



Uông Dương, Dư An
Chen Yu Xuan dịch



Giỏi nhìn người khéo bắt chuyện



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC



BIZBOOKS



Xem Thêm Ebook [Https://sach.nhuttruong.com](https://sach.nhuttruong.com)

ƯU ĐÃI THÀNH VIÊN TBooks

- ✓ Tặng 10GB lưu dữ liệu sách
- ✓ Tạo thư viện riêng bản thân
- ✓ Download Nhanh trực tiếp, không quảng cáo

ĐĂNG KÝ NGAY GIẢM 30%



Giới Thiệu Ứng Dụng Tbooks

TBooks – Ứng Dụng Giúp Bạn Download, Lưu Trữ Ebook và tạo thư viện Ebook online riêng mình.

Website: [Tbooks.Cloud](https://tbooks.cloud)

Ebooks Kindle tải trực tiếp: [Thư Viện Kindle](#)

List Sách Tbooks: [Link](#)

Đây Là Ứng Dụng Giúp Bạn Lưu Trữ Ebook và tạo thư viện riêng mình, Tbooks Cloud giúp các bạn dùng kindle, Android, Iphone, Windows có thể tải ebook từ internet dễ dàng, ngoài ra bạn còn có thể tạo một thư viện riêng cho mình trên ứng dụng từ nay cần gì bạn có thể tải về nhanh chóng không cần chép vào máy nặng máy, tốn pin máy đọc sách, không còn nỗi lo mất ebook vì tất cả ebook lưu trên cloud.

Ưu điểm TBooks so với App ebook, sách khác thị trường:

Xem Thêm Ebook [Https://sach.nhuttruong.com](https://sach.nhuttruong.com)

- Upload file ebook tới 100mb
- Tạo thư viện ebook cá nhân, có thể chia sẻ bạn bè.
- Kho data lớn 50.000 ebook nhiều thể loại, có thể nói kho ebook lớn nhất Việt Nam cập nhật thêm mỗi ngày
- Tải trực tiếp click là download ngay không cần chờ đợi
- Giao diện đơn giản chỉ có hiển thị bìa sách và tìm kiếm.
- Nhiều định dạng file Azw3/Epub/Pdf/Mobi phù hợp cho tất cả thiết bị
- Giao diện nhiều thiết bị điện thoại, ipad, ngay cả máy đọc sách như kindle luôn nhé, này đảm bảo chỉ Tbooks Cloud mình là thân thiện nhất theo mình biết.
- Sử dụng cloud server riêng, tự mình setup chứa ebook
- Tự động backup dữ liệu mỗi ngày tránh sự cố mất data
- Có ứng dụng cho điện thoại Android. Phiên bản web app cho ios, máy đọc sách kindle
- Tham gia group cộng đồng chia sẻ ebook hay

Link <https://www.facebook.com/groups/tbooksgroup>



Mục lục

Lời nói đầu.....	6
Chương mở đầu	
Viết cho tất cả những ai không muốn đi làm.....	9
Chương 1	
Làm thế nào để giao tiếp vui vẻ với 'cung Xì Nử'	24
Chương 2	
Làm thế nào để từ chối 'yêu cầu không hợp lý'	50
Chương 3	
Làm thế nào để đấu trí đấu dũng với 'kẻ mưu mô'	76
Chương 4	
Làm thế nào để 'năng lượng tiêu cực' cuốn xéo một cách khoa học	102
Chương 5	
Làm thế nào để đánh thức một người 'già về ngủ'	128
Chương 6	
Làm thế nào để 'tiêu diệt kẻ dối lập'	155
Chương 7	
Làm thế nào để 'không đáng tin' một cách hợp lý	179

Chương 8

Làm thế nào để trở thành một người eo cùng
tuyệt vời? 203

Chương 9

Làm thế nào để đoạn tuyệt 'chúng tôi hoàn' 228

Lời cuối

Làm việc chăm chỉ, ngủ thật ngon giấc.....259



LỜI NÓI ĐẦU

Cơ duyên tôi viết cuốn sách này bắt nguồn từ một lần “tra khảo tâm hồn” của người bạn Dư An.

“Ông Dương, anh từng nói chuyện với nhiều người như vậy, anh có thể tổng kết bí quyết “nói chuyện” bằng một câu được không?”

Câu hỏi này khiến tôi phải suy nghĩ kĩ về việc “nói chuyện”.

