

Làm Sao Cho Người Ta Ưa Mình Liên

Hôm nọ tôi lại sở bưu điện. Khi đợi tới lượt tôi để thư bảo đảm, tôi để ý tới bộ mặt chán chường của thầy thư ký. Một cuộc đời ngày ngày cân thư, bán cò, biên chép như vậy tất nhiên là không thú gì hết. Tôi tự nhủ: "Rán làm vui anh chàng này một chút, làm cho y nở một nụ cười... Muốn vậy, phải khen y cái gì mới được. Thử kiểm xem y có cái gì thật đáng khen không?". Không phải dễ, vì mình không quen người Ta. Nhưng trường hợp hôm đó rất dễ thầy thư ký ấy có bộ tóc rất đẹp.

Vậy, trong khi thầy cân thư của tôi, tôi nói: "Tôi ước ao có được bộ tóc như thầy!".

Thầy ấy ngừng đầu lên hơi ngạc nhiên, nét mặt tươi cười và nhũn nhặn trả lời: "Bây giờ nó đã kém trước rồi". Tôi nói rằng trước ra sao không biết, chứ bây giờ tóc thầy còn đẹp lắm. Thầy rất hoan hỉ. Chúng tôi nói chuyện vui về một lúc. Khi tôi ra về, thầy ấy nói thêm: "Thưa ông, quả đã có Nhiều người khen tóc tôi".

Tôi dám cuộc với bạn rằng bữa đó thầy về nhà, vui như sáo, kể chuyện cho vợ nghe và buổi tối, khi rửa mặt ngắm bộ tóc trong gương, tự nhủ "Kể ra tóc mình đẹp thật".

Khi tôi kể lại chuyện đó, một người học trò tôi hỏi: "Nhưng ông muốn cầu người đó điều chi?" .

Tôi muốn cầu người đó điều chi ư? Trời cao đất dày! Nếu chúng ta ích kỷ một cách tiện đến nỗi không phân phát được một chút hạnh phúc cho người chung quanh, đến nỗi hễ khen ai là cũng để hy vọng rút của người ta các lợi gì, nếu tim ta không lớn hơn trái ổi rừng, thì chúng ta có thất bại cũng là đáng kiếp.

Nhưng quả tôi có cầu anh chàng đó cho tôi một vật vô cùng quý báu: là sự hài lòng cao thượng vì đã có một hành vi hoàn toàn không vị lợi, một hành vi nhân từ mà ta sẽ vui vẻ nhớ tới hoài.

Có một định luật quan trọng nhất mà chúng ta phải theo khi giao thiệp. Theo nó thì việc gì cũng hóa dễ, trở ngại gì cũng thắng được, ta sẽ có vô số người thương, sẽ thành công và vui sướng.

Nếu làm trái luật đó tức thì những nỗi khó khăn sẽ hiện ra. Luật đó là: "Luôn luôn phải làm cho người cảm thấy sự quan trọng của họ". Như trên kia tôi đã nói, giáo sư John

Dewey cho rằng thị dục huyền ngã là thị dục mạnh nhất của loài người. Chính thị dục đó làm cho người khác loài vật.

Trong mấy chục thế kỷ, các triết nhân tìm kiếm các định luật chi phối sự giao thiệp giữa người với người và tất cả những sự tìm tòi đó đều đưa đến mỗi một quy tắc không mới mẻ gì, một quy tắc đã có từ hồi nhân loại mới có sử. Ba ngàn năm trước, Zoroastre đã dạy quy tắc đó cho dân Ba Tư thờ thần lửa. Hai mươi bốn thế kỷ trước, Khổng Tử đã giảng tới nó. Lão Tử cũng đã đem ra dạy học trò.

Năm thế kỷ trước Thiên Chúa giáng sinh, Đức Thích Ca đã tuyên bố nó trên bờ sông Hằng Hà, mà quy tắc đó đã được chép trong sách đạo Bà La Môn, 1.000 năm trước khi Đức Thích Ca ra đời.

Sau này, Đức Ki Tô đem nó ra giảng trên những đồi đá ở xứ Judée. Tư tưởng đó tóm tắt trong một câu này, có lẽ là định luật quan trọng nhất trong thế giới:

"Con muốn được người ta cư xử với con ra sao thì con cư xử với người ta như vậy".

