

HƯƠNG XUÂN VIỆT

# Thất nhân tâm



TRƯỜNG  
TRUNG  
TRƯỜNG

NHÀ XUẤT BẢN MÔI CẢ MAU



HOÀNG XUÂN VIỆT

# Thất nhân tâm



NHÀ XUẤT BẢN MÙI CÀ MAU

# Table of Contents

## LỜI NÓI ĐẦU

## TIA SÁNG

### Phần I. NHỮNG CHUYỆN “THẤT NHÂN TÂM”

#### Chương I. Những cách làm cho người dễ ghét

##### A. Những cách dễ gây thù chuốc oán

- 1) Ham cãi lộn và cãi cho thắng bất cần phải quấy
- 2) Mắng như tạt nước lạnh vào mặt rằng người ta làm
- 3) Lên mặt khôn vặt là trở tài sai mùa
- 4) Làm lỗi mà cứ ngoan cố phản đối, giành phần phải cho mình
- 5) Nói như búa bổ vào mặt người ta
- 6) Kịch bác cho người ta chống mình ngay từ lúc đầu bằng những tiếng “Không hẳn học
- 7) Chặn họng không cho người ta nói
- 8) Cứ lên mặt dạy khôn người và cao ngạo với sáng kiến của mình
- 9) Thi ân rồi kể công để ân biến thành oán
- 10) Lúc nào cũng chủ quan, bắt kể quan điểm kẻ khác
- 11) Ai cũng thèm được thương hại và thèm thiện cảm. Cứ phớt lờ đi
- 12) Không nghĩ kẻ khác tốt mà nghi ngờ, đổ kỹ họ
- 13) Làm cho người ta chán ngấy toàn bằng những lý thuyết khô khan và con số nhức óc
- 14) Ý tiền bạc, quyền thế mà bất kể chí tiến thủ của kẻ khác
- 15) Trắng nói đen, đen nói trắng làm cho chính người thân yêu nhất cũng điên đầu

##### B. Những cách làm cho người khác chống đối mình

- 1) Cứ gặp ai cũng chỉ trích
- 2) Nhìn người bằng nửa con mắt
- 3) Nhắm mắt lại và thờ lạy “cái tôi” của mình
- 4) Hành động cư xử như bạo chúa độc tài
- 5) Nói mỗi ngày cả trăm tiếng “Tôi”
- 6) Làm con chim ục bay vào nhà người ta mừng một Tết
- 7) Quên tên, viết hay nói sai tên người ta
- 8) Tiếp ai cứ nói không kịp thở, mà không nghe họ nói gì hết
- 9) Nói ngược những điều kẻ khác thích
- 10) Giả hình, bịp và lừa cáng
- 11) Già hãm và nói bậy nói bạ
- 12) Đối với ai cũng ăn nói, cư xử vô lễ, vô phép
- 13) Cứ nổi chứng và không chừng mực
- 14) Trục lợi ra mặt và thờ “bò vàng”
- 15) Cầu thả bên ngoài từ ăn mặc đến phong độ

##### C. Những cách sửa lỗi lầm cho người khác oán thù và thêm ngoan cố

- 1) Khắc nọc chê bai xấu vào mặt người ta

- 2) Tới tấp chỉ trích mà không nói rõ lỗi ra sao
- 3) Mắng rằng người có lỗi còn mình thập toàn, thánh sống
- 4) Ra lệnh như búa bổ
- 5) Chà đạp thể diện người ta dưới chân
- 6) Tàn sát thiện chí và mạt sát cố gắng của người
- 7) Vạch mãi cho một tương lai hắc ám
- 8) Coi trọng tiền bạc để người khác đói rách
- 9) Bênh vực phe phái của mình, sửa phạt người oan ức
- 10) Bất kể tu thân mà chỉ lo trị thiên hạ

## Chương II. Có nên sửa lỗi của người không? Và sửa như thế nào?

### I. Người có lỗi, nên sửa hay không?

### II. Làm sao sửa lỗi hiệu lực?

- 1) Đừng vội chỉ trích mà dựa vào hoài vọng của họ để hướng họ đi từ ác đến thiện
- 2) Kích thích phần cao đẹp nói người có lỗi
- 3) Bạn biết phim ảnh có mục đích gì không?
- 4) Trong mỗi cá nhân đều có ý hướng vượt hơn kẻ khác
- 5) Thoa xà bông cho râu thêm dễ cạo[2]
- 6) Tế nhị chỉ cho người thấy lỗi của họ[3]
- 7) Chọc lòng ganh tị[4]
- 8) Mô tả cho người ta thấy cái lợi cũng là cách giúp người ta ham cải tà quy chánh
- 9) Hãy khích lệ người khác[5]
- 10) Không giữ thể diện cho người[6]
- 11) Không chịu hiểu cho hoàn cảnh của người[7]
- 12) Ai cũng không thích thiên hạ ra lệnh cho mình[8]
- 13) Biết đối xử “có người có ta”[9]

### III. Gương lành hiệu lực bằng trăm lời khuyên thiện

## Chương III. Sửa lỗi người mà cãi lộn... rồi sẽ biết

### I. Lão Tử dạy Khổng Tử điều gì?

### II. Chắc chắn gây thù chuốc oán nếu...

### III. Tại sao ta cứ cho mình không bao giờ lầm?

### IV. Nếu không có gì hại, thì nên tránh mọi cuộc tranh biện

## Phần II. TRỊ “THẤT NHÂN TÂM” BẰNG “ĐẮC NHÂN TÂM”

### Chương I. Nghệ thuật thương lượng

#### I. Định nghĩa theo ngữ nghĩa của hai từ Hán - Việt “Thương” và “Lượng”.

#### II. Bây giờ thử xét nội hàm rộng nghĩa của Thương lượng và nghệ thuật thực hiện nó trong giao tế nhân sự đa dạng, nhất là trong doanh nghiệp.

#### III. Con đường độc đạo của đồng ý là thương lượng.

#### IV. Đây là cốt tủy của thương lượng?

#### V. Vai trò của thương lượng trong khoa giao tế nhân sự.

### Chương II. Lòng thành đắc nhân tâm

#### I. Người ta nghĩ gì về những ý kiến của ta?

II. Ý sáng, trình bày rõ

III. Trình bày ý mình một chút rồi hỏi và nghe

IV. Đến lượt bạn nói, bạn hỏi mỗi cách nào?

V. Bạn có sợ người ta quên ý bạn không?

VI. Phải tỏ ra tôn trọng người nghe

VII. Tránh gần tuyệt đối sự vạch lỗi kẻ khác

Chương III. Ai không thích được nghe và thông cảm

I. Ưu “diễn thuyết” là thông bệnh

II. Tại sao thèm nói và ráng nghe?

III. Nghe là gián tiếp khen rồi đấy

IV. Không phải ngồi nghe như gốc cột

Chương IV. Sao không đặt mình ở địa vị người?

I. Cái xảy ra và cái phải xảy ra

II. Tại sao ta phải tự đặt mình ở hoàn cảnh kẻ khác?

III. Gặp lúc người ta bất mãn thì sao?

IV. Không thiếu người ghét cái hơn của ta đâu

Chương V. “Mật pháp” đặc nhân tâm trong giao tiếp – xử thế

I. VẤN ĐÍCH

II. VẤN NỘI (Nội dung bài Nói, bài Viết)

III. VẤN HÌNH (Hình thức Bài Nói, Viết)

CỬU VẤN

Phần III. TÂM LÝ “THẤT NHÂN TÂM” VÀ “ĐẶC NHÂN TÂM” KHI NÓI CHUYỆN HẰNG NGÀY

Chương I. Yết hầu của đối nhân xử thế là: Nói chuyện

I. Khái niệm

II. Xã giao và tư cách

III. Giáo dục và xã giao

IV. Bốn yếu tố căn bản của xã giao

A. Biết sống

B. Biết nói

C. Biết viết

D. Biết làm việc

Chương II. Muốn thuyết phục khi nói chuyện phải “tri kỷ tri bỉ”

I. Khoa “tính tình học” giúp được gì về tri kỷ tri bỉ?

II. Tại sao phải tri kỷ và tri bỉ

III. Luyện tâm tính là việc của kiên chí

Chương III. Phải biết tính người để biết tính mình

A. Biết người biết mình

1. Nhu cần biết người

2. Cần biết điểm nào nhất ở người?

3. Biết tính người và thiện cảm

4. Biết người nhất là để yêu thương người

B. Gây thiện cảm lừa dối

1. Chung quanh mấy tiếng “Hạnh phúc gia đình”

2. Nguyên tắc gây thiện cảm trong tổ uyên ương

Chương IV. Các mẫu tâm tính thường gặp khó nói chuyện

1) Có tính tình thuần túy không?

2) Vài mẫu người tính hỗn hợp

3) Nguyên tắc phỏng nhận tính tình

27 Đùng & 35 Phải

27. Đùng

35 Phải

Phần IV. LUẬT THUYẾT PHỤC TRÊN DIỄN ĐÀN

Diễn văn – diễn giả – thính giả

Luật I: Can đảm lên bằng cách dựa trên kinh nghiệm của kẻ khác

Luật II: Nắm chắc mục tiêu trong tay

Luật III: Biết chắc “ba bó một giá” trước rằng mình thành công

Luật IV: Chụp mọi cơ hội để nói

Luật V: Tìm coi tại sao bạn sợ nói

Luật VI: Soạn kỹ diễn văn sẽ bớt sợ nói.

Luật VII: Đùng học thuộc lòng diễn văn

Luật VIII: Gom ý và sắp ý thành hệ thống

Luật IX: Bàn vấn đề bằng hữu

Luật X: Tưởng tượng mình sẽ nói hay

Luật XI: Học cách soạn đến văn của những hùng biện gia đại tài

Luật XII: Nói đề tài mà bạn thấu triệt do kinh nghiệm hay nghiên cứu

Luật XIII: Nói thực tế

Luật XIV: Nói có lửa thiêng

Luật XV: Luyện trí nhớ để diễn văn súc tích

Luật XVI: Hãy luyện sở trường một loại diễn văn

Luật XVII: Hãy hạn chế vấn đề

Luật XVIII: Hãy đãi cát tìm vàng

Luật XIX: Ý rành mạch, lời sáng sủa

Luật XX: Lôi cuốn thính giả bằng hình ảnh, thí dụ

Luật XXI: Tạo hứng thú tràn lan trong thính giả

Luật soạn nội dung của diễn văn

Luật XXII: Khéo mở, khéo kết

Luật XXIII: Đoạn giữa chinh phục và gây cảm động

Luật XXIV: Ba phần “Mở”, “Diễn”, “Kết” phải hợp lý

Luật trang trí về hình thức của diễn văn

Luật XXV: Ngoài lời nói còn một điều lôi cuốn thính giả: Thông cảm

Luật XXVI: Có duyên

Luật XXVII: Chuyển các đoạn văn vừa tự nhiên vừa rõ ràng

Luật XXVIII: Tuỳ ý mà lựa lối văn

Luật XXIX: Tối kỵ thô tục và ngợm

Luật XXX: Đồng nhất hóa thánh giả và bạn

Luật XXXI: Khêu gọi thánh giả đối thoại với bạn.

Luật XXXII: Khen tế nhị và chân thành

Đạt cho được 4 mục tiêu của diễn văn

Luật XXXIII: Nói đưa đến thực hiện Chân – Thiện – Mỹ

Luật XXXIV: Nói cho người ta biết thêm cái gì

Luật XXXV: Hùng biện là vừa lý phục và vừa tâm phục

Luật XXXVI: Soạn kỹ rồi ứng khẩu

Cách luyện lời, luyện giọng và luyện điệu bộ

Luật XXXVII: Lời là áo của ý, lời hoa mỹ ý dễ lồi cuồn vậy phải luyện lời

Luật XXXVIII: Mới cất giọng mà nghe mất cảm tình thì diễn văn kể như hồng phân nửa

Luật XXXIX: Điệu bộ hùng biện nhất của bạn là điệu bộ tự nhiên nhất của bạn

Sắp lên diễn đàn

Luật XL: Giờ thích hợp. Phòng âm cúng: Hệ thống truyền thanh tốt

Luật XLI: Chuẩn bị sức khỏe tốt trước khi nói

Luật XLII: Y phục lịch sự, đứng đắn

Luật XLIII: Không cần cho phát trước dàn bài chi tiết

Luật XLIV: Coi chừng người ta giới thiệu mình quá lỗ

Trên diễn đàn

Luật XLV: Đi khoan thai lên diễn đàn, cúi đầu và mỉm cười

Luật XLVI: Nên đứng khiêm tốn và ngó xuống lúc được giới thiệu

Luật XLVII: Tự trấn an mình bằng cách thở ra chậm nếu hồi hộp

Luật XLVIII: Dàn bài ghi tắt trong lòng bàn tay

Luật XLIX: Lời đầu khiêm tốn, cảm tình

Luật L: Giáo đầu vừa đủ rồi “tấn công” vấn đề ngay.

Luật LI: Thay đổi giọng

Luật LII: Bắt mạch tâm lý thánh giả

Luật LIII: Ngưng và hỏi

Luật LIV: Coi chừng cốc nước

Luật LV: Uống nước, lau mồ hôi, chùi kính sao cho thánh giả không để ý gì hết

Luật LVI: Dù bị đả kích đến đâu cũng cứ việc bình tĩnh

Sau khi xuống diễn đàn

Luật LVII: Bạn mệt không?

Luật LVIII: Còn khi bạn thất bại hay thành công?

Luật LIX: Chuẩn bị cho thành công ngày mai

Luật LX: Tư vấn để thăng tiến

Phần V. MUỐN TRÁNH “THẤT NHÂN TÂM” VÀ GIAO TẾ – XỬ THẾ “ĐẮC NHÂN TÂM” THÌ PHẢI LUYỆN ĐỨC THU TÂM

Đức thu tâm với nhân cách

Chương I. Luyện đức thu tâm(18 cái đừng làm)

1. Đừng giả dối

2. Đừng có chỉ trích

3. Đừng có tạt tở ra mình thông thái rỏm



4. Đùng cầu thả bên ngoài
5. Đùng cãi vặt
6. Bạ đùng chỉ nhớ có mình
7. Đùng nhỏ mọn
8. Đùng “xốp” quá
9. Đùng xử bĩ người ta
10. Đùng đối tính như chóng chóng đối chiều
11. Đùng có giọng kẻ cả
12. Đùng kích thích tính tự ái của người ta
13. Đùng vụng xài ba tấc lưỡi
14. Đùng quạu
15. Đùng ích kỷ
16. Đùng lãnh đạm
17. Đùng vô lễ
18. Đùng phách lối

## Chương II. Luyện đức thu tâm tích cực(12 cái phải làm)

1. Phải thành thật
2. Phải hiền dịu
3. Phải nói chuyện hay
4. Phải vui vẻ
5. Phải thành thật chú trọng kẻ khác
6. Phải bền bỉ
7. Phải có óc trách nhiệm
8. Phải khiêm tốn
9. Phải cẩn ngôn
10. Phải bác ái
11. Phải tự trọng
12. Phải sống thanh khiết
  1. Cậy nhờ thần lực
  2. Canh phòng ngũ quan
  3. Canh phòng những cơ quan tâm thần
  4. Lo phục vụ một lý tưởng cao đẹp nào đó
  5. Tránh những gì kích thích nhục dục

## Chương III. Tự ám thị

Phụ lục I: DANH NGÔN LUYỆN GIẢM “THẤT NHÂN TÂM”

Phụ lục II: 10 GƯƠNG GIAO TẾ – XỬ THỂ “ĐẮC NHÂN TÂM”

1. Thích Ca Mâu Ni
2. Mahatma Gandhi
3. Thánh Francois d’Assise
4. Louis Pasteur
5. Vương Dương Minh
6. Socrate

[7. Abraham Lincoln](#)

[8. Benjamin Franklin](#)

[9. Thánh nữ Claire de Montfascone](#)

[10. Bảo Thúc Nha](#)

[THAY LỜI BẠT](#)

# THẤT NHÂN TÂM

## Hoàng Xuân Việt

Hoàng Xuân Việt, tên thật là Nguyễn Tùng Nhân là một nhà văn, dịch giả, nhà ngôn ngữ học, nhà giáo dục và là một học giả chuyên khoa hùng biện. Ông tốt nghiệp cao học tại trường Đại chủng viện Saint Joseph và Saint Sulpice. Wikipedia

Sinh: 13 tháng 8, 1928 Vĩnh Thành, Chợ Lách, Việt Nam – Mất 20 tháng 7, năm 2014

Đăng tại TVE-4U.ORG 19/12/2015

Nguồn: Tổng hợp từ vnthuquan.net và các trang khác trên Internet

Làm ebook: Nguyễn Thanh Tuấn

Đây là bản tập hợp, lược lặt và không đảm bảo tính toàn vẹn và chính xác của tác phẩm. Một ebook cần soạn lại trong một dịp khác, sau khi đã có sách giấy. Bạn đọc vui lòng sưu tầm và hoàn thiện thêm.



# LỜI NÓI ĐẦU

1) Trong thực tế của xử thế hằng ngày cũng như giao tế doanh nghiệp, chúng ta nhiều khi phải nói và ứng xử thất nhân tâm hơn là đắc nhân tâm. Nói cách khác là chúng ta chọc thiên hạ ghét nhiều hơn là chúng ta làm cho kẻ khác quý mến ta. Tại sao kẻ khác dễ ghét ta hơn là dễ thương ta?

**LÝ DO THỨ NHẤT:** Cứ thông thường thì sự xa lạ, sự quen thân ít, sự lãnh đạm tạo môi trường thuận tiện cho sự nghi ngờ, sự đề phòng và cũng dọn đường cho sự phủ nhận, sự tấn công. Trong đời sống xã hội, các sự kiện kể trên là tình trạng tâm lý xảy ra Đông Tây kim cổ. Người khác đối với ta như vậy mà ta đối với người khác cũng như vậy. Tiếp xúc với một người lạ hay chỉ quen biết sơ sơ thôi và nếu họ ăn nói, cư xử lãnh đạm với ta, thì ta tiếp xúc với thế thủ. Ta dè dặt lời nói.

Ta quyết định cẩn thận. Nếu họ có tướng diện xấu, ăn nói vụng về, ăn mặc khiếm nhã, xét đoán chủ quan, hồ đồ, có cái nhìn soi mói, v.v... Thì ta khó có thiện cảm với họ và rất có thể ta ghét họ nữa. Mà họ đã gây ác cảm với ta như vậy rồi thì còn mong gì họ nói ta nghe, còn mong gì họ yêu cầu ta cái gì mà ta giúp. Rồi còn lâu mới làm ta giao du với họ hoặc hợp tác công việc gì với họ. Giữa ta và họ coi như “rút cầu”.

Họ đối xử với ta như vậy, ta ghét họ. Hoặc ngược lại họ cũng ghét ta. Đó là tâm lý tự nhiên phần đông loài người. Đây là vấn đề bấp bấp, trừ một số nhỏ có “bấp bấp” ngược lại.

**LÝ DO THỨ HAI:** Ta dễ thất nhân tâm bởi vì ta tự nhiên có khuynh hướng bày tỏ con người của ta một cách chủ quan. Ta thích suy nghĩ phán đoán như vậy. Ta thích phát biểu thế kia. Ta thích nhìn mà ngó ngang liếc dọc. Ta thích cười giòn, cười phào nổ, cười như một loài chim rừng gáy, hay cười khú khú. Ta thích ăn mà ngốn. Ta thích nhai đồ ăn gây ồn ào. Ta thích húp canh có âm thanh sao đó. Chính cái “thích” ấy của ta làm cho kẻ khác không thích ta. Mà như vậy là ta thất nhân tâm.

**LÝ DO THỨ BA:** Đó là chưa nói có vô số trường hợp mà nếu muốn đừng làm cho kẻ khác ghét ta, đừng làm cho kẻ khác thù oán ta thì ta phải tự kiềm chế, tự giới hạn dữ dội lắm để ta đừng nói năng xúc phạm kẻ khác, đừng cư xử hồ đồ, suồng sã, đừng hỏi những câu tỏ ra tò mò đời tư của họ, thông tin đầu này đầu nọ ghét họ (họ ghét luôn tới ta). Biết bao trường hợp giao tế mà ta kém tế nhị, kém kín đáo lỡ hổ một hai lời nói là ta bị kẻ khác ngờ vực hoặc có ác cảm với ta ngay.

**LÝ DO THỨ BỐN:** Ai trong chúng ta cũng quen mang trong mình một ông “Thần” chuyên môn chọc cho kẻ khác ghét ta cực độ, ông thần ấy có tên là “Tự Ái”. Nơi bất cứ ai, nhất là nơi kẻ bình dân, ít học, kém luyện tâm trí, đặc biệt là nơi kẻ thuộc hạ của ta, “ông thần Tự Ái” là một cái gì đáng kinh khủng. Kể cả nơi bực tu hành bề ngoài ra vẻ đạo đức đạo mạo mà nếu bề trong không thực thánh thiện, thì họ cũng bị “ông thần Tự Ái” xoi tái như ăn gỏi. Nghĩa là sao? Thưa, nghĩa là ai nói xúc phạm họ, có cử chỉ gì va chạm quyền lợi hay danh dự của họ, thì mặt họ hoặc đỏ bừng lên như gấc hoặc tái mét đi như chàm đỏ, rồi họ nhăn mặt nhíu mày chằm vằm quạu quọ, la hét chửi mắng trả đũa. Ông thần Tự Ái tạm thời biến họ thành một thứ điên trong cơn lôi đình. Ai khác hay nếu ta nô lệ thần Tự Ái như vậy thì còn gì nữa mà không thất nhân tâm.

2) Như đã nói ở trên, chúng ta có khuynh hướng thất nhân tâm mạnh hơn đắc nhân tâm. Lý do cơ bản là tại vì ta mang trong mình khuynh hướng ích kỷ, chủ quan, tự ái, thích trấn áp toàn là những thứ chống lại kẻ khác, bây giờ nếu muốn làm cho kẻ khác bằng lòng bằng mặt quý mến ta, thì ta phải nỗ lực chế ngự các loại khuynh hướng trên. Cho nên gây thiện cảm khó làm hơn ác cảm là tại vậy. Ta đứng gần con ngựa, khi nó muốn ngáp, nó cứ ngáp. Ngựa cùng bao nhiêu loài thú khác không có ý thức đời sống xã hội, nên khi ngáp không tìm cách che mõm miệng lại. Còn con người, có thú tính, mà cũng có lý trí, ý thức rằng sống trong xã hội phải giữ phép lịch sự. Vì lẽ đó khi ngồi trước mặt khách, ta vốn thích ngáp há miệng to cho đã quai hàm, nhưng ta lại phải lấy tay che miệng lại và nỗ lực hãm phanh cái ngáp, bặt thử nghĩ coi ngáp há to miệng (thất nhân tâm) với ngáp mà hãm ngáp (đắc nhân tâm) cái nào khó làm hơn?

3) Chính vì chúng ta thường dễ thất nhân tâm hơn đắc nhân tâm, nên tôi viết cuốn này thân

tặng các bạn trẻ, một số người lớn đọc nó cũng hữu ích.

Người bạn quá cố của tôi là học giả Nguyễn Hiến Lê đã dịch của Dale Carnegie và K.C Ingram thành các cuốn “Đắc nhân tâm” và “Cách xử thế của người nay”.

Một người bạn nữa của tôi nay đã già yếu là học giả Nguyễn Duy Cần đã viết các cuốn “Cái dũng của thánh nhân”, “Thuật xử thế của người xưa”. Các cuốn này nặng về những nguyên tắc chỉ dạy cách đắc nhân tâm theo người xưa và người nay.

Hai cuốn trước tập trung nhiều gương tích Âu Mỹ. Hai cuốn sau căn cứ vào nhiều gương truyện Trung Hoa. Phần tôi, trong 30 năm qua rải rác trong nhiều tác phẩm, nhất là trong các cuốn “Gây thiện cảm”, “Hoạt bát và tâm phục”, “Muốn thuyết phục” tôi cũng đã đề cập sâu rộng về những bí quyết thu phục nhân tâm. Trong cuốn “Rèn nhân cách” tôi nhấn mạnh thu nhân tâm (đức thu tâm) phải được thực hành như một nhân đức. Nghĩa là phải phát xuất từ lòng bác ái và chân thành, chứ không phải là mảnh lối ngon ngọt môi mép để “lắt tút” người ta.

Nay trong cuốn “Bệnh thất nhân tâm” này, tôi trình bày hành vi đắc nhân tâm theo cách phản biện. Ngụ ý là làm nổi bật bản tính, ý nghĩa và hậu quả tai hại của hành vi ấy khi người ta không thực hiện nó lúc giao tế. Lối thông đạt phản biện cũng có tác dụng sư phạm cao. Thí dụ đối với một số tuổi trẻ hay đối với một số người lớn quá nặng về bằng cấp, về chức quyền mà khinh bỉ khoa học nhân tâm, coi rẻ những cung cách giao tế, nếu bạn bảo họ khi tiếp khách phải “đắc nhân tâm” trong lời nói, trong cách cười chẳng hạn. Nghe bạn bảo như vậy họ không ý thức mãnh liệt bằng bạn bảo khi họ tiếp xúc với khách cứ ăn nói sỗ sàng, cứ cười như pháo nổ. Nếu họ làm như vậy, họ sẽ bị các hành vi ấy trả đũa một cách đáng sợ. Đó là họ bị người khách đánh giá thấy tư cách của họ. Từ chỗ đánh giá ấy người khách nghĩ ngợi về tâm tính của mình của người ăn nói sỗ sàng, của người không tự kiểm chế được tâm tính của mình. Tâm tính ấy có tế nhị không? Cách cười ấy nói lên một tâm hồn văn minh sâu sắc hay ngược lại?

4) Trong cuốn sách này, bạn đọc thấy một điều khác biệt các sách kể trên về đắc nhân tâm, các sách trên có nhiều thí dụ Âu Mỹ và Trung Hoa. Còn sách này chứa đựng dày đặc những nguyên tắc được mổ xẻ các khía cạnh tâm lý xử thế đa dạng, đa diện không phải theo lối bài học dạy thi cử ở trường học về khoa giao tế sách vở, khô cứng mà theo tâm lý xử thế hiện thực xảy ra hằng ngày giữa người với người muôn mặt trong xã hội ngày hôm nay.

5) Đọc qua sách này, bạn đọc có thể tìm hiểu thêm vấn đề qua các “mô hình thất nhân tâm”:

- Có loại thất nhân tâm ở dạng người thất học, từ bé đến lớn hoặc ở thành thị giữa giới lưu manh côn đồ. Cả hai giới có mẫu số chung là chẳng những không từng được học phép lịch sự tối thiểu, mà còn có những tập quán ăn nói cư xử gần như cố ý xúc phạm người khác, hoặc xúc phạm tự nhiên là không thấy hối hận để xin lỗi. Thí dụ khi nói chuyện, người ta nói móc lỏ, móc họng, nói xiên xỏ, nói đánh đầu, nói cầu cao, giọng kẻ cả. Có người quen nói tục một cách tỉnh bơ. Có người khác quen nói nặng, quen dùng những phong cách diễn tả làm cho người nghe cảm thấy họ có tính sỗ sàng, tâm hồn thô bạo.

- Một số người bình dân hoặc trí thức lấy làm hả dạ khi nói xong điều gì làm cho đối phương mịch lòng, bực tức. Trong đạo xử thế của người văn minh, khi lỡ lời nào hay lỡ có cử chỉ gì làm kẻ khác chạnh lòng và tỏ ra mình thất lễ, thì người ta áy náy, hối hận lo xin lỗi đi xin lỗi lại bao lần mà vẫn còn lo sợ mình làm cho kẻ khác buồn.

- Có dạng thất nhân tâm của một số trí thức, rành rẽ phép lịch sự mà tại vì họ có lối sống riêng tư, đối với họ, họ không coi là khiếm nhã, nhưng đối với cộng đồng hoặc nhiều kẻ khác, thì có vẻ kỳ dị, nghĩa là làm cho kẻ xung quanh không hài lòng. Thí dụ họ là một ông có khoa bảng cao, có chức vị quan trọng trong xã hội, ai mà nghĩ rằng họ không rành phép xã giao, thể nhưng khi ngồi, họ rất khoái trá rung đùi. Họ nhai kẹo cao su liên li và nghe chanh chách. Một số người có hơi thở dễ gây khó chịu cho kẻ ngồi bên mà họ không hề hay biết để đừng làm như vậy. Nhiều trí thức cao niên, trong câu chuyện có lẽ quen méo mó “sư phạm”, hay chính kẻ nói chuyện với mình những khi nói sai một danh từ ngoại ngữ, tiếng mẹ hoặc một địa danh, nhân danh. Đức tế nhị khuyên ta trong mấy trường hợp ấy hãy cho qua là thượng sách. Nói chuyện chơi ở xa lông chớ phải ở trong phòng nghiên cứu hay lớp học đâu mà “từng chấm từng phết” quá như vậy.

- Bạn có lần nào là nạn nhân của thứ thất nhân tâm trong một số trí thức mà bụng dạ man trá không? Đây là thứ thất nhân tâm đáng sợ và nguy hiểm. Đương sự có thể là người có học vị cao của cây thang bằng cấp. Dĩ nhiên là họ nghĩ rằng họ quán thông mọi phép lịch sự. Họ có thể viết cho bạn một cuốn sách vài trăm trang về “Lịch sử phép lịch sự quốc tế” nữa. Mà thường thì họ khinh bỉ loại sách đào luyện con người, bởi vì họ cho rằng loại sách ấy là ba cái thứ đạo đức không có tính nghiên cứu văn hóa, văn học hay tính gì gì đó “không có đại học”, “không trí thức”. Trang bị bằng quan điểm trí thức luận như vậy, bạn biết họ thất nhân tâm bằng cách nào không? Họ thất nhân tâm bằng cách thuổng tài liệu và chôm sách quý của bạn. Họ “thuổng” với nghệ thuật đạo tặc tinh vi. Họ mượn người bạn tin cậy, hoặc họ trực tiếp ngon ngọt mượn tài liệu chưa hề công bố của bạn. Rồi họ túm về nhà cho phóng ra hết. Có mảng tài liệu họ dùng biên soạn hay giới thiệu phổng tay trên bạn mà không cần ghi xuất xứ tài liệu, bất cần nói do bạn cho mượn gì cả. Có mảng tài liệu họ đem trao đổi với người khác để họ có thêm nhiều tư liệu hy hữu khác nữa. Có trường hợp họ “thuổng” tài liệu của bạn rồi đem cho nhà trí thức nghiên cứu khác, lên mặt “công bố” phát hiện này khám phá trên ngay lỗ mũi mà không cần nói một lời cảm ơn bạn. Tôi biết có một cuộc “thuổng” tư liệu nọ về sách quốc ngữ và nôm cổ do hai nhà trí thức thầy trò nọ. Rồi họ mang đến một đại học nọ gọi là “hợp tác”, mượn danh nghĩa đại học ấy công bố, buôn bán tùm lum mà bất cần ghi xuất xứ các tài liệu ấy. Và tức cười bởi vì “thuổng” hay nói đúng hơn là phản trặc chữ tín của bạn bè tin cậy cho mình mượn, cho nên khi họ chùng lén phổ biến, họ tung ra tư liệu thiếu đầu thiếu đuôi. Lý do kỹ thuật là khi cho mượn, chủ cũng ngờ bụng dạ trí thức quen thói làm như vậy của họ, nên không dám cho mượn đủ đầu đủ đuôi. Đó là câu chuyện “thuổng”, còn “chôm” sách là lại chơi nhà bạn, biết bạn cuốn sách nào họ vừa ý, gặp cơ hội là họ đánh cắp của bạn.

Đấy! Họ thất nhân tâm kiểu kinh tởm như vậy.

- Có loại thất nhân tâm này mà tôi không thể không gợi ý cho bạn. Đó là còn một số người có quyền ngoài đời hoặc trong đạo này đạo nọ, mà họ ý mình có quyền cao tước cả rồi nghĩ rằng kẻ bề dưới miễn chế cho họ ăn nói, đối xử khỏi giữ phép lịch sự. Thí dụ khi tiếp chuyện với cấp thuộc hạ, họ tự cho phép cướp lời, lý luận độc đoán theo lối “cả vú lấp miệng em”. Họ cũng ban cho mình một thứ phép nọ nạt cấp dưới trước mặt thiên hạ, thậm chí vạch lỗi, nói xấu các kẻ ấy công khai. Đây là thứ thất nhân tâm tạo mầm phản trặc. Ngọn lười của họ như mũi tên ngược tẩm nọc độc mỗi lần bắn sang cấp dưới, là mỗi lần phóng ngược trở lại họ.

6) Qua mấy phân tích tâm lý trên, bạn thấy tác dụng của hành vi đặc nhân tâm ít sâu rộng nơi tâm khảm người khác hơn hành vi thất nhân tâm. Thí dụ gặp một giáo sư, bạn khen ông giảng bài hấp dẫn. Nếu giáo sư ấy không cảm thấy thích bạn thì ít ra lời khen của bạn không xúc phạm gì đến họ. Còn nếu bạn nói ông giảng bài “ru ngủ” quá, thì thật nguy hiểm, ông bị bạn gạch tận tâm can một vết thương. Ông buồn và có thể ông ghét bạn. Trên đường đời ta tránh được tối đa những lời nói, cử chỉ, hành vi thất nhân tâm là ta đã đặc nhân tâm khá lắm rồi phải không bạn?

Viết về công tác làm hài lòng kẻ khác là nỗ lực làm cho câu “Vi nhân nan” của Khổng Tử bớt nhức nhối một phần nào. Chỉ một phần nào nhỏ bé thôi. Bởi vì lòng người điều khiển hành vi của người mà lòng người thì khôn lường khôn tả, không thước nào đo được. Do đó làm sao mà biết hết mọi cách không làm mích lòng hoặc làm vui lòng người cho được. Mọi bàn luận trong sách chỉ là gợi ý để độc giả cùng tham khảo cách cá nhân của mình mà tùy nghi ứng xử sao cho kẻ khác tương đối “bằng mặt bằng lòng” mình.

7) Dĩ nhiên ở đây phải biết phân tích tác dụng của đặc nhân tâm và của thất nhân tâm trong từng trường hợp. Thí dụ gặp trường hợp một tên côn đồ cọt xe bạn mà còn nhào tới sừng sỏ muốn đánh bạn thì bạn làm sao “đặc nhân tâm” hấn bây giờ. Cũng như bạn xử lý cách nào một tên cướp đang đe dọa bạn bằng súng để đồng bọn của hắn gom vét của của bạn? Bạn đặc nhân tâm cách nào một người dang ngoan cố nói xấu bạn, vu khống, cáo gian sàm báng bạn? Những bậc siêu quần bạt chúng của nhân loại như: Thích Ca, Khổng Tử, Giêsu đều có tìm cách “đặc nhân tâm” những kẻ đang kịch liệt thù nghịch các vị. Điều đó cho ta biết rằng việc chinh phục lòng người rất giới hạn, chứ không phải ai cũng đều đặc nhân tâm được đâu. Trong các trường hợp gặp bọn côn đồ hung ác kể trên biện pháp xử lý bằng sự mềm mỏng, khôn khéo, lanh trí, chuyển bại thành thắng thì tất nhiên có tác dụng hơn.

Thí dụ gặp đũa thất phu vô có nhào đến đánh ta mà ta cứ thách thức hẳn, khiêu khích hẳn thì hẳn hành hung ta ngay, trong trường hợp này, dĩ nhiên là thái độ “đắc nhân tâm” đỡ bớt nguy hiểm hơn thái độ “thất nhân tâm”.

8) Vậy chúng ta toát yếu thực tế cái gì về giao tế và thuyết phục để ứng dụng trong các sinh hoạt trong một hoàn cảnh đang theo hướng kinh tế thị trường như đất nước ta hiện nay.

Soạn giả

# TIA SÁNG

1. Các nguyên tắc về đặc nhân tâm cần thí dụ để dễ hiểu và dễ thực hành.

Những thí dụ không phải là sự thật đặc thù cá nhân trong hoàn cảnh cá biệt. Nhất là những thí dụ rút ra từ đời sống người ngoại quốc. Cần thí dụ, mà cũng phải nắm vững nguyên tắc áp dụng cho chính cuộc đời hiện thực và hoàn cảnh của mình.—(Waterstone)

2. Lý luận không bao giờ thắng được đũa ngu.

3. Ai gặp tôi cũng có điều hơn tôi, đáng cho tôi học.—(William MC Adoo) (Emerson)

4. Lord Chesterfield nói với con: “Nếu được thì con nên khôn hơn các trẻ khác, mà đừng cho chúng biết là con khôn hơn chúng”.

5. Mục đích của giáo dục không phải để biết mà để hành động.—(Herbert Spencer)

6. Khả năng chinh phục bằng lời nói là một thú đặc hơn là một thiên phú.—(W.J. Bryan)

7. Người ta có thể tự nhiên sinh ra làm thi sĩ, còn muốn thành hùng biện gia thì phải luyện tập.—(Quintainus)

8. Bởi vì tạo hóa không sinh ra chỉ đàn ông hay chỉ đàn bà mà sinh bộ đôi “âm dương” và cũng bởi vì mỗi cá nhân trong lời Người không độc cư trong một cái hang mà trái lại là quần cư trong xã hội có tổ chức, cho nên luôn luôn giữa loài người đặt ra vấn đề giao tế. Rồi loài người lại luôn tiến hóa, đi từ man dã, bán khai, chậm tiến, đến văn minh cao độ do động cơ văn hóa thúc đẩy cho nên giao tế cũng phải từ một số cung cấp giản đơn tiến dần đến những lễ phép cực kỳ tế nhị. Thời còn ăn lông ở lỗ, hai ông tù trưởng của hai bộ tộc gặp nhau ít để ý đến cung cách ngoại giao, còn ngày hôm nay các nhà ngoại giao để ý từng li từng tí cách nói, cách cười và vô số cách ứng xử sao cho đừng làm phật lòng những kẻ mà mình giao tiếp nhân danh chính phủ của mình.

9. Trong giao tế, nếu không nói, không hành động được đặc nhân tâm, thì ít ra đừng nói, đừng hành động, thậm chí đừng có cử chỉ gì gây thất nhân tâm. Thí dụ nếu không khen được thì cũng đừng chê. Có lẽ đó là một trong vô cùng cái khó của xử thế khiến cho Khổng Tử phải than thở: “Vi nhân nan” (Làm người khó).

Không phải vô lý mà người ta nói một số không nhỏ hành động của con người từ trong gia đình, trường học, các cơ quan, các cơ sở văn hóa, cho đến những nơi tu hành không phải chỉ tập chú vào giải quyết những việc hữu ích, mà tập chú vào giải quyết những rắc rối giao tế giữa những người sống và làm việc chung với nhau. Thì bạn thử lắng nghe nhiều câu chuyện lời qua tiếng lại coi trong đó phần giải quyết việc hữu ích với phần giải quyết cho giao tế, phần nào tràn ngập hơn.



# Phần I. NHỮNG CHUYỆN “THẤT NHÂN TÂM”

## Chương I. Những cách làm cho người dễ ghét

### A. Những cách dễ gây thù chuốc oán

#### 1) Ham cãi lộn và cãi cho thắng bất cần phải quấy

Ông Constant viết về đời tư của Napôlêông nói lần nào chơi bida với Hoàng hậu Joséphine, Napôlêông cũng nhường cho Hoàng hậu thắng. Ta rút ra từ đó bài học quý báu này là trong những việc nhỏ nhặt nhiều khi muốn cho cuộc sống êm dịu ta phải nhịn thua. Năm xưa, tôi có hai người bạn cãi nhau thiếu điều đánh lộn về con số đo bề cao của đỉnh Everest. Trong vô số cuộc hội thảo, từ những phiên họp thông thường đến những hội nghị quan trọng, bạn biết thiếu gì người không lo tìm chân lý mà bắt bẻ từng tiếng nói nữa, biến thành cãi lộn hàng tôm hàng cá. Người ham cãi lộn và ngụy biện chẳng những không thuyết phục được ai hết mà còn tiêu hoang dũng khí, tư cách của mình. Tổng thống Lincoln khuyên một sĩ quan trẻ tuổi nọ: “Ai muốn luyện tâm hồn không bao giờ cãi vã. Tính tình sẽ thành khó chịu, tự chủ sẽ tiêu tan do những cuộc gây gổ đó”.

Tranh luận đứng đắn thì không nói gì chớ gây lộn thì đừng mong có kẻ thắng người bại. Ai cũng bảo rằng mình có lý. Kết quả chỉ gây thù chuốc oán sau khi đã đem những cặn bã của thú tính ra choảng nhau một cách dã man. Cũng có thể một bên cảm hòng vì bên kia “cả vú lấp miệng em”. Mà như vậy có phải bên kia thắng đâu, chỉ là đàn áp thôi. Trong thâm tâm người bị cãi đến bật hơi, chân lý chưa sáng tỏ, chỉ có uất ức, hiểm thù. Franklin nói cãi lộn làm cho người ta nguợng, ích lợi gì, vì có bao giờ cách ấy làm cho người ta đồng ý với mình.

Theo dõi những cuộc hòa đàm thí dụ ở Bàn Môn Điểm hay Ba Lê chẳng hạn, bạn có thấy tức hộc máu không? Mà ai dám bảo hai bên không là những bậc trí thức. Trí thức nói chuyện với nhau mà còn vậy huống hồ cãi vã với người thiếu hiểu biết. Ông Adoo không vô lý khi nói: “Lý luận không bao giờ thắng một người ngu”. Đó là chưa nói trong trường hợp tự ái nổi điên lên thì học hết mấy đại học cũng có thể phát khùng và tranh biện trở thành cãi lộn hay gì gì khác hời nào không hay.

Thượng sách là bạn tránh các cuộc cãi vã và nếu cần tranh biện thì bình tĩnh bắt tình cảm qui phục trí lý.

## 2) Mắng như tát nước lạnh vào mặt rằng người ta làm

Thì người ta làm thật đấy. Tôi và bạn cũng có thể làm như họ. Không phải chỉ Roosevelt mà cả Albert Einstein đều thú nhận trong một trăm lần xét đoán đúng chừng bảy tám chục lần thôi. Ông hoàng của triết là Socrate mà mấy ngàn năm trước cũng nói có một điều mình biết chắc chắn là mình không biết gì hết. Những bộ óc lớn của nhân loại còn thật thà tự thú như vậy huống hồ chúng ta. Nói chuyện hay tranh luận với ta, người khác không cho mình làm đâu. Lại còn không chịu ai nói mình làm. Tại ông “Thần tự ái” trong họ muốn như vậy. Bị mắng là làm trong đầu óc họ phải quấy lẫn lộn. Họ chỉ còn nước chồm tới cãi sao cho thắng ta thôi. Chuyện bình thường kia mà muốn đổi ý họ đã khó khăn rồi. Ta mắng họ làm là thêm giữa họ và ta một vách ngăn nữa. Cãi mà có quyền, có ăn “thù lao” như luật sư kia còn phải lựa lời “đắc nhân tâm” ông tòa. Bạn có thấy luật sư nào muốn đốt bạc của thân chủ mình bằng cách sửa lưng hay mắng ông tòa là làm, là ngốc không? Còn ta, muốn kẻ khác vừa theo ý ta, vừa mến ta, tại sao ta làm họ mất mặt?

Họ có danh dự của họ. Nếu ta làm, ta thành thật nhận mình làm. Nhớ nhận thành thật. Không thành thật lời thú nhận trở thành nói móc và như vậy còn “khai pháo” hơn nữa. Bấy giờ chỉ có thù oán chất chồng.

### 3) Lên mặt khôn vặt là trở tài sai mùa

Trượng Nhân nói với Tôn Thúc Ngao rằng có ba điều gây thù chuốc oán: Tước cao, quyền lớn, lộc nhiều. Bạn nên thêm: Tài mà không biết yểm tài nếu không chết bậy cũng sự nghiệp tan tành. Đọc Tam quốc, bạn quên sao được Dương Tu trở tài lật vặt làm mất mặt Tào Tháo và bị tướng này trăm đầu. Trong “Sử Ký” Tư Mã Thiên chép: “Miệng Lão Tử khuyên Khổng Tử: người quân tử nhiều lúc phải sống như đũa ngu, bỏ đi kiêu khí và đa dục thân mới yên, lo bơi mót, biếm nhã chuyện thiên hạ thì vong mạng”. Vĩ nhân như Khổng Tử mà còn cần nghe những lời như vậy huống hồ người thường hả bạn? Quả thực như Nguyễn Du nói:

“Có tài mà cậy chi tài  
Chữ Tài liền với chữ Tai một vần”

Người dù có tâm luyện đến đâu cũng không thoát khỏi bệnh thường tình của con người là “bệnh tự ái”. Trong thời Nam Bắc chiến tranh (ở Mỹ), chính sách của Lincoln có nhiều điểm sai lầm, Horace Greely mỉa mai, chỉ trích kịch liệt. Lincoln “mũ nỉ che tai” có thêm sửa đầu. Cũng may cho Greely vì ở Mỹ có dân chủ khá khá. Chớ phải ở xứ lạc hậu nào thì chắc có người ngồi tù rồi. Vì biết lòng người nham hiểm, nên Lưu Huyền Đức giả ngu, giả dại lúc lọt vào tay Tào Tháo. Ngày ngày Huyền Đức làm cỏ, trồng rau. Nghe Tào Tháo nói trong thiên hạ, anh hùng chỉ có Tào Tháo và mình, Huyền Đức giả bộ hoảng hồn, dũa đang cầm trong tay bỗng rơi xuống đất, viện lý là nghe sấm nổ ngoài trời mà thất kinh. Nhờ vậy, Huyền Đức khỏi nanh vuốt của Tào Tháo. Trong cuốn Chạm trán với đời, tôi nói bạn nhiều khi không làm ác với ai hết, nội một việc ta sống thiện, ta có tài hơn người cũng có thể cho ta bị hại. Bóng tối lúc nào cũng chực chờ bủa quanh ánh sáng. Có cái hơn người mà không “thủ chi dĩ ngu” lại đem khoa trương sai mùa mà rước họa.

#### 4) Lầm lỗi mà cứ ngoan cố phản đối, giành phần phải cho mình

Nhờ khéo “mềm lung” hay sao đó tôi làm lớn. Bữa nọ đậu xe chỗ cấm, bị cảnh sát phạt, tôi sùng sộ mắng lại tại sao tôi làm lớn mà cảnh sát phạt? Viên cảnh sát không ngán, cứ phạt. Bạn cùng đi xe với tôi thấy tôi vừa bị phạt vừa bị giằng co lời thôi, trẻ công việc, bước xuống xe nói phải quấy vài lời với viên cảnh sát. Ông này đổi giọng phân trần: “Nào tôi định làm khó dễ quý ông đâu. Biết quý ông có phận sự, tôi chỉ nhắc rằng ở đây không được đậu xe, quý ông nên xích lại đằng kia. Thế thôi. Tôi giận là tại ông ấy mắng tôi. Thôi được rồi. Quý ông đi đi”. Đấy! Bạn thấy không, kết quả do tôi ngoan cố, hách dịch và do bạn nhận lỗi, mềm mỏng.

Bài học lúc còn thơ trong câu ngạn ngữ pháp: “Lỗi tự thú đã được tha phân nửa”. Bài học ấy ai mà không biết, song không phải ai cũng thực hành. Thì cũng tại thấy tự ái mà người ta ai cũng ngại ngùng, khó chịu khi nhận lỗi. Ai biết thắng được khó khăn ấy, chiếm được lòng khoan dung dễ dàng. Elbert Hubbard tác giả bức Thông điệp gửi cho Garcia là một danh sĩ lỗi lạc, có lần bị một độc giả viết thư chỉ trích bằng những lời lẽ ít êm đẹp. Bạn biết ông phản ứng ra sao không? Viết thư nhận lỗi và mời độc giả lúc rảnh đến nhà ông chơi để thảo luận thêm. Đọc thư ông, độc giả ấy còn giận ông nổi không bạn? Ở nước ta mấy chục năm trước, Phan Văn Hùm làm một cử chỉ đẹp: Bị chỉ trích về một bài báo, ông làm mấy vần thơ trong đó thú nhận vốn Hán văn của ông là vốn tự học nên bị lỗi lầm. Và lời xin lỗi của ông làm cho kẻ chỉ trích ông thành bạn của ông. Không phải loài người chỉ mềm lòng khi được xin lỗi đâu bạn, từ bậc thiêng liêng đến phàm nhân đều đều hàng trước “ma lực” của sự thú lỗi chân thành: Muốn nắm nhân tâm, tại sao bạn không dùng “mật pháp” đó?

## 5) Nói như búa bổ vào mặt người ta

Bạn đọc giùm tôi ba lần câu này của Wilson: “Nếu bạn cung tay lên nói chuyện với tôi thì bạn yên trí rằng tôi cũng sẽ gởi lời lại bằng hai quả đấm”. Bạn có thấy chất triết lý thâm trầm về xử thế thấm lan dần trong tâm hồn bạn không? Thì vậy đó bạn. Mũi tên bắn vào tự ái thường dội ngược lại người bắn. Lửa đang cháy phải xịt nước chớ đừng chế xăng. Mấy ngàn năm trước, Lão tử nói: “Thiên hạ nhu nhược ư thủy, nhi công kiên cường giả mạc chi năng thắng”. Đức Giêsu thể hiện triết lý đó bằng hành động cao cả. Lúc bị quân thù bắt đánh, khắc nhổ vào mặt, ngài làm thinh. Áp dụng nhu thuyết vào chính trị, Gandhi đề cao bất bạo động để trừ bạo động.

Ai cũng dễ nổi sóng. Nghe ai chọc tức, Phật cũng khó ngồi yên, điều đó đúng cho bọn côn đồ cũng đúng cho người trí thức chỉ có học vấn mà thiếu tâm luyện. Phải biết tự chủ lắm người ta mới biết dụng nhu trị cương. Người chí cực điềm đạm mới đủ can đảm mềm mỏng khi bị kẻ khác nói nặng. Họ biết rằng “ăn miếng trả miếng” không lợi gì cả. Vẫn biết có thứ giận thánh: Irasancta như trong trường hợp Đức Giêsu dùng roi đánh bọn con buôn không tôn kính đền thờ Giêsusalem. Vẫn biết như vậy. Song trong giao tế hằng ngày, ai không mềm mỏng, trăm việc bất thành đến gần trăm. Ai không có kinh nghiệm rằng trong thời qua, thiếu gì việc tại mình nóng bậy một chút mà hỏng. Ai không biết rằng muốn bắt ruồi phải dùng mật chớ không dùng giấm. Vậy mà người ta hay làm ngược lại. Người ta đó có tôi và bạn. Ta cứ tưởng rằng lý trí thắng lý trí nên ta thích lý luận, thay vì mềm mỏng thì lấy lý nhét vô óc người ta. Mà trong thực tế chính tim thắng óc, chính tình cảm bẻ gãy lý trí. Biết bao người làm nên nghiệp cả đều nhờ theo nhu đạo đức là bên ngoài mềm mỏng mà bên trong vận dụng ý chí mãnh liệt. Văn Vương bị vua Trụ bắt giam, xẻ thịt con Văn Vương là Bá Ấp Khảo làm mồi cho Văn Vương ăn. Văn Vương ăn vì nhẫn nại. Câu Tiễn lọt vào tay Ngô Phù Sai quỳ mọp, khúm núm. Trương Lương ba lần lượm dép, mấy lần chờ đón ông lão để lãnh ba quyển sách dạy an bang tế thế. Cả hai đều là những chí nhân thờ chữ Nhẫn. Socrate là bậc đại trí của nhân loại, lại bị “ông tư bà nguyệt” trói cổ dưới tay một mụ vợ mất dạy, lấy sự hành khổ của vợ làm trường dạy mình thành thánh nhân. Thích Ca dạy lấy từ bi thế báo oán. Chúa Giêsu dạy hãy hiền lành và khiêm tốn trong lòng. Thừa bạn. Phải lắm! Nhu mới thắng Cương. Bạn không lầm đâu. Ôn tồn dịu ngọt sẽ thắng tất cả. Xin bạn thuộc lòng giùm tôi câu này của Napôlêông: “Chỉ có hai thế lực trên đời: Thanh gươm và tinh thần. Rút cục tinh thần đánh bại thanh gươm”.

## 6) Kích bác cho người ta chống mình ngay từ lúc đầu bằng những tiếng “Không” hẳn học

Trong cuốn “Influencing, Human Behavior”, Giáo sư Overstreet nói khi người ta đáp “không” rồi, lòng tự phụ bắt buộc người ta giữ quyết định ấy mãi và rất khó làm cho người ta đổi ý. Điều này càng đúng cho người làm lớn. Họ lỡ nói như vậy rồi. Họ tự ái, cho rằng đổi ý bị mất mặt. Biết tâm lý cố hữu ấy của con người hay không mà nhiều khi muốn dẫn dụ kẻ khác ta hờ hênh hoặc lo nói cho thỏa thích mà để họ chống đối ta ngay khi ta mới định thuyết phục họ. Ta có tự mâu thuẫn không. Ta muốn họ đồng ý với ta chớ phải ta định chứng minh cho họ thấy rằng ta học giỏi khoa lý luận đâu. Ta chọc tức kẻ khác khiến họ phản đối ta rồi thì ta đem năm bảy xe lý luận của Kant, Descartes đến đổ lên lưng họ chưa chắc phục lý ta. Ta phải thắng họ bằng con đường khác: bằng phương pháp của Socrate. Mẹ của Socrate là một bà đỡ đẻ. Trong tư tưởng Socrate bắt chước mẹ ở chỗ không “đẻ” ngay sáng kiến của mình mà giúp kẻ khác “đẻ”. Phương pháp của ông là đặt ra câu hỏi để cho đồ đệ hay đối phương đáp “Phải”, đáp “Có”. Dần dần, sau cùng họ nói ra điều Socrate muốn họ theo. Ngạn ngữ Trung Hoa nói: “Dục hành viễn, tất tự nhi”, nghĩa là đi xa phải đi từ nơi gần. Ta đừng muốn kẻ khác đồng ý trọn vẹn với ta liền. Mới quá, họ nghi ngờ. Vả lại bụng tự ái cũng cản họ làm như vậy. Biểu họ nghe mình thế này, thế họ là tỏ ra “sứ” của họ rồi mà có ai thích ai lên mặt thầy mình bao giờ. Chỉ có cách duy nhất để kẻ khác làm theo ý mình là mớm ý cho họ, giúp họ cuu mang sáng kiến, tự ý đề ra sáng kiến và thực hiện nó.

## 7) Chặn họng không cho người ta nói

Bạn muốn dẫn dụ một người đang tức giận bạn phải không? Bạn làm cách nào?

Thế thường là chúng ta hành động như vậy: Ta lo phân bua, lý luận, dành phần phải về mình. Họ mới nói vài câu, ta cướp lời họ, kể lể tiếp, đem đủ thứ bằng chứng đổ lên đầu họ cho họ thấy rằng họ quấy. Trong cơn tan bành ở cái thế ăn thua đủ với ta, họ có thèm nghe ta nói phải quấy gì đâu. Bụng dạ họ đang như là nồi nước sôi đang cần xả hơi kia mà. Họ có lý của họ. Họ thèm bộp bộp tâm sự. Bạn đã nhớ chứ, đại gian đại ác như Tào Tháo mà cứ bảo mình làm nhân làm nghĩa. Học hành cao đến đâu là một chuyện, mà nô lệ tự ái của mình là một chuyện khác. Ta hãy ý thức điều đó để cho đối phương bày tỏ tâm can của mình. Có thể làm lắm mà tại sao đối phương không thể có lý. Tìm chân lý phải có thái độ chân thành khiêm tốn.

Để đối phương nói chẳng những ta quý trọng quyền phát biểu cảm tưởng của họ mà còn học nơi họ những điều hay. Muốn nói một mình, thì mình nói mình nghe chứ ai cảm phục mình khi họ tức như nước sắp vỡ bờ. Ta tự phụ là khôn hơn người ư? Tự phụ chỉ làm thiên hạ ghét. Vả lại xét cho cùng như Dale Carnegie nói ta chỉ là phạm nhân. Giữa khôn và ngu chỉ hơn nhau tí chút iode trong hạch giáp trạng tuyến thôi. Bởi vậy những đại trí thức thường khiêm tốn là phải. Socrate bảo chỉ có một điều là mình không biết gì hết. Khổng Tử thì dạy biết nói biết. Không biết thì nói không biết. Trong những ngày tàn, đại triết gia Thomas DAquin nhìn đồng tác phẩm khổng lồ của mình nói: “Đó là đồ rơm, đồ rơm!” Bạn phạm mình không lý gì tự phụ há bạn.

## 8) Cứ lên mặt dạy khôn người và cao ngạo với sáng kiến của mình

Lúc Wilson làm Tổng thống, có một sĩ quan ảnh hưởng mạnh nhất trên các quyết định của ông. Đó là đại tá House. Ông dùng bùa phép nào vậy? Bùa phép của ông như vậy: Khi muốn Wilson thực hiện điều gì, ông lựa cơ hội thuận tiện, nói sơ qua điều ấy. Nói sơ qua thôi, House không thuyết phục. Bạn nhớ kỹ nhé. Ông chỉ gieo giống sáng kiến nơi đầu óc Wilson. Khi Wilson đem sáng kiến bàn với ông, cho ai khác thì chắc vỗ tay reo là mình đã đề nghị như vậy. House không ngạc nhiên thế ấy, ông phớt tỉnh, chú ý nghe Wilson nói và góp thêm ý kiến để sáng kiến thành kế hoạch. Đó, “bùa phép” của House như vậy đó. Biết bao nhiêu người nằm trong cơ quan đầu não bao vây thủ lĩnh mà không ảnh hưởng được thượng cấp chỉ tại không hành động như House. Không phải họ kém mưu kế mà tại họ trình bày mưu kế như bừa óc thượng cấp ra nhét túi khôn vào đó. Họ quên rằng càng làm lớn càng dễ tự cao tự đại. Đâu phải hễ ai làm lớn rồi ai cũng là một Lưu Bị thích có một Khổng Minh, một Lưu Bang thích có một Tử Phòng, một Lê Lợi thích có một Nguyễn Trãi hay một Nguyễn Huệ thích có một La Sơn Phu Tử. Mà chắc các quân sư này cũng không theo con đường nào khác hơn là con đường của House đối với Wilson. Tâm lý con người là tâm lý muôn thuở. Cái gì người ta thấy của mình thì người ta quý trọng hơn. Bạn đừng định đổi luật ấy của con người. Muốn ảnh hưởng ai đừng đốt đèn tài sáng quắc làm họ chóa mắt. Lại càng không nên coi họ như học trò, mà phải gieo giống sáng kiến cho nó trở hoa kết quả trong lòng họ. Bạn nhớ gieo giống chứ không phải làm nghịch lại nhé.



## 9) Thi ân rồi kể công để ân biến thành oán

Ân mà ban với lòng tốt kia còn có thể sinh thù để oán, hưởng hồ kể công để ân thành oán. Bạn ngạc nhiên ư? Bề trái của ân chua chát lắm mà đúng như vậy từ cổ chí kim.

Bà Phiếu Mẫu thấy Hàn Tín đói cho ăn cơm, Hàn Tín nói sau này có lúc tôi sẽ đền ơn bà. Nói như vậy Hàn Tín tự nghĩ phàm đại trượng phu mà ăn xin bát cơm thế này chỉ là một việc qua đường. Việc của đại trượng phu là việc cả. Nên nghiệp cả rồi sẽ thanh toán ân chớ không chịu mang ơn mãi. Bà Phiếu mẫu biết tâm lý mắng lại rằng tại thấy đói mà cứu khổ cho chớ có thèm được trả ơn đâu.

Lúc Huệ Tử làm tướng nước Lương, Trang Tử định đến thăm. Huệ Tử nghe ai sàm tấu nói: “Trang Tử đến để giành chức quốc tướng với ông”. Bạn thấy ghen ngào vì chua xót không?

Bạn chắc còn nhớ hài kịch “Chuyến du lịch của Perrichon” của Eugène Labiche chớ? Perrichon có đưa con gái đẹp, Armand và Daniel ngắm ghé bóng hồng ấy. Armand ba lần làm ơn cho Perrichon. Daniel thì được Perrichon thi ân. Thế mà oái oăm thay, Perrichon không gả con gái cho Armand mà lại gả cho Daniel thụ ân mình. Nào nề không bạn, Armand thi ân mà vô tình làm Perrichon tự ái. Perrichon cưới ngựa té, Armand cứu là làm cho ông thấy rằng ông cưới ngựa dở. Ông bị kiện thưa, Armand cứu là làm cho ông thấy là ông sai lầm. Ông bị thách đánh gươm, Armand cứu là làm cho ông thấy rằng ông hèn. Kẻ làm cho mình thấy “dở”, “lầm” và “hèn” thì mình ghét. Perrichon nghĩ như vậy, và đã ghét mà còn chọn làm rể à?

Daniel giả bộ té xuống hố để Perrichon vớt lên là tạo cơ hội cho ông này tỏ ra hiệp sĩ, anh hùng. Chàng chiếm được cảm tình của Perrichon, và chàng trai nào mình thích thì gả con gái cho: Perrichon cho vậy là phải.

Viết đến đây tôi phải cứng bút lại trên tay. Tôi không còn biết nói sao với bạn. Tình đời như vậy đó. Trong Lục Vân Tiên, bạn thấy Kiều Nguyệt Nga đáp lại tiếng gọi con tim chàng họ Lục vì “Chữ ân lại buộc chữ tình lây dây”. Trong thực tế nhiều trường hợp xảy ra như vậy: Chàng A theo đuổi nàng B. Thật tình thi ân cho nàng, có thể sau cùng bị nàng trách là tạo cơ hội cho nàng xài lớn, thà để nàng túng thiếu hay hơn. Rồi trong khi chàng C cũng đeo đuổi nàng mà đều giả. Viện lý là nghèo không lo cho nàng được gì, nàng thấy vậy thương, lấy của chàng A nuôi chàng C, trong lúc chàng C lạm dụng tình mù quáng của nàng để cầm chân nàng mà dòm ngó những giai nhân khác, giàu có, học vấn cao hơn.

Ân để oán là vậy. Còn quên ân thì trong đời sao kể xiết. Đức Giê-su chữa 10 người khỏi bệnh hủi. Chỉ có một người sau khi lành bệnh trở lại cảm ơn Ngài. Chua xót nhất là người ấy không phải là người đồng hướng với Ngài. Biết bao cha mẹ “Nuôi con như biển hồ lai láng” về già kêu trời không thấu vì con trai sợ vợ, con gái theo chồng bỏ cha mẹ cô đơn, nghèo túng.

Tôi chưa nói với bạn vô số chính trị gia lúc sinh tiền ngồi trên chóp bu quyền lực làm không biết bao nhiêu công, ngã lã ra chết có khi bị coi như một tội nhân ghê tởm.

“Ân” “nghĩa”, thừa bạn ban bố với lòng quảng đại còn như vậy hưởng hồ thi ân rồi kể công. Thi ân đã chạm tự ái người ta, kể công làm cho tự ái càng tan nát thêm. Ân do đó thành oán cay oán đắng.

Người xưa bảo: “Thi ân mặc niệm còn thụ ân mặc vong”. Tại vì làm ơn hãnh diện nên nhớ mà thụ ân tự ái nên quên. Biết chân lý ấy, khi làm ơn cho ai bạn làm vì đức bác ái và chuẩn bị lòng bao dung thì mới khỏi ghen ngào vì lòng vong ơn bội nghĩa muôn thuở của con người.

## 10) Lúc nào cũng chủ quan, bắt kẻ quan điểm kẻ khác

Muốn dẫn đạo người mà cứ khư khư chủ quan, bắt cần đếm xỉa đến quan điểm kẻ khác là muốn việc phi lý. Tôi làm bậy, bạn có quyền mắng tôi. Song bạn đừng quên tôi có lý của tôi. Ngồi ăn trong một nhà hàng sang trọng, bạn thấy từ ngoài cửa đi vào một cặp uyên ương. Nàng đẹp lộng lẫy, còn chàng trai nhỏ con làm bạn tưởng đâu thứ người ở gốc gác gốc đưng gì mới lên. Bạn chê thầm nàng lọt trông té nỡ. Bạn có biết đâu nàng mê chàng không vì diện tướng bên ngoài mà vì chàng tài cao, ruộng đất cò bay thẳng cánh hay có khi vì lỡ kẹt “cái gì đó” mà trở thành duyên phận. Chuyện đời đa diện mà mình ngó vừa bằng cặp kính màu chủ quan vừa nhìn chỉ một phía nào thôi thì sao khỏi lầm được. Ta thường hay mắc cái tật đời ai cũng nghĩ, cũng thích, cũng làm như mình. Tật thật kỳ cục. Ta là ta còn thiên hạ là thiên hạ. Bạn là trí thức, tôi là một gái kém học. Bạn trách tôi sao không mê bằng cấp của bạn lại đi mê kẻ giàu nhưng ít học. Bạn có thấy bạn vô lý không?

Tôi thi rớt đã oán ghét học hành rồi lại thêm mặc cảm học dở. Tôi thấy giữa bạn và tôi chênh lệch với nhau về tinh thần, tôi không thích. Bạn có giá trị tinh thần thế nào mặc kệ bạn. Còn tôi, tôi mê ai đáp đúng đòi hỏi của tôi. Bạn khinh bỉ tôi ư? Tùy bạn. Mà tôi tưởng chuyện đời vô số như vậy. Mỗi người có quan niệm sống, quan điểm lý luận riêng. Bạn đừng bắt bọ hung làm chim phượng hoàng hoặc ngược lại. Muốn chinh phục ai hay ít ra đừng tạo họ thành thù, bạn hãy dẹp cặp kính màu chủ quan đi, tập đặt mình vào địa vị kẻ khác. Xử thế như vậy bạn sẽ bớt bực tức, thấy đời đẹp hơn và có thể “đắc nhân tâm” hơn.

## 11) Ai cũng thèm được thương hại và thèm thiện cảm. Cứ phớt lờ đi

Nhiều đứa trẻ chạy chơi đung u đầu, tét mặt chạy về mẹ vừa khóc hu hu vừa kể lể. Nó cần được mẹ nó vuốt ve nghe nó phân bua rằng nó không làm cái gì hết, không lỗi gì ráo, tại người này, vật nọ làm đầu nó mọc sừng và mặt nó rướm máu như vậy. Bạn chỉ tưởng có con nít mới thèm khát thương hại và thiện cảm như vậy sao? Người lớn cũng y như vậy, thưa bạn. Tôi quen bà chủ một nhà hàng nọ. Cả chục lần gặp tôi bà đều cầm lại kể chuyện làm ăn của bà. Bà to con, tiếng rồn rảng nói thao thao bất tuyệt. Nhìn bà, tôi thầm cảm ơn ông trời cho tôi khỏi cùng bà kết duyên. Ốn bà quá. Bà nói nào bà buôn bán lỗ, bà bị phạt thuế, bà bị gian lận. Bà lôi cả chuyện con dâu, thằng rể bất hiếu bất thảo ra buộc tôi nghe. Tôi lóng tai nghe thì bà cho là vạn hạnh lắm. Bà bảo rót thêm nước trà cho tôi uống để ngồi lâu nghe bà than thân trách phận. Mới đầu tôi bực, mà suy nghĩ lại thì không phải chỉ một mình bà thấy đói khát bực bạch tâm sự. Chính Lincoln trong thời làm Tổng thống đã nhiều lần mời một ông bạn già ở một tỉnh xa đến không phải để bàn quốc sự gì hết mà để tâm sự. Người có nỗi u ẩn ưa gặp người tri kỷ để bày tỏ. Nói ra cho tâm hồn vơi đi bớt trầm luân. Còn nói chi những người bị chỉ trích, bị tố cáo. Họ làm sao ăn ngon ngủ yên. Họ chịu không nổi cảnh cô độc. Sông sâu biển thẳm trong họ thúc đẩy họ tìm người biết nghe họ để họ phân trần, phân bua.

Ngay những người chỉ trích ta, mỉa mai ta nặng nề nữa, thưa bạn, cũng có kẻ hối hận thú lỗi giao hảo lại với ta nếu ta chịu khó gặp họ, xin lỗi hay chấp nhận lý phải của họ. Bạn đừng tưởng chỉ thường nhân mới cần người hiểu mình. Đọc “Phúc âm thư”, bạn không thấy chúa Giêsu tỏ ra thích cách riêng môn đồ độc thân là thánh Gioan, kẻ thường gần gũi tâm sự với ngài sao. Vậy muốn nắm lòng người, bạn phải đáp thành thực lòng thèm khát thương hại và thiện cảm của kẻ khác.

## 12) Không nghĩ kẻ khác tốt mà nghi ngờ, đổ kị họ

Trước hết, tôi đồng ý với bạn trong xã hội có ác nhân. Có nhiều con quái vật không tòa án khám đường nào trị nổi đâu. Cũng có những bụng dạ lai quý coi luân lý như sọt rác và chuyên môn bịp. Bạn phải đề phòng những hạng người đó. Không thể lạc quan với họ được đâu. Nhưng chắc tôi nói điều này bạn không cãi: Đó là nhiều tên đại ác còn chút lương tâm ít ra đối với một giới nhỏ hẹp nào đó. Gian ác đầy đủ mà còn chút tia sáng ấy thì đa số loài người ai làm cái gì cũng hay nghĩ đến được một cái gì cao cả đó. Pierpont Morgan chí lý khi nhận xét rằng con người hành động thường bởi hai nguyên do: Nguyên do “chìm” tức một ẩn ý nào đó và nguyên do “nổi” là lý tưởng chân, thiện, mỹ, v.v...

Có thể khi hành động người ta nhắm nguyên do thứ nhất. Đó là nguyên do chính. Song dù biết vậy ta không cần nghĩ đến chi mà để ý nguyên do gọi là cao cả, tốt đẹp. Ta nhấn mạnh nguyên do này để kích thích họ. Ta thường có thói quen tấn công ngay mặt mà ít khêu gợi kẻ khác làm cho một việc tốt nhờ đó việc xấu không xảy ra. Nhiều nhà giáo dục cấm con trẻ mê ăn háo uống mà ít nhà giáo dục cho trẻ thấy ăn uống chừng mực đáng khen, có lợi.

Chơi với một người bạn có nhiều tính tốt mà lọt vài tật xấu, ta hay dựa vào tật xấu ấy để nghi ngờ, đổ kị. Xét cho kỹ thì ta cũng có thể như bạn ta. Song đối với “thằng tôi” của mình nếu ta khoan dung bao nhiêu thì đối với kẻ khác ta nghiêm khắc bấy nhiêu. Thái độ ấy thường làm cho kẻ đã xấu trở thành xấu hơn và bạn trở thành thù. Ta nên theo lời khuyên của Dale Carnegie mà xử đối một cách khác, xây dựng hơn, đó là gọi ở kẻ khác tình cảm cao thượng để họ nương theo đó mà hành động tốt, mà từ thù thành bạn.

### 13) Làm cho người ta chán ngấy toàn bằng những lý thuyết khô khan và con số nhúc óc

Nhìn hai thót voi đứng sừng sững trên mui xe hiệu Chrysler ai không tin rằng loại mui xe ấy chắc. Người bán máy lạnh muốn cho người mua tin rằng máy chạy êm, đánh một que diêm xòe lửa, trong khi máy chạy vẫn nghe diêm quẹt cháy.

Nhiều nhà buôn khởi sạt nghiệp nhờ biết lợi dụng con chuột hoạt họa Mickey để quảng cáo hàng. Các phương pháp trên đây chính truyền thanh và truyền hình đã làm, tức là đập vào thính giác, thị giác cùng óc tưởng tượng con người. Trong nhiều trường hợp muốn dẫn dụ ai, người ta dùng toàn lý thuyết và con số sẽ khó thành công bằng vận dụng âm thanh, hình ảnh. Ngay những người rất quen về đời sống tinh thần cũng lười suy nghĩ nhất là ở thời đại có đủ thứ chuyện làm cho người ta mệt như ở thời đại chúng ta. Nếu không nghe radio mà bắt bạn mỗi ngày đọc một xấp tin tức thì tôi không tin bạn ngày nào cũng đọc siêng năng. Nếu không xem truyền hình mà bắt bạn nghe thuật lại “Phim viễn du” thì chắc bạn ngáp dài. Vậy trong thuật dẫn đạo, bạn tác động trên trí hiểu kẻ khác mà đừng quên kích thích óc tưởng tượng của họ nữa.

## 14) Ý tiền bạc, quyền thế mà bất kể chí tiến thủ của kẻ khác

Trong việc điều khiển người, vẫn biết “tiền” và “quyền” là hai yếu tố huyết mạch, song trong nhiều trường hợp ngoài hai yếu tố ấy còn có một động lực khác đó là chí tiến thủ. Lãnh đạo mà biết chọc cho khí ấy tức lên thì sẽ được nhiều hiệu năng ngoài sức tưởng tượng.

Roosevelt vừa thắng quân Y Pha Nho ở Cuba về, được bầu làm Thống đốc. Có kẻ nhao nhao lên phản đối, bảo rằng ông là kẻ ngụ cư, chỉ là tay võ biền không xứng làm Thống đốc. Ông nghe vậy thối chí, định rút lui. Platt nổi giận thách ông một câu: “Anh hùng núi San Juan mà nhát như thỏ vậy à?” Roosevelt bị chọc tức khí cương quyết đấu tranh và từ cái đà đó ông tiến vô tòa Bạch ốc. Tên ông ngày nay còn là tấm bia trong bao triệu người dân Mỹ. Ai trong mình cũng có động lực ẩn tàng núp dưới hình thức danh dự hay thể thống. Chọc ngay động lực thì “người hùng” của họ xuất hiện. Harvey Firestone nói tiền bạc không đủ nắm người tâm huyết, phải tạo cơ hội để họ chứng minh giá trị của họ. Nhờ bí quyết này mà hồi làm Thống đốc Nữ ưóc, Al Smith thúc đẩy được Lawes làm Giám đốc khám đường Sing Sing. Lawes biết không ai ngồi ghế Giám đốc đó mà thọ hết nên từ chối. Al Smith không năn nỉ, không mua chuộc, không gây áp lực. Một người như ông hành động khác, ông nói nghiêm trang với Lawes rằng: “Tại vì ghế đó chông gai, nên tôi mới cần một người như ông”. Lawes thấy mình hăng lên, muốn “thí nghiệm” khả năng. Kết quả là Lawes làm Giám đốc khám Sing Sing lâu nhất và nổi danh về các phương pháp cải huấn tù nhân. Bạn thấy không, hiệu quả của lá bùa tức khí.

## 15) Trắng nói đen, đen nói trắng làm cho chính người thân yêu nhất cũng điên đầu

Nếu bạn muốn ai cũng phản đối mình, thì đây là cách chót, rất thần hiệu: Lường gạt. Ngày xưa Voltaire bảo nói dóc, nói dóc mãi, sau cùng còn lại một cái gì. Tôi không biết “cái gì” của ông già Voltaire là cái gì, song tôi biết “cái gì” đó là người nói dối không còn ai tín nhiệm nữa.

Nhìn người nói dối, bạn không còn biết dựa vào đâu để nói chuyện. Họ có một cuốn “tự điển” riêng trong đó ngôn ngữ không theo nghĩa điển chế thông thường. Họ vận dụng đủ thứ mảnh khóc để nguy trang sự thật. Lưỡi búa lường gạt không tha ai, kể cả người yêu của họ. Nếu nói dối là một lỗi biệt lập nghĩa là thỉnh thoảng vì lý do nào đó mà nói dối thì còn sửa được, còn tha thứ được.

Còn nói dối do bản tính quý quyết tự nhiên, nói dối từ trong đường gân ống máu thì thôi, không sao chịu nổi và không dễ bị hoán cải.

Hòa bình nhân loại bị hăm dọa đời này sang đời kia cũng tại ngôn ngữ trong các hòa ước đổi trắng thay đen.

Biết bao lương tâm bị con mắt Cain, tức lòng hối hận giày vò chỉ tại phản lại đức thành thật.

Đa số gia đình tan vỡ tại đâu, nếu không do giả dối.

Có thể ai cũng giả dối ít nhiều song chắc chắn bất cứ ai cũng quý mến người thành thực.

Trong “thập điều” của Công giáo có điều thứ 8 cũng giống một trong ngũ giới của Phật giáo là “cấm vọng ngữ”. Sự kiện ấy chứng minh rằng đức thành thật vô cùng quý báu và tối cần cho con người.

Gandhi lúc còn thơ ấu nói dối, mẹ buồn. Để cam kết với mẹ rằng không nói dối nữa, ông cầm cục than lửa trong lòng bàn tay đến khi cục than lửa nguội, về sau, trong thời gian tranh đấu, có lần ông nói vết thương trong lòng bàn tay ông là hình ảnh của mẹ ông và nó như “thần hộ mệnh” gìn giữ ông luôn trong vòng thành thật.