Từ năm 2007 thành lập Câu lạc bộ Đọc sách Thâm Quyến đến nay, tôi đã tổ chức 3028 hoạt động văn hóa. Tính sơ qua, trong 15 năm, từ các cuộc giao lưu đọc sách vài chục người, đến các buổi diễn thuyết văn hóa hàng ngàn người nghe, đối tượng trò chuyện của tôi có lẽ lên đến hàng trăm nghìn người rồi. Quãng thời gian đó còn may mắn được đối thoại trên sân khấu cùng các thầy cô Thái Chí Trung, Ngô Hiếu Ba, Dư Tú Hoa, Hách Cảnh Phương...

Là một người sinh sau năm 1985 với gia cảnh, học vấn và dung mạo bình thường, tôi đã từng tự hỏi làm thế nào để đạt được thành công trong công việc và kinh doanh. Giờ nhìn lại, tôi nhận ra rằng kỹ năng “nói chuyện” đã đóng góp rất lớn vào thành công của mình.

Câu châm ngôn “Gặp người nào, nói chuyện đó” có lẽ càng đúng hơn trong thời đại giao tiếp bùng nổ ngày nay. Khi giao tiếp với những đối tượng khác nhau, chúng ta cần sử dụng những cách tiếp cận khác nhau để truyền đạt thông tin hiệu quả. Chẳng hạn, bạn đã bao giờ báo cáo với sếp một vấn đề nào đó, nhưng sếp lại tỏ ra bức bối và hỏi lại “Rốt cuộc cậu muốn nói gì?” chưa?

Tại sao sếp lại bức mình? Tại sao sếp không hiểu bạn nói gì? Làm thế nào để sếp tiếp tục lắng nghe?

Trước tiên, bạn cần hiểu tính cách của sếp, sau đó tìm cách giao tiếp phù hợp.

Tôi tin rằng câu châm ngôn “Gặp người nào, nói chuyện đó” đã đúc kết một cách tuyệt vời bí quyết của việc “nói chuyện”. Đối với những người có tính cách khác nhau, chúng ta nên sử dụng những cách giao tiếp khác nhau. Chỉ khi hiểu rõ người đối diện, chúng ta mới có thể giao tiếp hiệu quả và đạt được mục tiêu của mình.

Trong quá trình viết cuốn sách này, tôi đã tổng hợp 38 tình huống và giải pháp thực tế dựa trên những lời châm biếm nơi công sở mà bạn bè tôi thường chia sẻ, cùng

với kinh nghiệm nhìn người và giao tiếp của bản thân. Tôi cũng rất biết ơn sự kết hợp của 27 kỹ xảo tâm lý học của Dư An, giúp cuốn sách trở nên phong phú và hiệu quả hơn khi kết hợp giữa thực tiễn và lý luận.

Tôi phải thừa nhận rằng, chính kỹ năng “nói chuyện” đã giúp một người bình thường như tôi có cơ hội bước lên sân khấu của Đại học Harvard, trở thành trưởng nghị sự của Tổ chức Sáng tạo Xã hội SEED 2016 của Đại học Harvard, đại diện Thâm Quyển tham gia Hội thảo Bốn thành phố để chia sẻ về các chủ đề, diễn thuyết tại Triển lãm hai năm một lần Đô thị Thâm Quyển - Hồng Kông, và thậm chí trở thành khách mời thường xuyên của Đài Truyền hình Phượng Hoàng và Đài Phát thanh - Truyền hình Thâm Quyển.

Tuy nhiên, tôi tin rằng bạn cũng có thể làm được điều tương tự về việc “nói chuyện”.

Hy vọng rằng thông qua cuốn sách này, bạn có thể học hỏi và cải thiện kỹ năng “nói chuyện”, từ đó tự tin đối diện với mọi tình huống giao tiếp và biết cách “gặp người nào, nói chuyện đó”. Chúc cho việc “nói chuyện” sẽ mang lại những khởi sắc trong công việc và giúp bạn mở rộng thế giới của mình trên con đường tương lai.

Uông Dương

Mùa xuân năm 2022

CHƯƠNG MỞ ĐẦU

VIẾT CHO TẤT CẢ NHỮNG AI KHÔNG MUỐN ĐI LÀM

Uông Tiểu Bạch là em gái họ hàng xa của tôi ở quê, lúc trước cũng là một tiểu thần đồng thông minh tinh nghịch. Thật không ngờ, chỉ trong vài năm, em ấy đã lột xác từ một cô gái trẻ mới bước vào công sở thành một “bà chị Slash”¹ chẳng biết phải định nghĩa sao.

