

LƯU Ý: Chủ đề này được viết ra không phải là để dạy cho người khác những kỹ năng tà đạo này. Mà chỉ là giới thiệu khái quát về nó, để cho các bạn biết đến sự tồn tại của nó. Từ đó mỗi người sẽ có sự đề phòng hoặc tìm cách hóa giải nó. Khi bạn đã có sự cảnh giác, thì những người muốn sử dụng các kỹ năng này vào bạn sẽ gặp khó khăn hơn nhiều, hiệu quả mà họ nhận về cũng giảm đi đáng kể.



Giống như một kẻ trộm chỉ ăn cắp được tài sản của bạn khi bạn không có sự phòng vệ. Nếu như bạn nghe tin trong khu phố đạo này thường xuyên xảy ra trộm cắp, tự khắc bạn sẽ có nhiều biện pháp để tự bảo vệ bản thân và ngôi nhà của mình, dĩ nhiên là kẻ trộm đó sẽ gặp phải nhiều khó khăn hơn, thậm chí là phải bỏ cuộc.

CÁC KỸ NĂNG TÀ ĐẠO LÀ GÌ ?

Đặc điểm chung của nó là:

- Nó sẽ mang lại lợi ích cho người sử dụng, nhưng sẽ gây hại cho nhiều người khác.
- Nó thường trái với đạo đức xã hội, đôi khi trái với cả pháp luật.
- Chỉ cần nghe đến tên gọi của nó là đã làm dấy lên cảm giác tiêu cực.
- Khi ai đó được học, hoặc tự học, và cả người dạy, hầu như không ai dám công khai trước đám đông là mình sở hữu kỹ năng này.

1. Kỹ năng giả tạo:

Nói dối thì ai cũng có thể nói dối. Nhưng đưa nói dối lên tầm kỹ năng thì không phải ai cũng làm được. Giả tạo ở đây nó còn lớn hơn cả nói dối. Nói dối là chỉ dùng lời nói, còn giả tạo không chỉ dùng lời nói mà còn phải kết hợp với làm giả về nét mặt, ánh mắt, cảm xúc, ngôn ngữ cơ thể và cả bằng hành động nữa.



Người ta có thể giả tạo về thái độ, sở thích, quan điểm, năng lực và đạo đức. Ví dụ:

- Giả lập thái độ tự tin, vui vẻ, đáng thương, yếu đuối...Tùy vào mục đích của người sử dụng.
- Giả lập về sở thích, quan điểm để tạo sự tương đồng với một ai đó. Ví dụ: Đối phương thích xem phim tình cảm, lãng mạn, ướt át thì người có kỹ năng giả tạo cũng sẽ tỏ ra thích thể loại này.
- Về năng lực: nhiều người có năng lực chỉ trung bình, nhưng người ta biết giả lập sự tự tin, cách nói chuyện dõng dạc trôi chảy, dùng một số từ ngữ chuyên môn...để tỏ ra ta đây rất chuyên nghiệp về lĩnh vực đó.
- Về đạo đức: một số người có nhiều thói hư tật xấu, tham lam, ích kỷ, nhiều thủ đoạn. Họ muốn thuyết phục những người bạn mới quen rằng tôi là một người rất vô tư, tốt bụng, rất đáng tin cậy bằng cách thường xuyên đi làm từ thiện và rủ bạn bè mình tham gia cùng. Hoặc họ có thể tỏ ra quan tâm lo lắng, đau xót cho cuộc sống của người khác.

Kỹ năng giả tạo là nền tảng cho hầu hết các kỹ năng tà đạo khác.

2.Kỹ năng lừa đảo:



- Là những hành vi gian dối, cố tình tác động làm cho người khác nhận thức sai sự thật, điều khiển dẫn dắt người khác làm những việc có lợi cho mình, lấy đi tài sản của người khác.
- Một kẻ muốn lừa đảo người khác thì trước tiên phải làm cho người khác tin tưởng mình.
- Một cấp độ thấp hơn của lừa đảo là lừa dối.

