại kẻ địch. Cơ sở của nghệ thuật tình yêu được xây dựng trên nền tảng lí trí của hai bên, mà tình yêu lại là hai trái tim luôn hướng về nhau. Do đó, cảnh giới cao nhất trong tình yêu chính là dùng đôi cánh của nghệ thuật tình yêu để bay cao, quên đi những mưu lược, tính toán, bỏ qua những ràng buộc để có tình yêu thuần khiết, đẹp đẽ.


## **Bài học**

### **1. Tình yêu không cần “lí lẽ”.**

**2. Áp dụng “nghệ thuật tình yêu” cần biết thích nghi và linh hoạt trong mọi tình huống.**



## HỌC CÁCH “HỢP TÁC” VỚI NGƯỜI KHÁC



Phụ nữ hiện đại vô cùng bận rộn và nhiều áp lực... bận rộn đến nỗi cần có ba đầu sáu tay để làm hết việc... Nhưng nói như vậy không có nghĩa là phụ nữ không có cơ hội thành công. Người phụ nữ thông minh sẽ biết “cộng hưởng” sức mạnh từ “các mối quan hệ” để cùng lúc giải quyết nhiều việc một cách hoàn hảo. Bắt đầu từ hôm nay, các bạn gái hãy học hỏi và trau dồi khả năng xã giao để thêm tỏa sáng nhé!

## 1| “ĐỘC LẬP” HAY “QUAN HỆ RỘNG”?

Người phụ nữ “được đỡ đầu” thì luôn thuận lợi và dễ dàng thành công. Người phụ nữ “không có người đỡ đầu” thì cho dù có năng lực thế nào cũng vô cùng vất vả và làm việc gì cũng dễ thất bại.

Một vài năm trước, Ngọc chỉ là cô gái trẻ mới ra trường, không hiểu thế nào là “xã giao” hay “quan hệ”. Công việc đầu tiên của cô là làm nhân viên văn phòng trong một công ty phần mềm. Ngọc là một cô gái rất độc lập, bất cứ chuyện gì cô đều muốn cố gắng tự giải quyết. Do đó, cô rất ít giao tiếp với mọi người, miệt mài làm việc. Tuy nhiên, mặc dù rất cố gắng, nhưng một năm trôi qua mà cô vẫn không tạo được ấn tượng gì đặc biệt, không thể thăng chức cũng chẳng được tăng lương.

Là cô gái thông minh, Ngọc dần nhận ra sai lầm của mình. Cô thấy rằng những nhân viên xuất sắc thường xã giao rất tốt, từ đó sở hữu nguồn “tài nguyên” dồi dào, nhờ vậy họ dễ dàng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ cấp trên giao. Từ đó, Ngọc đã thay đổi tác phong “khép kín” hàng ngày của mình. Cô bắt đầu chủ động gần gũi đồng nghiệp, mở rộng quan hệ trong công ty.

Mặc dù là một nhân viên bình thường, nhưng cô không bao giờ coi thường công việc của mình, ngược lại trong thời gian làm việc, cô luôn hình thành thói quen tốt: “Tôi làm văn thư nên có thói quen thu thập, ghi chép các cách thức liên lạc với mọi người, giúp tôi trở thành người tỉ mỉ, chu đáo. Nghề nghiệp của tôi sẽ là nền tảng giúp tôi xây dựng mối quan hệ giao tiếp, quản lí sau này”. Một lần, Ngọc ký hợp đồng với một khách sạn ở Đà Nẵng, giám đốc nghiệp vụ của khách sạn này là một phụ nữ có tính cách phóng khoáng, cởi mở, trong bản hợp đồng có ghi địa chỉ và tên họ của chị. Ngọc đã không bỏ qua chi tiết nhỏ này, vào những ngày lễ tết, cô thường gửi tin nhắn chúc mừng chị, luôn duy trì mối quan hệ tốt, sau đó hai người trở thành đôi bạn thân thiết. Mỗi lần đến Đà Nẵng mà không đặt được phòng, Ngọc luôn nhờ chị giúp đỡ, thậm chí nhiều công việc phải “nhờ” đến sự giúp đỡ của ban lãnh đạo khách sạn, chị ấy cũng giúp Ngọc.

Chính vì những lần lưu tâm, để ý nhỏ nhất đó đã giúp Ngọc hoàn thành rất nhiều việc, nâng cao thành tích công việc và giúp cô trở thành một người có sự nghiệp thành công. Trong

*vòng hai năm, từ một nhân viên bình thường trong công ty, cô được thăng chức trở thành thư kí của tổng giám đốc. Sau đó, Ngọc tự thành lập công ty riêng.*

*Nhờ có mối quan hệ giao tiếp rộng rãi, Ngọc như được chấp thêm đôi cánh, cô không còn là một cô gái bình thường nữa, mà trở thành một người phụ nữ thành đạt được nhiều người ngưỡng mộ.*

Ngọc nói, người phụ nữ “có người giúp đỡ” sẽ dễ dàng thành công, còn người phụ nữ không được người khác giúp đỡ, cho dù có độc lập thể nào cũng vô cùng vất vả và làm việc gì cũng thất bại. Một người phụ nữ khi bước vào xã hội hiện đại khó tránh khỏi khó khăn và thất bại, vậy bạn nên làm thế nào? Tin rằng một người phụ nữ thông minh như bạn đã có đáp án riêng của mình.

## **Bài học**

**1. Muốn xây dựng tiền đồ tương lai, không nên mạo hiểm một mình. Một người phụ nữ thông minh nên biết dựa vào người khác, không nên chỉ dựa vào sức lực của bản thân. Một mình bạn có thể nắm chắc một cái ô, nhưng không thể nắm cả vùng trời, có nghĩa là một người không thể làm được tất cả mọi việc.**

**2. Mỗi người đều có sở trường riêng, đó cũng là cơ hội rất tốt dành cho người phụ nữ trưởng thành. Tức là bạn cần khéo léo dựa vào sở trường của mọi người để giúp ích cho bản thân, biết “mượn gió để căng buồm”, như vậy cuộc sống của bạn mới trở nên nhẹ nhàng và thành công.**



## 2| KHÔNG NÊN LÚC NÀO CŨNG MUỐN HƯỞNG LỢI: LÍ THUYẾT TRÒ CHƠI TỔNG BẰNG KHÔNG

---

*A hỏi B: “Hôm qua cậu chơi cờ với Vương, ai thắng?”.*

*B nói: “Ván đầu tiên, tớ không thua; Ván thứ hai, cậu ta không thắng; Ván thứ ba, tớ muốn hòa nhưng cậu ta không cho”.*

Trong trò chơi tổng bằng 0, với mọi tổ hợp của các chiến lược chơi, tổng điểm của người chơi trong ván chơi luôn bằng 0. Nói một cách không chính thức, đấu thủ này hưởng lợi trên thiệt hại của các đấu thủ khác. Có thể nói, khi hai người đánh cờ là họ đang chơi “Trò chơi tổng bằng 0”. Nếu chúng ta coi 1 điểm là thắng, -1 là thua, vậy, hai người hòa nhau là  $1 + (-1) = 0$ . Đây là nội dung cơ bản của trò chơi “Tổng bằng 0”: Người tham gia chơi có người thua người thắng, một bên thắng thì bên kia sẽ thua, tổng thành tích của trò chơi sẽ bằng 0.

Có thể thấy trong nhiều phương diện cuộc sống luôn tồn tại “Trò chơi tổng bằng 0”, khi một bên được lợi thì chắc chắn bên kia sẽ bị thiệt hại, giống như một nguồn tài nguyên có hạn, người này được hưởng nhiều thì người khác được hưởng ít hoặc không được hưởng. Khi người thắng cuộc vui vẻ, đắc ý thì người thua cuộc đau khổ, buồn bã. Phụ nữ bước vào xã hội, cần biết cách bảo vệ bản thân, tuy nhiên họ cũng mong muốn mình đạt được nhiều lợi ích. Trong quá trình này, một số người muốn bỏ ra ít công sức nhất hoặc thậm chí không bỏ ra chút công sức nào nhưng lại muốn được hưởng nhiều nhất. Như vậy liệu có hợp lý không?

Chúng ta hãy cùng đọc câu chuyện dưới đây.

*Ở Nhật Bản, rất nhiều du học sinh Trung Quốc làm thêm kiếm tiền để trả tiền sinh hoạt phí, trong đó rửa bát trong các nhà hàng là công việc làm thêm phổ biến nhất. Ở Nhật Bản, rửa bát có yêu cầu rất cao, bát đĩa phải rửa 5 lần mới đạt tiêu chuẩn.*

*Trong một nhà hàng Nhật Bản nọ, có một học sinh Trung Quốc và một học sinh Nhật Bản cùng làm công việc rửa bát và ông chủ cửa hàng cho họ được ăn tối miễn phí. Học sinh Trung Quốc luôn làm nhanh hơn học sinh Nhật Bản nên thường được ăn cơm trước và nhiều hơn. Học sinh Nhật Bản rất tò mò, qua vài lần hỏi han, học sinh Trung Quốc mới nói “bí mật”: Hóa ra, mỗi chiếc bát đĩa cậu ta chỉ rửa ba lần, nhìn bên ngoài thì không khác rửa năm lần là bao nhiêu. Cậu học sinh Nhật Bản biết được rất kinh ngạc, nếu trong quá trình kiểm tra phát hiện dụng cụ nhà bếp không đạt tiêu chuẩn sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc kinh doanh của nhà hàng. Kết quả là, ông chủ đã đuổi việc cậu học sinh “khôn lỏi” kia, thậm chí bất cứ học sinh Trung Quốc nào đến xin việc ông chủ cũng tỏ ra cảnh giác.*

Qua câu chuyện trên, chúng ta có thể thấy, cậu học sinh “khôn lỏi” đã chơi trò chơi, bề ngoài, cậu dùng phương pháp “chỉ rửa ba lần” để được hưởng lợi, được ăn cơm nóng canh

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

nóng, giảm bớt công sức và thậm chí còn được ông chủ khen ngợi. Nhưng kết quả thì sao? Bản thân cậu học sinh đó bị mất việc, có thể gây phiền phức cho nhà hàng, thậm chí ảnh hưởng đến danh dự của tất cả các lưu học sinh Trung Quốc.

Có lẽ bạn sẽ không phục nói rằng, nếu như cậu ta không nói thì ai biết được? Hơn nữa nếu rửa bát kĩ hơn một chút thì ba lần có khác gì năm lần? Tạm thời không nói đến nguyên tắc rửa bát - Với việc rửa bát, họ đã quy định như vậy, chắc chắn có lí của họ. Ở đây muốn nói đến việc nếu cậu ta cứ muốn hưởng lợi như vậy thì kết quả sẽ như thế nào? Sớm muộn có một ngày, những cái bát không được rửa theo đúng quy tắc kia sẽ bị phát hiện trong một cuộc kiểm tra chất lượng vệ sinh, hoặc trong quá trình khách hàng sử dụng, vì việc vệ sinh không đúng quy cách sẽ gây ngộ độc thức ăn, lúc đó ông chủ chắc chắn sẽ tra hỏi nghiêm khắc, trò khôn lỏi của cậu học sinh kia chắc chắn bị bại lộ, thậm chí cậu ta có thể còn phải chịu trách nhiệm trước pháp luật. Vậy cuối cùng có nên hưởng lợi hay không, chúng ta nên rõ điều đó.

Do đó, trong trò chơi “nguyên tắc” và “ăn cơm nóng”, chiến lược hưởng lợi là một chiến lược sai lầm. Cậu học sinh Trung Quốc đó đã cùng với nhà hàng chơi trò chơi tổng bằng 0: Cậu ta tìm mọi cách để được hưởng lợi từ nhà hàng, nhưng cậu ta hưởng lợi thì nhà hàng sẽ bị tổn thất. Sau đó nhà hàng đã áp dụng biện pháp đối phó tương ứng, cho cậu ta ngừng việc. Nhà hàng được lợi (loại trừ được nhân viên không đáp ứng yêu cầu công việc) cũng chính là tổn thất của cậu học sinh kia, cậu ta mất việc, mất nguồn thu nhập.

Có thể thấy, trò chơi tổng bằng 0 có ảnh hưởng rất xấu, nếu bạn chỉ muốn hưởng lợi mà không muốn hi sinh, cho dù bạn được hưởng lợi trong thời gian ngắn, nhưng về lâu dài bạn sẽ bị thiệt thòi. Trên đời không có bữa ăn nào miễn phí, bị trừng phạt chỉ là vấn đề sớm hay muộn mà thôi.

Chúng ta hãy đọc ví dụ sau:

*Hai mươi tuổi, độ tuổi căng tràn sức sống, dường như mọi thứ trước mắt Dung thật tươi đẹp, sự trẻ trung tươi vui của cô thu hút rất nhiều chàng trai. Nhưng cô chưa bao giờ cảm thấy thỏa mãn. Cô thích được người yêu chiều chuộng, chăm sóc. Do vậy, cô luôn yêu cầu này nọ, hoặc muốn được ăn những món ngon, có lúc còn luôn miệt thị than: “Lần trước em thấy một cái túi rất đẹp, chỉ tiếc là không có tiền....”, các chàng trai lúc nào cũng phải chiều lòng, chăm sóc cô. Sau đó, có một chàng trai tên là Bằng rất nhiệt tình và hết lòng vì cô, mua sắm cho cô từ quần áo, đồ trang sức, đến các món ăn ngon. Dung coi tất cả những thứ này là do mình có sức hút nên cứ hồn nhiên tiếp nhận. Cho đến một ngày, Bằng nói rằng muốn đưa cô đến ăn ở một nhà hàng sang trọng, nhưng lại lừa cô đến chỗ vắng vẻ, bắt cô phải trả cái giá lớn hơn những gì anh ta đã bỏ ra gấp nhiều lần...*

Cảnh ngộ mà Dung gặp phải thật đáng thương, nhưng nếu bình tĩnh suy xét, chúng ta thấy hoàn toàn có thể tránh được cảnh ngộ này. Ban đầu, Dung được hưởng lợi, nhưng chẳng ai có thể hưởng lợi miễn phí từ người khác mãi mãi, cho dù cũng có người theo đuổi chân thành thì nút thắt này sẽ khiến mối quan hệ của hai người trở nên không bình đẳng, một ngày nào đó sẽ trở thành yếu tố không ổn định trong quan hệ giữa hai người.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Nghiêm trọng hơn là người tặng quà cho bạn thực ra nhằm vào sắc đẹp, địa vị hoặc có ý đồ gì đó với bạn, chỉ cần bạn nhận quà, có nghĩa là “cá cắn câu”, khi anh ta đưa ra yêu cầu không hợp lý thì bạn “há miệng mắc quai” rồi, liệu có từ chối được không? Trong kết quả của “trò chơi tổng bằng 0, Dung vì tham lợi nên đã rơi vào cạm bẫy đáng sợ, vì thế các bạn gái ham lợi cần thận trọng nhé!

Khi ảnh hưởng của trò chơi tổng bằng 0 ngày càng lớn, thì trò chơi tổng bằng 0 đã dần dần biến thành trò chơi tổng khác 0. Nói một cách không chính thức, trong các trò chơi tổng khác 0, một thu hoạch của đấu thủ này không nhất thiết tương ứng với một thiệt hại của một đấu thủ khác. Chẳng hạn, người học sinh Trung Quốc trong ví dụ trên đã chơi trò chơi tổng khác 0 một lần, hại người nhưng cũng không lợi cho thân. Trong một số cuộc cạnh tranh khốc liệt, không nhất định phải “một sống một còn”, mà có thể thông qua đàm phán, nói chuyện, tìm ra cách giải quyết thích hợp cho cả hai bên, từ đó tránh được tổn thất không đáng có. Cậu học sinh Trung Quốc trong ví dụ trên hoàn toàn có thể nói chuyện với ông chủ bằng thái độ hợp tác, bàn bạc cách làm của hai bên, vừa khiến ông chủ cho bản thân ăn ngon và bản thân lại có động lực rửa sạch bát...

Phụ nữ thông minh cần biết rằng xã hội rất phức tạp, đa dạng, nhưng đều có quy luật và nguyên tắc. Chỉ cần chúng ta giữ vững lập trường của mình, không coi việc “hưởng lợi” là triết lý xử thế, triết lý sống, sống chân thành, tự lập, thì bạn sẽ luôn có tương lai xán lạn!

## **Bài học**

**1. Trên đời không có bữa ăn miễn phí, tham lam cái lợi trước mắt sẽ dễ gặp mỗi họa tiềm ẩn.**

**2. Gây tổn thất cho người khác để bản thân hưởng lợi thì sớm muộn cũng sẽ gặp phiền phức. “Trò chơi tổng bằng 0” sẽ không cho những kẻ khôn lỏi hưởng lợi mãi.**

### 3| KHÔNG NGỪNG MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI XÃ GIAO

---

*Con trai: “Bố ơi, thế nào gọi là xã giao?”.*

*Bố: “Ồ, đó là những hoạt động không thể không tham gia, những người không thể không gặp”.*

*Ngày hôm sau, con trai đeo cặp sách và nói với bố: “Bố ơi, con đi xã giao đây!”.*

Không thể phủ nhận, việc xã giao giữa con người và con người ngày nay ngày càng trở nên mật mõi, ví dụ những bữa tiệc không thể từ chối. Mặc dù không muốn, nhưng vẫn phải cố gắng thực hiện, chẳng thể trách cậu bé đã học cách dùng từ “xã giao” để hình dung về việc đi học của mình.

Phụ nữ bước ra xã hội, tham gia vào công việc, thường cảm thấy rất khó khăn khi làm việc. Hiện nay, việc gì cũng yêu cầu “hiệu suất”, “sách lược”, cơ hội và thời gian không đợi con người, vậy chúng ta nên làm thế nào?

Ngạn ngữ Anh có câu “No one is an island!”, có nghĩa là không ai là hòn đảo! Con người đến với thế giới không thể tách biệt với xã hội. Cho dù chúng ta làm bất cứ việc gì đều có thể tìm người giúp đỡ. Chúng ta sẽ có trải nghiệm như sau: Khi nói chuyện với bạn bè, bạn nói đến một việc rất khó thực hiện, một người bạn trong số đó sẽ vỗ đùi nói: “Ồi, sao cậu không nói sớm? Anh Vương rất giỏi việc này, ngày mai tôi sẽ hỏi anh ấy”. Hoặc có một hôm nào đó, bạn rời công ty mình làm việc, muốn tìm cơ hội nghề nghiệp khác, trong lúc đang băn khoăn, bạn đột nhiên nhớ đến tấm danh thiếp trao đổi trong lần đi du lịch, bạn thử gọi một cuộc điện thoại, kết quả là bạn tìm được cơ hội mong muốn. Tưởng như bẽ tắc, bỗng nhiên lại được trợ giúp, đó chính là lợi ích của “giao thiệp rộng”.

Thông thường, một người bạn không mấy quen biết và chưa hợp tác bao giờ rất hiếm khi nhận lời giúp đỡ bạn, còn những người bạn thân thiết, sẽ xuất hiện kịp thời khi bạn cần. Đó là do mối quan hệ khác nhau đối xử cũng khác nhau. Tại sao chúng ta luôn nói “Tu nhân tích đức”, “Gieo nhân nào gặt quả ấy”. Có nghĩa là, chỉ khi chúng ta đối xử chân thành, nhiệt tình với người khác, thì chúng ta mới nhận được báo đáp xứng đáng. Có cho mới có nhận.

Tuổi 20 chính là lúc chúng ta dựa vào năng lực của bản thân để tạo nên thế giới của riêng mình, mở rộng mối quan hệ giao tiếp, trưởng thành hơn cuộc sống và thành công hơn trong sự nghiệp.

Biến người mênh mông, chúng ta cần bắt đầu thiết lập mối quan hệ giao tiếp như thế nào? Có một câu chuyện như sau:

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Liễu là nhân viên mới của công ty. Trong bộ phận cô làm, các nhân viên cũ đã hình thành mối quan hệ thân thiết, Liễu mới vào nên không ai để ý đến cô, công việc tiến triển khá khó khăn, Liễu băn khoăn không biết làm thế nào.

Trong một lần “nghe lỏm” các nhân viên cũ nói chuyện, Liễu vui mừng phát hiện ra, trong phòng cô có rất nhiều người thích tập Yoga. Cô cảm thấy rất mừng, vì cô đã tập Yoga rất lâu và có hiểu biết khá rõ về môn này. Do đó, cô chủ động nói chuyện với đồng nghiệp trong văn phòng những điều tâm đắc khi tập Yoga. Đồng nghiệp thấy Liễu nói giống như chuyên gia môn này, rất hào hứng bắt chuyện. Liễu nhanh chóng hòa đồng được với đồng nghiệp, thậm chí qua đó cô còn làm quen với rất nhiều bạn ở các cơ quan khác. Và như vậy, công việc của cô đã tiến triển thuận lợi hơn rất nhiều, điều này khiến cô vô cùng vui mừng.

Liễu là một cô gái rất thông minh, cô đã biết tìm ra “điểm chung” để hòa đồng và không ngừng mở rộng mối quan hệ giao tiếp, từ đó xây dựng mạng lưới giao tiếp của riêng mình. Nếu cô sống khép kín, thụ động, sẽ bị cô lập giữa tập thể, không thể nào hòa đồng được.

Do vậy, xây dựng mối quan hệ, cách đầu tiên là không sống khép kín, tích cực tham gia các hoạt động tập thể và chủ động tìm cơ hội để hòa nhập.

Khi mọi người tham gia vào hoạt động chung sẽ cần giao lưu, tiếp xúc với nhau, tạo điều kiện giao tiếp sau này. Số lần giao tiếp tăng lên thì sự hiểu biết và tín nhiệm cũng dần dần tăng, lúc đầu là người xa lạ, nhưng về sau sẽ thành người quen, thành bạn bè, như vậy mối quan hệ giao tiếp của bạn sẽ được mở rộng.

Ngoài ra, qua câu chuyện của Liễu, chúng ta còn biết được một cách khác là nhờ sự giúp đỡ của người quen để hình thành mạng lưới giao tiếp.

Những năm 60 của thế kỉ XX, nhà tâm lí học Stanley Milgram của trường Đại học Harvard đã đưa ra lí thuyết “Six Degree of Separation” (Tạm dịch là Sáu bước cách biệt). Lí thuyết nói rằng lấy bất cứ hai người nào trên trái đất, không quen biết gì nhau, thì qua quan hệ bạn quen người này, người này quen người kia cứ như vậy tối đa qua 6 người thì sẽ đến người mục tiêu của mình. Lí thuyết này còn được gọi là “lí thuyết thế giới nhỏ” (the small world experiment) được nêu lên từ trường Đại Học MIT ở Mỹ năm 1961 nhưng chưa được chứng minh cụ thể. Gần đây, các nhà nghiên cứu đã chứng minh là điều này có thật: Họ đã nghiên cứu tất cả những quan hệ trên mạng Facebook và mạng Microsoft Social Network (MSN) và kết luận rằng giữa 2 thành viên Facebook trung bình có 5,78 người cách xa và trên MSN thì khoảng cách là 6,6 người.

Trong môn kinh tế học cũng có cách nói như sau: Bình quân phía sau mỗi khách hàng đều có trên tám khách hàng tiềm năng. Điều này chứng minh rằng, chúng ta cần biết “dựa vào” những người chúng ta đã quen biết, thông qua những người quen này, chúng ta không ngừng mở rộng phạm vi giao tiếp của mình.

“Người quen” nhắc đến ở đây bao gồm cả họ hàng có mối quan hệ máu mủ với chúng ta, là những người bạn cùng học với chúng ta, hay những người dân cùng quê chung vốn văn

hóa địa lí, bản sắc dân tộc, hay những người bạn có chung chí hướng và sở thích, những đồng nghiệp cùng làm việc, những khách hàng mà chúng ta đang phục vụ... Những người này chính là “mối quan hệ” vô giá của chúng ta, cho dù trong công việc hay trong cuộc sống, “được người quen giới thiệu” luôn là cách tốt nhất vừa đáng tin cậy vừa tiết kiệm thời gian. Do vậy, “mối quan hệ” chính là tài sản quý báu, chúng ta cần biết duy trì và phát huy.

Ngoài ra, chúng ta cũng cần biết “sử dụng” các mạng lưới khác để giao tiếp, một số bạn trẻ tính cách hướng nội, đặc biệt nhiều bạn nữ khi gặp người lạ sẽ cảm thấy lo lắng, sợ hãi, thậm chí không thể giao tiếp bình thường, điều này đương nhiên không có lợi cho việc xây dựng mạng lưới giao tiếp của bản thân. Lúc này, chúng ta có thể “giao tiếp ảo” để tăng tỉ lệ giao tiếp. Khi nói chuyện với bạn trên mạng, vì không trực tiếp gặp mặt nên sẽ nói chuyện thoải mái, thuận lợi hơn. Đây là một phương pháp nữa xây dựng “mối quan hệ”: Sử dụng mạng Internet. Đương nhiên, khi giao tiếp qua mạng, chúng ta cũng cần thận trọng, không nên quá tin tưởng người khác, cần biết bảo vệ bản thân.

Mối quan hệ không phải nhằm mục đích lợi dụng người khác. Các cá thể trong mối quan hệ này trước tiên là bạn bè của chúng ta, họ vui vẻ “cho đi” và cũng vui vẻ “nhận lại”. Nếu trong quá trình giao tiếp mọi người không chia sẻ niềm vui, nỗi buồn hoặc giúp đỡ lẫn nhau, mà chỉ muốn thu lợi từ đối phương, thì mối quan hệ đó sẽ mất cân bằng và không thể duy trì lâu. Nếu không làm rõ tầm quan trọng của “cho đi” và “nhận lại”, mối quan hệ không những không trở thành tài sản quý báu của chúng ta, mà còn trở thành mối họa và nguy hiểm cho chúng ta.

Không có ai cô độc, chúng ta luôn sống trong sự “tương tác” với mọi người, để bay cao hơn, xa hơn, chúng ta cần có sự nâng đỡ của nhiều đôi cánh. Mối quan hệ giao tiếp là “đôi cánh” giúp chúng ta thực hiện ước mơ. Chúng ta cần nghiêm túc làm việc, tích cực kết giao với bạn bè. Khi chúng ta có mạng lưới quan hệ sâu rộng, chúng ta sẽ luôn nhận được sự quan tâm, ủng hộ và giúp đỡ của mọi người. Nhờ đó, chúng ta sẽ tràn đầy sức mạnh để thực hiện ước mơ và dễ dàng đạt được thành công.

## **Bài học**

**1. Mối quan hệ giao tiếp là tài sản quý giá của chúng ta, độ tuổi đôi mươi là thời kì tốt nhất để mở rộng các mối quan hệ, dần dần trưởng thành.**

**2. Phương pháp mở rộng mối quan hệ giao tiếp là: Không sống khép kín; Tích cực tham gia nhiều các hoạt động; Qua người quen, hình thành mạng lưới giao tiếp; Giao tiếp qua mạng Internet để khắc phục tính hướng nội của bản thân; Chủ động tạo cơ hội giao tiếp; Hiểu đạo lí “cho và nhận”, không sống ích kỉ, ham hư vinh.**

## 4| PHÂN LOẠI CÁC THÀNH VIÊN TRONG MẠNG LƯỚI XÃ GIAO

---

Ở phần trước, chúng ta đã biết tầm quan trọng của mối quan hệ giao tiếp, nhưng khi giao tiếp, chúng ta cũng cần để ý đến chi phí giao tiếp. Cho dù mạng lưới thông tin thuận tiện, giúp chúng ta tiết kiệm sức lực và thời gian, nhưng mặt trái là nó khiến ta không phân biệt được thân sơ. Do đó, chúng ta cần tiến hành phân cấp mỗi thành viên trong mạng lưới đó.

Chúng ta có thể tạm chia: Cấp thứ nhất là những người bạn thật sự chân thành, “sống chết có nhau”, những người bạn này luôn sẵn lòng, nhiệt tình giúp đỡ bạn trong mọi điều kiện mà không cần báo đáp; Cấp thứ hai là một số người bạn có mối quan hệ đặc biệt, trong những lúc cần thiết, họ cũng sẽ giúp đỡ nhưng bạn cũng phải xem xét vấn đề chi phí cho họ; Cấp thứ ba là nhóm người quen, bạn có thể nhờ họ giúp đỡ, nhưng sau khi họ xem xét lợi ích mà họ có thể đạt được mới quyết định giúp đỡ bạn hay không. Điều này giống như chúng ta sử dụng yahoo, facebook, chúng ta cũng cần tạo các nhóm bạn khác nhau, tạo nhóm bạn theo thứ tự xa gần khác nhau, sở thích khác nhau, lĩnh vực khác nhau, tính chất khác nhau...

Công việc có tính chất nhanh, chậm, nặng nhẹ khác nhau, mục tiêu cũng chia thành lớn nhỏ khác nhau, bạn bè cũng có sở trường khác nhau. Có lẽ, bạn cũng hay phàn nàn: “Bình thường, rất nhiều người thân thiết với tôi, nhưng đến lúc quan trọng thì lại chẳng có ai chịu giúp đỡ!”. Có lẽ chúng ta đã nhầm lẫn giữa người “thân” và người “quen” nên họ không thể cư xử với chúng ta như điều chúng ta mong muốn.

Vậy chúng ta nên “định nghĩa” những người trong các “cấp” đó như thế nào? Điều cần chú ý là, phân cấp ở đây không phải là chúng ta nhất bên trọng, nhất bên khinh, mà là chúng ta “sắp xếp” những người bạn thành những nhóm khác nhau. Ví dụ nhóm bạn có thể giúp chúng ta những việc trọng đại và nhóm những người bạn ủng hộ chúng ta những việc nhỏ nhặt hoặc trong phạm vi nào đó tạo điều kiện thuận lợi cho chúng ta làm việc. Như vậy khi gặp vấn đề gì, chúng ta biết ngay để nhờ “đúng người”, không để đến khi gặp chuyện mới bần khoản suy nghĩ nên nhờ ai. Vậy chúng ta nên phân “cấp” thế nào cho chính xác?

Thứ nhất nên dành “cấp” cao nhất cho nhóm bạn có “giá trị sử dụng nhất”. Họ là những người tài hoa uyên bác, năng lực vượt trội, tầm nhìn sâu rộng; hoặc là những người có địa vị, có tài sản, sẵn sàng giúp đỡ người khác, sẵn sàng lắng nghe; Hoặc là những người có thực lực, không cần biết họ có địa vị cao hay không, nhưng là người rất tự tin, có niềm tin vững vàng, có suy nghĩ linh hoạt và tầm nhìn xa. Những người như vậy có thể trở thành “người thầy” và “quý nhân” của bạn trong cuộc sống. Thân với những người này, bạn sẽ được mở rộng tầm mắt, biết thêm nhiều thông tin, học hỏi được nhiều điều, từ đó nâng cao năng lực, thay đổi cách nhìn. Chúng ta cần biết phát hiện “quý nhân” trong số những người bên cạnh, “mời” họ vào mạng lưới giao tiếp của chúng ta. Nếu đang là bạn của “quý nhân”, chúng ta

cần nghiêm túc duy trì mối quan hệ này, những người như vậy hãy đặt họ vào “cấp” thứ nhất.

*Thu Văn nôn nóng muốn cải thiện thành tích trong công việc của mình. Khi chào hàng thất bại cô chán nản rời khỏi nhà khách hàng lại vô tình nghe thấy khách hàng nói anh ta đang giúp con trai sưu tầm tem. Thu Văn nhớ chi tiết đó, sau đó cô tìm cơ hội nói chuyện với khách hàng đó về những con tem và chủ động giúp anh ta sưu tầm tem. Không lâu sau, Văn đã có được đơn đặt hàng của khách. Từ đó, Văn và vị khách hàng thường xuyên trao đổi, nói chuyện về tem và cô cũng luôn tận dụng cơ hội đó giao lưu tình cảm, dần dần có được sự tín nhiệm của đối phương, từ quan hệ nghiệp vụ đơn thuần, phát triển thành quan hệ bạn bè thân thiết. Được sự giúp đỡ, hướng dẫn của khách hàng giàu kinh nghiệm và giao thiệp rộng rãi này, Văn đã quen thêm với rất nhiều khách hàng, đương nhiên, thành tích bán hàng của cô cũng ngày càng tốt.*

*Ban đầu, Văn muốn cải thiện thành tích bán hàng của mình, lúc này cô cần một người giàu kinh nghiệm thương trường, có khả năng đưa ra quyết sách và giúp đỡ, nói cách khác cô cần một người bạn “có giá trị cao” trong việc kinh doanh. Và Văn đã khéo léo kết giao được với khách hàng này. Là một người nhiều năm “lăn lộn” trên thương trường, kinh nghiệm làm việc phong phú, chỉ cần anh ta hợp tác, cho ý kiến là Văn dễ dàng, thuận lợi tiếp xúc được nhiều khách hàng, từ đó thay đổi tình trạng ban đầu của cô, đặt nền tảng tốt đẹp cho sự phát triển nghề nghiệp sau này của Văn. Mạng lưới xã giao này đối với Văn rất có lợi. Văn biết tạo cơ hội làm quen với vị khách hàng đó, coi anh là người bạn ở “cấp” ưu tiên nhất, như vậy coi như cô đang “đứng trên vai của người khổng lồ”.*

Thứ hai, cho dù không có người bạn “tiềm lực lớn mạnh” nào, chúng ta cũng không cần lo lắng. Khổng Tử đã nói: “Có ba loại bạn hữu ích cho ta: bạn chính trực, bạn khoan dung và bạn hiểu biết rộng”. Có nghĩa là chúng ta nên kết bạn với những người chính trực. Những người bạn này luôn thẳng thắn, chân thành, làm việc thiện. Nhân cách của họ sẽ có ảnh hưởng tốt đến con người bạn. Họ có thể đem lại dũng khí, sức mạnh cho bạn khi bạn yếu đuối, cũng có thể khích lệ bạn khi bạn do dự, băn khoăn. Bạn khoan dung là chỉ những người có tấm lòng khoan dung đại lượng, chân thành, đáng tin cậy. Những người này đối xử chân thành, thật thà. Khi giao tiếp với họ, chúng ta sẽ cảm thấy thoải mái, nhẹ nhàng và tâm hồn chúng ta sẽ được thanh lọc. Bạn có nhiều kiến thức là những người học rộng tài cao, hiểu biết nhiều. Kết bạn với họ, chúng ta sẽ được mở mang tầm mắt, học hỏi được nhiều điều. Có những người bạn như vậy, cho dù bạn không được họ giúp đỡ ngay khi cần, thì bạn vẫn có nguồn “tài sản” vô giá. Thông thường, khi có những người bạn như vậy, chúng ta sẽ thay đổi được thói quen xấu, cải thiện được khuyết điểm của mình, hoàn thiện nhân cách, nâng cao nhận thức, từ đó khiến bản thân cao thượng hơn, xuất sắc hơn. Những người bạn này thuộc “cấp” một, nhóm được ưu tiên nhất, họ là những người thầy, người bạn tốt nhất trong cuộc đời của chúng ta.

Phụ nữ bước ra xã hội, vì kinh nghiệm và trải nghiệm sống còn hạn chế, chúng ta cần có người giúp đỡ, ủng hộ. Lúc này, cùng với việc nâng cao khả năng của mình, chúng ta cần bồi dưỡng mở rộng mạng lưới giao tiếp. Biết cách xây dựng và phát huy “mạng lưới quan hệ” là chúng ta đã có nền tảng của thành công.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công



## **Bài học**

- 1. Khi phát triển mối quan hệ xã giao, hãy biết “phân loại” mối quan hệ để phát huy hết sức mạnh của nó.**
- 2. Coi nhóm bạn “có giá trị sử dụng nhất” là nhóm ưu tiên cấp một.**
- 3. Cui nhóm bạn chính trực, khoan dung, hiểu biết rộng là nhóm ưu tiên cấp một.**

## 5| BỊ TỪ CHỐI CŨNG LÀ ĐIỀU THƯỜNG THẤY TRONG XÃ GIAO

---

*A : “Tôi mang hoa đến tận trước cổng nhà tặng nàng thế mà nàng lại từ chối tôi”.*

*B : “Cảm giác bị từ chối đó tôi cũng biết”.*

*A : “Cảm giác thế nào?”.*

*B: “Hi hi, lúc đó tôi là người chứng kiến đối thủ bị từ chối nên có cảm giác thật tuyệt vời!”.*

Chàng A bị bạn gái từ chối, cái cảm giác thất bại bám riết lấy anh ta rất lâu, anh ta muốn chia sẻ với B, nhưng đáng tiếc, hai người lại có trải nghiệm hoàn toàn khác nhau.

Câu chuyện trên có mục đích gây cười, nhưng nếu trở về với thực tại thì rõ ràng, lời từ chối chẳng thú vị chút nào vì bị từ chối luôn khiến người ta cảm thấy không vui. Đặc biệt là phụ nữ bước ra xã hội càng có cảm giác như vậy. Khi trong công việc, cuộc sống bị người khác từ chối, đó là điều khiến chúng ta cảm thấy rất buồn bã, mất tự tin.