MỘT LẦN TỪ CHÚC NÓI LÀM LÀ LÀM

Kể từ lần từ chúc đầy quyết đoán (thậm chí còn không đi du lịch), Uông Tiểu Bạch đã gần hai năm không

1. Hay còn gọi là Slash Career, tức là người làm nhiều công việc cùng một lúc. Đây là xu hướng mới ở giới trẻ Trung Quốc, tuy tự do và mang lại nguồn thu nhập cao, nhưng nếu chạy đua mà không có mục tiêu và kế hoạch cụ thể, bạn sẽ dễ bị kiệt sức và làm việc không hiệu quả.

đi làm. Ban đầu, cô chỉ định nghỉ ngơi hai tháng rồi tìm việc mới, nhưng thời gian trôi qua nhanh hơn cô tưởng, và hai tháng nghỉ ngơi đã kéo dài thành hai năm. Càng nghỉ, cô càng không muốn quay lại làm việc.

Nhớ lại tháng 7 năm 2010, tháng đầu tiên Uông Tiểu Bạch bắt đầu đi làm sau khi tốt nghiệp, vào một đêm tăng ca, cô về nhà, mở tủ lạnh, uống một chai bia lạnh và chợt nhận ra: “Ôi trời, mùa hè này mình không còn kỳ nghỉ hè nữa rồi.”

Kể từ đó, mười mùa hè trôi qua mà không có kỳ nghỉ.

Cho đến năm 2020, cũng vào tháng 7, ngày Uông Tiểu Bạch hoàn tất thủ tục thôi việc, cô về nhà, mở tủ lạnh, uống một chai bia lạnh như trước đây và bất chợt nảy ra ý nghĩ: “Từ giờ trở đi, ngày nào cũng là kỳ nghỉ hè!”

Nhìn lại mười năm làm việc, từ ngành giải trí, bán đặc sản, mở quán trà sữa, rồi chuyển sang lĩnh vực internet, làm việc cho một công ty danh tiếng, đến khi mua nhà ở Bắc Kinh và lập gia đình, cuộc sống của Uông Tiểu Bạch cũng dần đi vào ổn định như bao người trẻ khác.

Trải qua nhiều năm kinh doanh, gặp gỡ đủ loại người và trải nghiệm nhiều việc khác nhau, Uông Tiểu Bạch không tránh khỏi cảm giác mệt mỏi. Ban đầu, cô nghỉ việc chỉ để nghỉ ngơi, nhưng sau hai tháng ở nhà, cô nhanh chóng nhận ra rằng: so với những áp lực nơi công sở, được nằm dài ở nhà làm “kẻ vô dụng” mới là điều tuyệt vời nhất!

Tuy nhiên, Ông Tiểu Bạch cũng cảm thấy tò mò về lý do tại sao chúng ta lại không muốn đi làm. Cô quyết định tìm hiểu vấn đề này thông qua tâm lý học, nhưng càng tìm hiểu, cô càng cảm thấy mơ hồ và không tìm được câu trả lời thỏa đáng.

Mặc dù hiểu rõ lý thuyết, nhưng Ông Tiểu Bạch vẫn không thể thay đổi cảm xúc của mình: “Tôi hiểu đạo lý, nhưng tôi không thích đi làm.”

Tại sao chúng ta lại không muốn đi làm?

Những người muốn đi làm thường có chung lý do, trong khi những người không muốn đi làm lại có những nỗi khổ riêng.

Tâm lý học có nhiều trường phái khác nhau, mỗi trường phái lại đưa ra những cách giải thích khác nhau. Carl Jung có thể cho rằng đó là do chúng ta muốn thoát khỏi “vô thức tập thể”, Alfred Adler có thể nói đó là do “nỗi tự tôn” dẫn đến mất hứng thú với xã hội, còn Sigmund Freud có thể giải thích đó là sự đối kháng giữa “bản thân” và “bản ngã”. Những người giàu trí tưởng tượng thậm chí có thể liên tưởng đến toàn tính luyến ái, cho rằng đó chỉ là do mặc cảm tình dục trong tiềm thức...

Ông Tiểu Bạch suy nghĩ kỹ càng và quyết định thay vì đi sâu vào lý thuyết “Vì sao chúng ta không muốn đi làm?”, cô sẽ tập trung vào việc giúp mọi người cảm thấy thoải mái hơn khi đi làm. Kết hợp kiến thức tâm lý học với kinh nghiệm giao tiếp trong kinh doanh, Ông Tiểu Bạch

cho rằng việc viết về “chín loại hình tính cách” sẽ hữu ích cho mọi người. So với những kỹ thuật cao siêu và lý thuyết khó hiểu của tâm lý học, tâm lý học ứng dụng này có thể giúp mọi người “gặp người giết người, gặp Phật... làm hòa với Phật” nơi công sở.