Gương ấy được mệnh danh là “Lương Tâm Nhân Loại”, có làm bạn cảm động không? Khi bị tra tấn, Đức Giêsu nói với quân dữ: “Nếu tôi nói thật, sao quý ông đánh khảo tôi?” Và cả đời Người hễ mở miệng ra giảng là bắt đầu bằng mấy tiếng “Quả thực, quả thực tôi nói cùng anh chị em...”

Vua Lỗ bảo Nhạc Chính Tử đem cái đỉnh giả nọp cho nước Tề. Nhạc Chính Tử bảo sao không đem đỉnh thật, vua Lỗ nói quý đỉnh ấy quá. Nhạc Chính Tử tâu: “Nếu nhà vua quý đỉnh ấy thế nào thì tôi quý chữ Tín của tôi thế đó”.

Lúc còn nhỏ có lần Washington chặt phá cây quý của cha ông trồng. Cha biết được giận dữ, ông khoanh tay lại thành thực xin lỗi cha. Abraham Lincoln nói ta có thể gạt nhiều người một



lần, gạt một người mãi mãi nhưng không thể gạt hết mọi người. Mặt nạ của giả dối tuy đa dạng song rất vỡ, còn lòng chân thành nhiều khi xem ra thua thiệt mà rất bền vì nó là nền tảng của giá trị con người.

## **B. Những cách làm cho người khác chống đối mình**

### **1) Cứ gặp ai cũng chỉ trích**

Ai cũng thương mình hơn hết và cho mình là phải. Giuđa bán thầy rồi thắt họng chết, chớ không ăn năn. Khuất Nguyên bảo người đời không ai hiểu mình cả. Nếu Golse giết Gandhi cho mình làm việc chính nghĩa thì tên cướp Growley lúc bị tóm cổ tự thú: “Dưới áo của tôi có một trái tim mệt mỏi mà lương thiện, không hề làm hại ai cả”. Đấy! Bạn thấy không! Trong ai cũng có ông thần tự ái. Ông thần tự ái ấy lại như lò thuốc súng nữa. Phóng lửa chỉ trích vào là nổ ngay. Tự ái dù bọc bằng tình cốt nhục, bằng ái tình, tình bằng hữu thâm căn đến đâu, không khéo chỉ trích cũng đều khai pháo. Biết vậy nên Lincoln, người mà Stanton cho là kẻ dẫn dụ nhân tâm nhiều nhất, luôn luôn né chỉ trích. Ta không chỉ trích trong lời nói, cử chỉ thư từ, báo chí để khỏi gây hận thù, mà ta còn không có những tư tưởng kín đáo chỉ trích vì tại ta tận thâm tâm yêu người.

## 2) Nhìn người bằng nửa con mắt

Freud nói ai cũng có thị dục làm lớn và John Dewey nói ai cũng cho mình là quan trọng. Theo Dale Carnegie thì đại khái ta muốn thỏa mãn các nhu cầu sau đây:

Mạnh khỏe, ăn ngủ, có tiền, lưu danh hưởng lạc, con cái no ấm, được thiên hạ coi mình là người quan trọng. Từ kẻ viết cho bạn đây đến người đọc mấy dòng này và từ lớp người đã man đến người văn minh nhất đều đại khái ước mộng như vậy. Nên khi sống trong một tập thể, ta lãnh đạm với ai thì đừng mong họ thích ta. Chẳng những ta không nên thờ ơ với quyền lợi của họ mà còn phải thành thật nhận giá trị của họ nữa. Chẳng những nhận giá trị mà còn phải làm cho họ biết rằng ta nhận và làm một cách chân thành.

### 3) Nhắm mắt lại và thờ lạy “cái tôi” của mình

Người nhắm mắt rờ voi: Rờ vòi bảo voi là con đũa, rờ tai bảo voi là cái quạt, rờ bụng bảo voi là cái lu. Đó là hình ảnh của người sống giữa xã hội mà chủ quan, đóng kín cửa lòng lại, coi cái “tôi” của mình “trung tâm vũ trụ”. Mà thế thường cửa đóng thì không ai vào nhà, nhắm mắt ngó vào gương thì thấy mặt nhăn. Ta không kể gì đến ai thì thiên hạ không ai coi ta ra gì. Ta tự quan trọng hóa mình, đó là quyền của ta, còn kẻ khác có coi ta ra chi chi lại là chuyện khác. Muốn biết ta quan trọng hay không, ngã bệnh vào nhà thương đi coi được mấy người đến thăm ta. Vậy ta hãy mở cửa lòng ra, tự trọng mà cũng ngó ba bên bốn bề, chú tâm đến kẻ khác.

Thái độ đó vừa bác ái vừa có lợi hơn là tự nhốt mình trong vỏ ốc cá nhân tù túng.

#### 4) Hành động cư xử như bạo chúa độc tài

Người ta hỏi Thủ tướng Lloyd George nhờ đâu ông nắm quyền hành lâu, ông nói nhờ câu “mỗi hợp sở thích của cá”. Ông muốn nói không bao giờ ông hành động độc tài mà luôn luôn bàn thảo với kẻ dưới. Emerson nói muốn như một con ghé vào chuồng mà cứ xô nó thì nó lì đứng sượng lại: Hãy lấy cỏ như nó. Người ta có thể khinh bộ óc trực lợi. Song muốn ai làm gì với mình mà không nghĩ đến lợi cho họ thì họ bỏ ta làm một mình. Giáo sư Overstreet khuyên phải khích động sáng kiến nồng nhiệt nơi kẻ khác nếu ta muốn họ hành động theo ta. Mà đừng mong có sáng kiến đó nếu ta độc tài, hành động ích kỷ như một bạo chúa. Không thành công lớn nào trên đời mà không cần nhiều tay, vì đó người thành công như Henri Ford quả quyết rằng mật pháp của thành công là tính cái gì cũng phải tính theo quan điểm kẻ khác. O.D.Young cũng nói đại khái như vậy: Ai biết tự đặt mình ở địa vị kẻ khác thì khỏi lo tương lai của mình. Việc của bạn thì bạn quyết định song phải biết tôn kính sự độc lập của kẻ khác và khéo chuyển quyết định ấy thành sáng kiến của người hợp tác với bạn.

## 5) Nói mỗi ngày cả trăm tiếng “Tôi”

Dale Carnegie nói, theo điều tra của công ty điện thoại ở Nữ Ớc thì khi đàm thoại tiếng *Tôi* được dùng chiếm quán quân. Trong 500 câu chuyện thì người ta nói đến 3.900 lần: “Tôi”, “tôi”. Trình độ của người văn minh nhất trong xử thế quên được cái tư lợi và trong câu chuyện lấy tiếng kẻ khác thế lại tiếng tôi. Pascal nói;

“Tôi là cái đáng ghét”. Vậy mà muốn đắc nhân tâm, ta cứ đem nó quảng cáo. Triết gia Adler nói hầu hết những người thất bại nhất trên đời là những người ích kỷ. Do đâu mà thậm chí một người đầy tớ cũng ráng viết tiểu sử Roosevelt. Tại trong thời gian làm Tổng thống lúc rảnh rỗi, ông nói chuyện thân mật với anh bồi da đen ấy. Lúc hoàng đế Guillaume đào tẩu ở Hà Lan, ai cũng ghét ông như chó ghẻ, vậy mà trong khối người đối xử với ông như chó sói đó có một đứa bé viết thư tỏ lòng quý mến ông. Ông đọc thư vô cùng cảm động mời nó đến Hà Lan thăm ông. Trong chuyến đi này có mẹ nó đi theo và cánh thư ngày trước “ông tư bà nguyệt” dùng như lá thăm cho Hoàng đế Guillaume và người đàn bà đẻ ra nó.

Bạn thấy không, quên cái tôi của mình đi thì cái tôi khác sẽ đến với mình. Từ đây trong câu chuyện bạn giảm đến tối đa tiếng “tôi” mà dùng nhiều các đại danh từ khác nhé.

## 6) Làm con chim ục bay vào nhà người ta mừng một Tết

Nói sơ sơ tính tình một người thứ ba bạn mới quen biết, đại khái bạn nói như vậy chứ gì: “Ông ấy vui tính quá!” “Bà ấy quạu quá”. Phải. Ai cũng thích người vui tính hết. Không ai khoái ngắm chim ục, vuốt ve con nhím, mà người ta ưa hơn trốn con chó. Chỉ tại con chó vui. Franklin Bettger nói: “Với nụ cười tiếp xúc với ai cũng được đón nhận niềm nở”. Biết bao thí sinh rớt do quạu với giám khảo. Cũng biết bao nhà buôn sập tiệm vì đuổi khách hàng bằng bộ mặt “nghĩa địa”. Vậy từ đây giao tiếp với ai bạn phải biết “bán nụ cười”.

## 7) Quên tên, viết hay nói sai tên người ta

Có thể bạn coi thường một tấm thiệp chúc Xuân, lễ sinh nhật bạn. Song, tôi biết trong thâm tâm, tối thiểu bạn không ghét người gửi tấm thiệp ấy. Bạn không ghét. Như vậy là đủ rồi. Mà làm sao bạn ghét kẻ quý trọng bạn, kẻ nhớ đến tên bạn, ngày sinh và những ngày vui trong đời bạn. Và, nếu bạn không ghét người ấy thì tôi chắc chắn bạn không ưa những người sau đây: Đó là người gặp mấy lần mà nói ngay vào lỗ mũi bạn rằng “quên mất tên bạn”, người viết thư cho bạn viết tên bạn sai bét, người giới thiệu bạn mà nói trật lất họ của bạn. Tôi cũng như bạn, mà bậc chân tu nào chớ đừng nói bọn phạm tục như chúng mình đều như vậy cả. Vì biết tâm lý đó mà gặp ai, Napôlêông cũng cố gắng học thuộc lòng tên họ. Ông chịu khó hỏi lại những khi nghe không rõ. Những chịu khó đó là “lá bùa” dẫn đạo người của ông. Emerson nói lễ phép là “hy sinh lật vật”. Bạn cũng không ngạc nhiên sao có những nhà triệu phú, tỉ phú thích đặt tên mình cho một giải thưởng, một bệnh viện, một đại học đường. Ông vua thép Andre Carnegie đã chiếm được cảm tình của Pullman, một tỉ phú cạnh tranh với ông bằng cách đề nghị đặt tên cho công ty mà ông hiệp tác với ông này là “Công ty Pullman”. Bạn thấy tên của một người đối với họ có phải là thần thánh không?



## 8) Tiếp ai cứ nói không kịp thờ, mà không nghe họ nói gì hết

Bạn có tin rằng phần đông loài người thích gặp một người biết nghe chuyện hơn là một người biết nói chuyện? Trong phần đông đó xin bạn nhớ người trí thức cũng như người không trí thức nhé. Bạn đừng lấy làm lạ sao vĩ nhân cũng vậy luôn. Isaac Marcossou lỗi lạc trong nghề phỏng vấn các danh nhân, nói rằng nhiều nhà phỏng vấn thất bại vì lo hỏi mà không lo nghe. Trước khi viết cho bạn vài ngày đây, tôi được một ông bạn cầm bút thao thao bất tuyệt nói cho nghe về công trình của ông. Tôi bỏ mất một buổi sáng để nghe ông giảng đủ thứ, nhiều khi cảm thấy bực mình mà phải tự chủ thành thật chú ý nghe ông. Trong xã hội có vô số người như ông bạn của tôi. Bạn thấy không biết bao nhiêu bệnh nhân mong gặp thầy lang, bác sĩ để phân trần hay sao? Cũng hằng hà sa số người bị hiểu lầm, làm ăn thất bại, tình duyên lỡ dở, thấp mưu thua kế kẻ khác, mong gặp người biết nghe để bộc bạch tâm sự. Tật khoe khoang, chứng già hảm, tính yếu đuối, tất cả cũng là nguyên nhân làm cho người ta chịu nói hơn chịu nghe. Nghe là một cách trở thành người nói chuyện có duyên.

## 9) Nói ngược những điều kẻ khác thích

Có nhiều người gặp bạn với ai đó mà ngồi lăm lỳ, không hở môi. Bạn ngại. Mà có thể đơn sơ như vậy: Là họ thấy câu chuyện không dính líu đến điều họ thích. Chắc bạn có kinh nghiệm ở chỗ nhiều người như vậy mà bạn hỏi đúng sở trường của họ, họ nói thao thao.

Cách hay nhất là bạn xin người đang tiếp chuyện với bạn giới thiệu về kẻ ấy cho bạn. Người ta thèm nói vì tỏ ra mình quan trọng mà cũng thường vì thấy chuyện gì mình biết rành thì thích hơn. Từ Thích Ca đến Giêsu, Khổng tử đều dạy ta muốn kẻ khác đối với ta thế nào thì ta hãy đối với họ thế vậy. Ta muốn trong câu chuyện người ta chú trọng đến ta, thì ta hãy chú trọng đến người khác trước. Tôi là nhà buôn, gặp bạn là học giả mà tôi cứ lôi chuyện mua sỉ bán lẻ ra nói, bạn làm thính, miệt thị tôi là phải. Gặp một nhà nho mê say thời vàng son khăn xanh áo thụng, mà tôi và bạn cứ nói cho nhau nghe chuyện Hippies, chuyện mở “bum”, bít-nít, thì ông ngồi coi ta như bọn khờ phải không? Bà Dorothy Dix, lỗi lạc trong nghề “gỡ rối tơ lòng”, ngày nọ bà phỏng vấn một người đã từng chiếm 23 trái tim đàn bà, do đâu anh được như vậy. Anh thản nhiên đáp: “Thì cứ khen họ”. Việc tên sở khanh này làm bạn cho là bậy. Song bạn cũng chấp nhận y cũng sâu sắc về nhân tâm, như Thủ tướng Discaeli, người đã nói: “Gặp ai cứ nói về họ, họ nghe bạn hằng giờ”. Nghe hằng giờ mà bạn cũng sẽ nghe họ nói hằng giờ nếu họ nói điều gì bạn thích.

## 10) Giả hình, bịp và đều cáo

Đấy! Thêm một vài tật nữa để ai nấy coi ta như một con vật mắc bệnh hủi. Giả dối có phải là một “Bệnh truyền kiếp” của nhân loại không? Lịch sử loài người mới ghi mấy trang đầu là đã có sự giả dối: Quỷ sa tăng mặt hình con rắn bịp bà Eva, dụ ăn quả cấm chống thượng đế. Có thể tự bản chất con người ai cũng giả dối chút ít, nhưng ai cũng ghét kẻ khác lường gạt lường mình. Ai cũng tự nhiên ưa thành thực. Nhìn đứa bé trong nôi, bạn thấy thương nó vì nó biểu lộ thành thực. Trong giới bạn bè, ai thành thực nhất sẽ được bạn quý nhất. Kể ra thì ai cũng trọng thành thực, song có người cho rằng nếu ở xã hội đầy những tham nhũng, buôn lậu, trốn thuế, lừa thầy, phản bạn mà thành thật là dại. Có thứ người khác bịp, đều tận cốt tủy mà ngoài môi ngoài mép giả hình ngây thơ, thành thực. Ít nhiều giới trẻ ngày nay có một số nam nữ thường vẫn bịp với nhau trong ái tình.

Thời càng phức tạp con quỷ giả dối lộng hành, kể cả ngay trong giới tu hành nữa. Nhưng dù đời thay đen đổi trắng thế nào, thâm tâm con người vẫn thích thành thật. Người thành thật vẫn là người lý tưởng. Giả dối dù khéo đến đâu sau cùng cũng hiện nguyên hình khả ố.

## 11) Già hàm và nói bậy nói bạ

Gặp bạn, tôi bất kể lạ hay quen, thân hay sơ, tôi nói liền miệng. Không cần suy nghĩ, tôi để cập đủ thứ chuyện toàn chuyện rẻ tiền. Tôi hết nói hành, chỉ trích, phân bua, kể lể, tâm sự, thỉnh thoảng lên mặt dạy đời, lai rai tán hươu tán vượn những điều mà tôi không rành. Tôi cả quyết những điều tôi chỉ biết lơ mơ. Ngày xưa Esope bảo ngọn lưởi là vật tốt nhất và cũng là vật xấu nhất. Tôi sử dụng lời nói như vậy thì bạn nghĩ về ba tấc lưởi của tôi làm sao. Tôi tự tạo mình thành một người không có chút uy tín nào đối với kẻ xung quanh, ở đời người ta kính trọng mình hay không, một phần lớn do lời nói đứng đắn. Tôi lại coi lời nói rẻ như bèo, tôi hoang phí nó nghĩa là tôi tự hạ nhân cách của mình. Tôi không đáng kính thì thiên hạ khinh tôi là phải.

## 12) Đối với ai cũng ăn nói, cư xử vô lễ, vô phép

Jérôme Coignard nói: “Con người là một con khỉ chúng, tiến bộ của văn minh là nhốt con khỉ ấy vào chuồng”. Tự bản chất ai cũng thích sống thỏa mãn sự phóng túng của mình. Nghĩa là sống trọn vẹn trong ích kỷ. Mà sống ích kỷ thì xâm phạm tự do của kẻ khác. Một trong những hình thức này là bất lịch sự. Vì đó lẽ độ xét cho cùng là những cung cách của con người tự chủ, văn minh dùng để đối xử đối đẹp lòng xã hội. Làm xã hội hài lòng trước hết tại vì bác ái rồi mới đến những lợi lộc nào đó. Lễ độ mà không do bác ái là bịp đời. Người không thủ lễ chẳng những lỗi đức ái nhân mà nhiều khi bị trả đũa tàn nhẫn. Aster xin vua Philippe cho đi đánh giặc. Vua Philippe ngạo nghễ rằng Aster bắn giỏi đến nỗi con chim sẻ bay ngang bắn cũng rơi thì để chừng nào có chiến tranh với loài chim sẽ mời Aster tham chiến. Aster chạm tự ái, nhập vào quân địch của Philippe. Ngày nọ, lúc Philippe kinh lý, Aster lấy một mũi tên viết vào đó mấy chữ: “Gởi con mắt phải vua Philippe” rồi bắn như để vào mục tiêu. Mũi tên gắn phụng vào tròng mắt Philippe. Bạn thấy chưa, kết quả những lời vô lễ của vua xứ Macédoine. Trong xã giao, nếu khiêm khí được mền chuộng bao nhiêu, thì ngạo khí cũng bị oán ghét bấy nhiêu. Chính lễ độ là cái “phanh” đè nén ngạo khí. Nó làm cho con người thuần nhã và khả ái.

### 13) Cứ nổi chứng và không chừng mực

Nếu mặt trăng là nguồn thơ mộng của thi nhân, văn sĩ thì nó bị những nhà tâm lý lấy làm tượng trưng cho tật thay đổi. Nó không rọi cùng một số lượng ánh sáng mà mỗi đêm mỗi tăng mỗi giảm. Tròn trong thì nó rục rỡ. Tròn đục thì nó lạt mờ. Người hay đổi tính, hay nổi chứng giống như mặt trăng. Họ không hành động, nói năng theo lý trí mà theo bấp gân, theo tình cảm. Nơi họ, không có gì nhất định cả. Nếu vui họ vui như trúng số. Nếu buồn họ quạu như bị ai ăn hết của. Ai muốn làm việc gì với họ, muốn tính việc lâu dài, không thể tin tưởng họ được. Họ như chong chóng theo chiều gió. Điều họ quyết định chiều nay đến mai đã đổi. Lãnh nhiệm vụ nào đó họ hay nổi chứng bất tử, lúc hăng làm như điên, lúc buồn, bỏ xụi. Họ sống toàn bằng thần kinh hay sao chớ chắc không bao giờ tự chủ. Tính dục<sup>[1]</sup> điều khiển họ bởi tính dục thì lên xuống như cơn nước thủy triều nên tính họ như cò phất theo chiều gió. Muốn trị chứng bệnh tinh thần nguy hại đó, người hay thay đổi phải vận dụng óc suy nghĩ và chí cương quyết. Suy nghĩ để tiên kiến, thấy trước cái hay cái dở. Một khi quyết định rồi phải sắt đá bảo trì quyết định. Đừng lộn tật thay đổi với tinh thần cải tiến. Tật thay đổi là bệnh của nhược chí và hành động dục tốc, còn tinh thần cải tiến là biết phục thiện, học hay chữa dở.

## 14) Trục lợi ra mặt và thờ “bò vàng”

Tiền bạc, cần lắm thưa bạn. Không có nó thì đừng mong làm việc gì lớn. Ngay việc nhân nghĩa, thiếu tiền bạc cũng khó thành. Chính những nhà khổ tu nhất cũng cần tiền bạc. Có hội nào giảng đức thanh bần bằng Hội thánh Công giáo, nhưng có hội nào tài sản vĩ đại bằng hội ấy không? Phải, có tiền để làm nhiều việc tốt. Mà đó là quan niệm tiền như đầy tớ. Bị nô lệ thì tiền bạc tốt mà một khi nó trở thành “ông chủ” thì khủng khiếp. Nó “vạn năng” để bắt người ta làm đủ chuyện tù tội đến hèn hạ. Một trong những cách làm mất uy tín trong xã hội là lảng nhãng về tiền bạc chứ gì. Bạn thử xét mấy trường hợp này coi: Bạn bè đang thân nhau có kẻ mượn tiền không trả. Anh em đồng chí, đồng nghiệp bàn với nhau đủ thứ chuyện lý tưởng thuộc loại dờn sông lấp núi, rút cuộc có khi dễ lạm dụng lẫn nhau. Trong tình yêu, lấy những cử chỉ, điệu bộ giả tạo làm mồi nhử tiền bạn. Lúc được rồi trở mặt. Nhà tu giảng nào công bình, liêm chính, thanh bần, bác ái mà có khi buôn lậu, gặp ai

cũng nhân danh từ thiện xin xỏ của bá tánh làm vật tư riêng. Nhìn vào con người nô lệ tiền bạc, tự nhiên bạn thấy cái gì đều cáng, đốn mặt hiện ra. Thứ người ấy còn mong gì chiếm nơi bạn cảm tình, tin tưởng. Tại sao nhiều người nghèo cháy túi mà bạn kính trọng, nhìn vào họ bạn thấy có cái gì phong nhã. Còn tại sao nhiều người giàu ngật mặt mà bạn khinh, thấy họ đê hèn. Chung qui tại tiền bạc làm tớ hạng trên và làm chủ hạng dưới.

## 15) Cầu thả bên ngoài từ ăn mặc đến phong độ

Người ta nói có những danh nhân ít tắm rửa, đầu rối bù, đi đâu ăn mặc bê bối.

Có nhiều người bất hủ trên đời nhờ tài đức của họ chứ không phải do ở dơ hay ăn mặc cầu thả. Vả lại, nếu không là danh nhân thì hay nhất chúng ta sống theo thường nhân. Không nô lệ xã hội cũng không trốn tránh xã hội: Ta phải “hợp xã”. Người ta không kính kẻ ăn mặc lỗ lã như kép hát đóng kịch, mà người ta cũng thích sạch sẽ, đơn sơ, hợp thời trang. Đàn ông ăn mặc diêm dúa quá, sắc sảo quá, nhiều khi bị hiểu là chỉ có vỏ mà đầu óc rỗng tuếch. Trái lại, quần áo xốc xếch, đứt nút, đứt

khuy, hôi hám, có thể tạo cảm tượng rất xấu lúc sơ giao. Có thể bạn khinh ai hay phán đoán bên ngoài. Điều đó tùy bạn. Mà tâm lý thường tình là vậy, tại mình sống trong xã hội, đủ thứ hạng người. Biết sao!

Tính cách cầu thả cũng phá hoại nhân cách. Như ăn nói cà rỡn, đi đứng lả lơi, ẻo lả cười giỡn nơi không đúng chỗ, không nhằm lúc. Tất cả làm cho thiên hạ khinh mình. Bạn nghĩ sao về vợ của một ông làm lớn, viện lý là bình dân, là vui vẻ trẻ trung, rồi vừa đi vừa ăn kem, ăn bò bía xềnh xoàng quanh ngoài Tax. Bạn không ngạc nhiên khi thấy một ông công chức to nọ nhậu ốc len ở một quán rồi la ó om sòm sao? Bạn cũng nghe ngại lắm chứ khi thấy một ông sĩ quan đeo lon chọc gái hoặc chửi tục. Tư cách quan trọng thực hả bạn?



# C. Những cách sửa lỗi làm cho người khác oán thù và thêm ngoan cố

## 1) Khắc nọc chê bai xấu vào mặt người ta

Bất cứ ai trừ Thích Ca, Giêsu, Socrate tái sinh, phạm lỗi đều tự cho mình có lý nào đó và cũng bất cứ ai bị sửa lỗi bằng những lời chê bai ngạo mạn chanh ớt đều cáu tiết lên tự biện hộ. Mặc cảm tội lỗi với mặc cảm tự tôn thành “công lý” thì đưa con ngoan cố thành bất trị.

Cứ chung mà nói sửa lỗi người khó làm cho họ khỏi tự ái lắm. Cái thế dễ sửa lỗi nhất là cái thế dựa trên tình cốt nhục như cha mẹ la rầy con cái. Dựa trên tiền bạc mạnh, quyền chức cao như ông chủ, ông sếp đối với nhân viên. Hai yếu tố sau này không tuyệt đối vì người dưới bị sửa lỗi có thể làm thình mà trong bụng thù oán. Thường trong không khí tình yêu để sửa lỗi hơn. Tuy nhiên, cũng phải tế nhị lắm mới khỏi đụng lò thuốc súng tự ái. Dale Carnegie nói Coolidge Kinley và Lincoln mỗi lần sửa lỗi ai thì khen trước. Cũng như muốn cạo râu êm người ta thoa xà bông vậy. Lời khen trong trường hợp này làm cho ngòi pháo tự nhiên “nghẹn bót” tự ái. Bạn thử dùng phương pháp của ba vị ấy coi. Khen dĩ nhiên phải thành thật rồi đó. Nhưng không khen thật rồi sửa lỗi liền làm không khéo sợ e ra vẻ đối chác tình cảm, khó đắc nhân tâm. Coolidge vốn ít nói, bữa nọ khen cô thư ký đẹp, cô ấy có duyên. Sau đó ông bảo cô thư ký đánh máy chấm câu đúng hơn. Ở địa vị cô thư ký bạn nghe ngại không. Nhưng dù sao khen rồi sửa, phương pháp mà Vũ Ngọc Phan thường dùng trong bộ *Nhà văn hiện đại* cũng đỡ hơn dùng những lời hằn học, thách đố để sửa. Nhiều kẻ phạm lỗi bực tức nói lỡ rồi cho lỡ luôn. Tâm lý “cùi không sợ ghè” xô đẩy họ hành động liều lĩnh. Tại coi rẻ tâm lý này mà nhiều khi tòa án với khám đường chỉ làm công việc báo oán chớ không cải huấn được ai.

## 2) Tới tấp chỉ trích mà không nói rõ lỗi ra sao

Tới tấp chỉ trích, thứ hạ sách ấy, ở trên ta nhất định quăng đi rồi, Măng và chữi là giải thoát bực tức cho đã chớ không tâm phục được ai cả. Trong luật này ta để ý vấn đề chỉ rõ lỗi cho người phạm lỗi. Tôi thấy bạn có thể thành thật, thiện chí và mềm mỏng nói ra ngay lỗi cho người phạm lỗi. Phương pháp ấy nhiều khi hữu hiệu lắm. Người lỗi thấy bạn mền họ, lo cho họ, giúp họ thành công. Họ dễ nghe bạn. Mục sư Lyman Abbot soạn một bài thuyết giáo công phu như bài của Bossuet và Fénelon cộng lại. Trước khi đăng đàn thuyết pháp ông đọc cho bà mục sư nghe.

Gặp một mục trí thức nào mà vụng về thì chắc mắng tạt vào mặt ông rằng: “Ồi giời ơi, bài gì dài như dòng sông Mississippi”. Ông định giảng đạo chứ có phải làm thầy hù lấy ráy tai cho người ta lim dim đâu. Bà Abbot thuộc loại phụ nữ giúp chồng thành công chớ không phải thứ ác phụ xúi chồng xé hôn thú. Bà nói nhỏ nhẹ giải thích cho ông thấy rằng bài ông soạn nội dung sâu sắc thích hợp cho một tờ báo nghiên cứu hơn là một bài diễn thuyết. Ông Abbot hiểu ý bà nên sửa diễn văn lại sâu sắc hơn. Vậy xin bạn nhớ ba tiếng: Thành thực, thiện chí, mềm mỏng. Chúng là “bùa phép” sửa lỗi người, gia tăng thiện cảm cho mình.

### 3) Mắng rằng người có lỗi còn mình thập toàn, thánh sống

Khi sửa lỗi, ta hay có thói quen chỉ nhìn về phía người có lỗi. Ta lo trách móc, ta tấn công ác ý của họ mà ít khi nói tay cho họ lỗi, họ vô tình. Ta không đặt mình ở địa vị kẻ làm lỗi coi vì sao họ hành động như vậy. Sửa lỗi cách ấy là làm cho người có lỗi đến thế này: Họ cho rằng ta chưa chắc ngon lành hơn họ. Ta cũng có thể làm lỗi như họ, và biết chừng đâu tệ hơn họ nữa. Đề phòng tâm lý ấy, khi sửa lỗi, bạn bắt chước cách tế tướng Bulow dùng đối với Hoàng đế Guillaume trước đây.

Giữa thời bình mà Guillaume la lối lên rằng ông sẽ đánh bại Nhật Bản, rằng sẽ liên kết vĩnh viễn với Anh quốc, rằng nhờ ông mà Anh quốc thoát ách nô lệ của Nga... Lời tuyên bố khùng điên của ông lại đăng lên báo Daily Telegraph nữa chớ.

Ôi thôi! Cả Âu châu sôi nổi. Dư luận chỉ trích ông như bom nổ. Ông hoảng hồn, xin tế tướng Bulow đứng ra chịu trách nhiệm giùm các lời ông tuyên bố. Mới đầu Bulow cãi lại rằng dù có chịu như vậy cũng không ai tin. Guillaume phát cáu lên quát vào mặt Bulow rằng: Thế là ông cho tôi ngu như bò, nói bậy nói bạ như vậy, còn anh, anh không bao giờ ngu đến thế. Bulow thấy lỗ lời, né câu chuyện qua một bên.

Ông tâu: “Thưa bệ hạ, vốn biết thần kém hơn bệ hạ về mọi mặt. Nhất là về khoa học, bệ hạ là người lỗi lạc, trong khi thần thì mù tịt. Chỉ được may là thần biết một mớ về sử và chút khả năng trong chính trị, ngoại giao”. Guillaume thấy Bulow hạ mình xuống như vậy có thiện cảm lại ngay, chụp tay Bulow siết lại như siết tay tình nhân. Tôi không muốn bạn bắt chước kiểu trở mặt lới của con chồn già Bulow.

Vả lại, lúc đầu ông này cũng vụng, chọc cho Guillaume nổi tam bành lên rồi cho uống nước đường kịp lúc chớ không thì khó tránh khỏi “thiên lôi” của ông hoàng gắt ngư ấy. Tôi chỉ muốn bạn rút trong câu chuyện trên bài học này: là trước khi sửa lỗi người, mình thành thật nhận cái dở của mình và tự đặt mình ở địa vị người để xét đoán cách “đắc nhân tâm”.

#### 4) Ra lệnh như búa bổ

Tôi là nhân viên của bạn. Bạn kêu tôi vào căn phòng. Gương mặt bạn lạnh như tiền. Ngó tôi trừng trừng, bạn ra lệnh: “Anh thảo kế hoạch này cho tôi. Hai ngày phải xong. Anh tổ chức ngày đại hội văn nghệ này cho tôi. Đầu tháng tới phải xong. Đâu anh đưa hồ sơ X cho tôi coi. Tầm bậy hết. Làm lại”. Tôi đứng chết trân, nghe bạn dạy, vâng dạ xong một hồi tôi cúi đầu xin phép bạn đi ra. Tôi đâu dám cãi bạn. Tôi là nhân viên của bạn mà. Tôi vì cần chỗ làm, sợ bề nôi gạo gia đình, có thể bạn bảo ông trời có cản tôi cùng vâng. Mà thưa bạn! Bạn đừng đứng địa vị bạn, bạn hãy đứng phía tôi, bạn nghe lại các lệnh nhất gừng ra kiểu “thiên lôi đả” trên coi bạn thấy khó chịu không? Nếu tôi quăng các lệnh ấy ra, chắc chắn bạn nói tôi tát vào mặt bạn, đập vào tự ái bạn, tôi tự cao và nhất là độc tài, bất kể ý kiến của bạn. Từ thẳng người trong gương của ta đến bất cứ ai cũng vậy cả, thưa bạn. Hợp tác là cảm thông chứ không phải là nô lệ. Lệnh sẽ được hữu hiệu gấp đôi nếu được ra bằng hình thức hỏi và bằng lời lẽ êm dịu, giọng nói thân mật. Ngay lúc ra lệnh hành quân, tuy lệnh bắt buộc và tích cực nếu được cảm thông hiệu năng sẽ bằng hai. Đó là nói khi có quyền ra lệnh. Còn mời ai hợp tác mà nói kiểu “chành dừ bửa củi” thì có ai cộng sự với mình không, xin bạn trả lời giùm tôi.

## 5) Chà đạp thể diện người ta dưới chân

Chiến tranh Thổ Nhĩ Kỳ và Hy Lạp chấm dứt. Thổ thắng, hai đại tướng của Hy Lạp là Tricoupis và Dionis đầu hàng, được dẫn đến trước mặt Mustapha Kemal. Dân chúng Thổ vì đổ máu quá nhiều, nguyên rủa hai tướng ấy không tiếc lời. Có người đòi treo cổ họ tức khắc. Kemal bình tĩnh, ông mời hai tướng ấy ngồi gần ông và nói: “Chiến tranh là một canh bạc, người tài ba nhất cũng có khi thua”. Kemal dạy cho tôi và bạn một bài học: Giữ thể diện cho người. Nhà Nho nói: “Ninh thọ tử bất ninh thọ nhục”. Xin bạn nhớ mấy tiếng: “Ninh thọ tử”. Ta thờ lạy danh dự của ta thì cũng phải tôn thờ danh dự kẻ khác. Và bạn đừng quên nguyên thủ ở tòa Bạch Ốc đến một người ở bộ lạc man dã nhất, từ một ông thạc sĩ đến một bà nhà quê dốt đặc cán mai, ai ai cũng “thờ thần thể diện” trong mình, mà coi chừng càng thất học, càng thấp cổ nhỏ miệng càng giàu tự ái. Tống Mẫn Công hạ nhục Nam Cung Trường Vạn liên tiếp mấy lần. Trường Vạn nện lên đầu Mẫn Công một bàn cờ ngã lã ra chết luôn. Chà đạp danh dự người ta nguy hiểm lắm. Nhiều khi ta ý thân thiết, ý quyền thế ăn nói bất kể thể diện người khác. Ta mặt sát con cái trước mặt người ở. Ta la ó đứ ở trước mặt khách lạ. Ta ngạo nghễ với học sinh, sinh viên trước mặt các bạn đồng lớp khác phái với họ. Ta sửa lưng, móc lò nhân viên cộng tác với ta có mặt nhiều người. Lối ăn nói ý thân ý quyền đó đục khoét uy tín của ta, gây thù gây oán với kẻ khác. Phải nhận rằng tính tự nhiên ai cũng thích ăn nói bừa bãi như vậy. Chỉ có người tự chủ mới hãm khẩu chuyển lời cay đắng thành êm dịu để cao danh dự người khác. Ta trọng người thì người trọng ta, dễ nghe theo ta. Chuyện đòi đơn sơ như vậy đó bạn. Đơn sơ mà ít ai làm được, lạ thay.

## 6) Tàn sát thiện chí và mặt sát cố gắng của người

Làm việc với ai mà bạn thành thực nỗ lực giúp họ thành công lại bị họ nghi ngờ, hãm hại, bạn có tức không? Mà tình trạng ấy cứ kéo dài thì kết quả ra sao? Ai cũng có khả năng tiềm tàng chưa có cơ hội khai thác hết. Nhà tâm lý học trứ danh William James nói như vậy. Ai cũng có thể đẩy mạnh nỗ lực để thành công hơn tình trạng hiện tại. Tôi cần là phải có yếu tố xúc tác, có người khích lệ lòng hăng hái. Lawrence Tibbe nhờ văn sĩ Rupert Hugles khen rằng giọng ca tốt, nếu luyện nghề thêm sẽ có tương lai rực rỡ mà từ địa vị một người xướng ca tầm thường, có lúc bị chê là hát như mèo quào, đã trở thành danh ca lừng danh khắp thế giới.

Một thanh niên nào ở Luân Đôn, thất học, nghèo cháy túi, ngày đi làm tối về ngủ trong căn nhà như cái hang chung với chuột cống và gián. Một thanh niên nào mê viết văn như mê người yêu mà viết cái gì cũng bị người ta bảo quăng vào giỏ rác. Nhưng một ngày nọ được một nhà xuất bản khen nức nở rồi từ đó chàng như mọc cánh hăng hái lên, viết đêm viết ngày, trở thành văn hào bất hủ của Anh quốc. Thanh niên nào vậy, văn hào nào vậy? Có phải Dickeng không? Lời khuyến khích đúng người, đúng việc, đúng lúc là “đũa thần” khai thác khả năng tiềm ẩn của con người và có thể làm phát triển thiên tài nữa.

## 7) Vạch mãi cho một tương lai hắc ám

Hiệu quả kỳ diệu của “tự kỷ ám thị” là thực hiện một điều gì mình chưa có, sau cùng có nó, quen nó hồi nào không hay. Câu này của Shakespeare chứa đựng chân lý ấy: “Nếu bạn chưa có một đức tính, cứ xử sự như có nó rồi vậy”. Trong việc dẫn đạo hay giáo dục, tại sao bạn không áp dụng phương pháp thần thánh ấy, tức là bạn tạo cho người cộng sự hay thuộc hạ một thanh danh để họ nhắm theo đó mà nỗ lực. Cũng là phương pháp vượt ve tự ái và danh dự như bạn đã biết. Thay vì mắng một đứa trẻ: “Mày ngu như một bầy bò nhập lại. Sau này có nước hốt rác mà ăn”. Ta có thể đổi cách nói, đại khái như bảo: “Em chữa lỗi được rồi, cứ tốt như vậy đó luôn, tốt lên mãi. Sau này tương lai em rục rỡ lắm”. Đọc tiểu sử Luther, thấy lúc nhỏ có ngày bị đòn đến 15 lần. Vậy mà không biết tại sao lớn lên ông thông minh lạ. Chớ lối giáo dục như tra tù binh chắc chắn khó làm cho kẻ thụ giáo ngóc đầu lên được. Đừng nói chi con nít. Ngay người lớn đây, bị thượng cấp chê mặt kiếp cũng dễ thối chí. Còn khi được một ông lớn nào khen, khích lệ thì như hoa nở trong lòng, làm việc rất đắc lực. Bạn quên là bao nhiêu thiên tài để lại những công trình bất hủ nhờ thái độ chiêu hiền đãi sĩ nồng hậu của vua Louis 14 sao?

## 8) **Coi trọng tiền bạc để người khác đối rách**

Nếu thấy thuộc hạ của mình hoạt động không đắc lực, thất bại vì chán nản, thỉnh thoảng thì bạn xét coi về tiền bạc, bạn đối với họ thế nào? Trong đời người ta, làm bậy hay kém đắc lực, nhiều khi đơn sơ là tại nghèo. Chỉ tại nghèo thôi mà kết quả bi đát như vậy rồi hưởng hồ nghèo vì bị thượng cấp để đối rách trong khi thượng cấp no đủ phủ phê thì cơn nghèo còn đắng cay hơn. Có khi nổi loạn nữa. Xử sự keo kiệt bủn xỉn, bần tiện như vậy, lời khuyên hay lệnh của thượng cấp dần dần mất linh. Trừ những xã hội khổ tu, trong bất cứ cộng đồng nào mà tình trạng ấy xảy ra thì thuộc hạ bỏ thủ lĩnh hết. Người lãnh đạo có thể đàng điếm, bất tài mà miễn đồng lao cộng hưởng, hột muối cắn làm hai với thuộc hạ, họ sẽ sống chết với mình. Do đâu những đoàn quân viễn chinh của A-lích-sơn đại đế, của Napôlêông sát cánh với vĩ nhân này? Do nhiều yếu tố mà chắc chắn là do vĩ nhân này chia vui sẽ buồn với họ. Dẫn đạo người, sửa lỗi người mà thờ “bò vàng” thì sau cùng chết nhăn răng một mình giữa lời than tiếng oán xung quanh.



## 9) Bệnh vực phe phái của mình, sửa phạt người oan ức

Muốn thành đạt công vụ hay tư vụ, người ta cần người tin cậy rồi mới cần người tài đức. Tâm lý thông thường của kẻ làm lớn là vậy. Mà ai là người được tin cậy trước hết? Người ruột thịt, bạn bè, đồng niên, đồng đạo, đồng phe chớ còn ai. Thiện chí thì có, vì muốn có thuộc hạ tín cẩn mà. Song vì trong thực tế chu vi ruột thịt, quen thân, phần đông thủ lĩnh không có rộng lắm. Rồi trong cái vòng đai chật hẹp làm sao khỏi có kẻ ngu si, vô đức tiểu nhân. Hạng cận bã này lạm dụng tình cảm đối với người lớn bao vây họ, nhồi sọ họ, cô lập họ, ly gián họ với bao nhiêu bậc tài đức ở ngoài hàng rào thứ người nói ở trên. Khi cần bảo vệ uy tín, nghĩa là phải sửa phạt, người làm lớn mang tật nể nang, bệnh vực người của mình, trừng trị kẻ ngoài vòng tình cảm chật hẹp. Thế là tạo bất công, mà trừng phạt bất công thì bạn dư biết hậu quả thế nào. Trong nhiều nước hậu tiến, người ta quen sống nô lệ tình cảm, bao nhiêu triều đại đổ nhào vì đó.

## 10) Bất kể tu thân mà chỉ lo trị thiên hạ

“Bí quyết” để sửa lỗi người, để trừng phạt mà cho ai nấy cũng phản mình, làm cho sự nghiệp mình thành mây khói, nếu bạn hỏi tôi, tôi xin thưa ngay: Đó là cứ dùng võ lực, pháp luật, cảnh sát, tòa án, khám đường đàn áp, còn cá nhân mình thì tha hồ làm ác. “Bí quyết” đó các bạo chúa thường dùng. Bạn có thể kể Néron, Tần Thủy Hoàng, Hitler. Pháp trị, võ trị có thể rầm rộ hữu hiệu một thời thôi rồi nếu thiếu nhân trị, chỉ biết đàn áp thiên hạ, hậu quả sẽ vô cùng thâm trọng. Họ là những người sửa lỗi của kẻ khác để lãnh ác quả do tội lỗi của kẻ khác. Mĩa mai và chua chát thật.

# Chương II. Có nên sửa lỗi của người không? Và sửa như thế nào?

## I. Người có lỗi, nên sửa hay không?

Nếu bạn là bậc bề trên, có bốn phạm sửa lỗi kể dưới thì sửa lỗi là cần thiết. Tối cần nữa. Theo sử sách, Phêrô môn đồ niên trưởng của Chúa Giêsu trong đêm người bị bắt, đã chối Người 3 lần. Để cảnh cáo Phêrô, ngài không nặng lời mà chỉ nhìn ông thôi. Ông biết lỗi ân hận tội chối thầy của mình đến xuống mồ. Trong những cơ quan giáo dục từ gia đình học hiệu đến các trung tâm đào tạo thanh niên nam nữ, việc sửa lỗi bao giờ cũng tối cần, “Phần hạ” trong con người nhiều khi hoạt động lướt cả “phần thượng”. Ai cũng có khuyết điểm. Khi khuyết điểm thành thói quen, bám rễ sâu vào nếp sống trở thành tật xấu. Người ta cần được người trên sửa lỗi làm cho thì mới tiến bộ về đường tư đức. Điều này đúng cho các tuổi xuân cũng đúng cho người thành niên trong các công tư sở, hoặc trong quân ngũ hay bất cứ tổ chức nào. Lỗi làm phải được chỉnh thì mới tránh được những lạm dụng, bê trễ, gian tham, rối loạn, bất công.

Tôi khỏi cần dài lời: Nếu có bốn phạm sửa lỗi thì bạn phải sửa lỗi. Còn sửa lỗi cách nào, chúng ta sẽ xét sau. Ở đây tôi xin đặt vấn đề: Giá không nhiệm vụ sửa lỗi, ta có nên sửa lỗi không?

Có người từ đâu trong đường gân, thớ thịt mang cái tật gặp ai cũng “dạy luân lý”. Họ cắt nghĩa chuyện đời phải quấy. Họ rầy rà nữa chớ.

Có người không hề biết cá nhân mình ra sao, có khi đang mang khúc gỗ trong con mắt mà cứ lo đi thối cái rác trong mắt người.

Người khác vô tình tự coi mình là khuôn vàng thước ngọc, nói chuyện với ai thì cứ lên giọng dạy đời, bắt cá tính họ như tính mình.

Bạn tự hỏi: Sửa lỗi người có nguy hiểm không?

Chắc bạn không quên Ngũ Tử Tư bỏ mạng cũng vì sửa lỗi vua Ngô, Tử Cang chết oan cũng vì sửa lỗi vua Trụ. Tôi muốn bạn lưu cách riêng chuyện danh y Biển Thước. Ông này là danh y có thể nhìn khí sắc biết được căn bệnh. Ngày nọ ông yết kiến vua nước Tề là Hoàn Hầu, thấy vua bệnh, ông nói: “Bệ hạ mắc bệnh trong bì phu”, Hoàn Hầu cãi lại không bệnh. Biển Thước bèn lên cáo lui. Về sau hai lần nữa, Biển Thước gặp Hoàn Hầu, tâu: “Bệ hạ mắc bệnh ở gan ruột”. “Bệ hạ mắc bệnh ở xương tủy”. Lần nào Vua Tề nghe cũng giận căm gan, định tâm hãm hại Biển Thước. Ông biết thân nguy nên tẩu thoát qua Tần quốc.

Sửa lỗi người quả thực nhiều khi rất nguy hiểm. Ngay khi mình có lỗi hơn người, cũng

không nên ý đó mà sửa trên dạy dưới thái quá. Cái hơn không lo che giấu thường là cái có lụy thân. Đọc Trang Tử ở thiên “Sơn mộc”, bạn thấy ông nói loài thú như con beo, con báo chỉ vì có bộ lông vẫn bóng mượt mà phải trốn chui trốn nhủi trong rừng sâu núi thẳm: Thế mà cũng khó thoát khỏi bẫy lưới, tên đạn. Vua chúa thời xưa như Salomon, David, Tần Thủy Hoàng, Crésus khi chết phải chôn không biết bao nhiêu mả mồ chỉ tại miệng thì ngậm ngọc, còn toàn thân bao bọc trên châu chuỗi hồ. Cái hơn tài ba cũng nguy như cái hơn tài sản. Trong cuốn “Rèn nhân cách” tôi có dẫn tích Dương Tử chia thổ cơm rượu của Tào Tháo, cắt nghĩa; “Mật khẩu “Gân gà, gân gà” của Tào Tháo, làm cho Tào Tháo cho ông là bậc đại trí, phải hãm hại. Xưa nay từ Đông sang Tây, trong triều đại nào cũng có trí giả mà dùng tài bất hợp thời nên bị bắt hại”.

Hai câu thơ của Nguyễn Du lâu lâu đọc lại, thấy thực thấm thía:

*“Có tài mà cậy chi tài,*

*Chữ Tài liền với chữ Tai một vần.”*

Còn mang tập quán sửa lỗi người vì xu hướng chỉ trích, gặp ai, đụng chuyện gì cũng chỉ trích thì khỏi nói là chuyên môn tạo oán thù. Đọc đến đây bạn đã đồng ý với tôi ai cũng giàu tự ái. Ngay người ruột thịt với nhau, bạn bè thâm giao mà sửa lỗi không khéo còn sinh nhiều đổ vỡ đáng tiếc. Nếu không có trách nhiệm, bốn phận thì thượng sách là đừng khi nào sửa lỗi ai hết. Nếu tối cần thì phải có cả một nghệ thuật sửa lỗi. Bằng không sẽ gặp kết quả nghịch ý như mình muốn.

## II. Làm sao sửa lỗi hiệu lực?

### 1) Đừng vội chỉ trích mà dựa vào hoài vọng của họ để hướng họ đi từ ác đến thiện

Bạn và tôi có những hoài vọng say sưa thì bạn phải tin ai cũng có những mơ ước mà họ nâng niu trong lòng. Đừng đứng hẳn phương diện chủ quan của mình mà phán đoán, kết án thiên hạ. Nếu bạn sinh trong một gia đình công giáo thì chắc hiện giờ trên ngực bạn có đeo cây thánh giá. Nếu tôi sinh trong gia đình Phật tử thì dĩ nhiên tôi thích nhà Chùa hơn nơi nào hết. Bạn chê phụ nữ Thượng hay phụ nữ đảo Hạ-uy-di thích lỏa lỗ. Mà tôi tin rằng bạn sẽ bớt chê nếu bạn sinh trưởng và thấm nhuần tập tục các dân tộc ấy. Chúng ta chửi một tên cao bồi nào đó nói nó là đệ tử của tướng cướp Al Capone là thân chủ của khám Sing Sing, phải xử bắn nó bằng không thì cho đi Côn Đảo chung thân...

Sao ta không nghĩ rằng nó mồ côi cha mẹ từ bé, từ sáu bảy tuổi đã chung sống với những đứa trẻ đánh giầy, ban ngày thầu đồ thừa đồ cặn trong các tiệm ăn, ban đêm học móc túi, lăn dưa, giật bánh kẹo, có khi tổ chức đánh lộn cả cảnh sát nữa.

Còn đi đánh lộn mướn, đánh ghen mướn là thường quá. Sinh trưởng trong hoàn cảnh đội sổ xã hội như vậy liệu ta khỏi xấu như hắn không?

Nếu gặp một ác nhân, thay vì vội vã đã kích họ, ta nên nói lời này của John Wesley: “Giá thượng đế mà không thương thì ta cũng như người ấy”. Vậy muốn sửa lỗi ai bạn đừng nghĩ ai cũng được may mắn tốt như bạn, hãy xét các hoài bão của họ, tìm hiểu coi tại sao họ xấu, rồi từ chỗ được họ mến đó bạn giúp họ trở về con đường thiện. Phạm Thợ đã nắm bí quyết đó nên lấy lòng được Tần Vương, dâng cho ông này kế “Viễn giao cận công” tức là giao thiệp với các nước xa như Sở, Tề, để đánh các nước gần như Ngụy, Hán, Tần Vương khoái kế của Phạm Thợ phong ông làm Thừa tướng.

## 2) Kịch thích phần cao đẹp nói người có lỗi

Trong gia đình tôi có một chị ở. Đặc biệt là chị có đứa con gái non 10 tuổi. Bữa nọ cháu tôi mượn em bé ấy giúp cho một việc. Chị ở bất mẫn gì đâu không biết đay đầy mắng cháu tôi: “Cậu là đồ không biết điều, tôi ở đợ nhà cậu chớ con tôi có ở đâu. Tôi làm mọi còn bắt con tôi làm mọi nữa à?”. Tôi thấy chị nanh nọc quát mắng cháu tôi coi nó như một thứ mới ở Nouvelle Guinée, tôi can cháu tôi ra. Lòng tự nghĩ cảm ơn Trời Phật thương không để bánh xe luân hồi xô mình lọt lưới xích thẳng làm chồng của chị. Tôi đợ vài giờ sau mời chị lên nhà trên xin lỗi chị về việc sai khiến của cháu tôi. Đồng thời cắt nghĩa cho chị thấy em bé ấy ở trong nhà, ăn cơm gia đình tôi, sáng nào cũng có tiền quà bánh, ăn gì cũng cho nó, người nhà thương cho nó tiền lật vặt.

Tuy không nói nó là đứa ở, không hề nhờ nó việc nặng, nhưng đôi khi cũng cậy nó vài việc con con. Điều đó gọi là nếp sống chung giúp qua giúp lại. Chị làm thỉnh tỏ vẻ hối hận vì lúc này đã nổi cơn tam bành, bênh con tầm bậy mà nhảy chồm chồm, la ó như một mù điên.

Chị hiểu lẽ phải quấy và xin lỗi tôi. Mỗi lần nhớ lại chuyện ấy tôi liền nghĩ rằng hạng người nào trong xã hội đều mang nơi tâm hồn một phần cao đẹp. Tôi còn tin những tay say máu người cướp của như Crowley, Jesses James hay Dutoh Schultz đều có phút giây sống bằng những tình cảm cao thượng. Ai làm việc gì kể cả tôi, kể cả người đang đợ tôi, đều hành động nhân danh một lý do đẹp đẽ và một ẩn ý. Ẩn ý ấy tốt hay xấu, ta đừng vội quan tâm. Cứ nhắc cho họ nhớ lại lý do thiện mỹ mà họ ẩn núp để hành động.

Nguyên tắc đó của P. Morgan. Nó đúng gần tuyệt đối trong bất cứ trường hợp nào. Người dù hung ác đến đâu, khi cận cái “phần hạ” của họ lóng xuống thì tinh hoa “phần thượng” nổi lên. Phải gọi cho họ tinh hoa đó. Án Tử khuyên Tề Vương bỏ tật nhậu mà không dùng lối đẩy ông vua ve chai này vào chỗ bí như Huyền Chương, ông này bảo vua bỏ rượu mà thách nếu vua còn theo đạo Lưu Linh, sẽ tự tử. Tề Vương phân trần với Án Tử rằng nếu ông bỏ rượu thì tỏ ra non lý hơn Huyền Chương, còn ông cứ nhậu thì Huyền Chương chết oan uổng. Án tử chụp cơ hội ấy của Tề Vương, tâu tiếp: “Thực may hồn cho Huyền Chương. Nhờ gặp bệ hạ là minh quân biết nghe lời hạ thần để phục thiện chớ trúng vào Kiệt Trụ thì y phải vong mạng rồi”. Chắc bạn biết Án Tử muốn nói gì với Tề Vương rồi chứ?

### 3) Bạn biết phim ảnh có mục đích gì không?

Chắc bạn kể ra đủ thứ mục đích văn hóa, luân lý, thương mại của nó. Mà tôi muốn bạn nói rõ hơn là các mục đích ấy nếu chỉ để nằm trong lãnh vực lý thuyết sẽ không ảnh hưởng bao nhiêu. Mục đích của phim ảnh cũng như của sân khấu nhờ các hình ảnh, màu sắc, cử động được đập vào óc tưởng tượng và thị giác của khán giả nên được hấp dẫn hơn. Bạn muốn một thanh niên cải tà quy chánh, bạn đâu khuyên đơn sơ là họ nên làm lành lánh dữ, mà bạn vạch cho họ thấy bộ mặt thê thảm của tương lai họ nếu họ cứ đi mãi con đường xuống dốc. Bạn nói bạn viết sách, viết bao nhiêu, tôi không tin rằng bạn để trước mặt tôi 40 tác phẩm, mỗi cuốn dày 300 trang trở lên và một đồng bài đăng báo cắt ra. Tại sao người ta ham mua thuốc giết chuột, sát ruồi muỗi: vì nhờ thấy trên những quảng cáo hình thê thảm của chuột ngã lăn ra chết, ruồi queo cánh muỗi queo chân. Lúc sinh tiền, Abraham Lincoln thường nói: “Tôi không sợ người ta khinh chê tôi, chỉ xin họ một điều là cho tôi được nói trước mặt họ một lần là đủ”. Phải, chưa biết ông mà khen hay chê đều đâu có gì chắc chắn. Cho dân chúng Hoa Kỳ thấy được ông đi, thì họ mới ý thức ông đáng là Tổng thống của họ.

#### 4) Trong mỗi cá nhân đều có ý hướng vượt hơn kẻ khác

Hãy chọc ngay “tức khí” của người phạm lỗi để họ ganh đua cải thiện với kẻ khác. Một người thừa tài ba đức tánh như Théodore Roosevelt kia mà lúc ra ứng cử Thống đốc Nữu ước, bị lời công kích bủa vây còn muốn rút lui. May nhờ lời thách đố của Thomas Collier Platt bảo ông là người hùng ở Sanjuan mà còn khiếp đảm sao, ông mới hăng chí ở lại ứng cử Thống đốc để làm nấc thang bước vào Bạch Cung. Tôn Quyền biết Khổng Minh nổi tiếng về thuyết phục. Ngày nọ, Khổng Minh gặp Tôn Quyền định dẫn dụ ông này đánh Tào. Tôn Quyền tính trước là không để lọt kế Khổng Minh. Nhưng Khổng Minh quả thực cao mưu hơn Tôn Quyền, ở chỗ ông thọc bùng lên tức khí của Tôn Quyền, ông cho Tôn Quyền biết quân binh của Tào là trùng trùng điệp điệp, tướng lãnh vừa đông vừa thiện chiến. Ông đến mời Tôn Quyền cộng lực mà không che giấu khả năng của Tào, lại còn khuếch đại ra nữa. Điều đó chứng minh cho Tôn Quyền thấy ông biết địch mà không ngán địch. Ông lại gián tiếp cho Tôn Quyền biết ông chê Tôn Quyền không dám đối đầu với Tào. Lần sau cùng Lỗ Túc gặp Khổng Minh, quyết định hiệp lực với Lưu Dự Châu đánh Tào, Tôn Quyền không chịu nổi Khổng Minh coi mình hèn nhất, chẳng bằng những người như Điền Hoàn, Lưu Bị. Nhờ như vậy mà Tôn Quyền đã lọt vào mưu kế dẫn dụ của Khổng Minh.



## 5) Thoa xà bông cho râu thêm dễ cạo<sup>[2]</sup>

Trong cuốn “Làm sao chọn bạn và dẫn dụ người”, Dale Carnegie nói ông Calvin Coolidge, hồi làm Tổng thống Hoa Kỳ có lần khen cô thư ký của ông rằng: “Cô mặc áo đẹp. Cô có duyên”. Rồi liền sau đó Coolidge nói tiếp: “Tôi khen cô là vì muốn làm đẹp lòng cô. Cô đừng tự phụ... Từ đây, đánh máy cô nhớ đánh dấu chấm cẩn thận”.

Cái lối khen đóng kịch, cho uống nước đường rồi thọc dao vào hông người ta đó, tôi cho là không đặc nhân tâm thành thực và hiệu lực. Người dưới nào có một chút tế nhị đều có thể biết điều ấy và lo chú trọng lời trách của thượng cấp hơn là khen. Họ còn có thể cho là thượng cấp giả dối nữa.

Theo tôi thiết tưởng, việc nào cần tránh, người làm lớn cứ ôn tồn, êm dịu trách thẳng. Đừng thái quá, mỉa mai. Người dưới sửa lỗi mà còn kính mến thượng cấp. Chẳng hạn Coolidge có thể nói: “Cô X (hay Y gì đó) mấy lần sau đánh máy chịu khó tránh một vài chỗ đánh sai về dấu phết để bản đánh máy được hoàn hảo hơn”. Cư xử mà sửa lỗi cũng là biểu lộ tâm tính của mình. Mà tâm tính chỉ hấp dẫn khi thành thực. Người giàu lương tri, ai chịu nổi xã giao đóng kịch, giả bộ khen mà ngụ ý trục lợi nghĩa là chê để thỏa mãn một cái gì của mình.

Có thể dùng cách khen rồi chê mà không phải khen để chê và không phải chê để hạ người ta. Khen là chấp nhận ở người khác cái gì hay đẹp. Chê khi sửa lỗi ngụ ý xây dựng chớ không phải chỉ trích cho hả hê lòng oán thù. Người lớn có thể nói với người nhỏ đại khái rằng họ quấy chỗ nào đó, sửa lỗi đi thì sẽ khả quan hơn vì những ưu điểm đã có. Gọi cho ai thấy rằng họ vốn là người tốt, có nhiều điểm hay mà cái lỗi chỉ là trường hợp lỡ xảy ra thôi, thì tự nhiên họ thấy phải để thiện.

Tướng Hooker đã phạm nhiều lỗi nặng, trong đó có lỗi gây cho binh sĩ tinh thần nghi ngờ, chỉ trích cấp trên. Abraham Lincoln biết vậy, bực lắm mà khi viết thư cho Hooker chỉ nói đơn sơ là Hooker làm một vài điều ông không vừa ý lắm. Rồi ông kể sơ vài điều ấy ra. Ông nói rằng, ông chân thành nhận Hooker có những chiến công oanh liệt, bây giờ thúc đẩy quân nhân có óc kiêu binh là vô tình làm lu mờ các thành tích hiển hách ấy. Hooker đọc thư thăm phục Lincoln, sửa lỗi mình và mến Lincoln hơn.

Cũng nhờ lời sửa lỗi “thoa xà bông cho râu thêm dễ cạo” mà Kinley, lúc ứng cử Tổng thống Hoa Kỳ đã sửa lỗi một cộng sự viên, chẳng những không làm phật lòng người ấy lại còn làm cho họ trọng nể. Chuyện xảy ra như vậy. Có một ông bạn của Kinley hăng hái vận động tuyển cử cho ông, chịu trách nhiệm soạn một diễn văn. Ông bạn ấy đặc chí với tác phẩm của mình lắm vì cho là nó tuyệt hay cỡ công trình của thuật hùng biện đầu thai lận. Kinley biết bài ấy nếu đọc sẽ gây phản đối lung tung bởi vì hay thì có hay song kém hợp thời và lối bịch. Ai thì trách móc

làm người ta mất mặt chứ Kinley không đại như vậy. Ông lễ độ phân tích cho bạn cộng sự của mình những điểm hay của diễn văn và xin để dùng diễn văn ấy vào dịp khác hợp thời hơn.

## 6) Tế nhị chỉ cho người thấy lỗi của họ<sup>[3]</sup>

Con người vốn là con vật có lý trí, nên lúc sửa lỗi, bạn có thể gọi cho kẻ phạm lỗi cái gì hợp lý, khiến người ta ăn năn.

Ông Lyman Abbon, một mục sư lỗi lạc ở Hoa Kỳ, trước khi nhậm chức, soạn một diễn văn nội dung thần học sâu sắc, hình thức văn chương hoa mỹ song quá tràng giang đại hải. Bà vợ muốn chồng đừng ru ngủ thính giả bằng thuyết văn đại cà sa đó. Bà làm sao? Nếu như ai kia nói như nhổ nước miếng vào mặt chồng bà rằng thiên hạ sẽ ngáp ngược lúc mình đăng đàn, rằng hãy cho cái “dây luộc văn” ấy vào sọt rác đi thì chắc chiếc nhẫn cưới không ở bên trên tay bà. Không, bà không vụng về như vậy! Bà êm ái nói với ông: “Nếu diễn văn anh công phu soạn đó cho đăng ở Tạp chí Bắc Mỹ thì phải cỡ lắm”. Ông tế nhị hiểu ý bà, không dùng diễn văn soạn sẵn mà đến lúc cứ đăng đàn ứng khẩu thuyết giáo. Chuyện hợp lý khéo khiêu gọi cho người hợp lý thường sinh thiện quả.

Lúc Hạng Võ đến thành Ngoại Huỳnh, ra lệnh chôn sống tất cả thanh thiếu niên. Có một trẻ em 13 tuổi tên Cừ Thúc nói với Hạng Võ: “Tâu bệ hạ, bệ hạ có nhận rằng hễ hại ai thì người ấy hại lại, thương dân thì dân thương lại không?” Hạng Võ gật đầu bảo: “Phải”. Cừ Thúc nói tiếp: “Dân thành này đã thấy quân của Bành Việt bách hại nên vô cùng oán ghét, đang mong quân của bệ hạ đến giải cứu. Nay bệ hạ ra lệnh thủ tiêu hết lớp người trẻ thì nhân dân thành Ngoại Huỳnh đứng lên chống đối bệ hạ”. Hạng Võ nghe lời nói phải, chỉ thị rút lại lệnh tàn sát và ra lệnh quân binh bảo vệ tài mệnh dân chúng. Charles Schwab mỗi lần thấy thuộc hạ của mình đứng gần bảng “Cấm hút thuốc” mà phì phì thì thay vì nạt nộ rầy rà, ông vui vẻ lấy thuốc mời họ và nhẹ nhàng xin họ đến một chỗ xa đó rồi hãy hút.

Đó cũng là cách tế nhị chỉ cho người dưới thấy cái lỗi của họ để họ tránh mà không cảm thấy bị hạ nhục.

## 7) Chọc lòng ganh tị<sup>[4]</sup>

Một việc nào tôi và bạn ao ước mà ai không có bốn phen đến báo tin cho bạn và tôi thì bạn có thấy việc làm của người ấy khó không?

Lỡ lời là chọc lòng ganh tị của ta cho nó khiến ta chồm chồm lên mĩa mai, chỉ trích. Đây! Bạn hãy coi bí quyết xử sự trong trường hợp như vậy của đại tá House. Dưới triều đại của Tổng thống Wilson, có một cuộc thương thuyết để chấm dứt nạn đổ máu kinh hồn trên đất Châu Âu và Châu Mỹ. Tổng trưởng nội vụ là Brayan, người nổi danh về ngoại giao; thêm lãnh sứ mệnh đó lắm, mà Wilson không giao lại bắt đại tá House phụ trách và bảo House đến cho Bryan khỏi chạm tự ái mà không thù oán ông. Không mưu mẹo gì gian xảo cả, House thành thực vạch cho Bryan thấy rằng danh tiếng ông lừng lẫy quá. Nếu ông lãnh nhiệm vụ ngoại giao thì có nhiều tai mắt quay về ông làm cho lắm việc mật bị lộ liễu. Bryan cần lãnh nhiệm vụ quan trọng hơn ông, trong khi ông chưa ai biết nhiều tên tuổi, lãnh phần việc mà Wilson trao là cố ý cho ít ai dòm ngó. Ông Bryan nghe vừa bụng mà lửa tham vọng tắt đi lúc nào không hay.

## **8) Mô tả cho người ta thấy cái lợi cũng là cách giúp người ta ham cải tà quy chánh**

Muốn Tào Tháo đừng truyền quyền cho con nhỏ là Tào Thực mà truyền cho con lớn là Tào Phi, song Giả Hủ không nói ra ngay ý mình muốn, ông chỉ cho Tào Tháo thấy sở dĩ mà cơ đồ của Lưu Biểu, của Viên Thiệu thành mây khói là tại bụng thiên vị không trao quyền Thái tử cho con lớn, mà trao cho con nhỏ khiến gia đình huynh đệ xào xáo. Tào Tháo thấy lời khuyên của Giả Hủ có lợi cho nghiệp bá của mình nên lập Tào Phi là con lớn lên ngôi Thái tử. Bạn nói lối câu người ấy có vẻ con nít. Mà xưa nay những giải thưởng vĩ đại như giải Nobel, hay huy chương Bắc đẩu bội tinh của Napôlêông cũng không lọt khỏi mách lới đó. Bạn chỉ cho tôi một người không ham lợi đi. Ngay những người từ khước giải Nobel, như Sartre chẳng hạn, cũng nhắm một cái lợi nào khác mà người ta cho là thực lợi. Muốn sửa lỗi ai mà cho họ khỏi lần sau gặp bạn không ngó bằng nữa con mắt thì xin bạn hãy vạch cho họ một cái lợi nào hấp dẫn đó.

## 9) Hãy khích lệ người khác<sup>[5]</sup>

Tôi có dịp nhiều lần tiếp xúc với hai anh cao bồi hạng nặng ở vùng La Cai, Cầu Muối bị bắt nhập ngũ, rồi đào ngũ và bị bắt nhốt trong quân lao Sài Gòn. Hai “người hùng” của làng dao búa ấy coi pháp luật như trò hề, đã từng vào tù ra khám vì đánh nhân viên công lực hay dí dao vô bụng người. Có điều làm tôi ngạc nhiên là hai anh ăn nói rất lễ độ với những giám thị nào trong quân lao mà cư xử biết điều. Trái lại, đối với một vài giám thị ra mặt khinh bỉ tù nhân, hai anh ăn thua không nhường bước. Có lần suýt đập một trung sĩ cán bộ chỉ vì ông này lờ lời mắng trách hai anh. Nhờ tiếp xúc thường với hai anh mà tôi tin tư tưởng này của ông Lawes giám đốc khám đường Sing Sing bên Mỹ. Theo ông, muốn được việc với tội nhân không cách gì hơn là cứ coi như họ là người lương thiện, đứng đắn. Dựa vào tư tưởng ấy, ta rút ra nhận xét là tù bậc quân tử đến phường vô loại, ai cũng biết tự trọng, được kính nể, được đặt trước một lý tưởng thiện, người ta vì tự trọng, vì óc cầu tiến, nỗ lực tiến đến cái gì cao cả hơn.

Theo nhà tâm lý học William James thì phần đông loài người bỏ phí nhiều khả năng vật chất cũng như tinh thần của mình. Bạn hãy khích lệ người khác cho họ tận dụng các khả năng của họ. Mà một trong những cách hay nhất để giúp người ta tự ý hành động là gọi cho người ta ý thức thanh danh của mình, phẩm cách, dĩ vãng đầy thành tích khả quan của mình. Tất cả những bảo vật ấy khiến người ta không dám phiêu lưu vào các hành vi xô đời mình sa lầy.

## 10) Không giữ thể diện cho người [\[6\]](#)

Con chó nào bị dồn vào chỗ kẹt đánh đập cũng cắn lại. Không ai sánh người với chó, song bất cứ ai cũng có thể diện tối thiểu của mình và khi bị mất nó người ta dám làm nhiều việc liều lĩnh tai hại. Tôi gặp một tù nhân bị kêu án năm năm khổ sai về tội cố sát. Hỏi anh tại sao giết người, anh nói tại tức quá, tức vì thượng cấp của anh đánh anh, đạp vào bụng anh giữa bạn đồng đội, nhất là lúc ấy thượng cấp của anh có dẫn theo tình nhân và mấy người đẹp nữa: ông định hách dịch với người dưới để gọi là lấy le. Anh bị hạ nhục, sẵn vũ khí trên tay, anh cho thượng cấp ấy mấy phát.

Quân đội ở xứ nào cũng thường xảy ra những vụ cấp chỉ huy non kinh nghiệm bị tai họa vì không giữ thể diện người dưới. Mà xét kỹ, tật làm phách là xu hướng chung của loài người. Hiền nhân như Socrate mà cũng không tránh được tật ấy. Socrate dạy học mà không ăn tiền. Có người chê ông là dại. Ông hỏi: “Cô gái lấy tình yêu đổi tiền gọi là cô gái gì?”. Người ấy đáp: “Là gái điếm”. Nhưng việc ấy dính líu gì đến vấn đề của ta đâu?”. Socrate bảo: “Dính líu chứ. Tình yêu cũng như trí tuệ. Nay anh bảo tôi đem trí tuệ mà đổi lấy tiền thì có khác gì cô gái điếm đem tình yêu bán kiếm ăn”. Người ấy nghe thẹn thùng, bất mãn mà vì nể nang Socrate nên nhịn.

Người có lỗi là người cần được cứu vớt chứ không phải là người lỡ té ngựa rồi ta cho luôn “phát súng ân huệ”. Ý quyền thế mà hạ nhục thiên hạ, làm người ta mất thể diện coi chừng lãnh những hậu quả chua chát ngoài sức tưởng tượng của mình.

## 11) Không chịu hiểu cho hoàn cảnh của người [\[7\]](#)

Một buổi sáng tôi thấy một chị ở xách gói ra đường đón taxi, vừa đi vừa khóc tức tưởi. Hỏi ra mới biết câu chuyện thế này. Chị ở ấy làm thuê cho một bà cụ và một gái nhảy. Chủ nhà ấy bảo rằng chị lười, ngày tối không lo làm việc, cứ lo chải đầu phùng, gặp con trai thì uốn éo, nói chả chệt. Chị ở nói bà cụ dữ như quỷ già. Còn cô chủ ăn nói hàng tôm hàng cá, cả ngày sai chị chạy có cò hết lau giặt, nấu nướng đến chạy mua thức ăn, ăn liền tù tì. Không biết ai phải quấy mà hai bên cãi lộn với nhau như bầm bàu.

Nhưng có điều đáng lưu ý là cô chủ không chịu hiểu giùm cho hoàn cảnh chị ở.

Cũng như nhiều người chủ khác, cô coi kẻ ăn người ở như cái máy mà quên rằng cô ở cũng là một thiếu nữ với những khát vọng như cô. Chị ấy sở dĩ thành cái máy cho cô sai khiến có lẽ chỉ vì nghèo túng. Nếu cô hiểu cho tâm trạng của chị thì chắc cô sẽ được chị mến hơn. Nhiều khi tiền bạc và lòng kiêu căng làm cho người ta mù quáng, xử sự luôn gây hận gây thù.



## 12) Ai cũng không thích thiên hạ ra lệnh cho mình<sup>[8]</sup>

Bởi xu hướng đòi hơn người nên từ bậc vương giả đến tên nô lệ, ai cũng không thích thiên hạ ra lệnh cho mình. Muốn bảo tồn trật tự phải có lệnh. Nhưng đứng góc tâm lý mà xét thì lệnh nào cũng hạn chế tự do nên xét chung không ai thích lệnh. Lệnh càng bị ghét hơn nữa nếu bị ra bằng giọng hách dịch. Người thụ lệnh cảm thấy phẩm cách mình bị hạ thấp, tự ái bị tổn thương.

Tề vương có con ngựa quý bỗng nhiên ngã ra chết. Vua nổi cơn lôi đình ra lệnh phanh thây tên giữ ngựa. Án Tử là Tế tướng muốn ngăn vua giết người oan. Ông làm sao? Lệnh vua đã ra. Ý kiến của ông mà trình bày như một lệnh thì hậu quả chắc không tốt đẹp gì. Tề vương vốn lúc nào cũng muốn thành minh quân như Nghiêu – Thuấn. Án Tử biết sở vọng ấy của vua nên tâu: “Nếu phanh thây tên nuôi ngựa thì phải phanh thây cách nào cho giống Nghiêu – Thuấn!”. Tề vương nghe vậy truyền lệnh tha cho tên giữ ngựa. Án Tử muốn cho ý kiến của mình đừng có vẻ một lệnh khiến vua một cách trơ trẽn quá bèn tâu tiếp: “Tội nhân này sắp bị hạ ngục mà không biết tội mình nên cố cho là oan. Vậy bệ hạ cho phép tôi hài tội cho hãn biết”. Vua đồng ý. Án Tử nói với phạm nhân: “Người có ba tử tội: nuôi ngựa vua mà để ngựa chết, một tội đáng chết. Để ngựa hay chết, hai tội đáng chết. Gây có cho vua chỉ vì con ngựa chết mà giết mạng người khiến nhân dân cho vua là tàn bạo, ngoại bang coi vua không ra gì, ba tội đáng chết”. Tề vương nghe Án Tử kết tội người giữ ngựa, thấy nếu hành tội hãn là tự hại nên tha bổng tội nhân.

Bạn thấy Án Tử ra lệnh cho vua mà chuyển lệnh thành một ý kiến. Vua vừa thực hiện ý kiến ấy vừa mển Án Tử.

### 13) Biết đối xử “có người có ta”<sup>[9]</sup>

Tại sao số người chống chế độ quân chủ mà Napôlêông chưa kịp cho lệnh trảm đầu, rồi sau chính Napôlêông phong hầu, phong bá cho, lại trở thành những người triệt để ủng hộ ông? Chính nhờ “con cọp khải hoàn” ấy cư xử biết điều với thuộc hạ của mình.

Rồi nhờ đâu Wells viết được 77 cuốn sách, tạo một gia nghiệp hằng triệu Mỹ kim? Rồi cũng nhờ đâu Charles Dickeng từ một thanh niên đau bệnh rề rề mà trở thành ngôi sao bất tử trên nền trời văn học Anh. Chẳng qua chỉ nhờ hai ông gặp được hai nhà xuất bản cộng tác biết đối xử “có người có ta”. Thái độ phải quấy của người ăn ở biết điều bao giờ cũng gây thiện cảm vào tâm địa kẻ khác. Dựa vào mấy gương trên, khi bạn thấy bề dưới lỗi lầm, đừng ăn thua. Một vài cử chỉ quân tử nào đó của bạn cũng có thể làm cho người có lỗi giàu lương tri hối cải.