Thay vì buồn bã, ủ rũ, bạn hãy đứng ở một góc độ khác để nhìn nhận vấn đề. Theo Lí thuyết trò chơi, điều kiện để tiến hành trò chơi là sau khi một bên hành động, bên còn lại sẽ căn cứ vào sách lược đối phương sử dụng để chọn sách lược cho mình. Sự từ chối của đối phương chẳng qua chỉ là một bước trong chiến lược hành động sau này của bạn, nó giống như hai mặt của đồng xu, chỉ cần có đủ điều kiện là có thể thay đổi cho nhau, không có gì “ngghiêm trọng” cả!

Mặt khác, chỉ cần chủ động hành động thì có thể bước đến con đường thành công. Điều chúng ta cần là kĩ năng, thời cơ và thời gian để thúc đẩy chuyển biến. Có thể nói, hoạt động xã giao của một người nào đó thường bắt đầu bằng “bị từ chối”. Khi trải nghiệm, năng lực và kĩ năng của bạn được nâng cao, tỉ lệ thành công cũng tăng lên, nhưng cần nhớ, chỉ có hành động mới có kết quả. Chẳng có việc gì không làm mà lại đạt được mục đích, giống như một người khát nước chỉ nhìn cốc nước mà không chịu bước đến lấy uống.

Chúng ta hãy cùng đọc câu chuyện sau:

*Gia Như khó khăn lắm mới tìm được công việc bán hàng cho các cửa hàng. Ngày nào cô cũng lo lắng mất ăn mất ngủ vì chưa chào hàng thành công lần nào. Cuối cùng, cô luôn lo lắng, sợ hãi khi đi làm, thậm chí không dám đi gặp khách hàng. Tổ trưởng của Gia Như gọi cô đến văn phòng và nói: Ở đây có ngôi sao vàng của “vua bán hàng” công ty chúng ta, mọi người trong công ty đều biết đó là “ngôi sao may mắn”, cài nó khi đi gặp khách hàng, sẽ có ít nhất có ba trong số hai mươi khách hàng đồng ý mua hàng.*

*Gia Như bán tín bán nghi nhận chiếc cài áo ngôi sao đó. Mỗi lần bị khách hàng từ chối, cô bắt giác nghĩ đến hi vọng ít nhất sẽ có ba khách hàng đồng ý, liền lấy lại tinh thần đến gặp*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*những khách hàng mới. Đến cuối tháng, Gia Như đã bán được hàng cho năm khách hàng. Ngôi sao cài áo đúng là rất linh nghiệm.*

Phân tích câu chuyện trên, chúng ta thấy: Khi bị khách hàng từ chối, Gia Như có vài chọn lựa sau:

1. Từ bỏ việc giới thiệu hàng, để mọi cố gắng của mình bằng 0.
2. Dưới áp lực của công việc, cô tiếp tục chào hàng với tâm thái không vui và đương nhiên không thuyết phục được khách hàng nào đặt hàng.
3. Thay đổi thái độ với việc bị từ chối (không cần phải quá để tâm đến việc mình bị từ chối, nhanh chóng trấn áp cảm giác buồn chán, thất bại), áp dụng các sách lược khác để tiếp tục bán hàng đến khi đạt mục tiêu.

Khi bị từ chối, chúng ta sẽ cảm thấy buồn bã, chán nản, vì chúng ta chỉ để ý đến nỗi sợ thất bại. May thay, tổ trưởng của Gia Như biết dùng tâm lí âm thầm, giúp cô chiến thắng nỗi sợ hãi khi đối diện với lời từ chối của khách hàng vẫn giữ được bình tĩnh và luôn ghi nhớ mục tiêu của mình. Nhờ vậy Gia Như nhanh chóng “bỏ qua” những khách hàng từ chối, tiếp tục tìm kiếm những khách hàng mới. Nếu chúng ta tập trung chú ý vào mục tiêu công việc, vượt qua thất bại và nỗi sợ bị từ chối, không chìm đắm trong buồn bã, chúng ta sẽ có thái độ hoàn toàn khác khi bị từ chối.

Chúng ta hãy tự vẽ cho mình một ngôi sao may mắn thần kì như vậy, trong hoạt động xã giao, khi bị từ chối, bạn cần có cái nhìn hi vọng, lạc quan, để ánh sáng hi vọng đó soi sáng con đường dẫn đến thành công, cho đến khi chúng ta leo đến đỉnh cao của thành công.

Đương nhiên, chúng ta cũng cần hiểu rằng, thái độ xã giao rất quan trọng, và phương pháp xã giao càng quan trọng. Khi tiến hành xã giao, chúng ta sẽ gặp phải nhiều “tình huống bất ngờ”, thái độ và sách lược của bạn sẽ ảnh hưởng đến đối phương, cũng ảnh hưởng đến mục tiêu của bạn. Làm thế nào mới thực sự không sợ bị từ chối và chỉ chú ý đến mục tiêu của mình?

Đầu tiên, chúng ta không nên trách cứ bản thân, đổ tất cả lỗi lầm cho bản thân. Việc xã giao chỉ được thực hiện khi có hai bên hoặc nhiều bên tham gia, các bên sẽ có ảnh hưởng nhất định lẫn nhau. Có khi, bị người khác từ chối hoàn toàn là do nguyên nhân của đối phương, không có liên quan gì đến sách lược đúng đắn của bạn, chỉ là bạn chọn không đúng thời cơ mà thôi. Ví dụ, khi bạn mời bạn bè ăn cơm mà có người đã ăn rồi thì đương nhiên anh ta sẽ không đi nữa. Lúc này, không nên trách bản thân, hành động và mục tiêu của bạn không sai, chỉ là thời cơ chưa có lợi mà thôi. Nếu lần sau, bạn mời anh ta trước giờ cơm thì chắc chắn anh ta sẽ vui vẻ tham gia. Do đó, tìm đúng thời cơ là việc rất quan trọng, đó chính là nhân tố “thiên thời”.

Thứ hai, nếu thời cơ thích hợp, nhưng bạn vẫn bị từ chối, vậy có thể là do chúng ta vẫn chưa hiểu đúng đối phương. Chúng ta cần là người lắng nghe kiên nhẫn và đặt câu hỏi tại

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

sao, thúc đẩy trò chơi tiếp diễn, tránh vì thông tin sai lệch mà bị đối phương từ chối. Lúc này, bạn nên ở vào địa vị của “người đặt câu hỏi”, chủ động hỏi đối phương một số vấn đề liên quan đến việc bạn bị từ chối. Ví dụ, bạn “ứng tuyển” vào một vị trí nào đó, người phụ trách nhân sự lại nói rằng bạn không còn cơ hội, bạn không nên tỏ ra buồn bã, chán nản, mà nên tiếp tục đặt câu hỏi, tìm hiểu nguyên nhân tại sao bạn không được tuyển dụng. Có thể người phụ trách sẽ nói: “Bây giờ không được, nhưng ba tháng sau bạn có thể gọi điện cho tôi”. Bạn thấy không, không phải bạn đã hiểu được nguyên nhân bị từ chối rồi ư? Sau đó bạn vẫn có thể tiếp tục đặt câu hỏi, tại sao phải đợi ba tháng sau... Đây chính là lợi ích đem lại khi bạn chủ động, có thể coi đó là “địa lợi”.

Thứ ba, bạn cần đối xử tốt với bản thân, cần AQ một chút, tự tin về bản thân. Bạn cần nghĩ rằng, trên thế giới này có bảy tỉ người, mỗi ngày có biết bao nhiêu người bị từ chối, bạn chỉ là một trong số những người kém may mắn mà thôi. Nếu bạn không thể thoát khỏi buồn bã, hãy tưởng tượng lúc bạn từ chối người khác, cảm giác sẽ thế nào. Giống như đoạn đối thoại hài hước kia, B nói: “Hi hi, lúc đó tôi là người chứng kiến đối thủ bị từ chối nên có cảm giác thật tuyệt vời!”, bạn hãy coi mình là nhân vật B đứng bên cạnh quan sát, có phải sẽ cảm thấy dễ chịu hơn không? Phụ nữ thường đa cảm và mềm yếu, bạn không nên dằn vặt bản thân, mà cần đối xử tốt với bản thân, yêu thương bản thân hơn. Điều này có thể coi là “nhân hòa”.

Đúng vậy! Chúng ta đã có “thiên thời”, “địa lợi”, “nhân hòa”, còn sợ không thành công sao? Chúng ta hãy nhớ đến sự lạc quan của tuổi trẻ, học cách có thêm tự tin từ trong thất bại, không đánh mất bản thân trong hoàn cảnh khó khăn, chủ động bước về phía trước, nở nụ cười ngọt ngào và tự tin chào đón thế giới này.

## **Bài học**

**1. Khi giao tiếp, không nên sợ bị từ chối, đó chỉ là một mắt xích trong chuỗi trò chơi mà thôi, cần tiếp tục cố gắng áp dụng các sách lược hiệu quả, loại bỏ các yếu tố bất lợi cho bản thân.**

**2. Biết cách sử dụng “thiên thời”, “địa lợi”, “nhân hòa”, để bản thân thoát ra khỏi ám ảnh của lời từ chối.**

## 6| GIAO LƯU, NÓI CHUYỆN NHIỀU, TRÁNH HIỂU LẦM KHÔNG CẦN THIẾT

*Trước cổng công ty, hai công nhân đang gắng hết sức dịch chuyển chiếc hòm gỗ to, người thì kéo người thì đẩy, đến lúc mệt nhoài mà chiếc hòm vẫn không nhúc nhích. Cuối cùng, một người kêu lên: “Thôi đi, chúng ta không thể dịch chiếc hòm này vào trong được đâu”. “Anh nói gì cơ? Dịch chiếc hòm vào trong á?”, người còn lại kêu lên “Tôi lại cứ nghĩ phải đẩy nó ra ngoài chứ!”.*

Khi hai người cùng nhau làm việc gì đó mà không tìm được tiếng nói chung thì kết quả sẽ chỉ là làm trò cười cho thiên hạ. Giống như ví dụ trên, một người muốn dịch chuyển chiếc hòm vào trong, một người muốn kéo chiếc hòm ra ngoài, hai người đều cố gắng hết sức mình đến nỗi mệt nhoài nhưng lại không đạt được mục đích. Nếu trước khi hành động, chúng ta bàn bạc cùng nhau thì sẽ tránh được chuyện thiếu ăn ý như trên.

Câu chuyện trên thực chất là truyện cười nhưng cũng phản ánh một hiện tượng mà chúng ta thường gặp trong cuộc sống: Không hiểu được ý của cấp trên có thể làm sai việc hoặc nếu không kịp thời giải thích những khúc mắc, hiểu lầm có thể khiến bạn bè mâu thuẫn với nhau, nắm bắt thông tin sai lệch sẽ ảnh hưởng đến sự phán đoán, dễ lỡ mất cơ hội tốt... Thực tế cho thấy, nguyên nhân gây hiểu lầm đáng tiếc lại là do: không trao đổi, bàn bạc, nói chuyện trước khi làm việc, trong quá trình làm việc cũng không giao lưu với nhau.

Chúng ta hãy cùng đọc câu chuyện nhỏ dưới đây:

*Trang và Dương là đôi bạn thân. Một hôm, Trang trở về nhà trong tâm trạng bực bội, vừa gặp bạn, cô đã kể: “Ông chạy xe ôm ở đường X thật quá đáng! Suýt chút nữa mình cãi nhau với ông ta!”. Dương kinh ngạc nói: “Hai hôm trước mình cũng bắt xe ở đó, ông ấy rất hòa nhã mà!”. Hỏi ra mới biết, Trang muốn đến khách sạn ở trên đường A, nhưng trước khi lên xe cô không nói cho tài xế địa điểm cụ thể, mà chỉ nói “Đến đường X”, cũng chẳng nói gì thêm, chỉ chăm chú nhắn tin. Tài xế đưa cô đến đầu đường X, cứ nghĩ đã đến nơi, nhưng cô lại nói phải tiếp tục đi nữa. Tài xế đòi thêm tiền, Trang nghĩ rằng cả hai bên đã thỏa thuận giá cả rồi nên không trả thêm, hai người tranh cãi, không ai muốn chịu thiệt... Còn Dương là một cô gái khá hoạt bát, nói nhiều, cô nói tỉ mỉ sẽ đến đâu, dừng xe ở chỗ nào, thậm chí trên đường đi, thì thoảng cô còn “chọc cười” bác xe ôm.*

Đọc đến đây chắc các bạn không khỏi bật cười, bạn sẽ nói: “Làm gì có người nào như thế, đi xe ôm mà không nói rõ muốn đi đâu?” Đúng vậy, nếu Trang không “kiếm lời” như vậy mà nói thêm vài câu thì chắc chắn sẽ tránh được không ít phiền phức. Ngược lại, với Dương, vì hay nói nên đưa ra thông tin rất đầy đủ, lại còn biết “giao lưu ngoài lề” nên Dương thuận lợi đến nơi cần đến và bác tài cũng nhận được thù lao tương ứng, hơn nữa tâm trạng của cả hai cũng đều vui vẻ... Sức mạnh của sự giao lưu quả là vĩ đại phải không các bạn?

Ứng dụng của *Lí thuyết trò chơi* có một khái niệm mang tên “Kiến thức phổ biến”. Có nghĩa là có một sự việc nào đó, mỗi người trong tập thể không chỉ biết sự việc ấy, mà họ còn

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

biết những người khác trong tập thể cũng biết việc này... điều này đề cập đến quá trình hiểu biết sâu rộng. Hay nói cách khác, kiến thức phổ biến là những việc mà bất cứ ai trong nhóm cũng biết.

Trong cuộc sống hàng ngày, rất nhiều việc là kiến thức phổ biến. Ví dụ mọi người đều biết lưỡi dao cứa vào tay sẽ chảy máu, không ăn cơm sẽ bị đói, không được uống nước lâu ngày có thể bị chết... Với những kiến thức này, chẳng ai phải giải thích thêm vì “ai cũng biết”.

Tuy nhiên, câu chuyện “bắt xe” trên đề cập đến hai loại người trong một nhóm: Hành khách và tài xế. “Kiến thức” của hành khách Trang đối với con đường có là “kiến thức phổ biến” không? Đương nhiên là không, đó chỉ là “kiến thức cá nhân” Trang. Con đường X nói từ miệng của cô là địa điểm khách sạn nào đó mà cô muốn đi tồn tại trong tiềm thức, tuy nhiên người tài xế không có “kiến thức” này, vì thế chỉ có thể dựa vào kinh nghiệm của mình, đưa cô ấy đến đường X, hai người có sự lí giải khác nhau về một sự việc.

Qua ví dụ này, chúng ta dễ dàng nhận ra tầm quan trọng của giao tiếp. Trước khi chưa xác định được rõ ràng “kiến thức mà đối phương biết là kiến thức mà chúng ta cũng biết”, cần tìm cách chia sẻ kiến thức này cho người có liên quan, ít nhất khi bạn đối diện với một tập thể nhỏ, kiến thức cá nhân của bạn, thông qua trò chuyện, giao lưu và biến thành “kiến thức phổ biến”. Chỉ có như vậy mới có thể đạt mục đích thuận lợi và hoàn thành công việc.

Tóm lại, chúng ta nên giao tiếp với người khác như thế nào để chuyển tải thông tin chính xác nhất đến đối phương để giao tiếp đạt hiệu quả cao nhất? Chúng tôi xin tổng kết một vài điểm sau:

1. Nói ít nghe nhiều. Khi nói chuyện với người khác, nên tập trung chú ý vào hứng thú và nhu cầu của đối phương, hơn nữa khi đối phương đang nói không nên ngắt lời, trước tiên lắng nghe hết, sau đó mới phát biểu.

2. Tôn trọng đối phương. Tạo không khí giao lưu cởi mở, thân mật. Khi tâm trạng căng thẳng sẽ không thể tập trung nói chuyện, không thể thoải mái bày tỏ ý kiến của mình, do vậy khi chúng ta giao tiếp, cần chú ý thái độ và phương pháp, nên tích cực hưởng ứng đối phương, cổ vũ đối phương.

3. Đặt câu hỏi thích hợp. Đặt câu hỏi thích hợp giúp bạn thu được nhiều thông tin, hiểu được dụng ý của đối phương, kéo dài cuộc nói chuyện.

4. Tránh tranh luận hoặc phê bình theo định kiến cá nhân. Không nên bắt ép đối phương tiếp nhận quan điểm của mình, nói chuyện là để thảo luận chứ không phải tranh luận, đối thoại hai bên là sự bình đẳng, hài hòa, tranh luận sẽ làm thay đổi tình hình, vì tranh luận chính là một sự đối kháng, không có lợi cho quá trình giao tiếp.

Học cách giao lưu, nói chuyện với người khác trong không khí vui vẻ, chúng ta sẽ thu được hiệu quả giao tiếp bất ngờ.

## **Bài học**

- 1. Không nên nghĩ rằng điều bạn biết là “kiến thức phổ biến”, cần kịp thời chia sẻ “kiến thức cá nhân” cho những người trong nhóm của mình.**
- 2. Hiếu lắm là do hai bên không nắm bắt thông tin đầy đủ về nhau, không giao lưu, do vậy nắm bắt kỹ xảo giao tiếp là bạn đã đi được nửa chặng đường thành công.**

## 7| BIẾT ĐẶT MÌNH VÀO VỊ TRÍ NGƯỜI KHÁC, BẠN SẼ TRỞ THÀNH NGƯỜI PHỤ NỮ TÂM LÍ ĐƯỢC NHIỀU NGƯỜI YÊU MẾN

---

*Vợ đang trong bếp nấu cơm.*

*Chồng đứng bên cạnh liên tục phàn nàn: “Từ từ thôi!”, “Cẩn thận! Lửa to quá”. “Mau lật cá đi!”, “Cho nhiều dầu ăn quá!”...*

*Vợ nói: “Em biết nấu thế nào mà”*

*Chồng bình tĩnh đáp: “Anh chỉ muốn để em biết, khi anh đang lái xe, em ngồi bên cạnh nói liên tục không ngớt thì cảm giác của anh sẽ thế nào...”*

Hằng ngày, khi chồng đang lái xe chở vợ, người vợ thường không để ý đến cảm nhận của chồng, luôn nhắc nhở chồng thế này thế kia, cho rằng như thế là mình đang quan tâm đến chồng. Người vợ không biết rằng “sự quan tâm” này thực tế đang làm phiền đến việc lái xe của chồng, hơn nữa còn ảnh hưởng đến lòng tự tôn của chồng. Còn người chồng cũng rất thông minh, anh đã nắm bắt thời cơ để hai người đổi vị trí cho nhau, anh đóng vai người vợ, lái nhai không ngớt, còn người vợ lập tức cũng bị lôi vào vai của anh. Do đó, không cần cãi nhau, người vợ sẽ cảm nhận được tâm trạng của người chồng, biết được cách làm không đúng của mình, cách làm thông minh này được gọi là “thay đổi góc độ suy nghĩ”

Thực chất của “đặt mình vào vị trí người khác” là “lòng đồng cảm”, vì mình đứng ở góc độ của đối phương để suy nghĩ: Nếu mình là đối phương thì sẽ cảm thấy thế nào? Có thể ví dụ như sau: Trước tiên bạn đứng mặt bên này của bức tường, sau đó chuyển sang đứng ở mặt bên kia của bức tường, phát hiện ngoài tầm nhìn ban đầu, còn có rất nhiều cảnh tượng mà mình chưa nhìn thấy. Chẳng có ai đồng thời có thể nhìn thấy hai mặt của bức tường, chỉ khi thay đổi vị trí của bản thân, đứng ở vị trí đối diện, mới có thể nhận thức đầy đủ về bức tường. Khi chúng ta học cách thay đổi vị trí, sẽ hiểu và thông cảm với đối phương hơn, tránh suy nghĩ phiến diện và dẫn đến hiểu lầm nhau.

*Công ty của Hồng đang kêu gọi “thực thi tiết kiệm”. Hồng nhanh trí đề xuất một ý kiến: Nếu trong thang máy không lắp gương, trong tòa nhà có bốn cầu thang máy, có thể tiết kiệm được rất nhiều tiền! Hơn nữa, nếu đổi chỗ lắp gương thành cho thuê quảng cáo có khi còn kiếm thêm tiền!”. Giám đốc thấy vẻ mặt “vui mừng đặc ý” của Hồng thì chỉ mỉm cười. Sau đó, ông mới từ tốn hỏi: “Các bạn có thể nói cho tôi biết, chiếc gương trong thang máy dùng để làm gì không?”. Mọi người tranh nhau nói, có người nói rằng để soi gương, có người nói để tránh kẻ xấu lợi dụng, có người nói để tăng cảm giác không gian. Nghe mọi người bàn luận, giám đốc lắc đầu, chậm rãi trả lời: “Nếu người ngồi xe lăn đi vào thang máy, khi có gương, người đó không cần mất sức xoay người vẫn có thể nhìn thấy đèn hiển thị tầng thứ mấy qua*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công



gương”. Ông vừa nói xong, mọi người đều cảm thấy xấu hổ, Hồng nói: “Sao tôi lại không nghĩ đến việc này nhỉ?”

*Xuất phát điểm ý kiến của Hồng là rất tốt, nhưng ý kiến của cô xuất phát từ cái tôi, vì “tôi” không cần soi gương trong thang máy, “tôi” có thể nhìn thấy bất cứ góc ngách nào của thang máy, nên với tôi cái gương là không cần thiết, có thể dẹp bỏ để tiết kiệm chi phí. Nhưng cô chưa nghĩ đến “cảnh ngộ” người khác, đặc biệt là người tàn tật, họ không thể “dễ dàng” như cô. Hồng đã sai ở đâu? Thực ra là không, cô chỉ “cho rằng” tất cả mọi người đều giống mình. Lờn giám đốc đã nhắc nhở cô cần đặt mình vào vị trí người khác.*

Đặt mình vào vị trí của người khác là phẩm chất đạo đức cơ bản. Khổng Tử từng nói: “Bản thân không muốn thì đừng làm cho người khác”, đến sách “Phúc Âm Mátthêu” cũng nói: “Các bạn muốn người khác đối xử với mình thế nào, các bạn cũng cần đối xử với người đó như vậy”. Danh nhân ở quốc gia khác nhau, dân tộc khác nhau, tôn giáo khác nhau, văn hóa khác nhau cùng nói câu có nghĩa giống nhau. Như vậy, chúng ta mới thấy nếu ai cũng biết đứng ở góc độ của người khác để suy nghĩ thì thế giới này sẽ tốt đẹp biết bao.

Nhưng chúng ta cũng đã từng nghe có người phàn nàn: “Tất cả những việc anh làm đều là vì tốt cho em, tại sao em lại phụ lòng anh?” Cha mẹ phàn nàn con cái không hiểu chuyện, không hiểu nỗi khổ tâm của cha mẹ; Vợ nói mình hi sinh tất cả vì chồng, nhưng lại chẳng được đền đáp; Giám đốc lắt đầu nói rằng nhân viên hiện nay ngày càng khó quản... Đương nhiên, chúng ta luôn muốn nghĩ cho đối phương, muốn đem lại những điều mà bản thân nghĩ là tốt đẹp nhất cho đối phương. Nhưng có khi nào chúng ta từng tự hỏi trong hoàn cảnh nào đó những thứ mà chúng ta cho là quý giá có thực sự cần cho đối phương hay không. Chúng ta nghĩ rằng mình đang nghĩ cho đối phương, nhưng trên thực tế chúng ta chỉ đoán đối phương sẽ “muốn” như vậy mà thôi.

Do vậy, muốn thực sự đứng ở góc độ của đối phương để suy nghĩ, chúng ta cần làm những việc sau:

Đầu tiên, cần dựa vào phẩm chất, lối tư duy, môi trường hoàn cảnh của đối phương để phán đoán đối phương sẽ hành động ra sao. Sau đó bản thân mới có hành động.

Thứ hai, cần lắng nghe nhiều hơn. Nếu thực sự không biết làm thế nào để tìm hiểu tình hình của đối phương, vậy hãy nói chuyện, có lúc lắng nghe là công cụ giao tiếp tốt nhất, vì như vậy có thể nhận được thông tin từ đối phương một cách trực tiếp nhất, đầy đủ nhất.

Mọi người thường cho rằng phụ nữ thấu hiểu người khác, biết nghĩ cho người khác là người tâm lý. Người phụ nữ như vậy chắc chắn là người chân thành, bao dung, luôn thân thiết, gần gũi. Vì họ hiểu được cảm nhận của đối phương nên sáng suốt hơn, vì họ luôn nghĩ cho đối phương nên cũng có tấm lòng khoan dung hơn, họ luôn muốn làm hài hòa các mối quan hệ giữa bản thân và người khác nên tỏ ra rất phóng khoáng, tự nhiên. Người phụ nữ như vậy không phải không có cá tính, mà họ có tấm lòng bao dung, nhân hậu, ai lại từ chối người phụ nữ như vậy chứ? Ai lại không muốn hợp tác làm ăn với người phụ nữ như vậy

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

chứ? Hãy dang rộng vòng tay của bạn, mở rộng tâm hồn bạn để làm một người phụ nữ tâm lý được mọi người yêu mến nhé!

### **Bài học**

**1. Đặt mình vào vị trí của người khác để suy nghĩ có thể tránh được nhiều hiểu nhầm và mâu thuẫn, đồng thời khiến bản thân khoan dung hơn, thân thiết, gần gũi hơn.**

**2. Đặt mình vào vị trí người khác cần đứng trên lập trường của đối phương, chứ không phải “đoán” đối phương đang nghĩ gì.**

**3. Tiền đề của việc đặt mình vào vị trí của người khác là: Quan tâm nhiều một chút, lắng nghe nhiều một chút.**

## 8| CÂN BẰNG LỢI ÍCH GIỮA CÁC BÊN ĐỂ DUY TRÌ QUAN HỆ HỢP TÁC

---

*Trên tàu hỏa, một hành khách phàn nàn mở cửa sổ trên tàu lạnh quá, nhân viên phục vụ bèn đóng cửa sổ lại. Một hành khách khác lập tức phàn nàn rằng đóng cửa sổ lại thì nóng quá, do đó nhân viên phục vụ đành phải mở cửa sổ ra, lúc này vị hành khách đầu tiên lại kêu lạnh... Nhân viên phục vụ chóng mặt vì phải phục vụ nhu cầu của hành khách, cảm thấy rất mệt mỏi, vì thế bèn đến nhờ sự giúp đỡ của một người lính ngồi trên tàu. Người lính đó nói: “Từ “chiến thuật” quân sự của chúng tôi rút ra, trong trường hợp này tôi sẽ: Trước tiên mở cửa sổ để cho lạnh chết cóng một người, sau đó đóng cửa sổ lại cho nóng đến chết người kia. Thế là thiên hạ thái bình!”*

Các hành khách trong truyện cười trên đều vì lợi ích của bản thân mà không nhượng bộ lợi ích của người khác. Xem xét từ bản chất sâu xa của vấn đề, con người đấu tranh, đối lập với nhau chính là vì đã thực hiện lợi ích của bản thân trước tiên.

Hơn nữa biện pháp đấu tranh và đối lập này không phải là kế sách thực hiện để hai bên cùng có lợi, mà là kế sách một mất một còn. Các bên tham gia, ở trong việc này có thể đối lập nhau, nhưng biết đâu ở trong một sự việc khác lại cần hợp tác với nhau. Vì thế, người có sách lược sâu xa đều hi vọng để lại cho mình một con đường lui. Do vậy, các bên tham gia trò chơi đều phải đánh giá thực lực của bản thân và đối phương, sau đó chọn một sách lược tốt nhất để giữ được thế cân bằng về lợi ích, có thể mới duy trì được mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Tại sao hợp tác lại quan trọng như vậy? Lấy ví dụ như, hai phụ nữ cùng đi mua thịt bò, người bán hàng nói thách giá quá cao, nếu hai người phụ nữ cùng hợp tác để mặc cả thì có thể mua được giá rẻ hơn là chỉ một người mặc cả. Trong trường hợp này hai người phụ nữ đứng trước các lựa chọn sau: Hai người hợp tác trả giá (cả hai cùng có lợi: mua được hàng với giá hợp lý); một người bỏ đi không mua (không mua được món hàng mong muốn: không có lợi), người kia vẫn mua hàng và tự trả giá (mua được món hàng mong muốn nhưng mức giá cao hơn: không có lợi).

Nhưng hợp tác lại yêu cầu phải cân bằng lợi ích. Tức mỗi bên phải nhượng bộ một số quyền lợi cho đối phương. Như vậy cho dù không hoàn toàn thực hiện được mục tiêu của mình, cho dù có được có mất, nhưng các bên đều hài lòng với những gì mình đạt được, có thể tiếp tục đầu tư và hợp tác với nhau. Cục diện như vậy được gọi là “hai bên cùng thắng lợi”.

*Thụy và Diệu là đại diện hai công ty thu mua dược liệu, vô tình lại cùng mua nguyên liệu từ một công ty dược. Vì nguồn hàng trên thị trường khan hiếm nên giá cả bị đẩy lên càng ngày càng cao khiến công ty dược đó mở cờ trong bụng. Sau đó, Thụy chủ động tìm gặp Diệu tìm hiểu tình hình. Hóa ra, công ty của Diệu chỉ cần phần nhân của nguyên liệu, còn công ty của Thụy lại cần vỏ của nguyên liệu. Thụy vui vẻ đề nghị Diệu hợp tác. Khi liên hệ với công ty*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*được, hai công ty đã đi đến thống nhất, Thụy phụ trách mua phần vỏ, còn phần còn lại giao cho Diệu. Và như vậy họ đã hợp tác với nhau, công ty được cũng giảm giá, hai công ty đều có được nguyên liệu mà mình muốn, mà giá cả cũng không đắt.*

Trong câu chuyện này, nhìn ban đầu thì hai bên dường như đối lập nhau, vì một công ty mà mua được thì công ty kia sẽ không mua được. Theo tư duy thông thường, tất sẽ xảy ra tranh chấp lẫn nhau. Nhưng kết cục như vậy không phải là tốt nhất, bên công ty không có được được liệu đương nhiên không thể sản xuất... Có điều, Thụy đã không gặp khó khăn trong vấn đề này, cô không muốn vì cạnh tranh giá cả mà tranh giành với công ty khác, do đó cô đã tìm ra sự cân bằng lợi ích hai bên, hai bên hợp tác không những không có hại mà còn có lợi. Thụy đã hiểu nguyên tắc cân bằng lợi ích khi hợp tác, cô đã đưa ra phương án đôi bên cùng có lợi để yêu cầu hợp tác với đối phương.

Hợp tác có lợi như vậy, chúng ta nên làm thế nào để hợp tác đa phương diện? Tổng kết lại có mấy điểm như sau:

Thứ nhất, không đổ kị. Trong thế giới luôn cạnh tranh khốc liệt, bạn không cần thiết lúc nào cũng phải làm tốt hơn đối phương. Bạn không thể lúc nào cũng tiêu diệt tất cả đối thủ, đặc biệt khi bạn giao tiếp trên nhiều phương diện, sự thành công của người khác mới là điều kiện tiên quyết để bạn thành công, lúc này, chúng ta cần nói về sự hợp tác đôi bên cùng có lợi.

Thứ hai, không bội ước. Trong quá trình giao tiếp giữa con người với con người, luôn có một trạng thái của trò chơi lặp lại, không thể “mua bán đứt” được. Bội ước có thể thu lợi ích trước mắt, nhưng sau khi đối phương bị tổn thất, khó có thể đảm bảo họ không có hành động trả đũa hoặc cũng “bán đứng” bạn để bù đắp tổn thất họ phải chịu, có quá nhiều kẻ thù đương nhiên sẽ không dễ phát triển.

Thứ ba, cần có sự đáp trả lại với sự hợp tác và bội ước. Bản thân tuân thủ nguyên tắc không phản bội trước, nếu quyết sách của đối phương là hợp tác, chúng ta cũng sẽ hợp tác lại; Nếu đối phương không hợp tác, chúng ta cũng có thể phản công lại đối phương, nhưng phản công không nên quá nhiều, không nên quá lâu, tốt nhất áp dụng sách lược trừng phạt một lần là được.

Thứ tư: Không nên chơi xấu.

Cân bằng lợi ích giúp cho hợp tác đạt hiệu quả. Cân bằng lợi ích chính là khéo léo gắn kết lợi ích của bản thân và lợi ích của đối phương. Người phụ nữ thông minh cần bảo vệ lợi ích của bản thân, thực hiện mục tiêu của mình, nhưng không cần thiết và cũng không đủ sức để loại trừ tất cả các đối thủ. Chỉ có vận dụng quy luật cân bằng lợi ích thì mới có thể đạt được thành công.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

## **Bài học**

**1. Xã hội ngày nay, sự thất bại của đối thủ chưa chắc đã là tiền đề để bạn thành công, hợp tác mới là cách làm thông minh.**

**2. Trong giao tiếp xã hội, lợi ích các bên là trò chơi lặp lại, thực hiện lợi ích lớn nhất bao gồm: (1) Không đổ kị; (2) Không bội ước; (3) Cần đáp trả lại sự hợp tác hoặc phản bội; (4) Không nên chơi xấu.**

## 9| QUAN TÂM LẤN NHAU ĐỂ DUY TRÌ HỢP TÁC LÂU DÀI

---

*Trong thế chiến thứ hai, một người lính Mỹ đang chiến đấu ở châu Âu đã xin cấp trên cho phép anh ta nghỉ để về nhà thăm người vợ mới cưới.*

*Cấp trên tỏ ra không vui: “Lẽ nào anh đặt sự quan tâm đến vợ lên trên sự quan tâm với quốc gia ư?”*

*“Không”, người lính nói, “Nhưng bây giờ có hàng nghìn người lính Mỹ quan tâm đến nước Mỹ, còn quan tâm đến vợ tôi thì chỉ có một mình tôi mà thôi”.*

Người lính đi chiến đấu là vì lợi ích quốc gia, nhưng mỗi người lính đều có lợi ích riêng cần quan tâm, chăm sóc; Lợi ích quốc gia hay còn gọi là “lợi ích chung”, còn lợi ích thuộc về mỗi cá nhân người lính gọi là “lợi ích riêng”. Người lính đi chiến đấu vì quốc gia, vừa bảo vệ lợi ích chung của quốc gia, lại vừa bảo vệ lợi ích riêng của bản thân, hai mục tiêu đó thống nhất với nhau. Nhưng có phải khi lợi ích riêng được tối đa hóa, lợi ích chung cũng được tối đa hóa hay không?

Ai cũng biết rằng, mọi người tham dự trò chơi với mục đích giành thắng lợi, nếu xử lý thỏa đáng, có thể thực hiện được lợi ích riêng và lợi ích chung; nếu xử lý không thỏa đáng, các bên trong quá trình tranh chấp sẽ không tránh khỏi rơi vào tình cảnh “Song đề tù nhân”

Trong trò chơi “Song đề tù nhân”, nếu trò chơi diễn ra một lần, các bên tham gia đều có thể chọn cách bảo vệ lợi ích của bản thân, nhưng nếu trò chơi diễn ra nhiều lần, mọi người có thể hợp tác với nhau, lúc này cần thực hiện tối ưu hóa lợi ích tổng thể, nếu không sẽ không thể hợp tác trong thời gian dài.

Muốn thực hiện tối ưu hóa lợi ích tổng thể thì trong quá trình hợp tác, cần tìm được điểm cân bằng của trò chơi lặp lại. Đối với người phụ nữ trong mối quan hệ giao tiếp, biện pháp tốt nhất là đưa ra lời hứa đáng tin cậy với đối phương và thể hiện thiện ý với đối phương, như vậy bản thân và mọi người xung quanh mới có mối quan hệ thân thiết, gần bó, yêu thương lẫn nhau.

Có một câu chuyện như sau:

*Vì việc sửa chữa đường nước trong khu chung cư, một bà cụ tức giận bưng bưng đi đến văn phòng bất động sản. Bà đang rất bất mãn, thậm chí, nếu văn phòng bất động sản không cho bà một câu trả lời thỏa đáng, bà sẽ gây ầm ĩ một trận, đồng thời kêu gọi các hộ gia đình trong khu, ngăn cản công việc của phòng bất động sản đó. Bà đang đi thì trời đổ cơn mưa, khi bà đến được văn phòng bất động sản, giày đã bị ướt hết, bà vừa lạnh vừa ướt, nhân viên văn phòng đó mở cửa cho bà là một cô gái trẻ. Cô gái thấy bộ dạng ướt lạnh, khó chịu của bà cụ, lập tức lấy ngay một đôi dép khô đưa cho bà thay, đồng thời rót cho bà một cốc trà nóng, nhiệt tình mời bà uống cho ấm người, còn cầm đôi giày ướt của bà hong khô. Bà cụ ngồi*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*trong văn phòng uống trà nóng, cơn giận bùng bùng ban nãy dần dần tiêu tan. Bà lặng lẽ quan sát việc làm của cô gái, đến khi giám đốc đến, bà đã không còn ý định làm loạn nữa. Bà chỉ nói rõ tình hình của mình cho giám đốc nghe, ông ta nghe xong, lập tức gọi người giúp bà xử lý công việc này, sau đó hai bên chia tay nhau trong không khí vui vẻ, lịch sự.*

Trong câu chuyện trên, ban đầu bà cụ vốn rất bức mình, giận dữ tìm đến văn phòng này, nếu nhân viên văn phòng đối xử với bà bình thường theo phận sự, chắc chắn hai bên sẽ xảy ra tranh cãi. Công ty và khách hàng luôn là mối quan hệ hợp tác lâu dài, nếu chăm sóc khách hàng không tốt, công ty vừa mất khách hàng vừa mất uy tín. Cô nhân viên bằng sự quan tâm chu đáo đã phần nào làm dịu cơn giận của khách hàng từ đó cải thiện được cảm tình của khách hàng đối với công ty.