Đôi khi chúng ta hào hứng đi làm vì yêu thích một công việc, nhưng lại nghỉ việc một cách đột ngột chỉ vì ghét một người. Hoặc thậm chí không chỉ một người.

Sau khi hiểu về “chín loại hình tính cách”, bạn sẽ dễ dàng thấu hiểu người khác hơn và có thể không còn ghét họ nhiều như trước. Tất nhiên, cũng có khả năng bạn sẽ càng ghét họ hơn. Nếu vậy, xin chúc mừng bạn, “chín loại hình tính cách” cũng giúp bạn hiểu rõ bản thân và đối phó với họ.

Nếu đi làm là điều bắt buộc và xung đột là điều khó tránh khỏi, hãy tìm cách giảm thiểu “chi phí” giao tiếp để có thể làm việc thoải mái hơn, tan làm sớm hơn và có nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn. Với kinh nghiệm 8 năm kinh doanh và 2 năm nghiên cứu tâm lý học, Uông Tiểu Bạch đã viết cuốn sách tâm lý học này với mong muốn “phổ độ chúng sinh”, giúp mọi người giải tỏa nỗi khổ khi phải đi làm.

Tuy nhiên, cô cũng lo lắng rằng những người lười biếng như chúng ta có thể sẽ giống như cô trước đây, nhìn thấy ba chữ “tâm lý học” là muốn bỏ sách ngay lập tức. Vì vậy, cô đã sử dụng hình thức đối thoại giữa người trẻ tuổi và đại sư, kết hợp với những câu chuyện thực tế từ kinh

nghiệm làm việc trước đây, để bàn về “chín loại hình tính cách” một cách thú vị và sinh động hơn, giúp lý thuyết này trở nên dễ hiểu và gần gũi hơn.

Hy vọng rằng trong quá trình đọc những mẩu truyện cười, bạn cũng sẽ có dịp khám phá bản chất của “chín loại hình tính cách”, giúp việc đi làm trở nên dễ dàng hơn.

Hoặc hy vọng rằng sau khi hiểu về “chín loại hình tính cách”, ngoài những đêm tăng ca ăn mì gói, bạn ít nhất có thể tìm thấy niềm vui và sự thư giãn từ những câu chuyện cười này.

Quan trọng nhất, hy vọng rằng thông qua cuốn sách này, mọi người sẽ giúp Ông Tiểu Bạch có thể tiếp tục tận hưởng thời gian nghỉ ngơi của mình.

Căn cứ vào 9 loại hình tính cách theo mô hình Enneagram, chín nhóm tính cách sẽ có tư duy về việc nằm thẳng cẳng như sau:

Nhóm số 1 là người cầu toàn (The reformer) khẳng định rằng: Không chỉ mình tôi nằm thẳng cẳng, mà tất cả mọi người đều phải nằm thẳng cẳng giống như tôi.

Nhóm số 2 là người tình cảm (The helper) cảm thấy: Phải giúp mỗi người hài lòng với việc nằm thẳng cẳng trước, rồi mới đến lượt tôi nằm thẳng cẳng.

Nhóm số 3 là người tham vọng (The achiever) sẽ nghĩ: Tôi phải nằm thẳng cẳng theo dáng đẹp nhất, trở thành hình mẫu lý tưởng trong giới nằm thẳng cẳng.

Nhóm số 4 là người cá tính (The individualist) sẽ cảm thán: Thì ra nằm thẳng cẳng lại cô đơn, đẹp mà buồn đến vậy.

Nhóm số 5 là người lý trí (The investigator) suốt ngày nghiên cứu: Rốt cuộc nằm như nào mới thẳng nhất?

Nhóm số 6 là người hoài nghi (The loyalist) cho rằng: Trước khi nằm thẳng cẳng bắt buộc phải đưa ra được các phương án đề phòng rủi ro, chứ không lờ động đất thì phải làm sao?

Nhóm số 7 là người hoạt bát (The enthusiast) nhanh chóng thử nằm thẳng cẳng với đủ tư thế khác nhau, thậm chí nằm cong lưng cũng thấy thẳng.

Nhóm số 8 là người mạnh mẽ (The challenger) cho rằng: Mình có trách nhiệm tìm địa điểm tốt nhất, dẫn dắt mọi người cùng nằm thẳng cẳng.

Nhóm số 9 là người ôn hòa (The peacemaker) thì bày tỏ: Mọi người nằm thì tôi nằm, mọi người không nằm thì tôi cũng chẳng nằm. Chỉ khi tất cả cùng nằm thẳng cẳng mới thực sự là thẳng tắp.