Bạn muốn những người bạn gặp gỡ đồng ý với bạn. Bạn muốn người ta thừa nhận tài năng của bạn. Tự thấy mình quan trọng trong khu vực của Bạn, bạn thấy thích. Bạn ghét những lời tán dương giả dối thô lỗ, Nhưng bạn cũng thèm khát những lời khen thành thật. Bạn muốn bạn thân giao và bạn đồng nghiệp cực lực tán thành, không tiếc lời ca tụng bạn. Hết thầy chúng ta ai cũng muốn như vậy.

Vậy chúng ta hãy tuân lời Thánh kinh: "Muốn nhận của người ta cái gì thì cho người ta cái đó".

Ta cần phải xử sự như vậy khi nào? Bằng cách nào? ... Ở đâu? ... Xin đáp: Bất kỳ lúc nào và bất kỳ ở đâu.

Một hôm, tới một sở thông tin, tôi hỏi một thầy ký chuyên môn tiếp khách, Chỉ cho tôi phòng làm việc của bạn tôi, ông Henri Souvaine. Bạn một chế phục sạch sẽ, thầy ta có vẻ tự đắc giữ việc chỉ dẫn đó lắm. Thầy trả lời tôi rõ ràng từng tiếng một: "Henri Souvaine lầu 18. Phòng 1816".

Tôi sắp chạy lại thang máy. Nhưng tôi ngừng lại và quay lại nói: "Tôi khen thầy. Thầy đã chỉ đường cho tôi một cách rõ ràng, thông minh lắm. Thầy có giọng nói của một tài tử. Cái đó hiếm lắm".

Tươi như hoa, thầy giảng cho tôi nghe tại sao mỗi lần thầy ngừng lại và nói rõ ràng từng

tiếng.

Những lời tôi khen làm cho thầy cao lên được vài phân. Và trong khi bay lên tầng lầu Thứ 8, tôi cảm thấy rằng chiều hôm đó tôi đã làm tăng được đôi chút cái tổng lượng hạnh phúc của nhân loại.

Đừng bảo phải là một vương quốc trên ngai vàng hay là một đại sứ của Mỹ ở Pháp mới cần thi hành triết lý đó. Bạn có thể dùng thuật đó mỗi ngày.

Chẳng hạn, bạn đòi món khoai Tây chiên mà chị bồi đưa lên món khoai tây nghiền, bạn chỉ cần nói ngọt ngào: "Tôi ân hận vì làm phiền chị, nhưng tôi thích món khoai Tây chiên hơn", thì chị đó vui vẻ trả lời ngay: "Không sao, thưa ông, Để tôi đổi hầu ông", và chị ấy cảm động khi thấy được bạn kính trọng.

Những câu ngắn ngắn như: "Xin lỗi đã làm phiền ông... xin ông có lòng tốt... ông làm ơn..." và sau cùng không quên hai chữ "cám ơn" là một thứ dầu làm trơn tru bộ máy sinh hoạt hằng ngày của ta mà lại là dấu hiệu của một sự giáo dục tốt nữa.

Xin bạn nghe chuyện nhà viết tiểu thuyết Hall Caine. Ông thân ông làm thợ rèn và hồi nhỏ ông học ít lắm. Vậy mà khi qua đời, ông là một nhà văn giàu nhất thế giới.

Chuyện đời ông như vậy: Ông thích thơ của Dante Gabriel Rossetti lắm. Ông diễn thuyết ca tụng tác phẩm của thi nhân đó, rồi chép bài diễn văn gởi biếu thi nhân. Ông này thích lắm và chắc tự nghĩ: "Người này trẻ tuổi mà biết trọng tài ta như vậy, tất phải là người thông minh". Rồi Rossetti mời người con một anh thợ rèn đó lại làm thư ký cho ông. Nhờ địa vị mới đó, Caine gặp được nhiều đàn anh trong văn đàn, được họ khuyên bảo khuyến khích, bắt đầu viết văn và sau nổi danh tới nỗi lâu đài ông ở tại cù lao Man đã trở nên nơi chiêm bái của các nhà du lịch, Và ông để lại một gia tài là hai triệu năm trăm ngàn đồng. Nếu ông không viết bài khen ông Rossetti thì biết đâu ông đã chẳng chết trong nghèo nàn và không một ai biết tới.

