

National Bestseller

Jack Canfield

The Success Principles



Những nguyên tắc thành công

Vươn tới đỉnh cao
từ xuất phát điểm hiện tại

NHỮNG NGUYÊN TẮC THÀNH CÔNG

Jack Canfield

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản

NHỮNG LỜI CA NGỢI DÀNH CHO NHỮNG NGUYÊN TẮC THÀNH CÔNG

“Các nguyên tắc của Canfield đơn giản nhưng mang lại kết quả đáng kinh ngạc”.

- Anthony Robbins, tác giả cuốn Awaken the Giant Within

và Unlimited Power.

“Nếu bạn chỉ có thể đọc một cuốn sách trong cả năm nay, đó chính là cuốn sách này”.

- Harvey Mackay, tác giả của Swim with the Sharks without Being

Eaten Alive, cuốn sách bán chạy nhất theo bình chọn của New York Times

“Khi Jack Canfield viết, tôi lắng nghe. Cuốn sách này là một trong những tác phẩm hay nhất của Jack và sẽ ảnh hưởng tới cuộc đời của bạn cho tới mãi về sau”.

- Pat Williams, Phó chủ tịch cấp cao của

NBA's Orlando Magic

“Jack Canfield rất tài tình, ông đem đến cho những người khát sống sự thông thái, kiến thức, sự hiểu biết và nguồn cảm hứng. Một cuốn sách vĩ đại, một món quà vĩ đại cho bất kì ai khao khát Làm Chủ Cuộc sống!”

- Michael E. Gerblerr, tác giả loạt sách The E-Myth

“Trong khuôn khổ một cuốn sách, Những nguyên tắc thành công mang đến cho bạn những chiến lược cơ bản và thông minh để giúp bạn làm chủ thành công. Bản thân tôi đã học được rất nhiều từ Jack Canfield và tôi tin rằng các bạn cũng sẽ học được nhiều điều từ ông”.

- Tiến sĩ John Gray, tác giả cuốn

Đàn ông đến từ Sao Hỏa, Đàn bà đến từ Sao Kim

“Những thông điệp Jack truyền tải đều đơn giản, mạnh mẽ và thiết thực. Nếu bạn làm theo những nguyên tắc này thì chúng sẽ mang lại hiệu quả. Đây là cuốn sách gối đầu giường cho những ai mong muốn tạo dựng một cuộc sống theo mơ ước của mình”.

- Andrew Puzder, chủ tịch kiêm Tổng giám đốc CKE Restaurants, Inc.,

Carl's Jr., Hardees và La Salsa

“Quả là một cuốn sách hay! Cuốn Những nguyên tắc thành công của Jack Canfield là cuốn sách đáng tham khảo cho những ai mong muốn theo đuổi cuộc sống mơ ước của mình. Hãy giữ cuốn sách này bên mình, sử dụng nó như kim chỉ nam và nguồn cảm hứng giúp bạn phát huy tốt nhất những khả năng của bản thân và đạt đến sự thanh thản trong tâm hồn. Bạn cần có cuốn sách này!”

- Marilyn Tam, cựu Chủ tịch Reebok Apparel Products Group, đồng thời là tác giả cuốn How to Use What You've Got to Get What You want

‘Nếu bạn cho rằng mình đã biết hết mọi bí quyết để thành công trong kinh doanh thì hãy đợi tới khi đọc xong cuốn Những nguyên tắc thành công. Dù là những doanh nhân mới khởi nghiệp hay những tổng giám đốc quyền lực nhất thế giới, cuốn sách này có thể và sẽ hướng dẫn cho bạn phương pháp để thành công và hạnh phúc hơn.’

- John Assaraf, RE/MAX Indiana, tác giả cuốn The Street Kid's Guide to Having It All - cuốn sách bán chạy nhất theo bình chọn của

New York Times và Wall Street Journal

“Tôi từng tận mắt chứng kiến Jack Canfield đã kiên trì theo đuổi những nguyên tắc viết trong cuốn sách này như thế nào. Chính nhờ quyết tâm đó cũng như niềm tin của ông đối với những nguyên tắc này mà loạt sách Hạt giống tâm hồn (Chicken Soup for the Soul)[®] đã ra đời. Những nguyên tắc thành công không chỉ là một cuốn sách tuyệt vời, chỉ ra cho bạn con đường tới những thành công vượt trội mà còn là minh chứng cho tính hiệu quả của chính các nguyên tắc viết trong đó”.

- Peter Vegso, Chủ tịch tập đoàn Health Communications và nhà xuất bản cuốn Chicken Soup for the Soul[®]

“Quả là một tập hợp đầy đủ những ý tưởng và suy nghĩ “thành công”... vừa đơn giản, vừa toàn diện và tất cả những ý tưởng đó đều rất “cần thiết” trong xã hội phức tạp ngày nay. Một cuốn sách gối đầu giường cho tất cả các bạn!”

- Tiến sĩ Steven Stralser, Giám đốc điều hành kiêm giáo sư điều trị tại Trung tâm Global Entrepreneurship, tác giả cuốn MBA in a day: What You Would Learn in Top-Tier Schools of Business - If You Only Had the Time

“Jack Canfield lại một lần nữa thành công! Trong cuốn Những nguyên tắc thành công, ông giải thích những nguyên tắc đã được thử lửa của những người thành đạt trong mọi phương diện của cuộc sống - những nguyên tắc này có thể giúp bạn đạt được bất kì ước mơ nào. Dù bạn có định nghĩa “thành công” là gì, cuốn sách này sẽ đưa bạn tới “thành công” đó”.

- Jeff Liesener, Chủ tịch High Achievers Network

Cuốn sách này được viết riêng cho những người dũng cảm, những con người dám bước ra khỏi sự tầm thường và nỗ lực tạo dựng cuộc sống như họ mong ước. Tôi trân trọng và chào đón các bạn!

Cuộc đời giống như một chiếc khóa mã, nhiệm vụ của bạn là tìm ra đúng những con số giải mã, theo đúng trật tự, như vậy bạn có thể có mọi thứ mong muốn.

BRIAN TRACY

Nếu chúng ta thực sự làm tất cả những việc mình có thể, chúng ta sẽ kinh ngạc với chính bản thân mình.

THOMAS A. EDISON

LỜI GIỚI THIỆU

Nếu một người, vì bất kì lý do gì, có được một cuộc đời phi thường thì người đó không được quyền giữ nó cho riêng mình.

JACQUES-YVES COUSTEAU

Nhà thám hiểm và nhà làm phim dưới nước huyền thoại. Khi một người viết sách, hãy để người đó ghi lại những gì anh ta thực sự biết. Dự đoán thì tôi cũng đã có đủ rồi.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Nhà thơ, nhà tiểu thuyết, nhà viết kịch và triết gia người Đức

Đây không phải là cuốn sách của những ý tưởng hay. Đây là cuốn sách của những nguyên tắc vượt trên cả thời gian, những nguyên tắc đã được nhiều người thành đạt áp dụng từ xa xưa. Tôi đã nghiên cứu những nguyên tắc này trong hơn 30 năm qua và đã ứng dụng vào cuộc sống của chính mình. Thành tựu tôi đạt được cho tới ngày hôm nay chính là kết quả của quá trình bền bỉ ứng dụng những nguyên tắc đó từ khi tôi bắt đầu học được chúng vào năm 1968.

Những thành tựu tôi đạt được là trở thành tác giả và biên tập viên của hơn 60 cuốn sách bán chạy nhất với hơn 80 triệu bản, hơn 39 ngôn ngữ trên toàn thế giới. Ngày 24 tháng Năm năm 1998, tôi còn lập kỷ lục Guinness trong việc viết sách sau khi có bảy cuốn lọt vào danh sách những cuốn sách bán chạy nhất theo bình chọn của New York Times. Thu nhập thuần hàng năm của tôi trong vòng hơn 10 năm qua đều đạt tới con số hàng tỉ đô la. Tôi còn sở hữu một căn nhà tuyệt đẹp tại California và được mời xuất hiện trên tất cả các chương trình lớn tại Mỹ (từ chương trình Oprah tới Good Morning America). Những bài báo hàng tuần của tôi luôn có hàng triệu độc giả. Thù lao cho một buổi nói chuyện của tôi lên tới 25.000 đô la. Tôi đã được mời tới nói chuyện với những công ty trong top Fortune 500 trên toàn thế giới và từng được nhận vô số giải thưởng của giới chuyên nghiệp. Bên cạnh đó, gia đình tôi vẫn đầm ấm, vợ chồng con cái hòa thuận. Tôi đã đạt tới trạng thái vững vàng về thể lực, cân bằng, hạnh phúc và tinh thần.

Tôi cũng có hân hạnh kết giao cùng Tổng giám đốc của những công ty trong danh sách Fortune 500; các ngôi sao trong ngành phát thanh, truyền hình và điện ảnh; những tác giả nổi tiếng cũng như những nhà lãnh đạo và nhà giáo tinh thần giỏi nhất thế giới. Tôi đã từng đối thoại với các thành viên quốc hội, các vận động viên chuyên nghiệp, lãnh đạo của những tập đoàn lớn và những siêu sao bán hàng tại

những khu du lịch và trung tâm nghỉ dưỡng lớn nhất thế giới - từ Khu du lịch Bốn Mùa tại Nevis, British West Indies tới những khách sạn sang trọng nhất tại Acapulco và Cancun. Tôi đi trượt tuyết tại Idaho, California và Utah, chơi rafting tại Colorado, leo núi tại California và Washington. Thêm vào đó, tôi còn đi nghỉ tại những khu nghỉ dưỡng đẹp nhất thế giới ở Hawaii, Australia, Thái Lan, Morocco, Pháp và Italy. Cuộc sống thật tuyệt vời!

Và cũng giống như hầu hết bạn đọc, cuộc sống của tôi bắt đầu từ một xuất phát điểm rất bình thường. Tôi lớn lên tại Wheeling, Tây Virginia. Tại đây, cha tôi làm việc cho một cửa hàng hoa, thu nhập hàng năm của ông là 8.000 đô la. Mẹ tôi nghiện rượu còn cha tôi thì nghiện làm việc. Tôi thường phải làm việc suốt cả mùa hè để kiếm sống (chẳng hạn như làm nhân viên cứu hộ tại hồ bơi hay làm việc cho cửa hàng hoa của bố). Tôi vào đại học nhờ học bổng và làm nhân viên phục vụ bữa sáng tại một trong những ký túc xá của trường để có tiền trang trải sách vở, quần áo và những buổi hẹn hò. Tôi chưa từng nhận một đồng trợ cấp từ ai. Năm cuối đại học, tôi làm giáo viên bán thời gian với mức lương 120 đô la cho hai tuần làm việc. Mỗi tháng, tôi phải trả 79 đô la tiền thuê nhà, như vậy tôi còn 161 đô la để chi trả những chi phí còn lại. Đến cuối tháng, tôi ăn tất cả những món trong “bữa tối 21 xu” - gồm một hộp súp cà chua 10 xu, tỏi ớt và nước cùng một gói mì spaghetti 11 xu.

Sau khi tốt nghiệp đại học, công việc đầu tiên của tôi là giảng dạy lịch sử tại một trường trung học phổ thông cho học sinh da đen phía Nam Chicago. Khi đó, tôi gặp người cố vấn dày dặn kinh nghiệm của mình, W. Clement Stone. Stone là một tỉ phú, đã tự tay gây dựng cơ nghiệp. Ông tuyển dụng tôi vào làm, dạy tôi những nguyên tắc thành công căn bản mà tôi vẫn áp dụng cho tới tận ngày nay. Từ những cuộc trò chuyện với Stone, tôi đã phỏng vấn hàng trăm người thành đạt - những vận động viên chuyên nghiệp và vận động viên Olympic, những nhà kinh doanh giải trí nổi tiếng, những tác giả của các cuốn sách bán chạy nhất, các nhà lãnh đạo trong lĩnh vực kinh doanh, chính trị, những doanh nhân thành đạt và những nhân viên bán hàng xuất sắc nhất. Tôi đã đọc hàng ngàn cuốn sách (trung bình tôi đọc hết một cuốn trong hai ngày), tham gia hàng trăm buổi hội thảo và dành hàng ngàn giờ lắng nghe những chương trình thu thanh về những nguyên tắc tạo dựng thành công và hạnh phúc. Sau đó, tôi đã ứng dụng những nguyên tắc này vào chính cuộc sống của mình. Tôi đã giới thiệu những nguyên tắc mang lại hiệu quả trong các bài nói chuyện, các buổi hội thảo cho hơn một triệu người trên hơn 50 bang của nước Mỹ và hơn 20 quốc gia trên toàn thế giới.

Những nguyên tắc này không chỉ hữu ích với tôi mà còn giúp đỡ hàng trăm nghìn người đạt được những thành tựu đột phá trong nghề nghiệp, trở nên giàu có hơn, có các mối quan hệ tốt đẹp và bền vững hơn, trở nên hạnh phúc và cuộc sống viên mãn hơn. Những học sinh của tôi đã mở những doanh nghiệp thành công, trở thành triệu phú, vận động viên tài năng, ký những hợp đồng thu thanh đắt giá,

đóng vai chính trong các bộ phim và chương trình truyền hình, được bầu vào các văn phòng chính phủ, có ảnh hưởng lớn trong cộng đồng, viết các cuốn sách bán chạy nhất, trở thành những giáo viên tên tuổi tại địa phương, phá vỡ kỷ lục bán hàng của công ty, viết những kịch bản đoạt giải thưởng, trở thành chủ tịch các tập đoàn lớn, được ghi nhận vì những đóng góp to lớn và nuôi dạy những đứa con thành đạt, hạnh phúc.

NHỮNG NGUYÊN TẮC LUÔN HỮU DỤNG NẾU BẠN BIẾT ÁP DỤNG ĐÚNG CÁCH

Bạn có thể đạt được những thành tựu kể trên. Tôi biết chắc chắn bạn có thể đạt đến những thành công ngoài sức tưởng tượng. Tại sao vậy? Bởi những nguyên tắc này luôn mang lại hiệu quả. Tất cả những gì bạn cần làm là áp dụng chúng đúng cách.

Vài năm trước, tôi tham gia một chương trình truyền hình tại Dallas, Texas. Tôi đã tuyên bố rằng những ai áp dụng các nguyên tắc tôi dạy sẽ tăng gấp đôi thu nhập cũng như thời gian rảnh rỗi trong vòng hai năm. Người phụ nữ phỏng vấn tôi rất hoài nghi. Tôi bảo cô ta: Nếu cô áp dụng những nguyên tắc này trong vòng hai năm mà không tăng gấp đôi thu nhập và thời gian rảnh rỗi, tôi sẽ quay lại và trả cho cô 1.000 đô la. Nếu những nguyên tắc này đem lại hiệu quả, cô sẽ phải mời tôi quay lại chương trình và nói với khán giả rằng, những nguyên tắc này rất hữu dụng. Chỉ chín tháng sau, tôi tình cờ gặp lại người phụ nữ ấy tại hội nghị của Hiệp hội Các diễn giả Quốc gia tại Orlando, bang Florida. Cô cho hay: Không chỉ thu nhập của cô tăng gấp đôi mà cô còn được chuyển sang làm việc tại một trường quay lớn hơn với mức lương cao hơn, bắt đầu sự nghiệp của một diễn giả nói chuyện trước công chúng và đã hoàn thành một cuốn sách - tất cả chỉ trong vòng chín tháng!

Sự thật là bất kì ai cũng có thể đạt được những thành quả như trên. Tất cả những việc bạn cần làm là xác định xem mình muốn gì, tin tưởng rằng mình xứng đáng đạt được những điều đó và thực hiện những nguyên tắc thành công trong cuốn sách này.

Những nguyên tắc cơ bản dành cho mọi người, kể cả những chuyên gia hay những người thất nghiệp đều giống nhau. Dù bạn có đạt mục tiêu trở thành nhân viên bán hàng xuất sắc nhất công ty, trở thành kiến trúc sư đầu ngành, đạt điểm 10 trong tất cả các môn học tại trường, giảm cân, mua được ngôi nhà mơ ước hay trở thành một vận động viên chuyên nghiệp tầm cỡ quốc tế, một ngôi sao nhạc rock, một nhà báo nổi tiếng, một triệu phú hoặc một doanh nhân thành đạt - những nguyên tắc và chiến lược thực hiện đều không đổi. Nếu bạn học được, hiểu được và áp dụng được hàng ngày, những nguyên tắc đó sẽ đưa bạn đạt đến ước mơ cao xa nhất.

“BẠN KHÔNG THỂ THUÊ NGƯỜI LÀM NHIỆM VỤ THỨC GIỤC MÌNH ĐƯỢC”

Jim Rohn, chuyên gia về động lực cá nhân đã phát biểu: “Bạn không thể thuê người làm nhiệm vụ thúc giục mình được”. Bạn phải tự làm mọi việc nếu muốn nhận được bất kì thành quả nào. Dù là tập thể dục, suy nghĩ, đọc sách, nghiên cứu học ngoại ngữ, lập nhóm, vạch ra các mục tiêu đo lường, hình dung ra thành quả, tái khẳng định hay luyện tập một kỹ năng mới, bạn sẽ phải tự thân vận động. Không ai có thể làm hộ bạn được. Tôi sẽ đưa cho bạn tám bản đồ còn bạn phải tự lái xe. Tôi sẽ dạy cho bạn những nguyên tắc, còn bạn phải áp dụng chúng. Nếu bạn biết bỏ thêm nhiều nỗ lực, tôi đảm bảo bạn sẽ thu về thành quả tương xứng với những nỗ lực đó.

CẤU TRÚC CỦA CUỐN SÁCH

Để giúp bạn học những nguyên tắc này nhanh hơn, tôi đã xây dựng cấu trúc cuốn sách này thành sáu phần. Phần I, “Những nền tảng bản của thành công”, bao gồm 24 chương về những bước đi cơ bản của bạn để đạt tới vạch đích mong muốn từ xuất phát điểm hiện tại. Bạn sẽ khởi đầu bằng cách khám phá sự cần thiết của việc chịu trách nhiệm 100% đối với cuộc sống và những kết quả đạt được. Tiếp đó, bạn sẽ học được cách xác định mục đích sống, tầm nhìn và những mong ước thực sự của bản thân. Sau đó, bạn sẽ xem xét cách tạo dựng niềm tin vững chắc vào bản thân và những ước mơ của mình. Tôi cũng sẽ giúp bạn biến tầm nhìn thành những mục tiêu rõ ràng và lập kế hoạch hành động để đạt được những mục tiêu đó. Tôi còn chỉ cho bạn cách khai thác sức mạnh phi thường của việc khẳng định và hình dung - một trong những bí quyết thành công của tất cả các vận động viên Olympic, các doanh nhân hàng đầu, các nhà lãnh đạo của thế giới và những người thành đạt khác.

Các chương tiếp theo viết về những bước đi cần thiết bạn phải thực hiện để biến ước mơ thành hiện thực. Bạn sẽ học cách yêu cầu có được những thứ mình muốn, học cách từ chối, xin và trả lời ý kiến phản hồi cũng như đối mặt với những trở ngại tưởng chừng không thể vượt qua.

Phần II, “Thay đổi bản thân để đạt tới thành công”, đề cập đến những công việc quan trọng bên trong bạn cần làm - những việc sẽ giúp bạn dỡ bỏ tất cả những rào cản về tinh thần và tình cảm ngăn bạn tới thành công. Biết cần làm gì thôi chưa đủ. Đã có rất nhiều sách dạy bạn điều đó. Bạn cũng cần phải hiểu tầm quan trọng và phương pháp từ bỏ những niềm tin, nỗi sợ hãi và thói quen khiến bạn thất bại. Những chướng ngại vật này có thể làm giảm tiến độ của bạn đi đáng kể, giống như lái xe mà luôn giữ tay phanh. Bạn cần phải học cách nhả phanh hoặc bạn sẽ luôn phải vật lộn với cuộc sống và không đạt được những mục tiêu đề ra. Bạn sẽ học được gì trong Phần II? Bạn sẽ học cách kết giao với những người thành đạt và cách phân biệt những tích cực và tiêu cực trong quá khứ, đối mặt với những khó khăn trong cuộc sống, học cách thay đổi và nhiệt huyết học hỏi cả đời. Chúng ta sẽ xem xét làm thế nào để xóa bỏ những vướng mắc về tinh thần, tình cảm và hoàn thiện tất cả những khiếm khuyết trong cuộc sống. Tôi cũng sẽ dạy cho bạn cách biến nhà phê bình trong bạn thành một huấn luyện viên và phát

triển những thói quen thành công quý giá, thay đổi cuộc sống của bạn mãi mãi.

Phần III, “Xây dựng nhóm thành công”, chỉ ra cách thức và nguyên nhân cần phải xây dựng nhiều nhóm hỗ trợ khác nhau, nhờ đó bạn có thể tập trung thời gian vào phát triển tiềm năng cá nhân. Bạn cũng sẽ học cách tái xác định thời gian, tìm một người thầy cho bản thân và khai thác sự thông thái của mình - một nguồn lực dồi dào nhưng hầu như chưa được mọi người khai phá.

Trong Phần IV, “Các mối quan hệ”, tôi sẽ dạy cho bạn một số nguyên tắc cũng như phương pháp thiết thực để xây dựng và duy trì các mối quan hệ thành công. Trong thời đại liên minh chiến lược và mạng lưới xã hội mạnh mẽ ngày nay, bạn không thể đạt tới thành công bền vững, lớn lao mà không có những kỹ năng xã hội tốt.

Cuối cùng, do quá nhiều người đánh đồng thành công với tiền bạc và do tiền bạc rất cần thiết cho cuộc sống, Phần V, có tên “Thành công và Tiền bạc”. Trong phần này, tôi sẽ dạy cho bạn cách thức phát triển nhận thức tích cực về tiền bạc, làm thế nào đảm bảo bạn có đủ tiền để sống theo phong cách bạn mong muốn, cả hiện giờ và sau khi đã nghỉ hưu; tầm quan trọng của đóng thuế và sử dụng dịch vụ trong việc đảm bảo thành công về mặt tài chính cho bạn.

Phần VI, “Thành công bắt đầu ngay từ thời điểm này”, bao gồm hai chương ngắn về tầm quan trọng của việc bắt tay thực hiện ngay bây giờ và khuyến khích mọi người cùng tham gia. Đây sẽ là những chương sách làm bước nhảy cho bạn tiến tới tạo dựng cuộc sống bạn hằng mơ ước nhưng vẫn chưa biết cách đạt được.

ĐỌC CUỐN SÁCH NÀY NHƯ THẾ NÀO?

Đừng tin vào bất kì điều gì cả. Dù cho con có đọc được điều đó ở đâu, nghe từ ai nói hay thậm chí do Phật dạy, trừ khi những điều đó phù hợp với hiểu biết và lý trí của con.

ĐỨC PHẬT

Mỗi người đều có cách học khác nhau và có lẽ bạn chính là người biết đâu là cách tốt nhất cho mình. Mặc dù, bạn có thể đọc cuốn sách này theo rất nhiều cách song tôi muốn đưa ra một vài đề xuất có thể hữu dụng cho bạn.

Có thể bạn muốn đọc một lượt từ đầu tới cuối cuốn sách này để có cảm nhận chung về quy trình tổng thể trước khi bắt tay vào tạo dựng cuộc sống bạn thực sự mong muốn. Những nguyên tắc được trình bày theo trật tự logic, nguyên tắc trước liên quan tới nguyên tắc sau. Chúng giống như những con số

trong một mã khóa - bạn cần tất cả các số và bạn cũng cần đặt đúng theo thứ tự. Dù bạn có màu da gì, là nam hay nữ, bao nhiêu tuổi, nếu bạn biết được mã khóa, cánh cửa sẽ mở ra cho bạn.

Khi đọc, tôi khuyến khích bạn nên gạch chân và đánh dấu những điều quan trọng. Hãy ghi chú bên lề những việc bạn sẽ tiến hành thực hiện. Sau đó, xem xét lại ghi chú và những dòng được đánh dấu nhiều lần. Đọc đi đọc lại là chìa khóa của quá trình học tập thực sự. Mỗi lần đọc lại những dòng trong cuốn sách này là một lần bạn “gợi nhớ” cho mình về những việc bạn cần làm để đi từ xuất phát điểm hiện tại tới vạch đích bạn mong muốn. Rồi bạn sẽ thấy, bạn cần nghiền ngẫm nhiều lần một ý tưởng mới để có thể trở thành một phần tự nhiên trong cách nghĩ của bạn.

Bạn cũng sẽ nhận thấy một số nguyên tắc trong đây rất đỗi quen thuộc. Đó là việc tốt! Nhưng hãy tự hỏi: Liệu mình đã thực hành những nguyên tắc đó chưa? Nếu chưa, hãy tự cam kết sẽ thực hiện chúng - ngay bây giờ!

Hãy nhớ, những nguyên tắc này chỉ hữu dụng nếu bạn sử dụng chúng.

Khi đọc lại cuốn sách lần thứ hai, bạn sẽ muốn đọc từng chương và dành thời gian thực hiện những nguyên tắc ghi trong đó. Nếu bạn đang thực hiện, hãy cứ tiếp tục. Nếu chưa, hãy bắt tay ngay vào công việc.

Giống như rất nhiều học trò và khách hàng của tôi trước kia, bạn có thể lưỡng lự, không muốn thực hiện một vài bước hành động đề xuất trong đây. Song theo kinh nghiệm của tôi, những nguyên tắc bạn không muốn thực hiện chính là những nguyên tắc bạn cần thực hiện nhất. Hãy nhớ, đọc không giống như làm, đọc một cuốn sách hướng dẫn giảm cân không giống như việc ăn ít calo và luyện tập thể dục nhiều hơn.

Bạn có thể đạt được hiệu quả cao hơn nếu có một hay hai người bạn cùng tham gia và cùng nhau đảm bảo mỗi người đã thực thi những gì mình học được. Việc học chân chính là khi bạn thực sự thấu hiểu và ứng dụng những thông tin, kiến thức mới thu được - khi hành vi của bạn thay đổi.

CẢNH BÁO

Hiển nhiên, bất kể sự thay đổi nào cũng đòi hỏi bạn phải liên tục nỗ lực để vượt qua tâm lý kháng cự đã ăn sâu bén rễ vào tâm trí bạn. Ban đầu, bạn có thể thấy rất hứng thú với những thông tin mới thu nhận. Bạn cảm thấy một luồng sinh khí mới thổi vào hi vọng của bạn về một tầm nhìn mới cho cuộc sống. Điều này rất tốt. Song tôi xin cảnh báo, bạn cũng sẽ trải nghiệm những cảm giác khác nữa. Bạn có thể cảm thấy giận dữ, tại sao mình không được biết những điều này sớm hơn, tức giận cha mẹ và

thầy cô giáo đã không dạy cho bạn những nguyên tắc quan trọng tại nhà và trên lớp hay giận mình đã không học hỏi hay ứng dụng những điều như vậy.

Hãy thở sâu và nhìn nhận rằng đây chỉ là một phần của cuộc hành trình. Mọi việc trước đây đều ổn thỏa. Quá khứ đã đưa bạn tới thời khắc chuyển giao đúng lúc. Mọi người - và cả bạn nữa - luôn làm những việc tốt nhất trong phạm vi hiểu biết của mình khi đó. Giờ đây, bạn biết nhiều hơn. Hãy vui mừng vì điều này! Bạn sẽ có thêm tự do.

Bạn cũng sẽ thấy có rất nhiều lúc mình bần khoản: Tại sao lại không có kết quả nhanh hơn? Tại sao mình vẫn chưa đạt được mục tiêu? Tại sao mình chưa giàu có? Tại sao mình chưa tìm thấy một nửa hoàn hảo? Khi nào mình mới có cân nặng lí tưởng? Để đạt đến thành công đòi hỏi phải có thời gian, công sức, sự bền bỉ và kiên nhẫn. Nếu bạn ứng dụng được hết những nguyên tắc và phương pháp trong cuốn sách này, bạn sẽ đạt được những mục tiêu đề ra. Bạn sẽ thực hiện được ước mơ. Nhưng mọi việc không thể xảy ra trong chớp mắt được.

Để đạt được bất kì mục tiêu nào, bạn cũng cần vượt qua những trở ngại. Việc này rất bình thường. Bất kì ai từng chơi nhạc, tham gia vào một môn thể thao hay một môn nghệ thuật đều biết rằng có những khi bạn sẽ bị chững lại và dường như không tiến bộ thêm một chút nào. Đó là khi những người kém cỏi thường nản chí, bỏ cuộc hay chuyển sang chơi một nhạc cụ/ bộ môn khác. Tuy nhiên, những người khôn ngoan lại nhận ra nếu, họ cứ tiếp tục theo đuổi nhạc cụ, môn thể thao hay môn nghệ thuật hiện tại (hay trong trường hợp này, là những nguyên tắc thành công viết trong sách), cuối cùng, họ sẽ đạt đến một trình độ chuyên nghiệp. Hãy kiên nhẫn. Đừng từ bỏ. Bạn sẽ đạt được những thành tựu đột phá. Những nguyên tắc trong đây luôn hữu dụng.

Được rồi, chúng ta bắt đầu thôi.

Đã tới lúc bắt đầu tạo dựng cuộc sống bạn mơ ước.

HENRY JAMES

Tác giả người Mỹ, đã viết 20 cuốn tiểu thuyết,

112 truyện ngắn và 12 vở kịch

PHẦN MỘT: NHỮNG NỀN TẢNG CỦA THÀNH CÔNG

Hãy học những luật chơi cơ bản và tập trung vào đó. Những biện pháp chữa trị chẳng bao giờ có tác dụng lâu dài.

JACK NICKLAUS

Vận động viên đánh golf nhà nghề huyền thoại

NGUYÊN TẮC 1: CHỊU TRÁCH NHIỆM 100% CUỘC SỐNG CỦA CHÍNH BẠN

Bạn phải học cách tự chịu trách nhiệm. Bạn không thể thay đổi hoàn cảnh, không gian hay thời gian song bạn có thể tự thay đổi bản thân.

JIM ROHN - Nhà triết học về kinh doanh hàng đầu của Hoa Kỳ

Một sự thật khó hiểu trong đời sống của người dân Mỹ hiện nay là chúng ta ảo tưởng về một cuộc sống hoàn hảo - cho rằng bằng cách nào đó, ở đâu đó, có một người nào đó (hiển nhiên không phải là chúng ta) có trách nhiệm đem lại hạnh phúc, mang lại những lựa chọn nghề nghiệp hấp dẫn, những khoảng thời gian gần gũi cùng gia đình và những mối quan hệ cá nhân, đơn giản chỉ bởi vì chúng ta tồn tại.

Tuy nhiên, chân lý - và cũng là bài học cốt lõi cho cả cuốn sách này - nằm ở chỗ, chỉ có một người duy nhất chịu trách nhiệm về cuộc sống của bạn.

Người đó chính là bạn.

Nếu bạn muốn thành công, bạn cần phải chịu trách nhiệm 100% đối với cuộc sống của chính mình từ hiệu quả công việc, các mối quan hệ cá nhân, tình trạng sức khỏe, thể lực, thu nhập, các khoản vay nợ đến tình cảm, cảm xúc của mình.

Việc này không hề đơn giản.

Thực tế, hầu hết chúng ta đều đổ lỗi cho ngoại cảnh đối với những điều mình không toại nguyện trong cuộc sống. Chúng ta đổ lỗi cho cha mẹ, cho cấp trên, cho bạn bè, đồng nghiệp, cho khách hàng, cho bạn đời, cho thời tiết, cho tình hình kinh tế và cho số phận - cho bất kì ai hay bất kì thứ gì. Chúng ta không bao giờ muốn xét xem vấn đề thực sự bắt nguồn từ đâu - từ chính bản thân chúng ta.

Có một câu chuyện rất hay kể về một người đàn ông đang đi dạo buổi tối thì gặp một người mò mẫm tìm vật gì đó dưới ánh sáng của ngọn đèn đường. Người khách qua đường hỏi người kia đang tìm gì. Anh ta trả lời, mình đang tìm chiếc chìa khóa bị mất. Người khách qua đường đề nghị giúp đỡ và cũng cúi xuống tìm chiếc chìa khóa. Sau một giờ tìm kiếm vô vọng, anh hỏi: “Chúng ta đã tìm mọi nơi rồi mà không thấy. Anh có chắc là mình đánh mất chìa khóa ở đây không?”

Người kia đáp: “Không, tôi đánh mất chìa khóa trong nhà nhưng ngoài đây đèn đường sáng hơn”.

Đã tới lúc ngừng tìm kiếm câu trả lời từ bên ngoài cho câu hỏi tại sao bạn lại không có được cuộc sống như mong muốn, không đạt được những kết quả kì vọng bởi chính bạn là người tạo ra cuộc sống của mình.

Bạn - chứ không phải bất kì ai khác!

Để đạt được thành công lớn trong đời - để đạt được những thứ có ý nghĩa quan trọng với bạn - bạn phải chịu trách nhiệm 100% về cuộc sống của mình. Ngoài ra, không điều gì có thể giúp bạn.

CHỊU TRÁCH NHIỆM 100% VỀ TẤT CẢ MỌI THỨ

Như đã đề cập trong phần giới thiệu, năm 1969 - chỉ một năm sau khi tốt nghiệp đại học - tôi đã có cơ hội làm việc với W. Clement Stone. ông khởi sự từ hai bàn tay trắng và gây dựng cơ nghiệp lên tới 600 triệu đô la vào thời điểm đó - thời điểm rất lâu trước khi các triệu phú

Dot-Com xuất hiện vào thập niên 1990. Stone cũng là một trong những chuyên gia tiên phong trong lĩnh vực truyền đạt bí quyết thành công. ông là chủ Success magazine, tác giả của cuốn Không bao giờ thất bại (The success system that never fall) và đồng tác giả của cuốn Thành công nhờ thái độ tích cực (Success through a positive mental attitude) cùng với Napoleon Hill.

Khi tôi đang hoàn thiện định hướng cho tuần làm việc đầu tiên, ông Stone hỏi tôi có phải là người biết chịu trách nhiệm 100% cuộc sống của chính mình hay không.

“Cháu nghĩ là có”, tôi đáp.

“Đây là một câu hỏi có hay không, chàng trai trẻ ạ. Cháu hoặc là có, hoặc là không”.

“Ồ, vậy thì cháu cho rằng cháu không chắc”.

“Thế cháu có bao giờ đổ lỗi cho người khác về hoàn cảnh của mình hay không? Cháu đã bao giờ phàn

nàn về điều gì chưa?”

“Ồ... Vâng... Chắc là cháu đã từng ạ”.

“Đừng chắc là. Hãy nghĩ kỹ xem”.

“Vâng, cháu đã từng như thế ạ!”

“Thế thì được rồi. Điều đó nghĩa là cháu chưa biết chịu trách nhiệm 100% cuộc sống của chính mình. Chịu trách nhiệm 100% về cuộc sống của chính mình đồng nghĩa với việc cháu phải nhận thức được rằng chính cháu là người đã tạo ra mọi việc. Cháu phải hiểu chính mình là nguyên nhân của mọi kết quả. Nếu thực sự muốn thành công, cháu phải ngừng đổ lỗi và than phiền. Thay vào đó hãy chịu trách nhiệm 100% với cuộc sống của chính mình - tức là đối với tất cả thành công hay thất bại thu được. Đó chính là điều kiện tiên quyết để làm chủ cuộc sống thành đạt. Chỉ khi cháu nhận thức được rằng tất cả cuộc sống hiện tại nằm trong tay mình thì cháu mới có thể tạo dựng tương lai theo ý muốn.

“Cháu thấy đấy, Jack, nếu cháu ý thức được chính cháu đã tạo nên tình hình hiện tại thì cháu mới có thể tái tạo hay xóa bỏ nó như mong muốn. Cháu hiểu chứ?”

“Vâng, thưa bác, cháu sẽ làm theo lời bác dạy”.

“Cháu có sẵn lòng chịu trách nhiệm 100% về cuộc sống của chính mình hay không?”

“Vâng, cháu sẵn lòng, thưa bác”.

Và tôi đã làm như vậy.

BẠN PHẢI TỪ BỎ THÓI QUEN BAO BIỆN

99% thất bại đến từ những người có thói quen bao biện.

GEORGE WASHINGTON CARVER

Nhà hóa học đã khám phá ra 325 công dụng từ hạt lạc

Nếu bạn muốn tạo dựng cuộc sống mơ ước, bạn phải biết chịu trách nhiệm 100% cuộc sống của bản thân. Điều này đồng nghĩa với việc bạn phải từ bỏ tất cả những lời nói biện minh, những câu bào chữa, những nguyên cớ tại sao bạn không thể hay chưa làm được việc gì và cả thói quen đổ lỗi cho ngoại cảnh. Bạn cần từ bỏ vĩnh viễn tất cả những hành vi trên.

Bạn phải tự đặt mình vào thế luôn luôn có khả năng làm đúng, làm khác và đạt được kết quả mong muốn. Vì lý do nào đó - do không hiểu, do bỏ quên, do lo sợ, do cầu toàn hay cầu an - bạn đã lựa chọn con đường không sử dụng đến quyền năng đó. Ai có thể trả lời câu hỏi tại sao? Điều đó không phải là vấn đề. Quá khứ mãi là quá khứ. Điều quan trọng là tính từ giờ phút này trở đi, bạn lựa chọn - phải, đó chính là một sự lựa chọn - hành động như thế (đó là tất cả những việc bạn cần làm) bạn chịu trách nhiệm 100% đối với những việc xảy đến hay không xảy đến với mình.

Nếu một việc không xảy ra như dự tính, bạn sẽ tự hỏi mình: “Tôi đã làm việc đó như thế nào? Tôi đã nghĩ gì? Niềm tin của tôi ở đâu? Tôi đã nói hay không nói điều gì? Tôi đã làm hay không làm việc gì để dẫn đến kết quả như vậy? Tôi đã làm gì khiến người ta hành động như vậy? Tiếp theo, tôi cần phải làm gì nữa để có được kết quả mong muốn?”

Một vài năm sau khi tôi gặp ông Stone, giáo sư Robert Resnick, một nhà vật lý trị liệu sống tại Los Angeles, đã dạy cho tôi một công thức đơn giản song lại vô cùng quan trọng. Công thức đó khiến ý tưởng về việc chịu trách nhiệm 100% đối với cuộc sống của chính mình trở nên rõ ràng hơn nữa trong tôi. Công thức đó là:

$$E + R = O$$

(Event + Response = Outcome)

(Ngoại cảnh + Phản ứng = Kết quả)

Về cơ bản, ý tưởng này có nghĩa mọi kết quả bạn đạt được (dù đó có là thành công hay thất bại, giàu sang hay nghèo đói, mạnh khỏe hay ốm đau, vui vẻ hay giận dữ) đều bắt nguồn từ cách thức bạn phản ứng với ngoại cảnh.

Nếu bạn không vừa ý với những kết quả đang đạt được, thì bạn có thể lựa chọn một trong hai cách làm sau:

1. Bạn có thể đổ lỗi cho ngoại cảnh (E - Event) đối với những kết quả không toại nguyện (O - Outcome). Nói cách khác, bạn có thể đổ lỗi cho nền kinh tế, cho thời tiết, đổ lỗi do thiếu tiền, do không được giáo dục đầy đủ, do chủng tộc, do phân biệt giới tính, do chính quyền hiện tại, do vợ hoặc chồng, do thái độ của sếp, do thiếu hỗ trợ, do môi trường chính trị, vân vân và vân vân. Nếu bạn là một vận động viên đánh golf, thậm chí bạn còn có thể đổ lỗi cho câu lạc bộ và cho giải đấu. Rõ ràng, tất cả những nhân tố này đều tồn tại song nếu chúng là nhân tố quyết định thì hẳn chưa ai từng đạt tới thành công.

Jackie Robison hẳn đã không bao giờ được chơi cho giải bóng chày chuyên nghiệp; Sidney Poitier và Denzel Washington hẳn đã không bao giờ trở thành minh tinh màn bạc; Dianne Feinstein và Barbara Boxer hẳn đã không bao giờ trở thành thượng nghị sĩ Hoa Kỳ; Erin Brockovich hẳn đã không bao giờ lật tẩy được vụ ô nhiễm nước của công ty PG&E tại Hinkley, California; Bill Gates hẳn đã không bao giờ sáng lập ra Microsoft và Steve Job hẳn đã không bao giờ khởi nghiệp tập đoàn máy tính Apple. Đối với từng lý do “bất khả thi” được đưa ra, đều có hàng trăm người cũng từng đối mặt với hoàn cảnh tương tự mà vẫn thành công.

Vô số người đã vượt qua những nhân tố được coi là trở ngại đó, do vậy, những nhân tố đó không thể gây trở ngại với bạn. Không phải ngoại cảnh đang ngăn bước bạn mà chính là bạn đang ngăn bước bản thân! Chúng ta tự dừng lại! Chúng ta suy nghĩ hạn hẹp và đắm mình trong những hành vi tự chuốc lấy thất bại. Chúng ta bao biện cho những thói quen tự hủy hoại bản thân (như uống rượu hay hút thuốc) bằng những lập luận vững chắc. Chúng ta bỏ ngoài tai những góp ý hữu ích, không tự học hỏi và nâng cao kỹ năng, tiêu tốn thời gian vào những việc lặt vặt, bị cuốn vào những cuộc trò chuyện vô bổ, ăn những món có hại cho sức khỏe, không chịu tập thể dục, tiêu xài vượt quá thu nhập, không chịu đầu tư cho tương lai, lãng tránh những cuộc tranh luận cần thiết, không nói sự thật, không đòi hỏi những thứ mình mong muốn và rồi sau đó lại băn khoăn: Tại sao cuộc sống của ta lại như vậy? Song đây lại là lối sống của hầu hết mọi người. Họ đổ lỗi cho ngoại cảnh về tất cả mọi việc không như họ mong muốn. Họ luôn bao biện cho mọi thứ.

2. Đơn giản bạn có thể thay đổi phản ứng (R - Response) của mình với ngoại cảnh (E - Event) cho tới khi đạt được kết quả (O - Outcome) mà bạn mong muốn. Bạn có thể thay đổi cách tư duy, cách giao tiếp, thay đổi những hình ảnh trong đầu bạn (hình ảnh về bạn và thế giới) và bạn còn có thể thay đổi cách ứng xử. Đó là tất cả những thứ bạn cần phải kiểm soát. Thật chẳng may, hầu hết chúng ta lại bị thói quen chi phối mạnh tới mức chẳng bao giờ có thể thay đổi được hành vi của mình. Chúng ta bị mắc kẹt trong những phản ứng có điều kiện - đối với bạn đời và con cái, đối với đồng nghiệp tại công sở, đối với khách hàng, với sinh viên và cả thế giới rộng lớn. Chúng ta bị chi phối bởi những việc nằm ngoài tầm kiểm soát. Bạn cần lấy lại quyền kiểm soát đối với suy nghĩ, hình ảnh, ước mơ và hành vi của mình. Ví như, tất cả những suy nghĩ, lời nói và hành động của bạn cần phải có định hướng và phù hợp với mục đích, giá trị và mục tiêu của bạn.

NẾU KHÔNG TOẠI NGUYỆN VỚI KẾT QUẢ THU ĐƯỢC, HÃY THAY ĐỔI CÁCH PHẢN ỨNG VỚI NGOẠI CẢNH

Chúng ta hãy cùng xem xét một vài ví dụ để thấy xem lời khuyên này hữu dụng thế nào.

Bạn còn nhớ trận động đất Northridge năm 1994 chứ? Ồ, tôi thì vẫn còn nhớ rõ! Tôi đã trải qua trận động đất tại Los Angeles đó. Hai ngày sau, tôi xem chương trình phỏng vấn những người sống ở ngoại ô và làm việc trong thành phố trên kênh CNN. Trận động đất đã phá hủy một trong những đường quốc lộ chính dẫn vào thành phố. Giao thông bị đình trệ; những quãng đường thông thường đi mất một tiếng lái xe giờ đây phải hai, ba tiếng mới tới nơi.

Phóng viên CNN gõ vào cửa kính của một trong những chiếc xe đang mắc kẹt trong đám tắc đường và hỏi tài xế xem hiện giờ anh ta thấy thế nào.

Người lái xe giận dữ trả lời: “Tôi căm ghét cái bang California này. Đầu tiên thì hỏa hoạn rồi lũ lụt, bây giờ lại đến động đất! Dù tôi có bắt đầu rời nhà đi lúc mấy giờ chẳng nữa, tôi vẫn bị muộn làm, không thể nào tin nổi!”

Sau đó, anh phóng viên lại gõ cửa chiếc xe đằng sau và hỏi người lái xe cùng một câu hỏi. Người lái xe mỉm cười, trả lời: “Không vấn đề gì. Tôi đi làm lúc 5 giờ sáng. Tôi không nghĩ sắp có thể yêu cầu gì hơn trong tình trạng này. Tôi mang theo rất nhiều băng nhạc và băng dạy tiếng Tây Ban Nha. Tôi có điện thoại, cà phê pha sẵn, bữa trưa và còn cả một cuốn sách để đọc. Vậy nên tôi thấy rất ổn”.

Nếu trận động đất hay tình hình giao thông thực sự là các yếu tố mang tính chất quyết định thì đáng ra tất cả mọi người đều lâm vào tình trạng giận dữ. Song sự thật không diễn ra như vậy. Chính phản ứng khác nhau của từng người trước tình trạng giao thông tồi tệ đã tạo ra kết quả họ thu về. Sự khác biệt nằm ở chỗ người ta suy nghĩ tích cực hay tiêu cực, có chuẩn bị hay không khi rời nhà. Chính thái độ và hành vi đã tạo ra cho từng người những trải nghiệm hoàn toàn khác biệt.

TÔI NGHE NÓI SẮP XÂY RA SUY THOÁI, TÔI QUYẾT ĐỊNH SẼ KHÔNG THAM GIA VÀO

Bạn tôi làm chủ một đại lý phân phối xe Lexus tại Nam California. Khi chiến tranh Vùng Vịnh nổ ra, người dân ngừng tới mua xe Lexus (các sinh viên Harvard và sinh viên người Latin tại California gọi là xe Lexi). Nhân viên đại lý hiểu rằng nếu họ không thay đổi phản ứng (R - Response) của mình trước thực tế (E - Event), không còn ai tới phòng trưng bày nữa, rồi sớm muộn họ sẽ phá sản. Theo cách thông thường, họ tiếp tục đăng quảng cáo trên báo, đài và ngồi đợi khách hàng quay lại với cửa hàng. Song cách này không hiệu quả. Kết quả (O - Outcome) họ thu về là doanh số bán hàng giảm dần. Một nhân viên quyết định lái xe đến nơi những người giàu thường lui tới - các câu lạc bộ, các địa điểm du thuyền, các sân chơi polo, các buổi tiệc tùng tại Beverly Hills và Westlake Village và sau đó, mời những người này thử lái một chiếc Lexus mới.

Nào, hãy thử suy nghĩ về ý tưởng này... đã bao giờ bạn lái thử một chiếc xe mới sau đó quay lại dùng

chiếc xe cũ của mình chưa? Bạn có nhớ cảm giác thất vọng khi so sánh chiếc xe cũ với chiếc xe mới mình vừa lái thử không? Chiếc xe cũ của bạn vẫn tốt. Nhưng đột nhiên, bạn được biết tới một chiếc còn tốt hơn và bạn muốn sở hữu chiếc xe đó. Các nhân vật giàu có này cũng vậy. Sau khi lái thử chiếc xe mới, rất nhiều người đã mua hoặc thuê một chiếc Lexus mới.

Cửa hàng đã thay đổi phản ứng (R - Response) của họ đối với một sự kiện (E - Event) không ngờ tới - cuộc chiến tranh - cho tới khi họ thu về kết quả (O - Outcome) mong muốn... tăng doanh số. Cuối cùng, số lượng xe bán ra mỗi tuần của cửa hàng còn cao hơn cả trước khi chiến tranh nổ ra.

MỌI KẾT QUẢ BẠN NHẬN VỀ NGÀY HÔM NAY ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ NHỮNG LỰA CHỌN TRONG QUÁ KHỨ CỦA CHÍNH BẠN

Mọi trải nghiệm của bạn về cuộc sống - dù là nội tại hay ngoại cảnh - đều là kết quả của cách thức bạn phản ứng với những sự kiện trong quá khứ.

Sự kiện: Bạn được thưởng 400 đô la.

Phản ứng: Bạn tiêu hết số tiền trong một đêm.

Kết quả: Bạn cháy túi.

Sự kiện: Bạn được thưởng 400 đô la.

Phản ứng: Bạn đầu tư số tiền vào một quỹ tương hỗ.

Kết quả: Số tiền của bạn nhân lên.

Bạn chỉ cần kiểm soát được ba thứ trong cuộc đời - suy nghĩ, hình ảnh và hành động (hay hành vi). Cách thức bạn vận dụng suy nghĩ, hình ảnh và hành động quyết định tất cả những trải nghiệm và kết quả bạn nhận về. Nếu bạn không hài lòng với kết quả bạn đang tạo ra và nhận về, bạn cần thay đổi cách phản ứng của mình. Hãy suy nghĩ tích cực thay vì tiêu cực. Hãy thay đổi những ước mơ của bạn. Thay đổi thói quen. Thay đổi những cuốn sách đang đọc. Thay đổi bạn bè. Thay đổi cách trò chuyện.

NẾU BẠN TIẾP TỤC GIỮ CÁCH ỨNG XỬ HIỆN TẠI, BẠN SẼ CHỈ NHẬN ĐƯỢC NHỮNG KẾT QUẢ NHƯ BẠN HIỆN CÓ

Các chương trình mười-hai-bước¹ như Alcoholics Anonymous định nghĩa tình trạng mất trí là “tiếp tục hành vi đó song lại mong đợi một kết quả khác biệt”. Điều đó chắc chắn sẽ không xảy ra. Nếu bạn

nghiện rượu và cứ tiếp tục uống, cuộc đời của bạn sẽ chẳng khá lên. Tương tự như vậy, nếu bạn tiếp tục cách hành xử hiện tại, cuộc sống của bạn cũng chẳng khá khẩm hơn.

Ngày bạn thay đổi cách ứng xử cũng chính là ngày cuộc sống của bạn được cải thiện. Nếu những hành vi hiện tại đang đem lại những kết quả “tốt” hay “tốt hơn” thì những kết quả tốt đẹp đó hẳn đã xảy đến! Nếu bạn mong muốn có những kết quả khác, bạn phải hành động khác đi!

BẠN PHẢI TỪ BỎ THÓI QUEN ĐỔ LỖI

Tất cả mọi lời đổ lỗi đều chỉ lãng phí thời gian. Dù bạn có tìm ra bao nhiêu lỗi lầm ở người khác hay bạn có đổ lỗi cho người khác như thế nào thì nó cũng không thay đổi gì ở bạn.

WAYNE DYER

Đồng tác giả cuốn *How to Get What You Really,*

Really, Really, Really Want

Bạn sẽ không bao giờ thành công nếu cứ tiếp tục đổ lỗi cho người khác hay cho ngoại cảnh vì những thất bại của bản thân. Nếu bạn khao khát chiến thắng, bạn phải chấp nhận sự thật - chính bạn đã thực hiện những hành động, suy nghĩ, đã tạo ra những cảm xúc và những lựa chọn đưa bạn tới vị trí ngày nay. Chính là bạn!

Chính bạn đã ăn những món ăn vô bổ.

Chính bạn đã không biết từ chối đúng lúc!

Chính bạn đã nhận làm công việc hiện tại.

Chính bạn đã tiếp tục công việc.

Chính bạn đã lựa chọn tin tưởng vào những ai.

Chính bạn đã bỏ qua trực giác của bản thân.

Chính bạn đã từ bỏ ước mơ.

Chính bạn đã chọn mua vật phẩm đó.

Chính bạn đã không quan tâm tới những gì bạn có.

Chính bạn đã quyết định làm việc đó một mình.

Chính bạn đã đặt niềm tin vào mọi người.

Chính bạn đã đồng tình với những kẻ xấu.

Nói tóm lại, chính bạn đã tạo ra những suy nghĩ, cảm xúc, lựa chọn của mình; chính bạn đã thốt ra những câu nói và đó chính là lý do tại sao bạn đang đứng ở đây.

BẠN PHẢI TỪ BỎ THÓI QUEN PHÀN NÀN

Người phàn nàn về cách quả bóng bật lên rất có thể là người đã làm rơi quả bóng.

LOU HOLTZ

Vị huấn luyện viên duy nhất trong lịch sử NCAA, người đạt danh hiệu vô địch quốc gia và danh hiệu Huấn luyện viên xuất sắc của năm

Chúng ta hãy dành thời gian suy nghĩ nghiêm túc về thói quen phàn nàn. Để có thể phàn nàn về một việc gì hay một ai đó, bạn cần phải tin rằng có một thứ khác tốt hơn. Bạn cũng cần phải đề cập tới những thứ khiến bạn hài lòng hơn song lại không sẵn lòng chịu trách nhiệm tạo ra những thứ đó. Chúng ta hãy xem xét tỉ mỉ hơn.

Nếu bạn không tin rằng còn có những thứ tốt đẹp hơn - chẳng hạn sở hữu nhiều tiền hơn, một căn nhà to đẹp hơn, một công việc tốt hơn, một cuộc sống vui vẻ hơn và một người bạn đời thương yêu mình hơn - thì hẳn bạn đã không phàn nàn. Như vậy, bạn mừng tưng tới những sự việc tốt đẹp hơn và hiểu rằng mình thích được như vậy song bạn lại không sẵn lòng mạo hiểm để đạt đến đó.

Hãy nghĩ xem... người ta chỉ phàn nàn về những việc họ có thể cải thiện được. Chúng ta chẳng bao giờ kêu ca về những thứ chúng ta không thể thay đổi. Bạn đã từng nghe ai phàn nàn về lực hấp dẫn chưa? Hẳn là chưa bao giờ. Thế bạn có nghe một ông cụ, bà cụ bị còng lưng đi xuống phố kêu ca về trọng lực bao giờ không? Dĩ nhiên câu trả lời là “không”.

Nhưng tại sao lại là “không”? Nếu không có trọng lực, người ta đã không bị ngã cầu thang, máy bay không bị rơi và chúng ta cũng chẳng làm vỡ bát đĩa. Song lại chẳng ai kêu ca gì cả. Và nguyên nhân nằm ở chỗ, trọng lực tồn tại. Không ai có thể thay đổi trọng lực, do vậy, mọi người đều chấp nhận. Thực tế, nhờ vậy mà chúng ta biết tận dụng trọng lực phục vụ cho đời sống. Chúng ta xây các công trình thủy lợi dẫn nước từ trên núi xuống, chúng ta đào cống để dẫn nước thải.

Thú vị hơn, chúng ta còn biết cách sử dụng trọng lực để giải trí. Hầu hết các môn thể thao đều vận dụng trọng lực, từ trượt tuyết, nhảy cao, nhảy dù, ném đĩa, bóng rổ, bóng chày cho tới chơi golf.

Những tình huống bạn phàn nàn thực chất bạn đều có thể cải thiện được song bạn lại chọn cách không làm gì cả. Bạn có thể đi tìm công việc tốt hơn, một ý trung nhân yêu thương bạn hơn, kiếm nhiều tiền hơn, chuyển tới một căn hộ to đẹp hơn, rời tới một thành phố trong lành hơn và ăn các đồ ăn có lợi cho sức khỏe hơn. Song để có được tất cả những điều này, bạn cần thay đổi.

Tương ứng với loạt tình huống tôi đã đề cập phân trước, bạn có thể:

Học cách nấu các món ăn có lợi cho sức khỏe.

Từ chối thẳng thừng.

Bỏ việc và đi tìm công việc mới tốt hơn.

Tận tụy với công việc.

Tin tưởng vào tình cảm của mình.

Quay lại trường và theo đuổi ước mơ.

Quan tâm chăm sóc những gì mình đang có.

Yêu cầu giúp đỡ.

Yêu cầu mọi người trợ giúp.

Tham gia vào một lớp học phát triển bản thân.

Tránh xa bọn xấu.

Song tại sao bạn lại không làm được? Bởi để làm những việc trên, bạn cần mạo hiểm. Bạn phải chấp nhận rủi ro bị thất nghiệp, bị bỏ rơi, bị cười nhạo và bị mọi người phán xét. Bạn phải chấp nhận nguy cơ thất bại, bị phản đối hay bước đi sai lầm. Bạn phải chấp nhận rủi ro cha mẹ, bạn bè hay bạn đời có thể bất đồng với bạn. Để thay đổi, bạn cần nỗ lực, thời gian và cả tiền bạc nữa. Thay đổi có thể khiến bạn thấy khó khăn, không thoải mái hay hoang mang. Do vậy, để trốn tránh những cảm giác này, bạn dậm chân tại chỗ và phàn nàn về hiện tại.

Như tôi đã đề cập, bạn phàn nàn chứng tỏ bạn đang nghĩ tới những điều tốt đẹp hơn song lại không dám thực hiện. Hoặc là bạn phải chấp nhận lựa chọn hiện tại của bản thân, tự chịu trách nhiệm và thôi kêu ca... hoặc là bạn hãy mạo hiểm thay đổi cuộc sống theo ý muốn.

Nếu bạn muốn đi từ nơi bạn đang đứng tới nơi bạn muốn tới, hiển nhiên bạn phải biết chấp nhận rủi ro.

Do đó, hãy ra quyết định và thôi phàn nàn, đừng mất thời gian với những kẻ hay kêu ca và hãy bắt tay gây dựng cuộc sống mơ ước của mình.

BẠN ĐANG PHÀN NÀN SAI ĐỐI TƯỢNG

Bạn có bao giờ nhận thấy rằng, mọi người luôn phàn nàn nhằm đối tượng - họ kêu ca với những người chẳng thể làm gì giúp họ? Họ tới công sở, phàn nàn về vợ/chồng mình; rồi khi về nhà lại phàn nàn về khách hàng, đồng nghiệp. Tại sao thế? Bởi làm như vậy vừa dễ dàng lại vừa an toàn hơn. Có can đảm, bạn mới dám nói với vợ/chồng mình rằng bạn không hài lòng với cuộc sống gia đình. Có can đảm, bạn mới dám yêu cầu vợ/chồng thay đổi cách xử sự. Tương tự, có can đảm bạn mới dám yêu cầu cấp trên lên lịch làm việc khoa học hơn, để bạn không phải làm việc cuối tuần. Việc này chỉ có cấp trên bạn mới làm được. Dù có kêu ca phàn nàn thì vợ/chồng bạn cũng chẳng thể giúp được gì.

Thay vì phàn nàn, hãy học cách đưa ra yêu cầu và thực hiện những công việc có thể đem lại cho bạn kết quả mong muốn. Đó chính là cách làm của những người thành đạt. Đó chính là cách để mọi việc tiến triển. Nếu bạn thấy mình đang lâm vào một tình cảnh không mong muốn, hãy cải thiện sự việc hoặc bỏ đi. Hoặc là thay đổi hoặc là rời bỏ. Hoặc đồng ý cùng nhau cải thiện mối quan hệ hoặc ly dị. Hoặc cố gắng cải thiện điều kiện làm việc hoặc đi tìm công việc mới. Chọn một trong hai cách, bạn sẽ có được thay đổi. Theo một câu ngạn ngữ cổ: “Đừng chỉ ngồi một chỗ (và than phiền), hãy hành động”. Và nhớ rằng, chính bạn là người có thể tạo ra thay đổi để trở nên khác biệt. Bạn không thể trông đợi gì vào thế giới bên ngoài. Chính bạn phải tạo ra những điều đó.

BẠN TẠO RA MỌI VIỆC TRỰC TIẾP HOẶC GIÁN TIẾP

Bạn phải hiểu rằng chính mình đã trực tiếp hay gián tiếp tạo ra mọi việc. Tôi nói tạo ra với ý bạn có thể trực tiếp thúc đẩy mọi việc diễn ra. Thông qua hành động hay bằng cách không làm gì cả. Nếu bạn tiến lại chỗ một anh chàng to lớn đang say mèm trong quán bar và mắng vào mặt anh ta rằng: “Mày thật xấu xí và ngu dốt”, anh ta sẽ nhảy qua ghế và thụi vào mặt bạn. Kết quả, bạn phải vào viện. Chính bạn là người gây ra hậu quả này. Đây là một ví dụ dễ hiểu.

Ví dụ thứ hai có thể khó hiểu hơn một chút: Bạn luôn làm việc muộn. Bạn về nhà trong tình trạng mệt

lử, ăn tối trong khi đầu óc mê man rồi ngồi phịch xuống trước ti vi, xem bóng rổ. Bạn quá mệt mỏi, không còn đủ sức để làm bất kì việc gì khác như đi dạo hay chơi cùng bọn trẻ. Việc này diễn ra trong thời gian dài. Vợ bạn muốn nói chuyện cùng bạn. Bạn trả lời: “Để sau đã!” Ba năm sau, bạn về nhà, căn nhà trống rỗng. Vợ bạn đã bỏ đi, mang theo bọn trẻ và để lại cho bạn một lá thư. Chính bạn cũng là người gây ra hậu quả này!

Trong những trường hợp khác, chúng ta đơn giản để mặc mọi việc diễn ra bằng cách không làm gì cả và ngần ngại thực hiện những hành động cần thiết để đem lại hay giữ được kết quả mình mong muốn:

- Bạn đã không phạt bọn trẻ khi chúng không nghe lời, không tự thu dọn đồ đạc và giờ đây căn nhà trông như một bãi

chiến trường.

- Bạn không yêu cầu chồng mình tham gia vào các buổi tư vấn cũng không bỏ đi khi lần đầu tiên anh ta đánh bạn, vì vậy giờ đây, bạn vẫn bị đánh đập.

- Do quá bận rộn nên bạn không tham gia buổi hội thảo bán hàng hay nâng cao kỹ năng nghề nghiệp nào và giờ đây, cô đồng nghiệp mới giành được giải người bán hàng giỏi nhất.

- Bạn không có thì giờ huấn luyện lũ chó và giờ đây, chúng không nghe lời ai cả.

- Bạn không có thì giờ bảo dưỡng xe và giờ đây, bạn phải ngồi bên vệ đường cùng với chiếc xe hỏng.

- Bạn không quay lại trường để học thêm và giờ đây, bạn bỏ lỡ cơ hội được thăng chức.

- Bạn cần ý thức rằng, ở đây bạn không phải là nạn nhân. Bạn đã khoanh tay ngồi yên và để mặc mọi việc diễn ra. Bạn không nói gì cả, không đưa ra yêu cầu, đề xuất nào, không từ chối, không cố thử làm việc gì mới mẻ cũng không bỏ đi.

BÁO ĐỘNG VÀNG

Bạn cần nhận thức được: Không có việc gì đột ngột “xảy ra” với bạn. Cũng giống như “báo động vàng” trong loạt phim truyền hình Star Trek ngày trước, gần như bạn luôn luôn nhận được những điềm báo từ trước - dù là dưới hình thức một câu chuyện, những lời nhận xét từ mọi người, giác quan thứ sáu hay trực quan - những điềm báo này báo trước cho bạn về những hiểm họa sắp tới và giúp bạn có thời gian ngăn ngừa những hậu quả không mong muốn.

Bạn luôn luôn nhận được cảnh báo vàng. Đây là những cảnh báo vàng từ bên ngoài:

Chồng bạn về nhà ngày càng muộn hơn còn miệng thì phả ra hơi rượu.

Tờ séc thanh toán đầu tiên của khách hàng không hợp lệ.

Giám đốc la mắng thư ký.

Mẹ chồng cảnh báo cho bạn.

Bạn bè kể chuyện cho bạn.

Còn đây là những cảnh báo vàng xuất phát từ chính bạn:

Cảm giác bồn chồn trong ruột.

Cảm giác nghi hoặc mơ hồ.

Ý nghĩ vụt thoáng qua rằng có thể...

Trực giác.

Cảm giác sợ hãi đang dâng lên.

Cơn ác mộng khiến bạn thức giấc hàng đêm.

Chúng ta được cảnh báo qua rất nhiều “ngôn ngữ” khác nhau:

Bằng chứng rõ rệt, ý niệm mơ hồ hay mối nghi hoặc.

Những dòng chữ trên tường.

Tôi có cảm giác rằng...

Tôi cảm thấy sự việc đó đang tới gần.

Giác quan thứ sáu đã cho tôi biết.

Những cảnh báo này giúp bạn có thời gian để thay đổi biến số phản ứng (R - Response) trong phương trình $E + R = O$. Tuy nhiên, quá nhiều người bỏ qua những cảnh báo vàng này bởi nếu chú tâm tới chúng, họ sẽ phải làm những việc không mấy thoải mái. Thật chẳng dễ dàng khi nói chuyện với chồng

bạn về những mẫu thuốc lá còn dấu son môi trong chiếc gạt tàn. Hay không đơn giản khi phát biểu trước buổi họp toàn công ty vì bạn là người duy nhất nhận thấy kế hoạch vừa đề xuất sẽ không đem lại hiệu quả. Cũng thật chẳng dễ dàng khi nói với ai đó bạn không tin tưởng anh/cô ta.

Như vậy, bạn giả như không thấy, không biết bởi làm thế thật dễ dàng và thoải mái, lại tránh phải đối đầu với ai và cũng không phải chịu rủi ro gì cả.

CUỘC SỐNG TRỞ NÊN DỄ DÀNG HƠN

Trái lại, những người thành đạt luôn trực tiếp đối diện với sự thật. Họ chấp nhận làm những việc không dễ dàng và tiến dần tới kết quả họ mong muốn. Những người thành đạt không khoanh tay ngồi đợi tai họa xảy đến rồi mới đổ lỗi cho việc gì hay ai đó về những hậu quả mà họ phải gánh chịu.

Khi bạn có thể phản ứng nhanh chóng và quyết đoán trước những tín hiệu và sự việc xảy ra, cuộc sống của bạn sẽ dễ dàng hơn rất nhiều. Bạn sẽ bước đầu nhận được những kết quả tốt đẹp hơn cả về cảm xúc bên trong lẫn kết quả bên ngoài. Những lời than vãn như: “Mình cảm thấy mình là nạn nhân, bị lợi dụng, chẳng có gì tốt đẹp xảy tới với mình cả” trước đây sẽ được thay bằng “Mình cảm thấy thật tuyệt vời, mình đang nắm quyền kiểm soát, mình có thể làm mọi thứ.”

Những kết quả bên ngoài, như “Chẳng có khách hàng nào ngó ngang tới cửa hàng của chúng ta, chúng ta không đạt chỉ tiêu hàng quý, khách hàng phàn nàn sản phẩm mới của chúng ta không dùng được” sẽ đổi thành “Tài khoản trong ngân hàng của chúng ta ngày càng tăng, tôi bán hàng xuất sắc nhất cả bộ phận, sản phẩm của chúng ta bán chạy như tôm tươi”.

MỌI VIỆC THẬT ĐƠN GIẢN

Vấn đề mấu chốt nằm ở chỗ, bạn chính là người tạo dựng cuộc sống của bạn như hiện nay. Cuộc sống hiện tại chính là kết quả của tất cả những suy nghĩ và hành động của bạn trong quá khứ. Bạn là người điều khiển suy nghĩ và cảm xúc hiện tại của chính mình. Bạn là người điều khiển những lời nói và hành động của mình. Bạn cũng là người điều khiển những kiến thức du nhập vào đầu óc mình - thông qua những sách báo, tạp chí bạn đọc, những bộ phim và chương trình truyền hình bạn xem và những người bạn giao du. Mọi hành động đều do bạn kiểm soát. Để thành đạt, tất cả những việc bạn cần làm là hành động theo hướng đem lại kết quả như bạn mong muốn.

Mọi việc chỉ có thế! Rất đơn giản.

ĐƠN GIẢN KHÔNG ĐỒNG NGHĨA VỚI DỄ DÀNG

Mặc dù nguyên tắc này đơn giản, song thực hiện nó không hề dễ dàng. Để thực hiện, bạn cần tập trung suy nghĩ, có tinh thần kỉ luật cao, luôn sẵn sàng thử nghiệm và mạo hiểm. Bạn phải luôn sẵn lòng chú tâm tới những việc bạn đang làm và những kết quả bạn đang thu được. Bạn phải hỏi xin ý kiến phản hồi từ chính bản thân, từ gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, cấp trên, thầy cô giáo, huấn luyện viên và khách hàng của bạn. “Những việc tôi đang làm có tác dụng không? Liệu tôi có thể làm tốt hơn không? Liệu còn có những việc nên làm khác mà tôi chưa làm không? Liệu có việc gì tôi không nên tiếp tục tiến hành nữa không? Bạn thấy tôi có đang tự hạn chế chính mình không?”

Đừng ngại hỏi. Hầu hết mọi người đều ngại hỏi xin ý kiến phản hồi về những việc họ đang làm bởi họ lo sợ những điều sắp phải nghe. Chẳng có gì đáng sợ cả. Sự thật là sự thật. Bạn nên biết sự thật, đừng ngoảnh mặt làm ngơ. Và một khi biết được sự thật, bạn có thể sửa đổi nó. Bạn không thể nâng cao cuộc sống, cải thiện các mối quan hệ hay hiệu quả làm việc mà không biết ý kiến phản hồi từ những người xung quanh.

Hãy giảm tốc độ lại và chú tâm vào. Cuộc sống luôn đem đến cho bạn phản hồi về những hành vi của bạn nếu bạn biết để tâm. Nếu trái bóng golf luôn lăn trượt sang bên phải, nếu bạn không bán được hàng, nếu bạn được điểm C trong tất cả các khóa học tại trường, nếu lũ trẻ giận dữ bạn, nếu bạn thấy mệt mỏi ốm yếu, nếu nhà bạn lộn xộn như bãi chiến trường hay nếu bạn không cảm thấy hạnh phúc - đó đều là những phản hồi. Những sự việc đó cho bạn thấy có điều gì đó không ổn. Đây chính là lúc cần để tâm tới những việc đang diễn ra.

Hãy tự hỏi bản thân: Mình đã làm/không làm gì để sự việc diễn ra như thế này? Mình cần cố gắng làm những việc gì - những việc mình đang làm tốt? (Liệu mình có nên thực hành thêm, suy tính nhiều hơn, phó thác nhiều việc cho đồng nghiệp, biết tin tưởng hơn, lắng nghe hơn, đặt nhiều câu hỏi hơn, quan sát kỹ càng hơn, quảng cáo nhiều hơn, nói “tôi yêu mến bạn” nhiều hơn hay kiểm soát lượng carbon hydrat hấp thụ vào nhiều hơn?)

Việc gì mình đang làm song lại không hiệu quả? Việc gì mình cần làm ít đi? (Liệu mình có nói quá nhiều, xem truyền hình quá nhiều, ăn quá nhiều đường, uống quá nhiều bia rượu, thức quá khuya thường xuyên, buôn chuyện và làm mọi người thất vọng quá nhiều?)

Việc gì mình chưa làm nhưng cần phải làm thử để xem có mang lại hiệu quả không? (Liệu mình có nên lắng nghe nhiều hơn, tập thể dục, ngủ nhiều hơn, uống nhiều nước hơn, đề nghị giúp đỡ, marketing nhiều hơn, đọc sách, lập kế hoạch, trao đổi chuyện trò, giao phó công việc, giám sát tiến trình, thuê huấn luyện viên, làm tình nguyện hay biết trân trọng giá trị của người/vật khác nhiều hơn?)

Cuốn sách này có đầy đủ các nguyên tắc và phương pháp đã được kiểm nghiệm mà bạn có thể ứng dụng ngay vào cuộc sống của chính mình. Bạn không phải phán xét, hãy cứ tin tưởng, coi như những nguyên tắc đó đều đúng đắn và thử áp dụng chúng. Chỉ khi đó, bạn mới tận mắt thấy được hiệu quả của chúng đối với cuộc sống. Bạn sẽ không biết được điều này nếu bạn không thử. Và khó khăn là ở đây - không ai có thể làm thay bạn được. Chỉ có bạn mà thôi.

Tuy nhiên, công thức rất đơn giản - tích cực làm những công việc đang làm, giảm thiểu những công việc ít thực hiện và thử những việc mới xem có đem lại hiệu quả tốt hơn không.

HÃY NGHE NÀY... NHỮNG KẾT QUẢ THU VỀ KHÔNG BAO GIỜ LỪA DỐI BẠN

Cách tốt nhất, nhanh nhất và dễ dàng nhất để tìm hiểu việc gì đó mang lại hiệu quả hay không là chú tâm vào những kết quả đang nhận được. Bạn có thể giàu có hoặc không. Bạn có thể yêu cầu được tôn trọng hoặc không. Bạn có thể chơi golf xuất sắc hoặc không. Bạn có thể đang có cân nặng lí tưởng hoặc không. Bạn có thể đạt được những điều mình mong muốn hoặc không. Bạn có thể đang hạnh phúc hoặc không. Mọi việc chỉ đơn giản có thể thôi. Những kết quả thu về không bao giờ lừa dối bạn!

Bạn phải từ bỏ thói quen bao biện và phán xét, hãy chú tâm vào những kết quả bạn đang tạo ra. Nếu bạn quá gầy hay thừa cân thì tất cả những nguyên cơ hay ho nhất trên đời cũng chẳng thể thay đổi trọng lượng của bạn. Cách duy nhất để thay đổi kết quả nhận về là thay đổi hành vi của bạn. Hãy quan sát kỹ càng hơn, tham gia nhiều khóa đào tạo về bán hàng hơn, thay đổi cách thức bán hàng, thay đổi chế độ ăn uống, tiêu thụ ít calo hơn và tập thể dục thường xuyên hơn - những việc này sẽ làm nên khác biệt. Tuy nhiên, trước tiên bạn phải sẵn sàng xem xét những kết quả bạn đang tạo ra. Điểm khởi đầu duy nhất chính là sự thật.

Như vậy hãy bắt đầu xem xét những việc đang diễn ra. Hãy nhìn vào cuộc sống của bạn và những người liên quan. Họ và cả bạn nữa có thấy hạnh phúc không? Cuộc sống đó có cân bằng, đẹp đẽ, thoải mái, an nhàn không? Liệu hệ thống của bạn có hoạt động không? Bạn có đang đạt được những thứ bạn mong muốn? Doanh thu ròng của bạn có gia tăng? Bạn có hài lòng với điểm số? Bạn có khỏe mạnh, cân đối, không bị bệnh tật gì? Bạn có đang tiến bộ trong mọi mặt của cuộc sống? Nếu không, nhất thiết phải có một việc gì đó cần xảy ra và chỉ có bạn là người tạo ra việc đó.

Đừng tự đánh lừa bản thân. Bạn cần thành thật với chính mình, dù rằng sự thật có tàn nhẫn thế nào chẳng nữa. Hãy tự kiểm điểm bản thân.

NGUYÊN TẮC 2: HÃY XÁC ĐỊNH RÕ TẠI SAO BẠN LẠI Ở ĐÂY

Hãy học cách lắng nghe khoảng lặng trong tâm hồn bạn và hiểu được rằng mọi việc trên đời đều có mục đích của nó.

ELISABETH KUBLER-ROSS, M.D

Chuyên gia về tâm thần học và tác giả cuốn sách kinh điển On Death and Dying

Tôi tin rằng, mỗi người chúng ta được sinh ra trên đời này đều có một mục đích sống riêng. Xác định, thừa nhận và trân trọng mục đích đó có lẽ chính là việc làm quan trọng nhất mà những người thành đạt thực hiện. Họ dành thời gian tìm hiểu mục đích sống của mình và sau đó sẽ theo đuổi mục đích đó bằng tất cả niềm tin và lòng nhiệt huyết.

BẠN ĐƯỢC SINH RA TRÊN ĐỜI NÀY VỚI MỤC ĐÍCH GÌ?

Tôi đã khám phá ra mục đích sống của mình từ rất lâu. Tôi đã xác định được mục đích đích thực của cuộc sống, “nghề nghiệp phù hợp” của mình. Tôi đã tìm ra cách đưa lòng nhiệt huyết và quyết tâm vào mọi hành động của mình. Tôi đã học được rằng, mục đích sống khiến cho mọi việc tôi làm đều trở nên hứng thú và viên mãn hơn.

Giờ đây, tôi muốn giúp các bạn vén bức màn bí mật đó.

Bạn thấy đấy, nếu không có mục đích sống, bạn rất dễ đi lạc trên đường đời. Bạn rất dễ đi vòng, đi lạc và chỉ đạt được những thành công không đáng kể.

Nhưng với mục đích sống, mọi việc trên đời đều dễ dàng đi vào khuôn khổ. “Có mục đích” nghĩa là bạn phải làm những việc bạn yêu thích, những việc bạn có khả năng làm tốt và đạt được những thứ có ý nghĩa quan trọng với bạn. Khi bạn thực sự hành động có mục đích thì con người, nguồn lực và cơ hội bạn cần sẽ tự nhiên tìm tới bạn. Khi hành động của bạn phù hợp với mục đích sống thì tất cả những việc bạn làm cũng sẽ tự nhiên mang lại lợi ích cho người khác.

MỘT SỐ TUYÊN NGÔN VỀ MỤC ĐÍCH SỐNG CÁ NHÂN

Mục đích sống của tôi là thuyết phục và giúp đỡ mọi người mở rộng tầm nhìn, sống vui vẻ và ngập tràn yêu thương. Tôi khuyến khích mọi người mở rộng tầm nhìn (xem Nguyên tắc 3, “Xác định những điều bạn mong muốn đạt được”) bằng cách su tâm và phổ biến những câu chuyện đầy tính thuyết phục

thông qua bộ sách Chicken Soup for the Soul (Hạt giống tâm hồn) cũng như qua những bài phát biểu của mình. Tôi giúp mọi người thực hiện ước mơ bằng cách viết những cuốn sách tự hoàn thiện bản thân² với những lời khuyên thiết thực như cuốn sách này hay cuốn The Power of Focus và cuốn The Aladdin Factor; thiết kế các khóa học cho học sinh phổ thông trung học; đồng thời tổ chức những buổi hội thảo cho những đối tượng sẽ dạy mọi người những công cụ quyền năng này để tạo ra một cuộc sống lí tưởng.

Đây là mục đích sống của một số bạn bè tôi. Cũng cần lưu ý rằng, tất cả những người này đều một tay dựng nên cơ nghiệp triệu phú thông qua việc thực hiện những mục đích sống của chính mình.

- Thuyết phục và giúp đỡ mọi người đạt được ước mơ³.
- Nâng cao nhận thức của nhân loại thông qua kinh doanh⁴.
- Khiêm tốn phục vụ⁵.
- Tạo dựng một thế giới tốt đẹp hơn cho loài ngựa cũng như cho con người⁶.
- Thuyết phục một triệu tỉ phú quyên góp một triệu đô la mỗi người cho nhà thờ và cho từ thiện⁷.
- Hướng dẫn và thuyết phục mọi người phát huy bản thân tốt nhất dựa trên lòng can đảm, mục đích sống và niềm vui⁸.

Hãy xác định mục đích sống rõ ràng cho bản thân và

sau đó sắp xếp mọi công việc theo mục đích đó.

BRIAN TRACY

Một trong những lãnh đạo hàng đầu của Hoa Kỳ trong lĩnh vực

phát triển tiềm năng con người và tính hiệu quả cá nhân

Khi đã biết được mục đích sống của mình, bạn có thể sắp xếp mọi công việc theo mục đích đó. Mọi việc bạn làm đều thể hiện mục đích sống của bạn. Nếu có một hành động nào đó không phù hợp với công thức này, bạn hãy loại bỏ nó ra. Chấm hết.

NGUYỄN NHÂN THỨC ĐÂY BẠN THỰC HIỆN NHỮNG CÔNG VIỆC ĐÓ LÀ GÌ?

Nếu không có mục đích làm kim chỉ nam cho mình, những mục tiêu kế hoạch hành động của bạn có thể không giúp bạn phát huy hết năng lực của bản thân. Bạn hẳn không muốn bước lên bậc thang cuối cùng chỉ để phát hiện ra rằng, bạn đã đặt nó lên một bức tường sai lầm.

Khi Julie Laipply còn nhỏ, cô rất yêu quý động vật. Do đó, từ nhỏ cho tới lớn, cô chỉ nghe mọi người nói “Julie, bạn nên trở thành một bác sĩ thú y. Bạn chắc chắn sẽ là một Bác sĩ thú y vĩ đại. Đó là việc bạn nên làm”. Vì vậy, khi được nhận vào trường Đại học bang Ohio, cô đã chọn các môn sinh học, giải phẫu, hóa học để trở thành bác sĩ thú y. Nhờ suất Học bổng Rotary Ambassadorial⁹, cô được học năm cuối tại Manchester, Vương quốc Anh. Xa gia đình và những áp lực của trường học khiến cô thấy mình đang trải qua một ngày đen tối, ngồi chôn chân tại bàn, xung quanh đầy những cuốn sách sinh học còn mắt thì đang dán vào cửa sổ. Đột nhiên cô nhận ra: Mà biết gì không? Mà đang mệt mỏi lắm rồi. Tại sao mà lại khổ sở thế này? Mà đang làm gì thế? Mà đâu có muốn trở thành một Bác sĩ thú y!

Rồi Julie lại tự hỏi: Thế mình thích làm việc gì tới mức sẵn lòng làm việc đó không công nhưng thực chất việc đó vẫn đem lại thu nhập cho mình? Không phải là nghề Bác sĩ thú y. Đó không phải là công việc phù hợp với mình. Rồi cô suy nghĩ lại về tất cả những việc cô đã làm từ trước tới giờ và tìm xem việc gì khiến cho cô cảm thấy hạnh phúc nhất. Và cô nhận ra, đó chính là công việc tình nguyện liên quan tới những buổi hội nghị lãnh đạo thanh niên mà cô đã tham gia, những khóa học tự chọn về lãnh đạo và giao tiếp tại trường. Tại sao mình lại không nghĩ tới điều này nhỉ? Giờ đây, mình đã học tới năm thứ tư thì mới nhận ra mình đang đi sai đường trong khi con đường đúng đắn vẫn luôn hiện hữu trước mặt mình. Mình không bao giờ dành thời gian nghĩ về nó cho tới tận bây giờ.

Phấn chấn vì những gì mình mới nhận ra, Julie dành nốt thời gian còn lại trong năm tại Anh tham gia vào những khóa học về giao tiếp và truyền thông. Khi trở lại bang Ohio, cô thậm chí còn thuyết phục được chính quyền bang cho phép thiết kế một chương trình “Nghiên cứu về khả năng lãnh đạo”. Mặc dù phải mất thêm hai năm nữa mới tốt nghiệp đại học nhưng cô đã trở thành một tư vấn quản trị cao cấp về đào tạo và phát triển khả năng lãnh đạo cho Lầu Năm Góc. Cô cũng giành giải Hoa hậu bang Virginia, Hoa Kỳ, nhờ đó, hầu hết năm 2002, cô đi nói chuyện với các bạn trẻ bang này. Gần đây hơn, cô sáng lập Hiệp hội Những tấm gương và Những người thầy cố vấn cho Thanh niên¹⁰. Hiệp hội này hướng dẫn các bạn trẻ trở thành những hình mẫu tốt hơn trong mắt nhau. Bằng những việc làm này, Julie, 26 tuổi, là minh chứng cho thấy mục đích rõ ràng có thể tạo ra sức mạnh lớn lao thế nào cho cuộc sống.

Tin tốt là bạn không phải đi cả quãng đường dài tới Anh trong vòng một năm chỉ để thoát khỏi những áp lực thường ngày của cuộc sống thì mới có điều kiện khám phá ra mục đích thực sự của cuộc sống. Đơn giản, bạn chỉ cần dành ra một chút thời gian làm hai bài tập nho nhỏ sau để giúp xác định rõ mục

đích của mình.

NIỀM VUI CHÍNH LÀ HỆ THỐNG CHỈ DẪN BÊN TRONG CỦA BẠN

Nhiệm vụ của tâm hồn là trung thành với những khao khát của chính nó. Nó phải bỏ mặc chính mình để theo đuổi những đam mê đang chi phối nó.

DAME REBECCA WEST

Bạn được sinh ra với một hệ thống chỉ dẫn bên trong. Hệ thống này cho hay, bạn đang đi đúng hay đi chệch mục đích thông qua những niềm vui mà bạn có. Những việc đem lại cho bạn niềm vui lớn nhất chính là những việc phù hợp nhất với mục đích của bạn. Để xác định mục đích sống của mình, bạn hãy liệt kê ra những thời điểm bạn cảm thấy vui vẻ nhất. Có điều gì chung trong những thời điểm đó? Bạn có thể tìm ra cách kiếm sống bằng những điểm chung đó không?

Pat William là Phó chủ tịch cấp cao của đội tuyển bóng rổ Orlando Magic. Ông đã từng viết 36 cuốn sách và là một diễn giả chuyên nghiệp. Khi tôi hỏi ông về bí mật của thành công lớn nhất, ông đáp: “Tìm ra niềm đam mê của bạn càng sớm càng tốt và sau đó sắp xếp cuộc sống của bạn theo hướng đi tìm nghề nghiệp phù hợp với đam mê đó”. Còn trẻ, niềm đam mê của Pat là thể thao hay nói cụ thể hơn là bóng rổ. Khi lần đầu tiên cha Pat đưa ông tới xem một trận bóng rổ tại Philadelphia, ông đã yêu thích bộ môn này. Ông thường xuyên đọc những mục tin và bình luận thể thao trên tờ New York Times. Ông hiểu rằng, mình muốn được lớn lên và lập nghiệp bằng thể thao. Ông đã dành từng giờ từng phút cho đam mê đó. Ông sưu tập card bóng rổ, chơi thể thao, viết bài về thể thao trên báo trường.

Pat đã tiếp tục sự nghiệp của mình khi vào làm tại văn phòng của đội bóng rổ Philadelphia Phillies rồi sau đó là đội Philadelphia 76ers. Khi NBA xem xét cho phép mở rộng đội bóng sang Orlando, Pat đã được chọn làm lãnh đạo. Giờ đây, ở độ tuổi 60, ông đã có hơn 40 năm theo đuổi niềm đam mê và ông trân trọng từng phút giây đó. Một khi bạn hiểu rõ điều gì mang lại nhiều niềm vui cho mình nhất, bạn sẽ biết được mục đích sống của mình.

Bài tập thứ hai cũng đơn giản song lại rất có tác dụng trong việc giúp bạn tạo ra một tuyên bố đầy sức thuyết phục về mục đích sống. Hãy dành thời gian hoàn thành bài tập này ngay bây giờ.

BÀI TẬP XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH SỐNG 11

1. Liệt kê hai tính cách nổi bật của bản thân, ví dụ nhiệt tình và sáng tạo.
2. Liệt kê một hay hai cách bạn thích dùng để thể hiện những tính cách trên khi giao tiếp với mọi

người, ví dụ như ủng hộ hay truyền cảm hứng.

3. Giả định rằng thế giới hoàn hảo. Vậy thế giới đó thế nào? Mọi người giao tiếp với nhau ra sao? Bạn cảm thấy thế nào? Bạn hãy viết câu trả lời dưới dạng một lời tuyên bố, dùng thì hiện tại, miêu tả những điều kiện cơ bản, miêu tả thế giới hoàn hảo theo cách nhìn và cảm nhận của bạn. Hãy nhớ rằng, thế giới hoàn hảo phải là nơi bạn cảm thấy vui vẻ.

VÍ DỤ: Mọi người được tự do thể hiện những tài năng của mình.

Mọi người làm việc với nhau trong hòa thuận. Mọi người bày tỏ yêu thương nhau.

4. Kết hợp ba câu trả lời trên thành một đoạn.

VÍ DỤ: Mục đích của tôi là sử dụng tính sáng tạo và bầu nhiệt huyết của mình để hỗ trợ và truyền cảm hứng cho mọi người, giúp họ tự do thể hiện tài năng của mình một cách hòa thuận và tràn đầy yêu thương.

HÃY SỐNG THEO MỤC ĐÍCH CỦA MÌNH

Một khi đã xác định và viết ra mục đích sống của mình, hãy đọc lại nó hàng ngày, tốt nhất là vào mỗi buổi sáng. Nếu bạn có thiên hướng về mỹ thuật, bạn có thể vẽ hay sơn màu một biểu tượng, hoặc một bức tranh biểu trưng cho mục đích sống của mình sau đó treo lên (tủ lạnh, đối diện với bàn học/làm việc hay gần giường ngủ) - bất cứ nơi nào bạn có thể trông thấy hàng ngày. Việc này sẽ giúp bạn tập trung vào mục đích sống của mình.

Khi bạn đọc tiếp sang những chương sau, những chương giúp bạn xác định tầm nhìn và mục tiêu, hãy đảm bảo rằng tầm nhìn và mục tiêu đó phải phù hợp và giúp thực hiện mục đích sống của bạn.

Một phương pháp khác giúp xác định mục đích là dành thời gian ngồi tự suy ngẫm. (Xem Nguyên tắc 47, “Khám phá bản thân”). Sau khi đã thư giãn và bước vào trạng thái thanh tịnh sâu sắc, hãy tự hỏi mình: Mục đích sống của ta là gì? hay Vai trò của ta trong thế giới này là gì? Hãy để mặc dù câu trả lời tìm tới bạn. Hãy để mặc dù câu trả lời có to tát tới mức nào. Những từ ngữ của câu trả lời đó không cần hoa mỹ hay có vần điệu; điều quan trọng là bạn cảm thấy những từ ngữ đó ấn tượng mạnh mẽ đến thế nào.

NGUYÊN TẮC 3: XÁC ĐỊNH NHỮNG ĐIỀU BẠN MONG MUỐN ĐẠT ĐƯỢC

Bước tiên quyết để đạt được những điều bạn mong muốn trong cuộc sống chính là đây: Hãy xác định xem bạn mong muốn những gì.

BEN STEIN

Sau khi đã xác định được tại sao bạn đang dậm chân tại vị trí hiện tại, bạn cần phải xem xét xem mình mong muốn làm gì, trở thành người như thế nào và đạt được những gì. Bạn muốn đạt được những gì? Bạn muốn được trải nghiệm những gì? Và bạn muốn sở hữu những gì? Trong cuộc hành trình đi từ vị trí hiện tại tới vạch đích mong muốn, bạn phải quyết định được vạch đích ấy ở đâu. Hay nói cách khác, thành công đối với bạn là gì?

Một trong những nguyên nhân chính khiến hầu hết mọi người không đạt được những điều họ mong muốn là bởi chính họ còn chưa xác định được những điều đó. Họ vẫn chưa xác định rõ ràng, thuyết phục những khao khát của chính bản thân.

NHỮNG KẾ HOẠCH ĐỀ RA TỪ NHỎ THƯỜNG CẢN TRỞ BẠN TRÊN CON ĐƯỜNG XÁC ĐỊNH MƠ ƯỚC CỦA BẢN THÂN

Trong mỗi chúng ta đều có một hạt giống nhỏ mang tên “bạn” - đó chính là người bạn cản trở thành. Thật không may, khi lớn lên, có lẽ bạn đã chôn vùi hạt giống này do tác động của bố mẹ, thầy cô giáo, huấn luyện viên hay những hình mẫu khác.

Khi mới lọt lòng, bạn luôn biết chính xác mình muốn gì. Bạn biết khi nào mình đói. Bạn từ chối những món ăn mình không thích và vờ lấy những món ưa thích. Bạn không gặp khó khăn gì khi thể hiện nhu cầu và mong muốn của bản thân. Bạn chỉ đơn giản khóc toáng lên - không phải chịu bất cứ sự kiềm chế nào - cho tới khi bạn đạt được những gì mình muốn. Bạn có tất cả mọi khả năng cần có để được chăm bẵm, được thay tã, được ôm ấp vỗ về. Khi lớn hơn, bạn bỏ tới những vật thu hút sự chú ý của bạn. Bạn hiểu rất rõ mình thích gì và tiến thẳng tới đó, chẳng hề sợ hãi.

Nhưng chuyện gì đã diễn ra?

Trên dọc đường, có người nói rằng...

Đừng động vào đó!

Tránh xa chỗ đó ra.

Bỏ tay ra khỏi thứ đó.

Con phải ăn bằng đũa, dù có muốn hay không.

Con không thực sự có cảm giác đó đâu.

Con không thực sự muốn thế đâu.

Con nên biết tự xấu hổ chứ.

Đừng khóc nữa. Đừng cư xử như trẻ con vậy.

Khi lớn hơn, bạn được nghe những câu như...

Bạn không thể có mọi thứ chỉ đơn giản vì bạn muốn thế.

Tiền không phải từ trên trời rơi xuống đâu.

Bạn không nghĩ được cho ai khác ngoài bản thân mình sao?

Đừng ích kỷ như vậy!

Đừng làm theo ý thích của mình nữa, hãy làm như tôi bảo đây này!

ĐỪNG SỐNG THEO GIẤC MƠ CỦA NGƯỜI KHÁC

Sau một thời gian dài bị cảm đoán kiểu này, hầu hết chúng ta cuối cùng không còn cảm thấy những nhu cầu của bản thân và khát vọng của trái tim nữa. Chúng ta, theo một cách nào đó, bị bế tắc, cố gắng tìm xem người khác mong đợi gì từ mình. Chúng ta học cách cư xử và sống theo ý của người khác. Kết quả là, giờ đây chúng ta làm rất nhiều việc bản thân không mong muốn song lại thỏa mãn nhiều người khác:

- Chúng ta theo ngành y bởi bố muốn vậy.
- Chúng ta lập gia đình theo ý mẹ.
- Chúng ta kiếm một “công việc thực sự” thay vì theo đuổi sự nghiệp về nghệ thuật như mơ ước của bản thân.

- Chúng ta vào đại học ngay sau khi tốt nghiệp phổ thông thay vì dành một năm nghỉ ngơi và đi du lịch bụi quanh châu Âu.

Dưới danh nghĩa khôn ngoan, chúng ta trở nên cảm thấy với chính khao khát của bản thân. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi rất nhiều thanh thiếu niên thành thật trả lời “Em không biết” khi được hỏi mình mong muốn được làm gì hay trở thành người như thế nào. Những mong ước thực sự của chúng bị bóp nghẹt bởi quá nhiều những cái “nên”, “không nên”,...

Như vậy, bạn muốn tái định vị bản thân và những khao khát thực sự của mình như thế nào! Làm cách nào bạn có thể theo đuổi những gì bạn thực sự mong muốn mà không phải sợ hãi, không phải e thẹn hay không bị kìm hãm gì cả? Làm cách nào bạn có thể tìm lại mối liên hệ với những cảm xúc của chính bản thân?

Hãy bắt đầu từ những bước nhỏ nhất: trân trọng những ý thích của mình trong mọi tình huống, dù ý thích đó có nhỏ hay lớn. Đừng cho chúng là những ý thích nhỏ nhặt. Những ý thích đó có thể không quan trọng với người khác song với bạn thì có.

ĐỪNG HÀI LÒNG VỚI ÍT HƠN NHỮNG GÌ BẠN MONG MUỐN

Nếu bạn muốn giành lại sức mạnh và đạt được những gì mình mong muốn, bạn phải ngừng nói những câu: “Tôi không biết, tôi không quan tâm, việc đó chẳng quan trọng với tôi” hay câu nói cửa miệng của thanh thiếu niên ngày nay: “Thế nào cũng được”. Khi bạn phải đưa ra một quyết định, dù nhỏ hay lớn, quan trọng hay không quan trọng, bạn cũng cần có chính kiến. Hãy tự hỏi mình: Nếu mình biết thì mọi việc sẽ diễn ra thế nào? Nếu quan tâm thì mình sẽ lựa chọn thế nào? Nếu việc đó quan trọng, mình sẽ chọn làm gì?

Không hiểu rõ bản thân mình muốn gì và đề cao những mong muốn, khao khát của người khác chỉ đơn thuần là một thói quen. Bạn có thể phá bỏ thói quen đó bằng cách luyện tập thói quen trái ngược.

CUỐN SỔ MÀU VÀNG

Nhiều năm trước, tôi tham gia vào buổi hội thảo cùng với một chuyên gia nghiên cứu về lòng tự trọng và động lực cá nhân, Cherie Carter-Scott, tác giả cuốn *If Life Is a Game, These Are the Rules*. Khi bước vào phòng đào tạo trong buổi sáng đầu tiên, 24 người chúng tôi đã được đưa tới ngồi một trong những hàng ghế đối diện căn phòng. Trên mỗi chiếc ghế đều có một cuốn sổ gáy xoắn. Cuốn sổ đặt trên chiếc ghế của tôi có màu vàng. Tôi còn nhớ những suy nghĩ của mình khi đó: Mình ghét màu vàng. Ước gì cuốn sổ của mình màu xanh.

Và khi đó Chérie đã nói một câu làm thay đổi cả cuộc sống của tôi: “Nếu anh không thích màu của cuốn sổ đang có, hãy đổi cho ai đó lấy cuốn mình ưa thích. Anh xứng đáng có được mọi thứ theo cách mình mong muốn”.

Chà, quả là một tư tưởng cấp tiến! Trong gần 20 năm qua, tôi chưa từng làm điều gì dựa trên tư tưởng này cả. Tôi đã an phận, chấp nhận rằng mình không thể có được những gì mình mong muốn.

Thế là tôi quay sang người bên cạnh và nói: “Cô đổi cho tôi cuốn sổ màu vàng này lấy cuốn màu xanh của cô được không?”

Cô gái trả lời: “Được thôi. Tôi thích màu vàng hơn. Tôi thích vẻ tươi sáng của màu vàng. Hợp với tâm trạng của tôi”. Vậy là giờ đây tôi đã có cuốn sổ màu xanh. Đây không phải là một thành công vĩ đại trong một kế hoạch lớn song đó lại là sự khởi đầu của tôi trong việc xác định và phấn đấu đạt được những gì mình mong muốn, như khi còn nhỏ. Tôi đã luôn cho những ý thích của mình là nhỏ nhặt, không đáng để theo đuổi, tôi đã liên tiếp bỏ qua những mong muốn của bản thân. Song hôm đó là ngã rẽ của cuộc đời tôi - tôi bắt đầu cho phép bản thân được biết và hành động quyết liệt hơn cho những mong muốn, khao khát của mình.

HÃY LIỆT KÊ MỘT DANH SÁCH NHỮNG GÌ “TÔI MUỐN”

Một trong những cách đơn giản nhất để bắt tay vào việc xác định bạn thực sự muốn gì là liệt kê danh sách 30 việc bạn muốn làm, 30 thứ bạn muốn sở hữu và 30 điều bạn muốn đạt được trước khi từ giả cõi đời này. Đây là phương pháp tuyệt vời để lặn trái bóng đầu tiên.

Một phương pháp hữu hiệu khác để xác định những mong muốn của bản thân là nhờ một người bạn giúp đỡ lập một danh sách “Tôi muốn gì?”. Người bạn sẽ liên tục đặt câu hỏi: “Bạn muốn gì? Bạn muốn gì?” trong vòng 10 tới 15 phút và viết lại những câu trả lời của bạn. Bạn sẽ thấy rằng những mong ước đầu tiên bạn nêu lên khá viễn vông. Thực tế, hầu hết mọi người đều nói: “Tôi muốn có một chiếc Mercedes. Tôi muốn có một căn nhà to bên bờ biển” vân vân và vân vân. Tuy nhiên, sau bài tập 15 phút này, những mong ước thực sự của bạn bắt đầu lên tiếng: “Tôi muốn được mọi người yêu mến. Tôi muốn được thể hiện bản thân. Tôi muốn làm nên sự khác biệt. Tôi muốn cảm thấy mạnh mẽ”... Đó chính là những mong ước thực sự nói lên giá trị cốt lõi của bạn.

LIỆU NHỮNG LO TOAN CƠM ÁO GẠO TIỀN CÓ THỂ NGĂN BƯỚC BẠN?

Vật cản con người ta đến với những khao khát đích thực của mình chính là bởi mọi người thường cho rằng mình không thể kiếm sống nhờ những việc họ yêu thích.

Bạn có thể nói rằng: “Tôi thích đi chơi và nói chuyện với mọi người”.

Ồ, Oprah Winfrey cũng kiếm sống bằng cách đi chơi và nói chuyện với mọi người. Bạn tôi, Diane Brause, một hướng dẫn viên du lịch quốc tế cũng kiếm sống bằng cách đi chơi và nói chuyện với mọi người ở những địa điểm đẹp và thu hút khách trên thế giới.

Tiger Woods yêu thích chơi golf. Ellen DeGeneres muốn làm cho mọi người vui vẻ. Chị gái tôi thích thiết kế nữ trang và đi chơi với các bạn trẻ. Donald Trump yêu thích kinh doanh và xây dựng nhà cửa. Tôi thích đọc sách và chia sẻ những gì tôi học được với mọi người thông qua những cuốn sách, những bài nói chuyện và những buổi hội thảo. Bạn hoàn toàn có thể kiếm sống từ những công việc mình yêu thích.

Hãy liệt kê 20 việc bạn thích làm và sau đó suy nghĩ xem, có cách nào để kiếm sống dựa trên một vài công việc đó không. Nếu bạn yêu thể thao, bạn có thể chơi thể thao trở thành một nhà báo hay một nhiếp ảnh gia chuyên về thể thao, hoặc bạn có thể làm việc liên quan tới quản lý trong ngành thể thao như đại lý hay đại diện cho một câu lạc bộ chuyên nghiệp. Bạn cũng có thể làm huấn luyện viên, quản lý hay người tuyển dụng. Có trăm phương ngàn cách kiếm sống trong bất kì lĩnh vực nào bạn yêu thích.

Giờ đây bạn chỉ cần xác định xem mình thích làm gì còn trong các chương tiếp theo, tôi sẽ chỉ cho bạn cách thành công và phương pháp kiếm tiền từ những công việc mình ưa thích.

XÁC ĐỊNH RÕ Ý NIỆM VỀ CUỘC SỐNG LÝ TƯỞNG CỦA BẠN

Chủ đề của cuốn sách này là làm cách nào để đi từ xuất phát điểm của bạn tới vạch đích bạn mong muốn. Để đạt được mục tiêu này, bạn cần xác định hai điều - bạn đang xuất phát từ đâu và muốn đi tới đâu. Tầm nhìn là một bản miêu tả chi tiết về vạch đích mà bạn hướng tới. Nó nói lên mục tiêu của bạn sẽ như thế nào. Để có được một cuộc sống thành công và công bằng, tầm nhìn của bạn cần bao quát đủ bảy lĩnh vực sau: công việc/ sự nghiệp, tài chính, giải trí/ thời gian rảnh rỗi, sức khỏe/ thể lực, các mối quan hệ, các mục tiêu cá nhân và đóng góp cho cộng đồng.

Trong giai đoạn này của cuộc hành trình, bạn chưa cần biết chính xác phải làm cách nào để đi đến vạch đích mong muốn. Vấn đề quan trọng chỉ nằm ở chỗ, bạn phải xác định được vạch đích đó ở đâu. Khi bạn đã xác định rõ câu hỏi “cái gì” thì câu trả lời “như thế nào” sẽ tự tới.

HỆ THỐNG ĐỊNH VỊ TOÀN CẦU BÊN TRONG CON NGƯỜI BẠN

Quy trình đi từ điểm xuất phát hiện tại đến vạch đích mong muốn của bạn cũng giống như sử dụng hệ

thống định vị với công nghệ GPS (Global Positional System) trong một chiếc xe hơi đời mới. Để hệ thống có thể hoạt động, nó cần xác định được bạn đang ở đâu và muốn đi tới đâu. Hệ thống định vị xác định bạn đang ở đâu bằng cách sử dụng một máy vi tính gắn bên trong. Chiếc máy vi tính này nhận tín hiệu từ ba vệ tinh, từ đó, nó xác định vị trí chính xác của bạn. Khi bạn nhập địa điểm cần đến, hệ thống định vị sẽ vạch ra con đường tốt nhất cho bạn. Bạn chỉ cần làm theo chỉ dẫn.

Thành công trong cuộc sống cũng vận hành theo cách tương tự. Tất cả những gì bạn cần làm là xác định xem mình muốn đi tới đâu; xem xét đích đến thông qua việc xác lập mục tiêu, tham khảo ý kiến và quan sát trực tiếp và bắt đầu di chuyển theo đúng hướng. Hệ thống GPS bên trong sẽ giúp bạn tìm ra những con đường khi bạn tiếp tục tiến lên. Hay nói cách khác, một khi bạn đã xác định rõ và tập trung vào tầm nhìn của mình (và tôi sẽ chỉ ra cho bạn rất nhiều cách để thực hiện việc này), những bước đi tiếp theo sẽ tự hiện ra trên con đường của bạn. Một khi đã xác định rõ bản thân mong muốn gì và biết cách giữ cho mình tập trung vào những mục tiêu đó, bạn sẽ tìm ra phương pháp thực hiện - đôi khi đúng vào thời điểm bạn cần tới.

NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG CÀNG LỚN THÌ TẦM NHÌN CÀNG XA

Mối nguy hiểm nhất đối với hầu hết chúng ta không phải là đặt ra những mục tiêu quá cao, không thể thực hiện nổi mà chính là đặt ra những mục tiêu quá thấp và đạt được chúng.

MICHELANGELO

Tôi khuyến khích các bạn không nên giới hạn tầm nhìn của mình dưới bất kì hình thức nào. Hãy để tầm nhìn càng lớn càng tốt. Khi tôi phỏng vấn Dave Liniger, Tổng giám đốc của RE/MAX, tập đoàn bất động sản lớn nhất Hoa Kỳ, ông nói với tôi: “Hãy luôn luôn mơ ước thật lớn lao. Những ước mơ lớn sẽ thu hút sự chú ý của những người vĩ đại”. Gần đây, Tướng Wesley Clark cũng tâm sự: “Ôm ấp những giấc mộng lớn hay những ước mơ nhỏ nhoi cũng chỉ tốn công sức như nhau mà thôi”. Theo kinh nghiệm của tôi, một trong những điểm khác biệt hiếm hoi giữa những người thành đạt và phần còn lại của thế giới là những người thành đạt biết mơ ước lớn lao hơn. John F. Kennedy từng mơ ước đưa người lên mặt trăng. Martin Luther King từng mơ ước về một đất nước không có định kiến, không có bất công. Bill Gates từng mơ về một thế giới, nơi nhà nhà đều có một chiếc máy tính nối mạng. Buckminster Fuller từng mơ ước về một thế giới, nơi người người đều được sử dụng điện.

Những con người thành đạt này nhìn thế giới từ những góc độ rất khác nhau - thế giới là nơi những điều kì diệu có thể xảy ra, nơi hàng tỉ cuộc sống được cải thiện, nơi công nghệ mới có thể thay đổi cuộc sống của con người và nơi những nguồn tài nguyên thiên nhiên có thể được tận dụng để đem lại

lợi ích chung lớn nhất. Họ tin tưởng mọi việc đều có thể xảy ra và họ chính là một phần giúp tạo nên những điều kì diệu đó.

Khi lần đầu tiên Mark Victor Hansen và tôi xuất bản cuốn *Chicken Soup for the Soul*, “Tâm nhìn năm 2020” của chúng tôi cũng là một tầm nhìn lớn - bán được một triệu bản và trích 500 triệu đô la từ lợi nhuận cho các quỹ từ thiện. Chúng tôi đã và đang hiểu rõ mình muốn đạt tới điều gì.

Nếu bạn chỉ giới hạn ước mơ của mình trong những việc khả thi hay hợp lý, bạn đã tự rời xa mong ước thực sự của mình và tất cả những gì còn lại với bạn chỉ là sự thỏa hiệp.

ROBERT FRITZ

Tác giả cuốn *The Path of Least Resistance*

ĐỪNG ĐỀ BÁT KỲ AI NGĂN CẢN BẠN THEO ĐUỔI ƯỚC MƠ CỦA MÌNH

Chắc chắn sẽ có những người cố gắng thuyết phục bạn ngừng theo đuổi ước mơ. Họ sẽ nói với bạn rằng bạn, thật điên rồ và những ước mơ đó không thể trở thành hiện thực. Hẳn sẽ có những kẻ cười vào mũi bạn và cố gắng kéo bạn xuống ngang tầm với bọn họ. Bạn tôi Monty Roberts, tác giả cuốn *The Man Who Listens to Horses*, gọi những người này là những kẻ đánh cắp ước mơ. Đừng nghe lời chúng.

Hồi Monty đang học trung học, thầy giáo giao cho lớp viết một bài luận về những việc mình mong muốn thực hiện khi trưởng thành. Monty đã viết rằng anh muốn sở hữu một nông trại riêng, rộng 80 hecta và nuôi ngựa đua dòng Thoroughbred. Thầy giáo cho anh điểm F và nói điểm số này phản ánh ước mơ của anh thật viễn vông. Chẳng một cậu bé nào sống trong lều trên một chiếc xe bán tải lại có thể kiếm đủ tiền để mua một nông trại, mua hạt giống và trả lương cho các công nhân nông trại. Khi thầy cho Monty cơ hội viết lại bài luận để kiếm điểm cao hơn, Monty nói: “Thầy cứ giữ điểm F còn em sẽ giữ ước mơ của mình.”

Giờ đây, Monty đã có một trang trại rộng 62 hecta mang tên Flag Is Up Farms tại Solvang, bang California và trang trại nuôi ngựa đua dòng Thoroughbred đồng thời huấn luyện hàng trăm vận động viên đua ngựa 12.

BÀI TẬP XÁC ĐỊNH TÂM NHÌN

Hãy xây dựng tương lai từ tương lai chứ không phải từ quá khứ của bạn.

WERNER ERHARD

Bài tập sau đây được thiết kế nhằm giúp các bạn xác định rõ tầm nhìn của mình. Mặc dù bạn có thể thực hiện bài tập tư duy này bằng cách nghĩ câu trả lời và viết lại song tôi khuyến khích bạn nên đi sâu hơn thế. Nếu bạn đi sâu hơn, bạn sẽ có được những câu trả lời sâu sắc hơn, hữu ích cho bạn nhiều hơn.

Hãy bắt đầu bằng cách bật một vài đoạn nhạc thư giãn và ngồi im lặng tại một nơi thoải mái, nơi bạn không bị làm phiền. Sau đó, nhắm mắt lại và hãy hỏi phần não vô thức của mình những ý niệm về cuộc sống lí tưởng của bạn. Các câu hỏi sẽ bao quát những lĩnh vực sau:

1. Trước hết, hãy tập trung vào lĩnh vực tài chính. Thu nhập hàng năm của bạn là bao nhiêu? Dòng tiền của bạn như thế nào? Lượng tiền tiết kiệm và đầu tư của bạn là bao nhiêu? Tổng thu nhập ròng của bạn là bao nhiêu?

Sau đó, căn nhà của bạn trông như thế nào? Nhà của bạn ở đâu? Cảnh quan xung quanh có đẹp không? Có vườn tược không? Có bể bơi hay chuồng ngựa không? Tường nhà sơn màu gì? Đồ đạc trong nhà trông thế nào? Có treo tranh trong nhà không? Nếu có thì những bức tranh đó trông như thế nào? Bạn hãy đi một vòng quanh ngôi nhà lí tưởng của mình và trả lời tất cả những câu hỏi trên.

Lúc này, đừng lo lắng về việc bạn làm cách nào để có được một ngôi nhà như thế. Đừng tự cản bước mình bằng những câu nói như: “Tôi không thể sống ở Malibu bởi vì tôi không kiếm đủ tiền”. Một khi con mắt của tâm trí đã nhìn tới được bức tranh thì bộ não của bạn sẽ biết cách vượt qua thử thách về tiền bạc.

Sau đó, hãy hình dung ra chiếc xe bạn đang lái và bất kì tài sản quan trọng nào khác.

2. Bước tiếp theo, hãy mừng tượng công việc hay nghề nghiệp lí tưởng của bạn. Bạn đang làm ở đâu? Bạn đang làm gì? Đồng nghiệp của bạn là những ai? Đối tượng khách hàng của bạn như thế nào? Lương bổng ra sao? Đó có phải công ty riêng của bạn không?

3. Sau đó, hãy tập trung suy nghĩ về thời gian rảnh rỗi, vui chơi giải trí của mình. Bạn đang làm gì cùng với gia đình và bạn bè trong thời gian rảnh rỗi? Bạn có thú vui gì không? Những kỳ nghỉ của bạn ra sao? Bạn làm gì để tiêu khiển?

4. Tiếp đến, bạn hình dung thế nào về sức khỏe và thể lực của mình? Bạn có mắc bệnh tật gì không? Bạn sống tới năm bao nhiêu tuổi? Bạn có cởi mở, thư giãn và luôn giữ được trạng thái vui vẻ suốt cả ngày không? Bạn có cảm thấy tràn đầy sức sống? Bạn có năng động và mạnh mẽ không? Bạn có tập thể

đục, ăn những đồ ăn có lợi cho sức khỏe và uống nhiều nước không?

5. Bây giờ, hãy suy nghĩ về những mối quan hệ của bạn với gia đình và bạn bè. Quan hệ của bạn với gia đình thế nào? Bạn bè của bạn là những ai? Mối quan hệ bạn bè của bạn có tốt không? Những mối quan hệ đó như thế nào, có yêu thương, hỗ trợ và tin tưởng nhau không? Bạn thường làm gì cùng bạn bè mình?

6. Vậy cuộc sống riêng của bạn ra sao? Bạn có hình dung ra mình đang quay lại trường, tham gia thêm các khóa đào tạo, tới dự những buổi hội thảo, tìm kiếm phương pháp trị liệu cho căn bệnh cũ hay đang trưởng thành hơn về mặt tinh thần? Bạn có dự định quay lại đi lễ nhà thờ không? Bạn có muốn học chơi một nhạc cụ nào đó hay viết tiểu sử đời mình không? Bạn có muốn tham gia chạy marathon hay theo học một khóa hội họa không? Bạn có muốn đi du lịch nước ngoài không?

7. Cuối cùng, hãy nghĩ về cộng đồng mà bạn đang sống, cộng đồng bạn đã chọn. Cộng đồng ấy như thế nào khi hoạt động một cách hoàn hảo? Những hoạt động cộng đồng nào diễn ra ở đó? Bạn có tham gia công việc từ thiện nào không? Bạn làm gì để giúp đỡ mọi người và tạo nên sự khác biệt? Bạn có thường xuyên tham gia vào những hoạt động như trên không? Bạn đang giúp đỡ những ai?

Trong quá trình suy tưởng, bạn có thể viết lại những câu trả lời của mình hoặc làm toàn bộ bài tập này trước, sau đó mở mắt ra và viết lại. Dù bạn làm theo cách nào, hãy nhớ viết lại mọi thứ sau khi hoàn thành bài tập.

Hàng ngày, hãy xem lại những câu trả lời đó. Như vậy, cả phần não vô thức và ý thức của bạn sẽ đều tập trung vào tầm nhìn bạn đã vạch ra và khi bạn ứng dụng những nguyên tắc công cụ khác trong cuốn sách này, bạn sẽ bắt đầu triển khai tất cả những khía cạnh khác nhau của tầm nhìn đó.

HÃY CHIA SẺ TẦM NHÌN CỦA MÌNH ĐỂ TẠO HIỆU QUẢ TỐI ĐA

Sau khi đã viết lại tầm nhìn của mình, hãy chia sẻ với một người bạn thân, người bạn tin tưởng sẽ ủng hộ mình. Bạn có thể lo sợ người bạn này sẽ cho rằng tầm nhìn của bạn quá viễn vông, không thể thực hiện được, quá lí tưởng hay quá thiên về vật chất. Hầu hết mọi người đều có suy nghĩ tương tự khi họ có ý định chia sẻ tầm nhìn của mình với người khác. Song sự thật là, hầu hết mọi người, từ trong sâu thẳm trái tim, đều có chung mong ước với bạn. Mọi người đều muốn sống dư dả, có một căn nhà tiện nghi, một công việc có ý nghĩa, hợp sở thích. Mọi người đều muốn sống khỏe mạnh, muốn có thời gian làm những công việc yêu thích, muốn có mối quan hệ tốt đẹp với gia đình bạn bè và muốn có cơ hội để làm nên điều khác biệt trên đời. Tuy nhiên, có quá ít người dám thừa nhận những mong muốn đó.

Bạn sẽ thấy rằng, khi chia sẻ tầm nhìn, một số người sẽ muốn giúp bạn biến tầm nhìn đó thành hiện thực. Những người khác sẽ giới thiệu bạn với bạn bè hay chỉ cho bạn những nguồn lực có thể giúp đỡ bạn. Bạn cũng sẽ hiểu ra rằng, mỗi khi chia sẻ tầm nhìn của mình, tầm nhìn đó lại trở nên rõ ràng, thực tế và khả thi hơn. Quan trọng nhất, mỗi khi chia sẻ tầm nhìn, bạn lại củng cố vững chắc hơn niềm tin vô thức của riêng mình rằng bạn có thể đạt tới đó.

NGUYÊN TẮC 4: HÃY TIN RẰNG MỌI VIỆC ĐỀU CÓ THỂ THỰC HIỆN

Nhân tố quan trọng nhất ngăn cản người Mỹ tiến tới thắng lợi ngày nay chính là bởi họ thiếu niềm tin vào bản thân.

ARTHUR L. WILLIAMS

Người sáng lập ra công ty Bảo hiểm A. L. Williams, công ty này đã được bán lại cho Primerica với giá 90 triệu đô la vào năm 1989

Napoleon Hill từng nói: “Những điều trí não có thể hình dung ra và tin tưởng vào, trí não đều có thể nghĩ cách đạt được”. Thực tế, trí não là một công cụ có sức mạnh khổng lồ, nó có thể đem tới cho bạn mọi điều bạn mong muốn. Song bạn cần phải tin rằng, những mong muốn của bạn có thể đạt được.

BẠN ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG GÌ MÌNH MONG MUỐN

Các nhà khoa học từng tin rằng, con người hoạt động dựa trên những thông tin do thế giới bên ngoài phản ánh lên bộ não. Song ngày nay, họ đã nhận ra rằng, chúng ta hoạt động dựa trên những gì bộ não dự trù sẽ xảy đến tiếp theo và những trải nghiệm trong quá khứ của nó.

Chẳng hạn, trong quá trình nghiên cứu ảnh hưởng của phẫu thuật khớp gối lên bệnh nhân, các bác sĩ thuộc bang Texas đã thực hiện trên những bệnh nhân có khớp gối bị mòn và đau một trong ba quy trình phẫu thuật sau: tháo bỏ khớp, làm sạch khớp hoặc không làm gì cả.

Trong khâu giải phẫu “không làm gì cả”, các bác sĩ gây mê bệnh nhân, rạch ba đường trên đầu gối như thể để đưa các dụng cụ mổ vào và sau đó giả như đang làm phẫu thuật. Hai năm sau ca mổ, những bệnh nhân được phẫu thuật giả cũng báo cáo cùng mức giảm đau và sưng như những người thực sự được phẫu thuật. Trí não mong đợi ca mổ sẽ cải thiện tình hình khớp gối, và thực tế là như vậy.

Tại sao trí não lại hoạt động theo cơ chế này? Các nhà tâm lý học thần kinh nghiên cứu thuyết kì vọng¹³ cho hay nguyên nhân nằm ở chỗ chúng ta dành thời gian cả đời để trở nên “có điều kiện”. Thông qua các chuỗi sự kiện diễn ra trong đời, bộ não học được cách cần kì vọng điều gì sẽ xảy tới tiếp theo - dù cho sự việc đó cuối cùng có thực sự xảy đến hay không. Và do bộ não kì vọng một việc sẽ xảy tới theo cách nhất định, chúng ta thường nhận được chính xác những điều đã kì vọng.

Đây chính là lý do tại sao phát triển những kì vọng tích cực trong trí não lại có tầm quan trọng đến vậy. Khi bạn thay thế những kì vọng tiêu cực cũ trong đầu bằng những kì vọng tích cực mới - khi bạn

bắt đầu tin rằng những điều bạn mong muốn có thể thực hiện được - trí não bạn sẽ đảm nhiệm công việc biến những mong muốn đó thành sự thực cho bạn. Tuyệt vời hơn nữa, trí não bạn sẽ thực sự kì vọng đạt được thành quả đó. 14

BẠN PHẢI HỌC CÁCH TIN TƯỞNG

Bạn có thể trở thành bất kì điều gì bạn mong muốn, nếu bạn có niềm tin vững chắc và hành động theo niềm tin đó; điều gì trí não có thể hình dung ra và tin tưởng vào, trí não cũng có thể biến điều đó thành sự thực.

NAPOLEON HILL

Tác giả cuốn sách bán chạy nhất

Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu

Khi Tug McGraw - cầu thủ ném bóng chày đội Philadelphia Phillies, cha ruột của ca sĩ nhạc đồng quê huyền thoại Tim McGraw - vượt qua Willie Wilson để giành danh hiệu cầu thủ xuất sắc nhất giải World Series năm 1980 của Phillies, tạp chí Sports Illustrated đã chụp một tấm ảnh để đời cảnh cầu thủ này đang phấn khởi đứng trên bục danh dự - một cảnh mà ít người biết được chính do McGraw dàn dựng.

Một buổi chiều khi có dịp gặp Tug tại New York, tôi đã hỏi ông về những trải nghiệm trên bục danh dự ngày hôm đó.

Ông nói: “Dường như tôi đã đứng trên đó hàng ngàn lần. Hồi nhỏ, tôi thường chơi ném bóng với cha trong sân sau. Chúng tôi cũng thường đạt đến vòng cuối cùng, vòng thứ chín của giải World Series khi hai người bị loại ra và chỉ còn lại ba cầu thủ. Tôi luôn vượt qua và giành chiến thắng cuối cùng”. Chính bởi Tug đã định hình trong đầu rằng, sau những ngày chơi bóng trên sân sau, cuối cùng cái ngày ông biến giấc mơ thành thực sự cũng tới.

McGraw đã nổi tiếng là một người suy nghĩ tích cực từ bảy năm trước, trong giải Vô địch Quốc gia năm 1973, vào buổi gặp mặt của đội New York Mets, ông phát biểu: “Các bạn phải biết tin tưởng”. Đội tuyển Mets năm đó vào vòng bảng cuối cùng tháng Tám, giành giải và vào đến vòng 7 của World Series, sau đó bị đội Oakland A’s đánh bại.

Một ví dụ khác của phương châm luôn luôn lạc quan “Bạn phải biết tin tưởng” của ông là khi đang giữ vị trí phát ngôn viên cho giải Little League, ông nói: “Các bạn trẻ nên học cách chơi bóng chày từ

trong tâm tưởng. Đây là một kỹ năng mà giải Little League thường bỏ qua”. Rồi ông mỉm cười, nụ cười như nắng ấm gieo vào lòng người.

HÃY TIN TƯỞNG VÀO BẢN THÂN VÀ HÀNH ĐỘNG BIẾN NIỀM TIN THÀNH SỰ THẬT

Dù sớm hay muộn, những người chiến thắng chính là những người tin tưởng vào chiến thắng của bản thân.

RICHARD BACH

Tác giả cuốn sách bán chạy nhất Jonathan Livingston Seagull

Tim Ferriss đã biết đặt niềm tin vào bản thân. Thực tế, anh tin tưởng mạnh mẽ vào khả năng của bản thân tới mức, ông đã giành giải Quyền cước 15 San Shou quốc gia chỉ sau sáu tuần chơi môn này.

Là đội trưởng đội tuyển Judo Princeton, Tim đã luôn mơ ước giành được một danh hiệu cấp quốc gia. Anh đã tập luyện rất chăm chỉ. Anh rất giỏi về thể thao. Tuy nhiên, những chấn thương liên tiếp trong suốt nhiều mùa giải đã liên tục ngăn trở ước mơ của anh.

Do đó, một hôm, khi có người bạn gọi điện mời Tim đến xem anh ta thi đấu tại giải vô địch Quyền cước Trung Quốc toàn quốc sáu tuần trước khi giải này diễn ra, Tim đã lập tức quyết định tham gia giải đấu.

Do chưa bao giờ tham gia một môn thể thao đối kháng, anh gọi điện đến Hiệp hội Quyền anh Hoa Kỳ và hỏi thăm về những huấn luyện viên giỏi nhất. Anh tạm chuyển sang vùng lân cận tại Trenton, New Jersey để được học hỏi từ những huấn luyện viên quyền anh đã từng đào tạo cho các vận động viên giành huy chương vàng. Sau khi luyện tập bốn giờ mệt lử trên võ đài, anh dành nhiều thời gian luyện tập thể lực. Để bù đắp cho việc Tim mới bắt đầu tham gia bộ môn này, những huấn luyện viên tập trung vào khai thác những điểm mạnh của anh.

Tim không chỉ đơn thuần tham gia để học hỏi. Anh khát khao giành chiến thắng.

Khi ngày thi đấu cuối cùng đến, Tim đã đánh bại ba đối thủ được đánh giá cao hơn trước khi bước vào trận chung kết. Khi cần hình dung mình phải làm gì để chiến thắng trong trận chung kết, anh nhắm mắt lại và mừng tượng cảnh mình đánh bại đối thủ ngay trong hiệp đấu đầu tiên.

Sau này, Tim nói với tôi rằng, hầu hết mọi người thất bại không phải do họ thiếu kỹ năng hay phương pháp mà đơn giản vì họ không có niềm tin. Tim đã tin tưởng mình có thể đạt tới mục tiêu. Và anh đã

làm được.

BẠN SẼ CẦN CÓ MỘT NGƯỜI TIN TƯỞNG VÀO MÌNH TRƯỚC

Khi chàng trai 20 tuổi Ruben Gonzalez xuất hiện tại Trung tâm đào tạo Olympic Hoa Kỳ ở Lake Placid, New York, anh luôn giữ trong túi chiếc card của một doanh nhân người Houston, người đã tin tưởng vào giấc mơ giành chiến thắng tại Olympic của anh. Ruben tới trung tâm học môn đua xe băng, một môn thể thao mà chín trong số mười người tham gia phải từ bỏ ngay sau mùa giải đầu tiên. Hầu hết mọi vận động viên tham gia môn thể thao này đều bị gãy ít nhất là một chiếc xương trước khi có thể làm chủ tốc độ 90 dặm một giờ trên một đường đua bằng băng dài và nhiều đoạn xuống dốc. Song, Ruben vẫn áp ủ ước mơ, nhiệt huyết và quyết tâm không bỏ cuộc cùng với sự ủng hộ của bạn anh, Craig, tại Houston.

Khi Ruben quay về phòng sau ngày tập đầu tiên, anh gọi cho Craig.

“Craig, thật là kinh khủng! Cả một bên thân mình đau bại. Mình nghĩ ngón chân mình gãy rồi. Thế đấy. Mình sẽ quay lại chơi bóng đá thôi”.

Craig ngắt lời: “Ruben, ra đứng trước gương đi!”

“Cái gì?”

Mình bảo: “Ra đứng trước gương đi!”

Ruben đứng dậy, kéo dài dây điện thoại và chạy ra trước chiếc gương lớn.

“Giờ thì hãy nhắc lại theo mình: Dù mọi việc có tệ như thế nào, và dù mọi việc có trở nên khủng khiếp như thế nào thì tôi cũng sẽ làm được!”

Ruben cảm thấy mình như một thằng ngốc tự nhìn chăm chăm vào trong gương, do vậy, anh miễn cưỡng nhắc lại: “Dù mọi việc có tệ như thế nào và dù mọi việc có trở nên khủng khiếp như thế nào thì tôi cũng sẽ làm được!”

“Nào! Nói cho đúng vào. Cậu là một vận động viên Olympic cơ mà! Cậu luôn miệng nói về điều đó! Bây giờ thì cậu có định làm hay không?”

Ruben bắt đầu nghiêm túc hơn: “Dù mọi việc có tệ như thế nào và dù mọi việc có trở nên khủng khiếp như thế nào thì tôi cũng sẽ làm được!”

“Nhắc lại một lần nữa xem nào!”

“Dù mọi việc có tệ như thế nào và dù mọi việc có trở nên khủng khiếp như thế nào thì tôi cũng sẽ làm được!”

Và anh cứ nhắc đi nhắc lại như thế.

Và đến khoảng lần thứ năm thì Ruben nghĩ: “Ồ, khá hơn rồi. Mình đã đứng thẳng lên một chút”. Đến lần thứ 10 thì anh nhảy bật lên và hét: “Tôi chẳng quan tâm chuyện gì đang diễn ra. Tôi sẽ làm được. Tôi có thể bị gãy cả hai chân. Nhưng xương gãy rồi sẽ lành. Tôi sẽ quay trở lại và sẽ thành công. Tôi sẽ là một vận động viên Olympic!”

Khi bạn đứng mặt đối mặt với bản thân và bắt mình phải nói lên những điều mình sẽ làm, bạn sẽ chứng kiến điều kì diệu xảy ra với lòng tự tin của bạn. Dù bạn có mơ ước gì, hãy nhìn vào mình trong gương và tuyên bố rằng bạn thực sự sẽ thực hiện được mơ ước đó - dù cho phải trả giá như thế nào.

Ruben Gonzalez đã làm theo cách này và cuộc đời của anh đã thay đổi. Anh đã tham gia vào ba Thế vận hội mùa đông - Calgary năm 1988, Albertville năm 1992 và Salt Lake City năm 2002. Và hiện giờ, anh đang tham gia đào tạo để chuẩn bị cho Olympic mùa đông tại Torino năm 2006, khi đó anh sẽ 43 tuổi và thi đấu với những vận động viên có tuổi đời bằng nửa tuổi anh.

NGUYÊN TẮC 5: HÃY TIN VÀO CHÍNH MÌNH

Bạn có mặt trên đời không phải là một sự cố. Bạn cũng không phải là một sản phẩm sản xuất hàng loạt. Bạn cũng không phải được sản xuất theo dây chuyền. Bạn được sinh ra với ý nghĩa riêng có tài năng đặc biệt và được những người thân yêu trân trọng.

MAX LUCADO

Tác giả của những bộ sách bán chạy nhất

Nếu bạn muốn có được cuộc sống như mơ ước, bạn phải tin rằng, mình có khả năng làm được việc đó. Bạn phải tin rằng, mình có đủ tiềm năng và có thể khơi dậy những tiềm năng đó. Bạn phải tin vào chính mình. Dù bạn có gọi niềm tin đó là lòng tự trọng, tự tôn hay tự tin nhưng chính niềm tin đó, bên cạnh những khả năng, những nguồn lực nội tại và kỹ năng của bạn sẽ đem lại cho bạn những kết quả mong muốn.

TIN TƯỞNG VÀO CHÍNH MÌNH LÀ MỘT THÁI ĐỘ

Bạn có thể lựa chọn tin tưởng vào chính mình hay không. Đó là một thái độ, một thói quen mà bạn cần phải có thời gian mới có được. Mặc dù có cha mẹ luôn ủng hộ và suy nghĩ tích cực sẽ giúp bạn rất nhiều song sự thật là hầu hết các bậc phụ huynh đều truyền cho con cái những niềm tin bị hạn chế và những thái độ tiêu cực của bản thân.

Hãy nhớ rằng quá khứ là quá khứ. Dù có đổ lỗi cho cha mẹ vì mình thiếu tự tin thì cũng chẳng được gì. Giờ đây, chính bạn là người chịu trách nhiệm với niềm tin và những ý niệm về bản thân mình. Bạn phải biết lựa chọn tin tưởng rằng, bạn có thể làm bất kì điều gì mà bạn quyết tâm đạt tới - bất kì điều gì - bởi sự thực là bạn có thể. Bạn cũng nên biết theo nghiên cứu gần đây nhất về trí não con người, nếu kết hợp tốt những suy nghĩ và độc thoại tích cực với luyện tập và được đào tạo hợp lý thì mọi người có thể làm được hầu hết bất kì việc gì.

Trong số hàng trăm người thành đạt mà tôi từng phỏng vấn trong cuốn sách này và nhiều cuốn sách khác, hầu hết đều nói rằng: “Tôi không phải là người tài năng nhất trong lĩnh vực của mình, song tôi tin mọi thứ đều có thể xảy ra. Tôi học hành, luyện tập và làm việc chăm chỉ hơn mọi người. Nhờ đó tôi mới thành công như hiện tại”. Nếu như một chàng trai 20 tuổi người Texas có thể thi đấu môn xe trượt băng và trở thành một vận động viên Olympic, một anh sinh viên bỏ học có thể trở thành triệu phú và một học sinh mắc chứng đọc kém đã rớt ba lớp có thể trở thành nhà sản xuất truyền hình và tác giả của

những cuốn sách bán chạy nhất thì bạn cũng có thể đạt được bất kì điều gì nếu bạn tin rằng việc đó khả thi.

Nếu bạn tin tưởng vào bản thân và hành động theo hướng mọi việc đều có thể đạt được, bạn sẽ thực hiện được những điều cần thiết để dẫn tới thành công. Nếu bạn tin rằng mọi việc đều bất khả thi, bạn sẽ không làm được gì cả và cũng không đạt được kết quả mong đợi. Nó giống như một quy trình tuần hoàn.

BẠN CÓ THỂ LỰA CHỌN NÊN ĐẶT NIỀM TIN VÀO ĐÂU

Stephen J. Cannell đã bị đúp lớp Một, lớp Bốn và lớp Mười. Ông không thể đọc hay hiểu bài như những học sinh khác trong lớp. Ông thường phải học năm tiếng đồng hồ cùng mẹ để chuẩn bị cho một bài kiểm tra nhưng rồi lại trượt. Ông hỏi người bạn đạt điểm A xem bạn này đã học bao lâu để chuẩn bị cho bài kiểm tra thì nhận được câu trả lời: “Mình chẳng học gì cả”. Stephen kết luận rằng, ông không thông minh.

Ông nói với tôi: “Tuy nhiên, tôi đã quyết định rằng mình phải bỏ suy nghĩ đó ra khỏi đầu. Tôi không nghĩ về nó nữa. Thay vào đó, tôi tập trung nghĩ xem mình giỏi về lĩnh vực nào và đó chính là bóng đá. Nếu không nhờ bóng đá, lĩnh vực xuất sắc của tôi thì tôi cũng không biết mình sẽ như thế nào. Tôi đã có được sự tự tin nhờ chơi thể thao.”

Dồn toàn bộ sức lực vào bóng đá, Stephen giành giải cầu thủ xuất sắc trong các giải bóng đá liên trường. Chính nhờ bóng đá, ông học được rằng, nếu biết phát huy bản thân, ông có thể đạt tới sự hoàn hảo.

Sau đó, ông đã truyền niềm tin vào bản thân sang sự nghiệp. Thật đáng ngạc nhiên, khi đó Stephen đang viết kịch bản cho các chương trình truyền hình. Cuối cùng, ông đã lập một studio sản xuất riêng, tại đó ông sáng tạo, sản xuất và viết hơn 350 kịch bản cho 38 chương trình truyền hình khác nhau, trong đó có The A-Team, The Rockford Files, Baretta, 21 Jump street, The Commish, Renegade, và Silk Stalkings. Tại thời điểm đỉnh cao trong sự nghiệp, studio của Stephen có tới hơn 2.000 nhân viên. Chưa hết, sau khi bán studio, ông còn tiếp tục viết 11 cuốn tiểu thuyết, tất cả đều là những cuốn sách bán chạy nhất. Stephen là một ví dụ điển hình cho thấy, vấn đề quan trọng không phải là cuộc sống cho bạn những gì mà chính là cách bạn phản ứng với những gì cuộc sống mang lại, kể cả mặt thể chất lẫn tinh thần.

Tôi đang tìm kiếm những người có khả năng không biết tới những điều bất khả thi.

BẠN CẦN PHẢI TỪ BỎ NHỮNG CÂU “TÔI KHÔNG THỂ”

Cụm từ Tôi không thể là lực lượng mạnh mẽ nhất của trường phái tiêu cực trong đầu óc con người.

PAUL R. SCHEELE - Chủ tịch Learning Strategies Corporation

Nếu bạn muốn thành công, bạn cần phải bỏ cụm từ “Tôi không thể” và tất cả những cụm từ tương tự như “Ước gì mình có thể”. Cụm từ “Tôi không thể” thực sự lấy đi khả năng của bạn. Khi nói “Tôi không thể”, bạn thực sự mềm yếu hơn. Trong các buổi hội thảo của mình, tôi sử dụng một kỹ thuật gọi là kinesiology để kiểm tra sức mạnh cơ bắp của con người khi họ nói những cụm từ khác nhau. Tôi yêu cầu những người tham gia đặt tay trái sang một bên và tôi dùng tay trái của mình kéo tay họ xuống để kiểm tra thể lực. Sau đó, tôi yêu cầu mọi người nghĩ tới một việc mà theo họ không thể làm được như Tôi không biết chơi piano và nói to câu đó. Sau đó, tôi lại kéo tay họ xuống. Cánh tay đó luôn yếu hơn. Rồi tôi lại yêu cầu họ nói câu “Tôi làm được”, cánh tay họ lại trở nên khỏe khoắn hơn.

Trí não bạn được thiết kế để giải quyết bất kì vấn đề nào và đạt tới bất kì mục tiêu nào bạn yêu cầu. Những từ ngữ bạn suy nghĩ và nói ra thực sự ảnh hưởng tới cơ thể bạn. Chúng ta có thể thấy rõ điều đó ở một đứa trẻ mới biết đi. Khi còn nhỏ, bạn không bị điều gì cản bước. Bạn nghĩ mình có thể trèo lên bất kì đâu. Không có một rào cản nào quá to lớn, bạn không vượt qua được. Nhưng dần dần, tâm lý bất khả chiến bại của bạn bị mất dần đi do những lời khuyên từ bạn bè, gia đình và thầy cô giáo cho tới khi bạn không còn tin vào khả năng của chính mình nữa.

Bạn có trách nhiệm loại bỏ cụm từ “Tôi không thể” ra khỏi từ điển của mình. Vào những năm 1980, tôi tham gia một buổi hội thảo của Tony Robbins, tại đó chúng tôi học cách đi trên than hồng. Ban đầu, chúng tôi đều lo rằng mình không thể làm được, rằng bàn chân sẽ bỏng rát. Trong buổi hội thảo, Tony yêu cầu chúng tôi viết lại mọi điều mình không thể làm – “tôi không thể tìm được một công việc hoàn hảo, “tôi không thể trở thành tỉ phú, “tôi không thể tìm được người đàn ông phù hợp - và sau đó ném vào than hồng rồi nhìn những mảnh giấy cháy rụi. Hai giờ sau, 350 người chúng tôi đã đi được trên than đỏ mà không ai bị bỏng. Tối hôm đó, chúng tôi học được rằng, ý nghĩ không thể đi trên than đỏ mà không bị bỏng hoàn toàn sai lầm, tương tự như vậy, mọi niềm tin tự hạn chế bản thân đều không đúng.

ĐỪNG LÃNG PHÍ THỜI GIAN VÀO NIỀM TIN RẰNG MÌNH KHÔNG THỂ Vào năm 1977, tại hạt Tallahassee, bang Florida, Laura Shultz, một cụ bà 63 tuổi đã nâng bổng phần đuôi một chiếc Buick vì chiếc xe này đè lên tay cháu bà. Trước đó, chưa bao giờ bà nhắc được vật gì nặng hơn bao

thức ăn 22 kg dành cho vẹt.

Tiến sĩ Charles Garfield, tác giả cuốn Peak Performance và Peak Performers đã phỏng vấn bà sau khi đọc bài viết trên National Enquirer. Khi ông tới nhà bà Shultz, bà từ chối nói về “sự kiện” đó. Bà liên tục mời Charlie ăn sáng và gọi ông là Granny.

Cuối cùng, ông yêu cầu bà nói về sự kiện vừa diễn ra. Bà cho hay bà không muốn nghĩ tới nó bởi sự kiện đó làm lung lay niềm tin của bà về những việc bà có thể và không thể làm được. Bà nói: “Nếu tôi có thể làm được việc này khi tôi cho rằng mình không thể, việc đó nói gì về cuộc đời trước kia của tôi? Liệu có phải tôi đã sống phí hoài không?”

Charlie thuyết phục bà rằng cuộc sống của bà vẫn chưa kết thúc và rằng bà vẫn có thể làm bất kì điều gì bà muốn. Ông hỏi Shultz bà mong muốn điều gì. Bà trả lời mình luôn yêu thích các loại đá. Bà muốn học về địa chất, song cha mẹ không có đủ tiền để cho bà và anh trai đi đại học.

Ở độ tuổi 63, sau vài khóa đào tạo nhỏ của Charlie, bà quyết định quay lại trường học địa chất. Cuối cùng, bà cũng được nhận bằng và đi dạy tại một trường cao đẳng cộng đồng địa phương.

Đừng đợi tới khi 63 tuổi mới quyết định bạn có thể làm được bất kì điều gì mình mong muốn. Đừng bỏ lỡ quãng thời gian sống ngắn ngủi. Hãy quyết định rằng, bạn có thể làm bất kì điều gì bạn mong muốn và bắt tay vào ngay bây giờ.

THÁI ĐỘ LÀ NHÂN TỐ QUYẾT ĐỊNH

Khi huyền thoại bóng chày Ty Cobb 70 tuổi, một phóng viên đã hỏi ông: “Ông nghĩ mình có thể đạt được thành tích gì nếu vẫn chơi bóng ở độ tuổi này?”

Cobb, người đã có điểm số đánh bóng trung bình 367, nói: “Khoảng 290, cũng có thể là 300”.

Anh phóng viên lại hỏi: “Đó là do ông đã đi du lịch, tham gia thể thao về đêm và tất cả những dụng cụ tập luyện đời mới phải không ạ?”

“Không,” Cobb đáp: “Đó là vì tôi 70 tuổi.”

Đó chính là ví dụ sinh động nhất về người biết đặt niềm tin vào bản thân.

ĐỪNG MẶC ĐỊNH RẰNG MÌNH CẦN CÓ MỘT TẤM BẰNG ĐẠI HỌC

Theo số liệu thống kê khác cho thấy, niềm tin vào bản thân còn quan trọng hơn cả kiến thức, đào tạo

hay học tập tại trường: 20% các triệu phú người Mỹ chưa từng học đại học và 21 trong số 222 tỉ phú Hoa Kỳ năm 2003 chưa từng có bằng đại học; hai người trong số đó thậm chí còn chưa tốt nghiệp trung học phổ thông! Như vậy, mặc dù học vấn và niềm ham thích học hỏi cả đời rất cần thiết cho con đường thành công của bạn nhưng bạn không nhất thiết phải có một tấm bằng mới có thể bước chân trên con đường đó. Điều này thậm chí còn đúng ngay cả trong thế giới công nghệ cao Internet. Larry Ellison, Tổng giám đốc của Oracle đã bỏ học tại trường Đại học Illinois và khi tôi viết cuốn sách này, ông đã có tổng tài sản lên tới 18 tỉ đô la. Còn Bill Gates, chàng sinh viên đã bỏ Harvard, sau này đã thành lập tập đoàn Microsoft. Ngày nay, ông là một trong những người giàu nhất hành tinh với tổng tài sản lên tới trên 46 tỉ đô la.