Sự quan tâm, yêu thương trong cuộc sống được ví như ngọn gió xuân ấm áp; Quan tâm yêu thương bắc cầu hợp tác; Chúng ta trao đi tình yêu thương, sự quan tâm của mình giống như tăng thêm sự ấm áp trong trò chơi cuộc đời. Hãy để tình yêu, sự quan tâm của chúng ta xóa nhòa sự bất đồng, xa cách, tạo ra môi trường hợp tác vui vẻ, lâu dài, xây dựng một thế giới tốt đẹp.

## **Bài học**

- 1. Tối đa hóa lợi ích cá nhân không thể sánh bằng tối đa hóa lợi ích tập thể.**
- 2. Sự quan tâm, tình yêu thương có thể thực hiện được mục tiêu mà trong Lí thuyết trò chơi khó có thể thực hiện được, từ đó xây dựng hợp tác lâu dài, ổn định.**

# 10| KHÔNG THĂM DÒ CHUYỆN RIÊNG TƯ: MỘT PHÚT TÒ MÒ CÓ THỂ KHIẾN BẠN MẤT ĐI BẠN BÈ TỐT

---

*“Cô gái, cô bao nhiêu tuổi rồi?”.*

*“Xin lỗi, tuổi của phụ nữ là một bí mật!”.*

Tôn trọng chuyện riêng của người khác là yêu cầu chung của các mối quan hệ giao tiếp trong xã hội. Trên thực tế, nghe ngóng chuyện riêng tư của người khác là hành động làm tổn thương đến người khác và cũng không có lợi cho bản thân.

Người thông minh sẽ không quá tò mò với những chuyện riêng tư của người khác. Họ biết rằng cho dù mối quan hệ của hai bên có thân thiết thế nào cũng cần để cho người khác không gian “hít thở tự do”. Ai cũng có thói tò mò nhưng nếu không biết chừng mực việc này có thể làm tổn thương đến đối phương.

*Minh và Liễu là đôi bạn thân. Họ cùng nhau thi tuyển vào làm cùng một công ty. Hai người bạn cùng chăm sóc, quan tâm lẫn nhau nên cuộc sống cũng khá vui vẻ. Nhưng có một hôm, Liễu đang đi dạo phố vô tình bắt gặp Minh cùng ăn cơm với một người đàn ông. Liễu quan sát rất lâu, thực sự rất tò mò, ngày hôm sau bắt Minh kể mọi chuyện cho cô nghe. Minh không thể từ chối được sự nài nỉ của cô bạn, người đàn ông đó chính là anh khóa trên thời còn học đại học, hai người đã từng yêu trong một thời gian ngắn. Lúc đó, Liễu đã hứa với Minh sẽ không kể chuyện này cho ai khác, nhưng hai hôm sau, ngồi buồn chuyện trong lúc nghỉ trưa, Liễu đã buột miệng kể hết cho mọi người nghe. Kết quả là chuyện này lan truyền cả văn phòng. Minh phát hiện cô trở thành đối tượng bàn tán của mọi người, không thể chịu nổi, cô to tiếng cãi nhau với Liễu. Hai người kể từ đó giận nhau, không nói chuyện với nhau nữa.*

Có lẽ Liễu không có ác ý cô chỉ tò mò và nói năng vô tâm, cô coi chuyện của Minh chẳng có gì to tát cả. Tuy nhiên, Liễu không biết rằng cô đã gây ra cho Minh rắc rối không nhỏ. Thỏa mãn sự tò mò nhất thời, lại có thể mất đi người bạn thân. Kết cục này chắc chắn chẳng ai muốn gặp phải. Nếu sớm biết có kết quả như vậy, chắc chắn lúc đầu Liễu sẽ không hành động như vậy. Nếu nói đây là một trò chơi giữa thói tò mò và tình bạn, thì có thể nói Liễu vì đưa ra lựa chọn sai nên dẫn đến tình bạn giữa Liễu và Minh đã không còn.

Có người sẽ nói, họ không phải là bạn bè sao? Đúng vậy, là bạn bè cần đối xử chân thành với nhau, nhưng cứ là bạn bè thì phải chia sẻ tất cả mọi chuyện riêng tư ư? Chuyện riêng tư là chuyện muốn giữ trong lòng, không muốn chia sẻ với ai, không muốn tiết lộ ra ngoài, muốn được “giấu kỹ”, chỉ có “bản thân” biết. Trong giao tiếp, chúng ta nên vạch cho bản thân một đường ranh giới, bất cứ chuyện gì khi nói ra cũng cần có mức độ, chuyện cần nói thì nên nói, chuyện không cần nói thì không nên nói. Khi nói chuyện cũng cần cân nhắc kỹ lưỡng, chuyện gì cần hỏi, chuyện gì không nên hỏi, những chuyện mà không nên biết thì



không nên nghe ngóng, nếu không sẽ giống như đôi bạn Liễu và Minh. Họ vốn có một tình bạn rất đáng quý, nhưng vì quá tò mò và không biết giữ bí mật riêng tư cho bạn nên họ đã hủy hoại tình bạn này. Do đó, khi chúng ta nghe được chuyện riêng tư của người khác, nhất định cần thận trọng.

Cho dù là chuyện riêng tư của bản thân, hay là chuyện riêng tư của người khác đều nên nhìn nhận nghiêm túc và thận trọng. Trước khi chúng ta “thổ lộ tâm tình” của mình, hãy dự liệu trước xem lời nói của mình có được đồng tình không, hoặc có gây nguy hại cho người khác không, hãy bảo vệ bản thân trong ranh giới an toàn. Khi ở cùng với người khác, hãy biết giữ khoảng cách giữa hai bên, không nên thăm dò chuyện riêng tư của người khác.

*Hồng đi công tác, trên máy bay, cô nói chuyện với cô gái ngồi cạnh, có lẽ muốn không khí hai bên thân thiết, cởi mở hơn, Hồng bèn tùy tiện hỏi đối phương: “Cô bao nhiêu tuổi?”. Đối phương nhìn cô với bộ dạng khó chịu, trầm ngâm một lát rồi mới nói: “Cô đoán xem!” Sau vài câu hỏi qua loa, Hồng miễn cưỡng nói vài câu, rồi lại hỏi: “Chắc thu nhập của cô cao lắm?”. Lúc này, đối phương tỏ vẻ rất khó chịu, cô ấy chọn cách từ chối trả lời, kết quả, đến khi máy bay hạ cánh, họ không nói chuyện thêm với nhau một câu nào nữa.*

Sai lầm của Hồng là ở chỗ cô không biết chọn nội dung nói chuyện, hơn nữa lại dùng chuyện riêng tư của người khác làm chủ đề bắt chuyện, chuyện riêng tư vốn là “cấm địa” bất khả xâm phạm của con người, nhưng Hồng lại mạo phạm hỏi đến, thảo nào, đối phương đã đóng chặt cánh cửa giao tiếp với cô.

Các bạn trẻ sau khi bước ra ngoài xã hội, sẽ phải đối diện với các mối quan hệ giao tiếp cũng quan trọng như kĩ năng làm việc, đặc biệt là đối diện với mối quan hệ giao tiếp trong công ty, vừa phải cố gắng để được công ty tiếp nhận, vừa phải chú ý giữ gìn chuyện riêng tư, đây chính là nghệ thuật đi tìm điểm cân bằng. Làm thế nào mới có thể tìm được điểm cân bằng trong những mối quan hệ này? Ở đây, chúng tôi khuyên bạn ở trong công ty không nên bàn luận những vấn đề sau đây:

- Bàn luận thu nhập của bản thân hoặc thăm dò thu nhập của đồng nghiệp trong công ty. Chế độ tiền lương của nhân viên của đa số công ty hiện nay là chuyển khoản đến từng cá nhân, các nhân viên thường không biết thu nhập của nhau nên tiền lương thường là chủ đề nhạy cảm. Giao tiếp với đồng nghiệp không nên đề cập đến vấn đề nhạy cảm này.

- Hỏi các vấn đề riêng tư của nữ giới như độ tuổi, cân nặng... Ai cũng biết, các bạn nữ không muốn bị hỏi về tuổi tác, đặc biệt là những phụ nữ không còn trẻ nữa.

- Không dò hỏi những thông tin có liên quan đến chuyện tình cảm của người khác. Nếu họ muốn bạn là đối tượng để trút bầu tâm sự, bạn có thể lắng nghe lời tâm sự của họ ở góc độ trung lập, an ủi thích hợp, nhưng sau chuyện này không nên nói với bất cứ ai khác. Vì một số người “tâm sự” trong lúc bị kích động, khi họ đã bình tĩnh lại, có lẽ sẽ hối hận vì dễ dàng tiết lộ chuyện của mình cho người khác, do đó nếu là chuyện không nên biết thì tốt nhất không nên nghe, càng không nên chủ động nghe ngóng, dò hỏi.

- Bàn luận cuộc sống riêng tư của người khác hoặc thậm chí là cuộc sống riêng của lãnh đạo. Cho dù ở công ty hay ở bên ngoài, bàn luận chuyện riêng tư của người khác là điều rất bất lịch sự, gây ấn tượng không tốt đẹp với người khác, họ sẽ nghĩ chúng ta là người hay đưa chuyện, làm việc không thận trọng hoặc có thể làm ảnh hưởng đến cả sự nghiệp riêng của chúng ta. Tôn trọng người khác sẽ là người luôn được chào đón, yêu mến. Chị em phụ nữ thông minh cần biết điều gì nên hỏi, điều gì không nên hỏi nhé!

### **Bài học**

**1. Chuyện riêng tư là vấn đề cá nhân, là không gian riêng tư nhất của một người nào đó, không nên tùy tiện dò hỏi, đưa chuyện.**

**2. Trân trọng tình bạn, chú ý không phạm vào “cấm địa” của người khác, nắm rõ chuẩn mực trong giao tiếp.**

# 11| GHI NHỚ: KHÔNG LÀM NHỮNG VIỆC HẠI NGƯỜI HẠI TA

---

Hiện nay, áp lực công việc rất lớn, điều này ai cũng biết, nhưng làm thế nào để giải tỏa và điều chỉnh áp lực này là một vấn đề rất đáng quan tâm.

*Tuyết mở một cửa hàng thời trang, nhưng vì vị trí cửa hàng không đẹp lắm, hàng ngày khách không nhiều. Trong khi cửa hàng đối diện ở vị trí đẹp nên việc kinh doanh rất thuận lợi. Một hôm, có khách hàng đến mua một chiếc váy. Tuyết nhanh chóng chào mời khách hàng, hơn nữa còn luôn miệng khẳng định cửa hàng mình có bán các sản phẩm chất lượng tốt, có rất nhiều khách hàng đến mua. Khách hàng mỉm cười nói: “Cửa hàng của cô không kinh doanh tốt như cửa hàng bên kia đúng không?”. Tuyết lập tức nắm lấy cơ hội, cười lạnh lùng: “Đồ của cửa hàng đó, chị cũng dám mua à?”. Tiếp đó Tuyết kể xấu với khách hàng rằng cửa hàng kia vừa bán đắt lại bán bán cả hàng nhái, hàng chợ... Ai ngờ, cô chưa nói hết câu, khách hàng đột nhiên bỏ chiếc váy xuống, bỏ đi. Tuyết rất bất ngờ, vội vàng đuổi theo ra ngoài cửa hỏi nguyên nhân, khách hàng nói: “Thực ra tôi thường mua quần áo ở cửa hàng đối diện, lần này tôi sang cửa hàng chị mua là vì cô bán hàng bên đó bảo tôi là chiếc váy kiểu kia cô ấy đã bán hết rồi, mà cửa hàng của chị có nhiều thứ rất đẹp, hơn nữa chất lượng cũng rất tốt. Nhưng bây giờ tôi nghĩ, mình cần cân nhắc lại một chút, nên chờ sản phẩm của cửa hàng đối diện nhập về thì hơn!”. Tuyết ngạc nhiên và xấu hổ vô cùng.*

Quan hệ giữa Tuyết và chủ cửa hàng đối diện chính là quá trình của trò chơi lặp lại, chẳng ai có thể lập tức “nuốt gọn” đối phương, trong hoàn cảnh đó, chủ cửa hàng đối diện chọn chiến lược “hợp tác”, không muốn bị rơi vào tình huống “tổng bằng 0”, do đó, cô chủ động giới thiệu khách sang cửa hàng của Tuyết, hi vọng có thể thực hiện được chiến lược “đôi bên cùng có lợi”. Đáng tiếc, Tuyết không nhận thức được điểm này, cô chọn cách “phản bội” đối phương, khiến danh dự của chủ cửa hàng đối diện bị tổn hại, từ đó mong thu được lợi ích cho bản thân. Tuy nhiên, khách hàng là người hiểu chuyện, họ không tin lời của Tuyết, ngược lại còn tỏ ra nghi ngờ nhân cách của cô, khiến cho cuộc làm ăn mà Tuyết tưởng như nắm chắc trong tay “đổ bể” trong tích tắc. Tuyết hại đến người nhưng cũng không thu được lợi cho bản thân.

Trong cuộc sống có rất nhiều trường hợp như vậy, ví dụ tung tin đồn nói xấu đồng nghiệp trong cơ quan; Khi cạnh tranh thất bại, có âm mưu phá hoại theo tâm lý “không ăn được thì đạp đổ”. Với những hành động trên, chúng ta có thể coi đó là: Những người có tâm địa hẹp hòi, không muốn người khác giỏi hơn mình. Thói đố kỵ và lòng ích kỷ thật đáng sợ. Về lâu dài, người khác sớm muộn cũng sẽ nhận ra tâm địa của bạn, từ đó có ấn tượng không tốt về nhân cách, đạo đức của bạn, như vậy con đường phát triển tương lai của bạn sẽ gặp gian nan, gặp ghềnh, không có sự ủng hộ của bạn bè, sự hợp tác của đối phương, bạn sẽ trở thành người cô đơn, lạc lõng.

Cũng có một số người, trước đây vì họ đã khiến bạn bị tổn thất, trong lúc đau khổ, bạn bất chấp tất cả, muốn đối phương cũng “lụi bại” như mình, tôi không hạnh phúc, thì anh

cũng đừng mong có hạnh phúc. Đây chính là một dạng tâm lí tiêu cực, chỉ vì cơn giận nhất thời mà từ bỏ mục tiêu lâu dài. Chúng ta cần biết rằng “có công mài sắt, có ngày nên kim”, sự thất bại nhất thời chỉ là một mắt xích của trò chơi, chỉ khi bạn kiên trì tiếp tục, chắc chắn sẽ tìm ra nhiều biện pháp khắc phục khó khăn.


Việc trên đời có thuận lợi có khó khăn, cuộc sống có được có mất, con người phụ có điểm mạnh điểm yếu, mỗi người đều cần có khoảng trời riêng, cần được sống dưới ánh sáng tự do, nếu chỉ nghĩ đến lợi ích trong thời gian ngắn, đổ kị với thành tích của người khác, báo thù họ bất chấp hậu quả, chính là chúng ta đang trải gai trên con đường đi tới thành công, là trở ngại đáng sợ trong các mối quan hệ giao tiếp. Hãy từ bỏ những hành động hại người hại ta, như vậy bạn mới dễ dàng đạt được mục đích và sống vui vẻ, thanh thản.

### **Bài học**

- 1. Hại người là hành vi tiêu cực, không thu được bất cứ lợi ích nào.**
- 2. Từ bỏ đổ kị, ganh ghét, ích kỉ, tìm tòi sách lược tốt nhất mới là tiền đề của thành công**



**TRÍ THÔNG MINH LÀ TIỀN ĐỀ CHO SỰ NGHIỆP  
THÀNH CÔNG, NHÂN CÁCH HÀI HÒA TẠO NÊN  
ĐIỂM SÁNG CHO NGƯỜI PHỤ NỮ CHỖN CÔNG SỞ**



*Trong môi trường làm việc năng động và chuyên nghiệp như hiện nay, bên cạnh việc sáng tạo để tìm ra những cách riêng giúp làm việc nhanh hơn và đạt hiệu quả cao hơn thì có một cách khá tốt để xây dựng giá trị bản thân đó là hình thành những thói quen, lề lối làm việc, phương cách ứng xử cùng hành vi văn minh, lịch sự chốn công sở. Để thành công trong sự nghiệp cũng như trở thành điểm sáng chốn công sở, mỗi người phụ nữ cần nắm bắt được những kỹ năng và kỹ xảo cho riêng mình.*

## 1| ĐÁNH GIÁ TOÀN DIỆN KHẢ NĂNG NGHỀ NGHIỆP CỦA BẢN THÂN

Kỹ năng nghề nghiệp là khả năng làm việc của một người, là điều kiện để làm việc, phát triển và lập nghiệp. Đó là điều kiện cần có để làm công việc chuyên môn. Mỗi người lao động, cho dù ở bất cứ ngành nghề nào đều cần có tố chất đạo đức, tư tưởng, tố chất sinh lý, tâm lý, tố chất văn hóa xã hội và thẩm mỹ... Tuy nhiên ngành nghề khác nhau lại có yêu cầu khác nhau về năm tố chất trên. Nếu thiếu tố chất nghề nghiệp, cho dù được tạo điều kiện tốt thế nào, nhân viên đó cũng không thể làm việc lâu dài. Không có một chủ doanh nghiệp nào lại thuê một nhân viên không có khả năng làm việc, vì người đó không thể mang về lợi nhuận cho công ty.

*Công ty của Thành có kế hoạch đề bạt chức giám đốc. Thành thấy đó là cơ hội hiếm có dành cho mình. Anh đã làm ở công ty nhiều năm, lại tốt nghiệp trường Đại học danh tiếng, đã thực hiện thành công nhiều dự án, hơn nữa chuyên môn của anh cũng không ngừng được nâng cao, bản thân anh có đầy đủ khả năng, học lực, kinh nghiệm... Ai ngờ lãnh đạo công ty lại chọn một người khác. Thành cảm thấy rất buồn bực, lãnh đạo ngày nào cũng giao rất nhiều việc cho anh, nhưng lại không dành cơ hội thăng chức cho anh. Lãnh đạo còn nói với anh: “Khả năng quản lý của người đó rất tốt!”, thật chẳng công bằng chút nào! Thành thực sự thất vọng và buồn bã, không hiểu tại sao anh không được thăng chức?*

Trải nghiệm của Thành là trường hợp điển hình của nhiều nhân viên. Làm ở công ty nhiều năm, nhiều người gặp tình huống này thường cảm thấy bản thân thiệt thòi. Họ miệt mài cống hiến cho công ty bao nhiêu năm, nhưng khi có cơ hội lại không được thăng chức. Giống như Thành, nhiều người sẽ băn khoăn, buồn bã hỏi: “Tại sao vậy?”.

Trong quá trình học tập và làm việc, chúng ta sẽ cần học hỏi, làm quen với nhiều kiến thức và kỹ năng ở nhiều lĩnh vực, những kiến thức này có thể trở thành vốn liếng để chúng ta phát triển nghề nghiệp. Nhưng khi chúng ta tiến hành hoạch định nghề nghiệp của mình, cần xác định rõ kiến thức nào mới giúp chúng ta đi đến mục tiêu của bản thân.

Đầu tiên cần có niềm đam mê sâu rộng, kiến thức phong phú, chuyên môn nghiệp vụ vững vàng, nhưng kĩ năng nghề nghiệp không nên quá nhiều. Giống như một cái cây muốn vươn cao, quá nhiều cành lá sẽ gây trở ngại, nên cần tỉa bỏ bớt cành lá. Kĩ năng nghề nghiệp của chúng ta cũng như vậy, nhiều kĩ năng quá giống như năm ngón tay đang xòe ra, không thể nắm lại được, không thể hình thành sức mạnh tập trung, như vậy “kĩ năng” sẽ trở thành “gánh nặng”. Trong công việc, bạn nghĩ mình có nhiều nghiệp vụ, lãnh đạo lại cho rằng bạn “cái gì cũng muốn làm, cái gì cũng làm được, nhưng cái gì cũng không giỏi”, không có sức mạnh tập trung, bạn sẽ rất khó đảm nhận nhiệm vụ quan trọng. Do đó, điều chúng ta nên làm là cần đánh giá toàn diện khả năng làm việc của bản thân, loại bỏ bớt gánh nặng, tập trung phát triển ưu điểm của mình, để những ưu điểm đó trở thành vũ khí sắc bén, liên kết thành sức mạnh tập trung cho bản thân.

Do đó, chúng ta cần tìm hiểu kĩ năng của bản thân, rút kinh nghiệm từ những tình huống thường gặp trong công việc, liệt kê các thành tích và bài học kinh nghiệm. Sau đó, chúng ta có thể biết được đặc điểm của bản thân: Giỏi kĩ năng gì nhất? Lĩnh vực nào hiểu biết nhất? Đặc điểm tính cách nổi bật nhất? Việc nào là sở trường nhất? Thành tựu nổi bật nhất là gì? Qua những câu trả lời này, chúng ta có thể rèn luyện kĩ năng nghề nghiệp có giá trị, từ đó xác định phương hướng nghề nghiệp của bản thân.

*Vân là nhân viên làm việc trong công ty đã được hai năm. Tất cả công việc được giao cô đều làm thành thạo, tuy nhiên, dần dần cô cảm thấy công việc rất nhàm chán, không có sự sáng tạo. Chế độ thăng chức của công ty lại dựa vào kinh nghiệm làm việc, nên không biết lúc nào cô mới được thăng chức. Vân cảm thấy rất hoang mang, không biết nên làm thế nào. Đúng lúc đó, công ty cần một vị trí đại diện bán hàng và cho phép nhân viên trong công ty dự tuyển. Vân vốn rất thích giao tiếp, hơn nữa cô lại là người ở địa phương, đã có kinh nghiệm làm việc hai năm, được rèn luyện kĩ năng làm việc thận trọng, tỉ mỉ, điều quan trọng là các tài liệu của khách hàng đều do cô chỉnh lí, thế nên thông tin về khách hàng cô đều nắm rõ... Với suy nghĩ này, cô mạnh dạn nộp đơn dự tuyển, sau đó Vân trúng tuyển làm đại diện bán hàng. Công việc mới, thách thức mới khiến Vân tràn đầy nhiệt tình. Cô vui vẻ, hăng say làm việc, không lâu sau đó, do thành tích bán hàng tăng rõ rệt, cô được lãnh đạo công ty khen thưởng.*

Trường hợp của Vân cũng điển hình cho rất nhiều nhân viên văn phòng khác, họ thấy công việc mà mình đang làm không còn sự mới mẻ, nhưng lại không biết bao giờ được thăng chức, nên làm thế nào? Vân đã nhận thức rõ khả năng của bản thân, về gánh nặng công việc mà cô đang gặp phải và thấy vị trí đại diện bán hàng rất phù hợp với mình. Nhờ khả năng làm việc, cô đã thành công khi chuyển nghề, cuộc đời bước sang một trang mới.

Đương nhiên không phải nhân viên nào cũng gặp may như Vân. Tuy nhiên, chúng ta cần học cách liệt kê và nắm rõ khả năng làm việc của bản thân. Ví dụ, bạn cần biết trong lĩnh vực này, bạn làm việc gì tốt nhất? Bạn thích nhất vị trí nào? Trong ngành này, bạn cần có khả năng và kĩ năng gì? Ngoài ra, tìm một người trong nghề mà bạn kính phục nhất, xem họ có những khả năng gì bạn cần học hỏi...Sau khi hiểu được ưu thế của mình, bạn mới có thể xác định phương hướng nghề nghiệp cho bản thân.

Khi mới là nhân viên bán hàng, Vân rất tích cực, chăm chỉ làm việc, nhưng thành tích bán hàng của cô không thể là bằng những người đi trước. Cô thầm nghĩ chắc hẳn họ có bí quyết gì đó. Do vậy, cô khiêm tốn học hỏi và nhanh chóng tìm ra một vài kỹ năng bán hàng. Ví dụ, khi giới thiệu với khách hàng sản phẩm của công ty, nhân viên bán hàng kinh nghiệm biết trình chiếu Power Point. Qua Power Point, khách hàng có thể nhìn thấy được ưu điểm và thao tác sử dụng của sản phẩm. Vân rất hứng thú, khi còn là nhân viên văn phòng, cô thường xuyên sử dụng Power Point, nên việc này không gây khó khăn cho cô. Để phục vụ công việc tốt hơn, cô còn tham gia một lớp đào tạo kỹ năng trình chiếu Power Point, và cô nhanh chóng nắm vững kỹ năng này. Vận dụng kỹ năng mới, Vân đã giới thiệu sản phẩm cho khách hàng rất thuyết phục. Đương nhiên, được nhìn trực tiếp sản phẩm qua màn hình, lại nghe cô giới thiệu sản phẩm rất rõ ràng, khách hàng đều khen ngợi cô và thành tích bán hàng của cô cũng tăng lên.

Một lần nữa, Vân lại vận dụng triệt để khả năng làm việc của mình: Chăm chỉ học tập, khiêm tốn học hỏi, vui vẻ giao tiếp với mọi người. Trên nền tảng đó, cô tiếp tục đạt được thành công.

Thể hiện khả năng của bản thân một cách thích hợp cho lãnh đạo biết để khi lãnh đạo cần dùng người còn nhớ đến bạn. Một người muốn thăng chức quản lý thì hàng ngày cần coi trọng việc bồi dưỡng kỹ năng quản lý, có như vậy mới khiến lãnh đạo coi trọng và chú ý.

Có lẽ bạn sẽ thắc mắc, những điều này đều là kỹ năng nghề nghiệp của bản thân, vì không phù hợp với quy hoạch nghề nghiệp hiện tại nên trở thành “gánh nặng”, có cần từ bỏ không? Các bạn đừng nghĩ như vậy, càng có nhiều kỹ năng, có thể trước mắt là “gánh nặng” của bạn, nhưng trong một cơ hội ngẫu nhiên nào đó, lại có thể trở thành “cơ hội nghề nghiệp” của bạn.

## **Bài học**

**1. Kịp thời đánh giá kỹ năng nghề nghiệp, “hoạch định” con đường phát triển tương lai của bản thân.**

**2. Đam mê, làm nhiều việc cũng không thể bằng kỹ năng nghề nghiệp phong phú.**

**3. Cần loại bỏ “gánh nặng nghề nghiệp”, phát triển theo hướng trọng điểm, như vậy mới có nhiều cơ hội thăng tiến.**



## 2| LỰA CHỌN NGHỀ NGHIỆP VÀ NƠI LÀM VIỆC MỘT CÁCH CẨN THẬN

---

A: *"Việc gì đau khổ nhất trên đời?"*.

B: *"Đi làm"*.

A: *"Việc gì đau khổ hơn?"*.

B: *"Ngày ngày đi làm"...*

*"Việc gì đau khổ hơn nữa?"... "Làm thêm"... "Việc gì đau khổ hơn nữa?"... "Làm thêm không lương"*.

A: *"Vậy nếu ngày mai cậu không được đi làm nữa, cậu sẽ không còn cảm thấy đau khổ nữa?"*.

B: *"Thế thì cậu giết mình luôn đi cho xong!"*.

Xã hội ngày càng phát triển thì sự phân công xã hội ngày càng tỉ mỉ, ngành nghề ngày càng nhiều, cơ hội lựa chọn nghề nghiệp cũng ngày càng phong phú. Chọn lựa làm nghề gì và vào làm ở công ty nào cũng cần thận trọng. Nhân sinh quan và giá trị quan của con người được định hình trong những năm đầu bước ra xã hội. Nếu lựa chọn đúng, bạn sẽ bước vào môi trường tốt, không ngừng học tập tích lũy kinh nghiệm làm việc, vài năm sau, cho dù năng lực hay thu nhập của bạn đều đạt mức khá, con đường phát triển nghề nghiệp sau này cũng bằng phẳng, thuận lợi. Nếu bạn chọn sai, hay nói cách khác, sau vài năm không làm nên trò trống gì, đồng thời lại kết hôn, sinh con thì sẽ rất khó thay đổi hay phát triển nghề nghiệp... Do vậy, khi chúng ta bước ra xã hội chính là đã tham gia vào một "cuộc chơi" quan trọng: Chọn ngành nghề, nơi làm việc. Sách lược và sự lựa chọn của chúng ta sẽ ảnh hưởng đến con đường tương lai, ảnh hưởng đến phương hướng phát triển sau này của chúng ta.

Đầu tiên, chúng ta nên chọn nghề nghiệp như thế nào? Chúng ta nên chọn nghề nghiệp đã được học hoặc ngành nghề liên quan. Dù sao, khi đã có kiến thức nền từ trong trường học, chúng ta sẽ dễ dàng làm việc hơn.

Thứ hai, cố gắng chọn lựa nghề nghiệp có tương lai. Nghề nghiệp có tương lai chính là nghề nghiệp rất cần thiết cho nhu cầu của mọi người nhưng hiện tại vẫn chưa có phát triển đáng kể, là nghề nghiệp có xu thế phát triển trong tương lai. Chuyên ngành chúng ta học ở trường Đại học không hoàn toàn đúng với nghề nghiệp thực tế, do đó nhiều sinh viên tốt nghiệp ra trường không tìm được ngành tương ứng, lúc này, nếu đi làm thì chúng ta cần phải có sự thay đổi lớn.

Thứ ba, chọn ngành nghề mà bản thân yêu thích. Trong nhiều trường hợp, học kĩ năng dễ dàng hơn học kiến thức, nhưng cần học thành thạo thì không dễ chút nào, vì thế tốt nhất chúng ta cần yêu thích, hứng thú với nghề đó.

Nói đến ngành nghề, chúng ta cần làm việc trong một môi trường cụ thể. Sau khi chọn nghề xong, chúng ta có thể tùy ý chọn một nơi nào đó và bắt đầu sự nghiệp của mình không? Đáp án đương nhiên là không. Chuyên gia khuyên chúng ta nên chọn nơi làm việc có ba đặc điểm sau:

Thứ nhất, không gian trưởng thành và phát triển cá nhân, nơi đó có chế độ bồi dưỡng và phát triển nghiệp vụ cho bạn không? Điều này rất quan trọng, thay vì xem mức lương cao thấp, bạn cần xem xét chế độ bồi dưỡng nghiệp vụ có liên quan đến việc phát triển cá nhân hay không, lương cao có thể thay đổi theo nền kinh tế thị trường, nhưng bồi dưỡng nghiệp vụ sẽ có lợi cho bạn cả đời.

Thứ hai, văn hóa doanh nghiệp, doanh nghiệp có môi trường văn hóa đoàn kết, yêu thương không, công nhân viên có được tôn trọng không? Những điều này cần tìm hiểu qua bạn bè và trang web của công ty, cũng có thể biết thông tin khi phỏng vấn.

Thứ ba, chế độ phúc lợi của doanh nghiệp, chọn chế độ phúc lợi cần dựa vào tình hình độ tuổi của bản thân. Ví dụ sinh viên mới ra trường luôn chú ý lương cao hay thấp, người sắp kết hôn lại chú ý xem công ty có nhà ở dành cho nhân viên không, người trên ba mươi tuổi lại quan tâm đến chế độ hưu trí (bảo hiểm nghề nghiệp). Ngoài ra, khi đi phỏng vấn cần hỏi chế độ lương thưởng của công ty...

Khi khảo sát và cân nhắc những điều kiện trên, chúng ta có thể mạnh dạn chọn lựa nơi làm việc thích hợp.

Ngoài ra, chúng ta còn cần chú ý:

Nếu doanh nghiệp có kế hoạch bồi dưỡng nhân viên, cho dù tổ chức địa điểm ở đâu, cần xem xét lớp bồi dưỡng đó có tạo cơ hội cho bạn củng cố tay nghề, cải thiện khả năng làm việc hay không. Bạn không nên sợ phạm lỗi, một công ty uy tín không để ý bạn có phạm lỗi lần đầu, mà để ý lần sau bạn có phạm lỗi tương tự hay không.

Nhiều người trong quá trình tìm việc chỉ tìm đến doanh nghiệp lớn hoặc doanh nghiệp nổi tiếng, nghĩ rằng được vào đó làm việc thật hãnh diện. Tuy nhiên, điều quan trọng không phải doanh nghiệp đó có nổi tiếng hay không, mà là khi bạn phải một lần nữa đi tìm việc, kinh nghiệm làm việc trước đó sẽ giúp bạn thăng tiến.

Một nơi làm việc tốt không nằm ở công việc “hot” hay không, mà nằm ở việc bạn có cảm thấy hứng thú với công việc, có khả năng vượt qua mọi thách thức trong công việc hay không. Làm việc là để mưu sinh, là để kiếm tiền, nhưng doanh nghiệp tốt không phải sẽ ngay lập tức giúp bạn kiếm được nhiều tiền, mà là để bạn học được bản lĩnh kiếm tiền. Xuất phát từ suy xét của bản thân, chế độ đãi ngộ đương nhiên càng ưu việt càng tốt, nhưng tiêu

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

chuẩn của một nơi làm việc tốt không nằm ở trụ sở hoành tráng hay không, mà nằm ở môi trường làm việc có thoải mái và nhân viên được tôn trọng và tự do làm việc hay không.

### **Bài học**

- 1. Lựa chọn nghề nghiệp và nơi làm việc sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển nghề nghiệp sau này của chúng ta.**
- 2. Lựa chọn nghề nghiệp cần tham khảo ngành nghề học tập của bản thân, tốt nhất chọn hành nghề có xu hướng tốt, là nghề nghiệp mà mình yêu thích.**
- 3. Xuất phát từ thực tế, kết hợp với nhu cầu của bản thân, hãy lựa chọn đúng “doanh nghiệp” để bắt đầu sự nghiệp của mình.**

### 3| THU NHẬP LÀ TIỀN ĐỀ CỦA LAO ĐỘNG

---

*Tổng giám đốc đi kiểm tra đột xuất các phòng ban, phát hiện một nhân viên đang ngồi chơi. Ông tức giận quát to: “Một tháng công ty trả cậu bao nhiêu tiền?”.*

*Người kia: “Ba triệu ạ”.*

*Tổng giám đốc: “Đây là ba triệu, bắt đầu từ bây giờ cậu có thể nghỉ được rồi!”.*

*Tổng giám đốc: “Thư ký! Người này làm ở công ty bao lâu rồi?”.*

*Thư ký: “Thưa tổng giám đốc, người này không phải là nhân viên của công ty chúng ta”.*

Trong ví dụ trên anh chàng kia tự nhiên “không làm mà hưởng”, nhưng chúng ta đều biết, trong thực tế, việc “tốt đẹp” này rất khó gặp.

Tục ngữ có câu “Có làm thì mới có ăn, không dưng ai dễ đem phần đến cho”, trước khi chúng ta hi vọng được hưởng lợi thì cần phải bỏ công sức lao động.

*Kiều Minh cảm thấy mình không được công ty coi trọng và lãnh đạo không nhận ra tài năng của cô, tiền lương hàng tháng cũng rất ít ỏi nên cô quyết định chuyển sang công ty khác. Trước khi đi, một người bạn khuyên cô, nếu đi bây giờ thì thà sử dụng kỹ năng nghề nghiệp vốn có của mình, sử dụng điều kiện của công ty để học tập và tích lũy thêm nguồn khách hàng cho bản thân, như vậy lúc đó có thể nhẹ nhàng vui vẻ từ chức. Kiều Minh cảm thấy có lý, do đó, cô không còn thái độ tiêu cực nữa, thay vào đó, cô bắt đầu nghiêm túc học tập kinh nghiệm, đồng thời còn tích cực đi thăm khách hàng, thậm chí còn ở lại công ty làm thêm để nghiên cứu chi tiết về khách hàng. Qua vài tháng, người bạn hỏi cô lúc nào định đi, Kiều Minh cười nói: “Sếp tìm gặp tớ, ông ấy quyết định thăng chức cho tớ lên làm trợ lý giám đốc, tớ vừa được tăng lương lại được thăng chức, nên bây giờ tớ không muốn đi đâu cả!”.*

Kiều Minh lúc đầu không ý thức được thái độ và hành vi làm việc của mình chưa tốt. Cô đợi chờ một cách bị động, muốn lãnh đạo nhìn nhận mình, cất nhắc mình, mà không nghĩ đến việc nâng cao khả năng cạnh tranh của bản thân và đạt được yêu cầu của lãnh đạo. Khi nhân viên không cố gắng làm việc, lãnh đạo đương nhiên không thể có đãi ngộ tốt với nhân viên. Nhưng khi Kiều Minh thay đổi cách suy nghĩ và làm việc, cố gắng nắm bắt kỹ năng công việc, tích cực chủ động làm việc, cô đã làm tăng khả năng cạnh tranh của bản thân, trở thành người cống hiến nhiều cho công ty. Cho dù lúc đầu cô có ý định chỉ ở lại công ty học hỏi thêm kinh nghiệm, sau đó chuyển việc khác, nhưng lãnh đạo đánh giá đúng thái độ làm việc tích cực và kỹ năng làm việc thành thạo cô, cô lại quyết tâm làm việc lâu dài cho công ty.