### III. Gương lành hiệu lực bằng trăm lời khuyên thiện

Không có cái gì buồn cười bằng một ông chủ cứ chành chạch cái miệng bảo nhân viên dưới tay nghiêm trang, thình lạng lúc làm việc mà ông bạ đâu nói đó như khách trú chìm tàu và lúc nào ở hăng cũng náo động lên vì tiếng ông gào thét. Tự bản chất gương mẫu hay lấy. Lời khuyên, lời chỉ giáo mà không đi đôi với gương tốt sau cùng sinh ác quả. Người dưới có thể vì lý do nào đó khum đầu lãnh nhận các huấn lệnh, những giáo từ song trong bụng họ kính phục thượng cấp hay không là chuyện khác. Một người nói rằng mình thình lạng không thình lạng bằng họ cứ thình lạng. Tự nhiên con người thích hành động nhất là nếp sống hơn lời nói. Trong bất cứ tổ chức nào, người lớn mà ăn nói mực thước, cư xử đúng đắn khi bề dưới làm lỗi không hình phạt nào nặng nề nhất đối với họ bằng họ ý thức lỗi mình đã vi phạm bầu không khí nề nếp của nơi họ sống và phục vụ. Một cái nhìn âu yếm của Chúa Giêsu đủ làm cho môn đồ Phêrô sau lúc chối thầy, khóc lóc ăn năn mòn con mắt. Tại sao vậy? Chắc chắn là tại Phêrô ý thức đời sống và hành vi thánh thiện của thầy trong khi đó mình chối thầy để trở thành người dơ bẩn. Mặc cảm tội lỗi làm việc đắc lực trong tâm linh phạm nhân lúc họ gần thượng cấp sống đời gương mẫu.

## Chương III. Sửa lỗi người mà cãi lộn... rồi sẽ biết

### I. Lão Tử dạy Khổng Tử điều gì?

Lúc Khổng Tử đến kinh đô nhà Chu, vào nhà Lão Tử thăm, ra về được Lão Tử tiễn chân bằng những lời mà người thời nay cho là kinh thánh của xử thế. Đại khái ông nói: “Kẻ giàu tiễn người bằng tiền của. Tôi nghèo xin tiễn ngài bằng đôi lời nói. Ngày nay kẻ sĩ mắc nạn thường là kẻ bới móc việc xấu của người đời, thân khổ vì chỉ trích tội lỗi kẻ khác. Quân tử phải cư xử như người ngu, đẹp lòng đa dục, trừ bụng khiêu khích, tránh lối ăn mặc lòe loẹt không chê bai ai hết”. Khổng Tử nghe vui cười thủ lễ cảm ơn.

Bạn nghĩ sao về những lời của Lão Tử?

Riêng tôi mỗi lần đọc lại những lời ấy, lòng cảm động quá. Tôi thấy Khổng Tử là bậc vạn thế sư biểu mà còn phải cần những khuyến từ ấy. Tôi lại cảm động hơn nữa khi biết rằng chính nhờ các lời thâm thúy của Lão Tử mà Khổng Tử rúc thân vào vỏ ốc yên tĩnh lo trước tác hơn là đi du thuyết. Sự nghiệp vĩ đại của nhà hiền triết nước Lỗ phần lớn là nhờ đã “rúc thân vào vỏ ốc”.

## II. Chắc chắn gây thù chuốc oán nếu...

Chắc chắn trăm phần trăm để gây thù chuốc oán là ham cãi lộn, là chuyển các cuộc bàn luận thành cãi lộn, là khi cãi lộn cứ quăng tước vào mặt đối phương rằng họ nói bậy, họ sai lầm, họ làm ẩu, họ ngu.

Thử đứng địa vị người bị húng các lời giấm ót ấy coi ta phản ứng thế nào?

Tự nhiên không việc gì hết kia mà ta còn không nhận ai phải hơn ai. Ta tự cao, cho mình là trúng hơn thiên hạ, ít xét giá trị của mình mà ưa chỉ trích. Không bị ai chạm tự ái mà kiêu khí của ta còn đặng đặng như vậy, huống hồ bị phóng xối xả vào mũi các lời khiêu khích trên. Ta cảm thấy bị thua sút người ta. Ta ngu, ta quấy, ta lầm hơn thiên hạ. Ta chịu không nổi sự ô nhục, tức khí của ta cuồn bạo lên. Ta định quật đối thủ xuống, trả đũa hấn, cho hấn biết ta là người thế này, thế kia...

Xưa nay trong nhân loại không phải chỉ có một mình bạn và tôi hành động như vậy. Hết thấy ai mang nhân tính đều nô lệ tự ái.

Bạn biết Benjamin Franklin nổi danh là xử thế gương mẫu, hồi còn trẻ tính tình thế nào không?

Trong danh phẩm Tự thuật của ông, ông cho ta biết ông mắc đủ thứ tật xấu. Kể sơ sơ: vụng về, thô lỗ, cọc cằn, chỉ trích lật vặt, ham cãi lộn, độc đoán. Khi đứng tuổi, ông thành một chánh khách lỗi lạc vào bậc nhất của Mỹ về tài ngoại giao đặc nhân tâm, là nhờ ông luyện tánh. Dale Carnegie nói có một luật sư nọ, trong một phiên tòa, cãi rất hùng hồn, dẫn luật rất đúng mà sau cùng làm cho thân chủ thất kiện, chỉ tại vụng về đem cái khôn của mình chứng minh rằng ông tòa dốt luật.

Những bậc đại trí, người trong giới thượng lưu đầu óc như vậy, còn kẻ thuộc hạ bình dân thì sao? Không khác gì hết. Có khi còn tệ hơn nữa. Hằng ngày, giao tiếp nhiều hạng người, bạn thấy có khi vì kém hiểu biết lối xử thế của người ta hẹp hòi, tự ái càng cao. Lắm lúc bạn phải tức vỡ ngực vì bị kẻ mắc tật sờ voi cãi ngang với bạn. Họ võ đoán bằng những lời thô bỉ, đấu lý với bạn bất kể phải quấy. Tôi cũng như bạn và họ đều thờ lạy thành kiến như một thứ tinh thần.

Tâm lý cố hữu của người văn minh cũng như dã man là không bao giờ chịu mình nhỏ bé, thua thiệt như vậy đó nên khi xử thế mà không tránh những cuộc cãi vả thì kết quả luôn là gây thù oán.

### III. Tại sao ta cứ cho mình không bao giờ lầm?

Những vĩ nhân như Lêon XIII, Théodore Roosevelt, Albert Einstein vị nào cũng khiêm tốn nhận rằng trong một trăm lần suy tưởng có đến hai ba chục lần thấy mình sai lầm.

Trước các vị ấy, Khổng Tử còn nhờ Lão Tử cho bài học khôn để thôi du thuyết lo việc trước tác; Thích Ca thay đổi đường tu, lấy thường đạo thế cho khổ đạo.

Đừng nói chi bộ óc cá nhân, hãy nói ngay bộ óc của nhân loại ta thấy hai ngành chuyên biết tìm kiếm chân lý là triết học và khoa học, từ xưa đến nay đã bao lần bôi lầm xóa lờ mới cung hiến cho ta được một mớ chân lý mà hôm nay thỉnh thoảng còn bị những giả thuyết ra đời hăm dọa cách này cách khác.

Bạn thử nghĩ coi các tôn giáo nhất là những tôn giáo lớn của nhân loại, tôn giáo nào mà không cho rằng mình nắm kho tàng sự thật. Điều đó cho ta biết rằng thần chân lý ẩn bóng khéo quá. Người đời tự ái càng cao, chân lý càng bị giành giật.

Một mặt cá nhân khả ngộ nghĩa là dầu thánh nhân danh nhân cũng thường lầm lạc, mặt khác thị dục tự nhận mình quan trọng thúc đẩy... Luôn cho mình là phải. Vì hai nguyên nhân đó, cuộc giao tế xã hội hay có những đụng chạm. Tôi ưa trình bày quan điểm theo lối độc đoán, có vẻ chỉ thị. Bạn thích dạy tôi hơn là góp ý kiến, tiếng của tôi, của chúng tôi bạn thường dùng hơn hết. Ngay ông Trời, chúng ta cũng dám nói: Trời của tôi nữa. Bàn chuyện với ai ta không tạo bầu không khí đối thoại để hai bên trao đổi ý kiến tiến đến sự thật. Ta ăn nói võ đoán. Ta hấp tấp, không cần coi đối phương phải quấy chỗ nào. Ta tưởng hễ đem cả đống nguyên tắc lý luận của Platon, Hegel, Descartes là ai cũng phải cam hòng phục lý ta. Có khi lớn tuổi rồi mà tánh ta không tĩnh. Ta còn quá nặng máu cãi vả. Ta biết con người có lý trí mà cũng có bản năng song trong thực tế ta ăn nói như con người là thuần thần, lúc nào cũng hợp lý. Tự nghìn xưa có một ông vua Ai Cập khuyên con mình muốn đạt mục đích phải khéo léo. Còn ta, ta cứ vụng về, coi ai cũng lầm lạc, một mình là đúng, là khôn. Với tinh thần tự đắc như vậy và cuộc tranh luận nào ta cũng dẫn thân vào, cũng chuyển thành cuộc cãi lộn thì ai là người có được thiện cảm với ta?

## IV. Nếu không có gì hại, thì nên tránh mọi cuộc tranh biện

Vừa đọc xong tiểu mục này chắc bạn trách tôi sao mà có lối giải quyết vấn đề một cách thoái lui tiêu cực như vậy. Xin bạn cho tôi nói hết!

Hồi còn ở ban Triết, trong một bữa tiệc tất niên, vừa dùng bữa vừa bàn chuyện chơi về một vài đề tài triết, tôi trưng câu: “Hiểu biết về từ ngữ đưa dẫn đến hiểu biết về sự thật”. Tôi bảo câu ấy của Aristote. Một bạn của tôi sửa lưng tôi trước mặt đông người, rằng câu ấy của Platon. Tôi thấy mình lằm và hơi thẹn. Tuổi trẻ nhiều tình cảm quá, về nhà sưu tầm lại, tôi biết rõ câu ấy của Platon. Anh bạn tôi nói đúng song tôi thấy anh tàn nhẫn quá, anh chứng minh rằng tôi lằm. Lòng tự ái của thanh niên nơi tôi xúi giục tôi ghét anh, muốn cãi lại với anh để giữ “thể diện”. Tôi không thông hết triết lý Platon nhưng anh bạn tôi cũng không chịu nhớ rằng con người giàu tự ái như nhớ danh ngôn của Platon. Tôi cùng anh đang dự tiệc, mà có bàn triết lý là bàn qua loa chơi vậy chớ có phải tranh biện về triết trong lớp đâu. Bây giờ ra đời, bị đời đập lòng tự ái như tử, tôi nhớ lại tủi hổ sao mà lúc ấy hay giận bậy. Nhưng hồi đó máu thanh niên ham gây gỗ của tôi cường bạo lắm. Sao anh không nhắc khéo tôi đừng làm cho tôi mất mặt. Hồi đó, tôi cho là anh thắng tôi nghĩa là tôi thua. Mà anh thắng tôi là anh chọc dậy lên tánh kiêu căng của tôi, anh dồn tôi đến chỗ thấy rằng tôi ngu. Vì đó tôi ghét anh.

Thì ra tư tưởng sau đây của Dale Carnegie là minh triết: “Trong mọi cuộc tranh luận không ai thắng hết”, và theo nhà tâm lý thực dụng ấy nên tránh nó đi là thượng sách.

Trước hết ta phải lanh trí coi nếu ta không tranh biện có hại gì không. Nếu có thể thả trôi được thì làm thinh ừ ừ hử hử cho qua chuyện là khôn nhất. Khó lòng mà tránh cho bàn luận không biến thành cãi lộn lắm. Mà cãi lộn thì hỏng hết.

Nói vậy không phải tuyệt đối tránh những tranh luận cần thiết. Trong cuốn *Le prix de la vie*, Ollélaprume khuyên khi tranh luận nhắm chân lý chớ đừng nhắm ăn thua.

Ta nên tập cho thành thói quen sự nhường lời lúc tranh biện. Hãy để đối phương nói cho hả hê. Đừng tỉ mỉ bắt bẻ họ với óc vạch lá tìm sâu. Biết bỏ qua những sơ sót nhỏ nhặt của họ mà chỉ nghĩ đến các điểm tối hệ thôi. Thay vì trình bày trực tiếp vấn đề ra vẻ chỉ giáo, ta trình bày bằng cách hỏi và lái đối phương đến chỗ đồng ý với ta. Trong thư từ cũng như khi đàm thoại, tránh quảng cáo cái tôi đã đành mà còn đừng vô tình tỏ ra chưng tài khoe đức. Luật “ai hạ mình xuống sẽ được nhắc lên” của Chúa Cứu Thế là luật vàng cho tu đức mà cũng là luật vàng cho xử thế.

Trên xe buýt, máy bay, xuống đò, xuống bắc hay vào nơi đông người, ta nhường nhịn. Đừng khi nào tin rằng càng cãi dữ càng thuyết phục được ai. Cuộc tranh luận nào mà không đập nhau. Mỗi bệnh bị tự ái cho mang cặp kính màu nhìn đối phương khó bề nhận thức khách quan.

Nếu cãi mà chỉ đến gây lộn do đó đã vô ích còn tác hại. Nhiều người giàu kinh nghiệm cho “cãi vả hao hơi” không phải vô lý.

Nói như vậy vẫn hiểu ngầm rằng có lúc phải tranh biện để bình vực chân lý, bảo vệ quyền lợi chính đáng. Có nhiều người viện lý cầu an để làm thinh mà như vậy vô tình tố cáo hoặc óc ngu dốt hoặc tách bạc nhược của mình. Nếu không đủ lý do chính đáng mà làm thinh để cuộc tranh luận đưa đến các kết quả tai hại cho một cá nhân, một đoàn thể thì làm thinh ấy đắc tội. Có kẻ dám hành động như vậy chỉ ngại thiên hạ nói chống mình.

Người gây thiện cảm không khiếp nhược để gọi là khôn ngoan kiểu đó. Nhưng họ phải vì cần nói mà họ lên mặt biện thuyết, lý sự. Họ không dùng cái “mách ngôn từ” (match verbal) để hạ đối phương mà dùng lý lẽ nhất là tư cách giúp chân lý được lộ hình. Họ ăn nói lễ độ, mềm mỏng, khiêm nhu. Thay vì nói lý của đối phương là “lầm, bậy, sai”. Họ xin phép xét lại lý ấy, cho họ góp ý kiến này không đồng ý điểm kia. Không đặt nặng vấn đề thương ghét đối phương, nên họ bất cần quan tâm thái độ pha nhuộm tâm tình hay tình dục hoặc nóng nảy hoặc cố chấp của đối phương. Vấn đề họ nhắm không phải ở chỗ lo sửa tách tình của đối phương, muốn đối phương thành người lý tưởng, mà ở chỗ bảo vệ chân lý mà nỗ lực giúp đối phương chấp nhận chân lý. Nếu bạn định tâm phục thì phải tuyệt đối tránh tất cả những lời nói nào mà bạn không muốn kẻ khác quăng vào bạn. Đừng “chụp mũ” đối phương là lý luận thế nào đó tại vì nhiệm đạo này đáng nộ, oán ghét ai, có thành kiến với ai. Lúc nào cũng giả sử như họ tìm chân lý bằng lòng thành thực, vô tư. Không gì bất lợi cho bạn bằng những câu khiêu khích lòng kiêu hãnh đối phương như: “Anh thiếu khả năng, chị không chuyên môn, cậu còn non kinh nghiệm, ông lỗi thời, bà không nắm vững vấn đề”. Nghe vậy mấy ai còn bình tĩnh bàn chuyện với bạn. Nếu đối phương của bạn chủ quan phải tế nhị mời họ thử đặt mình ở địa vị của một người ngoài cuộc để xét vấn đề. Thấy họ hiểu lầm bạn mà nóng nảy lên thì khéo đổi vấn đề đi. Không ai giương buồm khi bão tố. Bàn luận, bạn phải cương quyết nhưng đừng tỏ ra ngoan cố. Thỉnh thoảng phải soát lại lập trường của mình. Tránh lỗi lặp lại lý của mình hay nhấn mạnh tiếng này ý nọ ra vẻ chỉ giáo. Càng tránh hơn nữa lời nói chuyện mà hay đưa giả sử như vậy: “Giả sử ông là người hoa nguyệt, bà là mục ghen, cô là kẻ ế chồng”...

Lỗi giả sử ấy chỉ vọt ra từ cửa miệng của kẻ khiếm nhã. Giọng nói cũng phải săn sóc: đừng âu yếm hay quát tháo, ngần ngại hay ó ré, hăng say hay lãnh đạm. Bạn có tin rằng những động tác của tay, của đầu, những nét trên mắt, trên mặt gây ảnh hưởng đến sự thành công của bạn không? Nếu tin thì bạn đừng cầu thả chúng. Khéo dùng, chúng có thể giúp người khác nhận bạn thành thật, ăn nói biết điều, không thành kiến xấu với họ. Thái độ quá trịnh trọng cũng như thái độ bồn chột sái mùa, tất cả đều gây ác cảm. Nếu thấy cuộc tranh biện kéo dài quá mà không đi đến đâu thì nên khéo chấm dứt là hơn. Và khi chân lý không bị uy hiếp mà đối phương của



bạn vì tức khí ra tuồng lẩn lớt thì diệu sách là bạn thi hành lời khuyên này của Raymond de Saint Laurent: “Bạn hãy nhượng bộ”.

# Phần II. TRỊ “THẤT NHÂN TÂM” BẰNG “ĐẮC NHÂN TÂM”

## Chương I. Nghệ thuật thương lượng

### I. Định nghĩa theo ngữ nghĩa của hai từ Hán - Việt “Thương” và “Lượng”.

- Thương là bàn bạc, thảo luận, trao đổi ý kiến, quan điểm qua lại với nhau.
  - Lượng là dẫn đo, cân nhắc, châm chước.
  - “Thương lượng là đôi bên hay nhiều bên bàn bạc, dẫn đo, chước lượng... Tính cho cân phân, đồng đều” (Huỳnh Tịnh Của) “Bàn tính, dẫn đo cùng nhau” (Đào Duy Anh)... “Bàn bạc nhằm đi đến thỏa thuận giải quyết vấn đề nào đó”. (Từ điển tiếng Việt - Hà Nội 1987).
- Đại khái nội hàm ngữ nghĩa của Thương Lượng là như vậy.

### II. Bây giờ thử xét nội hàm rộng nghĩa của Thương lượng và nghệ thuật thực hiện nó trong giao tế nhân sự đa dạng, nhất là trong doanh nghiệp.

a. Trước hết, nói chuyện hằng ngày là Thương Lượng.

Xét tâm lý bản thân của Nói Chuyện là mỗi bên đối thoại, có ý kiến, quan điểm, lập trường riêng mà muốn cho bên kia chấp nhận. Nếu mỗi bên bắt kể bên kia chấp nhận hay phủ nhận mà chủ quan tích cực và độc tài trình bày cái hiểu biết của mình như một thông tin cố ý bắt buộc bên kia phải tiếp thu thì sẽ diễn ra Tình trạng độc thoại đối đầu độc thoại .

Hằng ngày trong đời sống xã giao thực tế hay xảy ra lời nói chuyện như thế. Người ta chủ quan và mù quáng tưởng rằng khi mình nói chuyện như vậy, là đương nhiên người nghe mình đã thuận ý với hết những gì mình nói chủ quan hay căn cứ vào các biểu lộ của phía bên kia như: “Gật đầu”, như nói “Vâng” nói “Dạ”. Kỳ thực, trong nhiều trường hợp, các biểu lộ này chỉ có nghĩa là “Chấm câu” cho phía người đang nói thôi. Còn xa và lâu lắm người nghe mới thực tâm đồng ý. Hay giả có đồng ý lúc đó thì các ý sẽ còn bị xét lại, còn các đồng ý hấp tấp vì nể nang, vì vội vàng chấp nhận, sẽ bị đổi ý sau cuộc đàm thoại.

Như vậy, nếu nói chuyện mà được diễn ra bằng độc thoại cộng với những độc thoại hết giờ này sang giờ kia thì quả thực là cuộc “mua bán hơi phổi” giữa Hai Người Điếc .

b. Khi điếc với điếc “Hội Thảo”.

Bạn nghĩ sao về vô số cuộc Hội họp và Hội thảo mà đa phần các tham luận được đọc tràng giang đại hải, các cuộc phát biểu thao thao bất tuyệt theo lối chủ quan độc thoại này cộng với độc thoại kia ? Thì đó là điếc nói chuyện với điếc chứ có gì lạ đâu. Nếu xét kỹ tâm lý của

các sự đồng ý thì thấy nó có đủ thứ lý do để hình thành. Có thứ đồng ý do sợ hãi. Đồng ý do ngu si, dốt nát. Đồng ý do thành kiến. Đồng ý do xã giao, không muốn làm rách lòng kẻ nói. Đồng ý cả vì nể. Đồng ý cái phi lý để có lợi lộc. Đồng ý vì “ba phải” để rồi cộng lại các đồng ý ấy là mâu thuẫn. Đồng ý lúc nghe rồi sau đó một thời gian phản ý. Đồng ý thật mà cho vui chơi thôi chứ không thực hành. Đồng ý bằng im lặng vì nội tâm chai lì, đần độn, trí khôn đặc cứng không còn sức bật, phán đoán. Đồng ý bằng im lặng khôn ngoan, âm thầm chống đối mà người nói thấy người nghe làm thính, tưởng là đã nhất trí với mình. Đồng ý cho qua chuyện bởi vì thấy không có gì quan trọng cho nên không lên tiếng đính chính, bàn cãi làm chi. Đồng ý vì yêu đương say đắm nên điều người nói trái ấu cũng thành trái cam. Đồng ý tạm thời mê say thần tượng rồi sau đó nhiều năm phản biện, bôi lọ, nói xấu. Đồng ý vì đầu óc gà mờ không thấy có gì nghịch ý nên đồng ý. Đồng ý vì thấy người ta nói giống ý mình nghĩ, vân vân và vân vân...

Nếu phân tích của các loại đồng ý ấy và vô số lý do khác của đồng ý, thì bạn có bất hoảng hồn mà nghĩ rằng thứ đồng ý thực tâm và đồng ý đem ra thực tác bền bỉ, là vô cùng khó đạt và vô cùng hi hữu không?

c. Độc thoại trên diễn đàn:

Tự bản thân, các diễn đàn tạo ra cho diễn giả môi trường cảm dỗ phát biểu độc thoại một cách độc tài và độc quyền. Vì lẽ đó diễn giả non nớt, nghề hùng biện hay tự ban cho mình cái quyền không mấy ai chấp nhận, đó là chủ quan coi các lỗ tai người nghe như những cái gổ để họ muốn nhét gì vào đó thì họ tha hồ nhét. Tại vì có quá nhiều lý do khiến thính giả không thể chặn họ lại được để bày tỏ các phản ý, cho nên diễn giả nói quá dai, quá dài, nói lộn phèo như tô canh hẹ, nói cà kê dê ngỗng cơ hồ như họ không thể ngưng được. Trường hợp ấy thâm đến hết chỗ nói. Ông thần độc thoại ngự trị như ở chỗ không người. Thính giả chỉ còn biết ngồi thở. Đa số bực bội trở mình. Một số không nhỏ ngồi êm tai tỏ ra “nhất trí” hiểu theo nghĩa ngủ gục tợ lên đồng để mặc cho chiếc đầu tự động ngừng lên gật xuống. Hằng ngày trên thế giới có biết bao nhiêu diễn đàn “bán thuốc gây mê” như vậy.

d. Trong các cuộc đàm thoại để giáo dục, để bàn về văn hóa, khoa học, nhất là để làm doanh nghiệp, đối lưu đối tác trên thương trường và nếu nói chuyện theo lối độc thoại thì sao? Thì dễ thất bại chứ còn sao nữa.

Hãy tưởng tượng những trở ngại giữa các quan điểm trong một hội thảo khoa học hoặc trong một cuộc trao đổi ý kiến, đề nghị để ký một hợp đồng mua bán cấp quốc tế chẳng hạn, thì sẽ thấy đi đến đồng ý đôi bên là khó khăn thế nào. Muốn có đồng ý trong hai thí dụ trên, người ta phải đi đến chỗ đồng quan điểm về chân lý về quyền lợi đôi bên.

Trong lãnh vực tình yêu - hôn nhân và giáo dục con cái cũng vậy. Tại sao người ta biến gia

đình thành suốt lệ không với vì tình yêu đơn phương? Tại sao ngày nay có vô số gia đình cha mẹ kêu trời không thấu chỉ vì giữa cha mẹ và con cái hề bàn luận vấn đề gì, nhất là trong hôn nhân, lập nghiệp, thì không mấy khi đi đến nhất trí.

### **III. Con đường độc đạo của đồng ý là thương lượng.**

Khi nói thương lượng là nói phía mình đã có lập trường nhưng mình thực tâm nghĩ rằng bên kia cũng có quan điểm của họ. Với thái độ chân thành, hai bên cởi mở, mời gọi, chào đón các ý kiến, đề nghị của nhau. Hai bên song hành quyết tâm tương nhượng để đi đến thỏa thuận song phương.

Thương lượng giống như nhiều người to xác mà lên một chuyến xe đò chật. Tình hữu nghị đóng vai cuộc lăn bánh của xe. Nếu khách tương nhượng nhau thì xe chạy một hồi, các chỗ ngồi sẽ được an bài đâu vào đó. Trên bàn tiệc chỉ dọn cho tám người mà xảy ra mười hai người đến thì Luật Thương lượng đột ngột Tương nhượng sẽ làm cho các thực khách chẳng những ăn uống đầy đủ mà còn cảm thấy thoải mái, vui vẻ hơn, có thêm bằng hữu hơn.

### **IV. Đây là cốt tủy của thương lượng?**

Sở dĩ luật thương lượng có hiệu lực vạn năng là tại vì nó tự trang bị trong bản thân của nó tình thương nhường nhịn, chia sẻ, cống hiến và ý thức rằng “trong lẽ phải, có người có ta”. Cho người hung ác, ích kỷ, chủ quan và phi lý đến đâu, luật thương lượng cũng dễ cảm hóa lòng người, dễ tránh thất nhân tâm và dễ đắc nhân tâm hơn độc thoại trang bị bằng chủ quan độc đoán hay lối xử lý “cả vú lấp miệng em”.

Đừng bao giờ quên thương lượng là yêu thương cống hiến - tương nhượng và xử thế hợp tình hợp lý.

Phản biện lại công thức đó, hãy tưởng tượng hình ảnh quái dị và tâm địa chủ quan của một Người độc thoại. Họ quái đản và đần độn vì trang bị những cái xấu xa đó. Ngay như người yêu hay vợ chồng con cái họ cũng ghét nữa chứ đừng nói thính giả của họ bên dưới diễn đàn hay bất cứ ai mà họ muốn giao tiếp để giải quyết bất kỳ công việc gì.

Người bất khoan nhượng bao giờ cũng là Người dễ ghét.

Người ta có quyền bất khoan nhượng với cái ác, với cái xấu xa, cái bất công, cái vô lý, nhưng đối với bản thân của người ác, người xấu bụng, người bất công, người nghịch lý, vì họ là Con Người, có lúc họ sẽ cãi tà qui chính, có lúc họ lắng nghe Tiếng nói lương tâm của họ, cho nên Luật thương lượng luôn luôn còn đất tâm linh để hoạt động.

Người bài loại Luật thương lượng là người lẫn lộn bản thân người xấu với chính bản thân sự ác. Hai cái khác nhau, thực ra không có sự ác mà chỉ có người ác, tức là người hành động ngược lại. Lẽ thiện, lẽ phải thôi. Vậy hãy thương lượng với con người để triệt tiêu cái ác, xấu

và cái phi lý ở trong con người nô lệ chúng.

## V. Vai trò của thương lượng trong khoa giao tế nhân sự.

Thường khi giảng dạy môn giao tế nhân sự trong ngành quản trị doanh thương, người ta hay mắc hai khuyết điểm này:

- Thứ nhất là dạy giao tế nhân sự như dạy một khoa học xử thế nặng về tính lịch sử, tính lý luận, tính hệ thống. Người học quán triệt khoa giao tế nhân sự mà không được dạy ứng dụng khoa ấy cách nào cho đắc nhân tâm. Hỏi một cô bán hàng xinh đẹp, một nhân viên công lực, một nhà ngoại giao, một nhà doanh nghiệp, phần đông đều phải họ không cho rằng giao tế nhân sự là quan trọng, họ cũng biết nhiều “Kỹ thuật giao tiếp” lắm chứ. Nhưng khi ứng xử thực tế, họ giao tiếp vụng về hoặc có những cử chỉ, phong cách, lời nói gây thất nhân tâm. Điều đó cho biết rằng giao tế nhân sự tối cần là một nghệ thuật. Một cách thức khéo léo mà chân thành, tha thiết, gắn bó. Nếu không như vậy, nó sẽ là lý thuyết suông và khi ứng dụng, nó phản tác dụng. Thứ hai là dạy giao tế nhân sự mà không nhấn mạnh xương sống của nó là Luật thương lượng. Không thể có giao tế nhân sự chân thành mà không có tương giao thân mật có tính liên bản vị, nghĩa là giao hảo giữa người với người. Loài cầm thú không có tương giao liên bản vị, lại càng không có giao tế nhân sự. Hai công tác này là đặc thù giữa con người với “con người - xã hội” mà thôi.

Phía bên trong của những nghi thức giao tế là một tâm hồn, một tắc lòng được dệt bằng những thớ thịt của con tim yêu mến, tha thứ, cởi mở, mời gọi để trao đổi ý kiến, đề nghị, quan điểm. Nghĩa là để thương lượng, để hai bên căn cứ vào thiện chí tìm kiếm thỏa thuận và đồng ý.

Đấy! Khi dạy môn giao tế nhân sự, thường người ta vấp phạm hai khuyết điểm nói trên.

Nghệ thuật thương lượng tuy nằm trong khoa Giao tế học, nhưng nó quan trọng trong quan hệ giữa người với người cho đến đời nay người ta thiết lập một môn học riêng gọi là “Thương lượng học”. Trong ngoại giao chính trị - quân sự nó là công tác đàm phán. Trong hoạt động kinh tế cấp quốc gia quốc tế, không có thương lượng thì còn gì là giao lưu, đối tác mà cả... Nó là cốt của Giao tế học cũng như Giao tế học là cốt lõi của Quản trị học vậy.

Tầm quan trọng của Thương lượng trong mọi giao tiếp, nhất là trong chính trị, tôn giáo và kinh doanh, nói lên rằng thương lượng là nói gần phân nửa của thỏa thuận. Nghĩa là người ta mặc nhiên đẹp qua một bên thành kiến và phong cách.

Kinh địch - đối đầu - quyết thắng lấy được lấy đặng. Thương lượng có nghĩa là ngồi gần lại với nhau. Là mặc nhiên nhượng bộ một phần nào đó. Là thu ngắn khoảng cách xung đột. Là hòa dịu, là lắng nghe. Là để cho lương tâm, tình thương và lẽ phải chủ động trên thú tính, trên kỳ thị, trên ích kỷ, trên chủ quan, trên độc đoán, trên tương đối hóa, trên độc đoán lý luận và

trên độ đoán chiếm hữu.

Thương lượng là một thứ dầu nhờn linh thiêng làm cho các cá tính đầy chông gai, khi giao tế, nhất là trong chính trị - tôn giáo và doanh nghiệp, cọ xát.

## Chương II. Lòng thành đặc nhân tâm

### I. Người ta nghĩ gì về những ý kiến của ta?

Lúc nói chuyện, bạn có để ý khía cạnh tâm lý này không? Là rất ít người chịu khó chú ý nghe ta nói, trừ khi người nghe là thuộc hạ sợ ta, cần nghe vì óc thủ lợi. Người càng có quyền hơn ta càng lười nghe. Nhiều người lúc ta nói, làm thính chưa hẳn là lắng tai nghe ta, mà vừa tính trong trí chuyện sắp nói vừa chờ ta nói xong để nói. Những người ấy coi ta như cái cối cái cơ hội để họ tuôn xổ các ý nghĩ của họ ra. Cũng vì tâm lý quy kỹ mà ai cũng cho ý kiến của mình là đúng. Người càng chủ quan, non kinh nghiệm về đời sống mà bị uy quyền, tiền của làm lòa con mắt, càng tự kiêu do đó dễ coi rẻ ý kiến của kẻ khác, ai đá động đến ý kiến của họ thì họ oán ghét. Có thể người quá lão luyện trong gạt gẫm, ngồi nói chuyện với ta, lúc vâng lúc dạ, lúc thuyết thao thao, lúc ra vẻ trầm mặc làm ta tưởng tâm đầu ý hợp với ta lắm, kỳ thực sau lưng ta phản lại hết các ý kiến của ta, có khi tác hại ta nữa.

Người nghe chuyện có trăm ngàn thứ lỗi tai như vậy, mà muốn đặc nhân tâm, ta phải phát biểu ý kiến của ta thế nào.

## II. Ý sáng, trình bày rõ

Trong cuốn “Live a new life”: Sống đời sống mới, David Guy Powers khuyên nói cái gì phải nói rõ ràng. Mà muốn lời rõ thì như Boileau bảo ý phải sáng. Ta không thể nào nói với ai rành mạch điều gì mà ta hiểu lơ mờ. Nếu ta chỉ nói để mà nói thì thôi, còn nói mà thuyết phục thì nhất định trước hết phải cho người ta biết ta nói cái gì.

Để ý được dễ nắm, tư tưởng được dễ lãnh hội thì lời lẽ của ta đừng thừa vô ích. Lời cốt để diễn ý chớ không phải để chơi chữ nên càng cô đọng mà không tối nghĩa càng hay.

Tránh những từ ngữ quá trừu tượng khi không cần thiết, có thể làm cho ý lạc trong mây mù khói ngút. Người dù trí thức đến đâu cũng thích nghe kẻ khác diễn ý cách cụ thể thì dễ đập vào óc nhờ ngữ quan.



### III. Trình bày ý mình một chút rồi hỏi và nghe

Dù bạn có nhiều ý đến đâu, đừng trình bày tràn ngập hàng loạt. Hãy để cho người nghe có đủ thời giờ lãnh hội. Đồng thời tránh mặc cảm người nghe cho rằng ta độc quyền ăn nói, do đó họ lạnh lùng đối với ý kiến của ta.

Ta phát biểu một mớ ý nào rồi ta khéo tạm dứt. Lựa một vài câu hỏi đặt cho người đối thoại. Ai bảo ta dùng câu hỏi trình bày ý kiến không được. Lúc người ta nói ta phải chăm chú nghe. Khéo nghe là gián tiếp mời người ta nghe mình.

## IV. Đến lượt bạn nói, bạn hỏi mọi cách nào?

Liệu người ta nói một lúc khá lâu, mà bạn cần nói cho người ta nắm ý bạn thì bạn cứ nói song phải xen lời vào có nghệ thuật. Nhớ không ai chịu bình tâm nghe nói nếu bị ta cướp lời trắng trợn.

Đã biết người nào cũng nặng tự ái nên đừng giới thiệu ý kiến bằng giọng thuyết giáo. Mà ngay khi thuyết giáo như trong cuốn “Thuật hùng biện” tôi đã nói, ta cũng phải nói sao cho người nghe vô tình nhiễm các ý của ta. Một khi người ta biết ta sắp dạy khôn họ thì đúng như Lincoln nói, người ta “đóng kín cửa óc và tim lại”. David Guy Powers khuyên ta nói bằng giọng “ngoại giao” nghĩa là êm ái, cởi mở, bàn hỏi. Tối kỵ lời nói dao to búa lớn diễn những ý quá lỗ. Dùng cách nói khiêm tốn để ý bớt nặng nề chủ quan, người ta dễ chấp nhận hơn. Franklin nói nếu ta trình

bày ý kiến mà ra giọng tuyên bố hách dịch thì chắc chắn là người nghe chống đối chớ ta đừng mong thuyết phục được ai hết.

## V. Bạn có sợ người ta quên ý bạn không?

Nói chuyện với ai không nên làm họ nhàm chán. Mà người ta thường ngáp dài vì câu chuyện lặp lại một cách lạt phèo. Nhưng không phải vì đó mà bạn không lặp lại được điều bạn muốn kể khác nhớ. Nếu chỉ nói phớt qua một lần thì ý bạn dù hay đến đâu cũng không khắc sâu trong não nhớ người nghe được. Vậy phải lặp lại mà nhớ khéo chớ đừng ru ngủ và lên giọng thầy đời. Nhất định là phải nhớ cách nào cho họ đừng nghĩ rằng bạn dạy họ. Cách nào đây là hỏi lại, là gợi những chuyện liên hệ đến ý đã diễn, là giải thích thêm ý.

Thuyết phục hay tuyên truyền cũng vậy, giống như đinh càng đóng càng lún sâu. Hình như không có cách nào hữu hiệu để khắc tạc ý của mình vào đầu óc kẻ khác bằng lặp lại. Vấn đề là lặp lại vụng hay khéo thôi.

## VI. Phải tỏ ra tôn trọng người nghe

Chắc không có cái gì khiến mình phát khùng bằng ý mình cho là hay, trình bày bị kẻ khác bác. Dù người ta tỏ thái độ với ta như vậy đi nữa, nếu ta không biểu lộ lòng cung kính họ, họ chẳng những không nghe ta mà còn ghét ta nữa. Biết được tôn trọng, người ta bị đặt ở cái thế dễ nghe ta hơn. Tâm lý ấy quan hệ quá mà không biết tại sao có nhiều người muốn thuyết phục lại ăn nói như chận họng người ta. Họ bắt bí, họ hỏi mắc mớ, họ mĩa mai. Muốn bán ý kiến mà gây thiện cảm chẳng những bạn tránh ngọn lưỡi phun nọc độc đó mà còn tế nhị tránh những lời nói trào phúng, những thái độ thân mật sàm sỡ. Đối với người càng lớn, ta càng phải thận trọng. Ai đối thoại với ta mà biết ta khinh khỉnh với họ thì dù ta phun châu nhà ngọc cũng coi như đồ bỏ.

## VII. Tránh gần tuyệt đối sự vạch lỗi kẻ khác

Xin bạn chỉ cho tôi người nào thích người ta hài lỗi của mình ra, nhất là khi có nhiều người nghe. Ai cũng đặt tự ái của mình lên bàn thờ cả. Tự nhiên tôi thích che cái dở của tôi cũng như tự nhiên bạn ham khoe cái hay của bạn.

Đừng viện lý thân thiết mà hài lỗi trắng trợn. Thuật thuyết phục phải cao cường lắm, nhắc lỗi người ta mới không giận. Một trong những thủ tướng lừng danh của Anh, ông George Canning nói: “Thượng đế hại tôi thế nào thì hại, miễn đừng cho tôi một thằng bạn nói thẳng ruột ngựa”. Vô tình hay hữu ý ông nói lên khía cạnh tâm lý sâu xa của con người. Đó là tâm lý “ẩn ác dương thiện”. Dù bạn khéo nói đến đâu, người bị nhắc lỗi cũng nghi ngại, có khi ngờ rằng bạn có bụng bươi móc họ nữa. Có kẻ thấy người ta không tán đồng ý kiến của mình rồi tìm cách móc xéo lỗi lầm của người ta. Làm vậy là vi phạm tự ái của người nghe, họ đâu còn dễ dàng có thiện cảm với ta. Giá họ có chấp nhận ý kiến của ta cũng tại vì bị áp lực tinh thần, nghĩa là sợ một cái gì đó. Mà như vậy không phải ta thuyết phục nữa mà hăm dọa và ý kiến ta không chắc nằm trong họ lâu bền. George Eliot nói loài vật thân nhau nhờ không chỉ trích nhau. Tư tưởng ấy nghe tàn nhẫn cho con người và không hoàn toàn đúng, song cũng nhắc ta hay rằng người càng vạch lỗi kẻ khác càng ít bạn.

# Chương III. Ai không thích được nghe và thông cảm

## I. Ưa “diễn thuyết” là thông bệnh

Một bạn của tôi vừa du học ở Mỹ về. Còn bạn kia cũng du học mà ở Pháp đã về nước hai năm nay. Ông bạn vừa ở Mỹ về gặp ông bạn đã từng ở Pháp vồn vã hỏi nhiều chuyện: nào phong cảnh bên ấy ra sao, mức sống dân chúng thế nào, tình hình chính trị có gì lạ lắm không? Ông bạn ở Pháp bị hỏi tới tấp chưa kịp trả lời thì ông bạn ở Mỹ thay vì đợi trả lời lại bắt đầu nói: “Tôi thì ở Mỹ nghe thấy nhiều điều hay đẹp”. Thế rồi anh thao thao bất tuyệt thuyết hết danh lam thắng cảnh, nhà chọc trời, mức sinh hoạt đến giới trí thức, lao động rồi cũng không quên nói về Ngũ giác đài, tòa Bạch Ốc cũng như cách nuôi bò sữa, gà trứng bên tân thế giới ấy. Anh quên mất chuyện bên Pháp của ông bạn. Mới đầu, tôi nghe hơi khó chịu mà sau đó tự trách mình sao còn cho như vậy là lạ. Anh bạn của tôi làm cho hai chúng tôi ngại thật nhưng xét cho kỹ anh chỉ là một con bệnh quá thông thường lúc xã giao: đó là bệnh ưa diễn thuyết “sái mùa”.

Có lần tôi gặp một người thuộc giới trí thức. Buổi ăn tất niên của một số người ngoại quốc đã tạo cho tôi duyên may ngồi gần và đàm thoại với ông bạn ấy. Ông chuyên nuôi gà lấy trứng. Nhân lúc nhà hàng dọn lên món gà rô-ti, ông bàn cho tôi nghe từ gà mềm, gà dai đến nghệ thuật nuôi gà và loại nào để trứng không ấp, để không cục tác. Gà bị trái, bị toi phải chữa làm sao. Cách trộn các món ăn cho gà mới là phức tạp nữa. Gần suốt buổi tiệc, ông dạy tôi về cách nuôi gà, nói đúng hơn cách làm giàu bằng gà. Ông tỏ vẻ thích bàn chuyện với tôi mà nào ông có cho tôi nói câu nào ra hồn đâu. Tôi chỉ làm tinh chú ý nghe ông thôi. Vốn từ lâu mộng được một khu vườn trồng cây, nuôi gà, thỏ và sống nhàn viết văn, nghe ông nói về chăn nuôi, tôi thích lắm, muốn góp ý kiến mà không được. Nói tại tôi thiếu hùng biện mà ông thích giảng cho tôi thì vô lý. Phải nói là tôi ráng dẹp cái tật “thèm nói” để tập tinh thần nghe ông nói. Tôi càng mê nghe, ông càng mê nói. Thế là ông vừa hả dạ vì đã gặp người để bày tỏ kiến thức vừa thích tôi bởi lẽ đơn sơ là tôi say nghe ông. Thực quả như Dale Carnegie nói: “Chăm chú nghe ai nói chuyện là nức nở tán dương họ”. Mà ai không thích được tán dương?

Có thể nói hầu hết những người ta giao tiếp hằng ngày ai cũng có một hoặc nhiều chuyện lòng để phanh phui. Làm cho họ “mở khóa” cửa miệng đó là một trong những bí quyết lớn của thuật gây thiện cảm. Bí quyết ấy là gì nếu không phải là: Nghe.

Tôi mua lầm một cái valy. Valy giấy mà tôi tưởng bằng da. Tôi tiếc tiền, càng tức tối hơn những khi bị người nhà trách móc vác tiền bỏ sông bỏ biển. Tự nhiên là tôi bất mãn người bán.

Tôi gặp bạn muốn ba hoa nói với bạn rằng đầu tôi gần hai thứ tóc mà mua bán còn dại, rằng kỹ nghệ nước nhà còn tệ quá, rằng bọn làm hàng giả là những con buôn bọm. Tôi thèm kể lể đủ

thứ như vậy thì bạn chỉ có một cách làm tôi có thiện cảm với bạn là bạn nghe tôi nói. Tôi nói rách mồm đi nữa cũng không trả lại được cái valy giấy, mà tại bụng tôi bồn chồn quá, bắt buộc phải nói ra mới hả dạ.

Tôi là khách bán hàng. Bạn mua của tôi một cái quần đùi màu xanh. Cái quần vải hồ cứng như mo cau về nhà mới giặt một vài lần màu xanh đã bay trông rất dị hợm. Bạn chẳng những không vừa ý và còn oán trách tôi. Bạn oán tôi nghĩa là gián tiếp bạn quăng vào mặt tôi mấy tiếng: “Đóng cửa tiệm đi!”. Gặp tôi, làm sao bạn khỏi đem chuyện cái quần bay màu ra mắng vốn tôi. Tôi phải cư xử làm sao. Nếu muốn lần sau gặp, bạn không thèm ngó đến mặt tôi thì dễ lắm. Vừa nghe bạn phân trần nào chiếc quần hồ dày cộm, màu thôi ra trông quái dị, tôi cướp lời bạn, nói như xỉ ngược xỉ xuôi vào bạn rằng: “Quần đâu lại có thứ quần kỳ lạ như vậy. Bộ bạn mua ở hiệu buôn nào rồi đánh lộn sòng với quần mua ở hiệu tôi? Hồi tôi mở tiệm đến giờ không ai gây rắc rối cho tôi bằng bạn. Gặp tôi là phước cho bạn. Bạn gặp người khác, họ sẽ không để bạn yên”. Nghe mấy lời có vẻ gây sự bằng giọng hiếu chiến của tôi, chắc nhìn tôi, gan bạn muốn nhảy ra ngoài.

Mà kỳ thực có phải bạn định đem trả cái quần cụt lại cho tôi đâu. Bạn chỉ muốn nói lên cho hả lòng bạn thắc mắc thôi. Bạn có lý chứ. Tiền đâu đem đổ sông Ngô bằng cách mua thứ hàng dùng để chùi mâm của tôi. Đáng lẽ tôi phải niềm nở nghe bạn trình bày hơn thiệt. Tôi xin lỗi bạn. Tôi yêu cầu bạn cứ dùng nó mười ngày nữa mà thấy màu cứ phai thì đừng ngại gì hết, bạn cứ đem đến cửa hàng tôi để đổi. Mà bạn nào có định làm như vậy. Có thể là mắng vốn cho có chừng, thế thôi.

Biết bao nhiêu chủ tiệm mất khách hàng chỉ tại xử sự vụng về như tôi. Mà cũng vô số người thất bại trong cuộc xã giao đều tại không chấp nhận bệnh thèm nói là bệnh phổ thông tại thèm nói hơn chịu khó nghe mà như vậy là vô tình làm cho kẻ đối thoại với mình chán mình. Không phải chỉ có kẻ quá bình dân lúc mắc bệnh, gặp được thầy thuốc thì già mồm kể lể đủ thứ chuyện đâu. Ngay những danh nhân cũng ham nói hơn thích nghe. Theo Dale Carnegie, thì nhiều danh nhân cả quyết điều đó với Marcossion một chuyên viên phỏng vấn các danh nhân thế giới. Bạn có biết danh tiếng của Edward Bod chớ? Nền học vấn của ông sở dĩ phần lớn được vững chắc là nhờ suốt thời thiếu thanh ông được huấn luyện bởi những chuyện lý thú của nhiều vĩ nhân trong đó có các đại tướng Garfield và Grant.

## II. Tại sao thèm nói và ráng nghe?

Sự kiện quá hiển nhiên mà bạn chấp nhận là ai cũng thèm phát biểu cảm tưởng và bởi vì có thị dục đó nên khi ai nói ta phải tự hãm khẩu để nghe. Thái độ cố gắng này không luôn dễ dàng cho nên nhiều người hay chận lời kẻ khác để nói. Kết quả của tác động ấy luôn là khốc hại, vì không ai chịu nổi kẻ khác cướp lời nói của mình. Mà tại sao người ta chịu không nổi như vậy? Tại sao ai cũng muốn nói nhiều? Có khi tuyên bố rằng mình không muốn nói, mà kỳ thực đã nói thao thao và đang nói bất tuyệt. Tại sao làm thình gây khổ tâm, choặng làm thình phải nỗ lực. Thường tại những lý do chánh yếu sau đây:

1. Muốn thình lặng phải nhận thức thình lặng là quý nhất, là phải có một ý chí mãnh liệt dùng như cái phanh hãm xu hướng ba hoa. Người nói nhiều thường là người non chí khí.

2. Ai cũng cảm thấy mình quan trọng, thèm phô trương cái hay cái đẹp của mình. Không phải võ đoán mà ông Nicholas Murray Putler nói rằng người dù thông thái đến đâu cũng gọi được là “mất dạy”. Điều này có nghĩa là lòng tự ái của ai cũng to và nó như cái lò xo hễ bị kích thích thì chồm lên.

Thường lòng tự ái dính liền với một thị hiếu, làm cái hàng rào bao bọc thị hiếu ấy. Người ta sẽ có thiện cảm dễ dàng với ai nếu kẻ đó thỏa mãn thị hiếu của họ. Người ta sẽ phản đối khi thị hiếu của mình bị hãm dọa.

Bạn không tin tôi thì sau khi đọc chương này xong, gặp ai đó, nói chuyện, bạn thử tấn công sở thích của họ đi. Bà nọ thích chơi hụi, bạn nói ngay mặt với bà rằng đó là lối làm ăn sặt nghiệp, nếu không úp của người ta để ngồi tù thì cũng bị thiên hạ giựt. Nói như vậy đi bạn sẽ biết bà ta phản ứng thế nào.

Dale Carnegie nói, có lần trong bữa giờ ông Duvernoy diễn thuyết cho ông nghe, không phải về những vấn đề cứu nhân độ thế gì đâu nhé, mà về một tổ chức làm bánh mì mà ông này làm giám đốc. Tại sao Duvernoy nói hăng như vậy? Tại ông thích nghề của ông. Thị hiếu ấy lại được Dale Carnegie “gãi đúng chỗ ngứa”.

Cách đây không lâu gì, chỉ vài tháng thôi, tôi vẫn còn phạm một lỗi trầm trọng mà qua thông thường là không chịu trọng nề sợ thích của kẻ khác. Có một nhà tư nọ hoạt động xã hội. Tôi quá biết sở thích cùng hoài bão hoạt động của ông chớ. Vậy mà tôi cứ đại là lần nào nói chuyện với ông cũng chỉ trích đường lối của ông. Đã hơn một lần tôi bị ông ghét. Tôi càng tài khôn hơn nữa là ghét lại ông cho rằng ông nông nổi. Về sau tôi phải tự chủ lắm để làm thình, để thành thật nghe ông diễn thuyết về chủ trương của ông, ông mới chịu có chút cảm tình với tôi.

Sau nhiều năm cay đắng trong việc xử thế, tôi nhận thấy một trong những cách làm cho



người ưa thích, nhất là bất chước William Lyon Phelps nói chuyện với ai thì cứ bàn riết về điều người đó thích. Tôi và bạn ưa kể tán đồng mình. Thiên hạ cũng vậy. Ai mà không có những hoài bão. Từ một nhà thông thái đến một tên phàm phu tục tử, trong đáy lòng đều ôm ấp trù tính nào mà họ thích nhất. Người thì mong làm toàn những việc có tính cách cứu thế, người say mê đại cuộc nên lấy chính trị làm lẽ sống. Người khác ham theo dõi các cuộc vận chuyển tinh tú, vùi đầu trong những tủ sách triết học, lao mình vào các cuộc phiêu lưu thương mại. Người khác nữa coi làm vườn, làm công chức, đi tu, nuôi gà, viết và là lý tưởng. Mỗi người đều có hoài bão riêng, nuôi nấng kỹ trong tâm hồn. Bạn cũng có hoài bão của bạn. Nhưng nếu muốn chiếm lòng họ thì bạn phải giấu hoài bão đi mà nói về điều tâm đắc của họ. Trước tôi và bạn, Discaeli đã nghĩ và đã áp dụng câu này: “Gặp ai cứ nói về con người họ, họ sẽ nghe mình hàng giờ”.

### III. Nghe là gián tiếp khen rồi đấy

Nếu bạn tin có trái đất, thì chắc không ngờ ai trong chúng ta cũng thích được khen ngợi. Thích được khen cũng do thị dục coi mình là quan trọng. Tự nhiên ta thêm bản ngã của mình được tán dương, ai nấy đều nhận mình là tài đức. Nhiều khi không thấy ai tán dương mình, ta tỏ ra tương diện hoặc trịnh trọng hoặc hống hách. Có khi ta dùng lời nói khéo kích thích kẻ khác khen ngợi ta. Nhu cầu được khen quả thực hồi thúc không kém ăn uống.

Mà lúc đàm thoại, ta lắng tai nghe ai, say mê câu chuyện của họ, là ta làm gì nếu không phải gián tiếp ca ngợi họ. Ai chưa biết nghe, nghĩa là khen chưa nắm được thuật thuyết phục. Khen là ma lực hấp dẫn hơn nữa trong lãnh vực ái tình. Bà Dorothy Dix, một nữ ký giả lừng danh về gỡ mối tơ lòng, có lần phỏng vấn một tên “sở Khanh” trong tù, con người đã từng túm tình lần tiền của 23 người con gái. Nhờ đâu y chiếm được lắm người yêu như vậy. Y bình tĩnh trả lời: “Cứ khen họ”. Đọc mấy dòng này chắc bạn thương hại nhiều người trong phái yếu quá. Mà sự thật như vậy đó. Đàn ông không hơn gì đàn bà đâu: được khen thì khoái trong bụng, muốn tiếp chuyện lâu với kẻ khen mình. Chuyện gia đình của bạn cứ lục đục hoài ư? Chiều nay đi làm về bạn nhớ mua hoa hay quà gì về biếu chị, bạn đừng quên khen món ăn chị nấu.

Trưa nay anh chạy công việc về, bạn niềm nở tiếp đón anh, nhận chân giá trị một việc làm nào đó của anh. Anh mặc bộ đồ lớn, tướng oai nghi sao bạn không tán dương anh về điểm đó. Mái tóc mấy của chị hôm nay chải tuyệt khéo sao bạn không vừa thưởng thức vừa tấm tắc khen, khen cũng như mấy lần chị mặc một áo dài hay một chiếc jupe đẹp vậy.

Tôi xin nhắc bạn là khen thành thực chớ không phải làm việc bốc thơm của kẻ nịnh bợ vì trục lợi. Khéo khen, khen chân thành dù khen con chó trong một gia đình đẹp thôi, cũng có thể được lòng ông chủ và biết đâu nhờ đó không được những cái lợi lương thiện.

Vả lại, khen không phải nhất thiết luôn để hưởng lợi. Trong xã hội thiếu gì người có cái hay hơn ta. Ta chú ý nghe họ nói, ta công bình nhận ở họ cái hơn. Chính Emerson kia mà còn nói: “Ai cũng có cái hơn tôi, nên gần họ tôi học hỏi họ”.

Không nên khai thác tật xấu của con người, song ai cũng biết khi ta thành thật nghe, thành thật khen ai thì người ấy khó kìm hãm được tánh ham nói. Shakespeare còn nói con người kiêu căng đến mức độ dám diễn trước mặt tạo hóa những tấn tuồng lỗ lã mà thiên thần thấy phải rơi nước mắt. Lời khen là chiếc chìa khóa mở chỗ yếu của người đối thoại với ta. Nếu bộ mặt nghiêm khắc của ta làm họ đóng kín cửa lòng thế nào thì nụ cười ta điểm lúc lóng tai nghe họ nói cũng thúc đẩy họ mở xẻ cõi lòng họ ra thế ấy. Ông Hall Caine sở dĩ trở thành nhà triệu phú chỉ nhờ mê thích thơ của Dante, Gabriel Rossetti, được ông này dìu dắt lúc đầu trên đường sự nghiệp.



## IV. Không phải ngồi nghe như gốc cột

Nghe chẳng những cần chân thành mà còn phải có cả một nghệ thuật nữa. Ngày xưa khi dạy môn đồ, Socrate dùng lối hỏi đặc biệt gọi là khích biện pháp. Thay vì trình bày ngay vấn đề nào đó, ông đặt ra những câu hỏi làm sao cho môn đồ trả lời lần lần đến nắm được vấn đề. Lúc nghe chuyện, ta hãy bắt chước Socrate, khéo xen vào lời người đối thoại những câu hỏi. Điều đó vừa làm cho họ nói khỏi ngưng vừa giúp câu chuyện phong phú hơn.

Nếu phải nói, thì đừng nói bắt quàng xỏ rế. Nhiều người mất hẳn uy tín lúc sơ giao, là tại họ sử dụng loạn xạ tactic lười. Điều họ nói chứng tỏ một bộ óc nếu không thiếu giáo dục thì cũng non nớt về kinh nghiệm sống.

Họ nộp những bí mật mà kẻ khác vì bốn phận hay thân tín giao cho họ. Họ quảng cáo những mảnh lời làm tiền, những thủ đoạn hại nhân, tất cả tố cáo nơi họ một bụng dạ vừa ích kỷ vừa đê mạt. Thay vì để kẻ khác đối thoại, họ giành thuyết một mình: hết cho lời khen, thì chỉ trích rồi ngạo nghễ, rồi nói không chủ đề, không mạch lạc, tạo cho người nghe một thứ ngục hình. Họ là hạng người dùng cạnh lưỡi xấu của Esope để gây ác cảm.

Lối giao tiếp của họ không phải là lối của bạn. Bạn nhường lời cho khách mà không ngồi như ông phỗng đá. Bạn khéo chất vấn. Bạn điểm những nụ cười, biểu lộ đồng tình bằng những gật đầu hay những câu điểm tuyệt tế nhị. Khi cần nói nên nhớ thà quá dè dặt hơn là quá lỗ cẩu thả. Raymond de Saint Laurent khuyên: “Bạn hãy săn sóc kỹ lưỡng lời nói của bạn, vừa tránh nói nhiều quá vừa tránh nói ít quá”.

a) Không thiếu gì người tấn công cái hơn của ta. Người ta không chịu nổi ta hơn họ. Mỗi ngon để họ đã phá là sáng kiến của ta. Sáng kiến của người quyền cao tước cả còn đỡ, chớ sáng kiến của người thuộc hạ mà có vẻ che lấp khả năng của thượng cấp thì thuộc hạ ấy khó ở yên. Thực không phải vô lý mà, công giáo kể tội kiêu căng đầu sỏ bảy tội căn bản. Mà càng giàu thế lực càng dễ kiêu căng. Ngày xưa Dương Tu bỏ mạng vì tay Tào Tháo cũng do thứ thông bệnh ấy. Thường dân tay trắng kia mà cũng không thích kẻ khác tỏ ra hơn mình, huống hồ người nha trao, đông binh quyền lớn. Ý nào của tôi và bạn tự tìm được ta cho là chân lý, nâng niu như ngọc ngà, còn ý nào của kẻ khác dầu thốt ra từ lưỡi vàng môi bạc ta cũng nghi kỵ, coi là tầm thường. Xin bạn nhớ kỹ cho sự thật phũ phàng đó.

b) Bài học thứ hai là muốn dẫn dụ kẻ khác ta phải theo lời khuyên của Lão Tử: “Quân tử phải hạ mình xuống vì nguồn nước suối chỉ chảy về sông sâu biển thẳm chớ không chảy ngược lên núi đồi”. Bắt người chấp nhận sáng kiến của mình không thể làm như lấy đũa bấp cán cổ con chó cho uống thuốc được. Ý thức điều đó nên đại tá House lúc Wilson làm Tổng thống nước Mỹ, luôn được ông này trọng nể và nghe ý kiến.

Đại tá House là phù thủy ư? Không! Ông chỉ làm công việc đơn sơ là khi ông muốn Wilson chấp thuận sáng kiến của ông, ông lựa lúc thuận tiện gọi phớt qua sáng kiến ấy. Chờ cơ hội khác ông lái tinh thần Wilson đến chỗ cư mang sáng kiến ấy. Sau cùng hạt giống ông gieo nảy mầm, đâm hoa kết quả: tức là Wilson tự ý đề nghị ông thi hành hay bất kể kẻ khác thực hiện chính sáng kiến mà ông cho Wilson độ trước.

Muốn hành động như đại tá House phải có tinh thần già giặn, không háo danh. Miễn được thiện quả cho đại cuộc thì thôi. Không cần ai ca tụng cá nhân mình cả. Trong hết mọi nghề, kể cả nghề điều tra tội phạm, muốn dẫn dụ ai phải tự mình ở địa vị kẻ khác.

# Chương IV. Sao không đặt mình ở địa vị người?

## I. Cái xảy ra và cái phải xảy ra

Trong những tật lớn làm cuộc xã giao gây ác quả là xét đoán người, chỉ trích việc đời bằng cặp mắt chủ quan của mình. Mà người đời cũng như việc đời lẫn vạn vật lúc nào cũng xảy ra như chúng xảy ra chớ bất cần đến tôi và bạn. Ta quan tâm chúng không chúng cũng trơ ra đó, tự bản thể chúng không thay đổi gì hết. Nhiều lúc ta mù quáng cho mình là quá quan trọng nên tưởng ảnh hưởng của mình tràn lan.

Ta đeo cặp lăng kính đặc lừ màu sắc chủ quan rồi gặp ai, thật sự vật gì ta cũng phán đoán theo nhãn quan lấm lúc quá chật hẹp của mình. Tự tôn như vậy thực là ảo tưởng ngây thơ. Ngay những anh hùng như César, Napôlêông, bạo chúa như Néron, Tần Thủy Hoàng, thánh nhân như Khổng Tử, Thích Ca hay vĩ nhân như Churchill mà ngày quốc tang có đến 6 quốc vương, 5 vị nguyên thủ và đại diện của 112 nước tham dự, ngay những tên tuổi bất hủ đó mà khi khuất bóng đời cũng chỉ thí cho vài lời than tiếc rồi tiếp tục tiến như thường, hưởng hồ gì tôi và bạn là những con số trong khối phàm phu tục tử.

Không phải không có cái ác tự bản chất là ác nhưng phần nhiều những điều làm ta bất mãn là do ta nghĩ. Bà vợ ác độc cho tôi và bạn là thứ hình phạt, song đối với Socrate thì vợ ác quỷ là con đường luyện ông thành thánh nhân. Trang Tử nhìn đời bằng cặp mắt lạnh lùng. Mạnh Tử khuyên coi người dữ như gai bám vào mình, cứ bình tâm gỡ ra thôi.

Lối nhìn đời bằng cái tâm thoát tục tuyệt vời như vậy có lẽ là sở hữu của siêu nhân. Bọn ta theo họ không kịp. Nhưng ít ra ta phải ý thức rằng việc đời xảy ra không tùy thuộc ý ta muốn xảy ra. Nói cách khác là cái khách quan không phải là chủ quan của ta. Rất nhiều việc trở thành bông hồng hay gai nhọn đều do cặp mắt của ta. Nếu ta có cái chủ quan của ta thì người khác cũng có cái chủ quan của họ. Muốn cho đôi bên đi đến thông cảm và thiện cảm thì đôi bên phải tự đặt mình ở địa vị của đối phương để tìm cho được những đồng điểm rồi trên đó ta mới phát huy tình thân thiện. Một anh bạn của ta trong câu chuyện thường ca tụng những đèn đài cổ. Tại sao ta mắng anh là lạc hậu. Mỗi lần quan sát một mộ bia, một tàn tích thời xa xưa nào để lại, anh có những suy nghĩ về cuộc bể dâu? Tại sao ta không thông cảm phần nào với anh về những trầm niệm ấy? Ta thích kim thời rồi ta cứ bắt anh có đầu óc như của ta. Lối độc đoán ấy gây ác cảm là phải qua, vì anh cũng có cái bụng chủ quan như ta. Hai cái chủ quan mà càng ráo riết và đóng kín thì kết quả là ly khai, xa lạ có thể thù oán nữa.

## II. Tại sao ta phải tự đặt mình ở hoàn cảnh kẻ khác?

Ta đã biết mỗi người có cái thế giới chủ quan của mình. Ai cũng có lối cảm xúc, tư tưởng, hành động và cư xử riêng. Ta thoát khỏi tù hãm ta sẽ biết được cách họ phản ứng thế nào trước lời nói, thái độ của ta. Đứng về phía họ để nhìn vấn đề, họ và ta có phần nào là bạn rồi do đó tránh bớt được nhiều nghi kỵ, cãi lầy. Họ thích nhạc của “thế hệ đang lên”, tiểu thuyết có trái tim ướp nước mắt. Còn ta mê hát bội, cải lương, nghiền đọc truyện Tàu. Song ta dẹp qua một bên cái mê, cái nghiền của ta, thì tự nhiên ta dễ có nhiều đồng ý của họ.

Đáng lưu tâm nhất là mỗi người một tính. Nhiều lúc xã giao ta cứ tưởng ai cũng có tâm tính như mình. Thế rồi ta ăn nói như ai cũng bụng dạ giống ta. Ai nói nghịch ta, ta cãi, ta lý luận, ta rầy rà nữa, mà ý cùng là ta độc tài bắt ép kẻ khác cảm nghĩ như ta. Không được vậy thì ta ghét. Nhưng người đời có phải như ta tưởng đâu. Cái câu: “Bá nhân bá tánh” ta biết quá mà coi mình quan trọng thì thiên hạ cũng coi họ là trung tâm của vũ trụ vậy. Việc đời đã phức tạp, lòng người còn rắc rối hơn nữa. Đâu phải cái gì cũng đơn sơ, cũng máy móc mà ta tính trước được như một bài toán số đâu. Vả lại, tại sao ta quá tự mãn mà cho rằng cái gì cũng quán thông. Xử tiếp kẻ khác tùy cá tính của họ, cùng nhìn theo quan điểm của họ, ta được cái lợi thanh cao này là sáng suốt về nhân tâm và việc đời. Raymond để Saint Laurent nói: “Bạn phong phú hóa ý hướng tâm lý của bạn”.

Trang bị đầu óc lạc quan, ta thấy đời càng phức tạp từ sự việc đến tình ý, càng đẹp. Vũ trụ lẫn nhân sinh chắc cần cõi nếu cái gì cũng đúc có một khuôn. Người ta chẳng đã nhàm chán hàng hóa mà sản xuất độc có một kiểu ư? Giới bạn bè của ta có nhiều thứ tâm hồn, ta thấy cũng hay hay. Còn xét về mặt tiến hóa thì động cơ thúc đẩy văn minh tiến bộ đâu phải là cái một chiều, mà là cái phong phú, phức tạp.

Như vậy, ta có đủ lý do để thoát khỏi vỏ ốc cá nhân của mình mà phán đoán theo quan điểm kẻ khác.

### III. Gặp lúc người ta bất mãn thì sao?

Muốn đáp, ta thử đặt câu hỏi này trước, là lúc ta phát cáu lên với ai ta đòi hỏi cái gì? Máu nóng sôi trong huyết quản của ta. Ta cho là bị hiểu lầm, là hàm oan. Ta muốn bộc bạch tâm sự. Rồi ta nghĩ rằng kẻ khác nói bậy, suy xét làm nữa. Ta nói để sửa dạy họ. Kiêu khí còn thúc đẩy ta nói cho ai mới thấy rằng ta khôn, ta không thua đối phương nữa. Lúc giận dữ đại khái chúng ta hành động như vậy đó. Và kẻ khác khi bị cơn tam bành chụp, cũng hành động không khác ta bao nhiêu. Như vậy thì bạn biết họ đòi cái gì rồi. Họ là trí thức hay bình dân bạn đừng quan tâm lắm. Hễ nổi khùng lên là họ đòi nói cho hả hơi.

Đừng cản nhu cầu ấy của họ, nếu muốn gây thiện cảm với họ. Các tư tưởng sâu kín nhất, các tình cảm nồng nhiệt nhất họ thêm khát bày tỏ ra cho bạn, hãy lắng tai nghe họ. Thí cho họ món quà ấy đi, họ sẽ đổi lại cho bạn cảm tình. Giành nói với họ mà được lợi lộc gì. Lúc cuồng nộ họ còn cho ta có lý nữa đâu. Ta thì tự tin là khôn hơn họ. Mà xét kỹ ta định gây thiện cảm chớ có phải tranh vương tranh bá gì. Còn khôn thì biết ai thật khôn hơn ai. Dale Carnegie hóm hỉnh nói óc thông minh khác óc ngu xuẩn chỉ ở chỗ có nhiều hơn tí chút chất iốt trong hạch giáp trạng tuyến thôi. Rút bớt chất ấy, tôi và bạn có thể thành thẳng góc nếu không phải là thân chủ nhà thương điên. Hơn nhau chỉ vài giọt iốt mà lo khoe khoang, lo giới thiệu tài ba, quảng cáo đức tính của mình làm gì. Bây giờ giá ta bỗng ngã ra chết, có mấy người than khóc bạc số của ta? Vài tháng sau chắc không còn mống nào nhắc tới tên ta. Thế tại sao ta cứ lo lấy cái hơn của ta mà đập cái hơn của người.



## IV. Không thiếu người ghét cái hơn của ta đâu

Théodore Roosevelt lúc làm thống đốc bang New York cũng như lúc ngồi ở Bạch Ốc cũng, mỗi khi đưa ra những sáng kiến của ông vô tình tạo cơ hội cho vô số kẻ thù tấn công. Ai thì nản chí chớ ông không. Ông nỗ lực làm cho kẻ thù của ông vô tình cư mang các sáng kiến của ông. Ông đích thân gặp họ trong bầu không khí thân mật, thảo luận với họ, đối thoại với họ, dẫn dụ họ, khích lệ họ nói ra những điều mà trước kia họ phản đối. Xuyên qua gương của Roosevelt, ta rút ra hai bài học khôn này:

# Chương V. “Mật pháp” đặc nhân tâm trong giao tiếp – xử thế

Nhị Thập Văn

Nhị Thập Văn, Bí Quyết Dùng Suốt Đời

Trí Thức Khi Nghe, Khi Nói và Khi Viết

1. Để thuyết phục (nói chuyện, hùng biện và đặc nhân tâm giao tế).
2. Để đọc sách báo.
3. Để nghe người khác nói chuyện, giảng dạy, diễn thuyết, giảng thuyết, phát biểu.
4. Viết văn, viết báo.

NHỊ THẬP VĂN gọi tắt là “TAM VĂN” (văn đích, văn nội và văn hình)

# I. VĂN ĐÍCH

1. Văn Tâm – Lương tâm minh mẫn và đạo đức.
2. Văn Phục – Có thiện chí phục vụ chứ không để khoe tài Nói và Ngụy biện.
3. Văn Điệp – Nói hay viết là để gửi đến kẻ khác thông điệp Chân – Thiện – Mỹ – Phúc.
4. Văn Hành – Nói hay viết là để kẻ khác hành động thực tế hữu ích chứ không phải nói lý thuyết suông, siêu thực tế.
5. Văn Sinh – Rồi không hành động một lúc mà phải liên tục sống hằng ngày điều mình thu hoạch.

## II. VẤN NỘI (Nội dung bài Nói, bài Viết)

6. Văn Ý – Sưu tầm các ý liên quan đến đề tài bằng kinh nghiệm đọc sách báo, nghiên cứu, v.v...
7. Văn Yếu – Chọn lựa một số ý chính yếu giữ lại để nói, viết và gạt bỏ các ý khác (Văn Vị).
8. Văn Hệ – Nối kết các ý mẹ, ý con cho có mạch lạc thành một logic chặt chẽ.
9. Văn Dàn – Soạn một dàn bài: Mở – Thân – Kết, sao cho ăn khớp với nhau.

### III. VĂN HÌNH (Hình thức Bài Nói, Viết)

10. Văn Đảm – Quyết tâm chứng tỏ mình là mình, cho nên can đảm mà không run sợ gì cả.

11. Văn Đẳng – Là nắm vững trước các đẳng cấp, từng lớp người nghe và đọc mình, để nói và viết cho sát trình độ đọc giả, thính giả.

12. Văn Trường – Chú tâm các điều kiện: Hiện trường tốt, diễn đàn tốt, ánh sáng, micro tốt, bục giảng hay ghế ngồi làm nổi bật diễn giả. Trục cận tâm lý với kẻ nghe và đọc mình.

13. Văn Sắc – Phải cảm phục thính giả, độc giả bằng hình ảnh, thí dụ, dụ ngôn, danh ngôn, truyện tích, thành ngữ, ca dao, tục ngữ: Văn phải gợi hình, gợi hứng.

14. Văn Khí (Văn thần) Nói và viết bằng lửa lòng bốc cháy khí thiêng và bằng ngôn ngữ từ cử điệu khích cảm.

15. Văn Duyên – Nói cho có duyên và dễ thương mà không chủ trương pha trò.

16. Văn Sáng – Ý sáng, lời trong, giọng nhã.

17. Văn Cảm – Lựa tình ý gây cảm động, trình bày bằng giọng nói, bút pháp, cử điệu với tư cách một nhà tâm lý thực tiễn hồn nhiên và quyết liệt chân thành.

18. Văn Diệu – Ánh mắt, khuôn mặt, cử điệu hợp tình, hợp lý: Tất cả biểu lộ tâm hồn nhằm thể hiện các ý tốt để gây thiện cảm cho thính giả, độc giả.

19. Văn Phong – Phải tự tạo cho mình bút pháp độc đáo, phong cách nói kỳ đặc và một ngoại hình toát lộ hào quang lan tỏa nơi kẻ khác niềm tin, sự khâm kính, khâm ái và khâm phục.

20. Văn Thoát – Không ngừng lại lời khen tiếng chê, vinh hay nhục. Nếu dở thì lo sửa sai. Nếu hay thì chỉ để phục vụ tha nhân. Luôn nỗ lực thăng tiến đến hoàn hảo và để làm công cụ phục vụ cho Chân – Thiện – Mỹ – Phúc của kẻ nghe hay đọc văn của mình. Cái vui thâm trầm của nói – viết là cái đo thiện chí phục vụ quyền lợi của kẻ khác.

Trong ứng dụng thực tế hằng ngày chỉ nên thuộc lòng và thực tác Cửu Văn thôi:

# CỬU VĂN

1. Văn Tâm.
2. Văn Đảm.
3. Văn Yếu.
4. Văn Hệ.
5. Văn Sắc.
6. Văn Khí.
7. Văn Điệu.
8. Văn Phong.
9. Văn Thoát (Tâm/ Đảm/ Yếu/ Hệ/ sắc/ Khí/ Điệu/ Phong/ Thoát).

# Phần III. TÂM LÝ “THẤT NHÂN TÂM” VÀ “ĐẮC NHÂN TÂM” KHI NÓI CHUYỆN HÀNG NGÀY

## Chương I. Yết hầu của đối nhân xử thế là: Nói chuyện

### I. Khái niệm

Khi bàn về quan niệm con người, tôi đã nói với bạn trong những xu hướng của con người là xu hướng về đoàn thể mà nhà tâm lý học gọi là “thị dục hướng xã”. Vì mang trong mình thị dục này, con người tự nhiên muốn kết đoàn, muốn sống gần mọi người để hợp tác hay chia sẻ vui buồn. Cũng do “thị dục hướng xã”, con người không sống đơn độc mà sống tập đoàn thành xã hội từ gia đình đến quốc gia, quốc tế. Mà đã có cuộc sống tập hợp nên có vấn đề đối xử với nhau sao cho cuộc sống chung được êm đẹp, hữu ích. Cư xử của con người trong tập thể đó gọi là “xã giao”.

Tuy con người tự nhiên “hướng xã” nhưng không phải ai tự nhiên cũng đều cư xử bất thiệp làm cho kẻ khác vừa mến vừa phục, nghĩa là không phải tự nhiên “hướng xã” thì tự nhiên “hợp xã”.

Hai tiếng “xã giao” chỉ chung việc xử đối với nhau của các phần tử trong một xã hội. Còn xã giao một cách hợp xã gọi là *lịch sự*.

Từ “lịch sự” đồng nghĩa với mấy tiếng Politesse hay Urbanité của Pháp. “Politesse” theo nghĩa đen chỉ tình trạng của vật gì nhờ chạm cọ nhiều mà hết góc cạnh, hết nhám nhúa trở thành trơn tru. Theo nghĩa bóng, một người không có politesse, nghĩa là impoli, là người mà cách cư xử làm chạm lòng kẻ khác.

Urbanité do tiếng “Urbs” nghĩa là thành thị, chỉ tình trạng văn minh của người ở nơi mà văn hóa cao: Nó nghịch với rusticité bởi tiếng “Rus” là ruộng rẫy, chỉ tình trạng quê mùa của người ở nơi mà văn hóa thấp.

Theo nghĩa thông dụng ngày nay: Lịch sự là có những cách cư xử làm kẻ khác chẳng những không méch lòng mà còn quý mến.

Có hai yếu tố căn phân biệt trong khái niệm “lịch sự”.

**a) Yếu tố ước lệ:** Là yếu tố làm cho lịch sự thành lối cư xử đúng luật lệ đòi hỏi con người sống giữa một xã hội. Gặp một người bạn không ưa, trong buổi họp mặt nào đó, lịch sự ước lệ buộc bạn phải tay bắt mặt mừng với họ. Lịch sự ước lệ dựa vào những công thức xã giao nhiều khi có tính cách biểu diễn mà vô hồn. Một người bên ngoài lịch sự theo ước lệ có thể rất vô lễ trong tâm hồn.

**b) Yếu tố tự nhiên:** Là yếu tố bác ái làm nền tảng cho lịch sự. Bạn lịch sự với ai là tại bạn mến kẻ ấy hay ít ra bạn kính trọng kẻ ấy là một nhân vị và bạn muốn cách cư xử của bạn làm cho họ vui lòng. Vì đó, có người gọi lịch sự là một trong những hình thức tế nhị của đức bác ái.

