

100

bí quyết

để có được

Mọi Điều Bạn Muốn

RICHARD TEMPLAR

Tác giả bộ sách Quy tắc mỗi tiếng thế giới

RICHARD TEMPLAR

100 BÍ QUYẾT ĐỂ CÓ ĐƯỢC MỌI ĐIỀU BẠN MUỐN

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Sách Alpha

Hoàng Ngọc Bích *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

LỜI GIỚI THIỆU

Bạn đọc thân mến,

Hầu nhiều khi, bạn cảm thấy nản lòng và thối chí khi không có được những gì mình muốn. Chúng tôi sẽ không nói với bạn rằng để sống đời vui vẻ và hạnh phúc, bạn không nên yêu cầu điều gì vượt quá khả năng của mình và bằng lòng với những gì mình có.

Trái lại, chúng tôi muốn bạn tìm được những cách hữu hiệu để thỏa mãn ước nguyện của mình. Tuyệt vời hơn nữa, chúng lại khôn ngoan và không làm tổn hại đến ai. Làm được như vậy, bạn đã trở thành bậc thầy về giao tế.

Nhưng nếu chưa làm được? Bạn đừng vội chán nản. Nỗi thất vọng của bạn về sự bất khả của bản thân sẽ tan biến khi bạn khéo léo áp dụng những mẹo nhỏ thông minh mà hết sức giản dị trong cuốn sách mới của Richard Templar mà bạn đang cầm trên tay.

Bạn đọc hẳn không còn xa lạ với cái tên Richard Templar. Ông là tác giả nổi tiếng với bộ sách Quy tắc được hàng triệu bạn đọc trên thế giới đón nhận. Tại Việt Nam, công ty Alpha Books chúng tôi đã có dịp giới thiệu toàn bộ những cuốn sách giá trị trong bộ sách Quy tắc này, đó là: *Những quy tắc trong công việc; Những quy tắc để giàu có; Những quy tắc trong tình yêu; Những quy tắc trong cuộc sống*, v.v... Và hôm nay, một lần nữa chúng tôi hân hạnh được gửi tới quý bạn đọc hai cuốn sách mới của ông, một trong số đó là cuốn *100 bí quyết để có được mọi điều bạn muốn*.

Với cuốn sách này, bạn sẽ hiểu cách làm thế nào để có được những gì mình muốn mà không cần đòi hỏi một lời. Mỗi phương pháp được diễn giải rất giản dị, dễ hiểu, ngắn gọn giúp bạn đọc có thể hiểu nhanh nhất và áp dụng vào những điều thiết thực nhất, chứ không hề theo đuổi những phương pháp cao xa, khó thực hiện. Và để các phương pháp có thể phát huy tối đa hiệu quả của nó, chúng tôi khuyến nghị bạn nên đọc sách với tâm trạng thoải mái và khao khát sự đổi thay, đồng thời kiên trì tập luyện từng phương pháp một cho đến khi nào bạn cảm thấy hài lòng. Hy vọng cuốn sách nhỏ này sẽ trở thành người đồng hành cùng bạn trên con đường chinh phục những ước muốn của bản thân.

Xin trân trọng giới thiệu tới bạn đọc!

Hà Nội, tháng 5 năm 2012

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA.

Lời nói đầu

Dường như những người luôn có được điều mình muốn đều là nhờ may mắn. Nhưng thực ra may mắn chỉ chiếm một phần nhỏ. Tất nhiên, có những người có được xuất phát điểm thuận lợi hơn người khác, nhưng chúng ta đều biết những người gây dựng được một cuộc sống thành công và hạnh phúc đến từ mọi tầng lớp, hoàn cảnh, thậm chí bắt đầu với hai bàn tay trắng.

Vậy đâu là điểm khác biệt giữa những người luôn thành công và những người luôn gặp khó khăn, trở ngại? Nếu bạn quan sát mọi người (như tôi thường làm) thì bạn sẽ thấy có những người biết cách đạt được thứ mình muốn, còn những người khác thì không. Vợ tôi, người có xuất thân khá thuận lợi nhưng còn xa mới đến được vị trí hiện tại của cô ấy nếu không tập trung vào mục tiêu. Đôi khi mọi người vẫn nói rằng cô ấy thật may mắn vì có được lối sống như vậy, với nghề nghiệp hoàn toàn phù hợp với đám trẻ, và cô trả lời (lịch sự nhưng kiên quyết): “May mắn ư? Chẳng liên quan gì đến may mắn cả. Tôi đã trù liệu như vậy đấy.”

Mà đúng là như vậy. Cô ấy luôn biết rằng mình muốn sống trong một căn nhà cũ ở vùng quê với những chú chó mèo, con cái và một công việc sao cho phù hợp với tất cả. Để tôi kể cho bạn thêm một điều nữa. Trước khi chúng tôi gặp nhau – tám năm trước khi đưa con đầu lòng của chúng tôi ra đời – cô ấy đã có cơ hội được làm nghề tự do. Cô biết rằng sau này mình sẽ muốn có con và nghĩ: “Đây là công việc mà một ngày nào đó mình sẽ cần khi có em bé,” vì vậy cô đã đón nhận cơ hội này. Hẳn bạn đã hiểu tại sao cô ấy không muốn được người khác cho là “may mắn” khi có được một công việc mà cô có thể làm khi ở bên con cái.

Cách tiếp cận của vợ tôi không có gì đặc biệt. Ai cũng làm được. Bạn cũng làm được. Hãy quên vận may đi – nếu nó quyết định ở bên bạn trong một thời gian thì rất tốt, nhưng không có nó bạn vẫn có thể sống được. Điều quan trọng là biết rõ mình muốn gì, sau đó là biết cách đoạt được nó. Đó chính là nội dung của cuốn sách này.

Chúng ta thường hiểu nhầm rằng chỉ những người cực kỳ tự tin, to gan và bạo dạn mới có thể có được những gì mình muốn. Có lẽ đó là vì những người kiểu này rất thoải mái khi chỉ huy người khác hoặc thẳng thắn đòi hỏi những gì họ muốn. Nhưng đó không phải là tất cả. Tất nhiên nếu bạn không thực sự tự tin hoặc quyết đoán thì có lẽ bạn không muốn đòi hỏi. Tôi hoàn toàn hiểu được cảm giác của bạn. Bạn không muốn gây khó dễ cho người khác, hoặc không muốn bị từ chối. Có thể đơn giản là bạn cảm thấy khó khăn khi bộc lộ cảm xúc của mình trước người khác khi bàn bạc về những gì thực sự quan trọng đối với bạn. Không sao cả, chúng ta sẽ có cách.

Bạn sẽ thấy rằng nếu làm đúng cách thì thường bạn sẽ không phải thẳng thừng hỏi xin những gì bạn muốn. Phần lớn kỹ năng nằm ở những gì bạn tự mình làm – suy nghĩ và lên kế hoạch. Nếu làm đúng thì coi như bạn đã hoàn thành được phân nửa công việc rồi.

Hơn nữa, bạn phải khiến mọi người coi bạn là một người mà họ muốn giúp đỡ và ủng hộ. Nếu bạn thể hiện mình là một người lạc quan, dễ mến thì sẽ chẳng có ai muốn từ chối bạn, trừ khi họ có lý do chính đáng. Còn nếu họ thực sự có lý do chính đáng để từ chối thì cũng sẽ có cách giải quyết. Cách để khiến họ đồng ý.

Nếu bạn không quen có được những gì mình muốn thì hãy kiên nhẫn thay đổi. Có thể bạn sẽ mất một thời gian để phát triển được tất cả các kỹ năng này, nhưng chúng hoàn toàn có thể thực hiện được và bạn có thể bắt đầu ngay bây giờ. Vậy còn chờ gì nữa? Nếu đây là điều bạn muốn thì hãy cùng bắt tay vào thực hiện đi thôi.

RICHARD TEMPLAR

Richard.Templar@RichardTemplar.co.uk

Phần 1: Để luôn có được những gì mình muốn

Hãy nhìn xung quanh. Bạn có thấy cảnh “người ăn không hết, kẻ lần chẳng ra”? Tất nhiên là có. Có những người dường như luôn có được mọi thứ, trong khi những người khác dù rất cố gắng nhưng không có được thứ họ muốn. Ai cũng có lúc hên xui, vậy tại sao có những người thường xuyên đạt được những gì mình muốn, còn những người khác dường như lúc nào cũng gặp vận hạn?

Mọi thứ đều nằm ở chính bạn. Nếu bạn có được nền tảng vững chắc thì sẽ có nhiều khả năng đạt được những gì mình muốn hơn. Vì vậy, trước khi đi vào những cách mà bạn có thể sử dụng, hãy bắt đầu bằng việc tìm hiểu cách tối đa hóa các cơ hội của bạn.

Biết mình muốn gì

Khá rõ ràng nhỉ. Nhưng khoan đã, bạn có biết chắc mình đang cố gắng đạt được điều gì không? Thăng chức? Hay tăng lương? Bạn đang nóng lòng muốn được nhận vào một công ty nào đó? Hay bạn muốn thuyết phục người yêu dành nhiều thời gian cho bạn hơn? Hoặc lập gia đình?

Hãy lấy ví dụ là bạn muốn được thăng chức. Đó chính là mục tiêu. Vậy vấn đề của bạn là gì? Nếu bạn làm việc chăm chỉ thì cuối cùng bạn sẽ có được điều bạn muốn. Hầu hết chúng ta đều phải dần dần leo lên từng bước. Nhưng bạn không muốn cuối cùng sẽ đạt được nó mà muốn đạt được ngay bây giờ phải không? Sao bạn không nói vậy từ đầu?

Nhân tiện khi đang nói về chủ đề này, chính xác thì bạn muốn được thăng lên chức gì? Với mức lương là bao nhiêu?

Bạn thấy đấy, bạn càng xác định chính xác những gì mình muốn thì càng nhắm mục tiêu được dễ dàng hơn. Nếu không, có khi bạn còn không biết là mình đã đạt được mục tiêu. Giả sử bạn muốn người yêu làm việc ít đi và dành nhiều thời gian hơn cho bạn. Nếu anh ta về nhà sớm hơn mỗi tuần một đêm thì bạn có hài lòng không? Bạn đã đạt được điều mình muốn chưa? Có lẽ là đủ rồi. Hoặc bạn có thể muốn anh ta về nhà đúng giờ ba ngày mỗi tuần, hoặc hàng ngày, hoặc chỉ cần một ngày nhưng sau đó phải đưa bạn đi chơi tối.

Hãy tự hỏi: “Làm thế nào để biết rằng mình đã đạt được mong muốn?” Điểm khác biệt là gì? Sẽ có những thay đổi gì? Cuộc đời bạn sẽ thành ra thế nào?

Bước đầu tiên để đạt được những gì bạn muốn là xác định chính xác điều bạn muốn là gì.

Biết vì sao mình muốn điều đó

Giờ chúng ta hãy quay trở lại với ví dụ về thăng chức. Mục đích của việc này là gì? Bạn muốn được công ty công nhận? Hay muốn tăng cường cơ hội nghề nghiệp khi bạn thôi việc? Để làm bố mẹ tự hào? Hay vì bạn muốn đạt được mức lương đi kèm với chức vụ mới đó? Hay đơn giản là bạn không muốn tay đồng nghiệp đáng ghét có được nó?

Chắc chắn phải có lý do để bạn cân nhắc điều này. Có khi cái mà bạn nghĩ là bạn cần lại không hề là thứ bạn cần. Giả sử bạn được cất nhắc lên một chức vụ ấn tượng hơn nhưng không được tăng lương hay tăng trách nhiệm đáng kể, nếu vậy thì bạn có đạt được điều mình muốn không? Điều này cũng còn tùy phải không? Nếu điều bạn thực sự muốn là được sếp công nhận thì việc thăng chức chính là câu trả lời cho mong ước đó. Nhưng nếu bạn muốn được cất nhắc vì cần lương cao hơn thì rõ ràng bạn chưa đạt được mục tiêu. Trên thực tế, được tăng lương mà không được thăng chức có lẽ còn gần với mục tiêu của bạn hơn.

Giả sử bạn muốn một mối quan hệ tốt hơn. Vì sao vậy? Bạn thấy câu trả lời cho câu hỏi này đã quá rõ ràng. Bạn có thể đúng; đôi khi câu trả lời rất rõ ràng. Nhưng đôi khi chúng ta không nhận ra được chính xác điều mình muốn cho đến khi ta đã xác định được vì sao mình muốn nó. Những người luôn có được những gì mình muốn sẽ không bỏ qua câu hỏi “vì sao” này mà sẽ suy nghĩ rất kỹ về nó.

Biết mình cần điều đó đến mức nào

Chúng ta muốn rất nhiều thứ. Tôi biết là tôi muốn rất nhiều thứ. Tôi cho là bạn cũng vậy. Vì thế, điều quan trọng là biết được điều bạn thực sự muốn. Đôi khi ta phải đánh đổi thứ này để có được thứ khác. Đây là công việc rất khó khăn, trừ khi bạn biết được ưu tiên của mình là gì.

Có những người dường như luôn có được mọi điều họ muốn... Nhưng thực ra không phải vậy. Họ thường hy sinh những mục tiêu nhỏ hơn nhằm phục vụ cho mục đích lớn hơn. Họ bỏ qua cơ hội được thăng chức vì thăng chức nghĩa là phải ở lại làm việc muộn hơn, mà với họ thì thời gian dành cho gia đình mới là quan trọng – đó là điều họ thực sự muốn. Họ thông minh ở chỗ nhận ra được mức độ mong muốn đối với mỗi thứ và sắp xếp mức độ ưu tiên cho chúng.

Ví dụ, bạn muốn lập gia đình đến mức nào? Đủ để chi tiêu tiết kiệm thay vì chuyển nhà tới một khu vực đắt đỏ hơn? Đủ để ngừng đi du lịch trong tương lai gần? Đủ để tạm gác sự nghiệp sang một bên trong vài năm?

Không ai có được tất cả mọi thứ. Vì vậy, hãy xác định xem bạn muốn đạt được một mục tiêu đến mức nào, nhất là khi so với tất cả những thứ khác mà bạn đang mong muốn có được.

Hài lòng với thứ mà mình đạt được

Một người bạn của tôi từng đi phỏng vấn xin việc. Thực ra cô ấy chỉ làm vậy vì quá tuyệt vọng – chỉ cần thoát khỏi thật nhanh chóng công việc địa ngục mà cô đang làm khi đó. Cô không được tuyển nên hoàn toàn thất vọng. Tuy nhiên, sau khi gặp người bạn này của tôi, người phỏng vấn quyết định dự thảo kế hoạch thiết lập một công việc hoàn toàn mới (cũng như lấp chỗ trống hiện tại) để cô ấy được nhận vào làm.

Mười năm sau cô vẫn làm công việc ấy; nó là công việc tuyệt vời đến vậy đấy, và đã đưa cô vào một hướng đi mới mà trước đây cô chưa từng tưởng tượng đến nhưng lại hoàn toàn lý tưởng đối với cô.

Một người bạn khác của tôi cũng gặp được cô gái mà anh yêu quý như một người bạn, nhưng ban đầu đã không cho rằng trong tương lai cô này có thể sẽ là bạn gái của mình, bởi cô không giống những người yêu cũ của anh, và anh cũng không thấy chộn rộn hay hồi hộp chút nào khi gặp cô. Giờ đây hai người đã là vợ chồng và cùng nhau xây dựng tổ ấm. Anh cho rằng mình là người đàn ông may mắn nhất khi có được một mối quan hệ tuyệt vời đến vậy.

Đôi khi bạn không biết mình muốn gì cho đến khi đã có được nó. Bạn không thể lúc nào cũng dự đoán được điều gì sẽ đến với mình. Nhưng nếu bạn sẵn sàng đón nhận các khả năng và thử sức với mọi thứ xem chúng sẽ đưa bạn đến đâu thì có thể chúng sẽ giúp bạn đến được một nơi mà bạn chưa từng hình dung đến nhưng lại là hoàn hảo cho bạn. Có thể bạn sẽ có được thứ mà ban đầu không hẳn là những gì bạn đã hình dung, nhưng bạn có thể quyết định là muốn nó sau khi đã có được nó.

Chỉ có bạn mới thực sự biết được bạn có đạt được điều mình muốn hay không. Tôi không chủ trương là nên hài lòng với điều tốt thứ nhì. Vấn đề không phải ở chỗ thỏa hiệp mà là ở quan điểm. Nếu mục đích – tìm ra công việc mà bạn yêu thích, hay có được một mối quan hệ tuyệt vời – đã được hoàn thành thì vấn đề chỉ còn nằm ở cách nhìn.

Đừng dao động

Nếu bạn muốn có được điều gì thì phải nỗ lực đạt được nó. Bạn không cần phải hy sinh tất cả mọi thứ (đôi khi thì có) nhưng bạn phải đưa ra một quyết định vững vàng để hành động. Bạn tuyên bố sẽ bỏ thuốc lá nhưng sẽ chẳng có tác dụng gì nếu bạn vẫn tiếp tục hút rồi ngồi đó mà nghĩ rằng nếu mình bỏ được thì tốt biết mấy. Hãy bắt tay vào làm gì đó.

Tôi biết một người thậm chí còn không thể quyết định được nên uống trà hay cà phê trong vòng năm phút. Anh ta thường mất vài năm để chuyển nhà hoặc gửi đơn xin thôi việc. Cũng không có gì lạ là anh ta thường không đạt được điều mình muốn.

Bạn phải kiên quyết với bản thân. Sau khi đã xác định được điều mình muốn – và lý do cũng như mức độ bạn mong muốn có được nó – bạn cần quyết định xem mình sẽ phải làm gì. Quyết tâm chính là thứ mà bạn cần. Xét cho cùng, nếu đây chính là điều bạn muốn thì bạn còn chờ gì nữa?

Những người luôn đạt được những gì mình muốn thường là những người quyết đoán. Nếu bạn muốn đạt được mục tiêu mà không cần nhờ vả thì bạn phải cực kỳ kiên quyết với bản thân. Không phải ai cũng tự nhiên mà hành động quyết đoán được, nhưng ta có thể học. Hãy cứ dấn thân vào làm, rồi dần dần mọi thứ sẽ càng trở nên dễ dàng hơn.

Biết mình phải làm gì

Vậy bạn định sẽ làm gì để đạt được mục tiêu? Nó không thể tự nhiên xảy ra được. Bạn cần lập một danh sách (có thể dài hoặc ngắn) những điều cần làm để đạt được mục tiêu. Xét cho cùng, nếu bạn không biết chúng là gì thì làm sao bạn có thể đảm bảo rằng chúng sẽ được thực hiện?

Bạn cần xác định được việc làm cụ thể – vay tiền để mua xe mới hoặc tổ chức một đám cưới sang trọng, hẹn gặp giám đốc công ty mà bạn muốn xin vào làm, hoặc tìm người trông trẻ mỗi tuần một lần để bạn có thể ra ngoài làm bất kỳ điều gì bạn muốn. Hoặc có thể bạn cần gây ảnh hưởng tới hành động của ai đó, khuyến khích họ thay đổi quan điểm. Trong trường hợp này, bạn cần làm gì để thay đổi suy nghĩ của người đó? Dù là gì đi nữa thì bạn cũng phải tìm ra nó. Nếu không thì làm thế nào bạn có thể thực hiện nó được?

Bạn phải đầu tư thì mới có kết quả. Phần lớn công việc có khi chỉ nằm ở chỗ tư duy, nếu không bạn sẽ phải mất hàng tháng trời làm việc vất vả. Dù nhìn từ bên ngoài vào là như thế nào thì những điều tốt đẹp cũng không tự nhiên mà rơi xuống đầu ai. Ít nhất là không thường xuyên. Nếu bạn muốn có được điều gì thì bạn phải tìm ra cách đạt được nó, và đây chính là giai đoạn đầu tiên của quá trình này.

Xác định xem mình cần ai giúp đỡ

Bạn không hề cô độc, và không cần phải tự mình làm tất cả mọi thứ. Dù bạn không tin tưởng người khác nhưng có thể vẫn cần đến sự cộng tác của họ. Vì vậy, trước tiên hãy xác định những người có thể giúp đỡ bạn. Họ có thể là một phần cốt yếu của nhóm, hoặc thậm chí họ còn không biết là đang giúp bạn.

Hãy quay lại với ví dụ về thăng chức. Bước đầu, bạn sẽ cần đến sự giúp đỡ của sếp trực tiếp của mình. Tiếp theo là sếp của họ. Và có thể là các đồng nghiệp nhiều thâm niên hơn. Ngoài ra bạn cũng có thể cần đến sự ủng hộ của bạn đời – bởi thăng chức nghĩa là sẽ thay đổi giờ làm, hoặc vì bạn muốn vợ/chồng mình giúp luyện tập các kỹ năng thuyết trình.

Giải quyết bất kỳ vấn đề nào trong công việc hay cuộc sống cũng sẽ trở nên dễ dàng hơn nhiều nếu bạn có được sự trợ giúp từ bạn bè hoặc bạn đời. Nếu thực sự có gia đình ở bên thì bạn sẽ có được sự ủng hộ về tinh thần rất thiết thực và cần thiết. Ngoài ra, bạn cũng có thể tìm kiếm một mạng lưới những người đang ở trong cùng hoàn cảnh với bạn.

Có thể bạn đang độc thân và muốn tìm ra nửa kia của mình. Liệu ai có thể giới thiệu bạn cho mọi người? Nếu bạn muốn thử hẹn hò trực tuyến hoặc hẹn hò tốc độ thì liệu có nên hỏi xin lời khuyên từ một người có kinh nghiệm? (Câu trả lời là có.)

Giờ thì ta đã có hướng đi. Ta đã bắt đầu hiểu được bạn cần gì và cần ai, nhờ đó bạn có thể đặt nền tảng vững chắc và khiến tham vọng này dễ dàng trở thành hiện thực hơn.

Chia nhỏ mục tiêu lớn

Có sự khác biệt lớn giữa mục tiêu mua một chiếc ô tô hạng xoàng và mua một chiếc Rolls Royce hoặc Lamborghini. Đôi khi mong muốn của bạn có thể được thực hiện trong một khoảng thời gian khá ngắn. Nhưng đối với các tham vọng lớn lao thì bạn không thể nhắm mắt làm bừa mà phải chia chúng thành các bước nhỏ có thể thực hiện được. Điều quan trọng là phải nghiêm túc với từng bước – suy tính cẩn thận cho từng bước như thể chúng là mục tiêu cuối cùng của bạn chứ không phải là bước khởi đầu.

Bạn đã nghe câu chuyện về một người Canada đã có được thứ mình muốn bằng cách trao đổi chưa? Ban đầu anh ta có một chiếc kẹp giấy màu đỏ và đem đổi lấy một cái bút, rồi đổi bút lấy quả dấm cửa và cứ tiếp tục trao đổi như vậy cho đến khi cuối cùng có được một ngôi nhà. Bạn thấy đấy, anh ta không thể đổi kẹp giấy lấy một ngôi nhà ngay được, nhưng vì chịu đi từng bước nên cuối cùng anh ta đã có được thứ mình muốn. Trong trường hợp này, anh ta phải đổi 14 lần. Còn trong trường hợp của bạn thì có thể chỉ cần một hoặc hai bước – hoặc rất nhiều.

Hãy chia nhỏ mục tiêu thành các giai đoạn và coi mỗi giai đoạn là một mục tiêu. Nếu không, nó sẽ mãi mãi là một ngọn núi cao chót vót khiến bạn nản chí. Trên thực tế, cái mà bạn đạt được có khi lại chẳng thấm vào đâu so với những gì mà đáng lẽ bạn đã có thể có. Nếu bạn muốn một chiếc Lamborghini thì hãy nhắm mục tiêu vào một vài chiếc xe với giá trị, độ ấn tượng, tốc độ hay bất kỳ thứ gì bạn muốn với mức độ tăng dần trước khi có được chiếc xe mà bạn yêu thích nhất.

Đặt các điểm mốc

Không phải mục tiêu nào cũng đủ lớn để có thể chia nhỏ. Nhưng dù mục tiêu của bạn có lớn hay không thì bạn cũng nên đặt ra các điểm mốc. Đây chưa phải là những thành tựu cụ thể nhưng vẫn là các bước nhỏ dọc đường. Vì vậy, giả sử bạn đang muốn giảm cân, bạn có thể đặt mục tiêu giảm 5 cân trong vòng sáu tháng tới. Nhưng nếu thấy cái đích ấy là quá xa thì bạn hãy đặt một mục tiêu khiêm tốn hơn, từ nay đến cuối tháng giảm được 1 cân chẳng hạn.

Điểm mốc không cần phải luôn cụ thể như vậy. Nếu muốn được thăng chức, có thể bạn sẽ cần đạt được một hợp đồng nào đó, làm sao để sắp giao thêm nhiều trách nhiệm cho bạn hơn, tìm cơ hội gây ấn tượng với ban giám đốc bằng một bản báo cáo quan trọng, vượt qua một số chỉ tiêu nhất định, vân vân và vân vân. Mỗi việc trong số đó đều là một bước tiến đến mục tiêu của bạn.

Tham gia một lớp học tiếng đòi hỏi bạn tìm địa điểm phù hợp, sắp xếp thời gian học và có thể là tìm người học cùng. Ba việc đó đều không phải là kết quả cuối cùng nhưng nếu không có chúng thì bạn sẽ không đạt được điều mình muốn.

Điểm mốc quan trọng là vì hai lý do. Thứ nhất, chúng giúp bạn sắp xếp công việc, nhờ đó bạn có thể triển khai kế hoạch được hiệu quả hơn. Thứ hai, chúng đảm bảo rằng bạn sẽ đi đúng hướng tới cái đích của mình.