Sử dụng lí luận của bài toán “Chuyện về chú lợn thông minh” trong *Lí thuyết trò chơi* để đánh giá mối quan hệ giữa nhân viên và công ty thì có thể thấy, thực ra nhân viên và công ty có một quá trình giống như “Trò chơi của chú lợn thông minh”. Trong quá trình này, công ty chính là “lợn nhỏ” có ưu thế lựa chọn; còn nhân viên chính là “lợn to”, cần phải chạy liên

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

tục. Đúng như Benjamin Franklin nói: “Bạn theo đuổi công việc, không phải công việc theo đuổi bạn”.

Tại sao nói nhân viên là “lợn to”, còn công ty là “lợn nhỏ”?

Trong trò chơi giữa nhân viên và công ty, điều không thể phủ nhận là nhân viên luôn ở vị thế yếu. Chúng ta có hai lựa chọn: Làm việc chăm chỉ và làm việc qua loa. Nếu làm việc chăm chỉ, công ty và bản thân đều hưởng lợi; Nếu làm việc qua loa, tiêu cực, dần dần, cho dù bạn không chủ động từ chức thì công ty cũng thấy không hài lòng với bạn và đuổi việc bạn, cuối cùng, bạn khó có thể đạt được lợi ích mà mình mong muốn. Do vậy, chỉ có lao động mới có thu nhập, không lao động thì không những không được hưởng lợi, mà còn bị tổn thất.

Công ty cũng có hai lựa chọn: Một là chủ động khích lệ nhân viên, như vậy mặc dù khá mạo hiểm, nhưng có thể thu được lợi ích to lớn. Do vậy, nhiều công ty không ưu tiên sử dụng cách thức này, trừ phi có thể dự đoán trước lợi ích thu được. Một cách làm khác của công ty là lựa chọn sự chờ đợi, đợi nhân viên hành động. Nếu một nhân viên không chủ động tích cực làm việc, công ty cũng có thể duy trì sự vận hành cơ bản, lợi ích cũng không bị tổn hại, cho dù nhân viên từ chức, cũng sẽ có người khác lập tức thay thế vị trí đó, không ảnh hưởng lớn đến lợi ích của công ty. Do đó, công ty coi lựa chọn chờ đợi là sách lược đầu tiên, giống như “lợn nhỏ” trong trò chơi. Do đó, một nhân viên thông minh nên cố gắng phấn đấu làm việc. Khi bạn làm việc càng nhiều, lợi ích đạt được cũng càng nhiều.

Trong câu chuyện trên, nếu Kiều Minh luôn có tâm lý tiêu cực, chán nản, không muốn làm việc thì cho dù cô có chuyển việc bao nhiêu lần, cũng sẽ gặp tình trạng tương tự. Cô có tài năng, năng lực, nhưng nếu không làm việc, cống hiến thì không thể mang lại lợi ích cho bản thân. Không phải là công ty không thể thiếu bạn, mà là bạn thiếu công ty thì sẽ không thể tồn tại. Do vậy, là nhân viên, nếu muốn đạt được lợi ích mà mình mong muốn, bạn cần cố gắng làm việc nghiêm túc, cẩn thận, tích cực cầu tiến, để cả hai bên đều có lợi, như vậy mới có thể mang lại điều tốt đẹp cho cả bản thân và công ty.

Phụ nữ thông minh cần biết sống thực tế, chỉ dựa vào lý tưởng tốt đẹp thì không thể sinh tồn trong xã hội, vì chúng ta không có lựa chọn nào khác nên đành phải cố gắng làm việc, cống hiến mà thôi. Hãy cống hiến sức lực của bạn, tương lai tốt đẹp chắc chắn đang chờ đón bạn!

## **Bài học**

**1. Chủ động cống hiến, làm việc, tích lũy kinh nghiệm mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, mới có thể gạt hái được lợi ích lớn.**

**2. Hiểu được “Trò chơi của chú lợn thông minh”, nắm rõ sự cần thiết của lao động.**

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

## 4| THẬN TRỌNG KHI CHUYỂN VIỆC: CẦN TẮC VÔ ƯU

*Một người đàn ông vội vàng lên taxi, xe vừa đến nơi, anh ta vội vàng nhảy xuống xe và đột nhiên biến mất. Người lái xe thấy thế kinh ngạc thốt lên: “Người này kì lạ thật, đến cũng nhanh mà đi cũng nhanh!”. Bỗng đâu đó vọng lên tiếng hét của người đàn ông: “Sao cố gắng lại không có nắp đây thế này!”.*

Câu chuyện trên thật khó tin, có điều nó nhắc nhở chúng ta rằng, cần cẩn thận quan sát khi thay đổi địa hình. Để có tương lai tốt đẹp hơn, chúng ta thường lựa chọn ngành nghề và công ty tốt hơn, nhưng điều cần chú ý là, một khi “chuyển đổi” thất bại sẽ ảnh hưởng đến quy hoạch nghề nghiệp và cuộc sống tương lai của chúng ta, do đó “chuyển việc” cần thực hiện thận trọng từng bước.

Sau khi đi làm, bạn phát hiện ra rằng, thực ra công việc không thú vị như bạn tưởng, lại thấy nơi khác lương cao hơn nên lập tức muốn “có mới nới cũ”. Nhưng trong thực tế, nhiều công việc nhìn bề ngoài thì “tốt đẹp”, nhưng khi thực sự bắt tay vào làm lại không phù hợp với bản thân, thậm chí còn không bằng công việc trước, đến lúc đó chúng ta có hối hận cũng không kịp.

*Dung là thạc sĩ chuyên ngành máy tính của một trường Đại học nổi tiếng ở thành phố Hồ Chí Minh. Vừa tốt nghiệp, dựa vào thành tích học tập xuất sắc và tố chất tổng hợp tốt, trong một hội chợ tuyển việc làm tổ chức tại trường, cô đã được công ty IT lớn tuyển chọn, được làm công việc cho một doanh nghiệp lớn, điều mà các bạn khác rất mong muốn và ngưỡng mộ. Mặc dù mỗi tháng nhận lương gần ba mươi triệu, nhưng cô chẳng thấy vui vẻ chút nào. Thời gian làm việc ở công ty IT không cố định, có lúc còn bận đến đêm khuya mới xong. Hơn nữa Dung thấy kỹ thuật IT thay đổi rất nhanh, càng lớn tuổi, cô sẽ càng có nguy cơ bị đào thải. Sau khi làm ở công ty đó hai năm, Dung trở thành cán bộ cốt cán của công ty, nhưng cô vẫn quyết định chuyển việc, chuyển đến một doanh nghiệp nhỏ hơn làm công việc về nguồn nhân sự. Sự việc tiếp diễn lại không tốt đẹp như tưởng tượng của Dung. Thu nhập của Dung bị giảm đi một nửa, doanh nghiệp mới cũng không đánh giá cao Dung do cô chưa có kinh nghiệm quản lý nhân sự. Dần dần cảm thấy không vui khi làm việc, Dung một lần nữa thôi việc và xin làm công việc khác. Lần này, Dung tìm việc không thuận lợi chút nào, cuối cùng, cô đành phải từ bỏ mục tiêu phát triển nghề nghiệp ban đầu của mình. Bây giờ, Dung đang làm nhân viên kinh doanh của công ty bảo hiểm. Điều khiến cô không hiểu là: “Tại sao khi mình chuyển việc, công việc lại ngày càng kém hơn, cuối cùng thậm chí chỉ làm để có việc mà thôi”.*

Cảnh ngộ của Dung là hồi chuông cảnh tỉnh chúng ta, việc mà cô làm giống như “tham bát bỏ mâm”. Do đó, không phải nói chuyển việc là chúng ta chuyển ngay, mà cần biết mức độ, tránh chuyển việc bừa bãi. Vì Dung không xác định được công việc của mình, chuyển việc không có mục tiêu, nên cô đã phá vỡ tiền đồ tốt đẹp của mình.

Trong sự nghiệp, chuyển việc cũng là một môn nghệ thuật, chúng ta cần phải tìm hiểu kĩ càng.

Đầu tiên, không nên chuyển việc một cách mù quáng, không có kế hoạch. Vì nếu bạn không có mục tiêu nghề nghiệp rõ ràng thì tư duy sẽ bị hỗn loạn, bạn không thể biết được công việc mới có tốt hơn hay không. Việc xác định nghề nghiệp rất quan trọng, đặc biệt là phương hướng nghề nghiệp và thu nhập... Nội dung công việc của mỗi nghề có sự khác biệt, nếu không xác định kĩ, mù quáng chuyển việc sẽ gây hỗn loạn quy hoạch nghề nghiệp tương lai.

Thứ hai, cần thận trọng chọn thời cơ. Một số người vì cảm thấy không hài lòng với chỗ mình đang làm, vội vã chuyển việc, nếu không may mắn, có thể trong thời gian dài không tìm được công việc lí tưởng, như vậy sách lược bạn đặt ra là sai lầm. Bạn cần biết rằng, thị trường việc làm cũng có xu thế giống như thị trường cổ phiếu có tăng có giảm, có cao trào và tuột dốc. Khi ngành nghề của chúng ta không được ưa chuộng, không nên vội vàng từ bỏ, hãy tiếp tục làm việc để duy trì cuộc sống, đồng thời quan tâm đến cơ hội nghề nghiệp khác và chuẩn bị hồ sơ ứng tuyển.

Thứ ba, không nên có suy nghĩ, tưởng tượng đơn giản về chỗ làm mới, ngành nghề mới. Một số người có suy nghĩ đơn giản hoặc chủ quan, chỉ thông qua một vài chi tiết đã phán đoán ngành nghề đó tốt hoặc không tốt. Ví dụ họ ngưỡng mộ những nữ tiếp viên hàng không xinh đẹp nhưng lại không biết công việc của họ gian khổ và nguy hiểm như thế nào. Họ ngưỡng mộ phong độ và sự giàu có của những chính trị gia, người đẹp trên ti vi hay những vị luật sư uy nghiêm, nhưng họ lại không có kĩ năng và trình độ của những người làm việc chuyên nghiệp...

Chúng ta có lí tưởng đương nhiên rất tốt, nhưng chúng ta cũng cần xem xét bản thân, hiện nay các ngành nghề đều có cạnh tranh, người không có trình độ chuyên nghiệp, kĩ năng nghề nghiệp vững vàng có nghĩa là khả năng cạnh tranh thấp. Nếu không chuẩn bị đầy đủ những yếu tố cần thiết, chúng ta có thể đi bao xa?

Thứ tư, không nên nhìn nhận mọi thứ dưới góc độ tiền bạc. Trong số lí do chuyển việc, phần nhiều đều vì tiền lương, điều này không đáng trách, nhưng nếu chỉ dựa vào tiền lương mà chuyển việc sẽ khiến bản thân rơi vào tình cảnh khó khăn. Coi trọng tiền bạc thường khiến chúng ta coi nhẹ thành tích công việc, gây bất mãn cho doanh nghiệp, từ đó mất đi khả năng cạnh tranh. Chúng ta cần có kế hoạch với nghề nghiệp của bản thân, cần có một mục tiêu toàn diện và rõ ràng, có kế hoạch lâu dài, không nên tập trung toàn bộ sự chú ý vào thu nhập. Sau khi chuyển việc, công việc có phù hợp với phương hướng phát triển nghề nghiệp tương lai của chúng ta không mới là điều quan trọng nhất.

Ngoài ra, bất cứ chuyện gì cũng có mức độ, chuyển việc cũng không ngoại lệ. Chuyển việc đúng lúc, đúng thời điểm có thể thúc đẩy sự nghiệp, nhưng nếu chuyển việc quá nhiều sẽ có những tác dụng xấu không thể coi nhẹ, ví dụ:

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

1. Ảnh hưởng đến uy tín của cá nhân. Chuyển việc nhiều đồng nghĩa với việc bạn được dán mác “không trung thành”, không được mọi người tin tưởng.

2. Tài chính sụt giảm. Do chuyển nhiều việc nên không thể làm công việc nào đó trong thời gian dài, không thể tích lũy kinh nghiệm phong phú. Một người đảm nhận chức vụ nào đó trong thời gian dài mới có kinh nghiệm đầy đủ, như vậy tài chính của bạn mới tăng.

3. Thành tích sụt giảm, áp lực tăng lên. Chuyển nhiều việc khiến thời gian làm việc ngắn, trong thời gian ngắn rất khó đạt được thành tích như ý muốn nên thành tích công việc giảm, cảm giác lo lắng tăng lên, từ đó rơi vào vòng luẩn quẩn.

Phụ nữ có năng lực, có lí tưởng, sớm muộn cũng bộc lộ tài năng trong lĩnh vực nào đó và làm nên sự nghiệp. Nhưng người phụ nữ thật sự thông minh trước khi thành công, cần nhận rõ mục tiêu, chọn “nghề nghiệp” phù hợp với bản thân, chỉ có nhờ vào khả năng này, bạn mới từng bước bước lên đỉnh cao của sự nghiệp!

### **Bài học**

**1. Chuyển việc là một môn học, một trò chơi, do đó cần đánh giá chính xác lợi ích và cống hiến của bản thân.**

**2. Chuyển việc để tích lũy thêm khả năng cạnh tranh cho bản thân, không nên mù quáng chuyển việc, cần đặt ra mục tiêu lâu dài về kế hoạch nghề nghiệp của bản thân, không tham lợi trước mắt, không vì ý nghĩ nhất thời mà mù quáng chuyển việc.**



## 5| BẠN, LÃNH ĐẠO VÀ HIỆN TƯỢNG BẤT ĐỐI XỨNG TRONG LÍ THUYẾT TRÒ CHƠI

---

*Trong một dạ hội, anh chàng nọ cười nhạo một đôi không biết khiêu vũ bên cạnh. Người phụ nữ lạnh lùng nhìn anh ta: “Anh có biết đó là ai không?”.*

*Chàng trai: “Không biết”.*

*Người phụ nữ: “Anh ấy là chồng của tôi, cũng là sếp tương lai của anh đấy!”.*

*Chàng trai: “Trời ạ! Vậy chị có biết tôi là ai không?”.*

*Người phụ nữ: “Tôi không biết!”.*

*Chàng trai: “Cảm ơn trời, cảm ơn đất, thế thì tốt rồi!”.*

Trong câu chuyện cười trên, anh chàng nhân viên thất lễ đã may mắn thoát khỏi tình cảnh khó khăn khi vì không tìm hiểu toàn diện dẫn đến phán đoán sai lầm. Trong Lí thuyết trò chơi hiện tượng này được gọi là “Trò chơi bất đối xứng”.

Chúng ta thường phàn nàn sếp của mình giao không đúng việc, không hiểu đúng tình hình, ra lệnh không đúng, hoặc cho rằng cấp trên không nhìn nhận công bằng những cống hiến của mình, bản thân không những không được khen ngợi mà còn bị phê bình... Trong lúc buồn chán, chúng ta thường tự nhủ: Sếp ơi, sếp “nhìn nhầm” người rồi.

*Thực ra, có nhiều khi, tâm lí “không hài lòng” xuất phát từ vị trí của hai bên khác nhau, do quan điểm khác nhau, nhiệm vụ khác nhau nên dẫn đến hiện tượng thông tin không đối xứng. Hiện tượng thông tin không đối xứng giống như một cuộc chơi giữa cấp trên và cấp dưới. Chúng ta trực tiếp phụ trách một bộ phận hoặc một nghiệp vụ nào đó, là “một phần” trong bộ máy vận hành của công ty, còn cấp trên lại có được thông tin nhiều hơn, rộng hơn chúng ta, nên những điều mà cấp trên đánh giá, xem xét thường là cái nhìn toàn diện. Từ góc độ “phiến diện”, chúng ta sẽ không thể nhìn rõ toàn bộ tình hình. Lúc đó, chúng ta không có căn cứ rõ ràng chứng tỏ cấp trên sai lầm, cần nói với bản thân rằng: “Sếp làm như vậy, chắc hẳn là có nguyên nhân”.*

*Hoàng cho rằng phó giám đốc Lâm không biết thông cảm với cấp dưới như bọn anh. Nhưng bạn thân của anh lại phản đối, nói rằng: “Phó giám đốc Lâm đối xử với chúng ta rất tốt mà. Ông ấy thường xuyên đưa chúng ta đi ăn uống, tổ chức các hoạt động cho chúng ta tham gia”. “Thôi đi”, Hoàng bất mãn nói. “Ông ta dùng việc đó để lôi kéo lòng người, khi chúng ta có việc cần nhờ giúp đỡ thì lại chẳng thấy ông ta đâu. Lần trước, công ty mở lớp bồi dưỡng cán bộ, rất nhiều người trong phòng chúng ta muốn tham gia, ông ta cho các nhân viên ở bộ phận khác tham gia rất đông, nhưng phòng chúng ta lại không có một ai cả”.*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*Vì bất mãn với cấp trên nên Hoàng không hợp tác làm việc, cuối cùng anh cũng xin nghỉ việc. Trước khi đi, phó giám đốc Lâm tìm anh nói chuyện, lúc này Hoàng mới biết, thực ra chuyện bồi dưỡng cán bộ, phó giám đốc Lâm đã căn cứ vào yêu cầu của nhân viên và phản ánh đến phòng nhân sự, nhưng giám đốc cho rằng, nhân viên phòng thị trường không ổn định nên ông không đồng ý để tất cả các nhân viên đều tham gia đào tạo, thế nên phó giám đốc Lâm đành dùng cách khác để an ủi nhân viên, cố gắng giúp nhân viên thu được lợi ích nhiều nhất. Lúc này, Hoàng mới hiểu mình đã hiểu nhầm cấp trên, nhưng hối hận cũng đã muộn.*

Đối với những việc trong nội bộ cấp cao, Hoàng không thể nào biết hết được, do có thông tin không đối xứng, Hoàng đã đưa ra kết luận không đúng đắn, kết quả ảnh hưởng đến tiền đồ của bản thân.

Mặt khác, có lúc, thông tin giữa cấp trên và cấp dưới không đối xứng nhau, cũng là do thông tin mà cấp dưới nắm bắt nhiều hơn cấp trên. Nếu cấp dưới không đem toàn bộ thông tin mà mình biết được phản ánh lên cấp trên, cấp trên có thể đưa ra những quyết định phiến diện trong tình hình thông tin không đối xứng đó.

Ngoài ra, do nhân viên cấp dưới chấp hành nhiệm vụ dựa vào sự chỉ đạo của cấp trên, trong quá trình truyền đạt mệnh lệnh, cũng có thể hiểu sai lệch thông tin, như vậy sẽ hình thành hiện tượng thông tin không đối xứng, khiến quá trình làm việc cụ thể không giống với chú ý của quản lý, từ đó giảm hiệu quả kinh doanh của công ty.

*Diệp Quỳnh phụ trách công việc vận chuyển hàng ở bến sông. Dạo này cô thấy mệnh lệnh của sếp càng ngày càng quá đáng, lượng hàng xuất nhập ở bến sông ngày một nhiều, công nhân làm ba ca đã rất vất vả, hơn nữa gần đây còn có bão, một số thuyền cá nhỏ của ngư dân đều vào bờ tránh bão nên ảnh hưởng đến công việc bốc dỡ hàng hóa. Việc này cô đã báo cáo sớm lên cấp trên, nhưng chưa được hỗ trợ thỏa đáng. Sắp tới, có vài tàu hàng không thể cập bến, trong tình huống này, cấp trên lại chỉ thị nhanh chóng bốc dỡ hàng khiến Diệp Quỳnh cảm thấy rất mệt mỏi. Cô cảm thấy rất bức, oán trách cấp trên chỉ xem xét số liệu báo cáo mà bất chấp sự sống chết của nhân viên.*

Trong câu chuyện trên, thông tin giữa cấp trên và cấp dưới không đối xứng nhau. Khó khăn của Diệp Quỳnh là đột xuất phát sinh, do đó cấp trên đã ra lệnh căn cứ vào nhu cầu của mình. Ngoài ra, Diệp Quỳnh không biết rằng tổng công ty đã chỉ thị tăng cường sản xuất, thiết bị sản xuất của công ty cũng đã được cải tạo kĩ thuật, tăng sản lượng nên đương nhiên nguyên liệu cũng phải nhiều hơn. Lệnh của cấp trên xuất phát từ nhu cầu cấp thiết của doanh nghiệp, Diệp Quỳnh chỉ phụ trách một khâu, vì không hiểu rõ hoàn toàn thông tin nên mới có kết luận phiến diện.

Vậy làm thế nào để giải quyết vấn đề thông tin không đối xứng? Đáp án rất đơn giản, đó chính là: Giao lưu!

Có rất nhiều lợi ích khi hai bên giao lưu, trao đổi với nhau, chủ yếu thể hiện những phương diện sau đây:

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Đầu tiên, giao lưu giúp tăng sức tập trung, giúp nhân viên trong toàn công ty hiểu nhanh và toàn diện vấn đề, trở thành “kiến thức phổ biến” của mọi người.

Thứ hai, giao lưu là cách làm hiệu quả giúp cấp trên truyền đạt thông tin đến nhân viên và thực hiện quyết sách một cách thuận lợi. Những thông tin kịp thời này giống như đang dệt một mạng lưới an toàn, tất cả thông tin hữu ích đều liên quan đến nhau giúp nhân viên và cấp trên hiểu nhau hơn, phối hợp làm việc hiệu quả hơn. Có lúc, chúng ta sẽ phàn nàn rằng rõ ràng mình nói với cấp trên rồi, sao vẫn không thấy phản ứng? Như vậy, chúng ta cần nâng cao kỹ năng giao tiếp, bảo đảm tính hiệu quả của thông tin. Ví dụ như kịp thời theo dõi công việc, hoặc cải thiện phương pháp truyền đạt thông tin, ví dụ gửi email sẽ không bằng gặp mặt trực tiếp nói chuyện, hoặc thông qua báo cáo bằng văn bản không bằng gặp trực tiếp. Tóm lại, giải quyết vấn đề thông tin không đối xứng chính là giao lưu có hiệu quả, hơn nữa cần giao lưu bình đẳng, rõ ràng, đúng người đúng việc.

Phụ nữ thông minh không nên để thông tin không đối xứng làm ảnh hưởng đến tư duy, không nên hiểu nhầm cấp trên vì không hiểu rõ tình hình. Vì tương lai tốt đẹp của chúng ta, hãy giao lưu nhiều, tìm hiểu nhiều, để chúng ta không có cái nhìn phiến diện về sự việc và là một nhân viên được yêu quý.

## **Bài học**

**1. Thông tin không đối xứng luôn tồn tại giữa cấp trên và cấp dưới, đó là do phân công công việc khác nhau, cách nhìn khác nhau và nhận thức khác nhau tạo nên, không nên căn cứ vào thông tin ít ỏi của mình mà phán đoán sai lệch, phiến diện.**

**2. Khi phán đoán của chúng ta không giống với chỉ thị của cấp trên, mà chúng ta lại không thể giao lưu, nói chuyện với cấp trên được, là nhân viên thực sự yêu nghề, chúng ta nên chấp hành mệnh lệnh của cấp trên.**

**3. Để giảm thiểu tổn thất do thông tin không đối xứng gây nên, chúng ta cần chú ý giao lưu hiệu quả, đó là cách duy nhất để giải quyết vấn đề.**

## 6| NẮM BẮT THÔNG TIN QUA QUAN SÁT BIỂU CẢM KHUÔN MẶT VÀ LỜI NÓI

*Ông bố giàu có bị bệnh nằm trên giường nói với các con: “Bố nghĩ là bệnh của bố sẽ có chuyển biến tốt”*

*Con trai: “Sao bố biết ạ?”*

*Bố: “Vì bố thấy sắc mặt các con càng ngày càng kém”*

Phụ nữ nơi công sở thực sự có ưu thế rất nhiều, vì bản thân họ đã có sự nhạy cảm bẩm sinh và suy nghĩ chu đáo, tỉ mỉ. Nếu để ý hơn, biết quan sát sắc mặt của người khác, nhận ra những điều mà đối phương không nói sẽ gặt hái được nhiều thông tin bổ ích.

*Minh thực sự cảm thấy rất đau đầu khi cô bị điều chuyển công việc. Cuối cùng, cô cũng lấy hết can đảm đến tìm gặp cán bộ phụ trách phản ánh tình hình. Khi cô bước vào phòng, mới nói hai ba câu, người phụ trách đã nhìn tránh sang hai bên, không nhìn thẳng vào cô, hơn nữa các nhân viên khác cũng đang xì xầm to nhỏ. Vì thấy rằng khó khăn lắm cô mới có dũng khí đến đây nên Minh nói một mạch suy nghĩ của mình. Tuy nhiên, thái độ của đối phương từ đầu đến cuối vẫn rất lạnh nhạt, trong lòng Minh cảm thấy rất bất an, không biết kết quả thế nào. Sau đó, cô đã chờ đợi một thời gian nhưng vẫn không có bất cứ hồi âm nào.*

Thực ra, Minh đã không để ý đến lời nói sắc mặt của đối phương, qua ánh mắt của đối phương, cô có thể đoán ra mình đã đến gặp họ không đúng lúc. Khi đối phương không muốn nhìn thẳng vào cô, ánh mắt nhìn liếc sang hai bên, chứng tỏ cô đến đã làm gián đoạn việc quan trọng của họ. Trong lòng đối phương vẫn còn đang để ý đến chuyện này, mặc dù ông ta có ngồi tiếp chuyện với Minh, nhưng hoàn toàn không để tâm. Tuy nhiên, việc Minh đến gặp trực tiếp khiến đối phương không tiện từ chối, lúc này cô lại đưa ra yêu cầu của mình, mong muốn đối phương đưa ra câu trả lời, điều này giống như đang đưa đối phương vào tình thế khó xử. Cách làm đúng trong tình huống này nên là tạo cho đối phương cơ hội trả lời sau, lịch sự chào tạm biệt đối phương và đưa ra thông tin mang tính chất hi vọng: “Tôi thấy ngài hình như đang bận, tôi không làm phiền nữa, chuyện tôi báo cáo với ngài, mong ngài bớt chút thời gian thông báo cho tôi kết quả ạ!” Chắc chắn đối phương sẽ rất hài lòng vì thấy Minh biết cách cư xử và hiểu tình thế của họ, đồng thời sẽ tỏ ra áy náy vì mình đã không dành thời gian được cho Minh. Với tâm lý này, lần sau, khi Minh đề cập đến chuyện của mình, đối phương sẽ rất coi trọng và cố gắng giúp đỡ cô.

“Quan sát sắc mặt, lời nói” chính là sự quan sát ngầm, thông qua biểu hiện của một người nào đó để thấu hiểu suy nghĩ của họ. “Ánh mắt” chính là trọng điểm đáng quan tâm nhất, vì đôi mắt là cửa sổ của tâm hồn, có thể nói cho chúng ta biết sự thật. Những suy nghĩ, mong muốn thầm kín trong lòng trước tiên sẽ phản ánh qua sắc mặt. Sự di chuyển, hướng nhìn, mức độ tập trung của ánh mắt đều thể hiện tâm trạng khác nhau. Hiểu được ánh mắt của đối phương là có thể hiểu được trạng thái nội tâm của họ. Dáng ngồi, cách ăn mặc cũng

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

giúp chúng ta quan sát đối phương tốt hơn, từ đó nhận biết toàn diện được con người họ, khi đã nắm bắt được những điều này, chúng ta sẽ có ưu thế trong khi trò chuyện với đối phương.

Quan sát “lời nói” của đối phương chính là tìm hiểu sở thích, tình cảm, hoạt động tâm lý của họ, có thể thông qua ngôn ngữ, chủ đề nói chuyện, tốc độ nói, cách nói của họ để nắm bắt những thông tin này.

Nói chuyện giúp chúng ta hiểu được địa vị, tính cách, phẩm chất và nội tâm của đối phương, do vậy biết lắng nghe sẽ rất có lợi cho chúng ta. Đầu tiên, chúng ta cần thông qua chủ đề nói chuyện của đối phương để tìm hiểu tình cảm, sở thích, nhân cách, cuộc sống của họ. Thứ hai, thông qua thói quen dùng từ cũng biết được một số bí mật của họ. Ngôn ngữ có thể tiết lộ môi trường sống, bối cảnh văn hóa của con người, cách nói chuyện thể hiện được sự khác biệt về địa vị xã hội, tầng lớp hoặc địa lý. Đương nhiên, cách nói chuyện cũng chịu ảnh hưởng của tâm lý, tình cảm, nhu cầu của bản thân, thời điểm khác nhau thì cách nói chuyện cũng khác nhau. Ví dụ, khi người nào đó không hài lòng với ai đó, hoặc đang bức mình, cáu giận, tốc độ nói của họ sẽ chậm hơn, ngữ điệu nặng nề. Ngược lại khi nói dối hoặc ngại ngùng, tốc độ lời nói sẽ nhanh, thêm nữa từ âm điệu giọng nói có thể nhận ra tâm lý của đối phương. Thông thường, những lời nói dối thường có âm điệu the thé, chói tai hơn bình thường.

Ngoài ra, khi ý kiến của hai người trái ngược nhau, một người sẽ lập tức lên giọng để thị uy, anh ta muốn thông qua giọng nói để đàn áp đối phương, bắt ép đối phương tiếp nhận quan điểm của mình.

Với người có ý đồ nào đó, giọng nói thường trầm bổng du dương, chậm rãi thông thả, tạo cảm giác rất đặc biệt, giống như muốn thu hút sự chú ý của người khác để thực hiện mong muốn của mình.

Tình cảm, tâm trạng của con người rất khó nắm bắt, nhưng thông qua một số đặc điểm trên, chúng ta có thể đoán biết được phần nào và nắm được nhiều thông tin hơn.

Trong công việc, quan sát tỉ mỉ lời nói, sắc mặt, động tác tay chân và những hành động vô thức của cấp trên sẽ là phương pháp rất tốt để hiểu được ý đồ của cấp trên. Ví dụ, khi nói chuyện với cấp trên, quan sát ánh mắt, động tác tay của họ sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn suy nghĩ trong lòng họ:

1. Lúc nói chuyện cúi đầu, không nhìn vào đối phương, đây là tín hiệu không tốt, chứng tỏ cấp trên đang coi thường cấp dưới, cho rằng người này yếu kém, làm việc không tốt.

2. Nhìn người khác từ trên cao nhìn xuống, chứng tỏ lúc này cấp trên cảm thấy mình có uy quyền, tự phụ, kiêu ngạo.

3. Nhìn cấp dưới rất lâu, chứng tỏ họ đang băn khoăn, chưa có ấn tượng sâu sắc với cấp dưới, nhìn lâu để thu thập nhiều thông tin của cấp dưới hơn.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

4. Nhìn cấp dưới thân thiện, nói chuyện thẳng thắn, thậm chí thỉnh thoảng còn chớp chớp mắt, chứng tỏ cấp trên nghĩ cấp dưới rất có năng lực và rất yêu mến cấp dưới.

5. Ánh mắt sắc bén, biểu cảm nghiêm túc, cứng nhắc. Điều này chứng tỏ cấp trên đang thể hiện uy quyền, cho rằng cấp dưới đang lừa gạt mình, hành động này ám chỉ rằng: Cậu không lừa được tôi đâu, tôi đã nhìn thấu lòng dạ cậu.

6. Thỉnh thoảng nhìn cấp dưới, khi bắt gặp ánh mắt nhìn lại của cấp dưới thì nhìn xuống dưới, nếu nhiều lần như vậy, có nghĩa là cấp trên chưa nắm rõ tình hình của cấp dưới và đang cân nhắc, suy nghĩ.

7. Ánh mắt nghi hoặc hoặc nhìn xung quanh phòng, thỉnh thoảng mỉm cười gật đầu. Điều này có nghĩa là cấp trên đang ám thị rằng cấp dưới phải hoàn toàn khuất phục họ, thái độ của họ là muốn nói với cấp dưới rằng, cho dù cấp dưới nghĩ gì, nói gì, họ đều không bận tâm. Nếu gặp tình huống này sẽ khá khó khăn cho bạn đấy.

8. Hai tay chống nạnh, khuỷu tay hướng ra ngoài, đây là ngôn ngữ cơ thể truyền thống nhất của cấp trên thích ra lệnh. Khi chúng ta bàn luận đến vấn đề quyền lực cụ thể, cấp trên rất thích làm động tác như thế này.

9. Ngồi trên ghế, người ngả ra thành ghế, hai tay chắp sau gáy, khuỷu tay hướng ra ngoài, tư thế ngồi thoải mái này có thể cấp trên rất tự phụ, ông ta không để ý đến ý kiến hoặc khó khăn của bạn.

10. Ngón trỏ chỉ vào đối phương, giống như đang đe dọa, uy hiếp đối phương, điều này chứng tỏ cấp trên của bạn rất hiếu thắng và luôn chiếm ưu thế.

11. Chắp hai tay sau lưng, ngẩng đầu ưỡn ngực, lúc này cấp trên muốn thể hiện địa vị và uy quyền của mình, thể hiện ưu thế của mình.

12. Vỗ vai cấp dưới, đứng bên cạnh vỗ vai chứng tỏ cấp trên thừa nhận và tin tưởng cấp dưới. Đứng đối diện hoặc đứng phía trước vỗ vai chứng tỏ cấp trên đang coi thường cấp dưới, thể hiện uy quyền với cấp dưới.

13. Các đầu ngón tay chạm nhau, lòng bàn tay tách ra, tạo thành hình kim tự tháp, ngón tay hướng về phía đối phương, chứng tỏ cấp trên có cách nhìn trái ngược với cấp dưới, đang phản đối cấp dưới.

14. Nắm tay lại, một tư thế thể hiện uy quyền, rõ ràng muốn giữ quan điểm của mình khi đang tranh luận. Nếu đồng thời gõ tay xuống bàn, có nghĩa là không muốn đối phương nói tiếp, giữ quyền chủ động của mình.

Phụ nữ ra ngoài xã hội làm việc, cần tinh tế nắm bắt những kĩ xảo này để thu được những thông tin hữu ích cho bản thân, để được mọi người yêu mến và hoàn thành công việc thuận lợi.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

## **Bài học**

**1. Tâm trạng và suy nghĩ của con người có thể thể hiện ra ngoài thông qua ánh mắt, biểu cảm khuôn mặt, động tác, ngữ điệu. Chúng ta cần biết quan sát tinh tế những đặc điểm này.**

**2. Thăm dò ý tứ qua sắc mặt lời nói để nhìn nhận bản chất sự việc, từ đó chọn lựa sách lược hành động phù hợp.**

## 7| NƠI CÔNG SỞ CẦN LẤY NHU THẮNG CƯƠNG

*Hai vợ chồng cãi nhau, trong lúc tức giận, chồng đuổi vợ đi. Vợ liền vào phòng trang điểm thật đẹp, sau đó bước ra, nước mắt lưng tròng nói: “Anh nhẫn tâm đuổi em đi ư?”. Chồng nhìn vợ thở dài nói: “Vợ xinh đẹp như thế này... thôi được rồi, thôi được rồi!”. Thế là hai người lại làm hòa.*

Trong câu chuyện trên, nếu người vợ cũng tức giận bùng bùng bỏ đi, hoặc làm mặt lạnh với chồng đến cùng, chắc chắn hai người sẽ không thể nào sống vui vẻ được, tuy nhiên, người vợ thông minh đã chọn lựa cách làm thông minh, đó là dùng sắc đẹp và sự dịu dàng của mình để lay động trái tim của chồng.

Chúng ta thường nói, phụ nữ được làm từ nước, nên họ rất dịu dàng và nhạy cảm. Nước rất yếu đuối, nhưng cũng rất mạnh mẽ, “Nước chảy đá mòn”. Nước có vẻ rất yếu ớt, nhưng lại biết uốn lượn, biết lùi bước để tìm không gian rộng lớn hơn. Nước có thể nhường nhịn, có thể khơi dòng, có thể thấm thấu, từ đó chảy thuận lợi. Người phụ nữ thành công trong công việc cần hiểu sức cuốn hút của “nước”, như vậy mới có sức mạnh lớn lao.

Công sở như chiến trường, công việc như chiến dịch, đồng nghiệp vừa là bạn hữu, vừa là đối thủ. Mỗi “phương án” chúng ta sử dụng đều cần bảo vệ bản thân, tạo kết quả tốt nhất, không phải tiêu diệt đối phương triệt để, mà là bảo vệ bản thân và thu được lợi ích cuối cùng. Vậy lúc này, chúng ta cần để cho đối phương có đất dung thân, tránh không nên đối chọi một mất một còn để đối phương phải phản kháng tiêu cực. Chúng ta cần giữ được phong thái ung dung, bình tĩnh ở nơi làm việc. Khi làm việc chung với nam giới, người phụ nữ có dung mạo xinh đẹp, khí chất nho nhã sẽ luôn tỏa sáng.