Chỉ những hữu thể gồm xác và hồn, tức những nhân vị là biết lịch sự dưới bóng mặt trời này nên danh từ “lịch sự” còn dùng chỉ tính cách thanh tao của kẻ sống đúng nhân phẩm. Joubert rất chí lý trong câu này: “Lịch sự là bông hoa của nhân loại. Ai không lịch sự đủ, không là người “đủ”. Bông hoa của nhân loại nghĩa là bông hoa của văn minh chân chính. Nói văn minh chân chính bạn lưu ý nghĩa các yếu tố vật chất, tinh thần và tâm đức. Người văn minh theo nghĩa đó cư xử với nhau bằng những cách làm cho cuộc sống chung êm dịu, cao nhã, xứng đáng hơn. Người ta có thể đánh giá trình độ giáo dục của một người bằng cách coi họ lịch sự đến mức nào. Người ta cũng có thể đánh giá trình độ văn minh của một dân tộc bằng cách coi dân chúng trong các tầng lớp lịch sự nhiều hay ít.

Lịch sự không dành riêng cho một thiểu số người học cao giàu có: Một người văn minh thật không phải là hình người đầu bằng vàng còn thân bằng đất sét, ở nước nào có tuổi cao về văn hóa, đều phân biệt giáo dục và học vấn. Kế bên học vấn là phương tiện khai trí có giáo dục và phương tiện khai tâm. Học vấn làm cho trí khôn con người phát triển khả quan. Con đẻ mà nó hãnh diện nhất là khoa học. Song tiếc thay một số khoa học được sử dụng vào nghệ thuật giết người nhiều hơn là để phục vụ hạnh phúc con người.



## II. Xã giao và tư cách

Nói đến xã giao, người ta hay nghĩ đến cách xử đối, không căn cứ vào kiểu cách bịp người mà xây dựng trên lý tưởng luân lý, tức là người ta nghĩ đến tư cách. Nhà luân lý định nghĩa “tư cách” là cách cư xử hợp với lý tưởng luân lý. Ai ăn ở phản lý tưởng người ta nói họ thiếu tư cách. Vào bàn tiệc, thấy một người ăn uống thô tục, bạn nói người ấy thiếu tư cách. Gián tiếp bạn nói người ấy không giữ đúng tiết độ khi ăn uống.

Thấy một người đàn ông đi ngang một đoàn nữ sinh mà miệng nói tay múa ra tuồng suồng sã, bạn nói họ thiếu tư cách. Gián tiếp bạn nói họ không giữ đúng mức nết na.

Động cơ của tư cách là *tự chủ*. Con người ta dễ bị tình dục xấu hay hoàn cảnh không trong sạch cám dỗ, ăn nói, hành động tỏ ra thấp hèn. Chính tự chủ giúp con người giữ mình đứng đắn. Tư cách có thể gọi là “tập quán”, nhờ đó ta kiểm soát luôn luôn các cử chỉ ngôn từ và hành động của ta để chúng không phản nhân cách. Thiếu đức tự chủ là tự buông mình rơi vào nếp sống phóng túng bê tha. Càng đào sâu ý nghĩa của tư cách, bạn thấy người có tư cách là người có ý thức đậm đà về phẩm cách con người của mình và của mọi người. Một người lãnh nhiệm vụ nơi công cộng cư xử đứng đắn vì sợ trăm nghìn con mắt kẻ dưới người trên khinh bỉ mình, cũng như một người trong đời sống riêng dù không bị ai dòm ngó vẫn sống đúng luật luân lý: Hai hạng người đó đều đáng kính vì biết quý trọng nhân phẩm của mình. Chính điều đáng kính đó làm linh hồn cho tư cách của họ.

Người ta chia tư cách ra hai loại: Tư cách ngoại thân và tư cách tinh thần.

**a) Tư cách ngoại thân** là tư cách bên ngoài gồm những cử chỉ, thái độ, lời nói, hành vi xứng hợp riêng với tuổi tác, chức vị xã hội của mình.

Tư cách cấm con người đi đứng mà thân thể không kiềm chế, tỏ ra xuôi xỉ, đứng chống nạnh ra vẻ phách lối, ngời mà trông như nằm hoặc ăn uống hỗn độn. Tư cách cũng không chấp nhận giọng lưỡi già hàm, nói lời thô tục. Khi hành động, tư cách cũng cấm ta có những hành vi thân mật đến mức suồng sã đối với người trên cũng như người dưới.

Giữ tư cách như vậy tùy theo tuổi tác và chức vị xã hội. Một trẻ em mặc áo thun màu đỏ rực đi dạo phố, bạn không cho là chướng mắt. Một anh thợ máy khi nói chuyện với bạn, cổ áo mở nhiều nút phanh ra bạn không quan tâm gì. Song một linh mục hay một nhà sư mà tiếp khách mặc cổ áo mở bành ra một cách cầu thả, bạn sẽ bốt kính trọng.

Định luật tổng quát của tư cách là người ta càng lớn tuổi, càng có địa vị xã hội cao, càng phải cư xử xứng hợp nhân phẩm.

**b) Tư cách tinh thần** là cách sống tập thể cũng như sống riêng vẫn luôn trung tín với bốn

phận và lý tưởng. Người có tư cách tinh thần không nô lệ những kiểu cách xã giao giả hình, cố ý lừa bịp xã hội để trục lợi, hay che đậy cái tồi tệ của cá nhân mình. Họ xử đối tử tế trước hết vì họ tự trọng, coi mình là nhân vị và đã được giáo dục đồng thời kính trọng mọi người. Giả bên ngoài có làm một hai việc gì phật lòng người xung quanh, kẻ có tư cách tinh thần cũng không đến nỗi bị trách phạt vì thâm ý của họ tốt. Họ hành động theo lý tưởng bác ái nên nhiều khi họ ít lời lẽ dịu ngọt mà họ tốt bụng thật sự.

Tư cách tinh thần còn bắt con người kèm hãm các nỗi khổ buồn, tức giận, oán ghét để thành thực tỏ ra vui tươi làm đẹp lòng người. Thấy một người đi bị trượt chân té, ta không cười, cũng không ngó họ nữa. Nghe một người khách nói chuyện dùng một tiếng ngoại quốc sai, ta không tỏ ra khó chịu.

Ta thấy, ta nghe mà không ngạc nhiên. Người La Mã xưa nói: “Không nên ngạc nhiên gì hết” – Nil miran. Phải điềm đạm vì lòng bác ái như vậy mới thực là có tư cách tinh thần.

Đôi khi dựa vào tư cách tinh thần và yếu tố gia đình đứng đắn người ta nói kẻ này con nhà nề nếp, kẻ kia con dòng cháu giống. Đó là người ta muốn ý người ấy thoát thai bởi gia đình mà cha mẹ được giáo dục chu đáo, mà ông bà không từng làm cái gì bôi lọ dòng họ. Người ta tin rằng hễ đất lành sinh cây tốt, cây lành sinh trái tốt. Tuy nhiên phải đề phòng trường hợp sâu riêng giống ngon trồng có trái ngon trái sượng. Dòng họ, gia đình nào cũng có một hai con, cháu làm ông bà nằm không yên nơi chín tuổi bằng những việc làm sai trái.

### III. Giáo dục và xã giao

Ngày nay ở nhiều nước, trong nhiều cơ quan giáo dục người ta hiểu giáo dục là học vấn. Song nếu phân tích kỹ đối tượng của hai công việc ấy, ta thấy chúng có nhiều điểm khác biệt quan trọng.

Trước hết xin bạn lưu ý ở đây tôi dùng tiếng “giáo dục” cố ý đối chiếu với “học vấn”. Chú đáng lẽ phải dùng một danh từ khác như “tâm dục” chẳng hạn chứ tiếng “giáo dục” có nghĩa rộng quá: Nó bao hàm bất cứ việc nào phát triển con người từ thể xác tinh thần, tâm đức đến xã hội. Theo cách phân biệt thông dụng của nhiều nhà giáo dục trong đó có Dupanloup, Saint Francois de Sales, Powen Don Bosco thì giáo dục nhằm: Đào luyện tâm tính, tình cảm con người, tạo cho nó những tập quán tốt, tập quán hành động theo luật phản ứng có điều kiện. Chính giáo dục làm cho tinh thần chế ngự các tình dục xấu, ý chí sử dụng tự do mà không bị các thị dục bất thiện ảnh hưởng, nhất là làm cho trí tuệ dễ tìm được đối tượng của nó là Chân lý. Người mà càng được giáo dục càng tiến đến lý tưởng làm người. Xét như vậy người ta thấy giáo dục nặng nề đào luyện tâm hồn, đưa con người đến lý tưởng luân lý. Vì đó trên kia tôi đề nghị dùng tiếng “tâm dục” để đối chiếu với tiếng “học vấn”.

Học vấn thường được quan niệm là chỉ đào luyện trí tuệ, cung cấp cho óc con người những kiến thức khoa học (khoa học tự nhiên, khoa học xã hội). Lý tưởng của nó là thi cử đỗ đạt. Dĩ nhiên trong khi áp dụng học vấn, người ta cũng có bàn đến tâm dục song đó là chuyện phụ. Cũng dĩ nhiên học vấn giúp không ít cho con người tiến về mặt tâm đức vì trí tuệ là một trong những trí năng của con người, nó góp phần vào việc làm con người thấu hiểu vạn vật. Song đối tượng chính của học vấn là làm cho con người thông minh. Vả lại, trong thực tế, ở nhiều quốc gia có chịu ảnh hưởng của thời đại, của chính trị, của chế độ. Thí dụ ở Việt Nam người ta thấy trong thời Nho học thịnh hành, quan niệm về mảnh bằng khác thời Tây học Pháp thuộc. Học vấn thường có giá trị giai đoạn hay thay đổi theo trào lưu chính trị trong khi giáo dục tuy thường bị lãng quên mà bất di bất dịch vì tự bản chất nó nhằm đào luyện bản tính con người là cái độc lập với thời gian và không gian. Con người mê ăn, giáo dục luyện cho nó tiết độ: Điều đó cần cho thời Trung cổ theo chế độ quân chủ cũng cần cho thời hỏa tiễn theo chế độ dân chủ, cần cho Âu Mỹ cũng cần cho Á Phi.

Xét bản chất của xã giao, tách riêng lịch sự, ta thấy chúng là đối tượng đào luyện của giáo dục. Tuy phép xã giao ở mỗi thời, mỗi nơi có nhiều điểm khác nhau vì phong tục, tôn giáo hay trình độ văn minh. Nhưng khác là khác hình thức, tinh thần của nó vẫn giống ở chỗ làm cho kẻ khác đẹp lòng. Bây giờ ta gọi lịch sự là cư xử không méch lòng người chung quanh thì hỏi thời La Bruyère người không lịch sự là người mắc cái tật lười biếng, ham hư vinh, khờ dại, nhất là

khinh rẻ kẻ khác. Mà hồi thời Périclès, yếu tố “làm hài lòng” của lịch sự vẫn được nhấn mạnh: Người ta được đọc trong các đền thờ ở thành Nhã Điền câu kinh này: “Xin cho chúng con chỉ nói điều thích nghe và đừng làm điều gì phật lòng”.

Người chỉ có học vấn, thiếu tâm dục thường rơi vào hai cái nguy này:

a) Là con người mà nội tâm không được uốn nắn. Bản tính của họ còn tàn tích man dã mạnh mẽ nhất là xu hướng ích kỷ. Xu hướng này vì thiếu tâm dục, lớn lên trong họ như con thú rừng bất trị. Vì đó bạn không lấy làm lạ sao một kỹ sư mà mê ăn, một bác sĩ khi sống chung với nhiều người cư xử như khi chỉ có một mình mình trong tư phòng. Muốn lịch sự phải vừa bác ái vừa tự chủ. Người chỉ có học vấn mà không được soi rọi cho thấy lý tưởng bác ái, cũng không được luyện về ý chí nên tính xấu xô đẩy, họ không tự chủ nên ăn nói, hành động theo đà dễ dãi. Muốn ngáp thì ngáp. Trên bàn ăn muốn ợ thì ợ. Nói chuyện cao hứng thì múa máy.

Có nhiều người đỗ bằng cấp cao mà vãng tục nhiều. Nói năng láo xược, kiêu căng bội bạc... Là một việc, còn đỗ tiến sĩ khoa học, cử nhân toán là một việc khác.

Ngày nay ở các đô thị không thiếu lối xã giao của hạng trí thức hay bán trí thức mà bịp đời, trục lợi. Họ cư xử lễ độ chỉ ngoài mặt thôi để tỏ ra mình hợp thời, thạo đời. Họ giữ đúng các luật “biết sống”. Nhiều người đi đến chỗ khách sáo và mất tự nhiên. Ai có con mắt tinh đời nhìn vô thấy tính cách lưu manh của họ khi họ tỏ ra “lịch sự”. Họ lịch sự có nghĩa là họ chưng ra cái vỏ có học, giàu sang, quyền chức. Còn họ hại người, mưu mô để trục lợi, cầu danh là việc khác nữa.

b) Nơi một số người chỉ có học vấn và nghèo tâm dục làm gì có lối xã giao chân thành. Họ chỉ làm mặt ngoài cho người đời đừng trách họ thôi. Theo kiểu nói ngày nay là xã giao để thành công, thành công hiểu theo nghĩa “làm tiền” đặc lực.

Đáng tiếc một số học đường ngày nay vẫn còn một số ít giáo viên chỉ có học vấn mà kém về tâm dục. Thiếu số này vào lớp không làm gì hơn là “bán chữ”, coi nghề dạy học là một “cần câu cơm”. Tai hại là khi dạy dỗ họ có những kiểu nói, cử điệu, thái độ không mô phạm, phản giáo dục. Một số học sinh khi vô đại học cũng còn cho các nhà giáo ấy của mình là “khuôn vàng thước ngọc”. Ra đời, họ đem các điều họ học ở các “bậc mô phạm” mà áp dụng. Kết quả là họ gặp đủ thứ thất bại chua cay. Biết bao tình bạn của họ bị mất, nghĩa là mất những bàn tay giúp họ thành công. Họ tưởng hể trí thức thì tự nhiên lịch sự mà có dè dặt trí thức cư xử có thể gây nhiều chuyện não lòng như trường hợp của Matherbe và Delportes, ông Delportes đứng lên rước Matherbe vào bàn tiệc và vừa đi vừa nói: “Tôi sẽ tìm cho anh các bài thơ mới vừa xuất bản nhất của tôi”. Manherbe đáp: “Điều đó không cần. Tôi thích cháo canh của anh hơn”. Delportes bị chạm lòng tự ái, suốt buổi tiệc tỏ ra lạnh lùng và từ đó ông tuyệt giao với

Matherbe luôn. Trong cuộc xã giao, biết bao lần người bạn trẻ có thể làm nạn nhân trong các trường hợp đáng tiếc như vậy. Sau ngày ra trường, ta gặp đủ thứ hoàn cảnh mà nếu thiếu lịch sự chân thành ta sẽ thất bại. Nhiều khi phải thi hành thứ lịch sự chịu đựng tức là nhẫn nhịn các lỗi xử thế không biết điều của các hạng người. Đau đớn nhất là nhiều khi bạn trẻ học cao hiểu rộng thất bại liên miên vì kém lịch sự mà họ không biết. Họ cứ tin bằng cấp là lá bùa vạn năng. Nhiều khi nhìn tướng diện của họ xấc xược, lối ăn mặc phách lối, cử chỉ đê hèn, lời nói suông sã; người ta không muốn gần họ, không cộng tác với họ mà họ cứ tưởng đời không hiểu họ rồi coi mình như con công lạc giữa bầy gà, than thân trách phận. Để tránh các thất bại như vậy, bí quyết hay nhất là bỏ túi vốn học vấn của họ bằng tâm dục. Vốn hành lý trí của họ là vàng còn lịch sự là cách đeo vàng để làm kẻ khác đẹp lòng và người ta chỉ giúp họ thành công khi họ “đắc nhân tâm” thôi.

## IV. Bốn yếu tố căn bản của xã giao

Thưa bạn! Đã biết cách xã giao là cách sống làm đẹp lòng người trong xã hội nên có thể nói xã giao là biết sống. Mà biết sống là biết giao thiệp bằng lời nói, thư từ đặc nhân tâm nên biết sống tức là Biết Nói, và Biết Viết. Và làm sao có tư tưởng sâu sắc, tình cảm thanh cao để điều mình nói hay viết chinh phục được lòng người nếu không biết làm việc có phương pháp về đường tinh thần.

Vậy bốn yếu tố căn bản của xã giao là: biết sống, biết nói, biết viết và biết làm việc.

## A. Biết sống

Nói “biết sống” là nói những thể cách mà người lịch sự dùng để làm đẹp kẻ khác lúc xã giao. Duyên dáng làm cho gương mặt hấp dẫn thế nào thì “biết sống” cũng làm cho người lịch sự khả ái thế ấy.

1. Toàn thân phải giữ sạch sẽ. Người dù xấu trai, xấu gái đến đâu mà sạch sẽ, người ta cũng dễ cảm tình để tiếp chuyện, cẩn thận giữ vệ sinh mỗi lần ngủ dậy. Móng tay chân đừng cái dài cái ngắn, đóng đất hay cắn có răng cưa. Sạch sẽ thể xác nói lên sạch sẽ tâm hồn. Bà Beecher Stowe nói: “Tôi không biết điều kiện nào bất lợi cho sự thanh khiết của tâm hồn bằng sự dơ bẩn của thân thể”.

2. Trong đời sống tư cũng như khi sống tập thể, phải trật tự. Trật tự nói lên đầu óc ngay thẳng, dứt khoát, rõ rệt. Nó giúp cho ta đỡ mất thời giờ, hao tiền, tốn công và làm cho kẻ khác dễ chịu. Người viết tiểu sử của Cuvier nói về ông: “Mỗi giờ có việc rõ ràng, mỗi việc có phòng riêng, trong đó có đủ đồ nghề cần thiết cho việc đó”. Cuvier là tấm gương sáng cho ta về trật tự khi sống cũng như khi làm việc với kẻ khác. Người ta nghĩ sao về ta khi vào tư thất hay văn phòng của ta thấy ta để đồ đạc như hồi thiên địa còn sơ khai. Franklin khuyên ta: “Trong nhà mỗi vật có chỗ xứng hợp và làm các việc đúng thì, đúng lúc”.

3. Người ta cũng có thể trông cách nằm ngồi đi đứng của ta mà phân biệt được phần nào đời sống luân lý của ta. Tối kỵ những thái độ trác nết. Tỏ ra cương quyết mà đừng thô bạo. Hiền dịu mà không nhu nhược. Dè dặt thái quá làm mất tự nhiên, trở thành kỳ dị.

4. Đầu đừng lắc lư như lên đồng. Mặt là gương của tâm hồn: Nhân đức hay tật xấu đều hiện bằng nét riêng biệt trên đó. Francois de Sales khuyên: “Gương nhân hậu, vui mà không xao xuyến, bình tĩnh mà không quá phóng túng”.

5. Tóc râu hót cao cẩn thận. Tóc hót hợp thời và đứng đắn. Đừng để râu kỳ lạ. Nếu không cần thì đừng dùng nước hoa như phụ nữ, cần dùng thì đừng lựa mùi dầu thơm kiểu quái lạ. Montaigne khuyên: “Cho đặng bay mùi thơm thì đừng bay mùi gì cả”.

6. Trán thường biểu lộ đức tính tốt hay xấu. Người tội lỗi trán nhăn một cách tăm tối. Người buồn trán xếp lại vẻ đăm chiêu. Người trong sạch tâm hồn trán khi nghe lời nói ô uế hay thấy cử chỉ tục tằn. Con mắt là cửa sổ của tâm hồn. Nhìn mắt ai láo liên người ta có thể nghĩ kẻ ấy quý quý. Mắt bình yên là dấu hiệu người tĩnh tâm và nhân hậu. Người lịch sự kỵ các lối nháy mắt, chớp mắt, trợn dục, liếc ngang. Cũng không nhìn trộm, nhìn chòng chọc, đến nỗi người ta ngượng. Nghe chuyện đừng ngó chỗ khác.

7. Mũi đừng hình hay hít vào nghe tiếng kêu. Cần hỉ mũi thì vén khéo, kín đáo, lẹ làng. Dĩ nhiên, là bằng khăn sạch. Hỉ xong đừng coi những gì trong khăn. Đừng xếp khăn cẩn thận đến

đối mỗi lần cần mở phải phanh phui cả ra. Tối kỵ cầm khăn vừa hỉ vừa nói.

Không khạc nhổ bậy bạ. Phải khạc nhổ trong khăn tay. Ho hay nhảy mũi luôn có khăn tay trước miệng. Người ta nói Matherbe sổ mũi, khạc nhổ đến nỗi Marim nói về ông: “Tôi chưa hề gặp một người quá ướt át, cũng không gặp một thi sĩ quá khô khan như vậy”. Nếu “ướt át” như Matherbe, ta phải sẵn khăn tay trong túi quần luôn. Phải xin lỗi khi nhảy mũi tạt mưa bác xung quanh hay trước mặt người đối thoại. Tuyệt đối không móc mũi bằng móng tay, thở kêu hồng hộc hay hỉ mũi rồi quẹt ở cột ở vách.

8. Hút thuốc vừa phải. Đừng xông ngọt người gần ta, nhất là khi người ấy là phụ nữ, bằng khói thuốc. Tránh gạt tàn thuốc bừa bãi. Trước khi hút thuốc, lấy thuốc, rút hai ba điếu thuốc lá đầu ra khỏi bao mời khách. Đừng mò mò trong túi riêng từng điếu đốt hút một mình. Mời hút thuốc thì mời thật chớ không phải vừa đưa vừa mời qua loa, người ta từ chối rồi mình lẹ lẹ hút một mình. Lối mời ấy tố cáo bụng dạ ích kỷ và giả dối.

Còn trẻ tuổi quá, hút thuốc coi kỳ. Trong rạp hát, trẻ già gì cũng không nên hút. Trên xe, trên máy bay, hút phải cẩn thận. Có trường hợp cần xin lỗi trước khi hút. Vào nhà ai đừng vào mà tay cầm điếu thuốc hay xì gà. Không nên ngậm ống bíp đi ngoài đường. Học sinh, sinh viên nên tuyệt đối không hút thuốc. Mấy năm trước ở Canada có luật cấm người dưới 18 tuổi đi đường bỏ thuốc trong túi. Còn ở Chicago, người ta cấm bán thuốc trong trường học. Ngày nay ở Việt Nam, trong nhiều trường không ít học sinh dám dành tiền ăn sáng để mua thuốc hút.

9. Miệng đừng mím chặt mà cũng đừng mở rộng. Nghe ai nói chuyện, há mồm tỏ ra quê mùa. Môi trề làm gương mặt có vẻ kiêu hãnh, cắn môi liếm môi thường quá tạo cho mặt thái độ mất điềm tĩnh. Gìn giữ răng sạch sẽ, trắng bóng. Răng hư thì trám, trồng. Đừng khoe vàng trong miệng thái quá. Bất đắc dĩ mới ngáp mà phải kín đáo. Người ta nói ở Nhật Bản năm 1902 có một dân biểu bị phạt 15 ngày tù và một số tiền vì khi quốc hội đang họp mà ngáp một cách sỗ sàng.

10. Thú vật không biết cười. Con người phải dùng cái cười tỏ ra khôn ngoan. Đừng đựng cái gì cũng cười, cười sái mùa, cười nổi đình nổi đám. Thánh kinh nói: “Người khờ cười tiếng lớn còn người khôn cười âm thầm”. Đối với bạn thân đến đâu, ta cũng phải cười tế nhị, không nên cười suồng sã. Chesterfield khuyên con của ông: “Cha ước mong người ta thấy con luôn mỉm cười mà người ta đừng nghe con cười”. Lời khuyên ấy là vàng ngọc. Cười vui tươi, chân thành chớ đừng cười hóm hỉnh, mỉa mai.

Khi gặp những gì gây cười, đừng nhay cười quá, không nên nghiêm nghị sái mùa mà cũng đừng dễ dàng bị chọc cười. Vui vẻ đừng thành xuề xòa, lảng loạn đến trác nết.

Trước mặt thiên hạ, coi chừng những tật của ta như nháy mắt, nghiêng răng ken két, búng tay, đăng hăng, rung đùi, cắn móng tay.



11. Có người hay nhúc nhích hai vành tai: Nếu không gây chướng mắt thì cũng đừng làm trò cười. Tai phải móc kỹ, rửa sạch, đừng để bay mùi. Không nên ngoáy lỗ tai bằng ngón tay trước khi trả lời: người nói sẽ ngượng và coi ta như trẻ con.

12. Tay chân rửa sạch. Móng tay phụ nữ để khéo thì dễ coi, còn đàn ông dù để khéo tới đâu trông cũng chướng mắt. Salva nói: “Một bàn tay săn sóc kỹ luôn làm cho tôi nghĩ đến sự tế nhị trong tâm hồn và giáo dục”.

Phải. Bạn làm sao có cảm tưởng tốt về một người tay cục mịch, móng dơ bẩn. Đừng thọc tay vào túi khi nói. Cũng đừng chấp tay sau mình nhất là trước người lớn. Trao đồ cho cấp trên phải dùng hai tay. Tránh tạt ngòi với ai lấy tay nhịp bản đàn. Đừng có lối chơi xô đẩy, vỗ vào đầu vào vai hay vào đùi kẻ khác. Chân dùng vớ phải thường rửa bằng xà bông. Giày đừng có kiểu kỳ dị, không lác hậu, không rộng quá cũng không chật quá. Xem tướng đi, người ta biết tâm tính ta ít hay nhiều.

Đi cà lết là lối đi của người nhu nhược. Đi nghe “bực bực” là dấu hiệu không trầm tĩnh, tính thô bạo. Đi mặt hất lên trời là đặc điểm của người kiêu căng. Đi thân thẳng lên mà đừng ra vẻ cứng cỏi. Bước từng bước cẩn thận. Đừng kéo lết gót giày. Cũng đừng nện giày to tiếng trên nền gạch. Không nên đánh đòng xa rộng quá. Đi “chữ bát” ráng sửa lại dần dần. Không bước rí rí mà cũng đừng bước dài như đo đất.

13. Đi ngủ và thức dậy có chừng mực. Nên ngủ sớm và dậy sớm. Con trẻ đừng ngủ dưới 9 giờ, người lớn ngủ mỗi đêm từ 7 đến 8 giờ. Không nên thức khuya vô ích. Mà cũng đừng ham ngủ quá. Sénèque nói: “Không có cái gì khiếm nhược và nhục nhã bằng ngủ khi mặt trời mọc mới dậy”. Những người làm việc lấy đêm làm ngày, cần ngủ ngay mà phải ngủ vừa đủ và chừng mực. Tập dậy đúng giờ. Không nằm “nướng” và dậy tùy hứng.

Người khôn, trước khi ngủ hướng thượng và kiểm tâm. Các nhà đạo đức như Sénèque, Pythagore, Socrate đều khuyên ta xét các việc ta đã làm trong ngày, quyết định hành thiện trước khi ngủ. Francois Coppée nói:

“Người mỗi ngày can đảm tự chất vấn và tự phê phán gặt gao, người ấy sẽ trở thành tốt đẹp mau chóng”. Ngủ nằm ngửa hay nghiêng tay phải để khỏi làm tim khó hoạt động.

14. Áo quần hợp thời, tiết kiệm và sạch sẽ. Đừng dùng màu sắc sỡ đến thành “bia” cho thiên hạ nhìn. Giữ quần áo sạch sẽ mà đừng tỏ kỹ lưỡng quá trước mặt người ta. Cũng phải tùy địa vị xã hội mà ăn mặc. Đơn sơ là đức lý tưởng cho việc trang sức.

15. Đối với người lớn, ta tỏ lòng tôn kính chân thành. Tôn kính cha mẹ, ông bà, cô bác... Người có chức quyền, thầy dạy, người già nua, tật nguyền. Thông thái như Newton mà không lần nào nói đến tên Thượng đế ông không cất mũ. Người học phải coi thầy dạy như cha. Nhà Nho nói: “Nhất nhật chi sư chung thân vì phụ”. Théodore Le Grand khi nhờ Thánh Arsène giáo

dục con mình nói: “Từ đây tiên sinh sẽ là cha của nó hơn là chính tôi”. Chính thầy dạy là người ảnh hưởng ta nhiều nhất sau cha mẹ, tất nhiên là những ân nhân khả kính của ta. Alexandre Le Grand nói: “Tôi mắc nợ thầy tôi là Pristote hơn cha tôi là Philippe, người sau này cho tôi một đế quốc và người dạy tôi cách cai trị đế quốc ấy tốt đẹp”.

16. Khi cho ai đừng chỉ nghĩ đến của cho mà quên cách cho: Cách cho đầy tâm ý bác ái tăng giá trị của cho. Một thi sĩ đã nói: “Cách cho có giá trị hơn đồ người ta cho”. Giúp ai với lòng từ bi lúc họ khốn khó, là nâng đỡ, tìm trong cuộc đời chút ít ý nghĩa. Anderé Chénier nói: “Nhờ những nỗi lo lắng của tôi, tôi nhận trên mặt một người dấu vết sung sướng hay lãng quên khổ phiền”.

17. Trên bàn ăn, người lịch sự là người tiết độ. Chỉ ăn uống vừa đủ khi đói khát thôi. La Rochefoucauld gọi tiết độ là “Tình yêu sức khỏe”. Trong các tu viện khổ tu của công giáo là những nơi ăn uống vô cùng cực khổ, quanh năm không mấy ai bệnh hoạn: Người ta chết vì già hơn vì bệnh bất ngờ. Loài chim khi ăn no xong, không ăn nữa. Mà trong loài người, có kẻ ăn uống quá dư. Khi được mời dự tiệc, ăn mặc chỉnh tề. Đến phòng khách trước giờ tiệc lối mười phút. Đợi chủ chỉ chỗ ngồi và ngồi sau khi chủ đã ngồi. Khăn bàn đừng treo trên nút áo trên cổ, mà trải trên đùi nhưng không trải bành ra hết. Ăn uống điềm tĩnh, êm ái. Đừng mau quá. Không thổi cho đồ ăn nguội. Bánh mì hay thịt cắt vừa đủ dùng, nhất là thịt cắt từng miếng chứ đừng cắt chông đống. Sau mỗi lần uống, nhớ chùi miệng. Uống rượu coi chừng quá chén. Đừng vừa ăn vừa nói.

18. Cà phê còn nóng quá thì đợi đừng thổi, cũng đừng đổ vào đĩa rồi húp.

19. Cách chào thay đổi tùy nơi, tùy thời và tùy phái nam hay nữ. Đừng đưa tay trước bắt tay đàn bà. Một phụ nữ đưa tay bắt tay, bạn đừng rụt rè. Là linh mục, nhà sư hay bậc tu sĩ nào, bạn khỏi chào phái yếu bằng cách bắt tay. Khi bắt tay đứng hai chân khít lại, thân mình hơi nghiêng về phía trước, tay phải đưa ra bắt tay khách, không gục gặc lâu cũng không đưa xuôi xì ra về lãnh đạm. Tuyệt đối kỵ bắt tay bằng tay trái.

20. Ăn mặc cẩn thận khi thăm viếng. Tế nhị, coi người mình thăm có bận việc lắm không. Coi chừng họ thỉnh thoảng coi đồng hồ là cố ý mời khéo ta về. La Bruyère nói: “Người thạo đời biết mình được thích hay chán”. Tiếp bạn thân đừng có khách sáo quá cũng đừng thân mật đến thành lã lơi.

## B. Biết nói

Nói vừa đủ, nghe khéo là một cách nói hay. Francois de Sales khuyên: “Khi nói cần nói rõ từng chữ, từng vần”. Không nói ri rí trong miệng mà cũng không um sùm như tuyên bố. Dùng tiếng chính xác. Lưu ý đến ngữ pháp mà đừng lo làm câu, trở thành gàn. Dùng tiếng thanh cao với giọng tỏ ra nhân cách già giặn. Nói chuyện cần thông cảm nên đừng nói nghịch, bắt nạt bắt thưa, ra tuồng lỗi phải. Nói chơi coi chừng lỡ lời. Đừng chế giễu tạt xấu hay khuyết điểm trên thân thể của nhau. Không nên nói dối.

Bacon nói lời nói dối là “Tổ cáo một tâm hồn bạc nhược”. Fénelon quả quyết mạnh hơn: “Ai nói láo không đáng được tính vào sổ con người”. Người nghe, trong thâm tâm, không kính phục ta khi ta nói hành, vu khống kẻ khác đó chính là ngọn lửa rắn độc gieo bất hòa trong xã hội. Duclos nói: “Nói hành mà vô ý là khờ, nói hành mà suy nghĩ là nham hiểm. Kẻ nói hành: Họ hoặc là người đại hoặc là người hung ác”. Theo Malesherbes, vu khống là “hiểu ngầm một tâm hồn hư đốn và một quả tim khiếp nhược”. Hoàng đế Théodose phạt án tử hình cho ai đã vu khống kẻ khác quá ba lần.

Nịnh bợ là khí giới của kẻ tiểu nhân trục lợi. La Rochefoucauld gọi đó là “bạc giả, chỉ có lòng háo danh của ta xài tiền ấy thôi”.

Người ham được nịnh là người mù quáng và khờ dại. Kẻ nịnh “xông hương” để kiếm ăn. Merceir nói: “Hương bay làm tượng bột đen bằng khói xông ca ngợi nó”. Người tế nhị ít ưa nịnh.

Người ta nói vua Henri IV ngày nọ được một quan tòa ca ngợi “rất vĩ đại, rất quyền thế, rất nhân hậu, rất khoan dung, rất rộng rãi”. Vua bảo ông ấy thêm “rất mệt” và ông ấy ngượng. Lời khen cần thiết mà phải tiết kiệm nó, Joseph. Chénier nói: “Khen hay chê tôi đều ngại ngần... Cái gì cũng khen là khờ, cái gì cũng chê là ngợm”. Nếu cần thuật chuyện, đừng dài dòng, phải duyên dáng. Khi bàn luận đừng cãi lộn. Lebrun nói: “Có lý quá là đã có lỗi rồi”.

Muốn nắm nghệ thuật nói chuyện, hãy giữ 9 lời khuyên dưới đây của F.G.M trong cuốn “Manuel de Politesse a l'usage de la Jeunesse”:

1. Nói ít nghe nhiều: Trời cho ta một miệng mà hai lỗ tai.
2. Nói giọng ôn hòa, duyên dáng, tự nhiên, không nói lấp giọng.
3. Tránh chuyện tầm phào, thô tục, xâm lấn, tất có những gì làm chạm người có tai tế nhị.
4. Không kiêu cách mà lưu ý cách dùng lời cho vừa chính xác vừa thanh cao.
5. Nói cho họ nghe điều họ biết và thích nhất.
6. Ít nói về mình, về gia đình, về công việc tư riêng của mình.

7. Biết giữ những bí mật cần thiết và đừng tỏ ra tọc mạch.
8. Tỏ ra quan tâm mà không xu nịnh, thành thực mà không thô kệch và luôn luôn dễ mến.
9. Nghe nhiều hơn nói.

## C. Biết viết

Nếu muốn cho người ta biết tư tưởng tâm tình của bạn mà nói không tiện thì bạn viết. Lacordaire nói: “Cho những dân tộc đang sống, sau tôn giáo, văn là kho tàng công cộng đệ nhất, là mùi hương của tuổi xanh và là thanh gươm của người lớn”.

Muốn viết hay phải dồi dào kiến thức, có đầu óc sâu sắc, nguồn nhiệt huyết dồi dào, nghệ thuật diễn tả cao và nhất là phải quen viết.

Điều căn bản của văn thể là thuần khiết, chính xác, tự nhiên, xứng hợp, cân đối và rõ ràng.

Viết phải đẽo gọt cho đến chỗ tự nhiên trong sáng. Boileau dạy: “Thỉnh thoảng bạn hãy thêm và thường thường bạn hãy bớt xóa”. Cần tư tưởng hay mà các tác phẩm viết kém nghệ thuật sẽ không bắt hủ. Dupanloup nói: “Một cuốn sách viết tệ là cuốn sách chắc chắn chết”.

Trong xã giao, nói viết là nói thư từ. Thư từ là nói chuyện bằng ngòi bút, nói chuyện với người ở xa, nói khi cần biểu lộ tư tưởng, tâm tình. Trong một cánh thư, người ta nhận ra hình ảnh một tâm hồn, hoặc vui hay buồn, dè dặt hay nông nổi, háo thắng hay trầm tưởng, hung dữ hay hiền lành.

Văn thể thư từ uyển chuyển tùy loại thư mà ta viết. Vì thể thư là nói chuyện nên nó phải là cuộc nói chuyện hấp dẫn. Grégoire de Nazianze nói: “Thư hay nhất, theo ý tôi, là thư viết đơn sơ, cao nhã tự nhiên”.

Những đức tính này người ta gặp trong các bức thư của Ranéine gửi cho con trai ông, của bà Sévigné gửi ái nữ của bà ta hay một Voltaire, một Louis Veuillót.

Hễ cầm bút viết thư thì nhất định bạn không quên ba điều cột trụ này:

1. Minh bạch: Minh bạch ký dài dòng và bí hiểm. Boileau nói: “Tất cả những gì người ta nói dư thừa đều lạt lẽo”. Bạn có thể nói: “Tất cả những gì người ta nói tắt quá đều tối tăm”.

2. Tự nhiên: Không ai chịu nổi người có thái độ kiêu cách. Văn viết mà kiêu cách dễ bị ghét hơn. Người viết văn không tự nhiên, Voltaire gọi là những người trịnh trọng, “trịnh trọng cân trướng ruồi trong những giá cân bằng lười nhện”.

3. Cao nhã: Thư là lời nói, phải biểu lộ nhân cách. Grégoire de Nazianze nói: “Một bức thư không duyên dáng là một bức thư khô khan, nghèo nàn, nhàm chán”.

## D. Biết làm việc

Muốn nói và viết sâu sắc phải làm việc có phương pháp bền bỉ. Người bạn trẻ sau khi ra trường, phải bắt đầu xây dựng tiếp “tòa nhà văn hóa” của mình. Delaportes nói: “Khốn khổ thay cho những người ngủ từ 20 tuổi... Ai ngủ là chết, hành động là sống”. Càng làm việc, càng thấy con người khoáng đạt và tìm được nguồn vui thâm thúy.

Để củng cố nghệ thuật xã giao, không có cách nào hay bằng cách đọc. Đọc để kiến thức sâu rộng, để ngòi bút sắc bén và ngôn ngữ duyên dáng. Louis Veuillót nói: Nhờ lời nói và ngòi bút mà người ta gây ảnh hưởng và người ta hùng dũng khi tranh đấu cho cái thiện”.

Đọc: Đọc nhiều, kỹ, suy nghĩ, nhớ và áp dụng điều mình đọc.

Vì sự nghiệp của bạn có phần phải xây đắp nhờ sự hiệp tác của kẻ khác và đơn giản nhất vì là con người xã hội, nên bạn phải lưu ý vấn đề “xã giao” mà đặc điểm là khéo léo và chân thành.

# Chương II. Muốn thuyết phục khi nói chuyện phải “tri kỷ tri bỉ”

## I. Khoa “tính tình học” giúp được gì về tri kỷ tri bỉ?

Bao giờ chúng ta cũng sống với xã hội. Xã hội thân mật nhất là gia đình. Xã hội chung quanh đó là đồng bào, là các bằng hữu, ở học đường, trong nghề nghiệp hay trong những tổ chức hợp tác hoặc sống chung. Không ai trong xã hội sống đơn độc kiểu Rôbinxơn trên hoang đảo và cũng không ai đóng cửa lòng mình, bung bít được khi giao tiếp với xã hội. Giữa cộng đồng, các phần tử liên hệ nhau và dù muốn dù không, cũng cởi mở nội tâm bằng cử chỉ thái độ, lời nói, hành vi. Muốn biết rõ phần nào ta cần tìm hiểu khoa “Tính tình học”. Từ ngày được phát triển khá sâu rộng đến giờ, nó đã giúp con người không ít về phương tiện biết người biết ta.

a) Làm sao hiểu được tâm tính của một nhân vật lịch sử? Ta đọc lại những gì họ viết như nhật ký thư từ, văn thi phẩm của họ. Ta nghe những ai biết họ nói về họ. Ta đọc những văn kiện hồ sơ xử lý có liên quan đến họ. Các công việc của họ cũng được ta nghiên cứu. Ngần ấy tài liệu, mỗi cái giúp ta một chút dựng lại cơ cấu tâm tính của nhân vật lịch sử mà ta muốn tìm hiểu. Nghiên cứu tâm tính người quá cố theo phương pháp của “tính tình học”, bạn thấy phần nhiều những hành vi của họ cắt nghĩa một cách hợp lý tâm tính của họ. Người có tính tình như thế này phải ăn nói như thế ấy chớ không thể khác được. Voltaire không thể viết văn như Jean Jacques Rousseau. Napôlêông không thể hành động như Louis XV. Một trong những yếu tố gây uy tín cho khoa “tính tình học” là nó dựng lại tâm tính một người do sự mạc khải của các tài liệu về người ấy.

b) Nhiều người chỉ nghĩ lý tưởng ở đời là làm giàu hay trở thành người thông thái để có tước vị cao. Họ quên điều tối hệ này là chọn một chí hướng đặc biệt hợp với những khả năng và sở thích của họ. Chí hướng ấy đi theo sát cuộc đời một người và qui định giá trị của người ấy. Chí hướng chỉ được thành công tùy tính tình có hợp với nó chăng. Một người hướng ngoại mà chọn một nghề ít hoạt động, chôn thân nơi bàn giấy thì cuộc đời của họ làm sao rục rở được. René Le Senne nói thật chí lý: “Người ta làm hư chí hướng, nó là hôn nhân của con người và giá trị, hoặc người ta muốn làm điều không làm được hoặc tại vì người ta không muốn làm điều có thể làm được”. Biết bao nhiêu người khi cao tuổi thấy đời mình hư hỏng tại không biết rõ khả năng của mình mà cứ chọn một nghề vì thấy kẻ khác làm nghề ấy thành công. Trong những cuốn tự truyện, nhiều danh nhân hay than thở rằng đã lỡ làm việc này việc nọ mà thấy bất lực nên bỏ dở dang. Sao họ không nhờ khoa “tính tình” cho họ biết loại tính tình nào thành công trong nghề nghiệp nào.

c) Nhà giáo dục chịu trách nhiệm hướng dẫn đến lương tâm hay hướng nghiệp cũng không thể không nhờ khoa tính tình học. Giáo dục con nít cũng như hướng dẫn một người trưởng thành vào một nghề, tiên khởi nhà giáo dục phải biết tâm tính kẻ ấy. Họ phải ý thức rằng họ chịu trách nhiệm một phần nào về sự thành bại của kẻ thụ giáo, sau này trên đường đời. Tiếc thay, nhiều nhà giáo dục ngày nay chỉ biết cung cấp kiến thức mà bất cần kẻ thụ huấn thu nhập được hay không. Kết quả là học sinh, sinh viên ngày nay đa số văn hóa cao mà đành một mình chọn một nghề nghiệp. Họ lặn mình vào may rủi. Mà chọn chí hướng, rủi một lần biết chừng nào gặp may.

d) Nếu bạn phải cải huấn những trẻ phạm pháp hay bạn phải xử những tội nhân trẻ tuổi, bạn nhờ môn học nào để thi hành chu đáo bốn phận của mình? Chắc chắn phải dùng “tính tình học”. Quan tòa phải biết tại sao một đứa trẻ nào đó nhúng tay vào thứ tội ác đó. Phần nhiều, trẻ phạm pháp được tòa án gửi về một tổ chức cải huấn. Nhà giáo dục phải tìm hiểu mỗi trẻ ấy tâm tính thế nào, tâm tính của nó liên quan làm sao với tội lỗi của nó? Xét coi hoàn cảnh làm cho nó phạm luật hay tại tính tình của nó? Thí dụ một trẻ phạm luật công bằng. Quan tòa cũng như nhà giáo dục phải biết nó ăn trộm, ăn cắp vì nghèo túng hay vì quá tham lam hoặc lười biếng không muốn làm ăn lương thiện.

e) Nếu bạn là một nhà thần kinh bệnh học, thì bạn cần khoa tính tình hơn ai hết vì xét cho kỹ phạm vi hoạt động của khoa tính tình học rộng hơn thần kinh bệnh học. Khoa sau này chỉ nghiên cứu những bệnh nhân, còn khoa tính tình học nghiên cứu chẳng những người bệnh mà các người lành mạnh nữa. Biết vậy, bạn có thể nhờ khoa tính tình để trước hết biết thân chủ của bạn thuộc loại tính nào, rồi đối chiếu các hành vi của họ lúc mạnh khỏe với các việc họ làm lúc đau bệnh để xác định bệnh trạng của họ và cách điều trị họ.

f) Cũng nhờ “tính tình học”, người ta định đoạt về hôn nhân. Đôi trai gái muốn lập gia đình đứng đắn và hạnh phúc tất nhiên lựa chọn tính tình thuận hợp nhau được, nếu không biết những luật sơ đẳng của khoa tính tình...

Còn chọn bạn, chọn người cộng tác, chọn thuộc hạ để giao việc. Làm sao biết tâm tính của họ để ta khỏi lầm mà chọn những người xấu và bất tài?

g) Người ta cũng có thể đánh giá một chế độ chính trị, biết được tương lai của nó hay tìm ra các nguyên nhân của một triều đại, một phong trào chính trị nhờ cách nghiên cứu những nhà lãnh đạo bằng “tính tình học”. Đó là chưa nói sự giúp ích của khoa ấy áp dụng trong việc tìm hiểu tâm lý đoàn thể, quần chúng trí thức hoặc bình dân và tìm hiểu tâm lý từng dân tộc. Một lãnh tụ thuộc giống người La Tinh, một giống người Nhật Nhĩ Man bàn chuyện với một lãnh tụ Á Đông về một vấn đề nào, rất dễ có những quyết định khác nhau, cách nhìn vấn đề khác nhau. Rồi ngay khi đồng quan điểm với nhau, người ta có thể khác về thái độ đồng tình nữa. Người



đồng ý cương quyết cứng rắn, người đồng ý mà hóm hỉnh, người đồng ý mà đổi ý chùng nào cũng được.

Tóm lại, nhờ những bằng chứng trên, ta nhìn nhận ở “tính tình học” vai trò không nhỏ và là phương tiện giúp ta tri kỷ và tri bỉ...

## II. Tại sao phải tri kỷ và tri bỉ

a) “Biết người biết ta” để sống đúng lý tưởng con người. Khoa tính tình giúp ta nhận ra vai trò của sinh lý và tinh thần trong sự cấu thành tâm tính. Tính tình phát triển trên cơ sở vật chất là thân thể. Nếu bất kể ánh sáng chỉ dẫn của lý trí hay nghị lực điều khiển của ý chí thì con người sống toàn bản năng. Mà như vậy con người không khác gì cầm thú, chỉ biết ăn uống, ghép đôi, bài tiết... Nhờ tính tình học, ta am hiểu tâm tình của ta và của kẻ khác để nhận thấy rằng cá nhân của ta và tha nhân lập thành cộng đồng mà lý tưởng số một phải theo là sống đúng lý tưởng con người. Tuy mỗi tâm tính có phần xấu, nhưng xét chung, tâm tính nào cũng có ưu điểm và có thể giúp con người hướng thượng. Vả lại, cái mà mọi tâm tính phải chiếm đoạt là cái: Chân – Thiện – Mỹ. Tức là mọi tính đều trở thành tốt.

Mà cho đặng vậy nó phải được đào tạo theo ảnh hưởng của lý trí và ý chí. Một khi tâm tính được huấn luyện theo ảnh hưởng của hai trí năng này, thì con người tỏ ra là những hữu thể siêu đẳng trên các loài thụ tạo. Và đó là chân giá trị của con người.

b) Biết người biết ta để xử thế đặc nhân tâm. Nhiều người vợ tính hướng ngoại, ưa hoạt động xã hội, nói nhiều, không thích những việc yên tĩnh. Thường họ gặp chị em bạn than thở là có chồng vô phước. Hỏi ra mới biết ông chồng tính hướng nội, ít nói, ưa sống cô độc. Tại sao họ lập gia đình với nhau mà không tìm hiểu tâm tính của nhau trước. Đôi bạn là ăn đời ở kiếp chớ phải là “ăn xối ở thì” đâu mà không dò cho tận ngọn nguồn trước khi trao thân gởi phận cho nhau...

Rồi người có đôi bạn cũng như độc thân, hàng ngày phải giao tiếp với đủ thứ hạng người. Vấn đề xử thế là vấn đề muôn thuở. Ngày nào trên mặt đất này còn hai người thôi, ngày ấy vẫn còn đặt vấn đề người xử với người cách nào cho “đặc nhân tâm”. Mà nếu muốn kẻ xung quanh mến ta, ta phải biết tính tình của họ để cư xử không đụng chạm họ. Tiếp xúc với người “hướng nội” mà ta nói nhiều quá, họ có thích không? Cộng tác viên của ta là người “hướng ngoại”, ta thì ưa những nơi yên tĩnh, họ sớm muộn cũng chia tay với ta là phải. Rồi cho đặng mua lòng kẻ khác, ta phải biết tính ta nữa. Tính ta thuộc loại thần kinh, ưa náo động mà ta bắt một ai đó sống chung với ta có tính nhu nhược cũng phải bay nhảy như ta, họ làm sao thích ta? Cái tật của nhiều người hay làm phật lòng kẻ khác và ưa bắt thiên hạ sống giống tính ý mình. Nhiều vợ chồng coi nhau như trâu trắng trâu đen cũng vì quái tật đó. Mà làm sao đổi tính này thành tính kia được. Muốn xử thế êm thuận người ta phải chấp thuận thứ tính tình nào đó của kẻ khác rồi nhẫn nhịn chiều chuộng lẫn nhau.

### III. Luyện tâm tính là việc của kiên chí

Đọc tới đây bạn nhận việc “biết người biết ta” cũng như việc luyện tính là cần và bạn hy vọng tới chỉ một bí quyết nào để bạn thành công mau mắn. Tôi xin chân thành nói ngay cùng bạn rằng: Các công việc ấy là việc của ý chí dẻo dai.

Muốn nhận định được ai là người thần kinh ai là người đam mê ta phải có kinh nghiệm già giặn về khoa tính tình. Ta phải áp dụng hết các phương pháp chỉ trong sách này. Đồng thời tự mình vừa phân tích vừa tổng hợp rồi quyết đoán dè dặt, vô tư.

Còn luyện tâm tính? Thưa bạn, ai là người dám cho là việc dễ, việc một sớm một chiều. Các thánh nhân đã thi hành nó có khi đến xuống mồ mà vẫn chưa đi đến đâu. Nói vậy không phải bi quan cho rằng người tự bản chất hư đốn. Nói vậy chỉ là ý thức về sức hướng hạ trọng mỗi người đều đáng lưu ý. Tuy người nào cũng muốn sống đúng nhân phẩm, muốn thành người tính tốt song bản năng xấu cứ xô đẩy làm bậy. Rồi những hoàn cảnh bạn bè, nghề nghiệp xấu cũng có quyến rũ con người sống ác. Ngay Đức Giêsu mà trong giờ hấp hối, bản năng xấu cũng làm cho Người cảm thấy việc tử nạn, cứu thế quá nặng nề. Người phải nỗ lực mới chiến thắng được sự cám dỗ ấy. Nỗ lực! Phải, hành vi quan yếu ấy của ý chí là bí quyết không có không được của bất cứ ai muốn thành “NGƯỜI TÍNH TỐT”.

# Chương III. Phải biết tính người để biết tính mình

## A. Biết người biết mình

### 1. Nhu cần biết người

Giao tiếp với bất cứ ai càng thấy mình liên hệ đến họ, ta càng thấy cần thiết biết tâm tính của họ. Trước hết là ta nghi kỵ, ta sợ, ta không biết họ ra sao, sẽ đối xử với ta thế nào. Ta náo nức tìm hiểu họ.

Dĩ nhiên biết rõ một cách tuyệt đối, biết đúng như một bài toán về tâm tính của ai, kể cả người trong tấm gương của ta là việc gần như không thể được. Điều đó quá rõ rệt, đến nỗi không cần chứng minh. Song ta có thể biết một phần nào tính tình của họ xuyên qua tướng diện, ngôn từ, hành động của họ.

Vốn hiểu biết này thật hữu ích cho việc giao tế của ta.

Coi chừng sau khi ta biết được vài điểm nơi họ ta cho là đã biết rõ họ. Vô tình ta dán tấm nhãn gọi là am hiểu trên “tiểu vũ trụ” còn vô cùng bí mật đối với ta.

Nhiều người chỉ để lộ tâm tính một hai khía cạnh nào thôi. Lắm lúc ta té vào ảo tưởng vì lấy điều mình cảm mình nghĩ làm điều người đó có thực. Đức tính nào, tật xấu nào mà tưởng tượng họ có, ta làm kiểu công việc của thầy bói là cho họ có đức này tật kia.

Bởi vì suy bụng ta ra bụng người, ta tưởng chuyện gì kẻ khác cũng có phản ứng tâm lý, cũng cảm, cũng nghĩ như ta. Ta lại còn tin rằng người ta quen tai nghe những lời nói chuyện của ta. Tôi thích ăn thịt chó. Tôi gặp một người kiêng cử thịt “mộc tồn” mà khen rằng món dồi làm ở dương gian ngon, kiếm gấp mà ăn kéo xuống âm phủ lấy đầu mà tìm, rằng tiết canh chó ăn càng lên tiên cũng như huyết chó mà trộn rượu trắng uống bổ... Người ấy nghe tôi bằng lỗ tai thế nào? Họ có méo mặt không? Sao tôi đơn sơ tưởng rằng ai cũng cảm nghĩ như tôi. Lòng người vô cùng phức tạp chớ có phải ta nghĩ sao nó ra vậy đâu.

Vậy gặp bất cứ ai, nếu hoàn cảnh cho phép, ta hãy tìm nắm cho chắc cơ cấu tâm lý của họ rồi hãy đặt những vấn đề quan trọng.

## 2. Cần biết điểm nào nhất ở người?

Dưới đây là những điểm chính yếu mà bạn không nên bỏ qua khi muốn biết tính một người.

1. Coi họ thuộc giới nào để biết giáo dục của họ, trình độ học, khả năng lĩnh hội và những thành kiến của họ. Họ hành nghề hiện tại bất đắc dĩ hay vì sở thích, sở năng. Dựa vào tập quán làm việc của họ để biết được khuynh hướng của họ.

2. Cái lợi nào lôi kéo họ nhất. Họ nhắm một lý tưởng cao cả hay bị trói buộc trong cái vòng danh lợi thông thường. Nếu ham lợi thông thường, họ có nô lệ tạt ích kỷ chẳng?

3. Thuộc giới trí thức hay bình dân. Nếu trí thức thì vốn học nhà trường vững cỡ nào, có được vốn tự học bổ túc không. Học cao và tư cách đi đôi nhau đến mực nào. Nặng lý thuyết hay thực hành. Thuộc tổng hợp hay phân tích?

4. Người béo khỏe hay gầy còm. Coi bộ có sức khỏe hay bệnh rề rề. Người trông khắc khổ hay thích “nhà bếp”.

5. Cách phục sức thế nào. Có quá lộng lẫy, kiểu cách không. Nhà họ ở huy hoàng hay lụp xụp. Bàn giấy của họ trật tự hay như cây lúa bị bão?

6. Ưa tìm lạc thú tinh thần hay vật chất. Thích nghệ thuật không? Hay cái gì coi cũng thường, chỉ thèm đời sống tinh thần và hưởng cái vui trừu tượng?

7. Hướng nội hay hướng ngoại. Nói cười nhiều hay ít. Giao du với ai, say mê đọc sách không, đọc nhiều sách nào?

8. Xưa nay hay thay đổi nghề nghiệp không? Bận bè trong nghề nhiều hay ít?

9. Theo tôn giáo nào. Theo lấy có hay thực hành?

10. Nói điều gì, làm việc gì có tế nhị hay cầu thả. Nếu gặp lúc họ ăn uống, tâm tính họ mấy lúc ấy như đồ vật trong tủ kính? Lúc giao thiệp, thường cái gì làm cho họ tố cáo những mặc cảm của họ?

11. Khéo hỏi coi mục đích của đời họ là gì. Mục tiêu đấu tranh của họ là tiền, là đàn bà, là danh vọng, là tiến bộ nhân loại, là cứu vớt chúng sinh hay gì khác?

12. Họ thích hoạt động xã hội không. Người ta không khó biết tâm địa người làm công tác xã hội.

13. Nếu đối diện với bạn là khách “quần thoa”, bạn tìm hiểu coi họ độc thân hay đã có đôi bạn, vì tâm lý của hai hạng khác nhau. Nếu độc thân họ thuộc giới nào, hấp thụ giáo dục ở đâu. Nếu đã kết hôn, họ đóng vai trò thế nào trong gia đình. Họ chỉ huy chồng chẳng? Người chồng có yên tâm về hạnh kiểm của họ không? Họ đối với gia đình bên chồng, với người ở thế nào?

14. Lứa tuổi, dung dáng tiêu tụy hay cường tráng của người đối diện cũng giúp bạn hiểu

nhiều tính tình của họ.

Các câu hỏi tôi đặt ra trên gián tiếp gợi cho bạn nhiều khía cạnh tâm lý. Cần thiết là bạn khéo dùng chúng và phải sử dụng óc nhận xét tinh vi. Khởi lưu ý là bạn phải tế nhị, kín đáo kéo người ta tưởng bị “điều tra hay do thám”.

### 3. Biết tính người và thiện cảm

Biết tính người có nhiều mục đích mà mục đích ta chú trọng ở đây là gây thiện cảm. Gây thiện cảm cốt là chiều người ta. Vậy phải biết người mới chiều người được. Người kém học sẽ không thích bạn nếu bạn cứ bàn những vấn đề văn hóa quá cao. Người ham danh sẽ mếm bạn nếu bạn thành thực bàn về những thành công của họ. Biết một phụ nữ được chồng thờ là biết nàng là tay bản lĩnh. Một người thú với bạn không bao giờ chịu đọc sách là tự thú với bạn mình lười suy nghĩ đồng thời cũng tự nhận vốn văn hóa kém. Cái đặc biệt trong xử thế là có nhiều điều mình không muốn thổ lộ, song khi vô ý thức ta nói điều gì đó vô tình ta phanh phui các điều muốn giấu ra. Ai định gây thiện cảm mà không chú tâm biết tính người, sớm muộn cũng sẽ thu kết quả ngược lại ý mình muốn. Khả năng biết tính người gần như một thiên phú, rồi người ta phát triển bằng kiến thức thu thập thêm chớ không phải là cái ai cũng học được ở nhà trường. Gặp một người “hướng nội”, ghét tiếp khách, có kẻ không ý thức được chủ nhà có tính ấy muốn họ ra về sớm, họ cứ thao thao nói chuyện Nam Tào Bắc Đẩu đến đôi chủ mấy lượt coi đồng hồ ngĩa là khéo léo “đuổi” họ mà họ cũng cứ ngồi ì. Biết một thiếu phụ mới thụ tang chồng, không ai bàn mãi về cái chết của chồng nàng. Bàn chuyện với thanh niên mà nhựa yêu đời sôi trong gân cốt mà tôi ca tụng đời sống ẩn dật, hưởng nhàn thì tôi hấp dẫn đối với họ không.

Nguyên tắc căn bản của gây thiện cảm là làm cho người ta thích. Điều này chỉ có thể thực hiện được khi nào mình biết kẻ khác ưa cái gì.

#### 4. Biết người nhất là để yêu thương người

Bạn có lấy làm lạ tại sao tôi nói điều đó không? Trong thời gian điều tra, sưu tầm tài liệu để viết quyển này, tôi gặp một số người ăn nói hành động nhất nhất cái gì cũng chủ quan. Họ không bao giờ biết tự đặt mình ở hoàn cảnh kẻ khác. Thấy ai lầm lỗi họ kết án thẳng tay. Họ muốn ai cũng phải thế này thế nọ, theo một khuôn thước của tiên thánh mà không nghĩ rằng hằng ngày tiếp xúc với phạm nhân. Nói “phạm nhân” là nói thú tính, nói yếu đuối, nói khuyết điểm. Biết bao trường hợp người ta tội lỗi chỉ tại tính phạm bị đặt trong tình trạng trí khôn không đủ sáng, ý chí không đủ cứng, còn tình dục thì ồ ạt quá. Họ đáng thương hại hơn là đáng lên án. Vậy tại sao những người cũng là phạm nhân tội lỗi lại nghiêm khắc?

Xét hầu hết các cuộc bất hòa trong xã hội đều tại mỗi bên không tìm hiểu đối phương. Bên nào cũng chủ quan bắt thiên hạ cảm nghĩ theo mình. Thực là độc tài mà gây thương. Đã là xã hội thì đâu phải có một mình ta, đâu phải có một loại tâm tính và việc đời thì nhiều khê phiền toái, lắm lúc xảy ra bất kể ta, chớ có như ta muốn trắng muốn đen đâu.

Người biết thương hại là người hiểu đời và như vậy chỉ có khi chịu khó tìm tâm tính kẻ khác. Tự kiểm điểm đời mình, ta thấy vô số lần ta van xin lòng thương hại của kẻ khác. Van xin lòng thương hại có nhiều hình thức. Từ bàn tay của lão ăn mày đến giọt nước mắt của người tình hối hận. Ở người xin, khác nhau về nghệ thuật làm rung động tác lòng thương hại. Trong người thương hại ẩn náu nhiều động cơ như bác ái mà ích kỷ, háo danh cũng có. Người muốn gây thiện cảm không phải cố ý khiêu khích tạt xấu trong con người song nhất định không được coi thường các thị dục trên. Ngoài van xin có quyền lợi ở kẻ khác lòng hào hiệp, tính quảng đại. Vì hai yếu tố này mà ai cũng muốn có dịp ban bố lòng thương hại. Hao tổn mà thích.



## B. Gây thiện cảm lừa dối

*“Hôn nhân nhi luận tài vi lỗ ích đạo giả.*

*Hôn nhân mà bàn về của cải là cái của mọi rợ.”*

**(Văn Trung Tử)**

## 1. Chung quanh mấy tiếng “Hạnh phúc gia đình”

Về giấc mộng vàng trong tổ uyên ương, tôi đã mời bạn xét khá nhiều trong các cuốn “Bạn gái trên đường sự nghiệp”. “Bạn trai trên đường sự nghiệp”, nhất là trong cuốn “Đời uyên ương”. Tuy xét cẩn thận vấn đề lý thuyết, tôi không quên xin bạn lưu ý ba điểm thực hành này:

a) Trong thực tế, biết về hôn nhân là một việc, còn được hạnh phúc hôn nhân là một việc khác.

b) Phải triệt để cẩn thận lúc chọn người trăm năm và chỉ nên kết tóc xe tơ cùng kẻ mình yêu tha thiết thành thật thôi.

c) Nếu hôn nhân đối với mình không phải là “động đào” mà là “cái bẫy âm dương” thì sau khi suy nghĩ kỹ nên quyết định: Thà thiếu hạnh phúc chớ không để bị khốn khổ.

Hơn nữa, hôn nhân tuy là việc phổ thông nhưng đừng quên nó là vấn đề thị hiếu. Tôi muốn nói nó gây hạnh phúc hay không tùy từng cá nhân. Phần đông những người an phận, ít đòi hỏi là những người hạnh phúc trong hôn nhân, cũng như phần đông những người ưa tạo rắc rối tình cảm là những người bị ái tình trả đũa chua cay nhất. Đã đành hôn nhân có những cái người đời cho là “số phận”, song ai có kinh nghiệm gia đình đều công nhận rằng có một số nguyên tắc nếu vợ chồng khéo giữ thì khung cảnh gia đình không đến nỗi bi đát. Dưới đây tôi tóm tắt mấy nguyên tắc thực dụng đó.

## 2. Nguyên tắc gây thiện cảm trong tổ uyên ương

1) Nhờ kiên nhẫn Henri Ford làm “Vua xe hơi”, còn nhờ khéo khen chồng cách tế nhị, cô Clara Bryant đã “chế ra” Henri Ford. Bà Ford chế ra ông Ford bằng cách nào nữa bạn biết không? Đây! Hãy nghe ông trả lời: “Trong 50 năm sống bên tôi, không bao giờ nhà tôi làm tôi bực mình”.

Xin các cô bước lên xe hoa và các bà định tái giá tụng thuộc lòng câu ấy.

2) Nếu muốn ly thân hay lôi vợ ra tòa xé hôn thú hay vừa sống chung với vợ vừa xui vợ “cắm sừng” thì ngày tối cứ hết ăn nói vũ phu đến chê nào vợ xấu, vợ dốt, vợ nghèo nào hít hà ca tụng vợ ông này đẹp như tiên, phu nhân ông nọ hiền như phật.

3) Cha mẹ của ông thẩm phán Olivier Wendal Homes giao cho vợ ông một ông chồng buổi đầu tính tình xấu như quỷ mà chỉ trong thời gian ngắn bà đã giúp ông trở thành người chồng khả ái lý tưởng của bà. Bạn gái nào có đôi bạn rồi mà muốn trái tim teo héo như cau khô thì cứ chống đối, ăn miếng trả miếng với tâm tính xấu của chồng.

4) Nữ bá tước Marie Engénie Ignace Augustine de Montija, gọi tắt là Engénie, một người đàn bà đẹp như tiên mà nổi tiếng là “đồ đệ Diêm Vương” hiện hình phá hoại chồng. Chồng bà bạn dư biết là Napôlêông đệ tam, trong mấy năm trời gần phát điên vì tật ghen tuông độc hại của bà. Ông thì nói tại bà lai rấn hổ. Lúc nản lòng ông cho mình bị trời đày. Đúng như vậy không? Có phải tại bà mất cốt cách người và nguyệt lão bắt công với ông hay tại ông hồi cưới bà làm công việc mà người ta gọi là “cưới ấu cưới tử”. Ông bất kể cộng đồng tâm tính mà chỉ mê nhan sắc của bà, định ninh rằng tương diện thần Venus đầu thai của bà đủ làm ông hạnh phúc. Người đàn ông muốn sau ngày thành hôn, mờ mả nổi dậy trong tâm hồn thì chọn đôi bạn bất cần tâm đầu ý hợp và chỉ lấy sắc đẹp làm tiêu chuẩn.

5) Nhờ đâu mà ông Discaeli thích nhắc đi nhắc lại với bạn bè câu này: “Qua 30 năm lập gia đình không bao giờ tôi chán đời vì đã kết hôn”. Tại ông yên phận ư? Tại cái gì ông cũng tôn bà lên ư? Có người nói như vậy vì ông trọng bà đến nỗi nài nỉ mãi nữ hoàng Anh Victoria phong nữ bá tước cho bà. Có lẽ vậy. Có lẽ như vậy nữa là tại bà giàu, ông cưới bà vì muốn “đào mỏ”. Song chắc chắn nhất nhờ bà khéo trở thành bạn tâm tình của ông. Bà an ủi ông. Bà cố gắng đang đọc tới đây mà chủ trương có chồng rồi “cho thuê” quả tim chồng bằng cách chồng làm cái gì thì để làm thui thủi một mình. Có bạn gái nào muốn chôn sống đời lứa đôi của mình như vậy không?

6) Nếu Freud bảo con gà cồ nào cũng khoái gáy ra oai trước mặt gà mái thì bạn đừng quên không người đẹp nào chịu nổi chồng mình chê mình trước mặt người đồng phái. Anh có bủn xỉn lời khen đối với chị trước mặt bạn bè không. Những khi bà giúp ông công việc gì, ông có

quên cảm ơn bà không, ông cho làm như vậy con nít lắm à? Mà loài người nhất là hậu duệ của bà Eva không phải thường là con nít như vậy.

7) Hai vợ chồng cứ gặp lục đục trong gia đình hoà, lắm lúc chàng và nàng như mặt trời mặt trăng.

Tại sao vậy? Xét coi phải tại vì thông lệ, khi lớn lên là bắt chước ai nấy lập gia đình mà dốt đặc những điều kiện để đời lứa đôi sinh hạnh phúc. Dale Carnegie gọi vợ chồng như vậy là những “kẻ thất học về hôn nhân”. Rủi là nạn nhân của hoàn cảnh đấm lẹ như vậy thì bạn hãy cùng người trăm năm “tự học về hôn nhân”, tức là đọc một vài cẩm nang dạy về hạnh phúc gia đình. Coi chừng những cuốn sách viết ba lớp, chuyện dạy hành lạc, gói đầu giường của khách làng chơi hơn là của những người trang nghiêm muốn củng cố gia đình. Tạm thời bạn nên đọc vài cuốn trong tàng thư “Pro familia” của Pierre du Foyer.

8) Có một người vợ trẻ mắng tạt vào mặt chồng: “Nếu tôi biết anh tầm thường như vậy, ba họ nhà anh đến cưới tôi, tôi cũng không ưng”. Chàng làm cái gì mà nàng ó lên là tầm thường như thế. Coi chừng chàng hết đóng kịch rồi chăng? Hồi mới chia động từ yêu với nàng, chàng trọng thể tỏ ra mình là “vĩ nhân” mà về với nhau rồi chàng nói tục, ở dơ, thô lỗ, xác xược nàng. Vợ chồng muốn mùa xuân hạnh phúc nở mãi trong gia đình phải theo lời khuyên của bà Dam Rosch là càng lâu năm càng xử với nhau như khách quý. Lối xử thế “mới chuộng cũ vong” coi người trăm năm càng lâu càng như người dung kẻ lạ là sớm muộn cũng tạo sóng gió trong gia đình.

9) Văn hào Nga, Tourguenef nói: “Tài ba, tác phẩm của tôi, tôi sẽ đổi hết để nhận lạc thú, biết rằng ở một nơi nọ có người đàn bà lo rầu vì tôi về trễ bữa”. Tư tưởng ấy lột sạch được tâm lý này của vợ chồng là: Tình yêu kêu gọi tình yêu, lòng hy sinh khích dục lòng hy sinh. Không bà vợ nào còn muốn săn sóc miếng ăn cái mặc cho ông chồng định đổi người trăm năm... Động đất sẽ bùng lên giữa gia đình nếu chồng chỉ biết vợ coi mình như con trâu cày có tiền về để tha hồ lãng phí.

10) Trong một trăm vụ kiện ly dị thì có trên phân nửa xảy ra vì vợ chồng chán nhau không phải bởi những việc lớn mà do những việc lặt vặt. Tai ác là tâm lý đàn ông đàn bà khác hẳn nhau. Đàn ông thì ưa cái gì vĩ đại, thích đại cương. Đàn bà lại ham tỉ mỉ, chú trọng chân tơ kẽ tóc. Cách yêu đương hai bên cũng khác nhau. Bà thì thềm ông kỹ lưỡng quan sát từng cái duyên cái đẹp của bà, mà ông thì có khi thấy lại không nói, hoặc nói qua loa thô, ông yêu bà trong những lo lắng về sự nghiệp của gia đình lắm lúc bỏ qua những âu yếm, nâng niu, tất cả đều là đòi hỏi khẩn thiết của bà. Vì đó, trong nhiều gia đình, đàn ông càng ít “nịnh đầm” đàn bà càng mau chán. Rồi để cho công bình, phải nói điều này nữa. Đàn ông tự nhiên không thích săn sóc lặt vặt người trăm năm song lại tự nhiên thềm khát được phục vụ tỉ mỉ. Nhiều bà vợ bị cái gọi

là cảm sùng cũng tại người yêu mới của ông chồng ngày đêm ăn nói tỉ tê như rót mật vào tai ông, chiều chuộng ông từng ly từng tí.

11) Có một số tác giả độc thân, non kinh nghiệm về đời vợ chồng mà viết sách dạy uyên ương hạnh phúc. Trong số ấy có kẻ gián tiếp khuyên đôi bạn đặt nhẹ vấn đề sinh dục. Họ vô tình làm cho bông hoa hôn nhân tàn lụi hương lẫn sắc. Vẫn biết vợ chồng không phải chỉ nhằm hạnh phúc gối chăn. Song đừng quên sinh con là việc cột trụ của ái tình, của kết hôn. Trong cuốn “Đời uyên ương”, tôi đã nói bản nhạc ái ân nào sau cùng cũng kết liễu bằng âm thanh nhức lặc. Trong cung thánh gia đình, vợ chồng không yêu thương nhau thì thôi chớ đã say mê nhau thì đòi hỏi sinh lý là đòi hỏi ráo riết. Không bên nào được phép ích kỷ mà làm cho bạn trăm năm không được thỏa mãn chừng mực đến thành bị dồn ép. Thiếu gì bà vợ vô tình xúi chồng ngoại tình hay lạc vào những động của thần Bạch Mi chỉ tại hắt hủi chồng trong những đòi hỏi chăn gối. Chồng cũng đừng quá khắc khổ, trí thức, hay chỉ tính việc buôn trời bán bể mà để vợ lạnh lùng, sau cùng sẽ lãnh những hậu quả đáng tiếc.

12) Lúc anh đi làm bù đầu ở sở, chị có chuẩn bị nhà cửa, bữa ăn, phòng ngủ trang hoàng để anh về thấy gia đình là tổ ấm không. Một lúc chị có kinh kỳ, mang thai nặng nhọc, bị con nhỏ khóc kéo chèo bẻo, anh có tiếp tay với chị một hai việc nhỏ để chị thấy đời làm vợ không phải là kiếp trời thù đất oán không?

13) Trình độ trí thức của nàng kém, sao chàng học cao không tìm cách giúp nàng ngày một tiến trên đường học vấn. Biết chàng dốc hết tâm trí vào công việc nào đó, và công việc ấy là huyết mạch của gia đình, sao nàng cứ chui rúc vào các chuyện không cần thiết mà để chàng thui thủi một mình một bóng trên đường sự nghiệp.

14) Vợ chồng có cách ghen tuông nào để khỏi bị ăn trộm người yêu bằng mỗi bên nỗ lực trở thành người trăm năm lý tưởng từ thể xác, tinh thần đến tình cảm, giao tế chẳng. Mình đáng ghê tởm rồi sao còn bắt người ta say mê được và đấu tranh sao lại kẻ hấp dẫn hơn. Coi chừng luân thường pháp lý nhiều phen nhượng bộ cái gọi là chất người trong uyên ương.

15) Ông có nói hành nói tỏi khi bà mua sắm không. Mồ hôi của ông rịn ra trong tủ sắt gia đình, bà có nhớ tới để lo ăn lo mặc cho ông chu đáo không. Tại sao bà không giao hẳn tủ tiền cho ông. Rồi tại sao ông cứ sợ bà xài lớn mà ông “cày” thét sẽ sụm. Vợ chồng không lương thiện với nhau trong tiền bạc sớm muộn gì cũng coi nhau như trâu trắng trâu đen.

# Chương IV. Các mẫu tâm tính thường gặp khó nói chuyện

## 1) Có tính tình thuần túy không?

Sau khi đã đọc qua và bạn biết đại khái của 8 loại tính tình: Nhu nhược, Vô cảm, Đa huyết, Lâm ba, Thần kinh, Cảm tình, Nóng giận, Đam mê. Chắc bạn tự hỏi: Tại sao tôi thấy ở tôi cũng như ở nhiều người xung quanh có những đặc tính của nhiều loại tính kể trên, vậy ai là người thuần túy nhu nhược, thuần túy thần kinh hay thuần túy đam mê chẳng? Xin trả lời cách nghiêm trang với bạn là không ai có tính tình thuần túy như bạn và tôi xét trong các chương trên. Mỗi người đều có lẫn lộn ít nhiều đặc tính của các loại tính tình ấy tùy theo sự phân phối nhiều hay ít của ba yếu tố quan trọng cấu thành tính tình mà bạn đã biết khi đọc phần nhất của sách này. Ba yếu tố ấy bạn còn nhớ là:

- Cảm xúc tình (C)
- Hoạt động tình (H)
- Phản ứng: Trực phản hay Gián phản (T hay G).

Tuy không ai thuần túy thuộc một trong loại tính đã được phân chia theo Heyman Wiersma và đã được trường Groningue điều tra lập thành hệ thống khoa học, nhưng chắc chắn mỗi người đều có đại khái của một trong 8 loại tính tình ấy.