Đó cái mãnh lực phi thường của lời khen là như vậy, khi nó tự đáy lòng phát ra.

Thi nhân Rossetti tự cho là một nhân vật quan trọng. Cái đó có chi lạ? Ai trong chúng ta mà không tự cho là quan trọng, tối quan trọng?

Dân tộc cũng không khác chi cá nhân hết.

Bạn tự thấy mình hơn người Nhật ư? Sự thật thì người Nhật tự cho họ hơn bạn vô cùng. Một người trong phái cổ chẳng hạn, tức giận lắm khi thấy một người đàn bà Nhật khiêu

vũ với một người da trắng.

Bạn có tự cho rằng mình hơn người Ấn Độ không? Đó là quyền của bạn. Nhưng có tới một triệu người Ấn Độ khinh bạn tới nỗi không chịu ăn mà bóng như nhóp của bạn đã phớt qua, vì sợ lây như nhóp.

Bạn tự cho là hơn những thổ dân miền Bắc cực nhiều lần ư? Bạn được hoàn toàn tự do nghĩ như vậy. Nhưng sự thật thổ dân đó khinh bạn vô cùng. Bạn muốn biết lòng khinh đó tới bực nào? Thì đây: Trong bọn họ, có kẻ khổ nạn nào đần độn đến nỗi không làm nổi một việc chi hết thì họ gọi là "Đồ da trắng".

Đó là lời chửi thậm tệ nhất của họ.

Dân tộc nào cũng tự cho mình hơn các dân tộc khác. Do đó mà có lòng ái quốc, và chiến tranh!

Chúng ta can đảm nhận kỹ chân lý này: Mỗi người mà chúng ta gặp đều coi có một chỗ nào hơn ta.

Nếu bạn muốn được lòng người đó, hãy khéo léo tỏ cho họ thấy rằng ta thành thật nhận sự quan trọng của họ, trọng địa vị của họ.

Xin bạn nhớ lời này của Emerson: "Mỗi người đều có chỗ hơn tôi; cho nên ở gần họ, tôi học họ được".

Điều đau lòng là nhiều khi những kẻ không có chút chi đáng tự kiêu hết lại khoe khoang rầm rộ để che lấp những thiếu sót của họ, khoe khoang tới nỗi chướng tai gai mắt người khác.

Như Shakespeare đã nói: "Người đời! Ôi người đời kêu căng khoác được chút uy quyền, người đó liền diễn trước hóa công những hài kịch lố lăng tới nỗi các vị thiên thần phải sa lệ".

Và bây giờ, tôi xin kể ba thí dụ mà sự áp dụng những phương pháp trên kia đã mang lại những kết quả rất khả quan.

Thí dụ thứ nhất: Một ông đại tụng mà ta gọi là R... vì ông ta muốn giấu tên. Ít lâu sau khi bắt đầu theo lớp giảng của tôi, ông với vợ đi xe hơi về quê bà để thăm họ hàng. Bà mắc đi thăm những nơi khác, Cho nên một mình ông hầu chuyện một bà cô bên nhà vợ. Ông quyết thực hành ngay những lý thuyết đã học được và kiểm chung quanh ông xem có cái gì có thể chân thành khen được không.

Ông hỏi bà cô:

Thưa cô, nhà cô cất năm 1890?

Phải, chính năm đó.

Ông R. tiếp:

Coi nhà này cháu nhớ lại những nơi cháu sanh trưởng.

Nhà đẹp quá!... rộng... kiểu rất khéo... Bây giờ người ta không biết xây nhà đẹp như vậy nữa.

Bà già nói:

Cháu nói có lý. Thanh niên bây giờ không biết thế nào là một ngôi nhà đẹp. Họ chỉ muốn có một căn phố nhỏ, một máy lạnh, rồi lái xe hơi, đi chơi phiếm.

Bằng một giọng cảm động, bà ôn lại những kỷ niệm êm đềm hồi xưa:

"Nhà này là kết tinh của biết bao nhiêu năm mơ tưởng. Dượng và cô đã âu yếm mà xây dựng nó, sau khi đã ấp ủ nó trong lòng gần nửa đời người. Chính dượng và cô là kiến trúc sư đó..".