3.Kỹ năng lợi dụng:

Từ lợi dụng theo từ điển tiếng Việt là “dùng vào việc gì đó có ích”. Vậy lợi dụng người khác nghĩa là sử dụng người khác để làm những việc có lợi cho mình. Tuy nhiên trên thực tế, từ lợi dụng luôn mang nhiều ý nghĩa tiêu cực hơn thế. Theo cách định nghĩa của tôi:

Lợi dụng người khác là sử dụng người khác để làm những việc có lợi cho mình nhưng không để cho người khác nhận ra ý đồ của mình. Hay nói cách khác, là tác động vào tâm lý của họ, để họ không nhận thức được là bản thân đang bị người khác khai thác lợi ích.Lợi ích ở đây là có thể là tiền bạc, sức lao động, thời gian, thể xác.



Nếu là người không có trình độ lợi dụng, thì trước tiên có thể không lợi dụng được người khác, hoặc khá hơn một chút thì cũng lợi dụng được một vài lần, khi đối phương nhận ra mình đang bị lợi dụng thì thường sẽ tránh xa ngay lập tức, cần thiết hơn là họ sẽ cắt đứt mối quan hệ, tuyệt giao luôn để không bao giờ bị con người này lợi dụng thêm nữa.

Vậy người có kỹ năng lợi dụng là gì? Là người có khả năng “tung hỏa mù”, biết cách đánh lạc hướng suy nghĩ của người khác để che giấu đi ý đồ của mình khi lợi dụng người khác. Loại người này sẽ biết cách để lợi dụng người khác lâu dài mà vẫn giữ được mối quan hệ.

Kỹ năng càng cao thì càng lợi dụng được nhiều người, với từng người thì lợi dụng được nhiều hơn, bền lâu hơn, có nhiều thủ thuật để con mồi khó nhận ra mình đang bị lợi dụng.

4. Kỹ năng đùn đẩy công việc:

Hành vi này thường xuất hiện trong môi trường làm việc nhóm, hoặc trong 1 tập thể lớn. Hành vi đùn đẩy sẽ xuất hiện khi có 1 trong 3 điều kiện, hoặc cả 3 điều kiện sau:



- Trong môi trường mà lợi ích của mọi người là như nhau. Nghĩa là dù bạn có làm việc nhiều hay việc ít, việc khó hay việc dễ, việc nặng hay việc nhẹ thì lợi ích cũng chỉ có từng đó, tất cả mọi người đều nhận về lợi ích tương đương nhau. Người làm việc nhiều nhất, khó nhất, nặng nhất thì lợi ích nhận về cũng tương đương với người làm việc dễ nhất, ít nhất. Dĩ nhiên người nào giỏi thì cũng sẽ có thưởng, nhưng phần thưởng ở đây rất nhỏ, không xứng đáng với công sức bỏ ra.
- Đó là việc mà mình không thể làm trong hoàn cảnh đó, hoặc làm được nhưng rất không muốn làm. Nó có thể khiến mình tốn nhiều thời gian, công sức, phải rất mệt mỏi khi làm việc đó. Hoặc việc đó không phù hợp với chuyên môn của mình. Hoặc là việc đó trái với lương tâm của mình.
- Thêm 1 tác nhân cũng rất quan trọng đó là người lãnh đạo của tổ chức/đội nhóm đó không

có sự áp đặt/chỉ định công việc cho các thành viên, mà để cho các thành viên tự phân công công việc cho nhau. Hoặc người lãnh đạo đó không có thực quyền, nên dù có đứng ra phân công, chỉ định thì các thành viên đều không nghe theo.

5. Kỹ năng bóc lột:

Bóc lột chỉ mang tính tương đối và còn tùy thuộc vào quan điểm của mỗi người. Một số người lên án người chủ của mình là bóc lột, điều đó cho thấy họ đang không hài lòng về mức lương của mình, họ cảm thấy bản thân mình đang bị khai thác sức lao động rất nhiều mà tiền thù lao nhận về lại không xứng đáng.

Tuy nhiên, ở vị trí của người chủ thì họ hầu như không có ai nhận là mình bóc lột. Họ luôn có nhiều lý do để cho rằng năng suất lao động mà mình yêu cầu là hoàn toàn chính đáng.



Nếu đứng ở vị trí trung lập và khách quan. Chúng ta có thể đặt ra câu hỏi: Nếu anh thấy cảm thấy cấp trên của anh bóc lột quá nhiều, anh có quyền nghỉ việc và đi tìm chỗ làm khác trả lương cao hơn. Không có ai ép anh phải làm việc cho công ty đó. Vậy tại sao anh vẫn làm cho công ty đó ?