Thậm chí Tổng thống Dick Cheney cũng đã bỏ học. Khi bạn biết được rằng, Phó Tổng thống, người đàn ông giàu nhất Hoa Kỳ và rất nhiều những diễn viên được trả 20 triệu đô la cho mỗi bộ phim cũng như vô số những nhạc sĩ và vận động viên vĩ đại từng bỏ học; bạn sẽ hiểu rằng, dù xuất phát điểm của bạn ở đâu, bạn cũng có thể tạo dựng một cuộc sống thành công.

NHỮNG ĐIỀU MỌI NGƯỜI NGHĨ VỀ BẠN CHẴNG LIÊN QUAN GÌ TỚI BẠN

Bạn phải biết tin tưởng vào bản thân khi không ai khác tin bạn. Đó chính là điều biến bạn thành người chiến thắng.

VENUS WILLIAMS

Nhà vô địch tennis chuyên nghiệp và vận động viên đoạt huy chương vàng Olympic

Nếu không có ai tin tưởng và ước mơ là nhân tố duy nhất dẫn tới thành công thì hầu hết chúng ta sẽ không đạt được gì cả. Bạn cần quyết định mình mong muốn gì dựa trên những khát vọng và mục tiêu của bạn chứ không phải là mục tiêu, khát vọng, ý kiến và phán xét của cha mẹ, bạn bè, vợ chồng, con cái hay đồng nghiệp. Đừng lo lắng về những gì người khác nghĩ về bạn. Hãy đi theo tiếng gọi của trái tim.

Tôi rất thích Quy luật 18/40/60 của Tiến sĩ Daniel Amen: Khi bạn 18 tuổi, bạn lo lắng xem mọi người nghĩ gì về mình; khi 40 tuổi, bạn không thèm để ý tới những gì người khác nghĩ; còn tới khi 60 tuổi, bạn nhận ra mọi người chẳng ai nghĩ gì về bạn hết.

Bạn có thấy ngạc nhiên không? Hầu như không ai nghĩ tới bạn đâu! Mọi người đều bận rộn lo lắng cho cuộc sống riêng của mình và nếu họ có nghĩ về bạn thì hẳn họ đang băn khoăn xem bạn nghĩ gì về họ đấy thôi. Mọi người đều nghĩ về mình, chẳng ai nghĩ đến bạn đâu. Hãy suy nghĩ xem khoảng thời gian

bạn phí hoài vào lo lắng xem người khác nghĩ gì về những ý tưởng, mục tiêu, quần áo, đầu tóc và nhà cửa của bạn đáng ra có thể được dùng để suy nghĩ và hành động để đạt được những mục tiêu của chính bạn.

NGUYÊN TẮC 6: TRỞ THÀNH NGƯỜI HOANG TƯỚNG ĐẢO NGƯỢC

Tôi luôn là nghịch đảo của những người hoang tưởng.

Tôi luôn hành động như thể mọi người đều muốn tốt cho tôi.

STAN DALE

Người sáng lập Viện Nhận thức về con người, tác giả cuốn *Fantasies Can Set You Free*

Người thầy đầu tiên của tôi, W. Clement Stone, từng được coi là một người hoang tưởng đảo ngược. Thay vì lo sợ thế giới đang âm mưu hãm hại mình, ông tin rằng mọi người đều muốn tốt cho ông. Thay vì xem những khó khăn và thử thách như những nhân tố tiêu cực, ông luôn nhìn nhận những sự việc này với những lợi ích của chúng - cơ hội để ông giàu có hơn, mạnh mẽ hơn.

Quả là niềm tin tích cực hiếm thấy!

Hãy nghĩ xem thành công sẽ tới dễ dàng hơn biết bao nếu bạn luôn tin tưởng cả thế giới đang ủng hộ và tạo cơ hội cho bạn.

Những người thành đạt chỉ đơn giản luôn tin tưởng như vậy.

Thực tế, ngày càng có nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng, chính những kì vọng lạc quan của những người thành đạt đã gây ảnh hưởng tích cực và mang lại cho họ những thành công mà họ tin tưởng sẽ đạt được.

Đột nhiên, những khó khăn trở ngại không được nhìn nhận như một ví dụ của: “ôi chao, cả thế giới đều ghét bỏ tôi” mà lại được xem như những cơ hội để phát triển, thay đổi và thành công. Nếu ô tô của bạn đột nhiên bị hỏng dọc đường, thay vì tưởng tượng cảnh bị bọn người xấu lạm dụng, bạn hãy nghĩ tới khả năng một chàng trai dừng xe và giúp bạn sẽ là người yêu, người chồng tương lai của bạn. Nếu công ty cắt giảm biên chế, đột nhiên, bạn sẽ có cơ hội tốt để tìm được công việc mơ ước với mức lương cao hơn. Nếu bạn bị mắc bệnh ung thư, có thể trong quá trình thay đổi cách sống để trị bệnh, bạn sẽ có được một cuộc sống cân bằng và khám phá ra điều gì thực sự quan trọng đối với bạn.

Hãy nghĩ về điều này.

Liệu đã có lúc nào một điều khủng khiếp ập tới nhưng rốt cuộc đó lại là một việc tốt lành, may mắn không?

Mọi khó khăn đều hàm ẩn trong nó cơ hội để có được

lợi ích bằng hay lớn hơn thế.

NAPOLEON HILL

Tác giả của cuốn sách kinh điển Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu

Tôi gặp may mắn lớn vào thập niên 1970, khi Job Corps Center tại Clinton, Iowa bị đóng cửa. Khi đó, tôi đang là chuyên gia phát triển chương trình giảng dạy tiên phong trong việc ứng dụng các hệ thống đào tạo tiên tiến dành cho các sinh viên kém tại trung tâm. Tôi đã giành được sự ủng hộ hết lòng từ phía ban lãnh đạo trung tâm. Tôi làm việc với một nhóm rất thú vị bao gồm những thanh niên giỏi giang, những người có cùng tầm nhìn với tôi về việc cần tạo ra sự khác biệt, và tôi thực sự yêu thích công việc của mình.

Nhưng rồi bất chợt, chính quyền bang quyết định rời trung tâm tới một địa điểm khác. Điều này đồng nghĩa với việc tôi sẽ mất việc, ít nhất là trong vòng sáu tháng. Lúc đầu, tôi rất lo lắng, buồn rầu. Song, khi tham gia hội thảo tại W. Clement & Jesse V. Stone Foundation ở Chicago, tôi đã chia sẻ khó khăn của mình với trưởng nhóm, người vô tình lại là Phó chủ tịch của tổ chức này. Kết quả là, ông mời tôi làm việc tại đây. “Chúng tôi rất muốn mời một người có kinh nghiệm làm việc với trẻ em da màu Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha như anh gia nhập tổ chức. Hãy tới làm việc tại chỗ chúng tôi.” Họ trả tiền cho tôi, cho tôi quản lý một khoản quỹ khổng lồ, quyền được tham gia bất kì buổi hội thảo, khóa đào tạo nào tôi muốn - và Tôi còn được làm việc trực tiếp với W. Clement Stone, người đã dạy cho tôi những nguyên tắc thành công ban đầu.

Vậy mà khi nhận được thông báo về chuyển địa điểm Job Corps Center và tin mình bị cắt giảm, tôi đã vô cùng giận dữ, lo sợ, và thất vọng. Tôi nghĩ mọi việc thế là kết thúc. Tôi cho đó quả là một tai họa. Thế nhưng, cuối cùng, đó lại chính là ngã rẽ của đời tôi. Trong vòng chưa đầy ba tháng, cuộc đời tôi đi từ đỉnh cao này tới đỉnh cao khác. Trong hai năm, tôi đã làm việc với một số người thú vị nhất tôi từng gặp trước khi tham gia vào chương trình tiến sĩ về giáo dục tâm lý tại Đại học Massachusetts.

Giờ đây, bất cứ khi nào có những tình huống “tôi tệ” xảy tới, tôi lại nhớ rằng mọi việc xảy đến với tôi đều hàm ẩn cơ hội để đạt được những điều tốt đẹp hơn. Tôi nhìn vào khía cạnh tích cực thay vì tiêu cực. Tôi tự hỏi mình: “Đâu là cơ hội lớn hơn mà sự việc này mang lại?”

Tôi chắc chắn rằng, bạn cũng có thể nghĩ lại một vài lần trong đời rằng, mọi việc thế là đã chấm hết - bạn bị đuổi học, mất việc, ly dị, phải chứng kiến một người bạn qua đời hay công ty phá sản, mắc phải

một căn bệnh nan y, nhà cửa bị cháy - và sau đó, bạn nhận ra sự kiện đó lại chính là một vận may hiếm thấy. Vấn đề nằm ở chỗ, bạn phải biết nhìn nhận mọi việc mình trải qua giờ đây đều sẽ trở nên tốt đẹp trong tương lai. Vì vậy, hãy nhìn vào khía cạnh tích cực của vấn đề. Bạn càng lạc quan thì những điều tốt đẹp sẽ tìm tới bạn càng sớm và nhiều hơn. Nếu bạn tin tưởng mọi việc tốt đẹp sẽ tới, bạn càng ít thấy phiền muộn và bi quan hơn trong khi chờ đợi.

TÔI TẬN DỤNG SỰ KIẾN VỪA DIỄN RA NHƯ THẾ NÀO?

Nếu cuộc sống cho bạn một quả chanh, hãy vắt ra thành một cốc nước chanh.

W. CLEMENT STONE

Ti phú, Cựu chủ tạp chí Thành công

Tướng Jerry Coffee là một phi công từng bị bắn hạ trong chiến tranh Việt Nam. ông bị cầm tù bảy năm trong điều kiện khủng khiếp nhất mà bất kì ai có thể tưởng tượng. ông bị đánh đập, bỏ đói, và bị biệt giam trong nhiều năm. Nhưng nếu bạn hỏi ông cảm thấy thế nào trong thời gian đó, ông sẽ nói đó là giai đoạn chuyển giao mạnh mẽ nhất trong cuộc đời mình. Khi bị nhốt vào xà lim lần đầu tiên, ông hiểu mình sẽ phải sống đơn độc rất lâu. ông tự hỏi Tôi có thể tận dụng thời gian này như thế nào? ông nói với tôi rằng ông đã quyết định nhìn nhận đây là một cơ hội thay vì một thảm kịch - cơ hội để thấu hiểu hơn về bản thân ông cũng như về Chúa - hai “vật thể” duy nhất mà ông tiếp xúc khi đó.

Tướng Coffee đã dành nhiều giờ mỗi ngày nghiền ngẫm những mối quan hệ với mọi người mà ông đã từng có trong đời. Dần dần, ông nhận ra mô hình nào hữu dụng và không hữu dụng. ông tự phân tích tâm lý của chính mình. Cuối cùng, ông hiểu được sâu sắc về bản thân. ông hoàn toàn chấp nhận mọi khía cạnh của bản thân, phát triển sự đồng cảm sâu sắc với bản thân và con người. Do vậy, ông trở thành một trong những người thông thái, khiêm tốn và thanh thản nhất mà tôi từng gặp. ông thể hiện tình thương và đời sống tinh thần. Mặc dù ông thừa nhận không bao giờ muốn vào lại nhà tù đó, song ông sẵn sàng đánh đổi bất kì thứ gì để có được những kinh nghiệm ông có được trong thời gian bị giam cầm, bởi nhờ những kinh nghiệm đó ông mới được như ngày hôm nay - một người đàn ông hạnh phúc, mộ đạo, một tác giả thành công và một trong những diễn giả có sức truyền cảm nhất.

TÌM KIẾM CƠ HỘI TRONG TẤT CẢ MỌI VIỆC

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn cũng biết đặt ra câu hỏi “Tôi có thể nhận được cơ hội gì từ đây?” đối với mỗi sự kiện diễn ra trong cuộc sống? Những người thành đạt luôn tiếp cận mọi việc như cơ hội dành cho họ. Bất kì cuộc trò chuyện nào họ đều tham gia với suy nghĩ sẽ thu về điều gì tốt đẹp. Và họ biết

rằng những gì họ tìm kiếm và mong đợi cuối cùng rồi sẽ đến.

Nếu bạn biết nhìn nhận “may mắn” không đến vô tình - rằng mọi người, mọi việc xuất hiện trong đời bạn đều có lý do - và rằng vũ trụ đang đưa bạn tới gần vận mệnh được học hỏi, phát triển và thành đạt của mình, thì bạn sẽ nhận thấy tất cả các sự kiện - dù có khó khăn và thử thách đến đâu - đều là cơ hội để bạn giàu có và thành công.

Bạn hãy làm một tấm biển nhỏ ghi dòng chữ Đây là cơ hội tôi nhận được từ sự việc này? và đặt lên bàn hay trên mặt máy tính, như vậy bạn sẽ luôn tự nhắc nhở mình rằng mọi việc đều ẩn giấu trong nó những cơ hội.

Bạn cũng có thể bắt đầu một ngày mới bằng cách nhắc lại câu: “Tôi tin rằng thế giới đang mong muốn đem lại những điều tốt đẹp cho tôi. Tôi đang nóng lòng chờ xem điều đó là gì.” Và sau đó hãy tìm kiếm các cơ hội và những điều kì diệu.

ANH TA BIẾT NẮM BẮT CƠ HỘI

Mark Victor Hansen, đối tác và đồng tác giả với tôi trong bộ sách Chicken Soup for the Soul® luôn nhìn nhận mọi trở ngại như những cơ hội. Anh dạy mọi người nói: “Tôi muốn hợp tác với bạn trong việc đó. Tôi có thể nhận ra nhiều cách để phát triển ý tưởng của bạn, tiếp cận nhiều khách hàng hơn, đạt doanh số nhiều hơn và kiếm được nhiều tiền hơn.” Chính nhờ đó, anh đã trở thành đối tác của tôi trong bộ sách Chicken Soup. Một hôm khi chúng tôi đang ăn sáng, Mark hỏi tôi: “Anh có dự định gì? Anh có đam mê gì không?” Tôi đáp mình đã quyết định tập hợp tất cả những câu chuyện truyền cảm và có khả năng thúc đẩy con người trong những bài nói chuyện lại thành một cuốn sách mà không cần phải viết thêm bất kì bình luận gì như những cuốn sách tự hoàn thiện bản thân khác. Đó sẽ là một cuốn sách bao gồm những câu chuyện mà bạn đọc có thể áp dụng theo cách họ muốn. Sau khi nghe tôi mô tả về cuốn sách, anh nói: “Tôi muốn hợp tác với anh trong cuốn sách này. Tôi muốn giúp anh viết sách.”

Tôi đáp: “Mark à, cuốn sách đã được viết xong một nửa rồi. Có lý do nào thuyết phục tôi đồng ý hợp tác với anh không?”

“Ồ,” Mark trả lời: “anh đã học được rất nhiều những câu chuyện đó từ tôi. Tôi còn biết nhiều chuyện hơn những câu chuyện anh từng nghe. Tôi cũng biết rằng mình có thể thu thập nhiều câu chuyện hấp dẫn khác từ vô số các diễn giả khác, và tôi có thể giúp anh quảng bá cuốn sách này tới những người và những nơi mà chính anh cũng chưa từng nghĩ tới.”

Khi chúng tôi tiếp tục trò chuyện, tôi nhận ra Mark ẩn chứa một nguồn lực vô cùng quý giá. Anh là một

tay bán hàng xuất sắc, và tính cách năng động, không hề mệt mỏi của anh cũng là một thế mạnh. Cuối cùng, chúng tôi đã hợp tác. Cuộc trò chuyện đó đối với Mark đáng giá tiền nhuận bút và bản quyền từ hàng chục triệu bản sách.

Bạn thấy đấy, khi nhìn nhận mọi việc như những cơ hội tiềm ẩn, bạn sẽ thực sự tận dụng nó như những cơ hội. Mark xem dự án viết sách của tôi - cũng như mọi dự án khác anh biết - như một cơ hội và anh đã trò chuyện trên quan điểm đó. Kết quả, chúng tôi đã có 12 năm hợp tác tuyệt vời và mang lại vô số lợi nhuận.

CHÚA CHẮC HẸN CÒN CÓ NHỮNG ĐIỀU TUYỆT VỜI HƠN DÀNH CHO TÔI

Năm 1987, cùng với 412 người khác, tôi ứng cử với chính quyền bang để được trở thành một trong 30 thành viên của Đội đặc nhiệm thúc đẩy lòng tự trọng, trách nhiệm cá nhân và xã hội bang California. May thay, tôi đã thành công, nhưng người bạn lâu năm của tôi Peggy Bassett, giáo sĩ nổi tiếng của nhà thờ có 2000 con chiên lại không được chọn. Tôi rất ngạc nhiên bởi luôn cho rằng cô là ứng cử viên hoàn hảo. Khi tôi hỏi cô cảm thấy thế nào khi không được chọn, cô đã nói một câu làm tôi bàng hoàng. Từ đó, tôi lặp đi lặp lại rất nhiều lần câu nói đó trong đời. Cô đã mỉm cười và trả lời: “Jack, tôi thấy rất ổn. Điều đó chỉ có nghĩa là Chúa chắc hẳn còn có những điều tuyệt vời hơn dành cho tôi.” Cô hiểu rằng cô luôn được chỉ dẫn tới những con đường dành cho mình. Chính tinh thần lạc quan và niềm tin vững chắc của cô đã gây ảnh hưởng mạnh mẽ lên những người quen biết cô. Đây cũng là lý do tại sao nhà thờ của cô lại lớn mạnh như vậy. Đó chính là một trong những nguyên tắc thành công của cô.

NGUYÊN TẮC 7: KHÁM PHÁ SỨC MẠNH CỦA VIỆC ĐẶT RA MỤC TIÊU

Nếu bạn muốn có được hạnh phúc, hãy đặt ra một mục tiêu làm chủ suy nghĩ, giải phóng năng lượng và khơi dậy hi vọng cho mình.

ANDREW CARNEGIE

Người giàu nhất nước Mỹ đầu những năm 1900

Khi biết được mục đích sống, xác định được tầm nhìn cũng như những nhu cầu và khát khao thực sự, bạn phải biến chúng thành những mục tiêu cụ thể, có thể đo lường được và sau đó hãy hành động với niềm tin chắc chắn rằng bạn có thể đạt được những mục tiêu đó.

Những chuyên gia về khoa học thành công hiểu rõ bộ não là một cơ quan luôn tìm kiếm mục tiêu. Dù cho bạn đặt ra mục tiêu gì cho phần trí não vô thức, nó sẽ làm việc cả ngày lẫn đêm để đạt được mục tiêu đó.

BAO NHIÊU, KHI NÀO?

Để đảm bảo một mục tiêu có thể khơi dậy sức mạnh của phần trí não vô thức trong bạn, mục tiêu đó phải thỏa mãn hai tiêu chí. Mục tiêu đó phải được xác lập theo cách mà bạn hay bất kì ai đều có thể đo lường được. Tôi sẽ giảm 4,5 kg nghe không thuyết phục bằng Cân nặng của tôi sẽ là 50 kg vào lúc 5 giờ chiều ngày 30 tháng Sáu. Mục tiêu thứ hai rõ ràng hơn, bởi ai cũng có thể tới vào lúc 5 giờ chiều ngày 30 tháng Sáu để kiểm tra cân nặng của bạn. Cân sẽ chỉ đúng số 50, hơn hoặc kém. Hãy nhớ hai tiêu chí đó là bao nhiêu (một số tiêu chí định lượng như trang, kilogram, đô la, mét vuông, hay điểm) và khi nào (ngày giờ cụ thể).

Bạn hãy xác lập mục tiêu càng cụ thể càng tốt - bao gồm tất cả các khía cạnh như mẫu mã, chất liệu, màu sắc, thời gian, đặc điểm... kích thước, cân nặng, hình dạng... và tất cả mọi chi tiết khác. Hãy nhớ, những mục tiêu không rõ ràng chỉ đem lại những kết quả không rõ ràng.

PHÂN BIỆT MỤC TIÊU VỚI MỘT Ý TƯỞNG TỐT

Khi không có tiêu chuẩn đo lường cụ thể, thì đó chỉ đơn thuần là một mong muốn, một điều ước, một ý thích hay một ý tưởng hay của bạn mà thôi. Để thu hút được sự tham gia của phần trí não vô thức, bạn cần xác lập mục tiêu có khả năng đo lường được. Sau đây là một vài ví dụ giúp bạn hiểu rõ hơn:

Ý TƯỞNG TỐT

MỤC TIÊU

Tôi muốn sở hữu một ngôi nhà đẹp nằm bên bờ biển.

Tôi sẽ sở hữu một ngôi nhà 1220 mét vuông nằm bên Pacific Coast Highway, Malibu, California vào trưa ngày 30 Tháng Tư năm 2007.

Tôi muốn giảm cân.

Cân nặng của tôi sẽ còn 69 cân vào lúc 5 giờ chiều ngày mùng một tháng Một năm 2006.

Tôi cần đối xử tốt hơn với nhân viên.

Tôi sẽ công nhận đóng góp của ít nhất sáu nhân viên vào 5 giờ chiều thứ Sáu tuần này.

GHI LẠI CHI TIẾT

Một trong những phương pháp tốt nhất để xác lập mục tiêu rõ ràng và cụ thể là ghi lại chi tiết - giống như khi bạn ghi lại những chỉ tiêu kỹ thuật tại công xưởng. Hãy xem đó là một yêu cầu dành cho Đức Chúa Trời hay cho một vị thần tối cao. Bạn hãy ghi lại mọi chi tiết dù là nhỏ nhất.

Nếu bạn có mơ ước sở hữu một căn nhà cụ thể nào đó, hãy ghi lại đặc điểm của nó bằng nhiều màu mực khác nhau - địa điểm, không gian xung quanh, đồ đạc, trang trí, hệ thống âm thanh, sàn nhà. Nếu trong nhà treo tranh, hãy xin một phiên bản. Nếu ngôi nhà đó chỉ nằm trong tưởng tượng của bạn, hãy nhắm mắt lại và hình dung nó càng chi tiết càng tốt. Sau đó, nghĩ xem vào ngày nào bạn có thể sở hữu ngôi nhà như vậy.

Khi bạn cầm bút ghi lại, trí não vô thức của bạn sẽ biết cần phải làm gì. Nó sẽ hiểu cần phải nắm bắt những cơ hội nào để giúp bạn đạt được mục tiêu của mình.

BẠN CẦN XÁC LẬP NHỮNG MỤC TIÊU

MANG TÍNH THỬ THÁCH

Khi xác lập mục tiêu, bạn cần ghi lại những mục tiêu to lớn, mang tính thử thách với bạn. Cần xác lập

những mục tiêu đòi hỏi bạn phải tự vươn lên mới đạt được. Bạn cũng nên đặt ra những mục tiêu khiến bạn thấy hơi khó chịu. Tại sao vậy? Bởi mục tiêu cốt lõi, bên cạnh những mục tiêu quan trọng khác, là làm chủ cuộc sống. Và để đạt được điều này, bạn cần học những kỹ năng mới, mở rộng tầm nhìn, xây dựng những mối quan hệ mới, và học cách vượt qua nỗi sợ hãi cùng những rào cản của bản thân.

TẠO LẬP MỤC TIÊU MANG TÍNH ĐỘT PHÁ

Bên cạnh việc biến mọi khía cạnh của tầm nhìn thành một mục tiêu đo lường được, và tất cả những mục tiêu bạn đặt ra hàng ngày, hàng tháng, hàng quý, tôi cũng khuyến khích bạn nên đặt ra một mục tiêu mang tính đột phá. Mục tiêu này sẽ là sự biến đổi lớn cho cuộc đời và sự nghiệp của bạn. Hầu hết mọi mục tiêu đều thể hiện những tiến bộ vượt bậc trong cuộc sống của chúng ta. Chúng cũng giống như những bước chạy dài 4 mét trên sân bóng. Song chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn chạy xa tới 46 mét? Đó sẽ là một biến đổi lớn của bạn. Tương tự như vậy, có những mục tiêu sẽ đem đến những biến đổi lớn cho cuộc sống của bạn. Những mục tiêu đó có thể là giảm được 22 kg, viết một cuốn sách, một bài báo, được xuất hiện trong chương trình Oprah, giành được huy chương vàng Olympic, thiết kế một trang web nổi tiếng, được nhận bằng thạc sỹ hay tiến sỹ, được cấp bằng lái xe, mở một thẩm mỹ viện riêng, được bầu làm chủ tịch hiệp hội hay nghiệp đoàn nào đó, hay tự thực hiện chương trình phát thanh riêng. Thực hiện được một mục tiêu như vậy, mọi thứ đều sẽ thay đổi.

Chẳng lẽ, đó không phải là một mục tiêu đáng để bạn đam mê theo đuổi hay sao? Chẳng lẽ đó không phải là điều bạn nên hướng tới từng ngày, từng giờ cho tới khi đạt được hay sao?

Nếu bạn là một nhân viên bán hàng độc lập và biết rằng mình có thể mở rộng phạm vi hoạt động sang một địa bàn tốt hơn, thu về khoản hoa hồng lớn hơn, và thậm chí có thể được thăng tiến nếu bạn thu hút được một số lượng khách hàng nhất định, chẳng lẽ bạn lại không làm ngày làm đêm để đạt được mục tiêu đó?

Nếu bạn là một phụ nữ nội trợ, toàn bộ lối sống và tình hình tài chính của bạn sẽ thay đổi nếu bạn kiếm được thêm 1.000 đô la mỗi tháng thông qua việc tham gia vào một công ty tiếp thị mạng lưới, chẳng lẽ bạn lại không cố gắng nắm bắt mọi cơ hội để đạt được mục tiêu đó?

Đó chính là những mục tiêu mang tính đột phá mà tôi nói tới. Một điều làm thay đổi cuộc đời bạn, mang đến cho bạn những cơ hội mới, giúp bạn có điều kiện tiếp xúc với những người thú vị và nâng mọi hành động, mối quan hệ hay nhóm của bạn lên một tầm cao mới.

Mục tiêu mang tính đột phá của bạn là gì? Cậu em trai út của tôi, Taylor là một giáo viên giáo dục đặc biệt tại Florida. Cậu vừa hoàn thành 5 năm nỗ lực để giành được giấy ủy nhiệm của ban lãnh đạo nhà

trường, nhờ đó dần dần mỗi năm anh thu nhập thêm 25.000 đô la nữa. Đó chính là một biến đổi lớn bởi nhờ sự kiện đó, Taylor được tăng lương và tầm ảnh hưởng của cậu ấy trong ngành cũng tăng lên.

Viết một cuốn sách bán chạy nhất từng là mục tiêu mang tính đột phá của tôi và Mark Victor Hansen. Chicken Soup for the Soul® đã đưa chúng tôi từ những tác giả chỉ có tiếng tăm trên một vài địa bàn nhỏ hẹp trở nên nổi tiếng trên toàn thế giới. Nhờ bộ sách này, nhu cầu về các chương trình sách tiếng, các bài nói chuyện và hội thảo của chúng tôi tăng vọt. Những thu nhập mà bộ sách mang lại giúp chúng tôi cải thiện đời sống, đảm bảo cho quãng thời gian về hưu, giúp chúng tôi có khả năng thuê thêm nhiều nhân viên, tham gia nhiều dự án và có ảnh hưởng lớn hơn trên thế giới.

ĐỌC LẠI MỤC TIÊU CỦA BẠN BA LẦN MỖI NGÀY

Khi đã ghi lại tất cả mục tiêu của mình, dù nhỏ hay lớn, bước tiếp theo trong cuộc hành trình đi tới thành công của bạn là khai phá những sức mạnh sáng tạo của phần trí não vô thức bằng cách đọc lại những mục tiêu của mình hai hoặc ba lần mỗi ngày. Hãy dành thời gian để đọc lại chúng. Hãy đọc lên từng mục tiêu một (đọc to lên bằng cả bầu nhiệt huyết nếu bạn đang ở một nơi thích hợp). Nhắm mắt lại và hình dung ra từng mục tiêu khi đã được thực hiện. Hãy dành vài giây xem cảm giác của mình như thế nào khi đã thực hiện được mục tiêu.

Phương pháp này sẽ khơi dậy sức mạnh của lòng khát khao trong bạn. Nó làm tăng “áp lực cơ cấu” - theo cách gọi của các nhà tâm lý học - trong não bạn. Trí não bạn luôn muốn rút ngắn khoảng cách giữa thực tại và mục tiêu. Thông qua việc lặp lại và hình dung ra mục tiêu của bạn khi đã được thực hiện, bạn sẽ tăng “áp lực cơ cấu.” áp lực này sẽ làm tăng động lực, khơi dậy tính sáng tạo và nâng cao nhận thức về những nguồn lực của bạn - tất cả đều có thể giúp bạn thực hiện mục tiêu.

Hãy đọc lại những mục tiêu của mình ít nhất hai lần mỗi ngày - mỗi sáng thức dậy và mỗi tối trước khi đi ngủ. Tôi viết mỗi mục tiêu của mình vào một miếng card kích thước 4 x 6 cm. Tôi để một hộp card gần giường và do đó có thể xem lại từng chiếc vào mỗi sáng và mỗi tối. Khi đi du lịch, tôi cũng mang theo.

Hãy viết lại những mục tiêu của bạn vào một cuốn lịch hay vào cuốn sổ kế hoạch hàng ngày. Bạn cũng có thể để hình nền hay màn hình chờ trên máy tính có ghi những mục tiêu của mình. Mục đích của phương pháp này là liên tục giữ cho các mục tiêu hiện hữu trước mắt bạn.

Khi Bruce Jenner, vận động viên đạt huy chương vàng Olympic trong bộ môn 10 môn thể thao phối hợp, hỏi những vận động viên đang ấp ủ ước mơ tham dự Olympic xem họ có ghi lại những mục tiêu của mình không, mọi người đều trả lời có. Song khi ông hỏi có bao nhiêu người trong số họ mang theo

danh sách những mục tiêu đó, chỉ có một người duy nhất giơ tay. Người đó là Dan O'Brien. Và chính Dan O'Brien là người đã giành huy chương vàng bộ môn này tại Olympic 1996 tổ chức ở Atlanta. Bạn đừng nên xem thường sức mạnh của việc xác lập mục tiêu và xem xét lại chúng thường xuyên.

LẬP MỘT CUỐN SỔ GHI LẠI NHỮNG MỤC TIÊU

Một phương pháp hữu hiệu khác để đẩy nhanh tiến trình thực hiện mục tiêu là lập một Cuốn sổ Mục tiêu. Hãy mua một cuốn sổ lò xo hay một cuốn sổ ghi nhớ kích thước 13x16 cm. Sau đó, mỗi trang bạn ghi một mục tiêu. Viết mục tiêu đó lên đầu trang, bên dưới hãy vẽ hình minh họa, dán những cụm từ, câu chữ mà bạn cắt ra từ báo, catalogue hay sách quảng cáo. Khi những mục tiêu hay khát khao mới trở dậy, hãy thêm chúng vào danh sách hay Cuốn sổ Mục tiêu. Đọc lại từng trang hàng ngày.

HÃY MANG THEO MỤC TIÊU QUAN TRỌNG NHẤT CỦA BẠN TRONG VÍ

Khi tôi mới bắt đầu làm việc cho W. Clement Stone, ông dạy tôi ghi lại mục tiêu quan trọng nhất của mình vào mặt sau danh thiếp và mang theo trong ví bất kì lúc nào. Mỗi lần mở ví ra, tôi sẽ được nhắc nhở về mục tiêu quan trọng nhất của mình.

Khi gặp Mark Victor Hansen, tôi khám phá ra, anh cũng sử dụng phương pháp này. Sau khi hoàn thành cuốn sách đầu tiên trong bộ Chicken Soup for the Soul®, chúng tôi đã viết: “Tôi thật vui mừng khi bán được 1,5 triệu bản sách Chicken Soup for the Soul® vào ngày 30 tháng Mười hai năm 1994”. Sau đó, chúng tôi ký vào danh thiếp của nhau và mang theo trong ví. Tôi vẫn còn giữ tấm danh thiếp đó trên bàn làm việc.

Mặc dù nhà xuất bản đã cười nhạo và nói rằng chúng tôi thật điên rồ song chúng tôi đã bán được 1,3 triệu bản vào ngày mục tiêu đó. Một số người có thể nói rằng: “Ồ, anh còn thiếu 200.000 bản so với mục tiêu đề ra”. Nhưng có lẽ không nhiều như thế... và cuốn sách còn tiếp tục được bán ra hơn tám triệu bản trên 30 ngôn ngữ. Hãy tin ở tôi... Tôi sống nhờ kiểu “thất bại” đó.

CHỈ MỘT MỤC TIÊU LÀ KHÔNG ĐỦ

Nếu bạn thấy cuộc đời chán nản, nếu bạn thức dậy mỗi sáng

mà không có một khát khao cháy bỏng được làm điều gì đó

thì bạn đã thiếu đi mục tiêu cho mình.

LOU HOLTZ

Lou Holtz, huấn luyện viên huyền thoại của Notre Dame, đồng thời cũng là người nổi tiếng trong việc xác lập mục tiêu. Niềm tin của ông vào việc xác lập mục tiêu bắt nguồn từ một bài học năm 1966 khi ông mới 28 tuổi và được mời làm trợ lý huấn luyện viên tại Đại học South Carolina. Vợ ông, Beth khi đó đang mang bầu tám tháng đứa con thứ ba của họ và Lou đã dùng hết tiền để mua nhà. Một tháng sau, huấn luyện viên chính, người đã tuyển mộ Lou - nghỉ hưu và ông lâm vào cảnh thất nghiệp.

Để vực dậy tinh thần cho ông, vợ ông đưa ông đọc một cuốn sách - The Magic of Thinking Big của tác giả David Schwartz. Cuốn sách nói, bạn nên ghi lại tất cả những mục tiêu bạn muốn thực hiện trong đời. Lou ngồi xuống cạnh bàn ăn, thả lỏng trí tưởng tượng và hình dung ra 107 mục tiêu mình muốn thực hiện trước khi qua đời. Những mục tiêu này bao gồm tất cả mọi phương diện của cuộc sống, từ ăn tối trong Nhà Trắng, xuất hiện trên chương trình Tonight Show cùng với Johnny Carson, gặp mặt Đức Giáo hoàng, được làm huấn luyện viên tại Notre Dame, dẫn dắt đội tuyển tham dự chức vô địch quốc gia và chơi golf thành công. Tới nay, Lou đã thực hiện được 81 mục tiêu trong đó.

Hãy dành thời gian ghi lại 101 mục tiêu bạn muốn thực hiện trong đời. Hãy viết thật chi tiết, chú thích địa điểm, thời gian, kích thước, mô hình... Ghi lại vào những tấm card 4x6 cm, một trang sách hay một Cuốn sổ Mục tiêu. Mỗi lần thực hiện được một mục tiêu, hãy đánh dấu và viết chữ thắng lợi bên cạnh. Tôi đã lập danh sách 101 mục tiêu chính tôi muốn thực hiện trước khi qua đời và đã đạt được 58 mục tiêu trong vòng có 14 năm, bao gồm cả việc đi du lịch châu Phi, bay trên tàu lượn, học cách trượt tuyết, tham dự Thế vận hội Mùa hè và viết sách cho thiếu nhi.

BỨC THƯ CỦA LÝ TIỂU LONG¹⁶

Lý Tiểu Long, một trong những diễn viên võ thuật vĩ đại nhất, đã hiểu rất rõ sức mạnh của việc tuyên bố mục tiêu. Nếu bạn có cơ hội tới thăm Planet Hollywood tại thành phố New York, hãy tìm xem bức thư treo trên tường mà Lý Tiểu Long tự viết cho bản thân. Bức thư đề ngày mừng Chín tháng Một năm 1970 và được đặt tên “Bí mật.” Tiểu Long viết: “Đến năm 1980, tôi sẽ là diễn viên phương Đông nổi tiếng nhất tại Mỹ và sẽ sở hữu tổng tài sản trị giá 10 triệu đô la... Đòi lại, tôi sẽ thực hiện vai diễn tốt nhất mỗi lần xuất hiện trước ống kính và tôi sẽ sống trong thanh thản và hòa thuận.”

Tiểu Long đã làm được ba bộ phim và đến năm 1973 xuất hiện trong bộ phim Long tranh Hồ đấu, bộ phim được công chiếu vào đúng năm anh mất đột ngột ở tuổi 33. Bộ phim đã thành công vang dội và nhờ đó, Lý Tiểu Long nổi tiếng trên toàn thế giới.

VIẾT CHO MINH MỘT TẤM SÉC

Vào khoảng năm 1990, khi Jim Carrey vẫn đang là một diễn viên hài kịch vô danh, phấn đấu để đến

được với Los Angeles, anh đã lái chiếc xe Toyota cũ của mình tới Mulholland Drive. Trong lúc đứng nhìn thành phố bên dưới và mơ ước về tương lai, anh tự viết cho mình một tấm séc trị giá 10 triệu đô la, ngày hưởng là vào dịp Lễ Tạ ơn năm 1995 với lý do “trả tiền thù lao diễn,” và mang theo tấm séc bên mình từ đó. Phần còn lại của câu chuyện, như người ta vẫn nói, bạn biết cả rồi đấy. Tinh thần lạc quan và quyết tâm của Carrey cuối cùng cũng được đền đáp, và đến năm 1995, sau thành công vang dội của những bộ phim Ace Ventura: Pet Detective, The Mask, và Dumb & Dumber, tiền thù lao của anh đã lên tới 20 triệu đô la một phim. Khi cha Carrey mất vào năm 1994, anh đã đặt vào quan tài ông một tấm séc trị giá 10 triệu đô la để bày tỏ lòng kính trọng với người đã khơi dậy và nuôi dưỡng ước mơ trở thành ngôi sao của anh.

NHỮNG CÂN NHẮC, NHỮNG NỖ LO SỢ, VÀ NHỮNG TRỞ NGẠI

Bạn cần biết rằng khi thiết lập mục tiêu, sẽ có ba điều gây cản trở cho hầu hết mọi người - chứ không riêng gì bạn. Nếu bạn biết rằng ba điều này là một phần trong quy trình, bạn sẽ biết cách đối phó với chúng - xử lý chúng - thay vì để chúng ngăn bước bạn.

Đây chính là ba chướng ngại vật trên con đường đi tới thành công của bạn, đó là những cân nhắc, những nỗi sợ hãi và những trở ngại.

Hãy thử suy nghĩ xem. Ngay khi nói bạn muốn tăng gấp đôi thu nhập trong năm sau, sau vài giây trong đầu bạn sẽ hiện lên những cân nhắc như Minh sẽ phải làm việc chăm chỉ gấp đôi; Minh sẽ không có thời gian dành cho gia đình; hay Vợ tôi sẽ giết chết tôi mất. Bạn cũng có thể có những suy nghĩ như Địa bàn hoạt động của tôi đã bão hòa rồi - tôi không thấy còn có phương pháp nào để kích thích các khách hàng hiện tại mua thêm sản phẩm nữa. Nếu bạn nói bạn sẽ tham gia chạy marathon, bạn có thể nghe thấy một giọng nói vang lên trong đầu Minh có thể bị thương mất, hay Hàng ngày mình sẽ phải dậy sớm hơn bình thường hai tiếng. Giọng nói ấy cũng có thể thủ thỉ với bạn rằng bạn đã quá tuổi chạy marathon rồi. Những suy nghĩ trên được gọi là những cân nhắc. Đây đều là những lý do tại sao bạn không nên cố gắng thực hiện mục tiêu - những lý do tại sao mục tiêu của bạn bất khả thi.

Tuy nhiên, đối mặt với những cân nhắc này là một việc tốt. Những cân nhắc chính là lý do bạn tự ngăn bước mình một cách vô thức. Giờ đây, khi bạn ý thức được, bạn có thể xử lý những cân nhắc đó, đối mặt và vượt qua chúng.

Sợ hãi, mặt khác, lại là cảm giác. Bạn có thể lo sợ bị từ chối, sợ thất bại, hay sợ tự biến mình thành đồ ngốc. Cũng có thể bạn lo sợ bị tổn thương về tinh thần hay vật chất. Hoặc bạn lo ngại sẽ mất toàn bộ số tiền mình dành dụm được. Những nỗi sợ hãi này rất phổ biến. Chúng chỉ là một phần của quá trình.

Cuối cùng, bạn sẽ nhận thức được những trở ngại. Đây đơn thuần chỉ là những ngoại cảnh - vượt ra ngoài suy nghĩ và cảm xúc trong đầu bạn. Một trở ngại có thể là không ai muốn tham gia cùng bạn trong dự án. Cũng có thể đó là bạn không có đủ tiền để đi tiếp. Có lẽ bạn cần tới những nhà đầu tư khác. Những trở ngại cũng có thể là chính quyền bang hay chính phủ đề ra những luật lệ cấm đoán bạn thực hiện điều bạn mong muốn. Có lẽ bạn cần đề xuất chính phủ thay đổi những luật lệ đó.

Stu Lichtman, một chuyên gia về xoay chuyển tình thế trong kinh doanh, đã tiếp quản một công ty giày nổi tiếng thế giới tại Maine. Công ty này đang trong trạng thái khủng hoảng tài chính, và gần như chắc chắn phá sản. Công ty vay nợ hàng triệu đô la, riêng nợ ngắn hạn cũng lên tới con số hai triệu đô la. Để thay đổi tình hình, Stu đàm phán bán một nhà máy không sử dụng gần biên giới Canada, mang lại cho công ty khoản tiền 600.000 đô la. Tuy nhiên, chính quyền Maine, chủ tín dụng nhà máy sẽ nắm giữ toàn bộ số tiền thu được. Do đó, Stu tới gặp thị trưởng Maine để thông báo cho ông ta về tình thế khó khăn hiện tại của công ty. Ông nói: “Chúng tôi có thể bị phá sản. Khi đó, gần một nghìn công dân Maine sẽ bị mất việc, chính quyền bang sẽ thiệt hại hàng triệu đô la”. Mặt khác, công ty và chính quyền có thể cùng theo đuổi kế hoạch của Stu, cứu sống công ty, giữ cho nền kinh tế địa phương ổn định, đảm bảo việc làm cho gần 1.000 người và xoay chuyển tình thế của công ty, chuẩn bị cho một vụ mua lại. Tuy nhiên, cách duy nhất để đạt được những mục tiêu đó là vượt qua những cản trở về quyền sở hữu của chính quyền bang với nhà máy. Thay vì để cản trở này ngăn bước, Stu đã quyết định đàm phán với người có thể xóa bỏ cản trở đó. Cuối cùng, chính quyền đã đồng ý.

Hiển nhiên, bạn có thể không gặp phải những cản trở đòi hỏi phải giải quyết với chính quyền. Tuy nhiên, tùy thuộc vào mục tiêu của bạn lớn hay nhỏ, điều này vẫn có thể xảy ra.

Những cản trở chỉ đơn giản là những trở ngại thế giới bên ngoài gây ra cho bạn - trời mưa khi bạn đang có tổ chức hòa nhạc ngoài trời, vợ bạn không muốn chuyển tới Kentucky, bạn không có đủ hỗ trợ về mặt tài chính... Những cản trở chỉ đơn thuần là những tình huống thực tế mà bạn cần giải quyết để tiếp tục tiến bước. Chúng đang và sẽ luôn luôn tồn tại.

Thật không may, khi những cân nhắc, những nỗi lo sợ và những cản trở này ập tới, hầu hết mọi người đều coi đó là những chiếc đèn đỏ. Họ nói: “Giờ mình nghĩ, cảm thấy và hiểu ra điều này, mình thấy không nên theo đuổi mục tiêu này làm gì”. Song tôi khuyên bạn không nên nhìn nhận những cân nhắc, lo sợ và cản trở như những tấm biển báo dừng lại mà nên coi đó là một phần tất yếu của cuộc chơi. Khi dọn bếp, bạn cần sẵn sàng đối mặt với bụi bặm. Bạn chỉ cần học cách xử lý tình huống đó. Tương tự, bạn cũng cần học cách đối mặt và xử lý những cân nhắc, lo sợ và cản trở.

Thực tế, những điều này chắc chắn sẽ xảy đến. Nếu không, chứng tỏ bạn đã không đề ra một mục tiêu

đủ lớn để thách thức và giúp bạn trưởng thành hơn. Điều đó đồng nghĩa với việc bạn sẽ không thể tự hoàn thiện bản thân.

Tôi luôn chào đón những cân nhắc, sợ hãi và cản trở khi chúng xuất hiện bởi nhiều khi, đó chính là những điều ngăn bước tôi trên đường đời. Khi tôi có thể nhận ra những suy nghĩ, cảm xúc và trở ngại vô thức đó, tôi có thể đối mặt, xử lý và giải quyết chúng. Nếu thực hiện được điều đó, tôi sẵn sàng đón nhận những bước tiến tiếp theo hơn nữa.

MỤC TIÊU LÀM CHỦ

Bạn mong muốn thiết lập được một mục tiêu đủ lớn để trong quá trình thực hiện mục tiêu đó, bạn có thể trở thành một con người xứng đáng.

JIM ROHN

Dĩ nhiên, lợi ích lớn nhất của việc vượt qua những cân nhắc, lo sợ và cản trở không nằm ở những phần thưởng về vật chất mà chính là quá trình hoàn thiện bản thân. Tiền bạc, xe hơi, nhà cửa, du thuyền, người bạn đời quyến rũ, quyền lực và danh vọng đều có thể ra đi - nhiều khi chỉ trong nháy mắt. Song điều còn lại mãi chính là phần trưởng thành trong con người bạn khi thực hiện mục tiêu đề ra.

Để đạt được một mục tiêu lớn, bạn cần phải trở thành một người vĩ đại hơn. Bạn cần phát triển những kỹ năng mới, thái độ mới, và khả năng mới. Bạn cần hoàn thiện bản thân, và trong quá trình đó, bạn sẽ trưởng thành hơn.

Ngày 20 tháng Mười năm 1991, một trận hỏa hoạn lớn lan khắp những ngọn đồi trù phú của hạt Oakland và Berkeley, bang California, thiêu rụi một tòa nhà trong vòng 10 giây, và sau suốt hơn mười giờ đồng hồ, phá hủy hoàn toàn 2800 ngôi nhà. Một người bạn tôi, cũng là một nhà văn, đã mất hết mọi tài sản, bao gồm toàn bộ thư viện, tài liệu nghiên cứu, và một bản thảo gần hoàn chỉnh của cuốn sách anh đang viết. Mặc dù anh trở nên trắng tay chỉ vài giờ đồng hồ, nhưng anh nhận ra rằng mặc dù hầu hết mọi tài sản đều bị thiêu rụi trong trận hỏa hoạn, con người anh - những kiến thức anh học được cũng như những kỹ năng và tính tự tin anh có được trong quá trình viết sách và quảng bá sách - vẫn còn nguyên trong anh và chưa bao giờ bị ngọn lửa tàn phá.

Bạn có thể đánh mất những tài sản vật chất, song không bao giờ bạn đánh mất quyền làm chủ - những kiến thức bạn học được và con người bạn trưởng thành trong quá trình thực hiện mục tiêu.

Tôi tin rằng chúng ta sinh ra trên đời này một phần để làm chủ những kỹ năng. Chúa Giêsu có thể biến

nước thành rượu, chữa lành vết thương cho mọi người, đi trên nước, và làm dịu bão tố. Ngài nói bạn và tôi cũng có thể làm được những việc này, và còn hơn thế nữa. Chúng ta chắc chắn có khả năng đó.

Ngày nay trên quảng trường thành phố tại Đức vẫn còn bức tượng Đức chúa, hai bàn tay đã bị thổi bay sau những trận bom dữ dội của Thế Chiến thứ Hai. Mặc dù những người dân trong thành phố có thể phục chế bức tượng từ hàng thập kỷ trước, song họ đã học được từ đó một bài học còn quan trọng hơn. Họ để một tấm bảng dưới chân bức tượng. Trên tấm bảng là dòng chữ “Bàn tay bạn chính là bàn tay của Đức Chúa.” Chúa trời cần có bàn tay, chúng ta hoàn thành những nhiệm vụ của ngài trên mặt đất. Song để trở thành những người chủ và thực hiện được công việc lớn lao này, chúng ta cần sẵn sàng vượt qua những cân nhắc, lo sợ và cản trở.

HÃY BẮT TAY THỰC HIỆN NGAY BÂY GIỜ!

Trước khi chuyển sang chương sau, ngay bây giờ, hãy dành thời gian lập danh sách những mục tiêu bạn muốn thực hiện. Bạn cần chắc chắn những mục tiêu đó đo lường được (bao nhiêu, khi nào), và bao gồm mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Sau đó, hãy quyết định mục tiêu mang tính đột phá, ghi lại mục tiêu đó vào đằng sau danh thiếp và đặt vào trong ví. Sau đó, hãy lập danh sách 101 mục tiêu bạn muốn thực hiện trong đời. Hãy xác định rõ mục đích, tầm nhìn và mục tiêu sẽ đưa bạn lên top 3% những người thành công nhất thế giới. Để bước vào top 1% những người thành công, bạn cần viết lại một số bước hành động cụ thể sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu. Sau đó nhớ thực hiện những hành động này.

Hãy suy nghĩ theo hướng sau. Nếu bạn xác định rõ mình muốn đi về đâu (mục tiêu) và bạn tiến vài bước theo hướng đó mỗi ngày, cuối cùng bạn sẽ tới đích. Nếu tôi hướng về phía Bắc của Santa Barbara và mỗi ngày đi năm bước, cuối cùng tôi sẽ tới San Francisco. Vì vậy, hãy xác định mong muốn của bạn, ghi lại mong muốn đó và đọc lại thường xuyên. Mỗi ngày hãy thực hiện vài hành động đưa bạn tới gần những mục tiêu đó hơn.

NGUYÊN TẮC 8: CHIA NHỎ VẤN ĐỀ

Bí quyết để thành công là bắt tay vào hành động. Bí quyết để bắt tay vào hành động là chia những nhiệm vụ lớn lao, phức tạp của bạn ra thành những việc nhỏ, dễ quản lý và sau đó bắt tay thực hiện công việc đầu tiên.

MARK TWAIN

Đôi khi, những mục tiêu lớn nhất trong cuộc đời chúng ta lại quá lớn lao. Chúng ta hiếm khi nhìn nhận những mục tiêu đó thành một chuỗi những nhiệm vụ nhỏ, dễ quản lý. Song trên thực tế, chia một mục tiêu lớn ra thành những nhiệm vụ nhỏ hơn và thực hiện từng nhiệm vụ chính là cách để đạt được bất kỳ mục tiêu lớn nào. Do vậy, sau khi bạn đã quyết định mình thực sự mong muốn điều gì và thiết lập những mục tiêu đo lường được trong khoảng thời gian xác định, bước tiếp theo chính là xác định tất cả các bước riêng rẽ cần thực hiện để đạt được mục tiêu.

PHƯƠNG PHÁP CHIA NHỎ VẤN ĐỀ

Bạn có thể sử dụng một vài phương pháp để xác định các bước hành động cần thực hiện để đạt tới một mục tiêu. Phương pháp thứ nhất là tìm tới những người đã đạt được những điều bạn mong muốn và hỏi xem họ đã thực hiện những bước đi nào. Dựa trên kinh nghiệm của mình, họ có thể chỉ bảo cho bạn tất cả những bước đi cần thiết cũng như những lời khuyên về sai lầm cần tránh. Cách thứ hai là mua một cuốn sách hướng dẫn. Một phương pháp nữa là bắt đầu từ điểm kết thúc và nhìn nhận lại quá trình. Đơn giản, bạn chỉ cần nhắm mắt lại và tưởng tượng bây giờ chính là thời điểm trong tương lai, khi bạn đã thực hiện được mục tiêu. Sau đó, bạn chỉ cần nhìn lại và xét xem bạn đã phải làm những gì để đạt tới vị trí hiện tại. Việc cuối cùng bạn làm là gì? Và việc gần đó nhất thì sao... Cứ như thế cho tới khi bạn hiểu ra nhiệm vụ đầu tiên bạn thực hiện.

Hãy nhớ rằng, bạn không cần phải biết cách thực hiện. Bạn có thể hỏi xin chỉ dẫn và lời khuyên từ những người đi trước. Đôi khi, người ta cho không bạn nhưng cũng có khi bạn phải trả tiền cho những lời khuyên đó. Hãy học lấy thói quen đặt câu hỏi: “Bạn có thể chỉ cho tôi phương pháp thực hiện...?”; “Tôi sẽ phải làm gì để...?” và “Bạn đã làm cách nào để...?” Hãy tiếp tục nghiên cứu và hỏi han cho tới khi bạn xây dựng được một kế hoạch hành động thiết thực có thể đưa bạn từ xuất phát điểm hiện tại tới vạch đích mục tiêu.

Bạn cần phải làm gì? Bạn cần bao nhiêu tiền? Bạn cần học hỏi những kỹ năng gì mới? Bạn cần huy động những nguồn lực nào? Bạn cần hỏi xin trợ giúp từ những ai? Bạn cần hình thành những thói quen

hay kỉ luật nào?

Một phương pháp hữu hiệu để xây dựng kế hoạch hành động cho những mục tiêu của bạn có tên là sơ đồ tư duy¹⁷.

SỬ DỤNG PHƯƠNG PHÁP SƠ ĐỒ TƯ DUY

Sơ đồ tư duy là một phương pháp đơn giản nhưng hữu hiệu trong việc xây dựng một danh sách chi tiết những công việc cần thực hiện để đạt tới mục tiêu của bạn. Phương pháp này giúp bạn xác định những thông tin cần thu thập, những người cần trò chuyện, những bước đi nhỏ cần thực hiện, số lượng tiền cần có, thời gian cần hoàn thành... đối với từng mục tiêu đề ra.

Khi tôi bắt đầu thực hiện album thu thanh giáo dục đầu tiên - một mục tiêu mang tính đột phá đã đưa tôi cùng sự nghiệp của mình tới những thành công phi thường - tôi đã sử dụng sơ đồ tư duy để chia nhỏ mục tiêu lớn lao đó thành những nhiệm vụ nhỏ cần thực hiện để hoàn thành album.¹⁸

Sơ đồ tư duy đầu tiên tôi xây dựng có tại trang tiếp theo. Để vẽ sơ đồ tư duy cho những mục tiêu của mình, bạn cần thực hiện theo những bước sau:

1. Vòng tròn trung tâm: Trong vòng tròn trung tâm, ghi lại mục tiêu bạn đề ra - trong trường hợp của tôi, đó là Xây dựng Chương trình Đào tạo bằng âm thanh.
2. Những vòng tròn bên ngoài: Tiếp theo, chia mục tiêu thành những phân mục nhiệm vụ chính cần thực hiện - trong trường hợp này, đó là Tựa đề, Trường quay, Chủ đề, Khách giả...
3. Đường kẻ: Bước tiếp theo, hãy vẽ những đường kẻ xuất phát từ từng vòng tròn nhỏ và đặt tên cho từng đường (ví dụ: Soạn thảo nội dung, Tạo màu cho Trang bìa và Sắp xếp ăn trưa). Trên một đường kẻ riêng biệt nối với từng đường tròn nhỏ, hãy viết từng bước bạn cần thực hiện. Chia nhỏ mỗi bước ra thành những hành động nhỏ. Nhờ đó, bạn có thể xây dựng được danh sách những công việc cần thực hiện.

BƯỚC TIẾP THEO, HÃY XÂY DỰNG DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN LÀM HÀNG NGÀY

Sau khi đã hoàn thành sơ đồ tư duy, hãy chuyển tất cả những danh mục cần thực hiện vào kế hoạch hành động hàng ngày của bạn và đặt ra thời gian hoàn thành cho từng nhiệm vụ. Sau đó, lên lịch cho từng nhiệm vụ đó, ghi lại trong lịch và hãy làm hết sức để thực hiện đúng kế hoạch đề ra.

HÃY THỰC HIỆN NHỮNG CÔNG VIỆC QUAN TRỌNG TRƯỚC TIÊN

Bạn cần đặt mục tiêu thực hiện đúng lịch trình và hoàn thành những nhiệm vụ quan trọng trước. Trong cuốn sách xuất sắc Eat That Frog? 21 Great Ways to Stop Procrastinating and Get More Done in Less Time, Brian Tracy đã tiết lộ phương pháp chế ngự sự chần chừ cũng như cách thức xếp hạng ưu tiên và hoàn thành tất cả những danh mục hành động của bạn.

Trong hệ thống độc đáo của mình, Brian khuyên những người xác lập mục tiêu nên xác định từ một tới năm điều bạn phải hoàn thành trong ngày, sau đó chọn ra điều bạn phải làm trước tiên. Đây sẽ là chú ếch to lớn và xấu xí nhất của bạn. Sau đó, ông đề xuất bạn nên hoàn thành nhiệm vụ đó đầu tiên - hay ăn con ếch đó trước tiên - nhờ đó, thời gian còn lại trong ngày của bạn sẽ trở nên dễ dàng hơn. Đó là một chiến lược tuyệt vời. Song, thật không may, hầu hết chúng ta lại để chú ếch to lớn và xấu xí nhất đó tới tận cuối cùng với hi vọng nó sẽ bỏ đi hay sẽ trở nên dễ nuốt hơn bằng cách nào đó. Điều đó không bao giờ xảy ra. Tuy nhiên, khi bạn hoàn thành nhiệm vụ khó khăn nhất trong ngày, thời gian còn lại sẽ trôi chảy hơn. Bạn sẽ có động lực và tự tin, hai điều sẽ đưa bạn đi xa hơn và tiến tới mục tiêu bạn đề ra nhanh hơn.

HÃY LÊN KẾ HOẠCH CHO NGÀY HÔM SAU NGAY TỪ TỐI HÔM TRƯỚC

Một trong những công cụ hữu hiệu mà những người thành đạt sử dụng để chia nhỏ mục tiêu, giành quyền kiểm soát cuộc sống và nâng cao năng suất làm việc chính là lên kế hoạch cho ngày hôm sau ngay từ tối hôm trước. Có hai nguyên nhân giải thích tại sao đây lại là một chiến lược thành công hữu hiệu:

1. Nếu bạn lên kế hoạch cho ngày hôm sau từ tối hôm trước - lập danh sách những việc cần làm và dành vài phút hình dung xem bạn muốn ngày hôm đó diễn ra thế nào - phần trí não vô thức của bạn sẽ xem xét những nhiệm vụ này suốt cả đêm. Nó sẽ nghĩ ra những phương pháp sáng tạo để giải quyết mọi vấn đề, vượt qua mọi trở ngại và đạt được những kết quả bạn mong muốn. Và nếu theo vài lý thuyết vật lý lượng tử mới, phần trí não vô thức sẽ truyền đi năng lượng hấp dẫn những con người và nguồn lực bạn cần để thực hiện mục tiêu.

2. Thông qua việc lên kế hoạch cho ngày hôm sau từ tối hôm trước, bạn có thể khởi động ngày mới suôn sẻ. Bạn biết được chính xác mình sẽ làm gì, thực hiện việc gì trước, việc gì sau, và bạn đã tập hợp được mọi nguồn lực cần thiết. Nếu bạn cần gọi năm cuộc điện thoại, bạn nên viết lại theo trật tự thực hiện từng cuộc gọi, ghi số điện thoại bên cạnh tên người cần gọi và chuẩn bị tất cả tài liệu cần thiết. Đến giữa buổi sáng, bạn sẽ tiến xa hơn hầu hết những người phí hoài nửa giờ mỗi ngày dọn dẹp bàn làm việc, lên danh sách, tìm kiếm những giấy tờ cần thiết - hãy nói ngắn gọn, chuẩn bị sẵn sàng để làm việc.

SỬ DỤNG HỆ THỐNG TẬP TRUNG CỦA NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT19

Một công cụ hữu hiệu giúp bạn tập trung thực hiện tất cả những mục tiêu đặt ra trong bảy lĩnh vực là Hệ thống Tập trung của Những người Thành đạt. Hệ thống này do Les Hewitt, thuộc Chương trình đào tạo Những người Thành đạt đưa ra. Đây là một biểu mẫu bạn có thể sử dụng để lập kế hoạch và tự quản lý những mục tiêu và các bước hành động trong vòng 13 tuần. Bạn có thể tải xuống một bản sao của biểu mẫu này cũng như những hướng dẫn sử dụng tại trang web www.thesuccessprinciples.com.

NGUYÊN TẮC 9: ĐÃ CÓ BIÊN CHỈ LỐI TỚI CON ĐƯỜNG THÀNH CÔNG

Đã có biên chỉ lối tới con đường thành công.

ANTHONY ROBBINS - Tác giả cuốn Unlimited Power

Điều tuyệt vời của việc được sống trong thế giới phát triển và có nhiều cơ hội như ngày nay chính là hầu hết mọi thứ bạn muốn làm đều đã có người thực hiện. Dù rằng bạn muốn giảm cân, tham gia chạy marathon, thành lập doanh nghiệp, độc lập về tài chính, chiến thắng căn bệnh ung thư chết người, hay tổ chức tiệc ăn tối - đều đã có người thực hiện và để lại cho bạn những tấm biển chỉ lối dưới dạng sách, báo, băng thu thanh, băng hình, các lớp học, các khóa học trực tuyến, hay các buổi hội thảo.

AI LÀ NGƯỜI ĐÃ THỰC HIỆN THÀNH CÔNG NHỮNG ĐIỀU BẠN MONG MUỐN?

Nếu bạn muốn trở thành triệu phú ở độ tuổi nghỉ hưu, bạn có thể tham khảo hàng trăm cuốn sách, từ The Automatic Millionaire tới The One Minute Millionaire, và các buổi hội thảo như “Millionaire Mind” của Harve Eker, hay “Money and You”²⁰ của Marshall Thurber và D. C. Cordova. Bạn cũng có thể tìm hiểu các nguồn tài liệu hướng dẫn cách kiếm tiền nhờ đầu tư vào bất động sản, cổ phiếu, mở doanh nghiệp riêng, trở thành người bán hàng xuất sắc và thậm chí bán hàng trên Internet.

Nếu bạn muốn quan hệ vợ chồng tốt đẹp hơn, bạn có thể đọc cuốn Đàn ông đến từ sao Hỏa, đàn bà đến từ sao Kim của John Gray; dự một số buổi hội thảo hay tham gia khóa học trực tuyến “The Conscious Relationship” của Gay và Kathlyn Hendricks.

Đã có sách và các khóa học hướng dẫn dành cho hầu hết mọi việc bạn muốn thực hiện. Tốt hơn, bạn có thể gọi điện cho những người đã thực sự thành công trong những việc bạn muốn làm và những người đó hiện đang là giáo viên, cố vấn hay tư vấn.

Khi tận dụng được nguồn thông tin này, bạn sẽ hiểu ra cuộc đời chỉ đơn giản là trò chơi nối các điểm và tất cả những điểm đều đã có người tìm ra và sắp xếp. Tất cả những việc bạn cần làm là đi theo chỉ dẫn, sử dụng hệ thống hay làm việc theo chương trình được cung cấp.

TẠI SAO MỌI NGƯỜI KHÔNG TÌM KIẾM NHỮNG TẤM BIÊN CHỈ LỐI?

Khi tôi chuẩn bị ghi hình cho chương trình tin tức buổi sáng tại Dallas, tôi đã hỏi người thợ trang điểm của trường quay mục tiêu dài hạn của cô là gì. Cô trả lời, cô luôn nghĩ về việc mở một thẩm mỹ viện riêng. Tôi lại hỏi cô ta đã làm gì để thực hiện mục tiêu của mình.

“Chẳng gì cả”, cô ta đáp, “vì tôi chẳng biết bắt đầu từ đâu.”

Tôi gợi ý cô ta nên mời người chủ một thẩm mỹ viện ăn trưa và hỏi người này xem cô ta đã bắt đầu kinh doanh như thế nào.

Người thợ trang điểm thốt lên: “Tôi có thể làm thế sao?”

Tất nhiên là bạn cũng có thể làm như vậy. Thực tế, có lẽ bạn cũng từng nghĩ tới việc hỏi xin lời khuyên từ một chuyên gia song lại chối bỏ ý tưởng đó do suy nghĩ: Tại sao người ta lại phải tốn thời gian nói cho mình biết họ đã làm gì? Tại sao người ta lại đi giúp mình để tự tạo thêm cạnh tranh cho công việc kinh doanh của họ? Hãy xóa bỏ tất cả những suy nghĩ này. Bạn sẽ thấy rằng, hầu hết mọi người đều thích nói về việc họ đã xây dựng công ty hay thực hiện mục tiêu như thế nào.

Song thật không may, cũng giống như người thợ trang điểm tại Dallas, hầu hết chúng ta không biết cách tận dụng những nguồn lực sẵn có. Có một vài nguyên nhân cho hiện tượng này:

- Chúng ta chưa từng nghĩ đến điều này. Chúng ta không thấy ai quanh mình sử dụng những nguồn lực đó, vì thế, chúng ta cũng bước theo họ. Cha mẹ không. Bạn bè không. Đồng nghiệp cũng không sử dụng những nguồn lực đó.
- Điều này không hề dễ dàng. Chúng ta sẽ phải đi tới tiệm sách, thư viện hay trường đại học tại địa phương. Chúng ta sẽ phải lái xe dọc thành phố để tới nơi hẹn. Chúng ta sẽ phải bỏ bớt thời gian xem tivi bên gia đình hay bạn bè.
- Hỏi xin lời khuyên của người khác sẽ khơi dậy nỗi lo sợ bị từ chối của chúng ta. Chúng ta sợ rủi ro.
- Nói các điểm theo phương pháp mới đồng nghĩa với thay đổi và thay đổi - ngay cả khi phục vụ lợi ích của chúng ta - cũng không lấy gì làm dễ chịu. Liệu có ai muốn vậy?
- Kết nối các điểm là một công việc vất vả và nói một cách thẳng thắn, hầu hết mọi người đều không thích phải làm việc vất vả như vậy.

TÌM KIẾM NHỮNG TẮM BIỂN CHỈ LỐI

Có ba cách giúp bạn tìm kiếm những tắm biển chỉ lối:

1. Tìm một thầy cô giáo, một người cố vấn; một cuốn sách, băng thu thanh hay các nguồn lực trên Internet giúp bạn thực hiện mục tiêu chính.

2. Tìm kiếm một người đã thực hiện thành công những việc bạn muốn làm và hỏi xin phỏng vấn trong vòng nửa giờ để tìm hiểu xem bạn có thể tiến hành theo cách nào là tốt nhất.
3. Hỏi xin được quan sát một người trong vòng một ngày hay đề nghị được làm việc tình nguyện trợ lý hay thực tập sinh cho ai đó mà bạn nghĩ mình có thể học hỏi từ người này.

NGUYÊN TẮC 10: LOẠI BỎ NHỮNG CHIẾC PHANH KÌM HÃM

Mọi điều bạn mong muốn đều nằm ngoài vùng an toàn của bạn.

ROBERT ALLEN

Đồng tác giả cuốn *The One Minute Millionaire*

Bạn đã bao giờ đang lái xe thì đột nhiên nhận ra mình đang để phanh gấp chưa? Bạn có nhấn ga mạnh hơn để chiến thắng lực kéo của phanh không? Không, hiển nhiên là không rồi. Bạn đơn giản chỉ nhả phanh... và không còn lực cản nào, bạn sẽ đi nhanh hơn.

Hầu hết mọi người đều lái xe xuyên suốt cuộc đời với chiếc phanh tâm lý đang nhấn. Họ giữ những hình ảnh tiêu cực về bản thân hay không thoát ra nổi những ấn tượng mạnh mẽ song không mấy tốt đẹp trong quá khứ. Họ tự chui vào một môi trường thoải mái của riêng mình. Họ giữ những niềm tin sai lệch về sự thật hay nuôi dưỡng những suy nghĩ tội lỗi và những nghi ngờ về bản thân. Và khi họ cố gắng thực hiện những mục tiêu của mình, những hình ảnh tiêu cực cũng như những môi trường thoải mái đã được lập trình sẵn luôn cản trở những dự định tốt đẹp của họ - dù cho họ có cố gắng tới đâu.

Mặt khác, những người thành đạt đã khám phá ra rằng, thay vì sử dụng sức mạnh ý chí làm động cơ để đi tới thành công, đơn giản bạn chỉ cần “loại bỏ những chiếc phanh kìm hãm” bằng cách xóa bỏ hay thay thế những niềm tin tự hạn chế và thay đổi hình ảnh về bản thân.

BƯỚC RA KHỎI VÙNG AN TOÀN CỦA BẠN

Hãy coi vùng an toàn chính là nhà tù đang giam cầm bạn - một nhà tù lớn do chính bạn lập lên. Nhà tù đó bao gồm: không thể, bắt buộc, không được và những niềm tin không có cơ sở khác - tất cả đều bắt nguồn từ những suy nghĩ và những quyết định tiêu cực bạn đã tích lũy và hình thành trong cuộc đời.

Có lẽ, bạn thậm chí còn được đào tạo để tự giới hạn bản thân.

ĐỪNG NGU NGỐC NHƯ CHÚ VOI NÀY

Một con voi khi còn nhỏ chỉ được sinh hoạt hạn chế trong một không gian nhỏ hẹp. Người huấn luyện sẽ trói chân nó vào một sợi dây thừng buộc vào cột gỗ chôn sâu dưới đất. Như vậy, con voi chỉ được di chuyển hạn chế trong phạm vi giới hạn bởi sợi dây thừng - vùng an toàn của nó. Mặc dù lúc đầu con voi cố gắng dứt bỏ sợi dây song sợi dây quá cứng cáp và con voi nhỏ nhận ra nó không thể giật đứt

được sợi dây thừng. Nó học được rằng, nó phải ở trong không gian giới hạn bởi sợi dây.

Khi con voi nhỏ lớn lên, trở thành một chú voi khổng lồ cân nặng tới năm tấn và có thể dễ dàng giật đứt sợi dây thừng song nó thậm chí còn không thử làm việc đó bởi nó đã học được từ khi còn nhỏ rằng sẽ không thể giật đứt được sợi dây đó. Do vậy, một con voi khổng lồ cũng có thể bị trói bởi một sợi dây thừng nhỏ.

Có lẽ, câu chuyện này cũng phần nào miêu tả chính bạn - vẫn đang bị mắc kẹt trong vùng an toàn được giới hạn bởi một vật nhỏ bé và yếu ớt như sợi dây thừng nhỏ đã giam giữ chú voi. Sợi dây thừng của bạn được tạo nên bởi những hình ảnh và những niềm tin tự hạn chế mà bạn đã nhận được khi còn nhỏ. Nếu bạn thấy chính mình trong câu chuyện này thì tin vui là bạn hoàn toàn có thể thay đổi vùng an toàn của mình. Bằng cách nào? Bạn có ba phương pháp khác nhau:

1. Bạn có thể dùng những lời quả quyết và những bài độc thoại tích cực để khẳng định rằng bạn đang có được những điều mình mong muốn, đang thực hiện những ước mơ của mình và đang hành động như chính con người bạn.
2. Bạn có thể tạo dựng những hình ảnh thuyết phục và mạnh mẽ bên trong chính con người bạn.
3. Bạn cũng có thể thay đổi hành vi của mình.

Tất cả ba phương pháp trên sẽ giúp bạn thoát ra khỏi vùng an toàn trước đây.

ĐỪNG TIẾP TỤC NHỮNG TRẢI NGHIỆM GIỐNG NHAU

Một khái niệm quan trọng mà những người thành đạt đều hiểu rõ đó là bạn không bao giờ bị mắc kẹt. Bạn chỉ liên tục tạo ra những trải nghiệm giống nhau do giữ nguyên những suy nghĩ, những niềm tin, những câu nói và những hành động giống nhau.

Thông thường, chúng ta bị mắc kẹt trong một cái vòng luẩn quẩn. Suy nghĩ hạn chế của chúng ta tự dựng nên những hình ảnh trong tâm trí, và những hình ảnh này chi phối hành động, rồi những hành động này, theo vòng, lại củng cố những suy nghĩ hạn chế trong đầu. Hãy hình dung tình huống bạn quên mất phần nội dung đã chuẩn bị cho bài thuyết trình tại công ty. Ý nghĩ này gợi bạn hình dung tới cảnh mình quên mất một luận điểm chính cần trình bày. Hình ảnh đó làm dấy lên cảm giác lo sợ. Nỗi lo sợ này lại phủ bóng đen lên khả năng suy nghĩ mạch lạc của bạn, khiến bạn thực sự quên mất một luận điểm chính. Do vậy, ý niệm rằng mình không thể nói trước đám đông lại càng được củng cố trong đầu bạn. Thấy chưa, mình đã biết là mình sẽ quên mất những vấn đề cần trình bày. Mình không thể thuyết trình

trước đám đông được.

Nếu bạn cứ tiếp tục phàn nàn về tình cảnh hiện tại, trí não bạn sẽ tiếp tục tập trung vào tình cảnh đó. Chính bởi bạn liên tục nói, nghĩ và viết về cách thức mọi việc đang diễn ra, bạn sẽ tiếp tục củng cố lối mòn trong não bạn - lối mòn đã dẫn bạn tới xuất phát điểm hôm nay. Thêm vào đó, bạn sẽ tiếp tục phát ra những tín hiệu thu hút những con người và tình huống như hiện tại.

Để thay đổi vòng tròn luẩn quẩn này, bạn phải tập trung suy nghĩ, nói và viết về những điều bạn muốn đạt được. Bạn cần lấp đầy phần não vô thức của mình với những suy nghĩ và hình ảnh về “sự thực” mới mẻ đó.

Những vấn đề to lớn chúng ta phải đối mặt không thể được giải quyết với cùng một trình độ suy nghĩ đã tạo ra chúng.

ALBERT EINSTEIN

Nhà vật lý học đã từng được trao giải thưởng Nobel

TÀI CHÍNH CỦA BẠN ĐANG Ở MỨC NÀO?

Môi trường thoải mái của bạn hoạt động giống như cách thức vận hành của chiếc máy điều hòa nhiệt độ trong nhà bạn. Khi nhiệt độ trong phòng tiến tới mức nhiệt độ bạn cài đặt, chiếc máy sẽ truyền tín hiệu điện tới bộ phận sưởi nóng hay điều hòa để bật hoặc tắt bộ phận đó. Khi nhiệt độ trong phòng bắt đầu thay đổi, những tín hiệu điện sẽ tiếp tục phản ứng với những thay đổi này và giữ cho nhiệt độ trong phòng nằm ở mức được cài đặt.

Tương tự như vậy, bạn cũng sở hữu một chiếc máy điều hòa tâm lý bên trong, chiếc máy này sẽ điều chỉnh mức độ hiệu quả của bạn ở thế giới bên ngoài. Thay vì truyền đi những tín hiệu điện, bộ máy điều chỉnh hiệu năng của bạn sẽ sử dụng những tín hiệu lo lắng, khó chịu để giữ bạn trong vùng an toàn. Khi hành vi của bạn bắt đầu tiến tới ngưỡng của môi trường đó, bạn sẽ bắt đầu cảm thấy không an toàn. Nếu bề ngoài bạn chỉ cảm nhận được hình ảnh mình đang nắm giữ một cách vô thức, thì bên trong cơ thể bạn sẽ gửi đi những tín hiệu căng thẳng về tinh thần và thiếu thoải mái về thể chất tới hệ thống. Để tránh những cảm giác không dễ chịu đó, bạn sẽ vô thức co cụm lại trong môi trường thoải mái của mình.

Cha dượng tôi, một giám đốc bán hàng khu vực của NCR, đã nhận ra mỗi nhân viên của mình đều có nhận thức riêng về người bán hàng trong họ. Đó là một người bán hàng với thu nhập 2000 đô la hay

3000 đô la một tháng.

Nếu một nhân viên bán hàng tự nhận thức anh ta kiếm được 3000 đô la tiền hoa hồng một tháng, thì mỗi khi anh ta đã được từng ấy thu nhập ngay trong tuần đầu tiên của tháng, những tuần còn lại tiền hoa hồng của anh ta sẽ giảm xuống.

Mặt khác, nếu đã tới gần hết tháng mà anh ta chỉ kiếm được 1500 đô la tiền hoa hồng, anh ta sẽ làm việc 16 giờ mỗi ngày, kể cả cuối tuần, đưa ra các đề xuất bán hàng mới và làm mọi việc để đạt tới mức 3000 đô la trong tháng đó.

Dù trong tình huống nào, một người tự nhận thức mình thu được 36.000 đô la sẽ luôn đạt được khoản thu nhập đó. Nếu không, họ sẽ cảm thấy không thoải mái.

Tôi còn nhớ có một năm, cha dựng tôi đi bán máy thu ngân trong đêm giao thừa. Quá nửa đêm, ông vẫn chưa về vì ông có mục tiêu bán thêm hai chiếc máy nữa để đủ tiêu chuẩn cho một chuyến du lịch tới Hawaii - công ty thưởng cho những nhân viên bán hàng vượt mức chỉ tiêu hàng năm. Ông luôn được thưởng một chuyến du lịch như vậy trong vài năm trước, nên bản thân không cho phép ông thất bại năm đó. Ông đã thành công và được hưởng chuyến du lịch. Vùng an toàn không cho phép ông thực hiện ít hơn điều đó.

Bạn hãy hình dung một tình huống tương tự đối với tài khoản tiết kiệm của bạn. Một số người thấy hài lòng nếu họ có tài khoản tiết kiệm trị giá 2000 đô la. Những người khác sẽ không vui nếu trong tài khoản tiết kiệm có ít hơn tám tháng thu nhập - hay tương đương 32.000 đô la. Tuy vậy, một số người vẫn vui mặc dù không có khoản tiết kiệm nào và nợ thẻ tín dụng lên tới 25.000 đô la.

Nếu người muốn tiết kiệm 32.000 đô la phải bỏ ra một khoản chi phí y tế bất thường trị giá 16.000 đô la, anh ta sẽ cắt giảm chi tiêu, làm việc ngoài giờ, bán ga-ra để xe - hay bất kì việc gì để đưa số tiền trong tài khoản tiết kiệm trở lại con số 32.000 đô la. Tương tự như vậy, nếu anh ta bất ngờ được thừa hưởng một món tiền, anh ta sẽ tiêu pha sao cho chỉ còn lại 32.000 đô la tiết kiệm - môi trường thoải mái của anh ta.

Chắc hẳn, bạn đã từng nghe nói hầu hết những người trúng xổ số đều đánh mất, tiêu pha, hoang phí hay cho đi tất cả khoản tiền trúng thưởng đó chỉ trong vòng một vài năm. Thực tế, 80% những người trúng xổ số tại Mỹ đều đệ đơn phá sản trong vòng năm năm! Nguyên nhân nằm ở chỗ họ đã không tự hình thành cho mình cách tư duy của những nhà triệu phú. Do đó, một cách vô thức, họ tái tạo hiện thực phù hợp với cách tư duy trước đó của mình. Họ cảm thấy không thoải mái khi sở hữu quá nhiều tiền, do vậy họ tìm cách để trở lại với vùng an toàn trước kia của mình.

Chúng ta cùng có một vùng an toàn giống nhau về loại hình nhà hàng, khách sạn, xe hơi, nhà ở, quần áo, kỳ nghỉ và những người muốn giao du.

Nếu bạn từng đi dọc Fifth Avenue ở New York hay Rodeo Drive tại Beverly Hills, có lẽ bạn sẽ trải qua cảm giác đi vào một cửa hiệu và ngay lập tức cảm thấy mình không thuộc về nơi đó. Cửa hàng đó quá sang trọng với bạn. Bạn cảm thấy như cá bị mắc cạn. Đó chính là khi cơ chế vùng an toàn trong bạn đang vận hành.

HÃY THAY ĐỔI HÀNH VI

Khi tôi mới chuyển tới Los Angeles lần đầu tiên vào năm 1981, vị giám đốc mới đã đưa tôi đi mua quần áo tại một cửa hàng thời trang nam sang trọng tại Westwood. Trước đó, cái áo đắt tiền nhất của tôi cũng chỉ trị giá 35 đô la, được mua tại Nordstorm. Chiếc áo rẻ tiền nhất tại cửa hàng này có giá tới 95 đô la. Tôi cảm thấy choáng váng và toát mồ hôi hột. Trong khi vị giám đốc mới mua rất nhiều đồ, tôi chỉ mua một chiếc áo thiết kế kiểu ý có giá 95 đô la. Tôi đã đi quá xa khỏi vùng an toàn của mình, tôi cảm thấy không thể thở nổi. Tuần tiếp theo, tôi mặc chiếc áo mới mua và cảm thấy kinh ngạc bởi chiếc áo vừa vặn biết bao, mặc chiếc áo vào cảm thấy thích biết bao và trông tôi rất bảnh bao khi mặc nó. Sau vài tuần mặc chiếc áo, tôi thật sự yêu thích nó. Trong vòng một tháng, tôi mua thêm một chiếc nữa. Trong vòng một năm, tôi chỉ mặc những chiếc áo tương tự. Dần dần, vùng an toàn của tôi đã thay đổi bởi tôi đã quen với những thứ tốt hơn dù đắt tiền hơn.

Khi tôi còn làm việc cho một khoa của Million Dollar Forum và Income Builders International - hai tổ chức chuyên về đào tạo cách trở thành triệu phú - tất cả mọi khóa học đều được tổ chức tại khách sạn Ritz-Carlton ở bãi biển Laguna, California; khách sạn Hilton tại Hawaii và các khách sạn nghỉ dưỡng sang trọng khác. Nguyên nhân của sự sắp xếp này là để những người tham gia quen với cảm giác được đối xử như tầng lớp thượng lưu. Đó là một phần trong công tác mở rộng môi trường thoải mái - thay đổi sự tự nhận thức về bản thân của họ. Mọi khóa đào tạo đều có một bữa tiệc khiêu vũ và ăn tối sang trọng. Đối với rất nhiều học viên, đó là lần đầu tiên họ được tham gia và một dịp sang trọng như vậy - vùng an toàn của họ được mở rộng.

THAY ĐỔI Ý NIỆM VỀ BẢN THÂN BẰNG NHỮNG KHẲNG ĐỊNH

Tôi luôn tin tưởng vào phép màu. Những lúc rảnh rỗi, tôi ra ngoài vào mỗi tối, ngồi trên Mulholland Drive, nhìn ra thành phố, giang rộng hai tay và nói: “Mọi người đều muốn làm việc cùng mình. Mình thực sự là một diễn viên giỏi. Mình được mời đóng mọi bộ phim kinh điển.” Tôi cứ nhắc đi nhắc lại những lời đó, dần dần tự thuyết phục mình rằng tôi sắp được mời đóng phim. Tôi lái xe xuống đồi,

chuẩn bị sẵn sàng tinh thần để đón chào mọi việc: “Những lời mời đóng phim đang chờ ta, chỉ có điều ta chưa nghe thấy thôi.” Những lời đó giống như những khẳng định, những liều thuốc giải giúp tôi thoát khỏi khó khăn do hoàn cảnh gia đình tạo nên.

JIM CARREY

Diễn viên

Một phương pháp để mở rộng vùng an toàn của bạn là bơm thật nhiều ý tưởng và hình ảnh mới vào trí não vô thức của bạn - về một tài khoản ngân hàng khổng lồ, một thân hình khỏe mạnh, cân đối, một công việc hấp dẫn, những người bạn thú vị, những kỳ nghỉ đáng nhớ - về những mục tiêu của bạn khi đã được thực hiện. Phương pháp này có tên gọi những lời khẳng định. Khẳng định là một tuyên bố miêu tả mục tiêu trong trạng thái đã được thực hiện, ví như “Tôi đang ngắm cảnh hoàng hôn từ ban công ngôi biệt thự xinh đẹp bên bãi biển La'anapali tại Maui của tôi” hay “Tôi đang tận hưởng cảm giác nhẹ nhõm và tràn đầy sinh lực với một thân hình lí tưởng.”

CHÍN ĐƯỜNG LỐI GIÚP XÂY DỰNG NHỮNG KHẲNG ĐỊNH HIỆU QUẢ

Để đạt được hiệu quả cao nhất, những khẳng định của bạn cần được xây dựng dựa trên chín đường lối sau:

1. Bắt đầu với Tôi là/ đang. Cụm từ Tôi là/ đang có sức mạnh lớn nhất trong mọi ngôn từ. Trí não vô thức thu nhận mọi câu bắt đầu với Tôi là/ đang và diễn dịch nó như một mệnh lệnh - một chỉ thị cần thực hiện.
2. Sử dụng thì hiện tại đơn giản. Miêu tả những điều bạn mong muốn như khi bạn đã thực sự đạt được những điều đó.

Sai: Tôi sẽ sở hữu một chiếc Porche 911 Carrera mới màu đỏ.

Đúng: Tôi đang tận hưởng cảm giác lái chiếc Porche 911 màu đỏ của chính mình.

3. Sử dụng thể khẳng định. Hãy khẳng định những điều bạn mong muốn, chứ không phải những điều ngược lại. Hãy trình bày ở thể khẳng định. Trí não vô thức không nghe được từ “không/ đừng.” Như vậy, câu “Đừng đóng sập cửa” sẽ được trí não vô thức hiểu rằng “Hãy đóng sập cửa.” Trí não vô thức suy nghĩ bằng hình ảnh, do vậy, câu “Đừng đóng sập cửa” sẽ gọi lên hình ảnh cánh cửa bị đóng sập lại. Câu “Mình không còn sợ đi máy bay nữa,” tương tự, sẽ khơi lên hình ảnh sợ bay, trong khi đó, câu “Mình thích cảm giác được bay” gọi lên hình ảnh và cảm giác hưng phấn.

Sai: Mình không còn sợ đi máy bay nữa.

Đúng: Mình thích cảm giác được bay.

4. Trình bày thật ngắn gọn. Hãy coi những khẳng định của bạn giống như một bài hát quảng cáo. Mỗi từ ngữ trong đó trị giá 1000 đô la. Do đó, nó cần được trình bày thật ngắn gọn và dễ nhớ.

5. Trình bày thật cụ thể. Những khẳng định mơ hồ sẽ đem tới những kết quả mơ hồ.

Sai: Tôi đang lái chiếc xe mới màu đỏ của mình.

Đúng: Tôi đang được lái chiếc Porche 911 Carrera màu đỏ của mình.

6. Kể tới một hành động đang diễn ra. Miêu tả hành động đang trong trạng thái diễn ra sẽ tăng thêm hiệu ứng tạo ra hình ảnh nó đang được thực hiện.

Sai: Tôi thể hiện mình một cách cởi mở và chân thành.

Đúng: Tôi đang tự tin thể hiện mình một cách cởi mở và chân thành.

7. Bao hàm ít nhất một từ ngữ thể hiện hay miêu tả cảm xúc tích cực. Hãy diễn tả cảm xúc của bạn như khi bạn đã thực hiện được mục tiêu đó. Một số từ thông dụng như: đang tận hưởng, thích thú, hạnh phúc, đáng tự hào, điềm tĩnh, thanh thản, hứng khởi, nhiệt huyết, đầy yêu thương, an toàn, thanh bình và thắng lợi.

Sai: Tôi đang giữ mức cân nặng lí tưởng là 66kg.

Đúng: Tôi thấy mình nhanh nhẹn và sung sức với cân nặng 66kg.

Hãy lưu ý rằng những câu chữ cuối cùng chính là điểm nhấn cho toàn bộ bài hát quảng cáo đó. Trí não vô thức rất yêu các giai điệu.

8. Khẳng định đưa ra cho chính bạn chứ không phải ai khác. Khi bạn đang xây dựng những khẳng định, hãy để chúng miêu tả hành vi của bạn chứ không phải những người khác.

Sai: Tôi đang nhìn Johnny tự dọn phòng.

Đúng: Tôi đang truyền đạt những mong muốn và khao khát của mình rất hiệu quả cho Johnny.

9. Thêm vào đó cụm từ hoặc một điều tốt đẹp hơn. Khi bạn đang khẳng định sẽ nắm được một mục tiêu

cụ thể nào đó (công việc, cơ hội, kỳ nghỉ), sở hữu một vật nào đó (nhà, xe hơi, du thuyền) hay một mối quan hệ nào đó (vợ, chồng, con cái), hãy thêm vào cụm từ “hoặc một điều tốt đẹp hơn”. Đôi khi, chúng ta đưa ra tiêu chí cho những mong muốn của mình dựa trên những kinh nghiệm quá khứ còn hạn hẹp. Đôi khi, có những điều còn tốt đẹp hơn chờ đợi chúng ta, do vậy hãy thêm cụm từ này vào những khẳng định của bạn khi thích hợp.

Ví dụ: Tôi đang hạnh phúc được sống và sở hữu căn biệt thự xinh đẹp hướng ra bãi biển Ka'anapali tại Maui hoặc một nơi nào đó đẹp hơn.

MỘT PHƯƠNG PHÁP ĐƠN GIẢN ĐỂ XÂY DỰNG NHỮNG KHẲNG ĐỊNH

1. Hãy hình dung điều bạn muốn tạo dựng. Hãy nhìn mọi việc như cách bạn mong muốn chúng đang diễn ra. Hãy đặt mình vào trong bức tranh và nhìn mọi vật qua chính cặp mắt của bạn. Nếu bạn muốn sở hữu một chiếc ô tô, hãy nhìn thế giới từ bên trong chiếc xe bạn đang lái.
2. Hãy lắng nghe những âm thanh bạn đang được nghe khi đã đạt đến mục tiêu của mình.
3. Hãy cảm nhận những cảm giác bạn mong muốn khi bạn đã thực hiện được ước mơ.
4. Hãy miêu tả ngắn gọn những trải nghiệm của bạn, bao gồm cả những cảm xúc.
5. Nếu cần thiết, hãy biên tập lại lời khẳng định cho phù hợp với tất cả những đường lối trên.

SỬ DỤNG NHỮNG LỜI KHẲNG ĐỊNH VÀ KHẢ NĂNG HÌNH DUNG NHƯ THẾ NÀO?

1. Đọc lại những khẳng định của mình một đến ba lần mỗi ngày. Thời gian thích hợp nhất là vào mỗi buổi sáng khi thức dậy, lúc giữa ngày để giúp bạn tập trung hơn và khoảng thời gian trước khi đi ngủ.
2. Hãy đọc to mỗi lời khẳng định.
3. Nhắm mắt lại và hình dung theo những lời khẳng định. Hãy mừng rỡ như bạn đang đứng nhìn khung cảnh từ chính con người bạn. Hay nói cách khác, đừng hình dung mình đang đứng đó giữa khung cảnh; hãy coi như bạn đang thực sự sống trong khung cảnh đó.
4. Hãy nghe bất kì âm thanh nào bạn có thể nghe được khi bạn đạt tới những mục tiêu trong lời khẳng định - tiếng sóng vỗ, tiếng hô hào của đám đông, giai điệu của bản quốc ca. Hãy hình dung cả cảnh những người thân yêu chúc mừng bạn và nói rằng họ rất vui lòng khi thấy bạn thành công.
5. Hãy cảm nhận những cảm xúc khi bạn đạt được thành công. Cảm xúc của bạn càng mạnh mẽ, quá

trình này càng hiệu quả. (Nếu bạn gặp khó khăn trong việc xây dựng cảm xúc, bạn có thể khẳng định “Tôi đang cảm thấy dễ dàng có được những cảm xúc mạnh mẽ trong quá trình xây dựng những lời khẳng định của mình.”)

6. Hãy lặp lại lời khẳng định của mình và sau đó cứ tiếp tục quy trình này cho những lời khẳng định khác.

CÁC PHƯƠNG PHÁP ỨNG DỤNG LỜI KHẲNG ĐỊNH KHÁC

1. Dán những tấm card 4x6 cm ghi những lời khẳng định lên tường nhà.

2. Treo các bức tranh về những thứ bạn muốn đạt được quanh nhà hay trong phòng. Bạn có thể đính ảnh của bạn vào những bức tranh đó.

3. Hãy xem lại những lời khẳng định của bạn trong những quãng “thời gian chết” như lúc xếp hàng, tập thể dục và lái xe. Bạn có thể đọc nhắm hoặc đọc to lên.

4. Thu âm những khẳng định của bạn và nghe lại trong lúc làm việc, lái xe hay trước lúc ngủ. Bạn có thể dùng máy MP3 hay iPod.

5. Hãy nhờ cha mẹ thu âm lại những lời an ủi, động viên và khuyến khích mà bạn mong muốn được nghe.

6. Lặp lại những lời khẳng định của bạn theo các ngôi thứ khác nhau (tôi, bạn, chị/ anh ấy).

7. Hãy đặt những lời khẳng định làm màn hình chờ cho máy tính, như vậy, bạn có thể nhìn thấy mỗi khi sử dụng máy.

NHỮNG LỜI KHẲNG ĐỊNH TÍCH CỰC

Lần đầu tiên tôi học được sức mạnh của những lời khẳng định là khi W. Clement Stone thử thách tôi lập mục tiêu vượt ngoài khả năng của mình - một mục tiêu mà chính tôi cũng kinh ngạc nếu có thể thực hiện được. Mặc dù cho rằng, vượt qua thử thách mà Stone đặt ra sẽ được đền đáp xứng đáng song tôi đã không thực sự ứng dụng nó vào cuộc sống cho tới vài năm sau, khi tôi quyết định tăng thu nhập hàng năm từ 25.000 đô la lên 100.000 đô la.

Đầu tiên, tôi soạn thảo một lời khẳng định sau khi đã trông thấy bản mẫu của Florence Scovell Shinn. Lời khẳng định của tôi là:

Chúa là nguồn sống vô tận của tôi. Nhờ ơn Chúa, tôi dễ dàng và nhanh chóng kiếm được những khoản tiền lớn. Tôi đang vui vẻ và dễ dàng kiếm được, tiết kiệm và đầu tư 100.000 đô la mỗi năm.

Sau đó, tôi làm một bản sao thật lớn của tờ ngân phiếu 100.000 đô la rồi dán lên trần nhà phía trên giường ngủ. Khi thức giấc, tôi nhìn thấy tờ ngân phiếu, nhắm mắt, nhắm lại lời khẳng định hình dung ra cảnh mình đang được sống với khoản thu nhập 100.000 đô la mỗi năm. Tôi mừng tưng ra ngôi nhà, đồ đạc, những tác phẩm nghệ thuật mình sở hữu, chiếc xe mình lái và cả những kỳ nghỉ. Tôi cũng cảm nhận những cảm giác của mình khi sống cuộc sống đó.

Không lâu sau, một sáng thức dậy, trong đầu tôi đang xuất hiện ý tưởng 100.000 đô la đầu tiên. Ý tưởng đó là nếu tôi bán được 400.000 bản của cuốn 100 Ways to Enhance Self-Concept in the Classroom, mỗi bản được 25 xu tiền bản quyền, tôi có thể thu được 100.000 đô la. Tôi hình dung ra thêm cảnh những cuốn sách mang tên tôi liên tục được lấy xuống khỏi giá và nhà xuất bản ký cho tôi một tấm séc trị giá 100.000 đô la. Ít lâu sau, một phóng viên tự do tìm tới tôi và viết một bài về tác phẩm của tôi đăng trên National Enquirer. Nhờ vậy, trong tháng đó hàng ngàn cuốn sách của tôi được bán ra.

Gần như ngày nào cũng vậy, trong đầu tôi càng xuất hiện nhiều ý tưởng làm giàu hơn. Chẳng hạn như, tôi đăng những mẫu quảng cáo nhỏ và tự kinh doanh sách - nhờ đó kiếm được 3 đô la một bản thay vì chỉ 25 xu. Tôi thiết kế một catalogue các cuốn sách tự hoàn thiện bản thân khác, gửi đi theo đường bưu điện, từ đó thu về những khoản lời lớn hơn. Đại học Massachusetts thấy cuốn catalogue của tôi và đã mời tôi tham gia hội thảo cuối tuần để bán sách cho sinh viên, giúp tôi thu về hơn 2000 đô la trong vòng hai ngày. Cũng nhờ đó, tôi nghĩ ra một chiến lược khác để có được khoản thu nhập 100.000 đô la mỗi năm.

Cùng lúc hình dung ra doanh số bán sách lớn hơn, tôi cũng nghĩ tới những ý tưởng để tăng thu nhập từ các buổi hội thảo. Khi tôi hỏi một người bạn trong ngành, tôi có thể tăng tiền thù lao diễn giả bằng cách nào, anh ta tiết lộ anh ta đã được trả gấp đôi tôi! Nhờ có sự động viên khuyến khích của anh, ngay lập tức tôi tăng gấp ba tiền thù lao cho mỗi buổi nói chuyện và nhận ra các trường thuê tôi tới diễn giả còn có thể trả nhiều hơn thế.

Lời khẳng định đã mang lại cho tôi thành công lớn lao. Song nếu tôi không xác định mục tiêu thu nhập 100.000 đô la và không kiên trì tự khẳng định và hình dung ra mục tiêu đó, tôi hẳn đã không bao giờ có thể tăng tiền thù lao diễn giả, mở một cửa hàng bán sách qua thư, tham gia một buổi hội thảo lớn hay được mời phỏng vấn cho một ấn bản phẩm ăn khách.

Kết quả, thu nhập năm đó của tôi tăng vọt từ 25.000 đô la lên hơn 92.000 đô!

Tất nhiên, tôi còn thiếu chỉ tiêu 8.000 đô la, song tôi xin đảm bảo với bạn rằng tôi không hề thất vọng về điều đó. Ngược lại, tôi rất hào hứng. Thu nhập của tôi gần như đã tăng gấp bốn lần trong vòng chưa đến một năm, nhờ có sức mạnh của phương pháp hình dung và những lời khẳng định cùng với tinh thần sẵn sàng hành động ngay khi có một “ý tưởng hấp dẫn.”

Sau năm, tôi đạt mức thu nhập 92.000 đô la, vợ tôi hỏi: “Nếu những lời khẳng định có tác dụng với mục tiêu đạt 100.000 đô la, anh nghĩ liệu chúng có hiệu quả với mục tiêu đạt một triệu đô không?” Sử dụng phương pháp hình dung và khẳng định, chúng ta cũng có thể đạt tới mục tiêu đó cũng như tiếp tục đạt tới những khoản thu nhập hơn một triệu đô mỗi năm.

NGUYÊN TẮC 11: HÌNH DUNG RA NHỮNG ĐIỀU BẠN MONG MUỐN, ĐẠT TỚI NHỮNG ĐIỀU BẠN HÌNH DUNG

óc tưởng tượng là tất cả tài sản của con người. Nó chính là hình dung về những điều hấp dẫn sắp xảy tới trong đời.

ALBERT EINSTEIN

Nhà vật lý học đạt giải thưởng Nobel

Hình dung - hay hành động sáng tạo những hình ảnh sinh động và thuyết phục trong đầu - có lẽ là công cụ thành công không được tận dụng đúng mức nhất nhưng nó có thể đóng góp lớn lao cho bất kì thành công nào bạn muốn đạt tới theo ba cách sau:

1. Hình dung kích thích sức mạnh sáng tạo của phần trí não vô thức trong bạn.
2. Hình dung hướng trí não bạn tập trung bằng cách lập trình hệ thống kích thích dạng lưới (RAS - reticular activating system) nhằm nhận dạng những nguồn lực có sẵn song chưa được tận dụng.
3. Hình dung giúp bạn tiếp cận những con người, nguồn lực và cơ hội bạn cần để đạt tới mục tiêu.

Các nhà nghiên cứu đã khám phá ra, khi bạn thực hiện bất kì công việc nào trong cuộc sống thực, bộ não sẽ sử dụng những quy trình giống nhau như trong trí tưởng tượng sinh động của bạn. Hay nói cách khác, bộ não của bạn không phân biệt được sự khác nhau giữa hình dung ra một việc và thực sự thực hiện nó.

Nguyên tắc này cũng được ứng dụng trong học tập. Các nhà nghiên cứu của trường Đại học Harvard đã khám phá ra những sinh viên tiến hành hình dung trước trong não thường thực hiện các công việc được giao với độ chính xác lên tới xấp xỉ 100%, trong khi đó những sinh viên không thực hiện quá trình hình dung này thường chỉ đạt 55%.

Hình dung giúp não bộ hoạt động tốt hơn. Và mặc dù không ai trong chúng ta được học về điều này tại trường, nhưng các nhà tâm lý học thể thao và những chuyên gia huấn luyện đều đã đề cập tới sức mạnh của phương pháp hình dung kể từ những năm 1980. Hầu hết mọi vận động viên chuyên nghiệp và vận động viên Olympic giờ đây đều khai thác sức mạnh của óc tưởng tượng.

Jack Nicklaus, vận động viên đánh golf huyền thoại, người đã từng chiến thắng trong hơn 100 vòng

đầu với số tiền thưởng lên tới hơn 5,7 tỉ đô la, nói: “Tôi chưa từng đánh trúng một lỗ golf nào nếu trong khi tập luyện mà không hình dung rõ trong đầu một hình ảnh rõ ràng và sắc bén. Hình ảnh đó giống như một bộ phim màu. Trước tiên, tôi “thấy” đích ngắm, trắng, đẹp, nằm tí xa trên mặt cỏ xanh mướt. Sau đó, khung cảnh đột nhiên thay đổi, và tôi “nhìn thấy” trái bóng đang bay về phía đó, thấy đường bóng bay, hình dạng trái bóng và cả từng chuyển động của bóng khi chạm đất. Sau đó, khung cảnh mờ dần, trước mắt tôi hiện ra động tác đánh bóng để đưa những hình ảnh lúc trước thành hiện thực.”

TRÍ TUỞNG TƯỢNG GIÚP BẠN THÀNH CÔNG NHƯ THẾ NÀO?

Khi hàng ngày bạn đều hình dung ra những mục tiêu của mình trong trạng thái đã được thực hiện, trí não vô thức của bạn sẽ xảy ra một xung đột về những điều bạn đang hình dung và những gì thực có. Trí não vô thức cố gắng giải quyết mâu thuẫn đó bằng cách đưa trạng thái hiện tại của bạn tiến dần tới những hình ảnh thú vị và mới mẻ bạn hình dung ra.

Xung đột này càng tăng thêm khi óc tưởng tượng được sử dụng thường xuyên, và có thể thúc đẩy sự diễn tiến của ba sự việc sau:

1. Nó lập trình cho hệ thống RAS21 trong não bộ nhận dạng mọi nguồn lực có thể giúp bạn thực hiện mục tiêu.
2. Nó kích thích trí não vô thức sáng tạo giải pháp để thực hiện mục tiêu bạn mong muốn. Bạn sẽ bắt đầu với việc thức dậy mỗi sáng, trong đầu đầy ắp những ý tưởng mới. Bạn sẽ tìm ra những ý tưởng ngay cả khi tắm, khi đi dạo, hay khi lái xe tới văn phòng.
3. Nó sẽ thúc đẩy, tạo động lực cho bạn. Bạn sẽ dần nhận ra mình đang vô thức thực hiện những hành động dẫn bạn tới gần mục tiêu hơn. Đột nhiên, bạn giơ tay phát biểu trong lớp, tự nguyện nhận thêm các nhiệm vụ tại công sở, phát biểu trong buổi họp nhân viên, thẳng thắn đòi hỏi quyền lợi, tiết kiệm tiền để thực hiện những việc mình mong muốn, giảm số dư nợ trong tài khoản thẻ tín dụng, hay sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong cuộc sống.

Chúng ta hãy cùng xem xét kỹ lưỡng hơn phương thức vận hành của hệ thống RAS. Tại bất kì thời điểm nào, não bộ của bạn đều phải tiếp nhận tám triệu thông tin - hầu hết những thông tin đó bạn không thể và cũng không cần chú tâm tới. Do vậy, hệ thống RAS sàng lọc hầu hết những thông tin đó, chỉ giữ lại những thông tin có thể giúp bạn tồn tại và thực hiện những mục tiêu quan trọng nhất của mình.

Như vậy, hệ thống RAS làm cách nào biết được cần giữ lại hay sàng lọc thông tin nào? Nó sẽ giữ lại

mọi thông tin có thể giúp bạn thực hiện những mục tiêu bạn đã thiết lập, hình dung và khẳng định. Hệ thống này cũng giữ lại những thông tin phù hợp với niềm tin và ý niệm của bạn về bản thân, về những người xung quanh và về thế giới.

Hệ thống RAS là một công cụ hữu dụng, song nó chỉ có thể tìm kiếm những phương pháp để hoàn thiện chính xác những bức tranh bạn đã đưa ra cho nó. Trí não vô thức của bạn không suy nghĩ bằng từ ngữ - nó chỉ có thể suy nghĩ bằng hình ảnh. Vậy, điều này giúp bạn như thế nào trong những nỗ lực để thực hiện giấc mơ thành công và đạt tới cuộc sống bạn mơ ước?

Khi bạn hình dung trong não những bức tranh sống động, cụ thể, đầy màu sắc và thuyết phục - nó sẽ tìm kiếm và thu thập những thông tin cần thiết để biến bức tranh đó thành hiện thực. Nếu bạn hình dung ra hình ảnh 10.000 đô la, não bộ sẽ nghĩ ra cách giải quyết để có 10.000 đô la. Nếu bạn hình dung ra hình ảnh một triệu đô la, não bộ nghĩ ra cách giải quyết để có một triệu đô la.

Nếu bạn hình dung ra những hình ảnh về một ngôi nhà to đẹp, một người bạn đời lí tưởng, một công việc hấp dẫn, và những kỳ nghỉ lý thú, bộ não sẽ hoạt động để giúp bạn đạt được những điều đó. Ngược lại, nếu bạn liên tục đưa vào trong đầu những hình ảnh lo âu, sợ sệt và tiêu cực - hãy đoán xem điều gì xảy ra? - não bộ cũng sẽ biến những hình ảnh đó thành sự thực.

QUY TRÌNH HÌNH DUNG TƯƠNG LAI

Quy trình hình dung viễn cảnh thành công rất đơn giản. Tất cả những việc bạn cần làm chỉ là nhắm mắt lại và hình dung những mục tiêu của bạn trong trạng thái đã hoàn tất.

Nếu mục tiêu của bạn là sở hữu một ngôi nhà đẹp nằm bên hồ, thì hãy nhắm mắt lại, hình dung cảnh mình đang đi bộ tới chính ngôi nhà bạn muốn có. Lấp đầy bức tranh bằng những họa tiết. Bên ngoài ngôi nhà trông thế nào? Khung cảnh xung quanh ra sao? Vị trí ngôi nhà thế nào? Phòng khách, bếp ăn, phòng ngủ, phòng làm việc,... như thế nào? Đồ đạc trong nhà ra sao? Hãy đi từ căn phòng này tới căn phòng kia và lấp đầy chi tiết vào đó.

Hãy hình dung thật rõ ràng và sáng sủa. Điều này ứng dụng cho mọi mục tiêu của bạn - dù rằng mục tiêu đó về công việc, giải trí, gia đình, tài chính cá nhân, các mối quan hệ hay hoạt động từ thiện.

Sau đó, mỗi sáng khi thức giấc và mỗi tối trước khi đi ngủ, hãy đọc to danh sách những mục tiêu của mình, dừng lại sau mỗi mục tiêu, nhắm mắt lại và tái hình dung ra trong đầu cảnh mục tiêu đó khi đã hoàn tất. Tiếp tục làm như vậy cho tất cả các mục tiêu. Toàn bộ quá trình này sẽ mất khoảng 10 tới 15 phút, tùy thuộc vào số lượng mục tiêu của bạn. Hãy thực hiện những điều bạn hình dung ngay sau khi

đã suy nghĩ thấu đáo. Trạng thái tĩnh tại sâu sắc bạn đạt được khi suy nghĩ thấu đáo sẽ làm tăng những ảnh hưởng của trí tưởng tượng.

THÊM VÀO BỨC TRANH NHỮNG ÂM THANH VÀ CẢM XÚC

Để nhân thêm nhiều lần ảnh hưởng của hình ảnh, hãy thêm vào đó những âm thanh, mùi vị và cảm giác. Bạn sẽ nghe thấy âm thanh gì, ngửi thấy hương vị gì, cảm nhận mùi vị gì và quan trọng hơn cả - bạn sẽ có cảm xúc, cảm giác gì nếu bạn đã thực hiện được mục tiêu của mình?

Nếu bạn đang hình dung ra ngôi nhà mơ ước bên bãi biển, bạn có thể thêm vào đó âm thanh sóng vỗ, tiếng lũ trẻ nô đùa trên bãi cát và lời cảm ơn của người bạn đời dành cho bạn.

Sau đó, hãy gia tăng cảm giác tự hào khi được sở hữu ngôi nhà, thỏa mãn khi thực hiện được mục tiêu, và cảm giác ánh nắng chiếu lên gương mặt khi bạn ngồi bên bàn làm việc nhìn ra biển trong cảnh hoàng hôn đẹp tuyệt vời.

LẤP ĐẦY BỨC TRANH BẰNG CẢM XÚC

Cảm xúc chính là phương tiện đưa bạn tới mục tiêu của mình nhanh nhất. Những nhà nghiên cứu đã khám phá ra, một hình ảnh hay khung cảnh, khi gắn liền với những xúc cảm mạnh mẽ, có thể lưu lại mãi trong tâm trí.

Tôi đảm bảo bạn còn nhớ rõ mình đang ở đâu khi John F.Kennedy bị ám sát năm 1963 hay khi Trung tâm Thương mại Thế giới bị sụp đổ ngày 11 tháng Chín năm 2001. Bộ não bạn ghi nhớ chi tiết những sự việc đó, không chỉ bởi nó đã sàng lọc những thông tin cần thiết giúp bạn tồn tại qua những giờ phút căng thẳng, mà còn bởi bản thân những hình ảnh đó đã tạo ra trong tâm trí bạn những cảm xúc mãnh liệt. Những cảm xúc này đã kích thích các tế bào thần kinh trong não bộ, khiến cho các nơ-ron liên kết mạnh mẽ với nhau, do đó gây ấn tượng sâu sắc lên bộ nhớ. Bạn cũng có thể gia tăng cảm xúc cho những hình ảnh trong trí tưởng tượng của mình bằng cách thêm vào đó những âm thanh ấn tượng, những hương vị của cuộc sống đời thực, những tình cảm sâu sắc và thậm chí cả tiếng bạn hô to những lời khẳng định bằng cả bầu nhiệt huyết của mình. Bạn càng dồn vào đó nhiều tình cảm, nhiệt huyết và năng lượng thì kết quả càng tốt đẹp.

PHƯƠNG PHÁP HÌNH DUNG HIỆU QUẢ

Peter Vidmar, vận động viên từng giành huy chương vàng Olympic đã miêu tả cách anh sử dụng trí tưởng tượng để theo đuổi thành công giấc mơ đoạt huy chương vàng của mình:

Để giữ cho tâm trí hướng về chiếc huy chương Olympic, chúng tôi bắt đầu hình dung ra ước mơ của mình vào cuối những buổi tập luyện căng thẳng. Chúng tôi hình dung ra chính mình đang thực sự tranh tài trên đấu trường Olympic và thực hiện ước mơ của mình bằng cách luyện tập cho màn thi thể dục dụng cụ mà chúng tôi coi là cuối cùng.

Tôi nói: “Được rồi, Tim, hãy tưởng tượng đây là trận chung kết môn thể dục dụng cụ đồng đội nam của Thế vận hội Olympic. Đội tuyển quốc gia Mỹ đang tranh tài trong đêm thi đấu cuối cùng. Hai vận động viên đại diện cho cả quốc gia Hoa Kỳ là Tim Daggert và Peter Vidmar. Đội chúng ta đang xếp ngang hàng với đội tuyển Trung Quốc, đương kim vô địch thế giới, và chúng ta cần thể hiện tốt nhất những gì mình đã luyện tập để giành được tấm huy chương vàng đồng đội Olympic.”

Lúc đó, mỗi chúng tôi đều nghĩ: Phải rồi. Chúng ta chưa bao giờ được xếp ngang hàng với những vận động viên tới từ Trung Quốc. Họ là số một tại giải vô địch toàn thế giới tổ chức ở Budapest, trong khi đội tuyển chúng ta thậm chí còn chưa có nổi một tấm huy chương. Chuyện này sẽ chẳng bao giờ xảy ra.

Nhưng nếu như chuyện đó xảy ra thì sao? Chúng tôi sẽ cảm thấy thế nào?

Chúng tôi nhắm mắt lại và trong căn phòng tập lúc cuối ngày, chúng tôi hình dung ra một đấu trường Olympic với 13.000 khán giả trên khán đài và hơn 200 triệu khán giả dõi theo truyền hình. Sau đó, chúng tôi thể hiện những màn tập của mình. Trước tiên, tôi là người giới thiệu. Tôi đưa tay lên miệng, giả làm loa và nói to: “Tiếp theo, vận động viên Tim Daggert, tới từ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ.” Sau đó, Tim bước lên trình diễn như thể đó là một màn thi đấu thực sự.

Rồi, Tim đi vòng qua góc sân tập, bắc tay lên miệng và hô to với giọng trịnh trọng nhất: “Tiếp theo, vận động viên Peter Vidmar, tới từ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ.”

Tới lượt tôi thi đấu. Trong đầu, tôi hình dung ra cách thực hiện hoàn hảo màn thi đấu để giúp đội mình giành huy chương vàng. Nếu tôi không làm được, chúng tôi sẽ thua cuộc.

Tim sẽ hô to: “Đèn xanh,” và tôi quay ra nhìn trọng tài chính, thường là huấn luyện viên Mako của chúng tôi. Tôi giơ cao tay và ông cũng thế. Sau đó, tôi quay lại, hướng về phía xà, và bắt đầu màn thi đấu của mình.

Ồ, một sự việc thú vị đã xảy đến vào ngày 31 tháng Sáu năm 1984.

Đó là lúc diễn ra trận chung kết môn thể dục dụng cụ đồng đội nam, Thế vận hội Olympic tại Pauley Pavilion thuộc khuôn viên trường UCLA. 13.000 chỗ trên khán đài đã chật cứng người, và hơn 200

triệu khán giả đang theo dõi qua truyền hình. Đội tuyển Mỹ đang tranh tài trong trận đấu cuối cùng, trận đấu vinh dự nhất. Hai vận động viên đại diện lại chính là Tim Daggert và Peter Vidmar. Và đúng như chúng tôi đã hình dung, chúng tôi đang sánh ngang hàng với đội tuyển Trung Quốc. Chúng tôi cần thực hiện màn biểu diễn xà cao thật tốt thì mới có thể giành được huy chương vàng.

Tôi nhìn Huấn luyện viên Mako, người đã dẫn dắt tôi suốt 12 năm qua. Cũng giống như mọi khi, ông chỉ nói: “Được rồi, Peter, tiến lên. Con biết cần phải làm gì. Con đã thực hiện một ngàn lần rồi, giống như đã làm trên sân tập. Chúng ta hãy làm thêm một lần nữa và về nhà. Con đã chuẩn bị rất kỹ lưỡng.”

ông đã đúng. Tôi đã lập kế hoạch cho giờ phút này và đã hình dung ra nó hàng trăm lần. Tôi đã chuẩn bị để thực hiện tốt màn thi đấu. Thay vì nhìn thấy chính mình đang đứng trong đấu trường Olympic với 13.000 khán giả trực tiếp và hơn 200 triệu người xem truyền hình, trong đầu, tôi hình dung lại cảnh mình đang đứng cùng chỉ hai người, trong sân tập UCLA vào lúc cuối ngày.

Khi người giới thiệu hô to: “Vận động viên Peter Vidmar, tới từ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ,” tôi hình dung đó chính là lời của người đồng đội Tim Daggert. Khi chiếc đèn xanh bật lên, cho biết đã tới giờ thi đấu, tôi hình dung đó không phải là chiếc đèn xanh thực sự mà chính là Tim đang hô: “Đèn xanh!” Và khi tôi giơ tay về phía trọng tài chính người Đông Đức, tôi đang ra dấu cho huấn luyện viên của mình, giống như hàng ngày tôi vẫn làm cuối mỗi buổi tập. Tại sân tập, tôi luôn hình dung mình đang đứng trong trận chung kết. Tại trận chung kết, tôi lại hình dung mình đang đứng trong sân tập.

Tôi quay lại, hướng về phía xà, nhảy lên nắm lấy xà. Tôi bắt đầu cùng một màn trình diễn như trong trí tưởng tượng và như khi luyện tập hàng ngày tại sân tập. Tôi lần theo lối đi trong bộ nhớ, lặp lại những động tác tôi đã làm hàng trăm lần. Tôi nhanh chóng vượt qua phần xà đôi, cơ hội tiến tới chức vô địch thế giới càng gần. Tôi nhẹ nhàng hoàn thành nốt phần thi còn lại và tiếp đất vững vàng, sau đó hồi hộp đợi kết quả từ phía ban giám khảo.

Một giọng nói trầm ấm vang lên sau chiếc micro: “Điểm cho Peter Vidmar: 9.95.” “Tuyệt vời!” Tôi hét to. “Mình đã làm được rồi!” Đám đông reo hò ầm ĩ khi tôi và các đồng đội ăn mừng chiến thắng.

30 phút sau, chúng tôi đang đứng trên bục trao huy chương tại đấu trường Olympic trước 13.000 khán giả và hơn 200 triệu bạn xem truyền hình. Tim, tôi và những đồng đội tự hào đeo những tấm huy chương vàng khi bài quốc ca vang lên và lá quốc kỳ Mỹ được kéo lên đỉnh cột cờ. Đó chính là giờ phút chúng tôi đã hình dung và luyện tập hàng trăm lần trên sân tập. Chỉ có lúc này giờ phút đó mới là sự thực.

NẾU TÔI KHÔNG HÌNH DUNG ĐƯỢC TRONG LÚC TƯỞNG TƯỢNG THÌ SAO?

Theo các nhà tâm lý học, có một số người được coi là có óc tưởng tượng chính xác bằng những hình ảnh thị giác. Khi những người này nhắm mắt lại, họ nhìn thấy mọi việc qua những hình ảnh màu kỹ thuật số ba chiều, rõ ràng và sáng sủa. Tuy nhiên, hầu hết chúng ta không làm được như vậy. Hay, bạn không thực sự nhìn thấy một việc rõ ràng như bạn nghĩ về nó. Đây là việc rất bình thường. Đối với những người này, phương pháp hình dung vẫn đem lại hiệu quả tốt. Hãy làm bài tập hình dung về những mục tiêu của bạn trong trạng thái đã hoàn thành hai lần mỗi ngày, và bạn sẽ vẫn thu về những hiệu quả giống như những người có trí tưởng tượng chính xác bằng hình ảnh thị giác.

SỬ DỤNG TRANH ẢNH ĐƯỢC IN RA

Nếu bạn gặp rắc rối trong việc hình dung ra các mục tiêu của mình, hãy sử dụng những bức tranh, hình ảnh hay biểu tượng để giữ cho trí não vô thức và có ý thức tập trung vào những mục tiêu. Chẳng hạn, nếu bạn đặt mục tiêu sở hữu chiếc Lexus LS-430 đời mới, bạn có thể mang máy ảnh tới một đại lý bán xe Lexus tại địa phương và nhờ người bán hàng chụp cho bạn tấm ảnh đang ngồi sau bánh lái.

Nếu mục tiêu của bạn là đi du lịch Paris, hãy tìm một bức ảnh Tháp Eiffel - sau đó cắt một tấm hình của bạn dán vào chân tháp như thể đó là bức hình bạn chụp tại Paris. Vài năm trước, tôi đã sử dụng phương pháp này với một bức tranh nhà hát Opera Sydney, và chỉ trong vòng một năm, tôi đã ở Sydney, Australia, đứng trước công trình đó.

Nếu mục tiêu của bạn là trở thành triệu phú, bạn có thể muốn viết cho chính mình tấm séc trị giá 1.000.000 đô la hay tạo một bản sao kê ghi rõ tài khoản ngân hàng hay danh mục đầu tư chứng khoán của bạn hiện tại có số dư 1.000.000 đô la.

Tôi và Mark Victor Hansen đã tạo một tấm ma kết Danh sách các Ấn phẩm bán chạy nhất do New York Times bình chọn, trong đó tác phẩm Chicken Soup for the Soul® đứng ở vị trí đầu tiên. Trong vòng 15 tháng, ước mơ đó đã thành sự thật. Bốn năm sau, chúng tôi lập kỷ lục Guinness thế giới nhờ có cùng lúc bảy cuốn sách lọt vào danh sách các ấn phẩm bán chạy nhất do New York Times bình chọn.

Khi đã tạo ra những hình ảnh này, bạn có thể đặt chúng - mỗi hình ảnh vào một trang - và cuốn sổ lò xo để xem lại hàng ngày. Hoặc bạn cũng có thể làm một tấm bảng ước mơ hay một bản đồ kho báu - cắt dán tất cả những hình ảnh này lên một bảng tin, hay một cánh tủ lạnh - ở nơi nào bạn có thể trông thấy hàng ngày.

Khi NASA làm việc để đưa người lên mặt trăng, trung tâm này đã treo một bức hình mặt trăng to lên tường, dài từ sàn nhà lên tới trần, tại nơi làm việc chính. Mọi người đều hiểu rõ mục tiêu đó và họ đã

đạt được mục tiêu sớm hơn dự định hai năm!

NHỮNG TẤM BẢNG ƯỚC MƠ và CUỐN SỔ GHI LẠI MỤC TIÊU ĐÃ BIẾN GIẤC MƠ THÀNH HIỆN THỰC

Năm 1995, John Assaraf đã làm một tấm bảng ước mơ, và treo lên tường phòng làm việc tại nhà. Bất kì khi nào thấy mình mong muốn sở hữu vật gì hay được đi nghỉ ở đâu, anh đều tìm một tấm hình và dán lên bảng. Sau đó, anh hình dung ra mình đang tận hưởng sự vật/ kỳ nghỉ đó.

Tháng Năm năm 2000, sau khi chuyển tới căn nhà mới tại Nam California vài tuần sớm hơn dự định, lúc 7 giờ 30 sáng, anh đang ngồi trong phòng làm việc thì Keenan, cậu con trai năm tuổi chạy vào và ngồi lên chiếc hộp đã để đó bốn năm. Keenan hỏi cha trong hộp có gì. Khi John nói với con, trong những chiếc hộp là những tấm bảng mơ ước, cậu bé hỏi lại: “Những cái gì mơ ước ạ?”

John mở một trong những chiếc hộp và chỉ cho Keenan xem một chiếc bảng mơ ước. John mỉm cười khi nhìn tấm bảng đầu tiên và thấy bức hình một chiếc xe thể thao Mercedes, một chiếc đồng hồ và một vài đồ vật khác, tất cả những vật này giờ đây anh đều đã có.

Song khi lấy chiếc bảng thứ hai ra, anh bắt đầu khóc. Trên tấm bảng là hình ngôi nhà anh vừa mua và đang sống trong đó! Không phải là một ngôi nhà giống như trong bức hình! Ngôi nhà rộng 2.134 mét vuông nằm trên mảnh đất 2,4 hecta, với phòng khách rộng 900 mét vuông, một sân chơi quần vợt và 320 cây cam - đây là ngôi nhà anh đã nhìn thấy trên tạp chí Dream Homes (Những ngôi nhà mơ ước) bốn năm trước!

Caryl Kristensen và Marilyn Kentz - thường được biết đến với cái tên “Những người mẹ” bởi nghề của họ là kể chuyện vui về trẻ con, cuộc sống gia đình và những áp lực của người mẹ - là những người hiểu được sức mạnh của việc tạo ra những bức tranh về mục tiêu của chính mình. Họ đã khởi đầu tình bạn cũng như sự nghiệp của mình tại một thị trấn nông thôn nhỏ vùng Petaluma, bang California. Khi đã quyết định trở thành những nghệ sĩ trình diễn và tự xây dựng chương trình, họ đã làm một Cuốn sổ Mục tiêu, trong đó liệt kê tất cả mọi việc họ muốn thực hiện và minh họa bằng những bức tranh. Mọi điều họ ghi trong sổ đều đã trở thành hiện thực!

Những thành công họ đạt được bao gồm The Mommies, loạt chương trình sitcom trên đài NBC được phát sóng giữa những năm 1993-1995; Caryl & Marilyn Show, một chương trình trò chuyện phát sóng trên ABC từ năm 1996 tới năm 1997; các chương trình đặc biệt trên truyền hình cáp Showtime, Lifetime và cuốn sách vô cùng thành công The Mother Load.

Vì cả Caryl và Marilyn đều là họa sĩ nên họ dễ dàng minh họa được mục tiêu của mình, song bạn không cần phải có tài hội họa mới tạo được cuốn sổ mục tiêu của bạn. Họ đã viết những mục tiêu của mình bằng thi hiện tại, thêm vào đó những cụm từ miêu tả cảm xúc như: “Tôi cảm thấy hài lòng và biết ơn,” “Tôi cảm thấy vui vẻ và thoải mái,” “Được sống trong ngôi nhà tuyệt vời này mới hạnh phúc làm sao,” và họ kết thúc mỗi trang sổ bằng câu “Điều này hay một điều tốt đẹp hơn sẽ tới.”

Và điều đó hay những điều tốt đẹp hơn luôn thực sự xảy ra.

HÃY BẮT ĐẦU NGAY TỪ BÂY GIỜ

Hãy dành thời gian mỗi ngày để hình dung khi mọi mục tiêu của bạn đã được thực hiện. Đây chính là một trong những điều quan trọng nhất bạn cần làm để biến ước mơ thành hiện thực. Một số nhà tâm lý học cho rằng, một giờ tưởng tượng có tác động bằng 7 giờ sử dụng cơ bắp. Đây có thể là một lời nói quá, song nó cũng chứa đựng một hàm ý quan trọng - óc tưởng tượng và hình dung chính là một trong những công cụ thành công hữu hiệu nhất của bạn. Hãy nhớ tận dụng nó.

Bạn không nhất thiết phải hình dung ra những thành tựu tương lai của mình trong vòng một giờ đồng hồ. Chỉ 10 tới 15 phút là đủ. Azim Jamal, một diễn giả lỗi lạc tại Canada khuyên mọi người nên làm theo phương pháp ông gọi là “Giờ Quyền lực” - 20 phút dành cho hình dung và suy tưởng, 20 phút luyện tập, và 20 phút đọc những cuốn sách chứa đựng thông tin hoặc truyền cảm hứng. Hãy tưởng tượng xem cuộc sống của bạn sẽ ra sao nếu bạn thực hiện lời khuyên này hàng ngày.

NGUYÊN TẮC 12: HÃY HÀNH ĐỘNG NHƯ THỂ...

Hãy tin tưởng và hành động như thể bạn không bao giờ thất bại.

CHARLES F. KETTERING

Nhà phát minh với hơn 140 bằng sáng chế và được nhận học vị tiến sĩ danh dự của gần 30 trường đại học

Một trong những chiến lược tốt nhất để thành công là hành động như thể bạn đã đạt được vị trí mình mong muốn. Điều này đồng nghĩa với việc suy nghĩ, nói năng, ăn mặc và cảm nhận như một người đã thực hiện thành công mục tiêu của bạn. Hành động theo cách này sẽ truyền đi những mệnh lệnh thuyết phục tới trí não vô thức của bạn, yêu cầu tìm ra những phương pháp sáng tạo để đạt được mục tiêu đề ra. Nó lập trình hệ thống kích thích dạng lưới (RAS) trong não bộ nhằm bắt đầu nhận dạng bất kì thông tin, nguồn lực nào có thể đem lại cho bạn thành công và nó gửi những thông điệp mạnh mẽ ra bên ngoài rằng mục tiêu này chính là điều bạn thực sự mong muốn.

HÃY BẮT ĐẦU HÀNH ĐỘNG NHƯ THỂ

Lần đầu tiên tôi nhận ra hiện tượng này là tại ngân hàng địa phương. Ở đó, có một vài nhân viên giao dịch và tôi nhận ra một người đặc biệt luôn mặc áo vét và đeo cà vạt. Không giống hai nhân viên giao dịch nam còn lại, luôn mặc áo sơ mi, chàng trai trẻ này trông giống như một vị giám đốc vậy.

Một năm sau, tôi được biết anh ta đã được thăng chức, được làm việc tại bàn riêng với nhiệm vụ tiếp nhận hồ sơ vay nợ. Hai năm sau, anh trở thành nhân viên tín dụng và sau đó là giám đốc chi nhánh. Một hôm, khi tôi hỏi, anh trả lời đã luôn biết mình sẽ trở thành giám đốc chi nhánh, do vậy, anh đã tìm hiểu cách ăn mặc của giám đốc và bắt đầu mặc theo cách đó. Anh cũng tìm hiểu cách giám đốc đối xử với các nhân viên, khách hàng và bắt đầu đối xử với những người xung quanh theo cách đó. Anh đã bắt đầu hành động như một giám đốc chi nhánh rất lâu trước khi trở thành một giám đốc thực sự.

Để có thể bay nhanh như ý nghĩ, để tới được mọi nơi trên trái đất này, trước tiên bạn phải bắt đầu từ suy nghĩ bạn đã tới đó.

RICHARD BACH

Tác giả cuốn Jonathan Livingston Seagull

TRỞ THÀNH NHÀ TƯ VẤN QUỐC TẾ

Vào cuối thập kỷ 70, tôi gặp một trưởng nhóm hội thảo mới trở về từ Australia. Tôi cũng muốn được đi khắp nơi và diễn thuyết trên toàn cầu. Tôi tự hỏi, mình sẽ cần những gì để có thể trở thành một nhà tư vấn quốc tế. Tôi gọi điện tới văn phòng xuất nhập cảnh và yêu cầu họ gửi tới một đơn đăng ký. Tôi mua một chiếc đồng hồ chỉ giờ theo tất cả các múi giờ quốc tế. Tôi in danh tiếp với dòng chữ Tư vấn quốc tế trên đó. Cuối cùng, tôi quyết định chọn Australia sẽ là điểm dừng chân đầu tiên của mình, do vậy, tôi tới một công ty du lịch và mua một tấm áp phích du lịch lớn in hình Nhà hát Opera Sydney, Ayers Rock trên nền một chú chuột túi. Mỗi sáng khi ăn điếm tâm, tôi nhìn lên bức áp phích dính trên tủ lạnh và tưởng tượng mình đang ở Australia.

Trong vòng chưa đầy một năm, tôi đã được mời tới tham dự hội thảo tại Sydney và Brisbane. Ngay khi tôi bắt đầu hành động như thể mình là một nhà tư vấn quốc tế, thế giới bên ngoài đã phản ứng lại bằng cách coi đó là sự thực - sức mạnh của Luật Hấp dẫn.

Luật Hấp dẫn phát biểu rất đơn giản: Những vật giống nhau thì hấp dẫn nhau. Bạn càng tạo ra nhiều những vận động - cả về mặt tinh thần và xúc cảm - như thể đã đạt được điều gì đó, điều đó càng nhanh chóng bị hấp dẫn về phía bạn. Đây là định luật bất biến của vũ trụ và cũng là định luật quan trọng giúp bạn tiến nhanh tới thành công.

HÀNH ĐỘNG NHƯ THỂ BẠN ĐANG THUỘC PGA22

Fred Couples và Jim Nantz là hai đứa trẻ đam mê chơi golf và ôm ấp những ước mơ vô cùng to lớn. Mục tiêu của Fred là một ngày nào đó sẽ giành chiến thắng trong giải Masters Tournament còn Jim đặt mục tiêu trở thành phát ngôn viên cho CBS Sports. Khi Fred và Jim còn là bạn cùng phòng với nhau tại Đại học Houston cuối những năm 70, họ thường diễn cảnh nhà vô địch giải Masters được hộ tống vào Butler Cabin, được nhận chiếc áo xanh và được phát ngôn viên của CBS Sports phỏng vấn. 14 năm sau, cảnh họ diễn tập rất nhiều lần tại Taub Hall khi còn ở Đại học Houston trở thành sự thực được cả thế giới dõi theo. Fred Couples giành được chức vô địch giải Masters và được các quan chức của giải đưa tới Butler Cabin, tại đó anh được phát ngôn viên của CBS Sports phỏng vấn, Jim Nantz. Sau khi chiếc máy quay ngừng lại, cả hai ôm chầm lấy nhau, nước mắt giàn giụa. Họ luôn biết rằng Fred sẽ giành chiến thắng tại giải Masters và Jim sẽ luôn là người làm nhiệm vụ phỏng vấn cho CBS - sức mạnh đáng kinh ngạc của việc hành động như thể mọi việc chắc chắn sẽ xảy ra theo chiều hướng đó.

BỮA TIỆC COCKTAIL TRIỆU PHÚ

Trong rất nhiều buổi hội thảo của mình, chúng tôi thực hành một bài tập có tên gọi Bữa tiệc Cocktail Triệu phú. Tất cả những người tham gia đứng dậy, giao lưu với nhau như thể họ đang tham gia một bữa tiệc cocktail thực sự. Tuy nhiên, họ phải hành động như thể họ đã thực hiện được tất cả mục tiêu về tài chính của mình. Họ hành động giống như họ đã có mọi thứ mình mong muốn trong đời - ngôi nhà, nhà nghỉ, xe hơi và nghề nghiệp mơ ước - cũng như đã đạt được những mục tiêu về hoạt động từ thiện, hay những mục đích cá nhân quan trọng.

Đột nhiên, mọi người trở nên sống động, nhiệt huyết và hướng ngoại hơn. Những người có vẻ ngại ngùng lúc đầu đã giao lưu và tự làm quen với những người khác. Căn phòng trở nên ngập tràn năng lượng. Mọi người hào hứng kể cho nhau nghe về những thành tựu của mình, mời nhau tới những căn nhà nghỉ dưỡng của mình tại Hawaii và Bahamas. Họ còn thảo luận với nhau về những chuyến thám hiểm gần đây tới châu Phi và về những hoạt động từ thiện tới những nước thuộc Thế giới Thứ ba.

Sau khoảng năm phút, tôi dừng bài tập và yêu cầu những người tham gia chia sẻ cảm nhận của mình. Mọi người đều nói lên những cảm xúc hào hứng, tích cực, say mê, hạnh phúc, tự tin và mãn nguyện.

Sau đó, tôi yêu cầu họ nhìn vào sự thật rằng những cảm xúc bên trong của họ - cả về tình cảm lẫn tâm lý - đều đã đổi khác, mặc dù trên thực tế, hiện trạng của họ vẫn không đổi. Họ chưa thực sự trở thành những triệu phú trong đời thực, song họ đã bắt đầu có cảm giác của những nhà triệu phú chỉ đơn giản vì họ đã hành động như vậy.

HÃY LÀ, LÀM VÀ SỞ HỮU MỌI THỨ BẠN MONG MUỐN... NGAY TỪ BÂY GIỜ

Bạn có thể bắt đầu hành động như thể bạn đã đạt được bất kì mục tiêu nào mình mong muốn ngay từ bây giờ, và những trải nghiệm khi hành động như thế sẽ tạo ra những cảm xúc bên trong - cách nghĩ của nhà triệu phú - sẽ giúp bạn biến ước mơ thành hiện thực.

Một khi bạn đã xác định mình mong muốn trở thành người như thế nào, được làm điều gì và sở hữu những thứ gì, tất cả mọi việc bạn cần là bắt đầu hành động như thể bạn đã đạt được những điều đó. Bạn sẽ hành động thế nào nếu bạn là một sinh viên được toàn điểm A, một người bán hàng giỏi nhất, một tư vấn với thu nhập cao, một doanh nhân giàu có, một vận động viên tầm cỡ quốc tế, một tác giả của những cuốn sách bán chạy nhất, một họa sĩ được cả thế giới công nhận, một diễn giả được săn đón hay một diễn viên, ca sĩ nổi tiếng? Bạn sẽ suy nghĩ, nói năng, ứng xử, ăn mặc, đối xử với mọi người, tiêu tiền, sống, du lịch... như thế nào?

Khi đã hình dung rõ ràng, hãy bắt đầu hành động - ngay bây giờ!

Những người thành đạt luôn có thừa tự tin, hãy hỏi họ xem họ muốn gì và nói xem họ không muốn những gì. Họ cho rằng mọi việc đều có thể, chấp nhận mạo hiểm và đón chào thành công. Họ tiết kiệm một phần thu nhập và chia sẻ một phần với những người khác. Bạn có thể bắt đầu làm tất cả những điều tương tự ngay từ bây giờ, trước khi bạn thành công và giàu có. Những điều này không lấy đi của bạn gì cả. Bạn chỉ cần có quyết tâm. Và ngay khi bạn bắt đầu hành động như thế, bạn sẽ tự hình dung cho mình những con người và những điều có thể giúp đỡ bạn trong cuộc sống.

Hãy nhớ, trật tự hoàn hảo của mọi việc là hãy bắt đầu ngay bây giờ, trở thành người bạn mong muốn, thực hiện những hành động của người đó và rồi không lâu sau, bạn sẽ thấy mình có thể dễ dàng có được mọi thứ mình mong muốn trong cuộc sống - sức khỏe, tiền bạc và những mối quan hệ tốt đẹp.

BỮA TIỆC CÓ THỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI BẠN

Năm 1986, tôi tham dự một bữa tiệc do Diana Von Welanetz và Inside Edge tổ chức. Bữa tiệc này đã ảnh hưởng sâu sắc tới cuộc sống của tất cả những người tham dự. Bữa tiệc có tên “Hãy đến như khi bạn đang tham dự bữa tiệc vào năm 1991” tổ chức tại Queen Mary trên Long Beach, California. Tất cả những người tham dự đều được yêu cầu hình dung ra bản thân mình vào năm 1991 - thời điểm 5 năm tới. Sau khi chúng tôi đã xây dựng được tầm nhìn lí tưởng cho mình, chúng tôi mở rộng trí tưởng tượng xa hơn và nâng tầm nhìn lên một tầm cao hơn.

Khi chúng tôi tới bữa tiệc, chúng tôi đã hành động giống như đó là năm 1991 thực sự và những điều chúng tôi hình dung đã thành hiện thực. Chúng tôi ăn mặc, nói năng và mang theo những vật tượng trưng cho giấc mơ đã thành hiện thực - những cuốn sách đã viết, những giải thưởng đã nhận được, và những tấm ngân phiếu thu về. Chúng tôi dành cả buổi tối kể về những thành tựu, ăn mừng thành công của mình và của những người khác, nói về cảm giác hạnh phúc và mãn nguyện mình đang có và thảo luận xem sẽ làm gì tiếp theo. Chúng tôi giữ nguyên vai của mình trong suốt bữa tiệc.

Khi tới nơi, chúng tôi gặp 20 người được thuê để đóng vai người hâm mộ và thợ săn ảnh. Máy ảnh chớp lia lịa, còn những người hâm mộ thì hét to tên của chúng tôi và yêu cầu viết tự truyện.

Tôi vào vai một tác giả của những cuốn sách bán chạy nhất, cầm theo một vài bài bình luận về những cuốn sách của mình trên New York Times để cho mọi người xem. Một người đàn ông tới với tư cách triệu phú, mặc đồ bãi biển - hình ảnh anh tượng tượng khi về hưu - dành cả buổi tối phát vé số cho mọi người tham dự tiệc. Một người phụ nữ mang theo một ấn bản mô phỏng tạp chí Time có hình cô trên trang bìa, đang được nhận giải thưởng quốc tế vì những đóng góp thúc đẩy phong trào hòa bình.

Một người đàn ông muốn nghỉ hưu và dành phần đời còn lại làm điêu khắc, xuất hiện với bộ đồ nghề

của một nhà điêu khắc - một chiếc búa, một cái đục, bộ đồ bảo hộ và những bức hình về các bức điêu khắc của mình. Một người khác muốn trở thành nhà kinh doanh chứng khoán thành công lại dành cả buổi tối trả lời điện thoại, nói chuyện rất sinh động và rồi ra lệnh: “Mua 5000 cổ phiếu” hay “bán 10.000 cổ phiếu.” ông thực sự đã thuê một người gọi điện cho mình cứ 15 phút một lần trong suốt bữa tiệc chỉ để hành động như thể một nhà kinh doanh chứng khoán!

Một nhà sản xuất phim tới, mặc bộ đồ lễ phục, đang hình dung mình được nhận giải thưởng cho sự hợp tác thành công đầu tiên của ông với các đồng nghiệp người Nga. Vợ ông đang mong muốn theo đuổi nghiệp viết lách, hình dung đã xuất bản được một cuốn và mang theo đề cương ba cuốn sách cô đang viết. Trong tinh thần mọi người đều ủng hộ mơ ước của nhau, những người tham dự cho hay họ đã thấy cô trên chương trình Oprah, Sally Jesse Raphael và Today. Những người khác chúc mừng cô đã có những tác phẩm lọt vào danh sách bán chạy nhất và đã được nhận giải thưởng Pulitzer. Mọi việc cứ diễn tiến như vậy trong suốt cả buổi tối. (Rất nhiều trong số các bạn đọc giờ đây đều biết tới tác giả này, Susan Jeffers, người từ buổi tiệc tối hôm đó đã có 17 cuốn sách thành công được xuất bản, bao gồm cả cuốn sách kinh điển bán chạy nhất, nổi tiếng trên toàn thế giới *Feel the Fear and Do It Anyway*®.)

Như các bạn đọc đã biết, điều tương tự cũng xảy đến với tôi. Tôi đã viết, tổng hợp và biên tập hơn 80 cuốn sách, trong đó có 11 cuốn đứng đầu danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn. Buổi tiệc hôm đó, khi chúng tôi đóng vai bản thân mình tương lai trong vòng bốn tiếng đồng hồ, đã lấp đầy phần trí não vô thức của chúng tôi bằng những hình ảnh mạnh mẽ về việc đã đạt được khát khao của mình. Những trải nghiệm sinh động cùng với những cảm xúc tích cực có được từ những sự kiện diễn ra trong buổi tối hôm đó đã củng cố lối suy nghĩ tích cực trong trí não - lối suy nghĩ đã rèn luyện và tăng cường hình ảnh mới của chúng tôi về bản thân.

Song điều quan trọng nhất là nó đã đem lại hiệu quả. Tất cả những người tham dự tiệc hôm đó đều nhận ra ước mơ của mình và còn nhiều điều mới mẻ khác nữa.

Hãy tổ chức một bữa tiệc tương tự cho những bạn bè thân thiết, cho công ty, cho các cộng sự, cho lớp đại học. Bạn cũng có thể xây dựng nó thành buổi gặp mặt bán hàng hay hội nghị thường niên. Hãy nghĩ tới nguồn năng lượng sáng tạo, nhận thức và sự hỗ trợ bạn có được từ bữa tiệc đó.

Bạn có thể sử dụng mẫu thư mời sau:

BẠN HÃY THAM DỰ VỚI TƯ CÁCH... TRONG NĂM 2015

Hãy tham gia cùng chúng tôi trong bữa tiệc chúc mừng. Nó sẽ mở rộng trí tưởng tượng và đưa bạn

hướng tới tương lai của chính mình.