*Mai Lâm vừa được thăng chức làm trưởng phòng, trong phòng của cô còn có một vài nhân viên rất giỏi nghiệp vụ và hai nhân viên mới, vì tính chất công việc nên cô thường cảm thấy áp lực, chỉ sợ không quản lý tốt nhân viên của mình. Một lần, nhân viên mới Thường được giao triển khai một dự án. Khi anh nộp bản kế hoạch, trưởng phòng giàu kinh nghiệm như Mai Lâm nhìn thấy rất nhiều sai sót và khuyết thiếu. Mai Lâm định bảo cậu ta mang về sửa lại, nhưng nhìn thấy hai mắt đỏ mọng, đáng vẻ mệt mỏi của cậu ta, cô đoán cậu ta đã làm việc cả đêm. Thế nên, cô không phê bình cậu mà giữ lại bản kế hoạch và khen ngợi cậu. Được trưởng phòng khen ngợi, mắt Thường lấp lánh niềm vui và vui vẻ ra về. Sau đó, Mai Lâm nhờ anh Vĩ - người có kinh nghiệm trong phòng, sửa bản kế hoạch này.*

*Trước giờ tan làm hôm đó, bản kế hoạch của Thường đã được giao lại cho Mai Lâm, cô rất hài lòng vì bản kế hoạch đã hoàn thiện hơn rất nhiều.*

Cách làm của Mai Lâm rất thông minh, cô đã hiểu được sức mạnh của “nước”, sử dụng đặc điểm dịu dàng của nữ giới, xuất phát từ tình cảm, hỏi thăm cấp dưới đang mệt mỏi, khiến anh ta cảm nhận được sự quan tâm và chu đáo của cấp trên. Cô đã biết dùng “nhu” thắng “cương”. Sau đó, cô tìm ra cách làm khéo léo hơn, đó là để nhân viên cũ có nhiều kinh nghiệm ra mặt thay, vừa đảm bảo được chất lượng vừa bảo vệ được lòng tự trọng của

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công



Thường, còn có thể làm tăng sự đoàn kết, hợp tác giúp đỡ giữa nhân viên cũ và nhân viên mới.

Trong công việc chúng ta thường không tránh khỏi có lúc khó xử, nếu chúng ta xử lý cứng nhắc, chắc chắn không thể giải quyết vấn đề một cách tốt nhất. Lúc này, chúng ta cần biết sử dụng ưu thế dịu dàng mềm mỏng của phụ nữ để hóa giải căng thẳng.

*Nhóm nhân viên của Ly đại diện cho công ty tham gia đàm phán với đối tác, thảo luận đến phần giá cả khách hàng kiên quyết cho rằng công ty Ly báo giá quá cao, hai bên lời đi tiếng lại mãi không thôi. Ly thấy sắc mặt của khách hàng càng ngày càng xấu, vội vàng đứng dậy rót cho mỗi người một cốc cà phê, rồi nhẹ nhàng cười nói với khách hàng: “Thưa tổng giám đốc, tôi thấy mọi người đều mệt rồi, mời uống chút cà phê đã. Nghe nói ông rất hiểu biết về thức uống này, có thể chỉ giáo cho chúng tôi một chút không ạ?”. Nghe thấy thế, khách hàng ngạc nhiên, tiếp đó cười nói rôm rả, không khí được cải thiện đáng kể. Ngày hôm sau, đàm phán lần hai, thái độ khách hàng đã tốt hơn rất nhiều. Lúc này, Ly giới thiệu sản phẩm cho khách hàng, nhấn mạnh vào chất lượng sản phẩm, cuối cùng, khách hàng đã chấp nhận mức giá của công ty Ly.*

Trên bàn đàm phán thường có không khí căng thẳng, đối chọi gay gắt, lúc ấy thái độ “cứng” thì sẽ chỉ gặp “cứng” mà thôi. Chúng ta có thể thấy, đá ngăm có cứng thế nào, núi non có sừng sững ra sao cũng đều có thể bị mòn bởi nước chảy, đó sức mạnh của nước, sức mạnh của “nhu”. Khi chúng ta xử lý vấn đề, cần biết “dùng nhu thắng cương”. Cách làm của Ly là, khi thấy không khí đàm phán căng thẳng, cô đã khéo léo thay đổi chủ đề nói chuyện và khi khách hàng cảm nhận được ý tốt của cô họ đã thay đổi thái độ, cuối cùng, hai bên đã ký kết thành công, Ly cũng hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Phụ nữ biết “lấy nhu thắng cương”, tức là biết dùng ưu thế tính cách của nữ giới để đạt tới mục đích một cách ôn hòa và thuyết phục.

## **Bài học**

**1. Giải quyết vấn đề nên “lấy nhu thắng cương”, tính cách thiên bẩm của nữ giới chính là dịu dàng và bền bỉ, chúng ta cần vận dụng ưu thế này.**

**2. Khi gặp khó khăn, kiên trì đến cùng, lùi một bước không có nghĩa là thỏa hiệp, mà là vì vận dụng chiến lược “lấy nhu thắng cương”.**

## 8| TRÒ CHƠI CHƠI GÀ: TIẾN CHƯA CHẮC ĐÃ THẮNG, LÙI CHƯA CHẮC ĐÃ THUA

---

*Một người tính tình ngang ngược mới sáng sớm đã sai con trai đi chợ mua dầu, nhưng mặt trời đã lên cao mà chưa thấy con trai trở về nhà. Anh liền ra ngoài đi tìm con, thấy con đang đứng trên cây cầu độc mộc, đầu bên kia là một người khác, cả hai đều không ai chịu nhường ai qua cầu trước.*

*Bố: “Sao còn không về nhà?”*

*Con trai: “Hắn không nhường đường cho con!”*

*Bố: “Dám thi gan với nhà ta hả! Con trai, con mang dầu về nhà trước đi, bố sẽ thay con đứng đây thi với anh ta, xem ai ngang hơn ai!”*

Có thể thấy, khi hai người có tính khí ngang bướng thi gan với nhau thì chỉ cho đến khi một trong hai người quy ngã mới thôi. Trong *Lí thuyết trò chơi*, mâu thuẫn này có thể gọi là “trò chơi chơi gà”. Trò chơi này nói về việc hai con gà chơi trong cuộc đấu, chúng có hai lựa chọn, một là bỏ chạy, hai là tấn công. Nhưng bên bỏ chạy sẽ cảm thấy mất mặt, còn bên kiên trì đến cùng sẽ giành thắng lợi. Với mỗi con gà chơi mà nói, kết quả tốt nhất là, đối phương bỏ chạy, còn mình tấn công, có điều cả hai đều chọn tấn công, như vậy cả hai đều bị tổn thương, kể cả có giết được đối phương thì bản thân cũng bị thương không nhẹ.

Trò chơi chơi gà mà chúng ta nhắc đến, tên tiếng Anh là Chicken Game, nhưng thực ra đó là cách dịch sai, trong khẩu ngữ tiếng Anh, Chicken có nghĩa là “người hèn nhát”. Chicken game vốn được dịch là trò chơi của những kẻ hèn nhát. Ban đầu, trò chơi dành cho người dũng cảm, mỗi người sẽ lái một chiếc xe xông lên, cho đến khi một bên sợ hãi quay xe, bên quay xe sẽ bị gọi là “người hèn nhát”, còn kẻ cứ thế lao lên giành thắng lợi và được tôn vinh.

Trò quyết đấu này quả thật rất đáng sợ, nếu hai bên vẫn giữ quyết tâm đến cùng, vậy sẽ xảy ra tình trạng hai chiếc xe đâm nhau, xe hỏng người chết. Vậy tại sao lại có nhiều “Chicken” xuất hiện? Bởi vì họ quá “hiếu chiến” hoặc quá để ý thể diện, họ sẽ không dám bỏ cuộc cho dù sức cùng lực kiệt...

Do vậy, mỗi khi rơi vào tình huống “đối đầu” chúng ta cần bình tĩnh nhìn nhận lại bản thân, không nên chiều theo cơn giận nhất thời, không cả giận mất khôn mà nhất định được ăn thua đủ với đối phương. Bởi vì thực ra trong cuộc sống có lúc tiến lên một bước chưa chắc đã tốt, lùi một bước cũng chưa chắc đã thất bại.

Phụ nữ xử lý công việc, đầu tiên cần biết bảo vệ bản thân. Vì dù sao sức lực chúng ta cũng có hạn, cho dù thể lực và thời gian có nhiều cũng không nên hao tâm tổn trí vào trò chơi chơi gà, đối phương tiến, chúng ta lùi, đối phương lùi, chúng ta tiến. Trừ phi chúng ta đã hiểu rõ tình hình của đối phương, biết được thực lực của bản thân mạnh hơn đối phương, nếu kiên trì đến cùng, có thể giành thắng lợi thì chúng ta hãy kiên trì. Nhưng cũng

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

cần chú ý, cần tìm hiểu toàn diện và chính xác tình hình của đối phương, nếu không chuẩn bị tốt mọi việc thì khi chơi “chơi gà”, chúng ta sẽ không nắm được chính xác tình hình. Hơn nữa, trong mỗi việc nhỏ như tranh luận với đồng nghiệp, xô xát với người đi đường, hai vợ chồng cãi nhau... chỉ cần không đề cập đến vấn đề nguyên tắc, có thể lùi một bước, tạm thời nhận là bên “yếu thế”, biến trò chơi chơi gà thành trò chơi của những chú lợn thông minh, tránh vì nhất thời nóng giận, gây tổn thất không thể cứu vãn.

*Trong một lần làm việc nhóm Linh và đồng nghiệp cãi nhau vì một bản kế hoạch, sau đó đồng nghiệp trong lúc tức giận đã chỉ ra rất nhiều lỗi sai bản kế hoạch của cô, còn nói rằng nếu thực hiện kế hoạch này sẽ thất bại. Linh nhìn bản kế hoạch mà cô vất vả khổ sở bao ngày mới hoàn thành, không thể nuốt trôi cục tức, thế là cả hai bên càng cãi càng gay gắt, chẳng mấy chốc họ cùng quên đi chủ đề chính, chuyển sang công kích, khích bác lẫn nhau, cấp trên thấy thế rất không hài lòng, yêu cầu hai người kiểm điểm.*

Linh đã không xử lý tốt vấn đề của mình, cô và đồng nghiệp đã rơi vào “trò chơi chơi gà”. Nếu hai người bình tĩnh lại, thảo luận vấn đề, giải quyết vấn đề, chứ không phải là muốn tranh luận đến cùng, chiến thắng đối phương thì sẽ không có kết cục như vậy. Khi có mâu thuẫn, hãy nhường nhịn, tìm ra nguyên nhân mâu thuẫn, tránh xảy ra tranh chấp không cần thiết.

Tiến là dũng cảm, nhưng không thể bất chấp cục diện mà tiến lên. Lùi cần có trí tuệ, cần học cách không vì cả giận mà mất khôn, giữa tiến và lùi không nên nhìn vào cục diện thắng thua tạm thời, mà hãy bình tĩnh đợi cơ hội chín muồi, chuyển phòng thủ thành tấn công. Người phụ nữ thông minh cần biết bảo vệ mình và giành thắng lợi lớn nhất cho bản thân.

## **Bài học**

**1. Kết thúc tuyệt vời nhất của “trò chơi chơi gà” là một tiến một lùi, kết cục bi thảm nhất là cùng tiến lên phía trước và cả hai đều bị tổn thất.**

**2. Cần học cách nhận định tình hình, tránh tấn công trực diện.**

**3. Không nên hành động lỗ mãng vì thế diện, tiến chưa chắc đã thắng, lùi chưa chắc đã thua, người có nụ cười cuối cùng mới là người chiến thắng!**

## 9| CÔNG BẰNG TUYỆT ĐỐI CHỈ LÀ ẢO TƯỢNG

*Dê đem chuyện dòng giống mình luôn bị sói ăn thịt tố cáo với chúa tể rừng xanh - hổ. Hôm sau thiết triều hổ ban chiếu: “Sói không có quyền hãm hại dê, nếu sói dám ăn thịt dê, dê được phép cắn cổ sói, bẻ gãy móng vuốt của sói, và trói sói giao nộp cho hổ.”*

Dê và sói là kẻ thù của nhau, như vậy khi thỏa hiệp quan hệ hai bên, phán quyết mà hổ đưa ra có hợp lí không, công bằng không? Bề ngoài, hổ “bảo đảm” quyền lợi của hai bên, nhưng vì sự khác biệt về thể lực bẩm sinh đã mặc định không thể tồn tại sự “công bằng” giữa sói và dê. Cho dù có “chiếu chỉ” của hổ quy định như vậy, cũng chỉ là chuyện hoang đường mà thôi.

Trong quan niệm của chúng ta, “công bằng” là một từ vô cùng tốt đẹp, là điều mà tất cả mọi người muốn hướng tới, nhưng, chúng ta không thể không tự hỏi, cuộc sống, môi trường như thế nào mới coi là công bằng? Hay nói cách khác, “công bằng tuyệt đối” có tồn tại không?

Những ngư dân đánh cá trên biển cầu nguyện gió càng to càng tốt, đã mấy ngày trôi qua mà không có gió khiến họ chèo thuyền vô cùng vất vả, mệt nhọc, họ oán trách ông trời không công bằng, tuy nhiên những người vợ ở nhà trồng trọt, cày cấy lại cảm ơn trời đất đã chiếu cố, giúp cho hoa màu của họ phát triển thuận lợi.

Người nông dân cày cấy cảm ơn ông trời đã ban cho họ mưa gió, để vụ mùa năm nay bội thu, những hộ nông dân làm muối lại oán trách ông trời không có mắt, hại cả nhà họ không có cơm ăn...

Một số phụ nữ thường có tâm lí so sánh, luôn cảm thấy mình thiệt thòi khi sống trong hoàn cảnh tương tự, họ thường so sánh một cách vô thức về hình dáng, cách ăn mặc, học thức, thu nhập, điều kiện gia đình... Khi cảm thấy bản thân không bằng người khác là lập tức căm giận, tức tối: Thật là không công bằng! Dựa vào cái gì mà cô ta có, còn mình không có? Hoặc tự cảm thấy như: Cùng tuổi, cùng quê, học cùng trường, cùng cố gắng như thế, sao người ta một bước đến tận mây xanh, còn mình vẫn giậm chân tại chỗ?

Thực ra, có công bằng hay không, trong nhiều trường hợp đều là vấn đề thái độ và tâm lí, quyết định bạn đang nghĩ gì. Vì sở thích của mỗi người khác nhau, sức chịu đựng khác nhau, sự kì vọng về cuộc sống cũng khác nhau, hiểu biết về sự công bằng cũng khác nhau, những gì mà chúng ta cảm nhận là không công bằng rõ ràng là cách so sánh chủ quan. Chỉ có thay đổi tiêu chí đánh giá, cảm giác bất công mới giảm đi hoặc biến mất.

Ở văn phòng, nhiều chị em phàn nàn phụ nữ ít có cơ hội nghề nghiệp, thật chẳng công bằng chút nào! Thậm chí họ còn nghi ngờ có phải mình bị kì thị giới tính không? Nhưng nếu chúng ta đứng ở góc độ khác, sẽ thấy cơ hội thăng chức có hạn, công ty có bao nhiêu người như vậy, hơn nữa còn có những người có năng lực hơn mình rất nhiều mà vẫn chưa được

thăng chức, hà có gì mình phải bất bình, bực tức vì chuyện này? Nếu suy nghĩ như vậy, không phải sẽ thấy nhẹ nhõm hơn sao?

Mọi chuyện trên đời này luôn “có làm mới có ăn”. Chỉ khi bạn cố gắng hết sức lực cho cuộc sống, cho công việc, bạn mới được báo đáp. Nếu chúng ta chỉ biết oán trách xã hội không công bằng, phàn nàn, than thở mà không cố gắng, không gánh vác trách nhiệm, không thay đổi tình trạng của bản thân, thì kết quả là có thể chúng ta sẽ bị đào thải.

Không công bằng, đối với người tiêu cực là cái có tốt nhất khi gặp thất bại; Còn đối với người tích cực lại là động lực tốt nhất để họ cố gắng. Thừa nhận sự tồn tại của bất công cũng có lợi ích, vì chúng ta có thể bộc lộ khả năng tốt nhất của mình và phấn đấu với mục tiêu cao nhất, khích lệ chúng ta cố gắng hết sức, chứ không chìm đắm trong việc oán trách, than vãn. Để chúng ta biết rằng sự cố gắng của chúng ta sẽ làm thay đổi thực trạng, là thách thức với chính bản thân chúng ta.

*Sau khi tốt nghiệp, Dung bắt đầu đi tìm việc, khó khăn lắm cô mới nhận được thông báo tới phỏng vấn của một công ty. Ai ngờ khi cấp trên nhìn vào bảng lí lịch của cô xong liền nói: “Xin lỗi, cô không đáp ứng được yêu cầu của chúng tôi, ngay cả hồ sơ lí lịch mà cô cũng không giữ gìn cẩn thận, thì làm sao có thể đảm nhận công việc của chúng tôi?”.*

*Hóa ra, buổi sáng đi vội vã, Dung không cẩn thận làm rơi hồ sơ xuống đất, khiến túi hồ sơ bị ướt, Dung không có thời gian làm bản khác, đành cẩn thận lau khô túi hồ sơ đó, nhưng vẫn không tránh khỏi có vết tích.*

*Sau khi rời khỏi công ty, Dung không hề oán trách vị lãnh đạo công ty “chuyện bé xé ra to”, mà cô vô cùng nghiêm túc viết lại một bản lí lịch khác, đồng thời gửi cho vị lãnh đạo công ty đó một bức thư. Trong thư cô viết: “Cảm ơn quý công ty đã dạy tôi một bài học quan trọng! Quý công ty là cơ quan mà tôi đã mơ ước được vào đó làm từ lâu, trong quá trình phỏng vấn, quý công ty đã nêu ra những yêu cầu rất khắt khe, chứng tỏ quý công ty rất nghiêm túc và thận trọng trong việc quản lí, tôi nhất định sẽ ghi nhớ bài học này, để sau này sẽ hết lòng hết sức hoàn thành công việc một cách cẩn thận, tỉ mỉ”. Đọc xong bức thư của Dung, sau đó cẩn thận xem lại hồ sơ của cô, đồng thời cũng nhìn thấy nét chữ thanh thoát của cô, vị lãnh đạo công ty ấy rất hài lòng, lập tức quyết định thông báo cho cô ngày hôm sau đến công ty phỏng vấn lại.*

Cách làm của Dung rất thông minh, khi bị đối xử không công bằng, việc đầu tiên không phải là phàn nàn, oán trách vị lãnh đạo lạnh lùng vô tình, mà lập tức viết lại bộ hồ sơ xin việc mới và một lá thư xin lỗi, đó là cách tạo cơ hội mới cho bản thân, vì cơ hội chỉ đến với người có sự chuẩn bị và thông minh, hiểu biết.

Một số sách lược đối phó khi bạn bị đối xử bất công:

1. Hướng giải quyết vấn đề. Thường xuyên nói chuyện với cấp trên, đồng nghiệp, nói cho đối phương biết suy nghĩ chân thành của mình.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

2. Phương hướng điều tiết tâm trạng. Tích cực điều chỉnh thái độ bản thân, mọi việc cứ để thuận theo tự nhiên. Chỉ cần làm những việc mà mình nên làm, có thái độ thuận theo tự nhiên, chấp nhận kết quả tốt hoặc xấu, không nên lo lắng, sợ hãi, cả ngày lo lắng không đâu, phần nộ bất bình.

3. Rèn luyện sự tự tin. Chúng ta đều có quyền dựa vào nguyên tắc của trái tim để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình, bao gồm cả việc từ chối người khác một cách thích hợp. Đương nhiên, chúng ta cũng cần nghĩ đến cảm nhận của người khác, dùng cách nào đó để họ dễ dàng chấp nhận và thông cảm, khéo léo truyền đạt ý kiến của bản thân.

Chúng ta cần ghi nhớ: Trên đời này không có gì là công bằng tuyệt đối. Ngược lại, chúng ta cần phải cảm ơn sự không công bằng đó, chính vì có sự bất công giúp chúng ta có động lực tiến lên, để sau khi trải qua mưa gió, bão táp, khó khăn vất vả, chúng ta có thể nở nụ cười xán lạn nhất, để sau khi bước trên con đường chông gai, gian khổ, ngoảnh lại mới thấy tự hào, vui sướng.

### **Bài học**

**1. Không nhất thiết việc gì cũng yêu cầu công bằng. Một trong những nguyên nhân chúng ta cảm thấy mình bị thiệt thòi là vì cho rằng bất cứ chuyện gì cũng phải công bằng. Thực ra, chúng ta không cần việc gì cũng dùng thước đo “công bằng” để đánh giá, nếu không sẽ thường xuyên cảm thấy buồn phiền, chán nản.**

**2. Chúng ta không thể thay đổi được sự bất công trên đời, mà nên tìm cách thông qua sự cố gắng, phấn đấu của bản thân để tìm lại sự công bằng.**

**3. Thay đổi tiêu chuẩn đánh giá công bằng. Không công bằng là cảm giác chủ quan khi so sánh, do đó chỉ cần chúng ta thay đổi một chút tiêu chí so sánh, thì sẽ xóa bỏ được cảm giác không công bằng.**

# 10| TIỀN LƯƠNG CAO HAY THẤP CŨNG LÀ MỘT NGHỆ THUẬT

---

*Khi buổi phỏng vấn sắp kết thúc, giám đốc nhân sự hỏi ứng viên: “Bạn mong muốn được nhận mức lương bao nhiêu?”.*

*Chàng trai vừa tốt nghiệp đại học trả lời: “Khoảng 20 triệu một tháng, đương nhiên cũng cần xem chế độ phúc lợi của công ty như thế nào”*

*Giám đốc: “Một năm, công ty cho bạn năm ngày nghỉ phép, mười bốn ngày nghỉ có lương, có chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, còn được chăm sóc nha khoa, hai năm thay xe một lần, ví dụ bây giờ lái con xe Mercedes trước, bạn thấy thế nào?”*

*Chàng trai trẻ đang ngồi đứng bật dậy nói: “Oa... ngài đang đùa à?”*

*Giám đốc: “Đúng vậy, tôi đang đùa thôi. Bởi vì cậu cũng vừa đùa tôi xong.”*

Tình trạng “lương lậu” của bạn có tốt không?

Với một người làm công ăn lương như bạn, điều trực tiếp nhất làm trái tim bạn rung động, có lẽ chính là “tiền lương” và rõ ràng “tiền lương” có ảnh hưởng rất sâu sắc đến “tâm trạng” của bạn. Tiền lương của bạn bao nhiêu, chủ yếu là dựa vào năng lực của bạn. Ngoài ra, không những cần bạn biết làm việc, mà còn cần bạn biết nói năng, chỉ vùi đầu vào làm việc vẫn chưa đủ, còn phải học các kĩ xảo trong công việc.

Tại sao có người tăng lương âm ỉ, có người vẫn ở mức lương khởi điểm, có người thậm chí còn bị phạt tiền, bị trừ lương?

Trong công việc, công ty và nhân viên thường ở trạng thái thông tin không đối xứng. Công ty không thể hiểu được trạng thái làm việc cụ thể của mỗi nhân viên, hàng ngày nhân viên đó có làm việc chăm chỉ hay không, có làm việc ở cường độ cao nhất hay không, có cống hiến xứng đáng với mức thù lao công ty trả cho không. Còn nhân viên cũng không hiểu được chi phí thực tế của công ty, không biết tiền lương mình được hưởng có tạo ra giá trị tương xứng cho công ty không. Do đó, khi bản thân người đó cảm thấy không hài lòng với tiền lương của mình, sẽ không chăm chỉ làm việc, làm việc chểnh mảng không hiệu quả. Còn công ty, để đảm bảo nhân viên có thể cống hiến hết công sức của mình đã đặt ra những chế độ thưởng phạt nhất định, với những hành vi không hợp tác nhân viên sẽ bị trừ lương. Trong trò chơi này, sách lược của chúng ta sẽ ảnh hưởng đến tiền lương của chúng ta tăng hay giảm.

*Lan và Liễu cùng ứng tuyển vào một công ty nọ. Sau ba tháng thử việc vất vả, gian khổ, họ phát hiện công ty hứa tăng lương cho họ nhưng chỉ tăng một chút cho có mà thôi, thế nên hai người rất chán nản, buồn bã. Tuy nhiên, mức lương mà họ nhận được so với mặt bằng chung*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*của nhân viên trong công ty là tạm được, nên họ vẫn kiên trì làm việc cho công ty. Hai năm sau, Liễu từ chức. Trước khi đi, Liễu tìm Lan nói chuyện.*

*Trong buổi trò chuyện đó, Liễu nói với Lan, lí do cô bỏ đi là không phải vì tiền lương thấp, tiền lương của cô từ lâu đã được hơn tám triệu rồi. Lan kinh ngạc, ngày nào cô cũng làm rất nhiều việc, nhưng tiền lương vẫn chưa đến năm triệu. Cô không hiểu Liễu đã làm thế nào để có mức lương cao như vậy. Liễu chậm rãi nói: “Từ lúc vào công ty làm việc, mình đã bắt đầu chú ý thu thập số liệu, ghi chép nội dung công việc của mình, đồng thời liệt kê những cống hiến của mình đối với công ty. Hơn nữa còn ghi ra những tiến bộ trong hai năm làm việc, mình cũng có đầy đủ các kĩ năng làm việc. Sau khi mình đã ghi chép tỉ mỉ và khá nhiều, mình tìm cấp trên nói chuyện, gửi sếp bản liệt kê chi tiết công việc mình đã từng làm, để sếp nhìn lại lượng công việc đã giao cho mình nhiều như thế nào và những cống hiến mình đã tạo ra cho công ty nhiều bao nhiêu. Ngoài ra, mình còn nói với sếp kế hoạch phát triển nghề nghiệp của mình. Đương nhiên, mình cũng chỉ đứng trên lập trường của công ty để nói, như vậy sếp liền cho rằng sự cố gắng của mình là vì muốn công ty phát triển lớn mạnh hơn. Do đó, sếp đã tăng lương cho mình lần thứ nhất, từ bốn triệu tăng lên năm triệu. Sau đó, mình lại làm theo cách cũ, sếp lại tăng lương cho mình lên sáu triệu, rồi tám triệu. Đương nhiên, sếp dặn dò mình không được nói cho ai biết, nếu không tất cả nhân viên đều đòi tăng lương thì sếp không thể cáng đáng nổi. Vì lợi ích của bản thân, trước đây mình không nói cho cậu biết, nhưng bây giờ mình sắp đi rồi, mình cảm thấy cậu quá thiệt thòi, quá vất vả, nên mình nghĩ cậu nên nhanh chóng hành động đi”.*

Từ cách làm của Liễu, chúng ta có thể thấy, muốn tăng lương, không phải cứ trực tiếp đề nghị lên cấp trên là có thể được, mà đó là cả một chiến dịch, là sự phán đoán, cần xem xét đến thiên thời, địa lợi, nhân hòa.

Thiên thời là điều mà chúng ta có thể nắm chắc, nếu công ty đang trong thời kì khó khăn, hoặc nền kinh tế chung đang bước vào giai đoạn khó khăn thì việc đòi hỏi tăng lương của bạn khó có thể được cấp trên chấp nhận. Thậm chí cấp trên còn cho rằng bạn đang cố ý gây khó cho họ, trừ điểm bạn về cống hiến và độ trung thành, điều này ảnh hưởng đến môi trường làm việc ở công ty của bạn.

Về địa lợi, bạn cần có lí do tăng lương chính đáng và cách đề đạt tăng lương thuyết phục.

Về nhân hòa, cần chú ý hoàn cảnh, cần đưa ra yêu cầu trong lúc cấp trên dễ dàng tiếp nhận yêu cầu của bạn, ví dụ trong lúc cấp trên đang có tâm trạng vui vẻ hoặc khi bản thân bạn đã hoàn thành công việc xuất sắc có lợi cho công ty... Chỉ khi cấp trên biết bạn cống hiến cho công ty nhiều như thế nào mà hưởng lương ít ra sao, khả năng của bạn giỏi thế nào mà địa vị của bạn lại thấp ra sao thì bạn mới được chấp nhận yêu cầu xin tăng lương.

Liễu có thể xin tăng lương thành công là vì cô thật sự có năng lực, có cống hiến. Hơn nữa, cô không chỉ biết vùi đầu vào công việc, đợi cấp trên phát hiện ra bản thân mà dùng thực lực của mình làm lí do yêu cầu cấp trên tăng lương, hơn nữa cô còn có thể đồng dục nói



với cấp trên rằng: “Tôi rất có khả năng, hơn nữa công việc của tôi còn tạo ra lợi nhuận cho công ty”.

Đương nhiên, lí do tăng lương này khá phù hợp với nhân viên làm trong doanh nghiệp nhỏ. Để nói rõ hơn thành tích thực tế đã đạt được, trước khi bàn vấn đề tăng lương, hãy báo cáo bằng văn bản những công việc mà bạn đã làm được, liệt kê đầy đủ, tỉ mỉ những cống hiến của bạn cho công ty và đề đạt nguyện vọng tăng lương của mình.

Công ty có quy mô lớn thường có cơ chế lương khá hoàn chỉnh, yêu cầu tăng lương thường rất khó khăn, nhưng chúng ta có thể nói chuyện với cấp trên: “Tôi hi vọng có thể đảm nhận nhiều nhiệm vụ hơn vì tôi mong muốn được cống hiến hơn nữa cho công ty”. Đây là lí do thông dụng nhất và cũng dễ dàng được cấp trên chấp nhận.

Khi làm việc, đãi ngộ trực tiếp nhất là tiền lương. Tuy nhiên chị em phụ nữ khi đi làm cũng cần chú ý tới mức độ thỏa đáng của tiền lương, vừa chăm chỉ làm việc vừa khéo léo đề đạt nguyện vọng về mức lương của mình để có thể cống hiến lâu dài.

## **Bài học**

**1. Lương cao hay thấp là kết quả của một “trò chơi”, đó là trò chơi mang tính trí tuệ, chỉ có năng lực, trí tuệ mới có thể đàm phán được.**

**2. Đàm phán với cấp trên về việc tăng lương cần nghiên cứu điều kiện “thiên thời”, “địa lợi” và “nhân hòa”, biết người biết ta, trăm trận trăm thắng.**



**PHỤ NỮ “YÊU” TIỀN KHÔNG SAI, SAI LẦM Ở CHỖ  
HỌ KHÔNG BIẾT CÁCH KIẾM TIỀN ĐÚNG ĐẲN**

*“Tiền không phải là tất cả, nhưng không có tiền thì chẳng làm được việc gì”. Câu nói này đã được nhiều người nhắc lại, ý tứ rõ ràng là: Bất cứ người nào sống trên đời cũng phải thừa nhận giá trị của đồng tiền. Phụ nữ có tự do, tự lập được hay không đều phụ thuộc vào việc kinh tế có độc lập hay không. Phụ nữ phụ thuộc kinh tế giống như chim bị nhốt trong lồng. Người phụ nữ không có khả năng nuôi sống bản thân giống như cây tầm gửi, không thể tự lập. Tuy vậy, tiền không phải là lí do để chúng ta bất chấp thủ đoạn, mà kiếm tiền cần có phương pháp và sách lược... đúng đắn.*



## 1| LỰA CHỌN NGƯỢC: SỢ GÌ GẶP NẤY

*Một người đi du lịch nhìn thấy bác nông dân cho bò ăn, anh ta kinh ngạc khi thấy bác gài một ít cỏ khô lên nóc chuồng, con bò phải ngửa cổ lên mới có thể lấy được. Khách du lịch hỏi bác nông dân: “Sao bác lại không vớt cỏ xuống đất?”. Bác nông dân mỉm cười đáp: “Đây là cỏ khô từ năm ngoái, nếu vớt xuống đất, bò sẽ không ăn, nhưng nếu để trên nóc chuồng, con bò tham ăn sẽ nghĩ đó là đồ ngon nên nhanh chóng ăn hết”.*

Người nông dân đã rất thông minh và thành công khi kích thích con bò ăn loại cỏ từ năm ngoái. Tại sao bò lại chấp nhận loại cỏ khô có chất lượng kém xa cỏ tươi? Chúng ta hãy dùng ngôn ngữ kinh tế để hình dung, đó là vì “thông tin bất đối xứng” dẫn đến “lựa chọn ngược”.

Bò không thể biết thức ăn trên nóc chuồng hay thức ăn dưới đất ngon hơn, về điểm này chúng và con người đã có sự chênh lệch về việc tiếp nhận thông tin. Chúng chỉ theo thói quen thông thường là ăn thức ăn con người cho ở dưới đất, vậy có nghĩa là những thứ để ở nóc chuồng sẽ không dành cho chúng ăn. Nếu hàng ngày, người chủ có thói quen phơi hạt ngô trên nóc chuồng, thì bò càng tin rằng có thức ăn “ngon hơn trên nóc”, mà nó lại phát hiện chỉ cần ngửa cổ lên là có thể với tới, tiếp đó sẽ có sự “lựa chọn ngược” và vội vàng tranh nhau ăn loại cỏ kém chất lượng để trên mái chuồng.

Chính “lựa chọn ngược” này đem lại phiền phức cho chúng ta, do các loại thông tin không đối xứng với nhau nên chúng ta không thể nắm bắt hết thông tin. Khi chúng ta dùng vốn kiến thức của mình phán đoán, chúng ta có thể hiểu sai, muốn chọn cái có lợi, nhưng lại chọn phải cái bất lợi.

“Lựa chọn ngược” đã trở thành một thuật ngữ chuyên dùng trong ngành kinh tế. Thuật ngữ này chỉ ra rằng khi hai bên tiến hành giao dịch, do thông tin không đối xứng, giá cả thị trường lại sụt giảm khiến sản phẩm kém chất lượng lấn át sản phẩm có chất lượng, khiến chất lượng bình quân của sản phẩm giao dịch trên thị trường bị sụt giảm. Cũng giống như việc mua ô tô cũ, vì bên bán có nhiều thông tin liên quan đến chất lượng xe hơn bên mua, bên mua không thể phán đoán được chất lượng xe mà mình chọn như thế nào, chỉ biết căn

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

cứ vào chất lượng bình quân của giá xe trên thị trường để phán đoán nên đã đưa ra giá cao hơn giá vốn có của chiếc xe, do đó, bên mua đã mua phải xe chất lượng kém với giá cao.

Trong cuộc sống, vì thông tin không đối xứng, nên tổn thất gây ra từ thông tin này có thể coi là kết quả của “lựa chọn ngược”. Vì chúng ta chỉ dựa vào thông tin mình biết để phán đoán nên chúng ta rất dễ mắc bệnh chủ nghĩa cơ hội, muốn chọn thứ tốt nhưng cuối cùng lại chọn phải thứ không tốt.

*Lan mở một cửa hàng bán đồ Nhật, việc làm ăn không thuận lợi lắm. Nhà đối diện cũng mở cửa hàng, đó là chị Hoa đã từng làm thuê ở cửa hàng của Lan, giá cả bên cửa hàng chị Hoa luôn để thấp hơn cửa hàng của Lan, do đó việc kinh doanh của Lan càng khó khăn. Để cạnh tranh và bảo đảm doanh thu cho cửa hàng, Lan đã quyết định giảm giá tất cả sản phẩm nhằm thu hút khách hàng. Lan cho rằng, khả năng kinh tế của khách hàng ở khu vực này không cao, giảm giá nhiều sẽ thu hút khách hàng hơn. Nhưng khi tin tức lan truyền đi, khách hàng đều bàn tán là: “Bây giờ chị ta giảm nhiều như vậy, thế mới biết trước kia chị ta đã kiếm được bao nhiêu tiền! Nếu không thì chắc chắn chất lượng sản phẩm ở cửa hàng của chị ta có vấn đề”. Do vậy, khách hàng đều hoài nghi, không những không mua nhiều, mà còn chạy sang cửa hàng đối diện để mua hàng.*

Lan kinh doanh thất bại là vì không tìm hiểu tình hình của hai bên, mới chỉ biết được thông tin “giá cả bên cửa hàng đó thấp hơn cửa hàng mình” và đã vội vàng đưa ra quyết định giảm giá. Có thể thấy, giữa Lan và người cạnh tranh đó có thông tin không đối xứng, đối thủ là người rất am hiểu cửa hàng của Lan, chắc đã tìm hiểu kỹ tình hình buôn bán, trong khi đó, Lan lại chẳng hiểu gì về đối thủ. Nếu Lan nghiên cứu kỹ càng chính sách giá cả của đối phương, khảo sát sản phẩm của đối phương, từ đó có sự điều chỉnh về cách thức bán hàng và giá cả của cửa hàng mình, thì không đến nỗi vội vàng đưa ra quyết định thay đổi, dẫn đến “lựa chọn ngược” khiến việc kinh doanh của cửa hàng càng ế ẩm.