Nguyên nhân ở đây do một số người lao động có tính cam chịu, hoặc là do họ có sự tự ti về năng lực của mình, họ lo rằng nếu nghỉ việc ở đây thì mình sẽ rất vất vả để tìm được công

việc mới, cũng có người có niềm tin rằng ở đâu cũng có bóc lột, nên dù có nhảy việc thì cũng không thoát khỏi cảnh bị bóc lột, nên thôi ráng chịu đựng mà làm việc kiếm sống.

Nên hành vi bóc lột sẽ xảy ra khi có sự quyết định từ cả 2 phía là từ người chủ và người làm thuê. Hay nói cách khác, khi người chủ muốn bóc lột, mà người làm thuê không tìm ra được giải pháp nào tốt hơn để thoát khỏi tình cảnh này, nên phải chấp nhận cho người khác bóc lột mình.

Kỹ năng bóc lột ở đây rất phức tạp để diễn tả, nó không phải là 1 kỹ năng đứng riêng lẻ, mà nó là sự giao thoa với nhiều kỹ năng khác, bao gồm cả kỹ năng chánh đạo và kỹ năng tà đạo. Ở đây những người quản lý biết cách tận dụng uy quyền để phá vỡ những thỏa thuận ban đầu

(ví dụ: hợp đồng ghi là 1 ngày làm 8 tiếng, nhưng họ có cách để bắt nhân viên phải làm 11 tiếng, vậy 3 tiếng làm thêm đó, người chủ không cần phải trả thêm tiền), mặt khác họ cũng rất giỏi sử dụng những kỹ năng mềm để khiến nhân viên tin tưởng mình, họ sẽ có những thỏa thuận khéo léo, sự phân chia lợi ích một cách tinh vi, sao cho họ sẽ được lời nhiều nhất, còn phía những người làm thuê phải chịu thiệt thòi.

Nếu nhân viên cảm thấy quá áp lực và nhận thức được mình đang phải chịu nhiều thiệt thòi, họ sẽ có cách xoa dịu cảm xúc cho nhân viên, họ cho nhân viên có một hy vọng về tương lai tươi sáng hơn, để tiếp tục duy trì công việc này.

Những người làm lãnh đạo/quản lý, trước tiên họ phải nắm bắt và điều khiển được tâm lý người khác.

Nói tóm lại: người có kỹ năng bóc lột là người biết cách tác động vào tâm lý người khác, khiến cho đối tượng bị tác động:

1 là không phát hiện ra mình đang bị bóc lột.

2 là khi đã phát hiện ra mình bị bóc lột, thì người ta sẽ có nhiều thủ thuật, biện pháp để giữ chân nhân viên ở lại công ty lâu hơn.

6. Kỹ năng đe dọa:

Một số người hiểu rõ về các nỗi sợ của con người, họ biết đánh vào nỗi sợ của người khác để uy hiếp tinh thần, ép buộc người khác phải tuân theo những gì mình yêu cầu.



Nói đến đe dọa, nhiều người cho rằng đó là những thành phần xã hội đen, tội phạm...Nhưng không hẳn là như vậy. Ngay cả những người rất trí thức, làm những nghề hợp pháp vẫn có thể có hành vi đe dọa.

Người có kỹ năng đe dọa, biết cách dọa làm sao để người ta sợ mình, hoặc sợ 1 bên thứ 3 nào đó, từ đó phải làm theo yêu cầu của mình.

Người không có kỹ năng đe dọa, khi đi dọa dẫm, người khác chẳng những không sợ mà còn đáp trả bằng vẻ mặt khinh bỉ, thậm chí còn làm đám đông nổi lên sự chống đối.

7.Kỹ năng bắt nạt:

Người ta hay nói “cá lớn nuốt cá bé” , “yợ mạnh hiếp yếu”, “mạnh được yếu thua” . Có một số người thường hay bắt nạt những người yếu thế hơn mình. Trong đó tạm chia làm 2 loại:



+Loại 1: bắt nạt theo bản năng. Tức là cảm thấy con môi quá thua kém mình, họ thấy con môi có tính yếu đuối, rụt rè, khờ khạo được chiếu lộ rõ. Lúc này sẽ ra tay bắt nạt.