Khi nói vấn đề áp dụng khoa tính tình để nhận định tính tình của ai là nói vấn đề ước nhận, nghĩa là nhận phỏng ước một phần lớn đặc tính về một loại tính tình mà cá nhân nào đó mang trong mình. Không biết những thầy bói kiểu bói bài, bói mu rùa, giò già thì sao, chớ một nhà tính tình học nghiêm trang không bao giờ nói xác nhận theo kiểu toán học ai có đặc tính nào, thuộc loại tính tình nào, mà chỉ phỏng nhận đại cương các đặc tính ấy thôi. Tuy có sự dè dặt ấy, khoa tính tình học ngày nay đã làm cho người ta không tin tưởng về hiểu biết tâm tính con người. René Le Senne: “Ngày nay đã có tính tình học khách quan. Những tương quan và tiêu thức đã bắt đầu có đủ để thiết lập nền tảng thứ nhất cho những kiến thức bảo đảm. Nó giúp những nhà nghiên cứu khỏi bắt đầu xây dựng lại như khi chưa khám phá được gì hết và nó có thể đưa đến những áp dụng hữu ích miễn là sự áp dụng được điều khiển kỹ lưỡng tế nhị” (Traité de Cacractérologie – René Le Senne P.U.D.F trang 538).

## 2) Vài mẫu người tính hỗn hợp

Trong thực tế không có tính tình thuần túy mà có những tính tình hỗn hợp, kết quả của sự phối hợp nhiều ít của các yếu tố: cảm xúc tính, hoạt động tính và phản ứng. Để giúp bạn áp dụng tính tình học trong các việc xã giao, giáo dục, dụng nhân, lãnh đạo, công tác, v.v... Tôi xin xét cùng bạn một vài mẫu người có tính hỗn hợp mà ta thường gặp trong xã hội.

Đọc qua các mẫu người dưới đây, bạn thấy mỗi người thuộc trong 8 loại tính tình của các loại tính tình khác. Nói đơn sơ họ là con người thực tế đang sống xung quanh tôi và bạn.

*1. Người chân thật* – Chắc chắn không có người nào tuyệt đối chân thật trong bản tính người đâu. Ai cũng có lúc nói hay hành động không đúng sự thật khách quan.

Nhưng người chân thật mà tôi bàn cùng bạn ở đây là thứ người mà tự nhiên từ tâm tư, tướng điệu, hành vi ngôn từ của họ, bạn nhận thấy họ chân thật. Muốn nhận rõ chân tướng của họ xin xét mẫu người giả dối mà tôi giới thiệu cùng bạn đây. Với người giả dối, ngay khi họ không làm gì hết hoặc chưa nói lời gì cả, chỉ nhìn họ thôi bạn cũng khó đoán được họ ngay. Trái lại nơi người chân thật, bạn cảm thấy lòng thành của họ một cách dễ dàng bằng trực giác ngay vừa lúc bạn mới tiếp xúc với họ. Xin bạn hiểu kỹ cho ở đây tôi không nói thứ: “thật thà là cha đại” thứ thật thà ngơ ngác, ngu si, đần độn. Người chân thật được lòng mọi người là người có tấm lòng con trẻ cộng với khôn ngoan và đức độ. Mới nhìn họ, bạn thấy thích như khi nhìn một con trẻ chưa đến tuổi khôn, đồng thời bạn thấy kính nể sự hiểu biết của họ vì cái khôn ngoan của họ không phải là thứ xảo quyệt của người giả dối. Có hai thứ người chân thật: chân thật khả ái và khả kính. Thứ người tự nhiên thiên bẩm phú cho tính chân thật và thứ người nhờ tu tâm luyện tính mà chân thật. Phước cho ai gặp được những bằng hữu hay kết tóc xe tơ cùng người có tâm hồn chân thật. Giao tiếp với họ, gần gũi họ, sống chung với họ bạn thấy an lòng, cư xử khỏi ngại ngùng. Thích bạn họ nói thích, còn ghét bạn, họ nói không. Làm lỗi, họ dễ dàng nhận lỗi. Thuật lại cho bạn điều gì thì đúng như bạn nghe thấy. Một lời họ hứa bằng năm bảy “giấy giao kèo”. Họ là người rất quý ở thời đại chúng ta.

*2. Người giả dối* – Có nhiều sự thật vì nhiều lý do quan trọng, không được nói trắng ra hay không được nói gì hết. Giấu sự thật ấy không phải là giả dối. Nhưng thứ người giả dối tôi nói đây là người có bụng dạ con rắn ngày xưa gặt gấm bà Eva. Thứ người một bụng hai dạ. Lấy mưu sĩ làm khôn ngoan. Lấy lường gạt làm tế nhị. Lấy màu mè khách sáo, đón rào làm xã giao. Để bảo vệ quyền lợi nào đó như danh dự cá nhân, nôi gạo gia đình, hay công ích nào đó, họ toan tính toàn những mảnh lời cáo già để đánh lừa kẻ khác. Tôi không nói những kỹ thuật nguy trang hay những kiểu cách mà trong quân đội người ta dùng để thắng trận. Tôi chỉ muốn nói những kỹ thuật gian xảo có tính cách tiểu nhân của thứ người hoặc tự bản chất giả dối hoặc

dần dần tập giả dối một cách vô tình hay hữu ý. Bạn không khó nhận ra họ lắm. Trong cặp mắt, nơi nụ cười ở những lời nói điệu bộ của họ có cái gì mà trực giác cho bạn biết là họ không thật với bạn. Muốn nói với bạn điều gì đó, họ rào trước đón sau. Họ mời bạn dùng bữa có nghĩa là họ nhắc bạn đã gần tới giờ ăn rồi hãy lo “cút đi” để họ ngồi bàn. Họ thân mật với bạn đến nỗi bạn tưởng họ là tri kỷ song sau lưng bạn, họ nói xấu bạn đủ điều. Họ bảo rằng họ chết sống với bạn, quý mến tài ba của bạn, song lúc tối lửa tắt đèn, bạn chạy đến họ và chỉ ra về với sự thất vọng. Thì họ, nước cùng là vậy đó. Bạn liệu mà cư xử với họ.

3. *Người tốt bụng* – Bạn đừng hy vọng tôi giới thiệu cùng bạn người có tấm lòng vàng như mẹ ta đối với ta hoặc như một bà Xiếu mẫu nào đó. Ở thời này, tôi biết khi nghe mấy tiếng “người tốt bụng” bạn dễ nghi ngờ. Bạn có lý. Ngay cái người mà từ Đông sang Tây, từ cổ chí Kim đều được tin là có tấm lòng vàng như người mẹ, ngay thứ người ấy, cũng có kẻ lắm lúc chỉ yêu con trong lý thuyết thôi, nhất là khi ái tình hoặc tiền của ám ảnh họ. Còn bạn bè kiểu Bàng Quyên thì bạn gặp hoài. Đến chuyện anh em ruột chém giết nhau vì miếng ăn, vì lửa ái tình là chuyện cũng đã xảy ra mà: Nó đã khởi sự từ sự ganh tỵ giữa hai anh em Cam và Abêlê. Rồi bạn còn có lý hơn nữa khi xung quanh bạn, người tốt bụng còn hiếm hoi, bạn thấy sao thứ người thân mật bắt tay bạn để chuẩn bị lắt túi bạn, lạm dụng bạn, kẻ thù hại bạn nhiều khiến bạn lắm lúc nghĩ lại thời đã qua của mình mà ngao ngán. Đôi lúc bạn có cảm tưởng sau khi lìa khỏi tổ ấm gia đình cha mẹ, bạn phải lạc lõng trên đường đời. Chỉ còn bạn lo cho bạn mà thôi. Ai nấy gặp nhau tay bắt mặt mừng, vui cười phở lớ chỉ vì xã giao, cầu lợi hay đóng kịch vì lý do nào đó, rồi mạnh ai lo số phận của mình. Nhiều khi thấy tiền bạc là cái hay bị chửi, là “phấn thổ”, trở thành thứ lý tưởng thực tế nhất. Nó làm con mồi đứng đầu số mọi mục đích của người đời. Người ta nhân danh việc đạo lý, văn hóa, chính trị, nghệ thuật, nhân nghĩa để hoạt động rồi rút cục chỉ thủ lợi một cách trực tiếp hay gián tiếp. Vì những lý do trên, ai giới thiệu cùng bạn người tốt bụng, bạn không nghi ngờ sao được nhỉ?

Song, nếu không bi quan tuyệt đối, ta còn tìm được một hạng người tuy ít mà thành thật tốt bụng. Ta thấy họ tốt tự nhiên có khi vì hoàn cảnh, vì nghề nghiệp hay vì thiếu thốn tiền bạc, họ thiếu phương tiện để tỏ lòng hy sinh, nhưng họ tốt. Giao thiệp với họ, bạn thấy họ chân thành quý mến bạn. Họ tôn trọng ý kiến bạn dù họ tài đức hơn bạn, có địa vị cao hơn bạn hoặc họ là cấp chỉ huy của bạn. Không bao giờ bạn thấy họ tự ý chỉ trích ai vắng mặt, nếu cần bàn lỗi lầm kẻ khác, họ nói thoáng qua bằng giọng bất đắc dĩ. Đối với bà con hay kẻ thuộc hạ, họ đối xử rộng rãi, không bủn xỉn, xéo xắt từ lời qua tiếng lại, từ miếng ăn, mạnh mẽ. Việc gì bạn cần tới họ, có thể giúp được họ không để bạn dài lời năn nỉ. Lúc thi ân họ kín đáo. Thấy bạn lâm nguy, giúp bạn thoát nạn không được, họ khổ tâm lòng tràn đầy hối tiếc. Họ tốt với bạn mà xin bạn nhớ là không có hậu ý nào hết. Họ không muốn vì muốn lợi dụng thả con tép bắt con tôm,



không vì đua nịnh, không vì muốn củng cố địa vị hay vì lý do thấp hèn nào mà ở đời tốt bụng với bạn.

4. *Người cục bột* – Có lần nào bạn gặp một thứ người bự con, mập phều phều, da trắng tái, toàn thân thịt bệu gần như muốn nhều xuống chưa? Mỗi lần bắt tay ai, họ đưa bàn tay mập mềm ra, bắt xuôi xi, dịu oạt như con cá khoai ươn. Đáng để ý nhất là tinh thần của họ. Họ tốt bụng, vui vẻ và hiền hậu, có kẻ rất thông minh nữa. Nhưng một trí năng kém cỏi nhất trong họ là ý chí. Trong con người có ba thành tố căn bản: Trí tuệ, Ý chí, Tình cảm. Họ có trí tuệ sáng suốt, tình cảm dồi dào. Song họ là người nhu nhược vì ý chí của họ yếu như bún thiêu. Họ sống nặng nề về tình dục. Họ thông minh, làm lớn, song rất bạc nhược đối với vợ. Đi đường họ tỏ ra khép nép với vợ, lui cui xách đồ, xách bóp cho vợ. Nhiều bà vợ non trí được thứ chồng như vậy, khoái trá cho là có “phước” được chồng cung vì lọt vào tay chồng tốt. Họ có biết đâu rằng chồng họ tốt với họ như vậy sẽ đem cái tốt ấy xử với bao nhiêu trường hợp mà choặng tương lai của chồng lẫn hạnh phúc của cả gia đình họ cần sự cứng rắn và cương quyết, vẫn biết làm việc gì vợ chồng phải thuận ý nhau, nhưng “người cục bột” tẻ lấu ở chỗ không đủ năng lực tự quyết. Họ thụ động chấp nhận mọi mệnh lệnh của vợ. Vịn lý là yêu vợ, thuận vợ thuận chồng, để cho êm cửa êm nhà, họ làm như một thứ búp bê ngoan ngoãn trong tay bà vợ lúc nào cũng đeo họ như đĩa dối vì coi họ như con bò sữa. Vừa nanh nọc nắm giềng mỗi gia đình, các bà vợ vừa cư xử với chồng như một bạo chúa. Còn đối với ai khác, “người cục bột” thế nào? Tôi đã nói họ thông minh nên họ xét đoán sáng suốt, họ giàu tình cảm nên họ ăn ở mềm mỏng, dịu hiền, vui vẻ song tiếc có điều là họ không dứt khoát được điều gì hết. Có việc gì cần giải quyết, cần đương đầu, cần đấu mưu, đấu trí và chịu gian khổ thì xin bạn đừng chạy đến họ. Vì họ sẽ không giúp bạn điều gì.

5. *Người phản đối* – Tôi không mời bạn tìm hiểu người mưu trí cao, giàu thiện chí, đủ can đảm, khi thấy bạn nói điều gì xét không đúng họ phản đối để làm sáng tỏ sự thật. Tôi cũng không giới thiệu cho bạn người phản đối ta vì thù nghịch ta. “Người phản đối” tôi muốn bạn hiểu rõ đây là người có thể thông minh hoặc trí lực tầm thường nhưng trong bụng không gì thù nghịch bạn cả, mà hễ bạn nói quả quyết điều gì thì họ bẻ lại. Bạn nói cam này ngọt, họ bảo không mấy gì ngọt. Bạn nói thuốc này hút ngon, họ bảo dở. Họ cãi với bạn như vậy bạn đừng tưởng họ ghét bạn, họ biết rõ điều họ nói hay có ý phá hoại bạn? Không, họ rất vô tư đối với bạn. Họ không biết chắc cam bạn nói ngọt hay là chua, thuốc bạn nói ngon hay là dở.

Họ không biết gì hết, mà bị nói ngược lại, thì nói vậy. Phản đối rồi thôi. Bạn cương quyết thì họ nghe theo. Gặp người như vậy bạn đừng dài hơi cãi lý, cũng đừng giận, đừng nghi kỵ và đừng bỏ ý định của bạn. Họ phản đối rồi ủng hộ bạn.

6. *Người xạo* – Thú thật với bạn tôi không giải thích được cùng bạn cái gọi là “xạo” của con

người xạo mà tôi bàn với bạn đây. Gặp họ, bạn thấy họ thân với bạn hồi nào không biết. Họ nói chuyện như đã từng gặp gỡ bạn đâu mấy kiếp. Họ cười, họ nói tía lia. Họ lảng xảng mời bạn ăn, mời bạn uống. Họ vỗ vai bạn. Họ nhìn bạn bằng cặp mắt thân thiết, có khi đến âu yếm nữa. Họ hỏi thăm bạn đủ thứ chuyện. Họ ừ. Họ gật đầu. Họ nhăn mặt. Họ nheo mắt. Họ ca tụng bạn. Họ vuốt đuôi câu nói của bạn. Họ chạy lung tung, lấy cái này, chỉ cho bạn coi, lấy cái kia, mời bạn dùng. Họ tán thành ý kiến của bạn, đồng ý khi bạn đề nghị. Mới gặp họ, người non nớt bảo rằng họ tốt, họ vui vẻ. Có điều bất tiện là gặp ai họ cũng đối xử như vậy. Không có cái gì họ hứa mà chắc. Họ mới cam đoan với bạn một việc như đình đóng cột chiều hôm qua, sáng nay họ đình chính rằng không được. Bản chất con người họ nông cạn, lấu cá, và đối đãi luôn như vậy với hết người này đến người khác.

7. *Người thua miếng trả miếng* – Mỗi người là một nhân vị. Ai trong chúng ta cũng có danh dự của mình. Ta phải ý thức giá trị của ta không làm điều gì bôi nhọ phẩm cách con người và cũng không chịu để ai chà đạp danh giá của mình. Tuy tự trọng như vậy mà ta không mắc bệnh tự ái, nghĩa là ta không nhỏ mọn ăn thua với bất cứ ai làm ta phật lòng. Càng lẩn lóc với đời, ta càng biết trong xã hội nhiều người phán đoán vụn vặt, già hàm, kém lịch sự, thiếu cận, mù quáng vì tư lợi, chạm tự ái ta là thường. Ta tự trọng mà vẫn mỉm cười không để lòng mình nao núng vì tật xấu của họ. Ta nhạy cảm quá, dễ giận quá là ta yếu đuối non nớt, bị họ chi phối và tỏ ra tiểu nhân như họ. Họ là nạn nhân của đủ thứ quái tính: Ta thương hại họ mà không chấp nhất họ. Thua bạn, người “ăn miếng trả miếng” không hành động theo lối trên. Họ thông minh xét từng li từng tí lời kẻ khác. Họ phân tích coi ý nào bác họ, ý nào làm họ thua mưu thua trí, Họ tìm lời “đá” lại cho thắng thế. Muốn nói điều gì, họ rào trước đón sau, nói xa nói gần. Nhiều câu chuyện đáng lẽ cho thoáng qua, họ chặn lại, cãi lý cho hơn. Ai nói điều gì họ thấy tấn công liền không được, họ để ý vài phút sau hay một hai bữa nữa, có dịp họ sẽ “gỡ” lại. Tại sao họ tỉ mỉ so hơn tính thiệt, thua miếng trả miếng như vậy? Tại họ thông minh biết rõ ai hơn thua mình song họ chưa già giặn về tâm tính. Họ hiểu lầm tính lì lợm với tính già giặn. Họ tưởng rằng mình phải bảo thủ danh dự theo nghĩa câu: “Ninh thọ tử bất ninh thọ nhục”. Nên họ nhất định không nhượng bộ ai hết. Họ không dè tâm tính già giặn đúng tinh thần của “Lão Tử” là lý tưởng của con người. Nó làm cho người không nao núng trước lời khen của kẻ không biết rõ chân giá trị của mình. Nó khiến ta tự biết ta, ta sống cuộc đời độc lập, dung thứ cho kẻ xét đoán cạn hẹp làm cho đời mình ngày một phong phú kinh nghiệm. Người thua miếng trả miếng lẫn lộn hai thứ tinh thần ấy nên cứ lo ăn thua. Thành ra bạn thấy tâm hồn họ luôn nao động, đời họ mệt mỏi vì những sự so hơn tính thiệt. Họ tưởng xử sự như vậy là sành đời mà họ không dè cái khôn của họ là cái khôn “tiêu hành tối nghệ” và tất cả các cái khôn “tôm tép” của họ làm cho họ trở thành con người nhỏ mọn và thiếu cận với lòng tự ái hiểu theo nghĩa là cái tật ích kỷ đáng

ghét.

8. *Người soi mói* – Gặp họ là bạn gặp tất cả sự thấp hèn bản thủ của con người vô giáo dục. Họ nhìn bạn bằng cặp mắt gian xảo, tò mò. Nhìn chung quanh toàn thể con người của họ, bạn thấy hình ảnh con người mật thám xâm nhập đời tư của bạn. Họ khéo léo chất vấn bạn, về bạn, về người bạn quen biết, thân yêu. Lắm lúc họ không còn tế nhị mà trắng trợn soi mói bằng ngọn lưỡi ác độc. Họ đưa những câu hỏi thúc đẩy bạn nói xấu kẻ khác. Ghê tởm là họ tỏ ra ra khoái thích khi biết được tội lỗi của người khác. Lúc giao tiếp với bạn, họ vô tình vạch lưng cho bạn thấy họ là một “hạ nhân” như nhóp. Họ mềm mỏng ngọt dịu, kiểu chồn già để dụ dỗ bạn mạc khải cho họ những bí mật của bạn. Họ không ngần ngại dua nịnh, láo xược hay tỏ ra quý mọp bạn, chỉ vì muốn biết rõ ruột gan của bạn. Đang nói chuyện với bạn mà có ai ngồi gần bạn, nói gì lạ, họ lóng tai nghe. Họ liếc liếc coi ai đi ngoài cửa sổ, ai bên kia bức màn. Đối diện bàn chuyện với bạn họ láo liên, đưa mắt nhìn nhà cửa, phòng ăn, buồng ngủ của bạn, nhất là họ dạo mắt trên bàn viết của bạn trong những ngăn kéo của bạn. Đứng trước mặt bạn, vừa nghe bạn, họ liếc coi trong túi áo bạn để gì, giày bạn mang thuộc loại quý không, đồng hồ của bạn hiệu gì. Nếu tiện, họ sẽ sung sướng lật những bức thư riêng tư của bạn để đọc.

Khi người soi mói đã “thiện nghệ” trong quái tật của mình, họ không hỏi bạn sống sượng. Mà họ có thái độ vô tư. Họ cất vấn gián tiếp. Họ giả vờ bộc bạch tâm tư, than thân tiếc phận với bạn làm cho bạn thương hại họ. Khi bạn thành thật với họ rồi, thì họ bủa lưới bạn bằng đủ thứ các câu hỏi khéo léo. Lúc bạn ký thác khổ tâm của bạn cho họ, họ vui mừng vì có kẻ khổ hơn họ hay khổ như họ.

Có khi họ dùng chiến thuật làm thỉnh trong câu chuyện để chăm chú nghe bạn. Vô ý một chút, bạn tự nộp cho nanh vuốt tò mò của họ.

9. *Người hư* – Trong xã hội, quan sát nhiều tầng lớp dân chúng làm gì bạn cũng sẽ gặp thứ người mà tôi gọi là “người hư”. Họ đáng kiếp. Đặc tính thứ nhất của họ là không coi ra gì hết lương tâm, cang thường, đạo lý, nhân nghĩa. Họ lịch sự, ăn nói tử tế với bạn chỉ để lạm dụng bạn, khiến bạn thành cái “cần câu cơm” cho họ. Nếu bạn không biết và nếu lọt được mắt pháp luật thì họ không ngần ngại từ một tội ác nào cả. Họ gian lận, tà dâm, láo xược, nói xấu, dua nịnh. Bạn đừng mong cải hóa được họ bằng lời khuyên nhủ, chỉ dạy, hăm dọa hay bằng hình phạt. Họ nể hình phạt một chút, chỉ tại nó ngăn trở tự do sinh sống của họ thôi. Sống chung với họ, bạn bỏ quên cái gì vừa tay thì họ bỏ túi. Tiền bạc gian lận với bạn được chừng nào thì họ không nói tay chút gì cả. Nguyên nhân chính yếu khiến họ có những hành động như vậy là trong lương tâm họ đã chai lì, đã hư đốn. Đời sống siêu đẳng của tinh thần trong họ đã căn cõi. Gần gũi họ, biết rõ họ, bạn sợ họ và không còn biết nói gì về họ.

10. *Người đứng đắn* – Giữa một hoàn cảnh mà từ mai đến tối bạn gặp người gian xảo, già hàm, dua nịnh, láo xược, đến người xảo, người mê dâm, người dạy đời, người lưu manh, mà gặp được người đứng đắn thì không khác gì giữa trưa hè mà gặp cam vũ. Con người họ phát lộ ra luồng nhân điện gây ảnh hưởng mạnh đối với bất cứ ai gặp họ. Trước mặt bạn, họ ngó ngay vào mặt bạn để nói. Trên người bạn có gì khó coi, họ ngó lệch đi. Mặt họ khi nghiêm trang, khi mỉm cười, mà luôn nói lên họ là con người quang minh chính đại. Lời nói của họ thốt ra đều gói tư tưởng, suy nghĩ chín muồi và được trình bày rõ rệt. Cặp mắt của họ có thần và lời của họ chứa chất lửa thiêng, nên làm cho người đối thoại thu nhận ảnh hưởng. Mỗi lần được họ hứa, bạn yên tâm vì họ là người “ăn một đọi nói một lời”. Có vấn đề gì thắc mắc, chạy đến họ, bạn được họ bàn giải phân minh, xuyên qua các lời của họ, bạn thấy họ là người vừa có óc phân tích, vừa có óc tổng hợp. Họ không nhìn vấn đề ở một vài khía cạnh và họ là người mưu lược. Trong gia đình cũng như trong bất cứ cộng đồng nào, họ là người trong lúc nguy ngập đứng mũi chịu sào. Giao tiếp với người khác phái, dù là người thân, họ luôn cư xử dè dặt, cao nhã. Làm ăn với họ, họ sòng phẳng về tiền bạc. Thụ ân ai, họ biết phải quấy với người thi ân. Là thuộc hạ, họ không dua nịnh mà không kiêu hãnh. Làm lớn, họ công bình, không hách dịch với kẻ dưới cũng không quỳ mọp với thượng cấp. Đừng mong mua chuộc họ bằng tặng phẩm hay tiền bạc. Khi cần nói chân lý, họ cứ nói mà không sợ mịch lòng. Họ là người mà càng giao thiệp ta càng kính phục họ hơn và con người của ta khôn lớn hơn.

11. *Người “ngó không khỏi lỗ mũi”* – Thường họ là người lùn. Nếu là người cao lớn thì cao kiêu cây sung, cây ngái. Mập mập. Da trắng như sữa. Có kẻ học cao đỗ những cấp bằng đại học. Vui vẻ. Dễ giao thiệp, lanh lợi, không phải họ đại mà cái khôn của họ là cái khôn thiếu cận. Họ nhìn cục bộ mà không thấy toàn bộ. Họ chỉ biết chiến thuật mà không nắm chiến lược. Trước vấn đề họ chỉ xét vài khía cạnh rồi khoái trá với những giải quyết nông cạn. Trong cuộc giao thiệp, họ lo ăn thua từ lời ăn tiếng nói. Nếu là phụ nữ, họ lo lẩn lướt chị em bạn ở chỗ mặc áo dài quý này, dùng cái bóp, chiếc dây tay cao tiền nọ. Nếu là đàn ông, họ có tính đàn bà. Họ nói chuyện con sâu, con mọt. Nhiều việc đáng lẽ họ cho thông qua để thành công việc lớn, họ đặt thành quan trọng rồi rối trí, rồi bàn tán, rồi náo động. Khi cộng tác với ai để thực hiện một chương trình nào, họ bị ám ảnh bởi cái lợi một phân mà đánh rơi cái lợi một dặm. Đòi họ đấu tranh nhiều mà chỉ thành công lẻ tẻ về chiến thuật.

Nếu khi gom các thành công ấy lại, người ta thấy họ thất bại to về chiến lược. Người ta gọi họ là người “ngó không khỏi lỗ mũi”.

### 3) Nguyên tắc phỏng nhận tính tình

Đọc qua một số mẫu người trên, bạn thấy tâm tính con người thật phức tạp. Mà làm sao khi giao tiếp trong xã hội, ta nhận ai thuộc loại tính tình nào, ai thuộc về thứ người nào. Dưới đây là mấy nguyên tắc căn bản để ta phỏng nhận tính tình. Tôi nói “phỏng nhận” mà không nói “xác nhận” để dè dặt xin đề phòng sự phức tạp của cách cấu thành tính tình. Người ta phải già kinh nghiệm lắm mới khỏi kết luận vội vàng dựa trên những nhận, xét về các loại tính tình. René Le Senne nói: “Trong lãnh vực này, chỉ quen thuộc và kinh nghiệm mới có thể kết luận chính đáng”.

a) *Nguyên tắc dựa vào các yếu tố Cảm xúc, Hoạt động, Phản ứng.* Áp dụng nguyên tắc này hiểu ngầm là bạn thuộc nắm lòng công thức về tính tình mà ta đã xét trong những chương trên. Bạn quan sát người khách, coi trong lời nói, việc làm, cử chỉ của họ cho bạn biết họ có yếu tố nào trội hơn hết trong các yếu tố. Nếu một người mà yếu tố cảm xúc phong phú, yếu tố hoạt động kém và phản ứng của người đó là trực phản thì bạn biết ngay họ là người thần kinh (C.B.T). Nếu một người mà yếu tố cảm xúc phong phú cũng như yếu tố hoạt động và phản ứng của họ là người nóng giận (C.H.T). Khi đã biết họ thuộc loại tính tình nào rồi thì bạn dựa vào các chỉ dẫn, về đặc tính của các loại tính tình trong sách này để phỏng nhận tâm tính của họ.

b) *Nguyên tắc dựa vào các yếu tố: Trí tuệ, Ý chí, Cảm tình.* Tâm lý học cho bạn biết tâm lý con người cấu thành bởi ba yếu tố gốc rễ là: Trí tuệ, Ý chí và Cảm tình. Tiếp xúc trực tiếp với ai, bạn để ý coi trong họ yếu tố nào vượt hơn yếu tố nào. Coi yếu tố nào kém quá, yếu tố nào phong phú quá.

Nếu trí tuệ dồi dào thì họ thông minh, phán đoán sâu sắc. Vừa có óc phân tích vừa có óc tổng hợp. Nếu ý chí dồi dào thì họ cương quyết biểu lộ cương tính trong lời nói, việc làm, cử chỉ.

Nếu cảm tình dồi dào thì họ nồng nhiệt, giao tiếp dễ gây ảnh hưởng và tạo thiện cảm.

Trong thực tế ít khi bạn gặp người phong phú cả ba yếu tố. Nếu có đó là thượng nhân. Đầu óc họ đầy mưu lược. Ý chí của họ như sắt như thép. Trong xã giao, nhờ cảm tình soi sáng bởi trí tuệ, điều khiển bởi ý chí, họ đắc nhân tâm.

Cũng trong thực tế, người ta hay gặp người mà các yếu tố trên không đồng đều. Người thì quá giàu trí tuệ, so hơn tính thiệt, giàu mưu lược, đỗ đạt cao mà vì kém ý chí nên không quyết định dứt khoát, ngại khó trước các trở lực, nghèo óc thực hành thành ra khi thuyết thì giỏi mà chẳng làm nên trò trống gì. Người khác ý chí phong phú, tính tình cương nghị, ham hoạt động, không sợ gian lao mà chỉ tiếc đầu óc ngu đần nên cứ làm bậy và vì kém cảm tình nên xã giao vụng về, đi đến đâu ai cũng ghét.

Có kẻ cảm tình dồi dào, tính tình dễ thương mà vì non ý chí nên làm việc không kiên tâm, gặp khó khăn bỏ ý định, nhất là thiếu trí tuệ nên làm gì không suy nghĩ trước sau, không cân đo lợi hại, thành ra đời họ dật toàn thất bại.

Đấy, trong thực tế, bạn hay gặp những mẫu người như vậy, bạn liệu áp dụng các nguyên tắc trên mà nhận ra họ.

### 27. Đùng

1. Đùng già hàm
2. Đùng cứ “bổn cũ soạn lại”
3. Đùng làm người ta ngược
4. Đùng có giọng “sư tàng”
5. Đùng cho mình là “ông biết hết”
6. Đùng cướp lời
7. Đùng kiêu cách
8. Đùng tự quảng cáo
9. Đùng chỉ trích
10. Đùng nói hành
11. Đùng nói ngược
12. Đùng nhạo báng
13. Đùng vụng về
14. Đùng thày lay
15. Đùng làm đòn xóc hai đầu.
16. Đùng ngốc bậy
17. Đùng mò ó
18. Đùng đổi tính luôn
19. Đùng “thả vịt”
20. Đùng ba xạo
21. Đùng ham cãi lộn
22. Đùng háo danh
23. Đùng hấp tấp
24. Đùng quá tâm sự
25. Đùng thân mật bừa bãi
26. Đùng có giọng sách vở

27. Đừng nói sai tiếng mẹ đẻ và khoe khoang ngoại ngữ



# 35 Phải

1. Phải nói ít
2. Phải nghe và hỏi nhiều
3. Phải khen thành thực
4. Phải nói điềm đạm, kỹ lưỡng và hòa hoãn
5. Phải cẩn ngôn
6. Phải tế nhị
7. Phải biết cười
8. Phải luôn thành thật
9. Phải có nhân cách tao nhã
10. Phải ngó mắt vào người đối thoại khi nói.
11. Phải tránh tranh cãi về chính trị, tôn giáo và dị miên, chủng.
12. Phải quan tâm khi kẻ khác tâm sự hay nói về họ.
13. Phải biết bỏ qua và nhịn thua.
14. Phải tự chủ khi bị chỉ trích.
15. Phải có lòng nhân hậu và tha thứ khi kẻ khác nói sai sót.
16. Phải nói với phong cách nhiệt tình chứ không nói theo kiểu thông tin suông và lãnh đạm.
17. Phải biết tha thiết nói cái gì kẻ khác thích.
18. Phải tháo gỡ hơn là trói buộc.
19. Phải cởi mở đón nhận, hiệp thoại hơn là khép kín, lãnh đạm và độc thoại.
20. Phải đề phòng người không có khả năng hoặc không có thiện chí tiếp thu chính xác điều ta nói.
21. Phải đề phòng người nghe ngoài mặt “vâng – dạ” mà nơi tâm phủ định ta và sau lưng ta xuyên tạc hết những gì ta nói với họ do thành tâm thiện chí.
22. Phải nhớ có vô số sự thật không nên và không tiện nói ra.
23. Phải đề phòng sự hèn yếu, bộc bạch tâm sự bừa bãi khi quá xúc động do sợ hãi, mừng vui, hối hận, si tình, phẫn nộ hay bị dụ dỗ.
24. Phải dùng tâm tự kèm hãm khi xét thấy không tối cần phải thông tin.
25. Trước mặt người đẹp (cho tu mi) và trước mặt người hùng hay tài hoa (cho bồ liễu) phải

đề phòng tật “sút ốc tâm lý”, nghĩa là nói như điều đứt dây theo đà cao hứng bỏ ngỏ.

26. Phải biết phân tích các lời nói của kẻ khác để nắm bắt cái thâm ý tế nhị nằm trong sâu niệm nội tâm, mà xuyên qua tâm lý nói chuyện họ vô tình bày tỏ cho ta.

27. Phải luôn cân nhắc coi làm thình có lợi hơn hay không và nếu nói, phải đo lường trước tác dụng hoặc hậu quả của điều mình nói.

28. Phải ý thức rằng nói chuyện chơi để giải trí, để xã giao, để gây thiện cảm, không có nghĩa là lên lớp, là đứng trên bục giảng bài. Hãy nói chuyện hân hoan như con chim họa mi bay nhảy tung tăng trên muôn cành hoa lá.

29. Phải nhớ trong mọi hình thức nói chuyện, sự mềm mỏng bao giờ cũng vẫn hơn, không ai thích kẻ khác chẻ óc mình ra để nhét chân lý mà ai cũng thích lý luận bằng tim hơn bằng óc.

30. Phải nghĩ đến cái về lâu về dài trong lời hứa hẹn của người đối thoại với ta, để ta tránh cái tật nông nổi, vội vàng tin người mà quyết định điều gì khiến ta về sau hối hận thiên thu.

31. Phải nhớ rằng “Con người biến hóa, thay đổi khôn lường”. Cho nên không quên rằng câu chuyện nào cũng hàm ẩn cái tương đối, kể cả những chuyện có lời thề sông hẹn biển. Biết vậy, tốt nhất là phải cân lời nói hơn cân vàng và chớ có bao giờ nghĩ rằng giữa câu chuyện người xã giao với nhau mà có cái gì bất di bất dịch.

Người ta không bao giờ nhớ câu chuyện như đã từng quên những món ăn trong quá khứ.

32. Phải coi chừng người nghe sẽ đem đến người thứ ba những lời phê phán, chỉ trích của ta. Và họ đem sự méo mó, xuyên tạc, lệch lạc, khiến người thứ ba ấy hiểu lầm ta. Không biết thánh thì sao, chứ gần như bất cứ phạm nhân nào – kể cả bậc người tu hành thâm niên, đều khó có cảm tưởng tốt về kẻ chỉ trích mình. Lời chỉ trích độc hại hơn mũi tên tẩm độc dược: Nó có khả năng phá hoại thiện cảm thậm chí nơi kẻ đã từng nhiều năm thụ ân mà bị người thi ân mình chỉ trích. Sự thông tin của người bép xép, thọc mạch, trống miện, đòn xóc hai đầu, bao giờ cũng đầy kẻ hở, sai lạc và gây thù chuốc oán cả.

33. Phải luôn chú tâm dùng lời nói chân thành mang đến cho mọi người nghe niềm vui, niềm tin, chữ tín, tấm lòng nhân hậu, sự ăn chắc mặc dày và phải luôn luôn hướng câu chuyện vào mục đích giải trí lành mạnh hoặc những giá trị Chân, Thiện, Mỹ cùng Phúc lạc. Phải giới hạn tối đa những trò chuyện tào lao, hoang phí thời giờ với những kẻ lảm mồm nhiều chuyện ba hoa. Những loại trò chuyện đó làm giảm nơi ta khí lực tâm linh, hao mòn nghị lực và làm nghèo nàn dũng lực tinh thần cùng nhân cách của ta. Càng hăm khẩu, càng thình lặng trầm tư mặc tưởng con người ta càng xúc tích dũng lực tâm linh. Phong cách trầm mặc đó tạo xung quanh “bản ngã” ta một vòng đại hào quang diễm đạm, tự nhiên biến ta thành người dễ thương, khả kính và có uy tín trong lời nói nhất là khi ta hứa hẹn với ai một điều gì.

34. Phải vô cùng cẩn ngôn khi trao đổi mọi vấn đề với người ngoại quốc, nhất là khi họ là người trí thức siêu năng. Có người bên ngoài cười cười, nói nói huyên thuyên ra vẻ tốt bụng mà ta “thấy vậy chứ không phải vậy”. Lắm người ngoại quốc Âu Mỹ thuộc giới học cao hiểu rộng, bề ngoài ra vẻ ngô nghê, ngốc nghếch nhưng bụng dạ, trí khôn của họ xét đoán, nhận thức, phê phán, đánh giá cực kỳ sâu sắc.

Cũng phải tuyệt đối cân đo lời nói khi tiếp xúc với một số Việt kiều mà tâm tính của họ bị biến chất sau nhiều năm là lưu dân ở xứ lạ quê người. Họ có một não trạng đặc thù, một lối nhận thức, suy nghĩ, riêng biệt khi trở lại quê hương. Sự suy bụng ta ra bụng người trong câu chuyện coi chừng có thể vì vui miệng làm cho lời nói của ta bị nhiều cái hớ và kẻ hở.

35. Phải giới hạn tối đa việc kể lể tâm sự về quá khứ sinh hoạt tình cảm ái ân của mình trong lúc cao hứng nói chuyện với người yêu hay giữa vợ chồng mới kết hôn. Phải phân biệt lòng chân thành, trung thực thủy chung với sự trống miệng bừa bãi và những xung thú không cần thiết. Có biết bao cảnh gia đình xào xáo thậm chí có nhiều đám hỏi không đi đến đám cưới là do những cuộc tâm sự về quá khứ, quan hệ tình yêu mà người ta vụng dại kể lể theo kiểu “kiểm toán” sạch sành sanh cho người yêu hay cho người phối ngẫu mới thành hôn của mình. Loại tâm sự “ngu si đần độn trong cơn yêu dấu” đó người ta đâu dè chừng đầu tư cho sự bức phá của tật nhỏ nhen hiệp lực cùng bụng dạ ghen bóng ghen gió tấn công chiếc nhẫn cưới của vợ chồng sau nhiều năm đầu ấp tay gối với nhau, về phía người vợ, các loại “phanh phui dĩ vãng tình yêu” nào ai có hỏi mà mình lại khai đó của chồng, gần như nếu không nói là luôn luôn tạo nên cái có “cho vợ” có thành kiến không tốt đẹp gì cho cái đường viền trái tim của chồng. Người ta đừng quên rằng bất cứ bà vợ nào, dù quân tử đến đâu, cũng đều dự tưởng để cho chắc ăn là chồng mình bao giờ cũng có khả năng ngoại tình (mà các bà vợ có loại khả năng ấy không nhỉ?). Thứ dự tưởng ngàn đời cố hữu ấy của cả giới “quần thoa” lẫn giới “tu mi” vốn đã nguy hiểm cho hạnh phúc gia đình mà nếu có được các loại thầy lay tâm sự nói trên cung cấp cho cú liệu ghen tuông nữa, thì thử hỏi gia đình làm sao tránh được đắng cay?

# Phần IV. LUẬT THUYẾT PHỤC TRÊN DIỄN ĐÀN

## Diễn văn – diễn giả – thính giả

### Luật I: Can đảm lên bằng cách dựa trên kinh nghiệm của kẻ khác

a) Bryan nói: Chinh phục bằng lời nói là một thủ đắc hơn là một thiên phú.

Harriman nói: Nhìn tương lai bằng cặp mắt thỏ để là đồ ngu.

b) Jaurès, nhà hùng biện chính trị lỗi lạc của Pháp, lần đầu đọc diễn văn, đứng ngậm câm, chết trân như bị trời tròng.

Lloyd George: Tự thú lần đầu tiên nói lười ông như bị dán trên ổ gà, ông cảm thấy khốn khổ vô cùng.

Tướng Grant ra vào trận mạc như cơm bữa, coi đạn lạc tên bay như cỏ rơm mà thú nhận rằng mỗi lần nói trước công chúng như bị tê dại.

Mark Twam nói khi mình đọc diễn văn họng như nghẹt lại, còn tim nhảy loạn lên.

Bạn thấy các thiên tài ấy khi mới nói có gì hơn bạn và tôi không, mà tại sao họ lại thành công?

## Luật II: Nắm chắc mục tiêu trong tay

Dĩ nhiên không phải luôn muốn là được, nhưng chắc chắn không muốn thì không được. Sẵn thõ mà lưỡng lự thì kể như về tay không. Nói mà không định thuyết phục mong gì hấp dẫn được ai. William James bảo: “Nếu bạn mãi liệt mong ước một điều thì bạn sẽ được”.

Nhà tỷ phú Armour nói: “Tôi thích trở thành hùng biện gia hơn là nhà đại tư bản”.

## **Luật III: Biết chắc “ba bó một giá” trước rằng mình thành công**

Phải. Bạn không tin bạn thì ai tin bạn. Kha Luân Bố bị cả bọn thủy thủ trong tàu đòi quăng xuống biển vì nói rằng ông tìm Mỹ châu ở đâu không biết, chỉ biết ông đem họ chết đói giữa muôn trùng đại dương thôi. Ông quyết chắc sẽ khám phá được Mỹ châu và thuyết phục các tay thủy thủ nỗ lực đạt mục đích ấy. Và bạn biết ông thành công hay không? Trước Kha Luân Bố, Jules César vượt biển Manghe, đổ bộ Anh quốc, đoạt chiến thắng vẻ vang cũng bằng lòng xác tín rằng mình không bao giờ bại. Ông chỉ cho quân sĩ thấy tàu ghe chở họ đến đó đã bị phóng hỏa hết rồi, họ chỉ còn nước xung phong và đoạt đất địch hay là phải bỏ mạng nhục nhã nơi xứ người.

## Luật IV: Chụp mọi cơ hội để nói

Rụt rè không dám nói, sợ nói ai cũng hòa lên bảo mình câm hay ăn thịt mình thì không bao giờ có cơ hội để nói cả. Còn biết chụp thời cơ để luyện ba tấc lưỡi thì trong đời ai cũng có dịp để nói, nói riết rồi sẽ nói hay. Nhà hùng biện trứ danh Bernard Shaw nói hồi còn nhỏ nhất nhúa đến nỗi muốn vào nhà ai cũng không dám gõ cửa nữa, phải đứng lấp ló cả vài chục phút, còn xuất hiện trước công chúng như hồn lìa khỏi xác. Sau khi đã nổi danh hùng biện, ai hỏi ông làm sao nói hay trước đám đông, ông bảo: “Cứ nói”.

Bạn nhớ nghe: Cứ nói. Cũng như tập lộn vậy. Nhảy đại xuống nước, lộn bừa đi, rồi biết lộn hồi nào không hay. Théodore Roosevelt nói mình hết sợ gấu nhờ nổ súng vào đầu gấu. William James khuyên ta muốn can đảm thì cứ hành động như mình đã can đảm rồi vậy.

## Luật V: Tìm coi tại sao bạn sợ nói

a) Đâu phải một mình bạn nhát. Vô số ông lớn đọc diễn văn run như thăn lằn đứt đuôi. Vô số văn thi hào viết hay bao nhiêu thì nói dở bấy nhiêu. Vô số sinh viên khoa hùng biện mỗi lần cầm máy ghi âm tập nói tưởng mình sắp lên đoạn đầu đài. Vậy tại sao bạn mặc cảm rằng chỉ có một mình bạn là thỏ đế?

b) Tự nhiên tim đập mạnh, tai ù, mắt hoa, lưỡi cuộn, gối run, dĩ nhiên là lập cập một lượt với môi. Làm sao? Hãy cự lại các hiện tượng ấy. Hãy kèm hãm, hãy phản ứng chúng. Nhiều nhà tu hành xưa trị dục bằng phương pháp làm ngược lại gọi là “Agere Contra”. Bạn hãy bắt chước họ. Bạn hãy “Agere Contra” các hiện tượng phá hoại trên bằng cách trước khi nói đứng yên hay ngồi yên vài giây, bình tĩnh lạnh lùng như một băng sơn. Sau đó rồi từ từ nói.

c) Có thể tại bạn chưa quen nói rồi sợ chằng? Đúng như Robinson bảo: “Tại ngu dốt và lưỡng lự mà sợ”. Vậy phải tập mãi cho thành thói quen.

d) Nhiều khi tại hụt hơi, kém hơi mà sợ. Vậy bạn hãy tập thở dài hơi nhất là đừng khi nào bệnh mà thuyết trình. Bà Melba khuyên: “Thở đúng là điều kiện kỹ thuật căn bản để có giọng nói tốt”. Vậy mỗi sáng bạn nên tập thở dài hơi 50 lần.



## **Luật VI: Soạn kỹ diễn văn sẽ bớt sợ nói.**

Có cái gì để nói thì còn sợ đứng chết trân sao được. Mà muốn có cái gì để nói thì phải chọn điều nào mình nói, tất nhiên là điều mình thích và thích thì bớt sợ. Thánh Jean, tông đồ nói chí lý: “Tình yêu hoàn toàn triệt tiêu sợ hãi”. Dale Carnegie trung bình mỗi năm, từ năm 1912 chứng kiến 5000 cuộc thuyết trình, hội thảo, quả quyết rằng chỉ diễn giả nào soạn kỹ mới nói tự tin, thành công: Luật sư lỗi lạc Daniel Webster nói thà ông xuất hiện trước công chúng ăn mặc nửa chừng hơn là soạn diễn văn nửa chừng.

## Luật VII: Đừng học thuộc lòng diễn văn

Nói hay có phải là trả bài thuộc lòng từng câu, từng chữ, từng chấm phết không. Không. Đó là tự đóng đinh hay muốn trời tròng mình chớ không phải nói trước công chúng. Soạn diễn văn không phải làm một cái gì sẵn như chiên hột vịt chẳng hạn. Hồi mới ăn nói mà theo kiểu đó, chính Churchill, ngôi sao sáng trên nền trời hùng biện, còn bị thất bại. Trí nhớ dễ phản ta lắm. Ta hãy nghiền ngẫm chín muồi đề tài rồi nói ra chính cái gì ta tìm được. Trước công chúng hãy nói cái gì của tim chứ đừng nói cái gì của trí nhớ. Làm ngược lại bạn sẽ thất bại thê thảm như Vance Bushnell. Ông này với chức phó chủ tịch một công ty bảo hiểm lớn nhất thế giới, ngày nọ phải đọc một diễn văn trước 2000 thính giả. Vance soạn chu đáo diễn văn, ngồi trước tấm gương đọc đi đọc lại trên 40 lần. Giờ nói đến. Ông hiện trước khối thính giả đông như nêm. Ông quên hết những gì đã thuộc lòng. Ông ảm ớ, hai tay bóp siết nhau, vừa thụt lùi vừa ráng nói mà cứ như nghẹt họng. Ông thụt lùi nữa rồi sau cùng bí quá ông chạy mất vào sau màn của diễn đàn. Cả hội trường kinh ngạc và cười gằn sập nhà. Đấy! Kết quả của diễn thuyết mà học thuộc lòng.

## Luật VIII: Gom ý và sắp ý thành hệ thống

Bạn muốn soạn một thuyết văn à? Hãy theo lời khuyên sau đây của một giáo sư đại học Yale. Đó là bạn chọn một đề tài. Bạn suy nghĩ nó. Bạn nghiền ngẫm nó.

Bạn mổ xẻ nó đủ thứ khía cạnh. Bạn ghi các ý trên giấy. Bạn bỏ ý phụ, giữ ý chính. Hãy bắt chước Luther Burbabd ươm cả ngàn cây con để giữ lại một thôi. Bạn nối các ý chính lại thành một hệ thống. Spencer nói kiến thức không tổ chức thì tư tưởng lộn xộn. Trước khi nói, đi đâu thì hễ rảnh là bạn nghĩ đến hệ thống ý ấy. Abraham Lincoln đã làm y như vậy và ông là một nhà hùng biện lỗi lạc.

## Luật IX: Bàn vấn đề bằng hữu

Bạn có thiếu gì bạn thân. Tại sao lúc tiện, bạn không bàn vấn đề bạn sắp nói với họ? Họ sẽ góp ý kiến nhiều loại cho bạn rồi bạn lựa cái nào hay nhất. Dĩ nhiên bạn có thể bàn vấn đề với người người bạn trăm năm của mình nếu kẻ này có đủ điều kiện tinh thần.

## Luật X: Tư tưởng mình sẽ nói hay

Tư tưởng như vậy là “tự kỷ ám thị” rằng mình trăm phần trăm thành công.

Nó tự nhiên gây trong bạn niềm lạc quan và hứng thú. Đó là cái đà để bạn nói hoạt bát. Muốn vậy, trước hết bạn phải say mê vấn đề, đào sâu, nắm vững vấn đề.

Tránh những nguyên do làm bạn bấn loạn tâm thần, mất bình tĩnh. Bạn hãy tự nói bạn cũng có thiên phú hoạt bát như ai vậy. Đó là phương pháp của Coné. Hết thầy nhà tâm lý học đều đồng ý rằng một tư tưởng chôn bằng “tự kỷ ám thị” là tư tưởng mãnh liệt. Bạn lạc quan, tự tin bạn sẽ nói hay mà ngược lại bạn sẽ nói mất hứng, khó hấp dẫn. William James bảo: “Hành động dường như chạy theo tư tưởng song kỳ thực hành động và tư tưởng khác nhau một?”. Trước công chúng, hễ bạn tự nói không sợ, thì bạn dám nói.

Nếu thấy trong người xao xuyến quá thì bạn bắt chước Jean để Resfle thở dài hơi, thở chậm chậm để lấy lại bình thản.

# Luật XI: Học cách soạn đến văn của những hùng biện gia đại tài

1) Bác sĩ Conwell, Tác giả bài diễn văn bất hủ “Hàng mẫu kim cương”, trình bày gần 6.000 lần có thói quen lập dàn bài theo kiểu sau đây: Trình bày các sự kiện.

Rút ra những kết luận. Kêu gọi hành động!

2) Albert J. Beveridge: Gom các sự kiện thuận và nghịch lại, nghiên cứu, sắp đặt, tiêu hóa chúng. Tìm bằng cứ củng cố chúng và rút ra những giải quyết.

3) Abraham Lincoln: Cứu xét tận gốc rễ các kết luận.

4) Théodore Roosevelt: Tập trung các sự kiện, cân đo chúng, xào đi nấu lại rồi mới diễn ra bằng lời chọn lọc hoa mỹ.

5) Nữ danh ca Schuman Heink khuyên muốn cho tiếng tốt đừng rảng quá độ.

## **Luật XII: Nói đề tài mà bạn thấu triệt do kinh nghiệm hay nghiên cứu**

Boileau nói: “Điều gì hiểu rõ nói ra minh bạch”. Hoạt bát không có nghĩa là biểu diễn giọng hay lời đẹp. Cần sâu sắc mới đi sâu vào nội tâm thánh giả.

## Luật XIII: Nói thực tế

Bạn, mà tôi cũng vậy và thiên hạ ai ai cũng vậy đều thích cái gì thiết thực, ăn thua đến mình, gia đình nghề nghiệp của mình. Vậy mà có nhiều nhà trí thức hễ nói thì lặn ngụp trong lý thuyết mây mù khói ngút. Lý thuyết của họ đã trừu tượng mà thí dụ của họ cũng viển vông nên rốt cuộc người nghe là không biết họ nói cái gì. Không biết họ nói cái gì làm sao mển phục tài ăn nói của họ.



## Luật XIV: Nói có lừa thiêng

Muốn cuốn hút thính giả thì lời nói phải có hồn. Byran nói hùng biện là tư tưởng phát hỏa. Muốn hơi nóng phải nóng đi đã. Mà tư tưởng nóng là gì nếu không phải là Chân, Thiện, Mỹ. Ta say sưa các lý tưởng ấy. Ta chân thành dâng hiến thính giả các bảo vật đó, thì tại sao họ không thích ta.

## Luật XV: Luyện trí nhớ để diễn văn súc tích

1) Carl Seashore nói người trung bình phung phí chín chục phần trăm khả năng của mình vì không khai thác trí nhớ.

2) Luyện trí nhớ là tạo ấn tượng, lặp lại và liên tưởng. Tạo ấn tượng nhờ tập trung tinh thần quan sát tinh vi. Lincoln có thói quen đọc lớn để âm thanh giúp gây ấn tượng. Còn Mark Twain dùng hình vẽ.

Nhờ đâu vô số tín đồ Hồi giáo thuộc lòng kinh Koran? Nhờ họ đọc đi đọc lại mãi. Đừng lặp đi lặp lại vội. Thỉnh thoảng lặp lại nhớ dai hơn.

Tại sao nhớ Socrate là bạn không quên Platon. Tại vì bạn biết hai ông này là thầy trò của nhau. Nhớ ông này liên tưởng đến ông kia.

Có trí nhớ bén nhọn, bạn đỡ dùng ký chú vì nô lệ ký chú, nó sẽ kém hấp dẫn.

# Luật XVI: Hãy luyện sở trường một loại diễn văn

Có nhiều loại hùng biện:

1) Hùng biện tòa án, gồm diễn văn quan tòa, diễn văn luật sư.

2) Hùng biện chính trị gồm diễn văn hội thảo hay mít tinh chính trị.

3) Hùng biện quân sự gồm hịch đọc trước ba quân hay thuyết văn quân huấn.

4) Hùng biện hàn lâm hay văn chương của những văn nhân gia nhập Hàn lâm viện. Diễn văn ca tụng vĩ nhân, diễn văn luận án.

5) Hùng biện đại học là hùng biện văn của giáo sư đại học đọc cho đồng nghiệp hay cho sinh viên nghe.

6) Hùng biện truyền giáo là những diễn văn đạo.

Bạn hãy lựa một loại diễn văn rồi tạo mình thành người chuyên môn sử dụng loại ấy. Nhất nghệ tinh thì nhất thân vinh phải không bạn?.

## **Luật XVII: Hãy hạn chế vấn đề**

Bạn nhớ một danh sĩ Pháp đã từng nói ai không biết hạn chế vấn đề không thể viết văn được không? Nói cũng thế. Làm sao nói hết mọi chuyện được. Nói một số ý hay thôi và khéo nói. Đừng quên là hùng biện không phải là nhà bác học lại càng không phải là người hiểu biết.

# Luật XVIII: Hãy đãi cát tìm vàng

Lựa đề hay nhất nói và chọn ý hay nhất trong đề để trình bày.

# Luật XIX: Ý rành mạch, lời sáng sủa

Muốn vậy phải:

- 1) Phân chia phần, đoạn diễn văn cân xứng.
- 2) Nhẹ lý thuyết, nặng thực hành.
- 3) Bớt danh từ chuyên môn, điển tích, tân ngữ.
- 4) Đừng để chi tiết che phủ ý mẹ.
- 5) Tránh lối nói mơ hồ và dùng câu dài tối tăm.
- 6) Tuyệt đối không bao giờ nói lạc đề.
- 7) Lặp lại các ý quan trọng.
- 8) Giọng tự nhiên, lời lẽ bình dị.

## Luật XX: Lôi cuốn thính giả bằng hình ảnh, thí dụ

Normal Vincent Pearle được triệu triệu người mê nghe thuyết giáo qua truyền thanh, truyền hình là nhờ nói bằng hình ảnh và thí dụ. Ông bảo thí dụ khéo lựa là phương tiện hay nhất làm cho một ý tưởng sáng sủa, lý thú và hấp dẫn. Cuốn Đắc nhân tâm của Dale Carnegie có hàng tỷ độc giả cũng nhờ chứa đầy gương hay tích lạ. Tờ *Time* và *Readers Digest* nhiều lúc bán chạy như vàng lên giá cũng nhờ thực hiện câu này của Rudolj Flesh: “Chỉ những tích truyện là đọc hấp dẫn”. Vậy muốn thính giả say mê bạn hãy:

1. Nhân hóa câu chuyện bằng một đời sống gương mẫu, ly kỳ nào đó. Thí dụ bỏ vợ đẹp con xinh, quyền tước vinh hoa để làm nên nghiệp cả: hãy kể chuyện đức Phật.
2. Dùng tên họ, ngôi thứ xác định trong câu chuyện gây ở thính giả hứng thú hơn là lời nói vô danh.
3. Làm nổi bật một số chi tiết, câu chuyện trở thành linh động hơn.
4. Cho các nhân vật đối thoại, biện luận với nhau.
5. Kể một tích chuyện ly kỳ, không cần đã xảy ra mà có thể xảy ra.
6. Dùng điệu bộ yểm trợ lời nói: mô tả một thân xác bị xe cán mà gương mặt bạn bình thản, thính giả có thấy rùng rợn gì không?
7. Đối tổng quát thành riêng biệt: Bạn và tôi thì nói: Đối mới cái đã hoàn toàn là làm chuyện vô ích. Còn Shakespeare không nói tổng quát như vậy mà nói rõ rằng: “Mạ vàng ròn, sơn trắng hoa huệ, ướp hương hoa lài”. Herbert Spencer bảo chúng ta không tư tưởng tổng quát mà tư tưởng đặc thù.

# Luật XXI: Tạo hứng thú tràn lan trong thính giả

1. Hễ thính giả hiểu bạn nói gì thì mới có thể thích nghe bạn mà cho đặng vậy thì bạn phải thâm hiểu điều bạn nói trước đi đã. Tôi không rành về săn cá voi mà tôi thuật chuyện săn cá voi cho bạn nghe, bạn thích nổi không?
2. Người ta thích nghe bạn cũng nhờ bạn khéo léo so sánh. Thay vì bạn nói Đức Giáo Hoàng có quyền thế tinh thần to lớn, bạn nói các quyền thế tinh thần của các nguyên thủ đại cường quốc cộng lại không bằng phân nửa của ngài.
3. Chỉ ngay một thính giả nào đó rồi đặt câu hỏi cho họ, đặt xong rồi bạn trả lời thế liền. Đó cũng là cách làm cho diễn văn gây hứng thú.
4. Mượn danh ngôn xuất sắc làm thế lực yểm trợ lời mình nói. Bạn đừng khuyên dạy đức công bình mà quên dẫn lời Giêsu: “Của César thì trả cho César...”
5. Nói bỏ lửng để thính giả hiểu tiếp. Thí dụ muốn diễn ý tự do luyện ái bạn nói: Ép dầu ép mỡ ai nỡ...
6. Dồn dập hàng loạt câu hỏi và mỗi câu hỏi có một cách trả lời.
7. Lấy hình ảnh thay con số. Thay vì nói tiền Mỹ viện trợ cho Nam Triều Tiên là bao nhiêu tỷ, bạn nói nếu tiền ấy không tiêu vào chiến phí thì mỗi người tối thiểu được một biệt thự.



# Luật soạn nội dung của diễn văn

## Luật XXII: Khéo mở, khéo kết

1. Mở và kết ăn khớp nhau: Hồi soạn bài phải làm kết trước vì kết là mục tiêu của bạn. Mở chỉ là cái cổng đưa vào kết. Murdock nói đoạn giữa nhét gì vào cũng được nếu mở và kết khéo.
2. Mở thiện cảm cũng như mới vào nhà Eli khéo bắt tay và nói mấy lời đầu vậy. Mở xa xa gọi là “lung cảm”. Coi chừng dài dòng, mông lung vô ích. Mở ngay gọi là “trực khởi”. Coi chừng đột ngột quá.
3. Có thể mở bằng một danh ngôn, câu chuyện, một điển tích. Có thể mở bằng nhiều hay một câu hỏi. Mở bằng một điệu bộ khác thường cũng được. Mà đừng lộ bịch.
4. Đừng mở kiểu nhún nhường giả tạo. Thí dụ nói không xứng đáng vì vô tài bất đức, v.v... Đã vậy tại sao còn nói.
5. Tối kỵ mở bằng cách đại ngôn khoe khoang tài đức, kinh nghiệm của mình.
6. Kết luận thiện cảm cũng như lúc ra về bắt tay từ già một người nào vậy. Kết vụng là bài diễn văn đi đời nhà ma.
7. Đừng kết ngắn quá thành ngưng đột ngột mà cũng đừng kết lòng thông để rồi bảo kết mà lại quảng diễn lê thê thêm nữa.
8. Kết bằng câu chuyện, bằng danh ngôn, bằng câu hỏi, bằng một đoạn văn thơ ngụ ý khuyên khích điều gì đó.
9. Kết sao ra về người nghe thấy còn luyến tiếc và nhớ được ý quan trọng do bạn tóm tắt, khắc tạc trong lòng họ.

# Luật XXIII: Đoạn giữa chinh phục và gây cảm động

Đáng lẽ chỉ có một đoạn kết mà thôi mà vì sợ vắn tắt quá nên phải có đoạn giữa để thính giả tin và xúc động. Aristote nói đoạn giữa cần được báo trước bằng phần mở và cần được kết.

1. Phải giải thích các phần chính, ý chính và từ ngữ khó hiểu của đoạn giữa.
2. Phải chứng minh rồi hãy giải quyết. Dùng hình ảnh, thí dụ làm cho lý lẽ hấp dẫn.
3. Dùng nhiều phép lý luận để phần diễn đề chứng chạc. Các phép thông dụng là Tam đoạn dụng, quy nạp, liên luận, lưỡng đạo luận.
4. Thay phiên phân tích và tổng hợp: Phân tích thì tránh lạc vào chi tiết. Tổng hợp thì đề phòng nông cạn quá.
5. Các chứng lý tạo thành một mặt trận đi từ nhẹ đến mạnh, đổ dồn về mục tiêu và chinh phục thính giả.
6. Muốn bài bác thì phải nắm vững chân lý, thấy rõ sai lầm, biện luận đúng luật biện chứng, bình tĩnh khi đả kích, phê bình lầm lỗi chứ không đả kích cá nhân, lý luận chớ không tỏ ra lý sự, biết nhận phần phải của đối phương, khen rồi mới chê hay chê rồi mới khen và tuyệt đối không mỉa mai, ngạo nghễ, quá lỗ.

## **Luật XXIV: Ba phần “Mở”, “Diễn”, “Kết” phải hợp lý**

Mở ngắn hơn kết và diễn dài nhất. Cả ba phải được nối nhau bằng những ý mạch lạc và hỗ trợ nhau.

# Luật trang trí về hình thức của diễn văn

## Luật XXV: Ngoài lời nói còn một điều lôi cuốn thính giả: Thông cảm

- 1) Bạn tưởng tượng cảnh diễn giả nói còn thính giả người dạo mắt trên trần nhà, người theo dõi một con chim sẻ trên cửa sổ.
- 2) Hãy nói giữa hội trường Thượng Viện như nói riêng cho từng nghị sĩ vậy.
- 3) Đừng gò bó bắt chước ngôi sao hùng biện nào hết: Bạn hãy nói với tất cả cái tự nhiên của bạn.
- 4) Nói với thính giả bằng giọng văn sao như bạn vừa dứt lời là họ muốn thực hiện lời bạn nói.
- 5) Mỗi lời bạn nói phải là một mảnh tim của bạn: Chỉ lòng thành kêu gọi được lòng thành. Xin bạn nhớ như vậy.

# Luật XXVI: Có duyên

Thường ngày, người ta thích nói chuyện với bạn phần lớn là tại bạn có duyên.

Trước đám đông cũng vậy. Một diễn giả thu hút là một diễn giả có duyên.

1) Có duyên là hợp lương tri, là chừng mực, là tế nhị.

2) Biết nhấn mạnh những lời, những tiếng diễn tả tình ý nào đó.

3) Giọng nói khi lên bổng lúc xuống trầm. Hết dồn dập rồi đến khoan thai. Khi nói hết khi bỏ lửng.

4) Có lúc bạn làm thính mà rất có duyên.

5) Bạn nói thiên hạ cười bể bụng mà bạn cứ tỉnh bơ. Nói có duyên là không cần ai cười mà người ta cười. Nói vô duyên là nói chọc cười mà càng ráng càng lãng xẹt.

# Luật XXVII: Chuyển các đoạn văn vừa tự nhiên vừa rõ ràng

Xin bạn nhớ vừa tự nhiên vừa rõ ràng.

1) Chuyển tự nhiên là đừng vụng về, máy móc quá kiểu hai câu này của Đờ Chiểu trong Lục Vân Tiên:

*Chuyện nàng sau hãy còn lâu  
Chuyện chàng xin kể từ đầu chép ra.*

Hãy để cho ý tự nhiên chuyển. Sarcey khuyên diễn xong ý đó thì tự nhiên qua ý khác. Nhưng đôi khi đừng kín đáo quá mà bài diễn văn trở thành không mạch lạc, đối với người nghe. Khi đọc người ta dễ bắt mạch chuyển hơn khi nghe. Bạn khéo cho thính giả biết nói xong mục này qua mục khác, họ thấy khoan khoái hơn và dễ nhớ ý chính của bạn.

## Luật XXVIII: Tùy ý mà lựa lối văn

Bạn có thể dùng đủ thứ lối văn từ nghị luận, miêu tả đến kể chuyện.

Bạn cắt nghĩa, chứng minh xong thì bạn tả người, tả cảnh rồi bạn cho những nhân vật đối thoại. Trên mặt trận hùng biện bạn được dùng các loại “vũ khí” miễn là khéo “tác xạ” nghĩa là khéo thuyết phục.

## **Luật XXIX: Tối kỵ thô tục và ngợm**

- 1) Không gì thô tục, ghê tởm bằng nói chuyện tục tĩu trước công chúng.
- 2) Ngợm là nói lên mặt căn dặn, rầy rà, dạy dỗ theo kiểu cả nhồi sọ bên ngoài.



# Luật XXX: Đồng nhất hóa thính giả và bạn

Vô đầu là bạn nói liền là không phải diễn thuyết mà tâm đàn, mà bàn với thính giả một vấn đề nào đó. Trong trường hợp phải diễn thuyết thì cũng phải nói sao cho thính giả thấy bạn đứng về phía họ. Họ cùng bạn là một.

# **Luật XXI: Khêu gọi thính giả đối thoại với bạn.**

Percy H. Witing nói: “Bạn hãy tin rằng diễn thuyết không phải là trả bài”. Hãy biến diễn trường thành một công ty cùng bạn tìm chân lý.

## Luật XXXII: Khen tế nhị và chân thành

Nịnh thì ai cũng ghét. Khen theo kiểu bịp bợm thì cũng không ai ưa. Nhưng khen vừa phải, khen thật thì không gì làm thiên hạ mát dạ bằng. Bạn có thể khen người bạn nói, người chủ tọa nhất là khối thính giả. Lựa điểm nào đặc biệt nhất của họ đó, đề cao cái đáng ca tụng nơi họ. Việc ấy là nhíp cầu nối bạn chặt chẽ với họ.

## Đạt cho được 4 mục tiêu của diễn văn

Dale Carnegie nói chung quy bạn lên diễn đàn là bạn thực hiện 1 trong 4 mục tiêu sau đây:

Thúc đẩy hành động

Thông tin

Thuyết phục

Giải trí

## Luật XXXIII: Nói đưa đến thực hiện Chân – Thiện – Mỹ

- 1) Điều bạn nói hữu lý và bạn nói với tất cả lòng thành. Nghe điều phải mới tin phân nửa, phải có lòng thành thực xô đẩy niềm tin trọn vẹn.
- 2) Khiêm tốn và phải chững. Điều bạn muốn kể khác thi hành bạn phải tin là đúng song bạn trình bày một cách khiêm nhu và có chừng mực.
- 3) Bạn dựa vào gương một danh nhân, một thánh nhân để khuyên khích thính giả thực hiện điều bạn chứng minh là hay.
- 4) Ai không có ít nhiều kinh nghiệm vậy tại sao bạn không dùng kinh nghiệm sống động của bạn, dĩ nhiên không phải để tự quảng cáo mà để thính giả dựa vào đó học hay chữa dở.
- 5) Pascal nói ai cũng muốn được thán phục. Con người thêm danh, thêm sức khỏe và nhất là thêm lợi. Xô đẩy người ta hành động mà không thấu triệt tâm lý đó thì đúng là câu cá không lựa mồi.
- 6) Đốt đèn lên thì hết tối. Đề cao đức khiêm như là triệt hạ tất kiêu hãnh. Thúc đẩy thanh niên hy sinh là thúc đẩy họ thủ tiêu chứng ích kỷ.
- 7) Gom điều phải hành động thành một công thức dễ nhớ và có tác dụng “ám thị”. Dồn công thức ấy vào tiềm thức thính giả bằng giọng quả quyết mãnh liệt.

# Luật XXXIV: Nói cho người ta biết thêm cái gì

Ludwig Wittgenstein bảo: “Tất cả những gì có thể suy tưởng phải được suy tưởng rõ ràng”. Tất cả cái gì có thể nói phải được nói minh bạch. Ngồi nghe ai diễn thuyết hàng giờ mà không biết họ nói cái gì bạn bực không? Mà nói không ràng là do quan niệm lờ mờ, lộn xộn.

1) Nằm vững điều mình nói rồi hãy nói. Không biết rõ con ếch ương sẽ làm cho người nghe tưởng ếch ương là ếch nhái hay cóc.

2) Ít thời giờ quá thì đừng mở xẻ vấn đề lớn. Có nhiều thời giờ cũng phải tự hạn chế vấn đề. Phân lượng thời gian cho từng khía cạnh vấn đề. Coi chừng chỉ nói được một giờ mà nhập đề nửa giờ hay hết giờ mà cứ kết như dây thun làm ai nấy muốn mời mình xuống gấp.

3) Phân loại các điều bạn trình bày, hệ thống hóa chúng rồi tuần tự kể ra. Đó là phương pháp của bác sĩ Ralph J.Brache.

4) Tùy trình độ người nghe mà dùng từ ngữ, thí dụ, hình ảnh thích nghi, dễ hiểu. Ở miền Phi châu nhiệt đới, dân chúng không biết tuyết, các nhà thừa sai khi giảng đạo không nói trắng như tuyết mà nói trắng như “cái dứa nạo”. Muốn cho công chúng biết từ địa cầu tới mặt trăng, mặt trời, bạn dùng con số thiên văn học thì được mà khô khan quá. Trong cuốn “Vũ trụ quanh ta”, James Jeans muốn độc giả dễ nhận thức khoảng từ trái đất đến chòm sao Nhân Mã, thay vì dùng con số 25.000.000 thước, ông dùng hình ảnh: Nếu bạn đi từ địa cầu với tốc độ của ánh sáng là 186.000 thước mỗi giây thì bạn phải tốn năm ba tháng mới đổ bộ Nhân Mã. Nhiều nhà thông thái diễn thuyết thất bại là mê tín dùng tiếng chuyên môn. Có mấy ai hiểu họ nói gì đâu. Aristote khuyên họ: “Bạn hãy tư tưởng như người trí thức mà nói như đại chúng”.

5) Dùng phương tiện thính thị một lượt. Ngạn ngữ Nhật Bản nói: “Thấy một bằng nghe một trăm”. Hình ảnh mạnh hơn âm thanh ở chỗ nó gây ấn tượng và chui sâu trong tiềm thức.

# Luật XXXV: Hùng biện là vừa lý phục và vừa tâm phục

1) Nói hợp lý đã đành rồi mà phải nói với lòng lương thiện. Quintilien định nghĩa hùng biện gia là Người Thiện và khéo nói. Xin bạn nhớ tiếng “Thiện”.

2) Chiếm cho kỳ được sự trả lời thuận của thính giả buổi đầu. Lincoln nói phương thế hay nhất để tranh luận thắng là trước hết phải tạo môi trường thông cảm. Mới nói ít câu mà làm cho ai nấy phản đối, la ó thì còn mong gì thuyết phục hả bạn.

3) Nói bằng giọng truyền cảm. Tức là bạn truyền cái say sưa trong lòng bạn về đề tài cho thính giả. Tôi muốn nói bạn lay cho họ sự cương quyết niềm tin tưởng.

Bạn thấy câu này của Henry Ward có thâm thúy không “Khi nào thính giả ngủ gục thì chỉ có việc phải làm là bảo ông tùy phái lấy một cái dùi nhọn chích diễn giả”.

4) Biểu lộ tôn kính và thiện cảm đối với thính giả. Phải! Ai cũng đòi hỏi, thêm hai thứ tâm tình đó hết. Thính giả là số đông đối với diễn giả nên họ còn đòi hỏi hơn nữa. Bác sĩ Normans Vincent Peale thực có lý khi nói: “Nhân cách kêu gọi tình thương và đòi hỏi kính trọng”. Cũng như quả banh ném vào tường, lòng kính trọng, quý mến bạn ném vào thính giả thì họ sẽ trả lại cho bạn.

5) Bắt đầu và chấm dứt thuyết phục bằng phong độ tri kỷ. Bạn thử như vậy đi, bạn sẽ thấy từ phía dưới người ta sẽ gửi đến bạn những nụ cười cởi mở, chờ đợi tha thứ. Paley thuyết phục một người vô thần cũng làm như vậy đối với dân thành Nhã Điển. Bạn hãy thuộc lòng giùm tôi lời này của Wilson: “Chúng ta hãy ngồi xuống và bàn chuyện. Nếu chúng ta không đồng quan điểm thì hãy ráng hiểu nhau.

## Luật XXXVI: Soạn kỹ rồi ứng khẩu

Bạn có thể tội nghiệp bao nhiêu người làm lớn mà khi cần không thể nói không giấy tờ vài ba câu trước công chúng không? Tội nghiệp nữa là nhiều ông bự chuyên môn đọc như “trả bài” những cái gọi là diễn văn của kẻ khác soạn cho mình.

Biết bao cơ hội trên đời bạn phải nói và nói ứng khẩu. Bạn phải làm sao?

Trong tờ American Magazin, ông Douglas Fairbanks thuật lại ông cùng Charlie Chaplin, và Mary Pickford trong vòng hai năm tập ứng khẩu bằng cách soạn sẵn bài rồi vào những buổi tối, tắt đèn rồi mỗi người thuyết trình. Còn nhiều cách khác cũng hiệu nghiệm như phương pháp này. Vấn đề là bạn nên tự luyện ứng khẩu sau khi đã soạn kỹ.



# Cách luyện lời, luyện giọng và luyện điệu bộ

## Luật XXXVII: Lời là áo của ý, lời hoa mỹ ý dễ lồi cuồn vậy phải luyện lời

1) Khi diễn thuyết, nói chuyện ta phải diễn đủ thứ ý nên cần đủ dụng ngữ. Có nhiều loại dụng ngữ đại khái là dụng ngữ khoa học, triết học, tôn giáo, văn chương, chính trị, kinh tế, tài chính, luật pháp, y học. Phải chú tâm học dụng ngữ mới đủ dùng chớ không thể chỉ chờ đọc sách báo mà học từ từ được. Học dụng ngữ bằng sách báo đã đành mà phải học từ điển, học các sách danh từ chuyên môn, sách chuyên về từ ngữ, khi thu thập dụng ngữ, phải chú ý học tự loại mỗi tiếng, nguồn gốc, ý nghĩa, tình nghĩa, đồng nghĩa, phản nghĩa của nó. Nên có một cuốn sổ nhỏ chép dụng ngữ học thuộc lòng.

2) Giàu từ ngữ còn phải rành cú pháp, để câu văn đúng và đẹp vì đó phải đọc các loại sách về văn phạm hay ngữ pháp. Chú trọng những mỹ từ pháp tức là những cách giúp ý diễn đạt hoa mỹ. Xin bạn đọc vấn đề này trong hai cuốn “Thuật nói chuyện”, “Thuật hùng biện của tôi”.

3) Về lời của diễn văn, bốn lời khuyên sau đây của Dale Carnegie là vàng ngọc:  
Hãy tự nhiên.

Phải độc sáng, đừng bắt chước ai. Nói chuyện, trực cảm với thính giả.

Nhét tim vào từng lời, từng câu của mình.

# Luật XXXVIII: Mới cất giọng mà nghe mất cảm tình thì diễn văn kể như hồng phân nửa

1) Giọng luyện được. Démosthène cà lăm, ngọng mà nhờ ngâm sỏi la ó áp đảo tiếng sóng gầm nên có tiếng nói uy nghiêm. Ta không định luyện giọng oanh vàng để thành ca sĩ mà làm sao cho phát triển được phong phú giọng tự nhiên trời cho. Ta nói bằng giọng của ta. Giọng ấy tự nhiên gây cảm tình.

2) Muốn có giọng hay phải tạo âm thanh vang lên và rung cảm. Âm thanh sẽ không có đủ hai điều kiện đó nếu ta không luyện các cơ quan phát âm của ta tức là phổi, họng, lưỡi, môi. Luyện phổi là tập thở dài hơi thở bằng hoành cách mạc. Luyện giọng là vừa tránh những đồ ăn thức uống làm khan cổ, khàn tiếng, vừa tập nói lớn tiếng cho họng quen những loại tiếng lớn mà không khúc khắc, chói tai.