Thời gian: _____

Địa điểm: _____

Người chủ trì: _____

Xin phúc đáp lại cho: _____

Hãy tới với tư cách chính bạn trong năm năm tới. Ăn mặc trang trọng. Chỉ sử dụng thì hiện tại khi trò chuyện trong suốt bữa tiệc như thể năm 2015 đã tới, tất cả mọi mục tiêu của bạn đã hoàn tất và tất cả ước mơ của bạn đã thành hiện thực.

Khi tới dự tiệc, bạn sẽ được ghi hình. Hãy mang theo những vật dụng chứng tỏ với mọi người những thành tựu bạn đã đạt được trong những năm tới, chẳng hạn những cuốn sách bán chạy nhất do bạn viết ra, những cuốn tạp chí có đăng hình bạn trên trang bìa, những giải thưởng bạn đã giành được và những bức ảnh hay những cuốn sách ghi lại những thành công của bạn. Trong suốt buổi tối, bạn sẽ có cơ hội vỗ tay chúc mừng thành tựu của những người cùng tham dự và nhận được lời chúc mừng từ họ.

Và BỮA TIỆC TIẾP TỤC

Vài năm sau khi tham dự bữa tiệc ở Long Beach, tôi đã xuất hiện trên chương trình Caryl & Marilyn Show của đài ABC cũng như chia sẻ kinh nghiệm của mình trên Queen Mary. Ngay lập tức, họ nhận ra sức mạnh của ý tưởng này và quyết định tổ chức một bữa tiệc tương tự cho tất cả bạn bè và đồng nghiệp. Và đây là những gì Marilyn viết về ý tưởng này sau sáu năm trong cuốn Not Your Mother's Midlife của mình:

Mỗi khi nghĩ về buổi tiệc năm năm của chúng tôi, tôi không khỏi mỉm cười. Tôi và Caryl đều làm quen với những tay thợ săn ảnh, tham gia những cuộc phỏng vấn của Entertainment Tonight, và bước chân trên thảm đỏ - tất cả đều là mô phỏng. Tôi đã gửi điện đàm tới ban tổ chức tiệc từ những người nổi tiếng, chúc mừng những người tham dự về những thành công họ đạt được. Tôi và Caryl mang theo những bản sao của cuốn sách The Mommy Book. Tôi đã tự tạo những cuốn sách mô phỏng với trang bìa làm từ một bức hình vui nhộn chúng tôi đeo những chiếc lông hồng hạc bằng nhựa trên đầu - bức hình duy nhất tôi có thể tìm thấy trưa hôm đó. Lúc đó, chúng tôi còn chưa phác thảo ra nội dung sách, chứ chưa nói gì tới hợp đồng xuất bản.

Hai năm sau, HarperCollins xuất bản cuốn The Mother Load của chúng tôi, và thật trùng hợp, trong tất

cả những bức hình chúng tôi đề xuất sử dụng cho trang bìa, họ đã quyết định dùng đúng bức hình “mô phỏng” của tôi ngày trước. Cuốn sách bán rất chạy - được tái bản ba lần trên bìa cứng và một lần bìa mềm.

Sáu năm sau, con gái tôi lên 10 và vào học tiểu học. Do lo ngại con bé sẽ trở thành một thiếu niên thô bạo, nghịch ngợm và khó chịu trong năm năm tới, tôi thuê một cô bé 15 tuổi tới đóng vai cô con gái “tốt bụng nhưng vẫn bình thường”, tràn đầy tình yêu thương của mình. Tôi đưa cho cô bé 15 tuổi đó một kịch bản. Cô bé chạy vào nhà, hôn lên má tôi, nói rằng thật tuyệt vời biết bao khi chúng tôi có được mối quan hệ đặc biệt này, chúng tôi có thể nói với nhau mọi việc và rất ít khi tranh cãi. Cô bé nói cô không thể ở lại lâu vì cô đang trên đường tới một bữa tiệc với người tài xế riêng và khi cô vẫn còn là một thiếu niên khỏe mạnh, bình thường thì tôi không cần lo lắng gì cả bởi cô sẽ không bao giờ lao vào rượu chè hay thuốc lá. Tôi cũng kèm thêm vào đây: Cô gái thích cô sẽ gặp con trai của Denzel Washington tại bữa tiệc. Tất cả đều rất vui vẻ.

Sáu năm nhanh chóng trôi qua. Trước tiên, tôi và con gái giữ được mối quan hệ tuyệt vời mà tôi từng mơ ước. Chính tôi cũng không hiểu được tại sao, song chúng tôi nói với nhau về tất cả mọi việc. (Thôi được, tôi không đến nỗi ngốc như thế... có những thứ nhất định chúng ta chỉ nói cho bạn bè thân hay anh chị em ruột.) Chúng tôi hiếm khi cãi nhau, con bé rất đúng mực, thông thái và cô bé thực sự đã đi dự tiệc cùng con trai của Denzel. Điều đó là sự thực! Khi tôi xây dựng kịch bản đó, tôi còn không biết Denzel hiện đang sống ở đây, New York hay Los Angeles; tôi cũng chẳng biết ông ta có con hay không. Xác suất con gái tôi học cùng cấp ba với con ông ta là bao nhiêu? Thật là một bữa tiệc năm năm điên rồ!²³

Mục đích của những bữa tiệc “tham dự với tư cách của chính bạn trong tương lai” là nhằm tạo ra trải nghiệm đầy cảm xúc về một mục tiêu khi bạn đã thực hiện được nó - khi ước mơ đã thành sự thực. Khi bạn dành cả một buổi tối sống theo cách bạn mong muốn và xứng đáng được hưởng, bạn sẽ để lại những dấu ấn sâu sắc trong trí não vô thức, phần não bộ sẽ giúp bạn nhận ra những cơ hội, sáng tạo ra các giải pháp, thu hút những con người thành đạt và thực hiện những công việc cần thiết để đạt được ước mơ và mục tiêu của mình.

Hãy hiểu rõ bản thân một bữa tiệc như thế nó không đủ để thay đổi toàn bộ tương lai của bạn. Bạn vẫn cần làm những việc khác nữa. Tuy nhiên, nó là một phần của hệ thống tổng thể các chiến lược “hành động như thể” sẽ hỗ trợ bạn trên con đường tiến tới tương lai mơ ước.

NGUYÊN TẮC 13: HÀNH ĐỘNG

Mọi việc có thể tới với những người ngồi yên chờ đợi, song đó chỉ là những thứ rơi rớt lại từ những người đi trước hành động.

ABRAHAM LINCOLN

Tổng thống thứ 16 của Hoa Kỳ

Tất cả những điều chúng ta suy nghĩ, hiểu biết, hay tin tưởng, cuối cùng đều không mấy quan trọng. Điều quan trọng duy nhất là những việc chúng ta làm.

JOHN RUSKIN

Nhà văn, nhà phê bình nghệ thuật và bình luận xã hội người Anh

Thế giới không trả tiền cho bạn bởi những gì bạn biết mà bởi những việc bạn làm. Có một chân lý vĩnh hằng của thành công đó là: “Vũ trụ thưởng công cho những hành động.” Vậy mà, cũng đơn giản và đúng đắn như nguyên tắc này, thật đáng ngạc nhiên tại sao có nhiều người lại sa lầy vào phân tích, hoạch định, tổ chức trong khi điều họ thực sự cần là hành động.

Khi bạn hành động là bạn khởi động tất cả mọi thứ chắc chắn dẫn tới thành công cho bạn. Bạn cho mọi người xung quanh thấy bạn rất chú trọng tới những dự định của mình. Mọi người thức giấc và bắt đầu chú tâm. Những người có cùng mục tiêu sẽ tìm tới bạn. Bạn bắt đầu học được từ kinh nghiệm của mình những điều không thể học hỏi từ những câu chuyện với mọi người hay từ những cuốn sách. Bạn bắt đầu nhận được phản hồi về việc làm thế nào để cải thiện mọi việc, làm cho mọi thứ tốt hơn, hiệu quả và nhanh chóng hơn. Những việc khó hiểu bắt đầu trở nên rõ ràng. Những việc dường như khó khăn bắt đầu trở nên dễ dàng. Bạn bắt đầu thu hút những người sẽ ủng hộ và khuyến khích mình. Tất cả mọi việc tốt đẹp đều đến với bạn khi bạn bắt tay hành động.

LỜI NÓI CHẴNG MẤT TIỀN MUA!

Qua rất nhiều năm giảng dạy và đào tạo cho những nhân viên trong công ty và cho những người tham dự hội thảo, tôi đã khám phá ra được một điều dường như phân biệt rõ ràng nhất giữa người thắng cuộc và kẻ thất bại đó là người thắng cuộc biết bắt tay vào hành động. Họ đứng dậy và làm những việc cần làm. Khi đã xây dựng được một kế hoạch, họ bắt tay vào thực hiện. Họ hành động. Ngay cả khi khởi đầu không tốt đẹp, họ cũng học hỏi được từ những sai lầm của mình, tiến hành những sửa đổi cần

thiết và tiếp tục hành động, tích lũy động lực cho tới khi họ đạt được thành quả mong muốn... hay những điều tốt đẹp hơn, vượt ra ngoài những dự định của chính bản thân họ.

Để thành công, bạn cần theo gót những con người thành đạt. Đây là những người luôn hướng về hành động. Trong phần trước, tôi đã đề cập tới phương pháp xây dựng tầm nhìn, mục tiêu, chia nhỏ mục tiêu thành các bước hành động, dự đoán những trở ngại và lập kế hoạch giải quyết, hình dung và khẳng định thành công của bạn, tin tưởng vào bản thân và ước mơ của chính mình. Giờ đây đã đến lúc bạn cần bắt tay hành động. Hãy tham dự khóa học, các khóa huấn luyện cần thiết, hãy liên lạc với đại lý du lịch, bắt tay vào viết sách, tiết kiệm tiền để mua nhà trả góp, tham gia câu lạc bộ sức khỏe, đăng ký đi học piano, hay viết đề xuất.

NẾU BẠN KHÔNG HÀNH ĐỘNG, SẼ CHẴNG CÓ ĐIỀU GÌ XẢY ĐẾN CÁ.

Nếu con thuyền của bạn chưa cập bến hãy bơi ra tìm nó.

JONATHAN WINTERS

Họa sĩ, nhà văn, diễn viên, nhà hài kịch đã từng đạt giải Grammy

Để chứng minh sức mạnh của hành động trong những buổi hội thảo của mình, tôi đưa ra tờ 100 đô la và hỏi: “Ai muốn có tờ 100 đô la này?” Hầu hết mọi người tham dự đều giơ tay lên, bằng nhiều cách khác nhau. Có người vẫy tay trên không, có người còn hét lên “Tôi muốn” hay “Tôi sẽ lấy đồng tiền đó” hay “Hãy đưa đây cho tôi.” Song tôi chỉ đứng yên, điềm tĩnh giữ đồng tiền trong tay cho tới khi họ lấy nó đi. Cuối cùng, một người nhảy ra khỏi ghế ngồi, chạy lên phía trên và giành lấy tờ tiền từ tay tôi.

Khi người phụ nữ này trở lại chỗ ngồi - giờ đây đã có 100 đô la nhờ nỗ lực của mình - tôi hỏi khán giả: “Điều gì người phụ nữ này đã làm trong khi không ai khác làm được? Cô ta đã đứng lên và hành động. Cô đã làm việc cần làm để giành được đồng tiền. Và đó chính là những điều bạn cần làm nếu bạn muốn thành công trong cuộc sống. Bạn phải hành động, trong hầu hết mọi trường hợp, hành động càng sớm càng tốt.” Sau đó tôi hỏi: “Trong số các bạn có bao nhiêu người đã nghĩ tới việc đứng lên và đi ra lấy đồng tiền từ phía tôi song lại tự ngăn cản mình?”

Tiếp đó, tôi yêu cầu họ nhớ lại họ đã tự nói với mình điều gì khi không đứng dậy.

Những câu trả lời thường gặp là:

“Tôi không muốn người ta thấy tôi khao khát hoặc cần tiền tới vậy.”

“Tôi không chắc liệu anh có đưa nó cho tôi không.”

“Tôi ở quá xa, tận cuối phòng.”

“Những người khác cần nó hơn tôi.”

“Tôi không muốn người ta cho mình là tham lam.”

“Tôi sợ rằng mình đang làm sai và mọi người sẽ xét nét hoặc cười tôi.”

“Tôi đợi anh hướng dẫn kỹ hơn.”

Tôi chỉ ra tất cả những điều đã trì hoãn họ trong ví dụ vừa rồi cũng chính là những điều sẽ ngăn bước họ trong suốt phần đời còn lại.

Một trong những sự thật hiển nhiên của cuộc sống là: “Cách bạn làm bất kì việc gì cũng chính là cách bạn làm tất cả mọi việc.” Nếu bạn cần trọng ở đây, có lẽ bạn cũng cần trọng ở mọi nơi khác. Nếu bạn tự ngăn bước mình bởi lo sợ người khác cho mình là ngớ ngẩn ở đây, bạn cũng có thể để cho nỗi lo sợ ấy ngăn cản ở mọi nơi khác. Bạn cần xác định những vấn đề này và giải quyết chúng. Đã tới lúc bạn cần phá bỏ những rào cản tự chế và tiến tới những điều tốt đẹp.

RUBEN GONZALEZ GIÀNH HUY CHƯƠNG VÀNG OLYMPIC

Ngay từ khi còn là một cậu bé lớp Ba, Ruben Gonzalez đã luôn mong muốn trở thành một vận động viên Olympic. Anh tôn trọng những vận động viên Olympic bởi họ là tấm gương cho những niềm tin của chính anh - họ sẵn sàng theo đuổi mục tiêu, mạo hiểm vì nó, thất bại song vẫn luôn cố gắng cho tới khi thành công.

Tuy nhiên, phải tới khi Ruben vào đại học và được chứng kiến Scott Hamilton thi đấu trong giải Sarajevo năm 1984, anh mới thực sự quyết định rèn luyện để theo đuổi giấc mơ Olympic của mình. Anh tự nói với chính mình: Nếu anh chàng nhỏ con đó có thể làm được thì mình cũng có thể làm được! Mình sẽ tham dự Olympic lần sau! Điều này đã được quyết định. Mình chỉ cần phải chọn một môn thể thao mà thôi.

Sau khi tìm hiểu về các môn thi đấu Olympic, Ruben quyết định anh cần chọn một môn thể thao có thể phát huy được các điểm mạnh của mình. Anh hiểu rằng mình là một vận động viên giỏi, song chưa vĩ đại. Điểm mạnh của anh là tính kiên trì. Anh không bao giờ bỏ cuộc. Thực tế, khi học cấp ba, anh còn có tên hiệu là Bulldog24. Anh quyết định tìm một môn thể thao thật khó, một môn gắn liền với những

chiếc xương bị gãy, và vô số người tham gia bỏ cuộc. Bằng cách đó, anh có thể trở thành người đứng đầu trong số những người trụ lại! Cuối cùng, anh đã quyết định chọn môn xe trượt băng.

Sau đó, anh viết thư cho Sports Illustrated và hỏi: “Nên học môn xe trượt băng ở đâu?” Họ trả lời: “Lake Placid, New York. Đó chính là nơi đã tổ chức Olympic năm 1936 và 1980. Đó chính là điểm xuất phát tốt cho anh.” Ruben nhắc điện thoại và gọi đến Lake Placid.

“Tôi là một vận động viên tại Houston và tôi muốn học chơi xe trượt băng để tham dự Olympic bốn năm tới. Liệu các anh có thể giúp tôi không?”

Người đàn ông trả lời điện thoại hỏi: “Anh bao nhiêu tuổi?”

“21.”

“21? Anh hơi lớn tuổi. Anh nên theo học từ 10 năm trước. Chúng tôi thường luyện tập cho các vận động viên từ khi họ 10 tuổi. Hãy quên việc này đi.”

Song Ruben không thể gạt nó ra khỏi tâm trí. Anh bắt đầu kể với người đàn ông chuyện đời anh để kéo dài thời gian cho tới khi anh nghĩ ra điều gì đó. Trong lúc trò chuyện, anh tình cờ nói mình sinh ra tại Argentina.

Đột nhiên, người đàn ông trở nên hào hứng. “Argentina? Tại sao anh không nói sớm? Nếu anh thi đấu cho đội Argentina, chúng tôi sẽ giúp anh.” Thì ra, môn thể thao này đang đứng trước nguy cơ bị loại ra khỏi Olympic do có quá ít quốc gia tham dự. “Nếu anh thi đấu cho đội tuyển Argentina và bằng cách nào đó, chúng tôi có thể đào tạo anh thành một trong 50 vận động viên môn xe trượt băng giỏi nhất thế giới trong vòng bốn năm, đây cũng là điều anh cần để được vào Olympic. Như vậy, sẽ có thêm một quốc gia thi đấu môn thể thao này, và nó sẽ trở nên phổ biến hơn. Nếu anh làm được điều đó, anh có thể giúp được đội tuyển Mỹ.” Rồi anh ta nói thêm: “Trước khi anh tới hồ Placid, anh cần biết hai điều. Một là: Nếu anh muốn thực hiện mục tiêu của anh ở lứa tuổi này, và trong thời gian bốn năm, anh sẽ phải trải qua một thời kì vô cùng khắc nghiệt. Trung bình cứ 10 người tham gia môn này thì có tới chín người bỏ cuộc. Hai là: Anh hãy chuẩn bị tinh thần bị gãy vài chiếc xương.”

Ruben nghĩ: Tuyệt vời! Điều này đúng như kế hoạch của mình. Mình sẽ không bỏ cuộc. Mọi việc càng khó khăn với những người khác thì với mình lại càng dễ dàng.

Vài ngày sau, Ruben Gonzalez đã bước chân trên con phố chính tại Hồ Placid, tìm kiếm Trung tâm huấn luyện Olympic Hoa Kỳ. Một ngày sau, anh tham dự lớp dành cho những người mới bắt đầu cùng

với 14 người khác, những người cũng có ước mơ tham gia Olympic. Ngày đầu tiên quả thật là một thảm họa, anh thậm chí đã nghĩ tới việc bỏ cuộc, song nhờ sự động viên giúp đỡ của một người bạn, anh đã quyết tâm thực hiện giấc mơ Olympic của mình. Mặc dù tất cả 14 người bạn cùng lớp đều bỏ cuộc ngay trước khi mùa giải đầu tiên kết thúc, Ruben đã hoàn thành khóa huấn luyện mùa hè.

Bốn năm tập luyện vất vả trôi qua, Ruben Gonzalez đã thực hiện được ước mơ của mình khi anh bước chân vào lễ khai mạc Thế vận hội Mùa đông tổ chức tại Calgary năm 1988. Anh còn tham dự hai Thế vận hội Mùa đông khác tổ chức vào năm 1992 tại Albertville và vào năm 2000 tại thành phố Salt Lake. Chính nhờ đã hành động nhanh chóng và kiên quyết, Ruben Gonzalez đã luôn được biết đến với danh hiệu “vận động viên từng ba lần tham dự Olympic.”

NGƯỜI THÀNH CÔNG LUÔN ƯU TIÊN CHO HÀNH ĐỘNG

Hầu hết những người thành công mà tôi biết đều không dung thứ cho việc hoạch định cũng như nói quá nhiều về các kế hoạch. Họ hành động ngay lập tức, và luôn muốn cuộc chơi được nhanh chóng bắt đầu. Một ví dụ tôi muốn đưa ra là con trai người bạn Bob Kriegel của tôi, Otis. Khi Otis về nghỉ hè cùng với người bạn gái mới sau khi tốt nghiệp đại học, hai đứa bắt đầu đi tìm việc làm. Trong khi Otis nhắc điện thoại, liên lạc khắp nơi để xem liệu có nơi nào cần tuyển dụng nhân viên không thì bạn gái của cậu lại dành cả tuần đầu tiên để viết và sửa bản lý lịch của mình. Hai tuần trôi qua, Otis tìm được một công việc. Còn bạn gái cậu vẫn tiếp tục việc viết lý lịch. Otis đã hành động ngay. Còn về lý lịch, cậu nghĩ rằng nếu có yêu cầu, cậu mới cần phải viết.

Lập kế hoạch thực sự cần thiết, nhưng không nên quá chú tâm đến nó. Nhiều người dành cả cuộc đời để chờ đợi một thời cơ hoàn hảo cho một điều gì đó. Nhưng thực sự chẳng có gì là thời cơ “hoàn hảo” cả. Điều quan trọng chính là hãy bắt đầu hành động, hãy tham gia ngay vào cuộc chơi và hòa nhập vào nó. Mỗi khi hành động, bạn sẽ nhận được các phản hồi giúp mình hoàn thiện được những gì chưa tốt, nhờ đó từng bước hướng tới thành công. Bạn sẽ học hỏi được nhiều hơn và nhanh hơn rất nhiều khi hành động.

SẴN SÀNG, NGẮM, BẮN

Hầu hết mọi người đều quen với khẩu lệnh “sẵn sàng, ngắm, bắn!” Nhưng vấn đề lại nằm ở chỗ có những người dành cả cuộc đời chỉ để ngắm mà chẳng chịu bóp cò. Họ luôn chuẩn bị sẵn sàng, chuẩn bị một cách hoàn hảo. Tuy nhiên, để đạt được mục đích, điều bạn cần làm lại là nổ súng, nhìn xem đạn đã đi vào đâu, để dựa vào đó chỉnh lại tầm ngắm của mình. Nếu viên đạn cao hơn đích 5 cm, hãy hạ nòng súng xuống rồi bóp cò. Hãy quan sát điểm đến của viên đạn một lần nữa. Tiếp tục bắn và tiếp tục điều

chính. Rồi bạn sẽ sớm bắt trúng hồng tâm của bia. Những điều khác trong cuộc sống cũng tương tự như vậy.

Khi bắt đầu chiến dịch marketing cho bộ sách Chicken Soup for the Soul, tôi đã nghĩ ra một ý tưởng khá độc đáo. Tôi dự định cho phép in miễn phí một số đoạn trích trong sách trên các tờ báo và tạp chí nhỏ của địa phương; đổi lại, họ sẽ chú thích vào cuối mỗi đoạn trích rằng những câu chuyện này được lấy từ Chicken Soup for the Soul, sách sẽ được bày bán tại các cửa hàng sách của họ hoặc đặt hàng qua số điện thoại 800. Trước đó, tôi chưa từng làm một điều tương tự nên cũng không chắc liệu truyền thông qua báo và tạp chí có hiệu quả hay không. Chính vì thế, tôi đã đính kèm một câu chuyện trích từ cuốn sách được đặt tên “Hãy nhớ, bạn đang nuôi trẻ chứ không trồng hoa”, câu chuyện tôi viết về người láng giềng và con ông ta, đi kèm với bức thư gửi cho Tổng biên tập tạp chí L.A. Parent. Nội dung bức thư như sau:

Ngày 13 tháng Chín năm 1993

Jack Bierman

L. A. Parent

Thưa ngài Jack kính mến!

Tôi muốn gửi đăng câu chuyện này trên tạp chí L.A. Parent. Tôi đã đính kèm nội dung câu chuyện cùng với bức thư. Tôi sẽ rất vui lòng nếu ông có thể giới thiệu cuốn sách mới Chicken Soup for the Soul® của tôi khi đăng bài báo này. Nếu ông cần một bản sao của cuốn sách, tôi xin sẵn lòng gửi cho ông.

Cảm ơn ông đã dành thời gian đọc bức thư này.

Thân mến

Jack Canfield

Gửi kèm: Bài báo “Hãy nhớ, bạn đang nuôi trẻ chứ không trồng hoa!”

Vài tuần sau, tôi nhận được bức thư hồi đáp sau:

Thân gửi Jack!

Tôi đã rất khó chịu khi nhận được thư của anh. Tại sao anh lại dám bảo tôi “giới thiệu cuốn sách mới” cho anh. Tại sao anh lại dám cho rằng tôi sẽ hứng thú với những câu chữ khảnh nài này. Nhưng sau đó,

tôi đọc câu chuyện của anh. Khởi phải nói, tôi sẽ trích đăng câu chuyện này của anh và cả những mẫu chuyện tiếp theo nữa!

Tôi rất xúc động khi đọc câu chuyện này và tin chắc rằng nó cũng sẽ làm rung động trái tim của hơn 200.000 độc giả của tạp chí ở đây cũng như ở San Diego.

Câu chuyện này đã thực sự diễn ra tại khu vực tôi đang sống chưa? Nếu rồi thì đó là ở đâu? Tôi rất mong muốn được hợp tác với anh trong việc nuôi trẻ, chứ không phải trồng hoa.

Thân mến

Jack Bierman, Tổng biên tập

Tôi chưa từng biết làm cách nào để gửi một bức thư yêu cầu tới Tổng biên tập của một tờ báo. Tôi còn không biết tới cách trình bày chuẩn cho bức thư. Song tôi vẫn hành động. Trong cuộc điện thoại tiếp theo, ông Jack Bierman tốt bụng đã dạy tôi cách gửi bài cho một tạp chí. ông chỉ cho tôi cách làm việc đó tốt hơn ở những lần sau. Giờ đây, tôi đã tham gia vào cuộc chơi và tôi đang học hỏi từ chính những kinh nghiệm của mình. Sẵn sàng, ngắm, bắn!

Trong vòng một tháng, tôi gửi câu chuyện đó tới hơn 50 tạp chí dành cho cha mẹ tại địa phương và nhiều khu vực trên toàn nước Mỹ. 35 trong số đó đã đăng bài, đồng thời giới thiệu cuốn Chicken Soup for the Soul của tôi tới hơn sáu triệu bậc phụ huynh.

ĐỪNG CHỜ ĐỢI

Đã đến lúc bạn chấm dứt chờ đợi:

- Sự hoàn hảo
- Cảm hứng
- Được cho phép
- Được đảm bảo
- Ai đó sẽ thay đổi
- Một người thích hợp tìm đến với bạn
- Con cái tự lập
- Lá số tử vi đẹp hơn
- Chính quyền mới lên cầm quyền
- Rủi ro biến mất
- Ai đó khám phá ra con người bạn
- Được chỉ dẫn rõ ràng
- Tự tin hơn
- Nỗi đau tan biến

Hãy bắt tay vào hành động!

CHỈ KHI HÀNH ĐỘNG BẠN MỚI ĐƯỢC TOẠI NGUYỆN

Đã bao giờ bạn để ý thấy rằng sáu chữ cái cuối cùng của từ satisfaction toại nguyện chính là a-c-t-i-o-n hành động? Trong tiếng Latin, từ satis có nghĩa là “đủ.” Những người La Mã cổ đại nhận thức rõ ràng rằng chỉ khi hành động đủ bạn mới được toại nguyện.

HÃY HÀNH ĐỘNG NGAY BÂY GIỜ!

Khi bạn đã có động lực và cảm hứng, hãy hành động. Ray Kroc, người sáng lập ra tập đoàn McDonald, từng nói: “Ba chiếc chìa khóa mở cánh cửa thành công là: 1. Xuất hiện đúng lúc đúng chỗ. 2. Biết được mình đã tới đúng lúc, đúng chỗ. 3. Hành động.”

Ngày 24 tháng Ba năm 1975, Chuck Wepner, một vận động viên không tên tuổi, đã làm được điều mà không một ai nghĩ rằng ông có thể làm được. Ông đã vượt qua 15 hiệp thi đấu cùng nhà vô địch thế giới hạng nặng Muhammad Ali. Trong vòng đấu thứ chín, ông đã dùng nắm đấm tay phải đánh trúng cằm của Ali, làm nhà vô địch đo đất - khiến cho cả Ali và những người hâm mộ ông kinh ngạc. Wepner chỉ cách chức vô địch thế giới hạng nặng vài bước chân. Tuy nhiên, Ali đã giành chiến thắng trong hiệp đấu thứ 15 và bảo vệ được danh hiệu vô địch của mình.

Cách đó hơn một ngàn dặm, Sylvester Stallone, một diễn viên đang trên đường khẳng định tên tuổi đã theo dõi trận đấu từ chiếc ti vi mới mua của mình. Mặc dù Stallone đã thai nghén ý tưởng kịch bản về một vận động viên bại trận không tên tuổi giành được danh hiệu vô địch từ trước khi anh xem trận đấu giữa Ali và Wepner nhưng anh chưa từng nghĩ rằng việc này khả thi. Tuy nhiên, sau khi xem Wepner, một vận động viên ít ai biết tới, thi đấu với vận động viên nổi tiếng nhất mọi thời đại, đầu óc anh bị xâm chiếm bởi ý nghĩ Đưa cho tôi một cây bút chì. Tối hôm đó anh bắt đầu viết và ba ngày sau, anh đã hoàn thành kịch bản cho Rocky, bộ phim giành ba giải Oscar, bao gồm một giải dành cho phim xuất sắc nhất, khởi đầu cho sự nghiệp làm phim hàng triệu đô la của Stallone.

HÃY CHO CON ĐÔI ĐỜI!

Có một câu chuyện kể về người đàn ông tới nhà thờ và cầu nguyện: “Lạy Chúa lòng lành, con cần đổi đời. Con cần trúng xổ số. Con đặt hết niềm tin vào Người, thưa Đức Chúa”. Không trúng số, một tuần sau, người đàn ông quay trở lại nhà thờ và tiếp tục cầu nguyện: “Thưa Đức Chúa, về giải xổ số... Con đã đối xử tốt với vợ. Con đã cai rượu. Con cũng trở nên tốt đẹp hơn. Xin Người hãy cho con được nghỉ ngơi. Hãy cho con trúng xổ số”.

Một tuần sau, anh ta vẫn không giàu có thêm chút nào. Anh ta quay lại nhà thờ và cầu nguyện một lần nữa: “Lạy Chúa, dường như con không được Người phù hộ trong giải xổ số này. Con đã suy nghĩ lạc quan, đã nói những lời khẳng định và đã hình dung ra khoản tiền thưởng. Hãy cho con đổi đời. Hãy để con trúng giải đặc biệt lần này.”

Đột nhiên, cánh cửa thiên đường rộng mở, ánh sáng và âm nhạc ngập tràn không gian nhà thờ và một giọng nói ấm áp vang lên: “Con trai, hãy cho ta được nghỉ ngơi! Con hãy đi mua một chiếc vé số đi!”

THẤT BẠI ĐỂ TIẾN LÊN

Chẳng ai trở nên hoàn hảo và tốt đẹp mà chưa từng mắc lỗi lầm nào cả.

WILLIAM E. GLADSTONE

Cựu thủ tướng Anh

Rất nhiều người không bắt tay hành động do lo sợ thất bại. Ngược lại, những người thành đạt nhận ra rằng thất bại chính là một phần quan trọng trong quá trình học hỏi. Họ hiểu rằng thất bại chỉ là cách chúng ta học hỏi qua phương pháp thử và sai. Chúng ta không chỉ cần chấm dứt ngay nỗi lo sợ thất bại mà còn cần sẵn sàng chấp nhận thất bại - thậm chí hào hứng đón nhận thất bại. Tôi gọi phương pháp đón nhận thất bại này là “thất bại để tiến lên.” Bạn chỉ cần bắt tay thực hiện, phạm sai lầm, lắng nghe những ý kiến phản hồi, sửa chữa sai lầm và tiếp tục tiến về phía mục tiêu của mình. Tất cả mọi kinh nghiệm thu được đều là những thông tin hữu ích bạn có thể sử dụng cho những lần sau.

Nguyên tắc này có lẽ được chứng minh một cách thuyết phục nhất đối với các doanh nghiệp mới thành lập. Ví dụ như, các nhà đầu tư mạo hiểm hiểu rằng, hầu hết các doanh nghiệp loại này đều thất bại. Tuy nhiên, trong ngành đầu tư mạo hiểm, một số liệu thống kê mới đang thu hút được sự chú ý của nhiều người cho thấy nếu người sáng lập ra doanh nghiệp có tuổi đời từ 55 trở lên, doanh nghiệp đó có cơ hội tồn tại nhiều hơn 73%. Những doanh nhân lớn tuổi thường đã đúc rút được kinh nghiệm từ những sai lầm. Họ sẽ là một rủi ro “an toàn” hơn do thông qua những năm tháng học hỏi từ những thất bại, họ đã phát triển cho mình nền tảng kiến thức, kỹ năng và sự tự tin - những điều sẽ giúp họ vượt qua trở ngại để tiến tới thành công.

Bạn không thể học được ít hơn, bạn chỉ có thể học được nhiều hơn.

Tôi có kiến thức sâu rộng chính là bởi tôi đã phạm rất nhiều sai lầm.

BUCKMINSTER FULLER

Nhà toán học và triết gia, người chưa từng tốt nghiệp đại học song lại được trao 46 tước vị tiến sĩ danh dự

Một trong những câu chuyện tôi yêu thích là câu chuyện về một nhà khoa học nổi tiếng, người đã tạo ra những đột phá rất quan trọng trong lĩnh vực y học. Một phóng viên khi phỏng vấn đã hỏi: “Theo ông, điều gì đã khiến ông có thể thành công hơn người bình thường. Hay nói cách khác, ông khác mọi người ở điểm nào?”

Nhà khoa học trả lời, tất cả đều nhờ một bài học mẹ dạy khi ông mới hai tuổi. Ông đang cố lấy chai sữa ra khỏi tủ lạnh thì bị mất thăng bằng và ngã, toàn bộ chai sữa đổ tung tóe ra sàn bếp. Mẹ ông đã không quát mắng mà chỉ nói với ông: “Chà, chỗ bừa bãi mới tuyệt làm sao! Mẹ chưa từng thấy vũng sữa nào lớn như vậy. Ồ, dù sao sữa cũng đổ rồi. Con có muốn ngồi xuống và chơi với vũng sữa trước khi chúng ta lau dọn đi không?”

Thực tế là ông đã làm như mẹ gợi ý. Và sau đó vài phút, mẹ ông nói tiếp: “Con biết không, bất kì khi nào con làm mọi thứ trở nên bừa bãi, cuối cùng thì con cũng phải lau dọn. Thế con muốn lau dọn như thế nào? Mẹ con mình có thể dùng một chiếc khăn, một miếng bọt biển hay một chiếc giẻ lau sàn. Con thích dùng thứ nào?”

Sau khi đã lau dọn xong, người mẹ lại nói tiếp: “Mẹ con mình vừa có một bài học thất bại vì đã cầm chai sữa to bằng hai bàn tay nhỏ xíu. Chúng ta hãy ra sân sau, đổ đầy nước vào chai để xem con nghĩ ra cách nào cầm chai mà không đánh đổ nhé”. Và họ đã làm được.

Thật là một bài học tuyệt vời!

Nhà khoa học cho biết đó là lúc ông nhận ra mình không phải lo sợ mắc sai lầm. Thay vì đó, ông học được sai lầm chỉ là những cơ hội để con người học được thêm những điều mới mẻ - bài học được chứng minh qua tất cả các thí nghiệm khoa học.

Một chai sữa đổ đã đem đến cả một cuộc đời biết học hỏi từ kinh nghiệm - những kinh nghiệm đặt nền móng cho những đột phá về y học và những thành công vang dội toàn cầu.

NGUYÊN TẮC 14: HÃY DỰA VÀO THÀNH CÔNG

Bạn không thể vượt qua biển cả bằng cách nhìn chăm chăm vào mặt nước.

RABINDRANATH TAGORE

Nhà thơ, nhà văn từng giành giải Nobel văn học năm 1913

Thông thường, thành công tìm tới khi bạn dựa vào nó - khi bạn tự mở rộng mình đón nhận những cơ hội và sẵn lòng làm bất kì việc gì để theo đuổi thành công - không cần tới những bản hợp đồng, những lời hứa thành công, hay bất kể kì vọng nào khác. Bạn chỉ cần bắt đầu. Bạn dựa vào nó. Bạn cảm nhận được nó. Và bạn sẽ tìm ra phương pháp nếu bạn muốn tiến lên - thay vì ngồi bên đường cân nhắc, phản ánh và suy ngẫm.

HÃY TIN TƯỞNG ĐỂ CÓ THÊM ĐỘNG LỰC

Một trong những lợi ích lớn lao của việc tin tưởng vào thành công là bạn sẽ có thêm động lực - một sức mạnh vô hình sẽ đem lại nhiều cơ hội, nhiều nguồn lực và những con người có thể giúp đỡ bạn khi cần thiết.

Vô số những diễn viên nổi tiếng, doanh nhân thành đạt, triết gia được trọng vọng, và những tấm gương thành công khác đều đạt được ước mơ của mình vì họ đã tìm được câu trả lời thích hợp cho những câu hỏi như “Bạn đã từng nghĩ tới...?”; “Liệu tôi có thể thuyết phục bạn...?” hay “Bạn có sẵn lòng đi xem...?” Họ biết tin tưởng.

HÃY SẴN SÀNG KHỞI ĐỘNG DÙ CHƯA BIẾT TRƯỚC TOÀN BỘ QUÃNG ĐƯỜNG

Hãy đặt bước chân đầu tiên cùng niềm tin tưởng. Bạn không cần thấy tất cả các bậc thang. Chỉ cần đặt bước chân đầu tiên.

MARTIN LUTHER KING JR.

Nhà lãnh đạo huyền thoại của phong trào dân quyền

Hiển nhiên, chỉ dựa vào một kế hoạch hay một cơ hội đồng nghĩa với việc bạn phải sẵn sàng tiến lên mà không nhất thiết phải biết toàn bộ con đường ngay từ điểm khởi đầu. Bạn cần sẵn lòng dựa vào kế hoạch hay cơ hội đó và xem liệu nó sẽ đem lại những gì.

Chúng ta thường ấp ủ một ước mơ song lại không biết làm cách nào để biến nó thành hiện thực. Vì thế, chúng ta lo sợ, không dám bắt tay thực hiện, cũng không dám đặt quyết tâm bởi chúng ta không biết được điều gì đang chờ đợi mình phía trước và kết quả cuối cùng sẽ ra sao. Nhưng niềm tin đòi hỏi ở bạn tinh thần sẵn sàng khám phá - nhảy xuống những dòng nước lạ, trong lòng vững vàng niềm tin rằng một bến bờ sẽ xuất hiện.

Hãy bắt đầu, rồi tiếp tục những bước đi mà bạn cảm thấy hợp lý. Cuối cùng, cuộc hành trình sẽ đưa bạn đến nơi bạn mong muốn - hay thậm chí còn tuyệt vời hơn thế.

THẬM CHÍ ĐÔI KHI, BẠN KHÔNG CẦN PHẢI CÓ MỘT ƯỚC MƠ RÕ RÀNG

Không biết từ bao giờ, Jana Stanfield đã muốn trở thành một ca sĩ. Cô không chắc rằng liệu giấc mơ này rồi sẽ đưa cô đi tới đâu, nhưng cô biết rằng mình phải tìm ra câu trả lời. Cô đăng ký vào một lớp học hát - sau đó, cô trở thành một ca sĩ biểu diễn vào cuối tuần trong một câu lạc bộ nhạc đồng quê ở địa phương. Nhưng cô không chỉ dừng ở đó. Năm 26 tuổi, cô rời đến Nashville, Tennessee, để tiếp tục theo đuổi ước mơ trở thành một ca sĩ và nhà soạn nhạc.

Ba năm rông sống và làm việc tại Nashville, cô chứng kiến hàng trăm người tài năng và xứng đáng hơn nhưng không có được các hợp đồng ghi âm. Jana bắt đầu thấy ngành công nghiệp âm nhạc cũng giống như một căn phòng với các máy xèng tự động. Bạn sẽ chỉ được chơi tiếp khi bạn trả đủ tiền. Một nhà sản xuất thích cách bạn làm việc, một nghệ sĩ dự định sẽ đưa bài hát của bạn vào album sắp tới của mình, một công ty thu âm có thể nói với bạn rằng bạn là một tài năng lớn - nhưng chẳng mấy khi những chiếc máy xèng đem lại cho người chơi những giải thưởng đặc biệt, hợp đồng thu âm họ khao khát.

Sau vài năm làm việc tại một công ty thu âm để học hỏi về ngành kinh doanh này từ con mắt của một người trong nghề, Jana buộc lòng phải đối mặt với sự thực rằng chẳng có gì là đảm bảo - cô có thể phải tham gia vào trò chơi xèng mãi mãi cho tới già tại Nashville.

Cuối cùng, cô tự thừa nhận với mình rằng việc cố gắng để ký được một hợp đồng thu âm chẳng khác gì đang tự đập đầu vào tường. Khi đó, cô đã không nhận ra rằng thông thường, khi bạn đặt niềm tin vào một điều gì đó, các rào cản sẽ xuất hiện trên con đường bạn đi nhằm rẽ bạn sang một con đường khác - một hướng đi phù hợp hơn với mục tiêu của bạn.

Mỗi thất bại luôn đi kèm với một lối đi khác. Bạn chỉ phải tìm ra lối đi đó. Hãy vòng qua khi gặp vật cản đường.

Người sáng lập ra hãng mỹ phẩm Mary Kay

TÌM KIẾM ĐỘNG LỰC TỪ BÊN TRONG

Jana đã học được điều từ những người thành đạt: ngay cả khi bạn không thể tiến về phía trước, bạn có thể rẽ trái hay rẽ phải, nhưng vẫn phải bước tiếp. Thông qua những khóa học tự hoàn thiện bản thân, cô đã khám phá ra rằng đôi lúc, trong khi mãi mê theo đuổi ước mơ của mình, chúng ta bị mắc kẹt trên một hướng đi mà theo chúng ta, đó là con đường duy nhất để đạt được ước mơ - trong trường hợp của Jana, hướng đi đó chính là bản hợp đồng thu âm.

Song, Jana sớm hiểu ra có nhiều cách để thực hiện được mục tiêu nếu cô biết được mình đang thực sự theo đuổi điều gì. Ấn đặng sau khao khát ký kết được một hợp đồng thu âm của Jana là nhu cầu thôi thúc sâu sắc hơn, động lực thực sự sau ước mơ của cô - dùng âm nhạc của mình để khích lệ, truyền cảm hứng và đem lại hi vọng cho mọi người.

Cô viết trong cuốn nhật ký của mình: Tôi muốn kết hợp âm nhạc, hài kịch, kể chuyện, với cảm hứng của mình. Tôi là một nghệ sĩ và cánh cửa nghệ thuật đang mở ra trước mắt tôi. Những rào cản trên con đường tôi đi đã bị dỡ bỏ.

Hưng phấn bởi ý tưởng này, Jana bắt đầu chơi nhạc ở mọi nơi được phép. “Chỉ cần nơi nào có hơn hai người tụ tập, tôi sẽ mang cây đàn ghi ta của mình tới đó” đã trở thành triết lý của cô. Cô chơi nhạc trong phòng khách, trên đường, trong trường học, tại nhà thờ hay bất kì nơi nào có thể.

“TÔI KHÔNG LẠC ĐƯỜNG, TÔI CHỈ ĐANG TRONG QUÁ TRÌNH KHÁM PHÁ MÀ THÔI”

Tuy vậy, Jana vẫn lạc lối trên con đường tìm ra phương pháp sử dụng tài năng của mình để vừa giúp đỡ mọi người, vừa đem lại cho cô nguồn thu nhập để đảm bảo cuộc sống. Tất cả những nơi cô đi qua không có ai từng làm công việc cô mong muốn - kết hợp giữa âm nhạc, hài kịch, kể chuyện và cảm hứng. Chưa có con đường sự nghiệp nào vạch sẵn ra để cô đi theo cả, không có bước chân nào để cô lần theo dấu. Cô đang ghi tên một miền đất mới lên bản đồ. Cô không biết mình đang đi đâu hay tương lai sẽ ra sao, song cô vẫn giữ niềm tin.

HÃY GIỮ VỮNG NIỀM TIN VÀ CON ĐƯỜNG SẼ HIỆN RA

Jana bắt đầu làm những công việc lặt vặt - song vẫn luôn tin tưởng - cố gắng tìm ra cách biến đam mê nghệ thuật và khát vọng giúp đỡ mọi người của mình thành một phương tiện kiếm sống. Cô viết trong

nhật ký: Tôi sẵn lòng dùng tài năng của mình để làm cho thế giới này trở nên tốt đẹp hơn. Tôi không biết chính xác phải làm thế nào để dùng tài năng vào việc này, song tôi đã gửi thông điệp tới Đức Chúa rằng tôi đã sẵn sàng.

Một lần nữa cô lại tin tưởng. Jana gọi điện tới nhà thờ và nói: “Nếu các ngài cho phép tôi tới và hát hai bài phục vụ nhà thờ, các ngài sẽ hiểu rõ tôi hơn và biết được tôi có thể giúp đỡ được rất nhiều. Sau đó, chỉ trong vòng vài tháng, có thể các ngài sẽ muốn mời tôi quay lại và tổ chức một buổi hòa nhạc vào buổi chiều.”

BƯỚC NGOẶT

Chỉ sau hai hay ba bài hát, các thành viên nhà thờ đã tìm tới cô và hỏi xem cô có thu âm các ca khúc của mình không. Bài hát “If I Had Only Known” là bài được mọi người yêu cầu nhiều nhất. Họ nói: “Tôi thấy rất nhiều con chiên đã khóc khi nghe cô chơi bài này. Tôi đã từng trải qua một nỗi mất mát đau thương tới mức tôi không thể khóc trong nhà thờ bởi tôi không biết liệu mình có kìm lại được không khi nước mắt bắt đầu rơi. Liệu cô có thể làm giúp tôi một bản ghi âm để tôi có thể nghe khi một mình và thực sự cảm nhận những xúc cảm cô mang lại cho tôi không?”

Jana dành vô số thì giờ ghi băng và gửi qua bưu điện cho mọi người, song bạn bè liên tục khuyên cô nên làm một album. Họ nói: “Bạn đã có tất cả những bản ghi âm thử của các ca khúc khi bạn đang cố ký kết một hợp đồng thu âm. Hãy tập hợp những bản ghi âm đó lại và làm thành một album.”

Jana nghĩ: Ồ, mình không thể làm thế. Đó chắc chắn sẽ không thể là một album thực sự với một công ty ghi âm. Điều đó chẳng có nghĩa lý gì cả. Nó chỉ cho thấy mình đã thất bại ra sao. Song bạn bè vẫn tiếp tục khuyên nhủ cô và cuối cùng Jana lại một lần nữa tin tưởng vào việc ghi âm.

Cô trả 100 đô la, thuê một kỹ sư tập hợp 10 bài hát của mình. Đây là những bài hát cô đặt cho cái tên khôi hài “Tuyển tập 10 bài hát bị chê trách nhất của tôi”. Cô thiết kế bìa tại Kinko's và sản xuất 100 băng ghi âm - con số mà giờ đây cô không khỏi nhin cười khi nhớ lại cô từng cho rằng, đó sẽ là số lượng đĩa cả đời cô mới bán hết. Khi đi “lưu diễn” tại các phòng khách, các nhà thờ nhỏ, cô thường mang theo băng ghi âm đặt lên một chiếc bàn nhỏ bên cạnh và bán lại sau khi trình diễn.

Và rồi bước ngoặt của cuộc đời cô cũng đến.

Jana nhớ lại: “Chồng tôi cùng tôi tới một nhà thờ tại Memphis. Những người trong nhà thờ không muốn tôi đặt bàn có băng ghi âm trong nhà thờ, do vậy, họ để chiếc bàn của tôi ra ngoài bãi đậu xe. Bãi mới được đổ lại và dưới cái nóng 35 độ, nhựa đường nóng, đen và nhầy nhụa. Sau khi mọi người đã lấy

hết xe ra về, chúng tôi vào trong xe, bật điều hòa lên và bắt đầu đếm số tiền thu được”.

Jana vô cùng kinh ngạc khi cô đã thu về 300 đô la nhiều hơn số tiền kiếm được cho cả một tuần làm việc tự do tại hãng truyền hình. Cảm khoản tiền 300 đô la trong tay, lần đầu tiên Jana nhận ra cô có thể kiếm sống với công việc yêu thích này.

Ngày nay, công ty của Jana, Keynote Concerts²⁵, sản xuất hơn 50 chương trình hòa nhạc mỗi năm trên toàn thế giới. Cô đã mở một công ty thu âm riêng. Famous Records đã sản xuất tám CD của Jana và bán được hơn 100.000 bản. Reba McEntire, Andy Williams, Suzy Bogguss, John Schneider và Megon McDonough đều thu âm những bài hát của Jana. Cô đã đi lưu diễn cùng Melody Beatty. âm nhạc mang đậm tính nhân văn của cô đã được đề cập tới trong các chương trình Oprah, 20/20, Entertainment Tonight, trên các đài phát thanh cũng như trên bộ phim 8 Seconds.

Jana Stanfield đã thực hiện được ước mơ trở thành nhạc sĩ và ngôi sao thu âm của mình - tất cả đều bởi cô đã biết tin tưởng vào con đường cuối cùng mở ra cho mình. Bạn cũng có thể đi từ điểm xuất phát hiện tại tới vạch đích mong muốn nếu bạn tin tưởng rằng có niềm tin rồi con đường sẽ hiện ra. Đôi khi, mọi việc sẽ giống như lái xe trong sương mù, bạn chỉ có thể nhìn xa một km. Song nếu bạn tiếp tục đi, bạn sẽ thấy những phần còn lại của con đường và cuối cùng bạn sẽ tới đích.

Hãy chọn một lĩnh vực - sự nghiệp, tài chính, các mối quan hệ, sức khỏe, giải trí, sở thích hay những đóng góp - mà bạn muốn khám phá và đặt niềm tin vào đó.

NGUYÊN TẮC 15: TRẢI NGHIỆM NỖI SỢ HÃI VÀ HÀNH ĐỘNG TRONG MỌI TRƯỜNG HỢP

Chúng ta chỉ một lần duy nhất sống trên đời.

Chúng ta có thể thận trọng dò dẫm từng bước với hi vọng không có điều gì tệ hại xảy đến trong cả cuộc đời. Hay chúng ta cũng có thể sống một cuộc sống trọn vẹn, đầy ý nghĩa, hoàn thành những mục tiêu và thực hiện những ước mơ điên rồ nhất.

BOB PROCTOR

Nhà triệu phú, nhân vật nổi tiếng trên truyền hình, đài phát thanh, nhà giáo dục phương pháp thành công

Khi bạn thực hiện cuộc hành trình từ điểm xuất phát tới vạch đích mong muốn, bạn sẽ phải đương đầu với nỗi sợ hãi. Nỗi sợ hãi là một điều rất tự nhiên. Bất kì khi nào bạn bắt đầu một kế hoạch, một dự án mạo hiểm hay đang tham gia vào chúng, nỗi sợ hãi thường xuất hiện. Thật không may, hầu hết mọi người đều không dám tiếp tục những bước đi cần thiết sau đó để thực hiện ước mơ của mình. Trái lại, những người thành công có cùng nỗi sợ hãi như những người khác song họ không bao giờ để nó ngăn cản họ làm những điều họ muốn làm hay phải làm. Họ hiểu được rằng, sợ hãi là thứ luôn đồng hành và cần phải vượt qua trong suốt cuộc hành trình của mình. Họ đã nhận ra một điều, như nhà văn Susan Jeffers đã nói: “Hãy cảm nhận nỗi sợ hãi và hành động trong bất kì trường hợp nào”²⁶

TẠI SAO CHÚNG TA LẠI SỢ HÃI ĐẾN THẾ?

Hàng triệu năm trước, sợ hãi là dấu hiệu cảnh báo của cơ thể khi chúng ta đang bước ra khỏi vùng an toàn. Nó báo cho chúng ta những nguy hiểm có thể xảy ra và giúp chúng ta kịp thời chạy trốn. Thật không may, mặc dù phản xạ này rất có ích trong thời kì nguyên thủy khi chúng ta bị thú dữ săn đuổi, song ngày nay, hầu như chúng ta không còn phải đối mặt với những đe dọa chết người nữa.

Ngày nay, sợ hãi giống như một dấu hiệu cảnh báo rằng chúng ta cần cảnh giác và cẩn thận. Chúng ta có thể cảm thấy sợ, song dù sao vẫn phải tiến lên phía trước. Hãy nghĩ về nỗi sợ của bạn giống như đứa bé hai tuổi không muốn cùng bạn đi mua rau. Bạn không thể để tâm lý đứa trẻ hai tuổi điều khiển cuộc đời mình. Bạn cần rau để nấu bữa tối, do vậy bạn sẽ phải mang đứa trẻ hai tuổi đó cùng đi. Nỗi sợ hãi cũng giống như vậy. Nói cách khác, hãy thừa nhận chúng ta thấy sợ hãi nhưng đừng để nỗi sợ hãi ngăn cản bạn thực hiện các nhiệm vụ quan trọng.

BẠN PHẢI SẴN SÀNG CẢM NHẬN SỰ SỢ HÃI

Có những người tìm mọi cách để tránh khỏi cảm giác khó chịu khi sợ hãi. Nếu bạn nằm trong số những người này, rất có thể bạn sẽ chẳng bao giờ đạt được những gì bạn muốn trong cuộc sống. Tất cả những điều tốt đẹp muốn đạt được đều phải trải qua rủi ro, mạo hiểm. Và bản chất của rủi ro là không phải bao giờ nó cũng dẫn tới những kết quả tốt đẹp. Có những người đã mất trắng khoản tiền đầu tư, đã quên mất ranh giới của mình, đã bị ngã xuống núi, hay thậm chí đã chết bởi tai nạn. Song như lời dạy thông thái của một câu châm ngôn cổ: “Không có mạo hiểm cũng chẳng có thành công.”

Trong một cuộc phỏng vấn, Jeff Arch, người viết kịch bản bộ phim *Sleepless in Seattle*, đã nói với tôi rằng:

Tôi đang chuẩn bị tham gia vào canh bạc lớn nhất trong cuộc đời - viết kịch bản và làm đạo diễn cho một bộ phim hài có kinh phí hai triệu đô la trong khi chưa từng có kinh nghiệm làm đạo diễn trước đó. Kinh phí bộ phim lấy từ tiền túi của tôi và số vốn huy động được từ một số người khác. Do vậy, tôi buộc phải thành công. Thực sự, đó là một tình thế “được ăn cả, ngã về không”. Theo tôi, có một điều vô cùng quan trọng mà hầu hết những tác giả viết về thành công đã bỏ quên - điều mà chính tôi giờ đây đang phải trải qua, đó chính là sẵn sàng đối mặt với nỗi lo sợ. Bởi chính tôi cũng đang lo sợ những việc tôi sắp làm. Song nỗi lo sợ đó có gì là xấu. Nó còn hữu ích là đằng khác; nó giúp bạn đứng vững trên đôi chân của chính mình.

Tôi biết mình phải làm điều này bởi tôi đã có một định hướng rõ ràng, và tôi sẵn sàng thực hiện một mình mà không có sự ủng hộ từ ngành công nghiệp giải trí - đây là điều mà tôi học hỏi được khi viết kịch bản cho bộ phim *Sleepless in Seattle*. Hãy tin tôi, khi bạn bắt đầu thai nghén ý tưởng về một chuyện tình mà những nhân vật chính không bao giờ gặp nhau, bạn hoàn toàn cô độc. Mọi người nói với tôi rằng: “Đầu óc anh không bình thường mất rồi.” Và tôi khám phá ra một điều: Khi mọi người đều nói đầu óc bạn không bình thường, bạn có thể đang tiến gần tới một điều gì đó. Tôi học được điều này từ bài học kinh nghiệm trước đây. Khi đó, tôi cũng đơn độc. Và tôi đã đúng. Tôi đã học được rằng con người cần biết tin tưởng vào ước mơ của mình. Song ngay cả khi mọi người đều nói rằng bạn sai, điều đó chưa hẳn có ý nghĩa gì - bạn vẫn có thể đã đúng.

Sẽ tới lúc bạn tự thốt lên: “Chính là nó. Tôi đã đổ mọi thứ vào nó. Và nó phải thành công.” Hernando Cortez, nhà thám hiểm châu Mỹ người Tây Ban Nha năm 1519 cũng từng làm như vậy. Để ngăn cản mọi ý định rời bỏ nhiệm vụ, ông đã đốt tất cả tàu thuyền sau khi cập cảng Mexico. Ô, tôi đã thuê những con tàu mới để đốt chúng đi. Tôi đã vay tiền để chi trả cho khoản thuê tàu. Tôi đang dồn cả tiền của và danh tiếng - mọi thứ tôi có - vào dự án mới. Do vậy, tôi sẽ hoặc được về nhà, hoặc bị phá sản - hoặc

được tất cả, hoặc không còn gì.

Tôi biết rằng việc này thật đáng sợ, song vẫn còn có niềm tin. Niềm tin sẽ không bao giờ giết chết tôi. Tôi có thể bị phá sản, lâm vào cảnh nợ nần, bị khinh rẻ và chuyến hành trình sẽ quay lại điểm xuất phát thấp hơn. Song không giống như Contez, tôi không bị đặt vào tình thế sẽ bị giết nếu không thành công. Tôi nghĩ một trong những bí quyết thành công của tôi chính là tôi sẵn sàng đối mặt với nỗi sợ hãi, và tôi nghĩ rằng có vô số người không dám làm như vậy. Đó là lý do tại sao họ không thực hiện được những ước mơ lớn.

NHỮNG LO SỢ HẢO HUYỀN TRỞ THÀNH HIỆN THỰC

Một khía cạnh quan trọng khác cần nhớ về nỗi sợ hãi đó là, chúng ta đều có những nỗi sợ hãi tự tưởng tượng ra. Chúng ta tự khiến bản thân lo sợ do tưởng tượng ra những kết quả tồi tệ sẽ xảy đến đối với mọi ước mơ, hành động của mình. May mắn thay, chính chúng ta tạo ra những ảo tưởng, do vậy chính chúng ta cũng là người có thể ngăn chặn những nỗi lo sợ đó và tự đưa mình trở về với trạng thái thanh thản và tĩnh tại nhờ đối mặt với thực tế, thay vì tiếp tục lún sâu vào ảo tưởng. Chúng ta có thể đưa ra lựa chọn thông minh. Các nhà tâm lý học thường giải thích thuật ngữ fear - sợ hãi như sau:

F - Fantasized - Ảo tưởng

E - Experiences - Trải nghiệm

A - Appearing - Xuất hiện

R - Real - Thực tế

Để giúp bạn đọc hiểu rõ hơn quá trình con người tạo ra những nỗi lo sợ vô căn cứ, hãy liệt kê danh sách những việc bạn sợ phải làm. Đây không phải là một danh sách những thứ bạn sợ như sợ nhện, mà là những việc bạn sợ phải làm, như sợ cầm một con nhện trong tay. Ví dụ như, tôi sợ phải:

- Đề nghị cấp trên tăng lương
- Hẹn hò với Sally
- Chơi nhảy dù
- Bỏ mặc lũ trẻ ở nhà một mình với cô trông trẻ
- Bỏ công việc tôi ghét

- Nghỉ làm hai tuần
- Nhờ bạn bè xem xét cơ hội kinh doanh mới của tôi
- Phân công công việc của mình cho những người khác

Bây giờ, bạn hãy xem xét và viết lại từng nỗi sợ hãi theo cấu trúc sau:

Tôi muốn....., và tôi tự khiến mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra.....

Những cụm từ đáng lưu ý ở đây là tôi tự khiến mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra. Tất cả mọi nỗi sợ hãi đều do chúng ta tạo ra bằng cách tưởng tượng những hậu quả tiêu cực trong tương lai. Viết theo cấu trúc mới, những nỗi sợ hãi được liệt kê bên trên sẽ có dạng như sau:

- Tôi muốn đề nghị cấp trên tăng lương và tôi tự khiến chính mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra cảnh cấp trên từ chối và nổi giận với tôi.
- Tôi muốn hẹn hò Sally và tôi tự khiến chính mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra cảnh cô ấy từ chối và tôi sẽ thấy xấu hổ.
- Tôi muốn chơi nhảy dù và tôi tự khiến chính mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra cảnh dù không mở và tôi bị chết.
- Tôi muốn gửi lũ trẻ ở nhà cho cô bảo mẫu trông và tôi tự khiến chính mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra một điều gì đó kinh khủng sẽ xảy đến với chúng.
- Tôi muốn bỏ công việc nhàn chán này để theo đuổi ước mơ của mình và tôi tự khiến chính mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra cảnh tôi bị phá sản và bị tịch thu nhà ở.
- Tôi muốn nhờ bạn bè xem xét cơ hội kinh doanh mới của tôi và tôi tự khiến chính mình sợ hãi bằng cách tưởng tượng ra cảnh họ sẽ nghĩ tôi chỉ thích lợi dụng họ để kiếm tiền mà thôi.

Bạn đã thấy chính mình là người tạo ra mọi nỗi lo sợ chưa?

PHƯƠNG PHÁP THOÁT KHỎI NỖI SỢ HÃI

Tôi đã sống rất lâu và đã gặp vô số rắc rối, hầu hết những rắc rối đó không thực sự xảy ra.

Nhà văn nổi tiếng người Mỹ

Một phương pháp thoát khỏi nỗi sợ hãi là tự hỏi xem mình đang tưởng tượng ra cảnh tượng đáng sợ nào và sau đó thay thế cảnh tượng đó bằng một hình ảnh tích cực đối ngược.

Gần đây, khi tôi bay tới Orlando để nói chuyện, tôi nhận ra một người phụ nữ ngồi cạnh đang nắm chặt tay vào ghế tới mức hai bàn tay trở nên trắng nhợt. Tôi tự giới thiệu mình và nói tôi là một nhà giáo dục. Tôi nói tôi vô tình nhìn thấy hai bàn tay bà. Tôi hỏi: “Có phải bà đang sợ hãi không?”

“Đúng vậy”.

“Bà có thể nhắm mắt lại và kể cho tôi nghe bà đang nghĩ gì và hình dung ra cảnh tượng gì không?”

Sau khi nhắm mắt lại, bà ta trả lời: “Tôi cứ tưởng tượng ra cảnh chiếc máy bay hạ cánh trệch đường bay và nổ tung”.

“Tôi hiểu. Hãy nói cho tôi nghe, bà đang bay tới Orlando có việc gì?”

“Tôi tới đó để nghỉ bốn ngày cùng các cháu và vui chơi với chúng tại Disney World”.

“Tuyệt vời. Vậy trò chơi yêu thích của bà tại Disney World là gì?”

“Đó là trò It's a Small World”.

“Tốt. Bà có thể hình dung ra cảnh đang cùng chơi trò It's a Small World với các cháu tại Disney World không?”

“Có chứ”.

“Bà có thấy nụ cười và vẻ mặt của những đứa cháu khi nhìn thấy những con búp bê nhỏ nhắn của nhiều nước đang nhảy lên nhảy

xuống không?”

“Ồ, có.”

Lúc đó, tôi bắt đầu hát: “It's a small world; it's a small world

after all...”

Gương mặt người phụ nữ giãn ra, bà thở sâu, hai tay không còn bám chặt vào ghế nữa.

Trong tâm trí, bà đã đang ở Disney World. Bà đã thay thế hình ảnh đáng sợ về thảm họa nổ máy bay bằng cảnh tượng bà mơ ước, và ngay lập tức, nỗi sợ hãi của bà biến mất²⁷.

Bạn cũng có thể sử dụng phương pháp này để thoát khỏi bất kì nỗi sợ hãi nào bạn phải trải qua.

THAY THẾ NHỮNG CẢM GIÁC TỰ NHIÊN DO NỖI SỢ HÃI MANG LẠI

Một phương pháp hiệu quả giúp xua tan nỗi sợ hãi là tập trung vào những cảm giác tự nhiên khi đó của bạn - những dạng thức của nỗi sợ hãi trong bạn. Sau đó, hãy nghĩ tới những cảm xúc bạn mong muốn trải nghiệm thay cho nỗi sợ hãi - lòng can đảm, sự tự tin, thanh thản và niềm vui.

Qua đôi mắt của tâm hồn, hãy nhìn sâu vào hai dạng cảm xúc trái ngược này, sau đó chậm chậm nghĩ đi, nghĩ lại về chúng, mỗi dạng khoảng 15 giây. Sau một hoặc hai phút, nỗi sợ hãi sẽ tiêu tan và bạn sẽ trở lại trạng thái bình thường.

NHỚ LẠI THỜI ĐIỂM BẠN ĐÓI MẶT VÀ CHIẾN THẮNG NỖI SỢ HÃI

Bạn đã từng bao giờ học môn nhảy cầu chưa? Nếu đã từng học môn thể thao này, có lẽ bạn còn nhớ lần đầu tiên đi về phía cuối ván cầu và nhìn xuống phía dưới. Lúc đó, bạn có cảm giác nước sâu hơn thực tế rất nhiều. Và nếu cộng độ cao của ván cầu với độ cao từ mắt bạn tới ván thì khoảng cách so với mặt nước dường như rất lớn.

Bạn cảm thấy sợ hãi. Song khi đó, bạn có nhìn sang phía cha, mẹ hay huấn luyện viên của mình và nói: “Cha/ mẹ/ thầy thầy đấy, con sợ quá, bây giờ con không thể nhảy nổi. Con nghĩ con sẽ đi trị liệu tâm lý. Và khi thoát khỏi nỗi sợ hãi, con sẽ đến đây và thử lại...” hay không?

Không, bạn đã không nói vậy.

Bạn cảm nhận nỗi sợ hãi, song vẫn lấy hết can đảm và nhảy xuống nước. Bạn sợ hãi và vẫn nhảy dù bất kì chuyện gì xảy ra.

Khi chạm nước, bạn cố hết sức bơi thật nhanh tới thành bể rồi thở thật sâu. Tim bạn đập nhanh, bạn run lên khi vừa thoát chết, run lên vì mình vừa nhảy từ trên cao xuống nước. Một phút sau, bạn tiếp tục thực hiện các động tác nhảy cầu tương tự cho tới khi bạn cảm thấy trò này thật vui. Chẳng mấy chốc,

nỗi sợ hãi tiêu tan và bạn giả làm một quả bóng rơi xuống, té nước vào bạn bè hay thậm chí học cách nhảy lên cao rồi lộn ngược về phía sau.

Nếu bạn vẫn nhớ lần học nhảy cầu đó, lần đầu tiên bạn lái một chiếc xe hay khi trao nụ hôn đầu tiên trong buổi hẹn hò, bạn có thể lấy đó làm gương cho mọi sự việc diễn ra trong cuộc đời. Những trải nghiệm mới đều mang lại cho bạn một chút sợ hãi. Mọi việc dường như vẫn như vậy. Điều đó rất hiển nhiên. Đó là cách vận hành của vũ trụ. Song, mỗi lần bạn đối mặt với nỗi sợ hãi và chế ngự được nó, bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn vào khả năng của chính mình.

HẠN CHẾ RỦI RO

Anthony Robbins từng nói: “Khi bạn không thể, bạn vẫn phải làm và khi bạn phải làm, tức là bạn có thể”. Tôi hoàn toàn đồng ý với quan điểm này. Chính những việc chúng ta cảm thấy sợ phải làm nhất lại là những việc giúp chúng ta tự do và trưởng thành nhất.

Khi nỗi sợ hãi lớn tới mức khiến bạn cảm thấy tê liệt, hãy tự giảm thiểu rủi ro. Hãy bắt đầu từ những thách thức nhỏ hơn và tiến dần lên từng bước. Khi lần đầu tiên bạn nhận việc bán hàng, hãy gọi cho những khách hàng mà bạn thấy tiềm năng nhất. Nếu bạn cần tiền để đầu tư kinh doanh, hãy hỏi vay từ những nguồn mà ngoài đó, bạn không muốn nợ nần tại bất kì đâu. Nếu bạn cảm thấy lo lắng khi đảm nhiệm những công việc mới tại văn phòng, hãy đề xuất nhận những phần việc bạn yêu thích trước tiên. Khi bạn mới tham gia vào một môn thể thao, hãy bắt đầu từ những trình độ cơ bản. Làm chủ những kỹ năng cần thiết, vượt qua nỗi sợ hãi và sau đó tiếp tục với các thách thức lớn hơn.

KHI NỖI SỢ HÃI THỰC SỰ ÁM ẢNH BẠN

Có những nỗi sợ hãi mạnh đến mức có thể khiến bạn tê liệt. Khi bạn có những nỗi ám ảnh như sợ đi máy bay hay sợ đi thang máy, chúng thực sự là vật cản đối với thành công của bạn. Thật may là có một cách giải quyết khá đơn giản cho hầu hết những ám ảnh này. Tiến sĩ Roger Callahan đã phát triển phương pháp Vượt qua nỗi ám ảnh trong vòng năm phút (The Fire-Minute Phobia Cure). Phương pháp này dễ học và có thể tự thực hiện hay dưới sự hướng dẫn của một chuyên gia.

Tôi học được kỹ năng kì diệu này từ sách, các đoạn phim của tiến sĩ Callahan và đã áp dụng rất thành công trong các cuộc hội thảo của mình suốt 15 năm qua. Quá trình thực hiện khá đơn giản nhưng cũng rất tỉ mỉ bằng cách ấn nhẹ vào nhiều điểm khác nhau trên cơ thể đồng thời nghĩ tới sự việc hay sự vật kích thích nỗi sợ hãi của bạn. Sự vật hay sự việc này vận hành tương tự như virus làm gián đoạn chương trình máy tính hay chuỗi các sự kiện xảy ra trong não với những hình dung đáng sợ (như trông thấy một con rắn hay rơi ra khỏi máy bay) và các phản ứng sinh lý (như đổ mồ hôi, giãy giụa, thở gấp

hay khuyu gối).

Khi tôi đang hướng dẫn một hội thảo dành cho các nhà môi giới bất động sản, một người phụ nữ tiết lộ cô bị ám ảnh khi đi cầu thang. Thực tế, cô suýt phải chịu đựng nỗi ám ảnh này trong chính buổi sáng hôm tổ chức hội thảo. Khi cô hỏi đường tới hội thảo, người phục vụ đã chỉ cho cô đi theo chiếc cầu thang lớn dẫn tới phòng khiêu vũ. May sao, trong khách sạn có lắp thang máy, nhờ vậy cô vẫn tới tham dự hội thảo được. Nếu không có thang máy, chắc hẳn cô đã quay về nhà. Cô thừa nhận, cô chưa từng bước lên tầng hai của bất kì ngôi nhà nào. Cô thường giả như mình đã lên đó, nói với khách mua trên tầng hai có những gì dựa trên những điều cô đọc được và sau đó để khách tự tìm hiểu.

Tôi đã sử dụng phương pháp Vượt qua nỗi ám ảnh trong vòng năm phút cho cô và sau đó đưa tất cả 100 người tham gia tới cầu thang của khách sạn - chiếc cầu thang đã khiến cô sợ hãi tới mức muốn bỏ về. Người phụ nữ lên xuống cầu thang hai lần mà không hề do dự, không phải thở sâu hay kinh sợ. Phương pháp này chỉ đơn giản như thế thôi.²⁸

HÃY MAO HIỂM!

Bước lên đỉnh đi, anh ta yêu cầu.

Họ nói: Chúng tôi sợ lắm.

Bước lên đỉnh đi, anh ta ra lệnh.

Họ bước lên. Anh ta khẽ đẩy và họ bay...

GUILLAUME APOLLINAIRE

Nhà thơ tiên phong người Pháp

Tất cả những người thành đạt tôi biết đều sẵn sàng nắm lấy cơ hội hay một niềm tin vô căn cứ mặc dù trong thâm tâm họ sợ hãi. Đôi khi, họ thấy hoảng sợ song họ hiểu rằng, nếu không hành động, cơ hội sẽ qua đi. Họ tin tưởng vào trực giác và đi theo tiếng gọi của nó.

Tiến bộ luôn bao hàm rủi ro, bạn không thể có được vé trước mà bỏ đi vé sau.

FREDERICK WILCOX

Mike Kelly đang ở đỉnh cao của sự nghiệp sở hữu một vài công ty con dưới quyền của Beach Activities tại Maui. Mike chỉ học đại học một năm (anh cũng không quay lại trường học tiếp để lấy

bằng), anh rời Las Vegas khi 19 tuổi, tới đảo Hawaii và bán kem chống nắng bên cạnh hồ bơi của một khách sạn tại Maui. Từ những xuất phát điểm rất khiêm tốn, Mike đã xây dựng được một công ty với 175 nhân viên và doanh thu hàng năm hơn năm triệu đô la. Công ty này cung cấp dịch vụ giải trí (du thuyền kếp và lặn scuba) cho du khách; dịch vụ khuôn vác và trung tâm kinh doanh cho rất nhiều khách sạn trên đảo.

Mike cho rằng hầu hết thành công của anh bắt nguồn từ tinh thần sẵn sàng mạo hiểm khi cần thiết. Khi Beach Activities tại Maui đang nỗ lực mở rộng, anh muốn hợp tác với một khách sạn quan trọng, song đối thủ của anh đã ký kết hợp đồng với họ trên 15 năm. Để duy trì lợi thế cạnh tranh, Mike luôn đọc các tờ báo về thương mại, và để ý nghe ngóng những động tĩnh trong ngành. Một hôm, anh đọc được tin khách sạn này sắp thay tổng giám đốc, và vị giám đốc mới hiện sống tại Copper Mountain, Colorado. Điều này làm lóe lên trong đầu Mike ý nghĩ: Để hẹn gặp được vị tổng giám đốc rất khó khăn do phải đi qua rất nhiều cửa, như vậy có lẽ anh nên thử liên lạc với ông ta trước khi ông ta chuyển tới Hawaii. Mike vắt óc nghĩ xem đâu là cách tốt nhất để liên lạc với vị giám đốc. Liệu anh có nên viết một lá thư? Hay anh nên gọi điện cho ông ta? Trong khi anh đang cân nhắc những lựa chọn này, anh bạn Doug của anh gợi ý: “Sao cậu không nhảy lên chiếc máy bay và tới gặp ông ta?”

Luôn chỉ có một lựa chọn để hành động và hành động ngay lập tức, Mike nhanh chóng hoàn tất hợp đồng mẫu kèm theo một giấy yêu cầu và lên máy bay ngay tối hôm sau. Sau khi bay cả đêm, anh tới Colorado, thuê một chiếc xe hơi và lái xe hai giờ tới Copper Mountain. Anh tới thẳng văn phòng vị giám đốc mới mà không hề báo trước. Anh tự giới thiệu mình, chúc mừng vị giám đốc mới được thăng chức, nói với ông ta anh rất vui được chào đón ông ta tại Hawaii và xin vài giây để giới thiệu về công ty của mình cùng những gì công ty anh có thể đem lại cho khách sạn của ông.

Mike đã không ký được hợp đồng trong buổi gặp đầu tiên đó, song vị giám đốc vô cùng ấn tượng khi thấy một chàng trai trẻ rất tự tin vào bản thân và vào doanh nghiệp mình tới mức đã mạo hiểm bay cả quãng đường tới Denver, lái xe tới giữa Colorado để theo đuổi cơ hội hợp tác với ông. Do đó, sau khi tới Hawaii, vị giám đốc đã ký kết hợp đồng bảo đảm hợp tác với Mike 15 năm tới. Hợp đồng này trị giá hàng trăm ngàn đô la.

MẠO HIỂM CÓ THỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI BẠN

20% quyền lực được ban tặng còn 80% có được từ đấu tranh... vì vậy hãy giành lấy nó!

PETER UEBERROTH

Nhà tổ chức Olympic Mùa hè năm 1984, ủy viên hội đồng Giải Bóng chuyên Hoa Kỳ, 1984-1988

Nhà tỉ phú John Demartini là một trong những người thành đạt nhất. ông kết hôn với một phụ nữ thông minh và xinh đẹp - Athena Starwoman, nhà thiên văn học nổi tiếng thế giới, người đã tư vấn và viết bài cho 24 tạp chí danh tiếng trong đó có tờ Vogue. Thêm vào đó, họ còn sở hữu một vài ngôi nhà tại Australia. Mỗi năm, họ dành hơn 60 ngày cùng nhau đi du lịch vòng quanh thế giới trong căn phòng sang trọng trị giá 3 triệu đô la trên chiếc tàu World of ResidenSea - căn phòng họ đã mua sau khi bán căn hộ trên Trump Tower tại thành phố New York.

Là tác giả của 54 chương trình đào tạo và 13 cuốn sách, John dành cả năm đi vòng quanh thế giới, nói chuyện và chỉ đạo các khóa đào tạo về làm chủ cuộc sống và thành công tài chính.

Tuy nhiên, ban đầu John không phải là một chàng trai giàu có và thành đạt. Khi bảy tuổi, người ta phát hiện ra cậu bé John không có khả năng đọc và nói với cậu rằng cậu sẽ không bao giờ có thể đọc, viết hay nói chuyện một cách bình thường. 14 tuổi, John bỏ học, rời căn nhà tại Texas và đi về phía bờ biển California. 17 tuổi, cậu tới Hawaii, lướt trên những con sóng của bãi biển North Shore nổi tiếng thuộc Oahu, nơi cậu suýt chết vì nhiễm độc chất strychnine. Trong quãng thời gian dưỡng bệnh, John gặp được tiến sĩ Paul Bragg, 93 tuổi, người đã thay đổi cuộc sống của John bằng cách lặp đi lặp lại lời khẳng định đơn giản cho cậu nghe: “Tôi là một thiên tài và tôi đang sử dụng trí thông minh của mình”.

Nhận được sự động viên, khích lệ của tiến sĩ Bragg, John vào đại học, nhận được tấm bằng cử nhân của trường Đại học Houston và sau đó là bằng tiến sĩ của Texas College of Chiropractic.

Khi ông mở phòng khám chữa bệnh bằng phương pháp nắn xương đầu tiên tại Houston, John chỉ thuê được mặt bằng có diện tích 300 mét vuông. Trong vòng chín tháng, phòng khám của ông rộng lên gấp đôi và ông còn tổ chức các lớp học miễn phí về phương pháp sống khỏe. Khi nhu cầu ngày càng lớn, John đã sẵn sàng mở rộng kinh doanh. Đó cũng là lúc ông mạo hiểm nhờ đó cả sự nghiệp của ông đã thay đổi hẳn.

John tâm sự: “Hôm đó là thứ Hai. Cửa hàng bán giày bên cạnh đã đóng cửa suốt hai ngày cuối tuần”. John nghĩ : Quả là một giảng đường lí tưởng và ông nhanh chóng gọi điện tới công ty cho thuê mặt bằng.

Không ai trả lời điện thoại. John hiểu ra, họ sẽ không cho thuê văn phòng này trong thời gian gần đây, vì vậy, ông đã có một quyết định táo bạo.

John nói: “Tôi gọi một người thợ khóa tới mở cửa hàng đó ra. Tôi nghĩ tệ lắm thì họ chỉ bắt tôi trả tiền thuê thôi”.

Ông nhanh chóng chuyển không gian cửa hàng thành một giảng đường và trong vài ngày sau đã tổ chức các buổi nói chuyện miễn phí hàng tối. Do giảng đường nằm ngay cạnh một rạp chiếu phim nên ông đã đặt thêm một chiếc loa để những người đến xem phim cũng có thể nghe bài nói chuyện của ông trên đường ra lấy xe. Hàng trăm người bắt đầu đăng ký tham gia các lớp học và cuối cùng tới chữa trị tại phòng khám của ông.

Công việc kinh doanh của John phát triển nhanh chóng. Tuy nhiên, gần sáu tháng sau, người quản lý tài sản tới điều tra.

Người quản lý nói: “Anh can đảm đấy. Anh khiến cho tôi nhớ lại chính mình.” Thực tế, người quản lý ấn tượng trước sự táo bạo của John tới mức ông ta cho phép anh sử dụng miễn phí sáu tháng. Ông nói: “Bất kì ai có đủ táo bạo như anh đều xứng đáng được như vậy.” Sau đó, người quản lý mời John tới văn phòng của mình và mời anh làm việc cho ông với mức lương 250.000 đô la một năm. John đã từ chối lời đề nghị bởi ông còn có nhiều kế hoạch khác, tuy nhiên việc đó đã chứng tỏ giá trị của sự táo bạo trong hành động của John.

Mạo hiểm đã giúp John mở rộng kinh doanh, nhờ vậy sau đó ông còn tư vấn toàn thời gian cho các bác sĩ chữa trị bằng phương pháp nắn xương khác.

John nói: “Hành động táo bạo đó đã mở ra cho tôi một cánh cửa. Nếu tôi đắn đo suy nghĩ... nếu tôi cẩn trọng... hẳn tôi đã không có được bước đột phá dẫn mình tới với những thành công hôm nay.”

HÃY TIẾN LÊN!

Bạn muốn an toàn và tốt, hay bạn muốn mạo hiểm và vĩ đại?

JIMMY JOHNSON

Vị huấn luyện viên đã dẫn dắt đội tuyển bóng đá Dallas Cowboys tới hai chức vô địch liên tiếp trong giải Super Bowl năm 1992 và 1993

Khi Richard Paul Evans viết cuốn sách đầu tiên, The Christmas Box, anh chỉ muốn dành một món quà yêu thương tặng cho hai cô con gái. Sau đó, anh photo cho gia đình, bạn bè và mọi người nhanh chóng truyền tai nhau về câu chuyện ám áp tình người này. Phản khởi trước phản ứng tích cực này, Rick tìm tới một nhà xuất bản để bàn về cuốn sách. Khi không có nhà xuất bản nào nhận, Rick quyết định tự mình xuất bản.

Để quảng bá cho cuốn sách, anh thuê một quầy tại triển lãm ở khu vực của Hiệp hội các nhà Kinh

doanh sách của Hoa Kỳ. Tại đó, bên cạnh những hoạt động khác, các tác giả nổi tiếng đang ký tặng sách tại góc phòng triển lãm. Evans nhận ra chỉ có những tác giả này nhận được sự chú ý từ phía truyền thông. Anh cũng nhận thấy khi nhóm tác giả nổi tiếng tới theo lịch trình, một người đã không có mặt.

Sự táo bạo và quyết tâm thực hiện ước mơ lần át nỗi sợ hãi trong lòng, Evans quyết định mạo hiểm. Anh bê hai hộp sách của mình, đi về phía ghế trống, ngồi xuống và bắt đầu ký tặng.

Nhìn thấy Evans, một người phụ nữ tới định yêu cầu anh rời khỏi chỗ. Không nao núng, Evans ngẩng lên và trước khi cô ta kịp lên tiếng, anh đã nói: “Xin lỗi, tôi tới muộn.” Người phụ nữ lúng túng nhìn anh và hỏi: “Tôi lấy cho anh đồ uống nhé?” Năm sau, Evans là tác giả hàng đầu tại triển lãm, bởi cuốn sách của anh đã leo lên vị trí số một trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn. Từ đó, *The Christmas Box* đã bán thêm được tám triệu bản, xuất bản 18 ngôn ngữ khác nhau và đã được hãng CBS chuyển thể thành một bộ phim đạt giải Emmy. Cuốn sách trước đây bị một số nhà xuất bản lớn từ chối cuối cùng đã được Simon & Schuster mua lại với mức giá kỷ lục 4,2 triệu đô la.

Sống chung với rủi ro cũng giống như nhảy xuống đỉnh núi và tự tạo đôi cánh trên đường bay xuống.

RAY BRADBURY

Tác giả của hơn 500 tác phẩm văn học

HÃY SẴN SÀNG CHẤP NHẬN RỦI RO NHƯ MỘT PHẦN TRONG ƯỚC MƠ CỦA BẠN

Chỉ có những người dám chấp nhận thất bại nặng nề mới có thể thành công lớn.

ROBERT F. KENNEDY

Nguyên thượng nghị sỹ Hoa Kỳ, cựu đại sứ ủy quyền

Tháng Một năm 1981, nhà đầu tư bất động sản Robert Allen hay còn gọi là Bob đã chấp nhận một thử thách. Thử thách này có thể tạo dựng hoặc phá hỏng sự nghiệp viết lách và diễn giả ông mới theo đuổi. Ông đang tìm cách để quảng bá cuốn sách mới *Nothing Down: How to Buy Real Estate with Little or No Money Down*. Anh rất giận dữ khi nhìn thấy quảng cáo do phòng quan hệ công chúng của nhà xuất bản thiết kế, Bob gào lên những điều anh nghĩ cần phải đưa vào quảng cáo: “Chúng ta cần chứng minh rằng có người có thể mua bất động sản mà không cần đặt cọc.”

Nhà xuất bản trả lời: “Anh nói thế có ý gì?”

Bob nói: “Tôi không biết nữa. Anh có thể đưa tôi tới một thành phố, lấy ví của tôi đi và đưa cho tôi một trăm đô la. Tôi sẽ dùng số tiền đó mua một ngôi nhà.”

“Anh sẽ cần bao nhiêu thời gian?”

“Tôi không biết, có lẽ một tuần, hay ba, bốn ngày gì đó - 72 giờ.”

“Anh có thể làm được sao?”

Bob thấy mình như đang nhìn xuống vực thẳm. Trước kia, anh chưa từng làm điều này và không chắc chắn liệu mình có thể làm được không. Lý trí bảo rằng không nhưng trái tim anh lại trả lời là có.

Bob nghe theo tiếng gọi của con tim, anh nói: “Tôi chắc chắn mình có thể.”

“Tốt, nếu anh làm được, tiêu mục quảng cáo của anh sẽ như sau: sau đó anh ta lấy ví của tôi đi, đưa cho tôi một trăm đô la, yêu cầu tôi mua một mảnh đất mà không được dùng thêm tiền của mình.”

Bob nói: “Được rồi, cứ như vậy đi”. Rồi họ đăng tin quảng cáo đó, và nó thực sự rất thành công. Chỉ trong vòng vài tháng sau khi đăng tin, cuốn sách đứng đầu bảng xếp hạng những cuốn sách bán chạy nhất theo thống kê của tạp chí Time, đồng thời liên tục nằm trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn suốt 46 tuần.

Một năm sau, một phóng viên của Los Angeles Times gọi điện cho Bob bảo: “Chúng tôi không tin rằng anh có thể làm được điều anh đã nói.”

Bob trả lời: “Ồ, tôi rất vui lòng thực hiện thử thách của anh” rồi nói đùa: “Anh nghĩ sao về một ngày nào đó năm 2050?” Nhưng tờ báo thực sự muốn làm nhục anh. Người phóng viên nói: “Tôi sẽ hạ thấp anh xuống. Chúng tôi không thích bài quảng cáo của anh. Chúng tôi cho rằng anh chỉ là một kẻ lừa đảo, và anh sẽ chìm xuống từ đây.” Dù sợ nhưng Bob quyết định mình phải đón nhận thách thức này. Bốn tuần sau, anh bắt đầu công việc.

Vào ngày 12 tháng Một năm 1981, người phóng viên kia gặp anh tại khách sạn Marriott, phía Đông sân bay quốc tế Los Angeles. Tối hôm trước, Bob ngủ không nhiều. Thực ra, anh đã ngủ rất ít trong suốt một tháng rỗng. Anh thức suốt đêm và nghĩ xem bằng cách nào anh có thể thực hiện được điều đó trong một thời gian ngắn. Đón nhận thử thách là một việc làm đúng nhưng anh vẫn không biết liệu mình có thể làm được hay không.

Họ cùng lên máy bay tới San Francisco. Ngay lập tức, anh đến phòng giao dịch bất động sản và viết đề nghị mua nhà không cần đặt tiền. Kết quả, họ nhanh chóng bị đuổi khỏi văn phòng đó, nơi mà Bob gọi là “nơi không thích hợp để khởi điểm.”

Bob bắt đầu nghĩ, ôi, mình thực sự gặp rắc rối lớn rồi. Mình sẽ mất tất cả. Mất hết rồi. Mình không thể làm được điều này. Mình đã nghĩ cái quái quỷ gì vậy? Phải chăng anh đang sợ hãi? “Đúng vậy, tôi đã rất hoảng sợ.” Nhưng anh tiếp tục gọi điện hết cuộc này đến cuộc khác. Cuối cùng, anh tìm ra một người sẵn sàng bán cho anh. Sáng hôm sau, anh ký được hợp đồng.

Như vậy, chỉ sau hơn 24 giờ, anh đã mua được ngôi nhà đầu tiên. Bob nói: “Chúng ta vẫn chưa xong việc đâu. Các anh đã cho tôi 72 tiếng. Tôi đã lên lịch làm việc cho ba ngày. Hãy xem chúng ta có thể làm những gì trong khoảng thời gian đó.” Lúc này, người phóng viên chuyển sang cổ vũ cho anh. Sau tất cả những gì xảy ra, người phóng viên đã thua trong lần thách thức này và anh ta càng thua đậm thì câu chuyện viết ra sẽ càng hấp dẫn.

Trước kia, anh ta từng nói: “Tôi sẽ hạ thấp anh”. Nhưng bây giờ lời đe dọa đó lại chuyển thành: “Bob, cố lên. Nếu anh muốn đánh bại tôi thì hãy để tôi thua thật đậm vào.” Bob làm thật. Anh mua được bảy mảnh đất trị giá tới 700.000 đô la trong vòng 57 giờ và trả lại cho anh phóng viên 24 đô la từ 100 đô la ban đầu.

Sự nghiệp của Bob ngay lập tức phát lên sau khi bài báo được đăng trên tờ Los Angeles Times cũng như hàng chục tờ báo khác trên toàn nước Mỹ. Anh đã đối mặt với thử thách và đã giành được thành công vang dội. Cuốn sách Nothing Down của anh đã bán được hơn một triệu bản, trở thành cuốn sách bán chạy thứ 11 trong thập niên 1980.²⁹

THỬ THÁCH

Nếu bạn muốn đạt được một mục tiêu lớn, bạn phải chấp nhận những thách thức.

ANBERTO SALAZAR

Ba lần liên tiếp vô địch giải Marathon New York trong các năm 1980, 1981, 1982 và là người phát ngôn của hãng Nike

Cuộc đời của Robert Allen dường như lấp hết khoảng trống này tới khoảng trống khác nhằm chứng minh rằng phương pháp của anh có thể và thực sự giúp mọi người, bất kể địa vị sang hèn, tạo dựng cuộc sống đầy đủ và sung túc. Mặc dù đạt được thành công đáng kinh ngạc khi có thể mua được bảy

căn nhà tại San Francisco dù không có tiền đặt cọc, song anh vẫn chịu rất nhiều sức ép của báo chí, “Chắc chắn rồi, anh có thể làm được điều đó nhưng những người bình thường thì không thể.” Thông điệp của Bob là bất kì người nào cũng có thể mua nhà mà không cần tới tiền đặt cọc, nhưng giới nhà báo vẫn phản đối rằng “Anh đâu nằm trong số bất kì người nào đó.”

Bob nói với tôi: “Tôi phát điên lên với cánh nhà báo, tới mức tôi nói với họ rằng: hãy đưa tôi vào bất kì một nơi có những người thất nghiệp - tôi nhớ rằng tôi đã buột miệng nói ra những câu này một cách vô thức - tôi sẽ chọn một người bần cùng, không có việc làm, nạn chí và trong hai ngày, tôi sẽ dạy anh ta bí quyết làm giàu. Trong 90 ngày, anh ta sẽ tự đứng được bằng chính đôi chân của mình cùng với 5000 đô la trong ngân hàng. Và anh ta sẽ không bao giờ chịu cảnh thất nghiệp một lần nữa.”

Bob tới thành phố St. Louis, nhờ vị cựu thị trưởng xem xét dự định của mình, đi tới văn phòng quản lý vấn đề thất nghiệp và chuyển cho họ 1200 tờ rơi trên đó có nội dung đề nghị giúp mọi người độc lập về tài chính. Dự tính căn phòng sẽ chật kín người tham dự, Bob đã đặt 300 ghế, song chỉ có 50 người tới dự - và một nửa trong số đó ra về trong lần nghỉ giải lao đầu tiên sau khi họ được nghe có vô số công việc cần làm. Sau quá trình phỏng vấn kỹ lưỡng, chỉ còn sót lại ba cặp. Ông làm việc với sáu người này. Mặc dù tất cả đều làm việc trong 90 ngày đầu tiên, song chỉ có hai người kiếm được 5000 đô la trong thời gian ba tháng. Trong năm đó, tất cả sáu người đều làm thêm nhiều việc nữa và đưa cuộc sống của họ rẽ theo nhiều hướng khác nhau. Hai người đã kiếm được 5000 đô la trong 90 ngày đầu tiên, tiếp tục thu được 100 000 đô la trong 12 tháng tiếp theo. Một lần nữa, bằng cách mạo hiểm, làm những việc chưa ai làm, Bob đã chứng minh được quan điểm của mình và cuối cùng chiến thắng được giới báo chí.

Anh tiếp tục viết một cuốn sách về kinh nghiệm trên. Cuốn sách có tên The Challenge. Mặc dù đây là cuốn sách kém thành công nhất của anh, chỉ bán được 65.000 bản, song nó lại là cuốn sách mang về cho anh nhiều lợi ích nhất, bởi đó là cuốn sách đầu tiên anh đề tên, địa chỉ và số điện thoại liên lạc bên trong. Hơn 4000 độc giả của cuốn sách đã gọi tới văn phòng của Bob và cuối cùng đã chấp nhận bỏ ra 5000 đô la để tham dự khóa đào tạo của Bob. Như vậy, tổng cộng lại 20 triệu đô la - một kết quả khá tốt cho việc chấp nhận thử thách thêm một lần nữa.

Bí quyết thành công của tôi là tôi luôn làm việc quá sức mình và nhanh hết mức.

PAUL HOGAN

Nam diễn viên đóng vai Crocodile Dundee

DỰ ĐỊNH NHIỀU... THAM GIA ÍT

Nếu bạn muốn duy trì được trạng thái thanh thản và điềm tĩnh trong suốt cuộc đời, bạn cần phải dự định nhiều song không nên tham gia quá nhiều vào tất cả những dự định đó. Bạn làm mọi việc có thể để đạt được những kết quả như mong muốn và sau đó bạn phải sẵn lòng để mọi việc trôi đi. Đôi khi bạn không hoàn thành được các dự định của mình đúng thời hạn mong muốn. Cuộc sống thường như thế. Bạn chỉ cần tiếp tục đi theo hướng mục tiêu cho tới khi đến đích. Đôi khi, Chúa Trời đã có những kế hoạch khác và thông thường những kế hoạch đó còn tốt đẹp hơn nhiều dự định của bạn. Đó là lý do vì sao tôi muốn khuyên bạn thêm cụm từ “điều này hay những thứ tốt đẹp hơn” vào cuối mỗi lời khẳng định.

Cách đây hai năm, tôi và gia đình có đi nghỉ hè tại Tahiti. Tôi, cậu con trai Christopher cùng con riêng của vợ tôi - Travis, cả hai lúc đó mới 12 tuổi, đi dạo bằng xe đạp vòng quanh đảo Bora-Bora cùng với một số thành viên khác trong đoàn. Tôi dự định sẽ dành cả ngày hôm đó với hai con. Gió thổi rất mạnh và chuyển đi thực sự rất vất vả. Một lúc sau, Stevie, người phụ nữ đang cùng với cô cháu gái 11 tuổi gắng gượng đạp, bị ngã xe và chấn thương rất nặng ở chân. Vì chỉ có một số ít người đi ở cuối đoàn nên chúng tôi dừng lại để giúp bà. Không hề có nhà cửa hay quán xá cũng như xe cộ ở địa phận xa xôi này của hòn đảo. Do vậy, chúng tôi không thể gọi ai đó giúp đỡ. Chúng tôi đành sơ cứu cho bà và mọi người cùng tiếp tục đi. Do đi quá chậm nên hai con tôi đã đi trước còn tôi đi cùng với người bạn mới cho tới khi đến một khách sạn. Ở đây, bà gọi taxi đi tiếp còn tôi tiếp tục nhập hội với hai đứa con đang bơi để nghỉ ngơi sau chuyến đi vòng quanh đảo. Tối hôm đó, Stevie và chồng bà, Karl, mời chúng tôi đi ăn tối cùng gia đình họ.

Chúng tôi khá bất ngờ khi biết rằng, họ là thành viên của Ủy ban tổ chức Hội nghị Thượng đỉnh về Thành tựu Quốc tế năm 2004, được tài trợ bởi Hiệp hội Thành tựu Hàn lâm. Sứ mệnh của hội nghị là “Truyền cảm hứng cho giới trẻ về ước mơ và thành công trong thế giới ngập tràn cơ hội”. Hội nghị là sự gặp gỡ của hơn 200 sinh viên đang còn trên ghế nhà trường hoặc đã tốt nghiệp với các nhà lãnh đạo hiện thời, những người đã vượt qua được những khó khăn và làm được những điều tưởng như không thể để đạt tới thành công. Cuối bữa tối, họ quyết định đề cử tôi vào hiệp hội và nhận giải thưởng Đĩa Bạc. Những người trước đó đã từng nhận được giải thưởng này gồm có cựu tổng thống Mỹ Bill Clinton, Placido Domingo, George Lucas, thống đốc bang New York Rudolph Giuliani, thượng nghị sĩ Mỹ John McCain, cựu thủ tướng Israel Shimon Peres và Đức Hồng y Desmond Tutu. Bởi yêu cầu đề cử được chấp nhận nên từ đó, tôi được tham gia vào hội nghị thường niên kéo dài bốn ngày trong năm đó cùng với các nhà lãnh đạo trẻ tuổi đầy tài năng và triển vọng cũng như những người thành công và thú vị nhất trên thế giới. Trong các lần tổ chức tiếp theo, tôi cũng được tham dự, thậm chí có thể đưa hai con mình cùng đi.

Nếu như tôi cứ làm theo dự định đi cùng hai con và để mặc Stevie cho những người khác chăm sóc, chắc hẳn tôi đã đánh mất đi một cơ hội bất ngờ trong cuộc đời. Tôi đã học được một điều trong những năm qua là bất kì khi nào một cánh cửa đóng lại sẽ có một cánh cửa khác mở ra. Bạn chỉ cần phải lạc quan, sáng suốt và tìm xem nó ở đâu. Thay vì bối rối khi mọi việc không tiến triển theo như dự tính, bạn hãy luôn tự hỏi rằng: “Sự việc này sẽ dẫn tới những cơ hội nào?”

NGUYÊN TẮC 16: SẴN SÀNG CHẤP NHẬN TRẢ GIÁ

Nếu người ta biết được tôi đã phải làm việc vất vả thế nào mới đạt được thành công như vậy, hẳn họ sẽ không còn cho đó là điều kì diệu nữa.

MICHELANGELO

Họa sĩ, nhà điêu khắc trong thời kì Phục hưng, người đã dành bốn năm để nằm vẽ trần nhà thờ Sistine Chapel

Đằng sau mỗi thành công vĩ đại là một câu chuyện về học hỏi, đào tạo, thực hành, kỉ luật và hi sinh. Bạn cần sẵn sàng chấp nhận trả giá.

Có thể cái giá phải trả là theo đuổi duy nhất một việc và gạt sang một bên tất cả những việc khác. Có thể đó là đầu tư tất cả tài sản hay mọi khoản tiền tiết kiệm của bạn. Hay có thể, đó là tinh thần sẵn sàng bước ra khỏi môi trường an toàn hiện tại của bạn.

Mặc dù để đạt được một kết quả thành công thường đòi hỏi vô số điều kiện nhưng tinh thần sẵn sàng thực hiện những việc cần thiết chính là một trong những thước đo giúp bạn bền gan vững chí trước những thử thách, đau đớn, trở ngại và thậm chí cả những thương tích về thể xác.

NỖI ĐAU CHỈ LÀ TẠM THỜI... LỢI ÍCH SẼ CÒN Mãi Mãi

Tôi nhớ lại Thế vận hội Olympic Mùa hè năm 1976, khi đó cả thế giới đều chú ý tới cuộc tranh tài thể dục dụng cụ dành cho nam giới. Nhận được sự cổ vũ động viên nhiệt tình từ phía khán đài, vận động viên Shun Fujimoto của đoàn Nhật Bản đã tiếp đất ngoạn mục sau cú nhào lộn ba vòng trên không, nhờ đó giành huy chương vàng môn thể dục dụng cụ đồng đội nam về cho đất nước. Gương mặt Shun nhăn lại vì đau đớn, các đồng đội của anh nín thở song anh vẫn tiếp tục màn biểu diễn gần như không mắc một lỗi nào với phần tiếp đất hoàn hảo - trên chiếc đầu gối trái đã vỡ. Đó là màn biểu diễn phi thường của lòng can đảm và sự quyết tâm.

Trong khi được phỏng vấn sau chiến thắng, Fujimoto tiết lộ rằng, mặc dù anh đã bị chấn thương đầu gối từ khi luyện tập trước đó song rõ ràng trận thi đấu vẫn diễn ra và đội giành huy chương vàng sẽ được quyết định trong vòng đấu này. Anh nói: “Cơn đau như lưỡi dao đâm vào tôi. Tôi trào cả nước mắt. Nhưng giờ đây, tôi đã được nhận tám huy chương vàng và cơn đau đã biến mất”.

Vậy điều gì đã khiến Fujimoto có được sự can đảm phi thường, đối mặt với nỗi đau đớn cùng rui ro

hiển hiện về một chấn thương nghiêm trọng? Đó chính là tinh thần sẵn sàng trả giá - có thể là cái giá phải trả trong một thời gian dài, hàng ngày, trên con đường đi tới Olympic.

LUYỆN TẬP, LUYỆN TẬP, LUYỆN TẬP!

Khi tôi có dịp chơi cùng Michael Jordan trong đội tuyển Olympic, tôi thấy có khoảng cách lớn giữa tài năng của anh và những cầu thủ xuất sắc khác trong đội. Tuy nhiên, điều gây ấn tượng mạnh mẽ nhất cho tôi chính là Michael luôn là người đầu tiên tới sân tập và ra về sau cùng.

STEVE ALFORD

Vận động viên giành huy chương vàng Olympic, cầu thủ chơi trong giải NBA và huấn luyện viên trưởng đội tuyển bóng rổ trường Đại học Iowa

Trước khi Bill Bradley trở thành thượng nghị sĩ Mỹ, đại diện cho bang New Jersey, ông là một cầu thủ bóng rổ tuyệt vời. Ông giành huy chương vàng Olympic năm 1964, tham dự giải vô địch NBA cùng với đội New York Knicks và được ghi danh tại Ngôi nhà Danh dự của bộ môn bóng rổ. Ông đã làm cách nào để chơi giỏi như vậy? Chỉ có một nguyên nhân, khi còn học cấp ba, Bill đã luyện tập bốn tiếng mỗi ngày.

Trong cuốn tự truyện mang tiêu đề Time Present, Time Past, Bradley đã tiết lộ chế độ luyện tập do ông tự đề ra: “Tôi ở lại để luyện tập sau khi các đồng đội đã ra về hết. Buổi tập luyện của tôi chỉ kết thúc khi đã ném được 15 trái bóng vào rổ từ mỗi điểm trong năm điểm trên sân.” Nếu ném hỏng một trái, ông sẽ bắt đầu lại từ đầu. Ông tiếp tục chế độ tập luyện này trong suốt thời gian tham gia thi đấu chuyên nghiệp và tại đại học.

Ông đã tăng thêm quyết tâm tập luyện khi tham dự trại hè bóng rổ do Ed Macauley tài trợ. Tại đây, ông học được tầm quan trọng của việc tập luyện: “Khi bạn không luyện tập, một người nào đó tại một nơi nào đó vẫn đang cần mẫn luyện tập. Khi bạn và cầu thủ này gặp nhau, giả sử hai người có cùng khả năng, thì người kia sẽ thắng.” Bill khắc cốt ghi tâm lời dạy này. Những giờ tập luyện vất vả cuối cùng cũng đem lại thành công. Bill Bradley đã ghi hơn 3000 điểm trong vòng bốn năm chơi bóng rổ tại trường phổ thông trung học.

CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN OLYMPIC CŨNG PHẢI TRẢ GIÁ

Tôi học được rằng cách duy nhất giúp bạn đạt tới những đích đến nào đó trong cuộc đời là làm việc chăm chỉ cho mục tiêu đó. Dù bạn có là nhạc sĩ, nhà văn, vận động viên hay doanh nhân, bạn cũng

không có cách đi đường tắt. Nếu bạn làm được, bạn sẽ thắng lợi và ngược lại.

BRUCE JENNER

Vận động viên giành huy chương vàng Olympic

Theo bài báo của John Troup đăng trên tờ USA Today, “một vận động viên Olympic trung bình tập luyện bốn giờ mỗi ngày trong vòng ít nhất 310 ngày mỗi năm với sáu năm liền trước khi thành công. Khả năng được trau dồi từ những buổi luyện tập hàng ngày. Tính tới 7 giờ sáng, hầu hết các vận động viên đã làm nhiều việc hơn người bình thường làm trong cả một ngày... Đối với hai vận động viên có năng khiếu như nhau, người được huấn luyện tốt hơn thường tự tin hơn và thi đấu tốt hơn người còn lại. Bốn năm trước một kỳ Olympic, Greg Louganis có lẽ đã luyện tập những cú nhào lộn của mình tới 3.000 lần. Kim Zmeskal có lẽ đã tập từng màn trong môn thể dục dụng cụ ít nhất 20.000 lần còn Janet Evans đã hoàn thành hơn 240.000 vòng chạy. Luyện tập sẽ đem lại thành công song mọi việc không hề đơn giản hay dễ dàng. Các vận động viên bơi lội trung bình bơi 10 dặm mỗi ngày với tốc độ 5 dặm/giờ trong bể. Tốc độ này nghe có vẻ không nhanh, song nhịp tim trung bình của họ đạt 160 nhịp. Hãy thử chạy bộ lên vài tầng cầu thang, rồi kiểm tra nhịp tim của bạn. Sau đó, hãy thử tưởng tượng phải chạy như vậy trong bốn giờ đồng hồ! Các vận động viên chạy marathon trung bình mỗi tuần chạy 160 dặm với tốc độ 10 dặm/giờ.”

Mặc dù hầu hết các bạn sẽ không bao giờ và cũng không muốn trở thành vận động viên Olympic song các bạn có thể thành đạt trong bất kì lĩnh vực nào nếu nỗ lực, kỉ luật để xuất sắc trong ngành nghề của mình. Để chiến thắng trong bất kì trò chơi nào, bạn cần có tinh thần sẵn sàng trả giá.

Điểm mấu chốt không nằm ở tinh thần quyết thắng - mọi người đều có tinh thần này. Mà đó chính là tinh thần chuẩn bị cho chiến thắng.

PAUL “BEAR” BRYANT

Huấn luyện viên thành công nhất trong giải bóng đá dành cho sinh viên, với 323 trận thắng trong đó có sáu chức vô địch quốc gia và 13 giải thưởng khu vực

MƯỜI LẦN HOÀN HẢO

Nếu tôi không luyện tập một ngày, chỉ mình tôi biết.

Nếu tôi bỏ tập hai ngày, người quản lý sẽ biết.

Nếu tôi không tập ba ngày, tất cả khán giả sẽ biết.

ANDRÉ PREVIN

Nhạc sĩ dương cầm, chỉ huy dàn nhạc kiêm nhạc sĩ

Ngày nay, Tom Boyer là một tư vấn viên tài năng, làm việc cùng với các tập đoàn lớn như Siemens, Motorola, Polaroid và Weyerhaeuser. Tuy nhiên, khi còn là thanh niên, Tom là một nhạc sĩ chơi đàn clarinet tâm huyết. Do anh sẵn lòng dành ra hai giờ luyện tập mỗi ngày - ngay cả trong những kì nghỉ gia đình - nên anh đã liên tục giành giải thưởng tại mọi cuộc thi trên Ohio. Một năm, vị chỉ huy dàn nhạc giao hưởng của trường trung học quyết định đăng ký bản dạo đầu “Semiramide” của Rossini để dự thi trong cuộc thi toàn bang do ông nghĩ không ai có thể độc tấu clarinet giỏi như Tom. Tuy nhiên, ông không biết rằng mặc dù trong bản nhạc chỉ có 20 tới 30 giây dành cho độc tấu clarinet song đó lại là đoạn nhạc vô cùng khó chơi - có lẽ là đoạn nhạc độc tấu clarinet khó chơi nhất từng được soạn ra.

Khi Tom bước vào bài học tiếp theo cùng Robert Marcellus, nhạc sĩ clarinet chính tại dàn nhạc giao hưởng Cleveland khi đó, cậu nhìn Robert và hỏi: “Cháu có bao nhiêu cơ hội chơi được đoạn nhạc này?”

Marcellous nhìn cậu và nói: “Đây là một việc khó khăn... nếu cháu có thể chơi 10 lần liên tiếp không mắc lỗi tại phòng tập thì cháu có thể chơi tốt trên sân khấu.” Và rồi ông nói thêm: “Hãy luyện tập đi.” Khi Tom chơi hết đoạn nhạc đúng một lần, ông giơ một ngón tay lên và nói: “Được một lần. Chơi tiếp đi.” Và rồi lần thứ hai, thứ ba. Tới lần thứ tư thì Tom mắc lỗi.

Marcellous đưa ngón tay cái và ngón trỏ lên, ra dấu số không. “Bắt đầu lại từ đầu. Chơi lại đi... Lần thứ nhất. Chơi tiếp... Lần thứ hai...” Và cứ như thế trong vòng 45 phút sau khi Tom đã chơi được hết 10 lần liên tiếp mà không mắc lỗi. Và tất cả mọi việc thầy giáo làm chỉ là giơ ngón tay lên đếm - một, hai, ba,... Khi Tom chơi được 10 lần liên tiếp mà không mắc lỗi, thầy giáo nhìn cậu với một nụ cười thoáng qua trên gương mặt và nói: “Giờ, hãy nói cho ta nghe, cháu đã học được điều gì.” Và chỉ sau đó ông mới cho Tom vài lời khuyên để chơi đoạn nhạc dễ dàng hơn.

Sau đó, Tom đã độc tấu rất hoàn hảo trong cuộc thi, và sáu năm sau, tại Học viện âm nhạc Cleveland, Tom đã tham gia biểu diễn trong Dàn nhạc giao hưởng Cleveland hai năm liền.

Sau một buổi biểu diễn, nghệ sĩ vĩ cầm huyền thoại Isaac Stern từng bị một người phụ nữ trung tuổi đe dọa: “Ồ, nếu tôi dành cả đời luyện tập thì cũng chơi được như ông!”. Stern gay gắt đáp lại:

“Thưa quý bà, tôi đã làm như vậy đó!”

QUYẾT TÂM TRỞ THÀNH NGHỆ SĨ BẰNG MỌI GIÁ

Vào thập niên 1970, Wyland là nghệ sĩ cổ điển nghèo khó. ông đã dành tất cả tài sản, thời gian, công sức cho ước mơ của mình. ông vẽ tranh kiếm tiền. ông lập một triển lãm nghệ thuật tại trường cấp ba ở địa phương và bán những bức tranh đầu tiên của mình chỉ với giá 35 đô la. ông biết rằng cách duy nhất để tiếp tục phát triển là phải kiếm đủ tiền mua các dụng cụ cần thiết.

Rồi một ngày, thời khắc quyết định đã đến với chàng nghệ sĩ trẻ, mẹ Wyland gọi ông đến bảo: “Nghệ thuật chỉ là một sở thích chứ không phải là công việc thực sự. Hãy đi kiếm việc làm đi.” Ngày hôm sau, mẹ đưa ông tới một công ty giới thiệu việc làm Detroit. Nhưng Wyland liên tiếp bị sa thải ba lần liền trong vòng ba ngày khi làm ba việc khác nhau. ông không thể làm những công việc chán ngắt tại các nhà máy - ông muốn được vẽ và sáng tạo. Một tuần sau, ông dựng studio trong tầng hầm và làm việc cả ngày lẫn đêm. Cuối cùng, ông cũng cho ra đời được một tác phẩm giúp ông đoạt được học bổng tại trường nghệ thuật Detroit.

Wyland vẽ mọi lúc có thể. Và ông cũng định bán đi một số bức tranh, nhưng chẳng bán được bức nào trong hàng năm trời. Nhưng vì ông đã xác định rõ rằng nghệ thuật là thứ duy nhất ông muốn theo đuổi, nên ông vẫn tiếp tục làm việc và mài giũa tài năng.

Một ngày nọ, Wyland nhận ra rằng ông phải đến nơi những nghệ sĩ khác đã phát triển, nơi những ý tưởng mới ra đời. Số phận của ông là trở thành một nghệ sĩ nổi tiếng ở Laguna Beach, California. Cùng với giấc mơ cháy bỏng của mình, ông rời đến một studio nhỏ, chật hẹp để sống và làm việc trong những năm sau đó. Cuối cùng, ông cũng được mời tham dự một đại hội nghệ thuật, nơi ông có thể nói về công việc của mình và tiếp xúc với các nhà sưu tầm. Sau đó không lâu, các phòng trưng bày ở Hawaii phát hiện ra ông nhưng thường bán các tác phẩm mà không trả tiền cho ông, viện cớ rằng chi phí trưng bày rất cao. Giận dữ, thất vọng khi những tác phẩm nghệ thuật đầy tâm huyết được bán với giá cao mà bản thân mình thì không nhận được một đồng nào, Wyland nhận ra rằng ông cần phải mở một phòng trưng bày riêng. Tại phòng triển lãm đó, ông có thể quản lý việc kinh doanh các tác phẩm của mình - từ việc những bức tranh được đóng khung và treo thế nào, tới việc chúng được bán ra sao, bán cho ai. Sau 26 năm mở phòng trưng bày đầu tiên ở Laguna Beach, ông đã sáng tác tới 1000 tác phẩm mỗi năm (một trong số đó được bán với giá lên tới 200.000 đô la), cộng tác với Disney, sở hữu bốn căn nhà tại Hawaii, California, Florida và tận hưởng cuộc sống mà ông hằng mơ ước.

Có lẽ giống như Wyland, bạn cũng muốn biến niềm đam mê thành sự nghiệp của mình. Bạn có thể sẽ

thành công rực rỡ khi làm những việc mà mình yêu thích nếu sẵn sàng đầu tư cho nó. “Lúc ban đầu, giống như bao người khác, bạn sẽ gặp không ít khó khăn. Nhưng không có gì tuyệt vời hơn là đạt được thành công trong chính những lĩnh vực bạn yêu thích.” Wyland nói.

Dù BẠN PHẢI GÁNH CHỊU HI SINH, MẤT MÁT

Năm 1987, chàng trai trẻ John Assaraf chuyển từ Toronto, Ontario tới Indianapolis, Indiana, để trở thành cộng sự của công ty kinh doanh bất động sản mới thành lập RE/MAX. John sẵn sàng chấp nhận mọi khó khăn.

Trong khi đồng nghiệp của anh ra quán bar uống bia, thì John vẫn tiếp tục làm việc để thực hiện ý định thuyết phục các văn phòng kinh doanh bất động sản gia nhập vào hệ thống của RE/MAX. John đã tới ít nhất năm đại lý bất động sản trong vòng năm ngày.

Ban đầu, mọi người cười nhạo John ngay tại văn phòng của họ. Làm sao họ có thể từ bỏ một phần thu nhập hiện có và danh tiếng của mình để gia nhập với một công ty non trẻ, đã từng hai lần thất bại chứ? Nhưng John rất say đắm với ước mơ của mình. Với nhiệt huyết, anh thậm chí còn muốn kết nạp cả văn phòng bất động sản số một của bang Indiana lúc bấy giờ. Mọi người nghĩ rằng John là một kẻ dở hơi. Nhưng anh vẫn kiên định, và chỉ năm năm sau, anh và các cộng sự đã đưa doanh thu của công ty lên tới trên một tỉ đô la và trở thành công ty đứng đầu trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Ngày nay, RE/MAX đã có tới 1500 đối tác kinh doanh và tạo ra doanh thu mỗi năm lên tới trên bốn tỉ đô la, cùng với hơn 100 triệu đô la tiền hoa hồng.

Ngày nay, John có được thu nhập khá cao từ tiền lãi của công ty tại Indiana. Anh sống ở miền Nam California, dành thời gian của mình cho hai con trai, theo đuổi thú vui kinh doanh, viết sách và truyền đạt công thức thành công của mình cho mọi người.

ĐẦU TƯ THỜI GIAN

Một phần giá phải trả cho thành công là tinh thần sẵn sàng thực hiện bất kì nhiệm vụ cần thiết nào để hoàn thành công việc. Tinh thần đó tới từ tuyên bố bạn sẵn lòng hoàn thành công việc dù phải thực hiện những nhiệm vụ gì, phải trải qua bao lâu, và phải bất chấp điều gì sẽ xảy tới. Bạn không được viện dẫn bất kì lý do nào cả - chỉ có hiệu quả và kết quả xuất sắc mới được kể tới. Hãy xem xét những sự kiện sau:

- Michael Crichton là người sáng lập ra các chương trình truyền hình ER và đã từng giành giải thưởng Emmy và Peabody. Những cuốn sách ông viết đã bán được hơn 100 triệu bản trên 30 ngôn ngữ khác

nhau, và 12 cuốn trong số đó đã được dựng thành phim, trong đó 7 bộ phim do chính ông đạo diễn. Những cuốn sách và bộ phim của ông gồm có Jurassic Park (Công viên kỷ Jura), The Andromeda Strain, Congo, Twister, Westworld. ông là người duy nhất cùng một lúc là tác giả của cuốn sách bán chạy nhất, bộ phim ăn khách nhất và chương trình truyền hình hay nhất tại Mỹ. Mặc dù có tài năng bẩm sinh, song Michael vẫn nói: “Người ta không viết sách - mà viết lại thành sách... Đây là một trong những sự thật khó chấp nhận nhất.”

- Ernest Hemingway đã viết đi viết lại 39 lần cuốn Giã từ vũ khí. Quyết tâm đạt tới sự hoàn hảo cuối cùng đã giúp ông giành được giải thưởng Pulitzer và giải thưởng Nobel văn học.

- M. Scott Pech chỉ nhận được 5.000 đô la ứng trước cho tác phẩm The Road Less Travelled; tuy nhiên, ông sẵn sàng chấp nhận trả giá cho ước mơ của mình. Trong năm đầu tiên khi cuốn sách được xuất bản, ông đã tham gia vào 1.000 chương trình phỏng vấn trên đài để quảng cáo cho cuốn sách. ông tiếp tục thực hiện ít nhất một cuộc phỏng vấn mỗi ngày trong 12 năm tiếp theo, nhờ đó, cuốn sách đã giữ được vị trí trong danh sách Những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn trong hơn 540 tuần (đây được ghi nhận là một kỷ lục) và bán ra hơn 10 triệu bản với hơn 20 ngôn ngữ khác nhau.

Tài năng chỉ đáng giá như hạt muối. Điểm khác nhau giữa một cá nhân có khả năng và một người thành đạt chính là khối lượng công việc vất vả.

STEPHEN KING

Tác giả của hơn 40 cuốn sách bán chạy nhất,

rất nhiều trong số này đã được chuyển thể thành phim

ĐIỀU QUAN TRỌNG

Là CẦN BIẾT TỰ TẠO ĐỘNG LỰC

Khi một tên lửa của NASA được phóng lên tại Cape Canaveral, nó sử dụng một phần lớn trong tổng lượng nhiên liệu chỉ để chiến thắng lực hút của trái đất. Sau khi đã vượt qua được trọng lực, tên lửa sẽ dễ dàng bay ngoài vũ trụ tới hết cuộc hành trình. Tương tự như vậy, một vận động viên nghiệp dư thường tham gia những ngày tập luyện dài với luật lệ nghiêm khắc trong vòng nhiều năm liền. Tuy nhiên, sau khi giành huy chương vàng hay một chức vô địch thế giới, những lời đề nghị làm người đại diện, phát ngôn, quảng cáo hay các cơ hội kinh doanh khác thường ập tới, cho phép họ được thư thả

hơn một chút và tận dụng thành quả của những động lực luyện tập trước đây.

Cũng giống như hai trường hợp trên, dù làm việc cho bất kì một ngành hay một công ty nào, sau khi bạn đã chấp nhận hi sinh, khó khăn để được mọi người biết tới như một chuyên gia, một người trung thực, làm việc có hiệu quả và đúng giờ, bạn sẽ được gặt hái thành quả trong suốt phần đời còn lại. Khi tôi bắt đầu tham gia làm diễn giả, chưa ai từng biết tới tên tuổi tôi. Tôi càng tham gia nhiều hội thảo, càng diễn thuyết nhiều về những điều khách hàng mong muốn được nghe, danh tiếng của tôi càng lớn. Tôi có một tập tài liệu chứa đầy những bức thư khen ngợi, và hồ sơ ghi chép những thành tựu đạt được trong nhiều năm. Đối với việc viết sách cũng vậy. Tôi phải mất nhiều năm mới thành thục và viết ra những cuốn sách hay.

Nếu bạn tham gia vào ngành marketing, bạn phải đầu tư vô khối thời gian ban đầu trong khi không được nhận những gì xứng đáng với công sức bỏ ra. Bạn có thể phải làm việc trong hàng tháng trời mà không thu về một đồng nào song cuối cùng những nỗ lực của bạn sẽ đem lại hiệu quả, và cuối cùng bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn chính bạn nghĩ khả năng của mình có thể đem lại.

Tự tạo động lực là một phần quan trọng trong quy trình thành công. Thực tế, những người thành đạt hiểu rằng nếu bạn sẵn sàng chấp nhận trả giá ngay từ đầu, bạn có thể được hưởng thành quả từ những lợi ích trong suốt những năm về sau.

VƯỢT QUA GIAI ĐOẠN KHÓ KHĂN

Nhà tư vấn kinh doanh Marshall Thurber từng nói: “Bất kì mọi việc xứng đáng được thực hiện tốt cũng đáng được làm không tốt khi mới bắt đầu.” Bạn còn nhớ khi lần đầu học lái xe, đi xe đạp, chơi một nhạc cụ, hay một môn thể thao không? Bạn hiểu rằng mình sẽ rất vụng về những lúc đầu. Bạn mặc định rằng sự vụng về về đó là một phần yêu cầu của quá trình học hỏi kỹ năng mới.

Không ngạc nhiên, sự vụng về ban đầu này xuất hiện trong tất cả mọi việc bạn theo đuổi, do vậy bạn cần sẵn sàng vượt qua giai đoạn đó thì mới thành tài được. Trẻ con thường tự cho phép mình như vậy. Tuy nhiên, đáng buồn thay, chúng ta lớn lên, chúng ta thường lo sợ khi mắc lỗi tới mức không cho phép mình được vụng về, vì thế, chúng ta không học được cách học của bọn trẻ. Chúng ta sợ sẽ làm sai.

Tôi không học trượt tuyết cho tới khi tôi 40 tuổi, và mới đầu, tôi hoàn toàn không giỏi gì môn này. Dần dần, qua các bài học, tôi trượt khá hơn. Tôi không chơi piano tới khi tôi đã 58 tuổi, và tôi đã phải học rất lâu mới chơi hay được.

Thậm chí trong lần đầu tiên hôn một cô gái, tôi cũng rất vụng về. Tuy nhiên, để học được một kỹ năng

mới, hay trở nên thành thạo hơn trong bất kì việc gì bạn muốn, bạn cũng phải chấp nhận đối mặt với cảm giác tự thấy mình ngu ngốc trong một thời gian.

TÌM RA CÁI GIÁ BẠN PHẢI TRẢ

Dĩ nhiên, nếu bạn không biết được cái giá mình phải trả là gì, bạn sẽ không thể quyết định có chấp nhận trả giá hay không. Đôi khi, bước đầu tiên cần làm là khám phá những việc cần thực hiện để đạt được mục tiêu mong muốn.

Chẳng hạn, rất nhiều người - có lẽ trong đó có cả bạn - nói họ muốn sở hữu một chiếc du thuyền. Nhưng đã bao giờ bạn tìm hiểu xem mình cần có bao nhiêu tiền để mua một chiếc... hay tiền thuê chỗ tại bến cảng là bao nhiêu... hoặc tiền bảo dưỡng, nhiên liệu, bảo hiểm hàng tháng là bao nhiêu chưa? Bạn cần tìm hiểu xem những người khác phải trả giá thế nào để đạt được những ước mơ như bạn. Bạn có thể muốn liệt kê ra một vài người đã từng thực hiện những điều bạn mong muốn và hỏi họ xem họ đã phải hi sinh những gì trên con đường thực hiện mục tiêu đó.

Bạn có thể khám phá ra bạn không sẵn lòng chấp nhận trả một số giá trong đó. Bạn có thể không muốn mạo hiểm đánh mất đi sức khỏe, phá hỏng những mối quan hệ, hay đánh cược khoản tiền tiết kiệm cả đời mình cho một mục tiêu nào đó. Bạn cần xem xét mọi khía cạnh. Công việc mơ ước đó có thể không đáng để bạn phá hỏng hôn nhân, rời xa con cái hay đánh mất cân bằng cuộc sống. Chỉ có bản thân bạn mới quyết định được điều gì phù hợp và đâu là cái giá bạn sẵn lòng chấp nhận. Có thể điều bạn mong muốn không đem lại lợi ích cho bạn về lâu dài. Song nếu có, thì hãy tìm hiểu xem bạn cần làm gì, và sau đó sẵn sàng hành động.

NGUYÊN TẮC 17: HÃY YÊU CẦU! YÊU CẦU! YÊU CẦU!

Bạn phải nêu ra yêu cầu. Theo tôi, yêu cầu là bí quyết hiệu quả để thành công và hạnh phúc song hay bị thế giới bỏ quên nhất.

PERCY ROSS - Tỉ phú kiêm nhà hoạt động từ thiện

Trong lịch sử có vô vàn các tấm gương về những người được hưởng lợi ích to lớn từ việc nêu ra yêu cầu. Song, ngạc nhiên hơn, yêu cầu - một trong những nguyên tắc thành công hiệu quả nhất - vẫn còn là một thách thức giữ chân nhiều người. Nếu bạn sợ phải yêu cầu ai đó về điều gì, thì hãy bỏ qua chương này. Song nếu bạn giống như hầu hết mọi người, bạn có thể đang tự cản bước chính mình bằng cách không dám đòi hỏi thông tin, nhờ giúp đỡ, hỗ trợ, hỏi mượn tiền hay xin thêm thời gian cần thiết để thực hiện ước mơ của mình.

TẠI SAO CON NGƯỜI LẠI KHÔNG DÁM ĐÒI HỎI?

Tại sao mọi người lại sợ phải đưa ra yêu cầu đến như vậy? Họ có vô vàn nguyên nhân, như sợ người ta coi mình là tham lam, ngu dốt, ngớ ngẩn. Song hầu hết họ sợ bị từ chối. Họ sợ phải nghe thấy câu trả lời không.

Điều đáng buồn là chính họ đã tự từ chối bản thân trước. Tự họ đã nói không với chính mình trước khi những người khác có cơ hội làm điều đó.

Khi tôi còn là một sinh viên mới tốt nghiệp khoa sư phạm tại trường Đại học Chicago, tôi đã tham gia vào một nhóm tự hoàn thiện bản thân cùng với 20 người khác. Trong bài thực hành, một nam giới hỏi một phụ nữ rằng cô có thấy anh ta hấp dẫn không. Tôi vừa kinh ngạc trước tính chất quá thẳng thắn của câu hỏi, vừa ngại thay cho người đi hỏi - lo ngại thay cho những điều anh ta có thể phải nghe. Tuy nhiên, người phụ nữ trả lời có. Được khích lệ bởi thành công của người đàn ông, sau đó tôi cũng hỏi cô gái xem cô có thấy tôi hấp dẫn không. Sau bài thực hành nho nhỏ về “đặt câu hỏi thẳng thắn” này, một vài người phụ nữ đã nói với chúng tôi rằng họ thấy thật khó tin tại sao đàn ông lại ngần ngại e sợ như vậy khi hẹn hò với một cô gái. Người phụ nữ nói: “Chính các anh đã tự từ chối mình trước khi cho chúng tôi cơ hội từ chối. Hãy can đảm lên. Chúng tôi rất có thể sẽ đồng ý.”

Đừng mặc định rằng bạn sẽ bị từ chối. Hãy mạo hiểm yêu cầu bất kì điều gì bạn cần hay mong muốn. Nếu bị từ chối, bạn cũng không lâm vào tình huống tồi tệ hơn xuất phát điểm ban đầu. Nếu câu trả lời là có, tình hình của bạn sẽ được cải thiện. Chỉ cần sẵn sàng yêu cầu, bạn có thể được tăng lương, nhận

được tài trợ, được xếp vào một căn phòng nhìn ra biển, được chiết khấu mua hàng, được dùng thử sản phẩm, có nhiều thời gian nghỉ phép hơn, hay được phụ giúp làm việc nhà.

YÊU CẦU NHỮNG ĐIỀU BẠN MUỐN NHƯ THẾ NÀO?

Có một ngành khoa học riêng biệt nghiên cứu về việc yêu cầu và đạt được những điều bạn muốn hoặc cần trong đời. Tôi cùng Mark Victor Hansen đã từng viết một cuốn sách về vấn đề này. Bạn có thể học được nhiều hơn nếu đọc cuốn sách đó, cuốn sách mang tiêu đề The Aladdin Factor. Dưới đây, tôi xin đưa ra một số lời khuyên ngắn gọn:

1. Hãy yêu cầu như thể bạn sẽ được chấp thuận. Hãy hỏi mà trong lòng bạn tin rằng mình sẽ có được kết quả tốt. Hãy yêu cầu và nghĩ rằng mình đã giành được, mọi chuyện đã hoàn thành tốt. Hãy hỏi như thể bạn muốn câu trả lời là có.

2. Hãy tự thừa nhận rằng mình có thể. Đừng bắt đầu với ý nghĩ rằng bạn không thể giành được gì cả. Nếu phải thừa nhận một điều gì đó, hãy nghĩ rằng bạn có thể nhận được những điều tốt đẹp hơn. Hãy nghĩ rằng bạn sẽ có một bàn làm việc bên cạnh cửa sổ. Nghĩ rằng bạn có thể trả lại hàng mà không cần hóa đơn. Nghĩ rằng bạn có thể nhận được học bổng, rằng bạn sẽ được tăng lương, rằng bạn có thể mua được vé vào ngày bán cuối cùng. Đừng bao giờ nghĩ tới những điều không tốt đẹp đến với bạn.

3. Hãy hỏi những người có thể đáp ứng được yêu cầu của bạn. Hãy chọn đúng người. “Mình phải nói với ai...” “Ai có quyền đưa ra quyết định về...” “Mình phải làm điều gì để đạt được...”

4. Hãy đưa ra đòi hỏi rõ ràng và cụ thể. Trong những hội nghị của tôi, tôi thường hỏi: “Ai muốn có nhiều tiền hơn?” Tôi chọn ra một trong số những người giơ tay và đưa cho anh ta một đô la, rồi nói: “Bây giờ anh đã có nhiều tiền hơn. Anh có hài lòng không?”

Người kia thường nói rằng: “Không, tôi muốn nhiều hơn thế này.”

Tôi lại đưa thêm cho anh ta 50 xu nữa và hỏi: “Thế này đã đủ chưa?”

“Không, thế vẫn chưa đủ, tôi muốn nhiều hơn.”

“Ồ, vậy thì thực sự anh muốn bao nhiêu? Chúng ta có thể chơi trò ‘nhiều hơn’ này mãi mà cũng chẳng bao giờ đạt tới điều anh muốn.”

Sau đó, người kia thường đưa ra cho tôi một con số cụ thể và tôi chỉ ra tầm quan trọng của việc xác định rõ ràng. Những yêu cầu mập mờ sẽ dẫn tới những kết quả cũng mập mờ. Yêu cầu của bạn phải cụ

thể. Đối với tiền bạc, bạn nhất thiết phải đưa ra một con số rõ ràng.

Đừng nói: Tôi muốn tăng lương.

Hãy nói rằng: Tôi muốn tăng thêm mỗi tháng 500 đô la.

Khi bạn muốn hoàn thành công việc vào thời điểm nào đó, đừng nói “sớm” hay “vào bất kì lúc nào thích hợp.” Hãy đưa ra một ngày giờ cụ thể.

Đừng nói: Anh muốn đi chơi với em vào lúc nào đó cuối tuần này.

Hãy nói là: Thứ Bảy này, anh muốn mời em đi ăn tối và xem phim. Em không bận gì chứ?

Nếu đó là những yêu cầu về cách đối xử, nhất thiết phải rõ ràng. Nói chính xác những điều mà bạn muốn người kia làm.

Đừng nói: Mẹ muốn con làm việc nhà tốt hơn.

Hãy nói rằng: Con hãy rửa bát bữa tối và mang rác đi đổ vào mỗi tối thứ Hai, thứ Tư và thứ Sáu.

5. Hãy yêu cầu đi, yêu cầu lại nhiều lần. Một trong các yếu tố quan trọng nhất dẫn tới thành công là tính kiên trì và không bao giờ từ bỏ. Khi bạn yêu cầu những người khác tham gia cùng thực hiện mục đích của mình, nhiều người sẽ trả lời không. Có thể họ có những ý định, lời cam kết khác, và những lý do để không tham gia cùng bạn. Những lý do đó không hề liên quan gì đến bạn.

Hãy làm quen với ý nghĩ rằng sẽ có rất nhiều sự từ chối khi bạn đi trên con đường tới vinh quang. Vấn đề chính là bạn không được phép từ bỏ. Khi một ai đó nói không, hãy tiếp tục yêu cầu. Tại sao? Bởi khi bạn tiếp tục yêu cầu một người hết lần này tới lần khác, có thể đến một lúc nào đó, câu trả lời bạn nhận được sẽ là có...

Vào một ngày nào khác

Khi người được yêu cầu có tâm trạng tốt hơn

Khi bạn nêu lên những số liệu mới

Khi bạn có thể chứng minh được cam kết của mình với họ

Khi hoàn cảnh đã thay đổi

Khi bạn học được cách kết thúc tốt hơn

Khi bạn tạo được mối quan hệ tốt hơn

Khi người đó tin bạn nhiều hơn

Khi bạn đã trả các món nợ

Khi nền kinh tế tốt hơn.

Trẻ con có lẽ hiểu rõ nguyên tắc thành công này hơn ai hết. Chúng không hề lưỡng lự đòi hỏi một điều với cùng một người hết lần này tới lần khác. Cuối cùng, chúng cũng thuyết phục được bạn.

Tôi đã từng đọc được một câu chuyện trên tạp chí People. Câu chuyện kể về người đàn ông đã cầu hôn một người phụ nữ hơn 30 lần. Dù cô có từ chối bao nhiêu lần, anh ta vẫn tiếp tục quay lại - và cuối cùng cô đã đồng ý!

CON SỐ THỐNG KÊ BIẾT NÓI

Herberth True, một chuyên gia marketing tại Đại học Notre Dame đã khám phá ra rằng:

- 44% số nhân viên bán hàng bỏ cuộc ngay sau cuộc gọi đầu tiên
- 24% bỏ cuộc sau cuộc gọi thứ hai
- 14% bỏ cuộc sau cuộc gọi thứ ba
- 12% bỏ cuộc sau khi cố gắng gọi tới cuộc thứ tư

Điều này đồng nghĩa với 94% các nhân viên bán hàng bỏ cuộc sau cuộc gọi thứ tư. Song 60% tổng số khách hàng chỉ chấp nhận mua hàng sau lần gọi điện thứ tư. Con số thống kê này cho thấy 94% tổng số các nhân viên bán hàng tự tước bỏ của chính mình cơ hội khai thác được 60% số khách hàng tiềm năng.

Bạn có thể có khả năng, nhưng bạn cũng cần có ý chí! Để thành công, bạn cần phải yêu cầu, yêu cầu, yêu cầu!

HÃY YÊU CẦU VÀ BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC ĐIỀU BẠN MONG MUỐN

Năm 2000, Sylvia Collins đã bay cả chặng đường dài từ Australia tới Santa Barbara để tham dự một

trong những buổi hội thảo kéo dài cả tuần của tôi. Tại buổi hội thảo, cô học được nghệ thuật yêu cầu. Một năm sau, tôi nhận được lá thư sau của cô:

Tôi đã có một bước ngoặt trên con đường sự nghiệp của mình, và tôi đang kinh doanh tại bờ biển Vàng cùng với một công ty có tên Gold Coast Property. Tôi làm việc cùng một đội các bạn trẻ, hầu hết đang trong độ tuổi 20. Những kỹ năng tôi học được qua những buổi hội thảo của anh đã giúp tôi làm việc hiệu quả và trở thành người năng động trong một nhóm làm việc đạt thành tích cao. Tôi thấy cần phải nói với anh về việc lòng tự trọng và tinh thần không e sợ khi đưa ra yêu cầu đã ảnh hưởng tới văn phòng làm việc này như thế nào.

Tại một cuộc họp nhân viên gần đây, chúng tôi nhận được câu hỏi muốn làm gì cho ngày xây dựng nhóm được tổ chức hàng tháng. Tôi hỏi Michael, vị giám đốc quản lý: “Chúng tôi cần đạt chỉ tiêu bao nhiêu để được hưởng chuyến du lịch ra đảo trong vòng một tuần?”

Mọi nhân viên tham gia cuộc họp đều im lặng và nhìn tôi; rõ ràng không ai dám đưa ra yêu cầu táo bạo tới vậy. Michael nhìn mọi người, sau đó đưa mắt lại phía tôi và nói: “Ồ, nếu nhóm cô đạt được... (ông đưa ra một chỉ tiêu tài chính), tôi sẽ đưa cả đội (gồm có 10 người) tới Dải đá ngầm lớn!”

Tháng sau, chúng tôi đạt được mục tiêu đề ra và được đi nghỉ bốn ngày tại Đảo Lady Elliott - công ty đài thọ toàn bộ chi phí vé máy bay, khách sạn, ăn uống và các hoạt động giải trí. Chúng tôi đã có bốn ngày tuyệt vời - cùng đi lặn, đốt lửa trên bãi biển, cùng chơi đùa và vui vẻ bên nhau!

Sau đó, Michael đề ra cho chúng tôi một mục tiêu khác và nói ông sẽ cho phép chúng tôi đi nghỉ tại Fiji nếu chúng tôi thực hiện được mục tiêu này. Tháng Mười hai, chúng tôi lại hoàn thành mục tiêu! Mặc dù công ty đài thọ toàn bộ những chi phí này song Michael đã đạt thành tích đáng kinh ngạc trong việc tăng doanh số.

BẠN CHẲNG CÓ GÌ ĐỂ MẤT VÀ VÔ SỐ ĐIỀU ĐƯỢC HƯỞNG KHI ĐỀ RA YÊU CẦU

Để thành công, bạn cần chấp nhận rủi ro và một trong những rủi ro đó là tinh thần sẵn sàng chấp nhận bị từ chối. Đây là e-mail tôi nhận được từ Donna Hutcherson, người đã từng nghe tôi diễn thuyết tại hội nghị của công ty cô ở Scottsdale, bang Arizona.

Tôi cùng chồng là Dale đã nghe ông diễn thuyết tại buổi hội thảo Walsworth hồi đầu tháng Một;... Dale đến với cương vị là chồng của nhân viên công ty... Anh đặc biệt ấn tượng khi ông đề cập tới vấn đề chẳng có gì để mất khi yêu cầu hay cố gắng. Sau khi lắng nghe bài thuyết trình của ông, anh đã quyết định theo đuổi một trong những mục đích sống của mình (và cũng là khao khát của anh) - vị trí huấn

luyện viên trưởng đội tuyển bóng đá. Anh dự tuyển vào bốn vị trí còn trống trong địa phận bán hàng của tôi và Trường cấp ba Sebring đã gọi lại cho anh ngay ngày hôm sau, khuyến khích anh đăng ký trực tuyến. Anh đã làm theo ngay lập tức và hồi hộp không ngủ suốt đêm đó. Sau hai cuộc phỏng vấn, anh được chọn ra trong số 61 ứng viên khác. Hiện giờ, Dale rất hài lòng với vị trí huấn luyện viên trưởng đội tuyển bóng đá tại Trường cấp ba Sebring tại hạt Sebring, bang Florida.

Chúng tôi vô cùng biết ơn ông vì bài diễn thuyết và những cảm hứng ông đã truyền cho chúng tôi.

Tôi cũng xin trích một đoạn từ một mail khác Donna gửi cho tôi mùa hè năm ngoái:

...Đảm nhận đội tuyển những mùa giải trước, thua chín trận mới có một trận thắng (và nổi tiếng do thành tích bỏ thi đấu), Dale đã dẫn dắt đội tuyển đạt được thành tích kỷ lục (với bốn bàn thắng trong vòng ba phút), giành được một chức vô địch của hạt và chỉ đứng thứ ba trong lịch sử 78 năm của trường. Anh cũng được ghi danh là Huấn luyện viên xuất sắc nhất năm của hạt và là câu chuyện Thể thao của năm. Điều quan trọng nhất, anh đã thay đổi cuộc đời của biết bao cầu thủ, nhân viên và sinh viên cùng cộng tác với anh...

ANH VUI LÒNG TÀI TRỢ CHO TÔI MỘT SỐ TIỀN?

Năm 1997, chàng thanh niên 21 tuổi Chad Pregracke đã một mình bắt tay làm sạch con sông Mississippi. Anh đã khởi đầu với một con thuyền dài sáu mét và hai bàn tay trắng. Kể từ đó, anh đã làm sạch hơn 1600m sông Mississippi và 700m sông Illinois, kéo hơn một triệu tấn gạch vụn lên khỏi lòng sông. Nhờ sức mạnh của việc nêu ra yêu cầu, anh đã quyên góp được hơn 2.500.000 đô la tiền tài trợ và kêu gọi sự giúp đỡ của hơn 4.000 người.

Khi Chad nhận ra anh cần thêm xà lan, xe tải và dụng cụ, anh yêu cầu các quan chức địa phương và chính quyền bang giúp đỡ song tất cả những gì anh nhận được là lời từ chối. Không hề nản chí, Chad lấy cuốn danh bạ điện thoại, mở danh mục các công ty và gọi tới Alcoa - anh nói: “Bởi vì tên công ty bắt đầu từ chữ cái đầu tiên - A.”

Với niềm đam mê và quyết tâm thực hiện ước mơ, song Chad đã yêu cầu được nói chuyện với “người có quyền lực cao nhất trong công ty.” Cuối cùng, Alcoa đã đồng ý tài trợ cho anh 8400 đô la. Sau đó, anh tiếp tục gọi tới các công ty có tên bắt đầu với chữ cái A, công ty tiếp đến là Anheuser. Khi trả lời phỏng vấn trên tạp chí Smithsonian, Mary Alice Ramirez, giám đốc về vấn đề môi trường của Anheuser - Busch đã thuật lại lần đầu tiên trò chuyện với Chad như sau:

Chad hỏi: “Bà có thể tài trợ cho tôi một số tiền không?”