Ăn mừng sau mỗi bước

Nếu bạn có thể tập trung hướng về phía trước thì rất tốt, nhưng cũng đừng quên nhìn lại xem mình đã tiến xa được đến đâu. Mỗi lần chạm đến một dấu mốc, bạn cần nhận thức được điều đó, tự hào, ăn mừng và tận hưởng thành công của mình. Dù đó chỉ là một bước nhỏ nhưng hãy nghĩ xem, đó đã là một bước gần hơn tới mục tiêu của bạn! Đây là điều đáng để ăn mừng.

Hãy nghĩ theo cách này. Nếu bạn đã chia nhỏ mục tiêu thành các bước, rồi lại chia nhỏ các bước đó thành các mục tiêu nhỏ hơn thì hẳn bạn muốn chạm đến các dấu mốc đó. Vì vậy khi bạn làm được tức là bạn đã có được điều mình muốn. Không phải tất cả – không phải mục tiêu cuối cùng – nhưng bạn đã có được tất cả những gì có thể đạt được ở giai đoạn này và đang ở vị thế thuận lợi để chuyển sang giai đoạn tiếp theo. Vì vậy bạn đã là một người đạt được những gì mình muốn...dù bạn vẫn muốn nhiều hơn thế.

Suy nghĩ lạc quan có sức mạnh rất to lớn. Chỉ cần chủ động nhận thức được các thành quả mình đạt được trên con đường dẫn tới mục tiêu là bạn sẽ cảm thấy thành công hơn. Chính nó sẽ khiến các thách thức trong tương lai trở nên dễ dàng hơn. Vì vậy, ăn mừng là rất quan trọng. Bạn có thể ăn mừng công khai hay kín đáo – điều đó không quan trọng, miễn là bạn nhận ra mình đã làm tốt như thế nào.

Hãy ăn mừng vì có được người ấy ở bên, vì đã thuyết phục được sếp giao cho bạn một công việc nào đó, hoặc thành công trong một buổi phỏng vấn, hay đã tiết kiệm được nửa số tiền cần thiết để mua máy tính hoặc ô tô mới hoặc một kỳ nghỉ hoặc bất kỳ thứ gì. Bạn đang làm rất tốt!

Viết

Đúng vậy. Hãy đi tìm giấy bút, và nếu cần thì bạn có thể viết luôn lên cuốn sách này. Bạn phải viết ra một vài thứ trước khi tiến xa hơn.

Hãy viết ra những gì bạn muốn, sau đó là những gì bạn cần để đạt được nó. Đặt ra các dấu mốc để chia nhỏ mục tiêu, cũng như các bước chi tiết trong quá trình tiến tới mục tiêu (những gì bạn cần đạt được trước).

Bạn đang làm việc này vì một số lý do. Thứ nhất, nếu không cẩn thận thì bạn sẽ quên. Bất kỳ thứ gì đáng có đều cần được suy nghĩ, dự tính, chuẩn bị và đặt nền móng. Nếu không viết ra, có khả năng bạn sẽ quên mất một điều quan trọng nào đó có thể làm chậm tiến độ hoặc thậm chí là cản trở bước đi của bạn.

Ngoài ra, mục tiêu cũng sẽ trở nên thật hơn nếu bạn viết chúng ra. Đây là một kế hoạch. Bạn đang thực hiện nó. Đây là tiến độ. Nó không còn là một giấc mơ, một mong muốn mơ hồ nữa mà là kế hoạch hành động rõ ràng, chắc chắn.

Bạn thấy không? Bạn cho rằng những người luôn đạt được những gì họ muốn là nhờ may mắn hay phúc lành hay gì đó. Nhưng không phải vậy, thứ họ có là giấy bút, và họ không ngại phải dùng chúng.

Phân tích các trở ngại

Không phải mọi việc đều khó khăn hay dễ dàng như nhau. Để dành tiền hàng tuần vào đầu năm là một chuyện, nhưng tiết kiệm trước Tết hay các kỳ nghỉ lại là chuyện khác hẳn. Bạn có thể dễ dàng thuyết phục chị mình tổ chức buổi gặp gia đình, nhưng thuyết phục bố mẹ bạn cùng xuất hiện sau khi ly dị lại là một việc hoàn toàn khác. Đạt chỉ tiêu công việc có vẻ là nhiệm vụ dễ dàng, nhưng thuyết trình suôn sẻ lại là một thử thách lớn hơn nhiều.

Khi nhìn qua danh sách (mà bạn đã viết ra để bây giờ có thể nhìn qua), hẳn bạn sẽ nhận thấy có những việc khó khăn hơn hẳn so với số còn lại. Đây là những công việc mà bạn cần tập trung vào. Tôi nói vậy bởi bản năng của bạn thường là làm điều ngược lại – lờ chúng đi rồi hy vọng chúng sẽ tự biến mất. Nhưng nếu muốn đạt được mục tiêu thì bạn phải tập trung vào chúng. Chúng là những điểm then chốt đứng chắn giữa bạn và mục tiêu của bạn.

Nếu vượt qua được các khó khăn này thì bạn đã gần về đến đích rồi. Vì vậy hãy cố gắng suy nghĩ về cách vượt qua các trở ngại này nhiều hơn so với số còn lại. Hãy tìm ra xem vấn đề ở đâu, cần làm gì để giải quyết nó và làm thế nào để khống chế nó.

Ai cũng có thể xuất hiện nếu được mời đến phỏng vấn sau khi nộp đơn xin việc. Nhưng nếu công ty mơ ước của bạn không quảng cáo mà bạn phải tự đề nghị gặp mặt thì sao? Đó chính là công đoạn khó khăn. Nghe đáng sợ là vậy, liệu có cách nào để làm được điều đó mà không cần đề nghị thẳng hay không? Hai bên có mối liên lạc chung nào không? Bạn có thể viết thư thay vì gọi điện thoại không? Hay bạn định xuất hiện tại một sự kiện và giới thiệu bản thân? Đừng lảng tránh vấn đề vì không muốn giải quyết nó, nếu không thì bạn sẽ không bao giờ có được điều mình muốn.

Đặt thời hạn

Vậy là chúng ta sẽ bắt tay vào việc. Nhưng việc gì? Khi nào? Bạn cần phải đặt ra một thời hạn cho tất cả những công việc mà bạn đã liệt kê là cần làm, nếu không thì chúng sẽ không bao giờ được thực hiện. Nghe có vẻ giống quản lý dự án đúng không? Đặt mục tiêu chính là một dự án và bạn cần phải lên kế hoạch cho dự án này.

Thời hạn chính là thứ bạn cần. Bạn cần quyết định xem khi nào sẽ thực hiện các công việc – hoặc ít nhất là thời điểm muộn nhất mà chúng cần được hoàn thành. Giả sử bạn muốn chị mình tổ chức một bữa tiệc gia đình nhân dịp sinh nhật lần thứ 13 của em trai bạn. Có rất nhiều thứ cần được thu xếp – đồ ăn, giải trí, thiệp mời – nhưng đầu tiên chị của bạn phải đồng ý đã, và người mà chị bạn nghe lời nhất chính là mẹ bạn. Vậy khi nào mẹ bạn có thể nói chuyện trực tiếp với chị bạn? Và vậy thì có nghĩa là khi nào bạn cần phải đặt vấn đề với mẹ? Bạn thấy đấy, không phải chỉ những thứ rõ ràng mới cần có thời hạn.

Giả sử bạn muốn có thêm vai trò marketing tại công ty sau lần cải tổ dự định vào năm sau. Bạn cần làm gì để thuyết phục sếp giao công việc đó cho bạn? Bạn có cần thêm bằng cấp chuyên môn hoặc kinh nghiệm không? Khi nào bạn cần? Khi nào bạn nên cho sếp biết về các mong muốn của mình? Nếu định nộp một bản báo cáo về marketing để gây ấn tượng với sếp thì khi nào bạn nên viết?

Tất cả mọi việc đều cần có thời hạn, nếu không thì ta thực hiện chúng để làm gì? Nếu bạn hoàn thành chúng trước thời hạn thì rất tốt, nhưng nếu để nó trôi qua thì bạn sẽ không bao giờ hoàn thành được công việc. Khi đó bạn chỉ có thể tự trách bản thân mình mà thôi.

Tìm phương án khác

Luôn có một cách hiển nhiên để đạt được điều bạn muốn – chẳng hạn như thuyết phục sếp cho bạn một chiếc ô tô công ty – nhưng bạn không muốn làm điều đó. Vậy thì hãy tìm cách khác xem.

Có thể thứ bạn thực sự muốn là chiếc Mercedes bóng bẩy để gây ấn tượng với bạn bè mình. Một cách khác để có được nó là đăng ký xét thăng chức lên vị trí có kèm theo một chiếc ô tô. Nếu đây là việc chưa có khả năng thực hiện được thì bạn có thể đăng ký xin tăng lương rồi dùng số tiền dư ra để lên đời ô tô của mình.

Ngoài ra, bạn cũng có thể làm việc ngoài giờ – cho chính công ty của mình hoặc tìm một công việc khác – để kiếm thêm số tiền cần thiết, hoặc tìm mua một chiếc xe cũ thật rẻ hay có thể tân trang lại.

Bạn thấy đấy, nếu bạn biết suy nghĩ sáng tạo thì thường sẽ tìm ra một cách khác để đạt được điều mình muốn. Đừng từ bỏ – hãy bắt đầu suy nghĩ.

Đừng viện cớ

Đối phó với những người không chịu hợp tác là việc rất khó khăn. Trên thực tế, bạn sẽ gặp khó khăn khi phải hoàn thành công việc đúng thời hạn nếu phải dành nhiều thời gian làm các việc vặt ở công ty. Bạn cũng có thể gặp vấn đề sắp xếp thời gian khi đã có con nhỏ, hoặc bỏ thuốc lá đúng vào giai đoạn cuộc sống đang nhiều căng thẳng, hay giảm cân trong các kỳ nghỉ, hay... Nhưng đủ rồi đấy, tôi đã nghe những lý do này hết rồi!

Tôi không quan tâm là bạn có làm việc hay không. Tôi không phải là người đang muốn tìm việc/mối quan hệ tốt hơn/nhiều sự chú ý hơn/đám cưới/kỳ nghỉ/bạn gái/con cái/vóc dáng đẹp. Bạn muốn hoặc không muốn. Nếu muốn, bạn phải tìm kiếm các lý do vì sao bạn có thể làm, chứ không phải lý do vì sao bạn không thể làm. Bạn muốn biết sao có những người dường như luôn có được những gì mình muốn? Đó là vì họ không ngồi một chỗ mà viện cớ rồi hy vọng rằng mọi việc sẽ tự diễn ra suôn sẻ trong khi họ ngồi chờ. Họ làm việc mặc cho bất kỳ trở ngại nào có thể khiến họ nản chí. Họ làm việc nghiêm túc và không chịu chấp nhận câu trả lời “không”.

Vì vậy hãy đừng viện cớ nữa. Nếu mọi việc dễ dàng đến thế thì bạn đã có được những gì mình muốn rồi. Điểm chính nằm ở chỗ khó khăn. Nếu để khó khăn làm chùn bước thì chúng ta sẽ không bao giờ đi được đến đâu cả. Vậy đấy, giờ thì hãy bình tĩnh và bắt tay vào việc.

Suy nghĩ tích cực

Mục vừa rồi hẳn đã cho bạn thấy hậu quả của lối suy nghĩ tiêu cực, đó là nó chẳng đưa bạn đi đến đâu cả. Nếu mục tiêu của bạn là rất to lớn, quan trọng, khó khăn hoặc đáng sợ thì thách thức lớn nhất của bạn có lẽ nằm ở tâm lý. Hầu hết các mục tiêu thực tế đều có triển vọng sẽ thực hiện được, nhưng nếu bản thân bạn dễ bị thất vọng thì khả năng bạn đạt được mục tiêu sẽ giảm đi đáng kể. Thậm chí có khi bạn còn không bao giờ bắt đầu. Bạn sẽ viện cớ, trì hoãn, lảng tránh những công đoạn khó khăn và thường là không bao giờ thực sự nỗ lực làm việc.

Điều quan trọng là đưa bản thân bạn vào đúng tâm trạng – tâm trạng tích cực. Đừng cho phép bản thân suy nghĩ bi quan về kết quả. Đừng tự suy diễn những viễn cảnh trong đó bạn thất bại ở việc này, quá muộn cho việc kia, bỏ lỡ điều gì đó hoặc nghe nói rằng bạn chưa đạt được điều mình muốn. Mỗi khi tâm trí bạn bắt đầu đi theo chiều hướng đó, hãy vững vàng, tự bảo mình: “Không.” Không được phép suy nghĩ như vậy.

Thay vào đó, hãy suy nghĩ về mục tiêu của bạn, xem xét tất cả những gì bạn đã có, nhìn lại xem mình đã đi được đến đâu và nghĩ đến cảm giác hạnh phúc khi thực sự đạt được điều mình mong muốn. Hãy nhắc bản thân nhớ lại những lần bạn – và người khác – có được những gì mình muốn mặc cho mọi thách thức và trở ngại, rồi liệt kê tất cả các lý do vì sao bạn sẽ thành công.

Suy nghĩ tích cực không phải là điều mà chỉ những người lạc quan mới làm được. Ngược lại, họ lạc quan bởi họ chọn lối suy nghĩ tích cực.

Đừng chơi với những người nói “Không”

Có anh chàng được trao một công việc ở Luân Đôn. Không biết bạn có biết Luân Đôn không, nhưng nếu bạn lớn lên ở vùng quê thì sẽ thấy đó là nơi rộng lớn và đáng sợ. Anh ta khá sợ hãi trước viễn cảnh phải đi tàu điện ngầm, mò mẫm tìm đường và tìm một nơi để sống. Nhưng công việc này chính là mong ước của anh ta, vì vậy anh ta rất hào hứng.

Nhưng anh ta chỉ hào hứng cho đến khi về nhà và nói chuyện với bạn thân của mình. Bạn của anh ta rất lo lắng. “Cậu sẽ chịu đựng những chuyến tàu điện ngầm đông nghẹt người như thế nào? Cậu sẽ sống ở đâu? Cậu sẽ không bao giờ nhớ nổi đường. Nếu không đủ tiền để trang trải cuộc sống thì sao? Luân Đôn rất đắt đỏ. Là tớ thì tớ sẽ không đến đó đâu...” vân vân và vân vân.

Không có gì ngạc nhiên là chàng trai của chúng ta đã quyết định không nhận công việc đó. Anh ta rất thất vọng, nhưng làm vậy còn dễ dàng hơn là đối mặt với những chuyện đáng sợ ấy. Anh ta đã mắc sai lầm ở đâu? Thực ra anh ta biết chắc rằng bạn mình sẽ phản ứng như thế nào. Đúng như tính cách của anh bạn đó. Đáng lẽ anh ta nên tìm đến một người khác, một người đáng lẽ đã nói: “Thật là một cơ hội tuyệt vời! Luân Đôn là một nơi đầy lý thú. Anh sẽ quen với đám đông người và hiểu rõ đường sá chỉ sau vài ngày, rồi anh sẽ có được một khoảng thời gian thật tuyệt vời...”

Nếu bạn đang cảm thấy bị quan hay sợ hãi trước các thử thách thì hãy tránh xa những người sẽ củng cố các suy nghĩ bị quan ấy. Thay vào đó, hãy tìm đến những người mà bạn biết là sẽ thúc đẩy bạn và giúp bạn cảm thấy lạc quan hơn.

Nói ra miệng

Nếu muốn tin vào điều gì thì bạn cần nói ra miệng. Hãy tự bảo mình thật kiên quyết và dứt khoát: “Mình xứng đáng được tăng lương”, “Mình sẽ ăn uống điều độ”, “Mình sẽ cải thiện mối quan hệ hiện tại” hoặc bất kỳ điều gì bạn muốn. Vì một lý do nào đó, bạn sẽ có nhiều khả năng thành công hơn nếu dùng lối diễn đạt tích cực – hãy nói “Mình sẽ....” chứ đừng nói “Mình sẽ không....” (Đừng hỏi tại sao, nhưng đó là kết quả của nghiên cứu.) Vậy hãy tìm một cụm từ tóm lược những gì bạn muốn nghĩ, rồi chẳng mấy chốc bạn sẽ thấy rằng mình thực sự đang nghĩ như vậy.

Dù bạn định sẽ tự bảo mình điều gì thì cũng hãy nói càng thường xuyên càng tốt – ít nhất là vài lần mỗi ngày. Đây là một trong những nền tảng của lối suy nghĩ tích cực vì khi đó bạn đang lặp đi lặp lại các suy nghĩ lạc quan. Chúng ta đều biết rằng nếu ta nghe một điều gì đó quá nhiều thì dần dần ta sẽ tin nó là thật. Vậy đây chính là cơ hội để bạn tận dụng điều này.

Tôi luôn muốn nhấn mạnh rằng đạt được điều bạn muốn hay không phụ thuộc vào quan điểm của bạn cũng nhiều như vào những gì bạn thực sự làm. Bất kỳ điều gì góp phần xây dựng nên một quan điểm lạc quan đều là một điều tích cực.

Tin tưởng bản thân

Lòng nhiệt tình, lạc quan, suy nghĩ tích cực – tất cả đều dễ lây lan. Bạn biết rõ điều này, vì vậy hãy tận dụng nó.

Hãy tin tưởng bản thân mỗi khi bạn bước vào một căn phòng nào, rồi người chuẩn bị nói chuyện với bạn cũng sẽ tin tưởng bạn, và khả năng cao hơn gấp 10 lần rằng họ sẽ đồng ý với bất kỳ điều gì bạn nói.

Nhưng vấn đề không chỉ nằm ở chỗ người khác nhìn nhận bạn thế nào, mà còn là cách bạn nhìn nhận bản thân mình. Đúng vậy, quay lại chủ đề về quan điểm. Nếu bạn tin rằng bạn xứng đáng, có khả năng và có thể đạt được mục tiêu – kiếm đủ tiền để mua nhà, cải thiện mối quan hệ, sở hữu một chiếc Ferrari hoặc trở thành một người ít lo âu hơn – thì bạn sẽ khiến nó trở thành hiện thực. Lòng tin vào bản thân sẽ thúc đẩy bạn đến với thành công mà đáng lẽ bạn đã không có cơ hội đạt được nếu cứ nghĩ rằng mình sẽ thất bại. Tin tưởng vào bản thân không chỉ mang lại động lực cho bạn mà thực tế sẽ thay đổi cả kết quả. Bạn nên tin vào điều đó.

Sẵn sàng cho mọi chuyện

Bạn đã viết ra danh sách những việc cần làm để đạt được mục tiêu rồi chứ? Khi bắt tay vào việc, bạn sẽ thấy rằng một số việc diễn ra suôn sẻ hơn nhiều so với mong đợi. Chẳng hạn như bố mẹ bạn đã ly thân nhưng sẵn sàng chôn đi quá khứ để cùng đến dự bữa tiệc gia đình. Họ đã trông đợi đến ngày này và quyết tâm biến nó trở thành một ngày thật hạnh phúc. Đây quả là một bất ngờ dễ chịu, sau tất cả những cãi vã mà bạn đã dự đoán.

Điều mà bạn đã không đoán trước được là mái nhà lại bị sập một tuần trước buổi tiệc, khiến bạn phải đặt thuê một chiếc lều bạt vào phút chót để tổ chức tiệc ngoài vườn.

Trong cuộc sống luôn tồn tại những điều may rủi. Có những bước trong kế hoạch của bạn được tiến hành trôi chảy hơn hẳn những gì bạn dám mong đợi, trong khi các công việc khác lại nảy sinh vấn đề mà bạn không thể tiên liệu. Nhưng không sao cả, đời là vậy. Bạn không thể dự đoán được điều không thể

dự đoán.

Đừng để khó khăn khiến bạn chùn bước mà hãy bình thản đối mặt với chúng. Hãy tự bảo mình: “Đây là một trong những trở ngại mà mình đã biết là đến một lúc nào đó sẽ phải xuất hiện” rồi giải quyết nó. Đúng là rất khó khăn, nhưng đừng để nó làm hỏng toàn bộ kế hoạch của bạn.

Tận hưởng thành quả đạt được

Một người bạn của tôi từng tiết kiệm trong quãng thời gian rất dài để mua một chiếc xe cổ. Tôi có gặp anh ta vài tuần sau khi anh ta mua được nó. Và bạn biết không, anh ta kêu ca phàn nàn về nó. Rằng nó liên tục bị hỏng, cần số bị kẹt, ghế ngồi bị mốc lỗ chỗ, ngón xăng kinh khủng. Và anh ta không thể để vừa nó vào ga-ra trừ khi dọn dẹp hết mọi thứ, mà việc này thì anh ta không thể làm được.

Tôi thấy chuyện này khá buồn cười. Đó là những gì ta phải đoán trước được khi mua một chiếc xe cổ. Trên thực tế, đó chính là một nửa của vấn đề. Mua xe cổ chẳng có ích gì nếu ta không yêu thích và chăm sóc chúng. Anh ta biết rõ điều đó nhưng không biết vì sao lại không chịu hiểu.

Điều tôi muốn nói là người ngoài nhìn vào sẽ thấy rằng anh ta đã có được điều mình muốn. Nhưng ngược lại là đằng khác. Vì vậy, nếu bạn chắc chắn rằng mình thực sự mong muốn đạt được mục tiêu nào thì hãy đảm bảo rằng bạn sẽ tận hưởng nó khi đã đạt được. Cần số bị kẹt thì sao? Giờ đây bạn đã có thể tự hào là chủ sở hữu của một chiếc xe cổ tuyệt đẹp. Hãy tự nhắc mình nhớ lại rằng bạn đã rất cố gắng mới có được thành quả ngày hôm nay.

Nếu bạn đã ưng với cái tốt thứ nhì thì đừng do dự trước khi mua mà hãy tiến tới bước tiếp theo rồi thư giãn và tận hưởng chiến thắng. Chính bạn đã đạt được nó.

Phần 2: Để khiến người khác muốn nói “Có”

Hầu hết mọi thứ ta muốn có trong đời đều đòi hỏi sự hợp tác của người khác. Dù bạn muốn có được sự ủng hộ của bạn đời, muốn bố mẹ bạn thôi cản nhắc hay muốn sắp ưu ái mình hơn thì để đạt được các mục tiêu, mơ ước và tham vọng, bạn cũng sẽ cần đến câu trả lời Có từ ai đó.

Một số người lúc nào cũng có sẵn lợi thế. Mọi người luôn đồng ý với họ. Từ họ tỏa ra một thứ gì đó mang lại sự ấm áp và sự giúp đỡ thân thiện từ người khác. Đây là một kỹ năng rất đáng có. Nó là một kỹ năng – không phải tài năng bẩm sinh mà bạn có thể có hay không có, mà là một kỹ năng ai cũng có thể học được.

Các hướng dẫn sau đây sẽ cho bạn thấy các chiến lược giúp mọi người có được câu trả lời tích cực mà tôi đã quan sát được trong nhiều năm qua. Hơn nữa, chúng không chỉ giúp bạn đạt mục tiêu mà còn khiến người khác thấy bạn thú vị, giúp bạn tìm thêm được niềm vui từ cuộc sống cũng như từ mọi người xung quanh. Chính bản thân chúng cũng là một mục tiêu như khi chúng giúp bạn đạt được mục đích.

Đừng giả bộ mà hãy thực sự tự tin

Vậy chính xác thì phải làm thế nào? Nếu bạn là người rụt rè và hay lo lắng thì người khác sẽ luôn bảo bạn “Hãy tự tin lên!” Nhưng mọi việc đâu dễ dàng như vậy phải không? Bạn không thể tự nhiên mà làm được, vậy mọi người còn bảo bạn làm gì?

Hãy dừng lại một phút và nghe tôi nói. Tự tin nghĩa là biết rõ mình đang làm gì. Vì vậy bạn càng nắm rõ “kịch bản” thì sẽ càng cảm thấy tự tin – thực sự tự tin. Bạn chỉ cần suy nghĩ kỹ càng về những gì mình đang làm và hiểu rõ về nó.

Giả sử bạn là người khá lúng túng khi bắt tay. Nếu bạn không biết có nên đưa tay ra trước hay không thì sao? Nhưng chờ đã, ai đã giao kịch bản cho người còn lại? Bạn phải xác định rằng đảng nào mình cũng sẽ phải bắt tay, rồi ngay khi chào hỏi người kia, bạn tươi cười và chủ động đưa tay ra. Vậy là bạn đã viết kịch bản và biết chắc chắn trong đó có những gì, tạo được ấn tượng rằng bạn rất tự tin. Vậy là bạn thắng.

Nếu bạn biết mình không thoải mái với việc gặp gỡ và chuyện trò thì hãy chuẩn bị sẵn một kịch bản và lên kế hoạch trước cuộc gặp. Hãy đứng trước gương, tập dượt cuộc gặp đó trong đầu – như thể bạn đang xem nó diễn ra. Hãy quyết định xem có bắt tay hay không, chuẩn bị sẵn vài lời chào hay câu hỏi để thúc đẩy cuộc trò chuyện. Có thể bạn sẽ không tự tin về tất cả mọi thứ, nhưng sẽ tự tin với 10 phút quan trọng đầu tiên đó.

Vài lần đầu có thể bạn sẽ cảm thấy hơi máy móc, nhưng sau đó nó sẽ nhanh chóng trở thành một thói quen, và chẳng bao lâu sự tự tin sẽ thực sự tồn tại trong bạn.

Giao tiếp tự tin

Sự tự tin rất có giá trị. Nếu bạn tự tin, mọi người sẽ thấy rằng họ có thể tin tưởng giao cho bạn những việc mà bạn nói là bạn làm được; họ sẽ có động lực để tin cậy bạn. Giả sử bạn muốn giành được một thương vụ. Nếu bạn cứ lúng búng và nhìn xuống đất thì mọi việc sẽ trở nên khó khăn hơn rất nhiều so với nếu bạn tươi cười và ăn nói rõ ràng. Nhất là khi đối thủ của bạn là một người khéo léo và tự tin.