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta có thể gặp rất nhiều trường hợp tương tự: Khi đợi xe, chúng ta luôn có tâm trạng sốt ruột: Nếu không có xe thì làm thế nào? Các lơ xe nhân cơ hội này sẽ nói với bạn: “Không có xe nữa đâu! Đoạn đường dưới đó bị tắc rồi, không đi xe này thì cô sẽ ở đây cả đêm đấy”. Lúc này, chúng ta và các loại xe kém chất lượng có thông tin không đối xứng. Vì bạn không biết có xe hay không, trong lòng vốn đã sốt ruột nên sẽ đưa ra “lựa chọn ngược”. Sau khi lên chiếc xe kém chất lượng đó, bạn mới cảm thấy ức chế vì chất lượng xe quá kém, xe lại đi lòng vòng đón khách, rất mất thời gian, không những lỗ việc, mà có khi còn gây tổn thất kinh tế cho bạn, trong lòng bạn đương nhiên không cảm thấy vui vẻ.

Thực ra, chỉ cần chúng ta nhìn vấn đề ở góc độ khác sẽ có kết luận khác nhau. Nếu thật sự đó là xe cuối cùng thì chủ xe đang ở thế có lợi, bạn đành phải nhờ vả vào họ. Nhưng chắc chắn là sẽ có các xe khác cũng đang muốn bắt khách, do đó chủ xe mới tốn sức thuyết phục khách hàng lên xe của anh ta như vậy.

## **Bài học**

**1. Sự gì gặp nấy không phải là bạn không may mắn, mà vì sách lược của bạn không đúng, bạn đã có “lựa chọn ngược”.**

**2. Nguyên nhân khiến bạn có “lựa chọn ngược” là vì thông tin không đối xứng, bạn đã hiểu vấn đề phiến diện và hành động mù quáng. Do đó, trước khi quyết định điều gì, tốt nhất nên hiểu kỹ tình hình, giảm thiểu các thông tin thiếu chính xác, thiếu toàn diện.**

## 2| ĐÃ LỖ MẤT TIỀN OAN: TỐT NHẤT LÀ KHÔNG "CỔ ĐẤM ĂN XÔI" THÊM NỮA

*Bạn gái: “Anh ơi, chiếc nhẫn kim cương anh mua cho em để đâu rồi?”.*

*Nhà kinh tế học: “Em yêu, em nói đến chi phí chìm của năm ngoái ư?”.*

Tại sao nhà kinh tế học này lại coi việc mua nhẫn kim cương cho người yêu là “chi phí chìm”?

Trước tiên, chúng ta cần tìm hiểu một chút về “chi phí chìm”. Đây là một thuật ngữ trong quản lý tài chính, “chi phí chìm” là khoản đầu tư thời gian và tiền bạc không thể lấy lại được do những quyết định sai lầm trong quá khứ. Lúc này, vì hiện tại và tương lai không thể thay đổi chi phí trong quá khứ, do đó trong bước chọn lựa tiếp theo, thông thường không xem xét đến chi phí này nữa. Nhà kinh tế học coi chiếc nhẫn kim cương là “chi phí chìm”, là vì chiếc nhẫn kim cương đó có giá rất đắt, khi chia tay, cái này sẽ thuộc về người yêu, anh ta không thể lấy lại được. Có nghĩa là chi phí cho chiếc nhẫn kim cương sẽ mất, không thể thu hồi được, cũng không thể bù đắp được.

*Một hôm, San mặc chiếc quần bò mới đến công ty, các đồng nghiệp đều bàn tán và cho rằng chiếc quần này không hợp với San. San cười khổ sở nói, lúc đó đang có đợt giảm giá, trong lúc nổi hứng đã mua nó. Đã mua mà không mặc cũng tiếc, thế là đành phải mặc thôi!*

Chắc chắn rất nhiều chị em mắc phải tình cảnh trên, đó chính là điều mà chúng ta thường nói là “mất tiền oan”.

Sau khi mua quần về, bạn chắc chắn không thể mượn lí do “không thích” để trả lại cửa hàng, vậy số tiền đó chính là “chi phí chìm”, không thể thu hồi lại được. Cách làm của San, trong ngôn ngữ kinh tế gọi là “Chi phí chìm sai lầm”. Khi cân nhắc có nên làm một việc nào đó hay không, thông thường chúng ta nên suy nghĩ xem việc đó “đem lại lợi ích như thế nào” và “cần phải bỏ ra chi phí bao nhiêu”. Khi đã bỏ tiền mua quần, cho dù mặc hay không mặc đều không thể lấy lại tiền, vậy hà tất phải mặc cái mình không thích, sao không chọn lựa cái quần đẹp và phù hợp với bản thân hơn để mặc? Tiếp tục mặc cái quần không thích, có khác nào “sai lầm nối tiếp sai lầm”? Tiếp tục làm tăng chi phí chìm thì không nên chút nào.

Do vậy, với một sách lược lý trí, chúng ta cần nhìn nhận trước vấn đề, không nên trả giá trước khi chưa suy nghĩ chín chắn.

*Dạo này Gia Linh cảm thấy rất buồn phiền. Mẹ mua một chiếc đàn piano và bắt cô học đàn. Hàng ngày, Gia Linh phải ngồi trước cây đàn một, hai tiếng nên cô không thể chơi môn bóng rổ mà mình thích. Cô thấy mình sắp phải quên môn bóng này rồi, bạn đánh bóng rổ tìm cô mấy lần mà không được. Cô biết, mẹ thấy chú Vương hàng xóm mua cho con gái một chiếc đàn, thế nên trong lòng bực tức và cũng mua một chiếc đàn cho cô. Nhưng trong nhà không ai*

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*biết chơi đàn, mẹ cũng không muốn rút đàn một xó thế nên bắt ép Gia Linh học đàn. Mẹ còn mất tiền mời gia sư đến nhà dạy đàn cho cô. Mẹ nói với Gia Linh: “Mẹ mất bao nhiêu tiền mua đàn, con phải biết quý trọng đấy, học chăm chỉ vào, biết đâu có ngày được lên sân khấu biểu diễn!”.*

Mẹ Gia Linh bắt cô bé học đánh đàn là vì trong lúc nổi hứng đã mua đàn, để một chỗ thì không nỡ, rút đi thì tiếc, do đó mẹ hi vọng con gái học đàn, không lãng phí tiền của mình. Nhưng mẹ chỉ muốn cứu vãn giá trị của chiếc đàn, mà coi nhẹ thời gian và sở thích của con gái. Vì Gia Linh không thích học đàn, nên đương nhiên sẽ không đạt hiệu quả tốt, cô bé lại không có thời gian chơi bóng, nên không làm tốt cả hai việc.

Trong cuộc sống có rất nhiều trường hợp như vậy, ví dụ như người mua cổ phiếu, thấy cổ phiếu trượt giá, họ không nỡ bán hết mà càng ngày càng mua nhiều hơn, cuối cùng bị tổn thất nhiều hơn; “Chi phí chìm” cũng giống như đầu tư một hạng mục không khả quan hay kiên trì với tình yêu không có kết quả...

Cho dù lí do như thế nào, họ đều nghĩ rằng có một ngày mình sẽ lấy lại vốn, bù đắp được những tổn thất đã mất. Tại sao mọi người lại cố chấp làm những việc ngốc nghếch như vậy?

Tâm lí học cho rằng, hành vi và nhận thức của con người thường thống nhất với nhau, có nghĩa là, thông thường, chúng ta sẽ nhận định sự việc đó là đúng, chính xác mới làm việc ấy. Ngược lại, có lúc hành vi sẽ ảnh hưởng đến nhận thức, khi kết quả mà chúng ta có được không giống với mong muốn, chúng ta sẽ muốn chuộc lại lỗi lầm, muốn dùng hành động của mình để giải quyết, với ý định tìm được sự hợp lí và chính xác trong việc này. Giống như cổ đông mua cổ phiếu, họ nói rằng mình không bán cổ phiếu vì muốn đợi thị trường hồi phục lại, tuy nhiên họ không biết rằng thị trường “không thể hồi phục”; Mặc chiếc quần bò không phù hợp, nhưng San lại ngụy biện rằng nó hợp với đôi giày của cô.

Có thể thấy, chúng ta có thể kiên trì vì không nhìn nhận đúng sai lầm của mình, cho dù sự thực chứng minh chúng ta đã chi tiêu sai, nhưng chúng ta vẫn có ý định cứu vãn “chi phí chìm” đó. Chúng ta không biết rằng chi phí này không thể lấy lại, nếu tiếp tục chi thêm sẽ càng tổn thất lớn hơn. Chi phí chìm giống như một đầm lầy, có thể nuốt chửng tất cả mọi thứ, nuốt gọn cả những cố gắng của bạn sau này.

Do vậy, khi chúng ta phát hiện mình mất tiền oan, đầu tư vào thứ không nên đầu tư, thì hãy nhanh chóng dừng lại. Hãy nhìn nhận sai lầm của mình, đừng đợi kì tích xuất hiện, quá khứ không thể thay đổi, hãy nhìn vào tương lai, khi tổn thất chưa lớn, hãy dừng lại để làm những việc có lợi cho bản thân.

## **Bài học**

**1. Mất tiền oan chính là việc bạn đã làm, không nên để điều này ảnh hưởng đến quyết sách tương lai của bạn.**

**2. Khi phát hiện mình mất tiền oan, không nên “cố chấp” cứu vãn tổn thất, mà nên sớm dừng đầu tư, tránh xuất hiện chi phí chìm nhiều hơn.**



### 3| TRÁNH ĐỂ “CHI PHÍ CHÌM” LẤN VÀO “VỐN KHẢ DỤNG” CỦA BẠN

---

*Một người nhìn thấy có đứa trẻ đang khóc rất thảm thiết trên đường liền hỏi: “Cháu bé, cháu làm sao thế?”. Cậu bé khóc và nói: “Bố cháu cho cháu một đồng xu, nhưng cháu lại đánh mất rồi”. Người đi đường rất thông cảm với cậu bé, cho cậu một đồng xu. Ai ngờ, vừa bước được hai bước, cậu bé lại òa khóc. Người đi đường hỏi: “Cháu vừa có một đồng xu, sao vẫn khóc?”. Cậu bé càng khóc thảm thiết hơn và nói: “Nếu cháu không bị mất đồng xu kia thì bây giờ đã có hai đồng xu rồi!”.*

Cậu bé trong câu chuyện trên thật tham lam. Cậu không hiểu được rằng, cậu được người đi đường tặng cho một đồng xu là vì cậu đã để mất đồng xu ban đầu. Nói bằng ngôn ngữ kinh tế học thì số tiền bị mất lúc đầu chính là “chi phí chìm”, không thể tìm thấy. Số tiền có được sau này mới chính là số tiền dùng để chi tiêu, hay còn gọi là “vốn khả dụng”.

Gọi là “khả dụng” tức là số vốn hoặc số tiền này có thể dùng chi tiêu trong thực tế, cũng có thể đầu tư và sử dụng trong tương lai, dùng số tiền đó để thu lợi nhuận. Tuy nhiên, chi phí chìm lại là khái niệm hoàn toàn tương phản với vốn khả dụng. Chi phí chìm là những chi phí mà chúng ta đã mất, cho dù có cố gắng thế nào cũng không thể lấy lại được, chứ đừng nói là có thể tiếp tục sử dụng và tạo ra lợi nhuận.

Chúng ta thường nghe thấy nhiều người nói rằng: “Tôi đã đầu tư quá nhiều rồi, bây giờ mà không làm thì thật đáng tiếc!”. Hoặc “Tôi đã mất quá nhiều công sức vào việc này rồi, làm sao có thể nói thôi là thôi được!”.

Chú ý, khi chúng ta nói những lời như vậy, vô tình đã để chi phí chìm lấn vào vốn khả dụng của chúng ta. Chúng ta cho rằng bản thân đã bỏ ra bao nhiêu công sức, đầu tư bao nhiêu tiền bạc, bây giờ chúng ta phải tiếp tục đầu tư, có thể mới thu được lợi nhuận.

Chúng ta thường khích lệ bản thân: Kiên trì là thắng lợi. Không sai, chúng ta nên có tinh thần kiên định như vậy, nhưng trước tiên chúng ta cần phán đoán rõ ràng, hướng chúng ta cố gắng là hướng đúng đắn, vốn chúng ta đầu tư được dùng đúng chỗ, nếu không chúng ta càng cố gắng thì càng cách xa mục tiêu, cuối cùng không thể quay lại được nữa. Như vậy, vừa không hi vọng gì vào “chi phí chìm”, mà ngay cả vốn khả dụng chúng ta đầu tư cũng sẽ mất.

Ví dụ, chúng ta muốn ra biển chơi, thời điểm xuất phát, thời gian, công sức và lòng mong mỏi đều là vốn khả dụng của chúng ta. Chúng ta dựa vào số vốn này để thực hiện mục tiêu của mình - đi ra biển tắm nắng. Nhưng chúng ta đã chọn sai phương hướng, tức là đi ngược lại hướng của biển, do đó chúng ta bị đau mỗi chân, lãng phí thời gian và tâm trạng mệt mỏi nhưng không đến được đích, đó đều là chi phí chìm. Nếu tiếp tục đầu tư, kết quả sẽ thế nào? Đương nhiên là sẽ không đến được biển. Do đó, chúng ta có thể thấy, chi phí chìm

không thể sử dụng được và cũng không thể tạo ra giá trị mới, cách làm sáng suốt nhất là ngăn không thể chi phí chìm này tiếp tục nhiều lên.

Một người chơi cổ phiếu đã nói: “Lúc đầu tôi đã bỏ bao nhiêu tiền mua mà!”. Nếu anh ta cứ kiên trì coi giá mua vào là tiêu chuẩn để cân đo tài sản của mình, thì anh ta càng tính toán sẽ càng không nỡ từ bỏ, như vậy không phải là càng tổn thất nặng nề ư?

Thương nhân muốn theo đuổi lợi nhuận, nếu phát hiện hàng hóa tồn đọng, thị trường biến đổi, hàng hóa mà lúc đầu mình bỏ rất nhiều tiền mua về đã giảm giá, như vậy số tiền mua hàng hóa này chính là chi phí chìm, thương nhân muốn dùng đó để thu được “vốn khả dụng”, nhưng đã không còn tồn tại nữa. Cách duy nhất là thương nhân cần từ bỏ gánh nặng này, xử lý hàng tồn đọng và tìm cách phát triển khác.

Khi tất cả trở thành chi phí chìm không thể cứu vãn, chúng ta không còn hi vọng gì nữa, thì hãy nhanh chóng từ bỏ gánh nặng, ngăn cản chi phí chìm tiếp tục phát sinh, coi tất cả thất bại là bài học kinh nghiệm quý báu, như vậy mới có thể bắt đầu lại từ đầu.

## **Bài học**

**1. Chi phí chìm và vốn khả dụng là hai khái niệm trái ngược nhau hoàn toàn.**

**2. Chi phí chìm không thể thu hồi, không thể giúp chúng ta thực hiện lí tưởng, cách làm thông minh nhất là kịp thời ngừng phát sinh chi phí chìm, mà chuyển sang sử dụng vốn khả dụng một cách đúng đắn.**

## 4| ĐẦU TƯ KHÔNG HỢP LÍ CẦN KỊP THỜI THU HỒI, TRÁNH MẮC THÊM SAI LẦM

---

Trong phần trên, chúng ta đã thảo luận về “chi phí chìm”, chúng ta đã nhớ rằng chi phí chìm không thể thu hồi là trở ngại trên con đường thành công. Do vậy, chúng ta nên tránh để điều đó xảy ra, khi phát hiện đầu tư không hợp lý, chúng ta cần kịp thời thu hồi, tránh để chi phí chìm ngày càng nhiều, lấn át cả vốn khả dụng, khiến chúng ta càng mắc thêm sai lầm.

Đầu tiên, đầu tư mà phải hi sinh sức khỏe, tình cảm và tương lai là đầu tư không hợp lý.

*Vợ chồng anh Lâm đều là những giáo viên trẻ mới ra trường, họ rời quê hương ra ngoài làm việc, luôn cảm thấy cuộc sống của mình không ổn định. Họ muốn cuộc sống trong tương lai tốt đẹp hơn nên ra sức kiếm tiền. Tiền lương của một giáo viên trung học rất bèo bọt, do đó tất cả những ngày cuối tuần, ngày nghỉ, họ đều đi dạy thêm, mong kiếm thêm thu nhập. Không bao lâu, tổng thu nhập mỗi tháng của hai người được khoảng bốn mươi triệu đồng. Mức thu nhập như vậy cũng có thể được coi là cao. Nhưng vợ chồng anh Lâm vẫn sống rất giản tiện, mỗi tháng chi tiêu chưa đến mười triệu. Anh Lâm khổ não: “Trước khi kết hôn, hai chúng tôi cũng muốn đi du lịch, đi xem phim, nhưng bây giờ đã mấy năm rồi mà cũng chưa đi được đâu. Tôi nghĩ, nhân lúc còn trẻ thì phải ra sức tiền, đợi sau khi nghỉ hưu thì đi du lịch cũng chưa muộn!”.*

Thanh niên bước ra xã hội không thể luôn quan tâm chú ý đến tiền bạc, theo đuổi tiền bạc. Mục đích kiếm tiền là để chúng ta có cuộc sống tốt đẹp hơn, chứ không phải trở thành nô lệ của đồng tiền. Nếu chúng ta đầu tư quá nhiều thời gian và công sức để kiếm tiền, chúng ta sẽ không có thời gian tận hưởng cuộc sống. Khi tuổi xuân và sức khỏe dần trở thành chi phí chìm, thời gian một đi không trở lại, chúng ta sẽ không thể tận hưởng được niềm vui mà tiền bạc mang lại. Do đó, chúng ta cần cân bằng mối quan hệ giữa kiếm tiền và hưởng thụ, khi phát hiện bản thân có khuynh hướng “làm việc điên cuồng” hoặc là “nô lệ của tiền bạc”, cần phải cảnh giác, cuộc đời con người không phải là một chiếc máy làm việc liên tục, mà là một cuộc hành trình vui vẻ.

Ngoài ra, chúng ta cũng cần tránh đầu tư mù quáng. Khi thấy “tiền bạc” bước vào cuộc sống của chúng ta, là người muốn có cuộc sống tốt nhất, đương nhiên bạn sẽ đầu tư tiền bạc vào các lĩnh vực khác nhau như cổ phiếu, hàng hóa, tài chính..., tuy nhiên quản lý tiền bạc cần căn cứ vào tình hình của bản thân, hoàn toàn nghe theo người khác chính là bạn đang không có trách nhiệm với bản thân.

*Mai mở một cửa hàng nhỏ, thực ra việc kinh doanh của cửa hàng cũng tạm được, đủ để trang trải cuộc sống hàng ngày của cô. Trong một cơ hội tình cờ, cô cùng với bạn bè tham gia chơi cổ phiếu, sau đó cô kinh ngạc phát hiện, trong một tuần, cô có thể kiếm được gần bảy triệu. “Chơi cổ phiếu kiếm tiền nhanh hơn cả kinh doanh!”.* Mai đặc ý nghĩ như vậy rồi lập tức chuyển nhượng cửa hàng kinh doanh cho người khác và dùng số tiền đó đầu tư vào cổ phiếu. Nhưng vì không hiểu rõ về cổ phiếu, sau vài lần, Mai phát hiện số vốn của mình đã bị tổn thất

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*một nửa. Lúc này, cô muốn từ bỏ để làm công việc kinh doanh ban đầu, nhưng cô không còn đủ vốn nữa, Mai rơi vào bế tắc.*

Sai lầm của Mai là cô không đặt ra kế hoạch rõ ràng, lúc đầu khi được hưởng một chút lợi nhuận, cô đã đầu tư tất cả tiền bạc của mình vào đó, vì không có phương pháp quản lý tài chính hợp lý nên cô không phán đoán kịp thời là mình đã đi xa mục tiêu ban đầu, do đó không có kế hoạch đầu tư tiếp theo. Do việc đầu tư của cô không hợp lý nên không thể kịp thời thu hồi vốn và dẫn đến tổn thất lớn.

Do đó, muốn quản lý tiền bạc, đầu tiên chúng ta cần tiết kiệm và biết cân nhắc. Công thức đầu tư truyền thống là “Thu nhập – chi phí = vốn đầu tư” không thích hợp với thanh niên ngày nay, mà nên đổi thành “Thu nhập – vốn đầu tư = chi phí” để cân bằng mức chênh lệch giữa chi phí và thu nhập, nghiêm khắc hạn chế các khoản chi tiêu hàng tháng, chỉ có như vậy mới bảo đảm mỗi tháng có số vốn đầu tư cố định, đặt nền tảng cho việc tích lũy sau này. Đồng thời khi chi tiêu, chúng ta cần phân biệt rõ cái nào cần chi tiêu, cái nào không cần chi tiêu, hay nói cách khác, chúng ta cần hiểu rõ cái nào là chi phí “đầu tư”, cái nào là chi phí “tiêu dùng”. Nếu đầu tư vào chi phí tiêu dùng quá nhiều, số vốn của chúng ta sẽ bị ảnh hưởng.

*Vĩ và Thành là đôi bạn thời đại học. Sau khi làm việc được vài năm, cả hai đều kiếm được năm trăm triệu đồng. Nhưng họ cũng đồng thời tiêu hết số tiền này. Vĩ thì mua một căn nhà trong thành phố còn Thành mua một chiếc xe ô tô. Mười năm sau, thành phố mà Vĩ đang sống rất phát triển, anh phát hiện ra căn nhà mà mình mua đã có giá lên đến gần hai tỉ đồng, còn chiếc xe của Thành đã đi vài năm giá bán chẳng được bao nhiêu.*

Cách chi tiêu của hai người bạn này hoàn toàn khác nhau, chi phí của Vĩ có thể nói là “chi phí đầu tư”, sự lựa chọn của anh là số vốn đầu tư, không thể có thể thu hồi trong tương lai, mà số vốn ấy còn tăng lên. Chi phí của Thành gọi là “chi phí tiêu dùng”, giá trị chiếc ô tô không ngừng sụt giảm theo thời gian sử dụng, đến một lúc nào đó sẽ thành phế liệu, chi phí của Thành không thể thu hồi được.

Khi chúng lập kế hoạch đầu tư việc gì đó, cần suy nghĩ chín chắn, như vậy mới là cách đầu tư hợp lý. Khi bước ra xã hội, chúng ta phải tự đặt ra kế hoạch tài chính cho mình. Khi chúng ta đối diện với nhiều lựa chọn, hãy giữ cho đầu óc thật sáng suốt, tầm nhìn thật xa, đó mới là vũ khí hiệu quả giúp chúng ta đạt được mục tiêu, hiểu rõ việc làm nào là hợp lý, việc làm nào không hợp lý, kịp thời dừng bước trước hướng đi sai lầm, để có thể bước đi trên con đường hạnh phúc!.

## **Bài học**

**1. Nhân lúc tổn thất chưa lớn, hãy nhanh chóng dừng lại, không nên mắc thêm sai lầm.**

**2. Quản lý tiền bạc là một môn học, cần đầu tư hợp lý, có kế hoạch rõ ràng và định hướng chính xác.**

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

**3. Chúng ta đầu tư vốn vào việc gì đó nhằm mục đích để bản thân vui vẻ, thoải mái, chứ không phải là tạo thành gánh nặng cho chúng ta.**

## 5| ĐỪNG ĐỂ TẤT CẢ TRỨNG TRONG CÙNG MỘT GIỎ

*Một người ném vào mũ của người ăn xin một đồng lẻ. Người này phát hiện tay bên kia của người ăn xin cũng cầm một chiếc mũ nên hỏi: “Sao anh lại cầm hai chiếc mũ thế?”. Người ăn xin trả lời: “Tình hình làm ăn năm nay không tốt, nên tôi phải mở một “chi nhánh” nữa”.*

Người ăn xin có đầu óc “kinh tế” này gợi ý cho chúng ta: Trong quản lý tài chính, đa dạng hóa đầu tư sẽ giảm thiểu nguy hiểm.

Trong đời thường chúng ta thường thấy tình trạng sau: Một số người quản lý tiền bạc bằng cách gửi vào ngân hàng tất cả thu nhập của mình, sau đó hàng tháng hưởng lãi suất, tuy nhiên lợi ích mà anh ta đạt được không thể sánh kịp với đem tiền đầu tư buôn bán hàng hóa. Một số người đầu tư tất cả tiền bạc vào cổ phiếu, khi gặp tình hình nguy cấp, không thể kịp thời rút vốn và kết quả là chịu “bó tay”. Cuộc sống giống như đại dương mênh mông không biết bến bờ, chẳng biết lúc nào có sóng lớn, chúng ta cần có khả năng chống chọi sóng gió mới có thể sinh tồn. Do vậy, phương pháp quản lý tài chính hợp lý vừa có thể đáp ứng nhu cầu cuộc sống hàng ngày, vừa bảo đảm lợi ích lâu dài.

Có thể dùng câu ngạn ngữ “không bỏ tất cả trứng vào cùng một giỏ” để hình dung về cách quản lý tài chính hiệu quả. Nếu chia số trứng chúng ta có để vào nhiều giỏ thì khi một giỏ nào đó gặp vấn đề, chúng ta vẫn còn những giỏ trứng khác, không đến nỗi “mất trắng”.

*Nhàn đã nhàm chán với công việc đều đặn ở văn phòng, sau một thời gian tự học chơi cổ phiếu, cô đã xin nghỉ việc và trở thành dân chơi cổ phiếu chuyên nghiệp. Chồng cô thấy cô đầu tư tất cả vốn liếng vào cổ phiếu, trong lòng không khỏi lo lắng. Nhưng Nhàn rất tự tin về khả năng của mình. Khi chơi cổ phiếu, có rất nhiều người bị thua lỗ, tổn thất, nhưng cô lại kiếm được rất nhiều tiền. Tuy nhiên, cơn bão tài chính đột nhiên ập tới, Nhàn trở tay không kịp, chưa kịp thoát thân, cổ phiếu cô mua đã xuống dốc thảm hại. Họa vô đơn chí, đúng lúc này mẹ Nhàn lại bị bệnh nặng và rất cần tiền chữa trị. Trong lúc cô không biết làm thế nào, chồng cô đã rút tiền tiết kiệm, mặc dù số tiền không nhiều, nhưng cũng đủ giải quyết vấn đề cấp bách tạm thời. Chồng cô nói rằng, để đề phòng chuyện không may xảy ra, tiền lương và tiền làm thêm của anh đều gửi tiết kiệm, không ngờ lại có ngày dùng đến.*

Sự tự tin của Nhàn rất đáng khen ngợi, nhưng các bước thực hiện lại quá vội vàng, mạo hiểm. Cô đã đầu tư toàn bộ tiền của vào một chỗ, nếu chồng cô không kịp thời giải quyết vấn đề, Nhàn có lẽ chỉ biết đau buồn nhìn “chiếc giỏ trống” của mình.

Giới trẻ hiện nay khi đối diện với áp lực của cuộc sống cần có ý thức đầu tư và mạnh dạn đầu tư, nhưng thương trường nhiều sóng gió điều quan trọng hơn là cần đầu tư tỉnh táo.

Ví dụ về cổ phiếu chẳng hạn, những năm trước, thị trường cổ phiếu vô cùng sôi động, bạn có dồn toàn bộ vốn liếng của mình đầu tư vào cổ phiếu không? Nhiều người có kinh nghiệm nói với chúng ta, nên chọn nhiều loại cổ phiếu khác nhau để giảm tỉ lệ rủi ro khi đầu tư. Có nghĩa là, nếu bạn đầu tư vốn bình quân cho 10 công ty, cho dù một công ty không may phá sản, tổn thất cũng chỉ chiếm 10% tổng số đầu tư của bạn. Còn nếu bạn đầu tư toàn bộ số tiền vào công ty bị phá sản đó, sự tổn thất của bạn là không thể tưởng tượng được.

Chuyên gia đầu tư cho biết, có ba nguyên tắc đầu tư cơ bản: Thứ nhất là an toàn, thứ hai là lưu động, thứ ba là hưởng lợi nhuận. Nếu chúng ta chỉ nhìn thấy lợi ích, mà coi nhẹ yếu tố an toàn, rất có thể vừa không được hưởng lợi mà còn đối mặt với nguy cơ mất hết vốn. Đầu tư tập trung tiềm ẩn nguy cơ rất lớn, một khi phán đoán sai, chúng ta sẽ bị mất hoàn toàn và không thể làm lại. Khi đầu tư đa dạng hóa, chúng ta có thể bị tổn thất ở công ty này, nhưng lại hưởng lợi nhuận từ công ty khác. Bất cứ sự đầu tư nào trước tiên cũng nên khống chế sự nguy hiểm, sau đó mới theo đuổi lợi nhuận.

Đương nhiên, đầu tư đa dạng có thể giảm rủi ro, chứ không thể tránh hoàn toàn rủi ro. Đầu tư đa dạng sẽ tránh được hành động không hợp lí. Nếu đặt tất cả trứng vào một giỏ, có thể bạn sẽ được lợi rất nhiều khi mọi sự suôn sẻ nhưng cũng có thể bạn sẽ trắng tay khi xảy ra sự cố. Thông thường, bạn có thể cho trứng vào hai, ba giỏ, như vậy sẽ “chia nhỏ” nguy cơ. Có lúc, chúng ta đầu tư được hay mất không phải là do không có tầm nhìn, phương hướng đầu tư không đúng, nhưng có lúc vì đầu tư quá đa dạng nên không thể bao quát hết như vậy cũng rất nguy hiểm, tỉ lệ tổn thất càng lớn.

Sức khỏe và thời gian của con người đều có hạn, đầu tư đa dạng, đặt trứng vào nhiều giỏ khác nhau sẽ giảm thiểu rủi ro, để số vốn có hạn của chúng ta có thể vận hành ổn định và an toàn. Người phụ nữ thông minh cần hiểu, bảo vệ và quản lí tốt tiền bạc của mình, như vậy mới có cuộc sống thật hạnh phúc.

## **Bài học**

- 1. Không đặt toàn bộ trứng vào một giỏ mới có thể giảm tổn thất khi gặp sự cố.**
- 2. Học cách phân loại tài chính, phân biệt đầu tư, thông qua các cách thức khác nhau để giảm tổn thất, giúp cho tài sản của bản thân ổn định và gia tăng.**
- 3. Không nên đầu tư dàn trải, mà cần đầu tư vốn vào lĩnh vực bản thân hiểu biết.**

## 6| MUA “CỔ PHIẾU TĂNG TRƯỞNG”, KHÔNG MUA “CỔ PHIẾU CHÍN MUỖI”

*Người con trai bất hiếu, có nhiều hành động hỗn xược với cha mình nhưng ông lão không nói gì, chỉ toàn tâm toàn ý chăm sóc cháu nội. Có người hỏi ông: “Con trai đối xử với ông như vậy, mà ông còn hết lòng chăm sóc con nó ư?”. Ông lão cười nói: “Tôi muốn đợi đến ngày cháu tôi lớn, để nó dạy cho con trai tôi biết thế nào là “hiếu””.*

Ông lão trong truyện cười trên đã ông đã bỏ qua mâu thuẫn giữa mình và con trai, chuyển hết tâm tư tình cảm chăm sóc cháu, hi vọng cháu sẽ thay ông “dạy dỗ” con trai mình. Có thể nói, ông đang đầu tư lâu dài.

Cách đầu tư của ông lão trên nếu ứng dụng trong đầu tư được coi là lựa chọn đầu tư trước (bồi dưỡng trước) sau đó mới thu lợi nhuận, đó chính là đầu tư “cổ phiếu tăng trưởng”.

Đầu tư là một trò chơi, những chính sách mà chúng ta áp dụng sẽ quyết định việc đầu tư của chúng ta có đáng không, có đạt được lợi ích lớn nhất không. Ở đây, chúng ta gặp phải vấn đề lựa chọn phương hướng đầu tư.

Có một câu chuyện như sau:

*Khỉ con và Lợn con đều thích ăn đào, chúng cùng đến vườn đào mua cây đào về trồng. Khi chúng đến vườn đào, người coi vườn đã nói với chúng, có một cây đào ra quả đã bán mất rồi, Khỉ con và Lợn con đành chung nhau mua cây đào duy nhất còn lại. Nhưng chia thế nào đây? Lợn con nhìn vào những quả đào tươi vừa to vừa đỏ trên cây, nên nó muốn lấy nửa phía trên. Khỉ con không nói gì, lặng lẽ cưa cây đào làm đôi rồi mang nửa dưới của cây đào về. Khỉ con ngồi trước cửa nhà mình ăn đào ngọt, cười nhạo Lợn con vất vả một chuyến mà chỉ được cái cây không. Còn Khỉ con cẩn thận trồng nửa cây đào xuống đất. Năm sau, cây đào trụi lá này đã ra nhiều lá xanh. Được chăm sóc cẩn thận, cây đào ra hoa kết quả, Khỉ con được thu hoạch một giỏ đào to. Còn Lợn con đã ăn hết đào từ lâu, cành đào vì không có gốc nên đã khô héo và Lợn con chẳng có đào để ăn nữa.*

Lợn con và Khỉ con đã chơi một trò chơi, tình huống mà chúng và chúng ta phải đối diện là: nửa phía trên của cây đào có quả chín mọng giống như “cổ phiếu chín muồi”. Nó đã có thành tích, chúng ta có thể trực tiếp thu lợi nhuận, hưởng thụ thành quả hiện tại, vừa nhẹ nhàng lại không tốn công sức và lợi ích thu được lần này là 10. Còn “cổ phiếu tăng trưởng”, giống như nửa phía dưới của cây đào chỉ có rễ và thân cây trọc lốc, nhìn bề ngoài tưởng như không có chút lợi nhuận nào, không có cách nào lấy được những gì đã đầu tư, lợi ích thu được lần này chỉ bằng 0, thậm chí vì phải chăm sóc chúng, chúng ta phải chi phí nhiều hơn, có thể là -1. Nhưng đến vòng tiếp theo, nửa phía trên của cây đã hái hết quả, chúng ta không thể làm cho nó tiếp tục lớn nữa, lợi ích lần này của chúng ta chỉ bằng 0. Nhưng nửa phía dưới của cây đào qua một thời gian chăm sóc, lớn lên xanh tốt, quả nhiều hơn cả số quả ban

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công



đầu, mỗi năm cũng ra những lúa quả mỗi, lần thu hoạch này chúng ta có thể chỉ được 2, nhưng chúng ta còn có thể thu hoạch lần sau, lần sau nữa..., không chỉ có thể đạt đến 10, nếu chăm sóc tốt, có thể hơn 10. Nếu so sánh, chúng ta sẽ biết được ai thắng ai thua.

Khi chúng ta đầu tư vào thị trường cổ phiếu thường nghe thấy những lời khuyên như chọn “cổ phiếu tiềm năng”, không gian phát triển lớn, cơ hội đạt lợi nhuận cũng lớn. Trong việc đầu tư, tốt nhất chúng ta nên chọn “cổ phiếu tăng trưởng”, không nên tập trung toàn bộ vào “cổ phiếu chín muồi”.

Đầu tiên, mục tiêu quan trọng nhất khi chọn hạng mục là xem hạng mục đó có “khả thi” hay không, nó có đặc điểm khác các hạng mục khác hay không. Hạng mục loại “cổ phiếu tăng trưởng” luôn có đặc điểm riêng, bao gồm các đặc điểm sau:

Đổi mới. “Cổ phiếu tăng trưởng” luôn mới mẻ, không giống với “cổ phiếu chín muồi”, thị trường của nó không bị bão hòa, vẫn có lĩnh vực để khai thác. Nếu chúng ta kịp thời đầu tư công sức vào đó, nhất định sẽ thu hoạch lớn trên mảnh ruộng chưa được khai thác hoàn toàn này.

Sáng tạo: “Cổ phiếu tăng trưởng” luôn có sự sáng tạo, có “điểm bán”, mà những điều này đều được thị trường chào đón. Trong khi “cổ phiếu chín muồi”, tất cả đều đã được quy định, sắp xếp, không theo trào lưu sẽ rất khó tồn tại, đặc biệt chúng ta là doanh nghiệp nhỏ. Nhưng “cổ phiếu tăng trưởng” hoàn toàn khác, vì mới mẻ nên quy định không nhiều, chúng ta có thể tự do phát huy, có không gian phát triển rộng lớn.

Dám làm. Cho dù hạng mục có tốt thế nào, khi bước vào thực tế cũng sẽ gặp vấn đề, cổ phiếu tăng trưởng là thứ mới mẻ, chưa hoàn thiện là điều tất yếu, nên những người đầu tư cổ phiếu thường thiếu kiên nhẫn và quyết tâm lùi bước. Lúc này, chúng ta cần bình tĩnh suy nghĩ nên đối phó thế nào và kiên trì đến cùng. Tiêu chuẩn cuối cùng có thể trở thành tiêu chuẩn tương lai của hạng mục tăng trưởng. Bạn hãy nhớ rằng, không nên theo trào lưu, hãy tin vào tầm nhìn của mình.

Có tầm nhìn. Hạng mục loại “cổ phiếu tăng trưởng” vì là thứ mới mẻ, có thể chưa “nóng” trên thị trường, nhưng vì quan niệm kinh doanh rất có tầm nhìn, nên sẽ luôn “dẫn đầu”. Nhưng chúng ta cũng cần biết rằng, hạng mục tốt cần thu được lợi ích lâu dài. Nếu chúng ta có thể sớm đầu tư, dần dần chúng ta sẽ thành công.