Ramirez trả lời: “Anh là ai?”

Chad lại nói: “Tôi muốn nạo sạch rác rưởi trong lòng sông Mississippi.”

Ramirez yêu cầu: “Anh có thể cho chúng tôi xem hồ sơ xin tài trợ không?”

“Hồ sơ xin tài trợ là gì?” Chad đáp.

Cuối cùng, Ramirez đã mời Chad tới gặp và trao cho anh tám séc trị giá 25.000 đô la để phát triển dự án Phục hồi và Làm đẹp con sông Mississippi của anh.

Quan trọng hơn những kiến thức của Chad về việc huy động vốn chính là khao khát làm nên sự khác biệt rõ ràng của anh, là lòng nhiệt huyết lớn lao, là quyết tâm hoàn thành dự án - và là tinh thần sẵn sàng nêu lên yêu cầu của anh.

Mọi thứ Chad cần đều được đảm bảo thông qua những yêu cầu. Giờ đây, anh đã có một ban giám đốc bao gồm các luật sư, kế toán viên, và nhân viên ủng hộ. Anh còn có một vài nhân viên làm việc toàn thời gian và hàng ngàn tình nguyện viên.

Trong quá trình làm việc, anh không chỉ nạo sạch rìa sông Mississippi, Illinois, Anacostia, Potomac, Missouri, Ohio và Rock River - nạo vét hơn một triệu tấn bùn - mà còn khiến cộng đồng quan tâm tới sức khỏe và vẻ đẹp của những con sông cũng như trách nhiệm của con người trong việc giữ sạch lòng sông.

HÃY BẮT ĐẦU YÊU CẦU NGAY TỪ NGÀY HÔM NAY

Hãy dành thời gian liệt kê danh sách những điều bạn mong muốn song lại chưa dám đưa ra yêu cầu tại nhà, trên lớp hay ở công sở. Bên cạnh mỗi điều, hãy ghi lại nguyên nhân khiến bạn không dám nêu lên yêu cầu. Bạn lo sợ điều gì? Tiếp đó, hãy viết ra cái giá của việc không yêu cầu. Rồi, hãy ghi lại những lợi ích bạn có thể nhận được nếu yêu cầu.

Hãy dành thời gian liệt kê những điều bạn cần yêu cầu trong bảy danh sách mục tiêu như trong Nguyên tắc 3 (“Xác định những điều bạn mong muốn đạt được”): tài chính, sự nghiệp, thời gian vui chơi giải trí, sức khỏe, các mối quan hệ, các sở thích cá nhân, và đóng góp cho cộng đồng. Những yêu cầu này có thể bao gồm tăng lương, vay nợ, xin tài trợ, xin ý kiến phản hồi về hiệu quả làm việc, xin tăng thời gian nghỉ phép để đi đào tạo thêm, tìm người chăm sóc trẻ, hay yêu cầu giúp đỡ trong một dự án tình nguyện.

NGUYÊN TẮC 18: BÁC BỎ LỜI TỪ CHỐI

Chúng ta sẽ lùi lại một bước, không phải để yếu đuối hơn mà trở nên mạnh mẽ hơn, bởi chúng ta sẽ không cho phép những lời từ chối đánh bại ta. Nó chỉ củng cố cho quyết tâm của chúng ta. Để thành công, chúng ta không còn con đường nào khác.

EARL G. GRAVES

Người sáng lập và nhà xuất bản tạp chí Black Enterprise

Nếu muốn thành công, bạn cần học cách ứng xử trước những lời từ chối. Từ chối là một phần tự nhiên của cuộc sống. Bạn bị từ chối khi không được nhận vào đội, không được nhận vai trong vở kịch, không được chọn, không được vào học tại trường đại học mong muốn, không được làm công việc bạn yêu thích, không được tăng lương, thăng chức hay bị sa thải. Bạn bị từ chối khi bản thảo không được chấp nhận, đề xuất bị bác bỏ, ý tưởng về sản phẩm mới bị bỏ qua, đề nghị xin tài trợ bị lờ đi, ý tưởng thiết kế không được chấp nhận, đơn xin đăng ký làm thành viên bị bác bỏ hay lời cầu hôn bị từ chối.

TỪ CHỐI LÀ MỘT CÂU CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG!

Để vượt qua trở ngại khi nhận được lời từ chối, bạn cần hiểu rằng, từ chối là một câu chuyện hoang đường. Nó không thực sự tồn tại. Đó chỉ đơn thuần là một khái niệm bạn giữ trong đầu. Hãy nghĩ xem. Nếu bạn mời Patty đi ăn tối và nhận được lời từ chối, bạn không có ai cùng ăn tối cùng trước cũng như sau khi hỏi cô ấy. Tình hình không xấu đi; nó chỉ giữ nguyên hiện trạng mà thôi. Mọi việc chỉ xấu đi khi bạn đi sâu vào và tự nói với mình những điều như: “Thấy chưa, mẹ nói đúng rồi. Chẳng ai thích mình cả. Mình chỉ là đồ bỏ đi!”

Nếu bạn nộp hồ sơ vào Harvard và không được nhận, trước khi nộp hồ sơ bạn cũng không học ở Harvard, và sau khi nộp hồ sơ cũng vậy. Lại một lần nữa, cuộc sống của bạn không tồi tệ đi, nó chỉ giữ nguyên hiện trạng. Bạn không thực sự đánh mất điều gì cả. Và hãy nghĩ xem - cả đời bạn không học ở Harvard, bạn biết cách để xử lý việc này.

Sự thật là bạn chẳng có gì để mất khi yêu cầu cả, và bởi vì bạn có thể thu được một điều gì đó, hãy đưa ra yêu cầu bằng mọi cách.

Bất kì khi nào bạn đưa ra yêu cầu với một ai đó, hãy nhớ câu sau: SWSWSWSW, “some will, some won’t; so what - someone’s waiting” (có người sẽ đồng ý, có người thì không, thế thì sao nào - sẽ có người đang đợi để được nghe yêu cầu của bạn). Một số người sẽ đồng ý. Một số sẽ từ chối. Thế thì

sao nào! Ở nơi nào đó, hẳn có người đang chờ đợi được biết về bạn và những ý tưởng của bạn. Đó chỉ đơn thuần là trò chơi với những con số. Bạn sẽ phải tiếp tục nêu ra yêu cầu cho tới khi nhận được lời chấp thuận. Câu trả lời “đồng ý” đang chờ đợi bạn ngoài đó. Giống như người bạn Mark Victor Hansen của tôi thường nói: “Những điều bạn muốn cũng muốn đến với bạn.” Bạn chỉ cần kiên trì đủ để cuối cùng nhận được lời chấp thuận.

81 LỜI TỪ CHỐI, 9 LỜI CHẤP THUẬN NGAY LẬP TỨC

Do cuộc đời cô đã thay đổi từ khi tham gia buổi hội thảo của tôi, “Hội thảo về Lòng tự tôn và Hiệu quả cao nhất” nên cô đã tình nguyện kêu gọi mọi người đăng ký một buổi hội thảo sắp tới tôi tổ chức tại St. Louis. Cô cam kết sẽ nói chuyện với ba người mỗi tối trong vòng một tháng. Rất nhiều cuộc điện thoại cuối cùng đã thành những câu chuyện dài, và mọi người nêu ra vô số câu hỏi. Cô đã thực hiện tổng cộng 90 cuộc gọi. 81 người đầu tiên quyết định không tham dự hội thảo. Chín người còn lại đều đăng ký. Tỷ lệ thành công của cô là 10%, một tỷ lệ tốt dành cho việc thuyết phục qua điện thoại. Tuy nhiên, cả chín “khách hàng” đều là những người nghe điện thoại cuối cùng. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu cô bỏ cuộc sau 50 cuộc gọi đầu tiên và nói: “Việc này chẳng có ích gì đâu. Chẳng bỏ công. Chẳng có ai tham gia đâu.” Song do cô ước mơ được chia sẻ với những người khác về trải nghiệm đã làm thay đổi cuộc đời mình, cô đã kiên trì đối mặt với những lời từ chối, hiểu rằng đó chỉ là một trò chơi với các con số. Và cuối cùng, quyết tâm của cô đã được đền đáp - cô đã gián tiếp giúp đỡ chín người thay đổi cuộc đời mình.

Nếu bạn quyết tâm theo đuổi đam mê, bạn sẽ học hỏi được từ những kinh nghiệm của mình, và bạn sẽ tiến dần tới đích, cuối cùng bạn sẽ đạt được kết quả mong muốn.

Đừng bao giờ từ bỏ ước mơ... Sự kiên trì là điều quan trọng nhất.

Nếu bạn không có khát khao và niềm tin vào bản thân để tiếp tục cố gắng khi mọi người đều khuyên bạn từ bỏ, bạn sẽ không bao giờ thực hiện được ước mơ của mình.

TAWNI O'DELL

Tác giả cuốn Back roads, một cuốn sách được yêu thích tại Câu lạc bộ Sách Oprah

“HÃY HỎI NGƯỜI TIẾP THEO!”

Hãy làm quen với ý nghĩ rằng trên con đường đi tới vinh quang, bạn sẽ nhận được vô số lời từ chối. Bí mật của thành công là đừng bao giờ từ bỏ. Khi ai đó nói không, bạn hãy tự nhủ “thử hỏi người tiếp

theo!” Hãy tiếp tục yêu cầu. Khi Colonel Harlan Sanders rời gia đình cùng với chiếc nồi áp suất và bí quyết làm món gà rán miền nam, anh đã nhận được tới hơn 300 lời từ chối trước khi tìm được người tin vào giấc mơ của anh. Chính bởi vì anh đã bỏ quên hơn 300 lời từ chối nên bây giờ đã có hơn 11.000 nhà hàng KFC ở 80 quốc gia trên toàn thế giới.

Nếu một người từ chối bạn, hãy hỏi một người khác. Hãy nhớ rằng trên trái đất này có tới hơn sáu tỉ người! Vào một lúc nào đó, ở nơi nào đó, sẽ có người đồng ý với bạn. Đừng để nỗi sợ hãi và oán giận cản đường bạn. Hãy tiếp tục hỏi. Đây cũng chỉ giống như trò chơi với những con số. Có những người đang đợi để nói có với bạn.

HẠT GIỐNG TÂM HỒN

Cuối năm 1991, Mark Victor Hansen và tôi bắt đầu chiến dịch tìm nhà xuất bản cho cuốn sách đầu tiên mang tên Chicken soup for the Soul (Hạt giống tâm hồn). Chúng tôi bay đến New York cùng với người đại diện, Jeff Harman, để gặp những nhà xuất bản lớn đã đồng ý hẹn gặp. Tất cả bọn họ đều nói họ không thích cuốn sách. “Chỉ là bộ sưu tập truyện ngắn thì khó có người mua”. “Những câu chuyện đó không được sắc sảo lắm”. “Nhan đề này không hấp dẫn với người đọc”. Sau đó, chúng tôi đã bị hơn 20 nhà xuất bản khác từ chối sau khi họ đã nhận bản thảo qua đường bưu điện. Bị từ chối tới hơn 30 lần, cuối cùng người đại diện trả lại cuốn sách cho chúng tôi và nói: “Tôi xin lỗi, tôi không thể bán nó hộ các anh được”. Chúng tôi đã làm gì khi đó? Chúng tôi tự bảo nhau rằng: “Hãy hỏi thêm những người khác!”

Chúng tôi hiểu rằng cần phải có những ý tưởng đột phá mới. Sau một tuần suy ngẫm, một ý định khá hay đã nảy ra. Chúng tôi in một mẫu cam kết mua cuốn sách khi nó được xuất bản. Trong mẫu đó, người viết ghi tên, địa chỉ và số lượng sách cam kết sẽ mua.

Trong khoảng vài tháng, chúng tôi yêu cầu những người đến dự các buổi nói chuyện và hội thảo của mình điền vào mẫu cam kết nếu họ muốn mua cuốn sách sau khi nó được xuất bản. Cuối cùng, đã có tới 20.000 cuốn được cam kết mua.

Mùa xuân năm sau, Mark và tôi tới dự hội nghị hiệp hội những người bán sách Hoa Kỳ tại Anaheim, California. Chúng tôi gặp hết nhà xuất bản này đến nhà xuất bản khác để trình bày với họ. Mặc dù mẫu thư hứa mua sách có thể chứng minh cuốn sách sẽ bán được nhưng chúng tôi vẫn bị từ chối hết lần này tới lần khác. Nhưng mỗi lần như vậy, chúng tôi lại tự nhủ: “Hãy hỏi thêm những người khác!” Vào cuối ngày thứ Hai dài đằng dặc, chúng tôi mang tập bản thảo của 30 câu chuyện đầu tiên trong cuốn sách tới cho Peter Vegso và Gary Seidler, đồng chủ tịch của Health Communications, một nhà xuất bản

đang gặp khó khăn, chuyên về sách dành cho các đối tượng cai nghiện trong quá trình phục hồi. Họ đồng ý mang bản thảo về nhà xem. Trong tuần đó, Gary Seidler mang bản thảo ra bãi biển đọc. Ông rất hứng thú và đồng ý cho chúng tôi một cơ hội. Hàng trăm lần “hãy hỏi thêm những người khác” cuối cùng cũng được đền đáp! Sau hơn 130 lần bị từ chối, cuốn sách cuối cùng đã được in và bán được tám triệu bản. Cuốn sách đã nằm trong danh sách 80 sách bán chạy nhất và được dịch ra 39 thứ tiếng.

Còn về phần những mẫu cam kết mua sách thì sao? Khi cuốn sách được xuất bản, chúng tôi có đính kèm thông báo và gửi cho những người có địa chỉ ghi trong mẫu cam kết và chờ đợi những đơn đặt hàng. Hầu hết tất cả những ai đã hứa mua sách đều giữ lời. Ngoài ra, có một doanh nhân Canada đã mua tới 1.700 quyển để tặng cho khách hàng.

155 LỜI TỪ CHỐI KHÔNG LÀM NẢN CHÍ ANH TA

Chàng trai 19 tuổi Rick Little muốn đưa một chương trình mới vào trường trung học phổ thông. Chương trình này sẽ dạy cho học sinh cách xử lý những cảm xúc, giải quyết xung đột, tìm ra các mục tiêu trong cuộc sống, kỹ năng giao tiếp, và những giá trị mà nhờ đó lớp trẻ sẽ có được cuộc sống hiệu quả và viên mãn. Anh đã viết đề xuất này và gửi tới hơn 155 quỹ tài trợ. Anh ngủ ở ghế sau của xe và ăn bánh lạc bơ, chờ đợi những ngày tháng tốt lành tới. Dù gian khổ nhưng anh không bao giờ từ bỏ giấc mơ. Cuối cùng, quỹ tài trợ Kellogg đồng ý tài trợ cho Rick 130.000 đô la (tương đương với khoảng 1000 đô la cho mỗi lời từ chối anh nhận được.) Từ đó, Rick và đội của anh đã kiếm được hơn 100 triệu đô la để thực hiện chương trình Quest tại hơn 30.000 trường học trên toàn thế giới. Ba triệu học sinh mỗi năm đã được học các lớp huấn luyện những kỹ năng trong cuộc sống nhờ một chàng trai 19 tuổi biết bỏ qua những lời từ chối để tiếp tục cho tới khi nhận được câu trả lời “có”.

Năm 1989, Rick nhận được khoản tài trợ trị giá 65 triệu đô la để lập Quỹ tài trợ Thanh niên Quốc tế (International Youth Foundation). Đây là khoản tài trợ lớn thứ hai từ trước tới giờ tại Mỹ. Điều gì sẽ xảy ra nếu đến lần từ chối thứ 100, Rick nghĩ rằng: Ô, chắc điều này không thể thực hiện được rồi từ bỏ? Thế giới sẽ mất mát quá nhiều, và cũng chẳng còn những mục tiêu cao hơn mà Rick nhắm tới.

ANH TA ĐÃ GỖ 12.500 CÁNH CỬA

Tôi nhận những lời từ chối cũng như có ai đó gọi vọng vào tai, đánh thức tôi dậy để đi tiếp chứ không phải để tôi rút lui.

SYLVESTER STALLONE

Diễn viên, nhà biên kịch, đạo diễn

Khi còn là một bác sĩ trị liệu bằng phương pháp nắn xương mới ra trường, tiến sĩ Ignatius Piazza muốn lập một phòng khám tại vùng Vịnh Monterey của California. Khi anh đến hiệp hội các bác sĩ trị liệu bằng phương pháp nắn xương tại địa phương nhờ giúp đỡ, họ đã khuyên anh nên tìm đến một nơi khác để khởi nghiệp. Họ nói anh sẽ không thể thành công bởi đã có quá nhiều phòng khám tại vùng rồi. Không nản lòng, anh chuyển sang cách khác. Trong hàng tháng trời, từ sáng tới tối, anh đi hết nhà này tới nhà khác gọi cửa. Sau khi tự giới thiệu là một bác sĩ trẻ mới đến thị trấn, anh đưa ra một vài câu hỏi:

“Tôi nên đặt phòng khám ở đâu?”

“Tôi nên đăng tin quảng cáo trên tờ báo nào để nhiều người dân địa phương biết đến?”

“Tôi nên mở cửa cả vào sáng sớm hay tới đêm để phục vụ những người làm việc theo giờ hành chính?”

“Tôi nên đặt tên phòng khám của mình là gì, phòng khám bệnh bằng phương pháp nắn xương Phía Tây hay là phòng khám Ignatius Piazza?”

Cuối cùng, anh hỏi: “Khi tôi mở cửa phòng khám, anh sẽ vui lòng nhận lời mời tới dự chứ?” Nếu họ nói có, anh viết tên, địa chỉ lại rồi tiếp tục tới nhà khác... hàng ngày, rồi hàng tháng. Sau cùng, anh đã gọi cửa trên 12.500 nhà, nói chuyện với hơn 6.500 người. Anh nhận được rất nhiều câu trả lời không. Cũng có rất nhiều căn nhà vắng chủ. Anh thậm chí đã bị sa xuống một cái hố trong suốt cả buổi chiều! Nhưng bên cạnh đó, anh cũng nhận được khá nhiều lời đồng ý. Trong tháng đầu tiên làm việc, anh đã có 233 bệnh nhân và thu được 72.000 đô la từ địa phương “không cần thêm bất kì bác sĩ xương khớp nào nữa”!

Hãy nhớ rằng, để đạt được những gì mình mong muốn, bạn phải hỏi, hỏi, hỏi nữa, và luôn tự bảo rằng “hãy hỏi người tiếp theo” cho tới khi nào bạn nhận được câu trả lời mà mình trông đợi! Nêu lên yêu cầu đã, đang và sẽ luôn là một trò chơi với những con số. Đừng chơi trò chơi đó một mình, vì nó không phải dành cho một người. Nó chỉ thực sự là trò chơi khi nhiều người cùng vào cuộc.

NHỮNG LỜI TỰ CHỐI NỔI TIẾNG

Theo quan điểm của tôi, một người con gái sẽ chẳng có nhận thức hay cảm xúc đặc biệt nào dành cho cuốn sách này ngoài trí tò mò.

Trích phiếu từ chồi xuất bản cuốn tiểu thuyết Nhật ký Anne Frank

Những người đạt đến đỉnh cao của thành công đều phải nhận được những lời từ chối. Bạn sẽ nhận ra họ không phải cá biệt. Hãy cùng suy ngẫm những điều sau:

- Khi Alexander Graham Bell đề nghị bán bản quyền sáng chế điện thoại với giá 100.000 đô la cho Carl Orton. Vị chủ tịch khi đó của Western Union đã trả lời: “Công ty chúng tôi sẽ làm gì với thứ đồ chơi dùng điện đó chứ?”

- Angie Everhart bắt đầu làm người mẫu từ năm 16 tuổi. Có lần Eileen Ford, bà chủ một công ty người mẫu, nói rằng cô sẽ chẳng bao giờ thành công được. Vì sao? “Tóc đỏ thì không thể được ưa thích.” Everhart sau đó đã trở thành người mẫu có mái tóc hung đầu tiên trên thế giới xuất hiện trên tạp chí Glamour. Cô có một sự nghiệp sáng chói, đồng thời tham gia diễn xuất trong 20 bộ phim và rất nhiều chương trình truyền hình khác nữa.

- Nhà văn Stephen King tưởng như đã mất hàng triệu đô la khi ném bản thảo truyện Carrie vào thùng rác. Ông làm vậy vì phát ngán với những lời từ chối. “Chúng tôi không thích những điều hư cấu trong truyện. Nó chỉ có trong xã hội ảo tưởng thôi.” “Sẽ chẳng ai mua sách cả.” Thật may mắn, vợ của ông đã nhặt nó lại. Cuối cùng, một nhà xuất bản khác đồng ý in cuốn Carrie. Cuốn sách bán được hơn bốn triệu bản và được chuyển thể thành một bộ phim bom tấn.

- Năm 1998, hai người đồng sáng lập ra Google là Sergey Brin và Larry Page tìm tới Yahoo! để đề nghị sáp nhập. Yahoo! thay vì có thể mua công ty với một lượng cổ phiếu nhỏ, lại đề nghị hai chàng trai trẻ tiếp tục kế hoạch nhỏ ở trường của mình và hãy quay lại khi công ty của họ đã lớn mạnh hơn. Chỉ trong vòng năm năm, Google đã có giá trị thị trường lên tới 20 tỉ đô la. Khi tôi đang viết cuốn sách này, công ty đã phát hành cổ phiếu lần đầu tiên trên thị trường và thu được nguồn vốn tăng thêm là 1,67 tỉ đô la.

Kỷ lục về số lần bị từ chối nhiều nhất có lẽ thuộc về John Creasey. Nhà văn huyền thoại người Anh này đã từng nhận được 743 phiếu từ chối xuất bản trước khi cuốn sách đầu tiên của ông được in. Không để ý những điều đó, 20 năm sau, ông vẫn viết và xuất bản được 562 cuốn sách dưới 28 bút danh khác nhau. Nếu John Creasey có thể quên đi 743 lời từ chối, thì bạn cũng có thể làm được điều đó.

NGUYÊN TẮC 19: TẬN DỤNG NHỮNG LỢI ÍCH CỦA THÔNG TIN PHẢN HỒI

Những thông tin phản hồi giống như bữa điểm tâm của những nhà vô địch.

KEN BLANCHARD VÀ PRENCER JOHNSON

Đồng tác giả cuốn sách Vị giám đốc một phút

Mỗi lần bắt tay vào công việc, bạn sẽ nhận được ý kiến phản hồi xem liệu những gì bạn đang làm có đúng hay không. Bạn sẽ nhận được dữ liệu, lời khuyên, các đề xuất, giúp đỡ, định hướng, hay thậm chí cả những lời phê bình. Tất cả những thông tin sẽ luôn giúp bạn sửa đổi và tiếp tục tiến lên, đồng thời không ngừng nâng cao kiến thức, kỹ năng cũng như các mối quan hệ. Tuy nhiên, tìm kiếm các ý kiến phản hồi luôn là về đầu tiên của phương trình. Mỗi lần nhận được một thông tin phản hồi, bạn phải sẵn sàng đáp lại nó.

HAI HÌNH THỨC THÔNG TIN PHẢN HỒI

Có hai loại thông tin phản hồi bạn hay gặp là thông tin tích cực và thông tin tiêu cực. Chúng ta thường thích những thông tin tích cực hơn. Đó có thể là những kết quả tốt, tiền bạc, được tăng lương, thăng chức, sự hài lòng của khách hàng, các giải thưởng, hạnh phúc, yên ổn nội bộ, sự thân thiết, hay niềm vui. Ta cảm thấy chúng tốt hơn. Chúng thông báo rằng ta đang đi đúng hướng.

Chúng ta có xu hướng không thích những phản hồi tiêu cực như không thu được kết quả tốt, không được tiền hay chỉ thu được một ít, bị phê bình, đánh giá thấp, không được tăng lương hay thăng chức, những lời phàn nàn, bất hạnh, xung đột nội bộ, nỗi cô đơn, hay đau khổ. Tuy nhiên, có rất nhiều điều hữu ích được rút ra khi bạn nhận được những phản hồi loại này. Chúng cho biết rằng bạn đang đi nhầm hướng, những điều bạn làm chưa đúng. Vì vậy chúng cũng là những thông tin có ích.

Thực tế, việc bạn thay đổi cách cảm nhận đối với thông tin phản hồi tiêu cực rất có giá trị. Tôi luôn coi thông tin phản hồi tiêu cực như là “cơ hội để hoàn thiện”. Thế giới đang chỉ cho tôi ở đâu và bằng cách nào tôi có thể cải thiện những việc mình đang làm. Đó chính là điều giúp tôi trở nên tốt hơn. Đó là điều giúp tôi thay đổi hành vi của mình để tiến gần hơn tới những gì mình muốn - có thu nhập cao hơn, doanh thu tăng, được thăng chức, có các mối quan hệ tốt hơn, đạt điểm cao hơn, hay giành chiến thắng trong các cuộc thi đấu thể thao.

Nếu muốn sớm đạt tới thành công, bạn cần phải đón nhận, chào mừng và nắm chắc tất cả các thông tin

phản hồi đến với bạn.

ĐÚNG HƯỚNG, CHỆCH HƯỚNG, ĐÚNG HƯỚNG, CHỆCH HƯỚNG

Có rất nhiều cách để đáp lại những thông tin phản hồi. Một số cách trong đó sẽ đưa bạn đến gần mục tiêu của mình hơn, song cũng có những cách sẽ làm bạn kẹt lại, hay thậm chí rời xa hơn đích đến cuối cùng của mình.

Khi tôi hướng dẫn một lớp học về nguyên tắc thành công, tôi đã minh họa điều này bằng cách chọn một người tình nguyện trong số khán giả đứng ra một góc xa của căn phòng. Anh ta sẽ là đích đến của tôi. Nhiệm vụ của tôi là đi ngang căn phòng và đến được chỗ anh ta đứng. Nếu tôi đến đúng chỗ anh ta, tôi sẽ thành công.

Tôi đề nghị anh ta hành động như một chiếc máy phát tín hiệu phản hồi tự động. Mỗi khi tôi bước một bước, anh ta sẽ nói “đúng hướng rồi” nếu tôi đi thẳng về phía anh ta, và nói “chệch hướng rồi” nếu tôi hướng tới những nơi khác trong căn phòng.

Tiếp đó, tôi bắt đầu từ từ bước về phía khán giả tình nguyện đó. Mỗi lần tôi bước một bước đúng về phía anh ta, anh ta nói: “Đúng hướng rồi”, còn mỗi lần tôi đi lệch, anh ta lại nói: “Sai hướng rồi”. Ngay lập tức, tôi sẽ chỉnh lại hướng đi của mình. Mỗi lần bước sai, tôi chỉnh lại nhờ thông tin phản hồi “Chệch hướng rồi”. Sau khi tạo ra vô số đường ZicZac, cuối cùng, tôi cũng đến được đích... và ôm cảm ơn người tình nguyện đó.

Tôi hỏi khán giả xem người tình nguyện đó đã nói “đúng hướng rồi” hay “chệch hướng rồi” nhiều hơn. Câu trả lời là “chệch hướng”. Điều này thực sự rất thú vị. Tôi đã đi sai đường nhiều hơn là đúng nhưng vẫn đến được đích... Đó bởi vì tôi đã luôn hành động và liên tục điều chỉnh lại đường đi nhờ thông tin phản hồi. Cuộc sống cũng như vậy. Tất cả những gì chúng ta phải làm là hãy bắt đầu hành động và phản ứng lại với các thông tin phản hồi. Nếu đủ kiên nhẫn và kiên trì, cuối cùng chúng ta cũng sẽ đạt được mục tiêu và biến ước mơ của mình thành hiện thực.

NHỮNG CÁCH PHẢN ỨNG LẠI THÔNG TIN PHẢN HỒI KHÔNG HIỆU QUẢ

Mặc dù có rất nhiều cách để bạn đáp lại các thông tin phản hồi nhưng một số cách sau dường như không hiệu quả:

1. Bị khuất phục và từ bỏ: Giống như ví dụ trong buổi hội thảo tôi đã nêu ở trên. Tôi thực hiện lại quá trình tiến đến chỗ người tình nguyện. Nhưng lần này, tôi sẽ đi lệch hướng và sau khi người tình nguyện

đó nói đi, nói lại rằng: “Chệch hướng rồi”, tôi chán nản và khóc: “Tôi không thể tiến thêm được nữa. Cuộc sống thật khó khăn. Tôi không thể nhận thêm nữa những lời chỉ trích. Tôi bỏ cuộc thôi!”

Đã có bao nhiêu lần bạn hay ai đó bạn biết nhận được những thông tin phản hồi không tốt và chịu khuất phục? Những phản ứng như vậy chỉ kéo bạn giậm chân tại chỗ mà thôi.

Nếu bạn luôn nhớ rằng phản hồi tiêu cực chỉ đơn thuần là một hình thức thông tin, bạn sẽ không bị khuất phục. Hãy xem những thông tin đó như là một công cụ dẫn đường thay vì một lời chỉ trích. Bạn hãy suy ngẫm về hệ thống điều khiển tự động trên máy bay. Hệ thống này luôn báo cho máy bay biết nó đang bay cao quá, thấp quá, quá lệch sang bên trái, hay quá xa về phía bên phải. Chiếc máy bay sẽ dựa vào những thông tin đó để chỉnh lại hành trình. Đừng suy sụp khi liên tiếp nhận được những thông tin phản hồi tiêu cực. Đừng cảm thấy mình đang bị lên án. Hãy xem những thông tin đó như những điều hữu ích giúp bạn điều chỉnh lại hướng đi để đến được đích nhanh hơn.

2. Cáu giận với những người truyền đạt thông tin phản hồi tiêu cực: Một lần nữa, tôi lại tiến về phía cuối căn phòng và cố tình đi lệch hướng để người tình nguyện đó liên tiếp nói: “Chệch hướng rồi”. Lần này, tôi chống một tay vào hông rồi la lớn: “Khi thật! Tất cả những gì anh có thể làm là chỉ trích tôi hay sao! Anh tồ thật! Chẳng lẽ anh không thể nói một điều gì đó tốt đẹp hơn sao?”

Hãy thử nghĩ xem. Đã bao nhiêu lần bạn tức tối hay tỏ ra thù hằn với người mang lại những thông tin phản hồi thực sự hữu ích cho bạn? Khi làm như vậy, một mặt bạn đánh mất mối quan hệ tốt đẹp, mặt khác, bạn chẳng bao giờ nhận được những thông tin hữu ích nữa.

3. Lờ đi những thông tin phản hồi: Trong lần minh họa thứ ba này, tôi sẽ lấy ngón tay bịt chặt hai tai lại và cứ đi lệch hướng. Người tình nguyện có thể nói liên tục “Chệch hướng rồi, chệch hướng rồi” nhưng tôi không nghe thấy gì vì hai tai đã bịt kín.

Không nghe theo hay lờ đi những thông tin phản hồi là một cách đối phó không hiệu quả khác. Chúng ta đều biết rằng mọi người chỉ quan tâm tới quan điểm của mình. Họ thường không thích những gì người khác nghĩ. Họ không muốn nghe những người khác nói. Tuy nhiên, một điều đáng buồn là thông tin phản hồi lại có thể thay đổi cả cuộc đời chúng ta, nhưng chỉ khi nào chúng ta biết cách lắng nghe mà thôi.

Như vậy, khi một ai đó phản hồi lại cho bạn, có ba cách bạn đáp lại chúng song không hề hiệu quả: (1) Khóc, mắt bình tĩnh, chịu khuất phục và từ bỏ; (2) Nổi cáu với những phản hồi đó; (3) Không nghe hay cố tình lờ chúng đi.

Khóc và mất bình tĩnh thực sự vô ích. Hành động đó chỉ làm dịu đi những cảm xúc tạm thời trong bạn, nhưng lại có thể đẩy bạn ra ngoài cuộc chơi. Nó sẽ chẳng đưa bạn tới đâu cả. Nó đơn giản chỉ làm tê cứng bạn. Vì vậy, nó không nằm trong chiến lược hướng tới thành công. Chịu khuất phục và từ bỏ cũng như vậy. Nó khiến bạn cảm thấy an toàn hơn và không phải nhận thêm phản hồi tiêu cực nào nữa. Nhưng nó cũng chẳng mang đến cho bạn điều gì tốt đẹp cả. Bởi trong cuộc sống, bạn không thể giành chiến thắng nếu bạn không chịu tham gia vào cuộc chơi.

Tức giận với những người phê bình bạn cũng chẳng lợi lộc gì. Điều đó chỉ khiến những người đó bực tức lại với bạn và bỏ đi. Hành động như vậy có gì tốt đẹp? Nó có thể khiến bạn cảm thấy thoải mái hơn trong thời gian ngắn, nhưng chẳng giúp bạn đạt được thành công.

Vào ngày hội thảo thứ ba, khi mọi người đã biết nhau nhiều hơn, tôi yêu cầu cả nhóm (khoảng 40 người) đứng lên và đi xung quanh, hỏi được càng nhiều người càng tốt câu hỏi: “Anh thấy tôi có những mặt hạn chế nào?” Sau 30 phút, mọi người trở lại ghế ngồi và ghi lại những câu trả lời. Bạn sẽ nghĩ rằng thật khó để có thể nghe những lời phê bình trong suốt 30 phút. Nhưng đó lại là những phản hồi rất hữu ích giúp mọi người loại bỏ hạn chế của mình và thay thế chúng bằng những yếu tố tốt hơn để đạt tới thành công. Sau đó, mọi người sẽ đặt ra các kế hoạch hành động để loại bỏ được những điểm hạn chế của mình.

Hãy nhớ rằng, ý kiến phản hồi đơn giản chỉ là thông tin. Chúng không hề mang ý xúc phạm bạn. Hãy chào đón và sử dụng chúng. Cách trả lời thông minh và hữu ích nhất cho các thông tin phản hồi là: “Cảm ơn những ý kiến của anh. Cảm ơn anh đã dành thời gian để nói cho tôi những ý kiến của mình. Tôi đánh giá cao điều đó.”

TÌM KIẾM NHỮNG Ý KIẾN PHẢN HỒI

Hầu hết mọi người đều không nhận xét về bạn một cách tự nguyện. Họ cũng chẳng thoải mái gì khi làm việc đó. Họ không muốn làm tổn thương bạn. Họ sợ bạn sẽ phản ứng lại. Họ sợ rằng bạn sẽ không tán thành với họ. Vì thế, để có được một ý kiến thành thật, cởi mở, bạn cần phải có yêu cầu... và không được phản ứng thái quá với người đưa ra ý kiến đó. Nói cách khác, bạn không được “chém sù giả”.

Một câu hỏi khá tốt để hỏi bạn bè, gia đình và đồng nghiệp là: “Mọi người thấy tôi còn có điểm gì hạn chế?” Có thể bạn sẽ thấy câu trả lời chẳng dễ nghe chút nào. Nhưng hầu hết những người đang mong chờ thông tin hữu ích sẽ rất biết ơn những người cho họ câu trả lời. Với những ý kiến này, họ có thể lập ra được những kế hoạch để loại bỏ dần hạn chế của mình và thay vào đó những việc làm hữu ích và hiệu quả hơn.

NHỮNG CÂU HỎI GIÁ TRỊ BẠN NÊN BIẾT

Vào những năm 1980, một doanh nhân triệu phú đã dạy tôi một câu hỏi thực sự làm thay đổi cả cuộc đời. Nếu điều duy nhất bạn có thể học được từ cuốn sách này là biết cách sử dụng hiệu quả câu hỏi đó trong cuộc sống và công việc thì cũng rất đáng với khoản tiền bạc cũng như thời gian bạn dùng để mua và đọc sách. Vậy thì câu hỏi kì diệu đó là gì mà có thể cải thiện được các mối quan hệ của bạn, nâng cao chất lượng các sản phẩm hay dịch vụ bạn cung cấp, tăng tính hiệu quả các buổi hội họp bạn tổ chức cũng như các lớp học bạn tham gia giảng dạy hay giúp bạn đạt tới thành công trong các lĩnh vực kinh doanh bạn chọn? Câu hỏi đó là:

Với thang điểm từ 1 đến 10, bạn chấm cho các mối quan hệ (dịch vụ/sản phẩm) của mình trong tuần (hai tuần/tháng/quý/học kỳ/mùa) vừa rồi mấy điểm?

Dưới đây là một số câu hỏi tương tự mà tôi thường dùng trong những năm qua:

Với thang điểm từ 1 tới 10, anh cho buổi họp vừa rồi bao nhiêu điểm? Anh chấm mấy điểm cho khả năng quản lý của tôi? Khả năng nuôi dạy con của tôi? Kỹ năng giảng dạy của tôi? Lớp học này? Bữa ăn này? Món ăn tôi nấu? Cách giải quyết này? Cuốn sách này?

Nếu bạn không nhận được 10 điểm, hãy hỏi tiếp câu sau:

Vậy làm cách nào để tôi có thể nhận được 10 điểm?

Các câu trả lời sẽ mang đến những thông tin rất giá trị. Biết được rằng ai đó chưa hài lòng về bạn vẫn chưa đủ. Biết cách làm họ hài lòng mới giúp bạn có được những thông tin cần thiết để tạo ra những sản phẩm, dịch vụ và các mối quan hệ hoàn hảo.

Hãy làm quen với hai câu hỏi trên để kết thúc tốt mọi kế hoạch, các cuộc hội họp, các lớp học, các khóa đào tạo và các cuộc hội thảo.

HÃY HỎI HAI CÂU HỎI ĐÓ ĐỀU ĐẶN MỖI TUẦN

Tôi luôn hỏi vợ mình hai câu hỏi đó vào mỗi tối Chủ nhật:

“Em cho anh mấy điểm trong tuần vừa qua?”

“Tám.”

“Vậy làm sao để anh được 10 điểm?”

“Hãy đánh thức bọn trẻ dậy đúng giờ mà em không phải nhắc. Về nhà đúng giờ trước bữa tối, còn nếu về muộn thì phải gọi điện báo với em trước. Em ghét phải ngồi chờ đợi và nghĩ ngợi. Hãy để em kể hết câu chuyện của mình mà đừng ngắt giữa chừng để tranh nói tiếp chỉ vì anh nghĩ rằng anh kể thì hay hơn. Để quần áo bẩn của anh vào cùng với đồng quần áo sắp đem giặt chứ đừng vứt xuống sàn nhà tắm.”

Tôi cũng hay hỏi các trợ lý mình những câu hỏi đấy vào chiều thứ Sáu hàng tuần. Và dưới đây là một câu trả lời tôi nhận được từ Deborah khi cô mới vào làm việc:

“Sáu.”

“Ồ! Vậy làm thế nào thì tôi mới được 10?”

“Chúng ta đã định tổ chức một cuộc họp trong tuần này để xem qua báo cáo hàng quý của tôi, nhưng lại bị gác lại vì một vài việc khác. Điều này khiến tôi cảm thấy mình không quan trọng, rằng ông không chú ý tới tôi như với những người khác xung quanh. Tôi cần phải nói với ông rất nhiều điều, và tôi thực sự thấy không được coi trọng. Một điều khác nữa là tôi thấy mình dường như không hữu ích với ông. Tôi chẳng nhận được nhiệm vụ gì ngoài những việc hết sức đơn giản. Tôi muốn ông tin tưởng tôi và giao những việc quan trọng hơn cho tôi. Tôi muốn có thêm thử thách. Công việc này đang ngày càng buồn chán và không còn hấp dẫn tôi nữa. Tôi muốn nhận được thử thách nhưng chắc ở đây sẽ chẳng có.”

Câu trả lời thật chẳng dễ nghe, nhưng lại rất thực lòng và đem lại hai kết quả tốt. Nó khiến tôi giao cho cô ấy nhiều nhiệm vụ quan trọng hơn, qua đó tôi đỡ vất vả và có được nhiều thời gian rảnh hơn. Đồng thời, tôi có được thêm một trợ lý tốt hơn để giúp tôi cũng như công ty phát triển.

HÃY SẴN SÀNG HỎI XIN Ý KIẾN ĐÁNH GIÁ

Hầu hết mọi người không muốn hỏi để có được những thông tin phản hồi không tốt về mình vì họ sợ phải nghe những điều đó. Nhưng thực ra chẳng có gì phải sợ cả. Sự thật vẫn luôn là sự thật. Sẽ tốt hơn khi bạn biết được nó. Mỗi lần bạn tìm ra những điểm yếu của mình, bạn sẽ biết cách để đối phó với nó. Bạn không thể sửa được một cỗ máy mà không biết nó bị hỏng ở đâu. Cũng như vậy, nếu không có những thông tin phản hồi, bạn sẽ không thể làm cho cuộc sống, các mối quan hệ, hay công việc của bạn tốt hơn.

Nhưng điều tồi tệ nhất mà bạn nhận được nếu không chịu tìm kiếm những ý kiến phản hồi là gì? Đó chính là việc bạn sẽ trở thành người duy nhất không được biết các bí mật. Những người khác thường

nói với vợ chồng, bạn bè, cha mẹ, đối tác kinh doanh, hay các khách hàng tiềm năng của họ những điều họ không hài lòng. Như chúng ta đã nói đến ở nguyên tắc 1 (“Chịu trách nhiệm 100% cuộc sống của chính bạn”), hầu hết mọi người thích than phiền về những khó khăn hơn là tìm ra những giải pháp mang tính xây dựng. Vấn đề duy nhất ở đây là họ đã phàn nàn với nhầm người. Lẽ ra, họ nên nói trực tiếp với bạn, nhưng họ lại sợ bạn sẽ phản ứng lại. Chính vì lẽ đó, bạn đã bị lấy đi những gì cần thiết để cải thiện các mối quan hệ, sản phẩm và dịch vụ, việc giảng dạy hay nuôi dạy con cái của mình. Có hai điều bạn cần làm để khắc phục điều này.

Đầu tiên, bạn phải chăm chú và tích cực tìm hiểu các thông tin phản hồi. Hãy hỏi những người xung quanh bạn: đối tác, bạn bè, đồng nghiệp, sếp, nhân viên, khách hàng, bố mẹ, thầy cô, học sinh hay huấn luyện viên của bạn. Hãy hỏi một cách thường xuyên và hỏi những câu hỏi mà thông tin từ người trả lời có thể giúp bạn sửa đổi. “Chúng tôi phải làm gì để việc này trở nên tốt hơn? Phải làm thế nào thì bạn mới hài lòng?”

Thứ hai, bạn phải biết ơn những thông tin phản hồi. Đừng phản ứng lại với những người truyền đạt các thông tin đó. Hãy nói: “Cảm ơn anh đã quan tâm và chia sẻ với tôi!” Nếu bạn thực sự biết ơn những người mang thông tin phản hồi đến với bạn, tiếng tăm về việc này sẽ giúp bạn nhận được nhiều hơn nữa những ý kiến cởi mở, thành thật. Hãy nhớ, thông tin phản hồi là món quà giúp bạn trở nên tốt đẹp hơn.

Hãy biết ơn chúng.

Đừng e ngại và hỏi, hỏi nữa! Sau đó hãy kiểm tra lại chính mình xem điều gì đúng với bạn và hành động. Hãy làm những việc cần thiết để cải thiện tình hình - kể cả thay đổi cách hành động của bạn.

Mấy năm trước, công ty tôi đã không tiếp tục sử dụng dịch vụ của một công ty in bởi chúng tôi nhận được lời đề nghị khác hấp dẫn hơn về giá cả cũng như chất lượng. Khoảng bốn tháng sau, giám đốc công ty in kia gọi lại cho tôi nói: “Tôi vừa được biết rằng các anh không sử dụng dịch vụ của công ty chúng tôi nữa. Điều gì có thể khiến các anh quay lại hợp tác với chúng tôi?”

Tôi trả lời: “Giá thấp hơn, nhận và giao hàng đúng hẹn. Nếu các anh có thể đáp ứng được ba điều kiện đó, chúng tôi sẽ thử sử dụng dịch vụ của các anh một lần nữa.” Cuối cùng, chúng tôi quay lại thuê công ty đó vì họ cung cấp dịch vụ có giá thấp hơn, nhận, hoàn thành, giao sản phẩm rất đúng hẹn và chất lượng còn tốt hơn cả mong đợi. Chỉ nhờ câu hỏi: “điều gì khiến anh...”, công ty in đó đã tìm được thông tin cần thiết để có thể tiếp tục hợp tác thành công với chúng tôi.

CÔ ẤY ĐÃ HỎI VÀ TÌM RA ĐƯỜNG TỐI THÀNH CÔNG CHỈ TRONG VÒNG BA THÁNG

NGẮN NGŨI

Một trong những cuốn sách giảm cân bán chạy nhất là cuốn *Thin thighs in 30 days*. Một điều thú vị là cuốn sách này được viết hoàn toàn nhờ việc lắng nghe các thông tin phản hồi. Tác giả cuốn sách Wendy Stehling làm việc cho một công ty quảng cáo. Tuy nhiên, chị lại không thích công việc ở đó. Chị muốn mở một công ty quảng cáo riêng nhưng lại không có đủ tiền. Chị cần 100.000 đô la. Chị bắt đầu hỏi: “Cách nhanh nhất để kiếm được 100.000 đô la là gì?”

Viết một cuốn sách - một ý kiến phản hồi.

Chị thấy rằng nếu mình viết một cuốn sách và có thể bán được 100.000 bản trong vòng 90 ngày và thu về mỗi cuốn một đô la - chị sẽ kiếm đủ 100.000 đô la. Nhưng loại sách nào mà tới 100.000 người cần đến? “Những cuốn sách nào bán chạy nhất Mỹ nhỉ?”, chị hỏi.

Thông tin phản hồi: Sách giảm cân.

“Đúng vậy, nhưng làm sao tôi có thể giống như những chuyên gia về lĩnh vực này được?”

Hỏi những người phụ nữ khác - thông tin phản hồi chị nhận được.

Chị liền đi ra chợ và hỏi: “Nếu chị chỉ có thể giảm cân ở trên một bộ phận của cơ thể, chị thích mình gầy đi ở chỗ nào?” Hầu hết câu trả lời là hai chân.

“Chị muốn khi nào thì nó giảm đi?”

Khoảng từ tháng Tư hoặc tháng Năm, khi đó là mùa bơi lội.

Wendy đã làm điều gì tiếp đó? Chị viết cuốn sách *Thin thighs in 30 days* rồi đem xuất bản vào ngày 15 tháng Tư. Đến tháng Sáu, chị đã có được 100.000 đô la - tất cả là nhờ chị đã hỏi mọi người họ cần gì và đáp lại những thông tin phản hồi bằng cách đem những thứ mọi người cần đến với họ.

HOÀN THÀNH CÔNG VIỆC HOÀN HẢO NHẤT VỚI CÔNG SỨC BỎ RA ÍT NHẤT

Viginia Satir- tác giả cuốn sách về nghệ thuật nuôi dạy con, chắc chắn là chuyên gia thành công về cuộc sống gia đình và nổi tiếng nhất trong lịch sử.

Trong sự nghiệp lừng lẫy của mình, bà đã từng được Ủy ban Dịch vụ Xã hội bang Michigan thuê tư vấn sửa đổi và cơ cấu lại để phục vụ khách hàng quần chúng được tốt hơn. 60 ngày sau, bà đưa cho Ủy ban một báo cáo dài 150 trang. Những người nhận báo cáo này đều công nhận đây là một bản báo

cáo kỳ lạ nhất mà họ từng thấy. “Nó quá xuất sắc!” họ thốt lên, “Làm sao mà chị có thể nghĩ ra những ý tưởng này?”

Bà trả lời: “À, tôi chỉ gặp những người làm công tác xã hội của các anh và hỏi xem theo họ thì điều gì sẽ giúp Ủy ban này hoạt động tốt hơn thôi.”

HÃY LẮNG NGHE NHỮNG THÔNG TIN PHẢN HỒI

Bạn được ban cho đôi chân để mỗi lần bạn mắc lỗi khi bước chân trái lên, chân phải sẽ đưa bạn lại đúng đường.

BUCKMINSTER FULLER

Kỹ sư, nhà sáng chế, triết gia

Dù chúng ta có hỏi hay không thì rồi cũng sẽ nhận được các thông tin phản hồi bằng cách này hay cách khác. Có thể do đồng nghiệp sẽ nói cho bạn biết. Hay là một bức thư từ chính phủ. Cũng có thể nó là lời từ chối cho vay của ngân hàng. Cách khác có thể là cơ hội tuyệt vời mà bạn nhận được khi chọn đi theo một con đường khác biệt.

Dù nó đến với bạn theo cách nào đi nữa thì hãy luôn lắng nghe những thông tin phản hồi đó. Bạn chỉ cần bước một bước... rồi lắng nghe. Bước tiếp một bước rồi lại lắng nghe. Nếu bạn nghe thấy: “lệch rồi”, thì hãy chuyển bước tiếp theo hướng mà bạn nghĩ là đúng... rồi lại lắng nghe tiếp. Hãy lắng nghe bên ngoài mọi người đang nói gì cho bạn, đồng thời cũng lắng nghe xem từ bên trong con người bạn, những cảm xúc và bản năng của bạn đang nói gì với bạn.

Trong lòng bạn đang nghĩ gì: “Tôi thật hạnh phúc; tôi thích công việc này; nó thực sự rất phù hợp với tôi,” hay “Tôi mệt mỏi lắm rồi, thực sự tôi thấy kiệt sức, tôi không thích việc này như tôi từng nghĩ, tôi không có thiện cảm với anh ta”?

Dù bạn nhận được thông tin phản hồi như thế nào bạn cũng đừng lờ đi những cảnh báo đó. Đừng làm trái với những gì trong lòng bạn nghĩ. Nếu bạn cảm thấy mọi việc không đúng, thì đó là sự thực.

PHẢI CHĂNG MỌI THÔNG TIN PHẢN HỒI ĐỀU CHÍNH XÁC?

Không phải tất cả thông tin phản hồi đều chính xác. Bạn cần suy ngẫm về chúng. Một số thông tin phản hồi bị sai lệch do trạng thái tâm lý không tốt của người nêu ra chúng. Ví dụ, khi một người chồng đang say rượu nói với vợ rằng: “Cô chỉ là một chiếc máy nhắn tin tồi” thì chắc chắn đó không phải là một ý

kiến chính xác. Thực tế chỉ là người chồng đó đang say và tức giận. Tuy nhiên, đó cũng là một ý kiến phản hồi bạn nên lắng nghe.

TÌM RA CÁC ĐIỂM CHUNG

Bạn nên tìm ra những nét chung trong các thông tin phản hồi mình nhận được. Như một người bạn của tôi thường nói rằng: “Nếu một ai đó bảo bạn là một con ngựa, chắc chắn hẳn ta là một tên điên. Nếu ba người cùng nói bạn là một con ngựa, hẳn ba người này có sự thông đồng với nhau. Còn nếu có tới 10 người bảo bạn là một con ngựa, thì đã đến lúc bạn sắm cho mình một cái yên.”

Điều rút ra từ câu nói trên là nếu có nhiều người cùng nhận xét một điều về bạn, có lẽ điều đó phần nào đúng. Tại sao lại như vậy? Có thể bạn nghĩ mình đúng, nhưng hãy luôn tự hỏi rằng: “Mình muốn tự cho mình luôn đúng hay muốn có hạnh phúc hơn? Mình thích cho mình luôn đúng hơn hay là đạt tới thành công hơn?”

Tôi có một người bạn luôn cho mình là đúng mà không hề quan tâm tới hạnh phúc hay thành công. Anh ta phát điên với bất kì ai cố gắng khuyên bảo mình. “Đừng nói với tôi bằng cái giọng đó, quý cô trẻ tuổi ạ. Đừng dạy tôi cách điều hành công ty này. Đây là công ty của tôi và tôi sẽ quản lý nó theo cách của mình.” “Tôi không cần quan tâm tới những gì cô nghĩ.” Anh ta luôn cho mình là số một. Anh ta không thích để ý tới ý kiến của người khác. Trong cuộc đời, anh cứ dần bị mọi người xa lánh: vợ, hai con gái, khách hàng và tất cả nhân viên của anh. Anh ta đã phá sản tới hai lần, ly dị hai lần, các con thì chẳng muốn nói chuyện với anh ta. Nhưng anh ta luôn “đúng”. Do đó, cho rằng mình luôn đúng sẽ khiến bạn mắc kẹt. Thái độ đó chỉ dẫn bạn tới ngõ cụt mà thôi.

Bạn cần chú ý hơn tới thông tin phản hồi đến từ ai: gia đình, bạn bè, bạn đời, đồng nghiệp, sếp, đối tác, khách hàng hay chính bản thân mình? Liệu có ý kiến nào là nổi bật hơn không? Hãy lập một danh sách, ghi lại từng ý kiến và tìm ra những bước đi thích hợp để có thể trở lại đúng hướng.

PHẢI HÀNH ĐỘNG RA SAO KHI THÔNG TIN PHẢN HỒI BÁO BẠN ĐÃ SAI?

Khi tất cả tín hiệu phản hồi đều cho thấy bạn đang đi lệch đường, bạn cần thực hiện những hành động sau để điều chỉnh lại và tiếp tục tiến bước:

1. Hãy nghĩ rằng mình đã làm tất cả những gì có thể trong khả năng, tầm hiểu biết của mình khi đó.
2. Thừa nhận những tồn tại và bạn có thể đương đầu với mọi hậu quả xảy ra.
3. Viết lại những gì bạn rút ra được từ lần trải nghiệm này. Viết tất cả những điều bạn hiểu ra cũng như

các bài học vào một tập tin trong máy tính hoặc nhật ký của bạn. Thường xuyên đọc lại tập tin này. Hãy hỏi xem những người có liên quan - gia đình, nhân viên, đồng nghiệp, khách hàng... - xem họ học được gì từ đó. Tôi thường yêu cầu nhân viên của mình viết "tôi học được rằng..." lên phía trên trang giấy rồi điền những gì họ nghĩ ra vào tờ giấy đó trong vòng năm phút. Sau đó, chúng tôi lập một danh sách những ý kiến đó và đặt tiêu đề là: "phương pháp để làm việc hiệu quả hơn trong lần tiếp theo."

4. Hãy cảm ơn những người đã nêu ý kiến của họ cho bạn nghe. Nếu ai đó không muốn nêu ra quan điểm của mình cho bạn biết thì đó chỉ là do họ cảm thấy sợ hãi chứ không phải do bạn không thú vị hay kém cỏi. Một lần nữa, hãy cảm ơn những thông tin phản hồi của họ. Giải thích, chứng minh và nhận xét thực sự mất rất nhiều thời gian. Hãy lắng nghe những ý kiến phản hồi, chọn ra những điều đúng đắn và có giá trị để sử dụng trong tương lai, hãy bỏ qua một bên những điều còn lại.

5. Hãy quên đi mớ bong bong hiện tại của bạn và đón nhận các thông tin cần thiết để tiếp tục đi trên con đường bạn chọn - kể cả những lời xin lỗi và sự hối hận bạn còn mang nợ. Đừng cố che giấu thất bại.

6. Đôi lúc, hãy nhìn lại những thành công của bạn trong quá khứ. Việc này rất quan trọng bởi nó sẽ nhắc nhở bạn rằng bạn đã thành công nhiều hơn thất bại, bạn đã làm được nhiều điều đúng đắn hơn sai lầm.

7. Tập hợp lại. Dành thời gian bên cạnh những người bạn tốt, gia đình, đồng nghiệp của bạn - những người có thể tái khẳng định những giá trị và đóng góp của bạn.

8. Hãy tiếp tục tập trung vào ước mơ của bạn. Tập hợp những bài học bạn rút ra, tiếp tục kế hoạch ban đầu của bạn hoặc lập một kế hoạch hành động mới, và sau đó thực hiện nó. Đừng bao giờ bỏ cuộc. Hãy tiến lên và hoàn thành ước mơ của mình. Có thể trên chặng đường dài sẽ có rất nhiều lần bạn bị ngã, nhưng hãy đứng lên, phủ bụi, bước lên ngựa và tiếp tục tiến lên.

NGUYÊN TẮC 20: CAM KẾT SẼ LIÊN TỤC VÀ KHÔNG NGỪNG HOÀN THIỆN BẢN THÂN

Chúng ta có một ước mong bẩm sinh là sẽ không bao giờ ngừng học hỏi và phát triển. Chúng ta muốn giành được nhiều hơn những gì đang có.

Khi chúng ta không ngừng tìm cách hoàn thiện mình, chúng ta sẽ có một cuộc sống hoàn mỹ như mong đợi.

CHUCK GALLOZZI

Mọi người thường bảo tôi là người cầu toàn, nhưng điều đó không chính xác. Tôi chỉ là người “luôn tìm kiếm sự hoàn thiện”. Tôi luôn làm một việc gì đó cho tới khi hoàn thành xong, rồi sau đó, tôi lại chuyển sang làm việc khác.

JAMES CAMERON

Đạo diễn đoạt hai giải Oscar cho bộ phim Titanic và loạt phim Kẻ hủy diệt

Thuật ngữ “không ngừng hoàn thiện” trong tiếng Nhật là kaizen. Không chỉ những doanh nhân hiện đại coi đó là một triết lý mà đây cũng là đạo lý của các chiến binh thời xưa - và nó đã trở thành câu thần chú của hàng triệu người thành đạt.

Những người thành công - dù là doanh nhân, vận động viên thể thao hay các nghệ sĩ - đều không ngừng tự hoàn thiện mình. Nếu bạn muốn đạt được nhiều thành công hơn trong cuộc sống, bạn phải tự hỏi bản thân mình: “Bằng cách nào tôi có thể thực hiện công việc này tốt hơn? Bằng cách nào tôi có thể thực hiện công việc này hiệu quả hơn? Bằng cách nào tôi có thể thu được nhiều lợi ích nhất từ việc này? Bằng cách nào tôi có thể dành nhiều tâm huyết hơn để thực hiện công việc này?”

TỐC ĐỘ THAY ĐỔI TỰ DUY CHẬM CHẠP

Trong thế giới ngày nay, tự hoàn thiện là hành vi rất cần thiết nhằm theo kịp sự thay đổi đang diễn ra chóng mặt. Tháng nào cũng có những công nghệ mới ra đời. Kỹ thuật sản xuất mới cũng xuất hiện thường xuyên hơn. Những từ ngữ mới được sử dụng trong những ngữ cảnh khác lạ. Những gì bạn có thể học được về bản thân, sức khỏe hay khả năng trí tuệ con người ngày càng mở rộng.

Vì vậy, tự hoàn thiện là điều kiện để tồn tại. Nhưng nếu muốn có được thành công thì cách tốt nhất để

hoàn thiện mình là đưa ra yêu cầu.

HOÀN THIỆN TỪNG BƯỚC NHỎ

Bất kì khi nào bạn quyết định hoàn thiện các kỹ năng, thay đổi cách cư xử, cải thiện quan hệ gia đình và công việc, hãy bắt đầu từ những bước đi ngắn, dễ dàng. Các bước đi ngắn đó sẽ mang đến cơ hội thành công nhiều hơn cho bạn. Nếu bạn cố gắng thay đổi quá nhanh và quá nhiều, không những bạn (hay những người khác đang có cùng ước muốn thay đổi với bạn) sẽ mất đi khả năng kiểm soát, do đó những nỗ lực của bạn rồi sẽ thất bại - bởi vậy, bạn tin rằng việc mình đang làm là quá khó khăn và dường như không thể. Khi bước những bước nhỏ, dễ dàng điều chỉnh, bạn sẽ thấy tự tin rằng mình có thể cải thiện bản thân một cách dễ dàng.

QUYẾT ĐỊNH CẢI THIỆN ĐIỀU GÌ

Trong công việc, mục tiêu của bạn có thể là cải thiện sản phẩm, dịch vụ công ty cung cấp, hay dịch vụ chăm sóc khách hàng, hay các chương trình quảng cáo. Về kỹ năng, bạn có thể muốn tăng cường các kỹ năng sử dụng máy tính, tăng tốc độ đánh máy, tăng khả năng bán hàng hay khả năng đàm phán của mình. Ở nhà, bạn muốn cải thiện hơn khả năng giáo dục con cái, kỹ năng giao tiếp, hay tay nghề nấu ăn. Bạn cũng có thể tập trung vào việc chăm sóc sức khỏe và thể lực, trau dồi kiến thức về đầu tư và quản lý tài chính, hay kỹ năng chơi piano. Hoặc có lẽ bạn muốn có được những phút giây thanh thản trong tâm hồn bằng cách suy tư, tập yoga hay cầu nguyện. Dù mục tiêu của bạn là gì, hãy tìm ra những gì bạn muốn cải thiện, cải thiện đến đâu và những gì bạn cần làm để có thể thực hiện được điều đó.

Phải chăng bạn muốn học một kỹ năng mới? Có lẽ bạn nên đăng ký một lớp học buổi tối ở trường đại học trong vùng. Còn nếu bạn muốn cải thiện mối quan hệ với cộng đồng, bạn nên dành thêm vài giờ mỗi tuần để tham gia các hoạt động tình nguyện.

Hãy liên tục và không ngừng hoàn thiện bản thân. Mỗi ngày, hãy luôn tự hỏi mình rằng: “Hôm nay tôi/ chúng ta sẽ làm gì để hoàn thiện mình? Tôi/ chúng ta có thể tốt hơn trước như thế nào? Tôi/ chúng ta có thể học những kỹ năng mới ở đâu?” Nếu bạn làm như vậy, bạn sẽ tham gia vào cuộc hành trình tự hoàn thiện - cuộc hành trình đưa bạn tới thành công.

ĐỪNG ĐÓT CHÁY GIAI ĐOẠN

Ai không tự hoàn thiện mình sẽ chẳng bao giờ hoàn hảo được.

OLIVER CROMWELL

Nhà quân sự, nhà chính trị người Anh (1599 - 1658)

Một điều thực tế rằng muốn cải thiện được bản thân, bạn sẽ mất khá nhiều thời gian. Đó không phải là chuyện một sớm, một chiều. Nhưng do rất nhiều các sản phẩm và dịch vụ thời nay đều trở nên hoàn hảo chỉ sau một vài ngày, nên bạn cũng muốn nhanh chóng hoàn thiện được bản thân. Và bạn sẽ thấy chán nản nếu như mình không sớm đạt được mong muốn. Tuy nhiên, nếu bạn cam kết rằng mỗi ngày sẽ học thêm những điều mới, sẽ trở nên tốt hơn một chút thì cuối cùng bạn cũng sẽ đạt tới mục tiêu của mình.

Để trở nên giỏi giang hơn phải mất nhiều thời gian. Bạn cần phải hành động, hành động và hành động! Bạn phải mài sắc những kỹ năng của mình bằng cách không ngừng sử dụng và thanh lọc chúng. Phải mất hàng năm trời bạn mới có được những kinh nghiệm sâu rộng mà từ đó có thể đưa ra các ý kiến mang tính chuyên môn hay những suy nghĩ thấu đáo. Từng cuốn sách bạn đọc, từng lớp học bạn tham gia, từng kinh nghiệm bạn học được sẽ là những viên gạch để xây dựng nên cuộc đời và sự nghiệp của bạn.

Đừng quên trang bị sẵn sàng cho bản thân khi bạn có thời gian rảnh rỗi. Hãy chắc chắn rằng bạn đã làm hết các bài tập và nâng cao tay nghề. Diễn viên thường phải chuẩn bị rất nhiều việc trước khi quay - tham gia các lớp học diễn xuất, diễn tại các nhà hát công cộng, diễn thử, tham gia vào các đoạn phim hay chương trình truyền hình ngắn, học thêm cách diễn xuất, các lớp đào tạo giọng nói, phát âm, võ thuật, học cưỡi ngựa và nhiều việc khác - cho tới khi họ sẵn sàng đón nhận giấc mơ đang chờ đợi họ.

Các cầu thủ bóng rổ nổi tiếng phải học cách chơi bóng bằng tay không thuận, cải thiện kỹ năng ném phạt, hay kỹ năng ném bóng giành ba điểm. Ca sĩ phải tìm đến những môi trường mới. Phi công phải làm quen với rất nhiều tình huống giả định nguy hiểm. Bác sĩ tìm về trường để học thêm những kiến thức mới và có được bằng cấp cao hơn. Tất cả họ đều là những người muốn và đang hoàn thiện bản thân liên tục và không ngừng.

Hãy cam kết rằng bạn sẽ luôn tìm mọi cách để trở nên hoàn thiện hơn sau từng ngày. Nếu thực hiện được, bạn sẽ thấy lòng tự trọng và tự tin của mình ngày càng tăng lên. Và tất nhiên, thành công cũng sẽ đi cùng với những tiến bộ đó.

KHÁC BIỆT CỦA SỰ VĨ ĐẠI

Trong giải bóng chày chuyên nghiệp, xác suất đánh trúng bóng của hầu hết các vận động viên loại trung bình khá là 250, nghĩa là cứ bốn quả ném tới, họ sẽ đánh trúng một quả. Nếu một vận động viên có xác suất đánh trúng bóng là 250 cũng tốt ở khâu chặn bóng, anh ta có thể là một vận động viên tài năng.

Nhưng những vận động viên có thể đạt tới xác suất đánh trúng bóng 300, hay tương đương ba quả trong 10 lần ném, họ được coi là những ngôi sao. Cuối mùa giải, trong hàng ngàn vận động viên, người ta chỉ thấy có khoảng vài chục người có thể đánh trúng bóng với xác suất 300. Những vận động viên này được xem như là những người vĩ đại nhất, họ sẽ nhận được những lời đề nghị ký kết các hợp đồng trị giá hàng triệu đô la cũng như các hợp đồng liên quảng cáo khác.

Nhưng hãy cùng suy ngẫm: Điều khác biệt lớn nhất giữa những cầu thủ này chỉ là một lần chính xác trong số 20 pha bóng! Một cầu thủ 250 đánh trúng năm quả trong số 20 lần cầm gậy, còn cầu thủ 300 thì chính xác trong sáu lần. Điều này có đáng ngạc nhiên không? Trong môn bóng chày chuyên nghiệp, sự khác biệt chỉ là một pha bóng trong tổng số 20 pha! Chỉ cần chính xác thêm một chút trong hành động cũng có thể đạt tới sự vĩ đại.

NGUYÊN TẮC 21: CHẤM ĐIỂM CHO THÀNH CÔNG

Bạn cần biết đo lường những gì bạn muốn thêm.

CHARLES COONRART

Tác giả The Game of Work

Nhớ lại khi bắt đầu thời kì dậy thì, bố mẹ bạn thường đo chiều cao của bạn mỗi tháng rồi ghi lên bức tường cạnh cửa bếp. Đó là một cách để bạn so sánh được giữa chiều cao ở quá khứ với chiều cao đạt được trong tương lai (thường là cao bằng bố hay bằng mẹ). Từ việc đo chiều cao này, bạn sẽ biết được mình đang lớn lên. Nó khuyến khích bạn ăn uống đều đặn và thích hợp để tiếp tục phát triển.

Những người thành công cũng có một thước đo tương tự như vậy. Họ chấm điểm sự tiến bộ hiện tại, cách xử sự đúng đắn, các khoản thu tài chính... tất cả những mục tiêu họ muốn đạt được nhiều hơn.

Trong cuốn sách mang tính đột phá The Game of Work³⁰, Charles Coonrart đã nói rằng việc đo đạc và đánh giá sẽ giúp chúng ta có động lực trong việc tạo thêm những kết quả tích cực cho thành công hiện có. Đo đạc và đánh giá thực sự củng cố vững chắc hơn nữa những hành động đã mang lại thành quả cho bạn trước đó.

Hãy suy nghĩ, tưởng tượng xem bạn sẽ hứng khởi và có thêm động lực thế nào khi đo lường và chấm điểm cho từng tiến bộ mình đạt được.

ĐO LƯỜNG NHỮNG GÌ BẠN MUỐN, ĐỪNG ĐO NHỮNG GÌ BẠN KHÔNG MUỐN

Từ khi còn trẻ, chúng ta học được rằng nên đo lường những thứ có giá trị với bản thân. Chúng ta đếm số lần nhảy dây, số cờ chúng ta giành được, số viên bi chúng ta sưu tầm, số pha bóng chúng ta đánh trúng trong một giải bóng chày nhỏ, số hộp bánh Girl Scout chúng ta bán được. Số gậy trung bình trong môn bóng chày cho chúng ta biết bao nhiêu lần chúng ta đánh trúng thay vì số lần đánh trượt. Chúng ta thường ghi nhận những điều tốt đẹp, bởi vì đó chính là điều chúng ta muốn làm được nhiều hơn.

Khi Mike Walsh, Giám đốc công ty High Performers International muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh, anh đã theo dõi không chỉ số lượng người được công ty anh tuyển dụng, mà cả số lượng các cuộc gọi tới khách hàng, số các cuộc hẹn trực tiếp và bao nhiêu người trong các cuộc hẹn này trở thành khách hàng của công ty. Nhờ phương thức xem xét và đánh giá này, doanh thu công ty của Mike đã tăng 39% chỉ trong vòng 6 tháng.

KHÔNG CHỈ LÀ VẤN ĐỀ RIÊNG CỦA CÁC DOANH NHÂN

Khi Tyler Williams tham gia một giải bóng rổ dành cho các trường trung học, cha của cậu, Rick Williams, đồng tác giả cuốn sách *Managing the Obvious*, quyết định sẽ xua tan những suy nghĩ tiêu cực của cậu con trai bằng cách lập “bảng theo dõi điểm số của cha mẹ” nhằm ghi lại những gì Tyler đã làm tốt chứ không ghi lại những lỗi mà Tyler mắc phải.

Ông lập ra bảy điểm mà con trai có thể đóng góp vào thành công của cả đội - ghi điểm, tranh bóng bật bảng, cướp bóng, chặn bóng... Ông thưởng Tyler một điểm cho mỗi pha bóng tốt này. Trong khi những thống kê của các huấn luyện viên chỉ tập trung vào ghi điểm và tranh bóng bật bảng - hai chỉ tiêu chính dùng để đánh giá vận động viên trẻ - thì cha của Tyler lại cộng điểm cho gần như tất cả những đóng góp tích cực của cậu con trai trong suốt trận đấu.

Sau khi mỗi trận đấu kết thúc, Tyler chạy thật nhanh ra để xem số điểm mà cậu đóng góp. Lúc về đến nhà, Tyler thường lên phòng mình, để bổ sung tiếp vào biểu đồ theo dõi sự tiến bộ mà cậu treo trên tường. Với đồ thị do mình vẽ, cậu có thể theo dõi cậu đã hoàn thiện tới đâu. Mùa giải trôi đi, biểu đồ của cậu cũng cao dần thêm. Không phải nhận một lời trách móc nào từ huấn luyện viên hay cha cậu, Tyler vẫn trở thành cầu thủ bóng rổ ngày càng tiến bộ - và bên cạnh đó, tận hưởng sự phát triển của mình.

CHĂM ĐIỂM NGAY TẠI GIA ĐÌNH

Tất nhiên, theo dõi và đánh giá không chỉ dành riêng cho lĩnh vực kinh doanh, thể thao hay học tập. Nó còn được áp dụng cả trong đời sống riêng của bạn. Trong số ra tháng Năm năm 2000, tạp chí *Fast Company* đã đăng một phát biểu của Vinod Khosla, người sáng lập và CEO của Sun Microsystems. Trong bài báo, ông nói:

Thật tuyệt vời nếu bạn biết cách tìm lại động lực cho mình. Và thậm chí việc lấy lại nó rất quan trọng. Tôi luôn ghi lại số lần mình về nhà đúng giờ và ăn tối cùng gia đình, thư ký của tôi thường báo cáo với tôi con số chính xác vào cuối mỗi tháng. Tôi có bốn đứa con, chúng mới từ bảy đến 11 tuổi. Dành thời gian bên cạnh chúng chính là động lực giúp tôi tiến bước.

Công ty của bạn luôn lượng hóa những ưu tiên của mình. Mọi người cũng vậy, họ luôn tính toán những việc cần làm. Tôi dành 50 giờ mỗi tuần để làm việc, thậm chí có thể là 100 giờ. Vì vậy, tôi luôn phải bảo đảm rằng, sau khi kết thúc công việc tôi sẽ về nhà và dùng bữa cùng lũ trẻ. Sau đó, tôi giúp chúng làm bài về nhà, chơi với chúng... Mục tiêu của tôi là mỗi tháng phải có ít nhất 25 buổi tối ở nhà và ăn cơm cùng mọi người. Đặt ra một con số mục tiêu chính là điểm mấu chốt. Tôi biết những người trong

lĩnh vực kinh doanh của mình sẽ thật may mắn nếu có thể dành năm tối mỗi tuần cho gia đình. Tôi không nghĩ rằng mình làm việc ít hơn những người khác.

BẮT ĐẦU CHĂM ĐIỂM NGAY TỪ HÔM NAY

Hãy xét xem bạn cần chăm điểm từ đâu để cụ thể hóa tầm nhìn và mục tiêu của bạn.

Hãy chắc rằng bạn chăm điểm tất cả các khía cạnh của cuộc sống: tiền bạc, kỹ năng, kết quả học tập, giải trí, sức khỏe, thể lực, gia đình, các mối quan hệ khác, các kế hoạch cho cá nhân và giúp đỡ những người khác.

Hãy gắn bảng điểm của bạn lên nơi nào mà bạn dễ dàng theo dõi nhất.

NGUYÊN TẮC 22: KIÊN TRÌ THỰC HIỆN

Hầu hết mọi người bỏ cuộc khi thành công đã tới rất gần. Họ bỏ cuộc khi chỉ còn cách đích một mét. Họ bỏ cuộc ngay khi cuộc chơi chỉ còn lại một phút, khi đã chạm được một tay vào chiến thắng.

H. ROSS PEROT

Tỷ phú người Hoa Kỳ và cựu ứng cử viên tranh chức tổng thống

Kiên trì chính là một đức tính mà hầu như những người thành công đều có. Họ không bao giờ chịu bỏ cuộc. Nếu bạn càng kiên nhẫn, cơ hội dành cho bạn sẽ càng nhiều. Mặc dù kiên trì là công việc rất khó khăn nhưng khi bạn càng bền bỉ, xác suất thành công đến với bạn càng cao.

KHÔNG PHẢI MỌI VIỆC ĐỀU ĐƠN GIẢN

Đôi lúc, bạn sẽ phải kiên trì đối mặt với những trở ngại, những chướng ngại vật không có dấu hiệu nào để có thể dự đoán trước. Đôi khi, bạn dường như nhận được những rào cản cực lớn. Hay có những lúc, vũ trụ khách quan sẽ tìm cách kiểm tra xem có thực sự bạn quyết tâm đạt tới mục tiêu mình theo đuổi. Có những việc sẽ rất khó khăn, đòi hỏi bạn không được từ bỏ và cần học được những bài học mới, phát triển bản thân cũng như đưa ra những quyết định khó khăn.

Lịch sử đã chỉ ra rằng hầu hết những người làm điều phi thường đều phải đối mặt với những khó khăn tột cùng trước khi đạt được thành công. Họ chiến thắng bởi họ không nản lòng mỗi khi thất bại.

B. C. FORBES

Người sáng lập tạp chí Forbes

Hugh Panero, Tổng giám đốc điều hành đài phát thanh truyền hình vệ tinh XM, là một tấm gương về tính kiên trì đáng kinh ngạc. Sau hai năm thương thảo với các nhà đầu tư từ General Motors, Hughes Electronics tới DIRECTV hay Channel Communications, Panero mơ ước công ty mình sẽ trở thành đài phát thanh tư nhân lớn nhất thế giới. Nhưng ước mơ này gần như đã sụp đổ khi các nhà đầu tư đe dọa sẽ rút lui nếu như không có một hợp đồng thỏa đáng được ký trước nửa đêm ngày mùng 6 tháng Sáu năm 2001. Sau khi dồn hết sức để ngoại giao và đàm phán, Panero và Gary Parsons Chủ tịch hội đồng quản trị đã có được một cam kết trị giá 225 triệu đô la chỉ vài phút trước hạn chót.

Gần một năm sau đó, vệ tinh XM trị giá 200 triệu đô la phải dừng lại không phóng nữa chỉ cách 11

giây trước thời gian đã định. Nguyên nhân là do các kỹ sư đã hiểu lầm một thông tin trên màn hình vi tính. Điều này buộc công ty phải lùi ngày phóng lại hai tháng.

Panero vẫn kiên trì và cuối cùng dự định sẽ khai trương đài phát thanh truyền hình XM với 101 kênh truyền hình vào ngày 12 tháng 9 năm 2001. Nhưng sự kiện khủng bố tấn công Trung tâm Thương mại thế giới vào sáng ngày 11 tháng 9 - chỉ một ngày trước lễ khai mạc dự kiến - đã khiến Panero buộc phải hủy buổi tiệc khánh thành và chương trình quảng cáo trên ti vi bởi sự quan tâm đặc biệt của mọi người dành cho sự kiện sập tòa tháp đôi này.

Mọi người trong nhóm khuyên Panero lùi ngày khai mạc lại vào năm sau. Nhưng cuối cùng, Panero với mong muốn nhanh chóng thực hiện ước mơ đã quyết định lễ khai trương của công ty sẽ diễn ra hai tuần sau đó.

Vượt qua tất cả mọi sự trì hoãn mà nếu đem so sánh thì những khó khăn của chúng ta chẳng đáng là gì, XM đã thống trị ngành kinh doanh truyền hình vệ tinh. Công ty có tới hơn 1,7 triệu thuê bao hàng tháng, cùng với 68 kênh truyền hình thương mại tự do âm nhạc, cùng với 33 kênh truyền hình trong lĩnh vực thể thao, thuyết trình, phim hài, trẻ em, các chương trình giải trí, thông tin giao thông và thời tiết. Giá cổ phiếu của công ty đã tăng từ 12 đô la ban đầu lên 25 đô la.

CHỈ MỘT BỐT ĐIỆN THOẠI NỮA THÔI

Vấp ngã bảy lần, đứng dậy tám lần.

TỤC NGŨ NHẬT BẢN

Năm 1980, khi căn bệnh ung thư cướp mất chân phải, Terry Fox bắt đầu hành trình chạy xuyên suốt Canada với tên gọi Marathon và Hi vọng nhằm quyên góp tiền hỗ trợ các công trình nghiên cứu căn bệnh ung thư. Với chiếc chân giả, những bước chạy lò cò đưa anh đi 24 dặm một ngày - khoảng gần 26 dặm marathon! Anh chạy trong vòng 143 ngày, được 3.339 dặm từ điểm bắt đầu là St. John's, Newfoundland, tới vịnh Thunder, Ontario. Tại đây, anh đã phải dừng lại khi bác sĩ phát hiện ra anh bị ung thư phổi. Vài tháng sau anh qua đời, song tinh thần của anh vẫn tồn tại: các cuộc chạy Terry Fox vẫn được tổ chức hàng năm ở Canada cũng như trên toàn thế giới và đã quyên góp được 340 triệu đô la cho hoạt động nghiên cứu bệnh ung thư. Khi hỏi Terry rằng bằng cách nào anh vẫn tiến bước khi người đã mệt lử mà vẫn còn hàng ngàn dặm ở phía trước, anh đã trả lời rằng: "Tôi chỉ cố chạy tới bất cứ đâu tiếp theo."

NĂM NĂM

“Không” là một từ trên con đường dẫn tới “có”. Đừng từ bỏ quá sớm.

Ngay cả khi cha mẹ, người thân, bạn bè, hay đồng nghiệp có thiện ý khuyên bạn “tìm một công việc đích thực”, thì những ước mơ của bạn vẫn luôn là “công việc đích thực” của bạn.

JOYCE SPIZER

Tác giả Rejections of the Written Famous

Khi Debbie Macomber quyết định theo đuổi ước mơ trở thành nhà văn, cô thuê một chiếc máy chữ, đặt lên bàn ăn và bắt đầu đánh máy vào mỗi sáng sau khi các con tới trường. Khi lũ trẻ tan học, cô dọn cái máy đi và chuẩn bị bữa tối cho chúng. Sau khi bọn trẻ đi ngủ, cô trở xuống bếp và tiếp tục viết. Cuộc sống của cô cứ như vậy trong suốt hai năm rưỡi. Người mẹ này đã trở thành nhà văn sống cuộc đời cùng khổ nhưng cô luôn yêu thích từng giây phút đã qua.

Tuy nhiên, một tối nọ Wayne, chồng cô, ngồi xuống cạnh cô và bảo: “Em yêu, anh xin lỗi nhưng những việc em làm không hề mang lại thu nhập. Chúng ta không thể cứ thế này mãi. Chúng ta không thể sống nếu như chỉ dựa vào số tiền anh kiếm được”.

Đêm hôm đó, cô cảm thấy rất đau khổ. Những ý nghĩ trong đầu khiến cô không tài nào ngủ được. Cô nhìn chằm chằm lên trần nhà trong căn phòng tối đen. Debbie nghĩ: Cộng cả việc nhà, đưa bốn đứa con đi chơi thể thao, đến nhà thờ và trông nom chúng, nếu cô còn phải làm việc thêm 40 tiếng mỗi tuần, cô sẽ không có đủ thời gian để viết nữa.

Sáng hôm sau, chồng cô thức giấc, nhìn thấy vẻ thất vọng của cô, anh hỏi: “Có chuyện gì vậy?”

“Em nghĩ rằng mình có thể trở thành một nhà văn. Em thực sự nghĩ vậy.”

Wayne im lặng một lúc lâu rồi ngồi dậy, bật đèn và nói: “Được rồi, em yêu, hãy tiếp tục ước mơ của em.”

Debbie lại đặt chiếc máy chữ lên bàn và tiếp tục theo đuổi ước mơ. Cô cứ viết hết, trang này tới trang khác trong suốt hai năm rưỡi tiếp theo. Gia đình cô đã không có một kỳ nghỉ, tiêu từng xu và dùng lại quần áo cũ.

Nhưng cuối cùng, sự hi sinh và lòng kiên trì của Debbie cũng được đền đáp. Sau 5 năm cực khổ,

Debbie đã bán được cuốn sách đầu tiên. Rồi cuốn tiếp theo, cuốn tiếp theo nữa. Cho đến nay, trên 100 cuốn sách của Debbie đã được xuất bản. Rất nhiều trong số sách Debbie viết được New York Times đưa vào danh sách những cuốn sách bán chạy nhất. Ba trong số chúng được chuyển thể thành phim. Hơn 60 triệu bản đã được in. Và cô đang có hàng triệu fan hâm mộ trung thành.

Về phần Wayne thì sao? Những hi sinh mà anh dành cho vợ mình đã được đền đáp thỏa đáng. Anh nghỉ hưu vào năm 50 tuổi và đang dành thời gian để lắp ráp một chiếc máy bay trong tầng hầm của căn biệt thự rộng 650 m².

Bốn đứa con của Debbie thì nhận được món quà còn quý giá hơn rất nhiều những chuyến đi cắm trại vào mùa hè. Khi lớn lên, chúng hiểu được mẹ đã mang lại cho chúng điều gì - đó là cô luôn cho phép và khuyến khích chúng theo đuổi những ước mơ của mình.

Bây giờ, Debbie vẫn đang theo đuổi một mục tiêu - một loạt chương trình truyền hình dựa trên những cuốn sách của cô và một cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn.

Để đạt được mục tiêu này, Debbie đang có một thời gian biểu đều đặn: Sáng dậy vào lúc 4h30, đọc Kinh Thánh và viết nhật ký. 6h, cô đi bơi. 7h30, tới văn phòng và trả lời thư. Sau đó, cô viết sách từ 10h sáng tới 4h chiều. Cùng với tính kỉ luật và kiên trì, mỗi năm cô cho ra đời ba cuốn sách.

Vậy, bạn sẽ đạt được điều gì khi lắng nghe điều con tim mách bảo và thực hiện chúng một cách có kỉ luật, thường xuyên, không bao giờ chịu từ bỏ?

ĐỪNG BAO GIỜ TỪ BỎ ƯỚC MƠ VÀ HY VỌNG

Kiên trì và quyết tâm đều ẩn chứa sức mạnh vô biên. Khẩu hiệu “hãy tiếp tục tiến theo con đường đã chọn” đã và sẽ luôn giải quyết được mọi vấn đề của loài người.

CALVIN COOLIDGE

Tổng thống thứ 30 của Hoa Kỳ

Hãy cùng suy ngẫm những điều sau:

- Tư lệnh hải quân Robert Peary đã từng bảy lần cố gắng tìm ra Bắc Cực trước khi ông có thể thực sự làm được điều đó trong lần thứ tám.
- Trong 28 lần đầu tiên phóng vệ tinh lên không trung, NASA đã thất bại tới 20 lần.

- Oscar Hammerstein đã có năm chương trình lưu diễn thất bại trong vòng ít nhất sáu tuần trước Oklahoma!, chương trình kéo dài 269 tuần và thu về bảy triệu đô la.

- Sự nghiệp của Tawni O'Dell là một minh chứng cho tính kiên trì. Trong 13 năm, cô đã viết sáu tác phẩm, gửi đến các nhà xuất bản khác nhau và rồi nhận được tới hơn 300 lời từ chối. Cuối cùng, Back Roads, tiểu thuyết đầu tiên của cô cũng được xuất bản vào tháng Một năm 2000. Oprah Winfrey đã chọn cuốn sách này cho Câu lạc bộ Sách Oprah. Tiểu thuyết gần đây của cô đã đứng thứ hai trang danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn. Vị trí này được duy trì trong suốt tám tuần.

ĐỪNG BAO GIỜ TỪ BỎ

Trong chiến tranh Việt Nam, tỉ phú máy tính người Texas, H. Ross Perot quyết định sẽ gửi quà Giáng Sinh cho những tù binh tại Việt Nam. Theo lời kể của David Frost, Perot đã chuẩn bị đóng gói hàng ngàn hộp quà để chờ gửi đi. Ông cũng thuê một đội máy bay 707 để chở số quà này tới Hà Nội. Nhưng khi đó, chiến tranh đang diễn ra khốc liệt nên chính quyền Hà Nội từ chối hợp tác. Các quan chức nói sẽ không khoan dung vì máy bay Mỹ đã ném bom xuống từng ngôi làng ở Việt Nam. Perot đề nghị sẽ thuê một công ty xây dựng đến để dựng lại những gì mà quân đội Mỹ đã tàn phá. Nhưng chính quyền vẫn không thay đổi ý kiến. Giáng Sinh tới gần mà những gói quà vẫn chưa gửi đi được. Không chịu từ bỏ, Perot cuối cùng quyết định sẽ cùng với đội máy bay của mình bay sang Matxcova. Tại đây, ông gửi số quà của mình bằng đường bưu điện tại trung tâm bưu chính Matxcova. Và những gói quà đã đến nơi an toàn.³¹ Bạn có thể hiểu tại sao người đàn ông này lại có thể làm được những điều vĩ đại như vậy không? Đơn giản, bởi vì ông ấy không bao giờ chịu từ bỏ.

ĐỪNG LÙI BƯỚC

Sẽ luôn là quá sớm để từ bỏ.

NORMAN VINCENT PEALE - Nhà văn

Nếu bạn đủ kiên trì, thành công cuối cùng cũng sẽ đến với bạn. Hãy nhìn vào sự nghiệp của cầu thủ bóng chày Pat Tabler. Pat đã thi đấu bảy mùa giải ở giải hạng hai trước khi chuyển sang chơi 10 mùa ở giải hạng nhất. Anh cũng đã từng chơi một lần trong giải vô địch thế giới cấp câu lạc bộ và một lần chơi trong trận đấu của các ngôi sao. Khi chúng ta nhìn vào bảng thống kê của anh thì thực sự bảy năm đầu là thời gian không mấy tốt đẹp dành cho anh. Nhưng hãy xem trong sự nghiệp của mình số tiền anh kiếm được đã tăng như thế nào. Tất cả là nhờ anh luôn kiên nhẫn theo đuổi ước mơ của mình.

LƯƠNG ĐIỂM ĐÁNH BÓNG

Giải hạng hai

1976 2500 \$.231

1977 3000 \$.238

1978 3500 \$.273

1979 4750 \$.316

1980 5000 \$.296

1981 15.000 \$.301

1982 25.000 \$.342

Cleveland Indians

1983 51.000 \$.291

1984 102.000 \$.290

1985 275.000 \$.275

1986 470.000 \$.326

1987 605.000 \$.307

Cleveland Indians, Kansas City Royals, và New York Mets

1988 800.000 \$.282

1989 825.000 \$.259

1990 725.000 \$.273

Toronto Blue Jays

1991 800.000 \$.216

1992 800.000 \$.252

Tổng 5.546.750 \$

LÀM CÁCH NÀO ĐỂ VƯỢT QUA CHƯỚNG NGẠI VẬT

Mỗi thất bại luôn có một lối đi khác. Bạn chỉ phải tìm ra lối đi đó.

Hãy vòng qua khi gặp vật cản đường.

MARY KAY ASH

Người sáng lập ra hãng mỹ phẩm Mary Kay

Bất cứ khi nào phải đối mặt với rào cản hay chướng ngại vật, bạn cần phải dừng lại, suy nghĩ về ba con đường: đi vòng, nhảy qua hay chui qua chúng. Với mọi rào cản, bạn hãy sẵn sàng tiến đến chúng và cùng mang theo ba hướng đi này. Sẽ luôn có một hay vài cách thích hợp để giải quyết vấn đề, nhưng bạn sẽ chỉ có thể nhìn ra chúng khi dành thời gian ra để tìm kiếm. Hãy luôn suy nghĩ về cách giải quyết. Hãy kiên trì cho tới khi bạn tìm được một con đường đúng đắn.

Khó khăn là cơ hội để ta vươn tới những điều tốt đẹp hơn; chúng cũng như những bước đệm để ta có được những kinh nghiệm quý giá... Khi một cánh cửa khép lại, một cánh cửa khác sẽ mở ra; bởi quy luật tự nhiên luôn là thế, luôn cân bằng.

BRIAN ADAMS

NGUYÊN TẮC 23: QUY TẮC CON SỐ 5

Thành công đến từ những nỗ lực nhỏ bé mà bạn thực hiện mỗi ngày.

ROBERT COLLIER

Tác giả của cuốn sách bán chạy tựa đề The Secret of the Ages

Khi Mark Victor Hansen và tôi xuất bản cuốn sách đầu tiên Chicken Soup for the Soul, chúng tôi rất háo hức và tự cam kết rằng sẽ làm cho nó trở thành một cuốn sách bán chạy. Chúng tôi đã hỏi 15 nhà văn từng có sách được xếp vào danh sách bán chạy để xin lời khuyên và chỉ dẫn, trong đó có John Gray (Đàn ông đến từ sao Hỏa, Đàn bà đến từ sao Kim), Barbara DeAngelis (Real Moments), Ken Blanchard (The One Minute Manager), và Scott Peck (The Road Less Traveled). Tiếp theo, chúng tôi gặp gỡ nhà xuất bản và marketing sách uy tín Dan Poynter. Ông đã cho chúng tôi rất nhiều thông tin bổ ích. Sau đó, chúng tôi lại mua cuốn sách 1001 phương thức marketing sách của bạn của Kremer để đọc.

Sau tất cả những việc này, chúng tôi bị ngập chìm trong các khả năng thực hiện. Nói thực lòng, chúng tôi trở nên như thể hơi phát cuồng. Chúng tôi không biết phải bắt đầu từ đâu. Thêm vào đó, cả hai đều phải tham gia vào các buổi nói chuyện và các cuộc họp kinh doanh của mình.

NĂM YẾU TỐ DẪN BẠN TỚI MỤC TIÊU

Chúng tôi tìm đến Ron Scolastico, một giáo viên tuyệt vời, để xin chỉ bảo. Ông đã nói với chúng tôi: “Nếu cứ mỗi ngày, các anh đem chiếc rìu sắc bỏ vào một gốc cây năm lần thì dù cái cây đó có to đến đâu, cuối cùng nó cũng sẽ phải đổ.” Thật đơn giản và chính xác! Từ câu nói đó, chúng tôi đã rút ra được một bài học mà chúng tôi gọi là Quy tắc Con số 5. Đơn giản là ngày nào cũng vậy, bạn hãy làm năm việc, những việc sẽ dẫn bạn tới thành công.

Với mục tiêu là sẽ biến Chicken Soup for the Soul đứng đầu danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn, chúng tôi phải có năm buổi phỏng vấn trên đài phát thanh, hoặc gửi năm bản copy tới những nhà phê bình, hoặc gọi điện tới năm công ty marketing trực tuyến và giới thiệu họ mua cuốn sách để làm động lực cho các nhân viên bán hàng, hoặc tổ chức hội thảo với ít nhất năm thính giả và bán kèm sách trong hội trường. Trong một số ngày đầu, chúng tôi gửi sách tới năm người được nhắc tên trong Celebrity Address - như Harrison Ford, Barbra Streisand, Paul McCartney, Steven Spielberg và Sidney Poitier. Kết quả là tôi được Sidney Poitier mời gặp mặt. Chúng tôi được

biết rằng nhà sản xuất chương trình truyền hình Touched by an Angel này đã yêu cầu những người trong đoàn đọc cuốn Chicken Soup for the Soul để có được “tâm trạng tốt” khi làm việc. Một hôm khác, chúng tôi gửi bản copy cho tất cả thành viên ban hội thẩm của phiên tòa O. J. Simpson. Những người này bị nghiêm cấm xem ti vi cũng như đọc báo. Một tuần sau, chúng tôi nhận được chín bức thư cảm ơn của họ. Ngày hôm sau, bốn người trong số họ được giới báo chí hỏi về việc đã đọc cuốn sách. Điều này đã tạo ra một tiếng vang lớn trong dư luận dành cho cuốn sách.

NỖ LỰC KHÔNG NGỪNG CÓ THỂ ĐEM LẠI LỢI ÍCH GÌ?

Những việc chúng tôi làm có thực sự giá trị không? Có, trên tám triệu bản của cuốn sách đã được bán ra và cuốn sách cũng được dịch ra trên 39 thứ tiếng khác nhau.

Phải chăng, chúng tôi đã đạt được kết quả đó nhanh chóng? Không, chúng tôi không nằm trong danh sách những tác giả có sách bán chạy trong suốt một năm kể từ ngày cuốn sách được xuất bản - một năm trời! Nhưng những nỗ lực thực hiện Quy tắc Con số 5 liên tục suốt hơn hai năm đã đưa chúng tôi tới thành công - từng hành động một, từng cuốn sách một, từng độc giả một. Khi thời gian trôi qua, mỗi người đọc sẽ giới thiệu cho một người khác. Giống như một bức thư dây chuyền, những lời giới thiệu này dần dần lan rộng và cuốn sách cuối cùng đã đạt được thành công rực rỡ. Tạp chí Time đã gọi cuốn sách là “hiện tượng kỳ lạ trong ngành xuất bản của thập kỷ”. Nhưng cuốn sách thực sự thể hiện điều kỳ diệu trong tính kiên trì nhiều hơn là trong ngành xuất bản - hàng ngàn hành động riêng biệt đã hợp thành một thành công lớn.

Trong cuốn Chicken Soup for the Gardener’s Soul, Jaroldeen Edwards đã miêu tả lại ngày cô và con gái Carolyn đến hồ Arrowhead ngắm cảnh. Những cánh đồng hoa thủy tiên vàng rực trải dài trước mắt. Nhìn từ trên đỉnh núi xuống, trải dọc hẻm núi và thung lũng, nằm giữa những hàng cây và bụi rậm là những dòng sông hoa thủy tiên đang nở rộ. Một tấm thảm đủ màu vàng, trắng nhạt, màu xanh đậm và da cam. Hàng triệu cây hoa thủy tiên đã được trồng tạo nên một quang cảnh thiên nhiên tươi đẹp. Nó thực sự khiến bạn phải nín thở.

Khi đi xuống giữa những cánh đồng hoa đó, họ bắt gặp một tấm bia ghi: “Trả lời các câu hỏi mà tôi biết rằng bạn đang thắc mắc”. Câu trả lời đầu tiên: “Một phụ nữ - hai bàn tay, một đôi chân, cùng một trí tuệ khiêm tốn”. Câu thứ hai: “Từng cây một”. Và câu cuối cùng: “Bắt đầu từ năm 1958”.

Một phụ nữ đã thay đổi cả thế giới bằng cách trồng từng gốc cây liên tục trong suốt 40 năm. Bạn sẽ đạt được gì nếu như mỗi ngày làm một ít - năm việc - trong suốt 40 năm để đạt tới mục tiêu của mình. Nếu mỗi ngày bạn viết năm mặt giấy, bạn sẽ có tổng cộng 73.000 trang tương đương với 243 cuốn sách dày

300 trang. Nếu mỗi ngày bạn dành ra 5 đô la thì sau 40 năm, bạn sẽ có được 73.000 đô la. Số tiền này đủ cho bốn chuyến du lịch vòng quanh thế giới. Còn nếu đầu tư 5 đô mỗi ngày với lãi suất là 6% một năm, đến cuối năm thứ 40, bạn sẽ có số tài sản lên tới 305.000 đô la.

Quy tắc Con số 5 - một nguyên tắc nhỏ nhưng lại có sức mạnh cực lớn. Bạn cũng đồng ý với quan điểm này chứ?

NGUYÊN TẮC 24: VƯỢT TRÊN SỰ MONG ĐỢI

Chẳng phải mọi người đều luôn cố gắng tiến thêm một bước nữa.

WAYNE DYER

Đồng tác giả cuốn sách How to Get what you really, really, really, really want

Bạn có phải là người luôn cố gắng tiến thêm một bước nữa để thực hiện những lời hứa của mình hay còn làm được nhiều hơn thế. Ngày nay, không nhiều người thực hiện được việc này. Nhưng đó lại là tiêu chuẩn của những người thành công. Họ luôn biết rằng làm được những điều trên cả mong đợi sẽ giúp họ trở nên khác biệt. Như một thói quen, họ luôn muốn làm tốt hơn nữa. Kết quả là, không những giành được phần thưởng tài chính xứng đáng với nỗ lực của bản thân, họ còn có thể cải thiện bản thân, trở nên tự tin hơn, tự lập hơn và có ảnh hưởng nhiều hơn tới những người xung quanh.

LÀM NHIỀU HƠN NHỮNG GÌ ĐƯỢC YÊU CẦU

Dillanos Roasters là công ty rang hạt cà phê có trụ sở tại Seattle và cung cấp cà phê cho các cơ sở bán lẻ tại gần 50 bang của Hoa Kỳ. Khẩu hiệu làm việc của Dillanos là “giúp đỡ mọi người, kết bạn và cùng vui vẻ”. Công ty có sáu nguyên tắc nòng cốt để định hướng hoạt động. Họ luôn nhắc nhở những nguyên tắc này bằng cách yêu cầu toàn bộ 28 nhân viên cùng đọc lại chúng sau những buổi họp. Nội dung thứ hai trong số các nguyên tắc này là: “Cung cấp các dịch vụ ngày càng tốt hơn và luôn mang đến cho khách hàng nhiều hơn những gì họ mong đợi”. Điều này có nghĩa là công ty sẽ đối xử với khách hàng như những người bạn - những người mà bạn sẽ cố thêm một bước để đến với họ.

Năm 1997, một trong số “những người bạn” của công ty, Marty Cox, người sở hữu bốn nhà hàng cà phê tại Long Beach, California, muốn xây dựng một kế hoạch lớn trong tương lai. Mặc dù chỉ là một khách hàng “trung bình” của Dillanos nhưng người sáng lập và CEO của công ty quyết định sẽ giúp “người bạn” của mình hoàn thành ước mơ lớn đó. Dillanos dự định thuê UPS vận chuyển cà phê. Nhưng đình công lại xảy ra tại UPS, đe dọa đến kế hoạch của Marty. Làm cách nào để chở cà phê từ Seattle tới Long Beach cho Marty khi đây chính là yếu tố sống còn đối với sự nghiệp kinh doanh của anh?

Dillanos cân nhắc việc gửi hàng thông qua đường bưu điện. Nhưng công ty lại được báo rằng, tất cả các bưu điện đều đã quá tải do cuộc biểu tình tại UPS. Dillanos sợ cà phê được chở tới muộn. Vì thế, Morris đã thuê một chiếc xe rơ moóc để vận chuyển đơn hàng 363 kg cà phê tới địa chỉ của Marty, hai

tuần một lần. David mất 17 tiếng để đi từ Seattle tới Long Beach để vận chuyển cà phê đủ cung cấp cho Marty trong một tuần. Rồi anh lại vòng về để lấy thêm hàng và chở đến chỗ Marty. Cuộc du hành dài khoảng 2.320 dặm này đã khiến Marty trở thành khách hàng trung thành của công ty. Vậy Dillanos nhận được gì từ việc này? Trong vòng sáu năm, từ bốn cửa hàng ban đầu, Marty đã có tới 150 cửa hàng kinh doanh tại nhiều bang khác nhau. Marty hiện là khách hàng lớn nhất của Dillanos. Như vậy, những nỗ lực của công ty đã được đền đáp xứng đáng.

Như một kết quả của việc cố gắng hết sức giúp đỡ khách hàng, Dillanos từ một công ty rang cà phê trong căn phòng 150 m² với chiếc chảo rang công suất 12 kg/ngày cho ra đời 100 kg sản phẩm mỗi tháng, giờ đây, công ty đã có rất nhiều máy rang công suất 400 kg/ngày, một công xưởng rộng 2.400 m², sản lượng hàng năm là trên 500.000 kg cà phê hạt cùng với doanh thu lên tới 10 triệu đô la và tốc độ tăng trưởng mỗi năm trên hai con số liên tục trong ba năm.

TỪ MỘT NHÂN VIÊN VĂN THƯ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ SẢN XUẤT CHỈ TRONG BỐN NĂM

Nếu bạn sẵn sàng làm nhiều hơn những gì bạn được trả công, cuối cùng bạn sẽ được trả công nhiều hơn những gì bạn đã làm ra.

VÔ DANH

Trở lại với nhà sản xuất và biên kịch phim Stephen J. Cannell khi công ty ông có 2000 nhân viên. Ông đã thuê những tài năng trẻ từ những trường điện ảnh về để làm việc trong phòng văn thư và một số công việc khác tương tự. Cannell thường nghe thấy những lời phàn nàn về mức lương thấp, chỉ được bảy đô la một giờ cũng như về việc phải làm thêm ngoài giờ của họ. Ông nghĩ: À, nhân viên không muốn làm những việc này. Công việc, tiền lương, và công ty này chỉ là nằm trong một giai đoạn ngắn trong cuộc đời của họ. Trong khi hoàn toàn có thể tận dụng cơ hội này để bắt đầu sự nghiệp, thì họ lại chỉ biết phàn nàn về những vấn đề trong ngắn hạn như tiền lương. Họ thậm chí còn không hiểu được rằng cuộc sống của họ thực sự được quyết định bởi thời gian và nỗ lực khi họ làm việc dưới phòng văn thư.

Rồi một ngày, Cannell tuyển một nhân viên hoàn toàn khác. Anh ta đã 40 tuổi và từng chơi trống cho một ban nhạc rock and roll. Số tiền anh kiếm được khi còn chơi nhạc là hơn 100.000 đô la mỗi năm. Vợ anh sắp sinh em bé, nên anh không muốn tiếp tục đi lưu diễn khắp nơi. Anh sẵn sàng làm những công việc có mức lương vào loại thấp nhất như nhân viên văn thư của Cannell.

“Anh đã gặp nhân viên mới chưa?” mọi người hỏi nhau.

Không lâu sau đó, mọi người đều bàn về đạo đức, quan niệm nghề nghiệp và cách anh làm việc. Steve Beers là một trong những người luôn quan tâm tới mọi việc xung quanh, luôn lắng nghe và thực hiện những gì cần phải làm.

Một lần, anh được cử làm lái xe cho Cannell. Anh nghe thấy Cannell nói về việc bộ trang phục của mình cho cuộc họp quan trọng tới đây chưa được giặt. Hôm sau, bộ quần áo đó được treo sạch sẽ trong xe limo của Cannell. Cannell hỏi tại sao nó lại ở đó và sạch như vậy thì anh ta trả lời: “Tôi lấy nó từ vợ ông rồi đem đi giặt.”

Khi anh nghe thấy một thư ký nói cần phải đến thanh toán séc cho ngân hàng gấp, anh đã đề nghị cho mình làm việc đó vào giờ ăn trưa. Khi các nhân viên văn thư trẻ tuổi nổi đóa lên vì phải mang kịch bản đến cho đạo diễn vào giữa đêm, Beers nói: “Đưa đây, tôi mang đi cho”. Anh ta chẳng bao giờ đòi hỏi một sự đền đáp hay lời khen ngợi nào cho những nỗ lực của mình.

Khi hai loạt phim của Cannell cùng phải tổ chức thực hiện vào một ngày, lúc đó Beers vừa được chỉ định làm trợ lý sản xuất cho hai loạt phim mới này, Cannell đã quyết định giao 21 Jump Street cho anh. Đây là một bước nhảy vọt của Beers khỏi phòng văn thư. Một năm sau đó, Cannell chính thức bổ nhiệm anh làm nhà sản xuất của 21 Jump Street và sau đó không lâu là đồng quản lý seri phim đó và Booker. Mức lương hàng năm của anh là trên 500.000 đô la.

“Anh ấy không phải là một nhà biên kịch”. Cannell nói: “Anh ấy không hề có một công cụ hay kỹ năng cần thiết để trở thành một nhà quản lý sản xuất phim - ngoại trừ một điều, đó là anh ấy luôn làm việc hết sức hăng say. Chính điều này khiến anh ta vượt trội hơn những người khác. Và cũng chính điều đó đã cho tôi thấy một cách chính xác những quan niệm nghề nghiệp và sự hiến dâng cho công việc của anh ấy”.

Từ sau khi trở thành đồng quản lý sản xuất của 21 Jump Street, Beers đã cho ra đời hàng loạt seri phim khác, trong đó có seri phim khoa học viễn tưởng Taken của Steven Spielberg. Hiện tại, Beers đang làm quản lý sản xuất cho seri phim rất ăn khách Dead Like Me của Showtime. Trong danh sách các bộ phim của Beers có thể kể tới Dead Like Me, Magnificent Seven, Sequest và tất nhiên cả 21 Jump Street.

Nguyên tắc thành công nào đã biến Steve Beers từ một nhân viên văn thư thành một nhà quản lý - từ mức lương 7 đô la một giờ lên 500.000 đô la mỗi năm? Anh luôn sẵn sàng tiến thêm một bước để làm những việc vượt trên sự mong đợi của người khác.

Bạn sẽ giành được gì khi luôn sẵn sàng cố tiến thêm một bước, luôn có thêm những nỗ lực để làm thêm

những việc dù là nhỏ. Ngay bây giờ, bạn có hay không những điều kiện để mình làm nhiều hơn, mang đến những giá trị tốt hơn, hay cải thiện những phẩm chất bạn cần có? Bạn có hay không những cơ hội để tiến thêm một bước nữa, kể cả những cơ hội do chính bạn tạo ra?

MANG ĐẾN CHO MỌI NGƯỜI NHIỀU HƠN NHỮNG GÌ HỌ MONG ĐỢI

Khi Mike Kelley mới đến đảo Maui, anh bán kem chống nắng cho du khách ở một vài khách sạn. Mike trở thành một doanh nhân thành công ở hòn đảo vì đã luôn cố gắng phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Một trong những sản phẩm anh bán là kem chống nắng chiết xuất từ cây lô hội. Khi giới thiệu loại kem này cho khách hàng, anh thường hỏi: “Bà có biết cây lô hội không?” (Lúc này là vào những năm 1980, hầu hết mọi người đều không biết đến nó). “Bà sẽ vui lòng cho tôi vài phút để chỉ nó cho bà chứ” Sau đó, anh chạy ra bờ biển trước khách sạn, trèo lên tảng đá nhô ra ngoài biển và cắt một ít cây lô hội mọc ở đó. Anh thái nó cho tới khi dịch keo xuất hiện. Anh mang những cây lô hội này về, và bôi lớp keo lên chỗ nám của khách hàng. Họ thực sự ấn tượng với những việc làm của anh và hầu hết họ đều mua sản phẩm đó.

TẠI SAO CẦN CỐ GẮNG TIẾN THÊM MỘT BƯỚC?

Vậy bạn sẽ được đền đáp như thế nào? Khi bạn mang đến những điều ngoài mong đợi, bạn chắc chắn sẽ được thăng tiến, được tăng lương, nhận được các phần thưởng hay nhiều lợi ích khác. Bạn không bao giờ phải lo lắng bị thất nghiệp cả. Bạn luôn là người được tuyển đầu tiên và sẽ là người cuối cùng bị sa thải. Việc kinh doanh của bạn cũng sẽ thuận lợi hơn, kiếm được nhiều tiền hơn cũng như có những khách hàng trọn đời trung thành. Bạn cũng sẽ cảm thấy mãn nguyện hơn vào cuối mỗi ngày.

Nhưng bạn cần phải bắt đầu ngay bởi vì những phần thưởng đó đang dần xuất hiện.

MANG ĐẾN NHIỀU HƠN NHỮNG GÌ ĐƯỢC TRÔNG ĐỢI

Nếu bạn muốn vượt trội hơn trong những việc bạn làm - trở nên thực sự thành công trong việc học tập, kinh doanh hay cuộc sống - hãy làm nhiều hơn những gì được yêu cầu, hãy luôn mang đến nhiều hơn những gì được mong đợi. Việc kinh doanh của bạn sẽ nhận được nhiều hơn sự tôn trọng và trung thành từ phía khách hàng.

Khi Mike Foster mở một cửa hàng bán máy vi tính, anh không bao giờ để khách hàng ra về cùng với một hộp linh kiện đồ linh kiện. Anh luôn vận chuyển máy tính, máy in, modem hay các bộ phận khác về tận nhà cho khách, dành khoảng hai tiếng để lắp đặt và hướng dẫn khách hàng cách sử dụng. Cửa hàng của Mike giờ đã thống trị lĩnh vực kinh doanh máy vi tính ở Deaf Smith, Texas.

Khi Harv Eker bán một loại máy tập thể dục, anh luôn giao hàng tận nhà cho khách, lắp đặt và dạy họ cách sử dụng chiếc máy. Công ty của Harv phát triển nhanh chóng và từ hai bàn tay trắng, anh đã trở thành một triệu phú chỉ trong vòng hai năm.

Nếu bạn luôn chỉ làm những gì cần thiết cho mình, có thể bạn sẽ cho rằng, làm những điều nhiều hơn sự mong muốn là không công bằng. Tại sao chúng ta lại phải làm những điều mà chẳng có sự ghi nhận hay đền đáp cho nó? Bạn cần phải tin rằng, cuối cùng những nỗ lực đó sẽ được chú ý đến và bạn sẽ nhận được những gì mà bạn xứng đáng có được. Cuối cùng, như người xưa vẫn nói mỗi ngày, một việc tốt rồi cuối cùng cũng sẽ lên tới đỉnh cao. Bạn và công ty của bạn cũng như vậy. Bạn sẽ có được danh tiếng và đó là một trong những tài sản giá trị nhất.

Sau đây là một vài ví dụ về việc làm nhiều hơn cả những gì người khác mong đợi:

- Một khách hàng trả tiền mua bức tranh sơn dầu cho bạn và bạn miễn phí việc đóng khung bức tranh đó.
- Bạn bán cho ai đó một chiếc xe, bạn kể chi tiết về nó và đổ đầy xăng trước khi giao nó cho khách hàng.
- Bạn bán một ngôi nhà. Và khi người chủ mới vào trong, cô ấy phát hiện ra một chai sâm panh và một phiếu mời trị giá 100 đô la tại cửa hàng rượu địa phương.
- Khi là một nhân viên, bạn không chỉ làm những công việc của mình mà hãy làm thêm cả những ngày nghỉ khi mà người khác xin nghỉ ốm. Bạn nhận những việc này mà không yêu cầu được trả thêm lương. Bạn đề nghị được đào tạo những nhân viên mới, bạn lường trước các vấn đề có thể xảy ra và ngăn chặn chúng, bạn làm những công việc mà không được giao, bạn luôn tìm kiếm những việc mà mình có thể làm để giúp đỡ hoặc đóng góp vào mục tiêu chung. Thay vì luôn hỏi mình sẽ nhận được gì nhiều hơn, hãy hỏi rằng mình đã làm được gì nhiều hơn.

Bạn có thể làm gì nhiều hơn để giúp đỡ cho sếp, giúp đỡ khách hàng hay học trò của mình? Có một cách đó là hãy làm họ ngạc nhiên, nhiều hơn cả những gì họ mong đợi.

Tôi biết một nhà bán lẻ ô tô tại Los Angeles. Anh ta đã cung cấp dịch vụ rửa xe miễn phí cho khách hàng vào các ngày thứ Bảy ngay tại các cửa hàng. Không ai nghĩ tới điều đó và thực sự mọi khách hàng đều rất vui thích. Điều này đã làm cho công ty anh trở nên nổi tiếng hơn do mọi người đều nói về sự hài lòng của mình với dịch vụ đó.

KHÁCH SẠN BỐN MÙA LUÔN MANG ĐẾN NHIỀU HƠN NHỮNG GÌ MONG ĐỢI

Cái tên Bốn mùa cũng đồng nghĩa với các dịch vụ dù là nhỏ nhất. Hệ thống khách sạn này luôn cố gắng hết sức phục vụ khách hàng. Nếu bạn hỏi đường một nhân viên trong khách sạn, thay vì chỉ đường, họ sẽ dẫn bạn đến tận nơi. Họ luôn tiếp đãi khách như với người trong hoàng tộc.

Dan Sullivan kể câu chuyện về một người đàn ông đưa con gái đi chơi vào cuối tuần tại San Fransisco. Anh ta không biết tết tóc cho cô bé giống như kiểu mà mẹ cô vẫn làm. Anh ta gọi cho khách sạn Four Seasons và hỏi xem liệu trong số nhân viên có ai làm được việc này không. Anh ta được trả lời rằng sẽ có một nhân viên nữ phân công làm việc này. Ban giám đốc khách sạn đã lường trước được một ngày nào đó khách hàng sẽ cần tới việc này, nên khách sạn đã chuẩn bị sẵn. Đây là một ví dụ về việc làm được nhiều hơn cả mong đợi.

Một hệ thống khách sạn khác cũng đáng được chú ý bởi khả năng cung cấp dịch vụ tốt là Ritz-Carton. Khi tôi trở về phòng khách vào ngày cuối cùng ở Chicago thì thấy có một bát úp mì gà nóng ở trên bàn. Bên cạnh đó là một dòng chữ nhỏ ghi: “Súp gà cho Jack Canfield”. Đi cùng với nó là một tấm thiệp của giám đốc khách sạn nói rằng ông ta và nhân viên của mình rất thích cuốn sách Chicken soup for the Soul của tôi.

NORDSTROM MANG ĐẾN NHỮNG ĐIỀU NHIỀU HƠN CẢ MONG ĐỢI

Nordstrom là một ví dụ khác về các công ty mang đến cho khách hàng nhiều hơn cả những gì họ mong đợi. Các nhân viên của Nordstrom luôn cung cấp các dịch vụ hoàn hảo. Nhân viên kinh doanh của công ty được biết đến với việc giao hàng cho khách ngay trên đường từ cơ quan về nhà.

Nordstrom còn có một chính sách là có thể trả lại hàng bất cứ lúc nào. Liệu chính sách này có bị lạm dụng? Chắc chắn là có! Nhưng kết quả là Nordstrom đã có được một danh tiếng lừng lẫy trong chất lượng của các dịch vụ chăm sóc khách hàng. Đó là một trong những hình ảnh thương hiệu của công ty. Kết quả là công ty đã làm ăn rất có lãi.

Hãy cùng đi vào thế giới của Bốn mùa, Ritz-Carlton và Nordstrom bằng cách mang đến cho mọi người những điều ngoài cả sự mong đợi của họ. Hãy bắt đầu ngay hôm nay.

PHẦN HAI: THAY ĐỔI BẢN THÂN ĐỂ ĐẠT TỚI THÀNH CÔNG

Cuộc cách mạng lớn nhất của thế hệ chúng ta là khám phá ra rằng, con người, bằng cách thay đổi những quan điểm bên trong tâm trí mình, có thể thay đổi mọi khía cạnh của cuộc sống.

WILLIAM JAMES

Giáo sư tâm lý học Đại học Harvard

NGUYÊN TẮC 25: HÃY THOÁT RA KHỎI SỰ SỢ HÃI... VÀ HÃY TÌM ĐẾN GẦN BÊN NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT

Bạn là trung bình cộng của năm người mà bạn tiếp xúc nhiều nhất với họ.

JIM ROHN

Khi Tim Ferriss 12 tuổi, có người đã đặt mẫu giấy ghi lại câu nói trên của Jim Rohn bên cạnh máy trả lời điện thoại tự động của cậu. Điều này đã làm thay đổi cả cuộc đời Tim. Suốt mấy ngày liền, cậu không thể thoát khỏi suy nghĩ về câu nói đó. 12 tuổi, Tim đã nhận ra rằng, những đứa trẻ mà cậu đang chơi cùng không phải là những người mà có ảnh hưởng tốt tới tương lai của cậu. Vì thế, cậu đã xin bố mẹ gửi mình vào một trường trung học tư nhân. Sau bốn năm học tại trường St. Paul, cậu đã tìm được con đường cho mình là sang Nhật Bản học Judo và ngồi thiền. Trong bốn năm học tại đại học Princeton, cậu trở thành vận động viên đấu vật, giành chức vô địch môn quyền cước và cuối cùng ra trường, lập công ty riêng ở tuổi 23. Tim biết rằng, tất cả các cha mẹ, bằng trực quan, đều hiểu rằng con cái họ sẽ trở nên giống những người mà hằng ngày chúng tiếp xúc và chơi cùng.

Tại sao bố mẹ luôn dặn trẻ con đừng chơi với “những đứa trẻ đó”? Bởi vì chúng ta biết rằng trẻ con (thậm chí là cả người lớn) sẽ trở nên giống những người mà chúng tiếp xúc thường xuyên. Đó cũng là lý do tại sao bạn nên dành nhiều thời gian với những người bạn muốn trở nên giống họ. Nếu bạn muốn đạt tới thành công, hãy tiếp xúc thật nhiều với những người thành đạt.

Có rất nhiều cách để tìm tới những người thành đạt. Gia nhập một hiệp hội nhà nghề. Tham dự những hội nghị nghề nghiệp. Gia nhập một viện thương mại. Gia nhập những tổ chức Doanh nhân trẻ hay Giám đốc trẻ. Đi tình nguyện cho các ban đạo. Nhập hội cùng các tổ chức xã hội như Kiwanis, Optimists International hay Rotary International. Làm tình nguyện viên tại nhà thờ. Tham dự các bài giảng, các khóa học, các buổi hội thảo để nghe lời khuyên từ những người đã dành được điều mà bạn

đang hướng tới. Hãy tham dự một lớp học kinh doanh ngay khi bạn có thể.

BẠN SẼ TRỞ THÀNH NGƯỜI MÀ BẠN DÀNH NHIỀU THỜI GIAN CÙNG HỌ NHẤT

Bằng mọi giá hãy gần gũi những con người đặc biệt.

MIKE MURDOCK - Tác giả cuốn sách The Leadership Secrets of Jesus

John Assaraf, một doanh nhân thành đạt người dường như đã làm được tất cả. Ông đã đi vòng quanh thế giới khi mới ngoài hai mươi, sở hữu một công ty với doanh thu thực hàng năm lên tới ba tỉ đô la, góp phần tạo lập trang web đầu tiên về tham quan ảo Bamboo.com (bây giờ là IPEX), từ một nhóm gồm sáu thành viên ban đầu đã lên tới 1.500 người trong vòng hơn một năm. Trang web có doanh số hàng tháng lên tới hàng triệu lượt truy cập và đã thu được một thành công lớn trong lần đầu phát hành cổ phiếu tại sàn giao dịch NASDAQ chỉ chín tháng sau khi thành lập.

John từng là một đứa trẻ đường phố dính vào ma túy và các băng đảng phạm tội. Cuộc đời anh đã thực sự thay đổi khi anh tìm được việc làm trong một trung tâm thể hình công cộng đối diện nhà mình ở Montreal. Anh dần trở nên giống với những người anh hay tiếp xúc. Cùng với việc kiếm được 1,65 đô la mỗi giờ, anh được nhận vào câu lạc bộ thể hình nam. John kể lại rằng, anh đã bắt đầu học được những bài học về kinh doanh đầu tiên trong phòng tắm hơi. Vào mỗi tối sau khi xong việc, từ 9h15 tới 10h, anh thường tìm đến phòng tắm hơi để nghe những doanh nhân thành đạt nói chuyện về những thành công và thất bại của họ.

Rất nhiều trong số các doanh nhân này là người nhập cư từ Canada vào Mỹ để tìm kiếm cơ hội và John đã rất ấn tượng về những thất bại chẳng kém gì những thành công của họ. Những câu chuyện về những điều không tốt xảy ra trong việc kinh doanh, trong gia đình hay sức khỏe đã mang đến cho John thêm động lực; bởi vì chính gia đình anh khi đó cũng phải trải qua một giai đoạn khó khăn và thử thách, anh học được rằng gặp phải thách thức trong cuộc đời cũng chỉ là một chuyện bình thường - nhiều gia đình khác cũng phải đối mặt với nó và họ đã biết cách vượt qua để đạt tới hạnh phúc.

Những người thành đạt đó dạy John đừng bao giờ từ bỏ ước mơ của mình. Họ nói: “Dù có gặp thất bại như thế nào chẳng nữa, hãy cố tìm ra một lối đi khác. Hãy tiến lên, bước qua hay đi vòng qua các vật cản. Nhưng đừng bao giờ từ bỏ, bởi sẽ luôn có một lối đi đúng.” John cũng học được từ họ rằng chẳng có sự khác biệt nào trong việc bạn sinh ra ở đâu, màu da hay chủng tộc của bạn là gì, bạn già hay trẻ, bạn xuất thân từ một gia đình quyền quý hay không. Rất nhiều trong số những người John gặp không nói tiếng Anh thành thạo; những người còn độc thân hay một số đã ly hôn; có những người có được những cuộc hôn nhân hạnh phúc, một số khác lại không; có những người rất khỏe mạnh nhưng cũng có người

mang trong mình bệnh tật; người có bằng đại học, người không. Thậm chí, còn có người chưa tốt nghiệp trung học. Lần đầu tiên, John nhận ra rằng thành công không phải chỉ dành cho những người xuất thân từ gia đình quyền quý và không phải trải qua sóng gió trong cuộc đời hay những người tốt về mọi mặt. Anh nhận ra rằng dù điều kiện sống như thế nào chẳng nữa, bạn vẫn có thể đạt được thành công. Anh được tiếp xúc với những người rất từng trải, họ đã truyền đạt miễn phí cho anh những kinh nghiệm và sự khôn ngoan của mình.

Mỗi tối, John đều tham dự các lớp học kinh doanh - tại phòng tắm hơi của trung tâm thể hình công cộng Jewish. Bạn hãy cũng làm như vậy. Bạn hãy tìm đến và tiếp xúc với những người từng trải, những người có quan điểm đúng đắn, những người tiếp cận theo hướng luôn tìm cách giải quyết trong cuộc sống - những người luôn biết khắc phục, vươn lên để đạt tới thành công dù có gặp khó khăn đến đâu chẳng nữa.

Tự tin dễ truyền từ người này sang người khác, sự thiếu tự tin cũng vậy.

VINCE LOMBARDI

Huấn luyện viên trưởng dẫn dắt đội bóng Green Bay Packers giành được sáu danh hiệu khu vực, năm chức vô địch NFL và hai siêu cúp (I và II)

THOÁT KHỎI SỢ HÃI

Có hai loại người - ù lì và nhanh nhẹn. Bạn muốn từ bỏ sự ù lì để tìm đến những người nhanh nhẹn bởi những người nhanh nhẹn luôn tìm đến những nơi mang tới cho họ niềm vui. Còn những người ù lì chỉ kéo chìm bạn xuống.

WYLAND

Họa sĩ vẽ tranh phong cảnh biển nổi tiếng thế giới

Trong năm đầu tiên đi dạy tại trường cấp ba Chicago, tôi đã sớm từ bỏ phòng chờ giáo viên mà tôi gọi là Câu Lạc Bộ Sợ Hãi. Những lời kêu ca ở đó còn tồi tệ hơn cả khói thuốc mù mịt trong căn phòng. “Anh có tin được lũ trẻ muốn tôi làm gì không?”. “Tôi gặp lại thằng bé Simmons trong lớp toán. Nó thực sự là một đứa khủng khiếp”. “Chẳng có cách nào dạy dỗ bọn học sinh này cả. Chúng nó là một lũ khó bảo”. Ở đó chỉ có những lời nhận xét tiêu cực, phê bình, khiển trách và phàn nàn. Không lâu sau, tôi tìm ra một nhóm giáo viên tâm huyết ở trong thư viện. Chúng tôi ăn cùng nhau trong phòng ăn dành cho giáo viên. Họ rất lạc quan và luôn tin rằng mình có thể vượt qua và kiểm soát mọi việc. Tôi được

bổ sung những ý kiến mà họ chia sẻ cũng như các kiến thức mà mình học được từ các lớp học cuối tuần ở Đại học Chicago. Kết quả, tôi đã được học sinh bình chọn là giáo viên của năm ngay trong năm đầu tiên giảng dạy ở trường.

HÃY LỰA CHỌN

Tôi chẳng bao giờ ở cạnh những người mà tôi không muốn đứng cùng.

Tôi có thể khẳng định đối với tôi, đó là một điều may mắn. Tôi luôn tìm đến những người hạnh phúc, những người luôn vươn lên, luôn học hỏi và không ngại nói lời xin lỗi hay cảm ơn... để có những giờ phút vui vẻ.

JOHN ASSARAF

Tác giả cuốn *The Street Kid's Guide to Having It All*

Tôi muốn bạn thử làm một bài tập rất hay mà W. Clement Stone đã dạy tôi. Lập một danh sách những người bạn hay tiếp xúc - các thành viên gia đình, đồng nghiệp, họ hàng, bạn bè, hàng xóm láng giềng, những người quen trong tổ chức tôn giáo,...

Khi hoàn thành xong danh sách đó, hãy điền một dấu trừ (-) vào cạnh những người tiêu cực, điền dấu cộng (+) cạnh tên những người tích cực. Khi bạn đưa ra các quyết định cho từng người, bạn sẽ thấy một mô hình xuất hiện. Có thể môi trường làm việc của bạn không tốt. Hay chính những người bạn ngăn cản mọi việc bạn làm. Cũng có thể là người thân trong gia đình mới là những người kìm hãm bạn, làm xói mòn sự tự tin hay lòng tự trọng của bạn.

Tôi cũng muốn các bạn thực hiện một điều tương tự mà thầy Stone đã khuyên tôi là: hãy chấm dứt quan hệ với những người bên cạnh tên họ là một dấu trừ. Nếu điều này là không thể (nhưng hãy nhớ rằng không có gì là không thể, đó chỉ là một sự lựa chọn mà thôi) thì hãy cố gắng giảm dần thời gian bạn ở bên cạnh họ. Bạn nên giải thoát mình khỏi những ảnh hưởng tiêu cực từ người khác.

Hãy nghĩ về điều đó. Tôi chắc rằng bạn có thể nhận ra những người đến chỉ để hút đi năng lượng của bạn. Tôi ví những người này như những con ma cà rồng. Họ đến để hút cạn năng lượng sống của bạn. Hãy tránh xa họ ra.

Có ai bên cạnh bạn là người luôn phàn nàn hay đổ lỗi cho người khác? Có ai luôn xét đoán người xung

quanh, kể toàn những câu chuyện vô bổ với cái nhìn tiêu cực và phàn nàn rằng, mọi chuyện thật tồi tệ? Đừng dành thời gian cho những người này.

Trong cuộc đời này, bạn có quen ai mà chỉ cần gọi điện đến cũng có thể khiến bạn căng thẳng, stress hay hoảng loạn cả ngày? Có hay không những kẻ “đánh cắp giấc mơ”, những người luôn bảo rằng, bạn không thể thực hiện ước mơ của mình, luôn tìm cách thuyết phục bạn tin vào họ và từ bỏ mục tiêu của mình? Bạn có hay không những người bạn luôn muốn bạn thấp kém hơn họ? Nếu đúng như vậy thì đã đến lúc bạn nên làm quen với những người bạn mới.

TRÁNH XA NHỮNG NGƯỜI “ĐỘC HẠI”

Bạn nên tránh xa những người có thể truyền ý nghĩ độc hại cho bạn tới khi nào tự mình có thể phát triển mà không chịu ảnh hưởng của người khác. Việc ở một mình còn tốt hơn là dành thời gian bên cạnh những người có thể kéo bạn vào những suy nghĩ tầm thường và không tốt của họ.

Hãy tìm cách tiếp xúc thật nhiều với những người tin tưởng vào bạn, động viên, ủng hộ bạn trong việc thực hiện các ước mơ và luôn tán dương bạn những khi bạn giành chiến thắng.

HÃY Ở BÊN CẠNH NHỮNG NGƯỜI THÀNH ĐẠT

Một trong các công ty lớn nhất ở lĩnh vực sản xuất kính mắt đã thuê tôi đến dạy nguyên tắc thành công cho các nhân viên kinh doanh của họ. Trước khi buổi học bắt đầu, tôi đã trà trộn vào số nhân viên đó, hỏi những người xung quanh xem họ có biết năm nhân viên kinh doanh xuất sắc nhất của công ty không. Tất cả đều trả lời có và đọc liền ra năm cái tên. Tối hôm đó, tôi đã yêu cầu 300 khán giả của mình giơ tay nếu họ biết năm nhân viên kinh doanh giỏi nhất của công ty. Hầu hết mọi cánh tay đều được giơ lên. Sau đó, tôi lại hỏi xem trong số họ, ai đã từng tìm đến năm người này và nhờ họ chia sẻ bí quyết thành công. Lần này thì không có ai giơ tay cả. Hãy nghĩ về điều này! Mọi người đều biết những người xuất sắc nhất trong công ty là ai nhưng lại không dám yêu cầu họ chia sẻ bí quyết thành công chỉ vì sợ bị từ chối - một nỗi sợ vô căn cứ.

Nếu bạn muốn đạt tới thành công, hãy tìm cách tiếp xúc với những người thành đạt. Bạn nên nhờ họ chia sẻ kinh nghiệm và chiến lược của họ. Sau đó, hãy thử theo cách của họ xem nó có phù hợp với bạn không. Hãy thử làm theo những gì họ đã làm, đọc những sách họ đọc, nghĩ theo cách của họ,... Nếu cách suy nghĩ và hành động này hiệu quả, hãy làm theo chúng. Còn nếu không, hãy từ bỏ chúng và tiếp tục tìm kiếm, thử nghiệm những kinh nghiệm khác.

NGUYÊN TẮC 26: CÔNG NHẬN NHỮNG THÀNH CÔNG TRONG QUÁ KHỨ

Tôi nhìn lại cuộc đời với những ngày tháng tươi đẹp. Chúng đã qua và tôi thấy mãi nguyện về chúng.

GRANDMA MOSES

Nghệ sĩ nhạc dân ca Mỹ, thọ tới 101 tuổi

Hầu hết mọi người nhớ đến những thất bại nhiều hơn là thành công. Đó là sản phẩm của phương pháp nuôi dạy và quản lý kiểu “mặc kệ chúng - tránh xa chúng” đã ăn sâu vào trong văn hóa. Khi còn nhỏ, cha mẹ thường để bạn chơi một mình. Mỗi khi bạn gây ồn, cha mẹ thường tránh bạn ra để khỏi bị làm phiền. Bạn chỉ nhận được những lời khen “tốt lắm” một cách hời hợt khi giành được điểm A. Nhưng sẽ là những “bài giảng” đáng sợ khi bạn nhận được điểm C, D, hay tệ hơn là điểm F. Ở trường học, hầu hết các thầy cô sẽ đánh một dấu X vào những chỗ sai, thay vì cho điểm hay tích đúng vào chỗ bạn làm được. Khi chơi thể thao, bạn sẽ bị la hét mỗi khi đánh mất bóng. Điều này khiến bạn có những cảm xúc mãnh liệt khi mắc lỗi hay thất bại hơn là mỗi lúc thành công.

Não bộ luôn dễ dàng nhớ được các sự kiện giàu cảm xúc nên hầu hết mọi người đều không nhớ nhiều tới số lần thành công như là họ nhớ tới thất bại. Một cách để đối phó với hiện tượng này là hãy tập trung và tôn vinh những thành công của mình. Một bài tập mà tôi yêu cầu những người tham gia buổi hội thảo tuần trước làm là hãy chia sẻ những thành công mà họ có được trong tuần vừa qua. Thật bất ngờ khi điều này lại rất khó đối với mọi người. Nhiều người còn nghĩ họ chẳng giành được gì trong thời gian đó. Đơn giản hơn rất nhiều khi họ kể về 10 thất bại trong một tuần hơn là 10 thành công trong cùng bảy ngày đó.

Nhưng có một sự thật là chúng ta đều giành được thắng lợi nhiều hơn thất bại - chỉ có điều ta đã đặt những tiêu chuẩn quá cao cho thành công. Trong chương trình GOALS (Gaining Opportunities and Life Skills) mà tôi tạo dựng để giúp những người chưa hạnh phúc ở California, có một thành viên đã nói thẳng rằng anh ta chưa hề giành được bất kỳ thành công nào. Khi tôi hỏi thăm về cuộc đời của anh, anh kể rằng anh đã rời Iran sau khi tổng thống bị lật đổ năm 1979. Anh cùng gia đình sang Đức. Tại đây anh học tiếng Đức và trở thành một người thợ ô tô. Mới đây, gia đình anh lại chuyển sang Mỹ. Sau khi học xong tiếng Anh, hiện tại anh đang theo học một lớp làm thợ hàn. Và anh nghĩ trong cuộc đời mình chưa bao giờ thành công! Khi cả nhóm hỏi rằng theo anh ta thì như thế nào là thành công, anh trả lời rằng thành công là sở hữu một biệt thự ở Beverly Hills và lái xe Cadillac. Trong suy nghĩ của anh ta, những điều khác đều không phải là thành công. Dần dần, với những bài giảng nhỏ một, anh đã bắt

đầu nhận thấy rằng mình giành được khá nhiều thành công trong mỗi tuần. Những thứ đơn giản như đi làm đúng giờ, gia nhập vào chương trình GOALS, học tiếng Anh, kiếm tiền cho gia đình, hay mua cho con gái chiếc xe đạp đầu tiên đều là những thành công của anh.

THẺ BÀI POKER CHO SỰ TỰ TIN VÀ THÀNH CÔNG

Vậy tại sao tôi lại bàn nhiều đến việc bạn nên thừa nhận những thành công của mình trong quá khứ? Lý do là vì điều đó rất quan trọng và ảnh hưởng lớn đến sự tự tin của bạn. Giả sử mỗi lần bạn cảm thấy tự tin tương ứng với một thẻ bài poker. Hãy tưởng tượng rằng bạn và tôi đang ngồi chơi poker và bạn có 10 thẻ bài còn tôi là 200 thẻ. Theo bạn thì ai sẽ là người dè dặt hơn trong cuộc chơi này? Tất nhiên người đó là bạn. Nếu bạn bị thua cả hai lần, mỗi lần năm thẻ thì bạn sẽ thua cuộc. Còn tôi phải thua tới 40 lần thì mới phải rời cuộc chơi. Vì vậy, tôi sẵn sàng chấp nhận rủi ro bởi vì tôi có đủ sức chống lại thất bại. Mức độ tự tin của bạn cũng vận hành với cơ chế như vậy. Bạn càng tự tin, bạn càng sẵn sàng đón nhận thử thách.

Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng khi bạn càng ghi nhận những thành công của mình, bạn càng có thêm tự tin để tiến lên và giành được chiến thắng. Thậm chí, ngay cả khi thất bại thì bạn cũng sẽ không gục ngã, bởi bạn luôn rất tự tin vào mình. Bạn càng mạo hiểm, thành công bạn giành được càng lớn. Sút càng nhiều, cơ hội ghi bàn của bạn càng lớn.

Bạn càng có nhiều thành công trong quá khứ, bạn càng có thêm tự tin để đạt tới thắng lợi hơn nữa trong tương lai. Vì vậy, hãy tìm ra những cách đơn giản nhưng hiệu quả để tạo dựng và duy trì sự tự tin ở mức độ cao.

BẮT ĐẦU VỚI CHÍN THÀNH CÔNG CHỦ ĐẠO

Sau đây là cách lập một bản thống kê những thành công. (Hãy thử cùng làm bài tập này với bạn đời hay gia đình bạn.) Bắt đầu bằng cách phân chia cuộc đời trước đây của bạn thành ba giai đoạn bằng nhau - ví dụ, nếu bạn 45 tuổi, ba giai đoạn đó là từ khi sinh đến 15 tuổi, từ 16 đến 30 tuổi và từ 31 đến 45 tuổi. Sau đó, hãy liệt kê ra ba thành công bạn đạt tới ở mỗi thời kì. Để minh họa, tôi sẽ liệt kê những thành công của chính mình như sau:

Giai đoạn đầu: đến năm 20 tuổi

1. Được chọn làm người lãnh đạo của Hội Nam hướng đạo Mỹ32 (Boy Scouts of America).
2. Ghi bàn thắng và giành ngôi vô địch giải bóng bầu dục thành phố.

3. Đỗ vào trường Harvard.

Giai đoạn 2: từ 21 đến 40 tuổi

1. Có được bằng thạc sỹ giáo dục của đại học Massachusetts.
2. Xuất bản cuốn sách đầu tiên.
3. Thành lập Trung tâm phát triển Tổ chức và Con người ở Anh (England Central for Personal and Organizational Development).

Giai đoạn 3: từ 41 đến 60 tuổi

1. Tổ chức các hội thảo về sự tự tin.
2. Chicken Soup for The Soul đạt được vị trí đầu bảng trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn.
3. Đạt được mục tiêu nói chuyện tại 50 bang của Hoa Kỳ.

BẠN CÓ THỂ LIỆT KÊ RA 100 THÀNH CÔNG KHÔNG?

Để tự thuyết phục bản thân rằng mình là một người thành công và có thể tiếp tục làm nên những điều vĩ đại, bạn hãy hoàn thành bước tiếp theo của bài tập này bằng cách liệt kê ít nhất một trăm thành công đã giành được.

Kinh nghiệm cho thấy, hầu hết mọi người đều cảm thấy ớn với khoảng 30 thành công đầu, sau đó thì khá khó khăn. Để kể đủ 100 thành công, bạn cần phải liệt kê cả những việc như học đi xe đạp, hát một mình trước nhà thờ, có được việc làm thêm đầu tiên, lần đầu tiên tham dự một giải thể thao, lập một đội cổ vũ, có được bằng lái xe, có bài đăng trên tờ báo của trường, đạt điểm A trong môn lịch sử Mr. Simon, hoàn thành bài học cơ bản của môn lướt ván, giành được ruy-băng tại một hội chợ làng, đổi một chiếc xe mới, kết hôn, có con đầu lòng hay lãnh đạo một chiến dịch kêu gọi tài trợ cho trường học của con bạn. Chắc chắn bạn nhớ những việc này và nên thừa nhận chúng là các thành công của bạn. Tùy thuộc vào độ tuổi mà bạn có thể liệt kê cả “tốt nghiệp cấp I, tốt nghiệp cấp II và tốt nghiệp trung học phổ thông”. Không sao cả. Mục tiêu của chúng ta là đạt tới con số 100.

SỔ GHI CHIẾN THẮNG

Một cách hiệu quả để có thể tăng thêm số “thẻ poker” của bạn là hãy ghi lại những thành công bạn đạt

được. Nó có thể đơn giản chỉ là một danh sách được viết trong cuốn sổ đóng gáy xoắn, một tệp tin trong máy tính của bạn. Bằng cách hồi tưởng và ghi lại thành công mình giành được mỗi ngày, bạn sẽ đưa chúng vào trong trí nhớ. Điều này sẽ làm tăng thêm lòng tự trọng và sự tự tin của bạn. Sau đó, mỗi khi cần phải tự tin, bạn hãy lấy cuốn sổ ra, đọc lại những gì bạn đã viết trong đó.

Peter Thigpen, cựu Phó chủ tịch của Levi Strauss & Co., luôn đặt một cuốn sổ ghi chiến thắng trên bàn. Khi đạt được một thành công nào đó, ông sẽ ghi nó lại. Mỗi lần phải làm một việc lớn lao như đàm phán một hợp đồng vay tiền ngân hàng trị giá hàng triệu đô la hay phải trình bày trước hội đồng quản trị, ông đều mở cuốn sổ ra đọc để thêm tự tin. Danh sách thành công của ông bao gồm Thâm nhập vào thị trường Trung Quốc, Yêu cầu con lau dọn phòng, hay Thuyết phục được hội đồng quản trị thông qua kế hoạch mở rộng kinh doanh.

Hầu hết mọi người khi phải làm một việc gì đó to lớn đều có thói quen nhìn lại những lần thử không thành công trước đó. Điều này sẽ làm giảm sự tự tin và tăng nỗi sợ hãi của họ, khiến họ thất bại thêm lần nữa. Giữ và tham khảo cuốn sổ ghi chiến thắng sẽ giúp bạn tập trung vào thành công.

Hãy lập một cuốn sổ ghi chiến thắng của riêng bạn càng sớm càng tốt. Nếu muốn, bạn cũng có thể làm nó sinh động hơn bằng các bức ảnh, chứng chỉ hay bất kì thứ gì ghi nhận thành công của bạn.

TRUNG BÀY CÁC BIỂU TƯỢNG CHIẾN THẮNG CỦA BẠN

Nghiên cứu đã chỉ ra rằng, môi trường mà bạn trông thấy có ảnh hưởng tới tính cách, quan điểm và hành động của bạn. Môi trường xung quanh tác động mạnh đến bạn. Nhưng đây mới là điều quan trọng: Bạn có thể kiểm soát được môi trường đó. Bạn có thể chọn các bức tranh treo trên tường hoặc những đồ lưu niệm đặt trên bàn hay phòng làm việc của bạn.

Một phương pháp hiệu quả để bạn có thêm tự tin và động lực giành nhiều chiến thắng hơn là hãy bố trí xung quanh bạn những bức tranh, những phần thưởng, những đồ vật gợi đến những thành công trước kia. Những đồ vật này có thể là các huy chương bạn đã giành được, bức tranh chụp cảnh bạn ghi bàn trong một trận đấu, ảnh cưới của bạn, một chiếc cúp, một bản copy bài thơ được đăng báo của bạn, một bức thư cảm ơn, bằng tốt nghiệp đại học hay huy hiệu Eagle Scout trong cuộc thi Girl Scout Gold Award.