Điều này cũng được áp dụng với sếp và đồng nghiệp của bạn. Nếu bạn tỏ ra rụt rè và thiếu tự tin thì họ cũng sẽ không tin tưởng ở bạn. Sự tự tin rất dễ lây lan. Nếu bạn tự tin thì mọi người cũng sẽ muốn tin cậy bạn.

Cách nói chuyện thể hiện rất nhiều cá tính của bạn, vì vậy dưới đây là một số hướng dẫn giúp bạn ăn nói tự tin hơn:

- Nói rõ ràng, không lăm băm hay nói quá nhỏ.
- Xác định trước xem bạn sẽ diễn đạt như thế nào, nhờ đó bạn sẽ biết phải làm gì khi đến lúc phải nói.
- Tập luyện các cuộc chuyện trò khó khăn với bạn bè hoặc trước gương.
- Dùng lối diễn đạt tích cực: đừng nói “Tôi nghĩ tôi có thể làm được” mà hãy nói “Vâng, tôi làm được.”

Và hãy nhớ rằng trong mỗi cuộc gặp, bạn nên nghĩ về người trò chuyện cùng chứ đừng nghĩ về bản thân mình. Trước dấu hiệu đầu tiên của sự ngượng ngập, hãy nhanh chóng điều chỉnh bản thân, nhắc mình tập trung vào người đối diện.

Hành động tự tin

Bạn đã biết cách ăn nói tự tin và chào hỏi mọi người bằng những cái bắt tay tự tin hay bất kỳ điều gì mà bạn cho là hợp lý. Giờ thì bạn cần đảm bảo rằng ngôn ngữ cơ thể phù hợp với giọng nói tự tin của mình.

Tôi biết bạn không muốn nghĩ về ngôn ngữ cơ thể khi đang cố gắng đương đầu với một cuộc gặp căng thẳng hoặc quan trọng. Vì vậy hãy tự tạo thói quen ngay từ bây giờ để sử dụng trong mọi trường hợp, nhờ đó sau vài tuần bạn sẽ không phải nghĩ về nó nữa, rồi nó sẽ trở thành bản năng thứ hai của bạn. Người ta không chấp nhận những người rụt rè, thiếu quyết đoán, mà chấp nhận những người mà họ cho là tự tin và có thể tin tưởng được.

Mục tiêu ở đây là trở thành một người luôn hành xử tự tin. Nhờ đó, mỗi khi bạn cần gì từ ai đó, họ sẽ nhìn nhận bạn dưới góc độ tốt đẹp nhất trước cả khi bạn đề nghị họ điều đó. Vì vậy hãy giao tiếp bằng mắt, tỏ ra có hứng thú với tư thế cởi mở và thoải mái. Không có gì khó cả – hai tay để hai bên hoặc trên đùi, thả lỏng vai và bàn tay, ngồi dựa vào lưng ghế chứ không khép nép ở mép ghế – đại loại như vậy. Hãy quan sát những người trông có vẻ thoải mái và tự tin cũng như những người thiếu tự tin và suy nghĩ xem tại sao họ lại như vậy.

Giờ đây bạn đã tự tin, thân thiện, liệu ai còn có thể từ chối bạn nữa?

Học cách nói “Không”

Bạn sẽ gặp nhiều khó khăn để khiến mọi người nói Có với bạn nếu bạn không biết cách nói Không với người khác. Nghe thì có vẻ không công bằng, nhưng bạn không cần thiết phải từ chối chính người mà bạn muốn thuyết phục. Vấn đề là thường thì những gì bạn muốn đều cần có thời gian mới thực hiện được. Thời gian là thứ quý giá mà bạn sẽ bỏ phí nếu không biết cách nói Không. Có thể bạn muốn một cuộc sống bình yên (tất cả chúng ta đều vậy), hoặc vì tại thời điểm hiện tại bạn đang rất căng thẳng nên bạn thực sự không muốn phải đối mặt với bất kỳ điều gì khó khăn hay phức tạp.

Có câu nói: “Nếu muốn giải quyết việc gì thì hãy nhờ những người bạn rận”. Điều này đặc biệt đúng bởi những người bạn rận nhất thường là những người không biết cách từ chối nhất, vì vậy họ sẽ luôn chấp nhận. Nghe này: bạn không được trở thành một người như vậy.

Nhưng cũng đừng coi đây là một cái cớ để không bao giờ giúp đỡ người khác. Tôi chỉ muốn khuyên bạn giúp đỡ mọi người vì những lý do chính đáng, chứ đừng chỉ vì bạn không nỡ từ chối họ.

Điều quan trọng là bạn phải hiểu được mối liên hệ giữa từ chối và đạt được điều mình muốn. Tôi không nói là nó quan trọng trong mọi trường hợp, nhưng bạn sẽ gặp rất nhiều khó khăn nếu không giữ được một cái đầu tỉnh táo. Làm sao bạn có thể tổ chức chuyến dã ngoại cho nhóm, sắp xếp thời gian cho lớp học tại chức, viết bản báo cáo để gây ấn tượng, dành thời gian để thiền định hay làm bất kỳ điều gì nếu bạn cứ phải cố gắng hoàn thành tất cả mọi việc mà bạn đã hứa với mọi người chỉ vì bạn không thể từ chối?

Cho mọi người một lựa chọn khác

Những người không thích nói không nhìn chung thường cho rằng từ chối người khác là bất lịch sự hoặc không tốt. Cảm giác khi từ chối thật khó khăn – bạn nghĩ rằng mình nên cố gắng giúp đỡ chứ không phải là gây trở ngại.

Tốt thôi, bạn vẫn có thể giúp họ, nhưng đừng giúp bằng cách nói Có. Đó có thể là điều mà họ nghĩ là họ muốn, nhưng thực ra là không. Giả sử người hàng xóm nhờ bạn trông con giúp họ mà bạn thì không có thời gian. Bạn có thấy rằng mình sẽ làm họ thất vọng khi từ chối không? Nhưng câu trả lời là không, vì thực ra họ không cần bạn trông con hộ, mà cần ai đó trông con hộ. Nếu bạn có thể giúp họ tìm ra một giải pháp không liên quan đến bạn thì tất cả mọi người đều có lợi.

Vì vậy, bạn có thể bảo họ: “Tôi không làm được, nhưng anh đã thử nhờ Julie chưa?” hoặc “Tôi nay tôi bận rồi, nhưng thứ tư tuần sau thì được.”

Giả sử một đồng nghiệp nhờ bạn làm giúp việc để tuần sau anh ta có thể đi nghỉ. Bạn đang rất bận nhưng vẫn có thể giúp: “Tuần sau thì không được, nhưng tôi có thể giúp anh từ sau ngày 25” hoặc “Tôi đang bận lắm, nhưng tôi có thể sắp xếp các đơn đặt hàng của cả hai chúng ta cùng một lúc.”

Tất nhiên bạn hoàn toàn có quyền từ chối. Tôi chỉ đang cho bạn lời khuyên nếu bạn không quen từ chối. Hơn nữa, nếu người hàng xóm hay đồng nghiệp đó cảm thấy rằng bạn đã giúp họ – dù bạn không hề chấp nhận lời đề nghị ban đầu – thì lần sau có nhiều khả năng họ sẽ đồng ý hợp tác giúp bạn đạt được điều bạn muốn.

Liên tục nhắc nhở

Chẳng ai quan tâm đến việc bạn có đạt được điều bạn muốn hay không. Bạn dành bao nhiêu thời gian để giúp người khác đạt được mục tiêu của họ? Hy vọng là thỉnh thoảng bạn có giúp đỡ mọi người, nhưng điều bạn cần thực sự tập trung vào là mục tiêu của bạn đúng không? Với người khác cũng vậy. Họ sẽ không tập trung được như bạn, vì vậy họ sẽ cần được nhắc nhở.

Nói vậy thì bạn cũng cần được nhắc nhở. Khi mọi việc đều trôi chảy, không có hóa đơn nào cần trả, chuyện tình cảm suôn sẻ, không có đám mây đen nào ở đằng chân trời thì bạn rất dễ thả trôi. Thế rồi đột nhiên bạn nhận ra rằng hàng tháng trời đã trôi qua, rằng bạn sắp sửa gặp vấn đề, và vẫn chưa đạt được mục tiêu.

Vì vậy hãy liên tục nhắc nhở bản thân, bạn đời, sếp hay bất kỳ ai cần biết rằng bạn vẫn chưa hề mất tập trung. Cứ vài tuần một lần hãy nhắc sếp rằng bạn rất muốn đảm nhiệm một vai trò được tiếp xúc với khách hàng nhiều hơn. Hãy thường xuyên hỏi chồng (nhưng đừng day nghiêng) xem tiến trình giảm giờ làm của anh ấy đã được đến đâu rồi. Hãy đảm bảo chắc chắn rằng chị của bạn đã nắm rõ kế hoạch cho buổi tiệc gia đình và xem bạn có giúp đỡ được gì hay không.

Nếu bạn không thường xuyên nhắc nhở thì liệu có ai (bao gồm cả bạn) sẽ biết được rằng bạn không hề thay đổi kế hoạch và đây vẫn là một mục tiêu quan trọng đối với bạn?

Không tùy tiện xin lỗi

Có những người được lập trình để xin lỗi khi có bất kỳ chuyện gì xảy ra. Tôi nghĩ mục đích là để giữ hòa khí, nhưng tôi cũng không chắc vì đó không phải tính cách của tôi. Tôi hiểu rằng lời xin lỗi là nhằm mục đích hòa giải, và theo lý thuyết thì đây là một điều tốt. Nhưng cái gì nhiều quá cũng không tốt. Tôi biết có những người nói xin lỗi khi người khác va phải họ, nhận trách nhiệm về một vụ hiếu nhằm rõ ràng xảy ra vì người đối diện không chịu lắng nghe, xin lỗi vì thức ăn “cháy” trong khi thực ra nó chỉ hơi ngả màu nâu, và nhận lỗi nộp báo cáo muộn dù các số liệu đã bị thay đổi chỉ hai ngày trước hạn nộp.

Đừng xin lỗi nếu lỗi không phải của bạn. Bạn không cần phải đổ lỗi cho mình; bạn có thể nói rằng bạn thấy tiếc vì mọi chuyện lại thành ra như vậy, rằng bạn nhận thấy có sai lầm, nhưng đừng bao giờ nói xin lỗi nếu bạn không làm gì sai.

Hãy bạn đang tự hỏi rằng điều này có liên quan gì đến việc đạt được điều bạn muốn. Câu trả lời quay lại vấn đề tự tin. Mọi người sẽ tin tưởng, tôn trọng và tín nhiệm bạn hơn nhiều nếu bạn tỏ ra tự tin và đáng tin cậy. Chẳng có gì cao xa đúng không? Nếu bạn cứ liên tục xin lỗi thì tự nhiên bạn sẽ tạo ấn tượng là một người luôn mắc lỗi. Làm sao ngân hàng lại muốn cho bạn vay tiền, sếp muốn thăng chức cho bạn, bố bạn muốn cho bạn mượn ô tô, bạn bè muốn đi nghỉ cùng bạn và hàng xóm muốn kết giao với bạn nếu bạn cứ liên tục mắc lỗi?

Nói đúng những gì mình nghĩ

Tôi từng chứng kiến cảnh một người đề nghị giúp đỡ bạn, và cô bạn từ chối theo kiểu vòng vèo đến nỗi anh kia nghĩ rằng cô đồng ý và làm giúp. Cô bạn rất khó chịu vì anh này đã làm ngược lại lời cô nói và cho rằng anh ta rất chậm hiểu. Dưới đây là cuộc trò chuyện của họ (ta gọi họ là Sam và Ali):

Sam: “Tôi đang định đưa Jess ra công viên chơi đu quay. Nếu cô muốn thì để tôi đưa Hester đi cùng luôn.”

Ali: “Thật là một lời đề nghị tốt bụng. Anh biết đấy, tôi lại hơi kỳ cục đối với mấy chuyện này. Tôi luôn nghĩ rằng tự mình nên để mắt đến con bé. Nhưng chắc là tôi đang lo lắng thái quá. Liệu chuyện gì có thể xảy ra chứ? Tôi nghĩ là sẽ ổn cả.”

Ý của Ali là không, nhưng Sam nghĩ là có. Đáng lẽ Ali chỉ cần nói không, nhưng cô lo rằng làm vậy là bất lịch sự, vì vậy cô cứ vòng vo thanh minh đến mức thành ra không hề từ chối. Sau đó Ali vào bếp trong khoảng năm phút và khi trở ra đã phát hoảng vì không thấy Hester đâu. Tôi bảo cô rằng Sam đã đưa Hester và Jess ra công viên. Ali rất tức giận vì Sam đã làm vậy dù cô đã nói không. Nhưng cả Sam và tôi đều không hề nghe thấy cô từ chối.

Câu chuyện này có thể là một bài học cho bạn. Nếu bạn sợ phải từ chối thẳng thừng thì hãy cố mà vượt qua nỗi sợ này. Bạn vẫn có thể giải thích lựa chọn của mình nếu cần, nhưng phải nói không rõ ràng ngay từ đầu.

Uốn lười bảy lần trước khi nói

Có thể bạn không phải là kiểu người thiếu quyết đoán. Có thể bạn biết rõ rằng thay vì thận trọng thì bạn lại tỏ ra là một người hơi sống sượng. Có thể là do cách dùng từ hoặc lối cư xử của bạn, hoặc cả hai. Bạn là kiểu người bộc trực hay ngược lại, vốn muốn tỏ ra lịch sự nhưng khi phát ngôn lại dẫn đến kết quả ngược lại?

Dù thế nào đi nữa thì hẳn bạn cũng nhận thấy rằng điều này không giúp bạn có được những gì mình muốn từ mọi người. Nếu ai đó chuẩn bị nói “có” với bạn thì bạn cần tạo điều kiện càng dễ dàng cho họ càng tốt. Trên thực tế, bạn phải làm sao để họ khó có thể từ chối. Bạn phải khiến họ yêu quý và tôn trọng bạn để vì thế mà muốn giúp đỡ bạn, và diễn đạt lời đề nghị của bạn theo một cách khó mà từ chối được.

Vì vậy nếu chuẩn bị nói điều gì có thể làm phật ý người khác thì hãy ngăn mình lại trước khi bắt đầu cuộc trò chuyện, tự nhắc mình đừng quá cá nhân hay đổ lỗi cho người kia, tập trung vào tình huống chứ không phải con người. Và nếu cần thì hãy tự hứa với mình là sẽ không nói gì nữa sau khi đã trình bày xong ý kiến của mình.

Đây là một quy tắc thông minh để áp dụng khi bạn định đề nghị điều gì đó, nhưng cuốn sách này chủ yếu viết về cách đạt được điều bạn muốn mà không phải hỏi xin. Vì vậy, tôi không chỉ bàn về những đề nghị trực tiếp, mà còn về cách xử sự đối với những người mà bạn muốn là sẽ sẵn sàng giúp bạn. Nếu bạn vô tình khiến đồng nghiệp cảm thấy bị lép vế ở cuộc họp tuần này thì có lẽ tuần sau anh ta sẽ không muốn giúp đỡ khi bạn có quá nhiều việc phải làm. Nếu bạn tỏ ra khó chịu khi hàng xóm nhờ bạn trông con họ thì họ sẽ không muốn trông nhà giúp bạn khi bạn cần ra ngoài.

Sẵn sàng phản đối

Đôi khi bạn phải lên tiếng khi thấy người khác sai. Mục đích của việc này là để được tôn trọng. (Mọi người thường đồng tình với những người mà họ tôn trọng – bạn cũng vậy đúng không?) Nếu bạn có thể tranh luận rõ ràng về một vấn đề mà không hề có ác ý thì về sau mọi người sẽ muốn dành thời gian cho bạn và lắng nghe ý kiến của bạn vì bạn đã thể hiện rõ ràng quan điểm của mình thay vì lặp lại những gì bạn nghĩ họ muốn nghe.

Mục đích thứ hai là để đứng về lẽ phải. Có những khi bạn tin rằng một người đang tranh luận về một hành động mà bạn cho là không chấp nhận được về mặt đạo đức, khi đó bạn phải nói lên ý kiến của mình. Giả sử ở văn phòng vừa xảy ra một vụ ăn cắp vặt và mọi người đều nghi Ella là thủ phạm. Nhưng bạn lại thấy rằng những chứng cứ họ đưa ra đều là suy diễn, rằng họ đang đối xử không phải với Ella. Vậy thì bạn không thể im lặng mà phải lên tiếng phản đối.

Bất kỳ ai biết điều cũng sẽ chịu lắng nghe lời phản đối, miễn là nó được diễn đạt đúng cách. Tôi biết là luôn có những người không biết điều, nhưng ít nhất bạn cũng có thể chắc chắn là mình đã làm hết sức có thể, rồi những ai chịu lắng nghe sẽ nghĩ tốt hơn về bạn. Mấu chốt để phản đối đúng cách là phản đối điều người ta nói chứ không phản đối chính người nói. Tôi biết điều này nghe có vẻ đơn giản nhưng nó sẽ mang lại một khác biệt lớn trong cách phản ứng của người đối diện.

Bạn muốn tránh chỉ trích thẳng thắn, vì vậy hãy đừng nói những câu như “Không!” hoặc “Bạn nhầm rồi” hoặc “Lần này thì bạn sai rồi.” Hãy tập trung bình luận vào những gì người kia nói rồi diễn đạt nó như một ý kiến của bạn, dù ý kiến ấy có kiên quyết đến đâu: “Tôi không nghĩ đó là hướng đi đúng” hoặc “Tôi khá chắc chắn rằng chúng ta sẽ đi lệch hướng nếu làm như vậy.” Bạn thấy đấy, bạn đang tập trung vào lý lẽ của họ chứ không phải bản thân họ.

Kiểm soát bản thân

Điều gì khiến người này khó đối phó hơn người kia? Tôi sẽ nói cho bạn biết, rồi bạn sẽ nhận ra rằng mình vốn đã biết câu trả lời rồi. Điều gây trở ngại cho việc tương tác trực tiếp chính là cảm xúc. Cụ thể hơn là cảm xúc tiêu cực. Cảm xúc càng cực đoan thì càng gây nhiều trở ngại. Khi người đối diện đang tức giận, buồn phiền, lo lắng, tổn thương, thất vọng, tự ái, căng thẳng, rối trí, uất ức, nóng nảy – đó chính là thời điểm khó khăn nhất để đạt được kết quả bạn mong muốn.

Bạn biết điều gì khiến mọi thứ khó khăn gấp đôi không? Chính là khi cả hai bên đều đang không kiểm soát được cảm xúc. Hai con người đang giận dữ, bối rối, bức bối, lo lắng sẽ trầm trọng hóa vấn đề gấp hai lần, thậm chí còn tồi tệ hơn. Vì vậy, điều đầu tiên bạn có thể làm để xoa dịu các cuộc nói chuyện đầy cảm xúc này là tự kiểm soát cảm xúc của mình. Tôi không nói về việc biện minh cho cảm xúc của bạn, mà chỉ đang nói về cách đạt được kết quả mà bạn mong muốn.

Tất nhiên tôi biết là mọi việc không phải lúc nào cũng dễ dàng như vậy, nhưng hãy tập trung vào mục tiêu và nhận thức được rằng giữ bình tĩnh là cách hiệu quả nhất để đạt được nó, rồi bạn sẽ kiểm soát được mọi chuyện. Nếu thực sự không thể giữ được bình tĩnh thì hãy đi ra chỗ khác cho đến khi bạn tin rằng mình có thể tiếp tục nói chuyện. Có rất nhiều cách để ứng phó với cảm xúc của người khác nhưng bạn sẽ gặp khó khăn khi sử dụng chúng nếu không thể tự kiểm soát được cảm xúc của chính mình.

Bộc lộ cảm xúc bản thân

Ta vừa bàn về việc bạn cần kiểm soát cảm xúc của mình. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn không bao giờ được bộc lộ cảm xúc của bản thân. Hãy cứ diễn đạt bằng lời nói thay vì cử chỉ điệu bộ. Có những khi bạn cần phải cho người khác biết rằng mình đang thất vọng, giận dữ, rối trí hay bị tổn thương. Họ sẽ dễ cho bạn điều bạn muốn hơn nếu họ hiểu bạn đang cảm thấy thế nào. Tuy nhiên, nếu bạn la hét, giận dỗi hay khóc lóc thì sẽ không mang lại hiệu quả.

Rất đơn giản để cho người khác biết bạn đang bực mình. Hãy nói: “Tôi rất bực mình.” Làm vậy tốt hơn nhiều so với việc hét vào mặt họ. Không ai muốn giúp đỡ một người luôn hằm hè, coi thường, gây áp lực hay khiến họ cảm thấy không thoải mái. Do đó hãy đừng làm vậy với người khác nếu bạn muốn được họ giúp đỡ.

Trên thực tế, hãy tiến thêm một bước, nói rằng “Tôi rất bực mình khi...” rồi giải thích vấn đề. Cụm từ này rất tiện dụng vì nó không mang tính buộc tội – bạn đang tập trung vào hành động của người đối diện chứ không phải là cá nhân người đó. Không ai muốn phải nghe những câu như “Tôi rất bực mình vì anh rất không biết điều/vì anh không chịu lắng nghe/vì anh chỉ chăm chăm lo cho lợi ích của mình thôi.” Những lời dễ nghe hơn là “Tôi rất khó chịu khi mình không được lắng nghe/Tôi cảm thấy các lợi ích của mình đang bị lơ đi.” Đó chỉ đơn giản là một cách nói mang tính xây dựng và ít trực diện hơn để khiến người khác lắng nghe bạn.

Đừng lợi dụng tình cảm...

Không ai thích bị lợi dụng tình cảm. Một số người có lẽ sẽ nhượng bộ, nhất là nếu họ không quyết đoán, nhưng họ vẫn biết là bạn đang làm vậy và nếu có cơ hội thì họ sẽ từ chối bạn ngay lập tức. Cá nhân tôi không dung thứ cho những người lợi dụng tình cảm, ngay cả nếu đề nghị của họ là hợp lý thì tôi vẫn muốn từ chối vì tôi không thích bị lợi dụng.

“Tôi sẽ gặp rắc rối lớn nếu anh không giúp tôi lần này....” “Làm ơn cho tôi nghỉ chiều thứ Sáu được không? Con gái tôi sẽ biểu diễn ba-lê, con bé sẽ rất thất vọng nếu tôi không đến xem....” “Đi chơi với tôi tối nay đi. Tôi vừa trải qua một tuần rất kinh khủng và rất cần được ra ngoài, mà lại không rủ được ai khác.” Tất cả những đề nghị trên đều rất hợp lý nếu chúng được diễn đạt không kèm theo áp lực về tình cảm. Bạn hoàn toàn có thể giải thích rằng bạn muốn nghỉ làm buổi chiều để đi xem con gái biểu diễn ba-lê, nhưng đừng lôi vấn đề tình cảm ra – ám chỉ rằng nếu sắp không đồng ý thì ông ấy sẽ phải chịu trách nhiệm vì nỗi thất vọng của con bạn.

Lợi dụng tình cảm là cách nham hiểm và lén lút để cố đạt được điều mình muốn, và theo kinh nghiệm của tôi thì những người sử dụng cách này có thể thành công một lần nhưng về lâu dài sẽ thất bại. Tôi không muốn là kiểu người ấy và tôi hy vọng bạn cũng vậy.

Hơn nữa, làm cách này sẽ không thực sự mang lại cho bạn điều bạn muốn, rồi mọi người sẽ muốn từ chối bạn ngay cả khi họ có thể đồng tình.

...Và đừng nhượng bộ

Bạn cũng cần tránh bị lợi dụng tình cảm. Nếu không, bạn sẽ phải nói Có với những việc mà bạn không có thời gian hay hứng thú để làm chỉ vì cảm thấy tội lỗi nếu từ chối. Một số người, trong đó có tôi, không gặp khó khăn gì khi từ chối. Những người lợi dụng tình cảm luôn khiến tôi khó chịu và tôi sẽ phủ đầu luôn. Nhưng tôi cũng hiểu rằng nếu bạn không quyết đoán hay dễ cảm thấy tội lỗi thì việc này là khá khó khăn.

Việc đầu tiên cần làm là nhận thức. Nếu bạn thấy tội lỗi hay lo lắng về cách bạn trả lời ai đó thì hãy tự hỏi xem liệu bạn có đang bị lợi dụng tình cảm hay không. Nếu câu trả lời là có thì hãy tập trung vào sự thật này thay vì vào cảm giác tội lỗi mà họ đang cố đem lại cho bạn. Lợi dụng tình cảm là một hành động vô trách nhiệm và thiếu chín chắn; là thiếu công bằng và mang tính lợi dụng, và những người làm điều này không xứng đáng có được điều họ đang đề nghị, kể cả nếu đề nghị của họ là hợp lý. Họ đã tự làm mất tư cách của chính mình bằng cách gian lận.

Giờ thì hãy sử dụng bất kỳ kỹ thuật từ chối nào mà bạn biết, chẳng hạn như phương pháp lặp đi lặp lại. Đôi khi cách này có thể góp phần thách thức họ, nhất là nếu bạn biết đùa: “Cẩn thận đấy, nếu không tôi sẽ cho là anh đang cố lợi dụng tình cảm của tôi....”

Nếu cách này vẫn không giúp được bạn thì hãy nghĩ xem: Mỗi lần nhượng bộ là bạn đã khuyến khích người kia lặp lại hành động đó. Vì vậy, bạn có một phần trách nhiệm khi người tiếp theo cảm thấy khó chịu vì cảm giác tội lỗi, và người tiếp theo nữa... hay có phải chính tôi vừa lợi dụng tình cảm của bạn hay không?

Tôn trọng mọi người

Ai cũng xứng đáng được tôn trọng, đúng hơn là ai cũng muốn được tôn trọng. Nếu bạn ghi nhớ điều này thì mọi người sẽ muốn ở bên bạn hơn và giúp đỡ bạn khi cần.