Bạn muốn tìm hiểu xem mình thuộc nhóm tính cách nào? Muốn tìm hiểu xem người khác là kiểu người gì không?

Nào, chúng ta hãy cùng tìm hiểu về 9 loại hình tính cách theo mô hình Enneagram, để giúp việc đi làm thoải mái hơn, giúp bản thân có nhiều thời gian ở nhà để còng nằm càng thẳng hơn nhé!

CHÍN KIỂU NGƯỜI ĐÁNG GHÉT

"Lần này tôi nói làm là làm, công việc này thật quá đáng, có phải kiếp trước tôi hủy diệt dải ngân hà nên mới bị phạt làm việc cùng đám người này!"

Vào một đêm thứ hai oi bức giữa mùa hè hơn 30 độ, với chiếc điều hòa đột ngột đình công, Ưông Tiểu Bạch, "nữ hoàng tăng ca", tức giận ném bàn phím, quyết định dùng hành động để phản kháng.

Đôi khi chỉ cần một ngày không suôn sẻ, bạn sẽ cảm thấy cả thế giới đang chống lại mình.

Ngay sáng sớm, Ưông Tiểu Bạch đã bị cấp trên Hầu Thiên gọi vào để "mổ xẻ" phương án đã được khách hàng thông qua. Sếp muốn "nâng cấp" phương án, trong khi Ưông Tiểu Bạch đã thức đêm nhiều ngày để hoàn thành nó. Cô tức giận nhưng chưa kịp phản đối thì đồng nghiệp đã đồng ý sửa đổi.

Ưông Tiểu Bạch đành phải mang theo ý kiến chỉnh sửa đến gặp phòng thiết kế. Nhà thiết kế chính David không đồng ý và đưa ra những phản bác dựa trên quan điểm thẩm mỹ. Ưông Tiểu Bạch cảm thấy anh ta quá coi trọng nghệ thuật mà quên mất mục tiêu bán sản phẩm.

Ngoài việc sửa thiết kế, Ưông Tiểu Bạch còn phải liên hệ với phòng sản phẩm, nơi có người liên lạc nổi tiếng là khó tính. Sau nhiều nỗ lực, cô mới thuyết phục được cả hai phòng đồng ý chỉnh sửa.

Tuy nhiên, quản lý phòng khách hàng vừa đi công tác về đã phản đối: “Nếu khách hàng đã thông qua, nhiều người bên thiết kế và sản phẩm cũng thấy không cần thiết, vậy tại sao còn sửa?!”

Dưới sự dẫn dắt của anh ta, mọi người đồng loạt phản đối.

“Trách tôi à, các anh chị có ý kiến thì kháng nghị với cấp trên đi!” Ông Tiểu Bạch không thể kiềm chế được nữa.

“Thái độ gì đấy, không lẽ là vấn đề của chúng tôi hả?!” Quản lý phòng khách hàng cũng nổi nóng.

Hiện trường trở nên căng thẳng, mọi người xung quanh lén cười với Ông Tiểu Bạch.

Cuối cùng, có người đứng ra hòa giải, và mọi người đồng ý để Ông Tiểu Bạch chỉnh sửa phương án chi tiết, sau đó sẽ đánh giá và thảo luận tiếp.

Giữa đêm khuya thứ hai, với cơn giận sôi sục và chiếc bụng đầy mì gói tăng ca, Ông Tiểu Bạch chỉ còn biết chiến đấu một mình. Điều khiến cô tức giận không chỉ là việc tăng ca, mà còn là email nhận được hồi chiều: chị Copy, quản lý dự án của một nhóm khác, đã được thăng chức trước cô. Ông Tiểu Bạch cảm thấy bất công vì cho rằng chị Copy chỉ biết thể hiện lòng trung thành và tranh công.

Giữa đêm hè nóng bức, chiếc điều hòa đã hỏng nhiều lần bỗng ngưng đình công hoàn toàn. Cả ngày đều không suôn sẻ, giống như một loạt các sự cố liên tiếp xảy ra.

Nghĩ đến bữa liên hoan với đồng nghiệp vào ngày mai, Ông Tiểu Bạch càng thêm bực bội. Bình thường chỉ phải gặp một vài người đáng ghét, nhưng liên hoan thì cả đám người đáng ghét này sẽ tụ tập đông đủ.

Tại sao đến điều hòa còn có thể nói không làm là không làm, còn tôi cứ phải tăng ca ở đây chứ?!

Ông Tiểu Bạch tức giận bỏ đi, nghĩ rằng đời người không nhất thiết phải có một chuyến du lịch nói đi là đi, nhưng ít nhất có thể có một lần từ chức nói làm là làm.