Ngoài ra, vì “cổ phiếu tăng trưởng” còn chưa hình thành quy mô thị trường nhất định, nên giá cả sẽ thấp hơn một chút, đối với các nhà đầu tư, đây là cơ hội khai thác không gian lợi nhuận rất tốt.

“Cổ phiếu tăng trưởng” là sức mạnh mới, là xu thế tương lai, là phương hướng đầu tư phát triển của chúng ta, là “cây đào” cành lá sum suê trong mơ của chúng ta. Do đó, chúng ta hãy khai thác mảnh đất tương lai và trồng cây của mình, chăm chỉ tưới nước, có thể bạn sẽ hưởng thắng lợi ngọt ngào!

## **Bài học**

**1. Hãy có tầm nhìn xa, nhìn thấy được viễn cảnh phát triển tương lai của hạng mục “cổ phiếu tăng trưởng” và đi trên con đường phát triển, không nên chỉ nhìn vào cái lợi trước mắt.**

**2. Mạnh dạn sáng tạo sẽ là người tiên phong, khi chúng ta dám thực hiện, mục tiêu sẽ trở nên lớn lao hơn!**

## 7| MUỐN "THU HÚT ĐẦU TƯ" CẦN CÓ "HÌNH ẢNH" CHUYÊN NGHIỆP

---

Hãy đặt ra giả thiết rằng, bạn tìm đối tác cho hạng mục công việc nào đó, bạn được giới thiệu cho hai ứng cử viên, một người mặc đồ công sở, trang điểm nhẹ nhàng, bạn vừa bước vào người đó đã đứng dậy mỉm cười, cúi đầu chào bạn. Một người ăn mặc chải chuốt, tóc tạo kiểu sành điệu, nhìn thấy bạn chỉ gật đầu, miệng không ngừng nhai kẹo cao su...

Bạn sẽ hợp tác với ai? Rõ ràng, chúng ta sẽ giao việc cho ứng cử viên mặc đồ công sở kia. Chúng ta không nói rằng ăn mặc chải chuốt là không đúng, để tóc nghệ thuật là không đúng, nhưng bạn cần biết ăn mặc phù hợp trong từng trường hợp.

Xã hội ngày nay ngày càng coi trọng hình thức, biết cách thể hiện “hình ảnh” mới thu hút được sự quan tâm của người khác. Một người nào đó, đặc biệt là nhân viên văn phòng có thể dựa vào hình ảnh của mình chi phối triển vọng phát triển của bản thân. Nói rộng ra, hình ảnh cá nhân thậm chí ảnh hưởng trực tiếp đến sự thành bại của con người.

Chúng ta nhấn mạnh đến hình tượng nghề nghiệp là vì chúng ta đại diện cho nghề nghiệp của bản thân. Khi lần đầu tiên tiếp xúc với người lạ, vì trước đó các bạn không quen biết nhau, nên quyết sách của đối phương có liên quan đến ấn tượng đầu tiên về bạn. Nếu bạn ăn mặc trang điểm đúng cách, phong thái ung dung từ tốn, đối tác sẽ nhận định bạn là một người có tác phong làm việc chuyên nghiệp. Bất cứ biểu hiện bên ngoài không phù hợp nào cũng chứng tỏ bạn không chuyên nghiệp, khiến người khác cảm thấy bạn không thích hợp với nghề này, chứ đừng nói đến chuyện hợp tác với bạn. Như vậy, bạn không thể hoàn thành nhiệm vụ và bạn sẽ bị nghề đào thải.

Phong cách cá nhân nổi bật có thể là rất thu hút, rất ấn tượng khi giao tiếp nhưng khi chúng ta “vào vai” nhân viên nghiệp vụ, cần có hành động, lời nói, trang phục phù hợp với môi trường làm việc. Bạn không nhất thiết phải tỏ ra quá nghiêm túc, cứng nhắc, nhưng vẻ bề ngoài và khí chất của bạn phải thể hiện được sự chuyên nghiệp, khiến bạn thấy tự tin vào bản thân và khiến người khác tin tưởng bạn.

Tiếp viên hàng không khi không làm nhiệm vụ có thể ăn mặc trang điểm tùy ý vô cùng trẻ trung, xinh đẹp, nhưng khi làm việc họ luôn mặc đồng phục. Như vậy hành khách không chỉ thấy họ là những “người đẹp”, mà còn rất chuyên nghiệp, khiến mọi người cảm thấy tin tưởng.

*Linh tốt nghiệp trường Cao đẳng sư phạm mầm non, cô xin vào dạy tại một trường mầm non có tiếng của thành phố. Một hôm, được sự phân công của nhà trường, cô đến thăm gia đình của một em học sinh. Ai ngờ, sau chuyến thăm này người mẹ và bà của em bé đó đến trường, kiên quyết xin cho con chuyển trường. Hiệu trưởng trường cảm thấy rất kì lạ, bao nhiêu cha mẹ muốn cho con vào trường này, tại sao lại có người xin cho con chuyển trường? Hỏi ra mới biết, hóa ra, cô giáo Linh đến thăm học sinh không mặc đồng phục dành cho giáo*

*viên, mà mặc quần sooc và áo hai dây như đi dạo phố. “Tôi không tin tưởng khi giao con tôi cho cô giáo như vậy!”. Bà nội của bé kiên quyết nói. Nhà trường đã nghiêm túc xem xét việc này và phê bình Linh.*

Sơ xuất của cô giáo Linh là đã không tách bạch sở thích ăn mặc hàng ngày với yêu cầu ăn mặc trong nghề nghiệp. Khi cô giáo Linh đến thăm nhà, chủ nhà nhìn nhận đây là “cô gái model” chứ không phải là cô giáo mầm non dạy bọn trẻ, lúc này cô giáo Linh lại đang đại diện cho hình ảnh của trường, phụ huynh học sinh sẽ thông qua hình ảnh, phong cách của cô giáo Linh để phán đoán ngôi trường đó có đáng tin cậy hay không.

Do vậy, có những lúc, các bạn nữ không nên tỏ ra quá xinh đẹp, quá kiêu căng, vì như vậy sẽ không dễ dàng thu hút “vốn đầu tư”. Xây dựng “hình ảnh” chuyên nghiệp khi làm việc không chỉ là yêu cầu nghề nghiệp, mà còn là cơ hội để chúng ta thăng tiến trong nghề.

Thông thường, khi đi làm bạn nên có ít nhất một bộ trang phục công sở, không nên tiêu tiền phung phí, đặc biệt là chị em phụ nữ chọn lựa trang phục, không nên mua quá nhiều quần áo. Chúng ta cần giữ cho quần áo gọn gàng, sạch sẽ, phù hợp với bản thân. Màu sắc của trang phục cần phù hợp với màu da, chú ý kết hợp phong cách hợp thời đại. Chúng ta cần chú ý đến trang phục nghề nghiệp là vì khi người khác chú ý đến công việc của chúng, họ sẽ nghe chúng ta nói, nhìn chúng ta ăn mặc, do đó không nên ăn mặc lòe loẹt phân tán sự chú ý của người khác.

Ngoài ra, muốn xây dựng hình tượng nghề nghiệp hoàn hảo, bạn ăn mặc đẹp, đúng cách vẫn chưa đủ, kiểu tóc không phù hợp hoặc cách trang điểm quá đà cũng có thể làm tổn hại đến hình tượng của bạn. Các bạn nữ còn trẻ sẽ có rất nhiều cơ hội lựa chọn. Mái tóc ngắn tinh nghịch, phóng khoáng, mái tóc dài thẳng mượt mà, thân thiện hay mái tóc xoăn lịch sự, chín chắn, chỉ cần phù hợp với tiêu chuẩn nghề nghiệp, người khác sẽ nhận ra tư chất của bạn.

Ngoài ra, nữ giới nên trang điểm khi đi làm. Trang điểm nhẹ nhàng giúp khí sắc tươi tỉnh, da mặt trắng hồng, khí chất nho nhã và cũng là cách làm tăng thêm sự tự tin.

Ngoài trang điểm, thích làm đẹp là thiên tính của phụ nữ. Chúng ta có thể chọn lựa một số đồ trang sức phù hợp, nhưng không nên quá khoe khoang. Không nên đeo đồ giả, mặc đồ nhái. Thông thường, châu báu, đá quý là những đồ quý giá. Đồ trang sức tinh tế, nhỏ gọn là lựa chọn đầu tiên khi mặc trang phục công sở.

Khi bạn ăn mặc quá diêm dúa, điều làm người khác chú ý đến chính là quần áo của bạn. Khi bạn mặc quần áo phù hợp, không có gì để phàn nàn, mọi người sẽ chuyển sự chú ý đến con người bạn. Nếu bạn cần tích lũy tiền bạc, nếu bạn muốn hợp tác, bạn cần xây dựng hình tượng nghề nghiệp cho bản thân!

## **Bài học**

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

**1. Tiền đề để tích lũy tiền bạc chính là thuận theo yêu cầu của nghề nghiệp, xây dựng hình tượng nghề nghiệp cá nhân là một trong những yêu cầu của công việc, chúng ta cần tuân thủ quy định này mới được người khác tiếp nhận.**

**2. Hình tượng nghề nghiệp tốt mang lại cảm giác chuyên nghiệp, uy tín, điều này không mâu thuẫn với cuộc sống hàng ngày, ngược lại còn phản ánh phong độ và sự chín chắn của bạn.**

## 8| CHI TIÊU CŨNG LÀ MỘT NGHỆ THUẬT: HỌC CÁCH TIÊU TIỀN THÔNG MINH

*Chồng: Em yêu, hôm nay tan sở, anh đã chạy theo xe buýt nên tiết kiệm được năm nghìn đồng, nên thưởng cho anh chứ nhỉ?*

*Vợ: Ngốc quá! Sao anh không chạy theo xe taxi chứ? Như vậy có thể tiết kiệm được năm mươi nghìn đấy!*

Tiêu tiền cũng là một môn học. Không biết bạn có để ý không, cùng một số tiền người làm được bao nhiêu việc với nó, người thì thấy nó chẳng đủ để làm gì. Cũng có thu nhập như nhau, có người sống rất thoải mái, có người lại sống rất chật vật, có người làm việc mấy năm rồi mà bố mẹ già ở nhà vẫn phải gửi tiền lên tiếp tế... Như vậy là vì sao? Nguyên nhân là do cách tiêu tiền của mỗi người khác nhau nên kết quả cũng khác nhau.

Do vậy, trước khi nghĩ cách kiếm tiền, chúng ta cần học cách tiêu tiền. Nhà văn người Anh, Charles Dickens đã từng nói: “Tiết kiệm một đồng chính là kiếm được một đồng”.

Tiết kiệm chính là thái độ sống, chứ không phải là hạ thấp mức sống của bản thân, dù sao chúng ta kiếm tiền là để cho cuộc sống của bản thân tốt hơn, thoải mái hơn. Nếu đơn thuần vì muốn tăng số tiền tiết kiệm mà cắt giảm hết nhu cầu của bản thân thì chúng ta đã trở thành nô lệ của đồng tiền. Có thể nói, tiêu tiền là một nghệ thuật, nếu nắm được nghệ thuật tiêu tiền ta sẽ không bị áp lực kinh tế nữa.

Vậy làm thế nào để tiết kiệm mà không phải “bạc đãi” bản thân? Đầu tiên, chúng ta cần tính toán tình hình thu chi của bản thân, từ đó phân biệt khoản nào cần chi, khoản nào không cần chi.

1. Tiền thuê nhà, tiền học phí, tiền mua bảo hiểm... là những khoản tiền phải chi hàng tháng, không thể cắt giảm nên có thể gọi là chi phí cố định.

2. Tiền nước, điện, ga, thực phẩm, quần áo, sách báo, đi lại... cũng là chi phí cần thiết, nhưng cũng có sự thay đổi nhất định, có thể căn cứ vào tình hình của bản thân lên kế hoạch hợp lý, gọi là chi phí thay đổi. Hai phần này đều là chi phí cần thiết trong cuộc sống.

3. Chi phí cho vui chơi, giao lưu, du lịch, làm đẹp, giáo dục văn hóa... đều khá linh động, chúng ta có thể lên kế hoạch cho chi phí này và gọi là chi phí linh hoạt.

Trong quá trình này, thứ tự chúng ta nên chi tiêu đầu tiên là chi phí cố định, thứ hai là chi phí thay đổi, cuối cùng mới là chi phí linh hoạt. Trước khi “thực hiện” chi phí linh hoạt, nên chú ý đặt kế hoạch chuẩn bị, cho dù là gửi tiền mặt ở ngân hàng hay là đầu tư vào thị trường, đều cần có kế hoạch. Chỉ khi có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, chúng ta mới có tiền để xử lý những chuyện đột xuất.

Sau khi sắp xếp số tiền cần thiết, chúng ta cần lên kế hoạch nghiêm túc cho chi phí linh hoạt. Ở phần này, trên cơ sở chúng ta duy trì mức sống cơ bản, sau đó mới chi tiêu để cuộc sống thoải mái, chất lượng hơn. Trong khi kê khai chi phí, điều quan trọng nhất là chúng ta tiêu tiền thế nào, nhiều khi việc tiêu tiền không phải xuất phát từ quan niệm kinh tế, mà là từ trạng thái tâm lý.

Thứ nhất, hiện nay rất nhiều bạn trẻ tiêu tiền sai cách, thường chi tiêu hoang phí vô độ, không có kế hoạch. Thực ra, cách tiêu tiền này là do hạn chế về trải nghiệm, những thanh niên này hi vọng thông qua diện mạo bên ngoài cá tính của mình để nhấn mạnh sự khác biệt của bản thân. Trong khi điều làm nên sự khác biệt của mỗi người là ở sự ổn định của nhân cách và năng lực, chứ không phải những trang phục, phụ kiện đặc biệt. Nếu sớm nhận ra điều này, chúng ta sẽ tự biết dùng số tiền mua những đồ xa xỉ dùng để làm những việc quan trọng hơn, như vậy cuộc sống của chúng ta sẽ thoải mái hơn.

Thứ hai, một số chị em là “tín đồ shopping”. Đó là do họ có “suy nghĩ sai lầm” dẫn đến “chi tiêu sai lầm”. Nhiều bạn nữ gia đình có điều kiện mua sắm để thỏa mãn bản thân, muốn đẳng cấp hơn người khác. Một số bạn nữ có kinh tế eo hẹp, nhưng cũng suốt ngày mua sắm có phần là do áp lực công việc nặng nề, đi mua sắm để giải tỏa tâm lý...

Ngoài ra, trong thế giới của phụ nữ, cảm tính luôn mạnh hơn lý trí, khi không có bạn bè bên cạnh và cảm thấy cô đơn, họ cũng muốn đi mua sắm để tìm vui.

Những “hạng mục” chi tiêu này đều có thể tính vào chi phí linh hoạt, phía sau chi phí vượt quá mức bình thường này đều tồn tại một số suy nghĩ sai lầm. Nếu tìm ra suy nghĩ sai lầm đó có thể cứu vớt tiền bạc của bạn. Hãy dùng nhiều phương pháp hợp lý thay đổi tầm nhìn của chúng ta, giảm bớt áp lực của chúng ta, coi số tiền đã tiêu là “tiền thuốc” để làm nhiều việc ý nghĩa hơn.

Sau khi tìm hiểu những thói quen chi tiêu này, chúng ta có thể tổng kết cách tiêu tiền lành mạnh là: Cần căn cứ vào nhu cầu thực tế và cuộc sống thực tế của bản thân, học cách tiêu tiền thông minh. Ví dụ: Bạn cần xây dựng một gia đình hạnh phúc, bạn hãy tiêu tiền vào những việc của gia đình, đầu tư cải thiện môi trường sống; Bạn muốn có sự nghiệp thành công, bạn cần tiêu tiền để nâng cao năng lực cá nhân, mở rộng kiến thức.

Chỉ cần bạn tìm được “phương hướng tiêu tiền”, bạn sẽ phân biệt rõ ràng chỗ nào cần tiêu, chỗ nào không cần tiêu. Tiêu tiền hợp lý sẽ giúp cuộc sống của bạn thoải mái, nhẹ nhàng hơn.

Mối quan hệ giữa chúng ta và tiền bạc là chủ động chi phối và mua niềm vui. Chỉ khi chúng ta theo đuổi “hạnh phúc và niềm vui”, tiền mới có giá trị. Chúng ta nên nhớ rằng, đồng tiền không thể mang lại hạnh phúc và niềm vui, cách dùng tiền đúng đắn mới là nguồn gốc giúp bạn hạnh phúc và bình yên, chúc bạn tìm được con đường hạnh phúc của mình!

## **Bài học**

- 1. Tiền có hạn, chúng ta cần học cách tiết kiệm, dùng số tiền có hạn đó để làm được nhiều việc hợp lí.**
- 2. Tiết kiệm không phải xây dựng trên cơ sở giảm thiểu chất lượng cuộc sống, mà là chi tiêu thông minh.**
- 3. Làm chủ đồng tiền, chứ không phải dùng tiền để trút giận, càng không nên để đồng tiền “trói buộc” chúng ta.**



## 9| ĐẦU TƯ TRONG PHẠM VI KHẢ NĂNG THÀNH CÔNG SẼ CÀNG LỚN

---

*A: Tôi muốn đào một đường hầm, anh nghĩ phải mất bao lâu mới xong?*

*B: Anh chỉ cần thuê hai người thợ. Một người đào từ đầu bên này lại, một người đào từ đầu bên kia sang, hai người gặp nhau là công việc hoàn thành.*

*A: Nếu phương hướng đào của hai người không đúng thì thế nào?*

*B: Thế thì ông sẽ có hai đường hầm!*

Chúng ta có thể nghĩ rằng “quyết tâm đến cùng” là sẽ thực hiện được mục tiêu, nhưng chúng ta cũng cần tính toán tỉ lệ thành công. Nếu biết rõ khả năng của bản thân có hạn, hi vọng thành công rất ít, vậy không nên lấy trứng chọi đá, phí công vô ích. Kinh nghiệm dạy chúng ta rằng, trước tiên hãy kiểm tra phạm vi khả năng của mình, tỉ lệ thành công sẽ cao hơn, dễ dàng hơn, an toàn hơn.

Lấy ví dụ về việc leo cầu thang, nếu một lần chỉ leo một bậc sẽ rất dễ dàng, nhưng nếu một lần leo ba bốn bậc sẽ phải mất nhiều sức; Chúng ta không thể bước một bước từ tầng một lên tầng hai được.

Việc đầu tư cũng như vậy, chúng ta cần xác định phạm vi khả năng của mình. Mục tiêu có thể lớn, quyết tâm có thể lớn, nhưng chúng ta cần có kế hoạch đầu tư mang tính giai đoạn và chính xác, đó chính là nấc thang giúp chúng ta leo lên đỉnh cao của thành công. Chỉ khi chúng ta leo lên từng bước chắc chắn, chúng ta mới có thể dần dần bước lên cao. Bất cứ chuyện gì cũng cần làm từng bước, từ việc nhỏ đến việc to mới thành công.

*Mỹ Kỳ mở một cửa hàng ăn và việc kinh doanh cũng khá tốt. Thấy việc kinh doanh càng ngày phát đạt, Mỹ Kỳ nôn nóng muốn mở “chuỗi cửa hàng”. Với mục tiêu đó, cô lập tức đặt ra kế hoạch mở chuỗi cửa hàng. Cô mạnh dạn mượn tiền của bạn để đầu tư. Không bao lâu, chuỗi cửa hàng được mở ra, nhưng lại không kinh doanh hiệu quả như dự đoán, trong khi gánh nặng nợ nần quá lớn. Sau vài tháng kinh doanh, Mỹ Kỳ cuối cùng cũng phải đóng cửa chuỗi cửa hàng.*

Sự nghiệp của Mỹ Kỳ đang thuận buồm xuôi gió, nhưng cô có tham vọng quá lớn, làm việc thiếu thận trọng. Trong ngày đầu lập nghiệp, việc “giữ được vốn” là rất quan trọng, không nên vì lợi ích ngắn hạn mà mở rộng phạm vi kinh doanh vượt quá khả năng của bản thân và không thể kiểm soát được tình hình.

Khi chúng ta đặt ra chiến lược, cần nắm rõ một số đặc điểm sau:

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

1. Kiên trì. Bất cứ làm việc gì cũng cần kiên trì, kể cả việc kiếm tiền. Kiếm nhiều tiền chính là mục tiêu, nhưng khi chưa có đủ thực lực, chúng ta cần làm tốt việc trước mắt. Nếu muốn “sống tốt”, đầu tiên cần phải “sinh tồn”!

2. Linh hoạt. Mục tiêu luôn ở phía trước, nhưng bạn không nên chỉ nhìn ra xa, mà đầu tiên cần đi chắc những bước đầu tiên. Thương trường thiên biến vạn hóa, nên bạn cần kịp thời điều chỉnh sách lược của bản thân, cho dù mất bao nhiêu thời gian cũng cần giải quyết triệt để.

3. So sánh ngang. Tiếp xúc với nhiều người sẽ giúp bạn có đầu óc tỉnh táo, hiểu rõ vị trí của mình đang ở đâu. Khi đã biết rõ tình hình mới có thể áp dụng biện pháp hiệu quả, không nên khép mình trong không gian nhỏ hẹp và tự cao tự đại kiểu ếch ngồi đáy giếng.

4. Có tầm nhìn xa. Đừng giới hạn mình ở hiện tại, không quên mục tiêu đặt ra, không hấp tấp vươn xa nhưng một kế hoạch dài hơi trong đầu tư là rất cần thiết.

5. Tiến hành từng bước. Khi chúng ta chưa có khả năng, không nên mù quáng đầu tư tiền bạc, cần tiến hành từng bước vững chắc, ổn định. Kiếm tiền không bao giờ quá muộn, chỉ cần chúng ta có đủ khả năng là được.

6. Dũng cảm, mưu trí. Khi đầu tư hoặc lập nghiệp, chúng ta rất cần có lòng dũng cảm. Nhưng nếu dũng cảm mà không có đầu óc, không mưu trí thì dễ gặp thất bại, khó khăn. Nếu chỉ nhìn về phía trước mà bất chấp tất cả thì sớm muộn cũng sẽ gặp thất bại.

Ai cũng có quyền theo đuổi hạnh phúc, nhưng cần hiểu rõ khả năng của mình, không nên theo đuổi lợi ích vượt quá khả năng của bản thân. Chúng ta đạt được thắng lợi là dựa vào khả năng, thực lực của mình. Chị em phụ nữ thông minh hãy bước từng bước ổn định, bình tĩnh và vui vẻ trên con đường sự nghiệp!

## **Bài học**

**1. Thực lực quyết định thắng lợi. Chỉ có đầu tư trong phạm vi khả năng của bản thân, bạn mới có hi vọng thành công.**

**2. Đặt kế hoạch chi tiết về mục tiêu thành công, nhưng kế hoạch đó cần có tính giai đoạn và bạn cần bước từng bước phù hợp với năng lực bản thân, như vậy mới có thể bước lên đỉnh cao của thành công.**



**PHẨM CHẤT ĐẠO ĐỨC  
TẠO SỨC LÔI CUỐN LÂU BỀN NHẤT**



Ai ai cũng sẽ ngược nhìn một cô gái xinh đẹp, quý phái, nho nhã. Nếu sắc đẹp đi kèm với phẩm chất cao quý, thì người phụ nữ ấy sẽ tỏa ra sức cuốn hút đặc biệt. Người phụ nữ đó sẽ là hóa thân của sắc đẹp vượt qua cả thời gian, không gian và chiến thắng bất cứ sức mạnh nào!



## 1| COI NHẸ THÀNH TÍN, BẠN SẼ MẤT TẤT CẢ

Một doanh nhân thành công nói với con trai: “Một người thành công cần có hai phẩm chất là thành tín và trí tuệ”.

Con trai: “Thế nào là thành tín ạ?”.

Bố: “Thành tín chính là biết rõ sẽ phá sản nhưng hôm nay vẫn phải giao hàng đến tận tay khách hàng”.

Con: “Thế nào là trí tuệ ạ?”.

Bố: “Tức là không làm những chuyện ngốc nghếch”.

Cuộc sống không thể thiếu giao lưu hợp tác và cạnh tranh. Tại sao người có bạn bè ở khắp nơi, nhưng có người lại sống cô độc một mình? Tại sao có người làm bất cứ việc gì cũng được người khác giúp đỡ, nhưng có người chỉ cần mở miệng nói là bị người khác nghi ngờ, chất vấn? Điều đó xuất phát từ hai chữ: Thành tín.

Trinh được giao nhiệm vụ gửi tài liệu cho khách hàng để thuyết phục khách hàng hợp tác với công ty. Tuy nhiên, vừa ra khỏi nhà thì trời đã mưa như trút, Trinh lại không mang theo ô nên bị ướt như chuột. Khó khăn lắm cô mới bắt được xe taxi, nhưng vì đường bị ngập nên tắc. Sắp đến thời gian phải gặp khách hàng rồi, Trinh vô cùng sốt ruột. Để có thể giao tài liệu tận tay khách hàng, Trinh liền xuống xe, đi bộ, cuối cùng đã giao tài liệu cho khách hàng đúng giờ. Khách hàng thấy Trinh vì giữ chữ tín mà không quản ngại vất vả, rất cảm động nên lập tức ký hợp đồng, sau đó khách hàng đã trở thành bạn hợp tác lâu dài với công ty của Trinh.

Trinh đã dựa vào sự cố gắng, tận tụy và thành tín của mình để nhận được sự tin cậy của khách hàng. Khi làm việc, thành tín là một trong những yếu tố rất quan trọng.

Thành tín là phẩm chất đạo đức tốt đẹp của con người. Chúng ta cần chân thành, giữ chữ tín với nhau. Thành tín cũng là người thầy nghiêm khắc của chúng ta, yêu cầu chúng ta không nói dối làm giả...

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Nếu giữ thành tín, chúng ta sẽ rất có lợi, đạo lí này cũng rất đơn giản, chúng ta có coi đó là một sự giao kèo, một hợp đồng xây dựng trên cơ sở tin tưởng lẫn nhau. Khi chúng ta làm trái với điều đó, chúng ta sẽ bị trừng phạt, thậm chí sẽ mang tiếng xấu không thể nào gột rửa được. Trong cuộc sống, chúng ta cần phải đối diện với rất nhiều việc, chắc chắn sẽ có những điều khiến chúng ta mệt mỏi, nhưng nếu có phẩm chất thành tín, chúng ta sẽ cảm thấy mọi chuyện đơn giản hơn, khi sống trong sự tín nhiệm và tôn trọng lẫn nhau, chúng ta sẽ cảm thấy sống yên tâm và vui vẻ hơn.

Chúng ta có thể dùng trải nghiệm thực tế và lí trí để phân tích vấn đề này: Hiện tượng không thành tín thường chỉ diễn ra một lần. Vì người không giữ chữ tín sẽ khó có cơ hội hợp tác lần sau.

Tuy nhiên, không ai có thể sống một mình, cuộc sống của bạn và mọi người đều được quyết định bởi việc hợp tác có thuận lợi hay không. Không ai có thể lừa dối được tất cả mọi người suốt đời. Do đó, bạn đừng hi vọng chiến lược lừa gạt thông minh này có thể bảo vệ lợi ích cho bạn, vì hành vi lừa đảo của bạn sớm muộn cũng sẽ kích thích lòng báo thù của đối phương, bạn sẽ phải chịu trách nhiệm về những hậu quả mà mình gây ra.

Có một câu chuyện về việc thất tín như sau:

*Ở nước Tề có một thương nhân ngồi thuyền sang sông và bị đắm thuyền. Anh ta lớn tiếng kêu cứu. Một người đánh cá nghe thấy tiếng kêu liền chèo thuyền đến, khi con thuyền chưa đến, thương nhân đó đã vội vàng hét to: “Tôi là người giàu có ở nước Tề, nếu cứu được tôi, tôi sẽ cho anh 100 lượng bạc!”. Người đánh cá cứu ông ta lên bờ, nhưng thương nhân chỉ cho người đánh cá 10 lượng bạc. Người đánh cá trách: “Ông đã nói cho tôi 100 lượng bạc, thế mà bây giờ chỉ cho 10 lượng, thật chẳng hợp lí chút nào!”. Thương nhân lật lọng nói: “Cả đời nhà người làm nghề đánh cá, kiếm được bao nhiêu tiền, tự nhiên có 10 lượng bạc mà còn không thấy hài lòng ư?”. Người đánh cá liền lặng lẽ bỏ đi. Sau đó, thương nhân lại ngồi thuyền dọc sông Lã Lương, con thuyền bị đụng vào đá ngầm và bị lật úp, ông ta kêu cứu, người đánh cá cứu ông ta lúc trước cũng ở gần đó. Có người hỏi: “Tại sao không cứu người?”. Người đánh cá đáp: “Vì ông ta không giữ lời hứa!”. Người đánh cá không cứu ông ta, mà chỉ đứng trên bờ nhìn thương nhân dần dần chìm ngấm.*

Thương nhân sau khi được cứu sống đã nuốt lời, hay nói cách khác, thương nhân đã không đối xử chân thành với người đánh cá, ông ta cho rằng thuyền bị lật là chuyện ngẫu nhiên nên có thể tiết kiệm được thì tiết kiệm. Ai ngờ, hai lần ông ta bị lật thuyền và hai lần đều gặp người đánh cá đó, nhưng thương nhân cuối cùng đã không được cứu sống. Người thất hứa khi gặp hoạn nạn sẽ không được ai giúp đỡ. Nếu bạn coi sự thành tín là canh bạc, bạn sẽ thất bại thảm hại. Cũng có thể bạn chỉ thành công nhất thời, đắc ý trong chốc lát, nhưng ở góc độ lâu dài, “thành công” này thật thấp hèn, đáng xấu hổ.

Các bạn có thể nói thiếu thành tín xuất hiện rất nhiều trong cuộc sống hằng ngày của chúng ta như bán bánh Trung Thu quá hạn, gạo mốc, thuốc giả, rượu giả... Sự thành tín bỗng chốc không còn, chỉ cần kiếm được tiền, thành tín hoàn toàn bị xếp phía sau... Nhưng

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

chúng ta không phải cũng gặp nhiều các doanh nghiệp, thương nhân vì làm ăn, buôn bán không giữ chữ tín mà dẫn đến phá sản, thân bại danh liệt hay sao?

Vì vậy người phụ nữ thông minh hãy biết giữ thành tín để thành công vững chắc đừng nên tham lợi trước mắt mà thất tín, đừng dễ dàng quên câu: một lần bất tín vạn sự bất tin.

### **Bài học**

**1. Thành tín là vốn quý lập thân của con người, thất tín nhất thời có thể thu được lợi nhuận, nhưng về lâu dài lại ẩn chứa nguy hiểm, làm hại bản thân.**

**2. Thành tín là một lời hẹn ước, là sự tu dưỡng văn hóa đạo đức, chỉ có tuân thủ nguyên tắc thành tín, bạn mới bình an bước đến thành công.**

## 2| ĐỪNG ĐÁNH MẤT SỰ TÔN NGHIÊM, VÌ NHƯ VẬY BẠN SẼ THẤT BẠI THẨM HẠI

---

*Nhà ông Vương rất nghèo, nhưng tính ông rất khí khái, không bao giờ nịnh bợ kẻ giàu có. Một nhà giàu mới nổi nọ không tin tiền không mua được sự nịnh bợ, nên đến gặp ông Vương và nói: “Ông không có tiền, tôi có tiền, ông không muốn nịnh nọt tôi ư?”. Ông Vương nói: “Anh có tiền nhưng không cho tôi, tôi việc gì phải nịnh anh?”. Nhà giàu đó nói: “Tôi chia cho ông một phần ba tài sản của mình, ông có nịnh tôi không?”. Ông Vương nói: “Tôi được ba phần, anh được bảy phần, thế là không công bằng, tôi không thể nịnh anh được”. Anh nhà giàu nói: “Vậy tôi chia cho ông một nửa thì sao?”. Ông Vương nói: “Anh một nửa, tôi một nửa, hai chúng ta nhiều bằng nhau, tôi việc gì phải nịnh anh nữa”. Anh nhà giàu tức quá nói: “Tôi nhường tất cả tài sản cho ông, lần này ông có nịnh tôi không?”. Ông Vương nói: “Như vậy tôi sẽ giàu có hơn anh, theo lí mà nói, đáng lẽ anh phải nịnh tôi mới đúng chứ!”.*

Trong cuộc sống, nhiều khi chúng ta gặp phải tình cảnh phải lựa chọn giữa miếng ăn và sự tôn nghiêm. Theo thuyết nhu cầu của nhà tâm lí học Abraham Maslow, đầu tiên con người cần sinh tồn, sau đó mới xem xét đến các nhu cầu cao hơn, áp lực cuộc sống luôn bày ra trước mắt, chuyện cơm áo gạo tiền không thể coi nhẹ, nhưng nếu chúng ta thật sự bước đến đường cùng thì có nhất thiết phải sống ti tiện không?

Con người sống trên đời cần giữ liêm sỉ.

Không thể vì tình yêu mà đánh mất sự tôn nghiêm. Người phụ nữ vì tình yêu mà đánh mất tôn nghiêm sẽ trở thành vật có thể bị hi sinh và bỏ rơi bất cứ lúc nào. Ngược lại, chỉ cần giữ gìn được phẩm chất cao quý này, sẽ có người nhận ra vẻ đẹp trong con người bạn. Đừng dùng sự tôn nghiêm để cứu vớt tình yêu, hi sinh sự tôn nghiêm để đổi lấy tình yêu là không xứng đáng!

Trong công việc không nên đánh mất sự tôn nghiêm. Sự cạnh tranh trong xã hội ngày nay thực sự khốc liệt, nhưng chúng ta cần hiểu rằng, khó khăn thực sự cần dựa vào trí tuệ và sách lược để giải quyết. Điều này yêu cầu sự công bằng, tín nhiệm, tôn trọng lẫn nhau, quá trình hợp tác chính là nghệ thuật chiến lược giữa hai bên, chứ không phải là sự nhường nhịn. Nếu giải quyết vấn đề mà phải khúm núm nịnh bợ thì sự việc đã hoàn toàn biến tướng, không còn là khó khăn trong phạm vi bình thường nữa, mà là hành vi vượt quá giới hạn của sự tôn nghiêm. Nếu chúng ta vì lợi ích nhất thời mà đánh mất sự tôn nghiêm của mình thì coi như sự tôn nghiêm của chúng ta đang đặt dưới gót chân của đối phương, để đối phương lúc nào cũng có thể giẫm đạp. Trong hợp tác mà đánh mất tôn nghiêm hợp tác sẽ mất cân bằng, không ổn định, trong thời gian ngắn có thể duy trì được lợi ích, nhưng trong một ngày không xa sẽ không thể tiếp tục.

Phụ nữ thường gặp khó khăn trong việc giữ gìn sự tôn nghiêm trong cuộc sống và công việc, nhưng các bạn nên nhớ bất cứ thứ gì cũng không thắng được sự tôn nghiêm của bản thân, bao gồm cả áp lực sinh tồn.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

*Dương rất may mắn tìm được một công việc tốt trong thời buổi kinh tế khó khăn này. Nhưng không bao lâu cô phát hiện ra cấp trên của cô thường bảo cô một mình ở lại làm thêm, sau đó ông ta còn “đụng tay đụng chân”, Dương đã tránh né vài lần và cô hiểu mình đang ở tình cảnh rất nguy hiểm. Cô đương nhiên nghĩ đến cảnh ngộ khi bị mất việc, nhưng đối diện với cấp trên không đứng đắn, cô vẫn thẳng tay tát cho cấp trên một cái, sau đó từ chức và bỏ đi. Nhưng cấp trên của cô đã tìm cô nói chuyện và thành thật mong cô ở lại. Sau đó, Dương được chuyển sang bộ phận khác, không có ai dám coi thường, không tôn trọng cô và vị cấp trên đó của cô cũng bị lãnh đạo công ty xử phạt.*

Nếu Dương “nhấn nhục chịu đựng”, vậy kết quả như thế nào, chắc các bạn đều rõ. Chúng ta không thể dùng cách đó để đối lấy cuộc sống, cho dù được ăn ngon mặc đẹp, nhưng trong lòng chúng ta lúc nào cũng cảm thấy “khó chịu”, huống hồ, như vậy đồng nghĩa với việc từ bỏ sự tôn nghiêm của bản thân và điều này sẽ không mang lại cho chúng ta kết quả tốt đẹp. Yếu đuối và nhân nhượng sẽ là giẫm đạp lên sự tôn nghiêm, mà bạn vẫn phải gánh vác hậu quả, không những không đạt được lợi ích và còn mất đi tất cả những thứ thuộc về bản thân.