Có bao nhiêu người hàng xóm, cấp trên, người thân trong gia đình hay đồng nghiệp đôi khi khiến bạn cảm thấy không được tôn trọng? Có thể họ không thèm lắng nghe bạn nói, hoặc họ lừa bạn đi vì bạn là cấp dưới, hoặc họ yêu cầu bạn làm việc cho họ mà không đề nghị hân hoan, hoặc họ chẳng bao giờ thêm cảm ơn bạn vì bất kỳ điều gì. Tôi từng có một ông sếp luôn nhận mọi công trạng về mình từ các ý tưởng của tôi. Tôi biết những người hay to tiếng với người khác chỉ vì họ không có cùng quan điểm. Tôi có một đồng nghiệp không chịu pha cà phê giúp tôi vì cho rằng tôi ở vị trí hơi thấp so với cô ấy.

Tuy nhiên, tôi từng có một khách hàng quan trọng cứ nhất định đòi pha cà phê cho tôi vì cho rằng vào lúc đó tôi đang bận hơn ông ấy rất nhiều. Tôi đã có những người cấp trên biết công nhận ý kiến của mình (họ chỉ công nhận khi các ý kiến này có hiệu quả, và đứng ra chịu trách nhiệm khi chúng thất bại), và những người hàng xóm tặng quà cảm ơn tôi vì những việc nhỏ nhất mà tôi đã làm giúp họ.

Trong số những người đó, tôi biết mình sẽ muốn giúp ai và bỏ qua ai. Tôn trọng mọi người lại càng đặc biệt quan trọng khi bạn “thăng cấp” – ở cơ quan, ở nhà, với tư cách một phụ huynh hay một người dân địa phương. Người ta thường đặc biệt nhạy cảm với việc bị những người cấp cao hơn phớt lờ hay coi thường. Vì vậy kể cả khi bạn không cố ý bất kính mà chỉ đang quá bận tâm, bận rộn hay vội vã thì cũng đừng bao giờ quên thể hiện cho mọi người thấy rằng bạn có để ý đến họ.

Có đủ thời gian

Tôi từng làm việc với một người luôn vội vã. Mỗi khi gọi điện thoại, cô ấy đều đang đứng ở sân ga chờ tàu và phải cúp máy khi tàu đến nơi. Hoặc cô ấy vừa nói chuyện vừa nấu bữa tối và phải ngắt lời bạn để kiểm tra lò nướng. Hoặc cô ấy đứng ở cổng trường và phải cúp máy vì con trai cô ấy vừa tan học. Và đó là lúc cô ấy gọi cho tôi. Nếu tôi có gọi cho cô ấy (mà tôi vẫn cố tránh vì khó có thể duy trì một cuộc nói chuyện bình thường với cô này) thì tôi sẽ được đề nghị gọi lại sau.

Kết quả là cô ấy gây cho tất cả mọi người một ấn tượng rằng họ kém quan trọng nhất so với bất kỳ điều gì khác trong cuộc sống bận rộn của cô ấy. Bạn không bao giờ được ưu tiên bằng chuyến tàu, lò nướng hay con trai của cô ấy. (Thực ra điều cuối cùng cũng là đúng thôi.) Điều này là rất thiếu tôn trọng, kể cả, khiến người khác khó chịu và tức giận.

Tất nhiên tôi biết rằng có những lúc bạn thật sự rất bận. Khi đó bạn không cần phải gọi điện thoại (hay bất kỳ cách liên lạc nào khác) để rồi lại đột ngột cắt đứt. Bằng bất kỳ giá nào, hãy nói ngay ở đầu cuộc gọi rằng bạn không có thời gian để nói chuyện. Nhưng hãy chắc chắn rằng có những lúc bạn có thể dành thời gian để tán gẫu qua hàng rào, khi uống cà phê hay bên máy photocopy. Đó là những lúc mọi người có thể nhìn nhận con người thật của bạn, lúc bạn có thể thể hiện – chỉ bằng cách dành thời gian cho họ – rằng bạn trân trọng họ. Đó là những điều sẽ khiến mọi người muốn ở bên bạn, chưa kể là chúng còn có lợi cho họ nữa vì cả hai bên đều cảm thấy tốt đẹp.

Là người dễ mến

Tôi biết đây là sự thật hiển nhiên, nhưng nếu mọi người yêu quý bạn thì nhiều khả năng họ sẽ muốn giúp bạn hơn, thậm chí trước cả khi bạn đề nghị. Xét cho cùng thì vấn đề là ở chỗ bạn cảm thấy thế nào về mọi người.

Làm một người dễ mến không quá khó. Bạn không cần phải là trung tâm của buổi tiệc, là bạn thân của tất cả mọi người. Bạn có thể trầm lặng mà vẫn dễ mến. Trên thực tế, nghĩ lại thì hẳn bạn có yêu mến một số người không có nhiều điểm chung với mình, hoặc thậm chí là hơi khiến bạn khó chịu, miễn sự khó chịu đó là vô hại – nói hơi nhiều quá, hay cười quá, trẻ con quá, hoặc không bao giờ ngồi im một chỗ được đủ lâu để nói chuyện hăng hoi.

Dễ mến cốt ở sự thẳng thắn, chân thành và thân thiện. Nụ cười ấm áp, thái độ hợp tác, không giận dỗi, không lợi dụng, cầu kinh hay bộc phát cảm xúc tiêu cực. Trên hết, hãy cố gắng trở thành kiểu người với quan điểm sống “cái bạn thấy là cái bạn nhận được”. Hãy cứ nói những gì mình nghĩ, đừng nói xấu sau lưng, lừa dối hay kiêu ngạo. Hãy nghĩ tới những người mà bạn thấy dễ mến – không phải bạn thân mà là những người bạn không hiểu rõ bằng nhưng vẫn thấy quý mến. Hẳn bạn sẽ thấy rằng họ đều phù hợp với hình ảnh ấy – thẳng thắn, dễ nói chuyện, biết lắng nghe (cuộc trò chuyện không chỉ xoay quanh họ), và bạn không cảm thấy lo lắng là mình sẽ nói điều gì sai hay họ không phải thực sự giống như những gì họ thể hiện.

Hài hước

Tôi không dám chắc là bạn có thể học được khiếu hài hước. Đáng buồn là bạn không thể mua nó được. Mỗi người có những tính cách khác nhau và khiếu hài hước thể hiện rõ ràng ở người này hơn là ở người khác. Một số người có khiếu vui vẻ hơn là khiếu hài hước, nhưng cũng không sao. Điều tôi muốn nói là dù khiếu hài hước của bạn là gì thì hãy thể hiện nó ra – ít nhất là khi nó không nham hiểm hay độc ác.

Một số người cho rằng hài hước sẽ làm giảm mất uy quyền hay sự nghiêm túc của họ. Họ giấu nhẹm khiếu hài hước của mình khi đi làm hay đứng trên bục giảng.

Theo tôi, nụ cười chính là điều khiến cuộc đời đáng để sống. Bạn càng khiến mọi người cười được nhiều thì họ sẽ càng yêu quý bạn. Và đây chính là mục tiêu của bạn. Hãy làm mọi người cười rồi họ sẽ giúp bạn làm bất kỳ việc gì.

Nhưng không chỉ đơn giản là vậy. Đặc điểm của hài hước là sự khác biệt: Mỗi chúng ta đều có một khiếu hài hước riêng biệt, ta dùng nó càng nhiều thì nó càng định hình tính cách của chúng ta – theo cách tích cực. Khi bạn cất giấu sự hài hước thì bạn cũng làm mất đi một phần lớn cá tính của mình. Vì vậy hãy thể hiện nó, đừng sợ nhìn vào mặt hài hước của mọi việc và giúp người khác cũng nhìn thấy nó.

Trung thực

Bạn biết rõ rằng mọi người đều thích giao thiệp với bạn bè và đồng nghiệp trung thực. Vấn đề là ở chỗ hầu hết những người không trung thực lại đều tưởng rằng họ có thể lừa người khác. Nếu mọi người đều nghĩ là bạn trung thực thì cũng tốt như khi bạn thực sự trung thực đúng không? Bỏ qua vấn đề đạo đức trong câu hỏi thì câu trả lời là có – đúng là cũng tốt như nhau. Trừ một điều là không phải tất cả mọi người đều nghĩ như vậy.

Tôi không nói về việc thỉnh thoảng đổ lỗi cho đường tắc nên mới trễ hẹn dù bạn biết thực ra lỗi là ở bạn. Tôi đang nói về việc không trung thực có chủ đích để đạt được điều mình muốn. Tiến thân nhờ giao hoạt. Nói dối để trốn tránh trách nhiệm. Không thật thà để đạt được mục đích của mình.

Đừng cho rằng bạn sẽ lừa được mọi người. Chắc chắn sẽ có một vài lần bạn nói dối trót lọt, thậm chí bạn có thể còn thông minh đến nỗi sử dụng mánh lới ấy được nhiều lần. Nhưng người khác có thể cảm nhận được rằng bạn không trung thực, và điều này sẽ khiến họ không muốn giúp đỡ bạn. Có thể vấn đề nằm ở ngôn ngữ cử chỉ của bạn, hoặc bạn quá tốt đến mức khó tin, hoặc bạn đã bỏ qua một chi tiết nhỏ nào đó. Họ không vạch mặt được bạn, họ không có bất kỳ bằng chứng nào nhưng đơn giản là họ biết họ không tin bạn.

Tốt hơn hết là hãy sống sao cho không cần phải nói dối, gian lận, lừa lọc hay lợi dụng. Hãy cứ trung thực – đâu có gì khó phải không?

Luôn cảm ơn

Tôi được dạy là phải luôn cảm ơn người khác, vì vậy tôi sẽ thấy rất không thoải mái nếu không làm vậy, cũng như tôi sẽ cảm thấy khó chịu nếu không đánh răng ngay sau khi ngủ dậy. Thực ra mẹ tôi – người đã tạo thói quen này cho tôi – từng bị cô giáo phê bình hai lần – lần thứ nhất là vì thái độ không tốt, lần thứ hai là do đã “hỗn xược” mà cảm ơn cô giáo khi cô giáo phê bình mình. Mẹ tôi giải thích rằng bà luôn được dạy là phải cảm ơn khi được người khác cho bất kỳ thứ gì. Cô giáo rất không hài lòng với khiếu hài hước của mẹ tôi.

Tuy nhiên mẹ tôi đã đúng (ít nhất là về nguyên tắc). Có thể không phải lúc nào ta cũng nhận ra là khi nào thì nên cảm ơn, nhưng chắc chắn ta sẽ để ý những khi mình không được cảm ơn. Vì vậy hãy đừng lơ tít đi những đóng góp của người khác. Dù chúng có nhỏ nhất đến đâu cũng mặc kệ, bởi sẽ chẳng có ai than phiền rằng họ không muốn được cảm ơn.

Lời cảm ơn sẽ khiến mọi người cảm thấy dễ chịu, ấm áp, được công nhận và quan tâm. Nó khiến họ cảm thấy công sức mình bỏ ra là xứng đáng. Và hẳn bạn thấy cũng đáng để mang lại cảm giác này cho người khác. Trên hết, nó khiến họ thấy rằng họ sẽ sẵn lòng tiếp tục giúp bạn vì họ biết nỗ lực của họ sẽ không bị bỏ quên.

Đừng làm quá nhiều

Có những người có thể đương đầu với mọi thứ. Dù thế giới có sụp đổ ngay trước mắt thì họ vẫn cứ bước tiếp. Họ xoay xở được với một công việc bận rộn, một gia đình lớn, làm tình nguyện cho một vài tổ chức từ thiện, tham gia một vài ủy ban và vẫn có thời gian để chơi tennis hai lần mỗi tuần. Rõ ràng họ là những người vững vàng nhất và dường như họ không cần đến sự trợ giúp từ bất kỳ ai khác để hoàn thành tất cả mọi công việc.

Vì vậy tất nhiên là không ai giúp đỡ họ. Trên thực tế, nếu bạn cần làm gì thì họ chính là những người bạn nên nhờ trợ giúp.

Nhưng vấn đề nảy sinh khi bạn là một trong số những người đó – và bạn cần được giúp đỡ. Bạn biết là bạn sẽ không được. Mọi người đều sẽ cho rằng bạn không thật sự cần được trợ giúp. Giả sử bạn có đề nghị họ giúp thì họ cũng không thấy bắt buộc phải làm vì bạn không thực sự cần đến họ. Bạn sẽ tự làm được. Bạn vẫn luôn tự làm được.

Bài học ở đây là gì? Nếu bạn cần được người khác giúp đỡ thì đừng tạo ấn tượng rằng bạn không cần. Hãy thôi tỏ ra là bạn có thể giải quyết mọi việc mà thình thoảng hãy thừa nhận rằng mình cũng có điểm yếu như mọi người khác. Có lẽ làm vậy rồi mọi người sẽ yêu quý bạn hơn, bởi những người có thể tự giải quyết mọi việc thực ra lại khá đáng sợ.

Cho đi nhiều hơn mong đợi

Đây là một chiến lược tuyệt vời mà tôi rất yêu thích. Tôi thích vẻ mặt của mọi người khi tôi mang lại cho họ nhiều hơn những gì đã hứa. Nó khiến tôi thấy vui, khiến họ thấy mừng, tất cả mọi người đều có lợi, như vậy chẳng phải tuyệt vời sao?

Nguyên tắc ở đây rất đơn giản: Bạn đã nói là sẽ làm gì thì hãy làm nhiều hơn thế một chút. Khi bạn trông con hộ hàng xóm thì tiện thể hãy rửa luôn đồng bát đĩa bẩn trong bếp. Nếu bạn nói sẽ nộp bản báo cáo vào thứ Năm thì hãy nộp từ thứ Ba. Nếu chồng bạn kỳ vọng rằng bạn sẽ đãi anh ấy bữa tối nhân dịp sinh nhật thì hãy mua thêm mấy bông hồng nữa. Nếu bạn mượn ô tô của bố thì hãy đem đi rửa trước khi trả lại. Khi một người bạn muốn có bạn ở bên sau khi mới mất người thân thì hãy mang đồ ăn đến cho vào tủ lạnh cho mấy ngày sắp tới.

Vài năm trước có một người khách đến thăm chúng tôi nhân dịp Giáng sinh và rất chu đáo tặng chúng tôi một món quà đáp lễ cho bữa tối. Không chỉ vậy, cô ấy còn là một thợ may rất giỏi và phát hiện ra rằng đám mèo đã cào rách một chiếc vỏ gối tựa của chúng tôi. Cô cứ nhất định đòi mang nó về để sửa, và vài ngày sau đó nó được gửi lại cho chúng tôi qua đường bưu điện, trông gần như mới tinh. Đó thực sự là một hành động rất hào phóng, và càng đáng trọng hơn bởi cô ấy vốn đã cảm ơn chúng tôi rất cẩn thận rồi.

Bạn thấy đấy, thật thú vị khi tìm ra những việc mình có thể làm để khiến người khác vui mừng hơn mong đợi. Thật tuyệt vời khi thấy họ nhận ra rằng họ được quan tâm và trân trọng. Điều này thường được mong đợi là sẽ khiến mọi người muốn giúp đỡ lại bạn, nhưng thực ra dù bạn không nhận lại được gì thì đây cũng là việc đáng làm.

Hãy hào phóng

Không hiểu sao khi nói về một người hào phóng, ta thường ngụ ý rằng họ sẵn sàng cho đi hoặc chia sẻ những thứ vật chất như tiền bạc hay của cải. Đó thực sự là một phẩm chất đáng trọng, nhưng không phải ai cũng dư dả để chia sẻ, và không phải ai cũng cần phải chia sẻ với chúng ta. Nhưng chúng ta hoàn toàn có thể hào phóng với những thứ khác.

Ví dụ như thời gian của bạn. Bạn có hào phóng về thời gian không? Nếu có người mời bạn đi dự họp, dành cho họ vài tiếng đồng hồ hay đưa họ đến cửa hàng sửa xe thì bạn có sẵn sàng đồng ý không? Hay bạn muốn ở nhà đọc sách, hoàn thành công việc đang làm dở hay đơn giản là ngồi xem chương trình ti vi yêu thích hơn? Hãy nghe tôi, bạn sẽ có được nhiều hơn từ việc giúp đỡ người khác – có thể không phải tất cả mọi lần nhưng chắc chắn là quá nửa – bởi bạn sẽ thoát ra khỏi thói quen của mình, rồi bất kỳ điều gì cũng có thể xảy ra, từ một cuộc chuyện trò thú vị tới một cuộc phiêu lưu mạo hiểm. Đó chính là điều căn bản – bạn không bao giờ biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, nhất là khi bạn làm một điều khác biệt dù nhỏ nhất đến đâu.

Một thứ khác mà bạn có thể hào phóng là kiến thức. Chắc hẳn bạn biết một số điều mà không phải ai cũng biết. Bạn có thể trình bày về cách làm phim hoạt hình ở câu lạc bộ thanh niên, dạy ghi-ta cho các em nhỏ ở khu tập thể, chỉ cho các sinh viên khóa dưới cách làm bài thuyết trình PowerPoint trở nên cuốn hút hơn, hay nói về chuyên môn của mình ở một hội nhóm nào đó. Bằng cách này, chính bạn cũng sẽ cảm thấy hạnh phúc.

Khen ngợi nhưng đừng bợ đỡ

Ai cũng thích được khen, dù là về một sản phẩm tốt, ăn vận đẹp, hành động hào phóng hay ý tưởng thông minh. Vì vậy hãy cho họ điều mà họ muốn – họ sẽ rất biết ơn bạn vì điều này.

Đôi khi lời khen lại mang tiếng xấu vì một số lý do. Một số người suy nghĩ lầm lạc rằng khen ngợi là không tốt, rằng lời khen thường không thật. Nếu bạn lo lắng về điều này thì hãy nhớ lấy những hướng dẫn sau đây:

- Khen có mức độ. Đừng khen lấy khen để ai đó chỉ vì anh ta viết báo cáo quá tốt. Hãy khen ngợi vừa phải và để dành những lời có cánh cho những thành quả thực sự xuất sắc.
- Đừng lo rằng lời khen nghe quá giả dối. Nguyên tắc rất đơn giản: Nếu nó là thực lòng thì nghe sẽ thực lòng. Nếu bạn chỉ đang giả vờ khen ngợi thì người ta sẽ thấy được đó chỉ là một lời phỉnh nịnh sáo rỗng. Cái bạn cần thay đổi là phải thường xuyên nói ra những gì mình đang nghĩ, chứ đừng bịa ra để khen ngợi người khác.
- Lời khen bạn đưa ra nói lên rất nhiều điều về các chuẩn mực của mình. Nếu bạn chỉ khen ngợi sự thông minh của người khác thì họ sẽ cho rằng đó là điều duy nhất có ý nghĩa đối với bạn. Nếu bạn khen ngợi mọi người vì cố gắng trong công việc cũng như thành quả mà họ đạt được thì họ sẽ nhận thấy rằng bạn quan tâm đến cả nỗ lực lẫn kết quả. Nếu khen ngợi mọi người vì sự hào phóng, cần mẫn, chu đáo, can đảm hay nhanh nhẹn thì chính bạn đang cho họ biết về những gì bạn quan tâm.

Hãy trung thành

Chồng bạn đôi khi tỏ ra khá huênh hoang, nhưng bạn cũng không thể đi rêu rao với mọi người được. Bạn có thể kêu ca một chút với bạn thân, bố mẹ hoặc anh trai mình, nhưng với phần còn lại của thế giới thì bạn phải bảo vệ người thân của mình và giữ trong lòng tất cả những gì chưa vừa ý.

Điều tương tự cũng được áp dụng với bạn thân. Bạn được phép nói với họ rằng họ rất vô trách nhiệm, nhưng trước mặt người khác thì bạn không nên thừa nhận rằng mình nghĩ vậy. Sếp của bạn chẳng hề có đầu óc quan sát? Đó là ý kiến của bạn, nhưng rõ ràng bạn không nên chia sẻ quan điểm này với cả phòng.

Tôi nói có đúng không? Nếu không thì tại sao? Vấn đề cốt lõi của sự trung thành không phải ở người kia mà là ở chính bạn. Sự trung thành là một thuộc tính mà bạn có hoặc không có. Bạn không thể bật hay tắt nó đi dựa theo hành động của bạn đời, bạn bè hay cấp trên. Đó không phải là sự trung thành mà là sự thể hiện ý kiến. Trung thành nghĩa là bạn ủng hộ ai đó dù cho quan điểm cá nhân của bạn là như thế nào, dù bạn có đồng ý với họ hay không, dù giúp đỡ họ có phải là việc dễ dàng hay không, dù bạn có nghĩ là sẽ được lợi lộc gì hay không.

Điều thú vị là bạn sẽ được lợi. Mọi người sẽ nhận ra lòng trung thành của bạn và chấp nhận dù họ nghĩ thế nào về bạn đời, bạn bè hay cấp trên của bạn. Rồi họ sẽ nhận ra rằng nếu có được bạn ở bên thì họ cũng sẽ tin tưởng được vào lòng trung thành của bạn, bởi bạn không phải kiểu người gió chiều nào che chiều ấy. Về bản chất bạn đã là một người trung thành rồi.

Đừng nói xấu sau lưng người khác

Tôi từng có một đồng nghiệp được mọi người khá yêu mến, vui tính, thú vị và là một người bạn tốt. Nhóm chúng tôi có sáu người làm việc rất chặt chẽ và hòa hợp với nhau. Một buổi trưa nọ tôi và anh ta đi ăn cùng nhau, thế rồi anh ta bắt đầu nói xấu một trong số các đồng nghiệp nữ của chúng tôi. Tôi thực sự không thích một chút nào, và từ đó tôi cũng bắt đầu tự hỏi rằng anh ta nói những gì sau lưng tôi.

Bạn thấy đấy, không chỉ riêng cô bạn tội nghiệp trong câu chuyện này có lý do để buồn phiền nếu biết chuyện gì đang xảy ra (cuối cùng cô đã biết chuyện). Tôi cũng không còn dám chắc rằng mình có còn muốn làm bạn với anh ta hay không. Hồi đó tôi vẫn còn chưa chín chắn và tiếp tục làm bạn với John nhằm mục đích giải trí. Nhưng tôi cũng tuyệt đối không nói bất kỳ chuyện gì riêng tư với anh ta và kể từ sau đó đã không còn tin anh ta nữa.

Dù quan điểm của bạn về người khác có đúng đắn thế nào thì nói xấu sau lưng họ vẫn luôn đặt bạn vào vai xấu và khiến bạn mang hình ảnh của một kẻ trở mặt. Nếu không cần phải nói gì thì tức là không nên nói gì hết. Ý tôi không phải là bạn không được phép trao đổi các thông tin quan trọng với những người thực sự cần được biết với lý do chính đáng. Và tất nhiên, bạn hoàn toàn có thể trao đổi với bạn đời hoặc những người bạn thân thiết nhất của mình về những gì bạn thực sự nghĩ về người khác. Đây là một chuyện hoàn toàn khác. Người khác sẽ nhận ra ngay mỗi khi ta nói xấu ai đó, kể cả khi ta tự nhủ rằng có lý do chính đáng để làm vậy. Nhưng thực ra việc này chỉ khiến hình ảnh của chúng ta tệ hại hơn nhiều so với mục tiêu ban đầu của mình.

Học cách đón nhận chỉ trích

Tôi nhận thấy rằng những người xử lý chỉ trích tốt nhất chính là những người tự tin nhất. Họ tin tưởng vào giá trị của bản thân và vì vậy khi bị chỉ ra một lỗi nhỏ, họ không hề mất niềm tin vào phẩm chất và khả năng của mình ngay. Nếu bạn bảo những người kém tự tin rằng đôi lúc họ không biết cách lắng nghe thì họ sẽ cho rằng ý bạn là bạn không thích họ, họ là một người bạn vô dụng, rồi họ sẽ lúng túng và xấu hổ mỗi khi tiếp xúc với người khác. Nếu bạn bảo những người tự tin rằng đôi khi họ không biết cách lắng nghe thì họ sẽ nghĩ: “Ồ, đôi khi mình không biết cách lắng nghe. Phải sửa mới được.”

Tất nhiên những người bề ngoài trông có vẻ tự tin chưa chắc đã tự tin thực sự. Và nếu bạn thấy không đủ tự tin để đón nhận chỉ trích thì bạn phải cố mà tỏ ra ngược lại. Nghe thì khó nhưng chỉ cần luyện tập một chút, bạn sẽ nhận thấy rằng những lời phê bình mang tính xây dựng không phải quá kinh khủng như bạn vẫn nghĩ. Trên thực tế, chúng lại cực kỳ hữu ích, và mọi người sẽ rất nể phục khi bạn biết cách đón nhận chúng.

Bạn đã từng chứng kiến những người bị chỉ trích. Ai gây ấn tượng với bạn hơn – người giữ thế thủ hay giận dỗi? Hay những người đáp rằng “Cảm ơn nhận xét của bạn. Tôi sẽ suy nghĩ về việc này.” Tất nhiên không phải nhận xét nào cũng chính xác nhưng nếu bạn biết xử lý nó mà không xù lông nhím lên thì bạn sẽ có thể hỏi ý kiến của người khác, rồi họ sẽ sẵn lòng cho bạn một nhận xét trung thực.

Đây là tin tốt. Bạn muốn tất cả mọi người biết rằng bạn có điểm yếu nhưng lại quá lo lắng về phản ứng của bạn nên không dám lên tiếng, hay bạn muốn được biết để có thể giải quyết nó?

Thừa nhận sai lầm

Tất nhiên là việc này không giống với đón nhận chỉ trích, nhưng chúng có liên quan mật thiết tới nhau. Chúng ta đều biết rằng ai cũng có lúc mắc sai lầm, nếu bạn không thừa nhận thì cũng không thể lừa được người khác rằng bạn không làm gì sai. Tuy nhiên, bạn cũng có thể bị coi là kiêu căng, ngạo mạn hay đơn giản là không nhận ra được sai lầm của mình.