LẦN ĐẦU GẶP LÃO THIỀN SƯ

“Đi làm sao mà phiền phức thế nhỉ?”

Vào một đêm thứ Hai đáng ghét, Ông Tiểu Bạch mang theo câu hỏi này trốn làm đi thỉnh kinh.

Nghe nói trong ngôi miếu trên núi nọ, có một Thiền sư có thể chỉ cho ta con đường nên đi, hóa giải cho ta nỗi khổ đi làm. Thiền sư quan niệm rằng đi làm vốn là việc đơn giản, thế nên Ông Tiểu Bạch quyết định đi xem xem nhà sư định “lừa” mình như thế nào.

Ông Tiểu Bạch: “Thưa thầy, con nghe nói thầy quan niệm rằng đi làm vốn là việc đơn giản, có phải không ạ?”

Thiền sư: “Đúng vậy. Đi làm giống như đi bộ trên mặt đất bằng phẳng.”

Ông Tiểu Bạch: “Thầy đừng có mà lừa con. Đi làm là việc phiền phức nhất trên đời này.”

Thiền sư: “Là đi làm phiền phức, hay đi làm gặp phải người phiền phức?”

Ông Tiểu Bạch: “Có lựa chọn nào khác không ạ?”

Thiền sư: “Con đừng quá tham lam... Hãy nói thử thầy nghe xem phiền phức như thế nào?”

Ông Tiểu Bạch: “Đi làm đã mệt mỏi lại còn thêm những đồng nghiệp vừa gặp đã thấy phiền, có phải hết thuốc chữa rồi không ạ?”

Thiền sư: “Con đừng lo, họ nhìn con cũng thấy phiền phức thôi.”

Ông Tiểu Bạch: “Vậy con phải làm sao? Chính thầy nói rằng có thể khiến việc đi làm trở nên dễ dàng mà?”

Thiền sư: “Đương nhiên, chỉ cần con tham khảo biện pháp này là có thể biến việc đi làm trở nên dễ dàng.”

Ông Tiểu Bạch: “Thật sự có biện pháp như vậy ạ?”

Thiền sư: “Ừ. Có một bí kíp mang tên ‘Cứu hình chân kinh’ có thể giúp con hóa giải phiền não trong mối quan hệ giữa người với người.”

Ông Tiểu Bạch: “Nghe có vẻ không đáng tin, cứ như bí kíp gia truyền ấy...”

Thiền sư: “Được thôi, thực ra đây là phương pháp 9 loại hình tính cách (Enneagram), một nhánh của tâm lý học ứng dụng phương Tây, cũng khoa học lắm.”

Ông Tiểu Bạch: “Thầy còn am hiểu cả... học văn Đông Tây ạ?”

Thiền sư: “Y học Đông Tây kết hợp cho hiệu quả chữa bệnh cao mà. Con hãy kể xem mình ghét những ai ở công ty cho thầy nghe.”

Ông Tiểu Bạch: “Vậy thì chi bằng thầy hỏi con không ghét ai mới đúng! Chị sếp của con thuộc cung Xứ Nữ, cho dù con có nhận được 999 lượt thích của khách hàng, thì chị ta vẫn không bấm thích cho con một lần; Có một đồng nghiệp luôn làm vướng chân con, bất kể yêu cầu có dở hơi đến mấy cô ấy cũng không bao giờ biết từ chối; Có cả anh thiết kế cứ tưởng mình là họa sĩ hay nhà tư tưởng nào đó nữa; Rồi thì chưa kể mấy người bên phòng sản phẩm, phòng khách hàng đều rất kỳ quặc.”

Thiền sư: “Dựa theo quan điểm về 9 loại hình tính cách, tất cả những người mà con liệt kê ở trên đều thuộc một trong chín nhóm người này. Ví dụ, có lẽ sếp của con thuộc nhóm số 1 - người cầu toàn; cái cô không biết từ chối có thể thuộc nhóm số 2 - người tình cảm. Ngoài ra, còn có nhóm số 3 - người tham vọng; nhóm số 4 - người cá tính; nhóm số 5 - người lý trí; nhóm số 6 - người hoài nghi; nhóm số 7 - người hoạt bát; nhóm số 8 - người mạnh mẽ; và nhóm số 9 - người ôn hòa. Mỗi nhóm người khác nhau sẽ có tác phong xử lý công việc khác nhau.”

Ông Tiểu Bạch: “Thế giới có nhiều người như vậy, lẽ nào chỉ có chín nhóm người thôi ạ?”