Tóm lại, tôn nghiêm không phải là thứ có thể vứt bỏ vì sinh tồn. Khi chúng ta phải đối mặt với khó khăn, sự tôn nghiêm là vũ khí phản công, là lá chắn bảo vệ chúng ta. Tôn nghiêm giúp chúng ta có dũng khí, tự tin và tự lập, có thể tạo ra giá trị chân thực và lâu dài. Trong cuộc sống, không có khó khăn nào đáng để chúng ta từ bỏ tôn nghiêm. Một người chỉ cần biết vận dụng trí tuệ, tăng cường thực lực của bản thân, không khom lưng uốn gối thì có thể đối diện với khó khăn, làm việc đường hoàng, làm người chân chính. Như vậy, bạn sẽ tỏa ra khí chất tự tôn, tự tin, điều này sẽ khiến người khác càng tôn trọng bạn, yêu mến bạn và bạn sẽ được sống chân thành, thư thái.

Nghèo đói không đáng sợ, chỉ cần có một cái đầu trí tuệ, bàn tay chăm chỉ cần cù là bạn hoàn toàn có thể vượt qua, điều đáng sợ là một tinh thần nô lệ, luồn cúi. Xuất thân thấp kém không đáng sợ, chỉ cần có tinh thần tự lực tự cường là có thể không ngừng vươn xa, điều đáng sợ là chúng ta đánh mất sự tôn nghiêm của bản thân.

Đừng để trái tim phải khóc, đừng để tôn nghiêm phải quỳ gối!

## **Bài học**

**1. Không có khó khăn nào đáng để chúng ta từ bỏ tôn nghiêm, khi chúng ta bị đối xử không bình đẳng và bị gây khó khăn, phiền phức, điều chúng ta cần chính là trí tuệ và sách lược chứ không phải là sự yếu đuối và phụ thuộc.**

**2. Trong xã hội hiện đại, mối quan hệ giữa con người và con người cần bình đẳng, tôn trọng lẫn nhau, khi đã đánh mất sự tôn nghiêm thì không thể đạt được bất cứ lợi ích nào cho bản thân.**



### 3| KHIÊM NHƯỜNG SẼ LÀM GIẢM ĐỐ KỊ VÀ TỔN THƯƠNG

---

*“Con gái! Hãy tìm cho con một người đàn ông trung thực làm chồng, và hãy giúp anh ta mãi trung thực. Anh ta giàu hay không không quan trọng, miễn là anh ta độc lập. Hãy coi trọng niềm kiêu hãnh và sự đức hạnh của anh ta hơn bất cứ điều gì khác. Đừng nghĩ về bất cứ sự ưu việt nào ngoài sự ưu việt của linh hồn, và bất cứ sự giàu có nào ngoài sự giàu có của con tim. Một người trung thực, biết xét đoán và nhân đức, vượt lên trên những điều nhỏ mọn của thói hão huyền và sự ngông cuồng của trí tưởng tượng, coi trọng việc làm điều tốt đẹp hơn sự giàu sang, trở nên hữu ích hơn là khoe mẽ, sống đơn giản khiêm tốn trong khả năng của mình và không mắc nợ nần, đó là người đáng kính nhất trong xã hội. Hãy làm anh ta và tất cả những gì về anh ta trở thành người hạnh phúc nhất”*

(John Adams)

Khiêm tốn chính là không ăm ỉ, không vì ưu điểm của mình mà cười nhạo khuyết điểm của người khác, không khoe khoang những điểm tốt của mình, cũng không nên huênh hoang vì mình có tiền... Tóm lại, làm người cần khiêm tốn, đối xử với người khác cần khiêm nhường. Không nên bắt người khác cúi đầu trước bạn, không nên bắt người khác khen ngợi bạn, không nên khơi gợi mối thù hoặc ngọn lửa đố kị trong lòng người khác. Sự khiêm tốn và khiêm nhường này sẽ tạo cho bạn một khoảng trời rộng mở, bạn sẽ được sống trong môi trường hài hòa và được người khác tôn trọng.

*Peter là diễn viên nổi tiếng được nhiều người yêu mến. Các fan hâm mộ đều gọi anh là “Peter đại tài”, giới truyền thông còn đặt cho anh biệt danh “siêu sao”. Nhưng Peter không kiêu ngạo giống các diễn viên khác, cũng không muốn làm “đại tài” hay “siêu sao”.*

*Một phóng viên đã nói với anh: “Nhiều bạn nữ đã nhận ra tính hài hước và phóng khoáng của anh và cho rằng anh xứng đáng là thần tượng của họ. Bây giờ họ đều gọi anh bằng cái tên thân thiết “Peter đại tài” đấy”. Peter nghe xong, vội vàng nói: “Không dám, đừng gọi tôi như thế, tôi tổn thọ mất. Vì đầu trục nên vẫn còn là thanh niên phóng khoáng mà. Hơn nữa, khán giả là Thượng Đế, mọi người không thể đảo lộn thân phận thế được. Nếu “Thượng Đế” thường đến rạp chiếu phim xem phim thì tôi tình nguyện gọi họ là “Thượng Đế”... Tôi cũng không xứng với cái tên “siêu sao”, cũng không muốn làm “minh tinh”. Sao này buổi tối còn sáng chứ ban ngày thì chẳng thấy bóng dáng đâu!”.*

Câu trả lời của Peter vừa hài hước lại rất khiêm tốn.

Peter có thể tự hào về bản thân mình, nhưng ông lại không khoe khoang bản thân trước quần chúng hoặc dễ dàng chấp nhận những lời khen tặng của người khác mà tỏ ra rất khiêm tốn. Có một nhà triết học đã từng nói: “Tự khoe khoang là điều mà người thông minh muốn tránh, nhưng kẻ ngốc lại muốn làm”. Một người muốn được người khác tôn trọng, xu nịnh nói cho cùng là trong lòng họ luôn cảm thấy thiếu tự tin, họ nghi ngờ khả năng của bản

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

thân nên mới cần người khác khẳng định. Còn người có tài thực sự không cần sự khẳng định của người khác, họ biết khả năng của mình và chấp nhận trình độ của mình. Trên con đường học vấn, họ biết biến học vô bờ do đó họ tỏ ra rất khiêm tốn.

Các bạn gái được nhiều người theo đuổi hoặc được cưng chiều thường cảm thấy mình “có giá”, trong giao tiếp khó tránh khỏi biểu hiện kiêu căng ngạo mạn. Tuy nhiên, nếu các bạn thể hiện quá mức, quá nhấn mạnh tầm quan trọng của mình, sớm muộn sẽ khiến người khác phản cảm, không hài lòng. Là phụ nữ không khiêm tốn sẽ bị đổ kị và khó tránh khỏi tổn thương.

Có lẽ bạn sẽ nói rằng, nếu tôi không chủ động thể hiện bản thân, làm sao có người phát hiện ra tôi? Đúng vậy, phụ nữ ngày nay không nên quá hướng nội và khép kín, cần tích cực thể hiện phong thái của bản thân, nhưng chúng ta cũng cần chú ý, tích cực thể hiện bản thân được xây dựng trên nền tảng thiết thực và thái độ ôn hòa, thân thiện, chứ không phải dựa vào việc khoe khoang mình và chê bai người khác. Có một câu nói hài hước như sau: “Trên đời có hai chuyện lâu ngày sẽ bị lộ, đó là tình yêu và mang bầu”. Thực ra, tài năng cũng như vậy, không vì sự khiêm tốn của chúng ta mà biến mất, người tài năng và khiêm tốn sẽ khiến người khác khâm phục và kính trọng.

Người phụ nữ khiêm tốn thật gần gũi, chân thành, không tạo áp lực và gây khó dễ cho mọi người. Khi giao tiếp với họ, bạn sẽ thấy thoải mái, dễ chịu, không cần tạo vỏ bọc và giữ khoảng cách, còn họ cũng không sợ tài năng và thành tựu của mình khiến người khác đổ kị, ghen ghét.

Phụ nữ khiêm tốn sẽ thể hiện sự thân thiện trong lời nói, hành động, cho dù người phụ nữ đó không xinh đẹp nhưng khi nói chuyện bạn sẽ cảm thấy rất gần gũi, không vì họ nói năng khoe mẽ mà cảm thấy xa cách, không vì thái độ kiêu căng của họ mà cảm thấy bất mãn.

Người phụ nữ biết khiêm tốn sẽ dễ dàng được người khác hoan nghênh, từ đó đạt được lợi ích khác nhau, họ không ngừng học hỏi được kiến thức mới, cảm nhận được sự thú vị “trong ba người, ắt có một người là thầy của ta”, một người phụ nữ hiểu biết và khiêm tốn sẽ luôn được người khác ngưỡng mộ...

Người phụ nữ khiêm nhường sẽ bình thản trước thành công, bình tĩnh trước thất bại, nghiêm túc khi làm việc, khiêm tốn khi làm người. Đối diện với một người phụ nữ thông minh và khiêm tốn, không làm bạn nghĩ rằng họ không bằng người khác hoặc đứng cao hơn người khác. Khiêm tốn không phải là cái áo khoác giả dối, mà chính là sự tự tin của bản thân. Đức tính khiêm tốn giúp bảo vệ bạn khỏi những tổn thương, giúp bạn tránh được sự đổ kị và bài xích của lòng người hẹp hòi, giúp bạn dần dần tỏa sáng với một sức cuốn hút đặc biệt và trở thành một người giỏi giang.

## **Bài học**

**1. Khiêm tốn không chôn vùi tài năng của bạn, người thực sự có năng lực sẽ tự tỏa sáng.**

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

**2. Khiêm tốn giúp bạn tránh được tổn thương và đổ kị, xây dựng một cuộc sống an toàn và bình yên.**

## 4| DỊU DÀNG GIÚP BẠN ĐƯỢC NHIỀU HƠN MẤT

*Đến giờ nấu bữa tối, cô vợ nọ bỗng “nổi máu lười” không muốn nấu cơm, cô nói với chồng: “Anh yêu ơi, dạo này công ty em nhiều việc quá, áp lực công việc lớn, chẳng muốn ăn cơm gì cả, anh ra ngoài ăn một mình nhé, cứ kệ em”. Sau đó cô dùng ánh mắt nũng nịu nhìn chồng ba mươi giây.*

*Kết quả, anh chồng tự giác đứng dậy nấu cơm cho vợ.*

Người vợ trong ví dụ nói trên thật thông minh! Và qua đó chúng ta có thể thấy dịu dàng có hiệu quả hơn gấp nhiều lần so với cáu gắt, nổi nóng, giống như ánh nắng dịu dàng sẽ được mọi người vui vẻ đón nhận hơn là gió bắc lạnh lẽo. Người phụ nữ hiện đại không chỉ phải chăm lo gia đình, mà còn phải làm công việc xã hội, họ thực sự rất vất vả, mệt nhọc. Nếu chị em phụ nữ chúng ta biết khéo léo vận dụng tính cách dịu dàng của mình, chúng ta sẽ gặt hái được hiệu quả không ngờ.

Nếu hai kẻ mạnh gặp nhau, rất dễ hình thành cục diện của “Trò chơi chọi gà”, tức là cả hai bên đều không chịu nhường nhịn lẫn nhau, từ đó sẽ nhận được kết cục xấu nhất, đây là điều mà chúng ta không mong muốn chút nào. Lúc này, chúng ta có thể chủ động dùng “sự dịu dàng” vốn có của mình, thay đổi cục diện trong “Trò chơi của con lợn thông minh”, khiến “lợn nhỏ nằm, lợn to chạy”, có nghĩa là chọn sách lược có lợi cho bản thân, như vậy chúng ta sẽ đạt được nhiều lợi ích hơn.

Thực ra trong cuộc sống, cho dù chúng ta có kinh nghiệm sống phong phú thế nào, khả năng vượt trội ra sao thì cũng có rất nhiều việc bạn cần người khác giúp đỡ, lúc này nếu biết phát huy tính cách dịu dàng vốn có của người phụ nữ thì chúng ta đã thành công một nửa.

Trong công việc, phụ nữ rất vất vả, họ luôn phải cố gắng, nỗ lực hơn nam giới và còn phải khắc phục hạn chế giới tính của mình. Nam giới không phải quan tâm nhiều đến chuyện gia đình, họ chỉ biết đầu tư toàn bộ sức lực, thời gian vào công việc, và đương nhiên luôn được ca ngợi là nhiệt tình, yêu nghề. Nhưng đối với nữ giới, họ không thể thoát khỏi sự ràng buộc của lễ giáo truyền thống, vừa phải chăm sóc gia đình, vừa phải làm việc ngoài xã hội. Do đó, người phụ nữ nếu biết vận dụng tính cách dịu dàng của mình, tỏ ra “yếu thế” một chút, dùng sự dịu dàng của mình tạo cơ hội để nam giới “ra tay nghĩa hiệp”, bạn sẽ dễ dàng vượt qua khó khăn. Nếu bạn luôn tỏ ra uy quyền, ức hiếp người khác chỉ gây tâm lý phòng bị cho đối phương, lúc đó cho dù bạn có nói đúng cũng không nhận được sự giúp đỡ.

Đối với công việc, gia đình và chồng con cũng vậy, giống như câu chuyện cười trên, vì là người một nhà, chồng bạn sẽ không tính toán, so đo với bạn, khi nhờ chồng giúp đỡ, cho dù là một ánh mắt, một câu nói, một động tác ẩn chứa sự dịu dàng, nũng nịu... đều sẽ khiến chồng bạn vui vẻ, cam tâm tình nguyện giúp đỡ, chăm sóc bạn. Như vậy chúng ta có lí do gì mà đánh đá, lạnh lùng, nổi nóng chứ? Làm nũng trước mặt chồng hay người yêu một cách phù hợp, bạn sẽ được hưởng cuộc sống hạnh phúc, vui vẻ.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Người phụ nữ có mạnh mẽ thế nào, nếu mất đi sự che chở của gia đình cũng sẽ trở nên cô đơn và bất hạnh. Cho dù ở bên ngoài bạn mạnh mẽ đến mức nào, khi về nhà cũng nên bỏ lớp vỏ bọc đó để hưởng thụ sự thoải mái và ấm áp của gia đình. Xây dựng không khí gia đình ấm áp là điều không dễ dàng chút nào, tính cách dịu dàng của phụ nữ có tác dụng hâm nóng không khí gia đình. Chỉ cần tỏ ra “yếu thế” một cách thích hợp, vận dụng tính cách dịu dàng của mình, bạn sẽ khiến cuộc sống gia đình tràn đầy hạnh phúc và được nhiều người ngưỡng mộ.

*Dương và Lâm đều là quản lý cấp cao trong ngân hàng. Trong công việc, cả hai đều được mọi người đánh giá là tài năng và thành đạt. Tuy hai người đều có thu nhập cao nhưng hoàn cảnh gia đình của họ lại hoàn toàn khác nhau. Vợ chồng Dương rất yêu thương nhau, những ngày nghỉ, họ tay trong tay đi shopping, còn Lâm thì thường xuyên ở nhà một mình, thậm chí cô còn nghi ngờ chồng có bồ. Một lần, hai người tâm sự với nhau, lúc đó Lâm mới biết cách sống của cô và Dương hoàn toàn khác nhau. Mỗi lần Dương cùng chồng ra ngoài ăn tối, cô luôn nũng nịu nói với chồng rằng “Tháng nào em cũng tiêu hết bao nhiêu tiền của anh”. Chồng cô thường xuyên mua đồ tặng cô, cô rất hạnh phúc khoe với chồng, hơn nữa trong cuộc sống hàng ngày, cô còn thường làm các món ăn cho chồng ăn hoặc giúp chồng chỉnh lại trang phục trước khi đi làm. Mấy năm gần đây việc làm ăn của chồng không thuận lợi, Dương thường dùng tiền lương của mình chăm sóc gia đình và “hỗ trợ” công việc kinh doanh của chồng, nhưng cô lại cố ý nói thu nhập của mình không tốt, bản thân cô có thể bị giảm biên chế bất cứ lúc nào và sau này phải dựa vào chồng... Còn Lâm: Mỗi lần đi làm về vừa mệt vừa bức, gặp chồng ở nhà, vẻ mặt cô cũng không tươi tỉnh, luôn miệng nói chồng là vô tích sự, không tài giỏi... Lâm suy nghĩ, mình cư xử như vậy quả thật ngày một ngày hai chồng cô có thể còn nhẫn nhịn chịu được, nhưng trong thời gian dài mà cô có thái độ như vậy, liệu anh có thể không đi với người đàn bà khác không? Nghĩ đến đây Lâm đột nhiên tỉnh ngộ.*

Dương rất thông minh, cô biết vận dụng tính cách dịu dàng và sự “yếu đuối” của người phụ nữ. Cô hiểu rằng, đàn ông thời nay luôn muốn trở thành “trụ cột gia đình”, khi người vợ giỏi hơn chồng, người chồng có thể cảm thấy bị mất thăng bằng, cho dù hai người có yêu thương nhau, nhưng duy trì cuộc hôn nhân này trong thời gian dài sẽ rất khó khăn. Tuy nhiên, biện pháp hóa giải lại rất đơn giản, chỉ cần bạn nghĩ đến lòng tự trọng và sĩ diện của chồng, khiến anh ấy không cảm thấy mất mặt, cảm thấy mình vẫn là bờ vai vững chắc thì gia đình sẽ hạnh phúc, êm ấm.

Muốn giữ trái tim của người đàn ông, sự dịu dàng của người phụ nữ là yếu tố quyết định. Nếu Lâm không hiểu điều này, một người luôn phàn nàn như cô rất dễ đẩy chồng vào chỗ “phụ bạc”.

Cuộc sống luôn tốt đẹp, vẻ đẹp của nó luôn tiếp diễn trên từng chặng đường và lúc nào cũng có cảnh đẹp khác nhau. Khi bạn vội vàng bước trên đường, chỉ để ý đến mục tiêu xa xôi, bạn sẽ không thể cảm nhận được vẻ đẹp này. Phụ nữ dịu dàng và cảm tính, đó chính là ưu điểm rất có ích. Nhưng nếu chúng ta luôn muốn theo đuổi sự thừa nhận của chế độ nam quyền, bạn sẽ bắt đi cơ hội tĩnh tâm hưởng thụ và thưởng thức thời gian, tâm thái của cuộc sống. Trên đường đời, chúng ta cứ mãi miết phấn đấu, để khi quay đầu lại, bạn có cảm thấy

hối tiếc không? Cuộc sống trôi qua trong sự vội vàng, vô tình, chúng ta sẽ nhận được điều gì?

Một người phụ nữ yêu cuộc sống nên hiểu rằng cần tạo cơ hội cho trái tim được hít thở bầu không khí trong lành, khoáng đạt, sự dịu dàng thích hợp của bạn sẽ mở ra không gian rộng mở, khi bạn cười, thế giới cũng sẽ mỉm cười với bạn. Khi chúng ta đối diện với thế giới bằng tình cảm nhẹ nhàng và trái tim bình thản, ai chẳng muốn báo đáp lại chúng ta bằng niềm vui và hạnh phúc chứ?

Sự dịu dàng cũng cần có nguyên tắc, không phải là để người phụ nữ mất cơ hội thích nghi với xã hội, cũng không phải là không cần tài năng, thực lực để học tập. Biết cách vận dụng sự dịu dàng chính là một sách lược, cũng là trí tuệ lớn để bảo vệ bản thân và hưởng thụ cuộc sống!

### **Bài học**

**1. Dịu dàng là phẩm chất thiên bẩm của phụ nữ, biết vận dụng sẽ bảo vệ lợi ích của bản thân, đồng thời tạo ra một cuộc sống tốt đẹp.**

**2. Sự dịu dàng không phải là không có nguyên tắc và nghe theo người khác một cách cứng nhắc, mà sử dụng sự dịu dàng đúng thời cơ, địa điểm và đối tượng là điều rất quan trọng.**

## 5| BIẾT KHOAN DUNG VỚI NGƯỜI KHÁC KHIẾN BẠN CUỐN HÚT HƠN

*Xe buýt giờ cao điểm rất đông hành khách, một phụ nữ vô tình giẫm lên chân một người đàn ông, chị vội vàng đỏ mặt xin lỗi: “Xin lỗi anh”. Người đàn ông cười nói: “Không không, tôi phải xin lỗi chị mới đúng, vì chân tôi “bành trướng” mà”.*

Người đàn ông trong câu chuyện trên khi không may gặp chuyện “bực mình” đã thể hiện phong độ đàn ông, khoan dung, đại lượng, thậm chí anh ta còn hài hước hóa giải mọi chuyện. Có thể thấy, khoan dung là một phẩm chất đạo đức, là phong độ, là triết lý xử thế của con người, khoan dung mang lại cho người khác sự ấm áp, ấn tượng khó phai. Người phụ nữ có lòng khoan dung sẽ lôi cuốn hơn bất cứ người phụ nữ nào.

Có người nói rằng: Tôi không muốn bị ức hiếp! Tôi không muốn chịu thiệt thòi! Nếu có người ức hiếp tôi mà tôi không đáp trả, không chùng ngày mai và cả sau này nữa người đó sẽ lại ức hiếp tôi. Trong Lí thuyết trò chơi cũng có phương thức hợp tác “ăn miếng trả miếng”, vậy chúng ta có nên hành xử như vậy không?

Chẳng ai có thể tách khỏi xã hội để sống một mình, có nghĩa là chúng ta không thể “chiến thắng” tất cả mọi người và “coi mình là nhất”, mà chúng ta cần sống chan hòa với mọi người, cần có tập thể. Do đó, vì một cuộc sống tốt đẹp hơn, chúng ta nên hợp tác với mọi người. Chúng ta không thể yêu cầu bản thân giỏi hơn tất cả mọi người. Sự thành công của người khác có thể là cơ hội hoặc tiền đề thành công của bạn. Nếu chúng ta thấy điều gì không có lợi cho bản thân mà lập tức phản đối, như vậy vô tình chúng ta đã hủy hoại cơ hội hợp tác với mọi người sau này, từ đó sẽ mất đi nhiều thành công khác.

*Linh là nhân viên bán hàng trong một cửa hàng nọ. Công việc kinh doanh của cửa hàng không tốt, cả ngày chẳng có khách hàng nào đến mua hàng. Đến gần lúc đóng cửa mới có một người phụ nữ vào cửa hàng mua bánh, không may làm rơi chiếc bánh ga-tô xuống đất. Bơ và kem trên chiếc bánh văng tung tóe khắp nơi làm bẩn sàn nhà, người phụ nữ ngại ngùng đứng dậy, Linh vội vàng bước đến mỉm cười nói: “Xin lỗi, em thay mặt cho sàn nhà của cửa hàng xin lỗi chị, nó thích ăn bánh ga-tô của chị quá mà!”. Người phụ nữ nghe câu nói này không nhịn được cười to. Sau đó, người phụ nữ “mời sàn nhà ăn bánh” đó đã không đối xử “tệ bạc” với Linh, chị ấy đã mua rất nhiều đồ, cuối cùng vui vẻ rời khỏi cửa hàng.*

Công việc của Linh có đặc thù là cần dựa vào sự hợp tác của khách hàng - Chỉ khi khách hàng chọn mua sản phẩm cô phục vụ thì cô mới có thành tích bán hàng. Người phụ nữ mua bánh ga-tô mặc dù gây chút rắc rối cho cửa hàng, nhưng Linh biết rõ chị ta không cố ý. Nếu cứ lạnh lùng trách mắng sẽ không đem lại kết quả gì - Sàn nhà đã bẩn, cộng thêm việc tranh chấp, cãi cọ giữa hai bên sẽ làm sự việc xấu đi, khiến cả hai cùng không dễ chịu. Cho dù Linh chiếm ưu thế nhưng người phụ nữ đó cũng có thể áp dụng sách lược báo thù như: Công khai phê phán cửa hàng của Linh có thái độ vô lễ với khách thể nào và cảnh báo những người khác không nên đến mua hàng... Như vậy, cho dù lúc đó Linh trút được giận, nhưng

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

về sau sẽ bị mất điểm với khách hàng tiềm năng, thêm nữa danh tiếng cửa hàng sẽ bị tổn hại, việc kinh doanh cũng bị tổn hại, thu nhập sẽ kém đi.

May là Linh đã hiểu rõ lợi hại, cô đã giải quyết sự việc bằng thái độ hài hước, không những không trách mắng khách hàng, mà còn chừa thẹn cho khách hàng. Do đó, khách hàng cảm thấy rất hài lòng và cảm kích, bù lại sau đó khách hàng đã mua rất nhiều đồ. Có thể thấy, lòng khoan dung là điều kiện để thúc đẩy hợp tác, bảo đảm lợi ích và chung sống hòa thuận cho cả hai bên. “Một điều nhịn chín điều lành” chính là như vậy!

Khoan dung giúp chúng ta dễ dàng tiếp xúc, làm quen với mọi người, người phụ nữ khoan dung sẽ có tính cách nhã nhặn, ôn hòa, và tính cách ấy sẽ bộc lộ ra ngoài qua khí chất và dung mạo giúp họ trở thành người phụ nữ có sức cuốn hút đặc biệt.

Trong cuộc sống, phụ nữ có người xinh đẹp, có người đáng yêu, có người dịu dàng, có người tài giỏi... tất cả như ngọn đèn sáng lung linh thắp sáng cuộc sống. Vì thế, chúng ta đừng trở thành người có tấm lòng hẹp hòi, nhỏ mọn. Cho dù bạn không có ngoại hình xinh đẹp, cho dù bạn không có thân hình kiều diễm, nhưng nếu có lòng nhân từ và khoan dung, bạn sẽ trở nên có sức cuốn hút đặc biệt, sức cuốn hút đó vượt qua thời gian, không gian và giúp bạn vượt qua mọi trở ngại trong cuộc sống.

## **Bài học**

**1. Vẻ đẹp của người phụ nữ không chỉ ở dung mạo, thân hình, mà còn là vẻ đẹp của tâm hồn. Khoan dung là một trong những phẩm chất giúp người phụ nữ thể hiện sức hấp dẫn của mình.**

**2. Khoan dung không phải là nhẫn nhịn vô lối, mà là tìm kiếm sự hợp tác hết mức có thể.**



## 6| SẮC ĐẸP CÓ THỂ LÀ TÀI SẢN CỦA BẠN NHƯNG ĐỪNG MANG NHAN SẮC ĐI KHOE KHOANG

---

*Trong một bữa tiệc hoàng gia, nhà bác học X gặp nữ diễn viên Y xinh đẹp tại một sự kiện của hoàng gia.*

*Nhận thấy dung mạo xấu xí của nhà bác học, nữ diễn viên xinh đẹp chủ động tiếp cận nhà bác học và nói: “Ngài X kính mến! Thật tuyệt vời nếu chúng ta lấy nhau, vì như vậy chúng ta sẽ có những đứa con đẹp như tôi và thông minh như ngài”.*

*Nhà bác học nghe xong mỉm cười trả lời: “Tôi lại thấy thật bất hạnh nếu chúng ta kết hôn và sinh ra những đứa trẻ có sắc đẹp của tôi và trí tuệ của cô”.*

Nữ diễn viên xinh đẹp trong câu chuyện vui vừa kể đã có vẻ hơi “lạm dụng” cơ hội khoe khoang nhan sắc của mình.

Không thể phủ nhận rằng, trong cuộc sống, phụ nữ đẹp thường được ưu ái hơn những phụ nữ dung mạo bình thường, thậm chí có người vì xấu xí còn bị loại ngay từ vòng phỏng vấn tuyển dụng, trong khi những phụ nữ xinh đẹp lại dễ dàng được tuyển dụng. “Xinh đẹp” trở thành “tài sản” trong Lí thuyết trò chơi!

Nhưng liệu rằng chỉ với khuôn mặt xinh đẹp, bạn có thể trở thành người thành công?

Thực tế cho thấy, sắc đẹp có thể cho chúng ta sự ưu ái ban đầu, nhưng không phải là chìa khóa vạn năng để đưa chúng ta vượt qua mọi cửa ải của cuộc sống.

*Diên vừa được nhận vào làm ở phòng hành chính. Cô phát hiện phòng có tới bốn, năm người đẹp. Qua vài ngày làm việc chung, Diên cảm thấy những mỹ nữ này chú ý đến việc trang điểm hơn cả công việc. Họ ganh đua cách ăn mặc, trang điểm, so sánh bạn trai với nhau, hơn nữa còn lợi dụng sắc đẹp của mình để cạnh tranh. Một thời gian sau, công ty thông báo sẽ có đợt xét duyệt tăng lương trước thời hạn cho nhân viên xuất sắc. Do đó, tất cả mọi người đều cố gắng thể hiện bản thân, trong đó có hai đồng nghiệp của cô tỏ ra rất nổi bật, vì họ không chỉ có dung mạo xinh đẹp, mà còn thường xuyên đại diện công ty đi giao lưu nên nức tiếng trong và ngoài công ty. Diên biết mình chẳng có cơ hội, nên cô luôn bình tĩnh và thoải mái làm việc của mình. Cô còn thường xuyên giúp đỡ đồng nghiệp nên thường tan làm rất muộn. Mọi người đều cười nhạo cô là gốc gác nghèo. Không ngờ, Diên lại có tên trong bản danh sách những người được tăng lương. Hóa ra, cấp trên đã chú ý đến phòng hành chính từ lâu, ông còn nói với mọi người: “Chỉ có những nhân viên tận tụy với nghề, nhiệt tình làm việc mới là những người công ty cần”.*

Chúng ta không thể phủ nhận rằng, một khuôn mặt xinh đẹp sẽ luôn được cộng điểm trong quá trình nỗ lực làm việc, nhưng dung mạo xinh đẹp không phải là điều kiện quyết

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

định, tiêu chuẩn về “cái đẹp” hiện nay đã thay đổi rất nhiều, không chỉ yêu cầu “xinh xắn”, “dễ coi”, “quyến rũ”, mà mọi người càng ngày càng xem trọng khả năng thực tế, trí tuệ và năng lực, đó là một phần không thể thiếu trong vẻ đẹp của người phụ nữ. Nếu các người đẹp trong văn phòng của Diên làm việc cẩn thận, có năng lực thì một người bình thường như Diên đương nhiên phải cố gắng rất nhiều.

Sắc đẹp sẽ tàn phai theo thời gian, nhưng đang độ thanh xuân nhiều phụ nữ đẹp thường ỷ vào sắc đẹp, không nhìn nhận những cố gắng và nỗ lực của người bình thường, cũng không biết trân trọng ưu thế trời ban cho mình, coi đó là thế mạnh để khoe khoang. Tuy nhiên, chỉ dựa vào sự xinh đẹp để có được mọi thứ thì không thể duy trì chúng lâu dài.

Ngoài ra, điều quan trọng làm nên thành công chính là năng lực làm việc. Giống như Diên, cho dù cô không xinh đẹp, nhưng lại là người rất có năng lực. Sắc đẹp có thể là thiên bẩm, nhưng khả năng thì lại cần rèn luyện, năng lực chính là sự rèn luyện tổng hợp của nhiều yếu tố như kiến thức, học lực, kinh nghiệm, điều này không liên quan đến dung mạo. Một khuôn mặt có xinh đẹp thế nào cũng không thể đại diện được cho năng lực và tố chất chuyên nghiệp của con người.

Trong xã hội hiện nay, người phụ nữ đẹp cũng phải đối mặt với các vấn đề sinh tồn, tuổi xuân không thể kéo dài, nhưng phẩm chất trí tuệ, sự chăm chỉ, sáng tạo, kiên trì thì còn mãi. Muốn sắc đẹp trở thành vốn quý của người phụ nữ, chúng ta cần để sắc đẹp đó giống như nước chảy tự nhiên, chứ không phải là con sóng tung bọt cố ý để người khác chú ý.

Sắc đẹp là món quà mà Thượng Đế ban tặng cho phụ nữ, chúng ta có thể sử dụng như một ưu điểm của mình, tuy nhiên, cuộc sống tốt đẹp của chúng ta không thể hoàn toàn dựa vào sắc đẹp không vững bền này. Hạnh phúc của mỗi người muốn bền lâu phải dựa vào khả năng và ý chí, chứ không phải nhờ sắc đẹp giống bông hoa tươi sớm nở tối tàn. Mỗi người phụ nữ đều có vẻ đẹp riêng để chúng ta có thể vui vẻ bước trên đường đời!

## **Bài học**

**1. Sắc đẹp là tài sản quý của mỗi người, nhưng không phải là chỗ dựa cho chúng ta cả đời, khi có sắc đẹp mà không có năng lực thì chúng ta chỉ giống như bông hoa trong nhà kính mà thôi.**

**2. Sắc đẹp là “vốn trời cho”, là thứ mà chúng ta có thể dựa vào, nhưng cần chú ý mức độ, bất cứ sự khoe khoang và ỷ lại nào cũng đều gây nguy hiểm cho bản thân.**

## 7| DỪNG 100% CỐ GẮNG ĐỂ CÓ 1% HI VỌNG

*Một chiếc xe buýt chạt ních khách men theo sườn dốc cứ thế phi về phía trước, phía sau xe có một người vội vã chạy đuổi theo.*

*Một hành khách ngó đầu qua cửa sổ nói với người đang chạy đuổi theo xe: “Anh ơi! Thôi bỏ đi, anh không đuổi kịp đâu!”.*

*“Tôi bắt buộc phải đuổi kịp nó!”, người này thở hổn hển nói: “Tôi là lái xe của chiếc xe này!”.*

Những hành khách trong câu chuyện cười trên đúng là xui xẻo. Có điều may mà người lái xe vẫn cố gắng hết sức, có lẽ chiếc xe này sẽ không thể chạy được lâu, nhưng sự an nguy của hành khách trên xe đã thôi thúc người lái xe tiếp tục đuổi theo, cho dù có 1% hi vọng, anh ta vẫn cố gắng 100% sức lực của mình. Khi chúng ta gặp khó khăn, thất bại, không nên dễ dàng bỏ cuộc, nếu không thể đi đường vòng, vậy hãy dốc hết sức để đối diện! Chỉ cần cố gắng hết sức, chúng ta sẽ phát hiện ra những tiềm năng chưa bộc lộ. Chỉ cần có hi vọng thì chúng ta nên kiên trì. Chúng ta nên hiểu rằng, nếu không cố gắng thì sẽ không làm được việc gì cả. Nếu toàn tâm toàn ý cố gắng thì sẽ có thành công. Khi đứng trước hai sự lựa chọn trên, bạn sẽ phát hiện, chúng ta không còn cách nào khác, đành phải kiên trì đến cùng!

Nói đến 100% có nghĩa là chúng ta sử dụng tất cả sức mạnh của bản thân, chứ không phải là những suy nghĩ viển vông như “Tôi hi vọng...”, “Tôi mong muốn...”, “Tôi nên...”. Những điều này đều là thái độ không tự tin, không tích cực. Chỉ có từ bỏ sự chờ đợi, từ bỏ suy nghĩ viển vông, biến suy nghĩ thành hành động, tập trung toàn bộ sức mạnh để hành động, như vậy mới có thể thành công. Lúc này, chúng ta nên nói với bản thân, bây giờ sẽ không tồn tại từ “nên” nữa, vì những việc nên làm thường khiến chúng ta lười biếng, khi gặp khó khăn sẽ không muốn làm. Do vậy, không nên nói với bản thân là chúng ta nên làm gì mà phải nói chúng ta phải làm được!

Nói đến 100% có nghĩa là trong cuộc sống, không phải chuyện gì cũng như ý chúng ta, nếu gặp phải thất bại mà đã bỏ cuộc, sẽ không có cơ hội tìm tòi, học hỏi, nếu chúng ta cố gắng hết sức thì cho dù kết quả có ra sao, chúng ta cũng không cảm thấy hối tiếc. Có lẽ trong lúc tuyệt vọng, bạn sẽ tìm được cơ hội thành công, chuyển bại thành thắng. Lúc này, không nên phân tâm hay do dự, cũng không nên bàng quan, không nên đắm chìm trong thất bại, mà nên nhìn thẳng vào con đường phía trước và bước.

Nói đến 100% chính là từ bỏ những suy nghĩ viển vông, hảo huyền, không nên hi vọng vào đấng cứu thế, chỉ có bản thân mới có thể cứu bản thân. Cũng không nên hi vọng là bước một bước sẽ đến được thành công, thành công không dễ gì có được, chỉ muốn bỏ ra một chút công sức mà đã có được thành công là mơ ước hảo huyền. “Có làm thì mới có ăn. Không dung ai để đem phần đến cho”. Chỉ khi bạn bỏ công sức, bạn mới có thành quả.

Phụ nữ 20 thay đổi để thành công

Nói đến 100% có nghĩa là chúng ta cần vận dụng tất cả các phương pháp, cách này không được thì cách khác, đường này không đúng thì đổi đường khác. Mỗi lần thử nghiệm không phải là thất bại, mà là chúng ta đang cố gắng đi tới thành công! Lí thuyết trò chơi có thể giúp chúng ta phân tích sự vật một cách lí trí hơn, chọn lựa chiến lược linh hoạt hơn, nhìn thấu bản chất của sự vật hơn, nhưng dù sao chúng ta cũng phải kiên trì. Khi chúng ta kiên trì bước về phía trước, chọn con đường của mình thì bất cứ khó khăn nào cũng không thể ngăn cản được quyết tâm thành công của chúng ta!

### **Bài học**

- 1. Muốn thành công, cho dù có 1% hi vọng, bạn cũng cần cố gắng 100% sức lực.**
- 2. Quyết tâm là động lực để chúng ta vượt qua mọi trở ngại tiến tới thành công.**