Họ thường chỉ dám bắt nạt những kẻ mà họ thấy rõ sự chênh lệch lớn về thực sự. Còn với những ai mà họ không hiểu rõ, không ước lượng được bản lĩnh của đối phương, thì họ sẽ không bắt nạt, vì chẳng may bắt nạt phải những kẻ ngang cơ với mình, hoặc thậm chí là trên cơ thì mình sẽ phải gánh lấy hậu quả

+Loại 2: là có kỹ năng bắt nạt. Tức là họ có khả năng tư duy và tính toán cao trong việc bắt nạt. Khả năng của họ là biết cách thăm dò, phân tích, đánh giá, ước lượng vị thế của mình và đối phương. Họ sẽ xác định được con môi nào yếu hơn mình, không cần phải chênh lệch quá nhiều mới bắt nạt được.

Thậm chí, với những đối phương có vị thế cao hơn, không có nghĩa là họ sẽ không bắt nạt được. Nếu tìm ra được điểm yếu của đối phương và đánh vào những điểm yếu đó, họ vẫn bắt

nạt được người có vị thế cao hơn mình. Đã bao giờ bạn nhìn thấy cảnh nhân viên bắt nạt sếp chưa?

Bắt nạt ở đây không nhất thiết phải dùng tới sức mạnh cơ bắp, mà còn dùng tới khả năng tư duy, hoặc dùng chức vụ, vị thế xã hội...

8. Kỹ năng xuyên tạc:

Xuyên tạc là hành vi cố tình trình bày sai sự thật với dụng ý xấu. Người không có kỹ năng xuyên tạc thì khi trình bày dễ bị người khác phát giác. Đi nói chuyện xuyên tạc với 100 người thì may ra có vài người khờ khạo người ta sẽ tin.

Còn người biết đưa hành vi xuyên tạc lên tầm kỹ năng, thì dù có nói láo cũng khiến cho rất nhiều người tin. Tùy vào trình độ, kỹ năng của mỗi người cao đến đâu. Người nào xuyên tạc càng giỏi thì càng lôi kéo được nhiều người tin theo mình.



Có người xuyên tạc rất giỏi, lại biết kết hợp với kỹ năng tuyên truyền có thể khiến hàng trăm ngàn người, thậm chí hàng trăm triệu người tin theo mình răm rắp.

9. Kỹ năng đổ lỗi:

Trong tập thể, khi mà một ai đó làm sai, gây ra hậu quả, thường sẽ bị mọi người xung quanh chỉ trích. Khi họ không muốn bị chỉ trích, họ sẽ tìm cách đổ lỗi cho người khác.

Hành vi đổ lỗi cũng đáng bị phê phán. Vì người này đã làm sai, mà lại còn đi vu oan giá họa cho người khác. Đây là nhóm người không có kỹ năng đổ lỗi, hành vi đổ lỗi của họ được thực hiện một cách quá đơn giản, quá dễ bị phát hiện.



Vậy người có kỹ năng đổ lỗi là người có trình độ lý luận (hoặc xuyên tạc) đủ tốt để khi đổ tội cho ai đó, sẽ thuyết phục được mọi người xung quanh tin rằng: lỗi lầm này là do nó gây nên, chứ không phải là do tôi.

Nếu nạn nhân (người bị đổ lỗi) có tư duy phản biện kém hơn, chậm trí, lý luận kém, biết là đối phương đang vu khống cho mình nhưng nhất thời không nghĩ ra được lý lẽ để phản bác. Để bị mọi người xung quanh hiểu lầm là kẻ gây ra hậu quả.

Nghiêm trọng hơn, nếu đó là một hậu quả cần phải có sự bồi thường, phải bỏ công sức, tiền bạc để khắc phục hậu quả, thì nạn nhân phải gánh chịu trách nhiệm thay cho mình. Nói cách khác, người có kỹ năng đổ lỗi là người biết cách đánh lừa đám đông.

Đôi khi, họ không nhất thiết phải thuyết phục hay đánh lừa đám đông, mà chỉ cần thuyết phục được người có thẩm quyền, có quyền lực đưa ra quyết định.

Ví dụ: Anh K gây ra hậu quả, đổ lỗi cho anh N. Ông C là giám đốc, ông C có quyền đưa ra phán quyết ai sẽ là người phải bồi thường và khắc phục hậu quả. Anh K chỉ cần thuyết phục ông C là được, chứ không cần phải thuyết phục cả công ty.

Người có kỹ năng đổ lỗi, trước tiên họ đã tự cứu mình khỏi sự chỉ trích của đám đông, và

trốn tránh được trách nhiệm.