Thiền sư: “Đúng vậy, chỉ có chín nhóm thôi. Hơn nữa chỉ cần xác định rõ đối phương thuộc loại hình tính cách nào là con có thể biết người đó nghĩ gì, hiểu được vì sao người ta làm thế.”

Ông Tiểu Bạch: “Thần kỳ vậy ư?”

Thiền sư: “Đúng. Tâm lý học 9 loại hình tính cách (Enneagram) là môn học bắt buộc trong khóa đào tạo Thạc sĩ Quản trị kinh doanh (MBA) tại Đại học Stanford; đồng thời là kim chỉ nam chuyên dùng để nhìn người của Cơ quan Tình báo Trung ương Hoa Kỳ (CIA). Rất nhiều công ty thuộc top 500 doanh nghiệp hàng đầu Trung Quốc cũng dùng nó để đào tạo nội bộ. Con có thể tìm kiếm những tài liệu cơ bản này ở trên mạng.”

Ông Tiểu Bạch: “Thầy còn hiểu cả tâm lý học ạ?”

Thiền sư: “Ừ, trước khi xuất gia ta là chuyên gia tư vấn tâm lý.”

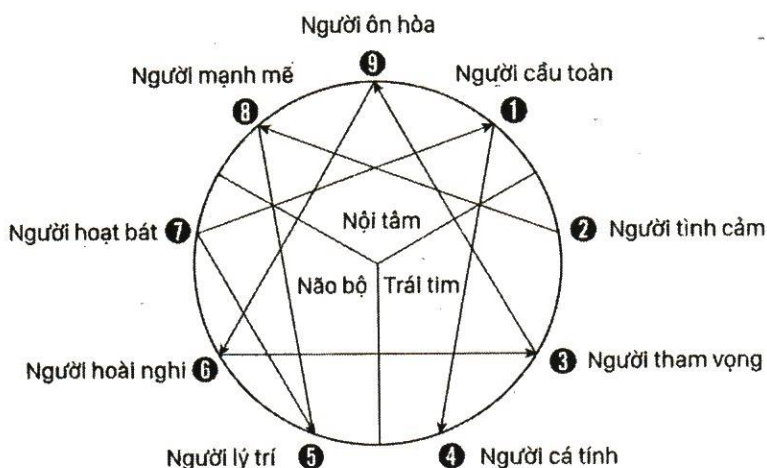
Ông Tiểu Bạch: “Vì sao sau này thầy lại xuất gia? Tại sao không đi làm nữa?”

Thiền sư: “Thầy đang đi làm đây. Chỉ cần làm đúng thời gian quy định mà còn tránh được giờ cao điểm buổi sáng. Thế nên thầy nói rồi mà, đi làm chỉ như đi bộ trên đất bằng thôi.”

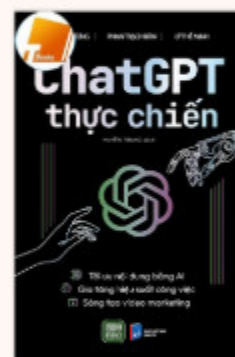
TÂM LÝ HỌC GIÚP VIỆC ĐI LÀM TRỞ NÊN NHẸ NHÀNG: 9 LOẠI HÌNH TÍNH CÁCH

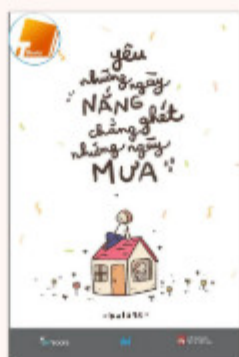
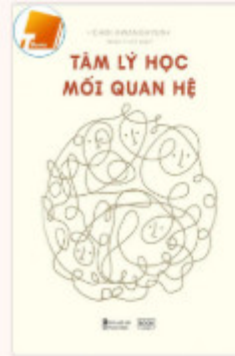
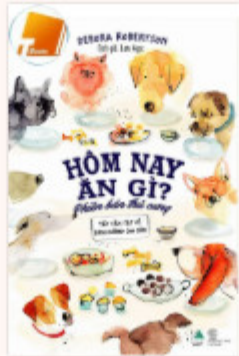
Chín loại hình tính cách là gì?