Chọn ra một chỗ đặc biệt - một chiếc giá, trên mặt bàn, cửa tủ lạnh, một “bức tường chiến thắng” ở hành lang nơi bạn hàng ngày đi qua - và đặt vào đó những biểu tượng thành công của bạn. Lau sạch ngăn bàn, ngăn kéo hay chỗ để tài liệu rồi đóng khung, đánh bóng và bày những biểu tượng chiến thắng của bạn. Mỗi ngày bạn đều nhìn thấy chúng và điều này sẽ ảnh hưởng tích cực tới tiềm thức của bạn.

Nó sẽ khiến bạn nhìn mình với tư cách là người chiến thắng - người luôn đạt được thành công trong cuộc sống! Nó cũng sẽ truyền thông điệp này đến những người khác. Rồi sự tự tin của bạn cũng như niềm tin của những người khác vào bạn sẽ tăng lên.

Trung bày biểu tượng chiến thắng cũng là một việc làm rất hữu ích cho các con bạn. Hãy trung bày những gì chúng đạt được - các bài báo, những bức ảnh chụp chúng khi đang chơi bóng chày hay đang chơi violon, những chiếc cúp chúng giành được, huy chương hay những giải thưởng khác. Nếu bạn có con, hãy treo những bức ảnh đẹp nhất về chúng ở trong bếp, trong phòng ngủ của chúng và cả trong hành lang nhà bạn. Khi chúng thấy những bức tranh này, chúng sẽ có thêm sự tự tin.

BÀI TẬP VỚI CHIẾC GƯƠNG

Bạn là một thanh nam châm sống. Những gì bạn hút vào cuộc đời luôn phù hợp với những suy nghĩ chi phối trong đầu.

BRIAN TRACY

Chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực phát triển tiềm năng con người

Cùng với việc công nhận những thành công lớn, bạn cũng cần công nhận những thành công hàng ngày của bạn. Bài tập với Chiếc gương được dựa trên nguyên tắc bạn cần công nhận thành công nhưng điều quan trọng là bạn tự thừa nhận nó với chính bản thân mình.

Bài tập với Chiếc gương sẽ đưa vào tiềm thức của bạn những bước đi cần thiết để tiến tới thành công đồng thời thay đổi những suy nghĩ tiêu cực của bạn, những suy nghĩ khiến bạn giới hạn thành công của mình trong khuôn khổ. Hãy làm bài tập này trong ba tháng. Sau đó, bạn có thể quyết định có nên tiếp tục hay không. Tôi biết một số người thành đạt đã thực hiện bài tập này trong suốt nhiều năm.

Mỗi tối, trước khi đi ngủ, hãy đứng trước gương và tán dương những điều mình đã làm được trong ngày. Bắt đầu bằng việc nhìn thẳng vào mắt người trong gương vài giây và hình ảnh phản chiếu cũng nhìn vào mắt bạn. Sau đó, hãy tự nhắc tên mình và nói to những điều sau:

- Những gì đã đạt được trong kinh doanh, tài chính, học tập, bản thân, cơ thể, tâm hồn hay cảm xúc.
- Sự rèn luyện bản thân - ăn kiêng, tập thể dục, đọc sách, suy ngẫm, cầu nguyện.
- Những cám dỗ mà bạn vượt qua được - ăn nhiều đồ ngọt, nằm xem ti vi quá nhiều, dậy muộn, uống nhiều rượu.

Giữ nguyên ánh mắt của bạn trong suốt bài thực hành này. Khi đã tán dương bản thân xong, hãy hoàn thành bài thực tập này bằng cách nhìn thật sâu vào trong mắt bạn và nói “Tôi yêu bạn”. Rồi sau đó dành vài giây để tận hưởng cảm giác như chính bạn là người trong gương, người đã nghe mọi lời tán tụng trước đó. Có một điều bạn không nên làm sau khi xong việc là quay lưng lại chiếc gương, cảm thấy xấu hổ hay nghĩ việc làm này thật là ngớ ngẩn và ngu ngốc.

Sau đây là một ví dụ mà bạn có thể học theo:

Jack, tôi đánh giá cao anh vì những điều đã làm được trong ngày hôm nay: Đầu tiên, tôi khen ngợi anh đã đi ngủ đúng giờ vào tối hôm qua, không thức khuya để xem ti vi, nhờ vậy sáng nay anh đã dậy sớm và tỉnh táo để nói chuyện vui vẻ với Inga. Anh đã có được 20 phút suy nghĩ trước khi đi tắm. Sau đó, giúp vợ chuẩn bị bữa trưa cho bọn trẻ. Anh đã ăn sáng với các món ăn ít chất béo và cacbon-hydrat. Anh tới cơ quan đúng giờ và tổ chức thành công một cuộc họp với nhóm làm việc. Anh đã làm được một việc hữu ích là giúp mọi người biết được ý tưởng và suy nghĩ của nhau. Và anh đã thành công trong việc giúp những người ít nói bày tỏ cảm nghĩ của họ.

Hãy xem... ồ, anh đã có một bữa trưa với những món ăn tốt cho sức khỏe - súp cùng với sa lát - anh đã không gọi món bánh ngọt mà họ giới thiệu. Anh đã uống 10 cốc nước mà anh quy định là tiêu chuẩn cho mỗi ngày. Sau đó... hãy xem... anh chỉnh sửa xong cuốn sách định hướng nhân viên mới và có một khởi đầu tốt trong việc tổ chức chương trình đào tạo quản lý vào mùa hè. Rồi anh viết tiếp cuốn sổ ghi thành công trước khi về nhà. À, anh còn tán dương trợ lý của mình bởi cô ấy đã hoàn thành tốt công việc trong ngày. Thật tuyệt khi thấy cô ấy phấn khởi như vậy.

Khi về nhà, anh đã dành thời gian chơi với bọn trẻ, đặc biệt là Christopher. Sau đó, anh đọc sách cho chúng nghe. Điều này thật tuyệt. Và bây giờ, một lần nữa anh lại đi ngủ đúng giờ, không thức khuya để truy cập Internet. Hôm nay, anh đã làm rất tốt.

Còn một điều này nữa, Jack - tôi yêu mến anh.

Không có gì kỳ lạ khi bạn phản ứng lại trong lần đầu tiên thực hiện bài tập này. Bạn có thể thấy ngớ ngẩn, xấu hổ, muốn khóc (thậm chí có thể đã khóc), hay thấy không thoải mái. Đôi khi, có người còn thấy nổi da gà, cảm thấy nóng tới đổ mồ hôi, hay giống như bị mê sảng. Đây chỉ là những phản ứng bình thường và tự nhiên bởi bạn đang làm những điều khác thường. Bạn không được dạy là phải tự tán dương chính mình. Thực ra, bạn luôn nghe thấy những điều ngược lại: Đừng tự ca ngợi mình. Đừng kiêu ngạo hay khoe khoang. Tự đại là tội lỗi. Khi bắt đầu hành động theo hướng có suy nghĩ tích cực về mình, những phản ứng của cơ thể hay cảm xúc xuất hiện là bình thường. Bởi vì khi đó bạn đang giải

phóng những vết thương cha mẹ để lại, những ước mong thiếu thực tế và việc tự chỉ trích mình. Nếu bạn trải qua những điều nói trên - nhưng không phải mọi người đều vậy - thì đừng để chúng cản đường bạn. Chúng chỉ tồn tại tạm thời và sẽ sớm qua sau vài ngày bạn thực hiện bài tập này.

Lần đầu tiên thực hành bài tập này, sau 40 ngày, tôi thấy những ý nghĩ tiêu cực về mình đã hoàn toàn biến mất, thay vào đó là những suy nghĩ tích cực có được trong bài tập. Trước đây, tôi thường tự mắng mình mỗi khi để quên chìa khóa xe hay kính. Những ý nghĩ đó bây giờ không còn xuất hiện nữa. Bạn cũng có thể làm được điều tương tự miễn là phải dành thời gian để thực hiện bài tập này cẩn thận.

Một điều cần nhớ là: Nếu bạn đang nằm trên giường và chưa làm Bài tập với Chiếc gương, hãy đứng dậy và thực hiện nó. Nhìn vào chính bản thân mình trong gương là một yếu tố rất quan trọng. Và lời khuyên cuối cùng: Hãy bảo bạn đời, con cái, bạn cùng phòng hay bố mẹ bạn rằng bạn sẽ làm bài tập này trong vòng ba tháng tới. Tất nhiên, bạn không muốn họ đi vào phòng và nghĩ bạn có vấn đề về thần kinh phải không!

HÃY BAN THƯỜNG CHO “ĐỨA TRẺ BÊN TRONG BẠN”

Trong mỗi người đều có ba tính cách khác nhau hòa quyện lại để tạo thành cái tôi của riêng mình. Chúng ta mang tính cách của cha mẹ, của một người trưởng thành và của một đứa trẻ. Mỗi tính cách đó khiến chúng ta hành động tương ứng như những người cha người mẹ, một người trưởng thành hay là một đứa bé.

Tính cách của con người trưởng thành là phần lý trí trong bạn. Nó tổng hợp các thông tin và đưa ra quyết định mà không để cảm xúc lấn át. Nó lên thời gian biểu, cân bằng thu chi, tính thuế hay quyết định khi nào bạn cần thay đổi.

Tính cách cha mẹ bảo ban bạn buộc dây giày, đánh răng, ăn rau, làm bài tập, tập thể dục, hoàn thành công việc đúng tiến độ và thực hiện các kế hoạch của mình. Đó là nhà phê bình bên trong bạn - người đánh giá, chỉ trích bạn mỗi khi bạn không sống theo những tiêu chuẩn đã đặt ra. Nhưng nó cũng luôn chăm sóc bạn, bảo đảm rằng bạn đang được an toàn và được quan tâm. Đó cũng là phần công nhận, đánh giá cao và tán dương những công việc bạn hoàn thành tốt.

Ngược lại, phần tính cách trẻ con bên trong khiến bạn cũng giống như một đứa trẻ - nài nỉ, khóc lóc, đòi được quan tâm và chẳng chịu làm gì nếu không có được cái mình cần. Trong cuộc đời, đứa trẻ ba tuổi bên trong chúng ta luôn hỏi: Tại sao chúng ta phải ngồi ở bàn làm việc? Tại sao chúng ta không tới nơi nào đó vui hơn? Tại sao tôi phải dậy lúc ba giờ sáng? Tại sao tôi phải đọc bản báo cáo vô vị này?

Một việc quan trọng bạn cần làm trong vai trò là cha mẹ của “đứa trẻ” này là hãy khen thưởng cho những việc mà nó đã làm tốt.

Nếu bạn có một đứa con ba tuổi, bạn sẽ nói với chúng: “Mẹ sẽ làm xong việc này trong 20 phút nữa. Sau khi xong, mẹ con mình sẽ đi ăn kem và chơi điện tử”. Đứa con ba tuổi của bạn trả lời: “Vâng, con sẽ ngoan bởi vì khi đó mẹ sẽ dẫn con đi chơi”.

Không đáng ngạc nhiên khi “đứa trẻ” bên trong bạn cũng như vậy. Khi bạn bảo nó “ngoan” để bạn hoàn thành xong công việc, nó sẽ làm bởi vì nó tin rằng nếu làm theo, nó sẽ được nhận quà. Có thể nó biết rằng sẽ được đọc một cuốn sách, đi xem phim, gặp gỡ bạn bè, nghe nhạc, đi khiêu vũ, thư giãn, đi ăn, có một “đồ chơi” mới hay được thăng chức.

Một điều quan trọng để bạn thành công hơn trong cuộc sống đó là hãy thưởng cho những gì bạn đã đạt được. Thực tế, bạn thưởng cho chính mình sẽ giúp “đứa trẻ trong bạn” hạnh phúc và sẽ nghe lời bạn trong những lần tiếp theo. Nếu bạn không làm như vậy, cũng giống như một đứa trẻ thật sự, nó sẽ bắt đầu ngấm ngấm phá hủy những nỗ lực của bạn bằng những việc như khiến bạn ốm, gặp tai nạn, làm hỏng cơ hội thăng tiến của bạn. Những việc này sẽ làm bạn chùn bước và rời xa mục tiêu mà mình hướng tới.

Ý NGHĨA CỦA VIỆC HOÀN THÀNH ĐẦY ĐỦ

Một lý do khác để tán thưởng những thành công của bạn chính là việc bạn sẽ không cảm thấy trọn vẹn nếu việc mình làm không được thừa nhận. Tán thưởng này sẽ khiến bạn thấy được ý nghĩa của việc mình đã làm và việc nó được công nhận. Khi bạn đã dành ra hàng tuần để viết một báo cáo mà sếp lại không có chút trân trọng, bạn sẽ cảm thấy không trọn vẹn. Nếu bạn tặng quà cho ai mà không nhận được lời cảm ơn, bạn sẽ thấy không trọn vẹn. Bạn cần lấp đầy khoảng trống đó.

Tất nhiên, còn quan trọng hơn cả việc cảm thấy được trọn vẹn, thì thừa nhận và ban thưởng cho những thành công đạt được sẽ khiến tâm ta cảm thấy: À, thành công thật tuyệt. Mỗi lần chúng ta làm được việc gì đó, chúng ta đều rất vui. Jack sẽ mua cho chúng ta những thứ chúng ta cần hay đưa ta đi chơi. Hãy giành thêm những thành công và chúng ta sẽ được thưởng nhiều hơn.

Tự ban thưởng cho bản thân khi giành chiến thắng thực sự khiến bạn luôn có mong muốn trong tiềm thức là hãy làm việc chăm chỉ hơn. Đây cũng chỉ là bản tính tự nhiên của con người.

NGUYÊN TẮC 27: LUÔN ĐỂ TÂM TỚI PHẦN THƯỜNG SẼ GIÀNH ĐƯỢC

Rất dễ cảm thấy chán nản và thiếu động lực, nhưng lại khá khó khăn để làm điều ngược lại. Khi mà chẳng có cách nào để thay đổi sự thật này thì những gì tốt nhất bạn có thể làm là hãy giảm bớt nó bằng cách tập trung vào những điều tích cực thay vì điều tiêu cực.

DONNA CARDILLO, R. N.

Nhà hùng biện, doanh nhân, nhà văn chuyên viết truyện cười

Những người thành đạt luôn duy trì thói quen tập trung vào những suy nghĩ tích cực cho dù điều gì đang xảy ra chẳng nữa. Họ luôn nghĩ tới những thành công trong quá khứ hơn là những thất bại. Họ luôn hướng tới bước đi tiếp theo có thể đưa họ tới thành công hơn là những thứ có thể làm họ xao nhãng công việc. Họ luôn đi tiên phong trong việc theo đuổi những mục tiêu mình đã chọn.

45 PHÚT QUAN TRỌNG NHẤT TRONG NGÀY

Một phần quan trọng để có thể tập trung vào những điều tích cực là dành thời gian cuối ngày của bạn - trước khi đi ngủ để công nhận những thành công đã đạt được, nhìn lại những mục tiêu của bạn, nghĩ tới những thành công trong tương lai và lập kế hoạch cho những việc bạn cần hoàn thành trong ngày hôm sau.

Tại sao tôi lại khuyên bạn làm điều này trước khi đi ngủ? Bởi những gì bạn đọc, bạn nhìn thấy, nghe thấy hay trải qua trong suốt 45 phút cuối cùng trong ngày có ảnh hưởng lớn tới giấc ngủ của bạn. Trong suốt đêm đó, hệ thần kinh vô thức của bạn sẽ xem lại và xử lý những điều bạn vừa nghĩ tới nhiều gấp sáu lần những gì bạn làm ban ngày. Đây là lý do tại sao ôn bài vào buổi tối trước hôm thi thường hiệu quả hơn hay dễ gặp ác mộng khi xem phim kinh dị trước khi đi ngủ. Điều này cũng giải thích tại sao đọc sách cho trẻ con trước khi đi ngủ rất tốt - không những giúp chúng dễ ngủ hơn mà khi ngủ, chúng sẽ nhớ lại những thông điệp, những bài học đạo đức từ câu chuyện, qua đó in sâu vào tâm thức của chúng.

Khi chìm vào giấc ngủ, bạn sẽ rơi vào trạng thái ý thức do sóng não alpha tạo nên - trạng thái bạn rất dễ bị ảnh hưởng. Nếu bạn ngủ ngay sau khi xem thời sự lúc 11h, những gì thâm nhập vào ý thức của bạn sẽ là chiến tranh, tai nạn ô tô, cướp bóc, giết người, hành quyết, thanh toán lẫn nhau, bắt cóc trẻ em, các vụ tai tiếng trên phố Wall.

Sẽ tốt hơn rất nhiều nếu bạn đọc sách tự hoàn thiện bản thân hay sách truyền cảm hứng. Sẽ rất hiệu quả

nếu trước khi đi ngủ, bạn tự suy ngẫm, nghe những chương trình dạy cách tự lập hay dành thời gian để lên kế hoạch cho ngày mai.

Sau đây là một vài bài tập vào cuối mỗi ngày có thể giúp bạn tập trung và tiến lên phía trước.

BẢN BÁO CÁO BUỔI TỐI

Nhắm mắt lại, ngồi xuống, thở sâu và thực hiện một trong các cách sau:

- Hãy nghĩ xem hôm nay mình đã sống hiệu quả hơn ở những điểm nào.
- Hãy nghĩ xem hôm nay mình đã sáng suốt hơn ở điểm nào.
- Hãy nghĩ xem hôm nay mình làm việc tốt hơn ở điểm nào (quản lý, dạy dỗ).
- Hãy nghĩ xem hôm nay mình sống tình cảm hơn ở điểm nào.
- Hãy nghĩ xem hôm nay mình đã quyết đoán hơn ở điểm nào.
- Hãy nghĩ xem hôm nay mình đã tốt hơn như thế nào (ở bất kì tính cách nào).

Khi bạn ngồi trong một không gian yên lặng, bạn sẽ dễ dàng nhìn thấy được các sự kiện đã xảy ra trong ngày. Hãy chỉ quan sát chúng mà đừng nhận xét hay đánh giá một cách chủ quan. Khi đã thấy được tất cả các sự việc, bạn hãy suy nghĩ từng việc một trong đầu. Cách mà bạn từng mong muốn hoàn thành chúng đã khiến bạn trở nên sáng suốt và chủ động vào thời điểm đó. Điều này tạo ra một hình ảnh trong tiềm thức. Khi một sự việc tương tự xảy ra, nhờ hình ảnh này, bạn sẽ có được hành động đúng đắn.

NHẬT KÝ GHI THÀNH CÔNG MỖI NGÀY

Nhật ký ghi thành công mỗi ngày là một công cụ khác giúp bạn luôn suy nghĩ tích cực và để tâm tới phần thưởng sẽ giành được. Đây là một “biến thể” cao hơn của “sổ ghi chiến thắng” đã được nhắc tới ở chương trước. Nếu hằng ngày bạn đều làm việc này trong vòng một tháng, chắc chắn bạn sẽ tự tin hơn nhiều, cũng như hoàn thành tốt hơn mọi công việc trong cuộc sống.

Đơn giản, vào mỗi buổi tối, bạn hãy tìm ra năm việc mà mình đã làm tốt trong ngày hôm đó. Những việc này có thể thuộc bất kì lĩnh vực nào trong cuộc sống - công việc, học tập, gia đình, tín ngưỡng, tài chính, phát triển bản thân hay dịch vụ công cộng.

Hãy lập một bảng trống theo mẫu ở trang sau. Mỗi lần bạn nghĩ tới một thành công, hãy viết vào ô trống đầu tiên trong cột “thành công”. Sau đó, hãy tìm ra lý do tại sao mà việc này quan trọng với bạn rồi điền nó vào ô trống nằm phía dưới cột “Nguyên nhân”. Tiếp theo, tìm ra cách thức để bạn có thể phát triển thành công này và ghi vào cột “Phát triển”. Cuối cùng, tìm ra bước đi tiếp theo để thực hiện mục tiêu phát triển này rồi điền vào ô trống “Hành động tiếp theo”. Trong ví dụ ở bảng dưới, tôi điền thành công đầu tiên là “tổ chức thành công một cuộc họp nhân viên.” Lý do điều này quan trọng là “cuộc họp đã tạo ra “linh hồn” cho toàn nhóm - điều mà trước kia chúng tôi chưa có.” Trong cột “Phát triển” tôi ghi những việc khác có thể làm để tạo ra nhiều hơn “linh hồn” của nhóm, trong trường hợp này là lên kế hoạch và thực hiện một buổi phát triển nhân viên ngoài giờ. “Hành động tiếp theo” tôi cần làm là thành lập nhóm cùng Ann và Bob để lên kế hoạch cho việc này. Quá trình “điền bảng” trên diễn ra đơn giản và nhanh chóng nhưng đã giúp tôi rất nhiều trong việc “xây dựng linh hồn” của toàn nhóm, cũng như nhiều việc khác nữa.

Mỗi lần điền vào bảng xong, hãy ghi lại những việc cần làm trong cột “hành động tiếp theo” vào trong bản kế hoạch làm việc của bạn. Sắp xếp thời gian thích hợp để thực hiện chúng. Đưa chúng vào danh sách những việc cần làm. Bạn có biết bài tập này sẽ tạo ra động lực tiến lên lớn thế nào cho cuộc sống không?

Nếu là một giám đốc, bạn hãy thử yêu cầu các nhân viên của mình làm “bài tập 30 ngày” này cùng bạn. Điều đó sẽ giúp họ tập trung và tự tin hơn. Bài tập này cũng rất tốt cho gia đình bạn. Tôi đã thấy rất nhiều đứa trẻ vị thành niên thay đổi tính tích cực sau 30 ngày thực hiện bài tập đó.

NHẬT KÝ GHI THÀNH CÔNG MỖI NGÀY

Thứ Hai ngày 15/2/2005

Thành công

Nguyên nhân

Phát triển

Hành động tiếp theo

1. Tổ chức thành công một cuộc họp nhân viên

Tạo ra linh hồn cho toàn nhóm

Tổ chức một buổi phát triển nhân viên ngoài giờ

Cùng Ann và Bob lập kế hoạch cho việc này

2. Đi nghỉ cuối tuần cùng với Inga tại Ojai

Chúng tôi cần đi chơi và thắt chặt hơn mối quan hệ.

Lên kế hoạch hè cùng Patty và Jeff

Nói với Patty về thời gian tuyệt vời nhất khi ở bên nhau.

3. Đứng 30 phút trên bậc cầu thang

Việc này tốt cho sức khỏe và mục tiêu giảm cân của tôi.

Đi tập tạ

Hỏi Martin về huấn luyện viên của anh ấy.

4. Ăn tối, nói chuyện và làm bài tập về nhà cùng Christopher

Điều này rất quan trọng trong việc phát triển tình cảm giữa hai bố con

Làm lại việc này vào thứ tư

Kiểm tra lịch và sắp xếp thời gian.

5. Hoàn thành bản báo cáo công nghệ cho sếp

Giúp nâng cấp hệ thống máy tính

văn phòng

Xin được cấp

phí tổn

Sắp xếp cuộc họp với ban giám đốc.

TƯỞNG TƯỢNG RA MỘT NGÀY MỚI

Để giúp bạn tạo ra cuộc sống giống những gì mình mong muốn, cách hiệu quả là sau khi lên kế hoạch cho ngày mai hãy dành vài phút để hình dung rằng mọi việc sẽ diễn ra chính xác với những gì bạn mong muốn. Hình dung rằng mọi người sẽ ở đó khi bạn gọi họ, tất cả các cuộc họp đều bắt đầu và kết thúc đúng giờ, mọi việc đều được hoàn thành tốt đẹp, ký kết được các hợp đồng bán hàng... Tưởng tượng rằng bạn giải quyết tốt mọi tình huống gặp phải trong ngày mới. Những việc này sẽ ăn sâu vào tiềm thức của bạn trong đêm, qua đó tìm ra hành động để mọi việc sẽ diễn ra như những gì bạn đã hình dung.

Ngay từ bây giờ, hãy hình thành thói quen mừng tượng ra ngày mới từ tối hôm trước. Việc làm này sẽ thay đổi cả cuộc đời bạn.

NGUYÊN TẮC 28: HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH

Nếu một chiếc bàn bừa bộn là dấu hiệu của suy nghĩ lộn xộn thì chiếc bàn ngăn nắp có ý nghĩa gì?

LAURENCE J. PETER

Nhà giáo và nhà văn người Mỹ

Quyết định

Tiếp tục

Khởi động

Hoàn thành

Kế hoạch

Kết thúc

Cùng nhìn vào biểu đồ trên. Nó được gọi là Chu Kỳ Của Sự Hoàn Thành. Mỗi bước - quyết định, lập kế hoạch, bắt đầu, tiếp tục, kết thúc và hoàn thành - đều không thể thiếu để đạt tới thành công, đạt được kết quả như mong muốn, để kết thúc. Bao nhiêu người trong số chúng ta không bao giờ hoàn thành? Chúng ta thường trải qua hầu hết các bước cho tới khi kết thúc - nhưng chúng ta lại thường bỏ quên điều cuối cùng.

Đã có khi nào trong cuộc đời, bạn cho qua một kế hoạch dang dang dở hay thất bại trong việc kết thúc quan hệ với ai đó? Nếu bạn không hoàn thành xong những việc trong quá khứ, bạn không thể thoải mái theo đuổi những mục tiêu trong hiện tại.

KHÔNG HOÀN THÀNH CÔNG VIỆC CÓ THỂ LẤY ĐI NHỮNG “ĐƠN VỊ CHÚ Ý” GIÁ TRỊ CỦA BẠN

Khi bạn bắt đầu thực hiện một dự án, đạt được một thỏa thuận hay khi cần thay đổi bản thân, mọi việc sẽ được đưa vào trí nhớ và chiếm lấy các “đơn vị chú ý” của bạn. Chúng ta có thể đặt sự chú ý vào nhiều thứ tại cùng một thời điểm. Nhưng những lời hứa, các thỏa thuận hay những việc được liệt kê trong danh sách công việc của bạn sẽ khiến bạn dành ít “đơn vị chú ý” hơn để hoàn thành công việc hiện tại hay tạo ra các cơ hội trong cuộc đời.

Vậy tại sao con người lại không hoàn thành công việc? Thông thường, sự dờ dang đó rơi vào các lĩnh vực mà chúng ta không biết rõ hay chúng ta gặp phải những rào cản tâm lý và cảm xúc.

Ví dụ, bạn có nhiều kế hoạch, nhiệm vụ, yêu cầu hay nhiều thứ khác mà bạn không muốn làm nhưng bạn lại sợ bị cho là một người không tốt. Vì vậy, bạn không dám trả lời “không”. Trong khi đó, lượng giấy tờ chất đống trên bàn khiến bạn rối bời. Có những tình huống mà bạn phải ra một quyết định khó khăn và không mấy dễ chịu. Nhưng thà làm việc đó còn hơn là để những công việc dờ dang tích tụ lại.

Đôi khi, chúng ta không hoàn thành công việc bởi vì không có những kiến thức, chuyên môn thích hợp để làm những nhiệm vụ đó. Cũng có thể, làm việc dờ dang là một thói quen xấu của một số người.

HÌNH THÀNH Ý THỨC HOÀN THÀNH CÔNG VIỆC

Hãy luôn tự hỏi mình: Cần phải làm gì để hoàn thành nhiệm vụ này? Sau đó, bạn bắt đầu thực hiện các bước tiếp theo để chuẩn bị xong tài liệu, gửi thư theo mẫu yêu cầu, hay báo cáo bản kế hoạch đã xong xuôi cho sếp. Một sự thực là 20 việc được làm hoàn hảo sẽ tốt hơn là 50 việc mới chỉ xong một nửa. Ví dụ, một cuốn sách đã viết xong có thể xuất bản và ảnh hưởng lớn hơn là 13 cuốn sách còn đang được viết. Bạn bắt đầu ba kế hoạch và hoàn thành tốt chúng sẽ tốt hơn là thực hiện dang dở 15 kế hoạch khác nhau.

BỐN CÁCH ĐỂ HOÀN THÀNH

Trong các lớp học quản lý thời gian chúng ta đã từng được học nguyên tắc: Thực hiện ngay, giao phó, hoãn lại hay bỏ qua. Đây cũng là một phương pháp để thực hiện các công việc trong danh sách những việc bạn cần làm. Khi bạn cầm một tờ giấy lên, hãy quyết định xem lúc nào, ở đâu bạn thực hiện một việc, hay bạn có nên làm việc đó không. Nếu không thể, hãy bỏ qua nó. Nếu công việc đó chỉ kéo dài khoảng 10 phút, hãy làm ngay. Nếu bạn muốn chính mình thực hiện việc này, nhưng nó lại chiếm nhiều thời gian, hãy hoãn nó lại sau. Nếu bạn không thể tự làm việc đó hay bạn không có thời gian, hãy giao nó cho người mà bạn tin tưởng có thể hoàn thành tốt công việc này. Chắc chắn rằng sau khi hoàn thành, người bạn giao phó sẽ báo cáo lại để bạn biết mọi việc đã xong xuôi.

TẠO DỰNG KHÔNG GIAN CHO NHỮNG ĐIỀU MỚI

Ngoài thói quen thực hiện công việc dờ dang, thiếu chính chu, hầu hết các gia đình đều kêu rằng nhà họ quá bừa bộn, nào là giấy, quần áo cũ, đồ chơi cũ, đồ đạc cá nhân không dùng đến, những vật dụng hỏng, không cần thiết. Ở Mỹ, ngành kinh doanh nhà kho mini đã xuất hiện để giúp các gia đình và các công ty nhỏ gửi những đồ đạc mà họ không thể chứa được trong nhà hay văn phòng của mình.

Nhưng chúng ta có thực sự cần những nhà kho kiểu này? Câu trả lời là không.

Một trong những cách để giải phóng các “đơn vị chú ý” là hãy tạo ra môi trường sống và làm việc không có gánh nặng của sự bừa bộn này. Khi bạn bỏ đi những thứ cũ, bạn sẽ tạo ra không gian để chứa đựng những điều mới.

Hãy nhìn vào tủ quần áo của bạn làm ví dụ. Nếu bạn không thể nhét thêm một bộ quần áo nào vào đó - hay rất khó khăn để lấy ra một chiếc áo somi hoặc một chiếc váy - thì đó chính là lý do khiến bạn không mua thêm những bộ mới. Chẳng thể nhét chúng vào đâu nữa. Bạn hãy vứt bớt những bộ trang phục nào mà không được mặc đến trong suốt sáu tháng qua (trừ khi là các bộ trang phục lễ hội hay những vật kỷ niệm.)

Nếu bạn muốn có thêm những điều mới trong cuộc đời, bạn phải dành một không gian cho chúng. Ý tôi là không gian cả về mặt vật lý cũng như tâm lý.

Nếu bạn muốn có một người bạn trai mới, bạn phải quên đi (tha thứ và ngừng nhớ đến) người đàn ông mà bạn đã chia tay cách đây 5 năm. Bởi nếu không, khi một người con trai khác gặp bạn, anh ta sẽ nghĩ rằng: “Cô gái này yêu một người khác. Cô ấy sẽ không đi chơi với mình đâu.”

Người bạn tốt Martin Rutte của tôi từng nói với tôi rằng khi nào anh muốn bắt đầu một vụ làm ăn mới, anh sẽ dọn sạch toàn bộ văn phòng, nhà cửa, ô tô và gara. Mỗi lần anh làm việc đó, anh đều nhận được các cuộc gọi và các lá thư yêu cầu được làm việc cùng anh. Một số người khác thì cho rằng việc dọn sạch mọi thứ sẽ giúp họ xác định rõ ràng hơn khó khăn, thử thách, cơ hội và các mối quan hệ.

Việc chúng ta không thể bỏ đi những mớ hỗn độn và những thứ không cần thiết đồng nghĩa với việc chúng ta không tin rằng chúng ta có đủ khả năng cần thiết để có được những điều mới mẻ trong cuộc đời. Sự dờ dang như thế khiến ta không thấy được các cơ hội xuất hiện. Chúng ta cần hoàn thành quá khứ để hiện tại xuất hiện rõ ràng và đầy đủ hơn.

25 CÁCH HOÀN THÀNH MỌI VIỆC TRƯỚC KHI CHUYỂN SANG LÀM VIỆC KHÁC

Bạn cần làm những gì để hoàn thành công việc, từ bỏ hay giao nó cho người khác để chuyển sang thực hiện những nhiệm vụ mới? Hãy dựa vào danh sách sau đây để bạn liệt kê các việc cần làm và cách thực hiện chúng.

Mỗi lần, bạn hãy chọn ra bốn nhiệm vụ và hoàn thành chúng. Hãy chọn những việc mà sau khi hoàn thành, bạn sẽ giải phóng cho mình được rất nhiều năng lượng, thời gian và không gian - không kể đó là

không gian vật lý hay tinh thần.

Tôi khuyên bạn hoàn thành ít nhất một việc dở dang của mình mỗi quý. Nếu bạn thực sự muốn làm điều này, hãy dành ra hai ngày cuối tuần để thực hiện càng nhiều càng tốt những việc trong danh sách sau.

1. Những hoạt động kinh doanh đang bỏ dở
2. Những lời hứa chưa thực hiện được
3. Những khoản nợ chưa trả
4. Chiếc tủ đầy những bộ quần áo không được mặc
5. Gara toàn đồ đạc cũ để lộn xộn
6. Các chứng chỉ kê khai thuế xếp bừa bãi
7. Sổ séc đã chi quá mức hay các tài khoản cần hủy
8. Ngăn kéo đầy những vật không dùng được
9. Các dụng cụ đã hỏng
10. Góc mái với toàn đồ không dùng đến
11. Thùng xe tải hay ghế sau xe đầy ắp những vật vô giá trị
12. Chiếc ô tô chưa được bảo dưỡng
13. Tầng hầm bừa bộn toàn đồ bỏ đi
14. Tủ đựng các kế hoạch không thực tế hoặc đã hoàn thành xong
15. Bản kế hoạch dang dở
16. File trong máy tính chưa sao lưu hay dữ liệu cần chuyển đổi để lưu trữ
17. Bàn làm việc bừa bộn
18. Các bức ảnh gia đình chưa được cho vào album

19. Bàn là hay những đồ vật khác cần được sửa hoặc bỏ đi
20. Tu sửa lại căn nhà
21. Các mối quan hệ cá nhân đang rạn nứt
22. Những người bạn cần tha thứ
23. Thời gian dành cho những người mà bạn đã định ở cạnh họ
24. Các kế hoạch chưa hoàn thành hoặc các dự án được gửi đi mà chưa được trả lời hay quyết định.
25. Những sự biết ơn dành cho người khác hoặc mình đáng được nhận.

ĐIỀU GÌ CHỌC TỨC BẠN?

Cũng giống như việc không hoàn thành công việc, những điều làm bạn khó chịu hàng ngày góp phần phá hỏng thành công của bạn, vì chúng cũng lấy đi các “đơn vị chú ý”. Có thể, nó chỉ là chiếc áo ưa thích bị đứt cúc khiến bạn không thể mặc nó tới dự cuộc họp quan trọng. Hay là lỗ thủng ở cửa ra vào làm cho côn trùng bay vào nhà mỗi tối. Một trong những cách tốt nhất để bạn nhanh chóng đạt được thành công là hãy vứt bỏ, thay thế hay sửa chữa những yếu tố làm phiền bạn mỗi ngày.

Talane Miedaner, tác giả cuốn *Coach Yourself to Success*, khuyên bạn nên kiểm tra từng phòng trong nhà, gara và các nơi khác để tìm ra những thứ khiến bạn bực mình và “kiểm soát” chúng. Tất nhiên là chúng chẳng gây nguy hại hay đe dọa trực tiếp tới đời sống và công việc của bạn. Nhưng mỗi lần chúng khiến bạn chú ý, bạn sẽ mất đi sự tập trung. Nó sẽ khiến sinh lực của bạn giảm sút đáng kể.

NGUYÊN TẮC 29: HOÀN THÀNH QUÁ KHỨ ĐỂ TIẾN TỚI TƯƠNG LAI

Không ai có thể thay đổi được hôm qua nhưng chúng ta có thể thay đổi được ngày mai.

COLIN POWELL

Bộ trưởng quốc phòng Mỹ dưới thời tổng thống George W. Bush

Câu nói trên nghe rất quen thuộc phải không? Một số người sống trên đời này như thể lúc nào cũng có một tảng đá đè nặng lên họ. Nếu họ có thể vứt nó đi, họ sẽ tiến tới thành công nhanh hơn và dễ dàng hơn. Có thể một trong số đó là bạn. Bạn luôn giữ bên mình những vết thương, sự tức giận, nỗi sợ hãi, hay những việc dở dang trong quá khứ. Vứt bỏ những “tảng đá” này đi là bước cuối cùng bạn cần làm để đạt tới thành công.

Sự thực là... chúng ta cần phải quên đi quá khứ để tiến tới tương lai. Một cách tôi sử dụng để thực hiện điều này là Quá Trình Hoàn Toàn Thành Thật.

QUÁ TRÌNH HOÀN TOÀN THÀNH THẬT VÀ LÁ THƯ THÀNH THẬT

Quá Trình Hoàn Toàn Thành Thật và Lá Thư Thành Thật là hai công cụ giúp bạn quên đi những ký ức buồn để trở lại với tâm trạng vui vẻ, tràn đầy tình yêu trong hiện tại.

Lý do tôi gọi nó là hoàn toàn thành thật vì thông thường, sau khi vấp ngã, chúng ta không nói những cảm xúc thực sự của mình cho người đã gây ra điều đó. Chúng ta bị mắc kẹt trong nỗi đau, sự tức giận và rất ít khi cho qua nó. Kết quả là, từ khi đó, chúng ta sẽ thấy rất khó khăn để gần gũi - hay thậm chí là cảm thấy thoải mái khi bên cạnh người đã đi cùng mình.

Quá Trình Hoàn Toàn Thành Thật giúp chúng ta diễn tả các cảm xúc của mình. Nhờ đó, chúng ta lấy lại được những bản tính vốn có của mình: sự thân mật, sự quan tâm chu đáo và tính hòa đồng.

Chúng ta không dùng Quá Trình Hoàn Toàn Thành Thật để trút bỏ những cảm xúc tiêu cực của mình cho người khác. Nhưng nó có thể giúp chúng ta vượt qua và vứt bỏ những cảm xúc đó để tìm lại sự lạc quan và niềm tin vào cuộc sống. Rồi từ những trạng thái đó, chúng ta sẽ thấy được niềm vui, sự hân hoan và tính sáng tạo.

Các bước để hoàn toàn thành thật

Bạn có thể viết Quá Trình Hoàn Toàn Thành Thật ra giấy hoặc không. Dù bạn chọn cách thức nào đi

nữa, mục đích của quá trình này là nhằm thể hiện sự tức giận hay nỗi đau của bạn, để sau đó bạn có thể tha thứ và yêu đời trở lại.

Nếu bạn chọn cách diễn đạt nó bằng lời - luôn phải có sự cho phép của người kia - thì hãy bắt đầu bằng cách nói ra hết nỗi bức dọc của bạn, rồi lần lượt qua từng bước cho tới khi kết thúc bởi tình yêu, lòng thương và sự tha thứ. Việc sử dụng các mẫu sau đây có thể giúp bạn tập trung hơn vào từng bước. Để thực hiện quá trình một cách hiệu quả nhất, bạn cần phải dành thời gian như nhau cho cả sáu bước.

1. Bức dọc và oán giận

Tôi tức một điều rằng...

Tôi ghét khi phải...

Tôi phát ngáy với...

Tôi hận rằng...

2. Nỗi đau

Tôi cảm thấy tổn thương khi...

Tôi thấy buồn vì...

Tôi thất vọng về...

Nó khiến tôi đau bởi...

3. Sợ hãi

Tôi sợ rằng...

Tôi lo rằng...

Tôi sợ bạn sẽ...

Tôi sợ tôi sẽ...

4. Ăn năn, hối hận

Tôi tiếc vì đã...

Hãy tha thứ cho tôi vì...

Tôi xin lỗi về việc...

Tôi không cố ý....

5. Mong muốn

Tất cả những gì tôi muốn là...

Tôi muốn bạn...

Tôi muốn...

Tôi ước rằng...

6. Tình yêu, lòng thương, tha thứ và biết ơn

Tôi hiểu rằng...

Tôi trân trọng...

Tôi yêu bạn bởi...

Tôi tha thứ cho bạn về việc...

Cảm ơn bạn đã...

Nếu bạn không thể diễn tả bằng lời, hoặc người kia không đồng ý tham gia cùng bạn, bạn có thể viết những cảm xúc thật của mình ra Lá Thư Thành Thật.

Lá Thư Thành Thật

Các bước để viết một Lá Thư Thành Thật:

1. Viết một lá thư cho người đã làm bạn tổn thương với bố cục gần giống như các bước diễn tả cảm xúc của bạn trong quá trình trên.

2. Kể cả khi người kia không đồng ý với bạn, bạn hãy cứ gửi thư đi. Hãy nhớ, mục đích chính ở đây là

giải phóng bạn khỏi những cảm xúc bên trong, không phải là thay đổi cách nghĩ của người kia.

3. Nếu người kia đồng ý tham gia cùng bạn, hãy bảo anh ta viết một bức thư tương tự. Sau đó, hai người trao đổi thư cho nhau. Cả hai người đều nên có mặt khi đọc thư của nhau. Đừng cố chấp bảo vệ mình. Nên cố gắng đặt mình vào vị trí của người kia để hiểu rõ hơn cho họ.

Sau khi thực hiện việc này, bạn sẽ thấy mình có thể trải qua sáu bước trên một cách dễ dàng. Những lúc gặp khó khăn lớn, bạn vẫn muốn sử dụng sáu bước này làm kim chỉ nam cho mình.

THA THỨ VÀ TIẾN LÊN

Nếu bạn không tha thứ cho ai hay bất kì điều gì, sự thù hận sẽ chiếm mất một phần tâm trí bạn.

ISABELLE HOLLAND - Nhà văn đoạt 28 giải thưởng các cuốn sách đã viết

Dù chẳng có cuốn sách nào đề cập tha thứ như là một cách để đạt tới thành công, song sự thật là tức giận, bực bội và mong muốn trả thù sẽ lấy mất của bạn các nguồn lực mà bạn có thể sử dụng chúng để đạt tới mục đích.

Dưới ánh sáng của “Quy luật Hấp dẫn”, chúng ta đã thấy rằng bạn thu hút nhiều hơn những cảm xúc mà mình đang trải qua. Trong trường hợp tiêu cực này, sự tức giận và không dung thứ cho những nỗi đau trong quá khứ chắc chắn sẽ chỉ khiến bạn nhận được thêm nhiều hơn những điều đó trong cuộc đời này.

HÃY THA THỨ CHO NHỮNG GÌ ĐÃ QUA VÀ TRỞ LẠI VỚI HIỆN TẠI

Trong công việc, gia đình, các mối quan hệ cá nhân... chúng ta cần có tình yêu thương và lòng vị tha - để có thể tiếp tục tiến bước. Bạn cần tha thứ cho đối tác kinh doanh vì việc họ đã lừa bạn và khiến bạn bị thiệt hại về tài chính. Bạn cần tha thứ cho người đồng nghiệp đã “lấy trộm” mất niềm tin của sếp đối với bạn hay nói xấu sau lưng bạn. Bạn cần tha thứ cho người bạn đời đã từng lừa dối bạn, dẫn tới li hôn. Bạn không cần bỏ qua những hành động đó và tin vào họ một lần nữa. Nhưng bạn cần học cách tha thứ và tiếp tục tiến lên.

Khi bạn tha thứ cho những gì trong quá khứ, bạn sẽ quay về với thực tại. Từ đây, bạn có thể có được những điều tốt đẹp, có thể hành động để đạt được các mục tiêu trong tương lai cho bản thân, gia đình, nhóm làm việc hay công ty của bạn. Sa lầy trong quá khứ sẽ khiến bạn mất đi những năng lượng, động lực cần thiết để tiến lên phía trước, tạo ra và đạt được những gì mình mong muốn.

NHỮNG THẬT KHÓ ĐỂ BẮT ĐẦU

Tôi biết rằng, để tha thứ và tiếp tục tiến lên là một điều rất khó. Tôi từng bị một người lạ mặt bắt cóc và hành hung; có một người cha nghiện rượu; là nạn nhân của chủ nghĩa phân biệt chủng tộc; bị nhân viên biên thủ một số tiền lớn; bị kiện trong những trường hợp tôi đúng rõ ràng và bị lợi dụng trong một số thương vụ làm ăn.

Nhưng sau những sự kiện này, tôi bỏ qua và tha thứ cho những người đã hại mình. Vì nếu tôi không làm như vậy, những vết thương trong quá khứ sẽ ăn mòn tâm trí tôi và không cho tôi tập trung toàn bộ chú ý trong việc tạo dựng cuộc sống mà mình mong ước.

Qua mỗi trường hợp, tôi lại học được cách phòng tránh không để nó tái diễn. Tôi học được cách sử dụng tốt hơn trực giác của mình; biết được làm cách nào để bảo vệ gia đình tốt hơn và những tài sản kiếm được bằng mồ hôi và nước mắt. Mỗi lần tôi lại rút ra được một kinh nghiệm; trở nên sáng suốt, mạnh mẽ hơn - có nhiều sinh lực hơn để tập trung cho những nhiệm vụ quan trọng trước mắt. Không có những việc cá nhân không cần thiết, không có những sự trả thù cay đắng.

Có thể bạn phải chịu đựng rất nhiều nỗi đau, nhưng tôi nghĩ mình cũng chẳng hề thua kém.

Nhưng bạn nên biết rằng điều có thể khiến bạn đau đớn hơn rất nhiều đó là nuôi dưỡng sự thù hận trong lòng và nghĩ đến chúng thường xuyên. Từ tha thứ ở đây có nghĩa là bạn hãy tha thứ cho chính mình - chứ không phải cho người khác.

Tôi chứng kiến nhiều người trong các buổi hội thảo của mình đã đạt được những gì sau khi họ thực sự bỏ qua những điều không tốt đẹp trong quá khứ. Có người khỏi được bệnh đau đầu kinh niên, thoát ngay khỏi bệnh táo bón và viêm ruột kết, hết đau khớp, cải thiện thị lực và hàng loạt các lợi ích cho sức khỏe khác. Một người đàn ông đã giảm được gần ba cân chỉ sau hai ngày mà không cần tới ăn kiêng! Tôi cũng thấy có rất nhiều người đạt được những thành công kì diệu trong vấn đề tài chính và sự nghiệp. Hãy tin tôi, bạn sẽ thu được những kết quả xứng đáng cho những nỗ lực của mình.

CÁC BƯỚC THA THỨ

Những bước sau đây không thể thiếu để giúp bạn có thể tha thứ:

1. Thừa nhận sự oán giận của bạn.
2. Thừa nhận những vết thương và nỗi đau mà sự oán hận đó gây ra.
3. Thừa nhận nỗi sợ hãi và sự nghi ngờ của bạn.

4. Những việc mà bạn đã làm khiến cho sự oán hận đó vẫn tiếp tục xuất hiện.

5. Thừa nhận bạn không muốn có sự oán giận này và sau đó đặt mình vào địa vị của người kia để có thể hiểu rõ hoàn cảnh của họ và tại sao họ lại hành động như vậy.

6. Hãy đi đến gặp và tha thứ cho họ.

Nếu bạn chú ý, bạn có thể nhận ra rằng các bước này cũng khá giống với các bước của Quá trình Hoàn toàn Thành thật.

LẬP MỘT DANH SÁCH

Hãy lập một danh sách những người đã làm tổn thương bạn và cách họ:

----- đã làm tổn thương tôi bởi-----

Đối với từng người một, hãy dành cho họ lượng thời gian cần thiết để thực hiện các bước trong Quá trình Hoàn toàn Thành thật. Bạn có thể viết ra giấy hoặc nói ra và tưởng tượng rằng người đó đang ngồi đối diện để lắng nghe bạn. Bảo đảm rằng bạn dành đủ thời gian để nhận ra điều gì đã xảy ra với họ khiến họ phải làm như vậy. Hãy nhớ một điều sau đây bởi nó rất quan trọng:

Tất cả mọi người luôn làm tất cả những gì có thể để đạt được nhu cầu của mình. Họ làm thế với tất cả sự hiểu biết, kiến thức, kỹ năng, công cụ mà họ có vào thời điểm đó. Nếu họ có thể làm tốt hơn, chắc chắn họ sẽ làm. Khi họ nhận thức rõ hơn rằng những việc làm của họ gây hại cho người khác, khi họ học được cách làm điều đó hiệu quả và ít ảnh hưởng đến người khác, họ sẽ làm theo cách tốt hơn.

Hãy nghĩ về điều này. Không cha mẹ nào sáng dậy lại nói rằng: “Anh vừa nghĩ ra ba cách nữa để quát bọn trẻ.” Bất kì ai cũng muốn trở thành người cha, người mẹ tốt. Nhưng khi những tổn thương tâm lý, việc thiếu kỹ năng nuôi dạy con và những áp lực trong cuộc sống kết hợp lại, họ có thể làm chúng tổn thương. Bạn không phải là trường hợp cá biệt. Họ sẽ trút giận lên bất kì ai vào lúc đó. Điều này luôn luôn đúng với mọi người khác.

LỜI KHẲNG ĐỊNH THA THỨ

Kỹ năng cuối cùng giúp bạn bỏ qua hoàn toàn một sự việc trong quá khứ chính là lời khẳng định tha thứ. Bạn hãy đọc nó vài lần mỗi ngày:

Tôi đã thoát khỏi những đòi hỏi và việc chỉ trích - những thứ đã kìm hãm bản thân tôi. Tôi đã tự giải

phóng mình - để được sống trong niềm vui, tình yêu và sự thanh thản. Tôi đã giúp mình có được các mối quan hệ tốt, đạt được thành công trong cuộc sống, tận hưởng niềm vui và đặc biệt là việc nhận ra mình có thể làm và xứng đáng với những gì mình muốn. Bây giờ tôi đã tự do. Tôi cũng giải phóng những người khác khỏi những gì tôi yêu cầu và đòi hỏi từ họ. Tôi đã chọn tự do. Tôi cũng mang đến cho người khác tự do. Tôi tha thứ cho họ và tha thứ cho chính mình. Mọi việc là như vậy.

NẾU HỌ CÓ THỂ THÌ BẠN CŨNG CÓ THỂ

Khi tìm kiếm chuyện để trích vào hàng loạt sách Chicken Soup for The Soul, tôi đã đọc rất nhiều chuyện về lòng vị tha và hiểu ra được rằng con người có thể tha thứ cho mọi việc - dù nó có bi thương và tàn ác đến đâu.

Năm 1972, bức ảnh chụp một bé gái Việt Nam đã đoạt giải thưởng Pulitzer. Tay em đầy máu và thương tích, em gần như không mặc gì khi quần áo bị bom thiêu trụi, em la hét và chạy ra khỏi ngôi làng đang bị bỏ bom Napalm trong chiến tranh Việt Nam. Bức tranh đã được in ra hàng nghìn bản trên toàn thế giới và ngày nay vẫn còn trong các cuốn sách giáo khoa lịch sử. Cũng trong cuộc thảm sát đó, Phan Thị Kim Phúc đã bị bỏng hơn một nửa người. Thật kì diệu, Kim Phúc đã sống sót sau 17 đợt điều trị kéo dài suốt 14 tháng. Vượt qua nỗi đau trong quá khứ, cô đã tha thứ cho tất cả mọi việc. Hiện nay, cô là một công dân Canada, đại sứ thiện chí của tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa của Liên hiệp quốc (UNESCO), và là người sáng lập ra quỹ từ thiện Kim chuyên giúp đỡ các nạn nhân vô tội của chiến tranh. Ai gặp Kim cũng đều phải nhận xét về đức tính yêu hòa bình ngập tràn trong cô.

Năm 1978, Simon Weston gia nhập vào binh đoàn Welsh Guards của quân đội Anh. Trong trận chiến trên đảo Falkland, tuần dương hạm Sir Galahad bị trúng bom của Argentina. Khi đó, Simon đang ở trên tàu. Anh bị thương nặng, mặt mũi biến dạng, 49% cơ thể bị bỏng. Anh đã phải trải qua hơn 70 lần điều trị kể từ cái ngày định mệnh đó, và bây giờ vẫn chưa bình phục hoàn toàn. Sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu anh chọn sống phần đời còn lại với sự cay đắng. Nhưng anh không làm như vậy mà nói rằng: “Nếu bạn sống cuộc đời trong sự đau khổ và thù hận thì bạn đã đối xử sai với chính mình, bạn đối xử sai với Bác sĩ, với y tá và tất cả mọi người. Bạn không đền đáp gì cho những nỗ lực của họ. Lòng căm thù có thể hủy hoại bạn và nó là một cảm xúc không đáng có.”

Thay vì sống mòn trong sự đau khổ, Simon đã trở thành một nhà văn, một nhà diễn thuyết, là người đồng sáng lập và Phó chủ tịch của tổ chức Weston Spirit - tổ chức phi lợi nhuận hoạt động với mục đích tạo động lực cho hàng vạn thanh niên sống thiếu khát vọng tại vương quốc Anh.

Giống như Kim và Simon, bạn cũng hoàn toàn có thể vượt qua và chiến thắng quá khứ.

NGUYÊN TẮC 30: ĐỐI DIỆN VỚI SỰ THẬT

Sự thật vẫn luôn tồn tại dù chúng ta có cố tình lờ đi.

ALDOUS HUXLEY - Nhà văn nổi tiếng người Anh

Cuộc sống sẽ thay đổi khi chúng ta biết nắm bắt các cơ hội cho mình - nhưng cơ hội đầu tiên và khó khăn nhất lại là việc chúng ta phải thành thật với chính bản thân mình.

WALTER ANDERSON - Tổng biên tập tạp chí Parade

Nếu bạn muốn có được thành công trong cuộc sống, bạn không được phép phủ nhận mà phải đối mặt với những gì đang diễn ra. Bạn có lờ đi những tiêu cực trong môi trường mình làm việc không? Bạn có viện cớ cho cuộc hôn nhân tồi tệ của mình không? Bạn có phủ nhận việc bạn đang sống thiếu năng lượng, hay thừa cân, sức khỏe và thể lực yếu không? Bạn có dám thừa nhận rằng doanh thu liên tục giảm trong ba tháng vừa qua không? Bạn có dám sa thải nhân viên khi họ không hoàn thành công việc hay không? Những người thành công luôn đối diện thẳng thắn với các tình huống này. Họ lưu ý tới những dấu hiệu cảnh báo và có những hành động thích hợp, dù những việc làm đó có không thoải mái hay khó khăn thế nào đi nữa.

NHỚ CÁC CẢNH BÁO MÀU VÀNG

Hãy nhớ các “cảnh báo màu vàng” tôi đã đề cập tới khi nói về vấn đề $E+R=O$ trong nguyên tắc đầu tiên (chịu trách nhiệm 100% với cuộc sống của chính bạn)! Cảnh báo màu vàng là những dấu hiệu nhỏ biểu hiện có điều gì đó không đúng. Đưa con của bạn đi học về muộn hai hôm liền. Các dấu hiệu khác thường trong hòm thư của công ty. Lời nhận xét kì quặc từ một người bạn hoặc họ hàng. Đôi khi, chúng ta cũng chú ý tới những cảnh báo này và hành động, nhưng chúng ta thường bỏ qua nó nhiều hơn. Chúng ta coi như chẳng có chuyện gì xảy ra.

Đối diện với sự thực đồng nghĩa với việc bạn phải làm những điều chẳng dễ chịu chút nào. Bạn có thể phải tự rèn luyện kỉ luật, đương đầu với những người, những việc không mong đợi, đòi hỏi những gì bạn muốn có, yêu cầu được tôn trọng thay vì chấm dứt các mối quan hệ không tốt, hay thậm chí là thôi việc. Nhưng vì bạn không dám làm những việc này nên bạn thường giả vờ rằng sự thực không phải như vậy.

PHỦ NHẬN TỒN TẠI DƯỚI HÌNH THỨC NÀO?

Mặc dù các tình huống xấu có thể khiến cuộc sống của chúng ta không được thoải mái, khó khăn và đau khổ, song chúng ta vẫn thường chọn cách đồng hành cùng chúng. Chúng ta che giấu chúng trong tâm trí, mở rộng giới hạn chấp thuận để chấp nhận chúng hay biện hộ cho chúng. Chúng ta thậm chí còn không nhận ra rằng chúng ta đang phủ nhận chúng. Các lời biện hộ sau đây rất hay được sử dụng:

Con trai là như vậy mà.

Thời buổi này thì không thể kiểm soát được bọn trẻ mới lớn nữa rồi.

Tôi chẳng có gì để làm việc đó cả.

Nó chẳng ảnh hưởng gì đến công việc của tôi.

Đây không phải là nơi để nói chuyện.

Đừng làm mọi chuyện thêm rắc rối.

Đừng gây chuyện nữa.

Mình chẳng thể làm gì được cả.

Đừng nói chuyện này giữa nơi đông người.

Thẻ tín dụng bị như vậy là chuyện bình thường.

Điều đó không bao giờ xảy ra đối với những người như chúng ta.

Nếu tôi nói ra, tôi sẽ bị đuổi việc.

May quá, đó mới chỉ là cần sa.

Nó còn là trẻ con mà.

Tôi cần được nghỉ ngơi.

Tôi phải cố làm việc trong điều kiện hiện tại để sau này được

thăng tiến.

Chúng ta cứ đợi, rồi mọi chuyện sẽ qua thôi.

Tôi tin rằng anh ta sẽ trả tiền.

Đôi khi, chúng ta thậm chí còn tìm ra lý do cho một việc không tồn tại. Chúng ta không nhận ra rằng nếu thừa nhận vấn đề sớm hơn, việc giải quyết sẽ dễ dàng hơn. Sẽ đỡ tốn kém hơn để xử lý mọi việc, có thể thu được nhiều lợi ích hơn, chúng ta có thể thành thực hơn với mọi người, chúng ta sẽ cảm thấy tốt hơn về bản thân, hay thấy mình liêm chính hơn. Nhưng chúng ta không được phủ nhận.

Những người thành đạt luôn tìm kiếm lý do tại sao mọi việc lại không đi đúng hướng và tìm cách sửa chữa. Họ không cố gắng bảo vệ vị trí hiện tại của mình bằng cách lờ đi những vấn đề đó.

Trong kinh doanh, họ nhìn thẳng vào số liệu thực tế không mấy dễ chịu chứ không tìm cách tính toán lại để trông chúng bắt mắt hơn với các cổ đông. Họ muốn biết tại sao khách hàng không sử dụng dịch vụ hay hàng hóa của mình, tại sao chiến dịch marketing không hiệu quả và tại sao chi phí lại cao bất thường. Họ luôn đối diện với sự thật. Họ sẵn sàng nhìn thẳng vào vấn đề để giải quyết chứ không hề giấu giếm hay phủ nhận chúng.

Cố nghĩ đến những điều không tồn tại sẽ không làm mọi việc trở nên tốt hơn.

CHARLES J. GIVENS

Nhà đầu tư bất động sản và là tác giả cuốn *Wealth Without Risk*

BIẾT KHI NÀO CÀM NẮM GIỮ BIẾT KHI NÀO CẦN TỪ BỎ

Điều đầu tiên cần làm để từ bỏ sự phủ nhận thực tế là biết nhận ra tình huống xấu để quyết định điều cần làm. Tôi rất bất ngờ khi thấy rằng điều này rất khó thực hiện với mọi người - nhất là những người nghiện rượu và thuốc. Với những người nghiện, hôn nhân bị đổ vỡ, làm ăn thất bại, mất hết nhà cửa, thậm chí là phải sống vạ vật tại các khu ổ chuột, trước khi họ kịp nhận ra rằng ma túy không giúp gì cho họ.

Thật may, vấn đề của chúng ta không quá tồi tệ như những người nghiện ma túy, nhưng điều đó không có nghĩa là việc nhận thức và giải quyết nó đơn giản hơn. Ví dụ, bạn nhận một việc làm. Bạn có phủ nhận rằng việc bạn không hề thích công việc đó không? Tồi tệ hơn, bạn luôn bảo rằng mình hạnh phúc và mãn nguyện khi thực tế không phải vậy. Phải chăng bạn đang sống trong sự giả dối?

Những người ham việc là một ví dụ điển hình cho vấn đề này. Một lịch làm việc dày đặc không hề tốt cho bất kỳ ai về lâu dài. Nhưng những người này luôn viện cớ cho nó, như là “Tôi kiếm được nhiều tiền,” “đây là cách tôi nuôi sống gia đình mình,” “đó là điều tôi phải làm để đạt được thành công,” hay

“tôi luôn hoàn thành nó tại văn phòng.” Nhưng chúng ta đều biết, những lời biện hộ và thanh minh chỉ là một hình thức của sự phủ nhận.

PHỦ NHẬN LÀ DO SỢ HÃI

Thông thường, bạn phủ nhận một việc là do sợ chuyện tồi tệ hơn sẽ xảy ra nếu như mình thừa nhận nó và hành động. Nói cách khác, chúng ta sợ đối mặt trực tiếp với sự thật.

Những tình huống nào mà bạn sợ phải giải quyết?

Con bạn hút thuốc và dùng thuốc phiện?

Người quản lý luôn về sớm nhưng lại giao những kế hoạch không kịp hoàn thành của anh ta cho bạn xử lý?

Đối tác kinh doanh không tham gia nhiệt tình hay đầu tư vốn đủ vào dự án của bạn?

Các khoản chi phí sinh hoạt ở nhà bạn vượt khỏi tầm kiểm soát?

Sức khỏe của bạn kém đi bởi chế độ ăn không đầy đủ hoặc bởi phong cách sống không thích hợp?

Bạn đời không yêu thương, thiếu tôn trọng hay lừa dối bạn?

Không có đủ thời gian dành cho bọn trẻ?

Mặc dù để giải quyết những vấn đề này, bạn cần thay đổi lối sống, cách làm việc và quan hệ với người khác, song hãy nhớ cách thức thích hợp không phải luôn là bỏ việc, ly dị, sa thải nhân viên, hay nhốt đứa con nghiện ngập lại. Sẽ hiệu quả hơn nếu bạn chọn những hình thức bớt cực đoan hơn như nói chuyện với sếp, khuyên răn vợ (chồng), gần gũi hơn với con cái và tính toán lại các khoản chi tiêu, hay tìm kiếm những lời khuyên từ các chuyên gia. Tất nhiên, những cách này vẫn yêu cầu bạn phải dám đối mặt với sự thật và hành động.

Nhưng trước tiên, bạn cần phải đối mặt với những vấn đề khó khăn.

Một tin tốt là bạn càng đối diện nhiều với các tình huống xấu, bạn xử lý chúng càng tốt hơn. Chỉ cần một lần bạn dám đối diện với chúng, bạn sẽ bớt lúng túng hơn trong những lần sau và có thể hành động ngay tức khắc.

HÀNH ĐỘNG NGAY

Hãy lập một danh sách những việc đang diễn ra không suôn sẻ. Bắt đầu với bảy lĩnh vực chính mà bạn đã đặt mục tiêu cho mình: tài chính, sự nghiệp, thời gian cho gia đình, sức khỏe và sắc đẹp, các mối quan hệ, phát triển bản thân và sự khác biệt. Hãy hỏi nhân viên, gia đình, bạn bè, người trong nhóm, huấn luyện viên rằng họ nghĩ điều gì không tốt đang diễn ra.

Hãy hỏi: Điều gì không tốt? Làm cách nào chúng ta có thể cải thiện? Chúng ta có thể có yêu cầu gì? Anh cần gì ở tôi? Tôi có thể giúp gì cho anh? Chúng ta/ tôi cần làm gì? Chúng ta/tôi phải có hành động gì tiếp theo để giải quyết các tình huống này?

Bạn có cần nói với ai đó? Gọi một người thợ sửa chữa? Nhờ ai đó giúp đỡ? Học các kỹ năng mới? Tìm các nguồn lực khác? Đọc một cuốn sách? Hỏi một chuyên gia? Lập một kế hoạch để giải quyết?

Hãy chọn và thực hiện một hành động. Sau đó tiếp tục hành động, rồi hành động cho tới khi giải quyết xong xuôi vấn đề.

NGUYÊN TẮC 31: THAY ĐỔI

Thay đổi là quy luật sống. Những ai chỉ biết nhìn vào quá khứ và hiện tại chắc chắn sẽ đánh mất tương lai.

JOHN F. KENNEDY - Tổng thống thứ 30 của Hoa Kỳ

Thay đổi là điều tất yếu xảy ra. Ví dụ như tế bào cơ thể bạn luôn thay đổi từng phút. Trái đất đang biến đổi. Nền kinh tế, công nghệ, cách làm việc, cách giao tiếp cũng mỗi lúc một khác đi. Và thay vì chống lại những sự thay đổi này để rồi bị nó cuốn trôi, bạn hoàn toàn có thể “hợp tác” với chúng, thích nghi và hưởng lợi từ chúng.

THAY ĐỔI HAY DIỆT VONG

Năm 1910, Florist’s Telegraph Delivery - ngày nay được biết đến với tên FTD - được thành lập bởi 15 đại lý bán hoa ở Mỹ. Họ bắt đầu đưa máy điện tín vào trong việc kinh doanh và thực hiện những đơn hàng của khách khi việc giao hoa cách xa hàng ngàn dặm. Vào thời điểm đó, nữ giới thường tới các cửa hàng địa phương để mua những bó hoa nhỏ. Các thành viên trong gia đình chuyển ra sống ở các thành phố và thị trấn xa nhà. FTD đã trở nên hưng thịnh khi nhìn ra xu thế đó và kết hợp điện tín vào kinh doanh - một sự đổi mới phương thức liên lạc trong buôn bán.

Cũng vào thời điểm đó, xe tải và máy bay bắt đầu được sử dụng trong vận tải hàng hóa và hành khách. Không giống như các ngành công nghiệp khác, ngành vận tải đường sắt ở Hoa Kỳ không chịu thừa nhận những công nghệ mới này mà tìm cách chống lại chúng. Họ cho rằng, vận chuyển bằng ô tô và máy bay cũng chỉ là một khâu trong vận tải đường sắt chứ không phải là những ngành vận tải mới. Họ không chịu thay đổi. Thay vì mở rộng kinh doanh ra chuyên chở bằng hàng không và ô tô, các công ty vận tải đường sắt vẫn giữ nguyên nghiệp vụ kinh doanh của mình. Và sau đó, ngành vận tải này suýt chút nữa đã sụp đổ.

BẠN CẦN PHÁT TRIỂN Ở ĐÂU?

Hoặc bạn có thể đón nhận, hòa hợp với sự thay đổi để học cách thu lợi từ nó hoặc chống lại nó để cuối cùng bị nó nhấn chìm. Đó là lựa chọn của bạn.

Khi bạn nhìn nhận sự thay đổi như một phần tất yếu của cuộc sống, biết cách sử dụng chúng để biến cuộc sống của mình trở nên đơn giản, giàu có và trọn vẹn hơn, cuộc đời của bạn sẽ tốt đẹp hơn rất nhiều. Bạn sẽ thấy, thay đổi là một cơ hội tốt để phát triển và có được những kinh nghiệm quý báu.

Vài năm trước đây, tôi được Naval Sea Systems Command³³ mời làm tư vấn. Họ thông báo rằng sẽ dời toàn bộ quân đoàn từ Washington, D.C. về San Diego, California. Điều này đồng nghĩa với việc hàng loạt người địa phương sẽ mất việc. Nhiệm vụ của tôi là tổ chức một buổi hội thảo cho những nhân viên phi vũ trang, những người không muốn đến California. Mặc dù Naval Sea Systems Command đã bố trí công việc cho tất cả những người chuyển về San Diego (và trang trải tất cả những chi phí di chuyển), và giúp đỡ những người ở lại Washington, D.C tìm việc mới song có rất nhiều người sợ hãi và oán trách.

Mặc dù đối với hầu hết nhân viên, việc chuyển căn cứ này thực sự là một thảm họa, tôi vẫn khích lệ họ nghĩ theo hướng đây cũng một cơ hội, là một điều mới mẻ trong cuộc sống. Tôi dạy họ về công thức $E + R = O$. Khi việc rời căn cứ về Diego (E) là điều không thể không xảy ra thì kết quả sau cùng của họ - thành công hay không - lại phụ thuộc vào chính “phản ứng” của họ với hoàn cảnh mới. Tôi nói: “Có thể các anh sẽ tìm thấy một công việc tốt hơn với mức lương cao hơn ở D.C. Hoặc các anh có thể chuyển tới California - miền đất ẩm cúng quanh năm - với những người bạn mới và thử thách dành cho mình.”

Dần dần, họ bắt đầu hết lo sợ và nhận thấy rằng mọi chuyện rồi sẽ êm xuôi, thậm chí là tốt hơn miễn là họ đón nhận sự thay đổi này như một cơ hội để tìm kiếm một điều gì đó mới mẻ và tốt đẹp hơn.

ĐÓN NHẬN SỰ THAY ĐỔI NHƯ THẾ NÀO?

Có hai hình thức thay đổi: thay đổi chu kỳ và thay đổi cấu trúc. Cả hai loại thay đổi này đều nằm ngoài khả năng kiểm soát của bạn.

Thay đổi theo chu kỳ có thể xảy ra vài lần mỗi năm, ví dụ như sự biến động của thị trường chứng khoán. Giá cổ phiếu tăng rồi lại hạ. Có lúc thị trường đi lên, có lúc chỉ số chứng khoán giảm xuống. Chúng ta cũng có thể thấy biến đổi thời tiết theo mùa, thay đổi chính sách nghỉ ngơi của mọi người: đi du lịch nhiều hơn vào mùa hè... Những sự thay đổi này đều diễn ra theo chu kỳ và hầu hết chúng ta đều chấp nhận chúng như một điều bình thường trong cuộc sống.

Còn về thay đổi cấu trúc. Ví dụ như sự xuất hiện của máy vi tính đã thay đổi hoàn toàn đời sống và công việc của chúng ta. Thay đổi cấu trúc xảy ra khiến mọi việc không tiếp tục diễn ra như trước đó. Và nếu bạn chống lại sự thay đổi này, bạn sẽ bị nó cuốn trôi đi.

Bạn sẽ đón nhận những thay đổi cấu trúc và có hành động phù hợp để cải thiện cuộc sống giống như các nhân viên của Naval Sea Systems Command, FTD, hay tìm cách phủ nhận và đương đầu với nó như ngành vận tải đường sắt Hoa Kỳ?

Hãy nhớ lại một lần bạn đã quyết chống lại sự thay đổi mình gặp phải. Có thể đó là việc rời nơi cư trú, một công việc mới, sử dụng người cung cấp dịch vụ khác, thay đổi công nghệ sản xuất, công ty có ban quản lý mới, hay thậm chí là việc con bạn đi học xa nhà - bất kì sự thay đổi nào mà bạn phải giải quyết nhưng lại nghĩ đó là điều tồi tệ nhất trong cuộc đời.

Điều gì đã xảy ra khi bạn “nhượng bộ” sự thay đổi đó? Phải chăng cuộc sống của bạn thực sự được cải thiện? Phải chăng bạn có thể nhìn lại quá khứ và nói: “Ồ, tôi rất vui vì điều đó đã xảy ra. Hãy nhìn xem nó đã mang lại những gì cho tôi này.”

Nếu bạn luôn nhớ rằng mình đã từng đón nhận những thay đổi trong quá khứ - và những thay đổi này đã làm cuộc sống bạn tốt đẹp hơn - thì bạn sẽ bắt đầu tiếp nhận những thay đổi khác với sự hân hoan cần có. Để có thể chào đón bất kì sự thay đổi nào trong cuộc sống, bạn hãy tự hỏi mình những câu hỏi sau:

Điều gì làm thay đổi cuộc đời này mà tôi đang tìm cách kháng cự lại?

Tại sao tôi chống lại sự thay đổi đó?

Tôi sợ điều gì ở sự thay đổi này?

Tôi sợ điều gì sẽ xảy ra với tôi?

Tôi sẽ nhận được gì nếu cố giữ mọi việc đi theo những gì chúng vẫn xảy ra?

Tôi mất gì để giữ mọi việc đi theo những gì chúng vẫn xảy ra?

Tôi có lợi gì từ sự thay đổi này?

Tôi cần làm gì để đón nhận sự thay đổi này?

Bước tiếp theo tôi cần làm là gì?

Khi nào tôi sẽ hành động?

NGUYÊN TẮC 32: BIẾN “NHÀ PHÊ BÌNH” TRONG BẠN THÀNH MỘT “HUẤN LUYỆN VIÊN”

Con người luôn là những gì họ nghĩ về mình.

JAMES ALLEN - Tác giả cuốn sách As a Man Thinketh

Nghiên cứu đã chỉ ra rằng trung bình mỗi ngày một người - bao gồm cả bạn - tự nói chuyện với mình khoảng 50.000 lần. Hầu hết trong số này là tự nói về bản thân mình. Theo nhiều nhà nghiên cứu tâm lý học, khoảng 80% số đó là những suy nghĩ tiêu cực như: Đáng ra tôi không nên nói... Họ không thích mình... Tôi sẽ chẳng thể kéo nó ra được... Tôi không thích kiểu tóc của mình hôm nay... Đội bạn sẽ “nuốt chửng” đội mình... Tôi không biết khiêu vũ... Tôi trượt băng rất tồi... Tôi không có khả năng diễn thuyết... Tôi không là người ngăn nắp... Tôi luôn luôn đến trễ.

Hãy biện hộ cho những nhược điểm của bạn, nhưng phải chắc chắn rằng chúng là của bạn.

RICHARD BACH - Tác giả cuốn Jonathan Livingston Seagull

Từ nghiên cứu trên chúng ta có thể thấy suy nghĩ có ảnh hưởng rất lớn tới bản thân mỗi người. Chúng tác động lên quan điểm, tâm lý, động lực hành động. Thực sự thì những suy nghĩ tiêu cực có thể điều khiển các hoạt động của chúng ta. Chúng khiến chúng ta nói lắp, làm đổ nước, phát ban, thờ đốc, hoảng sợ - hay thậm chí còn kinh khủng hơn là khiến chúng ta ngất đi hay giết chết chúng ta.

SỢ HÃI ĐẾN CHẾT

Nick Sitzman là một công nhân trẻ chăm chỉ, khỏe mạnh và đầy tham vọng ở một ga đường sắt. Anh ta nổi tiếng là một người siêng năng, có người vợ tuyệt vời, hai con và rất nhiều bạn bè.

Vào một ngày hè, nhân viên trong ga được thông báo họ sẽ nghỉ sớm một tiếng để dự sinh nhật của quản đốc. Khi đang kiểm tra chiếc xe cuối cùng, Nick đột ngột bị nhốt vào trong thùng xe đông lạnh. Nhận thấy mọi người đều đã rời khỏi đó, Nick bắt đầu hoảng sợ.

Anh đâm mạnh vào thùng xe và gào thét cho tới khi giọng khàn đi và tay ứa máu. Với kiến thức của mình, anh đoán nhiệt độ trong thùng xe chỉ là không độ. Nick nghĩ: Nếu mình không ra được khỏi đây, mình sẽ chết cứng. Muốn cho vợ con biết chuyện gì đã xảy ra, Nick lấy một con dao và khắc chữ lên chiếc sàn gỗ. Anh viết: “Anh lạnh quá, người anh đang tê cứng. Nếu anh thiếp đi thì có lẽ đây sẽ là những lời cuối cùng anh viết cho em.”

Sáng hôm sau, người ta mở cửa chiếc thùng xe ra và tìm thấy thi thể của Nick. Cuộc khám nghiệm tử thi sau đó đã không tìm thấy dấu hiệu nào chứng tỏ Nick đã chết cồng. Bộ phận làm lạnh trong thùng xe đã không hoạt động và nhiệt độ trong đó vào khoảng 130C. Nick đã tự hại mình bởi Sức mạnh của suy nghĩ.³⁴

Bạn cũng như vậy. Nếu bạn không cẩn thận, những suy nghĩ tiêu cực có thể giết chết bạn - không nhanh chóng như Nick, nhưng sẽ từ từ, ngày qua ngày, từng bước một cho tới khi bạn mất hết những khả năng để đạt tới ước mơ của mình.

SUY NGHĨ TIÊU CỰC ẢNH HƯỞNG TỚI PHẢN ỨNG CỦA CƠ THỂ

Chúng ta đều biết rằng, máy kiểm tra nói dối sẽ đo những phản ứng của cơ thể với những suy nghĩ của người được kiểm tra - thay đổi nhiệt độ cơ thể, nhịp tim, huyết áp, nhịp thở, độ căng của cơ, và lượng mồ hôi ở tay. Khi bạn được kết nối với máy kiểm tra nói dối và được hỏi những câu như: “Anh có lấy số tiền đó không?”, tay bạn sẽ lạnh hơn và đổ mồ hôi, tim đập nhanh hơn, huyết áp tăng, thở gấp hơn, các cơ co mạnh hơn nếu bạn thực sự lấy cắp tiền và chống chế về việc đó. Những phản ứng này không chỉ xuất hiện khi bạn nói dối mà xảy ra tương ứng với mọi suy nghĩ của bạn. Tất cả các bộ phận trong cơ thể đều bị ảnh hưởng bởi những suy nghĩ của bạn.

Suy nghĩ tiêu cực ảnh hưởng xấu tới những phản ứng của cơ thể - bạn yếu đuối đi, đổ mồ hôi, bồn chồn, lo lắng. Ngược lại, những suy nghĩ tích cực sẽ khiến cơ thể bạn có những phản ứng tốt: khiến bạn cảm thấy thoải mái hơn, tập trung và lanh lợi hơn. Những suy nghĩ tích cực sẽ làm xuất hiện endorphin trong não bộ, giúp giảm những cảm giác không tốt và tăng sự thoải mái.

NÓI CHUYỆN VỚI CHÍNH MÌNH GIỐNG NHƯ NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Hiện tại, bạn đang ở nơi mà những suy nghĩ đưa bạn tới và ngày mai bạn sẽ đến nơi mà suy nghĩ của bạn dẫn đường.

JAMES ALLEN

Tác giả cuốn sách *As a Man Thinketh*

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn có thể học được cách nói chuyện với mình với tư cách của người chiến thắng chứ không phải kẻ bại trận. Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn có thể thay thế những suy nghĩ tiêu cực về bản thân thành những suy nghĩ tích cực? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn gạt đi những suy nghĩ rằng mình kém cỏi và thay bằng những suy nghĩ về khả năng vô hạn của bản thân? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn luôn nghĩ

một cách đầy quyền lực chứ không phải ở vị trí của kẻ bị sai bảo? Và điều gì sẽ xảy ra nếu bạn có thể biến “nhà phê bình” bên trong bạn thành một “huấn luyện viên” có thể khích lệ bạn, giúp bạn tự tin mỗi lần phải đối mặt với tình huống khó khăn, nguy hiểm? Tất cả đều là có thể khi bạn dám tin, tập trung và dám hành động.

ĐẨY LÙI NHỮNG SUY NGHĨ TIÊU CỰC

Nhà tâm lý học Daniel G. Amen đã gọi những suy nghĩ hạn chế trong chúng ta là ANTs (Automatic Negative Thoughts) - những suy nghĩ tiêu cực tự động. Cũng giống như những chú kiến trong cuộc hành trình của mình, ANTs có thể lấy mất đi những kinh nghiệm của bạn. Tiến sĩ Amen khuyên bạn nên học cách đẩy lùi ANTs.³⁵ Trước tiên, bạn phải nhận ra chúng; tiếp đó, bạn cần làm lung lay những suy nghĩ đó, tổng khứ dần chúng ra khỏi đầu và thay thế bằng những suy nghĩ tích cực.

Đừng tin vào mọi điều bạn nghe thấy - ngay cả khi nó vọng ra từ trong đầu bạn.

DANIEL G. AMEN, M. D.

Nhà tâm lý học, nhà tâm thần học, chuyên ngành về hội chứng thiếu tập trung

Điều quyết định thành công trong việc đối phó với những suy nghĩ tiêu cực là bạn cần nhận ra rằng liệu cuối cùng bạn có chịu trách nhiệm về những suy nghĩ của mình hay không. Bởi vì những gì bạn nghĩ hay nghe thấy chưa chắc đã là sự thật.

Bạn luôn luôn tự hỏi rằng: Những suy nghĩ này liệu có giúp ích gì cho mình hay không? Những suy nghĩ này liệu có đưa mình tiến gần hơn tới đích hay sẽ đẩy mình ra xa hơn? Những suy nghĩ này sẽ là động lực để hành động hay chỉ kìm hãm mình bởi sợ hãi và hoài nghi? Bạn cần phải “cãi lại” những suy nghĩ không dẫn bạn tới thành công và hạnh phúc.

Để phản đối những suy nghĩ tiêu cực, bạn cần phải nhận ra chúng. Anh bạn Doug Bench của tôi - tác giả cuốn *Mastery of Advanced Achievement Home Study Course* - dạy cách viết ra giấy tất cả những suy nghĩ tiêu cực của bạn hoặc bạn nghe từ người khác và nói to chúng trong vòng ba ngày? (Đảm bảo rằng hai trong số ba ngày là ngày làm việc, còn một ngày là ngày nghỉ.) Đây là cách tốt nhất để tăng nhận thức về ANTs của bạn. Còn sau đây là một cách khác:

Yêu cầu vợ (chồng), con cái, đồng nghiệp, bạn cùng phòng nhân viên theo dõi bạn. Mỗi lần bạn nói ra một suy nghĩ tiêu cực, họ sẽ bắt bạn nộp phạt 1 đô la. Trong một hội thảo tôi tham dự, chúng ta phải nộp hai đô la vào hòm cho mỗi lần phàn nàn, thanh minh, đổ lỗi hay xem thường bản thân. Thật đáng

kinh ngạc khi chiếc hòm nhanh chóng đầy tiền. Nhưng sau bốn ngày, những suy nghĩ tiêu cực ngày càng ít đi khi chúng tôi đã nhận biết và từ bỏ được các ANTs của mình trước khi nói ra chúng. (Bạn sẽ thực hiện bài tập này dễ hơn rất nhiều khi rủ thêm được người khác cùng tham gia với mình.)

CÁC HÌNH THỨC KHÁC NHAU CỦA SUY NGHĨ TIÊU CỰC (ANT)

Việc hiểu được các hình thức khác nhau của suy nghĩ tiêu cực là rất có ích. Khi bạn có thể nhận ra các kiểu suy nghĩ này, bạn sẽ thấy chúng rất vô lý và cần thiết bị loại bỏ. Sau đây là một số hình thức ANT thường gặp và cách thức đẩy lùi chúng.

Những suy nghĩ “luôn luôn hoặc không bao giờ”

Trong thực tế, không có gì là luôn luôn đúng hoặc không bao giờ đúng cả. Nếu bạn nghĩ rằng có những việc luôn xảy ra hay bạn không bao giờ đạt được điều mình mong muốn, thì có nghĩa bạn đã tự kết luận ngay khi bắt đầu hành động. Khi bạn sử dụng những từ như luôn luôn, không bao giờ, tất cả mọi người, không ai, mọi lúc, hay mọi thứ, thì suy nghĩ của bạn là sai lầm. Dưới đây là một số ví dụ về các suy nghĩ “luôn luôn hoặc không bao giờ”:

Tôi sẽ chẳng bao giờ được tăng lương.

Tất cả mọi người đang lợi dụng tôi.

Nhân viên không bao giờ tuân lệnh tôi.

Chẳng khi nào tôi có thời gian cho riêng mình cả.

Họ luôn lấy tôi ra làm trò cười.

Tôi không lúc nào được nghỉ ngơi.

Không ai cho phép tôi nghỉ ngơi.

Bất cứ lúc nào mạo hiểm tôi đều thất bại.

Chẳng ai thèm quan tâm tôi sống hay chết nữa.

Khi bạn thấy mình đang suy nghĩ theo hướng “luôn luôn hoặc không bao giờ”, hãy thay thế chúng bằng những điều chính xác nhất. Ví dụ, Đừng nói rằng Anh luôn luôn lợi dụng tôi, mà hãy nghĩ Tôi phát cáu mỗi khi anh lợi dụng tôi, nhưng tôi biết rằng trước đây anh đã đối xử tốt với tôi. Và tôi nghĩ trong

tương lai, anh cũng sẽ làm như vậy.

Tập trung vào những điều tiêu cực.

Một số người thường chỉ tập trung vào những điều tồi tệ mà không bao giờ nghĩ tới những tình huống tốt đẹp. Khi tôi còn hướng dẫn một khóa tập huấn cho giáo viên trung học. Tôi nhận thấy rằng hầu hết họ đều nghĩ tới những điều tiêu cực. Nếu một giáo viên dạy một lớp có 30 học sinh, nhưng có bốn học sinh không tập trung vào bài giảng, họ sẽ chỉ nghĩ tới bốn em đó và cảm thấy chán nản mà không hề nghĩ tới 26 học trò còn lại để cảm thấy mọi việc tốt đẹp hơn.

Hãy học cách nhìn mọi việc theo hướng tích cực. Nó không những sẽ giúp bạn cảm thấy tốt hơn mà còn là một bộ phận quan trọng cấu thành nên thành công của bạn. Mới đây, một người bạn đã kể lại cho tôi nghe cuộc phỏng vấn một triệu phú mà ông xem trên truyền hình. Ông nói rằng sự nghiệp của mình đã thay đổi sau buổi sáng ông yêu cầu nhân viên kể lại những điều tốt đẹp nhất trong tuần. Ban đầu, những gì ông nghe thấy chỉ là những lời phàn nàn, chỉ trích và vấn đề khó khăn. Cuối cùng, một nhân viên đã nói về việc người giao nhận của UPS mới chuyển cho anh một bưu kiện. Trong bưu kiện đó ghi rằng anh đã được nhận vào một trường đại học. Anh sẽ quay lại trường học và có được một bằng cử nhân. Anh nhân viên đó rất phấn khởi về tương lai của mình. Anh cho rằng đây là cơ hội tuyệt vời để anh đạt được ước mơ trong cuộc đời. Dần dần, các nhân viên khác cũng chia sẻ sự lạc quan của mình. Không lâu sau, việc này trở thành một chủ đề của các cuộc họp trong công ty. Các cuộc họp này đều kết thúc sau khi mọi suy nghĩ tích cực được nói hết ra. Quan điểm tập trung của công ty chuyển từ việc hướng về những điều tiêu cực sang những việc tốt đẹp, tích cực. Từ đó, công việc kinh doanh “cất cánh” và phát triển tốt đẹp.

Hãy cùng chơi trò chơi “những điều tốt đẹp.” Hãy tìm kiếm những điều tốt đẹp trong mọi tình huống của cuộc sống. Khi bạn luôn hướng về những điều tích cực, bạn sẽ lạc quan và tự tin hơn. Đây là hai điều kiện cần thiết để bạn đạt được ước mơ của mình. Hãy luôn tìm kiếm những điều tốt đẹp.

Vợ tôi mới gặp một tai nạn ô tô. Cô ấy lái xe qua ngã tư lúc hệ thống đèn giao thông không hoạt động do mất điện nên dừng phải một chiếc xe đi ra từ phía tay phải. Cô ấy có thể đã chìm trong những suy nghĩ tiêu cực như Điều gì đang xảy ra với mình thế này? Đáng lẽ mình nên lái xe tập trung hơn. Mình đã không nên lái quá nhanh khi đèn đỏ hồng. Nhưng cô ấy đã không suy nghĩ như vậy, cô ấy luôn có những suy nghĩ tích cực: Thật may khi mình vẫn còn sống và không bị thương quá nặng. Người kia cũng không sao. Cảm ơn Chúa bởi chiếc xe của mình thật an toàn. Mình rất vui khi cảnh sát đã đến nơi đúng lúc. Thật ngạc nhiên khi có nhiều người đến giúp như vậy.

Một bài tập tốt giúp bạn có thể tạo dựng những suy nghĩ tích cực là hãy dành ra mỗi sáng bảy phút để viết lại tất cả những điều bạn đánh giá cao trong cuộc sống. Tôi khuyên bạn nên đưa việc này vào thời gian biểu trong quãng đời còn lại. Tuy nhiên, nếu bạn thấy như vậy là không cần thiết, hãy thực hành nó trong vòng 30 tới 40 ngày. Bạn sẽ thấy cách nhìn nhận thế giới này của mình hoàn toàn thay đổi.

Những dự đoán đen tối

Với những dự đoán đen tối, bạn sẽ nghĩ tới những viễn cảnh tồi tệ nhất xảy ra và sau đó hành động như thể đó là điều chắc chắn. Những dự đoán này có thể là dự báo rằng một khách hàng tiềm năng sẽ không thích sản phẩm của bạn, người con gái bạn theo đuổi sẽ từ chối lời mời ăn tối của bạn, sếp sẽ không tăng lương cho bạn, hay là bạn đang đi trên chiếc máy bay sắp gặp tai nạn. Hãy thay suy nghĩ “Cô ấy chắc chắn sẽ cười nhạo mình nếu mình hẹn hai đứa đi chơi.” bằng cách nghĩ “Mình không biết cô ấy sẽ phản ứng thế nào nữa. Có thể cô ấy sẽ đồng ý.”

Đọc được suy nghĩ

Bạn nghĩ mình đọc được suy nghĩ của người khác khi bạn tin rằng mình biết người khác nghĩ gì dù cho họ không nói ra. Bạn nghĩ mình đọc được suy nghĩ khi trong đầu bạn xuất hiện những câu như Anh ta phát điên vì tôi đã... Cô ta không thích tôi... Anh ta sẽ nói không... Ông ấy sẽ sa thải mình. Hãy thay thế những suy nghĩ đó bằng Tôi không thể biết được anh ta đang nghĩ gì nếu không hỏi. Có thể chỉ là do anh ta đã có một ngày tồi tệ.

Hãy nhớ rằng, bạn không thể nhìn thấu suy nghĩ của người khác trừ khi bạn là một thầy bói ở California. Bạn không thể biết được mọi người đang nghĩ gì trừ khi họ nói với bạn hoặc bạn hỏi họ. Hãy kiểm tra những giả thiết của bạn bằng các câu hỏi. “Tôi cảm thấy hình như anh đang rất giận tôi phải không?” Tôi thường dùng câu thành ngữ “nếu nghi ngờ, hãy thử kiểm tra” để luôn nhắc nhở mình trong những trường hợp như thế này.

Cảm giác tội lỗi

Cảm giác tội lỗi xuất hiện khi bạn sử dụng những từ như nên, phải, cần phải. Sau đây là một vài ví dụ: Tôi nên dành nhiều thời gian hơn để làm bài tập... Tôi nên dành nhiều thời gian hơn cho lũ trẻ... Tôi cần có nhiều thử thách hơn. Mỗi khi chúng ta cảm thấy nên làm điều gì đó, chúng ta sẽ tự hình thành tâm lý không muốn thực hiện.

Sẽ tốt hơn nếu bạn thay vì sử dụng các từ chỉ cảm giác tội lỗi bằng các cụm từ như: Tôi muốn... Tôi đặt ra mục tiêu là... Sẽ là khôn ngoan nếu... Mục tiêu lớn nhất của tôi là... Cảm giác tội lỗi không bao

giờ mang lại hiệu quả. Chúng sẽ chặn ngang đường tới thành công của bạn. Vì vậy, hãy từ bỏ những cảm xúc đó.

“Nhãn hiệu xấu xa”

“Nhãn hiệu xấu xa” là việc bạn gán cho chính mình, hoặc người khác một hình ảnh tiêu cực. Điều này có thể khiến bạn không có đủ tinh táo để hành động một cách hiệu quả. Một số “nhãn hiệu xấu xa” có thể gặp như Kẻ ngốc nghếch, kẻ ngu xuẩn, kẻ kiêu căng hay người tặc trách. Khi bạn sử dụng những thuật ngữ này, bạn sẽ tự cho mình hoặc người khác là những kẻ ngốc. Khi đó, bạn sẽ gặp khó khăn hơn trong việc đối phó với các tình huống gặp phải. Hãy thay suy nghĩ: Tôi thật ngu ngốc bằng suy nghĩ: Có thể tôi đã không đủ sáng suốt vào lúc đó nhưng tôi vẫn là một người khôn ngoan.

Mọi ý nghĩa cuộc sống đều do chính chúng ta tạo nên.

VIRGINIA SATIR

Bác sĩ tâm lý nổi tiếng, có nhiều đóng góp trong lĩnh vực

điều trị tâm lý cuộc sống gia đình

Cách nhìn chủ quan

Bạn có một cách nhìn chủ quan khi xem xét một tình huống ngẫu nhiên theo quan điểm cá nhân. Kevin không gọi lại. Chắc chắn anh ta đang giận mình. Hay chúng ta đã đánh mất khách hàng Vanderbilt. Đây là do sai lầm của tôi. Đáng lẽ tôi nên dành nhiều thời gian hơn cho họ. Thực ra có rất nhiều cách giải thích khác cho hành động của một người, chứ không chỉ theo những suy nghĩ tiêu cực của bạn. Ví dụ, Kevin không gọi điện lại là do anh ấy bị ốm, đi xa, hoặc có việc gì bận. Bạn không bao giờ biết chắc được lý do cho những việc làm của người khác.

BIẾN “NHÀ PHÊ BÌNH” TRONG BẠN TRỞ THÀNH “HUẤN LUYỆN VIÊN” CHO MÌNH

Một việc làm rất hữu ích là hãy biến nhà phê bình bên trong bạn trở thành người thầy có thể giảng giải toàn bộ sự thật. (Xem Nguyên tắc 29 “Hoàn thành quá khứ để tiến tới tương lai”) Để có thể biến “nhà phê bình” thành huấn luyện viên cho mình, bạn nhất thiết phải biết được nguyên tắc cơ bản sau: Hầu hết các lời tự phê bình và tự nhận xét đều xuất phát từ cảm xúc, tình yêu. Con người bên trong này mong muốn bạn có được những điều tốt đẹp nhất. Cũng giống như cha mẹ, “nhà phê bình” bên trong luôn muốn tốt cho bạn nên mới chỉ trích bạn. Nó muốn bạn hành động đúng đắn hơn để được lợi nhiều hơn. Nhưng vấn đề nằm ở chỗ “nhà phê bình” này chỉ nói đúng một phần sự thật.

Khi còn trẻ con, có lẽ đã có lần bạn bị bố mẹ mắng và nhốt trong phòng sau mỗi lần bạn làm điều gì đó ngu ngốc như chạy ngang qua đầu ô tô. Thông điệp thực sự của họ là “Bố mẹ yêu con. Bố mẹ không muốn con bị tai nạn. Bố mẹ muốn được nhìn thấy con sống, khỏe mạnh, hạnh phúc và trưởng thành.” Nhưng họ chỉ gửi đi được một phần của thông điệp đó. “Con bị làm sao vậy? Đầu óc con có vấn đề à? Con không biết làm gì khác ngoài việc chạy ra ngoài đường đầy xe cộ vào buổi sáng à? Con sẽ bị nhốt trong một giờ. Lên phòng ngay và suy nghĩ về những việc mình vừa làm.” Sợ hãi rằng bạn bị nguy hiểm khiến họ chỉ có thể diễn tả được sự tức giận của mình. Nhưng đằng sau nỗi căm giận đó còn có ba lời nhắn khác không được chuyển tới bạn: nỗi sợ hãi, lời yêu cầu và tình yêu. Thông điệp đầy đủ có lẽ phải là:

Sự tức giận: Bố mẹ phát điên lên vì con chạy ra đường mà không chịu nhìn xe cộ qua lại.

Nỗi sợ hãi: Bố mẹ sợ con bị thương hay thậm chí là mất con mãi mãi.

Yêu cầu: Bố mẹ muốn con chú ý hơn khi chơi ngoài phố. Dừng lại và nhìn mọi hướng trước khi con băng qua đường.

Tình yêu: Bố mẹ yêu con rất nhiều. Bố mẹ không muốn sống thiếu con. Con là điều quý giá nhất trên cuộc đời này. Bố mẹ muốn con an toàn và khỏe mạnh. Con xứng đáng được hưởng một cuộc sống vui vẻ và hạnh phúc. Con có hiểu điều này không?

Điều khác tôi muốn nói ở đây là “nhà phê bình” bên trong sẽ đối xử với bạn hết như vậy. Bạn có thể thực hành bài tập sau đây bằng cách viết ra giấy hoặc nói to với chính mình. Tôi thường tưởng tượng ra chính tôi đang ngồi đối diện và sau đó nói chuyện với chính mình.

Hãy lập một danh sách ghi lại tất cả những điều bạn nói khi bạn tự chỉ trích mình. Danh sách này bao gồm tất cả những việc mà bạn nghĩ mình nên làm nhưng lại không làm được. Sau đây là một ví dụ về danh sách như vậy:

- * Anh cần tập thể dục nhiều hơn.
- * Anh béo quá rồi.
- * Anh nhìn chẳng khác gì một củ khoai tây.
- * Anh uống quá nhiều rượu và ăn nhiều kẹo nữa.
- * Anh nên giảm lượng cacbon-hydrat đưa vào trong cơ thể.

* Anh cần xem ít ti vi thôi và đi ngủ sớm hơn.

* Nếu anh dậy sớm, anh sẽ có nhiều thời gian để tập thể dục.

* Anh lười quá. Anh chẳng bao giờ hoàn thành những việc đang dang dở.

* Anh đã lập ra một chương trình nhưng chưa bao giờ thực hiện nó.

* Anh là kẻ vô trách nhiệm. Anh nói mà không làm.

Sau khi hoàn thành xong danh sách, bạn hãy thực hành “thông điệp bốn bước” như đã trình bày ở trên: [1] sự tức giận, [2] nỗi sợ hãi, [3] lời yêu cầu và [4] tình cảm. Hãy dành ít nhất một phút cho mỗi bước. Cần đảm bảo rằng bạn có một lời yêu cầu rõ ràng. Hãy nói chính xác những gì bạn muốn mình làm. “Tôi muốn anh có một chế độ ăn phù hợp hơn” quá chung chung. Bạn cần cụ thể hơn. Ví dụ như: “Anh cần ăn bốn đĩa rau mỗi ngày. Tôi muốn anh không tiếp tục ăn thịt rán Pháp và đồ tráng miệng ngọt sau bữa ăn. Anh nên ăn sáng bằng hoa quả. Anh cần phải ăn lúa mì hay gạo thay cho bột mì.” Bạn càng yêu cầu rõ ràng, hiệu quả của bài tập này sẽ càng cao. Nếu bạn thực hành bài tập này bằng cách nói to, tôi khuyên bạn nên bày tỏ càng nhiều cảm xúc càng tốt.

Sau đây là một ví dụ về cách sử dụng danh sách đánh giá trên:

Sự tức giận: Tôi rất bực mình khi anh chẳng chịu quan tâm đến sức khỏe của mình. Anh là một kẻ lười biếng? Anh uống rượu và ăn quá nhiều. Anh không hề có tính kỉ luật. Tất cả những gì anh làm chỉ là ngồi xem ti vi. Tôi không thể chịu nổi thói lười nhác này. Anh càng ngày càng trở nên béo ị. Quần áo thì chật hơn. Trông anh tệ hại quá mức. Tôi căm giận anh.

Nỗi sợ hãi: Nếu anh không thay đổi, anh sẽ ngày một béo hơn cho tới khi gặp các vấn đề về sức khỏe. Tôi e rằng nồng độ cholesterol trong máu tăng lên và anh sẽ mắc các bệnh tim mạch. Tôi lo rằng anh có thể bị tiểu đường. Tôi sợ rằng nếu không thay đổi, anh sẽ chết trẻ mất thôi. Điều này đồng nghĩa với việc anh sẽ không thể hoàn thành các ước mơ còn dang dở. Nếu anh không có chế độ ăn tốt hơn, nếu tự anh không chú ý đến bản thân mình thì sẽ chẳng có ai quan tâm đến anh nữa. Anh có thể sẽ phải sống phần đời còn lại một mình.

Yêu cầu: Tôi muốn anh tham gia một câu lạc bộ thể hình và đi tập ba buổi mỗi tuần. Bốn ngày còn lại trong tuần, anh phải đi bộ mỗi ngày 20 phút. Tôi muốn anh giảm một giờ xem ti vi mỗi ngày và thay vào đó là các bài tập thể dục. Anh không nên ăn các món chiên, rán có nhiều mỡ mà nên ăn hoa quả, rau củ nhiều hơn. Anh cũng nên thay thế sô đa bằng nước lọc. Thêm vào đó, anh chỉ được uống rượu

vào tối thứ Sáu và thứ Bảy.

Tình yêu: Tôi yêu anh. Tôi muốn anh được sống lâu. Tôi muốn anh có được các mối quan hệ tốt đẹp. Trông anh phải thanh lịch trong các bộ quần áo của mình. Anh xứng đáng với những ước mơ mà mình theo đuổi. Tôi muốn anh sống khỏe mạnh, ý nghĩa chứ không phải lúc nào cũng mệt mỏi, bơ phờ. Cuộc sống của anh phải thật tươi đẹp và anh đáng được tận hưởng từng giây phút đó. Anh phải được hạnh phúc.

Bất cứ khi nào con người bên trong chỉ trích bạn, bạn hãy đáp lại như sau: “Cảm ơn đã quan tâm tới tôi. Vậy anh sợ điều gì?... Anh muốn tôi làm gì?... Điều đó sẽ giúp ích gì cho tôi?... Cảm ơn.”

20 năm trước, sau khi thực hành bài tập “biến nhà phê bình thành nhà giáo của mình” thì cuộc đời tôi đã hoàn toàn thay đổi. Ngừng công việc tại một trường đào tạo, tôi chuyển sang làm tư vấn và chuyên gia diễn thuyết. Nhưng tôi thực sự muốn lập một trung tâm đào tạo riêng của mình, muốn đào tạo những người khác, muốn mở chi nhánh tại các thành phố khác và muốn công ty mình nổi tiếng trên toàn thế giới. Nhưng dường như đó là một nhiệm vụ bất khả thi và tôi sợ mình sẽ thất bại. Điều tồi tệ hơn nữa là tôi dần tự mất đi lòng can đảm để theo đuổi ước mơ này.

Sau khi hoàn thành bài tập trên, mọi thứ bắt đầu thay đổi. Tôi nhận thấy rằng mình đã, đang và sẽ bỏ lỡ những gì nếu không chịu tiến bước. Tôi nói rõ với bản thân những việc cần làm. Những ngày sau đó, tôi lập một kế hoạch cho công ty của mình. Tôi hỏi vay mẹ mười ngàn đô la, đề nghị bạn bè cộng tác và thiết kế lô gô, phát các tờ rơi. Chưa đầy ba tháng sau, tôi được hướng dẫn lớp đào tạo của riêng mình đầu tiên tại St. Louis với hơn 200 người tham dự. Gần một năm sau đó, tôi đã mở văn phòng tại Los Angeles, St. Louis, Philadelphia, San Diego và San Francisco. Kể từ đó đã có hơn 40.000 người tham dự vào các chương trình đào tạo cuối tuần và dài hạn của tôi. Các chương trình đó bao gồm: “Tự tin và đỉnh cao thành tích,” “Tự tin trong lớp học,” “Sức mạnh của sự tập trung,” “Đào tạo người đào tạo,” “Làm việc theo cặp,” “Giàu có và thịnh vượng,” “Sống trong cuộc sống hằng mong ước,” và “Các nguyên tắc thành công.”

Bằng cách biến “nhà phê bình” bên trong thành “huấn luyện viên” cho riêng mình, tôi đã từ bỏ được cảm giác sợ hãi thất bại để dám hành động nhằm biến ước mơ thành hiện thực. Tôi từ một người chỉ biết cách ngăn cản bản thân tiến bước đã chuyển thành một người biết sử dụng các năng lực của mình để đạt tới những gì mong muốn.

Đừng để sự đơn giản bề ngoài của bài tập này đánh lừa bạn. Nó thực sự rất có ích. Nhưng cũng giống như các kỹ năng khác được trình bày trong cuốn sách này, bạn cần phải thực hành bài tập thì mới có

thể thấy rõ công dụng của nó. Ngay bây giờ, hãy dành 20 phút để chuyển “nhà phê bình” thành “huấn luyện viên” trong bạn. Hãy tập trung tất cả những điểm mạnh của bạn, hòa quyện chúng với nhau, bạn sẽ tìm ra con đường đi tới ước mơ và khát vọng.

ĐỀ “NHÀ PHÊ BÌNH” TRONG BẠN IM LẶNG

Đã bao giờ bạn dạy một lớp học, có một bài phát biểu, thuyết trình về doanh thu tại công ty, tham gia một cuộc thi thể thao, chơi trong một buổi hòa nhạc, hay bất kỳ một việc nào tương tự... và trên đường về nhà bạn luôn thấy trong đầu mình có những ý nghĩ như: anh thật bối rối, đáng lẽ anh nên làm theo cách khác, đáng lẽ anh phải làm việc này tốt hơn rồi? Tôi chắc chắn là bạn đã từng có lúc như vậy. Nếu bạn để những suy nghĩ này ám ảnh mãi trong đầu, bạn sẽ bị mất tự tin, tổn thương lòng tự trọng, hay thậm chí là chán nản và bị tê liệt. Sau đây là một cách khác cũng rất hữu hiệu để chuyển những chỉ trích, phê bình này thành lời khuyên và động lực.

Hãy luôn nhớ rằng “nhà phê bình” trong bạn chỉ mong muốn bạn làm mọi việc tốt hơn thôi. Yêu cầu “nhà phê bình” đó đừng chỉ trích và trách móc bạn, nếu không bạn sẽ không nghe anh ta nói nữa. Nói với anh ta rằng bạn không sẵn sàng lắng nghe những lời hăm dọa, những lời nói khiến bạn nản chí, mà chỉ muốn nghe những lời khuyên để bạn có thể thực hiện mọi việc tốt hơn trong lần sau. Việc này sẽ chấm dứt những lời phê bình anh ta dành cho bạn và chuyển hướng “cuộc đối thoại” này sang thành “cơ hội để cải thiện”. Như vậy, “nhà phê bình” bây giờ đã trở thành “huấn luyện viên” giúp bạn tìm ra phương thức hữu hiệu để đạt được kết quả tốt hơn trong tương lai. Quá khứ là những gì đã qua và bạn không thể thay đổi được nó. Bạn chỉ có thể học hỏi từ quá khứ để làm mọi việc tốt hơn trong tương lai.

Sau đây là một ví dụ về chính bản thân tôi. IC ở đây là “nhà phê bình”/ “huấn luyện viên” trong tôi đang nói.

IC: Tôi không thể tin được. Anh đã nghĩ gì vậy? Anh cố gắng nhét tất cả thông tin vào trong hội thảo đó. Anh nói quá nhanh rồi đừng cái kết thúc. Làm sao mọi người có thể “tiêu hóa” nổi bằng đầy thông tin cơ chứ! Sau bao nhiêu năm tổ chức hội thảo, chẳng lẽ anh không còn cách làm nào khác hiệu quả hơn sao?

Tôi: Bình tĩnh nào. Tôi không muốn nghe những lời chỉ trích của anh. Tôi chỉ cố gắng hết sức để truyền đạt cho mọi người những kinh nghiệm của mình. Mọi chuyện đã xảy ra rồi. Nhưng tôi chắc sẽ có cách khác tốt hơn cho những lần sau. Nếu anh có một yêu cầu rõ ràng cho tôi thì hãy nói ra. Đó mới là điều tôi muốn nghe. Tôi không thích anh phê bình tôi. Hãy chỉ đưa ra những ý tưởng của anh để tôi có thể đạt được kết quả tốt hơn cho hội thảo tiếp theo.

IC: Được rồi. Hãy chỉ đưa ra ba đến bốn nội dung chính trong buổi hội thảo tiếp theo. Hãy tập chung vào các ý chính đó, lấy nhiều ví dụ, thêm vào chút hài hước, các bài tập thực hành để người nghe dễ tiếp nhận thông tin hơn. Anh không thể nói hết mọi thứ chỉ trong vòng một ngày.

Tôi: Anh nói đúng. Còn gì nữa không?

IC: Có. Vào buổi chiều, mọi người đều đã mệt mỏi. Anh nên tổ chức các trò chơi để giúp người nghe phấn chấn hơn và đỡ buồn ngủ.

Tôi: Vâng. Tiếp đi.

IC: Tôi nghĩ rằng ra chơi 10 phút sau mỗi giờ đồng hồ tốt hơn là 20 phút sau hai tiếng. Làm như vậy sẽ khiến mọi người thoải mái và dễ lĩnh hội thông tin hơn.

Tôi: Một ý kiến hay! Còn gì nữa không?

IC: Có. Hãy luôn tổ chức các hoạt động giúp mọi người tương tác với nhau trong hội thảo. Điều này sẽ giúp họ thích thú với buổi hội thảo.

Tôi: Tiếp đi.

IC: Lần sau hãy phát cho mỗi người hai bản copy của nội dung hội thảo - một họ dùng ngay tại buổi hội thảo, còn một họ sử dụng sau khi buổi hội thảo kết thúc. Ngoài ra, anh cũng nên đưa nó lên website để mọi người có thể download nó về.

Tôi: Ý kiến tuyệt vời! Còn gì nữa không?

IC: Tôi nghĩ thế là đủ rồi.

Tôi: Tôi sẽ ghi lại tất cả những ý kiến này và chắc chắn sẽ áp dụng nó trong hội thảo sắp tới. Cảm ơn anh nhiều lắm.

IC: Không có gì.

Từ ví dụ trên bạn có thể thấy rằng “huấn luyện viên” bên trong bạn có rất nhiều ý tưởng cho hành động của bạn. Vấn đề chỉ là anh luôn thể hiện nó dưới dạng những lời chỉ trích. Nếu bạn có thể chuyển hướng cuộc hội thoại với anh ta thành một cơ hội để cải thiện cho lần sau thì những lời chỉ trích tiêu cực sẽ biến thành các ý tưởng tích cực cho bạn.

Và điều cuối cùng cần chú ý là: Nghiên cứu về não bộ chỉ ra rằng những ý tưởng chỉ được lưu giữ trong trí nhớ 40 giây. Vì vậy, bạn nên ghi lại vào một cuốn sổ để có thể dễ dàng xem lại. Nếu không, bạn sẽ chẳng thu được lợi gì từ những thông tin phản hồi mới có được.

NGUYÊN TẮC 33: VƯỢT QUA NIỀM TIN HẠN CHẾ TRONG BẠN

Tâm trí tiềm thức không bao giờ cãi lời bạn. Nó tuân theo mọi mệnh lệnh

có ý thức của bạn. Nếu bạn nói: “Tôi không thể làm được điều này”,

tâm trí tiềm thức sẽ hành động để biến điều bạn nghĩ thành hiện thực.

Vì vậy, hãy nghĩ theo cách tích cực hơn. Hãy ra lệnh rằng: “Tôi có thể

làm được nó. Tôi luôn nghĩ rằng mình có thể.”

Tiến sĩ JOSEPH MURPHY

Tác giả cuốn sách *The Power of Your Subconscious Mind*

Rất nhiều người trong chúng ta tin vào những điều có thể giới hạn thành công của chính mình. Có thể chúng ta tin rằng mình không có đủ năng lực, hoặc chúng có thể là những niềm tin về cái giá chúng ta phải trả cho thành công, niềm tin về cách chúng ta giữ quan hệ với mọi người, hay thậm chí là những suy nghĩ hoang đường phủ định lại các kết luận của khoa học. Vượt qua những niềm tin hạn chế này chính là bước đi tiên quyết để tiến tới thành công. Bạn có thể học cách nhận ra những niềm tin hạn chế này và thay thế chúng bằng những suy nghĩ tích cực hơn, những suy nghĩ có thể thúc đẩy thành công của bạn.

BẠN CÓ ĐỦ KHẢ NĂNG

Một trong những niềm tin hạn chế phổ biến hiện nay của mọi người là họ luôn cho rằng mình không đủ khả năng để đạt tới mục đích của mình. Dù có được đào tạo kỹ lưỡng tới đâu, dù có hàng chục năm kinh nghiệm trong công việc, song chúng ta lại tự nói với mình rằng: Tôi không thể làm được. Tôi không biết làm cách nào. Chẳng ai giúp tôi cả. Tôi không đủ thông minh để thực hiện việc này...

Những suy nghĩ này đến từ đâu? Hầu hết là do những ảnh hưởng từ tuổi thơ để lại. Khi chúng ta còn nhỏ, không cần quan tâm chúng ta có thể tự mình làm được hay không thì bố mẹ, ông bà hay những người trưởng thành khác đều bảo rằng: Không, con yêu. Con không làm được đâu. Con còn quá nhỏ. Để mẹ lấy hộ con. Có lẽ, năm sau con mới tự mình làm được.

Chúng ta giữ những suy nghĩ hạn chế này cho tới khi lớn. Và chúng càng được củng cố mỗi khi ta gặp phải lỗi lầm hay thất bại trong công việc. Nhưng hãy cùng suy ngẫm xem điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta

có thể nói với mình rằng: Tôi có thể làm việc này. Tôi có đủ khả năng thực hiện nó. Có người đã từng làm được rồi. Nếu tôi không đủ kiến thức, tôi có thể học hỏi. Người khác có thể dạy tôi.

Bạn hãy thay đổi niềm tin của mình theo hướng “tôi có đủ khả năng, tôi có thể kiểm soát mọi việc”. Thay đổi suy nghĩ có thể dẫn tới sự biến đổi từ “tôi không thể” sang “tôi có thể” để đạt được mọi điều tôi muốn có trong cuộc sống.

BẠN CÓ ĐỦ NĂNG LỰC VÀ BẠN XỨNG ĐÁNG VỚI TÌNH YÊU

Tương tự như vậy, mọi người không tin rằng họ có đủ khả năng đương đầu với thử thách hay họ xứng đáng được yêu mến - hai yếu tố chính cấu thành lòng tự trọng. Tin rằng mình có thể kiểm soát mọi việc trong cuộc sống đồng nghĩa với việc bạn không còn sợ hãi điều gì nữa. Hãy nghĩ về việc này! Chẳng lẽ bạn chưa từng vượt qua được thách thức nào trong cuộc sống - những thử thách khó khăn hơn rất nhiều so với bạn tưởng? Một người bạn yêu quý rời xa bạn mãi mãi, ly hôn, chia tay người yêu? Mất đi người bạn thân, thất nghiệp, mất tiền, mất đi danh tiếng, tuổi trẻ? Tất cả những điều này đều rất đau đớn, nhưng bạn đã vượt qua được nó. Và bạn cũng hoàn toàn có thể vượt qua những thử thách khác trong đời. Mỗi lần bạn làm được, sự tự tin của bạn sẽ tăng lên.

Tin rằng mình xứng đáng với tình yêu có nghĩa là bạn tin rằng Tôi xứng đáng được đối xử tốt, được tôn kính và trân trọng. Tôi xứng đáng được mọi người yêu mến. Tôi xứng đáng có được các mối quan hệ thân thiện và tốt đẹp. Tôi sẽ có những gì mình đáng được hưởng. Tôi sẽ đạt được chúng, dù phải bằng giá nào đi chăng nữa.

BẠN CÓ THỂ VƯỢT QUA BẤT KỲ NIỀM TIN HẠN CHẾ NÀO

Ngoài việc tin rằng mình không có đủ năng lực hay không xứng đáng với tình yêu, chúng ta còn có những niềm tin hạn chế khác nữa. Những câu nói sau đây có quen thuộc với bạn không?

Tôi không đủ thông minh (cuốn hút, giàu có, trẻ trung, kinh nghiệm.)

Phụ nữ không làm những việc đó.

Họ sẽ không bao giờ chỉ định tôi làm quản lý cho một dự án.

Dù tôi không thích công việc này, tôi vẫn cần gắn bó với nó.

Tôi chẳng thành công bao giờ cả.

Tôi không thể làm giàu ở đây được.

LÀM CÁCH NÀO ĐỂ VƯỢT QUA NHỮNG NIỀM TIN HẠN CHẾ TRONG BẠN?

Sau đây là bốn bước đơn giản nhưng hiệu quả có thể giúp ích bạn trong việc thay thế những niềm tin tiêu cực bằng các suy nghĩ tích cực.

1. Nhận dạng những niềm tin hạn chế mà bạn muốn thay đổi. Bắt đầu bằng cách lập một danh sách những niềm tin có thể giới hạn bạn. Một cách khá thú vị để làm việc này là hãy mời hai hay ba người bạn có cùng mục tiêu với bạn tham gia cùng. Các bạn hãy lập và thảo luận một danh sách những điều nghe được từ cha mẹ, người thân, giáo viên, huấn luyện viên - hay thậm chí là các sơ trong tu viện - những điều mà bằng cách nào đó đang gây tác động không tốt tới bạn. Sau đây là một vài ví dụ chung nhất về niềm tin hạn chế của bạn bắt nguồn từ những điều bạn nghe thấy:

Sao con ngu ngốc thế.

Mình ngu thật.

Con không đủ thông minh để thi vào đại học.

Mình không đủ khả năng để học đại học.

Tiền không tự mọc như cây được.

Mình chẳng bao giờ giàu được.

Chẳng lẽ con không làm điều gì đúng đắn được hay sao?

Mình chẳng làm đúng được việc gì cả, vậy tại sao phải cố chứ?

Hãy ăn hết mọi thứ đi. Con có biết bao nhiêu trẻ em trên thế giới này đang chết đói không?

Mình nên ăn hết thức ăn cho dù có đói hay không.

Con không còn trẻ nữa, chẳng ai muốn cưới con làm vợ cả.

Mình đã già rồi, không ai yêu mình cả.

Con chỉ biết nghĩ cho mình thôi.

Sẽ là không tốt nếu tập trung vào những điều mình cần.

Trẻ con không được làm ồn.

Mình cần trật tự để được mọi người yêu quý.

Mọi người không quan tâm tới vấn đề của con đâu.

Mình nên che giấu những gì đang xảy ra.

Đàn ông ai lại khóc.

Không nên chia sẻ tâm sự, nhất là nỗi buồn.

Hãy là một quý bà.

Không nên hành động tự nhiên, vui vẻ.

Không ai quan tâm đến ý kiến của con đâu.

Những gì mình nghĩ chẳng quan trọng.

Khi bạn hoàn thành xong danh sách trên, hãy chọn suy nghĩ bạn cho rằng nó giới hạn bạn và tiếp tục với ba bước sau đây:

2. Giải thích tại sao niềm tin này lại hạn chế bạn.

3. Quyết định xem bạn cần làm thế nào, bạn muốn cảm thấy thế nào hay muốn trở thành thế nào.

4. Hãy đưa ra các tuyên bố ngược lại những suy nghĩ trên. Những tuyên bố này sẽ cho phép bạn hành động theo cách khác.

Ví dụ:

1. Niềm tin hạn chế của tôi là: Tôi phải tự làm mọi việc. Tôi không được phép nhờ sự trợ giúp của người khác. Đó là dấu hiệu của yếu đuối.

2. Suy nghĩ này hạn chế tôi ở điểm: tôi không yêu cầu sự giúp đỡ, tôi phải thức khuya làm việc nên tôi bị thiếu ngủ.

3. Tôi muốn cảm thấy thoải mái mỗi khi yêu cầu sự giúp đỡ. Đó không phải là yếu đuối. Tôi cần can đảm để nhờ trợ giúp. Tôi muốn hỏi người khác giúp mỗi khi cần. Tôi cần ủy thác công việc không phù hợp hoặc tôi không thích cho ai khác.

4. Yêu cầu giúp đỡ không sao hết. Tôi có thể làm điều đó.

Sau đây là một số tuyên bố ngược lại với niềm tin hạn chế:

Niềm tin hạn chế: Tập trung vào những gì mình cần là không tốt.

Tuyên bố ngược lại: Những gì tôi cần cũng quan trọng như những gì người khác cần.

Niềm tin hạn chế: Nếu tôi bộc lộ cảm xúc, mọi người sẽ nghĩ tôi yếu đuối và sẽ lợi dụng tôi.

Tuyên bố ngược lại: Nếu tôi bộc lộ cảm xúc, sẽ có nhiều người yêu mến, quý trọng, động viên và giúp đỡ tôi hơn.

Niềm tin hạn chế: Tôi không thể làm gì đúng, vậy tại sao tôi phải cố gắng chứ?

Tuyên bố ngược lại: Tôi có thể làm rất nhiều điều đúng đắn. Và mỗi lần tôi làm việc gì mới mẻ, tôi sẽ học hỏi được nhiều điều và hoàn thiện mình hơn.

TỔNG HỢP QUÁ TRÌNH

Hãy nhớ, mọi cuộc đối thoại của bạn với người khác hay với chính bản thân mình đều nhằm mục đích cuối cùng là đạt được những gì bạn mong muốn. Vì vậy, hãy luôn thay thế những suy nghĩ hay niềm tin tiêu cực có thể kìm hãm bạn bằng những suy nghĩ và niềm tin đầy sức mạnh giúp bạn hướng tới thành công. Hãy sử dụng mẫu sau để biến những niềm tin tiêu cực của bạn thành những suy nghĩ tích cực.

1. Những niềm tin tiêu cực của tôi là.....

2. Lý do nó giới hạn tôi là.....

3. Cách tôi muốn hành động hoặc cảm thấy là.....

4. Tuyên bố ngược lại cho phép tôi làm những điều đó là

.....

Mỗi lần có suy nghĩ mới - tuyên bố ngược lại - bạn cần ghi sâu nó vào tiềm thức bằng cách nhắc lại

mỗi ngày vài lần trong vòng 30 hôm liên tục. Hãy sử dụng kỹ năng khẳng định chúng ta từng bàn tới ở Nguyên tắc 10 “Loại bỏ những chiếc phanh kìm hãm.”

Cuốn sách *The Magic of Believing* của Claude Bristol từng viết: “Lặp đi lặp lại một suy nghĩ có thể chiến thắng được lý trí. Bởi suy nghĩ đó sẽ nằm trong từng xúc cảm của chúng ta, nó ăn sâu vào tiềm thức. Và bạn sẽ tin vào suy nghĩ đó khi nó được nhắc lại nhiều lần”.

NGUYÊN TẮC 34: HÌNH THÀNH BỐN THÓI QUEN THÀNH CÔNG MỖI NĂM

Những người muốn vươn tới đỉnh cao trong kinh doanh thì phải biết đánh giá đúng sức mạnh của thói quen. Anh ta phải nhanh chóng từ bỏ những thói quen cản bước con đường sự nghiệp của mình và phát triển những thói quen có thể giúp mình đạt tới thành công mong muốn.

J. PAUL GETTY

Người thành lập công ty dầu mỏ Getty Oil, nhà từ thiện và được coi là người giàu nhất thế giới vào cuối thập niên 1950

Các nhà tâm lý chỉ ra rằng, 90% hành động của chúng ta là dựa theo thói quen. Từ lúc thức dậy vào buổi sáng tới lúc lên giường đi ngủ vào buổi tối, chúng ta thực hiện hàng trăm công việc giống nhau hàng ngày như: tắm giặt, ăn mặc, ăn sáng, đọc báo, đánh răng, lái xe đi làm, sắp xếp bàn làm việc, mua sắm và lau dọn nhà. Qua nhiều năm, bạn đã hình thành cho mình một loạt các thói quen cố định. Những thói quen này quyết định mặt tốt, xấu của mọi lĩnh vực trong cuộc sống: công việc, thu nhập, sức khỏe hay các mối quan hệ.

Tin tốt là các thói quen này có thể giúp tâm trí bạn được giải phóng bởi cơ thể đã được “lập trình” sẵn. Điều này cho phép bạn vừa tắm, vừa lập kế hoạch cho ngày hôm đó hay có thể vừa nói chuyện với người ngồi cùng khi đang lái xe. Nhưng nhược điểm của thói quen chính là việc bạn sẽ rập khuôn hành động một cách vô thức. Việc này có thể ngăn cản sự phát triển cũng như hạn chế thành công của bạn.

Thói quen nào cũng sẽ tạo ra những kết quả tương ứng. Chắc chắn rằng nếu bạn muốn đạt tới những thành công lớn hơn nữa, bạn phải từ bỏ một số thói quen xấu (như là không gọi điện lại, thức muộn xem ti vi, hay mĩa mai, dùng đồ ăn nhanh mỗi ngày, hút thuốc, đến hẹn muộn, hay chi tiêu vượt quá thu nhập) và thay vào đó là những thói quen tốt (gọi lại trong vòng 24 giờ các cuộc gọi lỡ, ngủ đủ tám tiếng mỗi ngày, đọc sách mỗi ngày một giờ, tập thể dục bốn lần một ngày, ăn thức ăn tốt cho sức khỏe, luôn đúng giờ và tiết kiệm 10% thu nhập.)

DÙ XẤU HAY TỐT THÌ THÓI QUEN CŨNG LUÔN ĐƯA ĐẾN KẾT QUẢ

Thành đạt là vấn đề của việc hiểu và thường xuyên hành động theo các thói quen dẫn tới thành công.

ROBERT J. RINGER

Tác giả cuốn sách mang tựa đề Million Dollar Habits

Thói quen sẽ quyết định sự thành bại của bạn. Không thể có những người tự nhiên đạt tới đỉnh cao. Để thành công, chúng ta phải hành động tập trung, có kỉ luật cá nhân và rất nhiều điều kiện khác. Những thói quen bạn hình thành từ ngày hôm nay quyết định tương lai của bạn sẽ như thế nào.

Một vấn đề dành cho những người có những thói quen xấu đó là hậu quả của những thói quen này sẽ chỉ xuất hiện ở nửa sau của cuộc đời họ. Khi trong bạn tồn tại một thói quen xấu cố hữu, cuối cùng bạn cũng sẽ đón nhận hậu quả từ cuộc sống. Sự thực là nếu bạn làm mọi việc theo một cách rập khuôn, bạn sẽ luôn chỉ nhận được các kết quả có thể đoán trước được. Thói quen tiêu cực sinh ra kết quả tiêu cực. Thói quen tích cực tạo nên kết quả tích cực.

NGAY BÂY GIỜ, HÃY HÀNH ĐỘNG ĐỂ HÌNH THÀNH NHỮNG THÓI QUEN TỐT

Có hai bước hành động cần thiết để thay đổi thói quen của bạn: Đầu tiên là lập một danh sách các thói quen khiến bạn làm việc không hiệu quả hay có thể gây ra các tác động xấu tới tương lai của bạn. Hãy yêu cầu người khác chỉ ra và nhận xét khách quan về những thói quen hạn chế của mình. Tìm ra những tấm gương cho mình. Đồng thời, hãy theo dõi danh sách những thói quen có thể hạn chế thành công thường gặp dưới đây:

- Hay trì hoãn công việc
- Thanh toán các hóa đơn vào ngày đáo hạn
- Gửi các tài liệu hoặc cung cấp các dịch vụ không đúng hẹn
- Thanh toán giấy báo thu muợn
- Đến họp hoặc đến hẹn không đúng giờ
- Quên tên một người chỉ vài giây sau khi nghe giới thiệu
- Nhận xét quá nhiều về người khác mà không chịu lắng nghe
- Trả lời điện thoại công việc trong lúc đang dành thời gian cho gia đình hoặc vợ chồng
- Dùng nhiều hơn một hòm thư
- Đi làm muợn

- Đi làm thêm giờ mà không dành thời gian cho con cái
- Dùng đồ ăn nhanh nhiều hơn hai bữa trong một tuần

Sau khi tìm được các thói quen xấu của mình, bước thứ hai bạn cần làm là chọn ra các thói quen tốt hơn, hiệu quả hơn và những kế hoạch để phát triển chúng thay thế cho những thói quen tiêu cực kia.

Ví dụ, nếu bạn muốn tập thể dục vào mỗi sáng, bạn cần phải đi ngủ sớm hơn một tiếng vào tối hôm trước và đặt đồng hồ dậy sớm. Nếu bạn là nhân viên kinh doanh, có thể bạn nên lập một danh sách các hoạt động để tất cả các khách hàng của bạn có thể nhận được những thông tin như nhau.

Có thể bạn muốn hình thành thói quen hoàn thành mọi công việc vào trước thứ Bảy để dành hai ngày cuối tuần cho gia đình. Đó là một thói quen tuyệt vời. Nhưng bạn cần phải làm gì để hình thành thói quen này? Bạn sẽ hành động như thế nào? Làm cách nào để bạn luôn có động lực? Bạn sẽ lập một danh sách các công việc cần phải hoàn thành trước chiều thứ Sáu để thực hiện chúng đúng hạn chứ? Bạn sẽ nói chuyện ít hơn với các đồng nghiệp mỗi lần đi uống nước chứ? Bạn có gửi các tài liệu người khác cần bằng e-mail khi đang nói chuyện với họ không? Bạn sẽ dành ít thời gian ăn trưa hơn chứ?

BẠN SẼ ĐẠT ĐƯỢC GÌ NẾU CÓ ĐƯỢC BỐN THÓI QUEN MỚI MỖI NĂM?

Nếu bạn sử dụng chiến lược hình thành bốn thói quen mới mỗi năm, sau năm năm, bạn sẽ có được 20 thói quen tốt. 20 thói quen này có thể giúp số tiền của bạn kiếm được nhiều hơn, các mối quan hệ tốt đẹp, sức khỏe tốt, cơ thể cường tráng và rất nhiều cơ hội mới.

Hãy bắt đầu bằng cách lập ra bốn thói quen bạn muốn có trong năm sau. Hành động theo mỗi thói quen này trong vòng một quý. Nếu bạn siêng năng thực hành từng thói quen trong vòng 13 tuần, bạn sẽ không bị rơi lên bởi danh sách “giải pháp của năm mới” mà mình vừa lập. Các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng nếu bạn lặp lại một hành động trong vòng 13 tuần - dù là suy ngẫm 20 phút mỗi ngày, xem lại mục tiêu, viết thư cảm ơn cho khách hàng - thì nó sẽ trở thành thói quen của bạn. Bằng cách hình thành một cách hệ thống từng thói quen, bạn sẽ nhanh chóng cải thiện được cách sống của mình.

Sau đây là hai gợi ý giúp thực hiện các thói quen mới. Tạo ra các dấu hiệu có thể nhắc nhở bạn thực hiện các thói quen này. Khi tôi biết rằng sự khử của nước có thể làm giảm độ kịch liệt của não tới 30%, tôi quyết định sẽ hình thành thói quen mà tất cả các Bác sĩ đều khuyên: uống 10 cốc nước mỗi ngày (khoảng 2,2 lít). Tôi viết các mảnh giấy ghi “uống nước” và dán chúng lên điện thoại, cửa văn phòng, gương trong phòng tắm, tủ lạnh. Tôi cũng nhờ thư ký nhắc mình uống nước sau mỗi tiếng. Một

kỹ năng hiệu quả khác là rủ một người cùng thực hiện, chấm điểm (nguyên tắc 21) và giữ bảng điểm của nhau. Mỗi tuần hãy đem hai bảng điểm này ra kiểm tra để biết xem bạn có thực hiện đúng mọi việc không.

Nhưng có lẽ cách thức hiệu quả nhất là tuân theo “quy tắc không ngoại lệ” sẽ được trình bày trong chương sau.

NGUYÊN TẮC 35: 99% LÀ THẤT BẠI, 100% LÀ THÀNH CÔNG

Có sự khác nhau giữa sở thích và cam kết. Khi bạn thích làm một việc, bạn chỉ làm khi việc đó khiến bạn dễ chịu. Còn nếu bạn cam kết làm việc đó, bạn sẽ không quan tâm đến bất cứ lý do gì khác, ngoại trừ kết quả cuối cùng.

KEN BLANCHARD

Giám đốc công ty Ken Blanchard, đồng tác giả của hơn 30 cuốn sách, trong đó có cuốn sách bán chạy nhất The One Minute Manager

Trong cuộc sống, thành công sẽ đến với những người dám cam kết làm việc hết 100% sức mình, những người dám nghĩ “dù cái giá phải trả là gì đi nữa”. Họ hiến dâng mọi thứ mình có để đạt được kết quả mong muốn - đó là một tấm huy chương vàng Olympic, giải thưởng dành cho những doanh nhân thành công, một bữa tối hoàn hảo, điểm A môn vi trùng học, hay là một ngôi nhà mơ ước.

Một điều đơn giản - nhưng có thể khiến bạn ngạc nhiên - là có biết bao người mỗi sáng thức giấc đều tự đấu tranh với chính bản thân mình để có thể thực hiện những lời cam kết, làm việc đúng kỉ luật, hay tiến hành các kế hoạch hành động của họ.

“QUY TẮC KHÔNG NGOẠI LỆ”

Những người thành đạt luôn tuân theo “quy tắc không ngoại lệ” như một kỉ luật hàng ngày của họ. Mỗi lần bạn cam kết làm một việc, sẽ không có trường hợp ngoại lệ nào để từ bỏ. Nó đã được quyết định, không thể đàm phán thêm. Khi tôi quyết định sẽ chỉ thành hôn với một người, tôi sẽ không bao giờ suy nghĩ thêm về chuyện này nữa. Sẽ không có trường hợp đặc biệt dù hoàn cảnh có như thế nào chăng nữa. Không bàn cãi, không cho phép ngoại lệ. Tôi không cần nghĩ thêm về quyết định này mỗi ngày. Nó đã được đưa ra “bút sa, gà chết”. Không còn đường nào để quay lại nữa. Việc này sẽ dễ dàng và đơn giản hơn để tôi luôn giữ tập trung vào các công việc khác. Nó giúp giải phóng hàng tấn năng lượng dành cho các cuộc đấu tranh nội tâm mỗi ngày. Năng lượng dành cho các cuộc tranh luận này sẽ không thể dùng để đạt tới thành công.

Nếu bạn cam kết thực hiện nguyên tắc này bằng bất cứ giá nào, dần dần nó sẽ trở thành thói quen trong bạn. Bạn sẽ làm, dù cho bạn đang đi du lịch, hay bạn có cuộc phỏng vấn lúc bảy giờ sáng, hay ngoài trời đang mưa, hay lịch làm việc đã kín, hay đơn giản là bạn không thích nó. Bạn hãy thực hiện bằng mọi cách.

Cũng giống như đánh răng trước khi đi ngủ. Bạn luôn làm việc này. Nếu bạn lên giường rồi mới phát hiện ra mình chưa đánh răng, hãy đứng dậy và làm vệ sinh. Dù lúc đó bạn có mệt mỏi hay đã muộn lắm rồi, hãy vẫn thực hiện công việc này.

ĐÚNG VÀO NGÀY TRĂNG TRÒN

Thầy giáo Sid Simon của tôi là một nhà hùng biện, nhà giáo, tác giả và nhà thơ thành công. Ông phải phân bổ thời gian làm việc tại Hadley và Massachusetts vào mùa hè, Sanibel và Florida vào mùa đông. Khi tôi còn là một sinh viên tại đại học Massachusetts, thầy là giáo sư nổi tiếng nhất trong Khoa Đào tạo.

Hai lĩnh vực ưu tiên nhất của thầy là sức khỏe và thể lực. Ở tuổi 77, thầy vẫn đạp xe thường xuyên, tập thể dục, ăn đồ ăn tốt cho sức khỏe và thầy còn cho phép mình mỗi tháng ăn một cốc kem vào đúng ngày trăng tròn.

Khi tôi tham dự bữa tiệc sinh nhật lần thứ 75 của thầy, có hơn 100 người bao gồm người thân, bạn bè và các cựu sinh viên trên khắp đất nước đã đến dự. Món tráng miệng là bánh ngọt và kem. Nhưng có một vấn đề, hôm đó không phải là ngày rằm. Để thuyết phục thầy cho phép mình phá lệ trong dịp đặc biệt này, bốn người từng biết cam kết “đúng ngày trăng tròn” của thầy đã làm một vàng trắng giả lớn từ bìa cứng và nhôm lá cho thầy.

Nhưng lời thuyết phục ngọt ngào đó không làm thầy Sid thay đổi cam kết của mình. Thầy vẫn từ chối dùng kem. Thầy biết rằng nếu phá lệ một lần, rất dễ sẽ có lần tiếp theo. Sẽ dễ dàng hơn để giải thích hay viện cớ cho những lần tiếp theo. Thầy biết rằng, luôn luôn giữ cam kết sẽ dễ dàng hơn khi đã phá vỡ nó một lần. Và thầy đã không từ bỏ điều mình đã làm được suốt bao nhiêu năm. Tối hôm đó, tất cả chúng tôi đã học được một bài học quý giá về tính kỉ luật bản thân.

DÙ LÀ VIỆC GÌ CHẴNG NỮA

Tiến sĩ Wayne Dyer, người được biết đến như một nhà diễn thuyết và chỉ đạo chương trình The Power of Intention cho PBS, là một người bạn của tôi. Anh cũng đã tự lập một lời cam kết tương tự để bảo vệ sức khỏe và thể lực của mình. Trong suốt 22 năm qua, mỗi ngày Wayne chạy ít nhất tám dặm - liên tục không nghỉ ngày nào. Wayne chạy ở cầu thang, hành lang khách sạn trong suốt những ngày đông giá lạnh của New York - thậm chí anh còn luyện tập ngay trên các chuyến bay của mình.

Dù ý định của bạn là dành mỗi ngày một giờ để đọc sách, tập chơi piano năm ngày một tuần, gọi hai cuộc điện thoại kinh doanh một ngày, học thêm ngoại ngữ, thực hành đánh máy, đứng lên ngồi xuống 50

lần, chạy sáu dặm, suy ngẫm, cầu nguyện, đọc kinh thánh, dành 60 phút quý giá cho các con - hay dù là việc gì khác nữa bạn cần làm để đạt được mục đích của mình - thì việc cam kết sẽ thực hiện nghiêm túc 100% sẽ đưa bạn tới đích bạn mong muốn.

LÝ DO CUỐI CÙNG GIẢI THÍCH TẠI SAO 100% LẠI RẤT QUAN TRỌNG

Cam kết thực hiện đúng 100% cũng rất quan trọng trong các lĩnh vực khác của cuộc sống - ví dụ, trong công việc. Hãy cùng suy ngẫm xem những tình huống có thể xảy ra nếu mọi người chỉ cam kết thực hiện đúng 99,9% mọi việc:

- Mỗi tháng sẽ có một giờ uống nước không đảm bảo vệ sinh.
- Có hai chuyến bay hạ cánh không an toàn mỗi ngày tại sân bay quốc tế O'Hare.
- Mỗi giờ có 16.000 lá thư bị thất lạc.
- 20.000 đơn thuốc bị kê sai mỗi năm.
- 500 ca phẫu thuật bị hỏng mỗi tuần.
- Mỗi giờ, có tới 22.000 tấm séc bị thanh toán nhầm tài khoản.
- Tim bạn sẽ đập sai 32.000 nhịp sau mỗi năm.

Bạn có thể thấy tại sao con số 100% lại quan trọng đến thế rồi chứ? Hãy thử suy ngẫm xem cuộc sống và thế giới này sẽ tốt đẹp hơn biết bao nếu bạn và mọi người đều thực hiện đúng 100% những cam kết của mình.

NGUYÊN TẮC 36: HỌC HỎI NHIỀU HƠN, KIỂM TIỀN TỐT HƠN

Nếu tôi học đến cùng, tôi sẽ đi đến cùng.

JOHN WOODEN

Huấn luyện viên bóng rổ của đội UCLA

Những người biết nhiều thông tin có lợi thế lớn hơn nhiều so với những người khác. Bạn có thể nghĩ rằng tốn hàng mấy năm trời mới có thể học được những kiến thức cần thiết để tạo dựng thành công. Nhưng thực ra, những việc đơn giản như đọc sách một giờ mỗi ngày, chuyển thời gian xem ti vi thành thời gian học bài, tham dự các lớp học buổi tối sẽ làm tầm hiểu biết của bạn tăng lên nhanh chóng - và tất nhiên thành công cuối cùng của bạn cũng sẽ được nâng lên một mức mới.

XEM TI VI ÍT HƠN

Một sự thật đáng buồn là trung bình mỗi ngày, một người Mỹ xem ti vi sáu tiếng đồng hồ. Nếu bạn là một trong số này thì khi hơn 60 tuổi, bạn đã dành 15 năm trong đời để xem ti vi. Đó là một phần tư cuộc sống của bạn! Chẳng lẽ, bạn muốn dành 25% cuộc sống của mình để theo dõi người khác - những người đang làm việc trên truyền hình - trở nên giàu có, đạt được ước mơ của họ còn mình thì lại có một cuộc sống vô vị sao?

Trong lần buổi gặp đầu tiên của tôi với thầy W. Clement Stone, thầy đã yêu cầu tôi giảm thời gian xem ti vi xuống ít hơn một giờ mỗi ngày. Thầy giải thích rằng chỉ cần mỗi ngày, chúng ta xem ti vi ít đi một tiếng, trong một năm chúng ta đã có được thêm 365 giờ (tương đương với hơn chín tuần làm việc 40h, tức là hơn hai tháng) để thực hiện những việc quan trọng hơn cho mình.

Tôi hỏi thầy xem thầy muốn tôi sử dụng thời gian có được vào việc gì. Thầy trả lời: “Bất cứ thứ gì đem lại hiệu quả. Con có thể học thêm một thứ tiếng, dành thời gian cho gia đình, học chơi một nhạc cụ, gọi điện cho khách hàng nhiều hơn, hoặc quay lại trường để học một văn bằng mới. Nhưng điều thầy nghĩ con nên làm nhất là đọc sách. Hãy dành một giờ mỗi ngày để đọc sách. Con có thể đọc các cuốn tự truyện của những người thành đạt. Đọc sách tâm lý, kinh doanh, tài chính hay sức khỏe. Hãy nghiên cứu các nguyên tắc để có được một cuộc sống thành công và hạnh phúc.” Và tôi đã làm theo lời thầy dạy.

Mỗi ngày, anh bạn Marshall Thurber của tôi đọc một cuốn sách về kinh doanh - ít nhất 20 cuốn trong một tháng. Marshall là người hiểu biết rộng nhất mà tôi từng gặp. Anh ấy là người cung cấp dịch vụ

quản trị tổng hợp - ededge. Dịch vụ này cung cấp cho người đăng ký một cuốn sách kinh doanh mới nhất vào mỗi tháng, bản tổng hợp cuốn sách và một buổi phỏng vấn với tác giả của cuốn sách đó. Tất cả chỉ đắt hơn giá thành cuốn sách một chút. Và khi ededge đã trở thành dịch vụ được CEO và giám đốc các tập đoàn sử dụng thì nó đã trở nên phổ biến.