Luyện lưỡi bằng cách bót dùng đồ cay, chát làm cho nó kém nhanh nhẹn và hay nhất là ngâm sỏi tập đọc ngoại ngữ. Ông Nguyễn Hiến Lê nói: “Muốn cho môi mềm mại, bạn phải tập phát những âm b, p, u nhất là làm cho rõ ràng...” Bạn có thể tự đặt những câu mà tiếng nào cũng bắt đầu bằng r, s, h, p, b, m như bài thơ dưới đây của Nguyễn Đường Lý:

## TÌNH VẤN VƯƠNG

*Dan díu dằng dai dáng dật dờ*

*Vấn vương vô vị việc vu vơ*

*Tưởng tin tươm tất tình tươi tốt*

*Mong mỗi mặt mà má mơn mơn*

*Đắm đuối đầu đường đi đớ đẩn.*

*Ngập ngừng ngang ngỗ ngó ngu ngơ*

*Lâm ly lưu luyến lòng lai láng*

*Thắc thỏm thương thâm tha thẩn thơ*

## **Luật XXXIX: Điệu bộ hùng biện nhất của bạn là điệu bộ tự nhiên nhất của bạn**

Trong cuốn Thuật hùng biện, tôi có liệt kê mấy chục điệu bộ khác nhau để biểu lộ cách tự nhiên của bạn. Có khi bạn không ra điệu bộ nào hết mà đó vẫn là một điệu bộ trông rất tự nhiên. Tuyệt đối tránh những điệu bộ kỳ dị: Dĩ nhiên không bao giờ có những điệu bộ hách dịch như chống nạnh, chấp tay sau đít, v.v... Điệu bộ trầm tĩnh, duyên dáng gia tăng hấp dẫn cho lời nói.

## Sắp lên diễn đàn

### **Luật XL: Giờ thích hợp. Phòng âm cúng: Hệ thống truyền thanh tốt**

1) Nếu bạn có thể định thời giờ được thì chọn ngày nào thính giả ít vắng mặt, giờ nào thuận tiện. Tránh giờ liền sau trưa và khuya quá.

2) Phòng lớn nhỏ mà phải tùy nghi âm cúng, sáng sủa, thoáng khí, đừng trang hoàng lòe loẹt quá. Ghế của diễn giả nên kê vừa cao, để diễn giả dễ nổi bật trước khối thính giả. Không nên để ông này bà nọ ngồi trên diễn đàn ngang hàng diễn giả.

3) Bất đắc dĩ lắm mới không dùng máy vi âm. Tối kỵ có người cầm máy cho bạn nói vì như vậy thính giả có kẻ lo ngó kẻ ấy hơn là lo nghe bạn. Đừng hăng say há lớn đến nỗi dí sát miệng vào máy gây chát chúa diễn trường. Các máy phóng thanh phải tính để các thính giả ngồi xa nghe rõ.

# Luật XLI: Chuẩn bị sức khỏe tốt trước khi nói

- 1) Bài soạn kỹ rồi thì không có gì phải lo âu đến mất ăn mất ngủ. Không khinh thường mà cũng không quan trọng hóa việc mình sắp làm. Bình tĩnh.
- 2) Paul C.Jagot khuyên bạn dạo mát thành thoi trước khi nói.
- 3) Không ăn uống đồ khó tiêu hay kích thích mạnh thần kinh.

## **Luật XLII: Y phục lịch sự, đứng đắn**

Không ăn mặc cầu thả, tóc râu bù xù, áo quần xốc xếch mà cũng không diêm dúa, bóng loáng quá: Hàng trăm hàng nghìn cặp mắt ngó bạn giờ này sang giờ kia đấy.

## **Luật XLIII: Không cần cho phát trước dàn bài chi tiết**

Có thể bạn cho phát trước dàn bài đại cương. Bạn phát dàn bài chi tiết trước có người lo đọc hơn là nghe bạn. Vả lại, có nhiều hứng thú bạn phải dành bất ngờ cho thính giả.

## **Luật XLIV: Coi chừng người ta giới thiệu mình quá lố**

Nếu tên tuổi bạn nổi như cồn rồi thì người ta chỉ giới thiệu tên bạn thôi là đủ. Đề phòng người giới thiệu ca tụng bạn đến chỗ làm bạn ngượng. Bạn nên viết trước cho họ vài nét nổi bật nhất về quá trình của bạn. Không làm cho biết thì không được, biết mà khoe khoang thì thiên hạ hiểu ngược lại. Tránh khéo người giới thiệu tràn giang đại hải đến nỗi thính giả có cảm tưởng họ cũng là diễn giả.



## Trên diễn đàn

### **Luật XLV: Đi khoan thai lên diễn đàn, cúi đầu và mỉm cười**

1) Không đi ra vẻ chán chường mà cũng không luýnh quýnh, vụt chạc. Coi chừng vấp nữa nhé. Đã hết giờ sửa quần áo, siết thêm cà vạt, vuốt mái tóc. Ai nấy đang lom lom nhìn bạn đấy.

2) Lên đến diễn đàn, ngó xuống thính giả, bạn ngả đầu chào và mỉm cười. Biết bao tâm hồn đồng thanh khí đang quý trọng bạn, đang chờ bạn để học hỏi thêm. Bạn không trọng họ sao? Bạn không vui sao? Giáo sư Overstreet nói: “Thiện cảm sinh thiện cảm”.

# Luật XLVI: Nên đứng khiêm tốn và ngó xuống lúc được giới thiệu

Đừng cười tỏ ra khoái khi người giới thiệu đề cao mình. Cũng không ngó dáo dác, ngó trần nhà, ngó ra cửa sổ.

# Luật XLVII: Tự trấn an mình bằng cách thở ra chậm nếu hỏi hộp

Hỏi hộp là dấu hiệu sẽ nói hay đấy. Cắn đầu lưỡi cho nó có nước miếng và thở ra, vào thật chậm.

## **Luật XLVIII: Dàn bài ghi tắt trong lòng bàn tay**

Đừng trịnh trọng rút cả xấp giấy ra lúc mới vừa ngồi xuống. Người ta có cảm tưởng bạn sắp “trả bài”. Dàn bài bạn có thể chép vào mảnh giấy con nhét trong tay áo, rút ra gọn. Bạn cũng có thể ghi nó trong lòng bàn tay. Tùy thích.

## Luật XLIX: Lời đầu khiêm tốn, cảm tình

- 1) Lời đầu là “bắt tay” từng thính giả đấy. Tối kỵ kênh kiệu, hách dịch, khoe khoang, đại ngôn...
- 2) Thường là cảm ơn vì được mời nói, được đến nghe.
- 3) Đừng từ tốn quá đến thành giả dối rẻ tiền. Không lỗi gì thì đừng có tặc xin lỗi phân bua thế này, thế nọ. Tai hại nhất là bảo rằng mình không có soạn bài, mình bắt buộc phải nói. Nói vậy là tự mời mình rút lui rồi còn gì.

## **Luật L: Giáo đầu vừa đủ rồi “tấn công” vấn đề ngay.**

- 1) Đừng làm người ta mệt bằng nhập đề đại cà sa. Nói hết ở đoạn đầu rồi đoạn giữa còn gì để nói!
- 2) Chia phần đại cương bài nói rồi mổ xẻ ngay vấn đề.

# Luật LI: Thay đổi giọng

- 1) Nói mãi một giọng là “bán thuốc an thần”, vì đó bạn phải thay đổi giọng. Ý lâm ly mà nói giọng bổng, ý hớn hở mà nói giọng trầm buồn thì làm sao lôi cuốn.
- 2) Cũng tùy tính giả mà có giọng thích ứng. Nói trước quần chúng lao động phải rõ ràng giản dị, nói trước trí thức phải chọn lọc, thâm trầm.
- 3) Phòng rộng bạn nói chậm, phòng hẹp đừng gào thét.

## Luật LII: Bắt mạch tâm lý thính giả

1) Nói cho người ta nghe mà liệu coi người ta có thích nghe không. Cứ ào ào rót tiếng vào máy vi âm mà thính giả người ngủ gật, người trở mình, kẻ khác sửa cà vạt, coi đồng hồ thì tội nghiệp diễn giả quá! Vậy phải bắt mạch tâm lý họ để liệu thay đổi cách nói, giọng nói hay phải ngưng. Dứt lời sao cho ai nấy còn thèm nghe đó là cao thủ hùng biện.

2) Người ta buồn ngủ có khi tại diễn giả nói trống trống mà không nói cho chính họ. Thỉnh thoảng bạn hỏi: Thưa ông nào đó có đồng ý vậy không, thưa bà nào đó có đúng vậy không.

3) Nói rất chân thành ít khi bị chán. Bạn có ngậm ngùi khi thấy mấy bà sầm khóc mượn không? Chắc là không. Tại vì họ không thật. Ta không thật mà muốn thính giả cảm động với ta à?

4) Coi chừng nói lớn quá mà cứ say sưa nói, vô tình tạo một trận bão âm thanh rầm rộ cũng là cách làm cho thính giả chán. Nên vũ bão mà cũng nên thâm trầm.



## Luật LIII: Ngưng và hỏi

- 1) Biết ngưng vài giây đúng chuyện, đúng lúc bạn làm cho thính giả “lấy trớn” lại nghe bạn chú ý hơn.
- 2) Hỏi là kế gây giao cảm, kế “hoãn quân” khi bạn muốn nghỉ một chút hoặc bạn muốn nhớ lại một điều gì.

## Luật LIV: Coi chừng cốc nước

Làm sao có kẻ không cười được khi diễn giả múa tay như múa võ và ly nước không yên thân. Bạn nghĩ sao về một thuyết trình viên nọ quơ tay văng gọng kính xuống đất rồi lum khum đi lượm.

Nói cương quyết mà không cần đấm bàn đùng dùng. Lại càng không nên giậm chân. Đừng quên hùng biện là một nghệ thuật và diễn đàn không phải võ đài. Hùng biện không có nghĩa là hùng hổ.

# **Luật LV: Uống nước, lau mồ hôi, chùi kính sao cho thính giả không để ý gì hết**

Bạn cầm ly nước lên cứ nói rồi hớp một hớp tự nhiên. Nhớ một hớp thôi. Không ai để ý gì hết. Nuốt cho gọn, đừng vô ý sặc ho qua máy vi âm đình đám. Còn lau mồ hôi, chùi kính thì bạn cứ vừa lau, vừa chùi vừa nói thao thao bất tuyệt. Có ai để ý chi. Người ta sẽ để ý nếu bạn quan trọng hóa các việc trên.

# Luật LVI: Dù bị đả kích đến đâu cũng cứ việc bình tĩnh

Đó là nguyên tắc của Lincoln, của Churchill. Đâu phải ai cũng luôn đồng ý với mình. Và người ăn nói thô lỗ, kém hiểu biết thiếu gì. Bạn cứ bình tĩnh.

# Sau khi xuống diễn đàn

## Luật LVII: Bạn mệt không?

Tôi sợ đặt câu hỏi này thừa quá: ai có chút kinh nghiệm về môn nói đều nhận rằng thuyết trình từ nửa giờ trở lên, xuống khỏi diễn đàn thường nghe mệt. Còn nói chi khi bạn nói hai ba giờ liên tiếp. Óc não bạn căng thẳng. Bây giờ nghe cả một sự rã rời trong người, nhất là nơi óc và nơi ngực. Diễn giả nào thần kinh yếu, tim không đặng khỏe có thể tay run run, môi giựt nhẹ: tiếng nói khan khan. Thở hơi ít thông. Gặp vấn đề khó khăn, cần tập trung tinh thần nhiều, bị chất vấn nhiều, nói xong diễn giả có thể mệt hai ba ngày mới lấy lại sức. Dĩ nhiên sau khi bước xuống diễn đàn, mồ hôi trán và lưng rịn ra sau nhiều lần chảy lúc ta nói.

Nếu là một nhà hùng biện chuyên nghiệp cần sức khỏe để diễn thuyết, thường bạn phải biết cách gìn giữ sức khỏe.

Đừng tìm chỗ có gió mạnh hay dùng quạt điện lúc mồ hôi mới i i. Coi chừng có thể bị cảm và khan tiếng.

Về phòng riêng, bạn đừng tắm liền, cũng đừng ở trần. Có thể dùng một ly nước lã nấu chín. Mặc áo vừa đủ ấm. Xứ lạnh thì quấn quanh cổ một khăn nỉ. Khéo từ chối những cuộc tiếp khách nói chuyện kéo dài. Ai mồ hôi ra như suối dĩ nhiên phải thay đồ. Người ta nói đi thuyết trình hay biện hộ ở đâu, Jaurès cũng đem theo cái vali đồ dùng để sau khi xuống diễn đàn, ông liền xin phép đi đổi đồ. Nếu bạn nói buổi chiều, thì xong buổi nói bạn đi ngủ sớm. Ngày sau đó có thể nghỉ mọi việc. Nên ngủ nhiều, đi dạo, tắm, ăn đồ dễ tiêu.

## Luật LVIII: Còn khi bạn thất bại hay thành công?

Ôi! Tâm trạng phức tạp của những diễn giả. Người ta có thể như ở núi tiên về, lòng sung sướng vì lời châu ngọc của mình được bao nhiêu người thu lượm. Hân hoan với thành công rực rỡ, người ta cảm thấy mình là con cháu của Démosthène, Cicéron, nên hăng hái điêu luyện thêm ba tấc lưỡi. Song có người khác về nhà ăn ngủ không ngon, bởi vì bồi hồi nghĩ mình ngập đề không gọn, trong thân đề dẫn danh ngôn quên tác giả, kết đề dùng hai ba tiếng sai. Những tâm tình ấy, kể cả tâm tình hoan hỉ nữa, cũng không xứng đáng cho nhà hùng biện chân chính. Một diễn giả tầm thường thèm khát lời khen khi thấy mình nói xong ai nấy làm thình, tìm người này kẻ nọ hỏi xa xa gần gần để ăn mày lời ca tụng, chịu không nổi nếu ai chỉ trích. Người có máu hùng biện không biết sợ khuyết điểm, có khi nhìn quá lỗi các lỗi lầm của mình nữa. Họ ngại ngùng trước những lời xông hương của kẻ khác, phân tích kỹ coi tại sao người ta khen, khen điểm nào, khen đúng không. Có thể nói tâm trạng của kẻ vừa xuống khỏi diễn đàn là tâm trạng cực kỳ phức tạp. Tâm trạng của bạn sau khi bỏ cái bàn và ly nước ra sao tùy bạn thất bại hay thành công. Song thiết tưởng trong nghề nào cũng chưa chắc ai thành công luôn. Vậy bạn cần theo những nguyên tắc nào để giữ vững tinh thần hầu tiến bộ dù có lúc phải thất bại. Louis Rambaud nói nếu sau lúc bạn diễn thuyết mà ai nấy đều làm thình: Bạn thân làm thình, báo chí cũng làm thình thì hay nhất là bạn làm thình luôn. Đừng tìm lý do nào mà tìm cách này cách kia để người ta nói đến mình, khen ngợi mình. Ta hãy cao thượng. Những mảnh lời ăn xin lời ca tụng luôn chứa đựng những bời lợt bên trong. Bạn cần có quan niệm sáng suốt về dư luận. Có thể bạn nói hay mà người ta gặp cơ hội tốt để biểu lộ lòng thán phục đối với bạn. Cũng có thể bài bạn tự bản chất xây dựng, song không hợp đường lối chủ trương của một số báo chí nên người ta làm thình. Hay là lời bạn chưa có gì đáng chú ý lắm mà như vậy thì lo rên nghề thêm. Vả lại, đâu phải công trình văn hóa nào được báo chí hay tổ chức này cơ quan nọ ca tụng đều luôn có chân giá trị rồi công trình nào âm thầm đều vô giá trị. Thiếu gì cuốn sách được báo chí ca tụng rồi chìm luôn trong mờ dĩ vãng. Không ít tác phẩm được giải thưởng để tự đào luyện cho mình trong lãng quên. Bạn coi bộ Summa Théologica của Thánh Thomas có được giải thưởng nào đâu mà giá trị của nó thế nào. Không phải tôi nói vậy để bạn tự an ủi song ta phải biết giá trị của ta. Trên đời mỗi người có một định nghĩa riêng, bạn có định nghĩa của bạn: Bạn biết nó hơn ai hết. Cũng hơn ai hết bạn là người lo đào luyện con người hùng biện của mình.

Còn nếu bạn được nhiều người phục tãi ăn nói thì sao? Theo tôi phải dè dặt. Lời khen của mọi người có nhiều định nghĩa. Khen vì biết rõ tài đức. Khen vì thiên hạ khen. Khen vì miếng cơm manh áo. Khen vì bị mua chuộc. Khen để khỏi bị ai chê. Rồi khen xiên xỏ nữa. Ngay khi khen thật đi coi chừng bụng người ta như cò trở gió. Gặp bạn, vì xã giao đại khái người ta nói:

Ồ, ông hay bà, anh chị diễn thuyết hay quá. Mà hay là sao. René Benjamin diễn thuyết về Clémenceau được một thánh giả khen nức nở chỉ vì Clémenceau có lần đến hiệu kiến thánh giả ấy. Đa số khen phần đầu quả quyết vì phần sau mở đầu bằng những tiếng mà, song, nhưng nói ra ai cũng hiểu ngầm, thường là hiểu ngầm. Còn bạn thèm khát chi thứ lời khen của kẻ ngu dốt hay dua nịnh...

Đến lời chê: Ôi phức tạp nữa. Bạn bị chê. Một là bạn nói tệ, hai là bạn nói xuất sắc mà bạn bị dìm. Nếu bạn nói tệ thì người chê bạn là bạn thân nhất chớ, là ân nhân chớ. Ta mù mà anh đui cứ khen ta sáng hoai thì ta khỏi rơi xuống hố không?

Ở đời ít có bạn thật dám chân thành chê ta để ta tiến bộ. Tính tự ái và tự kiêu của ta cũng xua đuổi lần lần những bạn tốt để ta huênh hoang sống giữa những người bạn nịnh. Ta diễn thuyết mắc tật gì, sai sót điều chi, sai lầm chỗ nào, được người ta chê để ta cầu tiến thì lòng ta đâu có gì để xao xuyên. Nếu họ cố tình dìm xuống đất đen tài của ta thì chính họ là người đáng chê, như Epictète đã nói: Ta nói khá không ta biết chứ. Đánh giá giá trị của mình chưa nổi thì dù được khen cũng không đáng gì. Bạn đã biết bạn thế nào rồi, nếu bị vạch lá tìm sâu bôi lọ, bạn hãy bình tĩnh. Lo điều luyện nghề và làm tinh hơn là nao núng tinh thần, buồn bã, muốn bỏ nghề hoặc tòi tệ nhất là trả đũa kẻ chê ta. Lòng tự ái và tự kiêu phải nhận là hung dữ. Ngay khi tôi viết cho bạn đây nếu bạn chê tôi là viết tệ, viết bá láp chưa chắc tôi cao thượng đến nỗi coi thường lời phê phán của bạn. Nhưng xưa nay những bậc có chân tài ham lời chỉ trích hơn là ca tụng. Giá trị của họ không ai che khuất là dĩ nhiên rồi. Họ là cây gỗ chớ không phải là cây vông xộp xộp. Bụi đất có bám vào cũng không làm cho họ mất giá trị được. Họ kiếm lời chỉ trích để cho tài đức của họ vững chắc hơn lên vì nhờ bị chỉ trích họ biết thủ thân, biết nhược điểm ở đâu để sửa. Nếu bị chỉ trích đúng thì quá lắm họ là hột xoàng bị đóng bụi: lau chùi đi thì tài họ óng ánh lên ngay. Chỉ sợ không phải gỗ mà lại cây vông, không phải kim cương mà lại hột chai thì...

Nếu ta bị chê, trước hết ta chế ngự lòng thấp hèn của mình mà nghe sự thật một cách tôn kính. Ta không nô lệ tự ái rồi lo kiếm điểm lại khả năng hùng biện của mình ngay những lời chỉ trích bất công vẫn có lợi. Ít ra ta không hờ hững lạc quan thái quá nữa: Ta biết xung quanh ta có kẻ thù. Ta đối chiếu các lời chỉ trích để nhận chân giá trị của mình. Như vậy ta không tiến bộ trong nghề diễn thuyết của ta sao được.

## Luật LIX: Chuẩn bị cho thành công ngày mai

Dù tài hùng biện cao siêu đến đâu, sau khi thuyết trình xong, người ta cũng cảm thấy mình có khuyết điểm nào đó. Mới lên diễn đàn lúng túng. Nhập đề ít duyên dáng. Điều bộ thiếu gọn gàng. Nói không nhìn ngay thính giả. Lý thuyết nhiều mà không có tỷ dụ, nhẹ về thực hành. Bỏ sót nhiều ý hay. Không theo dàn bài, lạc đề ở phần chót của thân đề. Kết đề không mạch lạc. Ai bước xuống diễn đàn dù được hoan nghênh đến đâu vẫn có những cái tức. Bạn hãy ghi vào sổ riêng cái tức của bạn. Lựa một thời gian tiện nào coi lại bài đã diễn, sửa dàn bài, làm sáng tỏ những điểm mờ ám gạch xanh đỏ những chỗ sau này cần nhấn mạnh. Các diễn văn soạn công phu của bạn, dùng xong một lần tại sao bạn bỏ. Hãy để vào những bìa kẹp riêng. Có thể nay mai bạn có dịp dùng. Nhiều diễn giả mới ra đời danh tiếng như điều gặp gió, song một thời gian chim bằng gãy cánh, không còn xứng đáng với lời khen nữa, mà tài ba lụn bại lần lần bởi họ có khẩu tài rồi ứng khẩu không dọn bài trước, thuyết trình xong không tự kiểm để tiến bộ. Bạn có đầu óc cầu toàn hãy nghe lời vàng ngọc này của Louis Rambaud: “Diễn giả phải thường xuyên làm cho mình hoàn toàn, phải tự canh tân không ngừng”.



# Luật LX: Tư vấn đề thăng tiến

Để thực hiện câu này mỗi lần nói trước công chúng, bạn tự hỏi:

a) Tôi có được giới thiệu xứng đáng không?

b) Mới lên diễn đàn tôi có mỉm cười với thính giả không?

c) Lời đầu tiên của tôi có trầm tĩnh không?

d) Thái độ của tôi có gây ác cảm không?

đ) Nhập đề có đủ gọn không?

e) Diễn đề chia phần rõ rệt không? Các chứng từ trình bày thế nào, chuyển đoạn khéo không?

f) Tôi tranh biện với phương thế nào, lý phục mà có tâm phục không? Có nguy biện không?

Đối phương nguy biện tôi phản đối cách nào?

g) Kết đề có toát yếu rõ rệt, đầy đủ không? Chấm dứt diễn văn duyên dáng không? Có gởi lại

thính giả nụ cười và thái độ đứng đắn không?

h) Giữ vệ sinh thế nào trước và sau diễn văn. Có lo bồi bổ sức khỏe để khẩu tài ngày một đậm

hoa kết quả không?

i) Có tâm hồn già giặn trước lãnh đạm hay chê khen của thiên hạ không? Có rút kinh nghiệm

của mấy lần thất bại trước để thành công rực rỡ sau này không? Có dùng diễn văn của diễn giả

đại tài để luyện khẩu tài không?

# Phần V. MUỐN TRÁNH “THẤT NHÂN TÂM” VÀ GIAO TẾ – XỬ THẾ “ĐẮC NHÂN TÂM” THÌ PHẢI LUYỆN ĐỨC THU TÂM

## Đức thu tâm với nhân cách

Bàn vấn đề rèn nhân cách mà chẳng đề cập đến thu tâm thì chắc chắn chúng tôi không khỏi bị bạn khiển trách ít nhiều. Bạn có lý. Trong xã hội, khi nào người ta nói ông kia, bà nọ, nhân cách khả ái thì người ta hiểu ngầm rằng các kẻ ấy khéo léo thu tâm. Chúng ta không thể hiểu được thứ người gọi là “có nhân cách” mà ở đời ai cũng ghét hay chỉ thích sống một mình một cõi như Robinson Crusoe của Daniel de Foe. Là một phần tử xã hội, người có nhân cách phải có nghệ thuật làm cho kẻ khác quý mến mình, để nhờ đó mà mình ảnh hưởng lại họ, nhờ họ giúp mình xây dựng hạnh phúc, thành công. Chúng tôi đồng ý với bạn một điều là: ở đời không làm sao có tình cảm với hết mọi người được. Quan sát xã hội, bạn thấy có nhiều người tự nhiên có tính tình tốt đẹp, nhiều người tự luyện có nghệ thuật “đắc nhân tâm”. Cả hai dạng người này cố gắng gieo thiện cảm. Nhưng rồi cũng chỉ có một số người nào đó mình thích họ một cách thành thật thôi. Nhờ nội quang, bạn hãy kiểm điểm đời tư của bạn lại đi, bạn cũng thấy nhiều lúc cố gắng làm đẹp lòng kẻ xung quanh lắm, song rút cuộc vẫn có một số người nghi kỵ bạn, có ác cảm với bạn. Điều đó tưởng như dễ hiểu. Nhưng có nhiều hoàn cảnh mà đối với nhiều người, ta nhất định không gây thiện cảm với họ bằng cách theo ý kiến họ. Là một nghị sĩ quốc hội, tuy luôn sử dụng lối ngoại giao, nhưng nhiều khi bạn phải cứng rắn bài xích một đôi ý kiến đi nghịch vận mệnh quốc gia và tổn hại quyền lợi quốc dân chứ. Bạn đâu nên vì muốn gây thiện cảm mà tán thành những điều sai quấy lạc lăm. Vậy chúng tôi đồng ý với bạn rằng trong cuộc giao tế xã hội, ta không làm sao mua được thiện cảm ở hết mọi kẻ. Có người nói: Choặng có thiện cảm với bất cứ ai thì phải tư tưởng hành động như hết mọi người. Đó là một quan niệm xử thế chí ngu và hoàn toàn đem lại tai hại. La Bruyère nói: “Hành động như ai nấy, đó là một châm ngôn ngu xuẩn thường có nghĩa là làm tệt”. Ở mọi thời gian, không gian có người xấu, chuyên làm những điều sai quấy. Nhẹ dạ mà coi ai cũng là thẳng mực để mua thiện cảm là vô tình tạo cho mình ác cảm liên miên.

Tuy không tránh khỏi một số người có ác cảm với ta, song nhờ sự cố gắng tự giao luyện về tính tình và áp dụng những bí quyết đặc biệt của “thuật thu tâm”, bạn có thể gây thiện cảm ở nhiều người chung quanh.

Mỗi tính khí của chúng ta đều mang chất “duy kỷ” chật hẹp. Ai trong chúng ta cũng đều muốn thiên hạ tìm đến mình, vui vẻ giao tiếp với mình, kính trọng mình, cho mình quan hệ và ngợi khen tài đức của mình. Song chính chúng ta, chúng ta hay thu bản ngã mình vào cái vỏ cứng cá

nhân ích kỷ. Chúng ta thấy khó chịu làm sao khi mở lòng mình ra để giao thiệp với kẻ khác. Thường chúng ta hay quạu quọ, buồn rầu, ăn nói cộc cằn. Nhiều lúc bị thất bại, nhờ anh em bạn khuyển nên đắc nhân tâm, chúng ta có ý phục thiện. Nhưng sau một thời gian, chúng ta cũng lục tục trở về cái “tháp ngà” bản ngã ích kỷ của chúng ta. Và chúng ta gieo ác cảm nữa, thất bại nữa...

Vậy, bây giờ muốn có thiện cảm với người, chúng ta phải gia tâm thực hành nghệ thuật thu tâm. Nhờ nó, chúng ta biết lúc nào phải xử đối làm sao để chinh phục lòng thiên hạ. Vấn đề quan hệ là biết: Bạn còn nhớ chuyện này trong Liệt Tử không? Tử Hạ ngày kia hỏi Khổng Tử về hạnh kiểm của Nhan Hồi, Tử Cống, Tử Lộ, Tử Trương, Khổng Tử nói: “Nhan Hồi nhân hơn ta, Tử Cống mau mắn hơn ta, Tử Lộ anh dũng hơn ta, Tử Trương nghiêm hơn ta”. Tử Hạ nghe Khổng Tử nói, ngạc nhiên hỏi tiếp: “Thế thì sao các bậc ấy đều là học trò của thầy?”. Khổng Tử từ từ đáp: “Nhan Hồi nhân mà không biết bất nhân, Tử Cống mau mắn mà không biết chậm chạp, Tử Lộ anh dũng mà không biết nhu nhược, Tử Trương nghiêm mà không biết bất nghiêm. Tất cả tài năng của các kẻ ấy đối cái ta có thể không đối. Vì thế ta là thầy họ”. Cái biết nên làm, không nên làm, Khổng Tử nói mấy chục thế kỷ trước, ngày nay trong đạo xử thế vẫn cần như cá cần nước. Người có nhân cách phải biết khi nào phải dùng bí quyết gì để thu phục tâm hồn đứa tiểu nhân, khi nào phải dùng mách lới nào để dẫn dụ người quân tử. Thu tâm cũng có năm bảy đường, chớ không phải gặp ai trong lúc nào cũng sử dụng một miếng mà thành công.

Tiếc thay, cái thuật “biết” và “không biết” để thu tâm, chúng ta có ít cơ hội để học quá! Vấn đề xử thế, như hơn một lần chúng tôi đã có nói, vô cùng quan trọng cho con người, mà cơ hồ gia đình và học đường không mấy để ý giáo luyện cho chúng ta. Những bậc có phận sự giáo dục chúng ta chắc dư biết rằng ngày nào trên hoàn vũ này không còn ai thì thôi, chứ còn chỉ hai người thì ngày ấy vẫn cần có sự giáo dục về phép xử thế. Chúng tôi tin chắc họ biết vậy. Nhưng trong gia đình, cha mẹ, anh chị chúng ta không đủ thì giờ, không đủ cơ hội, phương thế để dạy cho chúng ta. Ở học đường thì có lẽ tại chương trình bắt buộc quá nặng. Kịp khi bước chân ra đời, chúng ta phải vật lộn với cuộc sinh nhai. Việc thu tâm cần quá. Chúng ta phải mua nó với một giá rất đắt: trả bằng thất bại. Thiệt tội nghiệp chúng ta! Và nếu trên đời, chúng ta không biết lo tự luyện thì sao? Thiếu gì kẻ chung quanh chúng ta đang ở trong hoàn cảnh đáng tiếc ấy. Họ giàu sang, có chức quyền cao, học rộng, đầy duyên sắc nhưng ăn ở cách đáng ghét. Giữa xã hội, họ là một mũi gai nhọn khiến ai cũng phải bực mình. Thiên hạ coi rẻ như bèo vì nhân cách của họ là một con số rỗng.

Có hạng người khác cũng bị khinh như họ là hạng đắc nhân tâm giả dối. Hạng này coi việc thu phục tâm hồn kẻ khác như một cạm bẫy để lợi dụng những người dễ bị ảnh hưởng, bị dẫn dụ,

bị chỉ huy. Trong tâm hồn họ, nhiều khi đầy ghen ghét, oán thù, mỉa mai, nhưng bên ngoài họ tỏ ra ngọt dịu, thân thiết, thành thật. Sau cùng họ bị “lột mặt nạ” và bị kẻ khác coi như thứ thù địch không đội trời chung.

Lối thu tâm của kẻ ấy là lối thu tâm phản nhân cách. Nó hạ phẩm giá con người, làm cho con người coi rẻ lương tâm, coi rẻ kẻ khác, làm cho thiên hạ mất tín nhiệm nhau, nghi kỵ nhau, không còn mến phục nhau.

Đức thu tâm mà chúng tôi muốn bạn tự lập cho mình ở đây phải căn cứ trên đức bác ái chính hiệu. Nhân đức này một khi chín muồi trong tâm hồn ta rồi, được chảy tràn ra bằng những lời nói cử chỉ, thái độ, hành vi, tự nhiên đặc nhân tâm mà không cần mách lới, không cần điệu bộ máy móc, bịp bợm đáng khinh.

# Chương I. Luyện đức thu tâm

## (18 cái đừng làm)

### 1. Đừng giả dối

Abraham Lincoln nói: “Bạn có thể lường gạt mọi người trong một thời gian và lường gạt vài người luôn mãi, song bạn không thể lường gạt luôn mãi hết mọi người”. Trong đạo xử thế, cách riêng trong việc “thu tâm”, xin bạn hãy coi câu này như một câu thánh kinh. Giao tiếp với người, muốn chiếm đoạt lòng người, xin bạn cương quyết đừng khi nào giả dối. Dù bạn có cả một nghệ thuật bịp bợm đi nữa, sau cùng, bạn cũng bị thiên hạ “lột mặt nạ” và những thiện cảm xây dựng từ trước sẽ biến thành mây khói để nhường chỗ cho ác cảm chua cay.

## 2. Đừng có chỉ trích

Người gây ác cảm thường nhất là người có óc chỉ trích. Xin bạn hãy để ý óc chỉ trích chớ không phải óc phê bình. Người có óc phê bình, trong khi tôi cần bình phẩm theo tinh thần khoa học, nhìn nhận hay dở và chỉ cách thêm hay chữa dở.

Còn kẻ có óc chỉ trích thì chỉ bới lông tìm vết, chỉ quan sát phán đoán những gì xấu tệ của người, vật hay việc mà họ muốn xét đoán thôi. Họ có thái độ lạnh nhạt, chua chát. Gương mặt họ đầy vẻ mỉa mai, khinh đời. Trong mắt của họ có cả sự ác độc, hẹp hòi, eo sách, nhỏ mọn. Tiếng nói hay lời văn của họ nhuộm màu sắc bi quan, phá hoại nghi kỵ, hiểm thù. Họ có đầu óc phê bình vụn vặt, nên gặp ai gặp vật gì, chuyện gì cũng lên mặt thầy đời, chê cái này tệ, cái kia dở. Họ bực tức rùn vai, chắt lưỡi, thở ra, tỏ thái độ than tiếc sự ngu dốt của người.

Trong cuộc xử thế, bạn có phải là người hay chỉ trích không? Nếu phải, xin bạn mau cải hoán tật xấu của mình để khỏi sống cô độc. Thiệt là người đời ai cũng có óc “vạch lá tìm sâu”. Tại sao vậy? Tại vì con người tự nhiên cho mình đầy đủ, mù quáng về mình và tự nhiên quan tâm đến kẻ khác, tìm khuyết điểm của kẻ khác để có cái sung sướng đê mạt vì tưởng rằng mình toàn thiện. Con người cũng tự nhiên ích kỷ, coi trọng mình là hệ trọng, là có ý hơn cả, vì đó, trong khi phán đoán hay phán quyết cách chủ quan. Xin bạn nhớ tiêu trừ những tật xấu trong bạn. Chúng là “mẹ đẻ” của óc chỉ trích đấy. Vì chúng mà bạn không đặt mình ở hoàn cảnh kẻ khác, không tìm hiểu người, không chịu khó nghiên cứu điều mình chỉ trích cách hoàn thiện. Là một người có tinh thần khoa học và có óc quân tử, bạn luôn phán đoán một cách khách quan, dè dặt với đủ chứng cứ. Trong những khi cần thiết thôi. Bạn dễ dàng tha thứ sự yếu đuối tự nhiên của con người, và bạn biết là người ai khỏi khuyết điểm. Nếu ta muốn kiếm một con người hoàn thiện trên đời là ta xây ảo mộng. Sự hoàn thiện không có ở dương gian. Chúng ta, dù muốn dù không, phải sống với những con người có ít nhiều khuyết điểm. Vấn đề là phải hái hoa hồng chớ không phải lo nhìn gai góc xung quanh hoa hồng. Vả lại, trên đời, nếu ta chỉ trích quá không ai dám giao du cộng tác khi ở gần ta. Vậy trông gì chúng ta có bạn thân để tìm nguồn an ủi cho đời sống để đắc lực. Còn nỗi khổ này nữa là cái gì và ai ta cũng chỉ trích hết. Mà thử hỏi những gì ta làm và cá nhân của ta có hoàn thiện không? Hoàn thiện thì chắc chắn không rồi, mà bất hoàn thiện thì tại sao chúng ta gay gắt với kẻ khác chi? Trong đạo xử thế, điều hay nhất là làm, là sống đàng hoàng chớ không phải chỉ trích, nói hay mà không làm. Vậy nhất định trong cuộc giao thiệp hàng ngày, bạn phải góm óc chỉ trích như góm một uế vật.

### 3. Đừng có tật tỏ ra mình thông thái rôm

Trong khi giao tiếp với kẻ khác, có người hay muốn thiên hạ nhìn nhận vốn học, tài ba, kinh nghiệm của mình nên hay hỏi những câu không hợp người, hợp thời, hợp nơi, có ý cho kẻ bị hỏi phải “bí” và do đó, mình có dịp lên mặt thông thái. Thiệt là lối xử thế đê mạt, vụng về. Gặp một nhà sư chúng ta hỏi sao chổi Harley tìm đặng năm mấy. Gặp chị bán hàng rong, chúng ta đi hỏi làm sao pha màu để vẽ đẹp. Chi vậy? Chúng ta thông thiên văn học hay hội họa. Phải rồi. Mà chúng ta đang thu tâm mà. Làm cho kẻ khác ngượng nghịu, hổ thẹn vì cảm thấy mình ngu dốt, để tỏ ra mình thông thái mà sái mùa là gieo ác cảm cách đáng khinh. Quái tật này có nhiều người mắc phải mà vô ý thức. Giao tiếp với người, nhưng họ không hiểu biết tâm lý người, chùng muốn hỏi thì họ bắt lên hỏi. Họ không để ý coi câu hỏi mình sẽ được trả lời không, người mình hỏi có thích điều mình hỏi chẳng? Đáng tởm nữa là những lúc kẻ bị hỏi mắc cỡ, trả lời không thông, họ lại cười ngạo nghễ. Thưa bạn, nếu bạn muốn thu tâm, xin bạn vui lòng xa tránh những thái độ này của hạng người nghèo tâm lý xã giao, thích tỏ ra mình thông thái cách đê mạt và có manh tâm và chạm lòng tự ái của kẻ khác.

## 4. Đừng cầu thả bên ngoài

Khô lân chả phụng ngon thiệt, nhưng nếu bạn dọn một chiếc muống dừa thì chúng tôi có cảm tưởng xấu về món ăn của bạn dọn ngay. Chúng ta có giá trị vì chúng ta có nhiều đức tính. Nhưng giá trị chúng ta sẽ bị coi rẻ đi ít nhiều nếu bên ngoài của chúng ta có vẻ lôi thôi quá. Bạn cũng như chúng tôi, chúng ta không làm sao kính phục được con người quá nô lệ cho việc trang sức bề ngoài. Bởi có tâm lý trưởng giả có đầu óc làm tôi tớ dư luận, họ quá săn sóc thân thể của mình, săn sóc đến nỗi người ta có cảm giác tưởng rằng trong đời họ chỉ có việc “làm tốt” là lý tưởng. Lẽ dĩ nhiên, chúng ta không trách sự cầu thả hình thức của kẻ xấu số, nghèo nàn vì hoàn cảnh bắt buộc họ phải như thế. Họ là những người đáng thương hại chớ không phải đáng chê trách. Hạng người cầu thả mà chúng tôi nói đây là hạng người có đủ phương tiện để có một bề ngoài khá kính song vì lười biếng, vì làm tướng nên biến thành đối tượng cho thiên hạ chê cười. Cổ mặt của họ đóng hờm. Mắt ghèn cháo không. Nước mũi dính đầy môi mép. Miệng lâu lắm mới súc một lần. Tóc hớt sái kiểu hay chùng vài ba tháng mới hớt. Tóc bới hay uốn không hợp thời trang. Khi nói chuyện miệng mồm chàm ngoàm nước miếng hoặc cổ trà. Móng tay chân nếu không cắt thì cắn hay làm sao không biết mà giống như răng cưa. Thân hình xông ra một mùi hôi bắt ai đứng gần đều phải buồn nôn. Còn họ ăn mặc ra sao? Cũng không kém cầu thả. Khăn nón lủng rách, đầy cát bụi, không hợp thời trang. Quần áo xốc xếch, nhăn nhúm như vải chùi bàn ghế. Cà vạt thì thắt rối rùi. Khăn mùi soa mỗi lần lấy ra xài khiến kẻ xung quanh có cảm tưởng mình thấy một tấm giẻ chùi tay của anh thợ máy. Giày thì không biết mấy năm mới đánh xi-ra một lần. Vớ thì nhất định không giặt. Guốc hai chiếc mà hai thứ quai và chiếc mỏng có thể cạo râu, chiếc bẻ còn hơn phân nửa. Đến cách ăn ở thì chỉ đáng than tiếc thôi. Họ đi cà bê, xập xệ như người bị liệt gân cốt. Lúc ngồi đứng, họ không biết tự chủ là gì nên để thân thể tỏ ra rất nhu nhược làm sao! Họ hay cắn móng tay, dùng tay út móc lỗ mũi, móc lỗ tai, cạy răng rồi búng tứ phía. Thưa bạn, thứ người như vậy dù có bao nhiêu tính tốt đi, liệu thiên hạ có mến phục không? Vẫn hiểu rằng bên ngoài có lịch sự thế nào bên trong là sào huyệt của tội ác, nếu xấu thì vẫn đáng khinh rẻ. Song nếu ta cầu thả hình thức quá, những đức tính của ta khó bề chiếu dọi ra xung quanh. Bề ngoài giúp ta cho nhân cách ta tăng gieo ở kẻ khác rất nhiều thiện cảm. Bề ngoài đây hiểu là sạch sẽ, là cách ăn mặc hợp vệ sinh, vừa phải, đúng thời trang và ăn ở đường hoàng. Có nhiều người viện lý là đơn sơ rồi bất kể gì sự săn sóc bên ngoài. Nhưng đơn sơ đâu có nghĩa là xập xệ, lôi thôi tồi tệ. Đơn sơ là một nhân đức còn tất cả những cái này là tật xấu. Xin bạn hãy để ý kỹ điều đó. Trong cuộc sống, bạn nên ghét óc trưởng giả, tinh thần nô lệ cho việc làm tốt, nhưng đừng vì lẽ đó mà ở dơ, mà ăn mặc đáng gớm, mà đi, đứng, ngồi, v.v... Cách nhu nhược đáng khinh. Người Pháp nói: “noblesse oblige”. Bạn nên nói: “Nhân vì bắt buộc”.





## 5. Đùng cãi vặt

Lúc thiếu thời, Franklin rất hay cãi vặt. Ai nói nghịch ý ông là ông chồm tới cãi cho đến chùng đối phương bại mới thôi. Nhưng sau nhiều lần cãi vặt, ông thấy mình thất bại, mất thiện cảm, thua bè bạn. Ông quyết tâm sửa tật xấu ấy, sau cùng trở thành một chính khách mềm dẻo, bật thiệp trong chính giới Hoa Kỳ. Trong cuộc sống xã hội, chắc bạn biết có nhiều người hay cãi vặt như Franklin hồi nhỏ. Có tâm lý chung của loài người là thích tỏ ra mình quan trọng, tài giỏi, giàu kinh nghiệm nên họ không muốn cho ai hơn mình. Kẻ nào nói điều gì nghịch tâm tưởng của họ là họ lý luận, biện chứng, cãi như xỉ vả vào mặt người ta, cố ý cho người ta phải im lặng. Họ không chịu bỏ qua một cơ hội nào khi họ cảm thấy có thể đem thẳng tôi đáng ghét của mình ra. Trong khi cãi, họ có cảm tưởng rằng các người nghe thầm khen họ, cho họ là bật thiệp, lanh trí, lợi khẩu, học rộng, sâu sắc. Họ cũng tưởng rằng đối phương của họ nhìn nhận họ có lý, thẳng và “xếp vi kỳ” chịu thua. Chúng tôi có một người bạn hay cãi vặt có hạng. Bữa kia, chúng tôi mời vài bạn thân trong làng văn dùng một bữa tiệc vui chơi. Tình cờ có một ông khách quen với một văn hữu của chúng tôi đến thăm chúng tôi. Chúng tôi cũng mời đi dự tiệc chung cho vui. Trong khi dùng bữa, ông khách bàn về văn chương khen hai câu:

*“Hỡi cô tát nước bên đàng,  
Sao cô múc ánh trăng vàng đổ đi”*

là tuyệt và cho là đại chúng sáng tác. Anh bạn “hiếu chiến” của chúng tôi nghe mấy tiếng “của đại chúng sáng tác”, nhú mắt lại, buông muỗng nĩa xuống, hỏi: “Ông nói của ai?”. Ông khách đáp: “Chắc chắn của đại chúng. Ông còn ngờ à?”. Bạn tôi xển xảng quát: “Ông làm! Ông làm to... Hai câu ấy của Bàn Bá Lân mà ông không dè”. Thế rồi anh lý luận, anh dẫn chứng, anh hỏi chúng tôi có phải hay không. Anh làm ông khách hình như tái mặt, có vẻ buồn rầu và bầu không khí buổi tiệc chua như chanh. Lúc về đến nhà chúng tôi, ông khách nói nhỏ với chúng tôi: “Ông ấy làm. Đó là những câu ca dao của đại chúng chứ của Bàn Bá Lân nào...”. Bạn thấy chưa, ông bạn của chúng tôi bỏ muỗng nĩa xuống nghĩa là gì bạn biết không... Và tổn không biết bao nhiêu hơi phổi để tranh biện, đã cho ông khách làm và sau cùng vẫn bị cho là cãi bậy, là vô lý. Ông bạn của chúng tôi có lý thật. Hai câu ấy của Bàn Bá Lân. Ông quả rành văn học sử nước nhà thật. Nhưng ông không biết thu tâm chút nào. Ông đã tỏ ra mình thông thái, cãi như xỉ vả vào mặt ông khách, lý luận như muốn bửa óc ông khách mà dạy khôn. Ông tưởng ông thắng cuộc tranh biện đó. Kỳ thiệt có ngờ đâu. Ông khách của chúng tôi cũng như bao nhiêu người khác trên đời, không thích người ta chạm tự ái của mình. Trong khi chúng ta cãi bất tuyệt, đem nhiều lý lẽ ra để đánh bại đối phương, chúng ta khoái trong người thiệt, nhưng đối phương chúng ta có tâm lý như chúng ta đâu. Chúng ta đã làm cho họ mất mặt, đã đem cái khôn của

mình chứng cho họ thấy cái ngu của họ, nghĩa là đã làm tổn thương lòng tự ái của họ, sự kiêu căng của họ. Bấy giờ họ đâu để ý gì đến lý luận của ta mà chỉ lo tự vệ, lo làm cho mình khỏi mất mặt. Họ khẩu chiến với ta. Kết quả là sao? Là ta mất thiện cảm ở họ chớ sao. Họ coi ta như thù địch, nghi kỵ ta, coi ta là tiểu nhân nữa. Bạn nói: “Trên đời làm gì cũng có kẻ biết nghĩ, nhận điều phải chớ”. Bạn có lý nhưng không hoàn toàn. Trong xã hội, được bao nhiêu người tự chủ, biết êm dịu nghe bạn dạy khôn, nghe bạn vạch lá tìm sâu, lý luận chiến thắng họ. Hình như hạng người ấy ít lắm. Và những kẻ ấy vẫn có kẻ nhìn bạn bề ngoài mặt nhưng trong một thời gian rồi cũng tìm cơ hội mà “hạ” bạn. Hạng người này bạn đừng trông lý phục họ dễ dàng. Họ sẽ đấu khẩu bạn để sau này khư khư giữ lập trường của mình và cho bạn là người cãi bậy.

Cái bí quyết linh diệu nhất là tránh đi những cuộc cãi vã. Bạn đừng bận tâm để ý cãi chi những điều vặt vãnh kẻ khác nói nghịch mình. Phải biết bỏ qua, ừ ừ, hử hử rồi đề cập những vấn đề khác. Khi kẻ khác bắt bẻ bạn mà thấy không cần tranh biện thì bạn cũng hãy chịu thua đi. Bạn đừng bắt chước những kẻ tỏ ra mình khôn vặt. Kết quả là gieo ác cảm chớ không có lợi lộc gì.

## 6. Bạn đừng chỉ nhớ có mình

Bạn có biết cả ngày chúng ta nói tiếng nào nhiều nhất không? Tiếng “Tôi”. Dale Carnegie nói, theo một cuộc điều tra của công ty điện thoại ở Nữ ược thì trong 500 câu chuyện, người ta dùng có đến 3.900 lần tiếng “Tôi”.

Tôi. Tôi. Tôi. Tôi như thế này. Tôi như thế kia. Tôi không... Tôi phải... Thiệt là Tôi và Tôi... Pascal nói: “Cái tôi là cái đáng ghét”. Thế mà chúng ta lại không mấy khi chịu coi câu ấy như châm ngôn để xử thế. Chúng ta quên phứt chân lý này: Là bất cứ ai trên đời kể cả những người ngu nhất, đều coi mình là tâm điểm của vũ trụ, đều tự nhiên ưa thích những ai quan tâm đến mình, kính trọng mình. Tâm lý này khiến con người chỉ nghĩ, tưởng tới cá nhân hay những gì có liên quan tới cá nhân mình và đồng thời không kể gì đến kẻ khác. Bởi vậy, khi giao tiếp với ai mà chúng ta chỉ đề cập đến mình, đến những quyền lợi của mình thì tự nhiên kẻ ấy nghe câu chuyện vô vị, chán nản và có ác cảm với ta. Song nếu ta quên mình đi, đừng nói đến cái tôi của ta nữa mà cho tha nhân là quan trọng, đề cập đến sức khỏe, hạnh phúc, tài năng, thành công, hy sinh của họ, thì họ mến thích ngay. Xin bạn nhớ kỹ, không một ai trên đời không cảm thấy sung sướng khi được kẻ khác quan tâm đến. Publius Syrus nói: “Chúng ta chỉ quan tâm đến ai quan tâm đến chúng ta”. Chúng ta vậy mà bạn đừng quên người khác cũng vậy. Con người tự nhiên thèm được lưu tâm. Bạn muốn thu tâm sao bạn không cho kẻ bạn giao tiếp miếng mồi đó. Từ đây, xin bạn hãy chú trọng tới bất cứ ai bạn có cơ hội gặp gỡ. Tỏ thái độ niềm nở với họ, chăm chỉ nghe họ nói chuyện, mở nụ cười tỏ ra tán thành những điều họ nói. Khi bạn bè của bạn đau ốm, xin bạn chen chút thời giờ đến thăm hay viết thư cầu chúc mạnh khỏe. Người xung quanh bạn có khí sắc buồn thảm, bạn nên hỏi thăm coi tại sao và cố gắng giúp họ bớt ưu buồn. Xin bạn đóng khuôn câu này trên vách để làm kinh nhật tụng: “Tôi càng trọng đến tôi, thiên hạ càng xa tránh tôi, song tôi càng chú trọng đến kẻ khác, tôi càng được kẻ khác quý mến, quan tâm”.

## 7. Đừng nhỏ mọn

Nếu bạn chủ trương rằng trên đời bạn chỉ giao du, gây thiện cảm với những người có đức tính hoàn thiện thì chúng tôi xin thừa thặng với bạn rằng bạn có lẽ phải thất vọng. Dưới bóng mặt trời này, theo kinh nghiệm từ cổ chí kim, không có một ai hoàn toàn. Bọn dung phạm chúng ta ai cũng có một mớ tật xấu. Muốn thu tâm kẻ khác, bạn chịu khó tránh thói nhỏ mọn, hay chấp nhất, hay bươi móc lỗi lầm người ta. Cái câu: “Bạn hãy biết bạn” của Socrate, trên đời mấy ai lấy làm thặng mực cho đời sống. Phần đông chúng ta có tật tọc mạch, tìm kiếm lỗi lầm của thiên hạ để chỉ trích, để nói hành, để mỉa mai. Cách nay mấy thế kỷ, chúa Giêsu nói bọn Pharisêu quá mù quáng về mình, trong mắt mình có cây đà mà không thấy, lại đi tìm thấy mảnh rác ở kẻ khác. Con người nay không khác bọn Pharisêu bao nhiêu. Nếu bạn muốn có nhiều người mến thích, hãy cấp tốc thanh trừ tật xấu ấy. Trước hết, bạn nên tự kiểm, tìm những tật xấu của mình để tuyệt căn. Tự nghìn xưa, Khổng Tử khuyên bạn: “Mỗi người tự quét tuyết trước cửa. Đừng quan tâm đến giọt sương trên nhà kẻ khác (Các nhân tự tảo môn tiền tuyết, mạc quản tha nhân ốc thượng sương). Nhờ sự tự tu, bạn biến thành kẻ khả ái đối với thiên hạ. Và nhất là bạn không nhỏ mọn, thiên hạ thấy dễ “chơi” với bạn, thấy dễ dàng tha thứ cho bạn khi bạn lỗi lầm. Điều này cơ hồ trở nên một định luật trong đạo xử thế. Những kẻ dễ tính, không thắc mắc, tự nhiên đến đâu cũng hòa mình trong đám đông, làm bạn được với nhiều người. Khi nói điều gì, kẻ khác chăm chú nghe. Người ta ít quan tâm đến sự chỉ trích họ. Khi cần đính chính điều gì trong những điều kẻ ấy nói, người ta thi hành cách bất đắc dĩ, quân tử và có thái độ kính trọng, dịu hiền. Trái lại, những con người hay làm “thầy đời” thích chỉ dạy kẻ khác, hay phản đối thường bị đa số tránh xa, nghi kỵ và “chực chờ” trả đũa. Đau đớn thay là kẻ miệng thì nói thánh thiện nhưng vì bản tính nhiều khi yếu đuối nên vẫn lỗi lầm như kẻ khác. Căn cứ vào những lỗi lầm ấy, nhưng thật khen ngợi những đức tính của người. Bí quyết ấy sẽ làm cho bạn được quý mến và đắc nhân tâm.

## 8. Đừng “xốp” quá

Ở trên, có chỗ chúng tôi muốn bạn thành thật chú trọng đến kẻ khác. Chúng tôi mới nói định luật chung thôi. Ở đây, chúng tôi muốn bạn chịu khó chú trọng cách riêng một ít điều mà bất cứ ai cũng quý trọng. Con người tự nhiên quý trọng những gì? Khởi cần đọc quyển sách này cho mệt, bạn cũng biết con người tự nhiên nghe sung sướng khi ai nói đến sức khỏe của mình, đến tài ba, tên tuổi, tác phẩm, kinh nghiệm, người yêu, con cái, lý tưởng của mình. Bạn vậy. Chúng tôi vậy. Kẻ khác cũng vậy. Người ta có cái sung sướng khi nghe ai thành thật bàn đến những thứ ấy của mình. Tại sao bạn không làm người ta thỏa mãn? Bạn nói: “Chuyện riêng tư của họ nào mắc mớ gì tôi”. Chủ trương như vậy là quyền của bạn. Nhưng thiết nghĩ bạn có ý thu tâm mà. Bạn nói vậy hiểu là bạn chỉ có nghĩ bạn. Kẻ khác cũng như bạn chỉ nghĩ về họ. Làm nghịch lại là gây ác cảm, là chuốc thất bại cho bạn.

Bạn có ác cảm không, khi chúng tôi viết thư cho bạn mà bất kể tên họ của bạn, hay viết tên bạn mà viết sai bét? Bạn bực mình không khi bàn chuyện với bạn, chúng tôi chỉ nói rằng chúng tôi độ này mệt, người yêu của chúng tôi có duyên, con cái của chúng tôi thông thái, lý tưởng của chúng tôi tuyệt vời tốt đẹp. Khi bạn viết thư hay bàn chuyện với chúng tôi mà viết và nói như vậy, chúng tôi cũng sôi máu giận. Và ai khác cũng vậy, thế mà trong cuộc giao tiếp hàng ngày, chúng ta bằng cách hay đề cập đến những thứ của nói trên, thứ của mà tự nhiên chúng ta coi quý hơn ngọc ngà. Người ta nói Napôlêông nhớ tên hết những người lính của ông. Bạn đừng tưởng vĩ nhân này nhớ để mà chơi đâu. Họ quả thạo tâm lý người đời hơn bọn chúng ta nhiều, nên chịu khó nhớ tên để khen ngợi, để bàn chuyện cách thân mật hơn, để viết thư mừng sinh nhật, chúc Tết kẻ họ giao tiếp. Họ đặc nhân tâm đấy, bạn nên bắt chước họ để gây thiện cảm ở những người bạn giao du. Từ đây, những lần bàn chuyện với ai, xin bạn đừng quá “xốp” mà quên mất đi những điều kẻ khác đang thèm bạn đề cập đến. Bạn chịu khó viết thư mừng tuổi, chúc Tết, chia vui cùng những thứ “bảo vật” khác, chúng tôi kể cho bạn ở trên. Bạn nói: “Mất thì giờ lắm”. Thiết chung tôi chịu mất thì giờ. Nhưng theo Emerson “Lẽ phép là hy sinh” mà bạn. Công hy sinh của bạn không đã tràng đâu. Đành rằng ở đời không phải chỉ lo trục lợi, không nên xảo trá “thả con tép bắt con tôm” nhưng nếu bạn thành thật, biết quan tâm tới người, bạn hy sinh với người bằng cách thả những con tép nhỏ thì chắc chắn lòng tốt của tha nhân sẽ cho bạn thu đoạt những con tôm thành công không nhỏ.

## 9. Đừng xử bĩ người ta

Trên đường giao tiếp, bạn nhất định đừng xử bĩ ai hết, dù người ấy bạn coi là hạng cỏ rác thế nào. Cái tâm lý tưởng mình là kẻ cả, là ta đây trong bất cứ lúc nào và nơi nào xin bạn coi như dịch tả. Nó chỉ gây ác cảm, thiệt hại cho ta thôi. Bất cứ ai khi thi hành một phận sự nào đều muốn thiên hạ nhìn nhận chức vụ của mình, đầu phục mình. Từ một anh lính gác cổng đến một vị Tổng thống, từ một người quét rác ở chợ đến một Giáo hoàng đều bất mãn, khi có ai vi phạm đến thẩm quyền của mình mà bất kể đến mình, xử bĩ với mình, làm cho mình mất mặt. Khôn ngoan nhất là chúng ta kính trọng quyền chức, phận sự của từng người. Thái độ nhún nhường, lịch sự, êm dịu của ta chắc chắn làm kẻ khác đem lòng quảng đại, khoan dung đối với ta, cố gắng làm cho ta thỏa mãn. Có lẽ bạn không đồng ý hẳn với chúng tôi, vì thường chúng tôi gặp nhiều người có một bộ mặt quạ quá. Phải chịu có một ít người không thể dẫn dụ bằng sự êm dịu được. Nhưng đó là một thiểu số thôi. Phần đông con người đều có bộ mặt quạ thế nào vẫn có thể bị thuyết dụ bằng lẽ phải, bằng sự êm dịu. Bạn hãy tin điều ấy như tín đồ công giáo tin kính “Tôi tin kính” đi. Trước khi đề cập đến những gì có liên hệ đến bạn, bạn hãy bàn những chuyện có ăn thua đến họ trước. Hãy nói về quyền chức của họ, về khả năng đặc biệt mà họ có mới giữ được quyền chức, về công lao của họ từ lâu, về sự quan trọng của họ trong khi hành quyền, về lòng quảng đại của họ đối với bao nhiêu người xử bĩ với họ, v.v...

Khi bạn đề cập các vấn đề này thì tự nhiên họ nói rất nhiều. Bạn phải lo nghe.

Đừng cưỡng lời họ. Chăm chỉ nghe họ đó là dẫn dụ họ cách hùng biện. Nếu họ hút thuốc, bạn lấy thuốc mời họ cách lịch sự.

Họ rủi làm rớt vật chi, bạn chịu khó lượm giùm liền. Khi bàn tâm sự với bạn một lúc rồi, bạn đem điều mình muốn yêu cầu ra ắt họ nhận ngay.

Tóm lại, đừng khi nào ỷ mình mà xử bĩ với kẻ khác. Kính trọng người ta đi, thiên hạ sẽ kính trọng lại mình.

## 10. Đừng đổi tính như chóng chóng đổi chiều

Người hay làm mất thiện cảm là người thường hay đổi tính. Sớm mai gặp tin mừng, nghe trong người thư thái, họ sẽ vui vẻ tiếp đón ai cũng với nụ cười. Họ làm việc hăng hái cùng những người cộng tác, dễ dàng nhận lỗi lầm của người dưới. Chiều, đám mây bi quan xâm chiếm tâm hồn họ, họ xử đối với bất luận ai như một bà chủ cay độc xử với đầy tớ trong nhà. Họ gằm gằm mặt xuống, liếc dọc người ta, trả lời cộc lốc, hay than thở, câu mâu, chấp nhất khi có làm cho họ phật ý. Tính tình của họ thay đổi bất ngờ. Nó khi vui như mùa hoa nở, khi buồn tựa nghĩa địa về thu. Vì thế, những kẻ xung quanh khó lòng giao tiếp bền chặt với họ. Giao tiếp bền chặt sao được khi mà tính tình của họ không có gì đảm bảo cho kẻ khác sự dễ chịu, sự vui vẻ, sự dễ dàng. Ngày trước người ta thấy họ đáng phục vì là lạc quan, lịch sự, hiền dịu, nên mưu tính công ăn việc làm, ngày sau gặp họ lại là người bức dọc vì họ cụt nự, hự hự, ăn nói như dùi đục chấm nước mắm!...

Tính tình họ thay đổi làm cho người ta không vui thích khi sống chung với họ đã đành, mà còn làm hại cho quyền lợi của người ta nữa. Họ không suy nghĩ kỹ trước khi giao hứa một điều gì. Khi cam kết cũng không làm với ý chí gang thép. Vì thế, họ cam kết rất vụt chạc và hay thay đổi lời hứa làm cho kẻ khác mất tín nhiệm ở họ lòng tốt của họ những công việc hệ trọng. Họ hứa lo chu toàn. Lúc hứa, dĩ nhiên là lúc họ vui tính. Đến lúc phải thi hành, họ đổi tính, bi quan, lười biếng nên cũng đổi ý định luôn. Thiên hạ vì sự thất hứa của họ phải bị thiệt hại. Chúng tôi có một người bạn giật quán quân về sự đổi tính và cũng giật quán quân về việc mà người ta hay gọi là “đẩy cây”. Có tính khí đa cảm và lúc lạc quan gặp ai anh cũng niềm nở, chào hỏi tỏ ra kính trọng. Ai cậy anh việc gì anh lăng xăng giúp đỡ. Con người tự nhiên thích kẻ chiều chuộng mình và cũng lười suy nghĩ, không dò xét trước khi kết bạn. Vì vậy có nhiều người chạy theo giao du với anh bạn của chúng tôi. Lẽ dĩ nhiên là bước đầu anh đối đãi với những kẻ ấy “ngọt lắm”. Người ta có thể trong một sớm một chiều coi anh là tri âm ngay. Nhưng rồi theo thời gian, anh thay đổi tính tình dễ dàng như người ta trở bàn tay nên các kẻ giao tiếp với anh làm cái việc mà chúng ta thường nói là “rút lui có trật tự”. Hồi trước anh dễ dàng mở cửa lòng ra đón tiếp kẻ khác bao nhiêu thì lúc sau cùng cũng dễ dàng đóng cửa lòng, đá đập kẻ khác bấy nhiêu. Thưa bạn, trên bước đường đời có biết mấy kẻ xử thế như ông bạn đáng thương hại của chúng tôi và tiếc nhất là những kẻ ấy không được ai cảnh tỉnh nên nghiễm nhiên đi con đường bất lợi của mình để luôn tạo cho mình những thất bại.

Muốn được nhiều bạn thân, nhất định bạn phải có tính tình diềm đạm. Phải xử đối với bất cứ ai bằng sự chừng mực, chừng mực theo lý trí và ý chí soi sáng chỉ huy. Đừng bồi quá để rồi lở quá. Chậm chậm xây dựng thân tình mà keo sơn còn hơn là hấp tấp thân thiết rồi cách biệt



thiên thu.

## 11. Đừng có giọng kẻ cả

Chúng tôi đã nói con người tự nhiên có tính tự ái có óc tự tôn, thích hành động tự do và chỉ huy hơn là vâng lời. Ai trong chúng ta lại không thích mền cái tôi của mình, không quý trọng những tài năng, đức tính của mình, không muốn tự mình hành động với những sáng kiến của mình và đồng thời chuyển đạt sáng kiến của mình cho kẻ khác. Ngay từ những lúc ấu trĩ, chúng ta đã có những đặc tính này rồi. Đòi bú, mẹ không cho, đánh ta, ta trả đũa bằng sự khóc. Khóc là khí giới đe dọa che đỡ lòng tự ái bị tổn thương. Trong lúc chơi với bè bạn, chúng ta thích lấn lướt, giành giật. Còn vụng dại lắm, song chúng ta hay cãi cha mẹ để làm việc nọ một mình.

Những tính có tự trong bản chất chúng ta. Phát triển theo sự nảy nở của thể xác và tinh thần và là những yếu tố quan trọng cấu thành trong chúng ta, cái mà những nhà tâm lý học gọi là “ cá tính”. Biết cá tính con người có những yếu tố ấy thì khi muốn thu phục nhân tâm, ta đừng có giọng độc tài. Đối với kẻ lớn cũng như người nhỏ, nếu ta muốn họ làm gì hay cấm cái gì mà nói: “Phải làm thế này. Phải làm thế kia. Cấm không cho làm. Đừng làm...” thường gây trong đầu não họ những ý nghĩa này. Họ tự nói: “Ủa, ta cũng như ai chứ. Ta có lý tưởng của ta. Ta biết việc ta làm, ta biết điều phải điều quấy. Chuyện gì ra lệnh như thế. Ta có quyền làm điều đó mà. Tại sao cấm”. Đó là những phản trắc tự nhiên của bất cứ ai khi nghe một giọng kẻ cả. Chúng tôi nói tự nhiên vì những phản trắc ấy nằm đâu trong tận tâm hồn con người, nhất là ở trong tâm hồn của kẻ bị chỉ huy. Và đối với kẻ ta chỉ huy hay kẻ ta lãnh đạo, ta nên nhớ rằng cái giọng kẻ cả, thái độ hách dịch bao giờ cũng có kết quả không hay bằng sự êm dịu.

Những tiếng ra lệnh làm cho bản ngã kẻ bị vi phạm, lòng tự ái bị tổn thương, tính tự trọng bị khinh rẻ, óc tự do bị cầm tù. Chúng khuyến khích kẻ nghe phản ứng hoặc ngấm ngầm, hoặc công khai và khi phải vâng phục chỉ vâng phục cách bất đắc dĩ. Vậy từ đây xin bạn để ý lúc giao tiếp cùng kẻ lớn hơn mình, cùng đồng bạn hay kẻ mình điều khiển, tránh hẳn giọng độc đoán, độc tài. Muốn ai làm việc gì bạn nên nói: “Ta nên làm việc ấy... Ta có nên làm việc ấy không? Ta có thể làm. Nếu có thể được, ta nên làm. Ta cố gắng làm. Ta chịu khó làm...” Những lối nói êm dịu, lối hỏi ấy bên trong chứa đựng sự sai khiến đấy, nhưng bên ngoài có vẻ bình dân, thân mật, tỏ ra người nói trọng kẻ nghe chỉ dạy, cộng tác, tỏ vẻ lo lắng cho kẻ nghe, hợp tác với kẻ nghe để đi đến thành công. Chúng giống những viên ký ninh bọc đường. Bạn bắt kẻ khác “uống” để ý muốn bạn hoàn thành. Họ bị đắng lắm, nghĩa là phải vâng lời bạn. Nhưng vẫn cười vì lời nói của bạn ngọt. Xin bạn nhớ hồi nhỏ muôn bắt ruồi chơi, chúng ta phải dùng mật chớ dùng dùng giấm. Bảo rằng con người không hơn gì ruồi thì hơi quá đáng, nhưng nói con người có thể bị dụ dẫn bằng sự dịu ngọt thì hẳn không ư ra lệnh như búa đập trên đe, bằng muốn đắc lực thì nên ngọt dịu yêu cầu, hỏi, khuyến khích.



## 12. Đừng kích thích tính tự ái của người ta

Giả sử bạn và chúng tôi bất thuận. Chúng tôi muốn giao hòa với bạn mà nói như vậy: “Bạn quấy không? Bạn thấy cần giao hòa với chúng tôi phải không? Bạn hành động như hôm trước là ngu phải không? Chúng tôi không đến bạn để giao hòa thì bạn tự đắc, bất thuận luôn phải không?” Những câu nói lỗ mãng, xác xược, nói như xỉ vả vào mặt bạn ấy khiến bạn trả lời với chúng tôi thế nào? Chắc chắn bạn trả lời: “Không. Không và Không”. Thế là việc giao hòa của chúng tôi phải thất bại. Tại ai? Chúng tôi đã ăn nói cụt ngùn, đã kích thích tự ái bạn quá. Dù trong thâm tâm bạn thấy cần giao hòa với chúng tôi, thấy chúng tôi có lý đến đâu, trong khi nghe những câu búa rìu trên cũng phải trả lời: “không” để khỏi mất mặt. Ở trường hợp của bạn chúng tôi cũng xử sự như vậy. Bao nhiêu kẻ khác cũng hành động như bạn và chúng tôi. Và một khi đã trả lời “Không” cho kẻ thách đố mình rồi, thường thấy khó bề thay đổi ý định. Họ tự phụ bảo tồn câu trả lời của mình. Nhất là khi họ trả lời cho kẻ nhỏ. Bạn trách họ kiêu căng. Phải. Nhưng đã làm cho họ kiêu căng thì chúng ta phải hướng cái hiệu quả của nó là bất đồng ý kiến với ta, chúng ta không mong gì dẫn dụ được họ. Muốn họ nghe theo ý với ta phải thân mật dẫn lý cách nào cho họ đồng ý với ta lúc ban đầu. Chúng tôi và bạn bất thuận. Bạn lại nói với chúng tôi như vậy: “Hôm trước chúng không được vui với nhau hả bạn? Tôi hơi nóng một chút làm bạn buồn nhiều lắm chắc? Sau mấy ngày suy nghĩ, điều tôi quả quyết với bạn có nhiều điều vô lý quá! Chắc bữa nay bạn vui lòng tha thứ cho tôi chăng”. Hỏi chúng tôi mấy câu ấy, nghĩa là bạn bảo chúng tôi trả lời một loạt: Phải. Mà bạn không thua chúng tôi. Bạn đang nhử chúng tôi vào rọ lý luận của bạn đấy. Sau khi bạn mua được thiện cảm của chúng tôi rồi, sau khi bạn tự thú lỗi rồi, bạn sẽ từ từ chỉ lỗi của chúng tôi và yêu cầu chúng tôi sửa. Có khi bạn chỉ cho chúng tôi thấy chúng tôi quấy nhiều hơn bạn. Song chúng tôi chẳng buồn bạn gì hết. Cứ đáp: “Vâng” cách thành thật. Đáp “vâng” không biết có theo lẽ phải không, nhưng chắc chắn là vì quý mến bạn. Dẫn dụ như vậy quả rằng bạn rất sành khoa tâm lý. Bạn biết con người trong đó có chúng tôi, không bao giờ chịu kẻ khác quăng vô mặt mình những tiếng chua chát, không bao giờ chịu mình làm cách trơ trẽn khi lỡ nói không, rồi thường chẳng đủ can đảm rút lời. Cách nay mấy chục thế kỷ, Socrate cũng không dẫn dụ người khác hơn bạn. Nếu trên đường đời bạn nắm vững bí quyết thuyết phục ấy thì chắc chắn bạn thành công.

## 13. Đừng vụng xài ba tắc lưỡi

Nếu bạn và chúng tôi muốn thiên hạ mau góm mình thì chúng ta cứ vụng xài ba tắc lưỡi của mình.

Gặp ai, chúng ta cũng câm như hến. Đi ngoài đường xớn xác đạp đế giày da trên một người nọ rớm máu, ta làm thình, lủi thủi đi. Ai làm ơn cho ta điều gì ta cắn răng lại, lấy mắt ngó. Lúc ta bệnh đau, bè bạn, bà con đến thăm ta, hỏi bệnh trạng ta thế nào, Ta lờm lờm họ mà không hở môi. Trong khi cộng tác cùng kẻ khác, khi sống với người chung quanh, ta xử đối với thái độ sâu thẳm. Khi cần thiết cũng không chịu nửa lời. Lúc kẻ khác cần biết đến ý kiến của ta, cần sự biểu lộ của lòng chân thật của ta, ta giả bộ ít nói rồi nín luôn. Trong trường hợp kẻ dưới hay người lạ cậy nhờ lòng tốt của ta giúp đỡ, ta không buồn nói hay thốt ra vài lời cụt ngủn.

Có một lối làm cho thiên hạ ghét không thua lối câm khẩu kiểu ấy là: Đa ngôn. Gặp người quen, kẻ lạ gì chúng ta đã giao tiếp dễ dàng, coi họ là bạn hữu ngay lúc mới gặp, đem hết tâm sự ra thuyết với họ thao thao bất tuyệt. Đối xử với bạn bè, chúng ta hay chọc gheo, đặt tên riêng, nói hài hước, mỉa mai, sửa lưng nói hành, vu khống, làm chứng dối, gieo tiếng xấu. Bao nhiêu chuyện bí mật tự nhiên ta biết hay kẻ khác phó thác cho ta, thề hứa với ta, ta đem nói sạch sành sanh cho bất cứ người nào. Trong khi nói chuyện, ta đừng cho kẻ khác nói. Hãy cưỡng lời họ hay chặn câu chuyện họ lại để nói cho đã thèm. Chúng ta thích cãi vặt. Ai nói gì nghịch ý thì nhất định phê bình, đả đảo, hạ đối phương cho được mới thôi. Đến bàn chuyện với ai thì cứ lo nói chuyện con gà con kê, chớ không kể gì kẻ ấy ưa chuyện ta hay có giờ rảnh cũng không. Những đề tài của câu chuyện chỉ liên hệ đến cái “Tôi” của chúng ta và nhất định không bao giờ chịu đề cập đến những câu chuyện có ăn thua đến kẻ khác. Nói thì luôn luôn quả quyết, quả quyết cách tuyệt đối chủ quan. Coi sự dè dặt, suy nghĩ như cỏ rác. Những lời nói thì đầy sự hóm hỉnh, cay độc, cộc cằn, xảo trá, kiêu căng. Phụ họa với những lời bất đáng là mắt trợn dọc, mũi hỉnh bất thường, môi trề gằn rớt, rồi rùn vai, chông nạnh, nắm tay đánh xuống bàn tay hay quơ như võ sĩ đánh bốc. Láo nữa. Chuyện có nói không, chuyện không nói có. Nhiều lúc sợ mất lòng kẻ nghe, muốn đẹp lòng kẻ đến yêu cầu mình điều gì chúng ta bịa đặt nhiều chuyện ảo huyền, chúng ta “ừ bướng” để rồi sau “đẩy cây”. Trong cuộc sống hằng ngày, không lúc nào chúng ta thình lạng để sống với bản ngã của mình, để tập trung tinh thần thêm dũng chí. Chúng ta “ra” khỏi cái tôi mình luôn. Chúng ta hay tìm đến kẻ này người nọ để tìm tin lạ, để giải bày cõi lòng, để nhờ lời an ủi. Những câu chuyện của chúng ta đem bàn phần nhiều, nếu không xàm láp, lạt như bã mía thì cũng đầu Ngô mình Sở, xà ngẫu như tương.

Thử xét mình lại, có thường phạm những lỗi lầm trên này không? Nếu có xin bạn hãy cương quyết từ đây là chu lưỡi mình cách khôn khéo. Tự ngàn xưa Esope đã coi nó như một vật tốt

đẹp nhất mà cũng xấu xa nhất. Tốt đẹp là khi ta biết sử dụng nó. Ta đừng thỉnh lặng đến thành con người vô lễ, thành người bí mật làm kẻ khác nghi ngờ. Tự chủ, ít nói: Hay lắm. Nhưng phải nói khi cần thiết để làm đẹp lòng người xung quanh và do đó, ta thu tâm. Chúng ta nên tin rằng chỉ người ít nói, khéo nói mới là dũng vì thỉnh lặng. Chớ không nói tiếng nào, có thái độ huyền bí sái mùa thì người ta không gọi là dũng đâu mà là lù khù, vô lễ, lừ đừ, nếu không là người để dành dựa cột mà nghe thôi... Xấu là thái cực đối nghịch với tậ “câm” vì họ ra khỏi mình đi, hoang phí khí lực mình nhiều quá trong những câu chuyện 2 xu. Họ nói nhiều làm cho người ta mệt đã đành mà còn làm cho người ta thù oán vì lời nói của họ thường chạm tự ái, bán rẻ thanh danh trêu ghẹo, chỉ trích, khi người, láo... Trong cuộc bàn luận với bất kỳ ai, xin bạn tránh hai thái cực trên. Nói năng vừa đủ. Nói những câu mà mỗi tiếng là một đồng vàng. Nói êm dịu, lịch sự, thanh cao, nói sao cho người ta nhận thấy ở một con người “văn minh” thật. Như vậy, đời bạn sẽ được nhiều người mến thích và khi muốn thi hành công việc chi, chắc chắn bạn sẽ có nhiều cộng tác viên thành tâm.