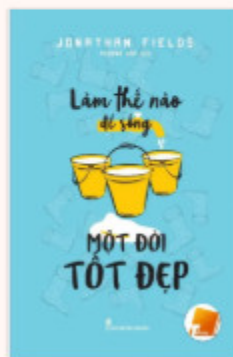
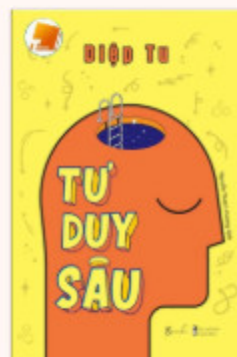
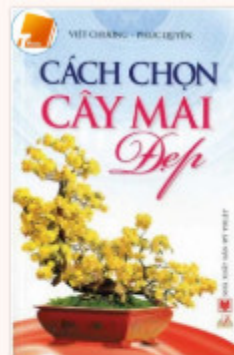
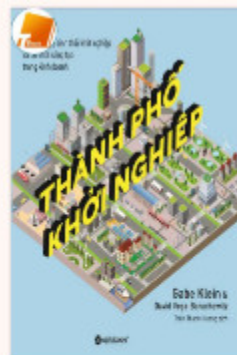
Chín loại hình tính cách, hay còn gọi là Enneagram, là một trong những trường phái tâm lý học về tính cách lâu đời nhất và thuộc lĩnh vực tâm lý học ứng dụng. Đây là một hệ thống phân loại tính cách con người, tập trung vào ứng dụng thực tế trong giao tiếp giữa các cá nhân, phát triển cá nhân, lãnh đạo và nhiều lĩnh vực khác.

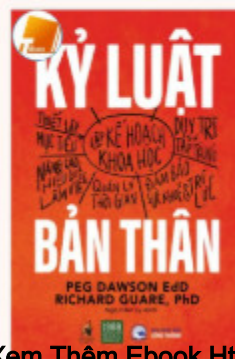
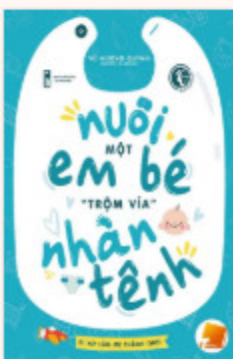
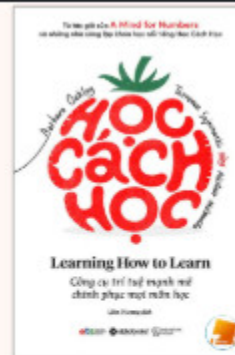
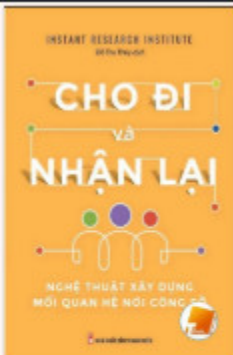


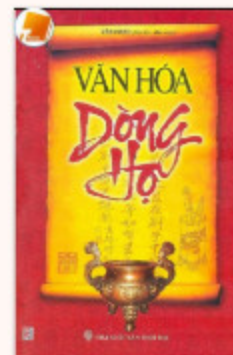
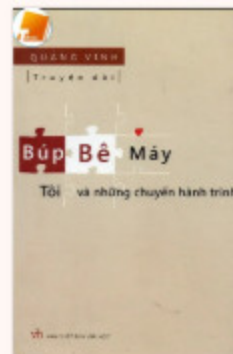
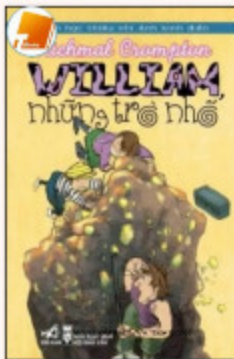
Mô hình enneagram

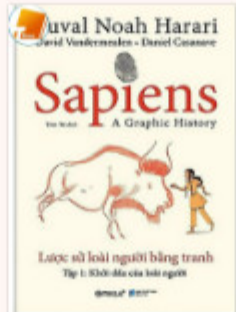






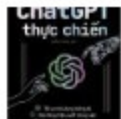






Edit

Xem Nhiều Ngày



Ebook Chat GPT Thực Chiến PDF

104 views



Ebook 30 Tuổi – Mọi Thứ Chỉ Mới

Bắt Đầu PDF

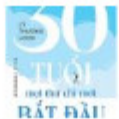
63 views

Xem Nhiều Tháng



Ebook Chat GPT Thực Chiến PDF

2.3k views



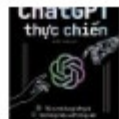
Ebook 30 Tuổi – Mọi Thứ Chỉ Mới

Bắt Đầu PDF

1.6k views

Xem Thêm Ebook [Https://sach.nhuttruong.com](https://sach.nhuttruong.com)

Xem Nhiều Năm



Ebook Chat GPT Thực Chiến PDF

3k views



Ebook Vượt Qua Bản Ngã – Ego Is

The Enemy full PDF

1.8k views