Tôi không nói là bạn phải đi khắp nơi thừa nhận mọi lỗi lầm mà bạn có thể nghĩ ra chỉ để tỏ ra khiêm tốn. Làm vậy, bạn sẽ hủy hoại hoàn toàn niềm tin của mọi người vào chính bạn. Nhưng khi rõ ràng có vấn đề và lỗi là ở bạn thì hãy thừa nhận sai lầm. Mọi người sẽ càng tôn trọng bạn hơn.

Điều tương tự cũng được áp dụng cho các sai lầm trong quá khứ. Nếu dám thừa nhận là mình đã sai thì bạn sẽ cho thấy mình rất ngượng, khiêm tốn, trung thực, thành thật và nhũn nhặn, mà tất cả đều là những đức tính tốt đẹp.

Tuy nhiên cũng có trường hợp ngoại lệ. Trước đây tôi có một người bạn lúc nào cũng muộn giờ đến mức khó chịu. Cô ấy bảo tôi rằng: “Tôi biết là mình quản lý thời gian rất kém, nhưng ít nhất là tôi dám thừa nhận điều đó.” Tôi nghĩ bụng: “Tức là cô biết, cô nhận thấy những điều khó chịu mà nó gây ra, vậy mà cô vẫn không thay đổi? Nếu cô không ý thức được thì tôi còn có thể bỏ qua, nhưng cô đã biết vậy mà vẫn làm thì thật không thể tha thứ được.” Bạn nhận ra sai lầm của mình, nhưng như vậy không có nghĩa là bạn được miễn trách nhiệm phải sửa đổi chúng. Ngược lại, bạn bắt buộc phải sửa đổi chúng.

Kết thân với mọi người

Bạn rất muốn đạt được điều gì đó: công việc mơ ước, căn nhà lớn hơn, kỳ nghỉ thoải mái, quan điểm sống bình thản hơn, hợp đồng quan trọng, hay gói dịch vụ chăm sóc dưỡng lão cho bố mình nay đã ở tuổi xế chiều. Dù là gì đi nữa thì bạn cũng sẽ phải nỗ lực đạt được nó mà không có sự trợ giúp nào. Dù là ở cơ quan hay ở nhà, việc hành chính hay hàng xóm hay trường học của con cái thì mọi việc cũng sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu bạn có được sự giúp đỡ của người khác.

Điều này luôn đúng. Mạng lưới quan hệ của bạn càng rộng thì bạn càng có nhiều khả năng tìm ra được người có thể giúp đỡ mình khi cần. Nếu cứ ẩn dật một mình thì mọi việc đều sẽ khó khăn hơn rất nhiều.

Vì vậy hãy ra ngoài và gặp gỡ mọi người. Hãy kết thân với đồng nghiệp – đi uống bia với họ sau giờ làm việc dù bạn không thực sự thích rượu chè. Tham gia các cuộc họp tổ dân phố, tiệc gặp mặt của phụ huynh hay một sự kiện ở trung tâm thể thao. Nói chuyện với mọi người, tìm hiểu thêm về họ và đề nghị giúp đỡ họ nếu cần. Rồi một ngày bạn sẽ cần đến một người hiểu biết về ô tô, quen biết một cán bộ địa phương, đã từng làm việc với một khách hàng nhất định trước đây, có thể chỉ cho bạn cách đăng ký một thứ giấy tờ nào đó, có thể bầu cho bạn vào một hội đồng nào đó, có thể giới thiệu một luật sư giỏi cho bạn, hay có thể nói giúp cho bạn với giám đốc tài chính của công ty. Bạn càng có mối quan hệ tốt với nhiều người thì càng có khả năng tìm ra được đúng người mình cần.

Học cách lắng nghe

Bạn vẫn cho rằng lắng nghe là kỹ năng cơ bản, nhưng đã bao lần bạn nói chuyện với ai đó để rồi khi trao đổi xong, mỗi người lại hiểu theo một ý khác nhau? “Anh bảo anh sẽ mua sữa trên đường về mà!” “Không, anh nói anh không có thời gian, rồi em bảo em sẽ làm...” Tôi chỉ có thể kết luận là ít nhất một trong hai người đã không chịu lắng nghe hẳn hoi, mà rất có khả năng là cả hai người.

Rất nhiều điều có thể khiến bạn không thể lắng nghe:

- Bạn mãi suy nghĩ xem mình sẽ trả lời thế nào ngay khi vừa nghe người kia nói được một từ.
- Bạn theo đuổi một luồng suy nghĩ khác do câu nói trước đó gợi nên.
- Bạn biết thừa là người kia đang định nói gì.
- Bạn đang chán.
- Bạn không thực sự hiểu người kia đang nói gì.
- Bạn bị âm thanh hay hành động khác làm mất tập trung.
- Bạn đang vội.

Nếu muốn có được những cuộc trò chuyện hữu ích thì bạn cần phải nhận ra mỗi lần một trong những điều trên xảy ra và ngăn bản thân không bị xao lãng. Nếu cần thì bạn hãy nói: “Xin lỗi, vừa rồi tôi không để ý – bạn nói lại được không?” Hoặc “Tôi không hiểu, bạn giải thích mà không dùng thuật ngữ chuyên ngành được không?” Hoặc “Tôi không thật sự tập trung được vì đang muộn họp. Lần sau ta nói chuyện này cho hẳn hoi được không?”

Không ai khó chịu với câu trả lời kiểu này vì nó cho thấy bạn muốn lắng nghe. Thậm chí người kia còn cảm thấy hài lòng – ai cũng muốn được lắng nghe. Vì vậy hãy luyện cho mình thói quen lắng nghe cho ra đầu ra đũa và đừng giả vờ nữa.

Biết mình vừa đồng ý điều gì

Không phải tất cả các cuộc nói chuyện đều đưa đến một quyết định, nhưng thường thì có. Đáng ngạc nhiên là mọi người lại thường có ý niệm khác nhau về điều vừa được quyết định. Chính vì vậy chúng ta phải có biên bản cho các cuộc họp. Có lẽ bạn cũng muốn thử ghi biên bản cho cuộc trò chuyện buổi sáng với chồng mình về việc ai sẽ mua sữa, nhưng nếu là tôi thì tôi sẽ khá khó chịu nếu bạn là vợ của tôi và cố làm vậy vào lúc bảy rưỡi sáng khi tôi đang sắp muộn giờ làm.

Tuy nhiên bạn cần phải biết ai sẽ mua sữa. Vì vậy hãy tạo thói quen ít nhất là tóm lược lại kết luận trước khi đường ai nấy đi. “Được rồi, em sẽ mua sữa. Hẹn gặp lại anh lúc sáu rưỡi.” Việc này lại càng quan trọng hơn khi bạn đang cố gắng đạt được mục tiêu của mình. Bạn phải rõ ràng về việc mình sẽ gọi lại cho người kia hay đợi họ gọi. Sếp của bạn cần bản báo cáo vào thứ Sáu tuần này hay tuần sau? Bạn chỉ có thể biết những điều này nếu bạn tóm tắt lại những gì vừa được trao đổi và tự lắng nghe mình tóm tắt. (Nghe thì có vẻ ngu ngốc nhưng bạn hoàn toàn có thể tóm tắt mà không hiểu mình vừa nói gì – chính tôi đã từng bị như vậy.)

Nếu cuộc trao đổi này là quan trọng, nhất là khi chính thức hay liên quan đến công việc thì bạn cũng có thể gửi email cho người kia để xác nhận về quyết định – để họ có thể hồi âm nếu họ nghĩ rằng điều mà họ nghe được không phải là những gì bạn nghĩ là họ nghĩ là họ nghe được. (Chuyện có thể thành ra rắc rối như vậy đấy.) Chẳng hạn như hãy gửi một email ngắn gọn cho sếp với nội dung: “Cảm ơn vì cuộc nói chuyện sáng nay, tôi chỉ muốn xác nhận lại rằng tôi sẽ phải nộp báo cáo vào muộn nhất là thứ Sáu tuần sau.”

Bắt tín hiệu

Mọi người thường không nói đúng những gì mình đang nghĩ – ít nhất là bằng từ ngữ. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn không thể hiểu được người khác. Chúng ta nói rất nhiều bằng cơ thể mình hơn là bằng lời, và nếu biết cách đọc tín hiệu thì nhìn chung bạn sẽ hiểu khá rõ cảm xúc thật sự của người đối diện. Có thể người đó đang âm thầm giận dữ, lo lắng hay chỉ đơn giản là không có hứng thú nhưng đang cố gắng che giấu điều đó.

Bạn vẫn nghe nói rằng có những người có trực giác nhạy cảm còn người khác thì không, nhưng điều đó là hoàn toàn sai lầm. Ai cũng thể học cách đọc ngôn ngữ cơ thể. Trên thực tế, nếu bạn không đặc biệt nhạy cảm thì bạn rất cần học cách để trở nên như vậy. Vấn đề nằm ở chỗ luyện tập cho mình luôn nhớ phải để ý các tín hiệu.

Nếu bạn chú ý thì ngôn ngữ cơ thể không hề khó chút nào. Khi ngôn ngữ cơ thể đối lập với lời nói thì ngôn ngữ cơ thể chính là sự thật. Đây là điều chắc chắn.

Vậy thì bạn phải chú ý đến những gì? Nói chung những người tự tin và thoải mái trông sẽ tự tin và thoải mái. Nghe có vẻ quá đơn giản nhưng thực sự là chỉ đơn giản vậy thôi. Họ đứng hoặc ngồi với tư thế thoải mái, hai tay để hai bên hoặc trên đùi (nếu họ đang không cầm nắm thứ gì), và tươi cười (cười thực sự, thể hiện qua ánh mắt). Những người đang căng thẳng (giận dữ, lo lắng, vội vã,...) thường sẽ khoanh tay, bắt chéo chân, cựa quậy không yên, gõ tay và mang dáng điệu cứng nhắc hơn. Những người đang giận dữ sẽ ăn nói khá căng thẳng, dướn người về phía trước và thường là nắm chặt tay lại. Những người đang buồn chán sẽ nhìn qua vai bạn hoặc xem đồng hồ – ngay cả khi đang bảo với bạn rằng họ rất có hứng thú với những gì bạn nói.

Thách thức duy nhất là tìm kiếm các tín hiệu, còn đọc chúng thì thực sự rất đơn giản.

Thông cảm với nổi tức giận của người khác

Tức giận chẳng có gì hay ho, và nếu có thể thì đừng dây vào. Nhưng đôi khi người ta tức giận là có lý do, và đôi khi bạn chính là người phải chịu trận. Nếu bạn có lỗi thì việc cần làm là xin lỗi và làm mọi thứ có thể để sửa chữa lỗi lầm. Nhưng nếu lỗi không phải ở bạn thì sao? Có thể một khách hàng đang tức giận và chẳng may bạn lại là người trả lời điện thoại hoặc đang trực quầy. Hoặc có thể người hàng xóm tức giận vì thợ tỉa cây của bạn đã chặt mất cây ở bên nhà họ, trong khi trên thực tế bạn không hề bảo thợ của mình làm như vậy. Bạn sẽ giải quyết thế nào?

Việc đầu tiên bạn cần làm là giữ bình tĩnh. Dù sự việc có căng thẳng đến đâu, mọi chuyện sẽ càng trở nên tồi tệ hơn nếu bạn cũng tức giận. Điều bạn cần làm là tìm hiểu vì sao người kia tức giận – và lý do là vì họ nghĩ họ không nhận được phản ứng như mong đợi. Vì vậy hãy cho họ thấy rằng họ không cần phải to tiếng. Bạn có thể bắt đầu bằng cách lắng nghe. Nếu bạn không to tiếng hay không ngừng bảo họ “bình tĩnh” thì họ sẽ nhận ra rằng bạn thực sự muốn nghe những gì họ muốn nói. Nhiều khả năng là họ sẽ nhanh chóng bình tĩnh lại.

Giờ thì bạn cần phải thông cảm với họ. Điều này không có nghĩa là xin lỗi kể cả khi bạn không có lỗi, mà là cho họ biết rằng bạn hiểu vì sao họ tức giận và rằng họ giận là có lý do: “Tôi hiểu bạn đang khó chịu thế nào.” Bạn đang làm rất tốt. Hãy hít thở thật sâu, và giờ thì đừng lãng phí thời gian của họ với những lời giải thích dài dòng – đó không phải điều họ muốn nghe. Chỉ cần một câu ngắn gọn: “Tôi chưa bao giờ đề nghị họ chặt cái cây đó đi cả.”

Gần được rồi, giờ thì họ đã cảm thấy khá hơn rất nhiều. Nhưng họ vẫn muốn việc này được giải quyết, vì vậy hãy làm bất kỳ điều gì có thể để giúp đỡ họ. Hãy đền tiền cho họ, hay thậm chí là cả thẻ quà tặng nữa, hoặc đề nghị được trồng thay vào đó một cái cây mới tùy theo lựa chọn của họ. Nếu biết cách giải quyết cơn giận của người khác một cách hiệu quả thì thậm chí bạn lại có thể củng cố mối quan hệ giữa hai bên.

Đừng phản ứng với cơn giận có mục đích

Hãy quên tất cả những gì tôi vừa nói về cách giải quyết cơn giận của người khác đi. Ít nhất là khi cơn giận đó vô lý. Có những người dùng cách tức giận để lợi dụng, đe dọa, ức hiếp hay ép buộc bạn phải làm điều họ muốn. Nó khác hoàn toàn với sự giận dữ chính đáng và cần một cách phản ứng hoàn toàn khác. Đây là một tình huống trẻ con và cần được xử lý như với một đứa trẻ.

Nếu bạn chưa có con thì tôi sẽ giải thích phương pháp cho bạn (và có lẽ sẽ khiến bạn cân nhắc về việc muốn có con.) Đầu tiên bạn phải bình tĩnh nói với họ rằng bạn không muốn bị hét vào mặt/to tiếng/ức hiếp/lợi dụng/đe dọa, và rằng bạn sẽ bỏ đi nếu họ không bình tĩnh lại. Nếu họ không ngừng to tiếng thì hãy thực hiện lời cảnh báo của bạn và bỏ đi. Nếu lần tiếp theo họ lại hành động tương tự thì bạn cũng hãy đáp trả tương tự.

Tôi biết cách này rất khó sử dụng với những người có vai vế hơn bạn, chẳng hạn như sếp, bố vợ hay chủ thầu đất. Nhưng chúng ta đều là con người, bạn xứng đáng được tôn trọng như tất cả mọi người. Họ có thể làm gì được bạn chứ? Họ không thể kỷ luật bạn vì đã không chịu nhượng bộ trước các thủ đoạn của họ. Họ sẽ nhanh chóng hiểu ra rằng những mảnh khoe giận dữ của mình không có tác dụng với bạn, rồi chẳng mấy chốc họ sẽ phải ngừng sử dụng chúng vì chính họ sẽ mang vai xấu khi bạn không phản ứng đúng như những gì họ đã dự tính.

Cho thấy kết quả

Tôi từng có một trợ lý riêng rất chăm chỉ (đúng vậy, tôi từng là kiểu người có trợ lý riêng). Hàng ngày cô ấy đều đến đúng giờ và làm việc hăng say không ngừng nghỉ đến tận giờ về. Mỗi khi tôi giao việc gì, cô ấy cũng luôn sẵn sàng lắng nghe và ghi chép.

Tôi không biết cô ấy làm những gì cả ngày nhưng cô ấy làm rất cần mẫn. Lý do tôi không biết cô ấy làm gì là vì chẳng bao giờ có gì đáng để báo cáo. Cô ấy có thể gọi một cuộc điện thoại giúp tôi hoặc lấy sổ sách từ tủ đựng tài liệu, nhưng những việc đó tôi đều có thể tự làm được. Ngoài ra thì không có gì khác xảy ra trừ khi tôi trình bày thật cụ thể về yêu cầu của mình, khi nào cần hoàn thành, làm như thế nào, vân vân và vân vân. Khi đó nó sẽ được thực hiện gần xong, nếu hôm đó là ngày đẹp.

Tôi có cảm giác là cô ấy liên tục sắp xếp mọi thứ. Vấn đề là ở chỗ tôi muốn cô ấy làm việc. Tôi muốn bảo dưỡng ô tô, giải quyết vấn đề với một khách hàng khó tính, lên lịch hẹn với bốn người rất bận rộn khác hoặc có một tấm vé tàu xuất hiện trên bàn làm việc trước ngày đi công tác. Nhưng không, những việc đó không bao giờ được thực hiện.

Tuy nhiên, hệ thống hồ sơ lại cực kỳ hoàn hảo.

Sếp của bạn muốn thấy kết quả; đạt mục tiêu – vượt chỉ tiêu thì càng tốt. Chồng bạn muốn đặt chỗ nghỉ hè, hoặc trả công cho người cắt cỏ. Con bạn muốn đặt trước vé xem phim. Hội đồng nhà trường muốn sắp xếp lại căn phòng tôn diện tích. Mọi người muốn công việc được thực hiện. Không chỉ mang vẻ ngoài đẹp đẽ, mà phải thực sự được thực hiện. Bạn biết mình phải làm gì, vì vậy hãy làm đi.

Là một phần của tổ chức

Bạn là một phần của đội. Gia đình, công ty, hội đồng – dù là đội nào cũng vậy. Từ “đội” có thể không phù hợp với những gì tôi đề cập ở trên, nhưng chúng đều là các đội. Bạn phải nhìn nhận mỗi nhóm liên kết mà mình tham gia là một đội. Điều này không phải là dễ dàng nhưng bạn có thể học cách để làm được như vậy.

Những người còn lại trong nhóm đều muốn có một đồng đội. Bạn cũng muốn vậy đối với những người cùng nhóm. Bạn sẽ được coi trọng hơn rất nhiều nếu mọi người thấy rằng bạn là một trong số họ. Bởi còn có lựa chọn nào khác nữa? Nhìn nhận nhóm là một cá thể riêng lẻ, nhắc đến công ty hoặc hội đồng là “bọn họ” thay vì “chúng ta”. Người ta sẽ để ý thấy những điều này. Nếu bạn không phải là một thành viên của đội, không nói về “chúng ta”, không đồng nhất với các thành công và thất bại của đội thì tức là bạn đang tự tách mình khỏi nó. Như vậy là thiếu thân thiện và trung thành.

Với gia đình, bạn có thể làm việc này rất dễ dàng. Hy vọng bạn luôn cảm thấy mình là một phần của đại gia đình. Ở môi trường công việc thì đây sẽ là một thách thức lớn hơn, cũng như với các cam kết “chính thức” khác. Nhưng đó lại chính là nơi cần đến nó nhất. Nếu muốn tận dụng được tốt nhất mối quan hệ với mọi người thì bạn không được tạo ra ấn tượng rằng có nhiều hơn một phe trong đội. Nếu bạn tập trung và tận tụy với đội thì họ sẽ đánh giá cao nỗ lực của bạn và muốn giúp đỡ bạn khi cần thiết.

Làm việc chăm chỉ

Không gì có thể thay thế được.

Người ta thường muốn giúp đỡ những ai biết tự giúp mình bằng cách làm việc chăm chỉ. Nếu muốn được trợ giúp, bạn phải thể hiện rằng mình đang tự làm gần hết mọi việc. Sẽ không ai muốn làm thay bạn nếu thấy bạn đang ngồi chơi xơi nước.

Tôi không bảo bạn phải làm việc không ngơi nghỉ 24/24. Bạn còn những thứ khác phải làm ngoài công việc. Nghỉ ngơi và giải trí – ai cũng biết vậy. Nhưng bạn nên dành thật nhiều thời gian để làm việc, và khi đã dành thời gian để làm việc thì hãy làm cho hăng hái.

Không ai nợ bạn điều gì cả. Ta đạt được điều mình muốn bằng sự kết hợp giữa một chút may mắn và rất nhiều nỗ lực. Nếu bạn muốn sở hữu thì bạn phải làm việc, đơn giản như vậy thôi.

Làm việc đúng cách

Chăm chỉ là quan trọng, nhưng phải chăm chỉ đúng việc. Tôi không thể khuyên bạn việc gì là quan trọng vì mỗi người có một cuộc sống khác nhau. Nhiều người làm việc chăm chỉ rất bức mình vì không được cất nhắc trong khi rõ ràng họ dành nhiều thời gian để làm việc hơn những người khác (nhưng lại không đạt được chỉ tiêu).

Nếu muốn đạt được mục tiêu thì bạn phải chắc chắn rằng mình đang đầu tư công sức vào đúng chỗ. Vấn đề không phải là nỗ lực đầu vào mà là kết quả đầu ra. Lượng thời gian dành cho công việc cần được xác định bằng kết quả mà bạn muốn đạt được. Nếu bạn có thể đạt kết quả mà không cần cố gắng thì tức là bạn đã đặt mục tiêu quá thấp. Bạn phải làm sao để mọi người thấy được rằng bạn làm việc cũng nhiều như họ, nếu không họ sẽ không muốn bỏ thêm công sức để giúp bạn khi cần thiết.

Vì vậy hãy xác định xem mình cần làm những gì để đạt mục tiêu – các lớp học tại chức bạn cần theo học, các chỉ tiêu kinh doanh cần đạt, các hóa đơn cần phải trả, các bằng cấp cần có, số cân bạn cần giảm. Sau đó hãy nghĩ xem mình sẽ phải tập trung vào đâu để biến nó thành hiện thực. Đâu là công việc cốt yếu? Đó chính là nơi bạn cần đầu tư nhiều sức lực nhất.

Hãy xứng đáng

Bạn mong muốn đạt được nhiều thứ – nhiều lý do vì sao bạn chọn cuốn sách này – và một số không liên quan gì đến công việc. Tuy nhiên rất nhiều mục tiêu lại thường liên quan đến công việc, trong đó những mong muốn mà tôi thường nghe thấy nhất là được tăng lương và thăng chức. Quả vậy, kể cả nếu nó không đứng đầu trong danh sách mục tiêu của bạn thì hẳn bạn cũng không đại gò từ chối cơ hội được tăng lương hoặc thăng chức.

Có điều hầu hết mọi người đều sai lầm. Ta vẫn thường cho rằng nếu ta được việc và đã giữ vị trí hiện tại trong một thời gian dài thì ta xứng đáng được đề bạt. Nhưng không phải vậy. Sếp không thể đề bạt bạn dưới bất kỳ hình thức nào nếu không có một lý do cực kỳ chính đáng. Vì vậy hãy cho họ một lý do.

Đây là ví dụ hoàn hảo về làm việc vừa chăm chỉ vừa đúng cách. Bạn sẽ chỉ được tăng lương hoặc thăng chức nếu có thể chứng minh được rằng mình đang mang lại cho công ty nhiều hơn những gì họ từng mong đợi khi bạn bắt đầu vào làm, hoặc so với lần tăng lương gần đây nhất. Điều đó có nghĩa là bạn phải cho họ thấy bạn đang làm được một trong những việc sau đây:

- Bạn đang hoàn thành vượt chỉ tiêu đề ra.
- Bạn đang kiếm thêm hoặc tiết kiệm được rất nhiều tiền cho công ty hơn so với những gì họ mong đợi.
- Bạn có giá trị hơn vì đã có được bằng cấp hoặc kinh nghiệm.
- Bạn đảm đương thêm các trách nhiệm không được ghi trong phần miêu tả công việc trước đây.
- Bạn mang lại giá trị tương đương (hoặc nhiều hơn) so với các nhân viên khác đang hưởng lương cao hơn bạn.

Những điều này sẽ cho sếp của bạn lý do để đề bạt công ty thăng chức cho bạn. Làm việc chăm chỉ là nhiệm vụ của bạn như đã được ghi trong hợp đồng. Chứng minh được giá trị tăng cường của mình sẽ giúp bạn được thuận lợi hơn.

Phần 3: Giúp họ đồng ý

Bạn càng tạo điều kiện cho người khác giúp mình thì càng đỡ phải nhờ vả để đạt được điều mình muốn. Nhiều người luôn biết cách khiến người khác đồng ý rất dễ dàng vì rất nhiều lý do. Có thể là do lời đề nghị thẳng thắn, hoặc không đòi hỏi phải bỏ quá nhiều công sức, hoặc đề nghị được đưa ra đúng lúc hay khéo léo, có thể do bạn đang mang ơn họ, hoặc đơn giản là bạn quý họ và muốn giúp đỡ.

Dù bạn muốn hỏi thẳng hay tìm cách gián tiếp để đạt được điều mình muốn đi chăng nữa, bạn càng tạo điều kiện cho người kia giúp mình thì càng có nhiều khả năng bạn sẽ đạt được mục tiêu. Chìa khóa để thành công nằm ở chỗ bạn biết đặt mình vào địa vị của họ và nhìn theo quan điểm của họ. Đó là những gì chúng ta sẽ làm tiếp theo.

Giúp họ hiểu rõ những gì bạn nói

Sẽ không ai cho bạn thứ bạn muốn nếu họ không biết đó là gì. Trong khi đó, có những người lại không chịu lắng nghe cẩn thận. Có thể bạn đang nhờ họ một việc quan trọng hoặc đơn giản là một bước nhỏ trong cả quá trình, nhưng dù thế nào đi chăng nữa, bạn cũng phải đảm bảo rằng họ hiểu điều bạn cần là gì.

Hẳn bạn đã từng gặp những người không bao giờ chịu lắng nghe cho ra đầu ra đũa, rồi sau đó lại đổ lỗi cho bạn: “Bạn chưa bao giờ nói rằng...” Lần này chúng ta sẽ khiến họ phải lắng nghe. Việc đầu tiên cần làm là xác định chính xác những gì bạn cần nói, rồi tìm cách diễn đạt cô đọng nhất. Nếu cần thì hãy luyện tập để có thể làm thật tốt. “Tôi đang cần người làm giúp buổi chiều thứ Năm. Bạn có rảnh không?”