## 14. Đừng quạu

Không biết bạn thì sao? Chúng tôi thì thích lại gần hơn trốn những con chó “vui” quẩn quít bên mình, chơi giỡn với mình, nhin khi mình lỡ đánh nó mạnh... Trái lại, chúng tôi rất ghét những con chó đi ngang mình mà gầm mặt xuống đất, lườm lườm và ai lại gần thì gừ... Không dám sánh loài chó với loài người, nhưng có sự thật này chúng tôi muốn bạn để ý là phần đông nếu không phải là tất cả con người đều không thích kẻ quạu quọ? Bạn có tin chúng tôi không? Bạn hãy hình dung một con người quạu quọ trước mặt bạn đi. Gặp bạn họ không chào hỏi gì hết. Mặt họ tối sầm đi, nhăn như bị và đầy vẻ tang chế trông muốn khóc ngay. Mắt họ liếc bạn cách lạnh lạt. Bạn tới nhà họ, nhưng họ coi bạn như người đi qua đường. Thấy bạn, họ bỏ đi làm công việc của họ như thường. Bạn có chào hỏi, họ hự hự gì đó rồi làm thinh luôn. Có khi họ vừa nói cho bạn vài tiếng vừa ngó ra ngoài đường, hay chăm chỉ vào việc đang bận. Nếu cần nói với bạn nhiều lời thì nói như nện nền nhà và cay độc. Bạn đừng trông họ cười nhé. Nếu họ cười có lẽ trời sẽ sập. Bạn lỡ đụng họ hay nói lời gì làm mích lòng thì họ với thái độ hầm hừ, trả đũa ngay. Chừng ấy, bạn sẽ thấy cái dưng dã man của họ chưng bày ra cách đáng khiếp. Lúc gặp nạn, may lắm họ thí cho bạn vài lời thôi, rồi dù bạn với họ mấy tiếng đồng hồ, họ vẫn câm và câm. Đến lúc bạn từ giã, họ liếc cho bạn một cái. Bạn đừng trông được bắt tay trước, được nói từ giã cách thân mật. Thất vọng đả!

Đó, con người như vậy, bạn có mến thích được không? Không biết trong thiên hạ có nhiều người như vậy chẳng chớ riêng bạn và tôi, chắc có nhiều ngày chúng ta không đặng vui vẻ đủ. Chúng ta tưởng đâu có thái độ quạu quọ như vậy kẻ khác “ngán” mình. Con người chỉ ngượng nghịu, tiêu cực, mất tự nhiên, vui vẻ, xăng xóm, hy sinh, thật tình khi nào được kẻ khác quan tâm, tỏ vẻ chiều chuộng. Còn ta làm “nghiêm” đến đâu, mặc kệ ta, nếu người ta không bĩu môi cười khinh rẻ thì sẽ đối phó cách quạu quọ lại với ta. Không mấy kẻ vì thấy ta quạu mà cho ta trầm tư mặc tưởng, là hạng tai to mặt lớn, khả phục, khả ái gì đâu. Xin bạn đánh dấu điều đó. Có nhiều lúc mình quạu vì cơn buồn, bị thất bại, vì mệt nhọc, mất bình yên trong tâm hồn. Dù lý do gì, sự quạu cũng làm thất nhân tâm, khiến ta đáng ghét. Phải thanh trừ nó mới mong được lòng người.

## 15. Đừng ích kỷ

Không ai ưa cho được ích kỷ. Con người tự nhiên thích được kẻ khác săn sóc, giúp đỡ, quan tâm. Từ ngày loài người mới có cho đến bây giờ, tâm lý ấy vẫn là một. Chúng ta phải biết nó để quên mình, phục vụ kẻ khác mới mong người ta mến yêu. Chúng ta không thể nói kẻ khác cần chừa tính ích kỷ. Ai lo cho mấy chuyện gì bắt chúng ta phục vụ kẻ khác cách bất công. Nếu bạn muốn sửa đổi bản chất con người thì tùy ý chí tự do của bạn. Nhưng nếu bạn muốn thu tâm thì thừa thiệt với bạn, xin bạn hãy lo phục vụ tính khí của kẻ khác. Làm nghịch lại bạn sẽ bị thiên hạ coi như nghịch thù. Đòi bạn cô độc, thất bại. Đây bạn chịu được những cử chỉ này của chúng tôi không? Sống chung với bạn, không vì lý do nào chính đáng, chúng tôi sống Robinson Crusoe ở giữa cù lao hoang vắng. Chúng tôi coi bạn như không có... Khi bạn “Tối lửa tắt đèn” cậy nhờ chúng tôi điều gì, chúng tôi từ khước. Bạn bệnh đau, chúng tôi không ngó ngang gì. Khi bạn buồn thảm chúng tôi vui cười, chọc ghẹo. Tai nạn đến cho bạn chúng tôi lạc quan nghe khoái trong mình cách đê mạt vì bạn khốn nạn mà chúng tôi bình yên. Công việc của bạn nhiều quá, nhất là công việc vì lợi ích chung làm bạn mệt muốn đứt hơi, chúng tôi ngồi không ăn trầu, hút thuốc, uống trà, nói dóc. Trong đời bè bạn, chúng tôi hay nói rằng chúng tôi thương mến bạn, hy sinh với bạn, song về mặt thực hành cứ lạm dụng bạn đủ điều. Cái gì chúng tôi cũng nói tốt với bạn hết, nhưng khi bạn đề cập đến cái túi của chúng tôi thì chúng tôi “đánh trống lảng”. Khi xài của chung, chúng tôi bắt kể bạn và kẻ xung quanh.

Cái câu “Sau tôi là lục cả”, chúng tôi thi hành triệt để. Chúng tôi lạm dụng cách nào cho thỏa mãn tính ích kỷ của mình, chớ không nhớ đến sự cần thiết của ai. Nhưng khi bạn có tiệc tùng thì chúng tôi tìm đến bạn, làm bộ giúp đỡ chút ít. Khi bạn hữu sự thì không trông thấy bóng chúng tôi. Thừa bạn, con người ích kỷ cách đê mạt như chúng tôi đó, bạn có ưa thích được không? Chắc chắn không. Và bạn ích kỷ đối với chúng tôi như vậy, chúng tôi cũng oán ghét bạn. Bao nhiêu người trên đời cũng có tâm lý không khác chúng ta. Vậy, choặng thu tâm, chúng ta đừng ích kỷ. Cái thị dục cho mình là tâm điểm của vũ trụ, chúng ta phải cố gắng kiềm chế lần lần. Đừng có rúc mình trong mai rùa cá nhân để phụng sự cho một bản thân mình mà quên bao nhiêu kẻ khác. Ta lấy lòng nào đong cho kẻ khác, thì họ mới lòng ấy đong lại cho ta. Xin bạn chép câu ấy chừng 50 lần để nó thâm nhiễm tận tiềm thức của bạn hầu bạn sẽ thành con người hoàn toàn bác ái.



## 16. Đừng lãnh đạm

Bạn có tinh thần siêu thoát, không bận rộn vì những cuộc tranh đua vật chất.

Hay lắm. Nhưng bạn đừng lãnh đạm với người xung quanh. T  l  rence n  i: *“Không c   điều gì ăn thua đến con người mà xa lạ với t  i.”*

Xin bạn hãy khắc tận đáy n  o nhớ của bạn cho chúng t  i những lời vàng ngọc   y. Qua mọi thời gian, mọi không gian, con người tự nhiên cho mình l   quan trọng, muốn làm cho mình vang hiển và khi được ai quan tâm đến th  i c   cảm tình với người đ  o ngay. Bởi kẻ xung quanh ta c   thứ tâm lý cố hữu   y n  n khi ta lãnh đạm, r  c vào bản ng   của mình, không kể g  i cuộc sinh hoạt của kẻ khác th  i chúng ta bị   c cảm. Điều n  y bạn hãy tin như t  n đồ H  i giáo tin Coran đi. Sống chung với chúng t  i, có dịp gần g  i với chúng t  i, bạn làm nhiều việc v   vang, bạn hoạt động đắc lực, mà chúng t  i mỗi lần gặp bạn coi như không c  , n  i chuyện với bạn với th  i độ lơ l   th  i bạn c   tâm tình n  o đối với chúng tôi. Chắc chắn là   n ghét. Théodore Roosevelt ngoài những giờ bận v   ph  n sự hay hỏi th  m, nói chuyện c  ng người làm bếp của   ng. Người làm bếp của   ng quý mến   ng như cha ruột. Thi  t những vĩ nhân thường thấu đ  o tâm lý người đ  i hơn ai. Chỉ c   bọn thường nh  n như chúng ta v  i không chế ngự t  nh ích kỷ, n  n chỉ biết nghĩ đến mình, không quan tâm đến ai khác. Cuộc đời của chúng ta v  i đ  o gặp nhiều gi  y ph  t c   độc, s  u buồn và thiên hạ không tận tâm giúp đỡ ta. Dale Carnegieeeee trong cuốn *“How to win friends and influence people”* n  i con người tự nhiên muốn sức khỏe, sống lâu, ăn uống, tiền của, lưu danh hậu thế, thỏa nhục dục, con cái hạnh phúc, kẻ khác coi mình quan trọng. Từ đ  y, gặp kẻ khác, xin bạn đừng lãnh đạm nữa. Hãy bắt thi  p hỏi th  m họ với những điều con người tự nhiên ham muốn. Thực hành b  i quyết này, chắc chắn trăm phần trăm bạn sẽ được nhiều b   bạn, nhiều cộng sự viên. Bởi lẽ dễ hiểu l   thiên hạ tự nhiên th  m khát sự quan tâm của kẻ khác. Ai quan tâm đến mình nhiều thời mình thường giao du, rồi c   cảm tình, c   cảm tình th  i muốn giúp đỡ để tỏ tình thương.

## 17. Đừng vô lễ

Bạn có muốn một bí quyết thần hiệu để gây ác cảm không? Đây: Vô lễ. Jérôme Coignard nói: “Con người là một con khỉ, và sự tiến phát của văn minh là nhốt nó vào chuồng”. Bạn không nhốt con khỉ của bạn vào chuồng. Bạn coi cái người văn minh gọi là lịch sự như cỏ rác. Bạn sống như những người của thời loài người còn ăn lông ở lỗ. Trong xã hội, có lối chào hỏi riêng, có cách ăn mặc, nói chuyện, ngồi bàn, đãi tiệc, tiếp tân riêng. Bạn bất chấp tất cả những thông lệ ấy. Gặp ai, chưa kịp kẻ ấy chào hỏi, bạn vỗ vai, nói tía lia. Quần áo của bạn, bạn không may theo thời trang mà may với kiểu quái lạ. Rồi khi dùng không kể gì sạch sẽ. Thấy đồ phục sức của bạn, người ta có cảm tưởng thấy đồ chùi mâm, lau ghế ở những hiệu ăn khách trú. Khi nói chuyện thì nếu không ngậm cằm để tỏ ra lù khù thì bạn cướp lời kẻ khác và nói như thác đổ. Lúc ngồi bàn với kẻ khác, bạn không nhường nhịn, ăn kêu chách chách, phun xương tứ phía, húp canh súp nghe rột rẹt và ợ liên miên. Tiếp đãi những khách lịch sự mà bạn coi họ như kẻ thất giáo, bạc đãi họ, lãnh đạm với họ và dọn các thực phẩm không theo một thứ tự nào hợp lý cả. Trong khi cần rước khách, bạn cũng vụng về. Khách vô nhà hai ba tiếng đồng hồ mà bạn không chỉ nhà tắm, nhà tiêu, không mời thay đổi quần áo, giày, không “thí” một ly nước... Đứng trong xã hội nếu bạn ăn ở như vậy, chắc chắn sẽ có nhiều kẻ thù. Mà trên đời, nên kiếm bạn chớ ai lo gây thù hủ bạn. Vậy đối với ai mà bạn muốn thu tâm xin bạn đừng vô lễ. Hãy nghe Montaigne khuyên bạn: “Lễ phép không tốn tiền mua mà mua tất cả”. Chịu khó tự chủ, quên đi cái tôi của mình để đối xử lịch sự với kẻ khác, lịch sự từ lời nói, cử chỉ đến thư từ, hành động. Sự thành công sẽ trả lại cân xứng, gấp đôi cho sự chịu khó của bạn.

## 18. Đừng phách lối

Theo John Dewey, mọi người đều muốn mình được vinh hiển. Thị dục ấy mạnh mẽ trong người cũng như nhục dục hay thị dục ăn uống. Vì nó mà người ta khi bố thí không thích làm âm thầm, thích nói nhiều để biểu lộ sự thông thái, hay làm thầy đời thiên hạ. Cũng vì nó mà nhiều thiên tài lập nhiều công tác lưu danh muôn đời. Con người có thứ tâm lý ấy nên rất thích những kẻ hạ mình xuống, ưa ai khen ngợi mình, ca tụng tài ba, đức tính, kinh nghiệm của mình. Nhìn một tấm hình chụp chung mà thấy hình mình đẹp thì trái tim như nở ra, hồn lâng lâng như muốn thoát tục. Đọc một quyển sách phê bình văn học mà tên tuổi mình được ca tụng thì thấy khoẻ như uống không biết bao nhiêu cao ly sâm và máu bò. Nhưng khi thấy kẻ nào biểu diễn tài ba đức tính “ăn qua” mình thì oán ghét. Bởi vậy, những kẻ phách lối thường không được mấy người ưa. Người phách lối làm tối thị dục, háo danh, muốn đem cái tôi của mình ra quảng cáo trình bày cho ai nấy phục. Họ cũng tưởng làm vậy thiên hạ phải nhìn nhận giá trị của mình. Không ngờ những kẻ khác khi thấy ai phách lối thì cảm thấy cá nhân mình bị che khuất, thấy lòng tự ái của mình bị tổn thương và tự nhiên có ác cảm. Con người lại tự nhiên ưa sự thật mà kẻ phách lối thường giả dối, hay bịp đời bằng những tài đức của mình không hay có phù phiếm, có không bao nhiêu. Người ngó kẻ phách lối như một hình nộm treo nhát chim dơi vào những mùa có trái chín. Khỏi cần nói con người không thích đa ngôn mà kẻ phách lối lại già hàm, nói những chuyện láo và nói thao thao bất tuyệt nên bị coi như rác rơm.

Vậy trong khi xử thế, để mua lòng người, bạn chịu khó đừng phách lối. Nhớ rằng người đời ai cũng coi mình “trượng” hết. Phách lối như đám mây che họ tối sầm. Vả lại điều gì ta không muốn làm cho mình thì đừng làm cho kẻ khác. Tự nhiên ta cũng có thị dục huyền ngã nhưng không muốn thiên hạ phách lối, lấn át ta thì đừng phách lối với thiên hạ. Nên khiêm nhường lễ phép, dè dặt, hiền từ.

Đó là bí quyết cực kỳ thần diệu. Bạn nên chép câu này của Khổng Tử trong sổ kiểm tâm của bạn để mỗi chiều đọc như một thứ kinh: “*Thông minh duệ trí, thủ chi sĩ ngu, công bị thiên hạ thù chi dĩ nhượng, dũng lực chấn thế, thủ chi dĩ khiếp, phú hữu tứ hải, thủ chi dĩ khiêm.*”

## **Chương II. Luyện đức thu tâm tích cực (12 cái phải làm)**

Bạn thấy trong đạo xử thế có những cái “Đừng” làm cho ta khỏi gây ác cảm. Bạn nên quan tâm thi hành những đức tính nghịch lại cùng các tật xấu chúng tôi bàn cùng bạn ở trên. Sau đây, chúng tôi chỉ bàn vài đức tính quan hệ nhất. Có những đức tính này giá rủi nghèo kém các đức tính khác, không đến nỗi bị nhiều người oán ghét. Bạn thử thi hành coi nào.

# 1. Phải thành thật

Chúng ta có ý thu tâm lâu bền, có ý kiến những bè bạn giúp ta đắc lực luôn, có ý sống hạnh phúc với kẻ khác chứ không phải chủ tâm lường gạt thiên hạ trong một thời gian để chiếm đoạt một lợi lộc nào. Vì thế lối giao thiệp của chúng ta không thể lấy sự giả dối làm nòng cốt được. Mà trái lại, chúng ta phải xử đối với tất cả sự chân thành. Trong tâm tưởng của chúng ta thế nào thì khi hành động nói năng, ra điệu bộ chúng ta cũng phải biết thế ấy. Có thể chúng ta xử đối vụng về, lạnh nhạt, có thể chúng ta sai lầm, nhưng nếu chúng ta thành thật, sau cùng kẻ khác cũng hiểu ta, có thiện cảm với ta. Dùng môi miệng, đa ngôn để nói mình tốt bụng, để nịnh hót chỉ dụ, hoặc được những con người nông nổi, chỉ mua lòng những kẻ sâu sắc trong một thời gian rồi sau cùng cũng bị người ta am hiểu ruột gan giả dối của mình và oán ghét.

Vả lại, ta hơi đâu mà giả dối cho nổi. Cuộc đời, có không biết bao nhiêu hạng người với trăm nghìn thứ tính nết khác nhau. Rồi mỗi người cũng thay đổi tính tình theo thời gian, hoàn cảnh. Làm sao chúng ta có đủ thứ mách lới để làm đẹp lòng mọi người. Điều tai hại nhất là dù ta khéo tráo trở cách nào, chính việc tráo trở, chiều chuộng cách giả dối của ta đối với nhiều người, kẻ khác cũng nghi ngờ ta mất ở ta sự tín nhiệm. Vậy chi bằng ta ở thành thật với hết mọi người. Ta cứ ăn ngay nói thẳng, Điều gì cần cho kẻ khác biết, ta cho biết, như ta tưởng. Khi phải thi thố lòng tốt của mình, ta thi thố cách tự nhiên không nhiều lời, kiêu cách, khách sáo, không có thái độ lờ đời. Lúc nào ta cũng muốn kẻ khác hòa thuận hạnh phúc, thành công vì thế ta không khi nào láo xược, hại ai, tính mưu kế làm cho kẻ khác bất hòa khốn nạn và thất bại. Nếu trong xã hội mà bạn sống thành thật như vậy chúng tôi dám chắc bạn sẽ có nhiều thân hữu và sẽ thấy đời mình đầy êm vui. Một lời nói của bạn có giá trị như một giấy giao kèo nên ai cũng tín nhiệm bạn. Người ta coi bạn như mình, nên khi có công việc vì đại sự cần giải quyết cách sáng suốt thì đến bạn. Có thể khi mới gặp một người nào, vì thành thật, bạn không bu lu bu loa, không nhiều lời, nhiều thái độ niềm nở, nên họ hiểu lầm bạn, bạn cho là lãnh đạm, hiểm tâm... Nhưng không sao, bạn. Thời gian sẽ trả tín nhiệm lại cho bạn. Người ta, sau khi chạy chơi cùng những kẻ láo xược, già hàm, bịp bợm, môi miệng bị thất bại, bị bạc đãi, sẽ từ từ trở về bạn, có thiện cảm sâu xa với bạn. Hơn nữa, có khi sống trong một xã hội, bởi bạn thành thật ít nói nên không có nhiều kẻ đến chơi giỡn mua vui. Nhưng bạn đừng tưởng không ai quý mến bạn. Ngay trong hạng hay giỡn cợt, ham giao du cùng những kẻ giả dối vẫn mến phục bạn cách chân thành. Họ sợ dĩ lui tới thường cùng kẻ môi miệng chỉ vì nhu cầu háo thắng, vì thiếu tự chủ, vì ham hài hước, vì không ở một mình được. Song lúc tới cùng những kẻ ấy để giải trí chứ không phải để tính những việc quan hệ, thường thường họ bỏ bè bạn, ít chơi giỡn với bạn, song khi có việc đại hệ họ đến bạn ngay. Vậy tóm lại, xin bạn hãy xử thế bằng tất cả sự thành thật.



## 2. Phải hiền dịu

Ở đâu vào thời nào người ta cũng đều tự nhiên quý mến kẻ hiền dịu. Tại sao? Có lẽ có nhiều lý do khác. Những chắc chắn là tại người ta thấy trong kẻ hiền dịu một người bạn thân. Ruồi tự nhiên ưa đường mật. Con người cũng ưa sự hiền dịu. Thấy trong ai có sự êm dịu, có sự thân thiết thì tìm đến, trao đổi tâm hồn và cho sự sống chung với kẻ ấy là hạnh phúc. Nếu bạn dùng vũ khí hãm hại một người yếu thế hơn bạn, nếu bạn quát tháo, thịnh nộ, đe dọa một đứa con nít thì có thể hai thứ người ấy làm thính, chịu thua bạn. Nhưng chúng tôi quyết trong thâm tâm họ không mến phục bạn gì hết. Chừng nào kẻ yếu có vũ khí như bạn, chừng đứa con nít lớn khôn, bạn sẽ thấy họ đối với bạn làm sao. Lão Tử thật tỏ ra khôn hơn bọn chúng ta khi ông nói: “Nhu thắng cương, nhược thắng cường”. Trong xã hội, ít có thứ người tự nhiên ưa thích hung dữ, sự xằng xớm. Có nhiều kẻ khác phải có biện pháp mạnh đối phó mới chịu thua. Nhưng trong thâm tâm mọi người, kể cả kẻ ác này, đều có lòng mến thích cái êm dịu. Ai không biết làm thỏa mãn tính tự nhiên này của kẻ khác thì không trông gì dẫn dụ theo mình. Đã không dẫn dụ được còn gây thêm ác cảm nữa. Bất kỳ ai, dù kẻ học rộng, hay kẻ quê mùa dốt nát, một khi có lập trường nào khư khư giữ lấy không muốn kẻ khác cho mình là lầm. Có kẻ dám nóng cộc, hy sinh cả tình bạn, tình cốt nhục, quyền lợi để bảo tồn tư tưởng của mình nữa. Gặp những kẻ ấy bạn xằng được không? Lửa đang cháy, muốn trừ nó, bạn lại nhen thêm lửa à? Dĩ nhiên bạn phải dùng nước, nghĩa là ăn nói mềm mỏng, tâm phục họ hơn là lý phục. Chúng tôi đồng ý với bạn rằng cần làm cho kẻ khác hành động theo lẽ phải, dù họ có ghét mình mặc kệ, chớ không nên khiến họ hành động vì cảm tình sợ e không dẻo dai. Nhưng bạn đừng quên chân lý này là con người ưa sự thật mà không ưa thấy kẻ khác đem lý lẽ cho mình biết rằng mình lầm, rằng mình phải theo lý lẽ của kẻ khác. Bạn không nhớ trong khoảng đời qua của bạn, có biết bao nhiêu cuộc bàn cãi sôi nổi, trong đó bạn có lắm đối phương của bạn lắm trăm phần trăm, mà họ vẫn cãi “gân” với bạn, vẫn cho mình là có lý và cho bạn lầm to. Có lẽ kinh nghiệm đã cho bạn thấy rằng mình cần nhịn hợp lý. Nhưng nếu chỉ ý tài lý luận của mình, đem đủ thức lối biện luận đổ vào đầu đối phương, sau cùng chỉ làm cho họ ghét mình và mình mệt thôi, chớ không thuyết dụ được họ. Muốn làm cho họ nghe theo mình, phải tấn công trái tim hơn là bộ óc của họ, nghĩa là phải dùng sự êm dịu, coi họ như bạn thân. Khi họ thấy mình coi họ là bạn thân rồi, mình nói lý gì họ cũng chịu. Vậy trong cuộc sống, hàng ngày, đối với ai bất kỳ, dù đối với kẻ bạn giáo dục hay cai trị cũng vậy, xin bạn đừng coi sự thuyết dụ như một chiến công hung ác để chiếm phần thắng khởi cho mình. Sự phán quyết tuyệt đối, độc đoán cộc cằn, xằng xớm thường là của những tâm hồn còn chất dã man, chưa có kinh nghiệm về cuộc sống, không muốn làm việc cả. Phần bạn, bạn là kẻ có giáo dục đường hoàng, đã biết con người ưa êm dịu và muốn dẫn dụ kẻ khác để thi hành lý tưởng, xin bạn hãy lấy sự ngọt ngào làm lợi khí xã giao. Sự ngọt ngào giống

như nước làm cho lửa giận kẻ khác không bùng lên được, khiến đầu óc họ hết chống đối với ta và nói ý chí của ta mật thiết với ý chí của họ. Lẽ dĩ nhiên, sự êm dịu của người quân tử, bạn đừng hiểu là sự nhu nhược. Người nhu nhược không có chí khí, không phán quyết độc lập, hay để cho kẻ khác ăn qua, ảnh hưởng và thường chỉ biết thưa: “Amen” khi kẻ khác quả quyết. Thứ người ấy chúng tôi không muốn bạn bắt chước, vì họ thay vì làm kẻ khác mẫn phục, lại biến thành đối tượng cho ai nấy ngạo cười. Sự êm dịu phải được ý chí chỉ huy và lý trí soi sáng. Bạn êm dịu vì bạn tự chủ, không sống theo bản năng hay nóng cục, hay coi mình đại hệ và lo chà đạp kẻ khác. Bạn êm dịu vì bạn điềm đạm, nhẫn nhịn sự hung bạo kẻ khác dễ dàng và biết xử đối với kẻ thô lỗ bằng thái độ lịch sự. Bạn êm dịu, nhưng bạn thấy trước phải dẫn dắt đối phương đến chân lý mà bạn đã nhắm bạn sáng suốt lại họ mà không hay. Cho dạng nên người êm dịu trong tâm tưởng bạn nên có tinh thần bác ái, trong nhân phẩm, muốn lấy thái độ quân tử đối với hành động tiểu nhân, cương quyết dùng nước thẳng lửa. Bên ngoài, bạn nên có lối đi hòa hoàn, đừng găm găm, bước nghe bực bực như có vẻ lúc nào cũng muốn chạy hơn là đi. Phong độ ấy khiến kẻ khác vừa thấy bạn là có cảm tưởng gặp một con người hung bạo, độc đoán hay quả quyết tuyệt đối hiếu chiến, nếu không dã man thì cũng chẳng văn mình lắm. Nên có lối đi hiền từ bước êm và chắc, mặt đưa tới trước điềm nhiên như lúc nào cũng tưởng để đón rước người hay để đối phó với những gì gây tai họa. Gương mặt luôn thản nhiên và điểm nét cười. Lúc bàn chuyện, hãy mở đầu như kẻ có gì quan trọng, nói chậm chậm, nói trong sự mỉm cười vừa nói vừa ngó ngay trông mắt người nghe nói với điệu bộ êm dịu của tay, nói cách hỏi, nói trong khiêm tốn.

Khi bị kẻ khác bắt bẻ, hãy ôn tồn đặt lại vấn đề, xin họ trình bày hết ý kiến. Họ có gì sơ sót, không cần đính chính thì bỏ qua. Điều gì muốn họ đồng ý với mình thì xin họ giúp mình tìm sự thật. Nếu bạn xử thế như vậy thì, làm sao bạn không thu được lòng người. Chúng tôi xin bạn đọc câu Kinh Thánh này: “Các con hãy đọc cùng ta là kẻ hiền lành và khiêm nhường thật trong lòng”. Và về sau trên bước đường đời nếu thấy ai dùng bạo lực, dùng lời nói xằng xớm, giọng chua cay, độc đoán mà thành công, xin bạn đừng ham, sự thành công của họ sẽ nhất thời và là mẹ của những thất bại. Bạn nên tin rằng người đời, yêu mến, kính trọng kẻ hiền dịu bao nhiêu, thì cũng nhờn gớm kẻ hung dữ bấy nhiêu. Thứ người thô lỗ cục cằn, phách lối, bạo ngược thường làm những tội ác và không bao giờ ai dám giao việc lớn trên đời như giáo dục, chỉ huy về chính trị, quân sự.



### 3. Phải nói chuyện hay

Phương thế thường dùng nhất là để dẫn dụ kẻ khác là nói chuyện hay. Chúng tôi bàn cùng bạn nhiều bí quyết dẫn dụ bằng lời nói trong quyển “Từ điển nghệ thuật thuyết phục”. Tại ở đây, chúng tôi chỉ bài cùng bạn đôi điều cần thiết để mua lòng thiên hạ bằng ba tactic thôi.

Con người, tự nhiên ham nói thích giải bày tâm sự. Được một kẻ thành thật chăm chỉ nghe mình thì cho là vạn hạnh và coi người ấy như là một tri âm. Điều này cho phái mạnh đã là sự thật, mà cho phái yếu còn là sự thật hơn nữa. Tại sao con người thích “diễn thuyết” cho kẻ khác như vậy? Có lạ gì. Con người tự nhiên muốn cá nhân mình được khen ngợi, muốn tỏ ra mình quan trọng và cũng tự nhiên thấy yếu đuối không kèm hãm được kín trong tâm hồn những niềm vui, nỗi khổ, những bí mật, tin tức. Đó chưa nói những tật dạy khôn, tật muốn chiến thắng kẻ khác bằng lý luận, tài ba... Bởi những tánh tự nhiên ấy, con người đa ngôn. Vậy muốn được lòng người, qui tắc thứ nhất bạn phải thi hành là chịu khó nghe họ nói. Nghe nói có giá trị như nói hay. Nghe ai cách thành thật có nghĩa là tôn kính họ, nhường nhịn họ, quý mến cá nhân họ, ngưỡng mộ tài đức của họ, tự mình làm học trò của họ. Như thế, kẻ được nghe không khoái lắm sao? Điều cần thiết là phải nghe với tất cả sự thành thật. Không thành thật xin bạn nhớ kỹ, không dẫn dụ được ai hết. Nếu trong khi nghe ai mà bạn nghe cách bắt đắc dĩ, vừa nghe vừa ngó ra đường, vừa liếc con chuồn chuồn té dưới mương, vừa viết hay đọc báo thì có khác nào bạn xỉ vào mặt kẻ ấy và bảo họ rút lui không. Và làm như vậy nghĩa là gì nếu không phải là gây ác cảm. Có người tưởng rằng không nói, hay ít nói thì bàn chuyện cùng ai là việc dễ. Không. Kinh nghiệm dạy cho chúng ta thấy sự thình lạng, chăm chú nghe kẻ khác khó hơn là già hàm. Người biết nghe phải biết tự chủ, kèm hãm tật đa ngôn của mình, phải có lòng bác ái, mở nụ cười làm cho kẻ nói vui, phải dùng ý chí khiến mình vui luôn, có thái độ điệu bộ êm dịu luôn khi kẻ khác nói xóc óc mình, nói những điều bất đáng và nghịch sự thật.

Biết khen, một bí quyết nữa để thu tâm. Chúng tôi đã nói, dù người ác cũng ham được ca tụng. Ai ca tụng mình, người ấy sẽ được mình giao du, coi như bạn thân tìm cách giúp đỡ, giải bày tâm sự cách chân thành. Nếu bạn muốn được lòng người, thì hãy trả lời nhu cầu khẩn thiết ấy. Lời khen không tốn tiền mua mà đem lại ta nhiều lợi lộc. Nó làm cho kẻ nghe biết rằng mình đồng tâm tưởng với họ, nhận họ có lý, tán thành tài đức của họ. Nó cũng là phương thế kích thích kẻ khác hăng hái làm việc, can đảm, hy sinh. Nếu cả đời quyết gieo ác cảm thì thôi, bằng muốn được thiên hạ quý mến thì từ đây xin bạn đừng hà tiện lời khen thành thật. Chúng tôi nói lời khen thành thật. Những lời khen giả dối là xã giao, những lời nịnh hót và vừa hạ nhân cách kẻ nói ra vừa gieo ác cảm chua chát. Cái tật làm ta mất thiện cảm nhiều lần khi nói chuyện, bạn biết tật gì không? Tật cho kẻ khác nói bậy còn mình thì bao giờ cũng là mẹ của

chân lý. Chúng tôi không muốn nói hết mọi kẻ khác đều có lý luôn. Không. Chúng tôi chỉ muốn nói với bạn rằng hầu hết nhân loại, kể cả Tào Tháo, Growley, đều tin tưởng mình có lý và thêm khát thiên hạ hiểu mình. Người ta có thể dễ dàng nhin đối từ mai cho tới tối, nhưng không dễ dàng chịu ở yên lúc bị hiểu lầm, bị kẻ khác cho là lầm lẫn, là sai quấy. Người ta thấy cần tranh biện, nghe thêm khát bộc lộ sự thành thật của mình ra. Ai không biết nghe mình, cãi trả đũa lại mình, người ấy bị coi là thù địch. Hồi đó đến giờ, bạn có làm công việc phản nhân tâm hay là mắng xối xả vào mặt đối phương, cho rằng họ làm không? Nếu có, xin bạn mau mau tự hối. Nếu tìm hiểu kẻ khác, thừa bạn, đó là diệu kế khiến họ mến yêu mình. Hãy hòa hoãn, dịu ngọt nói với họ rằng bạn thành thật muốn họ giải bày tâm sự của họ, muốn họ nói hết những lý của điều họ quả quyết, muốn họ chỉ cho bạn đâu phải, đâu quấy. Thành thật đặt mình hoàn cảnh của người, chịu khó tìm hiểu người, bạn sẽ thấy bạn sẽ có không phải chỉ một người bạn mà là cả trăm cả ngàn. Điều này không có gì khó hiểu lắm. Chúng tôi đã nói con người thêm khát thiên hạ hiểu mình như cá thêm nước mà. Trả lời đòi hỏi của người ta thì bạn tự nhiên được mến yêu. Những ý tưởng, tâm tình, nguyện vọng mà kẻ khác trình bày cho bạn, bạn đã đành nghe cách chăm chỉ, mà khi phê phán cũng đừng phát sạch như người ta phát cỏ dại. Hãy nhìn nhận họ có lý phần nào đó. Không ai trên đời hoàn toàn quấy và trong mọi lầm lẫn có một phần sự thật. Ít ra bạn thành tâm nhận phần phải của đối phương mình. Làm vậy là bạn tâm phục họ. Mà như chúng tôi đã nói, khi tâm phục ai rồi, chúng ta có thể dần dần lý phục họ cách dễ dàng. Lời khen của ta được trao phải đúng nơi, đúng lúc, bao giờ cũng làm cho kẻ khác tranh biện mến phục ta. Rồi khi đối phương chỉ cho bạn thấy bạn quấy, làm ở điểm nào thì thu tâm nhất là bạn phải bình tĩnh vui vẻ nhận ngay và cảm ơn họ. Nếu có thể được thì bạn nên sáng suốt thấy lỗi mình và xin lỗi trước. Bạn có thái độ ấy thì đối phương của bạn dù cố chấp đến mấy, sau cùng yêu mến bạn chân thành. Muốn cho đối phương sửa lỗi, bạn đừng nói họ không để ý, nên hơi làm một chút. Nếu đứng trường hợp của họ, bạn cũng không hành động khác hơn. Điều họ làm mất lòng bạn, bạn nói không vì đó mà bạn trách họ, mà nói tiếc rằng nó không làm cho bạn được họ hiểu, được họ mến phục. Lấn ép bên bạn và tôn kính họ như vậy, làm sao họ không coi bạn là bạn thân.

Gặp ai để nói chuyện thì chúng ta phải nói như vậy phải không bạn? Chúng ta nói tía lia rằng chúng ta thích ăn cái này, khoái làm cái kia, ưa học món nọ, sung sướng đi dạo, mê say đọc sách báo. Rất ít khi chúng ta nói đến điều kẻ khác mê thích, những điều họ hoài bão mà lúc đó họ cũng muốn giải bày. Théodore Roosevelt khôn mà hơn chúng ta nhiều, nên ông nổi tiếng là người nói chuyện xuất sắc và được nhiều người mến phục. Bạn tưởng ông làm gì lạ lắm sao? Việc ấy bạn và chúng tôi, nếu biết, có thể làm mà không thấy khó lắm.

Là ông, trước khi tiếp chuyện với ai, hay nghiên cứu những chuyện mà kẻ ấy thích. Tại sao

chúng ta không bắt chước ông? Muốn tiếp chuyện với ai, ta nên sắp đặt những câu chuyện có ăn thua đến họ. Ta hỏi họ về lý tưởng mà họ đeo đuổi, ta bàn cùng họ về những kế hoạch cải tổ cái gì mà họ đang thi hành, ta nói về ngành học họ chuyên môn, hỏi họ về tác phẩm văn nghệ: văn phẩm hay họa phẩm của họ. Chắc chắn chúng ta sẽ được họ coi là người nói chuyện có duyên và ham thích gặp ta. Nếu ta không biết kể sắp bàn chuyện ưa thích gặp ta ưa thích vấn đề gì thì nhường lời cho họ nói trước hoặc một cách kín đáo hỏi họ. Đối với những người mà ta bàn chuyện thường quá, nếu muốn hỏi họ khỏi nhàm chán và câu chuyện có ích lợi, thì ta nên lập một chương trình nói chuyện. Trong đó ghi rõ ngày nào bàn về khoa học, văn chương, ngày nào bàn về chính trị, thời cuộc, nghề nghiệp, xã hội, gia đình... Lẽ dĩ nhiên trước khi vào chuyện, chúng ta chuẩn bị sẵn để câu chuyện được thảo luận đầy đủ, mạch lạc, bổ ích.

Lúc nói, ta nên nói trầm tĩnh, với nụ cười, tùy tâm tình của câu chuyện mà thay đổi nét mặt, thay đổi giọng văn. Nếu không có tài hài hước thì đừng giễu cợt. Tránh lối phán đoán chủ quan, tuyệt đối độc đoán và những thái độ cả quyết như đấm bàn, bút tóc, gật đầu lia lịa. Chú trọng cách riêng sự thành thật lúc giải bày ý tưởng, tâm tình. Đừng nói mâu thuẫn. Cũng đừng quá rào đón, dùng nhiều mách lới tỏ ra mình thành thật, vì làm vậy là tự cáo mình thiếu thành thật rồi.

Đó là quy tắc tuy không thường, bạn biết dư rồi song nếu chịu khó thi hành chu đáo, chúng tôi đảm bảo cho bạn sự được mến thích và quý phục.

## 4. Phải vui vẻ

Khi bàn về những bí quyết để thu tâm, chúng tôi đã nói với bạn không có cái gì gây ác cảm dễ bằng quạu. Ở đây, chúng tôi nói với bạn không có cái gì gieo thiện cảm dễ bằng thành thật mỉm cười. Hồi nhỏ chúng tôi hay đi bắt dế than, dế lửa ở những nghĩa địa hoang tàn vào những buổi chiều ít nắng. Đồng hiu quạnh như lòng một bà mẹ mất con. Những cây sao già buông tàn rũ rượi giữa không trung, thỉnh thoảng gieo xuống đất đầy cỏ dại và chiếc lá úa tàn, tượng trưng cho tất hơi vĩnh biệt. Mây đen sầm từng lớp che khuất ánh mặt trời, tạo cho nghĩa địa một màu buồn hơn mặt thiếu nữ mất tình nhân. Chúng tôi cúi thủi bươi cỏ vạch đá để kiểm dế. Tiếng dế gẫy rớt vào cái thỉnh lặng của nghĩa địa làm tâm hồn mình như rơi lạc nơi sa mạc đìu hiu. Nhưng khi mấy gò mây màu lọ kéo qua, ánh mặt trời rọi xuống nghĩa địa, chúng tôi thấy cảnh sáng rực lên, đem lại cho lòng mình niềm vui dễ chịu. Bây giờ bàn cùng bạn về sự mỉm cười, chúng tôi muốn sánh nó với ánh mặt trời đó. Nó có cái ma lực gì gìn giữ trên khuôn mặt gặp nhiều phong trần của ta sự hân hoan và đồng thời quyến rũ kẻ khác, mở cửa lòng họ, gieo ở đó nỗi lạc quan, yêu đời. Mỗi lần bạn nở nụ cười với ai là như bạn nói với họ: “Lòng tôi đang chân thành mở cửa đón rước bạn. Tôi bắt tay bạn với cả một tấm lòng tri âm. Bạn có khuyết điểm gì, lòng đại độ của tôi sẽ quên đi dễ dàng và mắt tôi chỉ ngưỡng mộ nơi bạn cái gì thiện hảo. Tôi đang yêu đời mà bạn. Tôi muốn cùng bạn đàm đạo lâu giờ để cảm thông nguồn lòng của tôi. Mời bạn ngồi và xin bạn đừng tạm biệt sớm”. Khi mỉm cười, bạn có những ý nghĩ đó không? Riêng chúng tôi, chúng tôi thấy vậy. Điều kiện cần thiết là nét cười của chúng ta phải có một giá trị. Nó cũng không phải là cái nhăn răng, nhăn mặt miễn cưỡng của kẻ muốn như người vào rọ tình yêu để trục lợi. Nó không phải là cái bành miệng mỉa mai của tâm hồn cay độc muốn hại người. Nó không phải là cái cười phở lớ, bu lu bu loa của một anh vị lợi trước khi bán giấy xe. Nó cũng không phải là cái cười lã lơi, gợi tình cảm đồ đầy dâm dục của một ả giang hồ khi đời xuân đã bóng xế. Nó không phải là sự già lã, sự ráng cười của kẻ kém trí, muốn mua lòng một người lớn khi không có gì đáng cười mà bạn cũng rặn cười cho ra tiếng cách lãnh nhách và vô duyên. Cũng không phải là cười xàm láp của kẻ nhẹ dạ, cười khi người của kẻ kém giáo dục, cười vô lý của kẻ khùng, cười không tế nhị, cười rộng như bụng của kẻ thiếu sâu sắc.

Mỉm cười, chúng tôi muốn bạn dùng để thu tâm đây, trước hết có tính chất thành thật. Bạn cười và bạn vui cười, yêu đời, nhân ái, tự chủ, sẵn sàng rước kẻ khác, xằng xái làm việc nghĩa, sốt sắng yên ủi kẻ ưu sầu, niềm nở chia vui cùng kẻ thành công, quảng đại quên hết lỗi lầm của bạn bè, âu yếm gợi tận lòng người tình thương hoàn toàn vị tha, mạnh mẽ thúc giục người tiến lên trên đường lý tưởng, tận tụy giúp người tìm hạnh phúc đời này và đời sau. Bạn ơi. Nếu trên đường xã giao mà bạn có nở nụ cười như thế, chắc chắn bạn sẽ là đối tượng mến thích của

muôn ngàn bè bạn. Nếu hồi đó tới giờ bạn chưa biết hiệu quả của nó thì đâu bạn khởi sự thí nghiệm thử coi ai đến giao tiếp với bạn, bạn đừng cầu nhàu nữa. Rước họ bằng nụ cười đi. Nếu tiện bắt tay họ một cách thân mật. Không bu lu bu loa quá, nhưng tỏ ra niềm nở tiếp chuyện với họ như bạn thân. Họ cậy điều gì, có thể được, xin bạn tận tâm giúp. Nhưng khi gặp kẻ bất đồng ý kiến với bạn, hiềm thù bạn, bạn hãy xử đối như vậy đi. Một đôi lần có lẽ không có kết quả gì hay, nhưng bao giờ bạn cũng vui vẻ thì dù kẻ có lòng sài lang đi nữa cũng dần dần quý mến bạn. Nếu nụ cười của bạn không làm cho kẻ khác có thiện cảm với bạn mà tự nó, nó gieo hạnh phúc cho kẻ đau khổ, gây niềm hoan lạc cho tâm hồn sầu chán, đem hy vọng thành công cho kẻ tuyệt vọng, vì thất bại thì bạn cũng vẫn có lý để cười.

Muốn giữ nụ cười luôn trên môi, bạn cần tập có tính tình một mực. Đừng khi vui, “vui ngộ”, buồn, “buồn xo”. Dụng sự tự chủ trấn áp những tâm tình sâu thẳm, những nỗi bối rối, lo âu. Giữ nét mặt bình lặng như bàn thạch. Làm cho tâm hồn đừng mắc vết thương tội lỗi và bình yên luôn. Tập trung tinh thần vào sự tranh đấu cho một lý tưởng cao đẹp tuyệt vời. Khi mặt tự nhiên xếp nhăn lại để có nét buồn thì bạn dùng hai bắp thịt của hai bên miệng kéo nó ra. Động tác tuy dễ dàng, nhưng ít ai biết dùng nó để đem yên tĩnh lại cho tâm hồn, đem thần nhiên lại cho gương mặt và giữ vững nụ cười tươi tắn.

## 5. Phải thành thật chú trọng kẻ khác

Không biết mấy lần chúng tôi đã nói với bạn mỗi người thêm khát thiên hạ quan tâm đến mình. Tại sao bạn không biết trả lời thêm khát này nếu bạn muốn được mến phục. Bạn hãy đập bể cái vỏ rùa cá nhân của mình liền bây giờ đi: Quan tâm đến bất cứ kẻ nào bạn giao tiếp. Đừng mãi bi quan thấy đời hoàn toàn bông bả hạ, có bông hồng nữa bạn ạ. Hãy tìm trong kẻ khác những đức tính khiến bạn bắt chước cả, chúng tôi biết có nhiều người ở dơ như tù, mặc xấu như khỉ, tính tình kỳ dị, đa ngôn, ích kỷ, kiêu căng, láo xược, hờn mát. Nhưng mặc kệ các khuyết điểm và tật xấu của họ, bạn cứ hưởng một hai đức tính tốt đẹp của họ thôi. Chân thành khen những đức tính ấy, người ta sẽ mến thích bạn. Và lại, có nhiều người coi xấu dạng, thấy bộ mặt là ta không dám nói lần thứ hai, nhưng lại có tấm lòng tốt hiếm có. Người ta chẳng đã nói: “Chùa đất Phật vàng” ư? Nếu bạn gặp được những tâm hồn ấy có lẽ còn quý hơn những mỏ vàng ở Péru. Lúc ai nói chuyện với bạn, bạn hãy để cho họ quan trọng hơn bạn và do đó thích tìm đến bạn. Lúc kẻ sống chung với bạn đau ốm, họ thêm lời hỏi thăm của bạn lắm. Bạn hãy thành thật nói cho họ vài tiếng: “Khá chưa? Thuốc chích hay uống vô dễ chịu? Ăn đặng không? Ngủ ngon chẳng?” Có mệt gì lắm đâu. Không tốn một đồng xu nào. Vậy mà có giá trị tưởng rằng mình không bị bạn lạm dụng, được bạn quý mến và ước muốn khi mạnh giỏi sẽ giao du với bạn, giúp đỡ bạn. Những khi kẻ khác bị rủi ro thất bại, sao bạn không thu tâm họ bằng cách chia buồn với họ? Trong những kỳ họp ấy, họ cần như chúng ta cần ăn. Trong khi cộng tác với ai để thi hành một công việc gì, điều quan hệ là bạn đặt những câu hỏi khiêu khích óc sáng kiến của kẻ khác, giúp họ có những ước vọng, những trù tính mà chính mình ước muốn. Nên khích lệ tài đức, khả năng của họ, nhìn nhận họ thành thạo công việc và có thể đi đến thành công.

Lúc họ tận tụy giúp mình, phải tìm cho họ những hứng thú, những sung sướng. Giá phải tốn tiền bạc chút ít để giải lao, ủy lại, bạn đừng kiết. Tốn thì ít nhưng sẽ thu lại nhiều. Nhưng khi họ lỡ lầm, làm hại của cái của ta, ta nóng của mà la ó. Hãy giữ thể diện cho kẻ cộng tác với mình. Thái độ quân tử của ta là thành lũy bảo tồn sự trung tín của họ đối với ta. Những khi ta nóng cục, phiền trách họ lỗi lầm, họ tự nhiên bị chạm tự ái có tinh thần kháng cự với ta. Nhưng nếu ta tìm gặp họ riêng, ngọt ngào chỉ khuyết điểm cho họ cách sơ qua, họ sẽ lo sửa mình để ta vừa ý. Tâm lý chung của con người là vậy. Nếu họ không chịu sửa lỗi liền, có lẽ vì họ tưởng ta chỉ nghĩ đến ta, đến quyền lợi của ta thôi. Bạn hãy khích lệ danh dự của họ, chỉ cho họ thấy họ hành động cách nào đó sẽ là người quân tử, cao thượng, bác ái, được kẻ khác mến phục. Đến giờ ăn uống, bạn làm như quên mất mình đi. Hãy lo phục vụ họ. Những thái độ vị tha ân cần như rót rượu cho họ, trao đĩa đồ ăn mời họ, dùi chai nước mắm ở xa lại gần họ, có lẽ bạn cho là nhỏ nhặt quá không? Nhỏ nhặt thật, nhưng chỉ đối với bạn. Còn đối với họ “to” lắm, vì họ thấy

xuyên qua các cử chỉ ấy tấm lòng quảng đại bác ái của bạn.

Tóm lại, trong cuộc sống hằng ngày, muốn “đắc nhân tâm”, bạn hãy ra khỏi vỏ cứng cá nhân, niềm nở quan tâm kẻ khác. Chú trọng thiên hạ là tự nhiên khiến thiên hạ chú trọng mình.

## 6. Phải bền bỉ

Chắc chắn bạn biết có rất nhiều người làm quen với kẻ khác rất lạ, mau được lòng thiên hạ, nhưng rồi trong một thời gian ngắn, thân tình của họ cùng kẻ khác mất đi. Hết giao du được với người này lại đến người nọ, mỗi người trong xã hội sau cùng coi họ như rơm. Thứ người mà chúng ta gọi là “xạo” ấy chắc bạn không thích. Bạn muốn trở thành người có lối giao thiệp bền bỉ để thành công. Bạn có lý. Chính người ấy mới là hạng người thật có đức thu tâm. Đối với bất kỳ ai, họ không “bồi quá”, vì như vậy có thể “lở quá”. Họ vị tha lắm nhưng luôn chừng mực, họ vui vẻ đón tiếp kẻ khác nhưng cười nói vừa phải thôi. Trong khi bao nhiêu bạn bè “chạy đua” giao tiếp cùng những kẻ có vẻ vui tươi lắm, coi bộ rộng rãi, tử tế, có hình thức quyến rũ, họ vẫn xử đối mực thường với những bạn cũ. Nhiều người đã từng xã giao với họ mà vì hay thay đổi tính tình, cách xa họ, họ không trách móc, lúc nào gặp lại, họ rước đón với thái độ ngọt ngào. Những lối lập phe, lập đảng để nói hành, chỉ trích anh em, những cách nịnh bợ, bênh vực vì tình cảm nhất thời, họ cương quyết khinh rẻ. Bao giờ họ cũng nhằm những thân tình chân thật, lâu bền.

Đối với mọi người, họ đều có một tình thân mến sâu sắc và lo giúp đỡ kẻ ấy khi cần thiết. Ngày tháng trôi qua, những gì có thể bị ảnh hưởng thời gian tiêu mòn đi, nhưng tấm lòng vàng của họ đối với những kẻ mà họ giao tiếp vẫn một mực. Họ là thứ người mà muốn người coi như vàng ngọc và thích mến luôn luôn.



## 7. Phải có óc trách nhiệm

Trong cuộc chiến tranh “Hiệp chủng quốc” và Ý Pha Nho, Tổng thống Mc.Kinley muốn giao thiệp cho kỳ được với Garcia, viên chỉ huy của quân phiến loạn để nhờ ông cộng tác. Làm sao gặp? Nào ai biết Garcia ở đâu? Người ta chỉ nói rằng Garcia ở tận nơi nguy hiểm xa xôi. Có kẻ mách cho Mc.Kinley biết chỉ Rowan có thể tìm được Garcia. Rowan được mời đến gặp Tổng thống Mỹ, lãnh bức thông điệp gửi cho Garcia lặng thinh rồi lo thi hành sứ mạng. Rowan cũng như ai, không biết Garcia ở phương trời nào, nhưng bởi lãnh sứ mệnh nặng nề, chàng cương quyết tìm cho được tướng phiến loạn này. Chàng bỏ bức thư vào trong túi vải, đeo nơi ngực, vượt thuyền ngoài khơi Cuba trong bốn bữa. Lên bờ Cuba, chàng băng rừng vượt núi, qua bao nhiêu trở lực nguy hiểm cho tính mạng suốt ba tuần. Sau cùng chàng gặp Garcia và trao bức thông điệp. Thiệt là một gương chói lọi của tinh thần trách nhiệm. Rowan nhờ tinh thần này biến thành một người mà dân tộc Mỹ vô cùng mến phục. Mà không hai dân tộc Mỹ mến phục thôi. Bức thông điệp gửi cho Garcia do Elbert Hubbard viết đăng trong tạp chí Philistine tại Mỹ năm 1899. Về sau người ta dịch ra nhiều thứ tiếng Pháp, Tây Ban Nha, Ấn Độ, Trung Hoa, Việt Nam. Đã phát hành trên 40 triệu bản. Ai đọc cũng mê say, say mê vì mến phục con người anh hùng có trách nhiệm siêu quần. Chúng tôi không dám khuyên bạn chép bức thông điệp ấy mà đeo ở ngực như mỗi người lính Nga trong trận Nga – Nhật. Nhưng nếu có thể được, xin bạn bắt chước gương anh dũng chịu trách nhiệm của Rowan.

Tinh thần trách nhiệm chẳng những là phương thế giúp ta có tâm hồn anh dũng, rèn luyện cho ta chí khí mà còn là bí quyết linh diệu giúp ta thu hoạch nhân tâm. Những ai không có tinh thần này thường bị coi là thứ người khiếm nhược và thiên hạ khinh rẻ thậm tệ. Đau đớn thay trong xã hội nào cũng nhiều như trấu thứ người không có óc trách nhiệm. Họ không biết tự tin, không lo tận dụng khả năng của mình, không thích cương quyết thành người anh dũng nên thu rúc mình trong mu rùa cá nhân, ưa sống trong xã hội như một hạt cát trên sa mạc, yếu hèn để cho kẻ khác lãnh các thứ nhiệm vụ, thừa hưởng ích lợi chung mà không muốn cực khổ. Muốn thành công, muốn hạnh phúc mà cứ ăn không ngồi rồi. Gặp chuyện gì khó, họ chỉ có tài xúi kẻ khác hành động. Khi chưa tới lúc đứng mũi chịu sào cho một công việc, một trách nhiệm, họ rất đa ngôn, khoe tài ba lỗi lạc, thúc đẩy kẻ này người nọ, lộn xộn như con ruồi trong biếm ngôn của La Fontaine. Nhưng khi phải lãnh trách nhiệm, họ vắng mặt “rút êm” hay thinh lặng. Làm nhỏ khi phải sống với tinh thần độc lập, họ không dám. Bạc nhược nhất là khi làm lớn mà họ không đủ can đảm thi hành phận sự, lo “lái” kẻ khác cạy nhờ, thúc đẩy người dưới làm. Nếu có kết quả tốt thì họ hưởng danh dự, quyền lực, nếu thất bại thì họ thinh lặng để họ sai khiến

chịu một mình.

Thiệt là hạng người không đáng sống với đời gì hết. Họ không biết rằng trên vũ trụ này không có họ thứ hai. Họ là một cá nhân, là nhân cách, hiểu với ý nghĩa tổng hợp của ý chí và trí tuệ. Họ phải khai quật những tiềm năng tiềm tàng trong người của mình để sống một kiếp người xứng đáng như bao nhiêu kẻ có giá trị khác. Nào có phải là cái “Tôi” phụ thuộc của những cá nhân khác đâu, mà chỉ trông cậy kẻ khác thay cho mình. Đời họ phải dám làm cái gì có tính chất bản ngã của họ. Cái đó có giá trị cho cá nhân họ, khiến họ hãnh diện với đồng loại, đồng bào. Họ quên hay không biểu lộ nhân cách của họ ra, họ gia tăng chí khí của mình, ý thức giá trị của cá nhân mình, hãnh diện cách chính đáng với bao kẻ khác. Lẽ dĩ nhiên, đối với kẻ khác họ được kẻ biết quên mình, lo nghĩ đến người ta, chịu sự khó nhọc mưu cầu ích lợi, hạnh phúc, sẵn sàng lãnh lấy hậu quả nguy hại nếu có cho người. Không vâng lời sao được người dám hy sinh cho ta tính mạng, tài sản, thời giờ, hạnh phúc gia đình, cả danh giá là bảo vật trong đời người nữa. Con người tự nhiên có tính lười biếng, không thích đem cá nhân mình ra làm bia cho thiên hạ dòm ngó, muốn sống ích kỷ, cảm khoái khi kẻ khác khổ nhọc mà mình an nhàn, thán phục những ai thay thế mình chịu khổ đau. Chúng tôi muốn bạn lợi dụng bản tính này của con người để thu tâm, để phát huy nhân cách. Nghĩa là bạn hãy có tinh thần trách nhiệm. Trong “Từ điển nghệ thuật sống”, không phải chúng ta chạy kiếm trách nhiệm, nhưng khi nó đến cho ta, ta anh dũng rước nó bằng nụ cười. Bạn hãy thấy trong việc lãnh trách nhiệm, cái danh dự cao cả vì bạn biết sử dụng nhân cách cá biệt của bạn. Bạn góp mặt với đời, thừa hưởng hạnh phúc với đồng loại cũng như dám lãnh những khổ đau. Trước hết, trong cuộc xã giao, bạn đừng quá ỷ lại với mình, đừng khinh rẻ kẻ khác để bất kỳ trong công việc nào cũng đem cái tôi của mình ra quảng cáo, lãnh trách nhiệm. Cái tôi đem ra như vậy là cái tôi đáng ghét. Vả lại, mình tự quảng cáo mình, xuất thân lãnh trách nhiệm khi không ai cần, có thể nếu có cho kẻ khác gọi mình bằng một tên không hay là “đồ làm tàng”. Vậy bạn nên khiêm tốn. Khiêm tốn, song khi cần lãnh trách thì cứ lãnh. Bạn suy nghĩ trước cái lợi cái hại về sau để khỏi ăn năn. Mỗi lời bạn nói ra, bạn trầm tư chín muồi và sẵn sàng chịu trách nhiệm những hậu quả. Khi được ủy thác công việc gì, bạn tận tụy thi hành chu đáo và đảm bảo sự thất bại nếu có. Đã cậy nhờ, sai khiến ai làm hộ mình việc chi, nếu tai nạn xảy ra, hãy lãnh hết trách nhiệm cho họ chớ không nên viện lẽ gì để họ khốn nguy.

Tóm lại, bạn phải là người có tinh thần trách nhiệm. Phải can đảm lãnh các hậu quả của sứ mệnh, chức vụ, công việc, lời nói, thái độ hay huấn lệnh của mình. Một người như vậy mới đáng kể khác mền yêu và quý phục.

## 8. Phải khiêm tốn

Trong phần bàn về những bí quyết để rèn luyện đức thu tâm, chúng tôi có dẫn cho bạn câu này của Không Tử: *“Thông minh duệ trí thủ chi dĩ ngu, công bị thiên hạ chi dĩ nhượng, dũng lực chấn thế thủ chi dĩ kiếp.”* Mỗi lần đọc lại câu này, chúng tôi liền nhớ câu chuyện rớt đĩa của Lưu Huyền Đức. Lưu Huyền Đức muốn đề phòng độc hiểm thù hại của Tào Tháo, nên dù có chí cả, muốn lập đại nghiệp, khi chưa có đủ phương thế thường đi làm vườn...

Ngày nọ, Tào Tháo và Lưu Huyền Đức ngồi ngang nhau ăn tiệc. Đang giữa bữa tiệc, có rỗng lấy nước, Tào Tháo và Lưu Huyền Đức đi coi.

Tào Tháo cắt nghĩa cho Lưu Huyền Đức cách rỗng tùy thời biến hóa và ví anh hùng trên đời như rỗng vậy. Lưu Huyền Đức nói mình ngu nên không thấu nổi lẽ cao ấy và tự xưng là yếu đuối nhờ Tào Tháo mà được làm quan, còn anh hùng thì chả biết có ai. Tào Tháo cười, chê là trí ngu. Tào Tháo bảo anh hùng thật trên đời chỉ có Tháo và Đức. Lúc ấy mưa gió, sấm sét rền tai, Lưu Huyền Đức giả đánh rơi đĩa trong tay xuống đất và có thái độ thất kinh. Tào Tháo thấy vậy hỏi: “Đại trượng phu mà sợ sấm sét sao?” Lưu Huyền Đức bảo Thánh nhân còn sợ hưởng gì mình. Tào Tháo từ đó hết nghi nan Lưu Huyền Đức có đại chí, không để ý thù hại.

Bạn thấy lối xử thế của hạng đại khôn trên đời không? Lưu Huyền Đức kể ra mưu trí cũng cao siêu lắm, tài ba lỗi lạc lắm, nhưng vẫn xử với Tào Tháo bằng sự khiêm tốn khôn ngoan xuất chúng. Huyền Đức giả làm vườn để Tào Tháo coi mình như tên nông dân thường, không có đại chí, giả rơi đĩa để Tào Tháo khi mình là khiếm nhược và nhờ hiểu lầm đó, Tào Tháo không hại mình.

Trên đời, mấy kẻ khéo ở đời như Lưu Huyền Đức. Người ta thường bảo choặng thu tâm thì phải khoe tài, khoe sức. Người ta thường thích xử thế bằng sự kiêu căng. Người kiêu căng cho mình sáng tạo, sẽ phát triển tài đức, khả năng của mình, tự thích và tự khoái cách thái quá. Theo Bossuet, họ tự coi mình là bậc thần và tự thờ phượng. Họ không bao giờ thấy những khuyết điểm, những lỗi lầm của mình, đồng thời tưởng mình có đủ thứ ưu điểm, nhân đức mà kỳ thiệt là con số không. Việc mình thì quáng việc người thì sáng, nên họ bươi móc lỗi lầm, tật xấu của kẻ khác. Họ là thứ người mà Giêsu trách trong Phúc âm thư: “Thứ người có cây đũa trong mắt mình mà nhìn cọng rác nơi mắt thiên hạ”. Họ luôn thêm khát lời ca tụng của kẻ khác về những công đức của mình. Nghe sung sướng đau tận tủy cốt, họ tự khoái vì tưởng chỉ có mình là tài đức, là làm nên việc này việc nọ. Họ tự coi là quan hệ, nên thường có ý muốn mọi người phải quan tâm đến họ, phục vụ họ, cậy nhờ họ. Trên đường đời, họ chỉ hành động cách nào để mình được vinh hiển, được nhiều lợi lộc, được lưu danh muôn đời mà bất chấp sự phục vụ tạo hóa, đồng loại, đồng bào. Họ là thứ người ích kỷ đáng ghét. Bởi lòng tràn ngập máu kiêu

căng, họ cảm thấy mình là đối tượng để mọi người mến yêu. Họ đói khát lòng quý mến của thiên hạ như một ăn mày thèm khát ăn uống. Xin bạn để ý, họ muốn người xung quanh quý mến họ chỉ vì tài đức của họ theo họ, tài đức họ tạo nên chứ không tạo hóa hay ai cung cấp cho họ. Theo Francois de Sales, có người, bởi hư danh, khoái vì có râu mép vảnh lên, có hàm râu chải đẹp, biết khiêu vũ, hát ca, học rộng, đẹp đẽ đến nỗi ai cũng ngấp nghé. Bởi có tính háo danh nên người kiêu ngạo hay làm những việc lạ để kẻ khác chú ý đến mình. Đi ưỡn ngực uốn cổ, nhón gót cách nào đó theo họ là bí quyết “quảng cáo” tài đức, sắc đẹp của mình cho người khác say mê. Đặc biệt nhất là họ hay thuyết về cá nhân, về cái tôi ích kỷ của họ. Gặp kẻ khác, họ đem nói nào gia đình họ sang trọng, nào những thành công của họ trong việc làm ăn. Có khi họ giả đò tự hạ, nói xấu về mình để kẻ khác tăng bốc họ, khen ngợi họ. Thiệt là những cáo già trong câu chuyện.

Người kiêu ngạo cũng có lòng tham vọng mênh mêng như trời biển. Nếu họ nghe cần ăn uống bao nhiêu thì cũng như cần uy quyền, chức tước, danh dự bấy nhiêu. Họ lo tìm kiếm những thứ này để cho cá nhân mình được vinh hiển, chứ không cần phục vụ quyền lợi ai khác và nhiều khi khờ dại, mơ ước những quyền chức mình không đáng hay không có phương thế chiếm đoạt. Lẽ dĩ nhiên, người kiêu ngạo hay trù tính, bắt tay làm những việc ngoài tài lực của mình. Bởi quá tin tưởng nơi mình, quá coi mình là hoàn hảo, họ không cần tu luyện tính đức, không cậy nhờ ai chỉ dẫn và do đó, đời sống luân lý của họ là một đời đáng than khóc. Trong địa hạt tinh thần, mây mù kiêu ngạo cũng làm cho họ tự mãn, coi mọi người là dốt ngu. Học hỏi bàn luận cùng kẻ khác, họ cho là nhẹ phẩm giá mình. Kết quả là đầu não họ ngày một cạn hẹp.

Trong cuộc sống hằng ngày, trước khi làm việc gì, họ hay tuyên bố đình đám, nói thì nhiều rút cuộc làm chẳng bao nhiêu. Họ hay lên mặt xử bĩ với kẻ dưới, hách dịch với người trên để được gọi là anh dũng. Họ cũng thích tỏ ra khôn vặt, ưa xài tài sái mùa. Kết quả là nhiều khi họ bị xấu hổ, bị thất bại.

Thưa bạn, thứ người kiêu ngạo như vậy, thiên hạ quý mến được không? Và bạn có muốn trở thành như họ không? Không đợi bạn trả lời, chúng tôi biết chắc bạn muốn nên người khiêm tốn, vì đức khiêm tốn là bí quyết thu tâm linh diệu. Trên đời, hầu hết những vĩ nhân đều xử thế bằng thái độ khiêm nhường. Những Epictète, Aristote, Khổng Tử bao giờ ăn nói cũng mềm mỏng. Thông thái như Socrate mà còn bảo: “Điều tôi biết chắc là tôi không biết gì hết”. Giêsu, mà có lần còn đi rửa chân cho các môn đồ. Những giáo hoàng của công giáo có quyền thế biết bao nhiêu mà người nào cũng tự xưng là “Đầy tớ trong mọi đầy tớ”. Newton, có mấy người thượng trí bằng, mà nói: “Sự hiểu biết của loài người chỉ là một giọt nước trong đại dương”. Bạn và chúng tôi về đường đạo hạnh cũng như học thức chắc không ăn qua, nếu không phải là thua hẳn các bậc này. Thiết tưởng chúng ta nên khiêm tốn là hay hơn hết. Người khiêm tốn

không phải là người tự ti mặc cảm, thiếu tự tin, khinh rẻ mình cách vô lý đến nỗi không sử dụng các tài năng của mình. Người khiêm tốn là người sáng suốt, thành thật nhận mình có khuyết điểm, có ưu điểm, có tài đức, có dở dang, tật xấu. Họ không tự đắc rằng mình sáng tạo những cái hay cho mình, mà nhận Tạo hóa là tác giả của những cái hay đẹp họ có. Họ biết rằng gò nông chứa nước mưa không bằng thung lũng, nên dù có tài đức đến đâu họ cũng hạ mình xuống, mạnh họ xử thế như yếu, thông thái họ đối đãi với kẻ khác như người ngu. Họ tin rằng sự khiêm tốn bao giờ cũng đem lại lợi lộc. Trên đời, con người tự nhiên mến kẻ khiêm tốn, thích kẻ che giấu mình để kẻ khác nổi bật ra, được thỏa mãn tính huyền ngã của họ. Thấy kẻ khiêm tốn, người ta cũng muốn chỉ dạy cho điều hay. Và lại, khi gánh vác công việc gì mà có thái độ khiêm tốn, kẻ khác không ganh tị, rủi thất bại, không ai cười. Người khiêm tốn cũng am hiểu rằng muốn làm nên đại nghiệp cần tránh tật khoe khoang, lời tuyên bố um sùm. Họ có lý. Khi nói điều gì với ai, họ nói như không nói, họ nói nhỏ nhẹ, êm êm mà nói toàn những điều quan hệ muốn thực hiện một chương trình gì, họ chuẩn bị sẵn phương thế rồi âm thầm áp dụng cho đến thành công. Người có thể sánh họ như một người muốn đánh ai mà không nói mình đánh, cũng không làm dữ, làm vậy kẻ nghịch đỡ hết. Mà rờ rờ nơi mình họ, vuốt ve thân mật rồi thoi một đấm... Nói tắt, người khiêm tốn thường là người ăn nói giá trị, hành động có kết quả khả quan, song bên ngoài làm như ngu dại, vụng về. Ban đầu kẻ khác có khi không hiểu họ, khinh rẻ họ, nhưng rồi với thời gian họ được quý phục, mến yêu sâu sắc. Vậy nếu có thể được, từ đây bạn cố gắng luyện đức khiêm nhường. Khi nào rửa thang lầu, người ta rửa ở đầu thang trước. Nếu bạn muốn khiêm tốn, hãy khiêm tốn trong tâm tưởng đã, vì có tâm tưởng khiêm tốn mới nói năng hành động khiêm tốn, vẫn tự tin nhưng không tự mãn, không cho mình là hoàn thiện. Nhất định không ăn mày lời ca tụng của thiên hạ. Bạn hãy sống vui vẻ với chân giá trị của bạn mà chỉ một mình bạn trên đời này biết thôi. Đối với kẻ khác, bao giờ cũng tỏ thái độ cung kính dù đối với kẻ hèn yếu. Coi người khác là quan trọng. Đừng hay lập dị, làm những việc quái đản để tỏ ra mình là “chi chi”. Nên có phong độ khả ái. Đi, đứng, ngồi lễ độ. Lời nói đừng có giọng búa bổ, cao kỳ, hống hách, mỉa mai, khi người hay khoe mình. Đừng cười như pháo nổ, cười chua chát, gieo oán hận. Thường thỉnh lặng, tự chủ những khi muốn nói để tỏ ra thông thái, để hạ thấp kẻ khác, để cãi lộn, để mỉa mai. Nếu trong khi xã giao mà bạn chịu khó khiêm tốn như vậy. Chắc chắn bạn sẽ đắc nhân tâm bất cứ hạng người nào mà bạn gặp gỡ.

## 9. Phải cẩn ngôn

Bạn còn nhớ đoạn XVI của sách “Án Quan” thuật chuyện gì chẳng? chuyện con điếm Dalila hại Samson. Quân Philitinh là thù địch bất cộng đái thiên của Samson, một người có sức mạnh phi thường nhờ để tóc dài từ ấu trĩ. Quân Philitinh muốn hạ Samson nhưng không biết làm sao. Chúng dùng “mỹ nhân kế”. Chúng mượn con điếm Dalila giả đồ yêu Samson, hỏi cho được bí quyết sức mạnh của ông. Trong những lúc âu yếm với Samson, Dalila năn nỉ hỏi mà mấy lần bị ông gạt. Sau cùng, ông nói thiệt rằng sở dĩ ông có sức khỏe “hạng vương” như vậy là nhờ để tóc dài. Dalila mừng trong dạ, đem nói cho quân địch ông hay, sau cùng cắt tóc ông và bị bọn Philitinh bắt móc mắt.

Thưa thiệt với bạn, hồi nhỏ mỗi lần nghe mẹ chúng tôi thuật chuyện này, chúng tôi bắt oán ghét ba tắc lưới của đàn bà như oán ghét vật gì ghê tởm. Khi lớn khôn nghĩ lại, thấy mình phán đoán hơi tuyệt đối, vì đâu phải người nữ nào cũng không cẩn ngôn như Dalila hại bạn. Nhưng có điều này làm chúng tôi để ý nhất là sự bất cẩn trong lời nói hay đem lại kết quả khốc hại phi thường. Từ gia đình, học đường đến ngoài chợ đời có biết bao nhiêu người gây ác cảm cho mình, đem tai hại cho kẻ khác chỉ vì thêu lẻo. Họ không đủ can đảm hay vì một ích lợi nào đó nên thổ lộ những bí mật của kẻ khác mà họ không có quyền mạc khải. Người ta chẳng đã nói: “Có những chân lý không tiện nói ra” và phải nói thêm: “Có những chân lý không được quyền nói ra”. Có cần chúng tôi nhắc lại cho bạn những bí mật đó không? Người ta thường chia ra ba thứ bí mật: Bí mật tự nhiên, bí mật ủy thác và bí mật cam kết.

1. Những bí mật tự nhiên là những chân lý mà tự bản chất của chúng, chúng ta buộc phải được giữ kín để khỏi gây tai họa cho kẻ khác. Như chúng tôi tình cờ thấy bạn chôn một hũ vàng. Bạn không dặn chúng tôi giữ bí mật việc ấy. Nhưng tự nhiên chúng tôi thấy không được phép hở môi, vì nếu tiết lộ bí mật ấy ra chúng tôi sẽ làm tổn hại tài sản của bạn.

2. Những bí mật ủy thác là những chân lý kẻ khác cho ta biết và một cách minh nhiên hay mặc nhiên muốn cho ta giữ kín. Thường là những bí mật ta biết nhờ kẻ khác tin cậy ta, dặn ta giữ kín hay hiểu ngầm rằng ta tự nhiên không bao giờ mạc khải cho ai. Những người thường được ủy thác những thứ bí mật này là cha mẹ, thân hữu, thầy kiện, bác sĩ, thầy cả.

3. Sau hết, bí mật cam kết là chân lý mà kẻ nghe hứa với người nói cách công khai sẽ giữ kín không cho người thứ ba nào biết.

Trong cuộc sống hàng ngày, có biết bao nhiêu điều bí mật như vậy. Mà thử hỏi có mấy người lo giữ kín. Người ta đã phạm đức công bình, đức bác ái và bội tín mà mạc khải nhiều bí mật đáng lẽ khi xuống mồ cũng không nên nói cho ai.

Những cái thùng chảy thường người ta quăng dưới hầm rác. Những con người không cẩn

ngôn thiên hạ cũng sa thải, oán ghét, chán chê. Nếu bạn muốn người xung quanh quý mến bạn, xin bạn chịu khó kiểm soát nghiêm ngặt ba tắc lưỡi, cổ nhân bảo chúng ta trước khi nói phải đánh lưỡi bảy lần. Chúng tôi không dám muốn bạn cực quá như vậy. Nhưng mỗi khi nói điều gì, ít ra bạn chịu khó suy nghĩ trước, cân đo lợi hại cho kỹ lưỡng. Để ý coi điều bạn sắp nói có phải là những bí mật mà bạn có phận sự giữ kín không. Nói ra thì sượng miệng, vui lắm đấy. Nhưng ngoài ra tai hại cho kẻ khác, bạn còn bị thiên hạ nghi kỵ, oán thù. Thường người ta quý mến chúng ta là vì coi chúng ta như bạn thân, coi lòng dạ chúng ta như cửa họ. Bởi sự tin tưởng này, họ cho chúng ta biết những bí mật của gia đình, của tâm hồn họ hay của những kẻ mà họ có liên quan. Có khi họ dặn chúng ta giữ kín và quá tin, hiểu ngầm rằng chúng ta tự nhiên bảo mật. Nếu ngày nào chúng ta đem phanh phui những điều kín ấy cho kẻ khác nghe thì chắc chúng ta bị mất ngay uy tín và trở nên kẻ thù họ. Có lẽ bạn nói: “Thì thổ lộ bí mật rồi chúng ta dặn kẻ nghe giữ kín”. Thưa bạn, nhiều người khác cũng có ý nghĩ như bạn và họ phải hối hận thiên thu. Tại sao bạn biết không? Tại vì kẻ khác cũng có ý nghĩ như bạn vậy. Hồi nghe bí mật, ai cũng khoái, hứa đủ điều, thề “bán mạng” nữa nếu mình lộ bí mật cho kẻ khác nghe. Khi biết được rồi, tâm hồn nghe ngọt ngào, miệng ngửa, muốn nói để tỏ ra mình thông thạo. Thế là họ làm y như người đã cho họ biết bí mật. Họ cũng dặn kẻ nghe họ giữ điều họ nói nữa. Và kẻ nào cũng bước theo lối của họ. Bí mật cứ như vậy mà bị đồn thổi, sau cùng biến thành chân lý mình hiển, ai cũng biết, cũng hay. Vả lại, theo tâm lý thường tình, một điều gì ta tiết lộ bởi bất cẩn cho một kẻ khác mà dặn họ đừng nói lại với ai thì bị bại lộ mau hơn là không dặn.

Một khi kẻ khác đem bí mật mà ta tiết lộ đồn thổi bốn phương, chùng ấy ta làm sao giật lờn nói của mình lại được. Người xưa đã am hiểu điều này nên nói: Một lời nói ra bốn ngựa tìm khó được (Nhất ngôn ký xuất tứ mã nan truy). Nếu điều bí mật là những tội lỗi, những gì có thể làm nhơ danh, xấu tiếng kẻ khác thì càng được gieo rãi trong dân chúng mau lẹ hơn những bí mật thường. Và bí mật của người làm điều quấy càng đi xa càng bị xuyên tạc tiếng xấu của họ cũng lan rộng ra dần dần khi qua nhiều cửa miệng. Bạn thử tưởng tượng ai đó đã phú giao cho bạn những bí mật của mình mà vì bất cẩn bạn lộ mật, làm họ mất tiếng tốt, gặp nhiều tai hại, sau cùng họ còn thiện cảm với bạn được không? Riêng chúng tôi, nếu ở trường hợp của họ chắc chắn sẽ có ác cảm với bạn. Mà chúng tôi tưởng bạn cũng vậy. Kinh nghiệm về đời sống hằng ngày cho chúng ta biết phần nhiều những người cẩn ngôn tuy ít có bè bạn để chơi giỡn nhưng có nhiều bạn bè tin cậy, phú gửi tâm sự, bàn tính những việc quan hệ. Trái lại, những người trống miệng thêu lẻo, hay đâm thọc, ban đầu thiên hạ lắm, được nhiều kẻ mến thích, song dưới gót thời gian, họ bị mọi người nghi kỵ, “sợ” và tránh xa.