NGƯỜI LÃNH ĐẠO LÀ NGƯỜI HAY ĐỌC SÁCH

Tiến sĩ John Demartini là một triệu phú thành đạt. Ông đã từng lập một danh sách những người đoạt giải Nobel, rồi sau đó lập tiếp một danh sách những người vĩ đại trong các lĩnh vực tương tự - thơ, văn, khoa học, tôn giáo hay triết học. Tiếp theo, ông bắt đầu tìm đọc về tiểu sử và sự nghiệp của họ. Không ngạc nhiên khi giờ đây, John là một trong những người thông thái và sáng suốt nhất mà tôi biết. Đó chính là kết quả của đức tính ham đọc sách.

John nói: “Sau khi chạm tay vào lọ hồ, bạn không thể không bị dính keo. Cũng giống như vậy, khi bạn dành tâm trí để đọc về sự nghiệp của những người thành đạt, nó sẽ đọng lại trong đầu bạn. Nếu bạn đọc về những chuyện vô đạo đức, bạn sẽ biết cách tránh khỏi chuyện này. Nội dung các cuốn sách có ảnh hưởng vô cùng lớn đến tôi.”

Jim Rohn, nhà triết học về khả năng truyền cảm hứng đầu tiên của Hoa Kỳ, cũng khuyên bạn nên dành thời gian một giờ mỗi ngày để đọc sách. Ông ấy dạy tôi rằng nếu bạn có thể đọc một cuốn sách mỗi tuần, sau 10 năm, bạn sẽ đọc được 520 cuốn, sau 20 năm, con số này lên tới hơn 1000. Lượng sách này sẽ giúp bạn nằm trong tốp những chuyên gia hàng đầu về lĩnh vực của bạn. Thêm vào đó, nếu đọc các cuốn sách về những lĩnh vực liên quan, bạn sẽ có những kiến thức sắc bén mà người khác không có.

NGHIÊN CỨU CUỘC SỐNG CỦA NHỮNG NGƯỜI VĨ ĐẠI

Bạn nên tìm đọc các cuốn sách viết về tiểu sử những người vĩ đại hoặc tự truyện của họ. Đọc chúng xong, bạn sẽ biết cách tự làm cho mình trở nên vĩ đại. Cựu thống đốc bang New York, Mayor Rudolph, từng nói: “Tiểu sử của những chính trị gia luôn nằm trong danh sách những cuốn sách tôi tìm đọc. Lúc còn là đứa trẻ, cuốn Profile in Courage của John F. Kennedy đã gây ấn tượng sâu sắc với tôi. Khi trưởng thành, mỗi lần nghe thấy một chính trị gia nói điều gì đó sai trái, tôi luôn tự nhủ rằng: “Chẳng lẽ không ai còn muốn đọc chương nào trong Profile in Courage nữa hay sao?” Tôi cũng dành rất nhiều thời gian để tìm hiểu về tiểu sử của Lincoln, Washington cũng như Ruth, Gehrig hay Dimaggio.” Trong một bài phát biểu gần đây của Rudy Giuliani tại Santa Barbara, tôi đã nghe ông nói rằng chính nhờ việc đọc sách về thủ tướng Winston Churchill và cách ông ấy lãnh đạo Anh quốc vượt

qua các cuộc công kích trong thế chiến thứ hai đã giúp Giuliani lãnh đạo New York thoát ra khỏi khó khăn sau vụ khủng bố 11/9.

Một nguồn cung cấp thông tin về tiểu sử của các nhân vật vĩ đại là Great Life Network. Công ty đã phát hành một serie sách, phần mềm, chương trình audio kể các câu chuyện về hơn 500 người có tầm ảnh hưởng lớn nhất thế giới. Tất cả đều được thể hiện đơn giản, súc tích và dễ hiểu. Bạn có thể thử truy cập website: www.greatlifenet.com.

THAM DỰ ĐẠI HỘI THÀNH CÔNG

Tôi vẫn còn nhớ lần đầu tiên tham dự một hội nghị về thành công. Có hàng ngàn người đã đến để học hỏi từ những nhà diễn thuyết, nhà giáo, người truyền cảm hứng vĩ đại. Bạn cũng có thể học được rất nhiều kinh nghiệm quý báu bằng cách tham dự các hội nghị thành công. Ngoài ra, bạn cũng có thể hỏi bạn bè đã tham gia, hoặc theo dõi trên mạng những hội nghị kiểu này. Hãy mở rộng sự quan tâm hơn ra khỏi những mẫu quảng cáo được đăng trên tờ báo địa phương.

LÀ NGƯỜI “CÓ THỂ DẠY BẢO”

Nếu khiêm tốn, bạn có thể học hỏi nhiều hơn. Tôi không tìm thấy những điểm thú vị khác từ khiêm tốn, nhưng ít nhất điều trên là đúng.

JOHN DOONER

Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành của Interpublic, tập đoàn quảng cáo lớn nhất thế giới

Hồi đang viết cuốn sách này, có lần tôi đã ngồi cạnh Skip Barber trên một chuyến bay tới Las Vegas. Skip là huấn luyện viên dạy lái xe thể thao trên đường đua. Khi tôi hỏi anh làm cách nào để nhận ra được những học viên tốt nhất, Skip trả lời: “Đó là những người “có thể dạy bảo”. Họ luôn mong muốn được học hỏi. Họ là những người không tỏ ra mình đã biết tất cả mọi thứ và anh chẳng còn gì để dạy họ cả.”

Để học hỏi và phát triển trong cuộc sống, bạn cũng cần là một người “có thể dạy bảo”. Bạn không nên tỏ ra mình là người đã biết hết mọi việc mà cần là một người sẵn sàng học hỏi. Hãy lắng nghe những người đã làm được điều mà hiện tại bạn mong muốn.

Tôi lại nhớ đến tiến sĩ Billy Sharp, sếp của tôi tại quỹ W. Clement and Jesse V. Stone. Ông cũng là một trong những người thông thái nhất tôi từng biết. Mỗi lần tham dự các cuộc họp, tại đó Billy gặp gỡ các chuyên gia tư vấn, tôi luôn thấy im lặng lạ thường. Một hôm, tôi đã hỏi tại sao hiếm khi ông phát

biểu tại các cuộc họp này. Câu trả lời của ông không những giải đáp thắc mắc của tôi mà còn dạy cho tôi hiểu được tại sao ông là người có hiểu biết sâu rộng đến vậy. Ông nói: “Tôi đã biết những gì tôi biết. Nếu tôi luôn tìm cách nói chúng ra nhằm gây ấn tượng với mọi người thì tôi sẽ chẳng học hỏi thêm được gì. Tôi muốn học được những điều mà mình chưa biết từ người khác.” Và ông đã luôn làm như vậy.

SẴN SÀNG ĐÓN NHẬN NHỮNG CƠ HỘI ĐẾN VỚI MÌNH

Trong cuốn sách *Live Your Dreams*, Les Brown đã kể câu chuyện về ước mơ của anh được trở thành người giới thiệu đĩa hát nổi tiếng khắp Miami. Anh nói: “Khi tôi nghĩ tới điều này, tôi đã không có ý tưởng nào để thực hiện nó. Nhưng tôi biết cuộc sống sẽ cho tôi cơ hội và tôi luôn chuẩn bị để sẵn sàng đón nhận chúng.”

Les đi theo một thầy giáo cấp ba của anh, học càng nhiều càng tốt về truyền hình. Họ luyện tập cho giọng nói của Les. Không lâu sau, Les đã hình thành phong cách cho riêng mình, giả vờ lúc ở trường là những lúc anh đang làm một phát thanh viên. Anh tìm kiếm những giáo viên có thể tạo cơ hội để mình tiếp cận với truyền thanh. Sau khi tốt nghiệp trung học, mặc dù kiếm sống bằng nghề làm công nhân vệ sinh thành phố, anh vẫn kiên trì theo đuổi ước mơ trở thành phát thanh viên trong chương trình đêm của đài phát thanh Miami.

Les tận dụng các cơ hội để học tập nhiều hơn. Anh tiếp thu tất cả những gì có thể - quan sát những người giới thiệu làm việc và thực hành tại studio bằng bìa giấy anh dựng ở nhà. Micro làm từ bàn chải đánh răng. Cuối cùng, vào một tối, một phát thanh viên không thể hoàn thành công việc và Les đã có cơ hội cho mình.

Khi cơ hội đến, Les đã không chỉ chuẩn bị để được lên đài, mà còn muốn mình nổi bật khi phát sóng. Phong cách, những bài đối thoại, câu chuyện đùa, chương trình truyền hình anh dày công luyện tập đã được đền đáp. Ngay sau lần này, Les được nhận làm nhân viên dự bị cho chương trình. Và sau đó trở thành một người giới thiệu đĩa nhạc chính thức cho chương trình của riêng anh.

BẠN CẦN LÀM GÌ ĐỂ CHUẨN BỊ SẴN SÀNG?

Nếu bạn là một chuyên gia trong ngành và tin tưởng nghề tư vấn của bạn sẽ có bước tiến nhanh chóng sau một buổi hội thảo tầm cỡ quốc gia, tại sao bạn không chuẩn bị ngay từ bây giờ? Hãy viết bài thuyết trình của mình, học cách làm chủ trì cho một hội nghị, thực hành diễn thuyết và chuẩn bị sẵn sàng để đứng trên sân khấu trước mọi người.

Nếu bạn muốn thăng tiến trong sự nghiệp, tại sao bạn không hỏi sếp của mình làm cách nào để có thể thực hiện điều đó. Có thể bạn cần quay lại trường để học lấy bằng thạc sỹ quản trị kinh doanh. Hoặc bạn cần một năm tích lũy kinh nghiệm. Hoặc có lẽ bạn nên học cách sử dụng chương trình phần mềm mới nhất. Bằng cách đó, khi cơ hội thăng tiến đến, bạn có thể nói rằng: “Tôi đã sẵn sàng!”

Phải chăng bạn cần học thêm một ngoại ngữ? Hay bạn cần có thêm các kỹ năng nâng cao, có thêm nhiều các nguồn lực và các mối quan hệ mới? Hay bạn cần có một cơ thể ưa nhìn hơn? Bạn có nên phát triển các kỹ năng thương mại, kỹ năng kinh doanh, kỹ năng đàm phán không? Bạn có đang học cách sử dụng các phần mềm máy tính không - những phần mềm như là Power Point, Page Master, Photoshop hay Excel? Bạn có cần học chơi golf để có thể cùng đối tác của mình vừa chơi golf vừa thương lượng chuyện làm ăn? Phải chăng cuộc sống và hôn nhân của bạn sẽ tốt hơn khi bạn và vợ (chồng) mình tham dự một lớp học khiêu vũ? Bạn có cần học chơi nhạc cụ, tham gia các lớp diễn xuất hay học cách viết tốt hơn để có thể đi tới nơi bạn mong muốn?

Dù bạn cần làm gì để chuẩn bị đi chẳng nữa, hãy lập ra một danh sách gồm 10 điều cần thiết nhất để giúp bạn sẵn sàng mỗi khi cơ hội tới. Hãy tham gia các lớp học phù hợp với thời gian biểu của bạn. Đọc thêm nhiều sách. Học thêm các kỹ năng mới. Tham gia các hội nghị chuyên ngành. Hãy trông giống như một người chơi thực sự trước khi trận đấu bắt đầu.

Như trong câu chuyện của Les Brown, tất cả những gì cần có là tình yêu, sự kiên trì và niềm tin rằng một ngày nào đó cơ hội sẽ tới. Hãy chuẩn bị sẵn sàng ngay từ lúc này.

THAM DỰ CÁC LỚP ĐÀO TẠO PHÁT TRIỂN TIỀM NĂNG CON NGƯỜI

Chẳng có gì thay đổi cho tới khi bạn hành động.

VÔ DANH

Hãy tưởng tượng rằng bạn đang lái xe mà chân vẫn nhấn phanh. Bạn có kéo ga mạnh hơn để đi nhanh hơn không? Không! Đơn giản bạn chỉ cần thả phanh ra là chiếc xe sẽ tăng tốc ngay lập tức - mà chẳng cần tốn thêm chút xăng nào cả.

Trong cuộc sống, hầu hết chúng ta cũng đang tự “nhấn phanh” ngăn cản bước đi của mình. Đã đến lúc bạn từ bỏ những suy nghĩ hạn chế, những trở ngại cảm xúc, những hành vi tự hủy hoại đang kéo giữ bạn, không cho bạn tiến lên.

Ngoài những kỹ thuật đã học được ở nguyên tắc 10, nguyên tắc 32 và nguyên tắc 33, còn có hai

phương pháp hữu hiệu để “thả phanh” là tham gia các lớp đào tạo phát triển bản thân và các lớp trị liệu tâm lý. Nếu cần phải đưa ra một lý do cho thành công hiện có của tôi, có lẽ đó chính là việc tôi đã tham gia hàng trăm hội thảo phát triển trong suốt 40 năm qua. Tất cả chúng ta - trong đó bao gồm cả tôi - cần có những ảnh hưởng từ bên ngoài để vượt qua được các thói quen cố hữu và tìm ra cách nghĩ, cách hành động mới.

CAM KẾT HỌC HỎI SUỐT ĐỜI

Hãy nhớ rằng, khối lượng thông tin và kiến thức trên thế giới gia tăng với tốc độ chóng mặt. Trên thực tế, cứ sau 10 năm, kiến thức của con người lại tăng lên gấp đôi. Và đừng hi vọng rằng tốc độ này sẽ giảm xuống.

Một điều đáng báo động hơn là lượng thông tin mà bạn cần có để đạt tới thành công - trở thành người đứng đầu trong lĩnh vực của bạn - cũng phát triển với một vận tốc tương tự. Đó chính là lý do tại sao bạn cần phải tự cam kết rằng trong suốt cuộc đời này, bạn sẽ luôn tự cải thiện bản thân và học tập - mở rộng suy nghĩ, nâng cao các kỹ năng, tăng khả năng tiếp thu kiến thức cũng như áp dụng chúng vào thực tế.

NGUYÊN TẮC 37: TIẾP NHẬN ĐỘNG LỰC TỪ CÁC CHUYÊN GIA

Những người thành công đều nhận thấy trách nhiệm tự thúc đẩy bản thân. Họ bắt đầu với chính bản thân bởi họ có chìa khóa công tắc

thắp lên ngọn lửa trong mình.

KEMMONZ WILSON

Người sáng lập các khách sạn Holiday Inn.

Phương tiện truyền thông, cha mẹ, nhà trường, hay văn hóa tập quán đã dạy cho chúng ta những suy nghĩ tự hạn chế. “Điều đó là không thể, con không xứng đáng với nó.” Những điều này đã ám ảnh vào tâm trí chúng ta sâu đến mức để có thể thoát khỏi chúng và tiến tới những suy nghĩ và quan niệm hướng về thành công, chúng ta phải cần tới động lực hỗ trợ từ bên ngoài.

Tham dự một buổi hội thảo cuối tuần là không đủ. Đọc một cuốn sách hay theo dõi một chương trình ti vi cũng vậy. Điều mà những người thành đạt đã làm chính là nghe các chương trình của những chuyên gia truyền động lực nổi tiếng thế giới. Họ nghe khi lái xe, lúc ở nhà hay ở văn phòng - dù có thể chỉ là 15 phút mỗi ngày.

HÃY HỌC HẦU HẾT NHỮNG GÌ BẠN MUỐN HOẶC BẠN CẦN BIẾT

Trung bình mỗi ngày, một người dành ra 30 phút để lái xe đi tới nơi làm việc hoặc về nhà. Sau năm năm, chúng ta dành tới 1250 tiếng ngồi trên ô tô - bằng với thời gian học đại học! Dù bạn đi lại bằng ô tô, tàu, xe đạp, hay chạy bộ, thì vừa đi, vừa nghe các chương trình phát thanh sẽ cung cấp cho bạn các thông tin hữu ích để bạn có thể vượt trội hơn trong hầu hết lĩnh vực của cuộc sống. Từ các chương trình đó, bạn thấy mình luôn có động lực tiến bước hay có thể học một ngoại ngữ, học các kỹ năng quản lý, các chiến lược kinh doanh và marketing, học cách giao tiếp tốt hơn, biết được các phương thức chăm sóc sức khỏe hay nhiều hơn nữa.

Thậm chí, bạn còn có thể phát hiện ra bí quyết thành công của những nhà tư bản công nghiệp hàng đầu thế giới, các nhà đầu tư bất động sản lớn hay các doanh nhân vĩ đại.

NGƯỜI MẮT NGỦ LÚC BỐN GIỜ SÁNG Ở BANG VIRGINIA

Các chuyên gia sẽ truyền động lực đến bạn bằng cách nào?

Nếu người ngoài nhìn vào thì cuộc sống của Jeff Arch năm 1989 rất tốt đẹp. Anh điều hành một trường karate thành công, có một cuộc hôn nhân hạnh phúc với hai đứa con, một cháu gái bốn tuổi và một bé trai mới vừa đầy tháng. Nhưng thực tế, Jeff vẫn chưa thỏa mãn với cuộc sống của mình. Anh luôn áp ủ giấc mơ trở thành nhà biên kịch song những nỗ lực ban đầu của anh đã không được đền đáp. Vì thế, anh tập trung vào việc kiếm tiền nuôi sống gia đình mình.

Hàng ngày thức giấc vào lúc bốn giờ sáng, Jeff lại xem chương trình Personal Power của Tony Robbin. Ngồi một mình trong phòng, anh nghĩ: “Mình phải đối diện với điều này - Mình đang có một công việc tốt, nhưng không phải là nghề mình mong muốn. Mình phải thừa nhận rằng mình đang rất thất vọng và bị tổn thương. Mình cũng không chối cãi rằng trong việc trở thành một nhà viết kịch, mình đã thất bại trên mọi con đường không thể dẫn tới thành công - và có lẽ chẳng còn bài học nào để mình rút ra nếu thất bại thêm lần nữa. Có lẽ đã đến lúc thành công. Nhưng lúc này, mình phải đấu tranh với bản thân như một võ sỹ thực thụ. Giờ là lúc mình phải bỏ lại tất cả các quan điểm cũ của mình để nghĩ theo một hướng khác. Mình có thể quay lại với các quan niệm đó. Nhưng nếu chúng là đúng đắn thì mình đã không phải ngồi đây, lúc bốn giờ sáng này, để ngẫm nghĩ về việc mình sẽ làm gì trong cuộc đời, về việc mình sẽ trả lời các con ra sao nếu lớn lên chúng hỏi mình rằng: “Con nghe nói bố đã từng muốn trở thành một nhà văn - chuyện gì đã xảy ra vậy ạ?” Mình không dám đối mặt với điều này. Mình không muốn trở thành một ông bố luôn đưa ra các lời khuyên cho bọn trẻ trong khi chẳng làm được điều gì. Mình có quyền gì để nói những điều đó với chúng? Làm sao mình có thể bảo chúng hãy theo đuổi giấc mơ trong khi mình không làm được điều đó?”

Jeff ngay lập tức đưa ra hai quyết định có thể thay đổi cả cuộc đời anh. Anh nhắc điện thoại lên và gọi để đăng ký vào chương trình truyền hình của Tony Robbin. Sau đó, anh tự hứa với bản thân rằng, trừ khi đó là một chương trình rác rưởi, anh sẽ làm theo những lời khuyên nhận được. Anh sẽ sử dụng nó như một tấm vé để quay lại với sự nghiệp viết kịch của mình.

Khi nhận được hồi âm từ chương trình, Jeff thực hiện đúng như lời hứa. Anh không nói với ai về điều này bởi anh là một người rất tự giác. Anh muốn nhận được kết quả trước đã. Thật may mắn, thông tin đưa ra giống với những gì Jeff cần. Sau lần đầu tiên nghe cuốn băng, anh biết rằng anh cần quay lại với nghề viết kịch. Và ngay buổi sáng hôm sau, sau ba năm làm việc, anh viết đơn xin nghỉ dạy trường karate để theo đuổi ước mơ của mình.

Jeff kể cho tôi nghe: “Tony là người đầu tiên không nói với tôi rằng: ‘Giấc mơ của anh thật xa vời’. Anh ấy đã không nói rằng: ‘Cứ thử làm đi xem có được không. Anh đang yêu cầu quá nhiều đó.’ Những gì anh ấy khuyên tôi là: ‘Bạn phải nghĩ rộng hơn những gì bạn cho rằng mình có thể nghĩ đến!’ Tôi, một người đàn ông 35 tuổi, nhưng đây là lần đầu tiên trong đời có một người cho phép và tạo

động lực khiến tôi dám mơ tới những điều tuyệt vời hơn cả những gì tôi hằng mong ước trước đó.” Chương trình của Tony đã khuyên Jeff rằng: “Hãy mơ những giấc mơ lớn lao hơn những ước mơ bạn đang có.”

Được truyền cảm hứng từ ý kiến của Tony, Jeff có thêm tự tin để quay trở lại với nghề viết kịch bản phim. Trước đây, anh cần từ sáu tháng tới ba năm để hoàn thành một kịch bản thì tác phẩm lần này ra đời chỉ sau một tháng.

Kịch bản được đón nhận nồng nhiệt nhưng nó lại không bán được. Thật không may cho Jeff, anh đã viết câu chuyện về chiến tranh lạnh - kết thúc năm 1989 - và bức tường Berlin chính thức sụp đổ vào đúng ngày anh hoàn thành tác phẩm. Sau 50 năm, Nga và Mỹ đột ngột không còn là kẻ thù của nhau nữa.

Jeff đã có thể tự nói với mình rằng: Đến bao giờ thì tôi mới tự nhận ra rằng tôi không thể trở thành một nhà văn được? và sau đó anh từ bỏ ước mơ này, chẳng bao giờ nghĩ tới nó nữa. Nhưng với quan niệm mới của mình, anh đã biết cách đặt ra một câu hỏi tốt hơn: “Tôi thực sự muốn thực hiện được ước mơ của mình đến đâu?” Thay vì từ bỏ tất cả, anh suy nghĩ tìm ra phương thức đạt được những điều mình mong muốn. “Được rồi, đó không phải là vấn đề về viết như thế nào, mà là phải chọn cái gì để viết. Điều gì không bị ảnh hưởng bởi các sự kiện hiện tại? Thể loại nào là vấn đề muôn thuở?”

Cuối cùng, câu trả lời Jeff nhận được là “Tình yêu luôn là bất tử.” Và anh nghĩ “Nếu mình viết một chuyện tình mà không hề liên quan gì tới vấn đề lịch sử, câu chuyện đó sẽ không bao giờ cũ cả.”

Kết quả thu được là kịch bản phim *Sleepless in Seattle* được Jeff viết trong vòng chưa đầy một tháng, ba tháng sau, nó đã bán được hơn 250.000 đô la. *Sleepless in Seattle* trở thành một bộ phim bom tấn và Jeff đã được đề cử giải Oscar cho kịch bản phim xuất sắc nhất (ngoài ra, anh còn được đề cử giải thưởng tương tự của Hiệp hội Nhà viết kịch Hoa Kỳ và Học viện Phim và Nghệ thuật truyền hình Anh quốc). Bộ phim cũng dẫn tới sự hồi sinh của thể loại phim hài lãng mạn, đồng thời đưa tên tuổi của Meg Ryan và Tom Hanks lên một tầm cao mới.

Nếu các chương trình giáo dục và truyền cảm hứng trên sóng phát thanh truyền hình có thể mang đến một tác phẩm bạc triệu được đề cử giải Oscar thì tại sao bạn không thử gạt hái lợi ích cho mình từ các chương trình này giống như những gì Jeff Arch đã làm.

CUỐN BĂNG GIẢI PHÓNG ÓC SÁNG TẠO

Trong suốt 20 năm, Allen Koss có một sự nghiệp thành công trên cương vị nhà sản xuất chương trình

truyền hình cho Hollywood. Ít ra thì khi người ngoài nhìn vào, họ thấy anh hết sức thành công. Anh tạo dựng những chương trình mà lượng khán giả theo dõi đạt tới mức kỷ lục trong thể loại đó, như Concentration, Joker's Wild, và Tic Tac Dough. Số tiền thu về và các danh hiệu cũng không phải là ít, chắc chắn rằng anh nhận được rất nhiều lòng kính trọng từ các đồng nghiệp. Tuy nhiên, thật không may khi đây chỉ là cách nhìn của người ngoài cuộc.

Là người trong cuộc, Allen cảm thấy mọi chuyện có thể kết thúc bất cứ lúc nào. Anh chưa từng thấy mình có thể kiểm soát được mọi việc. Anh phản ứng lại tất cả những gì xảy đến với mình (một cách nhanh chóng), và anh cảm tưởng rằng mình không thể tự quyết định được số phận. Anh luôn bị stress, luôn nghĩ mình đã sử dụng hết toàn bộ óc sáng tạo và sẽ chẳng kiếm đâu ra một ý tưởng mới nữa. Cuối cùng, khi căng thẳng tích lại, anh đã ăn thật nhiều như một cách để làm dịu đi. Hậu quả là anh tăng cân nhanh chóng. Điều này khiến anh cảm thấy mọi chuyện càng tồi tệ hơn.

Cuối cùng, cuộc đời của anh đã xuống dốc khi một chương trình truyền hình dài tập của anh bị ngừng phát sóng. Lúc đầu, anh cố gắng tạo dựng một chương trình mới thay thế, nhưng thị trường quá khó tính và anh chẳng thu được thành công. Anh đã có thể làm việc cho các nhà sản xuất khác, nhưng điều này không thể làm mọi chuyện đi đúng hướng.

Càng làm việc ít, anh càng cảm thấy lo lắng nhiều hơn. Càng lo lắng nhiều, anh càng bị stress nặng nề hơn - các dấu hiệu ngày càng xuất hiện đều đặn. Allen bị mắc kẹt trong cái vòng luẩn quẩn này.

Chỉ sau một thời gian ngắn, tình hình tài chính của anh đi vào suy kiệt, cân nặng thì tăng lên chóng mặt, các cuộc cãi vã trong gia đình xảy ra như cơm bữa. Anh dần mất đi bạn bè, các đồng nghiệp thì không muốn làm việc với anh. Càng ngày, anh càng thấy mình cô độc hơn.

Một hôm, khi đang lướt qua các trang của tờ báo Psychology Today, anh tình cờ bắt gặp một bài quảng cáo cho loại băng cassette mà khi nghe có thể làm biến đổi sóng não, và dẫn tới những thay đổi tích cực về cảm xúc cũng như tinh thần cho người nghe. Điều này nghe thật hoang đường, nhưng Allen nghĩ: “Mình còn gì để mất nữa đâu!”

Sau đó, Allen gọi điện tới hội sở nghiên cứu Centerpointe. Sau khi vượt qua nhiều vòng gặp gỡ các thư ký, Allen cuối cùng cũng gặp được người chủ của hội sở, Bill Harris. Bill nói rằng anh ta đã sáng tạo ra một loại băng cassette có chứa chương trình nghe nói được xây dựng dựa trên cơ sở của cái anh gọi là Holosync. Allen quyết định sẽ đặt mua chương trình này. Khi nhận được băng, anh bật đài lên, đeo tai nghe vào, ngồi xuống ghế và thư giãn. Anh nghe băng này 30 phút mỗi ngày.

Sau lần đầu tiên nghe cuốn băng của Centerpointe, mức độ stress của anh bắt đầu giảm đi. Càng nghe

nhiều lần, anh càng cảm thấy thoải mái hơn. Và khi anh bớt lo lắng hơn, anh cũng dễ gần hơn. Những người xung quanh dường như cũng sẵn sàng giúp đỡ anh. Mọi thứ có lẽ đang dần quay lại với anh.

Tính sáng tạo cũng tìm lại với Allen. Anh nhìn ra những viễn cảnh hoàn toàn mới trong tương lai. Anh cũng tìm thấy các cách giải quyết độc đáo, lạ thường cho những vấn đề của mình. Anh càng nghe chương trình đó nhiều, anh càng hiểu bản thân mình sâu rộng hơn.

Khi bắt đầu dự án mới lần này, anh đã tìm ra cách làm việc phù hợp, cách để các vấn đề ăn khớp với nhau, cách để anh hoàn thành dự án tốt nhất. Thay vì tránh né, mọi người xung quanh đã quay lại, giúp đỡ anh thực hiện công việc này.

Sự tự tin đã trở lại và tăng thêm, Allen bắt đầu cảm thấy mình có thể làm chủ số phận và khi sự căng thẳng tan biến cũng là lúc vấn đề cân nặng của anh được giải quyết.

NHẬN NHỮNG CHƯƠNG TRÌNH TRUYỀN CẢM HỨNG TỪ ĐÂU?

Bạn có thể tìm thấy danh sách những chương trình truyền cảm hứng ưa thích của tôi trong phần “Các nguồn tài liệu và sách tham khảo”. Hoặc vào trang web www.thesuccessprinciples.com để có những bản mới nhất các chương trình nói về thành công, làm giàu, sức khỏe, và nhiều nội dung khác. Ngoài ra, sau đây là bốn nhà sản xuất các chương trình truyền cảm hứng và giáo dục nổi tiếng nhất. Bạn có thể viết thư, gọi điện hoặc đặt mua qua mạng các chương trình này.

Nightingale-Conant (6245 W. Howard Street, Niles, IL 60714; điện thoại: 1-800-560-6081; website: www.nightingale.com) có rất nhiều chương trình tư vấn truyền cảm hứng của những người nổi tiếng như Tony Robbins, Zig Ziglar, Brian Tracy, Jim Rohn, Napoleon Hill, Les Brown Robert Allen, Wayne Dyer, Mark Victor Hansen, tôi và nhiều người khác.

Learning Strategies Corporation (2000 Plymouth Road; Minnetonka, MN 55305-2335; điện thoại: 1-800-735-8273; website: www.learningstrategies.com) sản xuất băng ghi các khóa truyền đạt kinh nghiệm. Tôi tin rằng các sản phẩm này sẽ đem đến những ảnh hưởng tích cực lâu dài cho bạn.

Fred Pryor Seminars/Career Track (9757 Metcalf Avenue, Overland Park, KS 66212; điện thoại: 1-800-780-8476; website: www.pryor.com) ghi băng nhiều khóa học từ phát triển bản thân tới phát triển kinh doanh.

SkillPath Seminars (P.O. Box 804441; Kansas City, MO 64180-4441; điện thoại: 1-800-873-7545; website: www.ourbookstore.com) sản xuất băng ghi lại các buổi hội thảo tốt nhất của họ, bao gồm các

chủ đề về quản lý thời gian, đơn giản hóa cuộc sống, vượt lên các hoàn cảnh khó khăn và cả các chương trình dành riêng cho phụ nữ.

Tôi cũng giới thiệu các chương trình do tôi sản xuất. Chúng có thể giúp bạn đạt tới thành công trong rất nhiều lĩnh vực của cuộc sống. Maximum Confidence, Self-Esteem and Peak Performance, The Aladdin Factor, và The Success Principles: A 30-Day Journey from Where You Are to Where You Want to Be. Tất cả đều có trên website: www.jackcanfield.com.

NGUYÊN TẮC 38: BÔI TRƠN THÀNH CÔNG BẰNG NIỀM ĐAM MÊ VÀ NHIỆT HUYẾT

Nhiệt huyết là một trong những động cơ mạnh mẽ nhất để đi tới thành công. Khi bạn làm việc gì đó, hãy dành toàn bộ tâm trí, tâm hồn mình cho nó. Trao cho nó tất cả sự quan tâm của bạn. Hãy tích cực, mạnh mẽ, nhiệt tình, tin tưởng và cuối cùng bạn cũng sẽ hoàn thành mục tiêu của mình. Không có điều vĩ đại nào được thực hiện mà không cần tới lòng nhiệt huyết cả.

RALPH WALDO EMERSON

Nhà văn, nhà thơ người Mỹ

Niềm đam mê là một thứ bên trong bạn, mang đến cho bạn nhiệt huyết, tập trung, và năng lượng bạn cần cho thành công. Nhưng không giống như nguồn cảm hứng lấy từ bên ngoài, đam mê là một bản năng của tâm hồn. Nó ở ngay trong con người bạn và nó có thể được biến thành một động lực đáng kinh ngạc giúp bạn đạt tới thành công.

TRẦN ĐẦY ĐAM MÊ

Từ “nhiệt huyết” theo tiếng Hy Lạp là “entheos” có nghĩa là “được lấp đầy bởi Chúa”. Khi bạn được “linh hồn lấp đầy”, bạn sẽ có đam mê và sáng tạo. Đôi khi, niềm đam mê thể hiện một cách mạnh mẽ. Cũng có lúc, nó biểu hiện ra rất nhẹ nhàng.

Không còn nghi ngờ gì về việc bạn biết hay đã gặp người nào sống cùng đam mê và làm việc với lòng nhiệt huyết. Họ không đợi đến lúc tỉnh dậy vào buổi sáng rồi mới bắt đầu. Họ sống đầy nghị lực và nồng nàn. Trong họ luôn tồn tại một mục đích sống và họ luôn cam kết sẽ thực hiện nó. Niềm đam mê này đến từ tình yêu và niềm vui với công việc. Nó đến khi bạn làm những công việc mà dường như đó là sứ mệnh cuộc sống giao cho mình. Nó đến khi bạn để con tim dẫn đường cho mình. Sự nhiệt tình và niềm đam mê là kết quả của việc luôn quan tâm tới việc bạn đang làm. Khi bạn yêu công việc, khi bạn ham thích nó, bạn đã là một người thành công rồi.

THÀNH CÔNG CẦN CÓ MỘT LỜI CAM ĐOAN

Con trai Kyle của tôi, hay còn được gọi là Inspector Double Negative, là một nghệ sĩ hip-hop ở Berkeley California. Mặc dù không gặt hái được thành công nào về mặt tài chính trong suốt tám năm qua, nó cũng đã có 10 đĩa CD, biểu diễn tại Woodstock '99, mở màn cho KRS1 và Public Enemy, biểu diễn cùng với Joan Baez, Jurassic 5, Dilated Peoples, the Beat Junkies, Blackalicious, the

Alkaholiks, Freestyle Fellowship, Babatunde Olatunji và Masta Ace; làm khách mời cho chương trình KPOO tại San Francisco; và dạy lịch sử, văn hóa hip-hop tại trường trung học Richmond, Richmond, bang California.

Kyle luôn kiên trì theo đuổi ước mơ và không bao giờ chịu từ bỏ nghệ thuật của mình.

Vì vậy, ngay cả khi nó không kiếm được nhiều tiền hay trở thành một siêu sao nhạc rap, Kyle cũng đã thành công. Bởi khi bạn thấy hạnh phúc với những gì đang làm, bạn đã là người chiến thắng rồi. Khi bạn thực hiện những công việc của mình với tình yêu, niềm đam mê và sự kiên trì, bạn đã là một người thành công. Ngay cả khi bạn không trở thành một người vĩ đại, ai cần quan tâm tới điều đó chứ? Bạn đã luôn có được niềm vui khi làm những công việc mình yêu thích rồi mà.

NIỀM ĐAM MÊ DÀNH CHO NHỮNG CHÚ NGỰA

Monty Roberts là một người đã tìm ra niềm đam mê cho mình. Anh là một người huấn luyện ngựa với mục đích chỉ cho mọi người thấy rằng bạo lực không bao giờ là câu trả lời cho bất kì câu hỏi nào. Anh tin rằng loài ngựa đang cố gắng bảo cho con người biết, nếu chúng ta có thể từ bỏ bạo lực, cuộc sống sẽ trở nên tươi đẹp hơn rất nhiều. Trong sự nghiệp, anh đã từng giành được tám huy chương vàng quốc tế và hơn 300 chức vô địch quốc gia tại trường đua Thoroughbred. Anh đã xuất bản một số cuốn sách, trong đó cuốn *The Man Who Listens to Horses* đã nằm trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất do New York Times bình chọn trong suốt 58 tuần.

Mới đây, Monty đã chỉ cho tôi hay cách anh có thể nắm bắt được cảm hứng của mình:

Khi tôi học lớp Một, lớp Hai hay lớp Ba gì đó, tôi phát hiện ra rằng, mỗi lần nghĩ về công việc mình yêu thích, tôi lại có một cảm giác nôn nao ở trong lòng.

Lúc còn là một cậu bé, tôi thường xuyên có cảm giác này mỗi lần mơ tưởng cảnh mình trở thành một nhà vô địch hay thực hiện được ước mong trở thành vận động viên đua ngựa chuyên nghiệp. Mỗi lần đặt ra mục tiêu cho mình, cảm giác còn cào trong tâm khảm lại như chiếc la bàn giúp tôi định hướng cho mỗi bước ngoặt trong cuộc đời. Có lẽ, tôi chỉ cần chờ cảm giác đó đến rồi sau đó sẽ biết được mình cần đi tiếp như thế nào.

Xác định rõ mục tiêu và tìm ra đường đi cho phép tôi luôn đi đúng hướng và có được một cuộc sống “không lao động”. Chắc chắn rằng tôi đã làm việc rất chăm chỉ nhưng niềm đam mê đã chỉ cho tôi cách thực hiện đúng những việc mình mong muốn làm. Điều đó có nghĩa, tôi có thể làm những việc vất vả nhất mà vẫn không nghĩ rằng mình đang lao động. Tôi đã 69 tuổi và có một lịch làm việc khiến bất

cứ ai ở độ tuổi 30, 40 cũng phải mệt mỏi.

Tôi đọc rất nhiều sách truyền cảm hứng và sách dạy cách sống tự lập. Những cuốn sách chỉ cho chúng ta nên lao động hết mình để tận hưởng tuổi trẻ và hưởng thụ “thời gian rảnh rỗi”. Bằng cách xác định những mục tiêu chính trong cuộc đời và theo đuổi các ước mơ đó, tôi đã tạo ra cho mình một cuộc sống tràn đầy niềm vui và luôn cảm thấy thời gian làm việc cũng chính là thời gian nghỉ ngơi của mình.

NIỀM ĐAM MÊ GIẢNG DẠY

Trường Hobart là trường tiểu học lớn thứ ba tại Hoa Kỳ, được xây dựng trên vùng đất ngập tràn băng đảng và tội phạm của Los Angeles. Các học sinh lớp Năm của thầy Rafe Esquith là những học trò dù dùng tiếng Anh như ngôn ngữ thứ hai song đã đạt được điểm toán và đọc cao hơn 50 điểm so với học sinh các lớp khác trong trường. Các em hiểu và thành thạo ngôn ngữ này là nhờ học và tham gia diễn xuất các vở kịch của Shakespeare. Khi nào có dịp, trường Hobart lại tổ chức cho học sinh đóng các vở kịch này trong sân khấu và lần nào khán giả cũng đến rất đông, từ những quan chức trong Nhà Trắng tới người dân trong khu vực. Trong số họ, có hai diễn viên là Ian McKellen và Hal Bolbrock.

Khi vào trong lớp học của thầy Rafe, bạn sẽ lập tức nhìn thấy biểu ngữ: “KHÔNG CÓ CON ĐƯỜNG TẮT NÀO” được treo ngay trên bảng. Cách đó không xa là “Những bức tường danh tiếng” treo biểu tượng của hàng loạt trường học nổi tiếng: Stanford, Princeton, Yale hay UCLA. Có rất nhiều học sinh của thầy đã học tập tại các trường này. Rafe không chỉ được Disney vinh danh là Nhà giáo Quốc gia mà còn là giáo viên duy nhất trong lịch sử được nhận Huân chương Quốc gia do Arts trao tặng. Nữ hoàng Elizabeth cũng từng trao cho thầy vinh dự lớn nhất của một công dân ngoại quốc khi gọi thầy là “một thành viên của Đế chế Anh”.

Điều gì đã tạo động lực cho người giáo viên này cống hiến sức lực của mình suốt 12 tiếng một ngày, sáu ngày một tuần, 52 tuần một năm trong suốt 20 năm qua? Đó chính là niềm đam mê và lòng nhiệt tình. Không có gì ý nghĩa hơn đối với thầy bằng việc mang niềm vui từ những bài văn, vở kịch, bản nhạc, bài toán, khoa học đến với hàng trăm đứa trẻ. Và kết quả là gì? Thầy đã truyền cho các học trò của mình niềm vui trong học tập, giúp họ thêm tự tin thông qua chính các bài học họ có được. Thầy đã nói rằng: “Tôi chỉ là một giáo viên bình thường có những bước đi khôn ngoan. Tôi đã không để sự khô cứng và rập khuôn của nền giáo dục hiện đại biến mình thành một người máy như rất nhiều giáo viên trẻ triển vọng khác đã mắc phải. Tôi mang tâm hồn và niềm đam mê của mình đến lớp và truyền những cảm hứng đó cho các tâm hồn tuổi trẻ. Đối với ngôi trường nằm giữa vùng đất của thất bại và tuyệt vọng này, thành công và sự xuất sắc mới là tiêu chuẩn chính chứ không phải sự chống đối pháp luật. Trên tất cả mọi thứ, các học sinh của tôi đã có những khoảng thời gian tuyệt vời để làm việc hết mình

và vươn tới đỉnh cao. Theo tôi, đó chính là cuộc sống tươi đẹp nhất”.

TẠO DỰNG NIỀM ĐAM MÊ BẰNG CÁCH NÀO?

Làm cách nào để đam mê có thể hình thành trong những lĩnh vực quan trọng nhất của cuộc đời bạn?

Hãy nhìn lại sự nghiệp của bạn trong một khoảnh khắc. Nhìn lại công việc đang chiếm phần lớn thời gian của bạn trong tuần. Một cuộc điều tra của viện Gallup gần đây chỉ ra rằng, một phần ba số người Mỹ cảm thấy hạnh phúc hơn khi có một công việc khác. Hãy thử hỏi bản thân bạn xem: Có phải tôi đang làm công việc mà mình yêu thích?

Nếu bạn không hài lòng với công việc hiện tại, bạn có cơ hội chọn một công việc khác thì bạn sẽ chọn làm gì? Nếu bạn nghĩ mình không thể kiếm tiền từ nghề mới này, hãy tưởng tượng mình vừa mới trúng giải xổ số đặc biệt. Sau khi mua một căn biệt thự đắt tiền, tậu một chiếc Roll-Royce, đi du lịch những nơi mình muốn, bạn sẽ làm gì tiếp đó, làm gì với cuộc sống hằng ngày của mình? Bạn sẽ làm công việc mà mình đang có hay là chọn làm một nghề gì khác?

Những người thành đạt nhất mà tôi từng gặp đều rất yêu sự nghiệp của họ, họ thực sự đã làm những công việc của mình một cách “miễn phí”. Nhưng họ lại thành công bởi vì trong cuộc sống, họ đã tìm ra con đường để được làm những công việc mà mình yêu thích.

Nếu không có đủ kỹ năng cho nghề nghiệp mình mong muốn, bạn hãy dành thời gian để đào tạo bản thân. Làm tất cả những gì có thể để chuẩn bị sẵn sàng - làm công việc mình yêu thích ngoài giờ dù chỉ là tình nguyện hay thực tập - trong khi vẫn đi làm công việc hiện tại bình thường.

Đồng thời, cũng nên chú ý những lúc ngoài giờ làm việc mà bạn cảm thấy hạnh phúc nhất, hân hoan nhất, thấy được biết ơn, được ghi nhận, và cảm thấy gần gũi, thân thiện với người xung quanh. Những lúc đó bạn đang làm gì? Bạn rút ra được gì từ đó? Những sự kiện này chính là những vật chỉ thị chỉ ra con đường có thể mang đam mê, cảm hứng đến cuộc sống của bạn những lúc ngoài giờ làm việc. Nó sẽ nói cho bạn biết điều gì làm bạn cảm thấy hạnh phúc nhất trong cuộc đời này.

LÀM CÁCH NÀO ĐỂ GIỮ ĐƯỢC NIỀM ĐAM MÊ VÀ NHIỆT HUYẾT?

Đam mê là một công cụ hữu hiệu giúp đạt được thành công, bởi vậy, nó xứng đáng trở thành một phần trong cuộc sống của bạn.

Niềm đam mê giúp cuộc sống hàng ngày của bạn trôi qua một cách vui vẻ. Nó giúp bạn làm được nhiều việc hơn và tốn ít thời gian hơn. Nó cũng giúp bạn đưa ra những quyết định chính xác hơn. Đồng

thời, nó thu hút mọi người đến với bạn. Họ muốn hợp tác với bạn và với thành công của bạn.

Vậy làm cách nào bạn có thể duy trì được đam mê và nhiệt huyết của mình? Một cách rõ ràng nhất là dành nhiều thời gian cho những công việc mà mình yêu thích. Như đã nói ở các nguyên tắc trước, bạn cần tìm ra mục tiêu thực sự của mình, quyết định những điều bạn muốn làm và bạn muốn có, tin tưởng rằng bạn có thể thực hiện và giành được chúng, giao phó những công việc không thích hợp với bạn cho người khác, và từng bước vững chắc tiến tới những mục tiêu mình đã đề ra.

Một cách khác để có được đam mê và nhiệt huyết là bạn hãy nghĩ tới mục đích căn nguyên của những việc bạn làm. Khi bạn có thể nhìn sâu vào bên trong của những vấn đề mà bạn cần giải quyết hơn là muốn làm, bạn sẽ luôn tìm ra một mục đích khiến bạn dành nhiệt huyết cho công việc mình đang “phải làm”. Có thể bạn không thích ngồi chờ trong phòng khám khoa nhi của bệnh viện, nhưng nếu nhìn sâu hơn vào vấn đề, bạn sẽ sẵn sàng vì sức khỏe của con bạn chứ? Hãy hỏi bản thân mình: Lý do bên trong của những việc tôi đang làm là gì? Nếu bạn có thể tìm ra lý do đó, đam mê sẽ đến với ngay cả những việc bạn “phải làm”.

Bạn sẽ khám phá ra rằng tất cả những việc bạn cảm thấy “phải làm” đều là những lựa chọn của bạn vì một mục đích cao cả hơn như kiếm tiền nuôi sống gia đình, bảo đảm cho tương lai, hay giữ gìn sức khỏe, tăng cường tuổi thọ... Mỗi lần nhận ra rằng đó là những lựa chọn mà bạn đã đưa ra thì bạn sẽ thấy mình có thể đưa thêm những lựa chọn khác nữa và chúng đều là các lựa chọn dựa trên quan điểm của bạn. Ngay cả khi đang bị mắc kẹt trên một chiếc thang máy với ba người hoàn toàn xa lạ, bạn vẫn có sự chọn lựa dựa trên quan điểm của mình. Hoặc bạn có thể nổi điên lên vì không thể ra ngoài trong khi công việc còn đang dở dang, hoặc bạn nhìn nhận nó như một cơ hội để làm quen với những người bạn mới. Lựa chọn phụ thuộc vào chính bạn. Tại sao không chọn làm những điều mà bạn thấy thích thú và tận tình? Bởi lựa chọn là của chính bạn.

Và đây là suy nghĩ cuối cùng. Khi bạn thể hiện được niềm đam mê và nhiệt huyết, bạn sẽ thu hút được mọi người đến với bạn bởi tâm hồn tràn đầy sức sống trong bạn. Họ muốn chơi với bạn, muốn làm việc cùng bạn và họ sẽ là người giúp bạn thực hiện các ước mơ. Kết quả là bạn có thể đạt được nhiều điều hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn.

PHẦN BA: XÂY DỰNG NHÓM THÀNH CÔNG

Một mình chúng ta chỉ có thể làm được những việc rất nhỏ bé, nhưng bên nhau, chúng ta sẽ tạo nên những điều to lớn.

HELEN KELLER

Nhà văn, nhà giáo dục người Mỹ, nhà từ thiện chuyên giúp đỡ người khiếm thị

NGUYÊN TẮC 39: TẬP TRUNG VÀO NGUỒN CẢM HỨNG CỐT LÕI CỦA BẠN

Thành công là được làm những việc mình thích.

Ngoài ra, chẳng còn cách nào khác để đạt tới thành công cả.

MALCOLM S. FORBES

Tổng biên tập tạp chí Forbes

Tôi luôn tin rằng bạn có một nguồn cảm hứng cốt lõi bên trong - một hoặc vài việc bạn thích được làm, luôn hoàn thành tốt và không muốn giao phó cho người khác. Bạn không tốn quá nhiều sức lực nhưng lại có trọn niềm vui mỗi lần thực hiện công việc đó. Và nếu bạn có thể kiếm tiền từ nó, bạn sẽ chọn nó cho sự nghiệp cả đời của mình.

Những người thành đạt cũng có niềm tin như vậy. Đó chính là lý do tại sao họ luôn hướng tới những nguồn cảm hứng cốt lõi bên trong họ đầu tiên. Họ tập trung vào nó và ủy thác những việc khác cho mọi người trong nhóm của mình.

Hãy so sánh những người thành đạt này với một số người khác trên thế giới này, những người sống ở trên đời để làm “mọi thứ”, kể cả các công việc không phải sở trường của họ, những công việc sẽ được thực hiện tốt hơn, nhanh hơn và đỡ tốn kém hơn nếu họ chịu giao phó nó cho người khác. Họ không còn thời gian để tập trung vào niềm cảm hứng cốt lõi của mình chỉ vì họ không biết ủy thác, ngay cả các công việc nhỏ nhất nhất cho người khác.

Khi bạn giao những công việc không thuộc sở trường (những công việc bạn ghét phải làm, hay những nhiệm vụ dễ gây “tổn thương” và sẽ khiến bạn bỏ dở giữa chừng) cho người khác, bạn sẽ tập trung vào

những công việc mà bạn yêu thích. Bạn có nhiều thời gian hơn, và bạn làm việc hiệu quả hơn. Bạn có thể tận hưởng được cuộc sống nhiều hơn.

Vậy tại sao giao phó những công việc không muốn làm cho người khác lại khó như vậy?

Thật ngạc nhiên rằng hầu hết mọi người đều sợ phí phạm tiền bạc hoặc sợ bị phê bình. Họ sợ không được kiểm soát công việc, hoặc họ miễn cưỡng trong việc bỏ tiền ra để thuê người giúp đỡ. Từ đáy lòng, họ không muốn giao phó nhiệm vụ cho người khác.

Những người còn lại - có thể bao gồm cả bạn - có một thói quen là tự mình làm tất cả mọi việc. “Tốn quá nhiều thời gian trong việc giải thích cho người khác để họ làm việc này giúp mình.” - bạn tự nhủ - “Mình có thể tự làm nó nhanh và tốt hơn nhiều.” Nhưng thực sự bạn có thể làm được như vậy không?

GIAO PHÓ HOÀN TOÀN CÔNG VIỆC

Nếu nghề nghiệp hiện tại mang đến cho bạn khoản thu nhập là 75 đô la một giờ và bạn trả cho đứa trẻ nhà hàng xóm 10 đô la để cắt cỏ, bạn sẽ tiết kiệm được công sức và thời gian để làm được việc đó. Hàng tuần, bạn sẽ tiết kiệm được một giờ, tức là bạn có thể thu lợi được 65 đô la. Tất nhiên, một tiếng thì vẫn chưa nói được gì nhiều, nhưng hãy tính tổng lại 20 tuần vào mùa xuân và mùa hạ, bạn sẽ có thêm được 20 giờ mỗi năm. Mỗi giờ có giá 65 đô la, tức bạn sẽ có thêm được khoảng thu nhập tiềm năng là 1300 đô la.

Tương tự, nếu bạn là một nhà môi giới bất động sản, bạn sẽ cần lên danh sách các ngôi nhà, thu thập thông tin, đến xem nhà, quay băng ngôi nhà, lấy chìa khóa, viết đơn chào hàng và bố trí các cuộc hẹn. Nếu may mắn, cuối cùng bạn có thể tiến gần tới một hợp đồng chuyển nhượng.

Nhưng nếu đúng như thế, tôi sẽ gọi bạn là người môi giới nhà đất kém cỏi nhất.

Tại sao bạn lại phí phạm thời gian ngồi viết danh sách, đi lấy chìa khóa, quay video các ngôi nhà... trong khi bạn hoàn toàn có thể giao những việc đó cho đội ngũ trợ lý, thư ký của mình. Nếu như vậy, bạn sẽ có nhiều thời gian hơn để “tiến tới” một hợp đồng. Thay vì chỉ có một cuộc gặp gỡ khách hàng mỗi tuần, bạn có thể có ba hay bốn cuộc, bởi vì bạn đã ủy thác những việc không thuộc chuyên môn của bạn cho người khác.

Một chiến lược tôi sử dụng và muốn giới thiệu cho bạn là giao phó hoàn toàn công việc. Đơn giản, nó có nghĩa là bạn sẽ ủy thác nhiệm vụ hoàn toàn và một lần duy nhất thay vì giao nó mỗi lần nó cần được thực hiện.

Có một lần, tôi thuê một người làm vườn đến sửa sang ngôi nhà ở Santa Barbara, tôi nói với anh ta: “Tôi muốn vườn nhà tôi trông giống ngôi vườn tại Four Seasons Biltmore ở Motecito. Tôi sẽ cung cấp tiền cho anh”. Khi tôi đến Four Seasons, tôi không cần kiểm tra xem cây được cắt tỉa như thế nào hay hệ thống tưới tiêu tự động làm việc thế nào. Những việc đó đều có người đảm nhận. Và tôi muốn ngôi nhà của mình cũng sang trọng như vậy. Tôi nói: “Như cam kết giữa chúng ta, đây là khoản chi tiêu dành cho anh. Hãy sửa sang lại khu vườn này. Nếu tôi không hài lòng, tôi sẽ nói với anh. Nhưng nếu là lần thứ hai, tôi sẽ thuê một người khác. Anh đồng ý như vậy chứ?”

Tất nhiên, người làm vườn của tôi rất thích như vậy. Anh ta biết rằng mình sẽ không bị soi xét từng tí một. Tôi cũng biết rằng, mình sẽ không phải lo lắng về việc đó nữa và đúng như vậy thật. Hãy hiểu những gì tôi muốn nói ở đây. Đó chính là giao phó hoàn toàn công việc.

Khi cháu gái tôi đến nhà chúng tôi ở một năm để học Đại học Cộng đồng trong thành phố, chúng tôi cũng giao cho nó đảm nhiệm hết việc mua sắm hàng tạp hóa. Chúng tôi cho phép nó sử dụng thoải mái chiếc xe tải của mình nếu nó đồng ý đi mua hàng tạp hóa mỗi tuần. Chúng tôi đưa cho nó danh sách những nhu yếu phẩm luôn cần có trong nhà (trứng, bơ, sữa, nước sốt cà chua nấm,...) và nhiệm vụ của cô bé là sẽ kiểm tra và bổ sung chúng vào mỗi tuần. Ngoài ra, vợ tôi làm đầu bếp chính, cô sẽ nói cho nó biết xem cô cần những thứ gì khác nữa (cá, thịt gà, cải xanh, lê...). Nhiệm vụ được giao đúng một lần và điều đó giúp chúng tôi tiết kiệm được hàng trăm tiếng đồng hồ trong năm đó để viết lách, làm bài tập, dành thời gian cho gia đình hay giải trí.

TRỞ THÀNH MỘT NGHỆ SĨ LÀM NHỮNG VIỆC MÌNH YÊU THÍCH

Sai lầm lớn nhất của một người trong cuộc sống này là không cố gắng hết sức để được làm những việc mình yêu thích nhất.

MALCOLM S. FORBES

Nhà hướng dẫn chiến lược Dan Sullivan đã từng nói rằng tất cả các doanh nhân đều là các nghệ sĩ. Họ có thể khiến mọi người trả tiền để thực hành và hoàn thiện tốt hơn những công việc họ yêu thích.

Hãy nghĩ về điều này.

Tiger Wood yêu môn golf. Mọi người trả cho anh một số tiền lớn để chơi golf cùng anh. Mỗi lần chơi, anh lại học hỏi để chơi tốt hơn nữa. Anh vừa có cơ hội để thực hành, để được chơi cùng các tay golf khác trong khi vừa được trả tiền để làm điều đó.

Anthony Robbins là một nhà diễn thuyết và người đào tạo. Anh yêu thích được nói chuyện và giảng dạy. Vì vậy, anh đã “sắp xếp” cuộc đời mình một cách hợp lý sao cho mọi người trả tiền cho anh để anh được làm những việc mình yêu thích.

Hãy suy ngẫm về ngôi sao bóng chày Sammy Sosa của đội Chicago Cubs. Anh chỉ mất khoảng một giây cho cú home run - bằng với thời gian gậy tiếp xúc với bóng. Anh kiếm được khoảng 10.625.000 đô la cho “70 giây đánh bóng” như vậy trong mỗi năm, vì vậy anh đã rất cần học đánh bóng chính xác. Sân golf chính là nơi anh kiếm tiền. Anh cũng dành hầu hết thời gian của mình tại đó - để luyện tập và chuẩn bị sẵn sàng cho những cú đánh. Anh đã tìm thấy nguồn cảm hứng cốt lõi và quyết hiến dâng toàn bộ thời gian của mình để hoàn thiện nguồn cảm hứng đó.

Tất nhiên, hầu hết chúng ta đều không phải là Tiger Wood, Tony Robbins hay Sammy Sosa, nhưng sự thật là chúng ta có thể học hỏi rất nhiều từ họ.

Ví dụ, rất nhiều nhân viên kinh doanh đang dành thời gian cho việc tính toán sổ sách còn nhiều hơn cả thời gian gọi điện cho khách hàng, trong khi họ hoàn toàn có thể thuê một người làm thêm giờ (hay chia sẻ cùng với các đồng nghiệp) làm những việc này.

Những nữ doanh nhân thường dành quá nhiều thời gian cho các công việc gia đình trong khi họ hoàn toàn có thể thuê dịch vụ lau dọn hay thuê người giúp việc ngoài giờ. Những dịch vụ chẳng tốn kém là bao nhưng lại giúp họ có nhiều thời gian hơn dành cho sự nghiệp cũng như gia đình.

Thậm chí, hầu hết các doanh nhân đều dành dưới 30% thời gian tập trung vào những nguồn cảm hứng cốt lõi của mình. Thực tế thì khi mới bắt đầu lập công ty, dường như họ phải làm tất cả mọi thứ trừ điều mà họ hướng tới trước khi bước vào sự nghiệp kinh doanh lần đầu này.

Đừng để điều trên lặp lại với bạn. Xác định rõ nguồn cảm hứng cốt lõi, sau đó giao phó hoàn toàn những công việc khác để bạn có thời gian tập trung vào thực hiện những công việc mà bạn yêu thích.

LÀM NHỮNG VIỆC BẠN THÍCH - RỒI BẠN SẼ TÌM ĐƯỢC THU NHẬP TỪ ĐÓ

Nếu mục đích ban đầu để bắt đầu một việc là kiếm tiền thì đó là sai lầm lớn nhất trong cuộc đời bạn. Hãy làm những gì bạn cảm thấy thích thú, và nếu bạn làm tốt, bạn sẽ kiếm được thu nhập cho mình.

GREER GARSON

Người đạt giải Academy Award cho nữ diễn viên xuất sắc nhất năm 1943

Diana von Welanetz Wentworth là một người luôn tập trung vào nguồn cảm hứng cốt lõi của mình. Cô lắng nghe trái tim mình khuyên bảo và kết quả là đã thu được thành công to lớn. Niềm đam mê lớn nhất của cô chính là nấu nướng và mời mọi người cùng thưởng thức. Cô luôn muốn tiến tới một mối liên kết sâu hơn được gọi là “ý nghĩa của những bữa ăn”. Vì thế, cô bắt đầu sự nghiệp viết sách về cách tổ chức một bữa tiệc và chuẩn bị mọi thứ để bạn có thể gần gũi và gắn kết hơn nữa với những người bạn mời đến dự.

Sau đó, vào năm 1985, cô sang Liên Xô cùng với các lãnh đạo của tổ chức phát triển tiềm năng con người. Tại đây, cô nhận ra rằng dường như tất cả mọi người đều “thui thui một mình”. Mặc dù các cuốn sách của họ đều nổi tiếng và có tầm ảnh hưởng lớn trên thế giới, nhưng họ không hề quen biết nhau. Khi về nước, Diana nhận ra rằng mục đích trong cuộc đời của cô là phát triển mối liên kết hơn là về nấu nướng. Và cô sử dụng thực phẩm như một chất xúc tác.

Điều này đã thúc đẩy cô thành lập tổ chức Inside Edge, chuyên phục vụ các bữa sáng ở hội nghị tại Beverly Hills, Orange County và San Diego, California. Tại đây, những người có tầm nhìn rộng sẽ đến để chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm về tiềm năng con người, tâm linh, tiềm thức và hòa bình thế giới. Những người diễn thuyết có Mark Victor Hansend, tôi, chuyên gia truyền cảm hứng Anthony Robbins, tư vấn quản lý Ken Blanchard, diễn viên Dennis Weaver, cố vấn Reverend Leo Booth, nhà văn Susan Jeffers, hay Dan Millman. Ngoài việc lắng nghe các chuyên gia diễn thuyết, những người tham gia có thể kết nối, khuyến khích và ủng hộ cho những ước mơ của nhau. 18 năm sau, ngày nay, Orange County vẫn được tổ chức mỗi tuần.

Diana cũng viết và là đồng tác giả của rất nhiều cuốn sách, trong đó có The Chicken Soup for The Soul Cookbook. Trong mỗi cuốn sách đều có sự hòa hợp giữa niềm yêu thích nấu nướng và mong muốn được chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm của cô.

NGUYÊN TẮC 40: ĐỊNH NGHĨA LẠI THỜI GIAN

Thế giới đang đi vào một thời kì mới và điều khó khăn nhất mà con người cần làm để thích ứng là việc thay đổi những khái niệm về quản trị thời gian.

DAN SULLIVAN

Người sáng lập và chủ tịch của The Strategic Coach

Hầu hết những người thành đạt tôi biết đều có khả năng cân bằng thời gian giữa công việc, gia đình và nghỉ ngơi. Để có được điều này, họ đã sử dụng một hệ thống kế hoạch để chia thời gian của mình cho ba lĩnh vực. Mỗi ngày của họ được lên kế hoạch trước sao cho họ có thể thu được nhiều thành quả nhất từ những nỗ lực bỏ ra mà vẫn có nhiều thời gian dành cho cuộc sống riêng của mình.

Dan Sullivan, chủ tịch của Strategic Coach đã nghĩ ra một hệ thống quản lý thời gian rất hay mà tôi đang sử dụng được đặt tên là Hệ thống thời gian của các Thương nhân (Entrepreneurial Time System). Hệ thống này chia thời gian của bạn thành ba loại chính: những ngày tập trung, những ngày chuẩn bị và những ngày nghỉ ngơi.

NGÀY TẬP TRUNG

Ngày tập trung là ngày bạn dành ít nhất 80% thời gian hoạt động trong ngày cho công việc, tiếp xúc với mọi người để có được thu nhập cao nhất bù đắp cho thời gian bạn bỏ ra. Để thành công, bạn phải tăng số lượng ngày tập trung trong thời gian biểu của mình và chịu trách nhiệm cho kết quả thu được.

Trong chương trước, chúng ta đã bàn về nguồn cảm hứng cốt lõi - công việc bạn muốn được làm có thể thực hiện tốt nó và không muốn giao phó cho người khác. Nó lấy đi của bạn ít sức lực nhất nhưng lại mang đến niềm vui trọn vẹn. Và nếu bạn có thể kiếm tiền từ công việc đó, bạn sẽ chọn nó cho con đường sự nghiệp của mình. Nguồn cảm hứng cốt lõi chính là tài năng thiên bẩm của bạn, là lĩnh vực mà bạn có thể tỏa sáng.

Những lĩnh vực thuộc “cảm hứng cốt lõi” của tôi là diễn thuyết, tổ chức hội thảo, đào tạo, viết và biên tập sách. Những việc này tôi làm tốt và dễ dàng - khi tôi thực hiện chúng một cách tập trung thì chúng chính là nguồn tạo thu nhập lớn nhất của tôi. Đối với tôi, một “ngày tập trung” là một ngày tôi dành ít nhất 80% thời gian để diễn thuyết, để tổ chức một hội thảo, để viết, hiệu đính sách (như việc tôi đang làm bây giờ), để phát triển một chương trình mới, hay đào tạo để một người có thể đạt tới mức thành công cao hơn.

Đối với Janet Switzer, một “ngày tập trung” được dành cho viết sách và phát triển các kỹ năng marketing, phát triển các kiến thức về sản phẩm, hay diễn thuyết trước một nhóm tư vấn viên, các doanh nhân về tác động của quá trình sản xuất tới thu nhập.

Một ngày tập trung của bạn có thể dành cho việc thiết kế một bộ trang phục, liên lạc với khách hàng, đàm phán hợp đồng, soạn thảo kế hoạch vay tiền để gửi lên một tổ chức tín dụng, vẽ, biểu diễn, hay ký séc tài trợ cho một tổ chức phi lợi nhuận.

NGÀY CHUẨN BỊ

Ngày chuẩn bị là ngày bạn dùng để trang bị hoặc lên kế hoạch cho ngày tập trung hoặc ngày nghỉ ngơi - có thể là học các kỹ năng mới, phân phối nguồn lực, đào tạo nhóm của bạn hay phân chia công việc cho mọi người. Ngày chuẩn bị bảo đảm cho sự hoạt động hiệu quả nhất của bạn trong ngày tập trung.

Đối với tôi, ngày chuẩn bị có thể là ngày tham dự một hội thảo giúp hoàn thiện kỹ năng, lập kế hoạch để bán được nhiều sách, tập duyệt bài thuyết trình, tìm kiếm những câu chuyện cho cuốn sách Chicken Soup for the Soul mới, hay giao phó một kế hoạch cho các thành viên trong nhóm của mình. Còn một ngày chuẩn bị của bạn có thể là tìm kiếm một thầy giáo giỏi, chuẩn bị cho một bản báo cáo kinh doanh, viết một cuốn sách quảng cáo, chuẩn bị studio cho chương trình phát thanh, phỏng vấn một ứng viên mới, đào tạo trợ lý, tham dự các hội thảo nghề nghiệp hay viết một cuốn sách giáo khoa.

NGÀY NGHỈ NGƠI

Ngày nghỉ ngơi kéo dài từ nửa đêm hôm trước đến nửa đêm hôm sau. Trong ngày nghỉ ngơi sẽ không có một hoạt động nào liên quan tới công việc. Đó là ngày không có các cuộc họp kinh doanh, không có các cuộc điện thoại làm ăn, không e-mail, hay không đọc tài liệu liên quan tới công việc.

Trong ngày nghỉ ngơi, bạn không cần gặp nhân viên, thư ký, hay học sinh của mình trừ những trường hợp khẩn cấp như tai nạn, chết người, lũ lụt, hỏa hoạn... Thực ra thì hầu hết các việc được gọi là khẩn cấp cũng không phải là khẩn cấp thực sự. Đó là do các nhân viên, đồng nghiệp, gia đình bạn không có - hoặc không đủ khả năng, trách nhiệm và quyền để xử lý các tình huống không mong đợi này. Bạn cần phải xác định một ranh giới rõ ràng, hãy dừng việc giúp đỡ mọi người lại, và tin rằng tự họ có thể kiểm soát các vấn đề như vậy. Khi bạn yêu cầu các nhân viên, đồng nghiệp không làm phiền mình vào những ngày nghỉ ngơi, họ sẽ có động lực để tự lập hơn. Họ cũng có cơ hội để nâng cao kỹ năng và lòng tự tin lên. Nếu bạn nhất quán làm như vậy trong một thời gian, cuối cùng mọi người cũng sẽ hiểu ra được thông điệp từ bạn. Đây sẽ là một việc rất tốt vì nó có thể giải phóng bạn, giúp bạn có được nhiều ngày nghỉ ngơi cũng như ngày tập trung hơn.

NGHỈ NGOẠI CÙNG ĐỒNG NGHĨA VỚI KHÔNG CÓ TRẺ CON BÊN CẠNH

Một câu hỏi thường xuyên xuất hiện là chúng ta sẽ làm gì với các con mình. Đôi khi, bạn nên có những lúc không có chúng bên cạnh. Nếu bạn không đủ tiền để thuê một người trông trẻ, hãy nhờ người họ hàng mà bạn tin tưởng. Tôi đã từng nhờ cả cô, chú và đứa cháu 20 tuổi của mình làm việc này. Nhưng nếu họ không có thời gian hoặc không muốn làm, hãy “thương lượng” với một cặp cha mẹ khác: Bạn hãy nhận chăm sóc con họ vào ngày cuối tuần nào đó, đổi lại, họ sẽ trông con cho bạn vào ngày cuối tuần khác. Bạn đừng quên gọi điện hỏi thăm chúng mỗi giờ. Và giờ, bạn hãy thả lỏng, nghỉ ngơi và chăm sóc cho mình để cảm nhận sự thay đổi.

NGÀY NGHỈ NGOẠI SẼ GIÚP BẠN LÀM VIỆC CHĂM CHỈ VÀ... KHÔN NGOAN HƠN

Giá trị của những ngày nghỉ ngơi là bạn có thể quay lại đón nhận công việc trong tinh thần thoải mái, tràn đầy sinh lực, niềm đam mê và tính sáng tạo. Để thực sự thành công, bạn cần có những lúc nghỉ ngơi này để giúp bạn không cảm thấy nhàm chán với cuộc sống thường ngày - nhờ đó bạn sẽ sáng tạo hơn và có thể tạo ra các ý tưởng đột phá để giải quyết mọi vấn đề.

Tôi tin rằng mỗi người cần đặt mục tiêu có được 130 tới 150 ngày nghỉ ngơi trong một năm. Nếu bạn đều thư giãn vào các ngày cuối tuần - không làm bất cứ việc gì - bạn sẽ có được 104 ngày nghỉ ngơi trong một năm. Ngoài ra, nếu bạn còn có thể tăng thêm 48 ngày từ những kỳ nghỉ phép, những ngày đi du lịch, hai tuần cho lễ giáng sinh và năm mới, và nhiều cơ hội khác. Cuối cùng, bạn có thể dễ dàng được tận hưởng 150 ngày để giải trí, tái tạo năng lượng cho cơ thể - không có máy tính, không e-mail, không tài liệu, không nhân viên, đồng nghiệp hay kẻ cả sếp.

Có thể bạn chỉ mất một khoảnh khắc để đạt tới con số 150 ngày này, cũng có thể bạn phải mất hàng năm. Nhưng điều quan trọng là bạn luôn cố gắng tìm cách gia tăng con số này qua từng năm.

SỬ DỤNG THỜI GIAN NGHỈ NGOẠI

Theo số liệu của tổng cục du lịch Hoa Kỳ, con số trung bình của một kỳ nghỉ phép tại Mỹ năm 1997 là 7,1 ngày. Năm 2001, giảm xuống còn 4,1 ngày. Mặc dù có rất nhiều lời cảnh báo đã được đưa ra, nhưng báo cáo thu được từ các gia đình và công ty Mỹ chỉ ra rằng hơn một phần tư số người lao động Mỹ không muốn sử dụng tới thời gian nghỉ phép của mình. Tại sao lại như vậy. Lý do là vì họ sợ rằng khi trở về, họ sẽ không còn nhận được những công việc như trước nữa.

Hãy so sánh sự thực trên với khái niệm ngày nghỉ ngơi - thời gian dùng để bạn thư giãn tinh thần, giúp bạn làm việc hiệu quả hơn, và có giá trị hơn đối với “ông chủ”. Jane Moyer, giám đốc phụ trách dịch

vụ hậu mãi của Xerox đến năm 1996, và bây giờ làm cho iQuantic tại San Francisco, đã tổng hợp một cách hoàn hảo nhất giá trị của ngày nghỉ ngơi thông qua bài phỏng vấn sau đây với tạp chí Company.

Công việc dường như ít rắc rối hơn nhiều. Một trong những điều đáng ngạc nhiên khi chạy trốn là bạn nhận ra điều gì quan trọng và điều gì không quan trọng.

BẮT ĐẦU LÊN LỊCH TRÌNH

Bí quyết để bạn có nhiều Ngày Rảnh Rỗi và nhiều Ngày Tập Trung trong cuộc sống là hãy ngồi xuống và lên kế hoạch. Bằng cách liệt kê số Ngày Tập Trung làm việc, số Ngày Làm Việc nửa vơi và số Ngày Rảnh Rỗi trong tháng ngay lập tức, bạn có thể gia tăng số Ngày Tập Trung làm việc và số Ngày Hoàn Toàn Rảnh Rỗi, giảm thiểu số ngày làm việc nửa vơi trong lịch của bạn. Với lịch trình thế này, bạn sẽ nhận thấy bản thân mình tạo được nhiều thành quả trong công việc, tận hưởng được nhiều niềm vui trong cuộc sống, và có được sự cân bằng giữa công việc và đời sống cá nhân.

Dưới đây là một số bước bạn có thể muốn thực hiện để bắt đầu ứng dụng Hệ thống Thời gian của Các Thương Nhân:

1. Liệt kê ra ba Ngày Tập Trung làm việc tốt nhất mà bạn từng có. Viết ra các đặc điểm chung. Điều này sẽ mang lại cho bạn những dẫn chứng giá trị về cách tạo ra các Ngày Tập Trung làm việc tốt hơn và lên kế hoạch cho chúng.
2. Gặp gỡ sếp, nhân viên và đồng nghiệp của bạn để thảo luận với họ về cách tạo ra nhiều Ngày Tập Trung làm việc hơn- ngày bạn có thể sử dụng 80% thời gian vào các lĩnh vực ưu việt của bạn để đạt được kết quả tốt nhất.
3. Gặp gỡ bạn bè hoặc gia đình và thảo luận với họ về cách tạo ra những Ngày thực sự Rảnh Rỗi trong cuộc đời bạn.
4. Lên kế hoạch cho ít nhất bốn kỳ nghỉ vào năm sau. Kỳ nghỉ có thể là các ngày cuối tuần hoặc dài hơn. Đây có thể đơn giản là một buổi cắm trại cuối tuần, buổi du lịch ngắm cảnh ở San Francisco, chuyến đi tới vùng đất trồng nho, nghỉ cuối tuần ở bãi biển, đi câu cá, hoặc một tuần đi thăm bạn bè ở các bang lân cận. Kỳ nghỉ có thể là một chuyến đi bạn hằng mơ ước cả đời như tới Hawaii, Florida, Mexico, châu Âu hoặc châu Á. Nếu bạn không lên kế hoạch thì điều này sẽ không xảy ra. Vì vậy, hãy ngồi xuống và lên kế hoạch.
5. Liệt kê ba Ngày Rảnh Rỗi tuyệt vời nhất của bạn và tìm ra các điểm chung những ngày đó. Lên kế

hoạch để có càng nhiều điểm chung này trong các Ngày Rảnh Rỗi bạn đã định.

Khi thế giới ngày càng trở nên phức tạp và đầy áp lực thì bạn càng phải chú ý và lưu tâm đến việc sắp xếp thời gian để tận dụng tài năng của mình, tối đa hóa kết quả và thu nhập. Hãy bắt đầu kiểm soát thời gian và cuộc sống của bạn từ bây giờ. Hãy nhớ rằng bạn là người chịu trách nhiệm về chính bản thân mình.

NGUYÊN TẮC 41: XÂY DỰNG NHÓM HỖ TRỢ VỮNG MẠNH VÀ GIAO PHÓ CÔNG VIỆC CHO CÁC THÀNH VIÊN

Chinh phục đỉnh Everest không phải là thành quả đạt được trong một ngày hay thậm chí vài tuần leo trèo mà chúng tôi không thể quên....

Thực tế, nó là giai thoại về sự nỗ lực bền bỉ và kiên cường của nhiều người trong suốt một thời gian dài.

SIR JOHN HUNT

Người chinh phục đỉnh Everest năm 1953

Bất cứ ai thành công đều có đội ngũ nhân viên nòng cốt, tư vấn viên, nhà cung cấp và những người trợ giúp để giải quyết khối lượng lớn công việc trong khi họ có thời gian rảnh rỗi để tạo ra nguồn thu nhập và các cơ hội thành công mới. Những nhà từ thiện, vận động viên, nghệ sĩ, chuyên gia vĩ đại nhất thế giới cũng có đội ngũ những người quản lý dự án và thực hiện các công việc thường ngày, cho phép họ có thời gian quan tâm nhiều đến người khác, làm đồ thủ công, chơi thể thao...

TOÀN BỘ QUÁ TRÌNH TẬP TRUNG

Để giúp bạn nắm rõ công việc gì bạn nên làm và việc gì bạn nên giao cho người khác, hãy làm thử bài tập sau. Mục tiêu của bạn là tìm ra thứ tự ba hoạt động hàng đầu sử dụng hiệu quả nhất tài năng, chuyên môn của bạn, mang lại cho bạn nhiều tiền nhất và mức độ hài lòng, hưởng thụ cao nhất.

1. Bắt đầu bằng việc liệt kê ra tất cả các hoạt động tiêu tốn thời gian của bạn.... Liệu công việc đó liên quan đến kinh doanh, cá nhân, các tổ chức cộng đồng hay công việc tình nguyện. Liệt kê ra các nhiệm vụ nhỏ như trả lời điện thoại, sắp xếp hồ sơ hay phô tô tài liệu.

2. Tiếp theo, lựa chọn từ danh sách này một, hai, hoặc ba việc bạn đặc biệt giỏi, đó chính là tài năng duy nhất có ở bạn. Đó là những điều mà người khác khó có thể làm tốt như bạn. Ngoài ra lựa chọn từ danh sách này ba hoạt động tạo thu nhập nhiều nhất cho bạn hoặc công ty của bạn. Bất cứ hoạt động nào bạn thành thạo và tạo ra thu nhập lớn nhất cho bạn hay công ty của bạn đều là những hoạt động mà bạn sẽ muốn tập trung phần lớn thời gian và sức lực của mình.

3. Cuối cùng, tạo ra một kế hoạch để phân công mọi công việc còn lại cho những người khác. Phân chia công việc sẽ mất rất nhiều thời gian, công sức đào tạo và cả sự kiên nhẫn của bạn nữa, nhưng qua

thời gian, bạn có thể khắc phục được hiệu quả thấp và các hoạt động không cần thiết trong danh sách cho đến khi bạn làm ngày một ít hơn những hoạt động đó và nhiều hơn nữa những việc bạn đang thực sự làm tốt. Đó là cách tạo nên một sự nghiệp thành công.

TÌM KIẾM NHÂN VIÊN NÒNG CỐT

Nếu bạn là chủ sở hữu kinh doanh - và ghi nhớ rằng sớm trở thành doanh nhân trong cuộc sống là một trong những dấu hiệu của các cá nhân thành công nhất trong suốt lịch sử hiện đại - thì bắt đầu tìm kiếm nhân viên chủ chốt ngay bây giờ hoặc đào tạo đội ngũ nhân viên hiện có của bạn về các nhiệm vụ bạn xác định ở trên. Nếu bạn là người kinh doanh đơn lẻ, hãy bắt đầu tìm kiếm một người năng động thứ hai có thể xử lý các dự án, chạy chương trình, thực hiện giao dịch bán hàng và hoàn toàn đảm nhiệm được các nhiệm vụ khác khi bạn tập trung vào những việc bạn làm tốt nhất. Họ có thể được thuê làm việc như nhân viên chính thức hoặc nhân viên làm việc bán thời gian trên cơ sở hợp đồng khi công ty của bạn phát triển. Tôi cũng thấy rất nhiều doanh nhân thành công trong tương lai tìm thấy nhà quản lý doanh nghiệp hàng đầu nhanh hơn hàng tháng so với họ mong đợi, chỉ để xem việc kinh doanh của mình phát triển vượt bậc một khi họ đưa người đó vào bộ phận quản lý.

Nếu hoạt động nhân đạo hoặc các dự án vì cộng đồng thuộc lĩnh vực “kinh doanh” của bạn thì chính những tình nguyện viên là người bạn có thể “thuê” để giúp đỡ bạn. Hãy xem xét các sinh viên thực tập, những người mà công việc duy nhất của họ là các khóa học. Chúng tôi sử dụng một vài sinh viên như vậy trong công ty chúng tôi. Hoặc có lẽ tổ chức địa phương có thể cung cấp hỗ trợ nhân lực cho các dự án của bạn. Nếu bạn không hỏi thì chẳng bao giờ bạn biết được cả.

Và nếu bạn là cha hoặc mẹ đang ở nhà nuôi con thì “nhân viên” giá trị nhất của bạn là người lau dọn nhà cửa, các thiếu niên giúp việc trên đường phố, những người giữ trẻ, và những người khác có thể giúp bạn có được thời gian rảnh rỗi cho bản thân và với vợ/chồng của bạn. Một người hàng xóm hoặc người giữ trẻ cũng có thể giúp bạn mua thực phẩm, rửa xe hơi cho bạn, đón con bạn, hoặc nhận quần áo và đồ dùng giặt khô và là hơi - tất cả chỉ mất 8 đô la trong một giờ. Nếu bạn nuôi con một mình, các vấn đề này thậm chí còn quan trọng hơn đối với thành công của bạn trong tương lai và cần được quan tâm hơn khi lựa chọn.

Thông thường, bạn sẽ thấy rằng một khi bạn nói ra, nhân viên nòng cốt luôn sẵn sàng hoạt động trong thế giới của bạn - chỉ có bạn là không biết điều đó.

TẠI SAO BẠN CẦN NGƯỜI CỐ VẤN CÁ NHÂN

Thế giới của chúng ta đang ngày càng trở nên phức tạp. Chỉ việc nộp hồ sơ thuế, lập kế hoạch nghỉ

hưu, trả lương cho nhân viên - thậm chí mua nhà cũng trở nên phức tạp hơn bao giờ hết. Đó là lý do tại sao những người thành công lớn đều có đội ngũ tư vấn riêng hùng hậu để được trợ giúp, hỗ trợ và tư vấn. Trong thực tế, đội ngũ này quan trọng đến nỗi xứng đáng để đầu tư trong giai đoạn đầu của chặng đường đến với thành công của bạn.

Cho dù bạn sở hữu một doanh nghiệp, làm việc cho người khác, hoặc ở nhà nuôi con, bạn vẫn cần được tư vấn riêng để trả lời câu hỏi, giúp bạn lập kế hoạch, đảm bảo rằng bạn thực hiện được nhiều nhất những cố gắng của mình và nhiều hơn nữa. Tư vấn riêng có thể giúp bạn vượt qua những thách thức và nắm bắt cơ hội, giúp bạn tiết kiệm thời gian, công sức, tiền bạc. Bạn nên có đội ngũ tư vấn gồm nhân viên ngân hàng, luật sư, kế toán giỏi, cố vấn đầu tư, bác sĩ, chuyên gia dinh dưỡng, giáo viên và một vị cha xứ hoặc nhà sư đáng kính.

Trong thực tế, nếu bạn quản lý một doanh nghiệp thì nguyên tắc này có ý nghĩa hoàn toàn mới. Ví dụ, rất nhiều chủ doanh nghiệp thậm chí không có một nhân viên kế toán. Họ quản lý toàn bộ công việc kinh doanh của mình trên chương trình máy tính và không bao giờ có bất kì chuyên gia bên ngoài nào kiểm tra số liệu của họ. Họ không bao giờ tạo lập các mối quan hệ với những người tư vấn bên ngoài, những người có thể giúp họ rảnh rang theo đuổi chuyên môn, năng lực cốt lõi của họ và giúp họ phát triển.

Nếu bạn là một thiếu niên hay một sinh viên, nhóm tư vấn của bạn có thể là cha mẹ, bạn bè thân thiết, huấn luyện viên bóng đá - đó là những người tin vào bạn. Chúng tôi thấy rằng với thiếu niên, thì các bậc phụ huynh thực sự không phải là một phần trong nhóm nòng cốt của chúng mà là một bộ phận kẻ thù. Đôi khi đây là nhận thức của thanh thiếu niên, nhưng đôi khi nó là sự thật. Nếu cha mẹ là người kì dị, nghiện rượu, hoặc người hay lừa gạt, hoặc nếu họ không ở bên bạn chỉ đơn giản bởi vì họ quá đam mê công việc hoặc đã ly dị, thì bạn cần một nhóm bạn bè và người lớn khác trong thế giới của bạn. Đó thường là bố hoặc mẹ của một thiếu niên sống trong khu nhà bạn.

Nếu bạn có con nhỏ và vẫn đi làm, nhóm nòng cốt của bạn nên bao gồm người giữ trẻ hay chương trình chăm sóc ban ngày. Bạn không chỉ tìm hiểu họ kỹ lưỡng mà cũng nên có một nguồn dự phòng. Bạn cần phải có bác sĩ nhi khoa, nha sĩ và cả những người khác có thể hỗ trợ bạn trong việc nâng cao sức khỏe, hạnh phúc cho con bạn trong khi bạn theo đuổi sự nghiệp.

Các vận động viên thường có một đội ngũ gồm huấn luyện viên, bác sĩ, chuyên gia dinh dưỡng và các nhà tư vấn về chuyên môn. Một số người trong nhóm hỗ trợ sẽ chuyên lên khẩu phần ăn phù hợp cho cơ thể và hoạt động thể thao của vận động viên. Vận động viên tìm những người tư vấn đáng tin cậy và xây dựng, duy trì mối quan hệ với họ.

Sau khi xác định được các thành viên trong nhóm trợ giúp này là ai, bạn có thể bắt đầu xây dựng và phát triển mối quan hệ với họ. Hãy chắc chắn rằng họ hiểu rõ được bạn mong đợi gì ở họ và bạn cũng nắm rõ được những mong đợi của họ đối với bạn. Liệu đây có phải là mối quan hệ có đi có lại? Kiểu mối quan hệ trong công việc như thế nào thì được ưa chuộng hơn? Làm sao bạn và các thành viên trong nhóm có mặt khi người khác cần các bạn? Các thành viên trong nhóm có thể giúp bạn phát triển và thành công như thế nào?

Và cuối cùng làm thế nào để giữ liên lạc với họ và duy trì mối quan hệ này một cách tốt nhất? Theo tôi, bạn nên tạo ra lịch trình các buổi họp hàng tháng, hàng quý hoặc nửa năm một lần với từng thành viên trong nhóm của bạn.

HÃY TIN TƯỞNG VÀO CÁC THÀNH VIÊN TRONG NHÓM MÀ BẠN ĐÃ LỰA CHỌN

Nếu bạn không có trợ lý thì bạn là trợ lý của chính mình. Người sáng lập tập đoàn RAYMOND AARON,

Trích The monthly mentor

Nếu bạn đã lựa chọn cẩn thận thì bạn có thể bắt đầu rũ bỏ mọi thứ khiến bạn mất tập trung vào chuyên môn chính của mình, ngay cả khi đó là chuyện cá nhân.

Khi Raymond Aaron bán nhà và quyết định chuyển tới một căn hộ, ông đã giao toàn bộ kế hoạch này cho người trợ lý của mình. Ông yêu cầu cô tìm một căn hộ đơn sang trọng có các thiết bị tập thể dục đặt ở phòng chính và gần văn phòng làm việc của mình. Ông nói: “Hãy tìm căn hộ, thỏa thuận giá thuê, mang hợp đồng về để tôi ký và sau đó thuê một chiếc xe tải cơ động, lấy séc từ văn phòng của tôi trả cho người vận chuyển, đóng gói tất cả đồ đạc dễ vỡ, giám sát người vận chuyển và lái xe theo sau họ tới căn hộ mới của tôi”. Ông còn bảo cô trợ lý thuê một đội lau dọn nhà cửa, sắp xếp đồ đạc với người vận chuyển, tháo dỡ các thùng đồ, và sắp xếp mọi thứ ngăn nắp và cuối cùng là gọi cho ông khi việc vận chuyển nhà đã hoàn tất.

Raymond đã ở đâu khi người trợ lý đang chuyển nhà cho ông? Ông đang đi nghỉ mát ở Florida!

Mặc dù, chúng ta thường sợ rằng khi người khác làm việc cho mình thì những công việc đó sẽ không được thực hiện tốt. Thực tế, có người thích làm những công việc mà chúng ta ghét. Họ thường làm việc đó tốt hơn nhiều so với chúng ta và chi phí bỏ ra cho họ lại thấp đến đáng kinh ngạc.

NGUYÊN TẮC 42: HÃY BIẾT NÓI KHÔNG!

Đừng để bản thân bị khủng hoảng bởi mong đợi của những người khác về bạn.

SUE PATTON THOELE

Tác giả cuốn *The Courage to be yourself*

Thế giới ngày càng cạnh tranh và càng có quá nhiều điều cuốn hút. Mỗi ngày, bạn phải tập trung nhiều hơn chỉ để hoàn thành công việc thường ngày và theo đuổi các mục tiêu dài hạn. Nhờ sự bùng nổ của công nghệ thông tin, chúng ta ngày càng có nhiều cơ hội tiếp xúc với nhiều người hơn bao giờ hết. Những người hoàn toàn xa lạ có thể liên lạc với bạn qua điện thoại, máy nhắn tin, máy fax, thư từ và e-mail. Họ có thể gửi e-mail và tin nhắn cho bạn khi ở nhà, ở nơi làm việc và qua cả máy tính xách tay của bạn. Nếu bạn không có mặt thì họ có thể để lại tin nhắn trên bàn làm việc hoặc dưới hình thức thư thoại. Nếu bạn có ở đó, họ sẽ làm gián đoạn bạn bằng tín hiệu cuộc gọi đang chờ. Con cái bạn muốn được bạn chở đi chơi hay muốn mượn xe ô tô của bạn, đồng nghiệp muốn bạn đóng góp vào các dự án không thuộc trách nhiệm của bạn, sếp muốn bạn làm ngoài giờ để hoàn thành nốt bản báo cáo, chị gái bạn muốn bạn đưa các cháu đi chơi cuối tuần, trường học của lũ trẻ muốn bạn nướng bốn tá bánh để kỉ niệm ngày hiến chương các nhà giáo và làm tài xế cho chuyến đi nghiên cứu thực tế của sinh viên trong tuần tới, mẹ bạn muốn bạn ghé qua nhà và sửa lại tấm cửa chắn, người bạn thân nhất muốn tâm sự với bạn về chuyện ly dị sắp xảy ra của anh ta, tổ chức từ thiện địa phương muốn bạn làm chủ tọa cho buổi họp hàng năm, người hàng xóm muốn mượn bạn chiếc xe tải để chở gỗ xây nhà mua từ kho vật liệu gia đình. Và vô số những người tiếp thị qua điện thoại muốn mời bạn đặt mua báo địa phương, đóng góp vì sự sạch sẽ và trong lành của môi trường hoang dã tại khu vực gần đó, hoặc chuyển tất cả các món nợ thẻ tín dụng của bạn sang thẻ mới của họ. Ngay cả thú vật nuôi của bạn cũng kêu gào đòi được chăm sóc nhiều hơn.

Chúng ta phải chịu đựng sự quá tải về công việc- đảm nhận nhiều trọng trách hơn mức chúng ta có thể làm một cách thoải mái với mong muốn tạo ấn tượng tốt, dẫn đầu và đáp ứng được sự mong đợi từ những người khác. Trong khi đó, các ưu tiên hàng đầu của chúng ta không được giải quyết.

Để đạt được mục tiêu và tạo dựng được cuộc sống như mình mong muốn, bạn sẽ phải biết cách nói không với tất cả những người và những việc khiến bạn bị sao nhãng, nếu không họ sẽ chiếm hết thời gian của bạn. Những người thành công biết cách nói không mà không cảm thấy tội lỗi.

KHÔNG CHỈ BIẾT GIAO VIỆC MÀ CÒN BIẾT HẠN CHẾ SỐ LƯỢNG CÔNG VIỆC!

Nếu bạn muốn nâng cao hiệu quả và thu nhập cũng như số ngày nghỉ ngơi của mình thì bạn sẽ phải từ chối một số yêu cầu và giảm bớt những việc làm tiêu tốn thời gian mà không mang lại hiệu quả cao.

Bạn phải sắp xếp công việc sao cho mình tập trung được toàn bộ thời gian, sức lực và các nguồn lực khác vào các dự án, cơ hội và những người sẽ mang lại cho bạn phần thưởng xứng đáng với nỗ lực bạn bỏ ra. Bạn phải tạo ra ranh giới rõ ràng giữa việc bạn sẽ làm và không làm.

Hãy bắt đầu bằng việc tạo ra các danh mục công việc mà Jim Collins - tác giả cuốn *From Good to Great* gọi là “phải từ bỏ”. Phần lớn chúng ta là người bận rộn nhưng lại không có tính kỉ luật. Chúng ta năng động nhưng lại không tập trung. Chúng ta luôn thay đổi nhưng không phải lúc nào cũng đi đúng hướng. Bằng việc lập danh sách các việc phải từ bỏ và những việc cần làm, bạn sẽ có được tính kỉ luật và khả năng tập trung.

Hãy lập danh mục các việc cần phải từ bỏ càng sớm càng tốt. Sau đó, viết ra các quy tắc. Con người thường tuân theo các quy tắc và họ sẽ tôn trọng bạn hơn vì họ hiểu rõ những điều mà bạn sẽ không làm. Ví dụ, đối với tôi, nguyên tắc của danh mục “những việc không làm” ở khía cạnh cá nhân là:

- Không bao giờ cho ai mượn xe hơi vì bất kì lý do gì.
- Không bao giờ cho vay tiền. Tôi không phải là ngân hàng.
- Chúng tôi không bao giờ lên lịch các hoạt động xã hội ngoài trời vào tối ngày thứ Sáu vì đó là buổi tối của gia đình.
- Tôi không thảo luận vấn đề ủng hộ từ thiện qua điện thoại. Hãy gửi cho tôi các giấy tờ liên quan bằng văn bản.

Xét trên phương diện kinh doanh thì các nguyên tắc này như sau:

- Tôi không ủng hộ sách hư cấu.
- Tôi không cho người khác mượn sách vì chúng hiếm khi được trả lại cho tôi và sách chính là nguồn sống của tôi.
- Tôi không xếp lịch quá năm buổi nói chuyện trong một tháng.
- Tôi không cộng tác viết sách với những người mới cầm bút lần đầu tiên vì quá trình học hỏi của họ thường mất quá nhiều thời gian và tốn kém.

- Tôi không tư vấn hoặc hướng dẫn độc lập vì làm việc theo nhóm thuận lợi và hiệu quả hơn.
- Trừ khi đang giới thiệu về cuốn sách mới nếu không tôi sẽ không thực hiện hơn hai buổi phỏng vấn trên đài phát thanh trong một ngày.

HÃY XEM XÉT VIỆC TỪ BỎ ĐIỆN THOẠI DI ĐỘNG VÀ E-MAIL

Ngày nay, nhiều người đã nhanh chóng tìm lại quyền kiểm soát cuộc sống của chính mình bằng cách từ bỏ điện thoại di động và

e-mail. Người ta cho rằng cách mạng khoa học sẽ làm cho cuộc sống con người dễ dàng hơn. Nhưng gần một thập kỷ kể từ khi e-mail được phổ biến rộng rãi và mọi người đều có thể mua được điện thoại thì phần lớn chúng ta ngập trong những e-mail không quan trọng, chưa kể các thư rác.

Nhiều doanh nhân mà tôi biết mất từ ba đến bốn giờ mỗi ngày chỉ để trả lời e-mail. Tôi cũng từng là một người trong số họ. Hiện tại, trợ lý kiểm tra hòm thư của tôi và thông báo cho tôi về những e-mail quan trọng cần trả lời (thường không quá năm e-mail mỗi ngày).

Những người khác thậm chí không thể đi mua sắm, ăn tối ở ngoài hoặc đi nghỉ mát mà không tắt điện thoại ít nhất vài lần. Đây là xu hướng chung trên toàn thế giới. Tôi vẫn có thể mang điện thoại theo nhưng chỉ bật máy để gọi đi.

Do điện thoại và e-mail là phương tiện liên lạc tức thì nên chúng tạo ra sự mong đợi được hồi đáp ngay. Những người có số điện thoại của bạn biết rằng họ có thể liên lạc với bạn ngay tức khắc để tìm kiếm sự trợ giúp khi cần. E-mail có thể được gửi đi trong vòng vài phút nên họ hi vọng bạn trả lời thư trong khoảng thời gian tương tự.

Khi bạn cho ai đó số điện thoại hay địa chỉ e-mail thì điều này ngụ ý bạn cho phép họ tìm kiếm sự hồi đáp hay giúp đỡ tức thì từ bạn. Nhưng hãy tưởng tượng bạn sẽ có nhiều thời gian và kiểm soát cuộc sống tốt hơn nên nếu hàng ngày không phải đọc hàng tá e-mail vặt vãnh hay trả lời tất cả những nhu cầu cấp thiết khác.

Tuần trước, tôi đi ăn trưa với bốn lãnh đạo cấp cao của một nhà xuất bản lớn. Tất cả họ đều phàn nàn về số lượng e-mail lớn mà họ nhận được mỗi ngày - khoảng 150 e-mail và phần lớn đều là e-mail trong nội bộ công ty.

Khi tôi hỏi họ về mức độ quan trọng của những e-mail đó đối với công việc thì câu trả lời là từ 10% đến 20%. Khi tôi hỏi bốn lãnh đạo này tại sao không đề nghị mọi người tách họ ra khỏi danh sách

người nhận, họ trả lời họ sợ làm tổn thương người khác. Dường như họ muốn chấp nhận chịu đựng hơn là giải quyết vấn đề. Hãy nghĩ về hậu quả của việc không nói ra sự thật và thay đổi. Nếu họ giảm được lượng e-mail không cần thiết xuống một nửa thì họ sẽ tiết kiệm được 90 phút trong ngày làm việc, tương đương 375 giờ hay chín tuần làm việc (mỗi tuần 40 giờ) trong một năm. Như thế, bạn sẽ có thêm hai tháng quý giá. Điều này có đáng để một vài người buồn bã trong vài ngày?

Barry Spilchuk, bạn thân và cũng là đồng tác giả cuốn *A Cup of Chicken soup for The Soul* gần đây đã gửi e-mail yêu cầu mọi người không chuyển tiếp các e-mail, bài thơ hay các tài liệu khác về tình cảm vào hòm thư của mình. (Anh cũng xin lỗi vì đã gửi thư hàng loạt cho mọi người!). Nếu Barry có thể làm thế thì bạn cũng có thể làm như vậy.

NẾU TỪ CHỐI LÀ VIỆC RẤT CẦN THIẾT THÌ TẠI SAO LẠI KHÓ KHĂN ĐẾN VẬY?

Tại sao chúng ta cảm thấy khó từ chối những yêu cầu của người khác? Khi còn nhỏ, nhiều người trong chúng ta học được rằng không là câu trả lời không thể chấp nhận được. Câu trả lời với từ không là nguồn gốc của sự vô kỉ luật. Khi lớn lên đi làm, không có thể là nguyên nhân cho sự đánh giá kém hay không thể thăng tiến trong tổ chức.

Tuy nhiên, những người thành công thường xuyên nói không với các dự án, những thời hạn deadline, những thứ tự ưu tiên chưa rõ ràng và những lời phàn nàn, yêu cầu của những người khác. Thực tế, họ quan niệm lời từ chối cũng quan trọng, nên cần nói không lúc cần thiết.

Có những người từ chối nhưng sẽ chỉ đường dẫn lối giúp bạn tìm kiếm sự giúp đỡ từ người khác. Tuy nhiên, có những người sẽ viện cớ thời gian, trách nhiệm gia đình, các thời hạn công việc và thậm chí là tình hình tài chính để thoái thác các yêu cầu của bạn. Trong công việc, những người thành đạt thường tìm ra đối sách với các tình trạng khẩn cấp lặp đi lặp lại của đồng nghiệp thay vì trở thành nạn nhân của tính vô tổ chức và quản lý thời gian kém cỏi của người khác.

“ĐIỀU NÀY LÀ VÌ TÔI NHƯNG CŨNG KHÔNG PHẢI CHÓNG LẠI BẠN”

Câu trả lời hữu hiệu khi từ chối các yêu cầu làm mất nhiều thời gian của bạn là “Điều này không chông lại bạn mà là vì tôi”.

Khi chủ tịch hội phụ huynh kêu gọi bạn đóng góp cho phong trào gây dựng quỹ vào ngày cuối tuần, bạn có thể nói: “Tôi muốn ngài biết rằng, điều tôi sắp nói không có nghĩa là phản đối ngài hay công việc ngài đang thực hiện. Tôi biết đây là một việc làm có ý nghĩa nhưng gần đây tôi nhận ra rằng, tôi đã quá bận rộn với công việc. Vì thế, mặc dù tôi ủng hộ chương trình của ngài nhưng thực tế tôi đã hứa dành

nhiều thời gian hơn cho gia đình. Điều này không có nghĩa là phản đối ngài mà là vì chúng tôi”. Ít người có thể nổi cáu với bạn khi bạn cam kết và thực hiện một lời hứa to lớn hơn. Thực tế, họ sẽ tôn trọng sự thẳng thắn và nghị lực của bạn.

Có nhiều bí quyết hay bạn có thể học hỏi để nói lời từ chối mà không cảm thấy tội lỗi. Tôi khuyên bạn nên đọc một trong số các quyển sách giải quyết vấn đề này một cách sâu sắc hơn những điều tôi đề cập ở đây. Đó là cuốn *When I say no, I feel Guilty* của tác giả Manuel Smith và cuốn *How to say No without Feeling Guilty* của tác giả Patti Breitman và Connie Hatch.

NGUYÊN TẮC 43: NÓI KHÔNG VỚI NHỮNG ĐIỀU TỐT ĐỂ NÓI CÓ VỚI ĐIỀU VĨ ĐẠI

Tốt là kẻ thù của sự vĩ đại.

JIM COLLINS

Tác giả của cuốn From Good to Great

Đây quả là một triết lý đơn giản nhưng bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy các doanh nhân, các chuyên gia, các nhà giáo dục và các nhà lãnh đạo thường xuyên mắc kẹt trong những dự án, tình huống và cơ hội chỉ đủ tốt trong khi còn có những điều tuyệt vời hơn vẫn nằm im đâu đó ngoài kia đợi chờ họ. Nếu chỉ tập trung vào những việc tốt thì những điều tuyệt diệu không thể xảy ra đơn giản vì kế hoạch của chúng ta không có thời gian để tận dụng các cơ hội bổ sung khác.

NGUYÊN LÝ PARETO: KHI 20% BẰNG 80%

Nếu bạn suy ngẫm về cuộc sống của mình và ghi ra các hoạt động mang lại cho mình nhiều thành công nhất, thu nhập cao nhất, tiến bộ nhất, và hạnh phúc to lớn nhất thì bạn sẽ phát hiện ra rằng khoảng 20% hoạt động của bạn tạo ra 80% kết quả. Điều này là nền tảng của nguyên lý Pareto. Nguyên lý được đặt theo tên của nhà kinh tế học, người phát hiện ra 80% doanh thu của doanh nghiệp bắt nguồn từ 20% khách hàng³⁶.

HÃY NGỪNG TẬP TRUNG VÀO NHỮNG VIỆC VÔ BỔ

Thay vì dồn hết tâm sức và thời gian vào những việc vô ích, lật vật, hãy tưởng tượng bạn sẽ tiến nhanh tới đích và cải thiện cuộc sống như thế nào nếu bạn nói không với những hoạt động lãng phí thời gian đó và tập trung vào 20% các hoạt động mang lại nhiều lợi ích nhất.

Hãy nghĩ xem cuộc sống của bạn sẽ ra sao nếu bạn dành thời gian cho gia đình, tình yêu, công việc, tạo ra nguồn thu nhập mới và theo đuổi những đam mê khác thay vì xem tivi, lướt mạng một cách vô định, làm những việc vặt vãnh hay giải quyết những vấn đề bạn có thể lường trước được ngay từ đầu?

SỰ KHỞI ĐẦU “KHÓ NHỌC” CỦA SYLVESTER STALLONE

Sylvester Stallone biết cách nói không với những điều tốt. Sau khi hoàn thành kịch bản phim “Rocky”, Stallone gặp gỡ vài nhà sản xuất quan tâm đến việc chuyển thể kịch bản thành phim. Chỉ riêng tiền bán

kịch bản đã rất lớn nhưng Stallone kiên quyết đóng vai chính trong bộ phim đó. Mặc dù các diễn viên như James Caan, Ryan O'Neal và Burt Reynolds được xem xét để nhập vai Rocky Balboa nhưng Stallone từ chối và sau khi tìm được người sẵn sàng tài trợ cho số tiền vừa đủ khoảng dưới một triệu đô la, Stallone đã hoàn thành bộ phim tại quê nhà chỉ trong vòng 28 ngày.

Bộ phim đã trở thành tác phẩm điện ảnh ăn khách năm 1976, mang lại doanh thu 225 triệu đô la và đoạt giải Oscar dành cho Tác phẩm điện ảnh hay nhất, Đạo diễn xuất sắc nhất, Diễn viên và nhà viết kịch bản hay nhất cho Stallone. Ông đã tận dụng cơ hội ngàn vàng của mình và biến Rocky Balboa - sau này là John Rambo - thành một chuỗi kinh doanh có tổng doanh thu đến hai tỉ đô la trên toàn thế giới.

Điều gì sẽ xuất hiện trong cuộc sống của bạn nếu bạn nói không với những điều tốt?

LÀM SAO BẠN CÓ THỂ XÁC ĐỊNH ĐƯỢC CÁI GÌ LÀ VĨ ĐẠI

ĐỂ BẠN CÓ THỂ NÓI KHÔNG VỚI NHỮNG ĐIỀU TỐT?

1. Hãy liệt kê các cơ hội bạn có - một bên là các cơ hội tốt và một bên là các cơ hội tuyệt vời. Xem xét các lựa chọn trên giấy sẽ giúp bạn tổng hợp được suy nghĩ và xác định được đâu là các vấn đề cần phải giải đáp, thông tin nào cần thu thập, kế hoạch hành động là gì v.v... Điều này sẽ giúp bạn đánh giá được cơ hội có thực sự phù hợp với mục đích chính trong cuộc sống của bạn hay chỉ là một ngã rẽ đưa bạn vào một con đường nhỏ khác.

2. Hãy nói chuyện với các nhà tư vấn về mục tiêu tiềm năng mới này. Người từng trải có rất nhiều kinh nghiệm để chia sẻ với bạn và đặt ra những câu hỏi về cơ hội trong cuộc sống mà bạn sẽ phải suy ngẫm. Họ có thể nói với bạn về những thách thức trong tương lai và giúp bạn đánh giá các nhân tố biến đổi phức tạp. Cụ thể là bạn phải bỏ ra bao nhiêu thời gian, tiền bạc, công sức và sự nhiệt tình cũng như mức độ áp lực mà bạn phải chịu đựng.

3. Hãy làm phép thử. Thay vì tin tưởng rằng cơ hội mới sẽ diễn ra như bạn mong đợi, hãy làm một thí nghiệm nhỏ với khoảng thời gian và tiền bạc nhất định. Nếu đó là sự nghiệp mới bạn yêu thích, đầu tiên bạn nên tìm kiếm công việc bán thời gian hoặc hợp đồng tư vấn độc lập trong lĩnh vực đó. Nếu đây là một bước chuyển lớn hay là chương trình tình nguyện mà bạn quan tâm thì bạn hãy xem xét liệu mình có thể thực hiện ước mơ của mình trong vài tháng hoặc tìm ra các phương pháp để toàn tâm với công việc tình nguyện đó trong vài tuần.

4. Cuối cùng hãy nhìn vào các hoạt động bạn đã dành thời gian tham gia. Hãy xác định những hoạt

động đó có thực sự phục vụ cho mục đích của bạn hay không và nếu từ chối các hoạt động đó thì liệu bạn sẽ có nhiều thời gian hơn để theo đuổi những mục tiêu trọng tâm của mình không.

NGUYÊN TẮC 44: HÃY TÌM ĐÔI CÁNH ĐỂ NÂNG BẠN BAY CAO HƠN

Hãy nhìn những người vĩ đại và bạn sẽ nhận thấy họ đã học hỏi từ không chỉ một mà thậm chí vài người thầy. Vì vậy, nếu muốn trở nên vĩ đại, nổi tiếng và thành công, bạn phải học hỏi từ nhiều người thầy.

ROBERT ALLEN

Nhà tỉ phú làm giàu bằng chính đôi bàn tay của mình và đồng tác giả cuốn

The One minute Millionaire

Mặc dù, một số phương pháp tốt nhất để hoàn thành công việc đã có sẵn nhưng phần lớn mọi người đều có xu hướng tìm sự tư vấn của bạn bè, hàng xóm láng giềng, đồng nghiệp và anh em ruột thịt về những vấn đề chính họ đang gặp phải. Thông thường, họ hỏi ý kiến của những người chưa bao giờ thành công trong việc giải quyết khó khăn họ đang gặp phải hoặc người chưa bao giờ thành công trong lĩnh vực chuyên môn của họ.

Như tôi đã chỉ ra ở Nguyên tắc 9, “không thầy đố mày làm nên”. Tại sao bạn không tận dụng sự khôn ngoan và kinh nghiệm vốn có bằng cách tìm kiếm cho mình một người hướng dẫn, người đã đi trên con đường mà bạn đang đi? Tất cả những gì bạn cần làm là học hỏi từ họ.

Một trong những chiến lược chính của người thành công là họ liên tục tìm sự hướng dẫn và tư vấn từ những chuyên gia trong lĩnh vực của mình. Hãy lập danh sách những người mà bạn muốn họ là người hướng dẫn bạn, rồi bạn tiếp cận họ và đề nghị họ giúp đỡ.

HÃY XÁC ĐỊNH TRƯỚC NHỮNG ĐIỀU MÀ BẠN MUỐN HỌC TỪ NGƯỜI HƯỚNG DẪN

Mặc dù ban đầu, việc tiếp cận với người thành đạt và tìm kiếm sự tư vấn, giúp đỡ trực tiếp của họ có thể làm bạn nản chí nhưng trở thành học trò của những chuyên gia trong lĩnh vực bạn mong muốn đạt được thành công lại dễ dàng hơn. Điều mà những người thầy như Les Brown - nhà diễn thuyết và nhà văn nổi tiếng - muốn làm nhất cho các học trò của mình là giúp họ nhìn nhận ra các cơ hội. Nói cách khác, họ giúp bạn tránh được tình trạng “đui mù trước cơ hội” bằng cách đóng vai trò là hình mẫu cho bạn và truyền đạt mức độ mong muốn của họ đối với bạn qua quá trình giao tiếp.

Khi Les bắt đầu sự nghiệp diễn thuyết của mình vào đầu những năm 1980, ông đã gửi cuộn băng ghi lại buổi diễn thuyết đầu tiên của mình cho tiến sĩ Norman Vincent Peale, nhà diễn thuyết nổi tiếng trên

toàn thế giới và là chủ tạp chí Guidepost. Cuốn băng cassette đó đã khởi đầu mối quan hệ lâu dài và hiệu quả cho Les. Tiến sĩ Peale đã không chỉ dìu dắt, che chở Les dưới đôi cánh của mình, tư vấn cho Les về cách diễn thuyết mà còn lặng lẽ mở đường và giúp đỡ Les có được những hợp đồng diễn thuyết quan trọng. Mặc dù Les là nhân vật hoàn toàn không có tiếng tăm trong ngành nhưng Cục diễn thuyết đã bắt đầu mời ông tham gia với mức thù lao 5.000 đô la cho một bài diễn thuyết trong khi mức phí ông đưa ra chỉ khiêm tốn ở mức 700 đô la.

Khi Les thuật lại câu chuyện, Norman Vincent Peale là người đầu tiên nói với Les rằng, ông có thể tạo được tiếng vang lớn trong ngành diễn thuyết.

Les kể rằng: Lời nói của ông tác động đến trái tim tôi nhiều hơn là lý trí. Khi tôi nghi ngờ về bản thân, khả năng, trình độ học hành ít ỏi và cả hoàn cảnh của mình thì tiến sĩ Peale nói: “Em đã có đủ hành trang cần thiết. Hãy tiếp tục và nói bằng cả trái tim của mình, em sẽ thành công”.

Đây chính là lúc Les nhận ra tầm quan trọng của người thầy, người hướng dẫn. Và mặc dù mối quan hệ của họ chỉ thông qua những cuộc điện thoại ngắn gọn và số lần ít ỏi Les rong ruổi theo chân tiến sĩ Peale để học phong cách diễn thuyết của ông nhưng cuối cùng mối quan hệ đó có ý nghĩa hơn rất nhiều đối với hai người hơn là họ nghĩ ban đầu.

Trong suốt bài diễn thuyết cuối cùng của mình ở tuổi 95, tiến sĩ Peale đã nhắc đi nhắc lại câu nói: “Hãy vươn tới mặt trăng bởi vì ngay cả khi bạn không bay được tới đó thì bạn sẽ hạ cánh xuống giữa muôn ngàn sao.”

Có lẽ giống như Les, bạn chỉ cần tìm ai đó mở đường cho bạn. Hoặc bạn chỉ cần một người giới thiệu bạn tới chuyên gia kỹ thuật - người có thể giúp bạn xây dựng một dịch vụ mới cho doanh nghiệp. Có thể, bạn chỉ cần một lời nhận định rằng bạn đang đi đúng hướng. Người hướng dẫn có thể giúp bạn tất cả những điều trên nhưng bạn cần chuẩn bị những câu hỏi cụ thể.

HÃY LÀM BÀI TẬP Ở NHÀ

Cách thức dễ dàng nhất để biết tên và tiêu sử của những người thành đạt trong lĩnh vực bạn quan tâm là đọc các tạp chí ngành, tìm kiếm trên mạng Internet, hỏi giám đốc điều hành hiệp hội thương mại, dự các triển lãm và sự kiện ngành, hỏi các doanh nghiệp đồng ngành hoặc các đồng nghiệp.

Tìm kiếm những người hướng dẫn có bề dày kinh nghiệm mà bạn cần họ giúp đỡ để đạt được mục tiêu của mình. Khi bạn bắt đầu nhận thấy khuôn mẫu của một số người giống nhau thì bạn sẽ xác định được số người có thể làm người hướng dẫn cho mình.

Janet Switzer thường xuyên hướng dẫn hàng trăm người cách thức phát triển kinh doanh. Khi Lisa Miller, nhân viên Tập đoàn quản trị CRA gọi điện cho Janet, cô có ý định sẽ nhường phần lớn doanh thu của công ty mình cho người sẽ giúp cô phát triển lĩnh vực kinh doanh mới. Janet đã chỉ cho Lisa phương pháp đạt được mục tiêu ngay tức khắc mà không cần sự hỗ trợ của những tổ chức bên ngoài và thậm chí giúp cô phát triển lĩnh vực kinh doanh mới xuất phát từ chính những khách hàng sẵn có, hoàn thành kế hoạch phát triển công ty của Lisa trước bốn tháng và mang lại cho cô hàng trăm nghìn đô la.

Để liên lạc với những người hướng dẫn có năng lực như Janet và đảm bảo cuộc gặp gỡ đầu tiên sẽ thành công, bạn nên liệt kê các nội dung cần đề cập đến trong buổi nói chuyện, ví dụ như tại sao bạn muốn họ hướng dẫn bạn và bạn muốn họ giúp đỡ mình về vấn đề gì. Bạn hãy nêu ngắn gọn nhưng phải tự tin.

Sự thật là người thành đạt thích chia sẻ với người khác về những điều mà họ học được. Bản chất con người là muốn truyền đạt sự khôn ngoan, trí tuệ cho thế hệ sau. Không phải ai cũng dành thời gian tư vấn cho bạn nhưng nhiều người sẽ sẵn sàng làm việc đó nếu bạn đề nghị họ. Bạn chỉ cần lập danh sách những người bạn muốn học hỏi và xin họ dành cho bạn vài phút mỗi tháng.

Một số người sẽ từ chối và một số người sẽ đồng ý. Hãy kiên trì đến khi bạn nhận được sự chấp nhận từ họ.

Les Hewitt, người sáng lập ra Chương trình Tư vấn để Trở thành người Thành công, đã hướng dẫn chủ một doanh nghiệp nhỏ sản xuất xe tải đề nghị một nhà sản xuất lớn trong ngành làm người chỉ dẫn cho mình. Người chỉ dẫn rất vui khi nhận được đề nghị và sau đó đã giúp doanh nghiệp của chàng thanh niên trẻ tuổi này phát triển một cách đáng kinh ngạc. Dưới đây là đoạn dạo đầu trong cuộc nói chuyện của người thanh niên mà bạn có thể học theo:

Chào Ông Johnson, tên tôi là Neil. Chúng ta chưa từng gặp nhau và tôi biết ông là người bận rộn, vì thế tôi sẽ nói ngắn gọn thôi. Tôi sở hữu một doanh nghiệp vận tải nhỏ. Qua nhiều năm, ông đã làm được điều tuyệt vời khi xây dựng thành công một trong những doanh nghiệp vận tải lớn nhất thuộc lĩnh vực của chúng ta. Tôi chắc rằng ông đã gặp những thách thức lớn khi khởi nghiệp. Tôi đang ở trong giai đoạn khởi đầu này và đang cố gắng tìm lối ra cho mình. Ông Johnson, tôi sẽ rất cảm ơn nếu ông có thể trở thành người hướng dẫn của tôi. Tất cả điều này chỉ lấy đi của ông 10 phút nói chuyện với tôi mỗi tháng và tôi có thể hỏi ông vài câu hỏi. Tôi thật sự cảm kích nếu ông có thể giúp đỡ. Ông sẽ chấp nhận lời đề nghị này của tôi chứ?

Nếu bạn là doanh nhân nhỏ hay đang khởi nghiệp thì bạn nên liên hệ với chủ tịch hiệp hội những nhà

quản lý đã nghỉ hưu tại địa phương, viết tắt là SCORE. Hiệp hội này hợp tác với Ban Quản Lý Doanh Nghiệp Nhỏ của Mỹ và có mạng lưới trải rộng khắp đất nước với hơn 10.000 các tình nguyện viên đã nghỉ hưu và đang đi làm. Họ tư vấn miễn phí cho các doanh nghiệp và cung cấp các xưởng sản xuất với chi phí thấp như các dịch vụ công cộng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển, từ ý tưởng thành hiện thực và tiến tới thành công. Bạn có thể tìm một trong 389 văn phòng của Hiệp hội tại website: www.score.org. Một nguồn tư vấn miễn phí cho các doanh nghiệp nhỏ nữa là Các Trung tâm Phát triển Doanh nghiệp nhỏ. Đây cũng là một dịch vụ cung cấp bởi Ban Quản Lý Doanh Nghiệp Nhỏ của Mỹ. Hiện có 63 trung tâm trên toàn quốc đang sẵn lòng phục vụ bạn. Bạn có thể truy cập vào website: www.sba.gov/sbdc để biết thêm thông tin.

HÀNH ĐỘNG THEO LỜI KHUYÊN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN

Người hướng dẫn không muốn thời gian của mình bị lãng phí. Khi bạn tìm kiếm lời khuyên của họ thì hãy làm theo. Hãy nghiên cứu phương pháp của họ, đặt ra các câu hỏi, chắc chắn rằng bạn hiểu toàn bộ quy trình và sau đó nhân đôi nỗ lực của người hướng dẫn bạn. Bạn hoàn toàn có thể làm đúng lời khuyên đó.

LỜI KHUYÊN GIÁ TRỊ

Jason Dorsey chỉ là một sinh viên đại học bình thường khi anh tình cờ gặp người hướng dẫn của mình, một doanh nhân địa phương được mời giao lưu với lớp kinh doanh tại trường Đại học Texas. Khi Brad giảng giải về ý nghĩa to lớn của từ thành công, rằng thành công không chỉ giới hạn trong việc kiếm được nhiều tiền, Jason đã ngạc nhiên và mạnh dạn đề nghị ông là người hướng dẫn của mình.

Trong lần gặp gỡ đầu tiên, Brad đã hỏi Jason về các dự định của mình. Jason trả lời rằng, anh dự định tốt nghiệp đại học, làm việc tại Sàn giao dịch chứng khoán New York, học tiến sĩ, mở doanh nghiệp riêng và cuối cùng là nghỉ hưu ở tuổi 40. Sau khi nghỉ hưu, anh sẽ làm việc với những thanh niên nghèo vượt khó để đảm bảo họ được học hành tử tế và có công việc tốt trong xã hội.

Nghe xong, Brad hỏi Jason, khi bao nhiêu tuổi, anh sẽ có khả năng giúp đỡ những thanh niên trẻ này. Jason đoán lúc đó anh khoảng 45 tuổi. Rồi Brad đặt ra một câu hỏi làm thay đổi cả cuộc đời của Jason: “Tại sao lại phải đợi 25 năm nữa mới làm điều mà anh thực sự muốn làm? Tại sao không bắt đầu từ bây giờ? Anh càng đợi lâu thì các thanh niên càng khó liên lạc với anh”.

Rõ ràng nhận định của Brad là có lý nhưng Jason mới chỉ 18 tuổi và sống ở ký túc xá trường đại học. Jason đã hỏi: “Làm sao ông có thể nghĩ rằng tôi sẽ giúp đỡ các bạn đồng trang lứa tốt nhất nếu tôi bắt đầu làm việc đó từ bây giờ?”

Brad nói: “Hãy viết một cuốn sách mà họ thực sự muốn đọc và nói với họ về những bí quyết giúp bạn tự tin, vững chí ngay cả khi người khác mất niềm tin ở bạn. Hãy kể cho họ tại sao bạn lại có nhiều cơ hội nghề nghiệp đến thế khi bạn mới chỉ có 18 tuổi”.

Vậy là, lúc 1 giờ 58 phút sáng ngày mùng 7 tháng Một năm 1997, Jason đã bắt đầu viết sách. Bởi vì anh không biết rằng mình có thể làm được nên anh đã hoàn thành bản nháp cuốn *Tốt nghiệp và vươn tới* công việc hoàn hảo chỉ trong ba tuần. Jason tự mình xuất bản cuốn sách, bắt đầu diễn thuyết tại các trường đại học và hướng dẫn các thanh niên khác. Trước khi 25 tuổi, anh đã diễn thuyết trước hơn 500.000 người và được ba lần xuất hiện chương trình *Ngày nay* của đài NBC, cuốn sách của anh đã được giảng dạy tại hơn 1.500 trường. Jason là nhà diễn thuyết hấp dẫn, người cha tinh thần tài giỏi đến nỗi anh nhanh chóng được nhiều trường mời đến đào tạo các giáo viên và cố vấn. Công việc gần đây nhất của anh là mở công ty tư vấn cho các nhà quản trị và giám đốc cách động viên và nắm giữ được đội ngũ nhân viên trẻ. Điều đáng chú ý nhất là Jason vẫn tiếp tục học hỏi từ tất cả năm người hướng dẫn của mình.

Bây giờ, Jason mới chỉ 26 tuổi nhưng anh đã đoạt giải thưởng Austin dành cho các thương nhân dưới 40 tuổi tại lễ trao giải hàng năm trong lĩnh vực giáo dục. Hãy tưởng tượng nếu Jason không mạnh dạn đề nghị người lạ là thầy hướng dẫn của mình thì bây giờ anh vẫn đang học tiến sĩ.

SẴN SÀNG ĐỀN ĐÁP CÔNG ƠN

Hãy chuẩn bị đền đáp công ơn người đã chỉ dạy mình. Sự đền đáp đó thậm chí chỉ đơn giản như cung cấp cho họ những thông tin cập nhật nhất về lĩnh vực nghề nghiệp hay thông báo về những cơ hội có lợi cho họ và tìm cách mang những cơ hội đó đến với họ. Bạn nên giúp đỡ những người khác nữa. Điều bất kì người hướng dẫn nào cũng mong đợi nhất là học trò của mình thành đạt và giúp đỡ người khác cùng phát triển.

NGUYÊN TẮC 45: THUÊ NGƯỜI HƯỚNG DẪN RIÊNG

Tôi hoàn toàn tin rằng trừ khi được đào tạo nếu không con người sẽ không bao giờ đạt được khả năng tối đa của mình.

BOB NARDELLI

Chủ tịch và Giám đốc điều hành Tập đoàn Home Depot

Bạn sẽ không bao giờ hi vọng một vận động viên có thể tham dự Thế vận hội Olympic mà không được các huấn luyện viên đẳng cấp quốc tế đào tạo. Tương tự, bạn cũng không thể tưởng tượng một đội bóng chuyên nghiệp tiến vào sân vận động thi đấu mà không có đội ngũ huấn luyện viên - huấn luyện viên trưởng, huấn luyện viên tấn công, huấn luyện viên phòng thủ, và các huấn luyện viên đặc biệt khác. Ngày nay, tư vấn và đào tạo trở thành một lĩnh vực kinh doanh và người huấn luyện viên, người thầy của bạn là người thành đạt trong lĩnh vực bạn quan tâm và là người có thể giúp bạn vượt qua các chặng đường và tiến xa hơn.

MỘT TRONG NHỮNG BÍ QUYẾT QUÝ GIÁ NHẤT CỦA NGƯỜI THÀNH CÔNG

Những người thành công luôn ưu tiên việc tham gia các chương trình đào tạo lên hàng đầu. Người hướng dẫn sẽ giúp bạn có cái nhìn xuyên suốt về quan điểm và mục tiêu của mình, giúp bạn vượt qua nỗi sợ hãi, giữ tinh thần luôn tập trung, giúp bạn chiến thắng các hành vi vô thức, tư tưởng lạc hậu, tin tưởng bạn luôn cố gắng hết sức mình, giúp bạn sống theo những giá trị của bản thân, chỉ cho bạn cách làm thế nào để làm việc ít mà thu nhập lại cao hơn và giúp bạn tập trung vào điểm mạnh của bản thân.

GIÁ TRỊ HƠN CẢ TIỀN BẠC

Tôi có nhiều người hướng dẫn đã giúp tôi đạt được những mục tiêu của mình: người hướng dẫn về kinh doanh, về viết lách, về marketing và các thầy hướng dẫn riêng. Tuy nhiên, “Chương trình đào tạo chiến lược” dành cho các nhà doanh nghiệp do Dan Sullivan giảng dạy giúp tôi có những bước tiến vượt bậc trong mọi lĩnh vực cuộc sống.

Kết quả là gì? Kết quả đầu tiên và to lớn nhất là ngay lập tức tôi đã nhân đôi được khoảng thời gian rảnh rỗi của mình. Tôi giao nhiều nhiệm vụ hơn cho nhân viên, lên kế hoạch cho các kỳ nghỉ thay vì chỉ nghĩ đến chúng và thuê thêm nhân viên để tận dụng tối đa hoạt động kinh doanh thu thêm lợi nhuận. Và tôi đạt được kết quả này chỉ trong vài tháng.

Điều này không chỉ có lợi cho công việc kinh doanh mà còn cho cả gia đình tôi nữa.

Theo tôi, hướng dẫn không chỉ là về cách làm thế nào để có nhiều tiền hơn - mặc dù phần lớn sự hướng dẫn sẽ tập trung vào chủ đề này - mà còn về cách quản lý tiền bạc tốt hơn, cách lập kế hoạch tài chính để bạn được ở trong trạng thái tự do mà bạn muốn. Hướng dẫn, tư vấn giúp bạn đưa ra những quyết định tốt hơn cho bản thân và cho công việc kinh doanh. Sự thật là các khách hàng cần tư vấn, hướng dẫn đều khá thông minh, thậm chí rất thông minh. Tuy vậy, họ vẫn biết giá trị của việc tiếp xúc với ai đó khách quan, chân thành và có tinh thần đóng góp cho các vấn đề họ đang đối mặt.

Tôi cũng gặt hái được thành công to lớn từ sự hướng dẫn của Mike Foster, Giám đốc điều hành Trung tâm đào tạo Tech Coach. Mike đã giúp tôi và các nhân viên nâng cấp hệ thống kỹ thuật và máy tính. Bây giờ, chúng tôi là một trong những văn phòng có công nghệ hiện đại nhất cả nước. Phần lớn mọi người chỉ sử dụng khoảng 10% công dụng của máy tính. Hãy sử dụng các chuyên gia tư vấn về kỹ thuật để tối đa hóa hiệu quả của bạn. (Bạn có thể liên lạc với Mike qua website: www.ceotechcoach.com.)

TẠI SAO HƯỚNG DẪN MANG LẠI KẾT QUẢ?

Các khóa đào tạo thực hành không phải dành cho người nhu mì, dễ bảo. Chúng dành cho người biết giá trị của những phản hồi rõ ràng.

Nếu các khóa học này có một điểm chung thì điểm chung đó là định hướng vào kết quả.

TẠP CHÍ FAST COMPANY

Bất kể một chương trình đào tạo được thiết kế để đạt mục tiêu kinh doanh nào đó, ví như nâng giá bất động sản niêm yết trên sàn hay chỉ nhằm mục đích giúp bạn có thêm sự minh bạch, tiến triển trong tất cả các mặt của sự nghiệp và đời sống thì nó có thể hữu ích với bạn.

- Xác định các giá trị, quan điểm, nhiệm vụ, mục đích và mục tiêu của bạn.
- Xác định các bước thực hiện cụ thể để đạt được mục tiêu đó.
- Sắp xếp thứ tự ưu tiên đối với các cơ hội.
- Tập trung vào những ưu tiên hàng đầu của mình.
- Đạt được cân bằng trong cuộc sống khi bạn vẫn thành công với những mục tiêu kinh doanh cũng như nghề nghiệp của mình.

Là con người, chúng ta thường có xu hướng chỉ làm những gì chúng ta bị ép phải làm chứ không phải những thứ chúng ta thực sự muốn làm. Một người hướng dẫn riêng có thể giúp bạn khám phá những thứ bạn thực sự mong muốn và có thể giúp bạn hoạch định các bước và tiến tới hành động.

CÁC PHƯƠNG THỨC ĐÀO TẠO KHÁC NHAU

Việc đào tạo có thể được thực hiện dưới hình thức đào tạo cá nhân hoặc đào tạo nhóm. Thông thường, đào tạo được thực hiện thông qua các cuộc nói chuyện điện thoại được lên lịch đều đặn cho dù bạn vẫn có thể gặp mặt trực tiếp. Bạn sẽ có cơ hội làm việc với người hướng dẫn của mình để phát triển các mục tiêu, chiến lược và kế hoạch hành động mang tính thiết thực, tích cực và đam mê qua các buổi thảo luận. Dĩ nhiên, các buổi thảo luận thường có sự hỗ trợ bởi email hay các phương tiện khác.

Tuy nhiên, đôi khi bạn cũng phải phụ thuộc vào người hướng dẫn, họ có thể hướng dẫn bạn thông qua hội nghị từ xa được tổ chức theo nhóm lớn. Đó là nơi bạn có thể lắng nghe thông tin quý báu hữu ích và tự mình thực hiện theo những điều mình đã nghe.

Một số người hướng dẫn sẽ làm việc với bạn hàng tuần còn một số người khác có thể làm việc với bạn một lần mỗi tháng. Theo chương trình đào tạo của Dan Sullivan, người hướng dẫn và “học viên” chỉ gặp nhau mỗi quý một lần nhưng có nhiều công việc thực hành tại nhà - chương trình này sau đó lại chính là một trong số những trải nghiệm sâu sắc thú vị trong cuộc đời của tôi.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM ĐƯỢC NGƯỜI HƯỚNG DẪN?

Đúng là có hàng ngàn người hướng dẫn sẵn sàng làm việc với bạn. Có người là hướng dẫn riêng, có người hướng dẫn về kỹ năng sống hay kỹ năng kinh doanh. Một số mang tính cụ thể theo ngành (nha khoa, điều trị chữa bệnh bằng phương pháp nắn khớp xương, bất động sản hay diễn thuyết) còn một số khác lại mang tính cụ thể theo sở thích (lập kế hoạch chiến lược, sức khỏe và đời sống, tài chính chi tiêu và hướng nghiệp). Bạn có thể tìm thấy thông tin về họ trên Internet, trong các danh bạ điện thoại hay bằng cách hỏi những người xung quanh. Có các tổ chức như Coach U và Liên đoàn Đào tạo Quốc tế ICF có thể giúp bạn tìm một người hướng dẫn ở ngay gần bạn.³⁷

NGUYÊN TẮC 46: VẠCH ĐƯỜNG ĐI CỦA BẠN ĐỂ ĐẾN VỚI THÀNH CÔNG

Khi hai hay nhiều người làm việc, phối hợp ăn ý với nhau hướng tới mục đích hay mục tiêu cụ thể thì thông qua hợp tác, họ sẽ đặt chính mình vào vị trí hấp thụ được sức mạnh trực tiếp từ nguồn Trí Tuệ to lớn vô tận.

NAPOLEON HILL

Tác giả của cuốn sách Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu

Tôi biết rằng khi giải quyết một vấn đề cũng như khi hướng tới một kết quả thì “hai cái đầu bao giờ cũng tốt hơn một cái đầu”. Do đó, bạn hãy thử hình dung một nhóm gồm năm đến sáu người thường gặp mặt nhau hàng tuần với mục đích là suy xét vấn đề, tìm giải pháp, gắn bó với nhau hay khuyến khích động viên nhau.

Quá trình này được gọi là quân sư cho nhau, là một trong những công cụ hiệu quả nhất để có được thành công và sẽ được trình bày trong cuốn sách này. Tôi không biết bất kì người nào cực kì thành công mà lại không áp dụng nguyên tắc làm việc nhóm này.

MỘT Ý TƯỞNG CŨ LẠI CÓ THỂ TRỞ THÀNH MỘT Ý TƯỞNG MỚI

Napoleon Hill lần đầu tiên viết về nhóm các quân sư trong cuốn sách kinh điển của ông Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu vào năm 1937. Và tất cả các nhà tư bản giàu nhất thế giới từ đầu thế kỉ 20 đến các hình tượng kinh doanh thành công ngày nay đều đã quán triệt sức mạnh của nhóm quân sư. Đây được coi là quan điểm mà những người thành công tham khảo nhiều nhất khi đánh giá các ý tưởng giúp họ trở thành một triệu phú.

Andrew Carnegie có một nhóm cộng tác. Tôi và Henry Ford cũng vậy. Thực tế, Ford đã cộng tác cùng nhiều nhà tư tưởng lỗi lạc như Thomas Edison và Harvey Firestone trong cùng một nhóm. Họ tổ chức gặp mặt nhóm ở những lâu đài mùa đông tại Fort Myers, Florida.

Họ biết và hàng triệu người khác cũng đã khám phá ra rằng, nhóm cộng tác có thể dồn hết khả năng đặc biệt vào những nỗ lực của bạn dưới hình thức như kiến thức, ý tưởng mới, các nguồn thông tin khác và quan trọng nhất là tinh thần. Napoleon Hill cũng đã viết về khía cạnh tâm linh.

Ông nói rằng khi chúng ta ngồi lại với nhau, ta còn có sức mạnh từ Chúa, Đấng tối cao hay các bậc linh

thiên khác. Điều quan trọng nằm ở chỗ chúng ta đã có những khả năng tích cực hơn, nắm giữ sức mạnh chỉ có thể tập trung cho thành công của chính mình. Thậm chí trong Kinh Thánh cũng thường nói về điều này:

Nơi nào hai hay ba người tập hợp dưới danh nghĩa của ta thì ta ở giữa trong số họ.

MATTHEW 18:20

(Phiên bản Kinh Thánh King James)

Vì vậy nhóm quân sự được hiểu là cả hai nguồn sức mạnh: một nguồn chúng ta trao đổi lẫn nhau còn một nguồn chúng ta có được từ các đấng linh thiêng.

QUÁ TRÌNH THÚC ĐẨY THÀNH CÔNG CỦA CHÚNG TA

Triết lý cơ bản của một nhóm quân sự cho rằng mọi người chỉ có thể đạt được nhiều hơn với thời gian bỏ ra ít hơn khi họ cùng làm việc với nhau. Một nhóm cộng tác gồm những người đến với nhau đều đặn hàng tuần, nửa tháng, một tháng để chia sẻ những ý tưởng, suy nghĩ, thông tin, ý kiến phản hồi và các thứ khác nữa. Bằng việc tiếp nhận những quan điểm cách nhìn, kiến thức, kinh nghiệm của những người khác trong nhóm, bạn không chỉ vượt ra khỏi tầm nhìn hạn hẹp của mình về thế giới mà còn có thể thúc đẩy các mục tiêu và dự án của chính mình một cách nhanh hơn.

Một nhóm cộng tác có thể gồm những người hoạt động trong cùng ngành nghề hay những người ở mọi tầng lớp khác nhau trong xã hội. Nó có thể chú trọng vào các vấn đề kinh doanh, vấn đề cá nhân hay cả hai. Nhưng để một nhóm cộng tác có thể hoạt động thực sự hiệu quả thì mọi người cần phải thẳng thắn nói ra sự thật cho nhau nghe. Một số những ý kiến phản hồi quý báu nhất mà tôi đã từng nhận được đến từ các thành viên trong nhóm cộng tác của tôi là cam kết quá nhiều, cung cấp dịch vụ với giá quá rẻ, suy nghĩ hạn hẹp và thiếu tính mạo hiểm.

Sự cần mẫn là thứ cho phép bạn xây dựng được lòng tin. Ở bên ngoài xã hội, chúng ta thường xuyên phải quản lý hình ảnh doanh nghiệp hay hình ảnh cá nhân. Tuy nhiên, trong một nhóm, mọi người tham gia có thể tự do thoải mái nói thật về đời sống riêng tư hay kinh doanh của họ, họ cảm thấy an toàn khi những gì họ nói ra cũng sẽ chỉ lưu hành trong nhóm mình.

TƯ TƯỞNG MỚI, CON NGƯỜI MỚI, NGUỒN THÔNG TIN MỚI

Khi tổ chức một nhóm cộng tác thì bạn hãy xem xét tới việc kết hợp những người ở các ngành nghề khác nhau hay những người “hơn” bạn và những người có thể giới thiệu bạn vào các nhóm mà bình

thường bạn sẽ không thể tham gia.

Mặc dù những ích lợi của việc cộng tác với người ngoài ngành nghề của bạn bây giờ có thể vẫn mơ hồ nhưng thực tế đã cho thấy rằng, tất cả chúng ta thường có xu hướng bế tắc trong chính lĩnh vực chuyên ngành của mình, làm mọi thứ theo phương pháp thông thường trong ngành của mình. Nhưng khi bạn tập hợp được mọi người từ các ngành nghề khác lại với nhau thì đồng nghĩa với việc bạn sẽ có được rất nhiều quan điểm, cách nhìn nhận khác nhau về cùng một vấn đề.

Henry Ford là một chuyên gia về dây chuyền lắp ráp. Thomas Edison là một nhà sáng chế. Harvey Firestone là một thiên tài quản lý doanh nghiệp. Vì vậy, nhóm của họ hội tụ các tài năng khác nhau lại và có thể đưa ra nhiều quan điểm cho dù đó là vấn đề pháp lý, tài chính hay giải quyết mối quan hệ.

Thành viên của nhóm tôi gồm có chiến lược gia kinh doanh Marshall Thurber, chuyên gia marketing mạng Declan Dunn, Giám đốc điều hành của Oneworldlove - Liz Edilic, người có thể lực trong giới bất động sản và cũng là chiến lược gia thành công - John Assaraf và giám đốc điều hành của Empowered Wealth - Lee Brower. Mỗi người đều có cách nhìn nhận, trải nghiệm cuộc sống, kỹ năng khác nhau và dĩ nhiên tất cả mọi người trong nhóm đều có thể hưởng lợi từ sự khác biệt đó. Chúng tôi có thể nói chuyện với nhau hai tuần một lần qua điện thoại hay gặp gỡ nhau trực tiếp trong hai ngày mỗi quý nhằm giúp đỡ lẫn nhau trong việc đạt được những mục tiêu doanh nghiệp hay cá nhân và góp phần vào cuộc sống tốt đẹp của nhân loại.

Các nhóm cộng tác khác cũng đã giúp thành viên của họ khởi nghiệp hay khôi phục kinh doanh, thay đổi công việc, trở thành triệu phú, giáo dục con cái tốt hơn hay trở thành nhân tố tích cực hơn góp phần vào thay đổi xã hội như nâng cao bảo vệ môi trường,...

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẬP HỢP ĐƯỢC MỘT NHÓM CỘNG TÁC?

Bất chấp mục đích thành lập nhóm là gì thì chìa khóa thành công chính là bạn phải chọn người theo bạn, bằng hoặc hơn bạn trong cuộc sống. Nếu mục tiêu của bạn là phải trở thành một nhà triệu phú và hiện tại bạn chỉ kiếm được 60.000 đô la một năm thì bạn sẽ có được ảnh hưởng tích cực hơn nếu tập hợp những người kiếm được nhiều tiền hơn bạn lại với nhau. Nếu bạn e ngại rằng những người thành công hơn không muốn gia nhập nhóm với bạn thì hãy nhớ rằng bạn là người duy nhất tổ chức và điều khiển cuộc gặp đó. Bạn sẽ phải tổ chức, hỗ trợ và thành lập một diễn đàn về thành công. Nhiều người thành công ở mức cao hơn sẽ muốn tham gia, đơn giản chỉ bởi họ có cơ hội được chơi trò chơi mà họ không thể dành thời gian tổ chức cho chính mình. Có lẽ, họ sẽ rất vui khi hợp tác với những người khác mà bạn sẽ mời đến, đặc biệt một số người trong đó cũng cùng đẳng cấp với họ.

SỐ LƯỢNG LÍ TƯỜNG CHO MỘT NHÓM CỘNG TÁC?

Số lượng lí tưởng cho một nhóm là năm đến sáu người. Nếu nhỏ hơn thì nhóm sẽ mất đi động lực, khí thế. Còn nếu quá đông thì các cuộc gặp phải kéo dài lâu hơn và nhu cầu của một số người sẽ không được đáp ứng, việc chia sẻ cá nhân bị hạn chế. Tuy nhiên, các nhóm có số lượng thành viên lên tới 12 người thì cần phải gặp nhau mỗi tháng một ngày thì mới đạt hiệu quả.

GẶP MẶT NHÓM CỘNG TÁC

Các cuộc gặp mặt nhóm cộng tác nên được tổ chức hàng tuần với sự có mặt của tất cả thành viên trong nhóm. Cuộc gặp có thể diễn ra trực tiếp hay thông qua điện thoại. Thời gian lí tưởng là một hoặc hai tiếng.

Đối với các cuộc gặp lần đầu, mỗi thành viên nên dành thời gian để chia sẻ với các thành viên khác về tình hình, cơ hội, nhu cầu và thách thức của họ, trong khi đó, các thành viên khác cũng cần nghĩ cách có thể hỗ trợ người này. Còn trong các cuộc gặp sau đó thì những người tham gia chỉ cần dành một chút thời gian để cập nhật cho các thành viên khác, hỏi xin giúp đỡ và các ý kiến phản hồi.

Mỗi cuộc gặp nên tuân theo công thức đã được chứng minh dưới đây để đảm bảo nhu cầu mỗi thành viên đều được thỏa mãn. Nhóm của bạn cũng nên phân công cho ai đó là người bấm giờ, có thể là cùng một người trong các cuộc gặp đó hay những người khác nhau ở mỗi cuộc gặp nhằm đảm bảo rằng tất cả thành viên cần phải bám sát thời gian đã được định trước và nhận được sự chú ý.