Nếu có gì khó hiểu, hãy diễn đạt lại bằng cách khác, thậm chí là đề nghị họ nhắc lại cho bạn nghe, “để đảm bảo rằng tôi đã nói hết được những gì mình cần.” (Nhưng hãy cẩn thận làm sao để không làm méch lòng họ – bạn phải tùy từng trường hợp mà quyết, tôi không thể đứng bên cạnh để khuyên bạn được.) Bằng cách này, bạn có thể khiến họ ghi nhớ nội dung lời đề nghị. Sau đó hãy tóm tắt lại một lần nữa trước khi kết thúc cuộc trò chuyện.

Nếu bạn cảm thấy người đối diện vẫn chưa nắm được là bạn có vấn đề cần giải quyết thì hãy đặt các câu hỏi: “Bạn sẽ làm thế nào để thuyết phục khách hàng chịu đồng ý nhận hàng chậm? Hãy nhớ rằng chính họ cũng đang bị khách hàng của mình kêu ca....”

Nếu bạn thực sự muốn có thời gian rảnh rỗi, tham gia một khóa học, làm việc kịp tiến độ, đạt chỉ tiêu, v.v..., thì bạn không thể đánh giá thấp tầm quan trọng của việc đưa đúng thông tin đến những người có thể giúp đỡ bạn.

Hiểu rõ những gì họ nói

Ta vừa bàn về những người không chịu lắng nghe. Thế còn những người không biết diễn đạt rõ ràng thì sao? Nếu cần thông tin hoặc trợ giúp từ họ thì bạn phải lắng nghe những gì họ nói.

Tôi có một đồng nghiệp ăn nói rõ ràng, rắn rỏi cùng tính cách mạnh mẽ (Nghe có vẻ không dễ gần cho lắm nhưng thực ra cô ấy rất tốt bụng, nhiệt tình và tự tin.) Sau khi làm việc với nhau một thời gian, tôi nhận thấy rằng không phải lúc nào mình cũng hiểu rõ được cô ấy nói gì. Rõ ràng là tại tôi không tập trung. Tôi phải cố gắng hơn. Một, hai tuần sau, khi thảo luận với cô ấy xong, tôi lại nhận ra rằng tôi chưa thực sự hiểu cô ấy muốn gì ở mình. Tôi lại tự trách mình, xin lỗi vì sự lơ đãng của mình và nói chuyện với một người khác. Người đó nói: “Tôi vẫn nghĩ là tại tôi. Tôi cũng gặp vấn đề tương tự.” Trên thực tế, tuy phong thái của cô ấy rất rõ ràng nhưng nó lại che giấu cho sự thiếu khả năng diễn đạt trầm trọng.

Giải pháp cho vấn đề này là đặt các câu hỏi – nhất là các câu hỏi đóng đòi hỏi câu trả lời Có, Không hoặc một tiếng: “Bạn sẽ đến đây dự cuộc họp ngày thứ Ba chứ?” “Chúng ta có thể tự tin là sẽ bán được 2.000 sản phẩm trong tháng đầu tiên không?” hoặc “Bạn có sẵn lòng trông con giúp tôi nếu tôi trông con giúp bạn không?” Đừng dừng lại cho đến khi bạn chắc chắn là đã có được thông tin mình cần.

Nghĩ xem vì sao họ có thể từ chối

Ta biết rằng có những người dễ từ chối hơn người khác, nhưng hầu hết mọi người đều sẽ muốn nhận lời nếu có thể. Tất nhiên là không phải bằng bất cứ giá nào, nhưng nếu có thể thì tại sao lại không giúp đỡ người khác chứ? Ngay cả những người bất cần nhất cũng có thể thấy được lợi thế khi được người khác mang ơn. Vì vậy nếu họ từ chối thì phải có lý do. Một số người từ chối vì lý do còn con; những người khác sẽ đồng ý giúp nếu họ nghĩ là có thể; nhưng luôn có một lý do vì sao họ có thể từ chối.

Vậy lý do đó có thể là gì? Nếu có thể đoán trước được lời từ chối của họ thì bạn có thể đặt mình vào vị thế tốt hơn nhiều. Vì vậy hãy xem xét các lý do vì sao họ có thể từ chối:

- Họ sẽ mất công.
- Họ sẽ mất tiền.
- Bạn sẽ có được lợi thế cạnh tranh so với họ.
- Sếp/vợ/chồng/bạn của họ sẽ không chịu.
- Việc đòi hỏi liên quan tới một người khó tính.
- Họ không có thời gian.
- Việc này sẽ làm lộ ra điểm yếu hoặc sai lầm của họ.
- Công việc này rất nhọc/nặng/bất tiện/hèn hạ/lộn xộn.

Đây chưa phải là danh sách đầy đủ nhưng cũng đáng để bạn tham khảo. Đôi khi lý do có thể là họ không thích/tin/cảm thấy chướng ngại về bạn, nhưng chúng ta đã đảm bảo rằng chuyện này không xảy ra nên tôi đã bỏ nó ra khỏi danh sách. Bạn sẽ xác định được lời từ chối của họ tốt hơn là tôi, và đừng quên là có thể có nhiều hơn một lý do để từ chối, vì vậy hãy xem xét tất cả.

Cho thấy bạn hiểu vấn đề

Giờ thì công việc của bạn là làm sao để người khác biết rằng bạn đã hiểu rõ các vấn đề liên quan. Không chỉ hiểu khó khăn của họ mà còn cả các vấn đề khác có thể xung đột với mục tiêu của bạn.

Khi mọi người thấy rằng bạn đã hiểu rõ vấn đề, họ sẽ muốn lắng nghe bạn hơn. Bạn nghĩ xem, tại sao họ lại phải coi trọng ý kiến của bạn trong khi bạn chẳng hề biết có chuyện gì đang xảy ra, không nắm rõ sự việc hoặc không hiểu tâm thế hiện tại của nhóm? Ngược lại, nếu bạn hoàn toàn thấu hiểu tình hình thì ý kiến của bạn sẽ đáng được cân nhắc và lời khuyên của bạn về cách xử trí vấn đề sẽ được coi trọng.

Chỉ giải quyết các rắc rối cho riêng mình không bao giờ là đủ. Bạn phải suy nghĩ thấu đáo rồi làm sao để người kia biết rằng bạn hiểu. Từ đó, bạn sẽ có uy tín hơn rất nhiều.

Hãy khách quan

Sự tín nhiệm là điều sống còn. Sẽ không ai đồng ý với lối suy nghĩ của bạn nếu họ không tin tưởng vào ý kiến của bạn. Họ sẽ không đồng ý hạ giá bán, đẩy nhanh ngày ra mắt, đầu tư vào một sản phẩm mới hay gửi bạn đi học một khóa đào tạo chỉ vì bạn muốn vậy. Họ cần phải tin rằng đó là điều thực sự đáng làm.

Điều này nghĩa là bạn phải tránh đưa ra các đánh giá chủ quan. Đừng nhận xét cái gì là “tuyệt vời” hay “tốt nhất”. Hãy thật cụ thể: Đây là điều chính xác nhất, đây là cái rẻ nhất, hoặc đây là thứ có tốc độ nhanh nhất. Và không phải “cực kỳ nhanh” mà là “vận tốc có thể lên đến 150 km/h”. Đây là các thước đo khách quan mà bạn phải đưa ra được. Chúng không chỉ là ý kiến của bạn.

Vì vậy khi bạn tiếp cận ai đó để đề nghị có được điều bạn muốn, hãy đảm bảo rằng bạn mang theo tất cả các dữ liệu cần thiết để chứng minh cho các tuyên bố khách quan của mình. Đừng đợi lúc được hỏi mới trả lời mà hãy cho thấy bạn đã nghiên cứu và tự đưa ra kết quả. Hãy giải thích rõ ràng vì sao giá bán lại quá cao, vì sao doanh thu sẽ tăng mạnh nếu sản phẩm ra mắt vào tháng Ba, hay những người được đào tạo sẽ cống hiến cho tổ chức của mình như thế nào.

Giờ thì mọi người sẽ thấy bạn là một chuyên gia thực thụ về vấn đề này chứ không chỉ là một người mang động cơ cá nhân nữa.

Cho họ cái cớ để tạo ra ngoại lệ

Đôi khi bạn cần người khác làm cho mình một việc gì đó đi ngược lại với hành động thông thường của họ, phá hỏng nguyên tắc của họ, hoặc tạo thành một tiền lệ mà họ không mong muốn. Khi xảy ra chuyện này, bạn cần giúp họ tìm ra một lý do để chấp nhận đề nghị của bạn mà vẫn có thể từ chối vào những lần sau để phù hợp với họ. Tất nhiên họ có thể tự nghĩ ra lý do, nhưng việc gì họ phải làm vậy chứ? Họ hoàn toàn có thể từ chối ngay từ đầu. Bạn là người đang cần chứ không phải là họ, vì vậy bạn phải lo phần việc khó khăn thôi.

Có thể mẹ bạn nghĩ rằng nếu bà đi nghỉ cùng bạn để giúp bạn trông đám trẻ thì bà cũng sẽ phải giúp anh chị em của bạn như vậy. Có thể ban quản lý đã quy định là sẽ không nhận thêm người nữa. Bạn cần giúp họ thay đổi quyết định – và cái họ cần là lý do để cho phép một ngoại lệ trong trường hợp này.

Hãy thử bảo với mẹ bạn rằng: “Con biết là sẽ mất rất nhiều thời gian của mẹ. Hồi mới có hai đứa, chúng con vẫn lo được, cũng như Jack và Rachel lo được cho đám trẻ của mình. Nhưng giờ chúng con lại có thêm hai đứa sinh đôi nữa, công việc thành ra gấp đôi....” Đó chính là lý do mà mẹ bạn có thể sử dụng nếu Jack hay Rachel thắc mắc tại sao bà không đi nghỉ cùng họ với vai trò người trông trẻ không công.

Còn về đề nghị với ban quản lý, hãy giải thích rằng bạn cũng đồng ý là số lượng nhân viên nên được duy trì ở mức tối thiểu. Nhưng trường hợp này lại khác, hai nhân viên bổ sung có kinh nghiệm để làm việc với phần mềm mới có thể giải phóng cho bốn người bán hàng toàn thời gian, vì vậy lợi nhuận đó sẽ được dùng để trả cho chi phí của chính nó trong ba tháng đầu.

Nếu bạn có thể tìm ra một lý do để biến mình thành ngoại lệ và sau đó đối phương có thể sử dụng với bất kỳ ai đề nghị điều tương tự, thì bạn đang ở vị trí thuận lợi nhất để họ nhận lời.

Giải quyết vấn đề của họ

Bạn đã biết điều gì có thể khiến họ nói không, giờ thì bạn phải lên kế hoạch làm cho lời từ chối của họ hết hiệu lực. Việc này không có gì khó, tuy nhiên bạn cần phải sáng tạo.

Giả sử người hàng xóm không đồng ý trông con thường xuyên giúp bạn để bạn có thể đi học lớp tại chức. Theo bạn thì lý do của cô ấy là gì? Có phải là do cô ấy không muốn mất quá nhiều thời gian như vậy? Vậy thì hãy đề nghị làm gì đó để đền bù – nếu hàng tuần bạn giúp cắt cỏ trước hiên nhà thì cô ấy sẽ lấy lại được khoảng thời gian đã dành cho bạn. Hoặc bạn có thể hứa dỗ đám trẻ ngủ trước khi cô ấy sang, nhờ vậy cô ấy sẽ có thời gian làm việc của mình.

Tại sao sếp lại từ chối không muốn gửi bạn đi học một khóa đào tạo nào đó? Có thể là do chi phí quá cao trong tình hình kinh tế hiện tại, hoặc có thể vì sếp của bạn sẽ phải trình bày lý do với cấp trên của chính mình, thành ra là tự mua việc vào người. Vì vậy bạn phải chứng minh rằng công ty sẽ thu lại được vốn qua giá trị tăng cường của bạn. Có thể bạn nên làm một báo cáo về các lợi ích sẽ đạt được để sếp có thể nộp thẳng lên cấp trên. Khi đó, mọi việc sẽ phụ thuộc vào khả năng thuyết phục của bạn, còn sếp của bạn sẽ không phải nhúng tay vào.

Nếu bạn thực sự mong muốn đạt được điều này đến vậy, bạn cần sáng tạo để loại bỏ được lời từ chối của người kia. Khi đó, họ sẽ chẳng thể nói không với bạn nữa.

Nắm bắt các dấu hiệu

Một số người sẽ cho bạn câu trả lời thẳng thắn, nhưng nhiều người lại không như vậy. Có thể họ không muốn tỏ ra khiếm nhã, họ thực sự muốn giúp nhưng không thể, hoặc họ chưa quyết định được. Mà cũng có thể là do bạn không đặt câu hỏi rõ ràng nên họ nghĩ là không phải đưa ra câu trả lời.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là họ sẽ không cho bạn các dấu hiệu. Thậm chí là các gợi ý. Bạn cần phải lắng nghe để tìm kiếm các dấu hiệu đó, nhất là khi bạn đang cố gắng đạt được mục tiêu mà không cần phải nhờ vả. Có rất nhiều dấu hiệu cần chú ý, dưới đây là một số ví dụ:

- “Ừm... Tôi không biết liệu Ali có giúp bạn được không...” cho thấy rằng người này muốn giúp bạn và có thể đã sẵn sàng tiếp cận Ali cho bạn.
- “Tôi không biết liệu thứ Năm thì có được không...” cho thấy rằng nếu bạn đổi sang ngày khác thì có thể họ sẽ giúp được.
- “Thuyết phục giám đốc tài chính sẽ khá khó khăn đây...” nghĩa là người này có thể đang muốn giúp nhưng bạn cần cung cấp cho họ các con số có sức thuyết phục.
- “Tôi cũng đang định tìm cách giảm cân...” cho thấy rằng người này có thể sẽ tham gia chiến dịch giảm cân cùng với bạn – nhờ đó cơ hội thành công của bạn sẽ cao hơn.

Sau khi đã có các dấu hiệu, hãy tìm cách loại bỏ các chướng ngại vật cản trở bạn đạt đến mục tiêu.

Tìm hiểu xem điều gì thúc đẩy họ

Sếp cũ của tôi tin rằng mọi người sẽ làm bất kỳ điều gì bạn muốn nếu bạn cho họ đủ số tiền tương ứng. Mỗi khi ai đó cần được thúc đẩy, ông ấy sẽ kích thích họ bằng triển vọng được tăng lương, tiền thưởng bổ sung hoặc gợi ý thăng chức. Buồn cười ở chỗ chỉ có một vài người chịu làm việc chăm chỉ hơn vì những lời hứa hẹn đó của ông. Ông không thể hiểu nổi. Hơn nữa, rất nhiều nhân viên thiếu động lực lại than vãn rằng họ không bao giờ được nghe một câu cảm ơn dù đã làm việc rất chăm chỉ.

Không phải ai cũng lấy tiền làm động lực. Tất nhiên ai cũng thích có nhiều tiền, kể cả không phải là cho mình. Nhưng điều đó không có nghĩa tiền thực sự là thứ thúc đẩy ta, kích thích ta, khiến ta hạnh phúc, khiến tất cả mọi nỗ lực đều trở nên xứng đáng. Con người ta lấy động lực từ nhiều thứ khác nhau. Hãy nghĩ về con cái của bạn (nếu có), hoặc bạn bè thân thiết. Hầu hết bọn họ đều muốn có địa vị hơn là tiền bạc, hoặc ta muốn được công nhận, muốn có quyền lực, trách nhiệm, hài lòng với công việc, thách thức, hoặc một câu cảm ơn đơn giản.

Sau khi đã xác định được điều thúc đẩy mọi người, bạn có thể thực sự bắt đầu đoạt lấy điều mình muốn bằng cách trao đổi thứ mà họ thực sự muốn.

Dùng đúng từ

Điều này rất quan trọng. Nếu muốn được người khác nhận lời – dù bạn có thực sự thuyết phục họ hay không – bạn cần làm sao cho lời nói của mình nghe thật hấp dẫn. Mà chưa chắc những gì hấp dẫn bạn cũng sẽ hấp dẫn họ. Cũng như việc cần hiểu rõ động lực thúc đẩy mọi người, bạn cần nắm được rằng những từ ngữ nào sẽ mang đến cho họ cảm giác tích cực – và từ nào thì không.

Nếu muốn miêu tả về một chuyến tàu lượn cho một cậu bé, bạn chỉ cần nói: “Em sẽ thích cho mà xem! Nó chạy rất nhanh và rất đáng sợ!” Đảm bảo là rất nhiều cậu bé sẽ bị cuốn hút. Nhưng chắc chắn cách nói này sẽ không có hiệu quả đối với ông bà của chúng. Bạn sẽ phải nói với họ rằng: “Nó hết sức an toàn, lạc hậu và buồn cười lắm.” Cùng một thứ nhưng được miêu tả bằng những từ ngữ khác nhau.

Khi đã hiểu rõ về người kia – sếp, gia đình, con cái hoặc bạn bè – bạn sẽ phát hiện ra những cách nói khiến họ vui vẻ hoặc khó chịu. Một số người thường say mê bất kỳ thứ gì “lý thú”, “hài hước” hoặc “kỳ lạ”. Giám đốc cũ của tôi thường gật đầu trước bất kỳ điều gì miễn là nó “đáng tin” hoặc “đã được xác thực”. Bà thích những từ nghe có vẻ an toàn. Bạn nên lắng nghe kiểu ngôn ngữ mà chính họ hay sử dụng – nhờ đó bạn sẽ đoán được kiểu từ ngữ nào có hiệu quả với họ.

Nếu bạn muốn được ai đó giúp đỡ, hãy tìm hiểu xem họ thích nghe những từ ngữ như thế nào, rồi sử dụng chúng để thuyết phục họ.

Chọn đúng thời điểm

Đạt được điều mình muốn đòi hỏi một kế hoạch lâu dài. Tôi biết một người đã dành 5 năm để phục hồi một chiếc tàu cổ, sống trong giá lạnh và ẩm ướt để rồi cuối cùng giờ đây đã có được một ngôi nhà tuyệt đẹp, ấm cúng, đủ kín nước để có thể nổi được. Ngay từ đầu anh đã biết rằng sẽ mất 5 năm để đạt được mục tiêu, và đúng là như vậy. Một số mong muốn của bạn có thể được thỏa mãn nhanh chóng và dễ dàng, nhưng hầu hết các kế hoạch và mơ ước lớn lao đều đòi hỏi nhiều thời gian hơn.

Bạn vốn đã biết rõ rằng mình sẽ cần đến sự giúp đỡ từ người khác. Khi lên kế hoạch hành động để đạt được mục tiêu này, hãy nghĩ về thời điểm bạn định sẽ tiếp cận họ. Có thể bạn thân của bạn thường xuyên gặp căng thẳng vào một khoảng thời gian nhất định trong năm khi nhiều hợp đồng đến lúc gia hạn cùng một lúc – vì vậy đó không phải là lúc thích hợp để nhờ trợ giúp.

Tương tự như vậy, đừng tiếp cận sếp để đề nghị tăng lương ngay sau đợt điều chỉnh lương, hoặc khi các con số của quý vừa rồi không được khả quan cho lắm – kể cả nếu bạn là người duy nhất duy trì được chúng ở mức như vậy. Tốt hơn là hãy đề nghị vào những ngày hoặc tuần sau khi bạn ký kết được một hợp đồng sinh lợi.

Bạn sẽ tạo điều kiện cho mọi người dễ dàng giúp đỡ bạn hơn nếu bạn tiếp cận họ vào thời điểm thích hợp cho họ chứ không chỉ cho riêng bạn. Vì vậy hãy đặt mình vào địa vị của họ và điều chỉnh kế hoạch sao cho phù hợp với họ nhất có thể.

Nói ra điều bạn muốn mà không cần đề nghị

Tên cuốn sách này là “Bạn có thể đạt được điều mình muốn mà không phải hỏi xin.” Đúng, bạn có thể đạt được điều đó – không phải luôn luôn nhưng thường là vậy. Tuy nhiên, nếu muốn có được nó từ người khác thì bạn cần phải cho họ biết rằng bạn muốn. Mà không phải là hỏi xin.

Rõ ràng, cách đơn giản nhất là chỉ việc nói ra rằng bạn muốn nó. Không phải là hỏi xin. Vì vậy vào buổi đánh giá thành tích, bạn có thể nói với sếp rằng bạn tự thấy mình đang nhanh chóng leo lên các nấc thang sự nghiệp, hoặc rằng bạn thấy mình đang làm rất tốt ở mảng quan hệ công chúng. Lần tiếp theo khi có cơ hội thăng tiến hoặc chức vụ mới, họ sẽ biết rằng bạn có hứng thú. Vì vậy nếu họ nghĩ rằng bạn có khả năng thì họ sẽ tìm đến bạn.

Tương tự như vậy, bạn cũng có thể cho bạn bè và đồng nghiệp biết về các mục tiêu của mình. Khi một người khác được mời vào ban quản trị của tổ chức từ thiện mà bạn ủng hộ, bạn có thể nói: “Thật mừng cho họ. Tôi cũng muốn được giao chức vụ đó.” Người nghe có thể sẽ ghi nhớ câu nói này của bạn.

Hãy kể cho bố mình về người bạn luôn đưa chị gái đi nghỉ cùng để giúp trông con. Bảo ông rằng: “Con thấy đó là một ý tưởng rất hay. Có thêm một người lớn đi cùng sẽ đỡ vất vả hơn rất nhiều.” Có thể ông sẽ tự đề nghị giúp đỡ trước cả khi bạn định nhờ.

Nếu một người có khả năng giúp bạn và muốn giúp bạn thì tại sao họ lại không đề nghị giúp? Lý do là vì họ không biết rằng bạn cần. Một cuộc điều tra về người độc thân cho thấy 98% số người trả lời muốn bạn bè làm mối cho mình, nhưng cứ năm người thì bốn người chưa bao giờ nói ra.

Đừng chỉ gợi ý

Cho mọi người biết bạn muốn gì (mà không phải hỏi xin) thực sự là một chiến lược hợp lý. Nhưng dù nói thẳng những câu như “Tôi muốn thế” hoặc “Ý tưởng thật hay; tôi muốn được thực hiện nó” là một cách tiếp cận hợp lý, thì bạn cũng không nên cứ đưa ra những gợi ý thiếu tế nhị như vậy.

Một người cô của tôi thường hay nói như vậy. “Ôi, giá mà cô có thể ở bên gia đình vào dịp Giáng sinh. Hẳn là sẽ tuyệt lắm.” “Cháu thật may mắn vì có những người bạn tốt bụng như vậy. Chẳng bao giờ có ai mời cô đi ăn tối cả.” Trên thực tế, điều này khiến chúng tôi khó chịu đến nỗi tất cả đều cố tình lờ đi các gợi ý đó. Chúng mang tính than vãn, lợi dụng tình cảm của người khác mà vốn dĩ người ta rất ghét tính cách đó. Nếu cô cứ hỏi thẳng: “Cô đến dự Giáng sinh được không?” thì có thể chúng tôi đã đồng ý.

Chẳng ai muốn bị làm phiền, nhất là theo cách gián tiếp. Vì vậy nếu muốn dùng cách “không đề nghị, cứ nói cho họ biết bạn muốn gì” thì bạn chỉ được nói một lần rồi thôi. Nếu chưa chắc chắn họ đã nhận được thông điệp thì bạn có thể nhắc lại sau vài tháng, hoặc đề cập nó trước mặt một người khác. Chỉ vậy thôi. Đây là một phương pháp hữu ích nếu bạn không muốn đề nghị (và đôi khi kể cả nếu bạn không ngại phải đề nghị), nhưng đừng lạm dụng và lợi dụng nó.

Hẳn bạn không muốn làm nhà hảo tâm tiềm năng của mình khó chịu. Vì vậy, hãy đảm bảo rằng bạn cho họ biết rõ là mình muốn gì rồi dừng ở đó. Bằng bất kỳ giá nào, hãy tránh việc gợi ý kiểu lợi dụng bởi bằng cách đó, bạn sẽ chỉ khiến mọi người xa lánh mình mà thôi.

Đặt giả thuyết

Một cách biến tấu để cho họ biết điều bạn muốn là diễn đạt nó như một giả thuyết. Cách này không mang lại nhiều (hoặc ít) khả năng thành công hơn. Mấu chốt ở chỗ nó là cách đề nghị thẳng thắn và trung thực, dễ dàng hơn là lời đề nghị thật sự. Câu nói nghe sẽ không quá ép buộc nữa – vì nó không đòi hỏi người đối diện phải đưa ra câu trả lời có hoặc không – vì vậy nếu bạn không phải là kiểu người quả quyết thì cách này có lẽ sẽ phù hợp với bạn. Dưới đây là một số ví dụ:

- “Nếu bạn có ý định bán miếng đất đó thì tôi sẽ rất hứng thú.”
- “Nếu có một vị trí mới ở phòng quan hệ công chúng thì tôi mong sẽ có cơ hội đăng ký vào chức vụ đó.”
- “Nếu sau này cần thêm một thành viên ban quản trị thì tôi rất mong muốn được tham gia.”

Nếu thấy dũng cảm hơn, bạn có thể xoay ngược lại mà đề nghị một câu trả lời cho giả thuyết:

- “Nếu tôi tìm được một lớp tại chức để học thêm môn ngoại ngữ mới thì liệu bạn có thể trông con giúp tôi mỗi tuần một tối không?”
- “Nếu chúng con tìm được một căn nhà hoàn hảo nhưng lại hơi quá khả năng chi trả thì liệu bố mẹ có thể giúp chúng con bù vào phần thiếu không?”
- “Nếu Sarah được chuyển sang chi nhánh Manchester thì liệu tôi có thể được cân nhắc để thay thế cô ấy không?”

Phiên bản này đòi hỏi một câu trả lời, nhưng bạn đang đoán ý người kia thay vì đề nghị trực tiếp. Hơn nữa, nó có thể mang lại cho bạn rất nhiều thông tin hữu ích để đi đến chỗ đạt được mục tiêu.