Trong công giáo cấm ngặt cách tuyệt đối những linh mục nói ra những tội lỗi hay tâm sự kẻ khác xung với mình, bàn luận với mình. Linh mục nào tiết lộ bí mật giải tội phải phạm tội

trọng. Và đọc lịch sử giáo hội, người ta chưa từng thấy vị linh mục nào phạm luật cấm này. Chúng tôi không dám muốn bạn làm những linh mục, song chúng tôi ước sao bạn học tập đức cẩn ngôn của họ. Bây giờ đây, bạn hãy buông sách xuống, dùng năm phút tinh lặng mà thề hứa với tất cả lương tâm, danh dự của bạn rằng, cả đời bạn nhất định cẩn ngôn, không bao giờ tự ý tiết lộ bí mật nào mà bạn không có quyền tiết lộ hay không có lý do chính đáng để mạc khải. Thường chúng tôi không thích cái gì tuyệt đối, nhưng trong vấn đề này, chúng tôi xin bạn hãy tuyệt đối, cương quyết, tuyệt đối như vậy sau này rủi lỡ làm nó vừa.

Bạn bảo mật đối với những người thường đã đành, mà cả đến những người bạn thân thiết nhất xin bạn hãy cẩn ngôn. Nếu bạn là linh mục, thì đối với bất cứ ai dù đối với Giáo Hoàng, bạn cũng không nói bí mật giải tội. Điều đó đã đành. Mà dù bạn không phải là linh mục, trên đời cũng có những bí mật vì lương tâm, vì ích lợi kẻ khác, bạn phải giữ như những bí ẩn giải tội. Sự giữ bí mật ấy thuộc về danh dự, về giá trị con người trong lời hứa, trong sự cẩn ngôn mà. Đâu phải chỉ căn cứ trên chỗ tin cậy kẻ khác giữ bí mật được như mình mà tự do lộ mật.

Chúng tôi không thể quên nhắc bạn điều này nữa là ta phải giữ bí mật chẳng những của kẻ không có ác cảm với ta mà cả của kẻ thù địch ta. Lý do vừa mới nói trên: Bảo mật vì danh dự, vì nhân cách.

Để dễ dàng cẩn ngôn, bạn nên tránh tạt già hàm. Một khi nói nhiều quá, chúng ta không đủ thì giờ kiểm soát những điều ta nói. Vì đó, bí mật có khi do sự vô ý bị bại lộ. Người cẩn ngôn chẳng những không tiết lộ ngay điều bí mật mà còn không nói mé mé, nói xa xa điều bí mật mà mình có bổn phận giữ gìn. Vì nói như vậy vô tình khiến bí mật bị cái mà người ta hay nói chơi là “bật mí”. Thùng đầy rượu lũng lổ nhỏ có thể chảy hết rượu. Bí mật của ta vì bất cẩn, bại lộ “hơi hám” có thể bị kẻ khác tìm hiểu rộng hơn, sau cùng am tường. Vậy mỗi lời bạn nói ra hãy ý thức coi nọ sẽ có hậu quả gì, nếu có thể lộ mật thì xin bạn hãm nọ ngay, hãm một cách tuyệt đối. Trong những trường hợp bị cật vấn về những bí mật mà thấy bạn không có quyền và có lý do đủ để nói, thì hoặc bạn “đánh trống lảng” trả lời bằng những câu nói bông lông, hoặc bạn che giấu bí mật bằng cách nói sai đi. Như vậy không phải bạn nói láo đâu mà bạn chỉ che đậy bí mật với kẻ không có phận sự biết.

Người cẩn ngôn chẳng những không lộ mật, mà còn không bất lịch sự tra hạch những bí mật kẻ khác biết, dù kẻ ấy là thân hữu, là bạn trăm năm của mình. Chúng ta phải có óc tinh tế đủ để khỏi làm cho kẻ khác nói chuyện với ta phải ngại vì những câu hỏi bất cẩn của ta và do đó khinh rẻ ta, coi ta như người thất giáo.

Tóm lại, bạn nên nói hết sức ít, nhất định những bí mật nào không cần thiết tiết lộ vì lý do chính đáng thì sẽ được giữ kín.



Trở lên, chúng tôi chỉ mới bàn với bạn về một góc cạnh của cần ngôn, sự bảo mật. Cần ngôn còn buộc ta ăn nói thanh cao, vì đó, bạn để ý tránh cho câu chuyện của bạn những lời nói xằng, những tiếng trêu ghẹo, mỉa mai, móc lò, hiểm hóc, sửa lưng, chỉ trích. Phải kính lòng tự ái người ta như dân Ấn Độ quý trọng rắn vậy. Chúng tôi biết bạn lanh trí, lúc bàn chuyện với kẻ khác, bạn ngửa miệng muốn tranh luận, muốn chọc ghẹo họ, đố họ cho thất lý chơi. Nhưng thua bạn, bạn thắng vì cao trí, vì lợi khẩu, bạn vui lắm đấy. Nhưng kẻ bị bạn đánh bại có tâm trạng thế nào? Chắc hẳn lòng tự ái của họ bị tổn thương lắm. Những lời mà bạn cho là duyên dáng, tỏ ra cho thiên hạ biết bạn lanh trí hùng biện, bạn có biết chẳng chúng là những con dao, những mũi kim đâm thốn tâm can kẻ bạn tấn công. Họ làm sao có thiện cảm với bạn được.

Khi ai vô ý, vô tình lỗi lầm điều gì, bạn chịu khó đừng buông ra những tiếng trách móc. Cũng đừng xác xược, rùn vai, rên “hời ôi”. Chúng tôi biết bạn không ghét gì họ. Nhưng khi làm lỗi, họ đã e ngại nhiều rồi, có tâm lý nhục nhã rồi mà bạn trách họ nữa thì họ oán ghét bạn ngay. Nên tự chủ để khỏi gây ác cảm vô lý.

Cần ngôn cũng buộc ta tránh những câu chuyện có liên quan đến lỗi lầm, tội ác của kẻ ta giao tiếp. Nếu có lỡ đề cập tới, ta phải khôn khéo tránh liền. Đừng có tạt bàn về chính trị, tôn giáo với bất cứ ai, nhất là tránh hẳn sự tranh luận về những vấn đề ấy. Bạn hãy hết sức thận trọng khi bàn về đời sống vợ chồng, về việc chẵn gối. Tốt nhất là nghe hơn là nói để khỏi làm có cho kẻ khác lầm tưởng bạn ít trong sạch hay đã từng lụy thân trong dâm tà. Sau hết, người cần ngôn là người suy nghĩ hết mọi điều mình nói, mà không nói hết mọi điều mình suy nghĩ. Họ thấy trước kết quả của lời nói và tự chủ, không nói khi không cần thiết. Đến lúc phải nói, họ nói bật thiệp, trầm tượng, kỹ từng tiếng, sẵn sóc từng giọng.

Tóm lại, xin bạn hãy nên là người cần ngôn, rất mực cần ngôn để dễ dàng thu hoạch tâm hồn kẻ khác.

## 10. Phải bác ái

Nếu kẻ ích kỷ bị thiên hạ oán ghét bao nhiêu thì người bác ái được kẻ khác quý mến bấy nhiêu. Viết câu này chúng tôi nhớ đến chuyện “Tưới dưa” trong Giả Tử Tân Thư. Có hai người, một người thuộc nước Lương, một người thuộc nước Sở, ở gần nhau và mỗi người đều trồng dưa. Người nước Lương siêng bón phân, tưới nước nên dưa tốt. Người nước Sở lười quá nên dưa xấu. Thấy đám dưa người nước Lương xum xuê, người nước Sở ganh ghét, mỗi đêm lên qua cào phá đến đổi dưa héo cần. Người nước Lương đem thưa cùng Tướng Lại ngờ y báo án. Trưởng lại trình việc kiện cho Tống Tụ là quan Roãn một huyện ở gần đó hay. Tống Tụ nói với người nước Lương: “Cào dưa người ta chỉ thêm oán thù. Mỗi đêm người hãy đi tưới dưa cho người ta mà đừng cho người ta biết”. Người nước Lương vâng lời.

Sau đó đám dưa của người nước Sở phát tốt lại. Người nước Sở hỏi ra mới biết người nước Lương tưới giúp mình và mến phục người nước Lương vô cùng. Câu chuyện có lẽ không lạ gì, nhưng nó chứng minh cho chúng ta thấy kẻ có tinh thần bác ái thường được người khác mến phục. Trong gia đình, người cha chỉ biết lo cho mình ăn mặc sung sướng, đi du lịch, sống hạnh phúc cách ích kỷ với bạn trăm năm mà không lo sắm ăn sắm mặc đầy đủ cho con cái, hằng ngày coi chúng như người dung kẻ lạ, xử đối hung dữ, rầy la, đánh đập, tự nhiên con cái không kính mến người cha và khi kẻ này qua đời, chúng không thấy gì luyến tiếc. Dưới mái học đường, học sinh nào sống giữa anh em có cảm tưởng rằng mình giống con công lạc giữa bầy gà, chỉ biết lo cho mình, lạm dụng kẻ khác, ham nổi về mình, không bao giờ biết giúp đỡ, coi đồng tiền như bánh xe, lúc anh em hữu sự, ngữ lạnh nhạt rồi lo việc tư riêng của mình, người học sinh ấy chắc chắn bị bạn đồng song coi tệ hơn rác rơm. Trong cuộc sống xã hội, kẻ nào chẳng nghĩ đến xóm giềng, đặt tư lợi trên công lợi, chỉ biết có gia đình của mình, ăn ở miễn sao được lợi cho mình còn kỳ dư “chết ai nấy chịu” con người ấy dĩ nhiên là đối tượng oán ghét của muôn họ.

Những kẻ ích kỷ ấy quá dốt tâm lý thường tình này của con người. Con người tự nhiên yêu cái tôi của mình hơn hết và cũng tự nhiên mến phục ai quan tâm đến cái tôi của mình, ai biết xã kỷ phục vụ người khác, công việc mà con người tự nhiên nghe khó làm và nếu làm thì phải hy sinh lắm lắm. Kinh nghiệm dạy cho chúng ta biết trong cuộc giao tế xã hội, thiếu gì người có đầy tật xấu đáng ghét, nhưng chỉ vì tốt bụng hay bố thí, cứu tế xã hội, nâng đỡ người yếu đuối mà được không ít kẻ mến yêu. Cũng có nhiều người đối với chúng ta, chúng ta không thích vì họ chỉ trích hay làm điều chi mịch lòng chúng ta đó, song thấy họ làm việc nghĩa một cách quảng đại, thành thật và âm thầm vì tinh thần vị tha, chúng ta tự nhiên kính phục. Rồi do lòng kính phục có thể lần lần chúng ta mến yêu họ, tìm cách giao du với họ thân mật.

Vậy bí quyết nữa để thu tâm chúng tôi muốn tặng bạn là đức bác ái. Chúng ta gọi đức bác ái là

một đức để đừng hiểu nọ chỉ là sự vị tha thường hay chỉ là tính của tự nhiên tốt bụng, không hay tưởng, nói, làm điều gì xấu cho anh em. Đức bác ái chẳng những gồm mấy yếu tố ấy mà còn là hành động chỉ huy bởi trí tuệ, bởi ý chí của kẻ biết kính trọng nhân phẩm ở kẻ khác và muốn làm điều thiện, điều ích lợi cho thiên hạ. Vì thế, chúng tôi ước ao bạn nên người dùng trí tuệ, ý chí của bạn để mưu cầu hạnh phúc vật chất, nhất là hạnh phúc tinh thần cho đồng loại, đồng bào. Có một đức bác ái quan niệm cách chính đáng như vậy, bạn đừng lo gì không có kẻ kính trọng mến yêu bạn, giúp đỡ bạn đắc lực và hạnh phúc. Những vĩ nhân của thế gian cũng không khác hơn bạn. Đức Thích Ca đã chủ trương từ bi. Chúa Giêsu cả đời cố võ bác ái, thiết lập Thân Thể máu nhiệm là đại gia đình của nhân loại, buộc chúng sinh tha thứ kẻ thù nghịch. Mặc Tử muốn bốn biển thực hành thuyết Kiêm ái. Bước theo gót các bậc này, tưởng bạn không đến đổi lầm. Vả lại là con người, bạn tự nhiên bị bắt buộc tìm kiếm hạnh phúc cho kẻ khác. Có bất công không? Không. Bạn cũng như chúng tôi và bao nhiêu đồng loại khác đều có chung một cứu cánh là Hạnh phúc. Vì đó, chúng ta không được phép ích kỷ mưu tìm hạnh phúc của chúng ta thôi, mà phải tích cực vì hạnh phúc của cộng đồng người. Lẽ dĩ nhiên, không thể chúng ta cộng tác với muốn họ ở mọi thời gian và không gian để chiếm đoạt lý tưởng Hạnh phúc. Chúng ta bị khu giới trong một thời gian, ở một không gian nhất định, vì đó chúng ta thi hành bốn phận của mình bằng cộng tác với gia đình, thôn xóm, quốc gia. Đức bác ái của bạn, khi được thi thố mang nhiều hình thức khác nhau tùy người, tùy hoàn cảnh mà bạn gặp. Bạn có thể vui vẻ cho kẻ xung quanh bạn lạc quan sống, ra công săn sóc những bệnh nhân, góp tiền dưỡng dục trẻ mồ côi, người cô lão, hoạt động nâng cao đời sống giai cấp cần lao, cải thiện những gia đình túng kém, tích cực ủng hộ thuần phong mỹ tục, lo làm xong phận sự công dân để quốc gia ngày một cường thịnh, nỗ lực tự học, hoạt động văn hóa để văn minh loài người đi đến chỗ cực điểm ở ngày mai. Đó là nói đức bác ái thực hành vi bốn phận con người, còn khi có mục đích thu tâm, nọ cần được bạn thi luyện cách tế nhị hơn. Giữa xã hội bạn sống, bạn nên có tâm hồn như biển cả, đừng chấp nhất lỗi lầm anh em. Dễ dàng tha thứ thù nghịch. Lúc nào cũng sẵn sàng tiếp rước kẻ khác để gieo rắc tình yêu, lời an ủi, tia hy vọng, sống lạc quan, niềm hạnh phúc, cảnh hòa bình. Bạn quên hẳn bạn khi bạn gặp một người nào dù kẻ ấy ở dưới quyền bạn, học hành kém, xấu dạng, nghèo túng, xử bạc với bạn. Bạn hãy coi hết sức quan trọng, bạn trò chuyện với họ cách vui vẻ, thân mật, hỏi thăm về sức khỏe, về gia đình, cuộc làm ăn, những thành công, các hoài bão của họ và tận tâm giúp đỡ họ tùy khả năng của bạn. Trong cuốn “Ý chí của sức mạnh”, Nietzsche nói vị tha là “ích kỷ tập đoàn của các kẻ yếu... Tình yêu chân thành của con người buộc sự hy sinh cho ích lợi của nòi giống”. Đó là những lời nói bậy. Ta phải bài trừ những nạn làm cho nòi giống suy đồi, nhưng những kẻ lỡ bị bệnh đau vì truy lạc, do số phận phải tật nguyên khốn nạn, ta phải vì nhân phẩm con người, nâng đỡ, an ủi họ trong giờ phút tàn tạ đầy

sầu tủ của đời sống. Làm như vậy chẳng những chúng ta thi hành phận sự làm người mà còn thu lặt được tình yêu của họ. Ta đừng ý mạnh khỏe, có mức sống cao mà khi làm việc nghĩa có thái độ khinh người. Đừng bắt chước những người ích kỷ, bất nhân, khi bố thí chỉ làm những cử động không hồn để tự giải thoát khỏi sự xin xỏ làm bận rộn kẻ xấu số. Những kẻ ấy dù để bạc triệu để thi ân cũng chẳng đáng ai biết ân mà mền phục. Người ta chẳng đã nói “cách cho quý hơn của cho”. Vậy trong khi thực hiện đức bác ái, bạn hãy có tinh thần hy sinh hoàn toàn, hy sinh vì quý trọng nhân phẩm của kẻ bạn giúp đỡ. Hy sinh vì họ là anh em của bạn trong đại gia đình nhân loại. Người xưa bảo: “Tứ hải giải huynh đệ” mà. Bạn đừng chủ trương lối làm việc nghĩa theo tinh thần “Tôi cho bạn để bạn cho lại: Do ut des”. Cái óc vị lợi này chỉ gieo nghi ngờ, chỉ kích thích tính lạm dụng, lòng bạc ơn của kẻ khác. Muốn thu tâm, muốn muốn người là bạn chí thiết của mình, phải hoàn toàn hy sinh. Hy sinh không những với người cốt nhục, với bạn thân, với kẻ quen biết, mà với người lạ, người lãnh đạm, thù nghịch, bạc ơn. Hãy lấy câu này của Henri Bordeaux làm tôn chỉ: “Ai quên hạnh phúc riêng tư của mình để tìm hạnh phúc kẻ khác, người ấy sẽ được hạnh phúc dồi dào”.

## 11. Phải tự trọng

Bạn có thể tưởng tượng được không, một người muốn thiên hạ quý trọng mình mà chính mình lại có những tư tưởng, lời nói, hành vi, cử chỉ tỏ ra mình rất hèn mạt, rất đáng khinh. Người La Tinh thường nói: “Không ai có thể cho cái gì mình không có: Nemo dat quod non habet”. Thật là chí lý. Chúng ta không thể được muôn người trọng phục, mến yêu nếu chúng ta không biết mến phục mình trước. Nguyên tắc ta phải theo là: “Phải đáng mến phục đi rồi hãy muốn được mến phục”. Nhờ kiểm tâm, chúng ta thấy trong thời gian qua, nhiều khi chúng ta mâu thuẫn với mình làm sao. Chúng ta giàu tự ái không thích thiên hạ khinh rẻ, cười chê mình, lúc nào cũng muốn làm đối tượng quý mến duy nhất của muốn họ. Đồng thời chúng ta không quan tâm tự trọng bao nhiêu. Chúng ta nuôi những tư tưởng hắc ám ô uế để tìm những khoái lạc trong tưởng tượng. Chúng ta để tâm hồn chìm đắm trong những ước vọng tội lỗi, đê hèn. Biết bao lần chúng ta phạm nhiều tội ác tuy không bằng tác động, bằng ngôn ngữ nhưng bằng tâm trí. Chúng ta có tính kiêu căng, khinh người, hạ tiện, lười biếng, bi quan, nhu nhược, ganh ghét, oán thù, vân vân... Có lẽ chúng ta nói không người nào kiểm soát đời sống tâm linh của mình nên tha hồ tư tưởng cách bất đáng. Nhưng chúng ta còn lương tâm chứ. Chúng ta phải biết trọng lương tâm của mình hơn dư luận, phải thành thật với mình, không mâu thuẫn với mình, tìm sự bình yên trong tâm hồn hơn là sự bằng lòng của kẻ khác, chúng ta mới đáng là người.

Có tư tưởng bất đáng nên nhiều lúc chúng ta ăn nói bất đáng. Chúng ta quên mất mình có nhân phẩm, mình có địa vị xã hội, mình cần tư cách đáng phục đối với mọi người xung quanh. Ba tác lữ của chúng ta không biết tự chủ, làm mỗi ngoan ngoãn cho tình dục. Chúng ta nói những lời cộc cằn, xấc xược, cay chua, hóm hỉnh, xảo trá, những lời ô uế, tục tĩu, biểu lộ một tâm hồn đầy mùi vị dâm ô. Có khi ra trước đám đông, vì thành lũy của dư luận chúng ta còn hăm khẩu chút đỉnh. Nhưng khi về với gia đình, sống chung với người cốt nhục, với các bạn thân, chúng ta tha hồ ăn nói tất cả bản chất “không văn minh” chút nào. Chúng ta ý y rằng nói chơi không sao và chỉ nói với kẻ thân nghĩa thôi nên có gì hại. Thiệt là làm tướng. Thiên hạ khi nghe chúng ta ăn nói bất đáng một lần, có thể cho chúng ta nói chơi. Nhưng nếu chúng ta nói vậy luôn, có tập quán nói bậy, nói nhảm liệu người ta có khoan dung với mình chăng? Có thể người ta nói: “Lòng đã đầy rồi miệng mới nói ra” rồi chúng ta làm sao, còn gì là thể giá chúng ta? Còn chúng ta nói chỉ người quen thuộc nghe chúng ta nói bất đáng thôi. Đó không hẳn là một lý vững chắc. Ở trước quần chúng xa lạ hay ở trước một số quen thân, chúng ta vẫn là người với nhân phẩm, và với sự đòi buộc giữ tư cách của mình. Đối với ai, ở đâu, lúc nào chúng ta cũng phải tỏ ra mình đáng mến phục. Không nên vì mua vui, vì tin lòng tha thứ của kẻ quen

thuộc rồi chúng ta thôi làm người trong một thời gian. Và thôi làm người có nghĩa là làm gì?

Trong hành động, nhiều khi chúng ta không tự trọng đủ, vì tiền tài ám ảnh, chúng ta hay tự hạ để yêu cầu vật này điều nọ nơi kẻ khác. Trước mặt kẻ quyền chức, sang trọng, chúng ta quên mình là con người, quên mình có một địa vị xã hội nên nịnh bợ, cóm róm, luồn cúi, năn nỉ, xin xỏ những ân huệ, lòng tha thứ, sự giúp đỡ... Có lần chúng tôi gặp một bác sĩ ăn mặc rất đường hoàng đi với vài người tùy tùng ngang qua một đồng rác bên hông chợ nọ. Bỗng ông đứng lại, bảo các người tùy tùng đi trước. Bạn biết ông làm gì không? Ông xuống mé hông chợ, chỗ có một đồng rác ngùn ngụt to để lượm một cái lon mà ông có ý kiếm về cho thằng bé của ông chơi. Ông bắt chập trăm nghìn cặp mắt ngó ông lum khum chung với vài ba đứa trẻ “xấu số” chuyên sống bằng của lượm nơi có rác và trong các ống cống. Chúng tôi tự hỏi: “Bác sĩ thường có tiền mà. Vả lại, thiếu gì chỗ kiếm lon. Giá mượn một em bé nào đó lượm giùm cho không được ư? Hay ông nói rằng ông bình dân. Không lẽ. Chắc tại ông có “bệnh Harpagon” đến nỗi không dám mua đồ chơi cho con ông? Chả lẽ. Người ta phải nói ông không ý thức về việc giữ tư cách thì đúng hơn”. Thưa bạn, có lẽ trong thời gian qua, nhiều lúc chúng ta thiếu tự trọng như viên bác sĩ kia. Có chức quyền cao, ăn mặc đúng địa vị, đi với nhiều tai mắt nhưng vì máu ích kỷ, tham lam, ham lợi ám ảnh, thấy điều thuốc thơm của ai rớt dưới đất, chiếc nút áo, kiếng mát của ai bỏ trong thùng rác coi bộ còn xài được, chúng ta không nệ xấu hổ “vót” liền... Có nhiều đồ vật ở nhà chúng ta dư dả lắm, cho thiên hạ nữa, nhưng khi gặp ai bỏ, ai bố thí thì chúng ta làm như cùng mặt đất mấy kiếp, bất kể uy thế, uy tín, lủi vô đám đông giành giật cách cộc cằn, ích kỷ, hèn mạt.

Một thứ mờ mắt chúng ta nữa là tình yêu. Đối với kẻ nọ người kia có khi chúng ta anh dũng lắm, có vẻ chí khí lắm, đáng phục lắm, nhưng, đối với sắc đẹp duyên dáng, chúng ta mất tự chủ, quên mình là con người phải sống cho người ta phục. Chúng ta vì chỉ thấy muốn mua chuộc tình yêu, vì đói khát tình yêu nên có những cử chỉ, những hành vi bạc nhược, đê hèn, để dụ dỗ, mê hoặc làm đẹp lòng kẻ mình yêu. Đáng tiếc nhất là trong những trường hợp có nhiều người biết sự ngu dại của ta khuyên bảo ta khôn ngoan mà ta vẫn lì lợm, hết thẹn thường và làm mọi ngon cho tình dục sai khiến. Đối với kẻ ta say yêu và đối với người thân, vì tật già hàm, nhẹ dạ hay vì muốn được để ý, muốn nói chuyện với kẻ mình yêu cho khoái dạ, chúng ta hay hỏi, hay chiều lòng trong cách nghe khiến kẻ khác coi ta như rơm. Bao lần chúng ta thiếu tự chủ và quá tin lòng tốt của người nên khêu mồi, xô đẩy, chọc ghẹo, trào phúng, trợn mắt, trề môi, méo miệng, run vai, cười bá láp hay làm những việc khiến thiên hạ coi cái dĩ vãng đầy uy tín của ông ta không ra gì, khinh dễ ta, không thềm hỏi chuyện với ta và khi có chuyện gì quan hệ, họ không quan tâm gì đến ý kiến hay ước vọng của ta.

Tóm tắt, trên bước đường đời, muốn thiên hạ mến phục mà nhiều khi chúng ta tự trọng quá.

Cái tôi của chúng ta đối với thiên hạ tự nhiên theo Pascal, đã đáng ghét rồi mà ta còn tự hạ mình nữa thì thôi làm sao “đắc nhân tâm”. Để ý tư tâm sửa tính luôn kia mà sợ nhiều lúc tinh thần không làm chủ nổi bản năng, còn làm những việc bậy phải hối hận cả đời, huống hồ gì thả cương cho con người của mình tha hồ làm nô lệ tình dục. Nếu bạn muốn chiếm đoạt lòng mến phục của người, thì bạn hãy cương quyết tự trọng ngay từ giây phút này. Đọc Trang Tử, bạn có nhớ chuyện này không? Hai nước Hàn và Ngụy giành đất nhau. Tử Hoa Tử yết kiến vua nước Ngụy tên là Chiêu Hi và hỏi: “Nếu bây giờ cả quốc dân hợp lại trình vua câu này: Tay trái lấy cả thiên hạ thì mất tay phải, tay phải lấy cả thiên hạ thì mất tay trái, vua có bằng lòng không?”. Chiêu Hi đáp: “Không”. Tử Hoa Tử tâu: Bệ hạ nói đúng.

Xét thì ra hai tay ta trọng hơn thiên hạ, thân ta trọng hơn hai cánh tay, nên càng trọng hơn nữa. Nước Hàn là tiểu nhược quốc. Miếng đất vua tranh sánh với nước Hàn còn nhỏ bé hơn. Vậy sao vì cuộc tranh giành đất ấy mà vua để thân hao tổn vì mất ăn mất ngủ, ưu sầu, lo lắng?”. Chiêu Hi nghe nói thán phục Tử Hoa Tử và khen là khôn ngoan. Câu chuyện tuy xưa như trái đất nhưng có thể dạy cho chúng ta bài học: Tự trọng. Xin bạn hãy có cái tinh thần của Tử Hoa Tử, bạn đừng để những mối danh lợi, nhan sắc hay sự yếu đuối làm cho mình tự hạ bằng cách có những tư tưởng, lời nói hành vi bất đáng. Một điều chúng tôi muốn bạn đánh dấu đậm ở đây là tự trọng không nên hiểu là tự cao, tự đại. Người tự cao tự đại là người kiêu căng đáng ghét như chúng tôi đã nói trên. Bạn không nên giống như họ. Tự trọng bản ở đây là một đức. Nó khiến con người ý thức nhân phẩm của mình, biết giữ tư cách, thể diện cho mình. Vậy, nhờ nọ, từ đây bạn hãy khai trừ khỏi đầu óc mình những tư tưởng ô uế, hắc ám. Cưu mang chúng, không ai biết thiệt, nhưng bạn có lương tâm, bạn phải tư tưởng dưới sự chỉ đạo của lương tâm. Bạn cũng hãy kỹ lưỡng trong lời nói. Đừng để tật già hàm, tính nhẹ dạ khiến bạn nói sỗ sàng, đùa cợt, mỉa mai tục tĩu. Đừng cười sái mùa, cười tán thành khi nghe kẻ khác nói bậy. Những câu tục tĩu của kẻ thất giáo viết ở những cầu tiêu, vách tường, bạn nhất định đừng khi nào đọc. Chúng tôi nói thêm: “Dù ai viết Thánh kinh ở những chỗ ấy, bạn cũng hãy liếc mắt đi chỗ khác”. Tránh tật hỏi, tật há miệng nghe kẻ khác với tinh thần đầu lụy quá lễ làm cho họ coi mình như rơm. Cương quyết không để lòng tham lam, tính hiếu sắc, sự nhẹ dạ xô đẩy làm những việc hạ phẩm giá con người, chà đạp tư cách, thể diện. Sống đời sống đường hoàng nơi thanh thiên bạch nhật cũng như chốn tư phòng. Phải lấy câu: “Tôi là người phải sống ra người” làm khẩu hiệu cho đời sống và nhờ đó thiên hạ mến phục bạn.

## 12. Phải sống thanh khiết

Bạn có lấy làm lạ tại sao chúng tôi muốn bạn dùng đời sống thanh khiết như lợi khí để thu tâm không? Nếu xét cho kỹ, bạn sẽ không ngạc nhiên gì hết. Chính đức thanh khiết làm sườn cốt cho giá trị con người. Một người có nhiều đức tính khác như bác ái, khiêm tốn, can đảm, v.v... Mà có đời tư đầy vết thương tâm tã thì dù thiên hạ có mến phục mặt ngoài, trong thâm tâm người ta vẫn khinh rẻ. Một nữ thanh hay một nam thanh có nhan sắc Tây Thi, có vốn học trời biển, ăn nói bật thiệp song hay cặp bè cặp bạn cùng những “phường trên bệch trong dẫu”, bạn có mến phục được không? Người đàn bà nọ có chồng con rồi, tính tình rất hiền hậu, hay thương người khốn khó, song bội tín với chồng, phạm tội ngoại tình cùng một người hàng xóm, bạn có mến phục được không? Một nhà tư hành nọ khẩn giữ đức thiết trinh, sống độc thân, sốt sắng truyền giáo lắm, học hành siêu quần bạt chúng mà có tật ve vãn, bạn có mến phục được không? Người quả phụ nọ tuổi đã cao, gần đất xa trời rồi mà không chịu giữ tiết nghĩa với chồng lại đi đâu cũng than thở đời cô độc và thỉnh thoảng làm điều hoa nguyệt, bạn có mến phục được không?

Con người là nhân cách nghĩa là ý chí và trí tuệ. Con người sống đời sống người. Nhục lạc con người chỉ được hưởng trong đời hôn nhân chính đáng. Ngoài ra phải triệt để cử kiêng. Mỗi người phải tùy địa vị của mình mà sống thanh khiết. Đức thanh khiết là ánh sáng của tâm hồn. Nó làm cho tâm hồn tăng vẻ đẹp. Nó là dấu hiệu của con người không nô lệ tình dục, cách riêng nhục dục như loài cầm thú nô lệ bản năng, mà biết sống tự chủ, như sống người. Mỗi người phải cố gắng nhất “con lợn” của mình dưới sức trấn áp của ý chí để đời mình thanh cao và nhờ đó thiên hạ quý mến. Trong Lư Phu Nhân truyền, có tấm gương thanh khiết ta nên soi. Lư Thị là vợ Phùng Huyền Linh. Phùng Huyền Linh đau nặng kêu Lưu Thị đến nói: “Khi tôi chết nàng nên tái giá và ăn ở tử tế với chồng sau”. Lưu Thị buồn, vào trong phòng riêng ôm mặt khóc nức nở. Đoạn nàng khoét đi một con mắt chứng tỏ cho chồng biết nếu chồng rủi mất đi, nàng nhất định thủ tiết. Phùng Huyền Linh đau ít ngày thì mạnh và yêu mến bạn đời của mình khôn tả. Về sau, khi ông thi đỗ làm Tế tướng vẫn sống đời chung thủy với Lưu Thị mà không cưới thêm tí thiếp nào. Vua Đường Thái Tôn muốn ban cho Phùng Huyền Linh một mỹ nhân, ông không chịu. Thiên hạ bảo rằng tại Lưu Thị có tính ghen. Nhà vua bừa nọ bảo Hoàng Hậu đòi Lưu Thị đến quở trách, buộc phải để chồng có tí thiếp. Lưu Thị nhất định cự tuyệt. Sau cùng, vua lấy chén rượu giả làm thuốc độc bảo một là tự tử hai là để chồng có vợ lẽ, phải chọn một, Lưu Thị điềm tĩnh uống chén thuốc độc một cách anh hùng.

Có lẽ bạn không tin là chuyện có thật. Nhưng dù sao nọ cũng nếu cho ta gương thanh khiết đáng theo. Nó cũng cho ta biết kẻ thanh khiết được người đời quý hơn vàng ngọc. Vậy thiết



tưởng bạn nên chuyên tâm rèn luyện nhân đức này. Sau đây xin nhắc cho bạn mấy điều cần thiết nhất:

## 1. Cây nhờ thần lực

Rất nhiều người ăn học cao, đã từng ra vào chốn tên bay đạn lạc, khét tiếng về chí khí mà vẫn có tính dâm dục. Vậy chúng ta đừng quá tin cậy nơi sức chống chọi trước cám dỗ của mình. Người xưa đã nói: “Tinh thần thì chóng vánh mà xác thịt thì yếu đuối”. “Con lợn” của Épicure ở trong mọi người luôn rình cơ hội để thúc đẩy những việc xấu. Lòng nhục dục của ai cũng cuồng bạo cả. Chúng ta nên tin cậy thần lực giúp đỡ luôn. Đừng ý cao tuổi rồi mà quý dâm dục bớt rình rập. Theo tâm lý học, người trưởng lão vẫn có lúc hiếu sắc, hiếu dâm như tuổi xuân. Bạn không nhớ chính mấy ông già cám dỗ Suzanne phạm tội dâm dục sao?

## 2. Canh phòng ngũ quan

Thường những tư tưởng, tâm tình ô uế sinh ra bởi những hình ảnh khiêu dâm, những việc tính giao của cầm thú, những cơ quan sinh dục của kẻ khác. Đừng để lọt vào tai những câu chuyện hoa tình, những cung bát kích thích nhục dục, những điệu đàn làm ủy mị tâm hồn. Tránh những rờ mó vô cớ nơi thể xác người khác phái hay của trẻ con có sắc đẹp. Giảm bớt những cao lương mỹ vị, những đồ dùng quá êm dịu trên giường ngủ. Thân thể càng được nuông chiều, “con lợn” của Epicure càng tru réo, càng đòi nhảy chuồng.

### 3. Canh phòng những cơ quan tâm thần

Đừng để não nhớ diễn lại luôn những hình ảnh ô uế, những nhan sắc, những cuộc gặp gỡ khả nghi, những cái liếc, điệu cười, tặng vật như tâm hồn ta vào rọ dâm ô. Dùng ý chí hãm trí tưởng tượng như người ta hãm cương ngựa. Nó là tên thù bất cộng đái thiên của đức thanh khiết vì nó bắt ta mơ mộng những khoái lạc ái tình, bày vẽ cho ta nào gặp gỡ, viết thư ngọt, luận bàn tâm sự, ngó liếc gợi tình, cười duyên dáng, tướng đi, bộ đứng làm mê hồn nhất là nó hay bắt ta thèm khát nhục lạc bằng cách gợi những cảnh chặn gối của đời sống hôn nhân. Phải khéo sử dụng tình ái. Tim của bạn là kho vàng. Trong sống yêu đương có nhiều bến đầy cạm bẫy nên bạn đừng để thuyền lòng mình theo lái tình dục gặp bến nào cũng đậu. Một tình yêu trong sạch, cao cả, khéo dùng là một đời vĩ đại, bổ ích cho mình và thiên hạ. Trong Wilhelm Meisters Wandermjahre, Gethe nói: “Điều chúng ta phải khẩn cầu là những tư tưởng vĩ đại và một trái tim trong sạch”. Xin bạn hãy lấy câu này làm khuôn thước cho đời sống mình. Ái tình, tình tâm giao là những bảo vật, ta có quyền hưởng những thú vị của chúng nhưng phải khéo dùng chúng vì chúng là những con dao hai lưỡi. Có thể chúng đưa ta đến bờ cõi hạnh phúc, mà cũng có thể dẫn ta vào bến khốn nạn vô cùng. Nên gởi trái tim mình trong cùng lòng tạo hóa. Nên dùng tình yêu của mình phục vụ đồng loại, đồng bào. Đừng hoang phí đời xuân trong hố lầy dâm ô để rồi cả một đời rên hối hận.

Nỗ lực dùng tâm linh dục rèn luyện cho mình một ý chí gang thép. Nó sẽ là khí giới linh hiệu giúp mình chế ngự dục tình, hướng dẫn thuyền lòng mình vững tiến trên biển đời đầy sóng gió dâm ô. Đồng thời cũng gia tâm uốn nắn trí tuệ. Nhờ trí tuệ phán đoán sáng suốt, bạn nhận định được đâu là hạnh phúc mà ái tình có thể cung cấp được, đâu là cạm bẫy mà nhục dục như lòng xuân của bạn khiến bạn lụy thân.

#### 4. Lo phục vụ một lý tưởng cao đẹp nào đó

Những người dâm dục có đời sống ô uế thường là những người ăn không ngồi rồi hay thi hành một chức vụ mà không đem hết lương tâm nghề nghiệp để thực hiện chu đáo sứ mệnh của mình. Người ta nói: “Không lý tưởng, không lương tâm là mẹ đẻ của dâm tà”. Để tránh những giây phút mơ mộng ô uế, những giờ gặp gỡ cám dỗ, bạn nên cố gắng thi hành một lý tưởng nào mà bạn say mê đó. Trong khi tranh đấu cho lý tưởng, đầu óc của bạn đầy những tư tưởng lành mạnh, cao cả, tâm hồn bạn đầy những tâm tình bác ái, trong sạch. Các tình ý hắc ám khó bề dụ dỗ bạn về đường xác thịt tanh hôi. Ngoài những giờ tranh đấu cho lý tưởng bạn nên tự học, nghiên cứu riêng một môn học nào có khiêu. Công đèn sách của bạn chẳng những bổ ích cho đời mà còn giúp bạn tránh những tâm tưởng dâm ô lúc nào cũng như chực sẵn để xâm nhập vào đầu óc ta.

## 5. Tránh những gì kích thích nhục dục

Đừng ở dơ, ở dơ có thể làm cho cơ quan sinh dục ngứa ngáy và khi ta gãi bị xúc động sinh cơ. Ham thích vận động, tập thể dục hơn là cứ ù lì sống có những tư tưởng ít trong sạch. Bớt dùng những món kích thích thần kinh như tiêu, ớt, rượu mạnh, cà phê, trà đậm. Sáng ngủ dậy đừng nằm nướng lâu trên giường mơ tưởng hết chuyện này đến chuyện kia. Thường những giây phút ấy, chúng ta hay bị cám dỗ về xác thịt. Xa tránh những tiệm nhảy không trong sạch. Coi như đồ xã rác các sách báo gói đầu giường của khách làng chơi. Là thuốc độc của tâm hồn những phim tuồng đầy những hôn hít sặc sụa mùi xác thịt.

Đó là vài bí quyết tuy đơn thường, nhưng nếu bạn chịu khó thực hiện có thể bạn sống đời thanh khiết đáng phục.

Điều chúng tôi muốn nhắc bạn sau hết là xin bạn hãy thanh khiết từ tâm tưởng, lời nói đến hành động. Có nhiều người chỉ sợ dư luận, không nói điều gì nhơ bẩn, không làm việc tà dâm nhưng trong tâm hồn có cả một sào huyệt của dâm dục. Không. Chúng ta có lương tâm. Điều nào nghịch với lương tâm, chúng ta lo thanh trừ. Etienne Széchenyi gọi: “Thanh khiết là nguồn của mọi sắc đẹp”. Tâm hồn của chúng ta quý hơn mọi bảo vật trần gian, ta phải dùng thanh khiết mà trang sức cho nọ tuyết mỹ. Vả lại, tâm tưởng là mẹ đẻ của hành động. Nếu đầu óc ta đầy những tâm tưởng dâm dục có chắc ta khỏi nói năng, hành động như tín đồ của Kiệt Trụ không?

Bạn cũng đặc biệt canh phòng ba tắc lưỡi. Thiên hạ sẽ kết án bạn nghiêm khắc nếu bạn thốt ra những lời nói tanh mùi trắng hoa. Bạn cao tuổi, nhiều chức quyền, học có mấy bằng cấp: Mặc kệ. Nếu bạn không cẩn ngôn, hay nói xằng thì bị kẻ khác coi như bã mía.

Trong cuộc sống, tránh những hành động có thể làm cho đời mình mất tiếng tốt.

Hãy bắt chước người nước Lỗ nọ. Nước Lỗ có người ở nhà độc thân. Gần chàng có một quả phụ. Bữa kia trời mưa như thác đổ, nhà bị dột, quả phụ đến xin chàng ở đậu. Chàng bế cửa lại, khước từ. Quả phụ trách: “Sao người bất nhân như vậy?”. Chàng đáp: “Người ta nói nam nữ sáu mươi tuổi trở lên mới ở chung một nhà được. Mà nàng và tôi còn trẻ nên tôi không thể cho nàng ở chung một nhà với tôi được”. Quả phụ cãi: “Liễu Hạ Huệ ôm con gái người ta trong lòng không ai nói gì. Sao người không bằng Liễu Hạ Huệ?”. Chàng đáp: “Người như Liễu Hạ Huệ thì làm như vậy được. Còn tôi đây chưa đủ đức. Tôi không cho nàng vào nên khỏi mất tiếng tốt thì tôi cũng không thua gì Liễu Hạ Huệ ôm con gái người ta mà khỏi tiếng xấu.”

Đức Giêsu lúc còn sinh tiền có lần để cho cô gái điếm Madalena lum khum khóc sụt mướt dưới chân Ngài và cũng có lần bàn tâm sự cùng nàng Mát-tha. Bọn phàm nhân yếu đuối như chúng ta còn xa lắm mới bằng Giêsu hay Liễu Hạ Huệ. Hãy bắt chước đề phòng như người

nước Lỗ thì hơn. Một mặt chàng ta không làm có cho nhục dục nổi dậy trong mình, mặt khác ta tránh được tai tiếng thiên hạ. Bạn nên để ý rằng, trên đời, là người, ai cũng ham thích dâm dục, rủi làm việc xằng không muốn ai biết, nhưng đồng thời không chịu kẻ khác hiểu âm và nếu ai vi phạm điều hoa nguyệt thì tọc mạch tìm biết như một kỳ quan. Con mắt thiên hạ rất tinh, rất nghi hoặc, rất hiểu lắm về vấn đề xác thịt. Ta hành động thiếu khôn ngoan một chút có thể mất thanh danh cả đời. Bạn nói ta có lương tâm làm chứng mà. Phải rồi. Ở đời không nơi nào hành động theo dư luận.. Nhiều bậc thánh sống còn bị kẻ khác hiểu lầm, cho là phường tội lỗi. Không ai hiểu ta bằng ta. Ta phải đủ sức ăn chịu giữ thanh lặng trong tâm hồn khi dư luận hiểu lầm chỉ trích ta. Nhưng dù vậy, bạn nên để ý giữ mình, thanh khiết bề ngoài cách đặc biệt. Bạn xây dựng chân giá trị cho tâm hồn mà bạn cũng xây dựng thanh danh để thu tâm nữa chứ? Bạn vì đó chẳng những có đời tư trong sạch mà có lối xã giao cũng trong sạch. Tránh hết mọi lời nói, cử chỉ, cách liếc, giọng cười, thái độ, hành vi nào có thể làm cho thiên hạ hồ nghi lòng băng tuyết của bạn, khinh rẻ bạn. Tránh nhất là những gặp gỡ nơi phòng vắng, chỗ tối tăm với người khác phái. Đối riêng với bạn, những hội ngộ ấy là những dịp làm bạn sa ngã dễ dàng. Bạn đừng quá tin ý chí, đức hạnh của bạn. Sách xưa nói: “Ai yêu nguy hiểm sẽ té vào hiểm nguy”, về việc gì người ta còn chí khí, ý nhân lực, chớ về phương diện xác thịt, người khôn không bao giờ dám ý. Thấy phân người ta tránh hơn là lại gần bịt mũi hay đập lên rồi rửa chân. Đối riêng với thiên hạ, gặp gỡ người khác phái trong những chỗ khả nghi bao giờ cũng có thể có hại cho bạn. Nếu người ta tin bạn là người đường hoàng thì thôi, bạn không bị tai tiếng gì. Hiểu là bạn không hội ngộ luôn mãi như vậy. Nếu thiên hạ hồ nghi bạn rồi làm sao? Có thể sự hờ môi bất cẩn của họ làm tan vỡ ở bạn nền thanh danh mà bạn đây công xây đắp. Vậy để ý đề phòng những nguyên có làm ta mất tiếng tốt là hành động của kẻ khôn ngoan.

## Chương III. Tự ám thị

Một người dù cao tuổi, có nhiều chức quyền, dù sang trọng, dù đậu nhiều bằng cấp đến đâu mà ăn ở ai cũng ghét, vẫn là người vô giá trị. Tôi tin tưởng rằng con người tôi sẽ có một nhân cách khả quan nếu tôi biết rèn luyện đức thu tâm.

Tôi là người biết mua chuộc lòng kẻ khác, dù là những kẻ rất khó tính. Lúc nào tôi cũng ăn ngay nói thật. Không bao giờ tôi có mạnh tâm chỉ trích ai. Tôi không vụng dại thi thố vốn học, xài tài sai mùa, vô lý. Tôi kỹ lưỡng săn sóc dung mạo, cách trang sức của tôi.

Lòng tôi rộng như đại hải nên không hay thắc mắc vì những việc nhỏ nhặt.

Tôi quên mình để chú trọng kẻ khác và vì đó kẻ khác chú trọng tôi. Tôi là người dễ dàng tha thứ kẻ thù địch.

Tôi giữ thể diện cho kẻ khác và nhất là kẻ dưới quyền tôi yếu thế hơn tôi. Tính tình tôi luôn điềm đạm. Lời nói của tôi hàm súc sự khiêm tốn, dịu hiền.

Tôi không làm có cho kẻ khác hung dữ, có ác cảm với tôi. Tôi là người khéo xài ba tấc lưỡi để thu phục lòng kẻ khác, sắc mặt tôi luôn như mùa hoa nở.

Tôi hoàn toàn xả kỷ để phục vụ con người. Tôi quan tâm đến bất kỳ ai giao tiếp với tôi. Tôi luôn thủ lễ. Tôi góm cách riêng những khoe khoang, những thái độ ra vẻ “ta đây” của tiểu nhân.

Tôi là người nói chuyện rất hấp dẫn. Đối với ai, tôi cũng xử đối “nước bèn”. Tôi là người dám chịu trách nhiệm về lời nói, hành vi, chữ viết, huấn lệnh của mình. Tôi làm chủ hoàn toàn ba tấc lưỡi của tôi. Tôi cương quyết giữ kín những bí mật tôi biết.

Tôi là người yêu mến hết mọi người, kể cả kẻ thù hại tôi.

Tôi biết tự trọng để kẻ khác mến phục tôi.

Tôi có tâm hồn thanh khiết và đời sống tôi luôn trong sạch giữa hố đời như sen trinh giữa vùng lầy vầy.



# Phụ lục I: DANH NGÔN LUYỆN GIẢM “THẤT NHÂN TÂM”

1. Bí quyết của những tính tình cương quyết là nghị lực quyết định, ở đâu nguyên tắc không điều khiển nữa thì ý chí xuôi chiều theo lợi lộc. (E. Caro)
2. Mục đích của giáo dục là tạo nên những cây tùng. (P. Van Hée)
3. Sự sống tự chủ đó là sống tự do. (Lacordaire)
4. Tâm tính trui già giặn là ý chí hùng cường được điều khiển bởi một lương tâm tế nhị. (Huxley)
5. Bạn đừng làm cục bột không hình dáng, dùng làm gì cũng được mà không nên việc nào cả. (H. Honeré)
6. Người ta không thể phán đoán một tính tình khi chưa được thử thách lúc buồn chán và khốn nạn. (M. Semer)
7. Những người hoàn toàn phải là một tổng hợp của ánh sáng, chí khí và quả tim. (L. Merklen)
8. Tài năng đào luyện trong thanh lặng, tâm tính đào luyện giữa xã hội. (Goethe)
9. Giới trí thức của thế hệ hiện tại chết vì quá hiểu biết và vì muốn không đủ. (G. Dirks)
10. Phải nhân lành quá một chút để nhân lành vừa đủ. (Miravant)
11. Buồn thảm nhập vào thế gian bởi lưỡi biếng. (La Bruyère)
12. Một người không mục đích do đó không nghị lực. (Tocqueville)
13. Người hối hận giống như người không phạm tội. (Mahomet)
14. Trong cuộc mua bán lời nói, bạn chỉ nên dùng những tiền vàng và tiền bạc thô. (Joubert)
15. Bạn đừng để lưỡi của bạn chạy trước tư tưởng của bạn. (Chilon)
16. Biết làm thinh là đức tính hiếm có hơn biết nói. (Saint Ambroise)
17. Nền tảng bất khả lay chuyển là đức công bình. (Pindare)
18. Khi một vấn đề công chính thì sớm muộn nó cũng thắng. (J. Simon)
19. Lịch sự thật cấm người ta trưng bày cách kiêu hãnh tinh thần và tài ba của mình. (Bà De Lambert)
20. Giận là một cơn điên ngắn. (Sénèque)
21. Danh dự cũng như con mắt: Nó không chịu một chút dơ bẩn mà khỏi mờ. (Bossuet)
22. Đơn giản hóa đời sống là một nghệ thuật vĩ đại. (G. Perrot)
23. Linh hồn cần thanh khiết thì xác thịt cũng cần sạch sẽ. (Epictète)
24. Bạn hãy áp dụng công bình bằng “Ngôn” lẫn “Hành”. (Pythagore)

25. Bạn hãy tìm nhân đức nơi kẻ khác và tật xấu nơi bạn. (Franklin)
26. Bạn hãy dùng tất cả hay một phần quyền lợi của bạn mà luôn luôn lương thiện. (Sextius)
27. Bạn hãy tính toán, nghiên cứu, suy nghĩ trước khi hành động. (Pythngore)
28. Ước gì người bạc ân không ngăn cản kẻ hành thiện. (Sextius)
29. Con người sinh ra cho kẻ khác, vậy bạn hãy sửa chữa họ hay chịu đựng họ. (Marc Aurèle)
30. Trào phúng giống như muối: Phải dùng nó khéo léo. (Pythngore)
31. Người nghèo nhất trong thiên hạ là người hà tiện. (Chamfort)
32. Phẩm cách thực của một người ở tư cách của họ chớ không phải ở tài sản của họ. (Blackie)
33. Một người hoang phí là một thù địch của xã hội, một người tiết kiệm là một ân nhân của cộng đồng. (Adam Smith)
34. Tôi thích trong gia đình cũng như trong quốc gia, nguồn nhân đức dồi dào nhất là tiết kiệm. (Cicéron)
35. Những người khôn là những “cuốn tự điển” nói chuyện hay nhất. (Goethe)
36. Đừng có cái gì quá lối. (Solon)
37. Chùng mực là trạng thái của một tâm hồn tự chủ. (Vauvenangues)
38. Bất cứ điều gì bạn làm, bạn hãy làm tận tụy. (Thánh kinh)
39. Can đảm thật không phải là kêu gọi sự chết mà là đấu tranh chống bạc phận. (Sénèque)
40. Làm mất thời giờ là phạm một tội tự tử thật. (Young)
41. Không có gì giống kiêu căng bằng ngã lòng. (Amiel)
42. Chân thành là mở cửa lòng. (La Rochefoucauld)
43. Không bao giờ được phép hành ác dù cho những lý do bên ngoài xem ra chính đáng nhất. (Tertullien)
44. Thị hiếu chỉ được đào luyện bằng sự ngưỡng mộ cái tuyệt hảo chứ không phải cái tầm thường. (Goethe)
45. Tất cả mọi đường lên dốc đều gặp gheñh, can đảm. (A. De Gasparin)
46. Những vĩ công được thực hiện không phải bằng võ lực mà bằng kiên chí.
47. Biết chờ đợi là phương thế hay nhất để đến nơi. (Johnson)
48. Lý trí chân thực và khôn ngoan chân thực là biết chùng mực. (Joseph de Maistre)
49. Ta phải đặt nghĩa vụ và phẩm cách lên trên tất cả. (Bossuet)
50. Linh hồn của tự do là tình yêu luật pháp. (Klopstock)

51. Ông vua và người chăn thú vật đều có trách nhiệm của mình: Người này trách nhiệm về vệ quốc, người kia trách nhiệm về đàn vật. (S. Simon)
52. Bạn hãy luôn hành động thích hợp với sự cương quyết của bốn phần. (P. Janet)
53. Lẽ phải hoàn toàn tránh mọi thái quá. (Molière)
54. Mọi hiểu biết đều do quan sát và thí nghiệm. (Sainte Beuve)
55. Nhân đức là cuộc chinh phục của ý chí trên bản tính. (Kant)
56. Nhân đức có giá trị hơn vinh hiển. (Vauvenangues)
57. Nhân đức là khéo sử dụng tự do. (Saint Angustin)
58. Nhân đức là sức mạnh mà tâm hồn chống cái ác và làm cho thiện. (Lacordaire)
59. Không bằng lòng về mình đó là dấu hiệu thật của nhân đức. (Plaute)
60. Người nào không có chí khí không phải là con người, mà là đồ vật. (Chamfort)
61. Bạn muốn người ta nói tốt về bạn thì bạn đừng nói cái gì về điều tốt ấy hết. (Pascal)
62. Đừng chê chán, đừng ngã lòng: Nếu bạn mới thất bại thì hãy khởi sự lại. (Marc Aurèle)
63. Hễ tình dục thường yếu đuối, hễ nhân đức thì là sức mạnh. (Lacordaire)
64. Tất cả chúng ta đều là nô lệ của pháp luật để có thể sống tự do. (Cicéron)
65. Sầu muộn vào thế gian bằng lười biếng. (La Bruyère)
66. Người láo xược luôn hoang phí lời thề. (Corneille)
67. Thành thật trong lời nói là một trong những điều kiện căn bản để sống trong xã hội. (L. Carrau)
68. Đừng nhăm lị lợm với già giặn: Người già giặn biết lòng ác của người đời ẩn trong lời hơn tiếng thua mà họ không bận tâm. Còn người lị lợm bất kể tư cách của mình và ai nói đen không biết, nói trắng không hay. (C. Paulin)
69. Bạn hãy thường xuyên tưởng đến cái gì cao cả. (Cléobule)
70. Bạn rên siết về những khốn nạn của bạn? Nếu bạn xét tất cả những đau khổ của kẻ khác bạn sẽ than thở ít hơn. (Chilon)
71. Không bao giờ ta nghe một người khiêm tốn và giáo dục chu đáo cười to tiếng. (Bà De Maintenon)
72. Bạn hãy làm một nhà phê bình nghiêm khắc cho bạn. (Boileau)
73. Uy quyền xây dựng trên sợ hãi không vững chắc. Theo thời gian, sợ hãi trở thành oán giận. (Shakespeare)
74. Cái tôi đáng ghét. (Pascal)
75. Bạn hãy khảo sát mỗi hành vi của bạn. (Marc Aurèle)

76. Người công dân tốt phải sốt sắng với công vụ. (La Noue)
77. Ước gì ai muốn điều khiển thế gian, biết điều khiển mình trước. (Socrate)
78. Phương pháp là thầy của những ông thầy. (Talleyrand)
79. Đối tượng của giáo dục không phải là làm ra những cái máy mà là những con người. (P. Janet)
80. Lý tưởng của giáo dục là được chuẩn bị đầy đủ cho toàn thể đời sống. (Herbert Spencer)
81. Ngu dốt là bạn của nô lệ và hoang dã. (Diderot)
82. Ngu dốt là đêm của tinh thần, đêm không trăng không sao. (Cicéron)
83. Cái gì không ích lợi cho tổ ong thì thực không ích lợi cho con ong. (Marc Aurèle)
84. Chính giáo dục làm cho người này khác người kia. (Locke)
85. Thù địch to nhất của đàn bà là sầu muộn. (P. Janet)
86. Bác ái là nợ đời đời và vô bờ bến. (Pasquier – Quesnel)
87. Bạn hãy thưởng thức đời sống mà đừng sánh với đời sống kẻ khác. (Condorect)
88. Phải xứng đáng với những lời khen và tránh chúng. (Fénelon)
89. Dấu hiệu to của tâm thường là luôn xa người có chừng mực. (Léibnitz)
90. Nịnh hót là một giao thiệp nhục nhã chỉ có ích cho người đua nịnh. (Théopraste)
91. Giữa người nói xấu và người làm ác chỉ khác nhau có cơ hội. (Quintilien)
92. Mắng chửi là lý lẽ của kẻ quấy. (J.J. Rosseau)
93. Tiền bạc giết chết tâm hồn hơn gươm đao giết thể xác. (Walter Scotte)
94. Chỉ có cần kiệm làm cho con người vững tâm về ngày mai của mình. (H. Marion)
95. Ta hãy thương yêu. Phải thắng cái ác bằng cái thiện. (Saint Georges)
96. Muốn được tha thứ, hãy khoan dung. (Sénèque)

# Phụ lục II: 10 GƯƠNG GIAO TẾ – XỬ THẾ

## “ĐẮC NHÂN TÂM”

### 1. Thích Ca Mâu Ni

Ngày nọ, khi chưa xuất gia đắc đạo, Thái tử Thích Ca vào chơi trong cảnh vườn thượng uyển. Chàng Ưu Đà Di sai cả đoàn mỹ nữ bao quanh giúp vui Thái tử. Mỗi cô đều ra đủ chước khích dục tà dâm của Người. Cô đi phớt qua, son phấn bay rất thơm. Cô kề vai, da mịn và mềm. Cô nắm tay trong như ngọc, trắng như ngà. Cô hôn hít ngọt ngào. Có cô giả trật chân nắm lấy lưng quần Ngài. Cô khác lại đứng một bên mà thốt nhỏ vào tai rằng: “Tâu Thái tử, xin Ngài chiếu cố cho, em sẽ ra đủ lối để hầu Ngài”. Có cô lại ra tuồng say, bèn thả quần ra và đến ngay trước mặt vịn vai Thái tử mà cười. Nhiều cô lại ca lên, ca về ái tình, dâm tình, vừa ca ngâm vừa uốn éo theo. (Kể theo truyền Phật Thích Ca của Đoàn Trung Còn, Phật học 1, in lần thứ 4 trang 23). Trước cảnh quyến rũ hoa nguyệt ấy, Thích Ca không động tâm. Là người, tự nhiên Thích Ca có lòng ham muốn về xác thịt. Song Thích Ca tự chủ, kèm hãm thú tính, về sau, Thích Ca còn can đảm hơn nữa ở chỗ dứt bỏ vợ con, cha mẹ, chức quyền, của cải, lâu đài nguy nga tráng lệ để đi tu hành. Cho đến ngày nay, trừ Chúa Giêsu chưa ai nếu cho nhân loại được gương hãm dục và siêu thoát bằng Thích Ca.

## 2. Mahatma Gandhi

Hồi nhỏ Gandhi tính tình phóng túng, lười biếng, nhát gan. Ông hay theo bè bạn tìm những thú vui nhục dục. Có lần ông bị mẹ rầy nặng vì ăn cắp tiền để mua thuốc hút. Mới 14 tuổi, Gandhi cưới cô vợ 13 tuổi, đã không biết cách cư xử với vợ lại còn ghen bóng ghen gió, nên vợ chồng thường gây gổ với nhau như bầm bầu. Con người như vậy mà tại sao khi ly trần hàng mấy triệu dân Ấn sa lệ? Không! Phải nói đúng hơn là cả thế giới bùi ngùi thương tiếc. Không phải chỉ Thủ tướng Nehru gục đầu vào thầy Gandhi khóc nức nở mà thôi. Bao nhiêu vĩ nhân trên thế giới ngẩn ngơ khi nghe tin Gandhi bị ám sát. Theo Albert Einstein, hàng trăm triệu người được Gandhi chế ngự không phải bằng láo xược, mưu gian mà bằng đời sống cao thượng, thanh khiết. Tại sao một người hồi nhỏ tính tình xấu xa như vậy mà lão thành qua đời ai cũng tiếc thương và Liên Hiệp Quốc phải kéo cờ tang?

Ông yêu nước ông thật, ông ghét cay ghét đắng bụng dạ thực dân của người Anh, bấy giờ đang đặt ách thống trị vào cổ dân tộc ông. Trên bờ sông Sabarmeti, ông dọn một căn nhà nhỏ hẹp, ẩm thấp giữa đám dân nghèo nheo nhóc để sống cam khổ với họ và luyện tâm tính. Đời của ông bắt đầu khổ hạnh, ông chia tay gia đình, sống xa vợ, bỏ nghề luật sư, ở một mình ăn uống đạm bạc, mặc toàn vải thô thể cho quần và ở trần. Hằng ngày hết đọc các cuốn Ghita hay Imitation Jesu Christi thì ông đi diễn thuyết, hô hào giải phóng dân tộc. Lời lẽ của ông thông minh mà êm dịu. Đường lối của ông ôn hòa, ông vào tù ra khám như cơm bữa mà ông vẫn tha thứ kẻ thù hại ông, ông luôn tranh đấu cho dân tộc Ấn theo đường lối “bất hợp tác” và “bất bạo động”. Trong ông rọi hào quang của con người thấm nhuần đạo giáo. Mà những nét đặc biệt nhất là khiêm tốn, tự nhiên, hiền lành, giản dị và trong sạch. Không biết sao mà đất Ấn Độ đã sinh ra một Thích Ca lại còn là nơi chôn nhau cắt rún của một Gandhi, kẻ được gọi là “lương tâm của nhân loại”, bạn nhỉ?

### 3. Thánh Francois d'Assise

Có lần Thánh Francois de Assise chữa lành một người cùi. Thế là cả trại cùi mà Thánh viếng bao xung quanh Thánh để xin được phép lạ thuyên giảm bệnh cùi. Thánh hội họ lại rồi quỳ gối giữa họ bằng một giọng chân thành tha thiết: “Thưa anh chị em! Phép lạ ấy là do Đấng Năng chứ không do tôi. Vì khi lo chăm sóc anh chị em, chính tôi muốn được mắc bệnh cùi để tôi chóng được về cùng Thượng đế. Xét cho kỹ là tôi vụ lợi và ích kỷ đấy”. Ai nấy nghe lời khiêm tốn chân thành và đầy lòng cao cả ấy của Thánh cảm động mà không còn muốn bao vây xung quanh Thánh vì sợ Thánh bị lây bệnh mà họ phải mất đi tấm lòng của một người an ủi đời họ bớt cô độc trong cảnh khổ, sầu, thảm...

## 4. Louis Pasteur

Bạn thử đọc mấy dòng này coi lòng có cảm động không: “Thưa ba... Nhờ ba mà con kiên tâm trong công việc thường nhật. Ba đã kiên nhẫn, đức ấy làm đời người hữu ích mà ba còn có lòng kính phục các vĩ nhân... Ba dạy con nhìn cao học rộng tìm mọi cách tiến lên.

“Thưa má... Lòng hăng hái của má đã truyền lại cho con. Nhờ thấm nhuần tình cảm má gieo cho con mà con hòa hợp được cái vĩ đại của khoa học với cái vĩ đại của quê hương.”

“Thưa ba má... Tại đây (Paris) hơn mọi chỗ, nhân đức và tật xấu, ngay gian, giàu nghèo, tài ba và đần độn đều lẫn lộn và đụng chạm với nhau. Song hề có nhiệt tâm thì ở đây cũng như ở các nơi khác, người ta vẫn giữ được lòng giản dị và chính trực”.

Đối với kẻ sinh thành mình, Louis Pasteur viết như vậy. Và đây là lời ông ngỏ với cha mẹ người yêu: “Tôi không có gì để một thiếu nữ cảm được. Song dựa vào các kỷ niệm cũ, tôi nhận thấy rằng ai quen biết tôi lâu đều cũng mến tôi...” Thực thâm thúy và chân thành.

Còn đối với người yêu ông viết sao? Trong một bức thư viết cho cô Marie, người sau này là cánh tay mặt của ông trên đường nghiên cứu khoa học, ông viết: “Về sau cô sẽ thấy bề ngoài của tôi lãnh đạm, rụt rè khiến cô không thích, song lòng tôi thì yêu cô vô cùng”.

Đối với ai, Pasteur vẫn là một tâm hồn ngay thẳng, tự nhiên, giản dị. Ai cũng phục tài ông và mến tính ông là phải.



## 5. Vương Dương Minh

Lúc chưa thành nhân, ông có lần hỏi thầy: “Thưa thầy, ở đời việc gì cao hơn hết?”. Thầy đáp: “Thi đỗ, làm quan giúp nước”. Ông không đồng ý với thầy, thưa: “Như vậy con không cho là cao. Làm Thánh mới thực là cao”.

Một chiều nọ, ở Giang Tây tại Hồng Đô, trong đêm hợp cẩn mà Vương Dương Minh đi đâu mất. Cha mẹ làm quan to sai nha trảo kiếm khắp nơi. Sáng hôm sau ông mới về, hỏi ra là tại chiều hôm qua ông gặp một đạo sĩ thuyết về phép dưỡng sinh, mê nghe đến quên mất đêm động phòng!

## 6. Socrate

[Trong file EPUB gốc không thấy nội dung mục này. QuocSan.]

## 7. Abraham Lincoln

Nếu bạn coi tướng để thương hay ghét thì nhìn tướng của Lincoln, bạn ghét ông ngay. Ông cao như tre miếu, gầy ốm như con nhái khô. Đầu thì nhỏ, hai tai bự như tai voi. Má hóp. Da nhẵn như da bà lão. Tay chân lông không. Nhưng tính tình của ông thì cho đến bây giờ nhân loại chưa có được mấy vì nhân tính tình tốt bằng ông.

Hồi nhỏ, ông sống nghèo như chó đói, ăn phải ăn bốc vì trong nhà không có đĩa bát, muổng nữa. Áo quần rách rưới, dơ bẩn như núi giẻ. Ông làm mướn cho hết chủ này đến chủ kia. Nhờ chăm học, ông học luật mau tiến phát và vào nghề luật sư. Có lần cãi cho một thân chủ nợ, thân chủ đền ơn ông 25 Mỹ kim, ông trả lại 10 Mỹ kim. Không bao giờ biết ai có tội mà ông biện hộ. Lúc làm Tổng thống, ông sai tướng Grant chỉ huy ở Vicksburg. Bao nhiêu tướng tá ganh tỵ và nói xấu Grant đủ điều. Nhưng Grant càng bị nói xấu, ông càng xử tốt với Grant, tin tưởng Grant hơn, sau còn phong chức Tổng Tư lệnh cho ông này nữa.

Có người nợ giữa chiến trường mà quăng súng đào ngũ. Người ta định xử tử. Ông ra lệnh thả và nói: “Nếu ở giữa chiến trường chưa chắc tôi không bỏ súng đào ngũ”.

Sau khi ông bị ám sát, máu chảy lên lán, bao nhiêu người vừa sụt sùi khóc, vừa lấy bông gòn thấm máu nhều dọc đường để làm bảo vật như “thánh cốt”.

## 8. Benjamin Franklin

Người đã phát minh cây thu lôi, đã được hàng triệu dân châu Mỹ, châu Âu kính mến mà ông lại cư xử không mấy ai khiêm tốn bằng. Gần xuống mồ mà ông còn viết thêm cuốn “Tự truyện”. Ông nhờ người chép làm nhiều bản gửi sang Anh, sang Pháp để nhờ người sửa cho những chỗ sai lầm, thiếu sót. Chính ông nói: “Càng già tôi càng ngờ vực óc phán đoán của tôi”.

## 9. Thánh nữ Claire de Montfalcone

Ngày nọ có người hỏi Claire de Montfalcone tại sao lúc nói chuyện với ai, bà cứ ngó xuống đất mà không nhìn vào mặt người đối thoại. Bà đáp: “Tôi thấy không cần ngó bởi vì người ta chỉ nói chuyện bằng lưỡi thôi. Đôi mắt của vua Đavit sẽ khô đổ bao nhiêu giọt lệ, nếu ông biết làm chủ những cái ngó nhìn của ông”. Ngay lúc còn nhỏ, thánh nữ không chịu cho mẹ hay chị để than mình mặc y phục ít kín đáo. Không bao giờ chân tay thánh nữ chịu để động chạm đến da thịt trần của ai cả. Càng lớn tuổi, thánh nhân càng hành khổ than thể của mình để diệt dục.

## 10. Bảo Thúc Nha

Bảo Thúc Nha còn có bạn là Quán Trọng. Hai người đi buôn, lúc chia lời, Quán lấy phần hơn cho mình mà Bảo không giận lại còn nói tại Quán nghèo cần tiền tiêu hơn mình. Quán làm việc gì cũng hỏng, Bảo cho là tại chưa gặp thời chớ không phải trí thấp. Đi đánh giặc, lúc ra quân, Quán đi sau, lúc thắng trận, Quán đi đầu, Bảo không cho là hèn nhất, trực lợi mà cho là tại Quán còn mẹ già, vì hiếu nên phải bảo toàn tấm thân. Quán Trọng nói: “Sinh ra tôi là cha mẹ, mà hiếu tôi thì chỉ có Bảo Thúc Nha”. Trong cuộc xử tiếp với bạn bè, thử nghĩ ta có xứng cho bạn kính yêu như Bảo Thúc Nha vậy không?

# THAY LỜI BẠT

I. Tôi thành thật yêu thương, phục vụ, tha thứ kẻ khác thì người trọng lương tâm sẽ đối với tôi lại như vậy.

II. Tôi phá chấp, để đời tôi thanh thản đón nhận mọi người, bởi vì hễ càng cay nghiệt lắm thì càng oan trái nhiều.

III. Cái gì tôi không mong muốn kẻ khác làm cho tôi thì tôi không làm điều ấy cho kẻ khác.

IV. Ai sinh ra trên cõi đời này đều phải sống giữa xã hội, vì vậy phải tập luyện cho mình “hợp xã”. Thất bại và bất hạnh của mọi người đều phần lớn do thất nhân tâm. Vì lẽ đó khoa Tâm lý giao tiếp liên hệ và chi phối hết mọi khoa học được dạy ở nhà trường. Hết các khoa học, kỹ thuật, nghệ thuật mà con người ta học với chuyên môn cao, với tay nghề giỏi, đó chỉ mới là điều kiện cần, chứng minh rằng người ta đã thành công nơi trường học. Còn một điều kiện đủ nữa sẽ chứng minh người ta thành công nơi trường đời, đó là “Học nên người”. Ngoài ra sở học luyện trí tuệ, trí nhớ ở nhà trường với các loại học vị, người ta còn phải được đào luyện:

1. Óc phán đoán chính xác.

2. Óc tháo vát quyền biến.

3. Óc sáng tạo phong phú.

4. Lương tâm trung thực.

5. Ý chí gang thép.

6. Tình cảm tao nhã.

7. Bản năng tuân phục lý trí.

8. Tình yêu và tình dục ăn khớp luân lý vợ chồng.

9. Tâm trí luôn mở rộng tình yêu vị tha, luôn ở tư thế sẵn sàng hy sinh phục vụ tổ quốc và nhân loại trong địa vị xã hội của mình. Ở cương vị ấy, giao tế đắc nhân tâm là chiếc chìa khóa thần diệu.

V. Trong hết mọi tình huống rắc rối, khó khăn mà phải đối phó thì nên nhớ: Bao giờ mềm mỏng cũng vẫn hơn. Muốn lấy mật, con gấu không đập phá tổ ong. Chó nào bị đánh dồn dập vào xó kẹt, cũng đều gầm gừ cắn lại để tự vệ.

VI. Nếu Khổng Tử bảo rằng: “Vi nhân nan”, thì kinh nghiệm cho biết để gì cải hóa đũa thất phu, kẻ điên rồ tự ái và ngoan cố đầu. Thực tế nào nùng cho biết người chim cú khó trở thành người họa mi, người điều hâu khó trở thành người bồ câu, trừ phi có phép lạ. Tuy nhiên, đừng quên trong hết mọi tâm hồn người ác, luôn luôn thoi thóp tiếng nói của lương tri và văng vẳng

tiếng còi báo động của lương tâm.

Ngạn ngữ Trung Hoa về giao tế nói: “Ai cột trời thì người ấy tự mở lấy”. Đó là quy luật tự phát của việc “cải tà quy chánh” do động lực của lương tâm hối cải.

VII. Người bất lịch sự giống như cục đá chồm chồm, gồ ghề. Người lịch sự là hòn đá đã được mài trơn láng (poli). Xã hội sống êm dịu, có văn hóa – nghĩa là được biến hóa cho sáng. Là nhà cấu thành bởi những người giao tế lịch sự. Phép lịch sự dùng những cung cách hoặc lời nói xã giao làm bằng mặt kẻ khác. Nhưng chính tình yêu phục vụ có nơi nội tâm của người lịch sự, mới là linh hồn của phép giao tế, làm cho bằng lòng, hài lòng thâm sâu nơi kẻ khác.

VIII. Chính sự không có khả năng tự chế khiến con người sống theo bản năng của thú tính. Mà thực tế cho biết khả năng tự chế hủy diệt thường là do lòng tự ái vô biên, vô độ nơi con người. Lòng tự ái kinh khủng này lại cũng thường ngự trị cả nơi những kẻ dã man, mất dạy, kém văn hóa, lẫn nơi bị chức quyền cao, tiền rừng bạc biển bắt làm nô lệ. Vì lẽ đó người ta không lấy làm lạ những hạng người này thường giao tế thất nhân tâm. Chúng kiêu hãnh là quân thù lợi hại nhất của đức tự chủ, chìa khóa mọi hình thức giao tế chân thẳng trong xã hội.

IX. Hễ còn đời sống xã hội là còn cần học tập giao tế. Người ta tránh giao tế thất nhân tâm chẳng những trong quan hệ ngoại giao chính trị, trong những quan hệ lãnh đạo chỉ huy ở các cơ quan công và tư, trong những quan hệ giữa thầy trò nơi học đường, giữa các đồng nghiệp nơi các xí nghiệp, công ty, hãng xưởng, v.v... Mà còn và nhất là tránh các giao tế thất nhân tâm giữa vợ chồng, cha mẹ, con cái. Tình yêu vợ chồng và cơ chế gia đình mà bị phá sản bởi giao tế học hặc, xào xáo, thì không giao tế nào khác giữa xã hội mà thành công viên mãn được cả. Trường hợp Socrate bị bà vợ Xanthippe hành khổ, Khổng Tử ly dị vợ hồi 22 tuổi mà cả hai lập nên đại nghiệp tinh thần, đạo đức là trường hợp hi hữu. Nhưng mà chắc chắn tâm hồn các ông suốt đời là hồ nước mắt không khô vì buồn lòng quạnh quẽ mặc dầu mỗi ông đều có những môn đồ kính yêu thầy mình như cha.

Có những người tự bẩm sinh tính ôn hậu, dễ thương nên giao tế ít làm cho kẻ khác mịch lòng. Họ có thể đỡ bớt thời giờ rèn luyện nghệ thuật giao tế. Còn kỳ dư bất cứ ai không có bẩm phú ấy, mà mang những quái tật cư xử, nói năng dễ ghét, thì nhất định phải học tập giao tế. Giao tế học thực sự bổ ích cho thành công và hạnh phúc của đời người, không phải là thứ học lý thuyết, lý luận suông để thi cử của loại Giao tế học có tính nhà trường, có tính hành chánh gọi là khoa Giao tế nhân sự. Giao tế học chân chính, một bộ môn trong Khoa học nên người, là thứ Tâm lý giao tế học ứng dụng vào đời sống thực tiễn mà nền tảng của nó là các đức ái nhân và chân thành. Người ta có thể giao tế đôi khi vụng về, thiếu sót nhưng nếu bên trong các khuyết điểm ấy mà có hai đức tính trên, vẫn được khác tha thứ, thông cảm và quý mến.



HẾT.

---

[1] Nên hiểu “tính dục” ở đây là ham muốn của con người.

[\[2\]](#), [\[3\]](#), [\[4\]](#), [\[5\]](#), [\[6\]](#), [\[7\]](#), [\[8\]](#), [\[9\]](#) Tôi dạm đặt tên đề mục như vậy để mục lục ebook nhất quán hơn. QuocSan.