Bước 1: Xin sự hướng dẫn về tinh thần bằng cách cầu khẩn

Các cuộc họp nhóm lí tưởng nên bắt đầu từ việc nhóm cần được lấp đầy năng lượng tinh thần. Các thành viên có thể trao đổi những lời khẩn cầu. Họ thường dùng niềm tin tinh thần mà người lãnh đạo có và xin đáng tối cao trợ giúp họ thỏa mãn nhu cầu. Một lời khẩn cầu tiêu biểu thường thấy trước Chúa hay vị thánh thần nào đó là:

Chúng con giờ đây xin được lấp đầy và bao quanh bởi ánh sáng và trái tim của chúng con sẵn lòng đón nhận chỉ dẫn từ Người.

Bước 2: Chia sẻ những điều mới và tốt đẹp

Để gắn kết mọi người lại với nhau và giữ tinh thần luôn được phấn chấn thì mỗi thành viên cần chia sẻ câu chuyện thành công của mình. Thậm chí, ngay cả khi chia sẻ những thành công nhỏ cũng giúp các thành viên trong nhóm gắn kết và hào hứng hơn, khiến cho mọi người ý thức chia sẻ hơn.

Bước 3: Thỏa thuận về thời gian

Mặc dù theo phân chia thời gian hàng tuần, mỗi thành viên sẽ có từ 10 đến 15 phút nhưng cũng có khi một thành viên cần thêm thời gian trong suốt buổi gặp của tuần đó để thảo luận về một tình hình đặc biệt khó khăn. Khi đó, thành viên này có thể xin thêm một khoảng thời gian cần thiết. Một số thành viên khác có thể cũng gặp phải những thách thức của chính họ trong tuần đó và cũng cần thêm thời gian. Trong khi đó, những thành viên còn lại có thể quyết định không sử dụng tới thời gian của mình do họ không có bất kì thứ gì quan trọng để mang ra bàn luận. Nếu sử dụng một “trọng tài tính giờ” thì các thành viên cần thỏa thuận khoảng thời gian cần thiết cho mình.

Khi thỏa thuận về thời gian, bạn sẽ thường được nghe những câu bình luận kiểu như “Tôi đã mất người trợ giúp và tôi cần thời gian để bàn về điều đó”. “Tôi muốn xin ý kiến của các anh về đề nghị tôi vừa viết”. “Tôi cần tìm một công ty in ở Viễn Đông song tôi lại không rành về khu vực này.”

Một khi quá trình thỏa thuận hoàn tất và mọi thành viên đều đồng ý với lịch trình đề ra thì cũng là lúc nên bắt đầu cuộc họp và “trọng tài tính giờ” cần đảm bảo mọi thành viên đều tập trung và tuân thủ đúng thời gian trong lịch trình. Nếu nhu cầu của một số thành viên không được thỏa mãn thì nhóm sẽ có nguy cơ đánh mất những thành viên này. Mặt khác, những thành viên khác có thể độc chiếm toàn bộ thời gian cuộc gặp và biến những vấn đề của họ thành cuộc tranh luận mang tính cá nhân.

Bước 4: Một thành viên nói trong khi cả nhóm lắng nghe và suy nghĩ các giải pháp

Bạn trông chờ một cuộc thảo luận như thế nào trong suốt cuộc họp nhóm? “Tôi cần được giao lưu” “Tôi cần được giới thiệu...”, “Tôi đã bị thua lỗ trong lĩnh vực kinh doanh mới...”, “Tôi đang tìm kiếm một chuyên gia giúp tôi phát triển ý tưởng...”, “Tôi cần quyên góp 40.000 đô la...”, “Tôi cần lời khuyên về giải quyết vấn đề chăm sóc khách hàng”.

Sau khi thời gian dành cho giải thích, thảo luận, suy nghĩ giải pháp cho vấn đề của một thành viên kết thúc, trọng tài tính giờ thông báo “Hết giờ” và cả nhóm sẽ chuyển sang nhu cầu của thành viên tiếp theo.

Các buổi thảo luận có thể mang tính chất cá nhân hay mang tính chất công việc. Miễn là tất cả các thành viên đều được hưởng lợi thì họ sẽ tham gia cùng nhóm. Và nếu bạn đem đến các giá trị thì mọi người sẽ mong muốn bạn có mặt ở đó.

Bạn sẽ nhận thấy rằng, mỗi nhóm đều trải qua các thời kì. Ban đầu, mối quan hệ của họ tương đối chỉ tập trung vào công việc nhưng khi họ dần biết nhau thì sẽ chuyển sang những vấn đề cá nhân như “Vợ

chồng tôi đang có mâu thuẫn” hay “Tôi nghĩ con trai của tôi đang nghiện hút” hay “Tôi vừa bị mất việc” và hình thành nên mối quan hệ cá nhân. Bạn và các thành viên khác có thể điều hành hoạt động nhóm theo cách bạn muốn.

Bước 5: Cam kết thực hiện

Sau khi các thành viên có thời gian trình bày, thảo luận, tóm tắt và tiếp thu phản hồi thì người chủ trì cuộc họp đề nghị từng thành viên lần lượt cam kết sẽ thực hiện hành động tiếp theo để hoàn thành mục tiêu của mình - mục tiêu mà thành viên cam kết thực hiện xong trước buổi họp tới. Cam kết phải được thực hiện liên tục.

Đó có thể là kết quả của những lời khuyên, cố vấn mà thành viên đã tiếp thu từ nhóm trong buổi họp ngày hôm đó: “Được, tôi sẽ gọi ba cuộc điện thoại để thuê một nhân viên bán hàng mới” hoặc “Tôi sẽ gọi điện cho John Deerfield ở công ty Consolidated và giới thiệu về dịch vụ mới của chúng tôi”.

Lời cam kết này đảm bảo rằng mọi người sẽ liên tục tiến lên phía trước để hoàn thành mục tiêu. Đây chính là lợi ích to lớn nhất của nhóm cộng tác.

Bước 6: Kết thúc buổi họp mặt bằng những lời cảm ơn

Buổi gặp gỡ có thể kết thúc bằng lời cảm ơn của một thành viên trong nhóm. Hoặc bạn có thể đi vòng quanh bàn tới bên từng thành viên và lắng nghe họ nói lên những điều họ đánh giá cao nhất về các thành viên khác trong nhóm. Hoặc bạn cũng có thể kết thúc bằng bài diễn thuyết “điều tôi muốn nói” được trình bày trong Nguyên tắc 49 “Hãy trò chuyện tâm tình”.

Bước 7: Hãy là người có trách nhiệm

Cứ hai tuần nhóm họp một lần, từng thành viên sẽ chia sẻ với nhau những điều có liên quan đến mục tiêu họ đã đề ra ở buổi họp mặt trước. Từng thành viên đã hành động chưa? Họ đã đạt được mục tiêu của mình chưa?

Bạn sẽ nhận thấy giá trị thực sự của nhóm quân sự là tinh thần trách nhiệm. Các thành viên khác sẽ kiểm tra bạn để đảm bảo rằng bạn đã thực hiện các cam kết của mình. Người ta sẽ làm việc có hiệu quả hơn khi có thời hạn nhất định và bắt buộc có trách nhiệm với nó. Thực tế, nếu bạn biết tuần tới bạn sẽ bị hỏi về cam kết bạn đã đưa ra ngày hôm nay thì bạn sẽ từng bước hoàn thành nó trước thời hạn. Đây là một cách đảm bảo rằng bạn sẽ đạt được nhiều mục tiêu hơn.

CÁC ĐỐI TÁC TRÁCH NHIỆM

Thay vì tham gia nhóm quân sự, bạn có thể chọn cách làm việc với “đối tác trách nhiệm”. Bạn và đối tác trách nhiệm cần đồng ý với nhau về hàng loạt các mục tiêu mà mỗi người hướng tới và thỏa thuận sẽ thường xuyên liên lạc qua điện thoại để giữ vững tinh thần trách nhiệm cho nhau nhằm đảm bảo đúng thời hạn, hoàn thành mục tiêu và tiến bộ hơn.

Các bạn thỏa thuận gọi điện cho nhau hàng tuần hoặc hai tuần một lần để chắc chắn rằng cả hai đang thực hiện các hành động đã vạch ra. ý thức được việc mình phải báo cáo cho người khác sẽ tiếp thêm cho bạn động lực làm việc. Đây thực sự là mối quan hệ hữu ích để phát triển nếu bạn là người tự lập. Biết rằng mình sẽ nói chuyện với đối tác trách nhiệm vào ngày thứ Năm sẽ khiến cho ngày thứ Tư thực sự là ngày làm việc hiệu quả.

Bạn cũng có thể đề nghị đối tác chia sẻ với mình những ý tưởng, thông tin, các mối liên lạc và các nguồn hữu ích khác. Bạn có thể nói chuyện với đối tác về ý tưởng mới nhất của bạn và đề nghị họ nhận xét: “Quan điểm của anh thế nào? Theo anh, có thể thực hiện được không?” Đối tác của bạn có thể đồng ý gọi điện cho bạn, cung cấp thông tin liên lạc, hoặc gửi cho bạn một số thông tin anh ta thu thập được về chủ đề bạn quan tâm.

Đối tác trách nhiệm cũng xúc động tinh thần khi bầu nhiệt huyết trong bạn đang dần cạn bởi những khó khăn, bức xúc, thất bại hay thậm chí do bỏ lỡ những cơ hội tốt đẹp hơn. Mấu chốt để có được mối quan hệ trách nhiệm thành công là tìm được người cũng khát khao vươn tới những mục tiêu của anh ta như bạn khát khao vươn tới mục tiêu của mình, một người tâm huyết với thành công của bạn và của họ.

NGUYÊN TẮC 47: KHÁM PHÁ BẢN THÂN

Các nhà nghiên cứu não bộ ước tính, dữ liệu trong phần não vô thức lớn gấp mười triệu lần so với dữ liệu trong phần não ý thức của bạn.

Dữ liệu này là nguồn gốc của những khả năng tự nhiên vẫn còn tiềm ẩn trong bạn. Nói cách khác, một phần não của bạn thông minh hơn rất nhiều so với toàn bộ con người bạn. Những người khôn ngoan thường xuyên tìm tòi, khám phá phần não thông minh hơn đó.

MICHAEL J. GELB

Tác giả cuốn How to think like Leonardo da Vinci

Theo truyền thuyết cổ, đã có lúc con người tiếp cận được toàn bộ với trí thức của các thần linh. Nhưng theo thời gian, một lần nữa, con người lại thờ ơ với trí tuệ đó. Một ngày, các thần linh trở nên mệt mỏi với việc tặng miễn phí cho con người những món quà mà họ không sử dụng đến, vì thế, họ quyết định giấu những tri thức đó ở nơi chỉ những người thực sự tâm huyết mới tìm ra. Họ tin rằng, nếu loài người phải làm việc để tìm ra tri thức, họ sẽ sử dụng chúng cẩn thận hơn.

Một vị thần gợi ý rằng, họ nên chôn sâu trí tuệ đó dưới lòng đất.

“Không”, một vị thần khác phản đối, “có quá nhiều người sẽ dễ dàng đào và tìm thấy nó”.

“Chúng ta hãy giấu nó ở nơi biển sâu nhất”, một vị thần khác gợi ý nhưng ý kiến đó cũng bị bác bỏ. Họ biết rằng một ngày nào đó, con người sẽ học cách lặn xuống biển và dễ dàng tìm thấy nó.

Một vị thần khác lại gợi ý cất giấu nó trên đỉnh ngọn núi cao nhất nhưng các vị thần đều nhanh chóng đồng thuận rằng con người có thể chinh phục mọi ngọn núi.

Cuối cùng, vị thần uyên bác nhất gợi ý: “Hãy giấu nó trong thẳm sâu của chính bản thân con người. Họ sẽ không bao giờ nghĩ cần phải tìm kiếm trong đó”. Ý tưởng đó đã được thực hiện và tiếp diễn đến ngày nay.

HÃY TIN TƯỞNG VÀO TRỰC GIÁC CỦA MÌNH

Với phần lớn chúng ta, nền tảng giáo dục và đào tạo ban đầu tập trung vào quan sát các sự vật bên ngoài bản thân con người để tìm ra câu trả lời. Rất ít người trong số chúng ta được dạy cách nhìn vào bên trong để khám phá bản thân mình nhưng phần lớn những người thành đạt tôi gặp trong nhiều năm

nay đều phát triển trực giác của mình, học cách tin tưởng vào sự cảm nhận của bản thân và tuân theo sự mách bảo từ bên trong mình. Nhiều người hàng ngày ngồi trầm tư suy nghĩ để lắng nghe tiếng nói từ bên trong.

Burt Dubin, một nhà đầu tư bất động sản thành công và là người sáng lập ra hệ thống diễn thuyết về thành công Burt Dubin (phục vụ các nhà diễn thuyết trên toàn thế giới), am hiểu sâu sắc và tin tưởng vào linh cảm của chính mình. Đã có lúc ông tìm mua nhà ở Kingman, Arizona. Ông biết rằng đó sẽ là một sự đầu tư sinh lời cao nhưng ông không tìm thấy mảnh đất nào được rao bán. Vào một buổi tối, ông đi ngủ như thường lệ nhưng thức giấc vào lúc 3 giờ sáng với một thông điệp rõ ràng từ bên trong rằng ông phải lái xe tới Arizona ngay lập tức!

Burt nhận thấy điều này rất lạ vì ông đã gọi điện cho người môi giới bất động sản vào sáng sớm ngày hôm đó và được thông báo rằng không có tài sản bốn góc nào được chào bán. Nhưng đã học được niềm tin từ tiếng nói nội tâm bên trong, Burt lên xe và lái đi thâu đêm tới Kingman vào lúc 8 giờ. Ông tới cửa hàng của Howard Johnson mua một tờ báo lật xem danh mục bất động sản và tìm thấy một ngôi nhà đang được chào bán. Ông đi thẳng tới văn phòng bất động sản vào lúc 9 giờ và cầm trong tay chứng khế ước ngôi nhà trước 9 giờ 15 phút.

Nhưng điều này có phải là sự thật không? Ông đã gọi điện thoại một ngày trước và được biết không có ngôi nhà nào được chào bán nhưng 4 giờ 30 phút ngày tiếp theo, người chủ sở hữu đã gọi từ New York để rao bán vì anh ta đang cần tiền. Do quá muộn không thể đăng ký bán tài sản thông qua nhiều lần niêm yết nhưng biết rằng báo ra hàng tuần sẽ không đóng cửa trước 5 giờ chiều nên người môi giới đã gọi cho tòa soạn và mua tin quảng cáo.

Bởi vì tin vào “tiếng gọi từ bên trong mình”, ông đã xoay sở mua được ngôi nhà trước khi mọi người biết được thông tin rao bán.

Bất kể họ là nhà đầu bất động sản nghe được tiếng vọng tâm hồn giữa đêm khuya, là thám tử giải quyết được vụ án giết người bằng linh cảm của mình, là nhà đầu tư biết được khi nào nên rút khỏi thị trường hay là một hậu vệ bóng đá có thể cảm nhận được đường bóng tiếp theo của tiền vệ đối phương thì những người thành công cần phải tin vào trực giác của chính mình.

Bạn cũng có thể sử dụng trực giác của mình để kiếm được nhiều tiền hơn, đưa ra quyết định sáng suốt hơn, giải quyết vấn đề nhanh gọn hơn, giải phóng năng lực sáng tạo của mình, phát hiện ra động lực tiềm ẩn của người khác, định hình một công việc kinh doanh mới và tạo ra các chiến lược và kế hoạch kinh doanh thành công.

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ TRỰC GIÁC - VẤN ĐỀ QUAN TRỌNG LÀ PHÁT TRIỂN NÓ

Tất cả nguồn thông tin chúng ta cần là ở trong đầu.

THEODORE ROOSEVELT

Vị Tổng thống thứ 26 của Hoa Kỳ

Trực giác không phải là thứ chỉ có được ở một số người nhất định hay những bà đồng ông đồng. Mọi người đều có trực giác và đã từng trải qua nó. Bạn đang mãi nghĩ về người bạn cũ của mình, Jerry, rồi chiếc điện thoại rung lên và ở đầu máy bên kia lại chính là Jerry, người mà bạn đang nghĩ đến? Bạn đã bao giờ bị thức tỉnh lúc nửa đêm, biết có thứ gì đó đã xảy ra với một trong số những đứa con của mình và rồi sau đó phát hiện ra chính lúc bạn thức giấc cũng là lúc con trai của bạn đã gặp phải tai nạn ô tô? Bạn đã bao giờ có cảm giác khó chịu đằng sau gáy của mình và rồi quay lại thì nhìn thấy một người đang chăm chăm nhìn bạn từ phía bên kia căn phòng chưa?

Tất cả chúng ta đều trải qua cái gọi là trực giác này. Điều thú vị là phải biết làm thế nào khai thác nó theo mong muốn thì sẽ giúp chúng ta đạt được nhiều thành công.

DỪNG SUY NGÃM ĐỂ ĐÁNH GIÁ TRỰC GIÁC CỦA BẠN

Có một hành trình duy nhất: đi vào bên trong bạn.

RAINER MARIA RILKE

Nhà thơ, tiểu thuyết gia

Năm 35 tuổi, tôi tham dự một khóa tu thiền đã thay đổi hoàn toàn cuộc đời tôi. Trong suốt một tuần, tôi ngồi thiền từ 6h30 sáng đến tận 10h đêm và chỉ nghỉ để ăn và đi dạo. Trong vài ngày đầu, tôi tưởng mình sẽ phát điên mất. Tôi sẽ ngủ bù cho những năm tháng không đủ giấc. Hay đầu óc tôi sẽ mãi miết từ hết đề tài này sang đề tài khác khi suy ngẫm lại những trải nghiệm trong quá khứ rồi lập kế hoạch để cải thiện tình hình kinh doanh và phân vân mình đang làm gì trong phòng thiền khi những người khác đang vui thú với cuộc sống bên ngoài.

Vào ngày thứ tư, một điều bất ngờ và tuyệt vời đã xảy ra. Đầu óc tôi trở nên tĩnh lặng lạ kì và tôi chuyển đến một nơi mà ở đó tôi quan sát mọi thứ đang xảy ra quanh mình mà chẳng cần đánh giá. Tôi nhận biết được âm thanh, cảm giác trong cơ thể và cảm nhận được sự thanh thản sâu thẳm bên trong. Những ý nghĩ chợt đến rồi đi nhưng không phải lúc nào cũng giống nhau. Những ý nghĩ đó sâu xa hơn

và chúng ta thường gọi đó là cái nhìn sâu sắc, hiểu biết cặn kẽ và sáng suốt. Tôi thấy mối liên hệ mà trước đây tôi chưa bao giờ thấy. Tôi hiểu được động cơ, nỗi sợ hãi, khát khao ở mức sâu kín hơn. Các giải pháp sáng tạo cho những vấn đề mà tôi đã từng phải đối mặt trong cuộc sống dần dần được nhận thức rõ nét.

Tôi cảm thấy thoải mái, bình tĩnh, nhận thức và rõ ràng hơn trước. Các áp lực thể hiện mình, thanh minh, so sánh bản thân với các tiêu chuẩn bên ngoài và làm vừa lòng người khác giờ đã qua đi. Thay vào đó là một ý thức sâu sắc về chính bản thân mình và mục đích sống của cuộc đời. Khi tôi tập trung dồn hết mình vào mục tiêu và nỗi khát khao sâu thẳm trong trái tim thì tự nhiên các cách giải quyết lại xuất hiện ào ào ra trong đầu tôi - những ý nghĩ và hình ảnh về các bước mà tôi cần thực hiện rõ nét hơn bao giờ hết. Đó thực sự là một điều kì diệu.

Những gì tôi học được từ trải nghiệm này, đó là tất cả các ý nghĩ tôi cần để hoàn thành bất kì công việc nào, giải quyết bất kì vấn đề nào hay đạt được bất kì mục tiêu nào trong tầm vóc của tôi.

SUY NGHĨ ĐỀU ĐẶN SẼ MÀI SẮC THÊM TRỰC GIÁC

Việc tập thiền đều đặn sẽ giúp bạn loại bỏ bản loạn thường nhật và giúp bạn nhận ra nỗi khát khao thầm kín bên trong mình. Hãy nghĩ đến các ông bố bà mẹ ngồi ghé ở sân chơi với tiếng nô đùa của trẻ nhỏ. Trong số âm thanh cười đùa đó, bố mẹ vẫn có thể nhận ra tiếng của con mình. Và trực giác của bạn cũng hoạt động y như vậy. Khi bạn suy ngẫm thì bạn có thể phân biệt và nhận ra rõ hơn âm thanh của chính bạn hay tiếng nói của Chúa nói với bạn thông qua ngôn từ và hình ảnh.

Các học giả thường không làm gì nhiều trong quá trình khám phá hay phát minh. Thông thường có sự biến đổi lớn trong nhận thức, hãy gọi cái đó là trực giác hay điều gì mà bạn muốn, cách giải quyết vấn đề xuất hiện trong đầu bạn và bạn không biết nó xuất hiện như thế nào hay tại sao.

ALBERT EINSTEIN

Nhà vật lý học đoạt giải thưởng Nobel

CÂU TRẢ LỜI NẪM Ở BÊN TRONG

Khi Mark Victor Hansen và tôi đang sắp sửa hoàn thành cuốn sách đầu tay Chicken Soup for the Soul, chúng tôi vẫn chưa nghĩ ra được một tiêu đề hay nào. Vì cả Mark và tôi đều suy ngẫm rất nhiều, chúng tôi quyết định phải tìm hiểu tiếng nói bên trong mình. Hàng ngày, chúng tôi đều hỏi người hướng dẫn bên trong của mình tiêu đề sách có thể bán chạy nhất. Mỗi tối lên giường ngủ, Mark đều lặp đi lặp lại

cụm từ “Tiêu đề bán chạy nhất” và khi thức dậy mỗi sáng lại lập tức suy ngẫm. Đơn giản, tôi chỉ xin Chúa tiêu đề hay nhất cho cuốn sách, ngồi nhắm nghiền hai mắt lại trong trạng thái chờ đợi thư giãn, kiên trì chờ đợi và câu trả lời đã đến.

Vào buổi sáng thứ ba tôi đột nhiên nhìn thấy các từ viết tay “chicken soup“ (súp gà) trên cái bảng đen xuất hiện trong đầu tôi. Phản ứng tức thì của tôi là không hiểu “chicken soup” thì liên quan gì đến cuốn sách của chúng tôi?

Tôi đã nghe thấy một giọng nói trong đầu mình, “chicken ” soup là thứ mà bà của anh thường nấu cho anh khi anh bị ốm lúc nhỏ.

Nhưng cuốn sách này không dành cho người ốm, tôi thiết nghĩ.

Tinh thần của người đó bị ốm, mệt mỏi, giọng nói bên trong tôi lại vang lên. Hàng triệu người đang chán chường thất vọng, sống trong sợ hãi và cam chịu rằng, mọi thứ sẽ không bao giờ tốt đẹp hơn. Cuốn sách này sẽ giúp họ hưng phấn tinh thần.

Trong suốt những phút còn lại ngồi ngẫm nghĩ thì cái tiêu đề cứ xoay quanh trong đầu tôi liên tục Chicken Soup for the Spirit (Hạt giống tinh thần) hay Chicken Soup for the Soul (Hạt giống tâm hồn) hay Chicken Soup for the Soul: 101 Stories to Open the Heart and rekindle the Spirit (Hạt giống tâm hồn: 101 câu chuyện để mở lòng và khơi dậy tinh thần). Khi tôi nghe Chicken Soup for The Soul thì tôi cảm thấy thực sự thích thú. Tôi biết rằng, việc tự làm cho mình thấy hưng phấn là một trong những cách mà trực giác bảo tôi đang đi đúng đường.

10 phút sau đó, tôi kể cho vợ mình nghe và cô ấy tỏ ra rất thích thú, rồi tôi gọi cho Mark và anh ấy cũng thế. Chúng tôi biết rằng chúng tôi đã đúng.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỰC GIÁC CỦA BẠN KẾT NỐI ĐƯỢC VỚI BẠN?

Trực giác của bạn có thể kết nối với bạn theo nhiều cách. Bạn có thể lấy thông điệp từ trong đó bằng hình ảnh hiện hữu khi bạn đang mãi suy ngẫm hay đang mơ. Tôi thường gặp được hình ảnh trong khi tôi đang ngủ sau lần đầu tỉnh giấc hay trong khi tôi đang suy ngẫm thông điệp đó nhưng cũng có thể khi ngồi trong bồn tắm nóng. Nó có thể chọt đến trong nháy mắt hay nó có thể là một hình ảnh trải dài giống như một thước phim. Trực giác của bạn có thể nói chuyện với bạn giống như suy nghĩ hay giọng nói bảo bạn đúng rồi, không, thử nó đi hay vẫn chưa. Nó có thể xuất hiện dưới dạng là một từ, một câu ngắn hay một bài diễn thuyết hoàn chỉnh. Bạn thấy mình có thể đàm thoại với giọng nói đó để lấy thêm thông tin và làm rõ ràng thêm vấn đề.

Bạn cũng có thể nhận một thông điệp từ trực giác của mình thông qua các giác quan. Nếu thông điệp là một trong hai “chú ý”, “cẩn thận” thì bạn có thể trải qua cảm giác giống như lạnh, khó chịu ở ruột, đau thắt ở ngực, đau nhức ở đầu hay thậm chí cảm giác chua chát trong miệng. Nhưng một thông điệp tích cực hay “đồng ý” có thể xuất hiện dưới dạng hưng phấn, cảm giác choáng váng, ấm áp, cảm thấy lồng ngực như được mở rộng ra, cảm giác thoải mái, dễ chịu.

Bạn cũng có thể trải qua các thông điệp trực giác thông qua cảm xúc của mình như một cảm giác khó chịu, e ngại, bối rối. Hoặc khi thông tin mang tính tích cực thì bạn có thể cảm thấy vui và thanh thản trong sâu thẳm tâm hồn.

Đôi khi đó chỉ là cảm giác nhận biết. Bạn đã nghe bao nhiêu lần ai đó nói: “Tôi không biết làm thế nào tôi lại biết được, tôi chỉ biết” hay “tôi biết điều đó trong sâu thẳm trái tim mình” hay “trong sâu thẳm tâm hồn tôi”?

Thông điệp do trực giác mang lại thường song hành cùng với cảm giác rõ ràng, cảm nhận đúng về câu trả lời. Thông điệp tích cực thường đi cùng với cảm giác đam mê và hào hứng. Nếu bạn đang cân nhắc một kế hoạch hành động hay quyết định và nó khiến bạn cảm thấy bị vắt kiệt sức lực, chán nản, mệt mỏi thì rõ ràng thông điệp muốn nói rằng: Đừng làm nó. Ngược lại, nếu bạn cảm thấy hào hứng nhiệt tình thì trực giác của bạn muốn bảo bạn rằng: Hãy làm đi.

DÀNH THỜI GIAN ĐỂ LẮNG NGHE

Việc dành thời gian để lắng nghe trực giác của bạn rất quan trọng. Trực giác thường đến khi bạn thấy thoải mái, thư giãn và sẵn sàng tiếp nhận nó. Nó có thể xuất hiện thông qua hành thiền. Chúng ta trải nghiệm nó hàng ngày, khi ngồi bên cạnh thác nước dòng suối, ngắm nhìn đại dương, ngắm nhìn mây trôi, nhìn các vì sao, ngồi dưới gốc cây, cảm nhận làn gió nhẹ, nhìn vào đồng lửa, nghe những bản nhạc du dương, chạy bộ, tập yoga, cầu nguyện, nghe tiếng chim hót, tắm, lái xe trên đường cao tốc, nhìn trẻ nhỏ chơi hay viết nhật kí cá nhân.

Cảm tính không phải là siêu nhiên.

DR. JAMES WATSON

Người đoạt giải Nobel và khám phá ra DNA

Bạn có thể thiền ngay trong khi bạn đang bận rộn. Khi bạn cần sự giúp đỡ đưa ra quyết định, hãy dành thời gian dừng lại và hít thật sâu, nghĩ đến vấn đề đó và cho phép những ấn tượng trực giác đến với

bạn. Chú ý bất kì hình ảnh, lời nói, cảm giác cơ thể hay cảm xúc bạn trải qua. Đôi khi bạn sẽ nhận thấy suy nghĩ trực giác ngay lập tức xuất hiện trong nhận thức của bạn. Song có khi, chúng có thể đến lúc mà bạn ít trông chờ nhất.

ĐẶT CÂU HỎI

Trực giác có thể cung cấp lời giải đáp cho mọi câu hỏi bạn cần biết. Hãy đặt ra những câu hỏi “Liệu mình có nên...?”; “Mình nên làm gì với vấn đề...?”; “Làm thế nào mình có thể...?” và “Mình có thể làm gì...?” Bạn cũng có thể nêu lên những câu hỏi sau và lắng nghe câu trả lời từ trực giác của bạn:

- Minh có nên nhận công việc này?
- Minh nên làm gì với tình trạng đạo đức suy giảm ở công ty?
- Minh nên làm gì để tăng doanh số trong năm nay?
- Minh nên làm gì để đảm bảo công ty sẽ nhận được tài khoản này?
- Minh có nên kết hôn với người này không?
- Minh nên làm thế nào để chạy nhanh hơn trong cuộc thi marathon?
- Minh nên làm thế nào để đạt được cân nặng lí tưởng?
- Minh cần làm gì tiếp theo để được độc lập về tài chính?
- Minh nên làm gì tiếp theo?

GHI LẠI NHỮNG CÂU TRẢ LỜI CỦA BẠN

Hãy nhớ ghi ngay lại những ấn tượng bạn nhận thấy. Những ấn tượng trực giác thường tinh tế, khó nắm bắt, do vậy “bốc hơi” rất nhanh. Do đó, hãy ghi lại thật nhanh. Theo những nghiên cứu gần đây trong ngành thần kinh học, nhận biết của trực giác - hay bất kì ý tưởng mới nào - nếu không ghi lại trong vòng 37 giây, rất có thể bạn sẽ không hồi nhớ lại được. Trong bảy phút, nó sẽ biến mất mãi mãi. Giống như anh bạn thân Mark Victor Hansen của tôi thường nói: “Ngay khi nghĩ ra ý tưởng gì, hãy ghi lại nó ra bằng giấy trắng mực đen!”

Tôi luôn mang theo một chiếc máy ghi âm kỹ thuật số (tôi dùng chiếc ghi âm Olympus DM-1, có thể ghi âm trong vòng 10 tiếng đồng hồ) khi làm việc, và một vài miếng bìa cỡ 4X6 cm với một chiếc bút

trong túi áo khoác hoặc áo sơ mi khi không làm việc.

Rất nhiều người đã đạt được thành tựu lớn thông qua việc ghi lại những thông tin từ bản năng. Hãy đặt ra mọi câu hỏi bạn cần biết và bắt đầu ghi chép. Ghi lại câu trả lời thật nhanh như khi chúng đến trong đầu bạn. Bạn sẽ thấy ngạc nhiên bởi sự rõ ràng mà phương pháp này mang lại.

BẮT TAY VÀO HÀNH ĐỘNG NGAY LẬP TỨC

Hãy chú ý tới những câu trả lời bản năng cung cấp cho bạn và bắt tay vào hành động ngay lập tức. Khi hành động, bạn sẽ nhận được nhiều động lực hơn từ trực giác. Chỉ sau một thời gian ngắn, bạn sẽ vào “luồng”. Bạn sẽ dễ dàng có được sự thông thái và chỉ cần hành động theo lời mách bảo. Khi tin tưởng vào bản thân và trực giác, mọi việc sẽ “tự động” hơn.

Các chuyên gia nhất trí rằng trực giác hoạt động tốt hơn khi bạn tin tưởng vào nó. Bạn càng tin tưởng vào trực giác, bạn sẽ thấy nó càng mang lại nhiều hiệu quả trong cuộc sống của mình.

Tôi rất khuyến khích bạn nên lắng nghe, tin tưởng và làm theo bản năng. Tin tưởng vào bản năng chính là tin tưởng vào chính mình. Bạn càng tin tưởng vào bản thân, bạn càng thành công hơn.

Hãy nhớ, không phải những suy nghĩ mà chính là những điều bạn ghi lại và làm theo mới đóng vai trò quan trọng.

CÔ ẤY ĐÃ LẮNG NGHE VÀ HÀNH ĐỘNG

Madeline Balletta là một người rất mộ đạo. Đối với cô, tự nói với mình đồng nghĩa với việc nói chuyện cùng Chúa... và lắng nghe câu trả lời từ Chúa.

Vào năm 1984, cuộc sống của Madeline - và con đường đi tới thành công của cô - đã thay đổi rất nhiều khi cô và các con chiêm trong nhà thờ cầu nguyện xin Chúa ban cho cách làm giảm đi nỗi mệt mỏi và đã nghe được sữa ong chúa tươi. Không hiểu rõ chỉ dẫn mình vừa nghe được, cô tìm hiểu và khám phá ra sữa ong chúa là khẩu phần ăn mà ong thợ dùng để nuôi ong chúa - một chất lỏng giàu dinh dưỡng và rất lành đã được phân phối tại Anh dưới dạng thực phẩm dinh dưỡng.

Rất nhanh chóng, Madeline bắt đầu hồi phục. Cô bắt đầu cầu nguyện xem sữa ong chúa có thể làm gì hơn ngoài việc giúp đỡ chính cô.

Hãy mở một công ty chính là câu trả lời mà cô nghe được. Thế là Madeline đã làm theo.

Ngày nay, Bee-Alive đã trở thành một công ty có vốn hàng tỉ đô la, phân phối sản phẩm dinh dưỡng chế biến từ sữa ong chúa tới tay hàng trăm nghìn người tiêu dùng trên toàn quốc. Và trong suốt quá trình điều hành công ty, Madeline đã cầu nguyện xin được chỉ dẫn và lắng nghe chăm chú những câu trả lời.

“Tôi tin tưởng Chúa trời đã đem lại cho tôi tầm nhìn, cảm hứng, sức mạnh và lòng can đảm để nhìn thấu mọi việc”, Madeline nói.

Chẳng hạn, khoảng năm thứ hai sau khi thành lập công ty, các nỗ lực tiếp thị của Madeline không đem lại kết quả mong muốn. Thực tế, chỉ với 450 đô la còn lại trong tài khoản séc, nhân viên kế toán khuyên cô nên đóng cửa công ty và chuyển sang công việc khác. Madeline trở về sau cuộc họp, tự nhốt mình trong phòng và “khóc rôi lại cầu nguyện”. Tới ngày thứ ba, Madeline nghe thấy đài phát thanh và quyết định đặt cược cả cơ nghiệp - 450 đô la còn lại - vào 10 tin quảng cáo thương mại trên đài phát thanh, giá 45 đô la mỗi tin quảng cáo. Trong vòng vài ngày, doanh thu của cô lại tăng lên. Ấn tượng trước nhiệt huyết của cô dành cho sản phẩm, đài phát thanh cuối cùng đã phỏng vấn cô trong một chương trình trò chuyện của đài và khi trở về nhà sau buổi phỏng vấn, nghệ sĩ ghi âm Pat Boone đã gọi điện hỏi cô về sữa ong chúa và tác dụng của nó đối với đứa con gái của ông. Vài tháng sau, Boone gọi điện lại và nói ông rất hài lòng về tác dụng của sữa ong chúa. Khi ông nói: “Nếu giúp được gì cho cô, tôi rất vui lòng,” Madeline đã nhờ ông ghi âm ba quảng cáo trên đài. Boone đồng ý - và rồi Bee-Alive nhanh chóng được phát đi trên 400 đài phát thanh toàn nước Mỹ và thu về doanh thu hàng triệu đô la.

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn tự hỏi chính mình? Đối với Madeline Balletta, cầu nguyện, lắng nghe và hành động theo những gì mình nghe được đã giúp công ty cô phát triển thành công, phục vụ hàng trăm ngàn khách hàng cũng như xây dựng một lối sống tuyệt vời cho cả cô và gia đình.

PHẦN BỐN: CÁC MỐI QUAN HỆ

Các mối quan hệ cá nhân là mảnh đất màu mỡ nuôi dưỡng mọi tiến bộ, thành công và thành quả trong đời sống thực.

BEN STEIN

Tác giả, diễn viên, chủ nhiệm chương trình trò chơi

NGUYÊN TẮC 48: HÃY LẮNG NGHE NGAY BÂY GIỜ

Hãy lắng nghe một trăm lần. Cân nhắc một nghìn lần. Nhưng chỉ nói một lần thôi.

VÔ DANH

Có sự khác biệt rất lớn giữa nghe (hearing) - hay chỉ đơn thuần tiếp nhận thông tin - và thực sự lắng nghe (listening), tức nghệ thuật tập trung tâm trí vào việc thấu hiểu thông điệp đang được đưa ra. Không chỉ đơn thuần như nghe một người nói, lắng nghe đòi hỏi những giao tiếp bằng mắt, theo dõi ngôn ngữ cử chỉ của người đối thoại, yêu cầu giải thích rõ ràng và lắng nghe những thông điệp không được diễn tả qua lời nói.

Trong ngành công nghiệp truyền thông, các phóng viên được đào tạo kỹ năng lắng nghe chủ động - một kỹ năng phỏng vấn trong đó các phóng viên lắng nghe và thấu hiểu, họ có thể đưa ra các câu hỏi sâu sắc và thông minh về thông tin nhận được. Lắng nghe chủ động chính là phương pháp xây dựng các tin tức tốt - và là cách để nhiều người cải thiện mối quan hệ. Không có gì đáng ngạc nhiên khi lắng nghe chủ động giúp đảm bảo độ chính xác và tính chân thực, hai tiêu chuẩn quan trọng của một phóng viên - và cũng là hai phẩm chất quan trọng của bất kì mối quan hệ nào.

LẮNG NGHE ĐEM LẠI HIỆU QUẢ

Marcia Martin là chuyên gia đào tạo quản trị. Một trong những khách hàng của cô, phó tổng giám đốc một ngân hàng lớn, nhờ cô giúp ông củng cố các buổi họp nhóm làm việc sao cho hiệu quả hơn. Ông phàn nàn nhóm làm việc trực tiếp dưới quyền không hoạt động theo cách ông mong muốn trong các cuộc họp. Các nhân viên không đem tới cuộc họp những thông tin phù hợp và cần thiết, không tập trung vào những vấn đề quan trọng và thuyết trình không tốt.

Khi Marcia hỏi ông đã làm gì trong các cuộc họp và vấn đề thực sự là gì, ông cho hay, ông luôn bắt

đầu các cuộc họp bằng cách thông báo mục đích họp và những yếu điểm, thất bại của nhóm cũng như những việc ông muốn nhóm làm. Khi ông miêu tả các cuộc họp xong, Marcia có thể khẳng định, cả buổi họp chỉ có ông đưa ra các chỉ dẫn cho các thành viên trong nhóm.

Marcia nói với vị phó tổng giám đốc “Tôi khuyên ông nên bắt đầu buổi họp với chỉ một câu thôi: Mục đích của buổi họp ngày hôm nay là xác định xem các anh/ chị có cảm nhận thế nào về tình hình công việc tại phòng ban của mình, anh/ chị cảm thấy thiếu sót nằm ở đâu và anh/ chị muốn tôi hỗ trợ thế nào? Sau đó, ông hãy im lặng lắng nghe họ nói cho tới khi họ đã hoàn toàn bộc lộ hết bản thân. Nếu họ ngừng lại, ông hãy nói: Còn gì nữa không? và để cho họ nói thêm”.

Cô giải thích, có lẽ nhân viên của ông đã không có cơ hội để thực sự bộc lộ hết những cảm xúc, quan điểm, đề xuất và thắc mắc của mình. Ông trút lên đầu họ quá nhiều thông tin, ý kiến của bản thân và không thực sự lắng nghe. Cô khuyên ông hãy dành hai tiếng cho buổi họp và đừng nói gì cả trong suốt hai tiếng đó. Ông hãy chỉ lắng nghe, ghi chép và gật đầu - thể hiện sự hiện diện và quan tâm của mình song không nói gì cả.

Ba ngày sau, ông gọi Marcia tới nói chuyện và cho cô hay, ông đã có được một buổi họp hiệu quả, tuyệt vời nhất từ trước tới nay. Ông đã làm theo đúng những lời cô khuyên bảo, lắng nghe theo cách trước đây ông chưa từng làm. Kết quả là các thành viên trong nhóm làm việc liên tục nói và nói, ông cũng hiểu hơn về những công việc nhân viên đang làm, họ cần gì và ông có thể làm gì chỉ trong một buổi họp đó - còn nhiều hơn tất cả những kinh nghiệm quản trị ông có trước đó.

TRANH LUẬN ÍT HƠN VÀ LẮNG NGHE NHIỀU HƠN

Một nhiếp ảnh gia tại New York tôi từng gặp đã đi du lịch vòng quanh thế giới, chụp ảnh những thắng cảnh nổi tiếng cho các khách hàng tên tuổi như Revlon và Lancome. Một lần, anh tâm sự với tôi, anh đã cung cấp cho khách hàng đúng như họ yêu cầu song anh đã rất ngạc nhiên khi thấy khách hàng không hài lòng với kết quả cuối cùng. Anh nói, dù đó có là kim tự tháp Ai Cập thì khách hàng cũng yêu cầu anh chụp lại.

Tranh luận với khách hàng không đem lại lợi ích gì, mặc dù anh đã thực hiện đúng như yêu cầu của khách. Thay vào đó, cuối cùng anh đã hiểu ra sau khi đánh mất một vài khách hàng lớn, rằng tất cả những gì anh cần làm chỉ là nói với khách: “Vậy hãy để tôi xem xét xem mình đã làm đúng chưa. Các ngài muốn phần này nhiều hơn, phần kia ít đi? Có phải như vậy không ạ? Được rồi, tôi sẽ chụp lại và đem tới cho các ngài xem đã vừa ý chưa”

Nói cách khác, anh học được cách tranh luận ít hơn và lắng nghe nhiều hơn từ những khách hàng đang

trả tiền cho mình - điều chỉnh theo những ý kiến phản hồi của khách cho tới khi họ cảm thấy hài lòng.

HÃY TỎ RA BỊ CUỐN HÚT HƠN LÀ CUỐN HÚT

Người ta thường không lắng nghe cẩn thận do quá chú trọng tới việc tỏ ra mình là người cuốn hút hơn là tỏ ra bị cuốn hút bởi người đang đối thoại với mình. Người ta tin rằng, con đường dẫn tới thành công là nói liên tục - thể hiện khả năng và trí tuệ qua lời nói và nhận định của mình.

Cách tốt nhất để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với mọi người và giành được sự ủng hộ của họ là hãy tỏ ra thực sự bị cuốn hút và lắng nghe với tinh thần sẵn sàng học hỏi từ họ. Khi người đối thoại cảm thấy bạn đang thực sự mong muốn hiểu họ và những cảm xúc của họ, họ sẽ cởi mở với bạn hơn và chia sẻ những cảm xúc thực sự của họ với bạn nhanh hơn.

Hãy luyện tập thái độ thể hiện sự tò mò. Tò mò về những người khác, họ nghĩ gì, cảm thấy gì và nhìn nhận thế giới ra sao. Những cảm xúc, ước mơ và nỗi lo sợ của họ là gì? Khát vọng của họ là gì? Họ đang phải đối mặt với những trở ngại nào trong cuộc sống?

Nếu bạn muốn mọi người hợp tác với bạn, yêu mến bạn và cởi mở với bạn, bạn phải thấy hứng thú với họ. Thay vì tập trung vào chính mình, hãy tập trung vào những người khác. Hãy tìm hiểu điều gì khiến họ hạnh phúc hay đau khổ. Khi những suy nghĩ của bạn tập trung vào người khác thay vì chính bản thân, bạn sẽ cảm thấy bớt áp lực. Bạn có thể hành động và phản ứng một cách khôn ngoan hơn. Bạn sẽ làm việc hiệu quả hơn và có nhiều niềm vui hơn. Thêm vào đó, khi bạn bị cuốn hút, mọi người sẽ đáp ứng những hứng thú của bạn dành cho họ. Họ sẽ muốn kết thân với bạn. Bạn sẽ có nhiều bạn bè hơn.

CÂU HỎI ĐẦY QUYỀN NĂNG

Trong thời gian tham dự “Chương trình Đào tạo Chiến lược”³⁸ của Dan Sullivan, ông đã dạy cho tôi một trong những công cụ giao tiếp hiệu quả nhất mà tôi từng biết. Đó là phương pháp thiết lập mối quan hệ tốt đẹp và tạo cảm giác kết nối với người khác. Tôi đã sử dụng phương pháp đó trong cả công việc và đời sống riêng của mình. Đó chính là chuỗi bốn câu hỏi:

1. Nếu ba năm nữa chúng ta gặp lại nhau, điều gì trong vòng ba năm đó sẽ khiến bạn hạnh phúc với những tiến triển đạt được?
2. Những nỗi lo sợ lớn nhất mà bạn phải đối mặt và giải quyết để có được tiến triển đó?
3. Những cơ hội lớn nhất bạn có được và cần tập trung tận dụng để đạt được những tiến triển đó?

4. Bạn cần củng cố và tối đa hóa những điểm mạnh nào, bạn cần phát triển các kỹ năng và nguồn lực nào mà hiện giờ bạn không có để tận dụng được những cơ hội đó?

Khoảng một tuần sau khi học về những câu hỏi này, tôi gặp chị tôi, Kim, đồng tác giả các cuốn sách *Chicken Soup for the Teenage Soul* của chúng tôi. Tôi không cảm thấy chị em tôi đang thân thiết nhau hơn, do vậy, tôi đã quyết định thử áp dụng những câu hỏi mới học được và thực sự lắng nghe.

Khi tôi đưa ra câu hỏi đầu tiên, tôi đã mở ra một cánh cửa đóng im ỉm. Chị tiếp tục nói với tôi về những hi vọng và ước mơ cho tương lai của bản thân. Tôi nghĩ lúc đó chị đã nói liền trong 30 phút mà không nghỉ. Sau đó, tôi hỏi tiếp câu thứ hai. Chị lại tiếp tục nói thêm 15 phút nữa. Tôi không hề nói một câu nào. Rồi tôi lại đưa ra câu hỏi thứ ba, rồi thứ tư. Hơn một giờ sau, chị ngừng lại. Chị mỉm cười hạnh phúc, trông chị điềm tĩnh và thanh thản hơn bình thường. Chị nhìn tôi và nói: “Đây là cuộc trò chuyện tuyệt vời nhất giữa hai chị em mình. Chị cảm thấy thật rõ ràng và tập trung. Giờ đây chị biết chính xác chị cần làm gì và đi theo hướng nào. Cảm ơn em.”

Thật kì diệu. Tôi đã không hề nói một câu nào - ngoại trừ bốn câu hỏi đó. Chính chị đã tự khám phá và giải thích bốn câu hỏi. Trước đó, chị tôi chưa trả lời rõ ràng các câu hỏi đó, và việc cùng tôi khám phá câu trả lời đã khiến chị hiểu rõ và giải tỏa. Tôi cảm thấy gắn bó hơn với chị và chị tôi cũng vậy. Cho tới lúc đó, tôi nghĩ mình thường hay ngắt lời và nói cho chị rằng theo tôi, chị nên làm gì, làm gián đoạn quá trình tự khám phá bản thân của chị bằng cách không lắng nghe.

Kể từ lần đó, tôi đã áp dụng những câu hỏi này với vợ, các con, đồng nghiệp, khách hàng, những người tham dự hội thảo và một số đối tác tiềm năng. Kết quả đạt được thật kì diệu.

ĐÃ ĐẾN LƯỢT BẠN

Ngay hôm nay, hãy ghi lại bốn câu hỏi này vào một tấm thiệp và mang theo mình. Hãy tập hỏi ai đó những câu hỏi này trong lúc ăn trưa hay ăn tối. Bắt đầu từ bạn bè và các thành viên trong gia đình. Bạn sẽ ngạc nhiên khi học được rất nhiều điều và trở nên thân thiết với người đối thoại hơn. Hãy đưa câu hỏi này ra cho các đồng nghiệp hay các khách hàng tiềm năng. Sau khi họ đã trả lời, bạn sẽ biết được liệu có nền tảng nào cho mối quan hệ làm ăn không. Bạn sẽ biết liệu sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể giúp họ đạt được mục tiêu họ đề ra không.

Nếu bạn thấy người đối thoại không muốn trả lời những câu hỏi bạn đưa ra thì họ không phải là người bạn muốn hợp tác làm ăn, bởi họ hoặc không hiểu rõ tương lai của chính mình, hoặc không thể nhìn xa trông rộng - như vậy bạn khó mà giúp họ, hoặc họ không sẵn lòng trả lời bạn - tức là họ không tin tưởng bạn, và mối quan hệ không có nền tảng nào để xây dựng.

Tôi cũng xin nêu ra đề xuất cuối cùng: Hãy đảm bảo bạn cũng được hỏi và trả lời bốn câu hỏi trên, hoặc là tự hỏi và ghi chép vào một tờ giấy, hoặc bạn nhờ bạn bè đặt ra cho bạn. Đây là một bài tập rất có giá trị.

NGUYÊN TẮC 49: HÃY TRÒ CHUYỆN TÂM TÌNH

Hầu hết mọi cuộc trò chuyện đều giống như trò chơi Ping-Pony, trong đó người chơi chỉ đơn thuần chuẩn bị đóng lại điểm dừng tiếp theo, song dừng chân để hiểu ra các quan điểm khác nhau và những cảm xúc có thể biến đổi thủ thành các thành viên trong cùng một đội.

CLIFF DURFEE

Người sáng tạo ra quy trình Trò chuyện Tâm tình

Thật không may, trong rất nhiều công việc kinh doanh, học tập hay những lĩnh vực khác, người ta không có cơ hội bộc lộ và lắng nghe những cảm xúc, do vậy những cảm xúc đó cứ dồn nén lại, tới mức người ta không có khả năng tập trung vào công việc trước mắt nữa. Việc có quá nhiều cảm xúc bị dồn nén cũng giống như cố gắng đổ thêm nước vào một chiếc ly đã đầy. Không còn chỗ để chứa thêm nước. Trước hết, bạn cần đổ nước cũ ra để chiếc ly có chỗ chứa nước mới.

Tình cảm cũng giống như vậy. Con người không thể lắng nghe trước khi có người lắng nghe họ. Trước hết họ cần cởi bỏ những gánh nặng của bản thân. Dù cho bạn vừa đi làm về, vừa xem bảng điểm toàn điểm C của đứa con, đang nỗ lực bán một chiếc xe mới, hay là một tổng giám đốc điều hành đang giám sát tiến trình sáp nhập hai công ty, trước hết bạn cần để cho những người khác giải bày nhu cầu, mong muốn, hi vọng, ước mơ, nỗi lo sợ và quan ngại của họ trước khi bạn nói về bản thân. Điều đó sẽ mở ra khoảng không trong họ, giúp họ lắng nghe và tiếp thu những điều bạn nói.

TÂM TÌNH LÀ GÌ?

Tâm tình là một quá trình giao tiếp có tổ chức, trong đó tám thỏa thuận cần được tôn trọng triệt để nhằm đảm bảo quá trình giao tiếp diễn ra an toàn, sâu sắc, không bên nào lo sợ bị chỉ trích, bị ngắt lời hay thúc ép. Đây là một công cụ hữu hiệu giúp con người giải bày và giải tỏa các cảm xúc có thể gây cản trở tới quá trình giải quyết công việc. Phương pháp này có thể được sử dụng tại nhà, nơi làm việc, trong trường lớp, trong đội thể thao... nhằm xây dựng mối quan hệ tốt đẹp, hiểu biết và tin cậy lẫn nhau.

KHI NÀO NÊN TRÒ CHUYỆN TÂM TÌNH?

Phương pháp trò chuyện tâm tình có hiệu quả trong các trường hợp:

- Trước hoặc trong cuộc họp với đồng nghiệp.

- Khi bắt đầu họp bàn công việc giữa hai nhóm mới quen biết và gặp gỡ lần đầu tiên.
- Sau một sự kiện nhạy cảm như sáp nhập, sa thải hàng loạt, nhân viên thiệt mạng, mất sức lao động, thua lỗ bất ngờ về mặt tài chính, hay thậm chí một thảm họa như cuộc tấn công khủng bố ngày 11 tháng Chín năm 2001.
- Khi có tranh chấp giữa hai cá nhân, nhóm hoặc phòng ban.
- Thường xuyên tại nhà, công sở, trường lớp nhằm tạo môi giao tiếp và quan hệ sâu sắc.

PHƯƠNG PHÁP TRÒ CHUYỆN TÂM TÌNH

Một cuộc trò chuyện tâm tình có thể thực hiện cho một nhóm từ hai tới 10 người. Bạn cũng có thể chia các nhóm lớn hơn 10 người thành các nhóm nhỏ hơn, do nhóm lớn hơn 10 người sẽ làm giảm các yếu tố tin tưởng và an toàn, nên cuộc trò chuyện có thể kéo dài hơn.

Lần đầu tiên thực hiện một cuộc trò chuyện tâm tình, bạn hãy bắt đầu bằng cách giải thích giá trị của việc sử dụng cấu trúc trong giao tiếp, điều này sẽ giúp bạn lắng nghe sâu sắc hơn. Cấu trúc của một cuộc Trò chuyện Tâm tình tạo ra môi trường an toàn, không phán xét, giúp những người tham gia giải bày cảm xúc mang tính xây dựng - những cảm xúc nếu không được giải bày có thể cản trở tinh thần hợp tác, làm việc nhóm, tính sáng tạo và trực giác, những nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới năng suất làm việc và thành công của bất kì tổ chức nào.

HƯỚNG DẪN TRÒ CHUYỆN TÂM TÌNH

Hãy bắt đầu bằng cách yêu cầu mọi người ngồi thành vòng tròn hoặc ngồi quanh bàn. Hãy giới thiệu những thỏa thuận cơ bản, bao gồm:

- Chỉ có người đang nắm giữ vật tượng trưng cho trái tim mới được nói.
- Bạn không phán xét hay chỉ trích bất kì điều gì được nói ra.
- Bạn chuyển trái tim sang người ngồi bên trái sau lượt của mình.
- Bạn nói về những cảm nhận của bản thân.
- Bạn giữ bí mật các thông tin.
- Bạn không bỏ đi cho tới khi cuộc trò chuyện được công bố đã hoàn tất.

Nếu có nhiều thời gian, một cuộc Trò chuyện Tâm tình tự nhiên kết thúc khi trái tim đã đi hết vòng tròn và không ai còn điều gì chưa giải bày.

Yêu cầu cả nhóm thống nhất với những nguyên tắc trên - những nguyên tắc rất quan trọng để đảm bảo cuộc trò chuyện thành công và không mất đi giá trị. Do không ai được nói ngoại trừ người đang cầm vật tượng trưng cho trái tim, thông thường cách tốt nhất là đợi cho tới khi cuộc trò chuyện hoàn tất và nhắc nhở những người tham gia cần phải chú ý hơn về những thỏa thuận. Một lựa chọn khác là viết các thỏa thuận ra giấy hoặc lên một chiếc bảng và trong trường hợp có ai đó đi quá đà, sẽ chỉ cho họ xem lại những thỏa thuận đó. Đi ít nhất một lượt quanh cả nhóm - mỗi người đều được giải bày cảm nhận của mình - hoặc đưa ra một khung thời gian (ví dụ như 15 tới 30 phút; các vấn đề mang nặng cảm xúc có thể dành thời gian lâu hơn) và tiếp tục cho tới khi hết thời gian hoặc mọi người đều đã giải bày xong.

Bạn có thể dùng bất kì vật gì để truyền tay - một quả bóng, cái chặn giấy, cuốn sách hay bất kì vật gì mà mọi người đều có thể thấy được. Tôi đã từng thấy rất nhiều vật dụng được sử dụng: một con thú nhồi bông (các nhân viên bệnh viện), một quả bóng chuyền (đội tuyển bóng chuyền trường học) và một chiếc mũ bảo hiểm (đội tuyển bóng đá vô địch bang) cho tới một chiếc gậy của người bản địa (trong một chuyến đi bè dọc sông). Thực sự, tôi thích sử dụng những trái tim bằng bông có màu đỏ tươi mà Cliff Durfee, người sáng tạo ra phương pháp Trò chuyện Tâm tình, bán trên trang web39 của ông, bởi nó nhắc nhở mọi người rằng, những điều chúng ta đang nghe xuất phát từ sâu thẳm trái tim của người khác và chúng ta đang cố gắng thấu hiểu con tim của họ.

NHỮNG KẾT QUẢ BẠN CÓ THỂ ĐẠT ĐƯỢC SAU MỘT BUỔI TRÒ CHUYỆN TÂM TÌNH

Bạn có thể trông đợi một buổi trò chuyện tâm tình mang lại những kết quả sau:

- Kỹ năng lắng nghe tốt hơn.
- Giải bày cảm xúc mang tính xây dựng.
- Kỹ năng giải quyết xung đột được nâng cao.
- Khả năng vượt qua những nỗi tiếc và các vấn đề đã qua được cải thiện.
- Tăng cường hiểu biết và tôn trọng lẫn nhau.
- Đoàn kết, gắn bó hơn.

Một trong những tác dụng có giá trị nhất của Trò chuyện Tâm tình mang lại cho tôi là trong một chương trình đào tạo kéo dài một tuần, tôi thực hiện với sự tham gia của 120 hiệu trưởng tại Bergen, Na Uy. Chúng tôi đang chuẩn bị bắt đầu bài giảng buổi chiều thì có người thông báo một trong những học viên đã bị thiệt mạng vì tai nạn xe hơi trong giờ nghỉ ăn trưa. Tất cả mọi người trong phòng đều bị sốc và không khí ảm đạm bao trùm khắp lớp học. Không thể tiếp tục thực hiện theo chương trình đã đề ra, do đó, tôi chia các học viên ra thành từng nhóm sáu người và hướng dẫn học cách thực hiện một buổi Trò chuyện Tâm tình. Tôi yêu cầu họ chuyền tay nhau trái tim cho tới khi mọi người trong nhóm đều nói: “Tôi đã qua lượt rồi”, đảm bảo rằng mọi người đều đã được giải bày.

Các nhóm trò chuyện và khóc hơn một giờ đồng hồ. Mọi người nói về nỗi đau, cảm nhận của mình về sự bất tử, cuộc sống đáng quý và đáng trân trọng biết bao, song đôi khi, nó có thể đáng sợ đến nhường nào và bạn cần tận hưởng từng giây phút bởi bạn không thể nào biết trước được tương lai của mình. Sau đó, chúng tôi nghỉ giải lao một lúc và lại có thể tiếp tục các công việc theo kế hoạch. Mọi cảm xúc khi đó đều đã được chia sẻ. Tất cả học viên lại sẵn sàng tập trung vào những kiến thức tôi truyền đạt.

CUỘC TRÒ CHUYỆN TÂM TÌNH GIẢI CỨU CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA GIA ĐÌNH

James sở hữu một công ty gia đình - công ty đã mang lại nguồn thu nhập cho ông và gia đình trong nhiều năm. Vợ và hai con trai ông - đều đã lập gia đình và có con, đều làm việc cho công ty gia đình này. Ít nhất một lần mỗi tuần, cả gia đình đều tụ tập cùng nhau ăn uống và James luôn cố hết sức để giữ gìn tình đoàn kết trong gia đình đang ngày càng một lớn này. James hi vọng khi ông về hưu, công ty gia đình này sẽ vẫn tồn tại và đem lại thu nhập cho tất cả mọi thành viên trong gia đình “mở rộng” của mình.

Mặc dù nhìn từ bên ngoài, đây có vẻ là một kế hoạch tuyệt vời, song luôn có sự cạnh tranh và thù địch giữa hai người con trai, và khi hai cô con dâu cũng vào làm trong công ty, mọi việc bắt đầu rồi tung lên. Những bất bình xuất phát từ những việc nhỏ nhặt bị dồn nén nhằm giữ hòa khí, song lại được ngầm thể hiện về sau qua những lời châm chọc cay độc và cuối cùng thì những cơn giận dữ bùng nổ. Khi hai người con trai đánh đấm lẫn nhau, James nhận ra họ cần nói chuyện và giải tỏa. Song ông sợ tình hình có thể tồi tệ hơn nếu không đề ra những quy tắc nền tảng có hiệu lực - do đó, ông quyết định sử dụng cấu trúc của một buổi trò chuyện Tâm tình. Cả nhà ngồi thành vòng tròn rộng sau bữa ăn hàng tuần của gia đình, yên lặng, không hiểu chuyện gì sẽ diễn ra tiếp theo. James bắt đầu yêu cầu mọi người thống nhất về tám luật lệ và cấu trúc của buổi nói chuyện. Lúc đầu, trái tim được chuyền qua tay song không ai nói gì nhiều. Lần thứ hai, một người con trai giải bày sự tức giận của mình, và khi trái tim được chuyền tới tay người con trai thứ hai, anh này còn thể hiện thái độ thù địch sâu sắc hơn - song không ai

có ý định vi phạm các nguyên tắc, bỏ ra khỏi phòng hay đập vỡ đồ đạc.

Đó là buổi trò chuyện không hề dễ dàng và có lúc mọi người đã muốn chuyển sang làm việc gì khác - ngay cả là rửa bát và dọn dẹp. Song trái tim vẫn tiếp tục được chuyển tay nhau, mọi người đều hiểu mình đang được lắng nghe và thái độ thù địch bắt đầu lắng xuống. Sau đó, một trong hai người con dâu bắt đầu khóc và tâm sự mình đang thấy vô cùng bế tắc. Cô không thể chịu đựng thêm những xích mích trong gia đình và công việc. Cô nói cần phải thay đổi. Khi đó, như được giải phóng, mọi người trong gia đình đều khóc. Khi trái tim tiếp tục được chuyển tay, nỗi buồn nhanh chóng được thay thế bằng nhận thức về tình yêu của từng người dành cho nhau và những điều họ biết ơn.

Mặc dù chưa bao giờ chắc chắn, song James vẫn tin chính cuộc Trò chuyện Tâm tình đó là chìa khóa giải cứu công việc kinh doanh, đời sống gia đình và sự minh mẫn cho ông.

“ĐIỀU TÔI MUỐN NÓI” ĐÃ TIẾT KIỆM HÀNG TRIỆU ĐÔ LA

Anh bạn Marshall Thurber của tôi là một nhà đào tạo và tư vấn quản trị, đã giảng dạy cách thức làm giàu và duy trì sự giàu có cho mọi người trong vòng hơn 30 năm. Gần đây, anh hợp tác với Lee Brower nhằm giúp đỡ các gia đình giàu có học cách quản lý tiền bạc và truyền lại cho các thế hệ sau. Marshall sử dụng một phiên bản đơn giản của phương pháp Trò chuyện Tâm tình, ông gọi đó là bài tập “Những điều tôi muốn nói”, mang lại hiệu quả đáng kinh ngạc:

Tôi bắt đầu tất cả các cuộc họp bằng cách yêu cầu mọi người có mặt trả lời câu hỏi: “Anh/chị cần nói gì để bỏ qua và tới được đây?” Một trong những chìa khóa dẫn tới thành công là không ai bình luận về những gì được nói ra. Mọi người phải đợi tới khi người kia nói xong và “Cảm ơn,” sau đó tiếp tục tới người tiếp theo trong nhóm. Đôi khi chúng tôi vòng lại vài lần. Mọi người có thể bỏ qua lượt nếu họ đã giải bày xong và cảm thấy rõ ràng.

Tôi đã làm việc với một gia đình giàu có, sở hữu tài sản hàng trăm triệu đô la song cuộc sống lại hoàn toàn không như ý họ. Con cái không nói chuyện với cha mẹ và “trừng phạt” cha mẹ bằng cách không cho các cháu nói chuyện với ông bà. Thái độ thù hằn, không thể trò chuyện và thiếu hợp tác đã khiến gia đình mất đi hàng chục triệu đô la!

Tôi yêu cầu mọi người ngồi lại và nói: “Hãy xem, rõ ràng là tất cả các vị đều có rất nhiều cảm xúc từ quá khứ, những vấn đề quan trọng chưa được giải quyết, song nếu chúng ta không thể ngồi lại và giải quyết chúng bây giờ, chúng ta sẽ không thể có tương lai mới mẻ và tốt đẹp hơn”.

Khi tôi đề xuất thực hành bài tập “Những điều tôi muốn nói”, mọi người đều cho rằng đó là trò tiêu

phí thời gian, song cuối cùng tôi đã thuyết phục họ làm theo và chúng tôi đã kết thúc sau bốn giờ! Thêm vào đó, trái tim không chỉ được chuyển tay một lần mà còn qua nhiều vòng, tuy nhiên, sau khi bốn tiếng đồng hồ kết thúc, họ đã yêu quý lẫn nhau, và đồng ý hợp tác với nhóm làm việc Lee Brower để xây dựng phương pháp mới, bằng tiền tài trợ của gia đình. Tuy kết quả đạt được chưa phải là hoàn hảo, song gia đình này đã đi từ bước không thể trò chuyện tới bước cùng nhau gặp gỡ. Và khi cùng gặp gỡ, gia đình đã thống nhất hai điều quan trọng – “gia đình trước hết” và “nếu đoàn kết, chúng ta sẽ trở nên mạnh mẽ hơn.” Tất cả những gì chúng tôi làm chỉ có vậy, song mất tới cả ngày. Nếu chúng tôi không thực hành bài tập “Những điều tôi muốn nói”, hẳn gia đình này sẽ không có hi vọng gì. Không hề có bất cứ tia hi vọng nào cả!

Điều kì diệu nằm ở chỗ, bạn cần phải có mặt, cởi bỏ mọi bức tức, oán hận, nghi ngờ và chỉ giữ lại tình yêu thương. Và nhờ có tình yêu, bạn có thể làm được tất cả mọi việc.

NGUYÊN TẮC 50: NHANH CHÓNG NÓI LÊN SỰ THẬT

Khi bạn nghi ngờ, hãy nói sự thật.

MARK TWAIN

Nhà văn Mỹ Hầu hết chúng ta đều tránh nói sự thật do việc này chẳng thoải mái chút nào. Chúng ta lo sợ hậu quả - khiến cho những người xung quanh khó chịu, làm tổn thương người khác, hay có thể khiến họ tức giận. Song khi chúng ta không nói lên sự thật và những người khác cũng không cho chúng ta biết sự thật, chúng ta không thể giải quyết vấn đề dựa trên thực tế được.

Tất cả chúng ta đều biết đến câu nói “Sự thật sẽ giải phóng cho bạn.” Và thực tế chính là như vậy. Sự thật sẽ cho phép chúng ta tự do xử lý các vấn đề theo đúng bản chất của chúng, chứ không phải theo cách ta hình dung hay hi vọng hay thậm chí là nhào nặn chúng cùng những lời nói dối của ta.

Sự thật cũng sẽ giải phóng năng lượng cho chúng ta. Nó giải phóng nguồn năng lượng được sử dụng để che giấu sự thật, giữ bí mật hay duy trì một hành động.

ĐIỀU GÌ XẢY RA NẾU BẠN NÓI LÊN SỰ THẬT?

Trong chương trình đào tạo nâng cao kéo dài bốn ngày, tôi đã thực hiện một quá trình có tên Những Bí mật. Đây là một bài tập rất đơn giản, trong đó chúng tôi dành một, hai tiếng đồng hồ nói cho cả nhóm nghe những bí mật của mình - những điều chúng tôi cho rằng nếu ai đó biết được, người ta sẽ không còn yêu quý hay ủng hộ chúng tôi nữa. Tôi mời các học viên đứng dậy, nói cho cả nhóm biết bất kì điều gì họ đang giữ kín rồi sau đó ngồi xuống.

Không ai thảo luận hay phản hồi gì cả, chỉ đơn giản lắng nghe và chia sẻ. Lúc đầu, mọi việc tiến triển rất chậm do mọi người còn ngần ngại, thử nghiệm với những câu như: “Tôi đã gian lận trong kỳ thi toán lớp tám” và “Tôi đã lấy cắp chiếc dao nhíp khi tôi 14 tuổi”. Song sau khi nhận ra chẳng có điều tồi tệ gì xảy ra với ai hết, mọi người bắt đầu cởi mở và nói tới những vấn đề sâu sắc, nghiêm trọng hơn.

Sau khi mọi người đã chia sẻ hết, tôi hỏi cả nhóm có ai thấy không còn yêu quý hay không thể chấp nhận người nào đó trong nhóm không. Trong suốt từng ấy năm tổ chức đào tạo, tôi chưa từng nghe câu trả lời “có” nào cả.

Sau đó, tôi hỏi: “Có bao nhiêu người cảm thấy nhẹ nhõm hơn sau khi cởi bỏ được những gánh nặng

này?”

Mọi người đều giơ tay.

Rồi tôi lại hỏi: “Có bao nhiêu người trong các anh/chị cảm thấy gắn bó với các thành viên trong nhóm hơn?” và lần này, mọi cánh tay lại giơ lên. Người ta nhận ra rằng, những bí mật họ che giấu từ trước tới nay không hề kinh khủng và ít ra cũng thường được một vài người trong nhóm chia sẻ. Họ không cô đơn mà vẫn là một phần trong cộng đồng.

Tuy nhiên, đáng ngạc nhiên nhất chính là những điều các học viên kể lại trong những ngày tiếp theo.

Chúng đau đầu kéo dài hàng giờ không còn nữa. Một số người không cần phải điều trị chứng co thắt đường ruột nữa. Trạng thái trầm uất biến mất và họ lại cảm thấy sống động. Trông mọi người đều trẻ trung và có sức sống hơn. Quả thật là kì diệu. Một học viên còn thông báo anh đã giảm được 2,5 kg thừa trong vòng hai ngày. Anh cảm thấy thực sự được giải tỏa nhiều hơn với việc giải bày những bí mật dồn nén bấy lâu.

Ví dụ này cho thấy chúng ta cần rất nhiều công sức để che giấu sự thật và những công sức đó, khi được giải phóng, có thể được dùng để làm nên những thành công lớn lao trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Chúng ta sẽ ra quyết định nhanh chóng hơn, sẵn sàng sống với chính bản chất của mình hơn. Và khi sự thật được chia sẻ, chúng ta có thể biết và hành động dựa trên những thông tin cần thiết để làm việc hiệu quả.

BẠN CẦN CHIA SẺ NHỮNG GÌ?

Trong mọi khía cạnh của cuộc sống, có ba điều bạn cần chia sẻ nhất, đó là: những oán giận, những nhu cầu giải tỏa oán giận đó và sự biết ơn.

Ẩn dưới nỗi oán giận là những nhu cầu và khát vọng chưa được đáp ứng. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy đang oán giận ai đó, hãy tự hỏi bản thân: Mình mong muốn điều gì từ người đó mà chưa được đáp ứng? Sau đó hãy đảm bảo rằng ít nhất bạn cũng yêu cầu điều đó. Như đã đề cập trong phần trên, điều tệ hại nhất bạn có thể nhận được là một lời từ chối. Song bạn cũng có thể được chấp thuận. Nhưng ít nhất thì hãy cứ đưa ra yêu cầu.

Một trong những điều có giá trị nhất song lại khó thực hiện nhất đối với hầu hết mọi người là nói lên sự thật khi sự thật đó có thể gây “mất lòng”. Hầu hết chúng ta đều lo ngại sẽ làm tổn thương người khác tới mức chúng ta không dám chia sẻ những cảm xúc thực của bản thân. Và như vậy, chúng ta lại

tự làm tổn thương chính mình.

NÓI LÊN SỰ THẬT SẼ MANG LẠI NHIỀU LỢI ÍCH

Ngay sau khi sáng lập Quỹ Lòng tự trọng để đưa các chương trình đào tạo của mình tới các tổ chức phi lợi nhuận như trường học, nhà tù, dịch vụ xã hội, giám đốc của tôi - ông Larry Price đã nhận được yêu cầu của Phòng Giáo dục từ bang Los Angeles. Có hơn 84% số người tham gia chương trình hướng nghiệp đã không quay lại sau ngày tập sự đầu tiên. Chính quyền bang hiểu rằng cần có một chương trình định hướng khác có thể đem lại hi vọng cho người dân, khích lệ họ hoàn thành chương trình đào tạo nghề nghiệp và tạo ra cho họ cùng gia đình một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Chúng tôi hiểu mình có thể thiết kế một chương trình theo yêu cầu của bang Los Angeles, song chúng tôi cũng hiểu rằng chúng tôi không đủ thời gian và nguồn lực để đem lại kết quả mà chính quyền bang mong muốn. Rõ ràng là mong muốn của chính quyền bang về cơ cấu chương trình là không thiết thực.

Hào hứng với hợp đồng tiềm năng trị giá 730.000 đô la và xoay sở trong quỹ, chúng tôi đã làm việc hàng tháng trời để soạn thảo một bài thuyết trình tuyệt vời. Buổi tối trước khi tới hạn định, chúng tôi thức tới khuya, hoàn chỉnh, in ấn và đối chiếu lại vô số bản sao sẽ được gửi đi.

Đây phải là một đề xuất tốt, bởi chúng tôi được chọn là một trong ba nhà cung cấp trong danh sách cuối cùng và được mời tới văn phòng của bang để phỏng vấn trực tiếp và diễn thuyết.

Tôi vẫn còn nhớ lúc mình đứng trước văn phòng chính quyền bang, nói với Larry: “Anh biết không, chính tôi cũng không chắc mình có muốn giành thắng lợi trong lần này không. Dù chương trình của chúng ta có tốt như thế nào chăng nữa, cách chính quyền cơ cấu nó sẽ không thể giúp họ đạt kết quả như mong muốn. Tôi nghĩ ta nên nói cho họ biết sự thực. Làm sao họ có thể biết được cần cơ cấu lại chương trình? Họ không phải là các chuyên gia trong lĩnh vực này. Làm sao họ có thể yêu cầu một điều chính bản thân họ cũng không hiểu rõ?”

Chúng tôi lo sợ các viên chức của bang sẽ cảm thấy bị phán xét và chỉ trích, do đó sẽ ký hợp đồng với một bên khác. Quả thật trong trường hợp này rủi ro quá lớn, đặc biệt đối với chi phí và lợi nhuận có thể đạt được. Song cuối cùng chúng tôi vẫn quyết định nói ra sự thật.

Phản ứng của các viên chức trong bang khiến chúng tôi thực sự ngạc nhiên. Sau khi lắng nghe quan điểm của chúng tôi, họ quyết định ký hợp đồng với chúng tôi bởi chúng tôi đã nói ra sự thật. Sau khi phân tích những điều chúng tôi nói, họ đã đồng ý và cảm thấy chúng tôi là những người duy nhất hiểu đúng tình hình.

Kết quả tuyệt vời tới mức, cuối cùng chương trình do chúng tôi xây dựng - The GOALS Program (Chương trình Mục tiêu) - cũng được các bang khác và cả Ủy ban Phát triển Thành phố và Nhà, Head Start, nhà tù San Quentin cùng một số nhà tù khác sử dụng.

KHÔNG CÓ “THỜI ĐIỂM THÍCH HỢP” ĐỂ NÓI RA CÁC SỰ THẬT ĐAU LÒNG

Đúng như điều tôi đã khám phá được tại Phòng Giáo dục bang Los Angeles, nói ra sự thật chính là sự khác biệt giữa giành được và để mất hợp đồng. Đáng ra, chúng tôi đã có thể thỏa hiệp với tính chính trực của bản thân song chúng tôi đã quyết định nói ra sự thật càng sớm càng tốt.

Học cách nói ra sự thật nhanh chóng là một trong những thói quen quan trọng nhất để có được thành công. Thực tế, ngay khi bạn bắt đầu tự vấn Mình không biết khi nào là thời điểm thích hợp để nói ra sự thật thì đó chính là thời điểm thích hợp.

Liệu việc nói ra sự thật có khó khăn không? Có thể. Liệu người ta có thể phản ứng khác nhau không? Có. Song đó là điều đúng đắn. Hãy nhanh chóng hình thành thói quen nói thật. Bạn muốn đạt tới mức độ nói ra sự thật ngay khi nghĩ tới nó. Đó là khi bạn trở nên hoàn toàn đáng tin cậy. Những gì bạn thấy cũng là những gì bạn nhận được. Người ta sẽ biết bạn đang đứng ở đâu. Người ta sẽ tin tưởng tính thẳng thắn của bạn.

“TÔI KHÔNG MUỐN LÀM TỔN THƯƠNG NGƯỜI KHÁC”

Vô số lần, người ta lấy cớ không muốn làm tổn thương người khác để nói dối. Đó chỉ là lời dối trá. Nếu bạn phát hiện mình đang có suy nghĩ như vậy thì thực sự bạn đang tự bảo vệ mình khỏi những cảm xúc của chính bản thân. Bạn đang né tránh những cảm xúc bạn sẽ phải đối mặt khi người khác buồn đau và giận dữ. Đó là cách giải quyết hèn nhát và nó chỉ có thể trì hoãn mọi việc.

Bạn che giấu sự thật rằng bạn sắp chia tay với bọn trẻ, rằng gia đình bạn sẽ chuyển tới Texas bởi chồng bạn có việc mới, rằng bạn sắp phải sa thải một số đồng nghiệp, rằng bạn không đi nghỉ cùng gia đình năm nay, rằng bạn phải cho vật nuôi đi ngủ, rằng bạn không thể thực hiện yêu cầu đúng thời hạn đã cam kết, rằng bạn đã thua mất toàn bộ tiền tiết kiệm của cả gia đình vào chứng khoán.

Che giấu sự thật luôn đem lại những kết quả ngược với mong đợi. Bạn càng che giấu sự thật lâu, bạn càng làm hại chính mình và những người liên quan nhiều hơn.

BẠN KHÔNG MUỐN NGHE ĐIỀU NÀY, NHƯNG...

Tôi không muốn kết giao với những người ba phải. Tôi muốn mọi người nói lên sự thật, dù sự thật đó

có thể làm họ mất việc.

SAMUEL GOLDWYN

Đồng sáng lập studio Metro-Goldwyn-Mayer

Marilyn Tarn là giám đốc cấp cao, giám sát hoạt động của 320 cửa hàng cho Miller's Outpost vào năm 1986. Khi đó, một người bạn nói với cô rằng hãng Nike đang chuẩn bị mở các cửa hàng riêng và tổng giám đốc Phil Knight muốn mời cô quản lý dự án này. Giám đốc hãng Nike rất phẫn nộ bởi các cửa hàng giày như Foot Locker không trưng bày sản phẩm tốt, làm hỏng hình ảnh của hãng. Marilyn cho rằng làm việc cho Nike sẽ là một cơ hội tuyệt vời, nên cô đã tìm hiểu trước khi cuộc gặp mặt. Cô đã tới thăm rất nhiều cửa hàng bán thời trang Nike để có thể đưa ra đề xuất cho Phil về việc xây dựng một cửa hàng mà hãng có thể tự hào giới thiệu ra thế giới.

Khi tìm hiểu, cô nhận ra hai điều: Giày có chất lượng tốt, nhiều chức năng, bền và giá cả hợp lý, song quần áo thì thực sự là thảm họa: không thống nhất về chất lượng, kích cỡ, độ bền và màu sắc không thể kết hợp với nhau. Sau này, cô khám phá ra rằng quần áo của hãng được sản xuất thêm do nhu cầu của người tiêu dùng. Do vậy, sản phẩm đã không được hoạch định thống nhất. Nike chỉ đơn thuần đi mua các sản phẩm và dán mác của hãng lên. Công ty mua sản phẩm quần áo từ nhiều nhà sản xuất khác nhau, không có tiêu chuẩn thống nhất về kích cỡ, chất lượng hay màu sắc. Đó không phải là hình ảnh thực sự phản ánh đúng thương hiệu của hãng.

Marilyn đứng trước một nghịch cảnh: nguyện vọng làm việc cho Nike đối lập với những nhận xét chuyên môn về sản phẩm. Cô lo ngại rằng, nếu nói cho Phil sản phẩm không thống nhất với hình ảnh thương hiệu và không nên trưng bày tại cửa hàng, cô sẽ không được nhận vào làm.

Khi gặp Phil Knight tại Oregon, phần đầu của buổi nói chuyện về triển vọng xây dựng cửa hàng rất thú vị. Song càng nói, Marilyn càng cảm thấy không thoải mái bởi cô biết rằng mình cần nói cho Phil biết sự thật về chất lượng sản phẩm và cô tin rằng các cửa hàng sẽ thất bại nếu họ không tạo ra được dòng sản phẩm đạt tiêu chuẩn và thống nhất. Tuy nhiên, cô ngần ngại bởi cô sợ Phil đang sốt sắng muốn xây dựng và đưa vào hoạt động các cửa hàng nên ông sẽ tìm một người khác. Sau hai tiếng đồng hồ, cuối cùng cô cũng quyết định nói cho Phil hay giày của Nike rất tuyệt song nếu họ muốn xây dựng cửa hàng dựa trên quần áo và các sản phẩm khác, mặc dù chúng chỉ chiếm 5% tổng doanh thu của công ty nhưng được trưng bày hơn một nửa diện tích các cửa hàng. Cô nói rằng, theo cô các cửa hàng sẽ thất bại nếu các sản phẩm của hãng được trưng bày không thực sự phản ánh giá trị cốt lõi của Nike.

Đúng như cô lo sợ, những điều Marilyn nói ra đã nhanh chóng kết thúc buổi nói chuyện. Cô bay về

California, trong lòng băn khoăn liệu mình đã làm đúng chưa. Cô cảm thấy mình có thể đánh mất cơ hội làm việc cho Nike song cô vẫn thấy vui vì đã nói ra sự thật.

Hai tuần sau, Phil Knight gọi cho cô và nói ông đã xem xét lại những điều cô nói, đã tự mình tìm hiểu về chất lượng sản phẩm và đồng ý với những đánh giá của cô. Ông mời cô làm phó chủ tịch đầu tiên về nhãn hàng quần áo và phụ kiện. Ông nói: “Cô hãy tới, chỉnh sửa lại hàng hóa và chúng ta sẽ mở các cửa hàng”.

Như các bạn đã biết, phần sau của câu chuyện đã đi vào lịch sử. Mặc dù quyết định trì hoãn việc khai trương các cửa hàng tới hai năm, song nhãn hàng quần áo đã tăng trưởng mạnh mẽ và các cửa hàng đã giúp hãng Nike mở rộng, chiếm thị phần và niềm tin lớn hơn của người tiêu dùng Hoa Kỳ.

NGUYÊN TẮC 51: HOÀN THIỆN NGÔN NGỮ NÓI

Tính hoàn thiện của ngôn ngữ có thể đem lại cho bạn tự do, thành công và của cải; nó có thể xua đi mọi lo sợ và biến lo âu thành niềm vui, tình yêu.

DON MIGUEL RUIZ

Tác giả cuốn The Four Agreements

Hầu hết chúng ta đều nói một cách vô thức. Hiếm khi chúng ta dừng lại để nghĩ về những điều mình nói. Suy nghĩ, ý tưởng, nhận xét và niềm tin cứ tuôn ra khỏi miệng mà chúng ta không hề xem xét cẩn thận lợi hại của chúng.

Những người thành công, ngược lại, luôn làm chủ lời nói của mình. Họ biết chính xác mình không chi phối lời nói mà chính là lời nói chi phối họ. Họ hiểu những suy nghĩ trong đầu cũng như những lời nói ra - đều về bản thân họ và những người khác. Họ hiểu rằng để thành công hơn, những lời nói của họ cần xây dựng lòng tự trọng, tự tin, thúc đẩy các mối quan hệ, những ước mơ - những lời khẳng định, khuyến khích, biết ơn, tình yêu, sự chấp nhận và tầm nhìn.

Hoàn thiện lời nói chính là nói những lời từ đáy lòng: nói có mục đích và thật thẳng thắn. Những lời nói của bạn phải phù hợp với những gì bạn muốn mang lại - tầm nhìn và ước mơ của bạn.

LỜI NÓI CÓ SỨC MẠNH

Khi lời nói được hoàn thiện thì nó không chỉ có sức mạnh với bạn mà còn với những người xung quanh. Hãy nói những lời thành thật, khẳng định và nâng cao giá trị của người khác.

Khi bạn học được cách hoàn thiện lời nói, bạn sẽ khám phá ra rằng, lời nói chính là nền tảng của các mối quan hệ. Cách tôi nói với bạn và về bạn quyết định mối quan hệ của chúng ta.

NHỮNG ĐIỀU BẠN NÓI VỚI NGƯỜI KHÁC SẼ TẠO NÊN ẢNH HƯỞNG TO LỚN

Đừng nói những lời khó nghe, hãy nói những điều sáng suốt, làm vui lòng người nghe.

EPHESIANS

Bản Kinh Thánh King James

Những người thành công luôn nói những lời mang tính xây dựng hơn là chia rẽ, chấp nhận hơn là từ chối, tha thứ hơn là thành kiến.

Nếu tôi thể hiện tình yêu và sự chấp nhận đối với bạn, bạn cũng sẽ có thái độ tương tự với tôi. Nếu tôi phán xét và chỉ trích bạn, bạn cũng sẽ phán xét lại. Nếu tôi bày tỏ sự tôn trọng và biết ơn bạn, bạn cũng sẽ tôn trọng và biết ơn tôi. Nếu tôi nói những lời hằn học với bạn, bạn cũng sẽ căm ghét tôi.

Sự thật là những lời nói của bạn sinh ra một năng lượng hoặc một thông điệp có thể làm phát sinh phản ứng từ người khác và phản ứng đó sẽ tác động ngược trở lại bạn với cường độ lớn hơn nhiều lúc phát đi. Nếu bạn thô lỗ, nóng nảy, kiêu ngạo hay thù địch, bạn có thể nhận lại thái độ tiêu cực tương tự.

Mọi điều bạn nói đều có tác động lên thế giới bên ngoài. Mọi điều bạn nói với người khác sẽ tác động lên người đó. Hãy nhớ rằng, bạn luôn tạo ra những tác động - dù tích cực hay tiêu cực - bằng lời nói của mình.

Hãy luôn tự hỏi bản thân: Liệu những điều mình sắp nói có thể giúp thúc đẩy quá trình thực hiện tầm nhìn, nhiệm vụ và các mục tiêu không? Liệu nó có đem lại cảm giác tích cực cho người nghe? Có truyền cảm hứng và khuyến khích họ không? Liệu nó có xóa đi những nỗi lo sợ, đem lại cảm giác an toàn và tin cậy? Liệu nó có giúp tạo dựng lòng tự tin, tự tôn, tinh thần sẵn sàng mạo hiểm và hành động?

HÃY NGỪNG NÓI DỐI

Hậu quả tiêu cực của việc nói dối là bạn không chỉ tự hạ thấp bản thân mà còn đứng trước nguy cơ bị lật tẩy và đánh mất niềm tin của mọi người.

Khi viết loạt sách Chicken Soup for the Soul, chúng tôi có một chính sách là ngoại trừ những bài thơ và câu chuyện rõ ràng thuộc thể loại hư cấu hoặc ngụ ngôn, còn lại mọi câu chuyện đều có thực. Điều này rất quan trọng với chúng tôi, bởi nếu câu chuyện đó thực sự có tính thuyết phục, chúng tôi muốn những người đọc sẽ thốt lên: Ô, nếu họ làm được thì tôi cũng có thể làm được.

Đôi khi, chúng tôi phát hiện ra có tác giả gửi tới những câu chuyện không có thật. Mỗi lần như vậy, chúng tôi không bao giờ sử dụng một câu chuyện nào của tác giả đó nữa. Chúng tôi không còn đặt niềm tin vào những con người đó. Những lời nói của họ không đáng tin.

Trên thực tế, nói dối là sản phẩm của thái độ thiếu tự tin - của niềm tin rằng bạn và khả năng của bạn không đủ để đạt tới những điều mình mong muốn. Nó cũng dựa trên niềm tin sai lệch rằng bạn không

thể kiểm soát những hậu quả của những người biết sự thật về bạn.

Khi bạn nói xấu một người với người khác, khi đó câu chuyện có thể giúp bạn thân mật hơn với người này, song nó lại tạo ra một ấn tượng lâu dài rằng bạn là người chuyên đi nói xấu người khác. Người đó sẽ luôn hoài nghi - ngay cả trong vô thức - rằng khi nào bạn sẽ dùng những lời lẽ độc địa đó để nói về họ. Nó sẽ hủy hoại niềm tin của họ dành cho bạn.

NHỮNG ĐIỀU BẠN NÓI VỀ NGƯỜI KHÁC THẬM CHỈ CÒN QUAN TRỌNG HƠN

Nếu chúng ta nhìn lại các sự việc đã diễn ra, thì những người thầy vĩ đại và được tôn trọng nhất luôn cảnh báo chúng ta về tác hại của việc nói xấu và phán xét người khác. Đó là bởi họ đã hiểu được tác hại của nó tới lòng tin. Mọi cuộc chiến tranh đều bắt nguồn từ lời nói. Người ta chém giết nhau cũng bởi lời nói. Các thương vụ làm ăn cũng bị hủy hoại bởi lời nói.

Không chỉ có vậy, nói xấu và phán xét cũng ảnh hưởng tới chính bạn, bởi bạn đã rót thuốc độc xuống dòng sông có thể mang bạn tới bến bờ mình mong ước.

Ngay cả khi không nói một lời nào, những người khác cũng có thể quy xét thái độ tiêu cực, chỉ trích của bạn về phía họ. Như vậy, những điều bạn nói xấu về người khác cuối cùng đã quay lại chỉ trích người bạn đang đối thoại. Rất nhiều lần, những người yêu quý tôi gọi điện nói với tôi rằng có người nói xấu tôi. Như vậy, điều gì sẽ xảy ra với mối quan hệ của tôi và những người đó? Hoàn toàn rạn nứt.

Thêm vào đó, tôi còn học được rằng khi tôi nói xấu một người, (1) tôi tự hạ thấp chính mình, (2) sự tập trung của tôi bị hướng vào những thứ tôi không muốn có trong đời - hơn là những điều tôi thực sự mong muốn, (3) nó làm tôi lãng phí thời gian và công sức. Tôi đã học được rằng thay vào đó, tôi có thể dùng sức mạnh của lời nói và trí óc để tạo ra những điều tôi mong muốn có được.

Để hoàn thiện phương cách giao tiếp với mọi người, hãy:

- Quyết tâm làm lời nói trở nên hoàn hảo khi bạn nói chuyện với người khác.
- Cố gắng đánh giá đúng một khía cạnh nào đó của những người bạn tiếp xúc.
- Cam kết nói lên sự thật khi bạn tiếp xúc, trò chuyện với người khác.
- Chủ động sử dụng mọi phương tiện giao tiếp để truyền cảm hứng, kích thích người khác. Hãy chú ý tới cảm giác của bạn khi thực hiện điều đó.

Thông thường, chúng ta sử dụng lời nói làm tổn thương người khác chỉ vì chúng ta không chú tâm. Chúng ta chưa từng được dạy về sức mạnh của lời nói.

TÁN GÃU

Tôi đã biết được sức mạnh của tán gẫu khi tôi đi dạy năm đầu tiên tại trường cấp ba vào năm 1968. Vào ngày đầu tiên, tôi bước vào phòng giáo viên trước khi lên lớp. Một trong những giáo viên lớn tuổi bước lại phía tôi và nói: “Tôi thấy anh phải phụ trách cậu Devon James trong lớp học lịch sử nước Mỹ. Năm ngoái tôi cũng phải dạy cậu này. Quả thật là một học sinh cá biệt. Chúc anh may mắn!”

Bạn có thể tưởng tượng điều gì khi tôi bước vào lớp và thấy Devon James. Tôi dò xét mọi cử chỉ của cậu bé. Tôi đón chờ cậu sẽ thể hiện như một học sinh cá biệt. Devon chẳng có cơ hội nào. Cậu bé đã bị nhìn nhận như một học sinh cá biệt. Tôi đã có ấn tượng về cậu ngay từ trước khi gặp hay nghe cậu nói lời nào. Và rõ ràng tôi cũng gửi tới cậu một dạng thông điệp vô thức: Tôi biết trò là một học sinh rắc rối. Đó chính là định kiến - thành kiến về người khác ngay trước khi bạn thực sự có cơ hội hiểu họ.

Tôi đã học được cách không bao giờ để cho một giáo viên - hay bất kỳ ai, vì bất kỳ lý do gì - nhận xét với tôi về một người trước khi tôi gặp người đó. Tôi học cách tin tưởng vào chính những quan sát của mình. Tôi cũng học được rằng nếu tôi đối xử với mọi người một cách tôn trọng và thể hiện những kì vọng tôi dành cho họ qua từng lời nói và hành động, họ sẽ luôn đáp ứng được những kì vọng tích cực đó.

Cái giá lớn nhất của việc tán chuyện, tất nhiên, là bạn mất đi đầu óc tỉnh táo. Những người hoàn hảo nhìn thế giới xung quanh rõ ràng hơn. Họ suy nghĩ tỉnh táo và do đó quyết định, hành động hiệu quả hơn. Trong cuốn *The Four Agreements*, Don Miguel Ruiz đã ví quá trình tán chuyện với việc đưa một con vi rút máy tính vào đầu óc bạn, khiến đầu óc thiếu tỉnh táo dần đi.

Đây là một vài cách thiết thực giúp bạn và những người xung quanh bớt tán chuyện:

1. Thay đổi chủ đề.
2. Nói những điều tốt đẹp về người đang được bàn luận.
3. Ngừng nói chuyện, đi chỗ khác.
4. Giữ im lặng.
5. Phát biểu rõ ràng rằng bạn không muốn bàn tán về người khác nữa.

KIỂM TRA SUY NGHĨ VÀ CẢM XÚC CỦA BẠN

Làm cách nào để biết được bạn đã cẩn trọng với lời nói của mình? Đó là khi bạn cảm thấy vui vẻ, hạnh phúc, thanh thản và điềm tĩnh. Nếu bạn không có những cảm giác này, hãy kiểm tra lại suy nghĩ của mình, những đoạn độc thoại nội tâm, cách nói chuyện và thư từ qua lại với người khác.

Khi bạn bắt đầu cẩn trọng với lời nói, bạn sẽ thấy được những thay đổi trong đời sống của mình.

NGUYÊN TẮC 52: KHI NGHI NGỜ, HÃY KIỂM TRA LẠI

Có những điều có thể thay thế sự thật phũ phàng, song nếu thực sự tồn tại những điều đó, tôi cũng không biết liệu chúng có thể là gì.

J. PAUL GETTY

Tác giả cuốn How to Be Rich

Vô số người lãng phí thời gian và nguồn lực quý giá vào việc băn khoăn rằng liệu người khác đang nghĩ gì, dự định gì hay làm gì. Thay vì trực tiếp hỏi những người này, họ lại đưa ra các giả định - và thường là giả định chống lại chính họ - sau đó đưa ra quyết định dựa trên những giả định này.

Những người thành công, mặt khác, không lãng phí thời gian vào việc ngồi băn khoăn. Họ chỉ hỏi: “Tôi không biết có phải...” hay “Bạn có đang cảm thấy...?” Họ không sợ bị từ chối, do vậy họ đưa ra câu hỏi.

NGƯỜI TA LUÔN TƯỞNG TƯỢNG RA ĐIỀU TỒI TỆ NHẤT KHI KHÔNG BIẾT SỰ THẬT

Vấn đề cốt lõi của việc giả định là gì? Đó là người ta thường lo sợ về những điều họ không biết. Thay vì kiểm tra, họ giả định những điều có thể không tồn tại, sau đó dựng lên những thành kiến xung quanh các giả định đó. Họ quyết định sai lầm dựa trên các giả định, những lời đồn đoán và theo ý kiến của người khác.

Hãy xem xét sự khác biệt khi bạn biết được mọi thông tin - các thông tin chân thực - về tình hình, con người, vấn đề hay cơ hội. Sau đó, bạn có thể đưa ra quyết định và hành động dựa trên thực tế thay vì những giả định và hình dung của bản thân.

Tôi còn nhớ trong một buổi hội thảo của mình, có một người tham dự, ngồi cuối phòng, trông có vẻ như không hề muốn ngồi tại đó chút nào. Trông anh ta khó chịu, tức giận và muốn thoái lui. Anh ta khoanh chéo tay trước ngực. Vẻ mặt hiện rõ sự cau có và dường như anh ta căm ghét mọi điều tôi nói. Tôi hiểu rằng nếu bất cẩn, tôi sẽ tập trung quá vào anh ta và thái độ thù địch của anh ta, gây ảnh hưởng tới những người tham dự khác.

Bạn có thể hình dung được điều này, không một diễn giả nào muốn nghe người tham dự bị bắt ép tới nghe anh ta nói và rằng anh ta chẳng hài lòng với những tài liệu hội thảo - hay tệ hơn, anh ta ghét vị diễn giả. Dựa theo những cử chỉ của anh chàng này, có thể dễ dàng đưa ra một trong những giả định

trên.

Song thay vì giả định, tôi đã kiểm tra.

Trong giờ nghỉ giải lao đầu tiên, tôi đi tới chỗ anh ta và nói: “Tôi có thể thấy anh không thực sự thích nơi này lắm. Liệu có phải buổi hội thảo hôm nay không đem lại hiệu quả cho anh. Hay có lẽ quản lý của anh bắt buộc anh tới đây trong khi anh không muốn. Tôi thực sự rất quan tâm đến vấn đề này.”

Khi đó, thái độ của anh ta thay đổi hoàn toàn. Anh ta nói: “Ồ không, tôi rất thích bài diễn thuyết của anh. Song tôi thấy có vẻ mình đang bị cảm. Tôi không muốn ở nhà và bỏ lỡ buổi hội thảo này, bởi tôi biết nó rất hay. Tôi đã phải rất nỗ lực và tập trung mới đến được đây, song thực sự cũng đáng công đáng sức bởi tôi học được rất nhiều điều.”

Chà! nếu tôi không hỏi, chắc hẳn tôi đã phá hỏng cả ngày bằng những giả định tồi tệ.

Đã bao nhiêu lần bạn giả định - dù tốt dù xấu - mà không kiểm tra lại?

Bạn có giả định mà không kiểm tra lại liệu tất cả các bên sẽ thực hiện đúng kế hoạch khi một dự án quan trọng sắp kết thúc? Bạn có giả định mà không kiểm tra lại liệu bạn có đang cung cấp những sản phẩm theo nhu cầu của khách hàng? Bạn có giả định mà không kiểm tra lại liệu cuối buổi họp mọi người đã hiểu rõ ai có trách nhiệm, nhiệm vụ gì, hạn chót là khi nào chưa?

Bạn hãy tưởng tượng xem, mọi việc sẽ dễ dàng biết bao nếu thay vì giả định - bạn chỉ cần nói: “John, anh sẽ hoàn thành bản báo cáo vào thứ Sáu tới, phải không? Và Mary, cô sẽ làm việc với báo chí để cho ra một bản tin vào năm giờ thứ Ba, đúng không?”

CHÚNG TA THƯỜNG DO DỰ KHI SỰ VIỆC CÓ THỂ DIỄN TIẾN THEO HƯỚNG XẤU

Thông thường, khi đưa ra giả định xấu nhất, chúng ta sẽ không muốn kiểm tra lại. Chúng ta sợ phải nghe câu trả lời. Nếu tôi chuẩn bị đi làm và vợ tôi mặt mũi cau có, tôi sẽ dễ giả định cô ấy đang giận tôi. Và mặc dù tôi có thể thận trọng, nghĩ xem mình đã làm gì sai, đoán trước một cơn giận dữ, song hãy hình dung xem mối quan hệ của chúng tôi có thể tốt đẹp hơn biết bao nếu tôi chỉ cần nói: “Trông em không vui. Có chuyện gì vậy?”

Tại thời điểm bạn bắt đầu kiểm tra, có hai việc sẽ diễn ra.

Một là, bạn tìm ra sự thật. Bạn có thực sự làm sai điều gì - hay chỉ là cô ấy vừa có một cuộc đàm thoại không vui với chị gái mà bạn không biết? Hai là, bạn có thể làm điều gì đó - để giúp vợ thay đổi

tâm trạng - nếu bạn biết được điều gì đang diễn ra.

Những việc có thể cải thiện cuộc sống của bạn cũng vậy. Có lẽ, bạn giả định không có cách nào mua được vé xem nhạc rock vào ngày gần buổi diễn hay rằng bạn sẽ không bao giờ được nhận vào chương trình đào tạo mỹ thuật hoặc bạn không thể mua nổi món đồ cổ kia.

Kiểm tra lại đơn giản hơn nhiều. Hãy hỏi: “Tôi không biết có phải...” và “Liệu có ổn không nếu...”; “Có phải anh cảm thấy...”, “Liệu có thể...”, “Tôi phải làm gì để...”, “Điều gì có thể khiến anh...”

Ý ANH LÀ...?

Một cách kiểm tra các giả định là phương pháp tôi đã áp dụng trong một số bài giảng nhằm cải thiện giao tiếp trong các mối quan hệ.

Tôi gọi đó là phương pháp “Ý Anh Là”.

Giả sử vợ tôi nhờ tôi giúp dọn dẹp ga ra vào Thứ Bảy.

“Không,” tôi từ chối.

Vậy là, lập tức vợ tôi sẽ giả định Jack đang giận mình. Anh ấy không quan tâm tới những điều mình mong muốn. Anh ấy không thèm để ý rằng xe của mình không còn để vừa trong ga ra nữa... Song với phương pháp “Ý Anh Là”, vợ tôi sẽ không giả định điều gì mà hỏi tôi xem tôi thực sự đang nghĩ gì.

“Jack, ý anh là anh sẽ không giúp em dọn ga ra và để em tự làm một mình?”

“Không, anh không có ý đó.”

“Ý anh là anh muốn làm việc khác hơn?”

“Không, anh cũng không có ý đó.”

“Ý anh là anh bận vào ngày thứ Bảy và anh đã có dự định khác mà em không được biết?”

“Phải, ý anh là vậy. Anh xin lỗi anh chưa nói với em. Anh đã nghĩ quá.”

Đôi khi người ta không giải thích ngay những câu trả lời của họ. Họ chỉ nói không và không đưa ra lý do gì. Nam giới thường trả lời theo cách này. Trong khi phụ nữ thường đưa ra rất nhiều lý do để giải thích, nam giới thường chỉ nói ngắn gọn và không đi sâu vào chi tiết. Hãy hỏi “Ý anh là...?”, bạn sẽ

sáng tỏ hơn và không còn phải băn khoăn điều gì đang diễn ra.

KIỂM TRA SẼ GIÚP BẠN THÀNH CÔNG

Kiểm tra những giả định sẽ cải thiện giao tiếp, các mối quan hệ, chất lượng cuộc sống và đặc biệt là thành công và năng suất của bạn tại công sở. Bạn bắt đầu thu được nhiều kết quả tốt hơn. Bạn không phải giả định về những điều người ta định làm. Bất kì khi nào lo ngại Barbara không hoàn thành kịp tiến độ, hãy gọi cho Barbara. Hãy kiểm tra lại.

W. Edwards Deming, chuyên gia đầu ngành về hệ thống, người đã giúp tái thiết ngành sản xuất ô tô, điện tử và nhiều hàng hóa khác của Nhật Bản lên tầm cao hơn bất kì một quốc gia nào trên thế giới, đã từng nói 15% khoảng thời gian đầu tiên của bất kì dự án nào đều quan trọng. Đó là lúc bạn làm sáng tỏ mọi việc, thu thập số liệu và kiểm tra.

Ví dụ, khi bạn tham gia vào một mối quan hệ làm ăn, bạn quyết định - trong 15% khoảng thời gian đầu tiên - bạn sẽ hợp tác ra sao, giải quyết các tranh chấp thế nào, chiến lược giải thoát ra sao nếu có bên muốn ngừng hợp tác, tiêu chí quyết định liệu một người có hoàn thành đúng bổn phận hay không, ... Hầu hết mọi tranh chấp xảy ra về sau trong các mối quan hệ bắt nguồn từ việc người ta đưa ra những giả định sai lầm mà không hề kiểm tra lại. Họ không tự làm sáng tỏ những thỏa thuận của chính mình.

Deming cũng phát biểu khi bắt đầu bất kì công việc gì, vô số người thường vội vàng tham gia mà không cân nhắc các dữ liệu thực tế - thậm chí còn không biết đo lường hiệu quả ra sao. Làm cách nào để bạn biết được khi nào bạn giành thắng lợi? Liệu bạn đang làm việc chỉ để kiếm tiền, thực hiện một mục tiêu xã hội nào đó, bán lại công ty và quy đổi lợi nhuận ra tiền mặt để nghỉ hưu sớm, sử dụng công ty của mình như một vũ đài chính trị, hay giải quyết một vấn đề nào đó trên thế giới? Mục đích của bạn là gì? Giá trị cốt lõi của bạn là gì? Chiến lược thoái lui của bạn là gì?

KHOẢNG CÁCH GIỮA CÁC QUY TẮC

Hiển nhiên, quy tắc 15% cũng được áp dụng với bất kì mục tiêu cá nhân nào mà bạn theo đuổi. Bạn có còn nhớ Tim Ferriss, vận động viên quyền cước vô địch quốc gia chỉ sau sáu tuần tập luyện? Ấn sau câu chuyện đó là Tim đã không hề giả định gì về quy tắc thi đấu quyền cước, mà thực sự đã kiểm nghiệm chúng. Anh đã học được qua quá trình tìm hiểu rằng nếu bạn đâm trúng đối thủ hai lần trong một vòng, bạn sẽ thắng.

Giờ đây, trong bộ môn quyền cước, hầu hết mọi người nghĩ tới kicking - đá và đấm. Ngược lại, Ferriss vốn là một vận động viên vật. Do vậy, anh đã nói với huấn luyện viên: “Thầy đừng dạy em

cách hạ đo ván đối thủ. Hãy dạy em cách ném đối thủ ra khỏi sân thi đấu mà không bị thua.” Chính nhờ cách đó, anh đã giành chức vô địch. Anh đã xác định sự khác biệt giữa các quy tắc thực sự và quy tắc do người ta giả định.

Trong đời sống, các quy tắc thực sự và giả định có sự khác biệt khá lớn. Nếu bạn không hỏi mà chỉ đơn thuần giả định mình không thể thực hiện được, có thể đáng ra bạn đã thành công dễ dàng nhờ có một vài sự thật hay lỗ hổng mà chỉ kiểm tra bạn mới biết được.

NGUYÊN TẮC 53: TẬP THÓI QUEN ĐÁNH GIÁ ĐÚNG NỖ LỰC CỦA NGƯỜI KHÁC

Tôi chưa từng thấy ai, dù xuất phát điểm ra sao, lại làm việc tốt hơn, nỗ lực hơn dưới sự chỉ trích thay vì được khen ngợi.

CHARLES M. SCHWAB

Chủ tịch đầu tiên của Tập đoàn Thép Hoa Kỳ

Theo một nghiên cứu quản trị học gần đây, 46% nhân viên bỏ việc do cảm thấy không được coi trọng; 61% cho hay, quản lý của họ không coi trọng họ như những người khác và 88% cho rằng, những nỗ lực của họ không được ghi nhận xứng đáng.

Email sau minh họa cho sức mạnh của lời khen và sự khác biệt lời khen có thể tạo nên. Trong kỷ niệm sinh nhật thứ 10 của cuốn *Chicken Soup for the Soul*, nhà xuất bản của chúng tôi - Health Communications, Inc., đã tổ chức một buổi tiệc và trình chiếu một slide show những dấu mốc đáng nhớ trong vòng một thập kỷ qua. Randee Zeitlin Feldman tới từ HCI là người thực hiện slide show và tôi đã gửi hoa cảm ơn cô về công việc tuyệt vời cô đã làm. Đây là email trả lời tôi nhận được. Tựa đề của email là “Tôi chưa từng cảm thấy được trân trọng tới vậy.”

Chào Jack,

Cảm ơn anh đã gửi cho tôi những bông hoa rất đẹp vào ngày hôm nay. Tôi thực sự rất cảm động và không thể tin nổi bó hoa đẹp đẽ đó là dành cho mình. Tôi thực sự cảm thấy may mắn và vinh hạnh khi được làm việc với anh trong suốt tám năm qua.

Tôi thấy thật tuyệt vời khi được đóng góp một phần (dù rất nhỏ) vào thành công của bộ sách. Những năm tháng qua đã mang lại cho tôi rất nhiều niềm vui và tôi trân trọng mỗi giây phút đó. Tôi thấy mình thật may mắn và xin cảm ơn anh một lần nữa vì đã nghĩ tới tôi.

Mọi người đi qua văn phòng đều chú ý tới những bông hoa. Ai cũng muốn biết tôi đã làm gì để được tặng những bông hoa xinh đẹp nhường đó... tôi nói với họ, đó là nhờ tình yêu thương!

Một lần nữa xin cảm ơn anh.

Thân mến

Randee

Tôi chưa từng thấy ai phàn nàn về việc nhận được quá nhiều ý kiến phản hồi tích cực từ người khác. Bạn đã gặp ai như vậy chưa? Thực tế, tôi chỉ thấy điều ngược lại.

Dù bạn là doanh nhân, giám đốc, giáo viên, cha mẹ, huấn luyện viên hay chỉ đơn thuần là một người bạn, nếu bạn muốn thành công, bạn phải làm chủ được nghệ thuật khen ngợi.

Hãy suy nghĩ về vấn đề này: Hàng năm, một công ty tư vấn quản trị thực hiện điều tra 200 công ty về chủ đề “điều gì khuyến khích nhân viên làm việc”. Khi được chọn trong danh sách 10 điều khiến họ thấy khích lệ nhất, các nhân viên luôn xếp được khen ngợi là nhân tố hàng đầu. Khi được yêu cầu xếp thứ tự quan trọng trong cùng danh sách 10 điều đó, giám đốc và các nhà quản lý lại xếp được khen ngợi ở vị trí số tám. Đây chính là sự bất hợp lý lớn, bạn có thể thấy trong biểu đồ dưới đây.

10 PHƯƠNG PHÁP KHÍCH LỆ NHÂN VIÊN

Nhân viên

Quản lý và giám đốc

Được khen ngợi

Lương cao

Cảm giác “được tham gia” vào công việc

Công việc ổn định

Thái độ thấu hiểu

Cơ hội thăng tiến

Công việc ổn định

Điều kiện làm việc tốt

Lương cao

Công việc thú vị

Công việc thú vị

Lòng trung thành với ban quản trị

Cơ hội thăng tiến

Kỉ luật hợp lý

Lòng trung thành với ban quản trị

Được khen ngợi

Điều kiện làm việc tốt

Cảm giác “được tham gia” vào công việc

Kỉ luật hợp lý

Thái độ thấu hiểu

Một điều thú vị nữa là ba nhân tố quan trọng hàng đầu theo quan niệm của nhân viên - khen ngợi, cảm giác “được tham gia vào” và thái độ thấu hiểu - không hề đòi hỏi một chi phí nào, mà chỉ cần bỏ ra một chút thời gian, tôn trọng và thấu hiểu.

BA HÌNH THỨC KHEN NGỢI

Bạn nên phân biệt được ba hình thức khen ngợi khác nhau sau - thính giác, thị giác và cảm giác. Đây là ba cách bộ não thu nhận thông tin và mỗi người đều có một ý thích riêng đối với ba hình thức khen ngợi này.

Những người theo phái thính giác thích được nghe lời khen, những người theo phái thị giác thích được nhìn thấy còn những người theo phái cảm giác muốn được cảm nhận. Nếu bạn đưa ra phản hồi dưới dạng hình ảnh cho một người phái thính giác, hiệu quả sẽ không cao. Người này có thể nói: “Anh ta gửi thư, thiệp và e-mail cho tôi song lại chẳng bao giờ bỏ công tới gặp và nói với tôi cả.”

Những người theo phái thị giác, mặt khác, lại thích nhận được các tặng phẩm có thể nhìn thấy, có lẽ treo trên tủ lạnh nhà họ. Họ thích thư từ, thiệp, hoa, chứng nhận, tranh ảnh - hay các hình thức quà tặng khác. Họ có thể nhìn thấy và ghi nhớ về những lời khen tặng mãi mãi. Chúng ta có thể biết ai thuộc phái thị giác thông qua bảng tin, tủ và tường của họ. Họ sẽ treo đầy những tặng phẩm ghi nhớ tình yêu

và sự khen ngợi họ nhận được.

Những người thuộc phái cảm giác cần cảm nhận được - một cái ôm, bắt tay, vỗ về lên lưng, hay một hành động gì đó, như mời họ đi massage, ăn trưa, ăn tối, đi chơi bóng rổ, đi dạo hay đi khiêu vũ.

Nếu bạn muốn trở thành một chuyên gia khen ngợi thực thụ, hãy tìm hiểu xem hình thức khen ngợi nào khiến người được khen cảm thấy hạnh phúc nhất. Một cách đơn giản là hỏi người đó xem họ cảm thấy được yêu thương nhất trong đời là khi nào. Sau đó hãy yêu cầu người đó miêu tả trải nghiệm cho bạn nghe. Bạn có thể hỏi thêm các câu hỏi như: “Có phải là những câu bạn được nghe, những hành động họ làm hay cách thức của họ khiến bạn cảm động? Liệu ánh mắt (thị giác), giọng nói (thính giác) hay thái độ ân cần (cảm giác) của họ khiến bạn nhớ nhất?” Khi đã xác định được người đó thuộc phái thính giác, thị giác hay cảm giác, bạn có thể hành động theo hướng phù hợp nhất.

Tôi biết vợ tôi, Inga, thuộc phái cảm giác. Cô theo chuyên ngành vật lý trị liệu và là một nhà trị liệu bằng phương pháp massage, huấn luyện viên cá nhân và giảng dạy yoga trong nhiều năm. Cô thích leo núi, cưỡi ngựa, chạy trên bãi biển, bơi lội, lướt sóng và khiêu vũ. Cô thích tắm táp, massage và luyện tập yoga. Những hoạt động này khiến cô cảm thấy vui vẻ. Khi lựa chọn trang phục, cảm giác về chất vải quan trọng hơn thiết kế.

Cách tốt nhất để bày tỏ thái độ khen ngợi với vợ tôi là một cái ôm, một nụ hôn hay massage chân. Cô cảm nhận được tình yêu rõ ràng nhất khi tôi cùng cô đi dạo. Nếu tôi chỉ đưa ra những lời khen, cô sẽ muốn tôi ngồi đối diện, nhìn vào mắt, cầm tay cô. Chỉ việc nằm trên giường nắm tay nhau cũng khiến cô cảm thấy được yêu thương và trân trọng. Nếu tôi dùng nhiều lời lẽ khen ngợi cô, cô sẽ ngắt quãng tôi giữa chừng và nói “Blah, blah, blah; chỉ cần nắm tay em thôi.”

Mặt khác, Patty Aubery, giám đốc công ty tôi, lại thuộc phái thính giác. Cô thích nói chuyện qua điện thoại, nghe đài hoặc thích tận hưởng sự im lặng và thanh bình của ngôi nhà trống. Cô thực sự nhạy cảm với âm điệu trong giọng nói của tôi. Một cuộc điện đàm cảm ơn ngắn gọn sẽ có tác dụng rất lớn với Patty.

Tôi thì thuộc phái thị giác. Tôi thích được nhận quà, thiệp, thư và e-mail từ những người tôi đã biết. Tôi treo đầy thiệp, tranh ảnh, bìa sách và hoạt hình về cuốn *Chicken Soup for the Soul*, bìa tạp chí và tranh ảnh do bọn trẻ vẽ lên tường. Tôi thích mọi vật gọn gàng, ngăn nắp - dễ nhìn. Tôi có hai chiếc hộp đầy thư từ và các bài báo. Tôi gọi chúng là Những chiếc hộp Ấm áp Yêu thương. Chỉ cần lấy ra vài tấm thiệp, nhìn lại chúng cũng có thể khiến tôi rất hạnh phúc.

Đối với tôi, chỉ cần tặng một món quà đơn giản và nói: “Cảm ơn, tôi thực sự trân trọng tình cảm của

anh.” Vợ tôi thường tặng tôi một bông hồng vào buổi sáng, đặt lên bàn làm việc và tôi có thể nhìn bông hoa cả ngày, cảm nhận tình yêu cô dành cho tôi. Đồng tác giả cuốn *Chicken Soup for the soul* với tôi, Mark Victor Hansen, đã mua tặng tôi một bức tượng nhỏ sau chuyến đi châu Á. Anh nói: “Tôi đã nghĩ tới anh khi nhìn thấy bức tượng này và muốn tặng nó cho anh.” Mỗi lần nhìn thấy bức tượng, tôi lại cảm thấy được trân trọng và yêu thương.

SỰ KẾT HỢP HOÀN HẢO

Khi nghi ngờ, bạn hãy sử dụng cả ba hình thức giao tiếp - thính giác, thị giác và cảm giác. Hãy nói với họ, thể hiện cho họ thấy và vỗ về họ. Bạn có thể cầm tay người đối thoại, nhìn thẳng vào mắt, chân thành nói với họ rằng bạn trân trọng và biết ơn những nỗ lực của họ. Sau đó hãy tặng người đó một tấm thiệp hay một món quà để ghi nhớ. Hay bạn cũng có thể khoác vai bọn trẻ khi cùng nhau đi dạo trên bãi biển, nói với chúng bạn yêu thương chúng và sau đó tặng chúng một tấm thiệp. Chắc chắn bạn sẽ “ghi điểm.”

HÃY KIÊN TRÌ CHO TỚI KHI BẠN LÀM ĐÚNG

Một lần, tôi dẫn theo một cặp vợ chồng tới tham dự hội thảo của Tiến sĩ Harville Hendricks, đồng tác giả cuốn *Getting the Low You Want: A Guide for Couples*, trong đó ông kể chuyện về việc làm thế nào để biết vợ ông muốn được yêu thương và trân trọng theo cách nào. Do vợ ông luôn tặng hoa và quà cho mọi người khi cảm ơn, ông cho rằng cô cũng thích các tặng phẩm như vậy. Vậy nên, một hôm, ông gửi tặng vợ một bó hoa hồng. Khi đi làm về, ông hi vọng sẽ nhận được “phần thưởng” - một lời cảm ơn chân thành từ vợ.

Những khi ông bước vào nhà, vợ ông thậm chí còn không nhắc gì tới việc đó. Ông hỏi vợ đã nhận được hoa chưa, cô nói “rồi”. Ông hỏi: “Em không thích à?”

“Không hẳn”.

“Anh không hiểu. Em luôn tặng hoa cho mọi người. Anh nghĩ rằng em thích hoa”.

“Em cũng không yêu hoa đến thế”.

“Ồ, thế em thích được tặng gì nào?”

“Thiệp”, cô đáp.

Được thôi, ông nghĩ. Ngày hôm sau, ông đi mua cho cô một tấm thiệp lớn có hình chú chó Snoopy ngộ

ngĩnh bên trong và đặt tại nơi cô thường thấy trong ngày. Tối hôm đó khi đi làm về, ông lại mong chờ nhận được phần thưởng của mình.

Nhưng vẫn chẳng có gì cả. Ông rất thất vọng. Ông hỏi: “Em đã thấy tấm thiệp anh tặng em chưa?”

“Em thấy rồi”.

“Em không thích à?”

“Không hẳn”.

“Sao vậy em? Anh nghĩ em thích được tặng bưu thiệp mà”.

“Em thích, nhưng không phải thiệp ngộ nghĩnh. Em thích những tấm thiệp anh mua tại bảo tàng mỹ thuật, trên đó có một bức họa tuyệt đẹp và bên trong có những thông điệp ngọt ngào, lãng mạn.”

Được rồi.

Ngày hôm sau, ông tới Bảo tàng Mỹ thuật Thủ đô, mua một tấm thiệp đẹp và viết những lời ngọt ngào, lãng mạn bên trong. Hôm sau, ông đặt tấm thiệp tại nơi vợ ông có thể thấy. Khi về nhà, vợ ông ra đón ông tận cửa, ôm hôn cảm ơn ông về tấm thiệp.

Chính nhờ quyết tâm thể hiện tình yêu thương của mình với vợ, cuối cùng tiến sĩ đã tìm ra phương pháp hiệu quả nhất để truyền đạt thông điệp của mình.

AI QUAN TÂM?

Nếu được hỏi, bạn có thể kể ra tên năm người giàu nhất thế giới, hay năm người đạt giải Nobel, hay giải thưởng của Viện Hàn lâm dành cho diễn viên nam, nữ xuất sắc nhất không? Vấn đề là, chúng ta không ai nhớ nổi nhân vật lên trang bìa ngày hôm trước. Khi những tràng pháo tay chấm dứt, giải thưởng mờ nhạt, thành công bị lãng quên, không ai còn quan tâm tới những người giành giải thưởng trong quá khứ nữa.

Nhưng nếu tôi yêu cầu bạn kể ra tên năm người thầy hướng đạo sinh tin tưởng, khích lệ bạn nhiều nhất, năm người bạn đã giúp bạn vượt qua giai đoạn khó khăn, năm người đã dạy bạn những điều đáng giá, hay năm người đã mang lại cho bạn cảm giác đặc biệt và được trân trọng - bạn sẽ dễ dàng kể ra, phải không nào? Điều đó, thật dễ hiểu vì những người đem đến sự khác biệt trong cuộc sống của bạn không phải là những người giỏi giang nhất, giàu có nhất hay đạt nhiều giải thưởng nhất mà chính là những

người quan tâm tới bạn nhất. Nếu bạn muốn được ai đó nhớ tới, hãy làm cho họ cảm nhận được bạn tôn trọng và yêu thương họ.

THÁI ĐỘ TÔN TRỌNG CHÍNH LÀ BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG

Bạn luôn cần trân trọng mọi người, bởi khi đó bạn sẽ ở trong trạng thái tình cảm tốt nhất. Khi bạn trân trọng và biết ơn, tâm trạng bạn sẽ rất tốt. Bạn biết ơn những gì bạn có thay vì tập trung và nuối tiếc những điều bạn chưa có. Bạn chú tâm tới những điều mình nhận được, do vậy bạn nhận được nhiều hơn những gì bạn chú tâm tới. Theo luật hấp dẫn, những vật giống nhau sẽ hấp dẫn nhau, như vậy, bạn sẽ khiến cho những người khác cũng biết ơn bạn. (Bạn càng ở trạng thái biết ơn người khác, bạn càng hấp dẫn thái độ biết ơn của người khác về phía bạn.)

Hãy nghĩ xem. Bạn ta càng trân trọng và biết ơn món quà ta tặng, ta lại càng muốn tặng thêm các món quà khác cho bạn. Chính thái độ trân trọng và biết ơn đã khiến chúng ta muốn cho đi nhiều hơn nữa. Quy luật này không chỉ đúng với các mối quan hệ cá nhân mà còn đúng đắn ở các cấp độ lớn hơn.

TỰ CHĂM ĐIỂM

Khi tôi mới học về sức mạnh của thái độ trân trọng, tôi hoàn toàn thấu hiểu nó. Song, tôi lại quên không ứng dụng. Tôi vẫn chưa hình thành thói quen thể hiện thái độ trân trọng và biết ơn. Sau đó, tôi đã áp dụng một phương pháp hữu hiệu nhằm xây dựng thói quen mới này bằng cách mang theo một tấm bìa 4x6 cm trong túi, và mỗi lần thể hiện thái độ trân trọng và biết ơn ai đó, tôi lại tích một lần lên tấm bìa. Tôi không bao giờ tự cho phép mình kết thúc một ngày trước khi đã thể hiện thái độ trân trọng và biết ơn với 10 người. Nếu khi đã tối muộn mà vẫn chưa thực hiện được mục tiêu, tôi sẽ thể hiện thái độ trân trọng với vợ và các con, tôi gửi e-mail tới một vài đồng nghiệp hay viết thư cho mẹ hoặc cha dưỡng. Tôi làm như vậy hàng ngày trong suốt sáu tháng liền - cho tới khi tôi không cần tới những tấm bìa nhắc nhở nữa.

HÃY DÀNH THỜI GIAN TRÂN TRỌNG CHÍNH BẢN THÂN MÌNH

David Casstevens, nguyên biên tập viên tờ Tin tức buổi sáng Dallas, đã kể một câu chuyện về Frank Szymanski, tiền vệ trung tâm của đội Notre Dame, vào những năm 1940, anh này đã được triệu tập làm nhân chứng cho một vụ kiện dân sự tại South Bend, Indiana.

Quan tòa hỏi: “Năm nay anh có tham dự đội tuyển bóng đá Notre Dame không?”

“Có, thưa Quý tòa.”

“Anh đá vị trí gì?”

“Tiền vệ trung tâm, thưa Quý tòa.”

“Anh đá tốt không?”

Szymanski hơi lúng túng một chút sau đó quả quyết trả lời: “Thưa Quý tòa, tôi là tiền vệ trung tâm tốt nhất của đội Notre Dame.”

Huấn luyện viên Frank Leahy, đang ở trong phiên tòa, thấy vô cùng ngạc nhiên. Szymanski thường rất khiêm tốn. Do đó, sau khi phiên tòa kết thúc, ông gọi Szymanski lại và hỏi tại sao anh lại phát biểu như vậy. Szymanski đỏ mặt.

Anh nói: “Tôi ghét phải phát biểu như vậy, thưa Huấn luyện viên. Song tôi đã tuyên thệ trước tòa”.

Tôi muốn bạn cũng “tuyên thệ” như thế trong suốt quãng đời còn lại và trân trọng chính bản thân mình, những phẩm chất bạn có và những thành tựu tuyệt vời bạn đã đạt được.

NGUYÊN TẮC 54: GIỮ LỜI HỨA

Hãy thực hiện những điều bạn đã hứa.

WERNER ERHARO

Sáng lập viên Chương trình đào tạo và diễn đàn Landmark

Đừng bao giờ hứa nhiều hơn những gì bạn có thể thực hiện.

PUBLILIUS SYRUS

Ngày trước, mỗi lời nói giống như một giao kèo. Mọi người nói và tự nguyện thực hiện những điều mình đã nói ra. Người ta suy nghĩ kỹ càng mỗi khi hứa hẹn hay đồng ý điều gì. Điều này rất quan trọng. Tuy nhiên, ngày nay, người ta không còn coi trọng việc giữ lời hứa nữa.

CÁI GIÁ CỦA VIỆC KHÔNG GIỮ LỜI HỨA

Trong các chương trình đào tạo, tôi yêu cầu các học viên chấp thuận 15 quy tắc cơ bản bao gồm đúng giờ, chuyển chỗ sau giờ giải lao, không sử dụng đồ uống có cồn trước khi buổi học kết thúc,... Nếu không tuân thủ các quy tắc này, học viên sẽ không được tham gia khóa đào tạo. Thậm chí tôi còn yêu cầu họ ký vào một mẫu đơn trong tài liệu đào tạo, ghi rõ: “Tôi đồng ý tuân thủ các quy tắc và luật lệ này”.

Buổi sáng ngày thứ Ba, tôi yêu cầu các học viên đã vi phạm một trong các quy tắc hãy đứng lên. Sau đó chúng tôi cùng xem xét các bài học có thể rút ra. Rõ ràng, chúng ta đã hứa hẹn quá dễ dãi và sau đó cũng nhanh chóng không thực hiện được lời hứa.

Tuy nhiên, điều thú vị là hầu hết mọi người đều biết mình sẽ không thực hiện một trong các quy định ngay từ trước khi cam kết tuân thủ. Song họ vẫn cam kết. Tại sao lại như vậy? Hầu hết mọi người không muốn hỏi han về các quy tắc. Họ không muốn bị chú ý. Họ cũng không muốn người khác đối đầu với họ. Những người khác lại muốn tham gia khóa đào tạo mà không phải tuân thủ quy tắc gì, song lại tỏ ra đồng tình.

Vấn đề chính không phải là mọi người cam kết và phá bỏ cam kết quá dễ dàng mà ở chỗ họ không nhận ra cái giá phải trả cho việc này.

Khi không giữ lời hứa, bạn phải trả giá cả với chính bạn và với mọi người. Bạn đánh mất lòng tin, sự

tôn trọng và tín nhiệm của người khác - gia đình, bạn bè, đồng nghiệp và khách hàng. Bạn hủy hoại cuộc sống của chính mình và của những người cần bạn thực hiện lời hứa - dù lời hứa đó chỉ là đến đúng giờ để cùng nhau đi xem phim, nộp báo cáo đúng hạn, hay dọn dẹp nhà xe.

Sau vài tuần không giữ lời hứa đưa bọn trẻ đi chơi công viên vào cuối tuần, chúng sẽ không tin bạn nữa. Chúng nhận ra rằng bạn không đáng tin cậy, và do đó, mối quan hệ giữa bạn với các con sẽ xấu đi.

MỌI LỜI HỨA CỦA BẠN SẼ ĐI THEO BẠN

Điều quan trọng hơn là mọi lời hứa của bạn đều đi theo bạn. Dù bạn có hứa với ai chẳng nữa, bộ não của bạn cũng nghe thấy và ghi nhận lại. Bạn đang cam kết với chính mình và khi bạn không thực hiện được, bạn sẽ mất dần sự tin tưởng vào bản thân. Kết quả là, bạn đánh mất lòng tự trọng và tự tin. Bạn đánh mất niềm tin rằng bạn có thể đem lại những kết quả đã hứa. Tính chính trực của bạn dần mất đi.

Chẳng hạn như, bạn nói với vợ mình sẽ thức dậy lúc 6.30 sáng, tập thể dục trước khi đi làm. Nhưng sau ba ngày liền bạn tắt chuông đồng hồ đi ngủ tiếp, bộ não sẽ không thể tin tưởng bạn được. Hiển nhiên, bạn có thể cho rằng ngủ muộn một chút chẳng phải vấn đề gì to tát, song phần não vô thức lại không cho rằng như vậy. Khi bạn không thực hiện những điều đã nói, bạn tạo ra trạng thái bối rối và tự nghi ngờ bản thân. Bạn tự hạ thấp ý niệm của mình về sức mạnh của bản thân. Đây quả thật là cái giá quá đắt.

TÍNH CHÍNH TRỰC VÀ LÒNG TỰ TRỌNG ĐÁNG GIÁ HƠN CẢ TRIỆU ĐÔ

Khi nhận ra tính chính trực và lòng tự trọng thực sự quan trọng thế nào, bạn sẽ không còn đưa ra những lời cam kết mang tính đối phó với người khác. Bạn sẽ không bán rẻ lòng tự trọng để đổi lấy sự ủng hộ nhất thời. Bạn sẽ không đưa ra những lời hứa mà chính bản thân cũng không định thực hiện. Bạn sẽ ít cam kết hơn, và sẽ làm mọi việc để thực hiện các cam kết đó.

Để minh họa điều này trong các buổi hội thảo, tôi hỏi các học viên: “Nếu bạn nhận được một triệu đô la để tới cuối buổi mà không vi phạm quy tắc nào, bạn có làm được không?” Hầu hết mọi người đều trả lời có.

Thông thường, chỉ có một người vẫn kiên quyết nói: “Không, tôi không thể làm được. Trên đường tới đây, tôi còn bị tắc đường. Tôi không phải chịu trách nhiệm vì việc này.” Hay “Làm sao tôi có thể tới đúng giờ nếu hỏng xe?”

Sau đó, tôi lại hỏi: “Nếu người bạn yêu quý nhất thế gian sẽ chết nếu bạn không tuân thủ các quy tắc này thì sao? Bạn có làm khác đi không?”

Giờ đây, người viện lý do tắc đường cuối cùng đã nhận ra và thừa nhận: “Có chứ. Nếu con trai tôi bị nguy hiểm, thậm chí tôi sẽ không dám rời khỏi căn phòng này. Tôi thà ngủ lại đây còn hơn tới trễ.”

Khi đã nhận ra tầm quan trọng của việc giữ lời hứa, bạn sẽ thực hiện được lời hứa. Vấn đề đơn giản nằm ở chỗ bạn nhận ra mình đang đánh mất những gì. Sức mạnh cá nhân mà bạn có được từ việc giữ lời hứa còn đáng giá hơn một triệu đô la. Nếu bạn muốn trở thành người tự trọng, tự tin, mạnh mẽ hơn, bạn phải coi trọng những lời mình nói ra. Nếu bạn muốn được mọi người tôn trọng và tin tưởng - điều rất quan trọng nếu muốn đạt tới thành công trong đời (kể cả việc kiếm một triệu đô la), thì hãy coi trọng lời nói của mình.

MỘT SỐ LỜI KHUYÊN VỀ VIỆC NÓI VÀ GIỮ LỜI HỨA

Đây là một số lời khuyên về việc hứa ít và thực hiện những lời đã hứa.

1. Chỉ hứa khi bạn có ý định thực hiện. Trước khi hứa, hãy dành một chút thời gian suy nghĩ xem bạn có thực sự muốn thực hiện lời hứa đó hay không. Hãy tự nói với chính mình. Bạn cảm thấy thế nào? Đừng hứa hẹn chỉ vì bạn đang tìm kiếm sự đồng tình của ai đó. Nếu không, bạn sẽ dễ dàng vi phạm những lời hứa đó.

2. Ghi lại những lời đã hứa. Dùng một cuốn lịch, sổ ghi chép hàng ngày hay máy tính để ghi lại tất cả những điều bạn đã hứa. Trong vòng một tuần, bạn có thể hứa hàng chục điều. Một trong những lý do chính chúng ta thường vi phạm lời hứa là do dưới áp lực của các hoạt động thường ngày, chúng ta quên đi rất nhiều lời hứa. Hãy ghi lại, và sau đó xem xét chúng hàng ngày. Như tôi đã nói trong các phần trước, theo một nghiên cứu về não bộ, nếu chúng ta không ghi lại, hay cố gắng ghi nhớ một việc, chúng ta sẽ nhanh chóng quên đi trong vòng 37 giây. Bạn có thể có những ý định to lớn, tốt đẹp, song nếu quên không thực hiện thì cũng chẳng khác gì bạn cố tình không giữ lời hứa cả.

3. Trao đổi về những lời hứa không được thực hiện tại thời điểm thích hợp gần nhất. Ngay khi biết được mình không thể thực hiện cam kết - xe không nổ máy, bạn bị kẹt xe, con bị ốm, cô trông trẻ không thể tới được, máy tính bị hỏng - hãy thông báo cho người khác biết ngay khi có thể, sau đó hãy trao đổi lại về cam kết. Hành động này thể hiện thái độ tôn trọng đối với thời gian và nhu cầu của người khác. Đồng thời, nó cũng cho họ thời gian để thay đổi lịch trình, kế hoạch, sắp xếp lại và hạn chế các thiệt hại có thể xảy ra. Nếu thời gian thích hợp sớm nhất là sau khi sự kiện đã xảy ra, hãy cứ trao đổi, cho họ biết bạn đã không thực hiện được cam kết, giúp họ giải quyết các hậu quả, và quyết định xem có tái

cam kết hay không.

4. Học cách từ chối thường xuyên hơn. Hãy dành thời gian suy nghĩ kỹ trước khi đưa ra bất kì cam kết nào. Tôi viết chữ không, đánh dấu vàng vào các trang lịch như một cách nhắc nhở bản thân cần phải thực sự xem xét tôi sẽ phải từ bỏ gì nếu đồng ý với các cam kết mới. Tôi sẽ dừng lại và suy nghĩ kỹ trước khi đưa ra bất kì cam kết nào.

QUY TẮC CỦA TRÒ CHƠI

Một trong những chương trình đào tạo hiệu quả nhất mà tôi từng tham gia có tên gọi “Tiền bạc và Chính bạn,” do Marshall Thurber tổ chức vào cuối những năm 1970. Chương trình đào tạo đã thay đổi sâu sắc quan điểm của tôi về tiền bạc, kinh doanh và các mối quan hệ.

Mọi thứ bạn muốn đạt được đều cần tới các mối quan hệ - với bạn bè, gia đình, đồng nghiệp, huấn luyện viên, cấp trên, quản lý, ban giám đốc, khách hàng, đối tác, sinh viên, giảng viên, người hâm mộ, ... Để những mối quan hệ này tốt đẹp, bạn cần xây dựng “quy tắc của trò chơi”, theo cách gọi của Marshall Thurber, D. C. Cordova, và các đồng nghiệp khác tại trường Kinh doanh Excelerated.

Chúng ta sẽ hợp tác ra sao? Các quy tắc cơ bản cho mỗi quan hệ là gì? Marshall chỉ dẫn cho chúng ta những quy tắc sau - tôi đã theo những quy tắc này suốt từ đó tới nay. Nếu bạn và những người bạn giao tiếp đều chấp thuận các quy tắc sau, mức độ thành công của bạn sẽ lớn hơn.

1. Sẵn lòng hỗ trợ mục tiêu, giá trị, quy tắc của chúng ta.
2. Nói với mục đích tốt. Nếu không, đừng nói gì cả. Không nên phán xét và chỉ trích người khác.
3. Nếu không đồng ý hay không hiểu, hãy hỏi và yêu cầu làm rõ mọi việc. Không hiểu nhầm, hiểu sai người khác.
4. Chỉ hứa khi bạn sẵn lòng và dự định sẽ thực hiện.
5. Nếu bạn không giữ lời hứa, hãy trao đổi trong thời gian thích hợp và sớm nhất với người liên quan. Giải quyết các hậu quả sớm nhất có thể.
6. Nếu có sự cố hay vấn đề gì, hãy xem lại hệ thống và đề xuất giải pháp.
7. Có trách nhiệm, không đổ lỗi, phán xét.

TỰ TẠO ĐỘNG LỰC

Nếu bạn muốn thực hiện các cam kết với bản thân, hãy sử dụng phương pháp sau của anh bạn Martin Rutte dạy cho tôi. Đưa ra các hình phạt (như trả một khoản tiền lớn cho một người hay một tổ chức bạn không thích, hoặc cạo trọc đầu) đáng sợ hơn hậu quả có thể xảy ra nếu bạn không giữ lời hứa. Những hình phạt nặng nề này sẽ buộc bạn phải thực hiện các cam kết.

Martin đã dùng phương pháp này để khuyến khích bản thân học lặn. Nhằm đảm bảo mình sẽ thực hiện cam kết, anh đã nói với bạn bè nếu anh chưa lặn được vào ngày A, anh sẽ trả khoản tiền trị giá 1000 đô la cho Ku Klux Klan. Martin không hề thích Klan. Rõ ràng, anh không hề muốn phải trả khoản tiền đó. Hình phạt này còn đau đớn hơn nỗi sợ hãi phải lặn. Nhờ đó, Martin đã học lặn thành công.

Điều gì quan trọng với bạn tới mức bạn không bao giờ muốn đánh mất? Hãy công bố trước bạn bè rằng bạn sẽ phải gánh chịu một hình phạt đau đớn, và coi đó như động lực khuyến khích bản thân thực hiện những điều đã cam kết.

NGUYÊN TẮC 55: HÃY TRỞ THÀNH TẤM GƯƠNG MẪU MỤC

Trong mọi xã hội luôn tồn tại những “con người chuẩn mực” - những cá nhân mà từng cử chỉ, hành động của họ trở thành chuẩn mực cho mọi người noi theo - những tấm gương sáng mọi người đều ngưỡng mộ.

DAN SULLIVAN

Đồng sáng lập kiêm Tổng giám đốc The Strategic Coach, Inc.

Trên đây tôi đã đề cập tới người bạn, đồng thời cũng là đồng nghiệp của tôi Dan Sullivan, người sáng lập ra “Chương trình Đào tạo Chiến lược” (The Strategic Coach Program). Một trong những nhóm học viên của chương trình là những người thành đạt, có thu nhập trên một triệu đô mỗi năm. Mặc dù thu nhập của tôi cũng nằm trong khoảng này, tôi vẫn mong muốn được Dan đào tạo để hoàn thiện các kỹ năng, do vậy, tôi đã tham gia một nhóm học viên của Dan tại Chicago.

Khi tham gia chương trình, Dan đã dạy cho tôi một nguyên tắc thành công được ứng dụng cho vô số những người thành đạt mà tôi từng gặp và nghiên cứu. Tôi thực sự ngạc nhiên rằng mình đã không nhận ra nguyên tắc này sớm hơn - một nguyên tắc quan trọng mà tất cả chúng ta đều cần làm chủ được. Nguyên tắc đó rất đơn giản: “Hãy trở thành tấm gương mẫu mực”.

Hãy phấn đấu trở thành người chuẩn mực, được biết tới như một tấm gương sáng, và hấp dẫn những người có cùng ảnh hưởng như mình.

Sự thật đáng buồn trong xã hội ngày nay chính là không có nhiều con người gương mẫu như trước. Tôi cho rằng, mọi người đều tán thành quan điểm diễn viên Jimmy Stewart là một chuẩn mực. Tom Hanks là chuẩn mực. Paul Newman, Denzel Washington, Coretta Scott King và cựu chủ tịch của hãng South Africa, Nelson Mandela cũng vậy. Herb Kelleher, chủ tịch hãng hàng không Southwest Airlines, cũng nằm trong số này.