Đặt câu hỏi

Đây là một cách đề nghị khác mà không cần phải trực tiếp đề nghị. Bạn chỉ đơn giản hỏi rằng liệu người kia sẽ làm gì nếu ở vào vị trí của bạn. Anh ta sẽ làm thế nào để đạt được mục tiêu mà bạn đang nhắm tới? Nhiều khả năng anh ta sẽ nhận ra rằng bạn cần đến sự trợ giúp của anh ta, và nếu bạn đã có được vị thế là một người mà anh ta quý mến thì rất có thể anh ta sẽ tự đề nghị giúp bạn.

Như vậy, bạn có thể hỏi sếp xem nếu là bạn thì ông ta sẽ làm thế nào để có được công việc PR. Ông sẽ làm gì để đạt được mục tiêu ấy? Hoặc hãy bảo mẹ rằng bạn thấy đưa cả bốn đứa con đi nghỉ mát thì quá mệt, rồi hỏi xem bạn nên làm gì.

Hãy cẩn thận đừng gây ấn tượng rằng bạn đang cố tình lợi dụng và ép họ phải đề nghị giúp bạn. Điều đó sẽ khiến họ khó chịu và vì vậy sẽ làm họ mất hứng thú. Bạn thực sự đang hỏi xin lời khuyên, bởi nếu họ đưa ra một gợi ý mà bạn chưa nghĩ đến thì gợi ý đó sẽ thực sự hữu ích, dù trên thực tế họ không hề tự đề nghị giúp đỡ bạn.

Hỏi xin lời khuyên thay vì công việc

Đây là cách thức hiệu quả để xin được việc trong một tổ chức mới, hoặc công việc đầu tiên, hoặc một vị trí trong tổ chức phi lợi nhuận. Sự thực là cách thức này đã mang lại cho tôi công việc đáng hoàng đầu tiên.

Giả sử bạn muốn làm việc trong một lĩnh vực mới hoặc một tổ chức và muốn gặp người có thể trao cho bạn công việc đó. Trên thực tế, nếu bạn viết thư hoặc email đề nghị được gặp một người vì bạn muốn người đó nhận bạn vào làm thì gần như chắc chắn là họ sẽ từ chối. Không ai muốn từ chối một người xin việc, mà từ chối lời đề nghị gặp gỡ bạn đầu thì dễ dàng hơn nhiều.

Vì vậy bạn không nên hỏi xin việc. Bạn hãy nói rõ rằng bạn không xin việc. Hãy trình bày đại loại như: “Tôi biết rằng hiện tại bên ông đang không còn vị trí trống, nhưng tôi rất mong được nghe lời khuyên của ông về cách để được nhận vào làm trong ngành/tổ chức này.” Tất nhiên sau đó bạn sẽ giải thích vì sao bạn muốn làm trong lĩnh vực đó đến vậy, và vì sao bạn muốn được nghe lời khuyên của ông ta chứ không phải ai khác.

Ít ai có thể cưỡng lại được lời khen, nhất là khi đó là lời khen thật lòng. Nếu không có lý do bắt buộc phải từ chối thì hầu hết mọi người sẽ đồng ý gặp bạn để bạn có thể tiếp cận họ. Tuy nhiên, trên thực tế, nếu họ thấy rằng bạn có đủ đam mê, trí tuệ, quyết tâm, kiến thức và chuyên môn mà họ cần thì tại sao họ lại không cho bạn một vị trí chứ? Nếu không phải ngay lập tức thì cũng là ngay khi họ có một ghế trống phù hợp? Hoặc họ sẽ giới thiệu một người khác để tiếp cận, nói giúp hoặc cho phép bạn sử dụng tên tuổi của họ. Nếu họ thích bạn và thấy rằng bạn có đủ các tố chất cần thiết thì họ sẽ muốn giúp bạn và có khả năng giúp bạn.

Đề người khác đề nghị hộ bạn

Nếu bạn không muốn phải tự đề nghị thì tại sao lại không để người khác làm hộ mình? Không phải lúc nào bạn cũng làm được điều này, nhưng thường thì có. Hoặc là bạn để họ đề nghị trực tiếp, hoặc là bạn để họ thăm dò người kia, nhờ đó bạn sẽ đoán được câu trả lời của họ. Tự mình hỏi sẽ dễ hơn nếu bạn biết rằng họ sẽ đồng ý.

Vâng, tôi đã nhận thấy sai lầm có chủ tâm ở đây: Bạn vẫn phải nhờ người kia đi đề nghị giúp bạn. Tôi có nhận thấy điều này. Chính vì vậy mà chiến thuật này là dành cho những trường hợp trong đó bạn có thể dễ dàng nhờ trung gian. Tôi đang mặc định là bạn có thể đề nghị một số người làm một số việc – mục tiêu cuối cùng mới là thứ mà bạn đang phải vật lộn. Có lẽ bạn có thể bảo con cún ngồi xuống, nhờ vợ/chồng mình đi mua sữa, hoặc bảo con mình đi giày vào. Vì vậy, bạn cần có được một người mà bạn có thể nhờ làm phần việc mà bạn không muốn làm.

Có lẽ chị gái bạn có thể thuyết phục mẹ bạn đi nghỉ cùng bạn, nhờ đó bạn sẽ rảnh rang hơn với đám trẻ. Có lẽ trưởng phòng của bạn có thể nói khó với sếp để bạn có thể làm việc tại nhà vài ngày mỗi tuần. Có lẽ bạn thân của bạn có thể hỏi dò xem liệu cô gái mà bạn thích có muốn hẹn hò với bạn hay không?

Cách tiếp cận này còn có một lợi thế nữa là nó ám chỉ rằng người trung gian kia ở phe bạn. Nếu không thì tại sao họ lại hỏi giúp bạn? Và người kia sẽ cân nhắc lời đề nghị một cách nghiêm túc hơn nếu bạn có được sự trợ giúp.

Cho họ biết rằng bạn cần họ

Như tôi đã nói, mọi người đều thích nghe nịnh. Và tôi cũng nhắc lại rằng mọi lời khen đều phải thật lòng. Nhiều người phản ứng rất tích cực khi cảm thấy mình được cần đến, và nếu là thật thì lời khen đó hoàn toàn không sáo rỗng chút nào.

Nếu bạn cần đến ai đó thì tại sao không nói ra? Nó sẽ mang đến cho họ cảm giác ấm áp và giúp họ nhận ra rằng nếu họ không giúp bạn thì sẽ chẳng có ai khác giúp bạn được nữa. Bạn đang dựa vào người đó. Điều đó sẽ khiến họ tập trung. Hãy giúp họ đồng ý.

Chỉ có điều, đây cũng là lúc bạn cần đảm bảo rằng mình không lợi dụng tình cảm của người khác. Bạn không cố gắng khiến anh ta cảm thấy tội lỗi vì bạn – bạn chỉ muốn anh ta biết rằng anh ta quan trọng đến thế nào đối với kế hoạch của bạn. Nếu bạn ám chỉ rằng nếu anh ta không giúp đỡ thì mọi hy vọng và mơ ước của bạn sẽ tan thành mây khói thì đó chính là lợi dụng tình cảm và anh ta sẽ không thích điều này. Hơn nữa, nếu tình tảo thì anh ta sẽ không giúp bạn.

Mấu chốt của sự khác biệt nằm ở chữ “cảm xúc”. Nếu bạn nói đơn giản rằng bạn cần sự giúp đỡ của anh ta và không than vãn về nó thì không sao. Nếu bạn để cảm xúc xen vào – than vãn, kêu ca, nói rằng nếu anh ta không giúp thì bạn sẽ phải thế này thế kia – thì bạn đã đi quá xa. Nhất là khi bạn cứ lải nhải mãi về nó.

Đừng hối thúc họ

Sếp cũ của tôi có một câu nói cực kỳ hữu dụng để ngăn mọi người gây áp lực với mình. Nếu bạn có bao giờ cố ép ông ấy phải quyết định điều gì, ông sẽ nói: “Nếu anh muốn có câu trả lời ngay bây giờ thì không có đâu.” Đây thực sự là một chiêu rất hữu ích bởi dù nghe có vẻ sượng nhưng thực ra ông hoàn toàn có thể từ chối thẳng thừng mà không gợi ý rằng có thể ông đã đồng ý nếu bạn chịu chờ đợi. Đó là điều rất nhiều người làm mà đôi khi chính họ không nhận ra là mình đang làm.

Thực tế là với hầu hết các quyết định thì “không” là câu trả lời an toàn hơn “có”. Nó duy trì được hiện trạng – liệu bạn sẽ gây ra bao nhiêu rắc rối khi từ chối đề nghị của ai đó? Rất ít. Trong khi đó, câu trả lời đồng ý có thể dẫn đến đủ thứ rắc rối, phức tạp, khó khăn, phiền nhiễu. Bạn không thể đồng ý trừ khi đã dành rất nhiều thời gian để cân nhắc tất cả các hệ quả có thể xảy ra. Và nếu bạn không được cho khoảng thời gian cần thiết đó – nếu bạn đang bị áp lực phải đưa ra một câu trả lời – thì từ chối sẽ an toàn hơn rất nhiều. Chưa kể là nó còn nhanh gọn, dễ dàng và tránh mọi phiền nhiễu cho bạn nữa.

Vì vậy, nếu bạn muốn tạo điều kiện cho người kia nhận lời mình thì hãy đừng thúc ép họ phải quyết định. Nếu họ thực sự đang gần đến chỗ nảy sinh vấn đề thì hãy thử hỏi xem khi nào họ có thể đưa ra câu trả lời. Như vậy, bạn không gây áp lực cho họ mà sẽ biết được tình hình của mình.

Hơi không liên quan đến chủ đề, nhưng tôi thấy rằng đây là câu trả lời tuyệt vời để sử dụng khi bạn không muốn người khác thúc ép mình. Tôi thấy câu trả lời này rất có hiệu quả với đám trẻ luôn lợi dụng lúc bạn sơ hở để đòi những thứ mà bạn không chắc là chúng nên có. Hãy thử nói: “Nếu muốn có câu trả lời ngay bây giờ thì không có đâu” với đám trẻ mới lớn, tự nhiên chúng sẽ sẵn lòng dành cho bạn tất cả thời gian cần thiết để cân nhắc câu hỏi của chúng.

Cho họ thứ họ muốn

Thật tuyệt vời nếu tất cả mọi người trên thế giới này đều tràn đầy vị tha và yêu thương loài người. Thực ra vẫn có những người như vậy, nhưng ngay cả họ cũng có những mong muốn cá nhân của mình. Vì vậy, hãy cho họ thứ gì đó để đổi lấy câu trả lời đồng ý của họ.

Ý tôi không phải là một bó hoa hay hộp sô-cô-la – dù đúng là có lúc chúng cũng hợp lý. Ý tôi là trước khi họ nhận lời. Hãy cho họ thấy rằng nếu giúp bạn, họ sẽ được lợi theo cách nào đó.

Ý tôi không phải là hối lộ. Tôi không bảo rằng bạn phải đưa phong bì cho sếp để được giao dự án tiếp theo. Tôi cũng không nói rằng bạn phải đặt điều kiện để họ nhận lời. Tôi chỉ muốn nói rằng bạn nên thu hút sự chú ý của họ đến với những lợi ích mà họ sẽ có được nếu nhận lời bạn.

Nếu bố bạn trông con giúp bạn, ông sẽ có thêm thời gian với chúng, sau đó là một buổi tối yên bình khi chúng đã đi ngủ. Nếu trưởng phòng PR mới vốn là cấp dưới của sếp bạn thì anh ta sẽ được đánh giá tốt hơn. Nếu chồng bạn giúp bạn giảm cân thì bạn sẽ dễ dàng đồng ý đi nghỉ ở bãi biển để khoe áo tắm hơn. Nếu bố mẹ chồng giúp hai bạn mua nhà thì hai bạn sẽ có thể chuyển đến sống gần với họ hơn.

Đôi khi bạn có thể bổ sung một lợi ích (chúng con có thể đến sống gần bố mẹ hơn), và đôi khi vấn đề chỉ là ở chỗ thu hút sự chú ý của họ đến lợi ích mà họ sẽ tự động có được nếu bạn đạt được mục tiêu. Dù thế nào đi chăng nữa, bạn cũng hãy làm sao để họ hiểu rõ rằng họ cũng sẽ có được lợi ích.

Làm cho họ nghĩ rằng đó là ý tưởng của họ

Nếu bạn giống tôi thì hẳn là bạn không muốn người khác được hưởng công từ các ý tưởng hay ho của mình. Nhưng vấn đề ở đây không nằm ở chỗ công trạng. Giải thưởng thực thụ là đạt được mục tiêu của bạn. Ai quan tâm đến chút công trạng đó chứ? Và trên thực tế, theo như phần trước, nếu người kia thích được hưởng công vì ý tưởng tốt thì cứ để cho họ nhận. Dù sao thì bạn cũng được lợi.

Tất cả những gì bạn cần làm là đi theo các bước logic đến ý tưởng nhưng không đi đến kết luận. Sau đó, hãy chờ họ kết thúc câu nói cho bạn. “Tất nhiên là sống gần bố mẹ hơn thì rất tuyệt, nhưng mấy ngôi nhà ở khu đó lại hơi đắt. Con sợ là sẽ không mua được một căn nhà có bốn phòng ngủ, mà chúng con thì lại rất cần. Chúng con chỉ thiếu vài ngàn đô-la nữa thôi. Ta sẽ phải chờ thêm vài năm nữa rồi chúng con mới chuyển đến sống gần bố mẹ được.” Hy vọng là mẹ bạn sẽ trả lời: “Trừ khi...chắc là bố mẹ có thể cho các con mượn vài ngàn...có các con ở gần thì thật vui...,” và bạn đáp: “Ý tưởng tuyệt vời quá!” Khi đó là ý tưởng của mẹ bạn chứ không phải của bạn, bà sẽ khó mà thay đổi được quyết định của mình.

Đôi khi, nếu họ đã gần đến cái đích bạn mong muốn nhưng vẫn chưa hiểu ý bạn thì bạn có thể chờ cho đến khi câu chuyện tiếp tục – có thể là một, hai tuần sau – rồi nói: “Bố mẹ này, con nghĩ ý tưởng chuyển nhà/chung tiền ấy là rất thông minh/hợp lý/khả thi.” Nếu bạn khen ngợi ý tưởng của họ thì họ sẽ không muốn phủ nhận nó, và có thể họ đã nhớ nhầm – có thể đó chính là ý tưởng của họ...

Ngăn cản các ý tưởng không tốt của họ

Tất nhiên bạn không phải là người duy nhất có ý tưởng. Người khác cũng sẽ nghĩ ra các kế hoạch và gợi ý. Một số là tốt, một số thậm chí còn trực tiếp có lợi cho bạn, còn một số có thể hoàn toàn là những ý tưởng tồi. Hơn nữa, chúng còn có thể cản trở bạn đạt đến mục tiêu của mình. Chẳng hạn như ý tưởng của chồng bạn về việc đưa bố mẹ chồng về sống cùng gia đình bạn. Ý tưởng này là ổn đối với người khác, nhưng với bạn thì đây sẽ là thảm họa. Hoặc đồng nghiệp của bạn đề nghị rằng tất cả mọi người sẽ luân lượt quản lý dự án triển lãm thương mại của năm thay vì một trưởng dự án chung. Hoặc cô bạn thân nhất định đòi bạn phải ăn kiêng cùng cô ấy.

Tôi biết một cặp vợ chồng đã chung sống với nhau rất nhiều năm. Người chồng luôn nảy ra các ý tưởng mà người vợ không thể chịu nổi. Tuy nhiên, nếu người vợ nói ra, nó sẽ khơi mào cho một cuộc khẩu chiến, rồi người chồng sẽ càng bảo thủ hơn. Đây chính là mối nguy hiểm khi bạn bất đồng với người khác – bạn chú ý đến ý tưởng của anh ta và khuyến khích anh ta tích cực xúc tiến nó hơn, mà điều này đi ngược lại mong muốn của bạn. Vì vậy trong trường hợp của cặp vợ chồng này (và có lẽ là rất nhiều cặp khác nữa), sau nhiều năm người vợ đã triển khai được một phương pháp thành công. Khi người chồng đưa ra một ý tưởng mà cô không thích, cô chỉ đáp: “Ừm”. Trước sự thiếu nhiệt tình mà không thách thức trực tiếp này, dần dần người chồng sẽ quên ý tưởng đó đi.

Vì vậy đừng cố lấn át những ý tưởng mà bạn không thích. Hãy cứ lờ chúng đi, rồi chúng sẽ biến mất.

Tìm hiểu xem điều kiện là gì

Đây là cách thức tài tình có thể sử dụng cho bất kỳ loại thăng tiến trong công việc nào – thăng chức, tăng lương, bổ sung quyền lợi – và nó cũng có hiệu quả trong các trường hợp khác nữa, chẳng hạn như vay tiền ngân hàng. Cách này đòi hỏi một chút kiên nhẫn, nhưng cuối cùng bạn sẽ đạt được điều mình muốn. Ta đều biết rằng nếu thứ gì đáng để có thì cũng đáng để chờ đợi.

Nếu sếp từ chối đề nghị của bạn – hoặc nếu bạn không muốn đề nghị, hoặc thấy hiện tại cũng không có ý nghĩa gì nữa – thì hãy đặt câu hỏi chết người này: “Tôi phải làm gì thì mới được tăng lương (hay bất cứ thứ gì) trong vòng sáu tháng tới?”

Nghĩ kỹ xem, bạn sẽ thấy rằng họ không thể trả lời là “không gì cả”. Họ sẽ không thể nói rằng bạn không thể đóng góp thêm được gì cho tổ chức nữa, và vì vậy họ không muốn bạn làm việc chăm chỉ hơn hoặc cải thiện kết quả của mình?

Vậy tức là họ phải đưa ra cho bạn một câu trả lời. Và dù câu trả lời là gì thì đó cũng chính là mục tiêu của bạn. Nếu bạn có thể hoàn thành mục tiêu đó trong vòng sáu tháng thì họ sẽ phải tăng lương cho bạn. Nhất là nếu bạn đã gửi email xác nhận lại những gì được trao đổi trong cuộc nói chuyện đó.

Tất nhiên không nhất thiết phải là sáu tháng – bạn có thể đặt ra bất kỳ khoảng thời gian nào miễn là phù hợp với bạn. Nhưng quan trọng là sếp của bạn phải thật cụ thể. Thật chẳng biết đường nào mà lần nếu sếp yêu cầu bạn “tăng doanh thu” hoặc “kiếm thêm bằng cấp”. Tăng doanh thu lên bao nhiêu? Bằng cấp gì? Các yêu cầu này cần phải cụ thể, để sau này họ không thể bàn cãi khi bạn đã hoàn thành.

Nếu sếp cố tình dồng dãi mà nói rằng họ không biết chính xác, ngân quỹ thì eo hẹp và họ không dám chắc là ý kiến cấp trên thế nào, thì hãy nhờ họ tìm hiểu giúp bạn. Nếu cần, thỉnh thoảng hãy gửi email nhắc khéo cho đến khi họ làm. Hãy nhớ rằng không phải bạn đang xin bố thí, mà là giá trị của bạn có thể được sử dụng như thế nào để công ty thu lời và từ đó trả lương cao hơn để thúc đẩy bạn.

Tập hợp một đội ngũ đứng sau lưng ủng hộ bạn

Nếu bạn muốn ai đó giúp bạn một việc lớn đòi hỏi thời gian, tiền bạc và nỗ lực thì có lẽ người đó sẽ muốn hỏi ý kiến người khác. Ban giám đốc muốn thu thập ý kiến của tất cả mọi người về việc mở chi nhánh mới (mà bạn muốn điều hành). Bố mẹ bạn sẽ hỏi ý kiến anh chị bạn xem có nên chuyển đến một ngôi nhà nhỏ hơn ở gần nhà bạn hay không. Anh chàng mà bạn đang để ý có lẽ sẽ muốn biết bạn bè mình nghĩ gì trước khi hẹn hò với bạn.

Vì vậy, hãy kéo càng nhiều người đứng về phía bạn càng tốt trước khi đưa ra đề nghị với nhân vật then chốt kia. Nhờ đó, lời khuyên mà người đó nhận được từ những người kia sẽ có lợi cho bạn. Nếu tất cả mọi người tại cuộc họp đều ủng hộ việc mở chi nhánh mới thì khả năng ban giám đốc đồng ý sẽ cao hơn rất nhiều. Bố mẹ bạn nhiều khả năng sẽ muốn chuyển nhà nếu tất cả con cái đều ủng hộ.

Vì vậy hãy tiếp cận tất cả những người này và thuyết phục họ về trường hợp của bạn. Nếu đây là mục tiêu lớn thì hãy coi mỗi người là một thách thức rồi dùng tất cả các chiến lược mà chúng ta đã bàn để làm cho họ ủng hộ bạn. Việc này có thể sẽ đòi hỏi thời gian và chắc chắn là rất nhiều công sức, nhưng bạn sẽ thấy cố gắng được đền đáp khi hầu hết mọi người đều đứng về phía mình.

Phần 4: Còn nếu bạn thực sự phải đề nghị...

Được rồi, tôi đã nói dối. Ít nhất thì tôi cũng không thật sự nói dối. Tôi bảo rằng tôi sẽ nói cho bạn cách đạt được điều mình muốn mà không cần hỏi xin, và tôi đã làm. Tôi chỉ không đề cập là có những lúc bạn chẳng thể làm gì ngoài việc trực tiếp đề nghị. Vì vậy, để bù đắp cho việc đã nói dối một chút, tôi sẽ trình bày một số hướng dẫn để khi thực sự phải đề nghị, bạn sẽ làm được dễ dàng và hiệu quả hết mức có thể.

Tốt nhất là bạn hãy luyện tập các kỹ thuật này càng nhiều càng tốt cho đến khi nhận thấy rằng việc đề nghị thực sự không khó khăn đến vậy. Xét cho cùng thì đó là cách đơn giản và dễ hiểu nhất để đạt được điều bạn muốn. Điều này không có nghĩa tất cả các phần còn lại của cuốn sách chẳng để làm gì, bởi bạn vẫn sẽ cần dùng đến hầu hết các kỹ năng, chiến thuật, kỹ thuật, chiến lược và mưu mẹo mà tôi đã đề cập. Nhưng chắc chắn trực tiếp đề nghị cũng sẽ giúp ích được cho bạn.

Vì vậy giờ đây chúng ta sẽ bàn về cách đạt được điều bạn muốn mà không phải đề nghị hai lần.

Biết rõ mình định đề nghị điều gì

Một số đề nghị khá thẳng thắn. Tôi có thể nghỉ làm ngày thứ Sáu để đi ăn cưới một thành viên trong gia đình không? Tôi có thể gia hạn khoản chi trội của mình không? Em muốn đi chơi với tôi không? Nhưng thường thì vấn đề sẽ phức tạp hơn nhiều. Giả sử bạn định nhờ vợ giúp mình giảm cân. Bạn sẽ nhờ thế nào? Bạn muốn cô ấy mắng bạn mỗi lần bạn liếc nhìn hộp bánh quy? Ngừng nấu một số món nhất định? Ăn kiêng cùng bạn? Bạn phải biết mình muốn đề nghị gì, bằng không thì sao cô ấy có thể quyết định được có nên đồng ý hay không?

Một ví dụ khác: Bạn muốn sếp cho mình đảm trách thêm nhiều công việc. Bạn đề nghị, và sếp sẽ hỏi: anh muốn đảm nhận thêm việc gì? Khi nào anh muốn bắt đầu? Anh có cần hỗ trợ thêm không? Anh có sẵn sàng làm việc nhiều giờ hơn không? Và nếu câu trả lời là không thì bạn định sẽ bỏ cuộc hay đề nghị sếp cân nhắc lại nếu bạn đi học một khóa tại chức để cải thiện các kỹ năng, hay kiếm thêm kinh nghiệm trong vài tháng tới, hay chờ đến khi có người trong phòng chuyển đi nơi khác?

Đừng bắt đầu cuộc trao đổi cho đến khi bạn đã cân nhắc tất cả các khả năng và nắm chắc là mình định đề nghị điều gì, bởi nếu bạn không biết thì chắc chắn người kia cũng sẽ không hiểu. Mà nếu người đó không hiểu chính xác mình đang nhận lời làm gì thì họ sẽ muốn từ chối.

Chọn đúng thời điểm

Tối qua tôi bận nấu cơm cho cả nhà. Hết ga nên tôi không thể dùng lò nướng mà phải nấu bằng mấy chiếc nồi tạm bợ. Tôi phải làm việc tới khuya (viết cuốn sách này) nên có rất ít thời gian. Bất kỳ lúc nào rảnh rỗi là tôi cũng phải chuẩn bị hộp cơm trưa cho con trai út và giặt quần áo. Tôi còn phải chuẩn bị thức ăn cho con mèo cưng đâu nữa, và đúng lúc đó thì con trai lớn của tôi xin tôi cho nó nướng bánh quy. Bạn đoán xem tôi trả lời thế nào? (Làm ơn bỏ qua thứ ngôn ngữ mà tôi nhủ thầm khi đó.)

Nếu bạn muốn ai đó nhận lời giúp bạn thì hãy chọn lúc họ đang vui vẻ, hạnh phúc, thoải mái, yêu đời. Nếu bạn không chọn được đúng tâm trạng đó của họ thì ít nhất cũng hãy chờ đến khi họ vui vẻ và không vội vàng gì. Chọn đúng thời điểm có vẻ là một chi tiết vụn vặt nhưng chọn sai thời điểm chính là một trong những lý do lớn nhất khiến mọi người từ chối.