Rồi bà dắt ông R. đi thăm các phòng, chỉ cho coi từng bảo vật bà đã góp nhặt được trong các cuộc du lịch và đã nâng niu suốt đời: Khăn quàng bằng hàng Cachemire, đồ sứ cổ, giường ghế đóng ở Pháp, bức tranh của họa sĩ Ý Đại Lợi và những tấm màn bằng tơ, di tích của một lâu Đài bên Pháp... Nhất nhất ông R. đều tán thưởng.

Sau khi coi hết các phòng rồi, bà đưa tôi đi coi nhà để xe. Tại đó, có kê một chiếc xe hơi hiệu Packard, gần như mới nguyên.

Bằng một giọng êm đềm bà nói: Dượng cháu mua chiếc xe này được ít lâu thì mất, từ hồi đó cô chưa đi nó lần nào hết...

Cháu sành và có óc thẩm mỹ... Cô muốn cho cháu chiếc xe đấy.

Tôi ngạc nhiên đáp:

Thưa cô, cô thương cháu quá. Cô rộng rãi quá, cháu cảm động lắm, nhưng thật tình cháu không thể nào nhận được. Cháu là cháu rể xa. Vả lại cô còn nhiều Cháu ruột, cô để cho các anh ấy các anh ấy sẽ mừng lắm.

Bà la lên: "Cháu ruột! Phải, cái thứ cháu nó chỉ mong già này chết để chiếm xe hơi của già! Không khi nào cô để xe Packard này về tay chúng nó đâu!".

Vậy thì có thể đem bán cho hãng xe được.

Bà lớn tiếng: "Bán ư? Cháu tưởng cô bán xe này sao? Chụ thấy những người lạ ngự trong chiếc xe này sao? Một chiếc xe dượng cháu mua cho cô, mà đem bán nó? Không khi nào! Cô cho cháu đấy, vì cháu biết yêu những đồ đẹp".

Từ chối thì sợ phật ý bà cô, cho nên ông R. phải nhận.

Bà già đó sống một mình trong dinh cơ rộng như vậy giữa đồng khăn quàng, Đồ cổ và kỷ niệm, nên khát khao chút tình âu yếm. Hồi xưa bà trẻ đẹp, được nhiều người tặng bốc. Bà cất ngôi nhà ấy, yêu mến trang hoàng nó bằng tất cả những bảo vật thu thập được ở châu Âu và bây giờ trong cảnh về già buồn tẻ cô độc, bà khát khao chút lòng thương, Chút ấm áp trong lòng và ít lời thán phục mà không có kẻ nào biết làm vừa lòng bà hết. Khi gặp được những cái ao ước từ lâu đó, khác nào đi giữa sa mạc mà gặp dòng suối, bà tất nhiên cảm tấm lòng người cháu rể lắm và cho ngay một chiếc xe hơi lộng lẫy.

Một người học trò khác của tôi, vẽ vườn cho một ông trưởng tòa có danh, thấy bày chó của ông này đẹp, khen: "Thưa ông, bày chó của ông ggộ lắm, chắc ông được nhiều giải thưởng trong các cuộc thi chó đẹp".

Ông trưởng tòa vui lòng lắm, dắt họa sĩ đi coi bày chó ông nuôi và những giải thưởng chúng đã kiếm được, nói chuyện rất lâu về giòng giống các con chó đó và sau cùng hỏi: Ông có em trai nhỏ không?

Thưa, tôi Có một cháu trai.

Chắc nó thích một con chó nhỏ?

Nói chi nữa, chắc nó mê đi.

Được! Để tôi cho cháu một con.

Rồi ông trưởng tòa chỉ cho họa sĩ cách nuôi chó, lại cẩn thận đánh máy lên giấy, sợ ông này không nhớ.

Thành thử ông trưởng tòa đó cho họa sĩ một con chó đáng một trăm Mỹ Kim Và bỏ ra một giờ quý báu của ông chỉ vì họa sĩ đã thành thật khen tài nuôi chó và bày chó của ông.