10. Kỹ năng làm nhục người khác:

Một số người khi căm ghét người khác, liền buông ra nhiều lời xúc phạm, sỉ nhục người khác bằng những lời lẽ vô văn hóa, thô tục. Tuy nhiên, dư luận thì phần lớn là không thích phải nghe những lời lẽ thô tục và vô học này, nên kẻ đi sỉ nhục người khác lại bị chính đám đông phê phán, chỉ trích.

Còn người bị làm nhục có khi lại được đám đông bênh vực, bảo vệ. Do không có kỹ năng làm nhục, nên những con người này đã không đạt được mục đích là trà đạp lên nhân phẩm người khác.



Vậy người có kỹ năng làm nhục người khác, họ có những khả năng sau đây:

- Dùng những câu từ rất lịch sự mà vẫn sỉ nhục được người khác.
- Biết lựa chọn cách diễn đạt sao cho đám đông ủng hộ mình, biết lôi kéo đám đông cùng tham gia ném đá vào con mồi.
- Họ không bắt buộc phải dùng cách chửi xéo, tùy theo hoàn cảnh, tùy theo đám đông lúc đó gồm những ai, họ vẫn có thể dùng những từ ngữ thô tục để xúc phạm đối phương mà vẫn lôi kéo được đám đông đồng tình với mình.

11. Kỹ năng thao túng tâm lý:

Thao túng có nghĩa là điều khiển và chi phối, khiến người khác phải hành động theo ý mình. Vậy thao túng tâm lý nghĩa là những kỹ thuật, thủ thuật tác động vào tâm lý người khác, để điều khiển và chi phối tâm lý người khác.

Có nhiều lúc, bạn ra quyết định sẽ làm một việc gì đó. Bạn cho rằng quyết định này thuộc về sự tự do ý chí của bạn.



Nhưng liệu bạn có nghi ngờ rằng: trước đó đã có một người, hoặc một số người, đã tác động vào tâm lý của bạn, khiến cho tư tưởng, suy nghĩ của bạn bị thay đổi, nên dẫn tới việc bạn đưa ra quyết định đó. Họ có thể không cần nói ra chính xác yêu cầu đó. Mà họ sẽ tác động vào tâm lý của bạn, để bạn muốn làm việc đó.

Người nào rèn luyện và phát triển kỹ năng thao túng tâm lý lên đến đỉnh cao, có thể biến cuộc đời người khác trở thành nô lệ cho suy nghĩ của mình.

*TỔNG KẾT:

Các kỹ năng tà đạo thì có rất nhiều. Bài viết này chỉ mới giới thiệu về một số kỹ năng tà đạo thông dụng. Trong giới hạn của bài viết thì không thể nào kể hết về tất cả các kỹ năng khác.

Nếu bạn để ý, bạn sẽ thấy những kỹ năng này không thể hoạt động một cách độc lập, mà giữa chúng luôn có sự giao thoa, liên kết với nhau. Một kỹ năng này sẽ là nền tảng cho một kỹ năng khác, hoặc sẽ hỗ trợ lẫn nhau. Ví dụ: kỹ năng giả tạo sẽ là nền tảng cho kỹ năng lừa

đảo và lợi dụng. Kỹ năng đe dọa lại là một phần trong kỹ năng bắt nạt, kỹ năng xuyên tạc hỗ trợ rất nhiều cho kỹ năng đổ lỗi.

Mọi thứ cũng chỉ là tương đối. Người vận dụng thành thục 1 kỹ năng, không có nghĩa là người đó luôn thành công 100% khi thi triển kỹ năng. Một cách ứng dụng nào đó cũng không thể nào có hiệu quả với tất cả mọi người.

Người nào lĩnh hội được những kỹ năng này mà đem đi ứng dụng, nếu bị những người xung quanh phát hiện, người đó dễ bị cảnh giác và tẩy chay. Tuy nhiên, những người có cùng chí hướng sẽ tìm đến họ. Cổ nhân có câu “Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã”.

Với những người đang có ý định nghiên cứu và ứng dụng những kỹ năng này để trục lợi. Tôi có lời cảnh báo: bạn sẽ phải trả một cái giá rất đắt. Vì trong quá trình thực hành, sẽ luôn có những sai sót khiến bạn phải trả giá. Nên nhớ luật nhân quả luôn hiện hữu.