Lên lịch hẹn

Đôi khi bạn biết rằng bạn sẽ đạt được điều mình muốn nếu nắm bắt được đối phương đúng lúc tâm trạng tốt. Đây có thể chỉ là một bước nhỏ (nhưng quan trọng) dẫn đến mục tiêu cuối cùng của bạn. Bạn có thể nắm bắt được đúng thời điểm với một số người, nhưng có những người lại luôn bận rộn, khiến bạn có cảm giác là mình không được họ chú ý thực sự. Hoặc có thể đây là giai đoạn sống còn của kế hoạch và bạn cần phải thảo luận chi tiết về mục tiêu của mình. Có thể bạn cần thuyết phục người yêu rằng đã đến lúc để xây dựng gia đình, hoặc thuyết phục sếp phỏng vấn bạn cho vị trí mới.

Trong trường hợp này, bạn phải có được sự chú ý trọn vẹn của họ, ít nhất là trong vài phút. Nếu bạn chưa kịp hỏi xong mà họ đã có việc phải đi thì thật vô ích. Vì vậy câu trả lời là rất rõ ràng: Hãy lên lịch hẹn. Đừng chỉ chăm chăm chộp lấy sếp vào một ngày rảnh rỗi – hãy đề nghị hẹn gặp. Nếu sếp muốn biết lý do thì hãy nói rằng bạn muốn trao đổi về công việc hoặc thành tích của mình.

Trong ví dụ về người yêu bạn, nếu cuộc sống gia đình quá bận rộn, bạn có thể thu xếp để ra đường dạo một vòng hoặc đi ăn ngoài quán để họ có được thời gian cho riêng mình. Bạn có thể mời một người hàng xóm hoặc bạn thân đến uống nước. Dù là cuộc họp nghiêm túc hay một cuộc gặp mặt thân tình, bạn cũng cần lên kế hoạch tránh các mối xao lãng khác để tập trung vào điều mình định đề nghị.

Biết khi nào cần tạm hoãn

Đây là điều bạn thực sự mong muốn, rất quan trọng đối với bạn. Dù vậy, đôi khi vẫn xảy ra trường hợp là trước cuộc gặp, đột nhiên bạn nhận ra rằng mình chưa chuẩn bị kỹ càng. Có thể lúc bạn đang chuẩn bị thì gặp khủng hoảng, hoặc phát hiện ra một điều gì đó quan trọng vào phút chót.

Dù lý do là gì thì bạn vẫn có cuộc hẹn với sếp, giáo viên chủ nhiệm của con, giám đốc ngân hàng, bố mẹ, hàng xóm – bất kỳ ai – trong vài giờ nữa, và bạn nhận ra rằng mình chưa sẵn sàng. Họ có thể đặt các câu hỏi hoặc lý lẽ mà bạn không trả lời nổi. Vậy bạn phải làm gì?

Bạn phải báo hoãn. Hãy thu xếp một cuộc hẹn khác hoặc hỏi xem liệu họ có thể gặp bạn vào tuần sau hay không. Tôi biết là bạn không muốn gây rắc rối với mọi người và cũng không muốn chờ đợi. Nhưng bạn còn có thể làm gì nữa? Bạn chỉ có một cơ hội ở lần tiếp cận đầu tiên – phải quay lại đề nghị lần nữa sẽ gây khó khăn hơn rất nhiều.

Chờ thêm vài ngày cũng đáng vì bạn biết rằng mình sẽ chuẩn bị sẵn sàng cho lần gặp tiếp theo, rồi bạn sẽ tiếp cận họ theo cách mà họ không thể từ chối được. Điều đó đáng để chờ đợi.

Trung thành với kịch bản

Bạn đã biết chắc là mình sẽ đề nghị điều gì. Tuy nhiên, bạn cũng cần biết vì sao người kia nên nhận lời. Vì vậy việc cần làm bây giờ là ghi nhớ ba lý do vì sao họ nên đồng ý.

Chúng không giống với ba lý do vì sao bạn muốn đạt được điều đó. Người trông trẻ tiềm năng của bạn chẳng hề quan tâm là bạn sẽ học tiếng Ý hay học để làm gì. Họ sẽ dễ bị thuyết phục hơn bởi các lý do như – bạn sẽ mang ơn họ, bạn sẽ giúp cắt cỏ nhà họ vào các ngày thứ Bảy, và mẹ bạn thỉnh thoảng sẽ giúp bạn để nhờ đó bà sẽ không khiến bạn thất vọng vì phải bỏ qua một vài tuần.

Chồng bạn yêu bạn vì chính con người bạn, nhưng có lẽ anh ấy sẽ muốn giúp bạn ăn kiêng nếu bạn chỉ ra rằng điều đó sẽ giúp bạn tự tin hơn, anh ấy sẽ không phải giấu hết bánh kẹo trong nhà đi nữa, và nếu bạn thon gọn và khỏe mạnh hơn thì sẽ có thể tập chạy cùng anh ấy được lâu hơn.

Sếp của bạn cần biết lý do vì sao bạn nên được tăng lương: Bạn vừa vượt chỉ tiêu lần thứ hai, bạn đã sử dụng thành thạo phần mềm mà trước đây không hề biết dùng, và bạn đã đảm nhiệm thêm nhiều công việc khác.

Giờ thì bạn phải đảm bảo rằng khi đề nghị, bạn có nêu rõ ba lý do đó để người kia có thể nắm được các lợi ích từ việc nhận lời bạn.

Luyện tập

Tôi đoán là nếu đang đọc cuốn sách này thì hẳn bạn vẫn đang ngại đề nghị những điều to lớn. Nếu bạn đã làm theo tất cả các hướng dẫn trong cuốn sách này thì bạn đã cho mình cơ hội tốt nhất – bạn đã thuyết phục người kia muốn nhận lời và đã tạo điều kiện tốt nhất cho họ đồng ý. Giờ thì bạn chỉ cần thêm một chút tự tin.

Tự tin đến từ việc biết chính xác mình đang làm gì. Vì vậy trước khi đến cuộc hẹn, hãy luyện tập thật kỹ những gì bạn chuẩn bị nói. Hãy tập trước gương hoặc với một người bạn nếu có thể. Luyện tập thật nhiều cho đến khi bạn thực sự thấy tự tin về những gì mình sẽ nói, các cụm từ và con số đã sẵn sàng ở cửa miệng.

Đừng học thuộc lòng từng từ một, nghe sẽ rất cứng nhắc và có thể khiến bạn không thoải mái. Bạn có thể ghi ra một vài từ, nhưng quan trọng là phải nắm được các ý chính, rồi từ ngữ sẽ tự tuôn ra. Phải đảm bảo rằng dù bạn có lo lắng hay căng thẳng đến đâu thì cũng không bỏ qua bất kỳ điểm quan trọng nào có thể ảnh hưởng đến quyết định cuối cùng của người kia. Vì vậy hãy luyện tập cho đến khi bạn biết rằng mình có thể:

- Nhớ tất cả những gì mình muốn nói, kể cả khi bị áp lực.
- Nhớ được ba ý chính.
- Nhớ được các cụm từ nhất định mà bạn nghĩ là sẽ giúp bạn thành công.
- Nhớ được tất cả các lý lẽ và con số mà bạn có thể cần đến.

Đây là giây phút mà bạn đã cố gắng hàng ngày, hàng tuần hay thậm chí là hàng tháng để đạt đến. Bạn không thể phá hỏng tất cả chỉ vì vài câu nói tại cuộc gặp.

Diễn tập câu trả lời của họ

Bạn đã luyện tập phần của mình rồi, vậy còn của họ thì sao? Họ sẽ nói gì? Và thực tế thì bạn sẽ luyện tập phần của mình như thế nào nếu không biết phản ứng của họ? Tất nhiên là bạn chưa thể luyện tập được rồi. Bạn vừa luyện tập phần mở đầu – cách trình bày trường hợp của mình, nhưng sau khi họ trả lời thì bạn sẽ không có manh mối gì nữa. Bạn không thể biết được họ sẽ nói gì, vì vậy bạn hoàn toàn không được chuẩn bị trước. Nếu đây là một quyết định lớn thì hẳn là họ sẽ không đồng ý ngay đúng không? Họ sẽ muốn bàn bạc về nó, đặt câu hỏi, gợi ý các phương án khác – mọi chuyện đều có thể xảy ra.

Nhưng cũng không hẳn là như vậy. Đúng là bạn không biết được chính xác họ sẽ nói gì, nhưng bạn biết khá rõ các lựa chọn. Xét cho cùng thì bạn đã suy nghĩ về việc vì sao họ có thể từ chối và điều gì sẽ khiến họ đồng ý. Vì vậy nếu họ không nhận lời thì gần như chắc chắn là họ sẽ đưa ra những lời từ chối mà bạn đã cân nhắc.

Vì vậy thực ra bạn cũng có thể chuẩn bị trước bằng cách luyện tập các lý lẽ tranh luận trước lời từ chối của họ, cho đến khi bạn đã nhuần nhuyễn như với lời đề nghị ban đầu của mình. Một khi đã cân nhắc tất cả các khả năng, bạn sẽ thấy rằng mình đã diễn tập cuộc trò chuyện cho cả họ rồi.

Đừng lặp lại

Vậy là bạn đã đi đến cuộc gặp quan trọng. Bạn đang ngồi đối diện với sếp – hoặc bất kỳ ai khác – và đang đề nghị điều bạn muốn. Bạn đang trình bày trường hợp của mình, đưa ra ba ý chính và cho sếp thấy vì sao ông nên đồng ý.

Khi đã hoàn thành bài diễn văn của mình, bạn ngừng lại. Họ đang suy nghĩ. Họ không phản ứng ngay lập tức. Vì vậy bạn tranh thủ lúc đó để bổ sung thêm một ý, rồi hai ý, ba ý nữa... Dừng lại! Tua lại! Bạn đã nói tất cả những gì cần nói, hãy dừng lại ở đó. Chờ cho họ trả lời. Nhiệm vụ là của họ, vì vậy nếu họ không thấy mất tự nhiên thì bạn cũng không cần phải cảm thấy như vậy.

Vấn đề là ở chỗ nếu bạn nói tiếp thì bạn sẽ cắt đứt mạch suy nghĩ của họ khi họ đang xem xét có nên nhận lời bạn hay không. Như vậy đã tệ lắm rồi, nhưng bạn còn có thể phá hỏng mọi chuyện hơn nữa. Ngoài việc khiến họ khó chịu (mà hãy nhớ rằng ta muốn họ ở trong một tâm trạng tốt), bạn còn có thể khiến họ lúng túng trước các thông tin bổ sung. Bạn đã dành rất nhiều thời gian để đảm bảo rằng mình trình bày rõ ràng và cô đọng, vì vậy đừng mạo hiểm khiến bài nói của mình thành ra rối rắm và dài dòng.

Thậm chí bạn còn có thể vô ý sa lầy: "...làm vậy cũng không ảnh hưởng đến hợp đồng TMK." À, hợp đồng TMK. Sếp đã quên mất nó. Giờ bạn nhắc đến nó, bỗng nhiên họ lại không chắc là có ảnh hưởng hay không. Có lẽ đây không phải là ý tưởng hay.... Bạn thấy không? Nếu bạn không nói gì thì sẽ không tự đẩy mình xuống vực.

Vậy là đủ rồi. Tôi sẽ không nói tiếp nữa.

Cho các thông tin quan trọng vào tài liệu

Bạn vừa hỏi sếp, trưởng ban hội đồng hoặc giám đốc ngân hàng một câu hỏi lớn. Họ sẽ phải suy nghĩ về nó. Có thể là bàn với người khác, hoặc thậm chí là xin ý kiến của cấp trên.

Tất nhiên bạn sẽ không có mặt khi đó. Vậy phải làm sao để đảm bảo rằng họ trình bày đúng đề nghị của bạn? Lỡ họ quên mất các ý quan trọng thì sao? Hoặc bỏ qua các con số thống kê chủ chốt? Nhớ nhẩm các con số?

Giải pháp rất đơn giản, bạn chỉ cần mang theo một bản tóm tắt đến cuộc gặp vừa đưa cho họ. Hãy viết dưới một trang, có đề mục, gạch đầu dòng và thật nhiều khoảng trống, nhờ đó họ có thể đọc nhanh và nắm các ý chính. Hãy nhớ rằng bạn phải tạo điều kiện dễ dàng cho họ. Chẳng ai muốn đọc một văn bản kín đặc chữ cả.

Bạn sẽ rất yên tâm khi họ có nó. Dù họ bàn bạc với ai hay bất kỳ lúc nào họ muốn cân nhắc về quyết định của mình, thì bạn cũng sẽ yên chí là họ đã có đầy đủ các thông tin và lý lẽ cần thiết, và bạn biết chúng là chính xác bởi chính bạn đã viết ra.

Xác định mức tối thiểu

Tất nhiên sau khi đề nghị, có thể bạn sẽ không có được câu trả lời cuối cùng, mà là một điều kiện. Nói cách khác, bạn sẽ phải thương lượng. Khi thương lượng xong, bạn cần phải đạt đến một điều gì đó xứng đáng.

Chính xác thì điều đó là gì?

Bạn cần biết câu trả lời cho câu hỏi này, bởi nếu không thì bạn đã đồng ý với một điều chẳng hề có ý nghĩa gì với mình. Trước khi bắt đầu, bạn phải biết mình sẽ chấp nhận ít nhất là gì. Dù bạn đang định mua nhà, xin tăng lương, đi vay hoặc sửa văn phòng, nếu không nắm rõ điều này trước khi bắt đầu thì bạn sẽ gặp rắc rối.

Thường thì câu trả lời không rõ ràng. Đôi khi câu trả lời đơn giản là có hay không – chẳng hạn như bạn có thể trả bao nhiêu cho chiếc ô tô này – nhưng trong nhiều trường hợp khác sẽ có rất nhiều biến số. Bạn có thể chấp nhận mức lương tăng ít hơn nếu được hứa là sẽ tăng tiếp vào năm sau. Vấn đề là tăng bao nhiêu, vào lúc nào của năm sau và có đi kèm quyền lợi nào không. Bạn thấy đấy, mọi thứ đều có thể liên quan đến nhau.

Nếu người kia trả lời “có thể” thay vì “có”, bạn phải sẵn sàng để thảo luận về những điều này để tránh việc thương lượng về một thỏa thuận không đáng chỉ vì bạn chưa quyết định.

Đề nghị nhiều hơn những gì mình muốn

Sẽ có những người cố đẩy bạn xuống – bạn biết là như vậy. Hãy nhớ lại một cảnh trong bộ phim Life of Brian của Monty Python, trong đó Brian điên cuồng cố mua cho được một thứ gì đó trong chợ trước khi đội truy nã bắt kịp anh ta. Anh ta cố trả tiền nhưng người bán hàng cứ muốn thỏa thuận để bán được giá cao hơn. Đôi khi người ta có lý do để làm vậy, nhưng rất nhiều người thậm chí còn chẳng cần đến lý do.

Vì vậy hãy bắt đầu bằng việc đề nghị nhiều hơn những gì bạn muốn. Sau đó, dù họ thỏa thuận thấp đi thì may ra bạn vẫn đạt được mức mình muốn. Người kia có thể sẽ hoảng sợ trước những gì bạn đề nghị. Khi bạn hạ đề nghị xuống, họ sẽ trân trọng điều đó và con số cuối cùng có lẽ sẽ không quá bi quan. Giả sử bạn muốn nhờ chị gái trông con giúp mình hai ngày mỗi tuần trong vòng một giờ sau giờ tan học, cho đến khi bạn đi làm về, hãy hỏi xem liệu chị có thể trông giúp trong ba ngày hay không. Trong khi chị bạn đang suy nghĩ, hãy nói rằng bạn thấy như vậy là hơi nhiều quá – liệu hai ngày thì có được không? Giờ thì hai ngày là dễ dàng hơn rất nhiều so với con số ba ngày mà chị bạn đang suy tính, vì vậy chị bạn sẽ dễ thấy đề nghị đó là hợp lý hơn.

Tôi không bảo bạn phải lợi dụng người khác, đó không bao giờ là cách hay. Tôi đang giả dụ rằng ba ngày sẽ là tốt hơn, nhưng bạn thấy rằng hai ngày là con số hợp lý để đề nghị. Đừng đề nghị nhiều hơn những gì bạn sẽ chấp nhận – chỉ nhiều hơn những gì bạn mong đợi hoặc nhắm tới.

Đừng dọa suông

Hay kể cả là dọa thật. Làm vậy thật không hay chút nào. Nhưng vì lợi ích của chính mình, hãy đừng nói, ám chỉ hay đe dọa rằng nếu người kia không thực hiện điều bạn muốn thì bạn sẽ thôi việc, không bao giờ giúp họ nữa, không làm bạn với họ nữa, không đi chơi với họ nữa – nghe thật trẻ con đúng không? Hơn nữa, làm vậy thậm chí sẽ còn phản tác dụng.

Họ hoàn toàn có thể bắt bài bạn. Hẳn bạn sẽ gặp rắc rối nếu sếp nói: “Được thôi, anh cứ việc đi tìm việc khác”. Giờ thì bạn sẽ phải làm vậy hoặc chịu mất mặt mà ở lại. Không chỉ vậy – nếu bạn ở lại, sếp càng có cơ hội từ chối bạn.

Dọa dẫm sẽ chỉ mang lại cảm giác tồi tệ, và nhiều khả năng là lần sau người kia sẽ từ chối nếu lần này anh ta cảm thấy khó chịu vì bị dọa dẫm. Người hàng xóm nhất định sẽ không bao giờ trông con giúp bạn nữa. Mẹ bạn sẽ không cân nhắc lại quyết định chuyển nhà. Biết bao việc bạn sẽ cần đến bố mẹ sau này... bạn đã làm hỏng tất cả.

Nếu đó không phải là lời dọa suông thì sao? Giả sử bạn sẽ thôi việc thật nếu sếp không tăng lương? Đừng nói ra – dù bạn diễn đạt theo cách nào thì nghe cũng giống như tống tiền vậy. Hãy cứ làm thôi. Khi họ từ chối, hãy đi tìm việc khác; rồi khi nộp đơn xin thôi việc, hãy giải thích thật tiếc nuối nhưng lịch sự rằng bạn cần tìm một công việc khác với triển vọng tốt đẹp hơn. Nếu việc đánh mất bạn có thể thay đổi quyết định của họ thì họ sẽ đề nghị bạn ở lại. Nếu không, lời đe dọa của bạn hẳn đã không còn tác dụng (và cũng không hề giúp bạn làm đẹp hồ sơ xin việc).

Suy nghĩ kỹ

Cuộc đàm phán đã diễn ra khá tốt đẹp. Họ chưa đồng ý với tất cả mọi việc nhưng cũng đã đưa ra một thỏa thuận. Họ sẽ cho bạn vay nửa số tiền; họ sẽ tăng lương ở mức ít hơn bạn mong muốn nhưng sẽ cho bạn một số quyền lợi khác; họ sẽ trông con giúp bạn hai tuần một lần; họ không hẹn họ với bạn nhưng sẽ dành nhiều thời gian hơn cho bạn; họ nhận lời sửa nhà nhưng sẽ không sửa chỗ đột trên mái.

Như vậy liệu có đáng không? Cũng khó nói, và nếu vậy thì đừng nói gì cả. Đừng vội vã đưa ra quyết định, kể cả khi người kia đang cố gây áp lực với bạn. Đây là quyết định quan trọng. Bạn đã dành rất nhiều thời gian trù tính, vì vậy đừng buột ra một quyết định chẳng khác gì một phỏng đoán. Nếu đó là câu trả lời sai lầm thì sao?

Bạn có quyền nói: “Đó là một suy nghĩ/đề nghị/ý kiến/gợi ý thú vị. Tôi muốn suy nghĩ thêm.” Sau đó hãy hỏi xem bao giờ họ muốn có câu trả lời, hoặc tự bạn gợi ý.

Giờ thì bạn đã có thời gian không chỉ để nghĩ mà còn để thu thập thêm thông tin cần thiết để đưa ra quyết định. Hãy tìm hiểu con số chính xác về chi phí sửa mái nhà, xem chị bạn có thể trông con giúp hai tuần một lần hay không, tìm xem có cách nào cắt giảm ngân quỹ hơn nữa được không, xem xét số tiền bạn có thể tiết kiệm được nếu làm việc tại nhà hoặc có ô tô của công ty. Sau khi đã có đầy đủ các thông tin cần thiết, bạn có thể đưa ra quyết định rõ ràng mà bạn biết là đúng đắn.

Ghi lại quyết định thành văn bản

Họ đã đồng ý! Chúc mừng bạn. Giờ thì hãy bình tĩnh và suy nghĩ một chút. Họ đã nhận lời không chút do dự hay có kèm theo điều kiện? Họ có đồng ý về thời điểm thỏa thuận hay không? Liệu bạn vẫn có thể đi nghỉ vào tháng Ba chứ?

Nếu bạn đã biết chắc chắn các câu trả lời đó rồi thì liệu bạn có chắc là họ sẽ làm không? Liệu đến tuần sau cả hai bên có còn nhớ cùng một phiên bản hay không? Câu trả lời là không. Tất nhiên là trừ khi bạn ghi chép lại.

Nếu có quá nhiều chi tiết thì bạn nên mang một cuốn sổ đến buổi họp. Và dù bạn có làm vậy hay không, nếu có dù chỉ một chút nguy cơ là họ sẽ thay đổi quyết định hay cố thay đổi các điều kiện hay nhớ nhầm các chi tiết nhỏ thì sau đó bạn cũng đều phải ghi lại thành văn bản. Nếu làm vậy trang trọng quá thì bạn có thể gửi một lời nhắn cho mẹ, nói rằng: “Con cảm ơn mẹ rất nhiều vì đã đồng ý trông nhà giúp khi chúng con đi vắng. Vườn tược cũng được mẹ để ý giúp thì thật tốt quá rồi.” Vậy thôi, giờ thì nếu mẹ bạn không nhớ là đã hứa nhờ cô giúp bạn, bà hoàn toàn có thể từ chối.

Hãy sẵn sàng để quyết đoán

Bạn đã làm xong tất cả các bước lên kế hoạch và chuẩn bị để tiến xa được đến đây rồi. Nhưng nếu họ từ chối thì sao? Nếu bạn đã chuẩn bị tốt thì thường là điều đó sẽ không xảy ra, nhưng cũng không thể tránh khỏi những lần bạn không đạt được điều mình muốn.

Đôi khi bạn cũng không thể làm gì khác ngoài việc tính đến phương án B và thực hiện nó. Nếu ai đó ký hợp đồng mua nhà trước bạn hay đồng nghiệp được thăng chức lên vị trí mà bạn mong muốn thì bạn cũng không thể làm gì được. Hơn nữa, còn có rất nhiều những ngôi nhà và công việc khác, vì vậy thay vì bỏ cuộc, bạn có thể bắt đầu lên kế hoạch cho cơ hội tiếp theo.

Đó là điều mà hầu hết những người thành công đều làm. Họ xác định xem nguyên nhân thất bại là gì, rồi sẵn sàng cho thử thách tiếp theo. Đôi khi điều đó đi kèm với các quyết định to lớn và bạn phải chuẩn bị sẵn sàng. Có thể bạn sẽ không tìm được một ngôi nhà phù hợp với các yêu cầu của mình, và bạn sẽ phải quyết định thỏa thuận. Có thể sếp sẽ không bao giờ thăng chức cho bạn, và bạn sẽ phải tìm việc mới. Hoặc cũng có thể là không, nhưng bạn phải đưa ra quyết định.

Đây là lúc những người ngồi chờ câu trả lời từ trên trời rơi xuống gặp sai lầm và bắt đầu thành ra kém may mắn. Trong khi đó, những người dám nghĩ dám làm đã bắt tay vào phương án B và chẳng chóng thì chầy sẽ đạt được điều họ mong muốn mà không cần đến may mắn.

Vì vậy hãy quay lại điểm khởi đầu (đừng lo, phần lớn công việc đã được hoàn thành rồi) và phân tích xem bạn cần thay đổi những gì và đó có phải là những thay đổi to lớn hay không. Nếu có, hãy cân nhắc thật kỹ càng – đừng vì tức giận mà nộp đơn xin thôi việc – và sẵn sàng thử lại hoặc quyết đoán khi rẽ sang hướng khác.

Đừng từ bỏ

Có thể bạn không muốn thỏa thuận, hoặc thấy không cần thiết. Có thể câu trả lời không phải là thôi việc, đám cưới, chuyển nhà hay tận hưởng việc thừa cân. Có thể bạn vẫn muốn đạt được điều mình mong muốn ban đầu, và những thứ kể trên không phải là câu trả lời.

Vậy thì hãy trung thành với phương án A. Cũng đúng – đôi khi thay đổi không phải câu trả lời. Đôi khi bạn cần giữ nguyên quyết định. Tôi không còn nhớ nổi số lần bỏ thuốc lá thất bại, nhưng cuối cùng tôi vẫn làm được. Nếu tôi đã từ bỏ việc cố gắng thì sao? Bỏ qua sự trái khoáy trong đó, hẳn giờ này tôi vẫn đang hút thuốc. Sự thật là tôi đã bỏ được thuốc. Điều đó cho thấy kiên định không hề vô ích.

Có thể lần này bạn không được đề bạt. Nhưng đối thủ của bạn đã được cất nhắc, có lẽ lần sau sẽ đến lượt bạn – và trong lúc đó, bạn có thể cố gắng biến mình trở thành một ứng viên tiềm năng hơn.

Không ai chịu trông con giúp bạn để bạn đi học tiếng Ý phải không? Họ sẽ sớm mở lớp mới và có thể lịch học của lớp đó sẽ hợp lý hơn. Hoặc bạn và một phụ huynh khác ở trường có thể thay phiên trông con lẫn nhau hàng tuần. Hoặc chồng bạn có thể về nhà sớm hơn vào các ngày thứ Năm.

Vì vậy hãy đừng bỏ cuộc. Hãy lên các kế hoạch đầy thách thức nhưng cũng thực tế và biến chúng thành hiện thực. Và dù bạn làm gì thì cũng đừng phụ thuộc vào may mắn. Trong bất kỳ trường hợp nào, nếu bạn làm đúng cách thì sẽ không bao giờ cần đến nó.

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com