George Eastman vua phim Kodak, đã chế ra thứ phim trong suốt để chiếu bóng được và kiếm được cả 100 triệu mỹ kim, nổi tiếng khắp hoàn cầu. Mặc dầu vậy, ông ấy cũng như bạn và tôi, cảm động trước những lời khen tầm thường nhất.

Hồi đó, ông Eastman xây một trường âm nhạc và một nhà hát để báo hiếu cho mẹ. Ông Adamson, Giám đốc một hãng đóng ghế quan trọng, muốn được ông Eastman mua ghế giúp để bày trong hai ngôi nhà đó. Ông Adamson bèn dùng điện thoại gọi viên kiến trúc sư của ông Eastman để xin được hầu chuyện ông Eastman.

Khi ông Adamson tới, viên kiến trúc sư dặn: "Ông Eastman bận việc lắm. Ông có muốn nói gì thì nói mau đi rồi ra. Nếu ngồi lâu quá năm phút thì đừng hy vọng gì thành công hết".

Viên Kiến trúc sư dắt ông Adamson vô phòng ông Eastman, ông này đang cặm cụi trên bàn giấy, một hồi lâu mới ngừng đầu lên, tiến lại gần hai ông kia, nói: "Chào hai ông, các ông có việc chi?" .

Viên kiến trúc sư giới thiệu ông Adamson rồi ông này nói:

Thưa ông Eatman, trong khi đứng đợi, tôi ngắm phòng giấy ông. Làm việc trong một phòng như phòng này thực là một cái thú. Hãng tôi cũng có làm những ván lót tường. Nhưng tôi chưa thấy phòng làm việc nào lót ván đẹp bằng phòng này.

Ông Eatman:

"Ông làm tôi nhớ lại một điều mà cơ hồ tôi quên mất. Phải, phòng này đẹp thật. Hồi mới đầu tôi thích nó lắm. Nhưng bây giờ tôi quen rồi; với lại bận việc nhiều quá, có khi hàng tuần không để ý tới những trang hoàng đó".

Adamson đi thẳng lại những tấm ván, lấy tay sờ.

Thứ này bằng cây sồi mọc bên Anh, phải không ông? Hơi khác thứ sồi mọc bên Ý.

Đúng vậy, ông Eatman trả lời. Tôi chở nó từ bên Anh về. Một ông bạn sành về các loài danh mộc đã lựa giùm tôi.

Rồi ông Eatman chỉ cho ông Adamson tất cả những đồ trang hoàng trong phòng, chính do ông chỉ bảo, sắp đặt. Hai người lại đứng trước cửa sổ, ông Eatman nhũn nhặn và kín đáo như thường lệ, lấy tay chỉ những công cuộc ông đã gầy dựng để cứu giúp nhân loại. Ông Adamson nhiệt liệt khen ông đã biết dùng tiền. Một lúc sau, ông Eatman mở một tủ kính, lấy ra một máy chụp hình cái máy thứ nhất của ông, do một người Anh bán cho ông.

Ông Adamson hỏi ông về những nỗi khó khăn buổi đầu và ông cảm động, Kể về cảnh nghèo khổ của ông hồi nhỏ: bà mẹ góa, nấu cơm cho khách trọ, còn ông thì làm

thư ký, sao khế ước cho một sổ bảo hiểm để kiếm mỗi ngày năm cắc. Cảnh nghèo khổ ám ảnh ông ngày đêm, làm ông lo sợ lắm và nhất quyết kiếm sao cho đủ số tiền để bà cụ khỏi cảnh vất vả không kể chết đó.

Thấy ông Adamson chăm chú nghe, ông hăng hái tả những đêm thí nghiệm các tấm kính chụp hình, sau khi đã vất vả ngày ở phòng giấy, chỉ chợp mắt được một chút trong khi đợi các chất hóa học ngấm. Thành thử có lần luôn hai mươi bảy giờ đồng hồ, ông không có dịp thay quần áo.

Sau cùng ông nói:

"Lần du lịch cuối cùng qua Nhật Bản, tôi có mua về một bộ ghế bành trong hành lang nhà Tôi. Nhưng nắng gội làm lở sơn, nên chính tay tôi phải sơn lại. Ông có muốn biết tài sơn ghế của tôi không? Trưa nay ông lại dùng bữa với tôi, tôi chỉ cho ông coi".

Sau bữa ăn, ông Eatman dắt khách đi xem ghế. Ghế xấu chỉ đáng một đồng một ghế, nhưng ông Eatman là người đã kiếm được cả trăm triệu bạc, vinh hạnh khoe những chiếc ghế đó lắm, vì chính tay ông đã sơn nó.

Rốt cuộc, cái com măng ghế chín vạn mỹ kim đó ai được lãnh, chắc bạn đã hiểu. Và từ đó hai người thành cặp tri kỷ cho tới ông Eastman mất.

Cái ảo thuật của lời khen đó có nên dùng trong gia đình không? Tôi tưởng không có nơi nào người ta cần dùng nó mà cũng xao nhãng nó bằng trong gia đình.

Bà ở nhà chắc có ít nhiều tánh tốt, ít nhất hồi xưa ông cũng chỉ như vậy, nếu không, sao ông cười bà? Nhưng đã bao lâu rồi ông chưa hề khen bà một lời? Từ hồi nào ư?

Bà Dorothy Dix, nổi danh Về những câu chuyện hằng ngày, nói:

Chưa học nghệ thuật khen thì xin ông đừng lập gia đình. Trước khi cưới bà, ông làm vui bà là một sự lịch thiệp, sau khi cưới rồi, nó là một sự cần thiết và một bảo đảm cho hạnh phúc trong gia đình. Tình vợ chồng không cần lòng thẳng thắn bằng sự khôn khéo ngoại giao.

Nếu ông muốn mỗi bữa ăn thường là một bữa tiệc thì xin ông đừng bao giờ chê bà nhà là nấu nướng vụng, đừng bao giờ bực mình mà so sánh những món của bà làm với những món của cụ bà làm hồi xưa. Trái lại, Cứ khen không ngớt tài quản gia của bà, cứ khen thẳng ngay rằng bà hoàn toàn, đã duyên dáng mặn mà, đủ công ngôn dung hạnh lại còn là một nội trợ kiểu mẫu nữa. Cả những khi cơm khê, canh mặn, ông cũng không

nên phàn nàn. Chỉ nên nói rằng bữa cơm lần đó không được nhận lời khen đó, bà sẽ chẳng quản công trong việc bếp núc. Phải khéo léo, đừng khen bất ngờ quá cho bà khỏi nghi.

Nhưng chiều nay hay chiều mai, ông nên mua ít bông về biếu bà. Đừng nói suông: "Phải, việc đó nên làm", rồi để đó. Phải làm ngay đi. Và xin ông nhớ kèm thêm một nụ cười với vài lời âu yếm. Nếu người chồng nào cũng đối đãi với vợ cách đó thì đâu có nhiều vụ ly dị như vậy?.

Bạn có muốn biết làm sao cho một người đàn bà mê bạn không? Cái đó mới tài! Không phải bí quyết của tôi đâu, mà của bà Dorothy Dix. Một lần bà phỏng vấn một anh chàng nổi tiếng có nhiều vợ, đã chiếm được trái tim và cả vốn liếng nữa của hai mươi ba người đàn bà. Tôi phải nói rằng bà phỏng vấn anh chàng ấy ở trong khám. Khi bà hỏi anh ta làm sao mà dụ dỗ được nhiều đàn bà như vậy thì anh ta đáp: "Thằng khờ nào mà chẳng làm được... Thì cứ khen họ cho họ nghe".

Thuật đó dùng đối với đàn ông cũng có kết quả mỹ mãn. Disareli, một trong những nhà chính trị khôn khéo nhất đã nắm vận mạng cả đế quốc Anh, có lần nói: "Gặp một người cứ nói với họ về chính thân họ, họ sẽ nghe bạn hằng giờ".

Vậy muốn được thiện cảm của người khác, xin bạn theo quy tắc thứ sáu:

Làm sao cho họ thấy cái quan trọng của họ.

Các bạn đọc tới đây đã nhiều rồi. Xin gấp sách lại. Gạt tàn thuốc trong ống điếu đi. Và ngay từ bây giờ người đầu tiên lại gần bạn cũng đem thí nghiệm vào học thuật khen đó đi. Bạn sẽ thấy thật là thần hiệu.

Đắc Nhân Tâm Nguyễn Hiến Lê