Song làm cách nào để bạn tự khác biệt hóa bản thân, đưa mình lên thành chuẩn mực trong xã hội, nơi con người đang ngày càng trở nên thờ ơ, lãnh đạm này? Câu trả lời là bạn cần phải phấn đấu thoát khỏi mọi sợ hãi, lo âu, quan ngại - những trạng thái tâm lý làm suy giảm trí tưởng tượng và tham vọng của hầu hết mọi người; đồng thời phát triển sự tự ý thức về bản thân, tính sáng tạo và năng lực. Để làm được điều này, bạn cần có một con người chuẩn mực hướng dẫn cho bạn cách suy nghĩ và hành động. Dan đã đưa ra những đặc điểm tính cách sau đây của một người gương mẫu - bạn có thể coi đó làm chỉ

dẫn cho mình:

- Sống theo chuẩn mực cao nhất của bản thân. Những người gương mẫu tự giải phóng bản thân bằng cách thiết lập các chuẩn mực suy nghĩ và hành động cho mình - những chuẩn mực này yêu cầu cao và chính xác hơn so với mức thông thường của xã hội. Họ chủ động lựa chọn, xây dựng và áp dụng các chuẩn mực này.
- Giữ gìn phẩm cách ngay cả khi phải chịu áp lực. Tính cách này bao gồm ba khía cạnh. Khía cạnh thứ nhất là giữ thái độ điềm tĩnh ngay cả khi gặp rắc rối. Do bạn đã quen sống theo những chuẩn mực cao nhất, bạn có thể lãnh đạo mọi người sống theo những chuẩn mực đó. Khía cạnh thứ hai là khuyến khích mọi người. Thái độ điềm tĩnh của bạn giúp mọi người hi vọng vào kết thúc tốt đẹp của mọi việc. Khía cạnh thứ ba là thái độ chắc chắn. Tấm gương điển hình nhất thế kỷ XX cho thái độ này chính là Winston Churchill. Nhờ thái độ điềm tĩnh, tài năng lãnh đạo, khích lệ, động viên của mình, ông đã đơn thương độc mã giúp các công dân phương Tây thoát khỏi thất bại trong tay phát xít Đức vào Thế chiến Thứ Hai.
- Tập trung và cải thiện hành vi của người khác. Do một cá nhân mẫu mực chính là tấm gương tốt cho mọi người, những người quanh họ bắt đầu có những suy nghĩ và hành động gây ngạc nhiên với chính bản thân cũng như với người khác. Tấm gương điển hình nhất của tính cách thứ ba này là Larry Bird, vận động viên bóng rổ vĩ đại, đã được ghi danh trên Đại lộ Danh vọng. Vận động viên này đã giành ba chức vô địch cùng với đội Boston Celtics. Những vận động viên khác trong đội phát biểu, họ có thể chơi tốt như vậy chính nhờ sự gương mẫu và khả năng lãnh đạo của Larry Bird.
- Hành động dựa trên quan điểm rộng mở hơn. Do những người mẫu mực thấu hiểu bản năng nhân tính của mình, họ cũng thấu hiểu và thông cảm hơn với những người khác. Họ cảm thấy gắn bó với mọi người, đồng cảm với những thất bại và điềm tĩnh trước những xung đột.
- Học hỏi nhiều hơn từ những trải nghiệm. Những người gương mẫu có khả năng biến những tình huống tưởng như khó khăn trở nên đầy ý nghĩa, thú vị và đáng nhớ nhờ khả năng suy nghĩ và hành động của mình. Họ là những người sáng tạo, họ liên tục làm phong phú cuộc sống của người khác bằng cách đem tới những vẻ đẹp, ý nghĩa, sự độc đáo hơn nữa cho từng trải nghiệm. Cách bạn được phục vụ tại Khách sạn Four Seasons chính là minh họa cho tính cách này.
- Hóa giải sự nuôi tiếc, hèn nhát và thông tục. Tính cách này được thể hiện qua thái độ trân trọng, biết ơn, lịch thiệp và hào phóng. Một trong những người mẫu mực mà tôi vô cùng kính trọng đó là Pat Riley, huấn luyện viên của đội Los Angeles Lakers và New York Knicks. Ông hiện đang là

huấn luyện của Miami Heat. Với tôi, ông là một người mẫu mực bởi ông đã hành xử vô cùng lịch thiệp, điềm tĩnh khi đối mặt với thất bại. Khi Pat đang huấn luyện cho đội Miami Heat tại giải NBA và thất bại trước đội tuyển New York Knicks, ông đã mời tất cả đội bóng đối thủ cũng như huấn luyện viên của đội này tới nhà và nói chuyện riêng với từng người, chúc mừng họ đã chơi rất tốt và chúc họ những điều tốt đẹp nhất. Mặc dù, Pat rất tham vọng và cạnh tranh, song ông rất tôn trọng những người khác. Đó chính là một con người mẫu mực.

- Chịu trách nhiệm với mọi hành động và kết quả. Người mẫu mực biết đứng ra chịu trách nhiệm trong khi những người khác lẩn tránh; họ nói ra sự thật về những thất bại của mình và biến thất bại thành thắng lợi.
- Củng cố tính chính trực trong mọi tình huống. Những người mẫu mực luôn đặt ra và thực hiện những mục tiêu lớn hơn, đòi hỏi họ phải liên tục phát triển cũng như gia tăng giá trị cho cuộc sống.
- Phát triển ý nghĩa của con người. Những cá nhân mẫu mực tiếp cận với mọi người, cũng như chính bản thân họ, theo một cách độc đáo, do đó tìm thấy những phương pháp mới để cải thiện đời sống của chính họ cũng như mọi người. Bên cạnh việc gỡ bỏ những rào cản cho bản thân, họ cũng làm điều tương tự đối với những người xung quanh, giúp những người đó tự do thể hiện chính mình.
- Nâng cao sự tự tin và khả năng cho người khác. Những cá nhân mẫu mực đem lại luồng sinh khí cho mọi người. Họ tạo dựng lòng tin vào chính mình bằng cách sáng tạo ý tưởng, cấu trúc nhằm hoàn thiện khả năng và ước vọng. Những cấu trúc mới này cũng hỗ trợ người khác thể hiện bản thân bằng cách tạo ra môi trường khuyến khích sáng tạo, hợp tác và phát triển.

Khi đưa cho tôi danh sách các tính cách trên, Dan đã dạy tôi ý nghĩa thực sự của việc trở thành người mẫu mực. Song quan trọng hơn, anh còn dạy cho tôi những ích lợi của việc được mọi người nhìn nhận như một tấm gương mẫu mực.

PHƯƠNG PHÁP ĐỂ ĐƯỢC NHÌN NHẬN NHƯ MỘT TẤM GƯƠNG MẪU MỰC

Khi nhắc tới cựu huấn luyện viên vĩ đại của đội tuyển bóng rổ trường UCLA, John Wooden, mọi người đều đồng ý rằng ông là một tấm gương mẫu mực. John được mọi người thừa nhận như vậy do ông đã hành động như một tấm gương mẫu mực. Ông dành thời gian khen ngợi người khác, và luôn luôn nỗ lực cải thiện và mở rộng thế giới. Ông luôn nói với mọi người: “Anh là người đặc biệt. Anh thực sự đóng góp cho thế giới này”.

Một trong những nhiệm vụ khó khăn nhất của bất kì huấn luyện viên nào là đưa ra quyết định cuối cùng

- ai được vào đội và ai không được tham gia thi đấu. Hầu hết các huấn luyện viên chỉ công bố một danh sách những người được vào đội tuyển trên bản tin. Bạn hoặc là được vào, hoặc không. Thể hiện sự tôn trọng và lòng yêu mến các vận động viên, Wooden đã không làm theo cách thông thường này. Thay vì chỉ đơn thuần đưa ra một danh sách những cái tên lên bảng tin, huấn luyện viên Wooden đã ngồi lại với từng vận động viên, nói cho họ theo ông, môn thể thao nào khác tại trường UCLA sẽ phù hợp với họ. Ông chia sẻ những quan điểm của mình về điểm mạnh, điểm yếu của từng vận động viên dựa trên những sở trường của họ, chỉ ra cho họ nên làm gì để phát triển sự nghiệp thể thao của mình. Ông dành thời gian khen ngợi những điểm mạnh và củng cố lòng tự tin, khiến các vận động viên được khích lệ và quên đi cảm giác đau khổ, thất bại.

Hãy lựa chọn sống theo những tiêu chuẩn cao hơn, và quan sát phản ứng của mọi người với bạn. Rồi bạn sẽ nhanh chóng nhận ra hiệu quả nó mang lại: “Ôi chao, đó chính là người tôi muốn kết giao, hợp tác”.

TẠI SAO TRỞ THÀNH TẤM GƯƠNG MẪU MỤC LẠI GIÚP BẠN THÀNH CÔNG?

Trên thực tế, một trong những lợi ích chính của việc trở thành một tấm gương mẫu mực chính là: Mọi người muốn hợp tác với bạn hoặc kết giao cùng bạn. Họ coi bạn như một người thành đạt và có thể giúp họ thành công. Họ tin tưởng vào tinh thần trách nhiệm và tính chính trực của bạn.

Có lẽ đó chính là lý do tại sao cách tốt nhất để tìm ra những người mẫu mực chính là xem xét những người quanh họ. Hãy nhìn những người họ hợp tác, kết giao. Những người mẫu mực thường thu hút những người đầu ngành trong lĩnh vực của họ.

Gần đây bạn có xem xét bạn bè, đồng nghiệp, đối tác, khách hàng và những người quen của mình không? Họ có phải là những tấm gương mẫu mực không? Nếu không, hãy tự xem xét lại bản thân. Hãy quyết tâm tự hoàn thiện bản thân, trở thành một tấm gương mẫu mực, và thử xem bạn sẽ hấp dẫn những người nào về phía mình. Hành động ít hơn, nhưng làm tốt mọi việc mình thực hiện. Hoàn thiện thái độ và thay đổi hành vi của mình.

Tại công ty tôi, chúng tôi dùng cốc giấy thay vì cốc thủy tinh hay pha lê, do đó bảo vệ môi trường bằng cách hạn chế việc sử dụng gỗ. Thêm vào đó, chúng tôi nâng cấp môi trường làm việc, gửi thông điệp tới các nhân viên, khách hàng rằng chúng tôi trân trọng và đánh giá cao họ.

Tương tự trước đây, hàng năm vợ chồng tôi thường tổ chức một vài buổi tiệc, cũng không lớn lắm. Giờ đây, mỗi năm chúng tôi chỉ tổ chức một bữa tiệc thật lớn, một sự kiện không ai có thể quên được. Mọi người thưởng thức những món ăn ngon lành, mới lạ, gặp gỡ những vị khách thú vị và quan trọng. Ai ai

cũng cảm thấy được nâng cao giá trị, được trân trọng, thương yêu. Tôi rất chú ý việc xem trọng các khách mời của mình.

Tôi nêu ra những điều trên không phải để nói rằng chúng tôi không còn ăn pizza hay đi nhậu với bạn bè thân thiết và gia đình, song khi liên quan tới công việc và các mạng lưới xã hội rộng lớn, chúng tôi luôn cố gắng trở thành những tấm gương mẫu mực.

NHỮNG NGƯỜI MẪU MỰC KHIẾN MỌI NGƯỜI XUNG QUANH PHẢI TÔN TRỌNG

Hiển nhiên, một trong những người đầu tiên bạn cần tôn trọng chính là bạn. Bạn tôi, Martin Rutte là một tấm gương mẫu mực. Anh luôn ăn mặc gọn gàng, ăn uống điều độ. Thêm vào đó, anh còn đối xử với mọi người xung quanh bằng tất cả tình yêu và lòng tôn trọng. Do đó, anh đã dạy họ cũng cư xử tốt với anh - đơn giản vì anh đối xử với bản thân và với mọi người bằng thái độ quan tâm.

Nếu bạn có thói cầu thả, luôn trễ hẹn, không quan tâm tới bản thân, bạn sẽ gặp những người cũng đối xử với bạn bằng thái độ bất cần, cầu thả, trễ nải.

Khi biết Martin sắp tới chơi, phản ứng đầu tiên của tôi là gì? Tôi kiếm một chai rượu ngon, một đĩa cá tươi, một vài loại rau đơn giản mà đặc biệt và một ít quả mâm xôi tươi để tráng miệng (mặc dù đã trái mùa và chúng tôi phải mua hàng nhập khẩu từ New Zealand). Đó chính là bởi cách Martin đã “đào tạo” tôi phải cư xử với anh ra sao.

Nếu Thị trưởng, Giáo hoàng hay Đạt Ma tới thăm nhà bạn, hẳn bạn sẽ thuê người tới lau dọn trước cả tuần liền phải không? Hẳn bạn sẽ mua những đồ ăn ngon nhất chứ? Ồ, tại sao bạn không làm điều đó cho chính mình? Bạn cũng quan trọng không kém gì những người này cơ mà!

Vấn đề mấu chốt nằm ở chỗ có những người đòi hỏi người khác phải tôn trọng họ không chỉ vì cách họ đối xử với mọi người mà còn bởi cách họ đối xử với chính bản thân mình. Khi bạn xây dựng tiêu chuẩn cao hơn cho cá nhân mình, bạn không chỉ bắt đầu thu hút những người có cùng tiêu chuẩn. Bạn còn được mời tới những nơi tiêu chuẩn cao đó. Bạn sẽ được tận hưởng những hoạt động như những người có chuẩn mực cao. Tất cả là nhờ vào việc trở thành một tấm gương mẫu mực.

PHẦN NĂM: THÀNH CÔNG VÀ TIỀN BẠC

Học phương pháp làm giàu cũng là một môn khoa học chính xác, giống như đại số hay hình học. Quá trình làm giàu cũng bị chi phối bởi các quy luật nhất định và nếu ai học được và tuân theo những quy luật này, người đó sẽ trở nên giàu có.

WALLACE D. WATTLES

Tác giả cuốn The Science of Getting Rich

NGUYÊN TẮC 56: PHÁT TRIỂN Ý THỨC TÍCH CỰC VỀ TIỀN BẠC

Có một triết lý bí mật về tiền bạc mà hầu hết mọi người đều không biết đến. Đó là lý do tại sao họ không bao giờ thành công về mặt tài chính. Thiếu thôn tiền bạc không phải là vấn đề, mà vấn đề chính là những suy nghĩ tiêu cực về tiền bạc trong bạn.

T. HARVEKER

Nhà triệu phú, kiêm Chủ tịch công ty Đào tạo Tiềm năng Peak

Giống như những vấn đề đã thảo luận trong cuốn sách này, thành công về mặt tài chính cũng là vấn đề được quan tâm. Trước tiên, bạn phải xác định xem mình muốn gì. Tiếp đó, bạn phải tin rằng điều đó có thể thực hiện được, và rằng bạn xứng đáng với điều đó. Sau đó, bạn phải tập trung bằng cách suy nghĩ và hình dung về điều đó. Và cuối cùng, bạn phải sẵn sàng trả giá để đạt được điều đó - nỗ lực có kỷ luật và luôn luôn kiên trì.

Tuy nhiên, hầu hết mọi người không bao giờ đến được những giai đoạn đầu tiên của việc làm giàu. Thông thường, họ bị giới hạn trong niềm tin của bản thân về tiền bạc và bản thân không biết mình có xứng đáng hay không.

XÁC ĐỊNH NHỮNG NIỀM TIN HẠN CHẾ VỀ TIỀN BẠC CỦA BẠN

Để trở nên giàu có, bạn cần đổi mặt, xác định và thay thế bất kì quan điểm tiêu cực hay hạn chế nào về tiền bạc của mình. Mặc dù điều này nghe có vẻ kì quặc, rằng bất kì ai cũng có định kiến tiêu cực về việc trở nên giàu có, song thông thường, chúng ta lại luôn giữ những niềm tin đó trong phần não vô thức từ khi còn nhỏ. Có lẽ khi nhỏ, bạn đã từng được nghe:

Tiền không từ trên trời rơi xuống.

Không có đủ tiền để chia cho mọi người.

Phải có tiền thì mới làm ra tiền được.

Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác.

Những người giàu là những kẻ xấu, vô đạo đức và quỷ quyệt.

Những người giàu là những kẻ ích kỷ, luôn tự coi mình là trung tâm.

Không phải ai cũng thành triệu phú được.

Tiền bạc không thể mua được hạnh phúc.

Những người giàu chỉ quan tâm tới tiền mà thôi.

Nếu giàu có, bạn sẽ không còn nhân đạo được nữa.

Những thông điệp bạn nghe được từ nhỏ này thực sự hủy hoại thành công về tài chính của bạn về sau, bởi nó đã tạo ra hiệu ứng vô thức đối lập với những mục tiêu ý thức của bạn.

Cha mẹ, ông bà, thầy cô giáo, các lãnh đạo tôn giáo, bạn bè và đồng nghiệp dạy cho bạn những gì về tiền bạc khi bạn trở thành người lớn?

Cha tôi dạy tôi rằng những người giàu tạo dựng cơ nghiệp bằng cách bóc lột giai cấp lao động. Ông nói với tôi tiền không phải từ trên trời rơi xuống và rất khó kiếm. Noel một năm nọ, cha tôi quyết định bán cây thông. Ông đã thuê rất nhiều địa điểm, làm việc chăm chỉ từ lễ Tạ ơn cho tới đêm Giáng sinh, mà chỉ hòa vốn sau một tháng lao động cực nhọc. Và chúng tôi bị ám ảnh bởi niềm tin dù có làm lụng chăm chỉ tới đâu cũng không thể khá lên được.

Anne đang ở độ tuổi ngoài 30 khi cô tham dự một buổi hội thảo của tôi tại Úc. Cô được thừa hưởng rất nhiều tiền, song lại không hề cảm thấy thích thú. Cô thấy xấu hổ vì sự giàu có của mình, luôn che giấu và không tiêu pha gì. Khi buổi hội thảo đề cập tới chủ đề tiền bạc, cô bắt đầu nói rằng tiền bạc đã hủy hoại gia đình mình ra sao. Cha cô, người kiếm vô số tiền nhưng chẳng bao giờ về nhà. Ông hoặc đang làm việc vất vả để kiếm tiền, hoặc đang trên chiếc phi cơ đi vòng quanh thế giới để tiêu tiền. Do vậy, mẹ cô lâm vào cảnh nghiện ngập và hai người liên tục cãi cọ trong nhà. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên, tuổi thơ của Anne không hạnh phúc. Song thay vì nhận ra nguyên nhân chính dẫn tới quãng thời gian thơ ấu đau khổ của mình chính là lòng tham và thói nghiện việc của cha, Anne đổ lỗi tất cả cho

tiền bạc. Do những quyết định thời thơ ấu thường bắt nguồn từ những lúc cảm xúc trào dâng mạnh mẽ nên lưu lại trong trí óc rất sâu đậm - và càng ngày càng sâu đậm hơn - Anne đã lưu giữ những niềm tin tiêu cực về tiền bạc trong hơn 20 năm.

Có vô số loại quyết định khác về tiền bạc ngăn trở bạn đạt tới khoản thu nhập mà bạn đáng được hưởng. Ví dụ như:

Tôi không nên kiếm nhiều tiền hơn cha mình.

Scott Schilling, Phó chủ tịch phụ trách bán hàng và marketing của tập đoàn Pulse Tech Products tại Dallas, Texas đã tham dự một trong những buổi hội thảo của tôi về xác định và loại bỏ những niềm tin hạn chế.

Khi tôi yêu cầu những người tham gia xem xét lại tuổi thơ của họ để tìm ra nguồn gốc những niềm tin hạn chế, Scott đã nhớ lại một ngày năm 1976, khi đó anh 18 tuổi và vừa làm nhân viên bảo hiểm nhân thọ được tròn một tháng - kiếm được hoa hồng 1865 đô la. Cha anh, khi đó mới 46 tuổi, làm việc cho cùng công ty bảo hiểm đó, và sắp nghỉ hưu, cũng được nhận lương cùng hôm đó, 1360 đô la.

Scott nói: “Khi tôi đưa tấm séc cho cha xem, ông không nói lời nào, song từ sắc diện của ông, tôi hiểu rằng ông đang vô cùng tổn thương. Tôi nghĩ: Sao mình lại làm thế với cha được nhỉ? Sao mình lại khiến cho người cha đáng kính và cao cả này tự nghi ngờ bản thân và giá trị của ông?”

Scott đã vô thức đưa ra quyết định rằng mình không thể kiếm nhiều tiền hơn cha - để khiến cha không cảm thấy xấu hổ và ngượng ngùng. Song chỉ sau chưa tới một tháng xóa bỏ quyết định đó tại hội thảo của tôi, Scott nói với tôi anh vừa nhận được một hợp đồng đào tạo bán hàng trong một tuần với khoản phí tương đương một phần năm tổng lương cả năm của anh.

Trở nên giàu có sẽ phá hỏng truyền thống gia đình.

Tôi lớn lên từ một gia đình lao động. Cha tôi là một người bán hoa và ông làm việc để “phục vụ những người giàu”. Người giàu không đáng tin cậy. Họ dẫm đạp lên những con người bé nhỏ. Họ lợi dụng những người công nhân. Trở nên giàu có tức là phản bội lại gia đình và bạn bè tôi. Tôi không muốn trở thành loại người “tồi tệ” đó.

Nếu giàu có, tôi sẽ trở thành một gánh nặng.

Anh bạn Tom Boyer của tôi là một tư vấn kinh doanh, anh cảm thấy mình đã đạt tới ngưỡng thu nhập không thể tăng thêm được nữa. Nhờ có sự giúp đỡ của Gay Hendricks, anh đã khám phá ra chính quyết

định ngày nhỏ đã kìm hãm thành công của anh:

Tôi lớn lên trong một gia đình trung lưu tại Ohio. Chúng tôi không bao giờ thèm muốn thức ăn hay gì hết, song cha tôi luôn nhường nhịn, hi sinh để tôi theo đuổi giấc mơ chơi nhạc clarinet của mình.

Tôi bắt đầu chơi nhạc bằng chiếc kèn clarinet kim loại của cha, rồi sau đó sang học tại trường Leblanc, một trường dạy nhạc bậc trung. Khi tôi bắt đầu chơi tốt, cô giáo tôi, cô Ziclinski, đã tới gặp cha mẹ tôi và nói: “Con trai của hai bác thực sự có tài. Cậu bé xứng đáng có được một nhạc cụ thật tốt - một chiếc clarinet Buffet.” Các bạn cần biết, chỉ có hai loại clarinet nổi tiếng - loại Buffet và loại Selmer - và vào năm 1964, một chiếc Buffet trị giá tới 300 đô la, tương đương khoảng 1500 đô la ngày nay. Mặc dù đó là một khoản tiền lớn với gia đình chúng tôi khi đó, song mọi người đều đồng ý cô Ziclinski sẽ chọn chiếc clarinet buffet cho tôi, và đó sẽ là món quà Giáng sinh của tôi.

Buổi sáng hôm Giáng sinh, tôi đi xuống nhà, mở món quà ra và thấy cây kèn clarinet mới tinh, bằng gỗ sáng, lấp lánh những phím bằng bạc nằm trong chiếc hộp màu tím xanh. Thật không thể tin nổi. Đó là vật đẹp nhất tôi từng thấy trong đời. Tôi đã được thấy những đồ trang sức, vương miện của vua Faruk, song tất cả những thứ quý giá ấy cũng không thể sánh với chiếc clarinet Buffet đang nằm trong chiếc hộp màu tím xanh của tôi vào sáng Giáng sinh năm đó.

Tôi chạy đi tìm cha mẹ để nói lời cảm ơn, song khi tôi còn chưa kịp thốt nên lời thì mẹ tôi đã nói: “Bố mẹ hẳn đã không đủ tiền mua cho con chiếc kèn nếu chị con còn sống.” (Chị gái Carol của tôi mất vì bệnh viêm não khi tôi mới bảy tuổi.)

Vào giờ phút đó, tôi hình thành một niềm tin vô thức rằng tôi càng thành công thì sẽ càng tạo ra gánh nặng lớn hơn cho những người yêu quý tôi - không phải về mặt tài chính mà trên phương diện tình cảm.

Giờ đây tôi nhận ra, chính niềm tin vô thức ấy đã cản bước tôi trên con đường đạt tới những thành công mình mong muốn. Tôi đã tự kết tội chính mình đã trở thành gánh nặng và giờ đây tôi đang tự trừng phạt bản thân bởi đã không cho phép mình đạt tới nấc thang thành công mình thực sự đáng được hưởng.

Do đó, bạn cần phải dần hiểu ra trạng thái hiện tại của tài khoản

ngân hàng, doanh số bán hàng, sức khỏe, đời sống xã hội,

vị trí công việc, v.v... Liệu đó có chính xác là phản ánh của những

suy nghĩ trước đây của bạn. Nếu bạn thực sự mong muốn thay đổi

hay cải thiện những kết quả đạt được, trước hết bạn cần thay đổi

suy nghĩ của chính mình và thay đổi NGAY BÂY GIỜ.

BOB PROCTOR

Tác giả cuốn The Power to Have It All

BA BƯỚC THAY ĐỔI NHỮNG NIỀM TIN HẠN CHẾ CỦA BẠN VỀ TIỀN BẠC

Bạn có thể thay đổi phương thức lập trình, sử dụng phương pháp ba bước đơn giản mà hiệu quả này để thay thế những quan điểm hạn chế bằng niềm tin mạnh mẽ và tích cực. Mặc dù bạn có thể tự mình thực hiện các bài tập này, song sẽ thú vị và hiệu quả hơn nếu bạn cùng thực hiện với một người khác hay một nhóm nhỏ.

1. Ghi lại những niềm tin hạn chế của bạn.

Tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác.

2. Thách thức, chế nhạo và tranh luận với niềm tin hạn chế đó. Bạn có thể gạch ra một danh sách các niềm tin mới, thách thức các quan niệm cũ. Bạn càng khiến chúng cổ hủ và hài hước thì kết quả cuối cùng tác động tới trí não tiềm thức của bạn càng mạnh mẽ.

Tiền bạc là nguồn gốc của mọi công việc từ thiện.

Tiền bạc là nguồn gốc của những kỳ nghỉ tuyệt vời!

Tiền bạc, dù có thể là nguồn gốc của mọi tội ác đối với những kẻ ác song tôi là người biết yêu thương, thông cảm, hào hiệp và tốt bụng; tôi sẽ dùng tiền để tạo nên những điều tốt đẹp cho thế giới.

Bạn có thể ghi lại những niềm tin mới của bạn về tiền bạc trên một miếng bìa 4x6 cm và bỏ sung vào những lời khẳng định cần đọc to mỗi ngày. Chính điều này sẽ đưa bạn tới những thành công vĩ đại trên phương diện tài chính.

3. Sáng tạo một tuyên bố tích cực. Bước cuối cùng là sáng tạo một tuyên bố mới đối lập với niềm tin trước đây. Bạn muốn “tuyên bố đối lập” này tạo ra một cảm giác hưng phấn trong mình khi đọc lên. Một khi đã sáng tạo được tuyên bố này, hãy đi quanh phòng, đọc to với nhiệt huyết và đam mê. Hàng ngày, hãy nhắc lại tuyên bố vài lần trong vòng tối thiểu 30 ngày liên tục. Hãy thử với một tuyên bố như:

Đối với tôi, tiền bạc là nguồn gốc của lòng yêu thương, sự vui vẻ và làm việc hiệu quả.

Hãy nhớ, những quan điểm về thành công trong tài chính không bao giờ tự hình thành! Bạn cần liên tục đào sâu suy nghĩ về những “dạng thức ý tưởng” của sự thịnh vượng. Bạn cần dành thời gian mỗi ngày, tập trung vào những suy nghĩ về tiền bạc và những hình ảnh về thành công tài chính. Khi bạn chủ tâm tập trung vào những suy nghĩ và hình ảnh này, tự chúng cuối cùng sẽ lấn át những niềm tin hạn chế và chiếm lĩnh tư tưởng bạn. Nếu bạn muốn tiến dần tới các mục tiêu về tài chính, bạn cần tập nói những câu khẳng định về tiền bạc hàng ngày. Sau đây là một số câu tôi từng sử dụng - chúng đã đem lại hiệu quả vô cùng tích cực cho tôi:

- Chúa trời là nguồn cung vô tận cho tôi và tôi nhanh chóng và dễ dàng có được những món tiền lớn với lòng thành của tất cả những người có liên quan.
- Giờ đây tôi có nhiều tiền hơn tôi cần để thực hiện mọi điều tôi mong muốn.
- Tiền bạc tìm đến với tôi dưới nhiều hình thức bất ngờ.
- Tôi đang có những quyết định sử dụng tiền bạc đúng đắn.
- Hàng ngày, thu nhập của tôi cứ tăng lên, dù tôi có làm việc, vui chơi hay nghỉ ngơi.
- Mọi khoản đầu tư của tôi đều sinh lợi.
- Người ta thích trả công tôi cho những công việc tôi yêu thích.

Hãy nhớ, bạn có thể gieo trồng mọi ý tưởng vào trí não vô thức bằng cách lặp lại những suy nghĩ về kì vọng lạc quan và cảm giác đã đạt được mục tiêu.

SỬ DỤNG SỨC MẠNH GIẢI PHÓNG ĐỀ TẠO LẬP CÁCH SUY NGHĨ CỦA NHÀ TRIỆU PHÚ

Bất kì khi nào bạn đưa ra những khẳng định về tiền bạc - dù bất kì khẳng định gì, vì lý do gì - bạn sẽ thường gặp phải những suy nghĩ đối lập, ví như Anh nói chơi à? Anh sẽ chẳng bao giờ giàu nổi đâu. Tôi còn phải nói cho anh bao nhiêu lần nữa hả? Anh phải có tiền thì mới làm giàu được chứ. Khi tình trạng này xảy ra, hãy ghi lại những suy nghĩ đối lập đó. Sau đó hãy nhắm mắt lại, giải tỏa những suy nghĩ đó và những cảm xúc đi kèm với nó.

Hale Dwoskin giảng dạy một phương pháp đơn giản để giải tỏa các suy nghĩ tiêu cực - một phiên bản của Phương pháp Sedona. Tôi vô cùng yêu thích phương pháp này và luôn sử dụng trong các chương

trình đào tạo của mình và khuyên mọi người tham gia Lớp học Phương pháp Sedona vào cuối tuần, mua băng ghi âm Sedona Method Home Study, hay đọc cuốn The Sedona Method do Hale Dwoskin41 viết.

Những câu hỏi Giải phóng Cơ bản

Chúng ta thường có xu hướng kháng cự hoặc lờ đi những cảm xúc và suy nghĩ này, song điều đó chỉ giữ chúng lại trong đầu lâu hơn. Tất cả những gì bạn cần làm là để bản thân trải nghiệm hoàn toàn những cảm xúc đó, rồi giải tỏa chúng đi. Mặc dù bạn có thể nhắm mắt hay mở mắt trong khi thực hiện, hầu hết mọi người thấy rằng nhắm mắt sẽ giúp họ tập trung hơn. Để mọi việc diễn ra và trôi đi là một lựa chọn. Và lựa chọn đó dễ dàng hơn nhiều so với suy nghĩ của bạn.

Hãy tự mình bước qua quy trình này bất cứ khi nào bạn gặp phải những niềm tin hay cảm xúc tiêu cực hoặc hạn chế.

Hiện giờ tôi đang cảm thấy thế nào?

Tập trung vào những cảm xúc đang nảy sinh khi bạn trải nghiệm niềm tin hạn chế/ tiêu cực.

Tôi có thể chào mừng và cho phép những cảm xúc ấy diễn ra không? Hãy cứ chào đón cảm xúc đó và để nó diễn ra.

Tôi có thể để nó trôi đi không?

Hãy tự hỏi mình: Tôi có thể để cảm xúc ấy trôi đi không? Cả hai câu trả lời Có và Không đều được chấp nhận.

Tôi sẽ để nó trôi đi chứ?

Hãy tự hỏi mình: Tôi có sẵn lòng để cảm xúc này trôi đi không?

Nếu câu trả lời là không, hay nếu bạn chưa có câu trả lời chắc chắn, hãy tự hỏi:

Tôi có muốn giữ lại cảm xúc này hay tôi muốn mình được tự do?

Thậm chí ngay cả khi bạn muốn giữ lại cảm xúc này, hãy cứ tiếp tục với câu hỏi tiếp theo.

Khi nào?

Hãy tự hỏi: Khi nào?

Đây chỉ là một lời mời cảm xúc tiêu cực ra khỏi trí óc. Hãy nhớ, giải tỏa cảm xúc đó là quyết định bạn có thể thực hiện bất cứ lúc nào.

Hãy tiếp tục lặp lại những công đoạn này cho tới khi bạn cảm thấy hoàn toàn thoát khỏi một cảm giác tiêu cực nào đó.

HÌNH DUNG NHỮNG ĐIỀU BẠN MUỐN NHƯ THỂ BẠN ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC

Hãy nhớ đưa tài chính vào những hình dung hàng ngày của bạn và mừng tượng những mục tiêu tài chính của bạn đã được hoàn thành. Hãy hình dung những hình ảnh khẳng định mong muốn về mức thu nhập của bạn. Hãy mừng tượng hình ảnh về ngân phiếu, báo cáo cổ phiếu, danh mục đầu tư bất động sản của bạn. Hãy hình dung ra những thứ bạn muốn mua, muốn làm, muốn đóng góp nếu bạn đã đạt được những mục tiêu tài chính của mình. Hãy nhớ bổ sung cả những cảm giác, xúc giác vào hình dung của bạn - cảm giác từng thớ vải mềm mại của thứ lụa hảo hạng nhất trên tay bạn, cảm giác thư giãn tại phòng massage sang trọng trong khu làm đẹp nổi tiếng nhất thế giới, và tận hưởng mùi hương của các loài hoa trong ngôi nhà bạn cũng như hương của loại nước hoa nhập khẩu đắt tiền. Tiếp đó, hãy thêm vào thính giác những âm thanh của tiếng sóng vỗ bờ trước căn nhà nghỉ tại bờ biển hay tiếng máy của chiếc Porsche bạn mới mua.

Cuối cùng, hãy nhớ bổ sung những cảm giác trân trọng và biết ơn đối với những thứ bạn đã đạt được. Cảm giác trân trọng biết ơn này là một phần giúp thu hút cảm giác tương tự từ người khác dành cho bạn.

Hãy liên tục lấp đầy trí não bằng những hình dung về mục tiêu như thể bạn đã đạt được chúng.

NGUYÊN TẮC 57: BẠN ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG ĐIỀU BẠN TẬP TRUNG VÀO

Nếu bạn không muốn coi trọng tiền bạc và kiếm tìm sự giàu có, bạn sẽ gần như không thể trở nên giàu có được. Bạn cần kiếm tìm sự thịnh vượng thì nó mới tìm tới bạn. Nếu bạn không có ước mơ làm giàu cháy bỏng, bạn sẽ không bao giờ giàu có được. Để làm giàu, bạn cần xác định mục tiêu trở nên giàu có thật rõ ràng.

JOHN DEMARTINI

Nhà triệu phú, tư vấn về làm chủ cuộc sống và tài chính

Người ta từng nói trong cuộc đời, bạn sẽ đạt được những điều bạn tập trung theo đuổi. Quy luật này đúng với quá trình tìm việc, mở công ty, giành giải thưởng - và đặc biệt là với việc mưu cầu sự giàu có, tiền bạc và một cuộc sống phong lưu.

BẠN PHẢI QUYẾT ĐỊNH TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Một trong những yêu cầu đầu tiên để trở nên giàu có đó là bạn cần quyết định rõ ràng và kiên quyết về việc làm giàu.

Khi đang còn là sinh viên, tôi đã quyết định mình cần trở nên giàu có. Mặc dù khi đó tôi không hoàn toàn hiểu rõ “giàu có” là thế nào song dường như nếu giàu có, tôi sẽ có được rất nhiều thứ trong đời – tôi có thể đi du lịch, tham gia các buổi hội thảo tôi mong muốn và theo đuổi các thú vui của mình. Tôi muốn có khả năng thực hiện bất cứ điều gì, bất kể khi nào, nơi đâu, miễn là tôi đam mê việc đó.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn cũng cần phải quyết định ngay từ bây giờ, từ trong sâu thẳm trái tim bạn - không cần lo lắng có thực hiện được hay không.

TIẾP THEO, HÃY XÁC ĐỊNH GIÀU CÓ VỚI BẠN LÀ GÌ

Bạn có biết mình đang sở hữu bao nhiêu tiền? Một số bạn bè tôi mong muốn khi về hưu đã là triệu phú, trong khi một số khác muốn về hưu có một khoản 30 triệu hay thậm chí 100 triệu đô la. Hai trong số đó muốn trở nên đặc biệt giàu có nhờ khả năng làm từ thiện. Không có mục tiêu tài chính nào là đúng hay sai. Bạn chỉ cần xác định xem mình muốn gì.

Nếu bạn chưa xác định tầm nhìn cho bản thân từ Nguyên tắc 3 (“Xác định điều bạn mong muốn đạt được”) - bao gồm xác định những mục tiêu tài chính của bạn - thì ngay bây giờ hãy dành thời gian để

làm việc đó. Hãy nhớ ghi lại những mục tiêu như sau:

Tôi sẽ có tài khoản rỗng trị giá..... đô la vào năm.....

Tôi sẽ kiếm được ít nhất..... đô la vào năm sau.

Tôi sẽ tiết kiệm và đầu tư.....đô la mỗi tháng.

Tôi sẽ bắt đầu hình thành và phát triển thói quen tài chính ngay

bây giờ.....

Để thoát khỏi nợ nần tôi sẽ.....

XÁC ĐỊNH ĐỀ TẬN HƯỞNG CUỘC SỐNG TRONG MƠ, BẠN CẦN CÓ BAO NHIÊU TIỀN... BÂY GIỜ VÀ TRONG TƯƠNG LAI

Khi làm giàu, hãy nhớ bạn có hai cuộc đời: bây giờ và mai sau. Cuộc sống hiện tại của bạn là kết quả của những suy nghĩ và hành động của chính bạn trong quá khứ. Cuộc sống trong tương lai sẽ là kết quả của những suy nghĩ và hành động trong hiện tại. Để có được cuộc sống bạn mong muốn một tới hai năm sau, hay được tận hưởng cách sống bạn khao khát khi “nghỉ hưu”, hãy quyết định ngay từ hôm nay bạn cần chính xác bao nhiêu tiền để có thể đạt được cuộc sống mơ ước đó. Nếu bạn chưa có ý niệm gì, hãy nghiên cứu, tìm hiểu xem những việc bạn cần làm, những thứ bạn muốn mua cho năm sau - bao gồm căn nhà mua/ thuê, thức ăn, quần áo, chi phí y tế, phương tiện đi lại, tiện ích, giáo dục, nghỉ ngơi, giải trí, bảo hiểm, đầu tư, tiết kiệm - trị giá bao nhiêu tiền.

Đối với từng danh mục, hãy hình dung những vật dụng hay hoạt động đó trong cuộc sống của bạn, sau đó viết lại bạn cần bao nhiêu tiền để có thể mua được chúng. Hãy hình dung bạn dùng bữa tại nhà hàng đắt tiền, lái chiếc xe mơ ước, đi những kỳ nghỉ tuyệt vời - hay thậm chí sửa sang lại nhà cửa hay chuyển sang một căn nhà mới. Đừng để trí não bảo bạn những điều đó thật điên rồ hay bất khả thi. Lúc này, hãy chỉ nghiên cứu và tìm ra chính xác bạn cần có bao nhiêu tiền để theo đuổi cuộc sống trong mơ của mình - dù cuộc sống đó có như thế nào chăng nữa.

HÃY THỰC TẾ VỀ VIỆC NGHỈ HƯU

Bạn cũng cần xác định bạn cần bao nhiêu tiền để duy trì lối sống hiện tại khi đã về hưu hay nghỉ làm. Mặc dù tôi chưa có kế hoạch nghỉ việc, song nếu nghỉ hưu nằm trong kế hoạch của bạn, Charles Schwab đề xuất nếu mỗi tháng sau khi nghỉ hưu bạn cần 1000 đô la, thì trong thời gian làm việc bạn

cần phải đầu tư 230.000 đô la. Nếu bạn đầu tư một triệu đô la với lãi suất sinh lời 6%, khoản tiền đó sẽ đem lại cho bạn thu nhập chịu thuế khoảng 4300 đô la mỗi tháng.

Khoản tiền đó có đủ hay không còn phụ thuộc vào nhiều nhân tố như bạn có phải trả tiền thuê nhà không, bạn cần nuôi bao nhiêu người phụ thuộc, bạn nhận được lương hưu bao nhiêu từ quỹ An sinh Xã hội, và bạn thích cuộc sống như thế nào. 4300 đô la mỗi tháng có thể không đủ để đem lại cho bạn cuộc sống vương giả như bạn hình dung. Nếu bạn muốn được đi du lịch và sống năng động, khoản tiền đó chẳng nhiều nhận gì. Nếu tính cả lạm phát, có thể khoản tiền thực tiêu dùng còn ít hơn.

HIỂU RÕ VỀ CÁC KHOẢN TIỀN CỦA BẠN

Hầu hết mọi người đều không có khái niệm rõ ràng về tiền bạc. Ví dụ, bạn có biết tài sản ròng tổng tài sản trừ đi tổng nợ của mình là bao nhiêu? Bạn có biết trong tài khoản tiết kiệm của mình có bao nhiêu tiền? Bạn có biết chính xác chi phí cố định và chi phí biến đổi hàng tháng của mình? Bạn có biết tổng số nợ của bạn và số tiền trả lãi hàng năm của bạn là bao nhiêu? Bạn có biết mình mua bảo hiểm toàn bộ hay không? Bạn có kế hoạch tài chính không? Bạn có kế hoạch về nhà đất không? Bạn đã lập di chúc chưa? Bản di chúc đó có chứa đựng những thông tin mới nhất về bạn không?

Nếu bạn muốn thành công trên phương diện tài chính, bạn cần biết được những điều trên. Bạn không chỉ cần biết chính xác mình đang ở đâu mà bạn còn phải biết mình muốn đi về đâu và cần có những điều kiện gì để đến được đó.

Bước 1: Xác định giá trị tài sản ròng của bạn

Nếu bạn không biết chính xác giá trị tài sản ròng của mình, bạn

có thể :

1. Làm việc với kế toán hoặc một nhà hoạch định tài chính để

xác định.

2. Tham gia vào một tổ chức như Avedis Group (một tổ chức dịch vụ tài chính mạng lưới có chức năng tư vấn khách hàng trở nên hiểu biết và độc lập về các vấn đề tài chính). Họ sẽ giúp bạn xác định giá trị tài sản ròng và cung cấp các dịch vụ tài chính khác với giá rẻ hơn hầu hết các nhà hoạch định tài chính.⁴²

3. Mua một số phần mềm như Sao kê Tài chính Cá nhân, có tại trang web

Bước 2: Xác định bạn cần bao nhiêu tiền khi nghỉ hưu

Tiếp theo, hãy tính xem nhu cầu về mặt tài chính của bạn khi nghỉ hưu là bao nhiêu. Hãy nhớ bản chất của việc nghỉ hưu đòi hỏi bạn cần độc lập về mặt tài chính. Một nhà hoạch định tài chính tốt có thể cho bạn biết bạn cần tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu để có đủ thu nhập từ tiền lãi, cổ tức, tiền thuê nhà và tiền nhuận bút để duy trì lối sống hiện tại khi không còn làm việc.

Sự độc lập về tài chính giải phóng bạn, giúp bạn tự do theo đuổi niềm đam mê của mình, đi du lịch, tham gia vào các dự án dịch vụ hay làm bất kì điều gì bạn mong muốn.

Bước 3: Nhận thức rõ ràng các khoản chi tiêu của bản thân

Vấn đề số một của nền kinh tế và thế hệ ngày nay là cơ may được giải phóng về mặt tài chính.

ALAN GREENSPAN

Chủ tịch Ban điều hành Cục dự trữ Liên bang

Hầu hết mọi người không nhận thức rõ họ thực sự chi tiêu những gì trong vòng một tháng. Nếu bạn không bao giờ theo dõi chi tiêu của mình, hãy bắt đầu ghi lại các khoản chi tiêu thường xuyên hàng tháng như tiền thuê nhà, xăng xe, các khoản trả lãi, hóa đơn bảo hiểm, truyền hình cáp, tiền Internet, câu lạc bộ sức khỏe... Sau đó, quay lại cách đây từ sáu tới 12 tháng, và tính trung bình các khoản chi tiêu biến động hàng tháng - hóa đơn điện thoại, tiền ăn, điện nước, chi phí y tế, bảo dưỡng ô tô... Cuối cùng, lưu lại một bản kê khai mọi khoản chi tiêu trong một tháng của bạn, dù lớn hay nhỏ - từ trả tiền xăng xe tới mua một cốc cà phê Starbucks. Đến cuối tháng, cộng tất cả các khoản đó lại sao cho bạn có thể thực sự hiểu rõ mình đang chi tiêu vào những gì. Xác định các khoản cần tiêu và các khoản có thể bỏ. Bài tập này sẽ giúp bạn hiểu rõ những khoản chi tiêu hiện tại của mình và biết được có thể cắt bỏ các khoản không cần thiết nào.

Bước 4: Hiểu biết về mặt tài chính

Chúng ta đều không được giảng dạy về các vấn đề tài chính tại trường.

Bạn cần mất rất nhiều thời gian mới thay đổi được cách nghĩ và trở nên hiểu biết về mặt tài chính.

ROBERT KIYOSAKI

Đồng tác giả cuốn Rich Dad, Poor Dad

Bên cạnh việc tìm hiểu về các khoản chi tiêu, thu nhập bằng cách xem lại các mục tiêu tài chính hàng ngày và theo dõi chi tiêu hàng tháng, tôi còn khuyên bạn nên chủ động nghiên cứu về tiền bạc và đầu tư bằng cách đọc ít nhất một cuốn sách hay về tài chính mỗi tháng cho tới tận năm sau. Để bắt đầu, hãy truy cập vào trang www.thesuccessprinciples.com để tải về một danh sách các cuốn sách hay nhất.

Một phương pháp khác là tìm kiếm các chuyên gia có thể giảng dạy cho bạn các kỹ năng về tiền bạc - những kỹ năng cần thiết giúp bạn phát triển một tương lai tài chính lành mạnh. Bạn có thể đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu - công cụ đem lại lãi suất hoặc đầu tư vào bất động sản, cho thuê nhà đất.

Cũng giống như các công dân thuộc thế hệ dân số bùng nổ khi đến tuổi 50, Mark và Sheila Robbins bị khóa chặt trong tư duy của người làm công. Họ không bao giờ nói về việc tạo ra một cuộc sống giàu có, dư dả. Họ chỉ làm việc chăm chỉ - Sheila đã công tác 35 năm trong vai trò hướng dẫn bay cho hãng United Airlines, còn Mark là quản lý của một đại lý xe hơi.

Sau khi thua mất khoảng một nửa khoản tiền để dành khi về hưu vào thị trường chứng khoán, họ quyết định phải hành động khác đi. Đó là khi họ tham gia vào một tổ chức dịch vụ tài chính mạng lưới có tên gọi Avedis Group và tham gia các khóa học do tổ chức này cung cấp. Nhờ đọc cuốn Rich Dad, Poor Dad và tham gia trò chơi Dòng tiền, các buổi nói chuyện của họ bắt đầu có hơi hướng ngôn ngữ tiền bạc và trong đầu họ bắt đầu nhen nhóm ý tưởng trở thành nhà đầu tư bất động sản. Họ tìm tới một nhà đầu tư bất động sản chuyên về loại tài sản họ yêu thích, và họ đi tìm mua suốt mùa hè năm đó. Chỉ sau một năm ngắn ngủi, họ đã có 15 căn nhà gia đình cho thuê trị giá hơn hai triệu đô la, tất cả đều cho ra dòng tiền dương.

Nếu thành tích trên chưa đủ thuyết phục bạn, thì họ còn sở hữu một đại lý thành công cho các hãng Chrysler/Dodge/Jeep và một doanh nghiệp gia đình. Do họ sẵn sàng dành thời gian và tiền bạc đầu tư học thêm về tài chính, cuộc đời họ đã có sự thay đổi lớn và không bao giờ còn như xưa nữa.

Để tìm hiểu thêm thông tin về Avedis và các tổ chức khác có thể giúp bạn làm chủ các công cụ làm giàu, hãy truy cập vào trang web www.thesuccessprinciples.com.

TÀI SẢN NẴM TRÊN RẤT NHIỀU PHƯƠNG DIỆN

Lee Brower, người sáng lập ra Empowered Wealth đồng thời cũng là thành viên của nhóm làm chủ trí não của tôi, đã phát triển mô hình đào tạo con người cách giải quyết các vấn đề về tài sản của họ - không chỉ là tài sản về mặt tài chính. Nếu bạn nhìn vào bảng dưới đây, bạn sẽ thấy bạn sở hữu bốn loại

tài sản khác nhau.

Trước tiên đó là các tài sản con người, bao gồm gia đình, sức khỏe, tính cách, các khả năng riêng biệt, di sản, các mối quan hệ, thói quen, đạo đức và giá trị của bạn.

Tài sản thứ hai là trí tuệ, bao gồm các kỹ năng và tài năng, sự thông thái, trình độ học vấn, các kinh nghiệm sống (tốt và không tốt), danh tiếng, các hệ thống bạn bè đã phát triển, các ý tưởng, các truyền thống bạn được kế thừa và phát huy, các liên minh bạn đã xây dựng trong nhiều năm.

Thứ ba là các tài sản tài chính, bao gồm tiền mặt, cổ phiếu, trái phiếu, tiền tiết kiệm cho thời gian nghỉ hưu, bất động sản, các công ty riêng, và các tài sản khác bạn sở hữu, như bộ sưu tập đồ cổ.

Thứ tư, đó là các tài sản công dân, theo cách gọi của Lee, bao gồm tiền thuế bạn đóng (cùng các dịch vụ và cơ sở hạ tầng được hình thành từ thuế). Tài sản này cũng bao gồm tiền thuế bạn “chuyển hướng” thông qua các khoản đóng góp từ thiện, và nếu bạn vô cùng giàu có, bạn có thể lập một quỹ từ thiện riêng.

Khi Lee hỏi các gia đình giàu có họ sẽ chọn góc phần tư nào nếu họ chỉ có thể truyền lại hai trong số bốn tài sản trên cho con cái, những người này đều chọn tài sản con người và trí tuệ. Họ hiểu rằng nếu con cái họ có được hai thứ tài sản này, chúng sẽ luôn làm ra tiền. Nếu họ chỉ có tiền mà không có hai thứ tài sản kia, cuối cùng họ sẽ mất trắng. Lee và nhóm đồng sự tại Empowered Wealth có chức năng đào tạo các gia đình giàu có phương pháp tối đa hóa và truyền lại tài sản thuộc cả bốn góc phần tư lại cho các thế hệ kế cận.

Tôi xin mời các bạn bắt đầu suy nghĩ về phương pháp xây dựng và tận dụng các tài sản thuộc cả bốn loại trong Ma trận Empowered Wealth. Nếu bạn làm được điều này, bạn sẽ thực sự giàu có với một lối sống cân bằng. Và bạn sẽ giữ được tiền theo đúng ý nghĩa tích cực của nó. Tiền chỉ là công cụ để sử dụng cho các mục đích cao cả hơn.

NGUYÊN TẮC 58: TRƯỚC HẾT HÃY TỰ DÀNH DỤM CHO BẢN THÂN

Bạn có quyền lực siêu phàm để trở nên giàu có, nếu bạn chưa là một triệu phú, hẳn bạn vẫn chưa được hưởng những gì bạn xứng đáng có được.

STUART WILDE

Tác giả cuốn *The Trick to Money is Having Some*

Vào năm 1926, George Clason đã viết một cuốn sách mang tựa đề *The Richest Man in Babylon* - một trong những cuốn sách kinh điển về thành công của mọi thời đại. Cuốn sách là câu chuyện ngụ ngôn về một người đàn ông có tên Arkad, một người làm nghề chép thuê, đã thuyết phục khách hàng của mình là một chủ tín dụng dạy cho ông các bí quyết về tiền bạc của ông ta.

Nguyên tắc đầu tiên mà người chủ tín dụng dạy cho Arkad là: “Anh phải dành dụm một phần của tất cả các khoản thu về”. Ông tiếp tục giải thích bằng cách trước tiên để dành ít nhất 10% của tất cả các khoản thu nhập - và không chi tiêu một chút tiền nào trong số đó - Arkad sẽ thấy khoản tiền này lớn dần lên, và bắt đầu tự sinh lời. Lâu hơn, khoản tiền càng lớn nhờ lãi suất kép.

Rất nhiều người đã xây dựng cơ nghiệp nhờ tự dành dụm cho chính mình trước. Điều này cho đến nay vẫn tỏ ra đúng đắn và hiệu quả như năm 1926.

MỘT CÂU CHUYỆN

Công thức 10% này thật đơn giản, song tôi luôn thấy ngạc nhiên khi mọi người không thực sự hào hứng khi nghe tới nó. Một tối, tôi đang ngồi trên chiếc limo từ sân bay về nhà tại Santa Barbara. Anh tài xế 28 tuổi, sau khi nhận ra tôi, đã nhờ tôi chia sẻ một số bí quyết về thành công giúp anh có thể ứng dụng vào cuộc sống của chính mình. Khi tôi nói anh ta nên đầu tư 10% của mỗi đồng thu nhập anh ta kiếm được, sau đó lại đem tái đầu tư phần lãi thu về, tôi thấy rõ những điều mình nói vào tai trái rồi lại ra tai phải của anh ta. Anh ta đang tìm kiếm một kế hoạch làm giàu nhanh chóng.

Mặc dù các cơ hội làm giàu nhanh chóng rất đáng để kiếm tìm song tôi tin rằng, tương lai của bạn cần được xây dựng trên một nền tảng vững chắc, một kế hoạch đầu tư lâu dài. Bạn càng bắt đầu sớm, bạn càng có thể nhanh chóng xây dựng quỹ một triệu đô la của mình.

Hãy tìm tới một nhà hoạch định tài chính hoặc một trang web, nơi bạn có thể xác định giá trị tài sản ròng hiện tại và các mục tiêu tài chính khi về hưu, sau đó tính xem bạn cần tiết kiệm và đầu tư bao

nhieu từ thời điểm này để đạt được mục tiêu đó cho tới khi về hưu43.

KỶ QUAN THỨ TÁM CỦA THẾ GIỚI

Lãi suất kép là kỷ quan thứ tám của thế giới và là công cụ mạnh mẽ nhất tôi từng biết.

ALBERT EINSTEIN

Nhà vật lý học từng đạt giải Nobel

Nếu khái niệm lãi suất kép còn mới mẻ với bạn, tôi xin giải thích đơn giản như sau: Nếu bạn đầu tư 1000 đô la và được hưởng lãi suất 10%, bạn sẽ thu được 100 đô la tiền lãi vào cuối năm thứ nhất, tổng tài sản của bạn là 1100 đô la. Nếu bạn tiếp tục giữ khoản gốc và lãi thu được trong tài khoản, năm tiếp theo bạn sẽ thu được 10% tiền lãi trên khoản 1100 đô la, tương ứng với 110 đô la. Năm thứ ba bạn sẽ thu lãi trên khoản 1210 đô la - và cứ tiếp tục như vậy, chỉ cần bạn vẫn giữ khoản tiền trong tài khoản. Cứ sau bảy năm, số tiền của bạn sẽ tăng gấp đôi. Cuối cùng, sau một thời gian, nó sẽ trở thành một khoản tiền khổng lồ.

Hiển nhiên, thời gian chính là người bạn tốt nhất của bạn. Bạn càng bắt đầu tiết kiệm sớm, khoản tiền sau này bạn có càng lớn. Hãy tham khảo ví dụ sau: Mary bắt đầu đầu tư từ khi 25 tuổi, và dừng khi cô 35 tuổi. Tom bắt đầu từ khi anh 35 tuổi cho tới tận khi nghỉ hưu ở tuổi 65. Cả hai đều đầu tư 150 đô la mỗi tháng với lãi suất kép 8% một năm. Tuy nhiên, thật ngạc nhiên khi xem xét kết quả tại thời điểm cả hai nghỉ hưu ở tuổi 65. Mary chỉ đầu tư trong 10 năm song cuối cùng lại có 283.385 đô la, trong khi Tom đầu tư liên tục trong 30 năm song chỉ có 220.223 đô la. Một người tiết kiệm 10 năm lại có nhiều hơn người dành dụm 30 năm, tuy nhiên, bắt đầu muộn hơn. Bạn càng bắt đầu tiết kiệm sớm, bạn càng được tận hưởng quyền lực kì diệu của lãi suất kép.

ANH TA ĐÃ TỰ TRẢ CÔNG CHO MÌNH TRƯỚC

Tiến sĩ John Demartini là một bác sĩ điều trị bằng phương pháp nắn xương. Ông đã tổ chức vô số buổi hội thảo hướng dẫn phương pháp tự phát triển bản thân và nắm bắt các vấn đề tài chính cho các Bác sĩ cùng ngành. Ông là một trong những người giàu có nhất tôi từng biết - cả trên phương diện tinh thần, bạn bè, lẫn tiền bạc. John nói với tôi:

Khi mới vào ngành vài năm trước, tôi trả tiền cho mọi người trước, sau đó giữ cho mình phần còn lại. Sau đó tôi nhận ra rằng những người chỉ làm việc cho tôi chưa tới sáu tháng luôn nhận được lương đúng kỳ. Tôi cũng thấy rằng lương của họ cố định còn thu nhập của tôi luôn biến đổi. Điều đó thật

không thể tưởng tượng nổi. Người quan trọng nhất - tôi - người phải chịu mọi áp lực trong khi những người khác lại được hưởng sự ổn định. Tôi quyết định thay đổi mọi việc và tự trả lương cho mình trước tiên. Tiếp đó tôi nộp các khoản thuế, ngân sách phục vụ đời sống và các hóa đơn.

Tôi sắp xếp việc rút tiền tự động và phương pháp này đã hoàn toàn thay đổi tình hình tài chính của tôi. Tôi không lưỡng lự. Nếu hóa đơn cứ chất đống còn tiền thì không đổ vào, tôi sẽ cho dừng các khoản rút tiền tự động. Các nhân viên của tôi sẽ buộc phải tìm cách đặt trước các buổi hội thảo và thu tiền. Theo phương pháp cũ, tôi sẽ tự phải làm những việc này. Song bây giờ mọi việc đã thay đổi. Nếu họ muốn có lương, họ buộc phải tìm cách kiếm tiền.

QUY LUẬT 50/50

John cũng đề xuất một quy luật khác, theo đó, bạn không bao giờ được chi tiêu quá số tiền tiết kiệm. Nếu anh muốn tăng chi tiêu cá nhân lên 45.000 đô la, trước tiên anh phải kiếm thêm 90.000 đô la. Giả sử, bạn muốn mua một chiếc xe hơi trị giá 40.000 đô la. Nếu bạn không bỏ thêm 40.000 đô la vào tài khoản tiết kiệm, bạn cũng không thể mua được chiếc xe đó. Hoặc là mua một chiếc rẻ hơn, hoặc là chịu khó dùng chiếc hiện tại. Nếu không, hãy ra ngoài và kiếm thêm tiền đi. Vấn đề mấu chốt nằm ở chỗ bạn không nâng cao mức sống cho tới khi bạn kiếm đủ tiền để có quyền đó bằng cách bỏ thêm cùng một khoản vào tài khoản tiết kiệm.

Quy luật 50/50 sẽ giúp bạn nhanh chóng trở nên giàu có. Nó chính là điểm cốt lõi trong chính sách làm giàu của nhà tỉ phú John Marks Ternpleton.

ĐỪNG NÓI RẰNG BẠN KHÔNG THỂ LÀM ĐƯỢC!

Hầu hết mọi người chỉ bắt đầu tiết kiệm khi đã có một khoản tiền kha khá. Song nguyên tắc trên không hoạt động theo cách đó. Bạn phải bắt đầu tiết kiệm và đầu tư cho tương lai ngay từ bây giờ. Bạn càng đầu tư nhiều, bạn càng nhanh chóng được độc lập về mặt tài chính. Ngài John Marks Ternpleton bắt đầu đầu tư 150 đô la mỗi tuần khi còn là một nhà môi giới chứng khoán. Ông và vợ mình, Judith Folk, quyết định đầu tư 50% thu nhập vào thị trường cổ phiếu. Như vậy, hai vợ chồng chỉ còn sống dựa trên 40% thu nhập của John. Nhưng ngày nay, John Ternpleton đã là một tỉ phú! Ông vẫn tiếp tục thực hiện quy luật này cho tới tận bây giờ.

AI MUỐN TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ?

Các số liệu của chính phủ cho thấy vào năm 1980, có khoảng 1,5 triệu triệu phú tại Hoa Kỳ. Vào năm 2000, con số này là 7 triệu. Dự kiến con số này sẽ tăng lên khoảng 50 triệu vào năm 2020. Người ta

ước tính cứ khoảng bốn phút tại Hoa Kỳ lại có một người trở thành triệu phú. Chỉ cần chuẩn bị tốt, có kỉ luật và nỗ lực, bạn sẽ trở thành một trong số những triệu phú này.

TRIỆU PHÚ KHÔNG ĐỒNG NGHĨA VỚI “SIÊU SAO”

Mặc dù bạn có thể nghĩ rằng - dựa trên quan sát từ Donald Trump, Britney Spears, và Oprah Winfrey - hầu hết các triệu phú đều là các siêu sao, song sự thật là hơn 99% triệu phú là các nhà đầu tư và tiết kiệm chăm chỉ, có phương pháp.

Các triệu phú này thường xây dựng cơ nghiệp theo một trong ba cách sau: từ doanh nghiệp riêng, khoảng 75% tất cả các triệu phú của Mỹ sử dụng phương pháp này; giữ vai trò giám đốc tại một tập đoàn lớn, khoảng 10%; hay là các chuyên gia (bác sĩ, luật sư, nha sĩ, kế toán, kiến trúc sư). Thêm vào đó, khoảng 5% trở thành triệu phú bằng cách bán hàng hoặc tư vấn bán hàng.

Thực tế, hầu hết các triệu phú Mỹ đều là những công dân bình thường, họ làm việc chăm chỉ, chi tiêu hợp lý, tiết kiệm 10% tới 20% tổng thu nhập và tái đầu tư vào doanh nghiệp, bất động sản, vào thị trường chứng khoán. Họ là những người sở hữu các đại lý xe, chuỗi nhà hàng, công ty đá quý, doanh nghiệp vận tải,...

Tuy nhiên, mọi người xuất thân từ mọi gia cảnh đều có thể trở thành tỉ phú nếu họ học được kỉ luật đầu tư và tiết kiệm đồng thời bắt tay thực hiện từ sớm. Bạn hẳn đã nghe hay được đọc về Oseola McCarty, người Hattiesburg, Mississippi. Cô đã bỏ học từ lớp Sáu để chăm sóc gia đình và dành 75 năm giặt là quần áo cho mọi người. Cô sống cuộc đời thanh đạm và tiết kiệm các khoản tiền nhỏ nhoi cô kiếm được. Tới năm 1995, cô đã quyên góp 150.000 đô la trong khoản tiền tiết kiệm 250.000 đô la của mình cho quỹ học bổng của trường Đại học South Mississippi. Và điều thú vị ở đây là: Nếu Oseola đã đầu tư khoản tiền tiết kiệm của mình, ước tính khoảng 50.000 đô la vào năm 1965, vào một quỹ chỉ số S&P 500 và nhận được lãi suất trung bình khoảng 10,5% mỗi năm, khoản tiền của cô sẽ không chỉ là 250.000 đô la mà là 999.628 đô la - xấp xỉ một triệu đô, cao gấp bốn lần.⁴⁴

PHƯƠNG PHÁP TRỞ THÀNH MỘT “NHÀ TRIỆU PHÚ TỰ ĐỘNG”

Cách đơn giản nhất để triển khai kế hoạch tiết kiệm chính là lập kế hoạch “tự động” - tức là thực hiện tự động trích một số phần trăm trong mỗi khoản thu nhập và đem đầu tư theo ý muốn của bạn.

Các nhà hoạch định tài chính, từ kinh nghiệm của họ với hàng trăm khách hàng, sẽ cho bạn biết rằng rất ít - và hầu như không có - khách hàng nào thực hiện được kế hoạch tiết kiệm đầu tư nếu không nhờ phương pháp tự động. Nếu bạn là một nhân viên, hãy kiểm tra xem công ty bạn có các tài khoản lương

hưu tự đầu tư như kế hoạch 401(k) không.

Bạn có thể sắp xếp để công ty tự động chuyển lương vào kế hoạch đó. Nếu lương được chuyển vào kế hoạch trước khi bạn nhận được séc, bạn sẽ không bao giờ tiêu mất. Quan trọng hơn, bạn không phải suy nghĩ về các khoản đầu tư - bạn cũng không cần phải tự giác, tự kỉ luật. Điều đó không còn phụ thuộc vào tâm trạng, trường hợp khẩn cấp hay bất cứ việc gì khác. Bạn chỉ cần cam kết một lần và mọi việc sẽ tự động tuân theo cam kết đó. Một ích lợi khác của hình thức này là bạn gần như không phải chịu bất cứ loại thuế nào cho tới khi rút tiền ra. Do đó, thay vì chỉ sở hữu 70 xu, bạn có cả một đô la - và sinh lãi suất kép hàng năm.

Một số công ty thậm chí sẽ cho phép nhân viên lựa chọn tỉ lệ đầu tư. Nếu bạn làm việc tại một công ty như vậy, hãy hành động ngay. Kiểm tra lại với phòng lợi ích nhân viên của công ty để tìm cách đăng ký. Khi thực hiện, hãy nhớ đóng góp tỉ lệ phần trăm lớn nhất theo luật, và ít nhất là 10%. Nếu bạn hoàn toàn không thể tự thuyết phục mình dành ra 10%, thì hãy trích lại tỉ lệ phần trăm nhiều nhất có thể. Sau vài tháng, hãy đánh giá lại và xem liệu bạn có thể tăng tỉ lệ này lên hay không. Hãy linh động với việc cắt giảm các khoản chi tiêu và tăng thu nhập thông qua các nguồn khác.

Nếu bạn không có kế hoạch lương hưu tại công ty, bạn có thể mở kế hoạch lương hưu cá nhân (individual retirement account - IRA) tại một ngân hàng hoặc công ty môi giới. Với một kế hoạch lương hưu cá nhân, bạn có thể đóng góp tài chính tới 3000 đô la mỗi năm (3500 đô la nếu bạn ở tuổi 50 hoặc ngoài 50). Hãy yêu cầu ngân hàng, công ty môi giới hoặc tư vấn tài chính giúp đỡ bạn trong việc xác định nên sử dụng tài khoản IRA truyền thống hay Roth IRA. Để chuẩn bị các giấy tờ cần thiết cho một IRA cũng chỉ mất thời gian ngang với mở một tài khoản séc. Và nếu đặt lệnh tự động, bạn có thể yêu cầu tự động chuyển từ tài khoản séc của bạn sang IRA.

Nếu các bạn muốn được giải thích cặn kẽ hơn về lợi ích của chương trình đầu tư tự động, tôi thành thật khuyên bạn nên đọc cuốn *The Automatic Millionaire: A Powerful One-Step Plan to Live and Finish Rich*, của David Bach (New York: Broadway Books, 2004). David đã cho bạn mọi kiến thức bạn cần biết cũng như các nguồn lực để biến những đề xuất thành hành động - thậm chí cả số điện thoại và các trang web để bạn có thể dễ dàng thực hiện từ nhà.

TẠO RA TÀI SẢN THAY VÌ NỢ NÀN

Quy tắc Đầu tiên: Bạn phải biết phân biệt giữa tài sản và nợ phải trả. Những tầng lớp người nghèo và trung lưu nắm giữ các khoản phải trả,

song lại coi đó là tài sản. Tài sản thu tiền về túi tôi.

Còn nợ phải trả đem tiền ra khỏi túi tôi.

ROBERT T. KIYOSAKI

Đồng tác giả cuốn Rich Dad, Poor Dad

Có quá nhiều người chi tiêu phung phí và không có kế hoạch. Mô hình “đầu tư” của họ có dạng như sau.

Tuy nhiên, bạn hãy thử nhìn cách những người giàu có tiếp cận với các khoản đầu tư của mình. Họ sử dụng các khoản tiền kiếm được đầu tư một phần lớn vào các tài sản tạo thu nhập - bất động sản, công ty con, cổ phiếu, trái phiếu, vàng và các tài sản tương tự. Nếu bạn muốn trở nên giàu có, hãy theo bước họ. Hãy bắt đầu tiếp cận các hoạt động tài chính của mình như sau:

KHI Ô TRÚNG VÀNG CỦA BẠN BẮT ĐẦU NỞ

Khi tiền bắt đầu sản sinh, bạn sẽ mong muốn được học những phương pháp tốt nhất để đầu tư các khoản tiền đó. Cuối cùng, bạn có thể muốn tìm tới một nhà tư vấn tài chính tốt. Tôi đã tìm thấy nhà tư vấn tài chính của mình nhờ hỏi thăm bạn bè, sau đó chú tâm vào những cái tên được nhắc tới nhiều lần. Mọi việc diễn ra như vậy đây.

Nếu bạn bè bạn chưa từng biết tới các nhà tư vấn tài chính, hay bạn không thể tìm thấy cái tên chung nào được nhắc lại nhiều lần, bạn có thể truy cập vào một nguồn khác là trang www.fmishrich.com. Tại đây bạn có thể chọn ra cho mình một nhà tư vấn tốt. Hãy nhấp chuột vào mục “Find a Financial Advisor” (tìm nhà tư vấn tài chính) dưới phần “Resources Section” (Các nguồn lực). Trang web này có vô số thông tin hữu ích cho bạn.

TỰ BẢO VỆ CÁC TÀI SẢN CỦA MÌNH BẰNG BẢO HIỂM

Ngày nay, có một sự thật đáng buồn là nhiều người giàu có đã trở thành mục tiêu của các vụ kiện tụng, tố cáo, khiếu nại vô lý. Thêm vào đó, các sai lầm và tai nạn luôn xảy ra. Đó chính là lý do tại sao bạn cần bảo vệ tài sản tài chính của mình thông qua chính sách bảo hiểm tốt. Phương pháp này thậm chí còn quan trọng hơn trong trường hợp bạn sở hữu một doanh nghiệp nhỏ.

Bạn cũng có thể tìm tới một nhân viên môi giới bảo hiểm tốt với cùng cách thức như đã tìm nhà tư vấn tài chính hay công ty quản lý tài sản.

BẢO VỆ TÀI SẢN CỦA BẠN BẰNG THỎA ƯỚC HÔN NHÂN

Nếu bạn dự định kết hôn và mang theo rất nhiều tài sản vào cuộc sống chung, phần lớn các nhà tư vấn tài chính sẽ khuyên bạn nên lập thỏa ước hôn nhân. Tôi biết rằng việc này có vẻ như bạn đang đưa ra một khía cạnh tiêu cực trong khi nên yêu thương và san sẻ. Tuy nhiên, ngày nay, những thỏa ước như vậy đang trở nên rất cần thiết. Tôi từng chứng kiến không ít người - nam giới có, phụ nữ có - mất quyền sở hữu với chính những tài sản của mình bởi họ e ngại việc lập thỏa ước hôn nhân.

Khi tái hôn, người vợ sắp cưới của tôi rất sẵn lòng lập thỏa ước hôn nhân. Cô nói: “Em không muốn lấy đi của anh những tài sản thuộc về anh khi chúng ta chung sống. Anh đã làm việc rất vất vả mới có được và em muốn anh cảm thấy an tâm rằng anh vẫn sở hữu những tài sản của mình.”

Chính thái độ đó khiến tôi hiểu rằng chúng tôi kết hôn bởi cô ấy yêu tôi, chứ không phải của cải của tôi. Tôi rất ngưỡng mộ đức tính cân bằng, hợp lý của cô, cô đã không hề lợi dụng tôi hay công ty của tôi.

Nếu bạn không thể nói chuyện cởi mở về một thỏa ước hôn nhân, có lẽ bạn sẽ không thể thoải mái nói chuyện về bất kì vấn đề tình cảm khó khăn nào có thể xảy ra. Như vậy, mối quan hệ của bạn không thể tốt đẹp hay lâu dài được. Hãy tìm tới một nhà tư vấn hôn nhân hay một vài luật sư giỏi - những người đã từng lập các bản thỏa ước hôn nhân trước tòa - để cùng nhau lập ra một thỏa ước mà cả hai vợ chồng bạn đều hài lòng. Đây cũng là một trải nghiệm phát triển cá nhân cho cả hai vợ chồng bạn.

NGUYÊN TẮC 59: LÀM CHỦ TRÒ CHƠI TIÊU DÙNG

Có quá nhiều người tiêu xài các khoản tiền họ không làm ra để mua những vật dụng họ không muốn và để gây ấn tượng với những người họ không ưa.

WILL ROGERS

Nhà văn, diễn viên người Mỹ

Mới đây, khi tôi đi mua sắm cùng cậu con trai 13 tuổi Christopher, tôi thấy một cuốn sách gần quầy thanh toán có tên How to Absolutely Save Money: The Only Guide You'll Ever Need. Tôi mở cuốn sách ra đọc thử, và thấy mỗi trang sách đều có in bốn từ: Tiêu ít tiền hơn. Quả là một lời khuyên đúng đắn!

NĂM NGOÀI BẠN TIÊU BAO NHIÊU TIỀN?

Chi tiêu quá mức có thể hủy hoại các mục tiêu tài chính của bạn. Chi tiêu quá mức sẽ khiến bạn khánh kiệt, lâm vào cảnh nợ nần, bạn sẽ không tiết kiệm được số tiền cần thiết, tập trung quá mức vào tiêu dùng thay vì tích lũy và tạo ra của cải.

Nếu bạn không thể kìm hãm tốc độ tiêu dùng, hãy thử bài tập này. Đi tới các ngăn kéo, ngăn tủ trong nhà và lấy ra mọi thứ bạn chưa sử dụng tới trong năm qua, bao gồm quần áo, giày dép, trang sức, dụng cụ nhà bếp, đồ điện gia dụng, khăn trải giường, khăn tắm, chăn, dụng cụ thể thao, băng cassette, đĩa CD, video, trò chơi, đồ chơi, và các dụng cụ - bất kì vật dụng nào bạn đã mua nhưng không hề dùng trong năm trước. Hãy thu thập chúng lại vào một chỗ như phòng khách, hay gara. Sau đó cộng giá tiền bạn đã trả cho từng vật dụng lại.

Tôi đã từng gặp những người tìm thấy hàng đồng quần áo đắt tiền vẫn còn nguyên mác, các đồ dùng gia đình còn nằm nguyên trong hộp và túi mua hàng, và các thiết bị, dụng cụ đắt tiền mới sử dụng một lần trong vòng có lẽ là ba tới bốn năm. Thực sự, ngoài áo vét, áo dạ hội, giày trượt tuyết, và thiết bị lặn - những vật dụng bạn có thể chỉ dùng đến một lần trong vài năm, thì bạn dường như không cần dùng tới tất cả các vật dụng kể trên ngay. Tuy nhiên, bạn vẫn bỏ tiền mua chúng. Và khi cộng gộp giá tiền của các vật dụng này, bạn có thể thấy một con số còn lớn hơn khoản nợ trong thẻ tín dụng của mình.

HÃY DỪNG TIỀN MẶT ĐỂ CHI TIÊU

Một cách để kìm hãm chi tiêu đó là dùng tiền mặt. Tiền mặt hiện hữu rõ ràng. Và bạn sẽ phải suy nghĩ

mỗi khi chi tiêu. Bạn sẽ thấy mình chi tiêu ít hơn khi dùng tiền mặt thay vì thẻ tín dụng. Mọi khoản chi tiêu sẽ được xem xét kỹ lưỡng, các vật dụng ngẫu nhiên “cần thiết” sẽ bớt cần thiết hơn, và các khoản chi tiêu lớn sẽ bị ngừng lại, buộc bạn phải suy nghĩ xem bạn có thể xoay xở nếu thiếu các vật dụng đó không.

GIẢM CHI PHÍ CHO LỐI SỐNG DƯ DẢ CỦA BẠN

Một cách khác để làm chủ trò chơi tiêu dùng là sống theo cách của bạn song lại chi tiêu ít hơn cho lối sống đó. Tôi biết rất nhiều người thực hiện được điều này song vẫn duy trì chương trình tiết kiệm và đầu tư hiệu quả, trong khi chỉ thay đổi rất ít phương pháp chi tiêu.

Chúng ta cùng xem xét vài ví dụ.

Một người phụ nữ tôi quen thường mua vé xem hát opera trị giá 685 đô la chỉ với 123 đô la. Cô cũng được chiêm ngưỡng những ca sĩ nổi tiếng thế giới, thưởng thức những giọng hát tuyệt vời và lắng nghe dàn nhạc tài năng như những người khác - những người phải trả nhiều tiền hơn - cô đã mua vé với giá rẻ hơn 82% so với mọi người. Cô làm cách nào vậy? Khi thư mời đặt mua vé được gửi đi vào tháng Ba, cô đã chọn các chương trình mình ưa thích, loại bỏ các chương trình không phù hợp và gửi đi cùng với tiền thanh toán cho các chương trình “Tự -thiết - kế” của mình và cho rằng yêu cầu của cô sẽ được chấp nhận (sự thực luôn luôn đúng như vậy). Bởi cô luôn sẵn lòng ngồi ngoài ban công, cô đã được thưởng thức thứ nhạc cao cấp suốt cả mùa với cái giá thậm chí còn rẻ hơn chi phí xăng xe một tháng của cô.

Một người bạn khác của tôi là nhà mua bán xe hơi - không phải mọi loại xe mà là những chiếc Cadillac mui trần. Anh mua xe vào tháng Một, khi không ai nghĩ tới việc mua một chiếc xe mui trần và tiết kiệm được hàng trăm ngàn đô la. Nhờ chiến lược này và các ý tưởng mua hàng xuất sắc khác, anh có đủ tiền để sở hữu một vài tài sản lớn khác và đem đầu tư sinh lợi, từ đó làm giàu cho bản thân mình.

Một người phụ nữ khác tôi quen lại thích mặc các nhãn hiệu thời trang thiết kế đắt tiền song lại thường mua đồ ở các cửa hàng ký gửi, tại đó, cô có thể chọn ra vô số quần áo thiết kế đẹp mắt, mới tinh và chỉ phải trả rất ít để được trông như một minh tinh màn bạc.

Những người khác trao đổi hàng hóa và dịch vụ, xin chiết khấu, hỏi cách mua đồ giá rẻ hơn, mua hàng từ những người bán dạo, mua tại các cửa hàng giá rẻ - tóm lại là dùng mọi cách để cắt giảm chi tiêu trong khi vẫn đảm bảo được lối sống của mình.

Đối với họ - những người rất coi trọng việc tiết kiệm - sống dư dả trong khi phải chi tiêu ít tiền nhất cũng giống như một trò chơi.

Hãy THỰC HIỆN CÁC BƯỚC SAU ĐỂ THOÁT KHỎI CẢNH NỢ NẦN

Một phân quan trọng khác để làm chủ trò chơi tiêu dùng là thoát khỏi cảnh nợ nần. Hãy ngừng chi tiêu bằng thẻ tín dụng có lãi suất cao và bắt đầu tiêu dùng ít hơn.

Điều đáng ngạc nhiên là rất nhiều người chúng ta đều lâm vào cảnh nợ nần. Thẻ tín dụng, vay mua bất động sản và xe hơi khiến cho nhiều người điêu đứng. An ninh tài chính và tiết kiệm cũng bị ảnh hưởng theo. Nếu bạn lâm vào tình trạng này, hãy thực hiện ngay các bước sau để thoát khỏi cảnh nợ nần:

1. Ngừng vay tiền. Rất đơn giản, vay tiền chính là một trong những lý do chính khiến cho nhiều người không thể thoát khỏi cảnh nợ nần. Trong khi chưa trả hết các khoản nợ hiện tại, họ vẫn tiếp tục sử dụng thẻ tín dụng, đăng ký vay các khoản mới,... Thật điên rồ. Tại sao vậy? Bởi chi phí đi vay thực ra lớn hơn nhiều người nghĩ rất nhiều. Những con số sau đây sẽ cho thấy, bạn thực sự phải trả bao nhiêu khi dùng tiền đi vay để tiêu dùng.

Khoản tiền vay 10.000 đô la

Lãi suất 10%

Kỳ hạn 60 tháng

Tổng lãi suất phải trả 3.346,67 đô la

Tổng lãi suất trên giá vật phẩm tiêu dùng 33,5%

Nếu bạn không muốn trả một khoản 13.346 đô la để mua một vật chỉ đáng giá 10.000 đô la, hãy tìm một cách khác thay vì đi vay tiêu dùng: trả tiền mặt, mua một vật phẩm tương tự có giá rẻ hơn hay quyết định xem bạn có thực sự cần tới vật phẩm đó không.

2. Đừng thế chấp nhà để vay trả nợ thẻ tín dụng. Khi bạn “hợp nhất” tất cả các khoản trả nợ vào thành một khoản nợ lãi suất thấp, thực ra bạn đã khiến tình hình của mình tồi tệ hơn. Tại sao vậy? Bởi bạn đã quay lại điểm ban đầu, khi lãi suất chiếm tỉ trọng lớn nhất trong các khoản phải trả hàng tháng. Khi mới vay nợ, các khoản chi trả hàng tháng của bạn dành để trả nợ gốc rất ít trong khi hầu hết hay toàn bộ các khoản thu nhập hàng tháng của bạn dùng chi trả cho các khoản nợ tiêu dùng.

3. Trả các khoản nợ nhỏ trước. Khi bạn trả hết các khoản nợ nhỏ trước, bạn đã đạt được một thành công đột phá - mặc dù nghe có vẻ to tát. Một mặt, bạn củng cố lại lòng tự tôn mỗi khi đạt được một mục tiêu. Tại sao lại không bắt đầu từ mục tiêu nhỏ nhất, dễ thực hiện nhất nhỉ?
4. Tăng dần các khoản trả nợ. Sau khi đã trả hết các khoản nợ nhỏ, bạn hãy tăng dần các khoản thanh toán dành cho các món nợ lớn. Chẳng hạn, nếu tháng trước bạn trả 300 đô la và xóa nợ thẻ tín dụng, tháng sau bạn hãy thêm 300 đô la trả nợ mua xe. Bạn sẽ tiết kiệm được hàng ngàn đô la tiền lãi bằng cách trả nợ sớm, thêm vào đó, bạn sẽ không chi tiêu quá thêm 300 đô la trong tháng đó.
5. Hãy sớm trả hết nợ mua nhà và nợ thẻ tín dụng. Rất nhiều chủ tín dụng nhà đất giới thiệu hình thức cho vay trả lãi hai tuần một lần. Như vậy, thay vì phải trả một khoản tiền lớn mỗi đầu tháng, bạn sẽ trả một nửa hai tuần một. Do vậy, các khoản nợ kỳ hạn 30 năm sẽ chuyển thành 23 năm. Kết quả là bạn sẽ nhanh chóng thoát khỏi nợ nần. Nếu chủ tín dụng của bạn không cung cấp hình thức vay này, tại sao bạn không trả thêm hàng năm hay mỗi tháng?

SỨC MẠNH CỦA SỰ TẬP TRUNG

Khi cam kết thoát khỏi cảnh nợ nần và tiết kiệm nhiều hơn, bạn sẽ có được một sức mạnh thần kỳ. Khi thay đổi trọng tâm từ tiêu dùng sang tận hưởng những thứ bạn đang có và để dành tiền, bạn sẽ tiến nhanh với một tốc độ khó tin.

Thậm chí nếu bạn không tin rằng mình có thể sống sót qua mỗi tháng, khi bạn đã quyết tâm giảm nợ và tiết kiệm, bạn sẽ ngạc nhiên trước khả năng đạt được mục tiêu nhanh hơn dự tính của chính mình.

Bạn có thể phải trải qua một quy trình chuyển đổi toàn diện. Bạn sẽ thấy các giá trị và ưu tiên của mình có sự thay đổi lớn. Đột nhiên, bạn sẽ tính toán được mức độ thành công của mình dựa trên nợ đã trả thay vì hàng hóa đã mua. Khi danh mục đầu tư của bạn lớn dần, bạn sẽ đo lường tỉ trọng tất cả khoản chi tiêu dựa trên mục tiêu ổn định tài chính và thoát khỏi nợ nần của mình.

Dù bạn có đang ở đâu trong đời - ngay cả khi bạn đang ở trong một tình huống gần tuyệt vọng - hãy cứ thực hiện theo các bước trên đây và để phép màu đưa bạn tiến dần tới mục tiêu.

NGUYÊN TẮC 60: MUỐN CHI TIÊU NHIỀU HƠN, TRƯỚC TIÊN HÃY KIẾM NHIỀU TIỀN HƠN

Dù người ta có ca ngợi cảnh nghèo khó bao nhiêu thì thực tế vẫn là khó có thể sống viên mãn và thành công nếu không giàu có.

WALLACE D. WATTLES

Tác giả cuốn Science of Getting Rich

Cuối cùng, chỉ có hai cách thực sự để kiếm được nhiều tiền hơn đầu tư hay tiêu dùng các hàng hóa xa xỉ hoặc tiêu dùng ít hơn hoặc kiếm nhiều tiền hơn. Cá nhân tôi ủng hộ cách thứ hai. Tôi thích kiếm nhiều tiền hơn và tiêu nhiều tiền hơn thay vì tự chối từ mình trước những thứ tôi mong muốn đạt được.

Sự thực là kiếm nhiều tiền hơn đồng nghĩa với việc bạn có thể vừa đầu tư nhiều hơn, vừa tiêu dùng nhiều hơn đi du lịch, mua sắm quần áo, đi xem ca nhạc, dùng bữa tại các nhà hàng sang trọng, sử dụng dịch vụ y tế chất lượng...

Đây cũng là suy nghĩ chung của nhiều người.

KIẾM NHIỀU TIỀN HƠN BẰNG CÁCH NÀO?

Bước đầu tiên để kiếm nhiều tiền hơn là xác định xem bạn muốn kiếm bao nhiêu tiền. Tôi đã đề cập tới việc sử dụng sức mạnh của hình dung và các lời khẳng định để mừng tượng ra cảnh bạn đang sở hữu rất nhiều tiền. Không có gì đáng ngạc nhiên khi trong thế giới những người giàu có không thiếu gì các câu chuyện về những người đã tận dụng các thói quen hàng ngày này để tạo dựng cơ nghiệp cho mình.

Bước thứ hai là tự hỏi mình: tôi có thể cung cấp sản phẩm, dịch vụ hay giá trị gia tăng nào để thu lợi nhuận? Cộng đồng, công ty tuyển dụng, các đối tác hay khách hàng có nhu cầu gì mà bạn có thể đáp ứng?

Cuối cùng, bước thứ ba là phát triển và cung cấp sản phẩm, dịch vụ, giá trị gia tăng đó.

Ý TƯỞNG TĂNG THU NHẬP SỐ 1: TRỞ THÀNH MỘT DOANH NHÂN

Ngày nay, vô số các công ty năng động của Mỹ đang tạo ra tinh thần doanh nhân trong đội ngũ nhân viên và quản lý của mình. Nếu bạn làm việc tại một trong những công ty này - hay nếu bạn có thể

thuyết phục sếp cho bạn quản lý một phần dòng tiền mới tạo được của công ty - bạn có thể nhanh chóng tăng thu nhập của bản thân.

Có lẽ, công ty bạn sở hữu một danh sách khách hàng hiện không còn sử dụng sản phẩm hay dịch vụ kèm thêm của công ty. Có thể nhóm làm việc bạn làm việc quản lý các dự án hiện tại rất hiệu quả và có thể “làm thuê” cho các phòng ban khác để kiếm thêm thu nhập. Hay có lẽ, công ty bạn chưa tận dụng được hết một loại máy móc thiết bị, một mối quan hệ, một ý tưởng marketing hay một tài sản bất thường nào khác. Bạn có thể lập kế hoạch sử dụng các tài sản này để đem lại doanh thu, đề xuất với sếp để quản lý các tài sản đó nhằm kiếm thêm thu nhập. Việc này thậm chí có thể giúp bạn thăng tiến trong sự nghiệp.

Ý TƯỞNG TĂNG THU NHẬP SỐ 2: TÌM KIẾM VÀ ĐÁP ỨNG NHU CẦU

Tôi không bao giờ hoàn tất các phát minh mà không nghĩ tới những ứng dụng của nó trong việc phục vụ đời sống con người... Tôi tìm hiểu cộng đồng có nhu cầu gì. Sau đó mới tiến hành nghiên cứu, phát minh...

THOMAS A. EDISON

Nhà phát minh

Rất nhiều người thành công trong lịch sử đã xác định nhu cầu trên thị trường và cung cấp giải pháp đáp ứng nhu cầu đó, song hầu hết chúng ta lại chưa từng đặt câu hỏi cộng đồng có nhu cầu gì - hay thậm chí có thể có nhu cầu gì.

Nếu ước mơ của bạn là kiếm thêm thật nhiều tiền - dù rằng qua thu nhập lương hay lợi nhuận của doanh nghiệp bạn sở hữu - thì hãy xác định xem có nhu cầu nào chưa được đáp ứng và làm thế nào để đáp ứng các nhu cầu đó.

Dù đó có một trang web dành cho một nhóm các nhà sưu tầm, cung cấp dịch vụ đào tạo đặc biệt cho những người cần các kỹ năng hiếm sử dụng, hay phát triển một sản phẩm/dịch vụ mới nhằm đáp ứng xu thế đang nổi lên trong xã hội, thì luôn luôn tồn tại các nhu cầu chưa được đáp ứng trong xã hội. Rất nhiều các nhu cầu “đã được đáp ứng” là các phát minh hay dịch vụ giờ đây chúng ta không mấy chú tâm. Tuy nhiên, thực tế là con người đã khám phá ra những nhu cầu của chính mình, hay tìm hiểu nhu cầu của người khác, sau đó sáng tạo ra các sản phẩm và dịch vụ mà chúng ta sử dụng ngày nay:

- Sản phẩm Baby Jogger đã được một người đàn ông sáng tạo ra khi ông muốn chạy bộ song lại phải

trông con. Sản phẩm ông tự sáng tạo để phục vụ chính mình cũng đáp ứng nhu cầu của rất nhiều người khác.

- EBay, dịch vụ đấu giá trực tuyến lớn nhất thế giới được ra đời năm 1995 khi thành viên sáng lập Pierre Omidyar đã tìm cách giúp vợ chưa cưới của ông bán kẹo PEZ.
- Avon quyết định phương pháp bán hàng trực tiếp là phương pháp lí tưởng cho thị trường Nga mới nổi, nơi các đại diện của Avon không những có thể tư vấn sắc đẹp cho phụ nữ Nga mà còn giữ chức năng là các nhà phân phối lẻ khi cơ sở hạ tầng bán lẻ vẫn còn chưa tốt.
- Dịch vụ hẹn hò qua Internet được sáng tạo ra khi các doanh nhân thông thái kết hợp nhu cầu của những người độc thân với công nghệ máy tính - công nghệ họ tiếp xúc từ tám tới 12 tiếng mỗi ngày.

Bạn có thể xác định ra nhu cầu nào? Nhu cầu nằm chính tại nơi bạn tìm kiếm. Dù bạn là một sinh viên đại học đang tìm thêm thu nhập cho kỳ nghỉ hè, một người nội trợ đang muốn kiếm thêm 500 đô la mỗi tháng để chi tiêu - hay một doanh nhân đang sẵn tìm cơ hội kinh doanh lớn tiếp theo - thì luôn tồn tại nhu cầu bạn có thể nắm bắt và tận dụng để kiếm tiền.

Một ý tưởng sáng tạo đã biến nhà triệu phú thành tỉ phú

Vào những năm 1980, Mike Milliorn là nhân viên kinh doanh cho một công ty nhãn hiệu. Anh cần kiếm thêm tiền mỗi tháng. Một trong những khách hàng lớn nhất của anh là chuỗi cửa hàng của TGI Friday. Chuỗi cửa hàng này đang tìm phương pháp đánh dấu hàng tồn và đảm bảo các nhân viên sẽ dùng các vật liệu cũ, để hỏng trước - quy trình “quay vòng thức ăn”. Trước khi gặp Mike, họ sử dụng các loại băng dán trên mặt, bút đánh dấu hoặc dùng một loại dấu màu và dính lên một biểu đồ trên tường “dấu đỏ tương đương với thứ tư”. Đây quả là vấn đề lớn với họ.

Do vậy, Mike đã sáng tạo ra sản phẩm Daydots phục vụ cho quy trình “quay vòng thức ăn” - một hệ thống đánh dấu bằng các dấu màu tương ứng với từng ngày trong tuần.

Anh nhận ra nếu TGI Friday cần tới những dấu màu này thì các nhà hàng khác có lẽ cũng có nhu cầu. Anh bắt đầu tiếp thị sản phẩm Daydots tới các cửa hàng mình biết.

Giống như hầu hết những người có ý tưởng sáng tạo khác, Mike vẫn tiếp tục công việc thường ngày của mình. “Với ba đứa con, một khoản nợ mua nhà và hai khoản nợ mua xe, quả thật, bỏ việc để tập trung toàn bộ thời gian cho Daydots là quá mạo hiểm. Tôi không có tiền, do vậy, tôi phải tìm cách tiếp thị ý tưởng của mình với chi phí thấp nhất mà không phải nghỉ việc. Thế là ý tưởng đặt hàng qua thư

đột nhiên xuất hiện”.

Mike sản xuất một loại tờ bướm đơn giản, giải thích về hệ thống Daydots sau đó gửi tới một số cửa hàng anh có đủ khả năng chi trả tiền bưu kiện. Anh nhận được vừa đủ số đơn đặt hàng để khuyến khích thực hiện lần gửi tờ rơi thứ hai và tiếp theo nữa. Trong bốn năm, anh cùng vợ vẫn tiếp tục làm công việc thường ngày và cùng nhau kinh doanh Daydots.

Ngày nay, công ty của Mike gửi đi ba triệu catalogue mỗi năm và in hơn 100 triệu Daydots mỗi tuần. Mike đã xác định được một nhu cầu - và với sự giúp đỡ của vợ, con và các đồng nghiệp - anh làm việc cần mẫn để đáp ứng nhu cầu đó.

Daydots thậm chí còn phát triển thành một nhà sản xuất và phân phối các sản phẩm đảm bảo an toàn thực phẩm.

13 năm sau, Mike đã nhận được lời mời mua lại của một công ty Fortune 500 có tài sản lên tới 4 tỉ đô la. Công ty này đã mua lại Daydots với giá hàng chục triệu đô la. Khởi nghiệp từ một doanh nghiệp nhỏ, với mục tiêu kiếm thêm một chút thu nhập để “cho con cái tới trường,” điều mà Mike đã thực hiện được còn lớn hơn cả mục tiêu đề ra. Mike Milliorn đã nhận ra nhu cầu và tìm cách thức sáng tạo và tiết kiệm để đáp ứng nhu cầu đó.

We the People (Chúng tôi là người dân)

Đầu những năm 1990, Linda và Ira Distenfield bắt đầu tìm kiếm cuộc phiêu lưu tiếp theo trong đời. Họ đã thành công với công việc dịch vụ công dân nhưng lại muốn thay đổi. Sau khi nghiên cứu thị trường - tất cả các sản phẩm và dịch vụ hiện hữu - họ thấy có một dịch vụ chưa được cung cấp đó là dịch vụ pháp luật với giá cả phải chăng.

Cũng không có gì là đáng ngạc nhiên cả.

Khi đó các luật sư vẫn ở thế thượng phong và họ đặt giá hàng ngàn đô la cho những giấy tờ đơn giản, chỉ mất vài phút thực hiện. Một vụ đăng ký xin phá sản trung bình mất 1500 đô la, và một vụ ly hôn thì mất tới 2000 từ 5000 đô la.

Tuy nhiên, một dịch vụ mà mọi người đều có thể được trợ giúp về các mẫu đơn pháp lý với giá 399 đô la hoặc ít hơn thì sao? Một dịch vụ giúp đơn giản hóa các quy trình pháp lý, và diễn giải các phương án lựa chọn cho khách hàng bằng ngôn ngữ dễ hiểu, thông dụng?

Tại một cửa hàng nhỏ tại Santa Barbara, hai vợ chồng nhà Distenfields bắt tay vào thực hiện cung cấp

các dịch vụ đó. Công ty của họ, We the People, đã ra đời.

Ngày nay, đôi vợ chồng này đã có hơn 150 văn phòng tại 30 bang và hơn 500.000 khách hàng trong vòng 10 năm qua với hơn 60 loại dịch vụ pháp lý khác nhau - với giá cực kỳ hấp dẫn. Đó chính là kết quả của việc tìm kiếm và đáp ứng nhu cầu.

We the People đã thành công tới mức một tập đoàn lớn và quyền thế đã liên lạc với đôi vợ chồng, đề nghị mua lại và đưa We the People lên một nấc phát triển mới. Quyết tâm cung cấp dịch vụ với mức giá phải chăng cho cộng đồng của vợ chồng nhà Distenfield cuối cùng đã được đền đáp xứng đáng.

Chicken Soup for the Soul (Hạt giống tâm hồn)

Khi Mark Victor Hansen và tôi viết cuốn Chicken Soup for the Soul đầu tiên, chúng tôi đã vô thức đáp ứng một nhu cầu lớn mà lúc đầu chúng tôi chỉ lờ mờ hình dung. Chúng tôi biết rằng, mọi người đều muốn được nghe những câu chuyện tích cực, đó là lý do chúng tôi viết cuốn sách đầu tiên. Điều chúng tôi không biết là nhu cầu thực sự lại lớn đến mức nào. Chúng tôi chỉ nhận ra khi bắt đầu nhận được 50 tới 300 câu chuyện mỗi ngày - qua thư, fax hay email. Mọi người đều có những câu chuyện và muốn được nghe chuyện của người khác.

Khi cuốn sách đầu tiên lập kỷ lục và bán được tám triệu bản, các cửa hàng và nhà xuất bản rất vui mừng, yêu cầu chúng tôi tiếp tục. Chúng tôi đã sẵn sàng và liên tục đáp ứng nhu cầu đó với 10 cuốn sách mỗi năm⁴⁵.

Cơ hội bất tận

Bạn có bao giờ nhận thấy một nhu cầu giống nhau xuất hiện trong cuộc sống của chính mình? Hay của những người khác?

Liệu có điều gì cần được cung cấp, giải quyết hay loại bỏ? Liệu có điều gì khiến bạn phiền muộn song lại có thể giải quyết nhờ một loại dịch vụ/ sản phẩm nào đó? Bạn có cùng mục tiêu, tham vọng như những người khác trong ngành hay trong vòng tròn xã hội của bạn? Bạn có thích thú một số hoạt động nào đó?

Hãy tự xem xét cuộc sống của chính mình và tự hỏi điều gì còn thiếu sót, điều gì có thể làm cho cuộc sống dễ dàng và hoàn thiện hơn.

Ý TƯỞNG TĂNG THU NHẬP SỐ 3: TƯ DUY SÁNG TẠO

Khi Dave Liniger, người sáng lập và cũng là Tổng giám đốc của RE/MAX đồng thời là một chuyên viên môi giới nhà đất trẻ, giống như mọi người khác, anh thường phiền lòng vì việc phải trả 50% tiền hoa hồng cho chuyên viên môi giới chính tại văn phòng anh làm việc. Là một chuyên viên môi giới sáng tạo và có kinh nghiệm, anh bắt đầu tìm kiếm một phương pháp khác - một phương pháp tốt hơn để bán các căn nhà và giữ lại nhiều thu nhập hơn cho bản thân.

Không lâu sau, Dave vô tình biết tới một hình thức cho thuê văn phòng bất động sản độc lập, đơn giản - tiền thuê 500 đô la mỗi tháng - bao gồm một chiếc bàn, một ghế và một số dịch vụ khác nhằm phục vụ cho các chuyên viên môi giới có đủ kinh nghiệm để tự tìm kiếm khách hàng. Giống như Dave, những chuyên viên môi giới này không cần nhờ tới danh tiếng của công ty để thành công trong công việc. Tuy nhiên, ý tưởng cho thuê văn phòng trên lại không cung cấp dịch vụ quản lý tốt, không có thương hiệu, nhiều văn phòng và khả năng chia sẻ chi phí giữa hàng ngàn chuyên viên môi giới.

Tại sao chúng ta không tạo ra một sự khác biệt? Tại sao lại không lập ra một công ty đem lại nhiều quyền độc lập cho các chuyên viên môi giới hơn, cho phép họ giữ lại hơn 50% tiền hoa hồng kiếm được song vẫn được hỗ trợ nhiều hơn là tự điều hành một văn phòng riêng?

Real Estate Maximums - viết tắt là RE/MAX - đã ra đời như thế. Và kể từ khi khởi sự vào năm 1973, nhờ có quyết tâm thực hiện tầm nhìn và sự quyết đoán của Dave trong năm năm đầu khó khăn, RE/MAX đã lớn mạnh và trở thành mạng lưới các chuyên viên môi giới bất động sản lớn nhất và phát triển nhanh nhất trên thế giới với hơn 92.000 môi giới viên tại 50 quốc gia. Họ cùng nhau chia sẻ chi phí cố định, quản lý chi phí và là một phần của thực thể lớn hơn song vẫn độc lập, tự quyết chi phí quảng cáo và thu nhập giữ lại.

Ý tưởng sáng tạo của Liniger đã được hỗ trợ bởi thái độ làm việc cần mẫn, kiên cường và niềm đam mê. Ý tưởng đó đã đáp ứng nhu cầu của hàng ngàn nhân viên môi giới nhà đất và biến ước mơ của ông thành hiện thực - trở thành một doanh nghiệp đem lại doanh thu xấp xỉ con số hàng tỉ đô la mỗi năm.

Bạn có thể theo đuổi ý tưởng sáng tạo của mình tới đâu?

Ý TƯỞNG TĂNG THU NHẬP SỐ 4: KHỞI SỰ MỘT DOANH NGHIỆP TRÊN INTERNET

Là một chuyên gia về lợi nhuận, Janet Switzer làm việc với vô số các doanh nhân kinh doanh qua mạng, giúp họ tăng lợi nhuận từ các công ty của mình. Ngày nay, kinh doanh qua mạng đã trở thành một trong những hình thức kinh doanh nhanh chóng và dễ quản lý nhất. Bạn vẫn có thể tiếp tục công việc hiện tại của mình. Bạn cần tìm ra nhu cầu và đáp ứng nhu cầu đó trong một thị trường hẹp song vẫn phải hướng ra hàng ngàn, thậm chí hàng triệu người có cùng nhu cầu trên toàn thế giới.

Bạn có thể kinh doanh sách điện tử, các tệp âm thanh, phần mềm, các tài liệu đào tạo, các báo cáo đặc biệt, các khóa học và các sản phẩm thông tin khác có thể tải về máy của người sử dụng. Như vậy, bạn sẽ không mất chi phí chuyên chở, đóng gói. Và các sản phẩm này cũng dễ bán hơn. Vấn đề đơn giản chỉ là tìm ra những người có nhu cầu, cách tốt nhất để tiếp cận họ và làm cách nào để thuyết phục họ mua hàng.

Thêm vào đó, tin vui dành cho các bạn là Internet hiện giờ đã trở thành một thị trường hoàn chỉnh. Hàng trăm các trang web, thư báo, câu lạc bộ đã có nhiều thành viên, người tham dự - những người này có thể trở thành khách hàng tiềm năng cho bạn nếu bạn đồng ý chia phần trăm cho những người quản lý trang web đó. Một trong những nguồn tốt nhất, theo tôi, để lập một chương trình liên kết là Instant Internet Profit của Yanik Silver, có tại www.instantinternetprofit.com. Một trong những khách hàng của Janet đã thực hiện theo mô hình này và thu hút 578.667 khách truy cập trong vòng chỉ có 90 ngày. Vô số những khách truy cập này đã mua sản phẩm và dịch vụ từ người sở hữu trang web.

Khi đã học được cách tiếp thị trên Internet, bạn có thể kinh doanh trực tuyến các sản phẩm của người khác. Một người đàn ông ở Florida đã tìm tới nhà kinh doanh đồ trang sức trong vùng và hỏi xem ông có bao giờ nghĩ tới việc kinh doanh qua mạng không. Người này trả lời, ông đã từng có ý tưởng đó song chưa bao giờ có thời gian để thực hiện. Người đàn ông đề nghị xây dựng trang web và thu hút người truy cập. Đổi lại, anh sẽ được hưởng phần trăm hoa hồng. Người kinh doanh đồ trang sức đồng ý ngay lập tức. Đây là thương vụ có lợi cho cả hai bên.

Vào tháng Bảy năm 2001, Shane Lewis, một sinh viên y khoa tại Virginia, đã quyết định xây dựng một doanh nghiệp trực tuyến nhằm kiếm thu nhập nuôi gia đình trong khi đang theo học tại trường đại học George Washington. Với sự giúp đỡ của StoresOnline.com, anh tìm kiếm một sản phẩm cho thị trường và có thể nhanh chóng tìm ra một loại thuốc thử nghiệm nước tiểu mà các bậc cha mẹ và những đối tượng khác có thể sử dụng để phát hiện ra ma túy với các bài kiểm tra kết quả ngay lập tức. Anh cũng thu về hơn 100.000 đô la mỗi năm nhờ phát minh này và hai loại thuốc thử nghiệm khác. Anh nói với tôi: “Tháng đầu tiên, tôi chỉ có một vài đơn đặt hàng nhưng sau tháng thứ ba chúng tôi đã làm thực sự tốt và vượt quá mục tiêu ban đầu của tôi. Hiện nay tôi kiếm đủ cho vợ tôi yên tâm ở nhà chăm sóc con cái trong khi tôi đi học. Tôi không còn phải dựa vào Các khoản vay dành cho sinh viên nữa”.

Ý TƯỞNG TĂNG THU NHẬP SỐ 5: THAM GIA VÀO CÔNG TY MARKETING MẠNG LƯỚI

Hiện có hơn 1.000 công ty bán các sản phẩm của họ và các dịch vụ thông qua hình thức tiếp thị mạng lưới - và chắc chắn bạn sẽ thấy hứng thú với một hay một vài công ty như thế. Họ kinh doanh từ các sản phẩm sức khỏe và dinh dưỡng cho tới các sản phẩm mỹ phẩm, dụng cụ bếp, đồ chơi, sản phẩm

phục vụ giáo dục, dịch vụ điện thoại với chi phí thấp, thậm chí cả luật pháp và dịch vụ tài chính. Chỉ cần thực hiện một số nghiên cứu trên mạng Internet sẽ đem lại vô số các cơ hội. Bạn có thể tìm thấy danh sách các địa chỉ 500 công ty tại www.onlinemlm.com/500List.html hoặc www.mlminsider.com/Companies_List.html. Hoặc bạn cũng có thể truy cập vào trang web của Hiệp hội Bán hàng trực tiếp và hoặc Hiệp hội bán hàng trực tiếp của Liên hiệp Phụ nữ tại www.dsa.org và www.mydswa.org.

Tony và Randi Escobar quyết định tham gia vào Isagenix, một công ty tiếp thị mạng lưới chuyên về sản phẩm dinh dưỡng cho cuộc sống, giảm cân, và các sản phẩm chăm sóc da. Bởi niềm đam mê đối với sức khỏe, mong muốn thành công, tình yêu dành cho con người, tình yêu dành cho sản phẩm, và những cam kết làm việc hết mình, Tony, một người nhập cư từ úc đã được làm việc tại các mỏ đồng của Superior, vùng Arizona, chỉ một vài năm ngắn ngủi sau, vợ anh phải đối mặt với cảnh phá sản. Sau đó họ gia nhập Isagenix, nhờ đó mà thu nhập của họ đạt mức gần 2 triệu đô la mỗi năm trong chưa đầy hai năm. Mặc dù hiếm ai có thể bì được với tốc độ của hai vợ chồng, song thực tế, hàng triệu người đã tăng thêm thu nhập hàng ngàn đô la mỗi tháng nhờ tham gia vào các công ty tiếp thị mạng lưới. Theo báo cáo, hơn 100 nghìn người đã trở thành triệu phú nhờ vào tiếp thị mạng lưới kể từ giữa những năm 1990, chỉ tính riêng tại Mỹ!

Bởi rất nhiều công ty tiếp thị mạng lưới không tồn tại lâu dài, hãy đảm bảo bạn được tư vấn kỹ càng về công ty và sản phẩm trước khi bạn tham gia.

Tim một công ty đã được thành lập một thời gian và có uy tín lớn. Hãy thử các sản phẩm và chắc chắn rằng bạn thực sự yêu thích chúng. Nếu bạn thực sự đam mê các sản phẩm và yêu thương con người, bạn có thể kiếm được nhiều tiền thông qua việc xây dựng một lợi thế đòn bẩy. Có rất ít các doanh nghiệp, nơi bạn có thể tận dụng cơ hội lớn để đầu tư tài chính vào đó.

TIỀN BẠC CHUYÊN THÀNH GIÁ TRỊ

Bất kì khi nào bạn quyết định sử dụng năng lượng của mình, bí quyết là hãy trở nên có giá trị hơn đối với công ty, khách hàng. Bạn thực hiện điều này bằng cách giải quyết tốt nhất các vấn đề, cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo đúng nhu cầu và mong muốn của họ.

Bạn có thể muốn được đào tạo thêm, phát triển các kỹ năng mới, tạo thêm nhiều mối quan hệ hay đầu tư thêm thời gian. Nhưng bạn hoàn toàn có trách nhiệm với việc hoàn thiện những việc mình làm. Hãy luôn tìm kiếm các cơ hội để tự học và được đào tạo thêm. Nếu bạn cần bằng cấp cao hơn hoặc một chứng chỉ nào đó để tiến xa hơn trong sự nghiệp của mình, hãy đừng chỉ nói suông mà hãy hành động

để đạt được nó.

TẠO RA NHIỀU NGUỒN THU NHẬP

Cách tốt nhất để có nhiều thu nhập hơn và đảm bảo an ninh kinh tế cho cuộc sống của bạn là tạo ra nhiều nguồn thu nhập khác nhau. Điều này sẽ bảo vệ bạn khỏi việc một trong những nguồn thu nhập - như công việc dài hạn của bạn - khánh kiệt. Tôi luôn có một số nguồn thu nhập khác nhau. Khi còn là một bác sĩ trị liệu tư, tôi đã diễn thuyết, tổ chức hội thảo, viết bài cho các tạp chí và viết sách.

Bạn cũng có thể có được các nguồn thu nhập khác nếu chịu khó tìm kiếm. Bạn có thể đi dạy thêm, giảng bài về đầu tư, tư vấn hay marketing trên mạng Internet.

Có rất nhiều cách để kiếm thêm thu nhập. Nếu bạn ham đọc sách, bạn có thể viết các bài điểm sách. Bạn cũng có thể bán hàng qua trang eBay. Bạn có thể mua bán các sản phẩm hội họa. Tôi có một người bạn làm diễn giả chuyên nghiệp rất yêu hội họa phương Đông. Mỗi năm hai lần, anh đi du lịch Nhật Bản và Trung Quốc, mua các bức họa với giá rất rẻ. Anh giữ lại những bức mình thích, và bán những bức còn lại cho các nhà sưu tập anh quen biết. Những chuyến đi và các bức họa của anh được miễn phí, ngoài ra anh còn có khoản thu nhập kha khá từ các bức họa bán được. Tôi cũng quen biết hiệu trưởng một trường tư. Mùa hè nào ông cũng sưu tầm đồ cổ Trung quốc và bán tại nhà.

Chị Kim của tôi bắt đầu thích sưu tập các chuỗi hạt từ khi 20 tuổi, và tới khi 35 tuổi, chị đã có bộ Thiết kế Kimberly Kirberger De signs, kinh doanh các sản phẩm trang sức tới Nordstrom và Barneys cũng như làm chủ các cửa hàng quần áo tại địa phương và chương trình truyền hình Beverly Hills 90210.

ĐIỀU KHÁC BIỆT QUAN TRỌNG

Khi bạn đang xây dựng các nguồn thu nhập khác nhau, hãy cố tập trung vào việc tạo dựng các thương vụ chiếm ít thời gian và chi phí để khởi sự và vận hành. Mục tiêu của bạn là xây dựng để được tự do làm việc khi nào và nơi nào bạn muốn - hay để được nghỉ ngơi khi để theo đuổi các sở thích. Nếu các bạn theo đuổi quá nhiều nguồn, các bạn có thể mất đi nguồn thu nhập chính của mình.

Theo tôi, các bạn nên tìm đọc hai cuốn sách sau để hiểu hơn và làm chủ các nguồn thu nhập khác nhau: Multiple Streams of Income: How to Generate a Lifetime of Unlimited Wealth, xuất bản lần thứ hai, và Multiple Streams of Internet Income: How Ordinary People Make Extraordinary Money Online, đều của tác giả Robert G. Allen.

Hãy nhớ áp dụng mọi điều bạn đã học được. Hãy đưa vào một trong các mục tiêu của bạn, hình dung và khẳng định rằng bạn kiếm thu nhập từ nhiều nguồn và bắt đầu đọc sách báo, nói chuyện với bạn bè về vấn đề này. Bạn sẽ sớm thu hút các cơ hội và ý tưởng về phía mình. Sau đó, hãy bắt tay thực hiện những ý tưởng phù hợp nhất.

NGUYÊN TẮC 61: CHO ĐI NHIỀU ĐỂ NHẬN VỀ NHIỀU HƠN

Hãy đóng góp cho nhà thờ, bằng cả thức ăn trong nhà nữa và hãy trừng phạt nếu ta không mở cánh cửa thiên đàng và

ban phước lành cho các con.

MALACHI 3:10

(Kinh Thánh - Bản chỉnh sửa)

Đóng góp cho nhà thờ - 10% thu nhập của bạn cho Chúa - là một trong những cách tốt nhất để đảm bảo sự thịnh vượng. Rất nhiều người giàu có và thành công nhất thế giới là những người đóng góp nhiệt thành cho các nhà thờ. Bằng cách thường xuyên đóng góp cho nhà thờ, bạn cũng có thể gia nhập vào lực lượng đông đảo của Chúa và có được sự thịnh vượng.

Việc đóng góp không chỉ phục vụ cho người khác mà còn phục vụ cho chính bản thân bạn nữa. Những lợi ích đem lại vượt qua ranh giới tín ngưỡng và phục vụ mọi người với những niềm tin khác nhau - bởi hành động cho đi vừa xây dựng liên kết tinh thần với Đức chúa, vừa nuôi dưỡng lòng yêu thương dành cho con người. Đóng góp cho nhà thờ chứng minh một cách thuyết phục rằng Đức chúa mong muốn dành sự giàu có, dư dả cho các con chiên của Người. Thực tế Chúa đã tạo ra thế giới nơi bạn càng thành công thì càng có nhiều của cải để chia sẻ cho mọi người. Một cá nhân trở nên giàu có hơn gần như luôn đồng nghĩa với việc xã hội trở nên giàu có hơn.

KẾ HOẠCH ĐÓNG GÓP CHO NHÀ THỜ THEO CHICKEN SOUP FOR THE SOUL

Đóng góp cho nhà thờ đã làm lên một phần lớn trong thành công của tôi cũng như thành công của loạt sách Chicken Soup for the Soul. Kể từ khi xuất bản cuốn sách đầu tiên, chúng tôi đã đóng góp một phần lợi nhuận thu được cho các tổ chức phi lợi nhuận chuyên giúp đỡ các bệnh nhân, những người nghèo đói, người vô gia cư, thất học và bảo vệ môi trường.

Cùng với nhà xuất bản và các đồng tác giả, chúng tôi đã đóng góp hàng triệu đô la cho hơn 100 tổ chức, trong đó có Hội Chữ thập đỏ, YWCA và tổ chức Make-A-Wish Foundation. Kể từ năm 1993, chúng tôi đã trồng hơn 250.000 cây xanh tại công viên Yellowstone National cùng tổ chức National Arbor Day Foundation, hỗ trợ chi phí xây dựng nhà cho những người vô gia cư với sự hợp tác của Habitat for Humanity, cứu đói cho những người nghèo cùng tổ chức Feed the Children và ngăn chặn hàng ngàn vụ tự tử tuổi thành niên thông qua tổ chức Yellow Ribbon International. Chúng tôi cảm thấy

vô cùng biết ơn trước những điều chúng tôi nhận được, vì thế cũng muốn cho đi. Chúng tôi tin rằng những thứ mình cho đi cuối cùng sẽ được nhận về gấp trăm lần như thế.

Chúng tôi cũng đóng góp một phần thu nhập cá nhân cho nhà thờ và các tổ chức tinh thần khác nhằm nâng cao tính nhân đạo thông qua các hoạt động của Chúa.

Một trong những dự án thú vị nhất chúng tôi từng tham gia là đóng góp 100.000 bản cuốn Chicken Soup for the Prisoner's Soul cho các tù nhân. Cuốn sách này không được sáng tác nhằm phục vụ đối tượng công chúng nói chung song lại thành công tới mức chúng tôi nhận được hàng ngàn yêu cầu từ các thành viên gia đình, các nhân viên coi trại và quản lý tù, yêu cầu cung cấp thêm sách cho họ. Cuốn sách lúc đầu chỉ đơn thuần được sáng tác với mục tiêu nhân đạo, cuối cùng lại trở thành một cuốn sách thành công trong loạt Chicken Soup được bày bán tại hiệu sách - đó lại là một ví dụ nữa về kết quả tốt đẹp của việc cho đi.

CÓ NHIỀU HÌNH THỨC ĐÓNG GÓP KHÁC NHAU

Có hai hình thức đóng góp khác nhau. Đóng góp tài chính được hiểu là đóng góp 10% tổng thu nhập của bạn cho tổ chức từ thiện hoặc hỗ trợ tinh thần bạn mong muốn.

Đóng góp thời gian là tự nguyện dành thời gian phục vụ nhà thờ hay bất kì tổ chức từ thiện nào cần sự giúp đỡ của bạn. Hiện tại có 18.000 tổ chức từ thiện tại Hoa Kỳ cần tuyển tình nguyện viên.

CUỘC ĐỜI ANH TA THAY ĐỔI TỪ KHI ĐÓNG GÓP CHO TỪ THIỆN

Thiên nhiên trao tặng mọi điều và không mất đi gì cả, con người luôn giữ chặt mọi thứ và đánh mất tất cả.

JAMES ALLEN

Tác giả cuốn Path of Prosperity

Robert Allen, tác giả cuốn sách bán chạy nhất Nothing Down và The One Minute Millionaire, không phải lúc nào cũng đóng góp cho từ thiện. Tuy nhiên, sau khi anh đánh mất mọi thứ và quay trở về với hai bàn tay trắng, anh tự nhủ với mình: Hãy đợi một giây. Mình chưa từng có nhiều tiền như thế trong đời. Mình phải trở thành một chuyên gia dạy người khác cách làm giàu. Những điều đó đi đâu rồi? Hẳn mình đã làm gì sai đây.

Cuối cùng Bob cũng tìm lại sự giàu có của mình. Song trên con đường đó, anh học được một bài học

vô cùng quý giá: Mình có thể tin hay không tin vào việc đóng góp từ thiện. Nếu mình tin, mình sẽ đóng góp mỗi tuần. Mình sẽ tìm ra nguồn gốc của thu nhập trong tuần và viết séc cho tuần đó.

Từ khi trở thành một người chuyên tâm đóng góp từ thiện, đột nhiên một thế giới mới mở ra với anh. Mặc dù các món nợ vẫn còn song anh cảm thấy biết ơn đối với những gì mình có. Cơ hội mới nhanh chóng tìm đến với anh. Bob nói: Ngày nay, anh có nhiều cơ hội tới mức chỉ mất 10 phút để tận dụng nó. Anh tin rằng bất cứ người chuyên tâm đóng góp từ thiện nào cũng sẽ được như vậy.

Tuy nhiên, câu chuyện hấp dẫn hơn chính là anh đã truyền cảm hứng, khiến những người xung quanh cũng đóng góp từ thiện. Anh nhớ lại một lần, có một người phụ nữ tìm tới anh và phàn nàn: “Vợ chồng tôi không thể đóng góp từ thiện được. Chúng tôi khó khăn lắm mới xoay sở đủ tiền trả nợ mua nhà. Mỗi tháng, chúng tôi chi tiêu mất 5000 đô la. Tới cuối tháng, chúng tôi chẳng còn đồng nào cả.”

Bob khuyên nhủ cô, anh nói: “Cô không đóng góp từ thiện vì cô mong muốn nhận lại điều đó. Cô đóng góp từ thiện vì cô đã được nhận từ đó. Cô cảm thấy biết ơn và không có cách nào khác trên đời khiến cô có thể trả lại những điều đó. Có 7 tỉ người trên Trái đất này. Họ là sẵn sàng đánh đổi lá phổi trái để có được vị trí như cô ngày nay. Cô cần đóng góp từ thiện bởi lòng biết ơn những gì đã nhận được cho tới nay.”

Bob chưa bao giờ mong đợi nhận được điều gì khi đóng góp từ thiện, bởi giờ đây anh đã nhận ra cánh cửa thiên đường rộng mở với anh. Anh đóng góp từ thiện bởi anh đã nhận được những lời chúc phúc.

ĐÓNG GÓP TỪ CÁC TỔ CHỨC

Các công ty, tổ chức cũng gặt hái được thành quả từ việc cho đi. William H. George, Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc của tập đoàn Medtronic, gần đây đã tiết lộ trong một cuộc họp Minneapolis về triết lý kinh doanh của công ty cam kết đóng góp 2% lợi nhuận trước thuế cho các tổ chức từ thiện. Mặc dù khoản “đóng góp” này ban đầu chỉ vào khoản 1,5 triệu đô la, song nhờ tỉ lệ tăng trưởng 23% mỗi năm trong 11 năm liền, công ty đã tăng số tiền đóng góp lên 17 triệu đô la trong một năm.

Có lẽ những hành động ấn tượng nhất gần đây là việc Ted Turner đóng góp 1 tỉ đô la cho Liên hợp quốc và hai vợ chồng Bill và Melinda Gates đóng góp 7 tỉ đô la cho từ thiện thông qua Quỹ Bill and Melinda Gates Foundation. Tuy nhiên, bạn không cần phải sở hữu một tập đoàn hay đặc biệt giàu có thì mới có thể đóng góp cho cộng đồng. Bất kì đóng góp nào, dù là thời gian hay tiền bạc, sẽ đem lại sự khác biệt cho bạn và cho những người nhận được.

CHIA SẺ SỰ GIÀU CÓ

Tiền bạc giống như một loại phân bón. Nếu bạn trải rộng, nó sẽ mang lại nhiều hiệu quả hơn. Song nếu bạn đóng gói nó lại một chỗ, nó sẽ bốc mùi hôi thối.

JUNIOR MUUCHISON

Khi bạn chia sẻ với mọi người thành công bạn đạt được - khi bạn chia sẻ của cải với họ - bạn sẽ làm được nhiều hơn, thành công hơn và mọi người đều có lợi. Chìa khóa thành công của loạt sách Chicken Soup for the Soul nằm ở quyết định gắn bó mọi đồng tác giả cuốn sách vào quy trình viết và xuất bản. Mặc dù tôi và Mark nhận được tiền nhuận bút ít hơn - 30 hoặc 40 xu cho mỗi cuốn thay vì 60 xu - chúng tôi có nhiều danh tiếng hơn, nhận được sự quan tâm nhiều hơn từ báo giới và bán được nhiều sách hơn. Chỉ hai chúng tôi thôi không thể tổng hợp, biên soạn, sáng tác và quảng bá tới 80 cuốn sách được.

Điều người ta tưởng là công sức của hai tác giả và hai thư ký thực ra là sự đóng góp của đội ngũ 12 tác giả với hai biên tập viên, một vài cố vấn biên tập, hai trợ lý biên tập, một chuyên gia về giấy phép xuất bản, một giám đốc marketing, một giám đốc bản quyền, một giám đốc dự án, một số thư ký và một nhóm 75 đồng tác giả cùng khoảng 7000 cộng tác viên và hơn 50 họa sĩ. Chúng tôi luôn làm hết sức để thưởng công bằng và xứng đáng cho mọi người liên quan. Lương chúng tôi trả cho nhân viên cao hơn mức trung bình của ngành và chúng tôi còn có quỹ lương hưu hào phóng cùng quỹ thưởng lớn. Mọi nhân viên đều có sáu tuần nghỉ mỗi năm. Chúng tôi trả hơn 4 triệu đô la cho những người đóng góp truyện và quyền góp hàng triệu đô la cho từ thiện. Công ty chúng tôi tin tưởng rằng tinh thần sẵn sàng chia sẻ sẽ tạo ra nhiều của cải hơn so với tự mình làm ra. Cố gắng giữ khư khư chỉ làm hạn chế dòng tiền của bạn.

NGUYÊN TẮC 62: TÌM PHƯƠNG PHÁP ĐỂ PHỤC VỤ

Một trong những điều tuyệt vời nhất của cuộc sống là không ai giúp đỡ người khác mà không tự giúp mình.

RALPH WALDO EMERSON

Nhà văn, nhà thơ người Mỹ

Những người đạt tới trạng thái viên mãn nhất là những người tìm được cách phục vụ người khác. Bên cạnh niềm vui chân thực, phục vụ người khác nghĩa là bạn đang tự giúp chính mình - đó là nguyên tắc bất di bất dịch.

QUYẾT ĐỊNH XEM ĐIỀU GÌ QUAN TRỌNG VỚI BẠN

Hãy dành thời gian quyết định xem điều gì hay những ai thực sự quan trọng với bạn. Vấn đề nào khiến bạn quan tâm? Tổ chức nào khiến trái tim bạn rung động? Bạn có quan tâm tới nghệ thuật hay những người vô gia cư không?

Nếu bạn yêu nghệ thuật và cho rằng các trường học đang thiếu trầm trọng các khóa học nghệ thuật, bạn có thể quyết định tình nguyện gây quỹ để cung cấp các thiết bị giảng dạy, hay trực tiếp đứng lớp. Nếu bạn là con một, và thực sự nhớ cha mẹ, bạn có thể muốn tình nguyện cho hội Big Brothers hay Big Sisters. Nếu bạn thích đọc sách, bạn có thể tình nguyện đọc sách và ghi âm cho Hội người mù.

TÌNH NGUYỆN SỬ DỤNG CÁC KỸ NĂNG CỦA BẠN ĐỂ CÔNG HIẾN

Có rất nhiều tổ chức phi lợi nhuận có thể sử dụng các kỹ năng kinh doanh của bạn - quản trị, kế toán, marketing, tuyển dụng tình nguyện viên, gây quỹ,...

Nếu bạn có kỹ năng tổ chức, hãy suy nghĩ tới việc tham gia tổ chức các sự kiện từ thiện. Nếu bạn có thể dễ dàng thuyết phục người khác về các giá trị bạn đưa ra, hãy thử gây quỹ cho các tổ chức từ thiện địa phương. Nếu bạn là một giám đốc giỏi, hãy tính tới việc hoạt động trong ban lãnh đạo của một tổ chức phi lợi nhuận.

BẠN SẼ NHẬN VỀ NHIỀU HƠN NHỮNG THỨ BẠN CHO ĐI

Khi tình nguyện công hiến, bạn sẽ nhận về nhiều hơn những thứ bạn cho đi. Những nghiên cứu về hoạt động tình nguyện đều cho thấy những người hoạt động tình nguyện sống lâu hơn, có hệ thống miễn dịch

tốt hơn, ít bị đau tim, phục hồi nhanh hơn, tự tin hơn và am hiểu về ý nghĩa và mục đích công việc, cuộc sống hơn những người không tham gia. Nghiên cứu này cũng cho thấy những người hoạt động từ thiện từ khi còn trẻ sẽ trở nên giàu có hơn những đồng sự không tham gia tình nguyện. Hoạt động tình nguyện là một cách giao lưu kết bạn hiệu quả và thường dẫn tới các cơ hội nghề nghiệp và kinh doanh.

Hoạt động tình nguyện cũng là một cách để phát triển các kỹ năng thành công quan trọng. Rất nhiều tổ chức lớn đã nhận ra điều này và đã khuyến khích nhân viên tham gia tình nguyện. Rất nhiều công ty, như SAFECO và Pillsbury Company, thậm chí còn đưa hoạt động tình nguyện vào chương trình phát triển nhân viên và xem xét hàng năm. Chương trình Xây dựng Kỹ năng thông qua Hoạt động Tình nguyện của SAFECO giúp nhân viên xác định các kỹ năng họ muốn phát triển. Các nhân viên có thể truy cập vào mạng nội bộ “Volunteer @ SAFECO,” tại đây họ sẽ thấy hướng dẫn về các hình thức hoạt động tình nguyện giúp xây dựng kỹ năng về các lĩnh vực họ mong muốn. Sau đó, họ sẽ thảo luận với người giám sát về việc bổ sung các cơ hội hoạt động tình nguyện vào kế hoạch phát triển cá nhân của họ.

Rất nhiều công ty cũng cho hay khi họ phỏng vấn các ứng viên, họ cũng xét tới việc nhân viên đó có tham gia các hoạt động tình nguyện không. Do vậy, hoạt động tình nguyện có thể đem lại lợi ích cho bạn trên con đường sự nghiệp.

Thêm vào đó, một trong những chìa khóa dẫn tới thành công chính là xây dựng mạng lưới quan hệ, và hoạt động tình nguyện sẽ kết nối bạn với những người bạn không thể gặp ở đâu khác. Hơn nữa, họ lại thường là những người có khả năng đem lại đổi thay cho sự nghiệp của bạn và cho cả cộng đồng nữa.

NHỮNG PHẦN THƯỞNG KHÔNG NGỜ TRÊN CON ĐƯỜNG SỰ NGHIỆP VÀ KINH DOANH

Công ty Dillanos Coffee Roasters có chính sách tài trợ cho quỹ Christian Children - theo đó mỗi nhân viên sẽ nhận hỗ trợ một trẻ em trong quỹ. Để trả ơn những quốc gia đã hỗ trợ cho công việc kinh doanh của họ, công ty chỉ tài trợ cho trẻ em thuộc các nước đang phát triển - các quốc gia cung cấp hạt cà phê cho họ như Guatemala, Colombia, và Costa Rica. Dillanos trả phí tài trợ 35 đô la mỗi tháng, và từng nhân viên trong công ty sẽ liên lạc với trẻ em họ nhận hỗ trợ, gửi quà sinh nhật, quà Giáng sinh, và duy trì mối quan hệ tốt với các em. Bên cạnh việc tạo nên sự khác biệt, chương trình tài trợ này còn củng cố mạnh mẽ đạo đức nhân viên.

Ngoài ra, mặc dù động lực hỗ trợ những trẻ em này đơn thuần chỉ xuất phát từ tấm lòng nhân đạo, nó đã đem lại ảnh hưởng tích cực cho các chỉ tiêu tài chính của công ty. Tất cả tranh ảnh do các em vẽ đều được treo lên tường dọc một trong các đại sảnh của công ty. Một khách hàng tiềm năng tới thăm

công ty và hỏi về nguồn gốc các bức tranh. Khi nghe nói đây là những bức tranh của trẻ em do công ty tài trợ thông qua quỹ Christian Children, người phụ nữ xúc động tới mức, mặc dù chưa nếm thử cà phê Dillanos, bà vẫn quyết định hợp tác với công ty bởi thái độ quan tâm dành cho trẻ em và nhân viên của công ty.

CHICKEN SOUP FOR THE SOUL

Khi Mark và tôi đang viết và tổng hợp các câu chuyện cho cuốn sách đầu tiên trong bộ Chicken Soup for the Soul®, chúng tôi nhận ra mình cần thêm 30 câu chuyện nữa để hoàn thành cuốn sách. Do chúng tôi đã có nhiều năm phục vụ cộng đồng thông qua các hoạt động tình nguyện, thuyết trình tại các hội nghị chuyên nghiệp và đồng viên khuyến khích mọi người nên ai cũng sẵn lòng hỗ trợ chúng tôi. Họ gửi cho chúng tôi những câu chuyện để đưa vào cuốn sách. Không ai hỏi về việc nhuận bút cho những câu chuyện của họ. Họ chỉ muốn giúp đỡ chúng tôi và phục vụ những người đọc bằng cách truyền cảm hứng khích lệ họ.

Khi dành thời gian phục vụ cộng đồng, bạn sẽ xây dựng được mạng lưới quan hệ với những con người biết quan tâm, hào hiệp, những người sẵn lòng cho đi và tạo ra sự khác biệt. Khi bạn biết tới nhiều người như vậy, công việc của bạn sẽ dễ dàng hơn.

KẾT QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG TÌNH NGUYỆN LUÔN ĐƯỢC NHÂN LÊN GẤP NHIỀU LẦN

Phục vụ cộng đồng có thể bao gồm tập trung vào nhiệm vụ của công ty bạn, tạo ra các sản phẩm và dịch vụ mang lại ích lợi cho nhân loại. Sir John Marks Templeton đã nghiên cứu hơn 10.000 công ty trong vòng 50 năm và tìm ra những công ty có thành tích dài hạn tốt nhất là những công ty tập trung sản xuất cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mang lại lợi ích cho cộng đồng.

Templeton cho hay: “Dù có làm gì chăng nữa thì câu đầu tiên nên hỏi chính là: Về dài hạn, sản phẩm/dịch vụ này có thực sự hữu ích cho xã hội không? Tôi cho rằng các công ty có thể tự khẳng định rằng nếu nỗ lực phục vụ cộng đồng, công ty đó sẽ trường thịnh.”

Hãy nghĩ tới khả năng bạn phục vụ cộng đồng, đem lại cho xã hội sản phẩm và dịch vụ ngày càng có nhiều lợi ích, những nỗ lực của bạn tập trung nhiều vào việc cho hơn là nhận. Khi đó, cuối cùng bạn sẽ nhận về còn nhiều hơn cho đi.

Thế giới phản ứng nhanh hơn và tích cực hơn với những người cho hơn là người nhận. Lẽ tự nhiên, chúng ta đều muốn hỗ trợ người cho. Nói đơn giản, người cho đi luôn nhận lại.

Tôi tin tưởng rằng những phần thưởng tài chính mà chúng tôi nhận được từ bộ sách Chicken Soup for the Soul xuất phát một phần từ thái độ làm việc chăm chỉ của chúng tôi, song phần lớn là từ khao khát phục vụ cộng đồng mãnh liệt, cống hiến thật nhiều qua các cuốn sách. Tôi thực sự tin tưởng các câu chuyện của chúng tôi đã và đang góp phần hàn gắn thế giới cũng như tâm hồn của mỗi người.

Một câu tục ngữ cổ dạy rằng nếu bạn cho một người một con cá, bạn chỉ nuôi sống anh ta một ngày, song nếu bạn cho anh ta chiếc cần thì bạn đã nuôi sống anh ta cả đời. Anh ta có lẽ sẽ dạy cho những người khác cách câu cá nữa. Chúng tôi tận tâm dành cả cuộc đời mình để dạy mọi người cách “câu cá” - dạy họ các nguyên tắc và kỹ năng để đạt tới những nấc thang thành công hơn. Đó cũng là chương trình tôi xây dựng cho những tù nhân, các sinh viên trong thành phố. Đó chính là một cách sử dụng tài năng của mình để khích lệ người khác - đúng như câu nói yêu thích của Zig Ziglar, một trong những nhà giáo vĩ đại nhất Hoa Kỳ về nguyên tắc thành công, “Bạn sẽ nhận được mọi thứ mong muốn trong đời nếu bạn giúp người khác giành được những điều họ mong muốn.”

PHẦN SÁU: THÀNH CÔNG BẮT ĐẦU NGAY TỪ THỜI ĐIỂM NÀY

Đọc và ghi nhớ bao nhiêu cũng không thể giúp bạn thành công trong đời. Chính sự thấu hiểu và ứng dụng các tư tưởng thông thái mới thực sự đem lại điều đó.

BOB PROCTOR

Tác giả cuốn You Were Born Rich

NGUYÊN TẮC 63: HÃY BẮT TAY HÀNH ĐỘNG NGAY TỪ BÂY GIỜ!

Rất nhiều người ra đi trong khi nguyện ước sống vẫn còn mãnh liệt. Tại sao vậy? Vì họ đang sẵn sàng để sống. Nhưng khi họ biết được

điều đó thì thời gian đã cạn.

OLIVER WENDELL HOLMES

Nguyên thẩm phán Tòa án tối cao Hoa Kỳ

Không có “ngày hoàng đạo” nào để bắt tay khởi sự. Nếu bạn muốn tham khảo ý kiến các nhà tướng số hay bói toán xem ngày đẹp để kết hôn, mở cửa hàng, tung ra sản phẩm mới hay bắt đầu một tour lưu diễn,... được thôi - điều đó cũng tốt. Tôi có thể hiểu được. Song đối với mọi việc khác, chiến lược tốt nhất là bắt tay vào làm luôn. Đừng trì hoãn khiến mọi việc trở nên quá muộn. Hãy bắt tay hành động ngay lập tức.

Bạn muốn trở thành một diễn giả? Rất tốt. Hãy lên lịch diễn thuyết miễn phí cho một câu lạc bộ tình nguyện địa phương, trường học hay nhà thờ. Lên lịch rõ ràng sẽ tạo áp lực, buộc bạn phải tìm tòi nghiên cứu và viết ra bài diễn thuyết. Nếu việc này quá sức với bạn, hãy tham gia Toastmasters hoặc nói chuyện trước lớp.

Nếu bạn muốn kinh doanh trong lĩnh vực nhà hàng? Hãy xin việc trong một nhà hàng và bắt đầu học hỏi phương pháp kinh doanh. Bạn muốn trở thành một bếp trưởng? Tuyệt vời. Hãy đăng ký tham gia một trường dạy nấu ăn. Hãy hành động, hãy bắt đầu - ngay ngày hôm nay! Bạn không cần phải biết mọi thứ rồi mới bắt đầu. Hãy cứ tham gia trò chơi. Bạn sẽ học hỏi thông qua quá trình làm việc.

Trước hết cứ nhảy khỏi vách đá, rồi bạn sẽ tự tạo ra được đôi cánh bay trên đường rơi xuống.

Tác giả của rất nhiều tiểu thuyết khoa học giả tưởng người Mỹ

Xin các bạn đừng hiểu nhầm ý tôi ở đây. Tôi là người ủng hộ nhiệt thành việc giáo dục, đào tạo và xây dựng kỹ năng. Nếu bạn cần được đào tạo, hãy đăng ký các khóa học hay các buổi hội thảo ngay bây giờ. Nếu bạn cần một người hướng dẫn để chỉ đường cho mình, hãy đi tìm một người như vậy. Nếu bạn e sợ? Hãy cảm nhận nỗi sợ hãi. Vấn đề mấu chốt chính là phải bắt tay ngay vào thực hiện. Đừng đợi cho tới khi bạn đã hoàn hảo. Bạn sẽ không bao giờ đạt được tới mức đó.

Tôi bắt đầu khởi sự với việc giảng dạy lịch sử tại một trường cấp ba tại Chicago. Tôi còn lâu mới đạt được mức giáo viên hoàn hảo trong ngày đầu tiên đi dạy. Tôi cần học hỏi rất nhiều về quản lý lớp học, giữ kỉ luật hiệu quả, tránh bị những học sinh láu cá bịp bợm, khích lệ học sinh học tập. Tuy nhiên, tôi vẫn phải bắt đầu. Và trong quá trình giảng dạy, tôi đã học được những điều này.

Hầu hết các giai đoạn của cuộc sống là học hỏi trong quá trình thực hiện. Một số điều tôi quan trọng chỉ có thể học được trong quá trình thực hiện. Bạn thực hiện và nhận được ý kiến phản hồi - điều gì tốt, điều gì không tốt. Nếu bạn không làm gì vì lo sẽ làm sai, làm hỏng, bạn sẽ không bao giờ có được ý kiến phản hồi, và do đó không bao giờ tiến bộ được.

Khi mới khởi sự công ty đầu tiên, một trung tâm hội thảo tại Amherst, Massachusetts, có tên Trung tâm phát triển cá nhân và tổ chức ở New England, tôi tới ngân hàng địa phương để đăng ký vay. Ngân hàng đầu tiên nói với tôi rằng tôi phải có một kế hoạch kinh doanh. Tôi không biết kế hoạch kinh doanh là gì, song tôi đã đi mua một cuốn sách dạy cách lập một kế hoạch kinh doanh. Tôi viết ra một bản kế hoạch và mang tới ngân hàng. Họ nói với tôi bản kế hoạch có rất nhiều thiếu sót. Tôi lại hỏi những thiếu sót đó là gì và nhận được hồi đáp. Tôi về nhà, chỉnh sửa lại những phần thiếu sót, không rõ ràng hay không thuyết phục. Sau đó tôi lại quay lại ngân hàng. Họ nói rằng bản kế hoạch bây giờ đã tốt, nhưng lại không muốn phê duyệt. Tôi hỏi họ xem ai có thể sẵn lòng tài trợ cho kế hoạch đó. Họ cho tôi tên của một số ngân hàng trong vùng. Tôi lại rời nhà băng, đi tới những ngân hàng đề xuất. Mỗi ngân hàng lại phản hồi khác nhau cho tới khi tôi hoàn thiện bản kế hoạch cũng như bài thuyết trình. Cuối cùng, tôi được phê duyệt khoản vay 20.000 đô la.

Khi Mark Victor Hansen và tôi xuất bản cuốn sách đầu tiên trong bộ Chicken Soup for the Soul®, tôi nghĩ nên bán sách với khối lượng lớn cho một số công ty tiếp thị mạng lưới, cho rằng họ có thể bán hoặc bán lại cho đội ngũ bán hàng của họ để khích lệ những người này tin vào ước mơ, mạo hiểm hơn và đạt nhiều thành tích bán hàng hơn. Tôi tìm một danh sách các công ty trong Hiệp hội Marketing

Trực tiếp (Direct Marketing Association), và bắt đầu gọi tới các giám đốc bán hàng của những công ty lớn. Có nhiều lần họ không nghe máy. Những lần gọi khác, họ nói: “Chúng tôi không hứng thú.” Có đôi lần, tôi còn bị cúp máy giữa chừng. Song cuối cùng thì chúng tôi cũng tìm cách nói chuyện được với những người có quyền quyết định và thảo luận về lợi ích của cuốn sách. Một số công ty thích cuốn sách tới mức họ thuê tôi tới nói chuyện tại công ty.

Tôi có e sợ khi gọi điện không? Có chứ. Tôi có biết mình đang làm gì khi bắt tay thực hiện không? Không. Tôi chưa từng cố gắng bán sách với số lượng lớn cho ai bao giờ. Tôi phải học trong quá trình thực hiện. Song điều quan trọng nhất là tôi đã bắt tay vào làm. Tôi giao tiếp với những người tôi muốn phục vụ, tìm ra ước mơ, khát vọng, mục tiêu của họ là gì; khám phá cuốn sách của chúng tôi sẽ giúp họ thực hiện mục tiêu của mình ra sao. Mọi thứ đều sáng tỏ khi tôi sẵn lòng mạo hiểm và nhảy vào cuộc chơi.

Bạn cũng phải bắt tay vào thôi - dù bạn đang ở đâu đi chăng nữa. Hãy hành động, bạn sẽ tìm ra con đường đến với những điều bạn mong muốn.

BẮT ĐẦU RA SAO?

Cuộc hành trình 1000 dặm phải bắt đầu từ bước chân đầu tiên.

NGẠN NGŨ CÔ TRUNG HOA

Chìa khóa thành công chính là bạn phải áp dụng những điều đã học được trong cuốn sách này. Bạn không thể cùng lúc làm mọi thứ, song bạn có thể bắt đầu từng bước. Có 64 nguyên tắc trong cuốn sách này. Nếu bạn bất cẩn, bạn có thể bị choáng ngợp. Đây là những việc bạn cần làm:

Trước tiên, quay lại Phần I và bắt đầu ứng dụng từng nguyên tắc theo đúng trật tự trong sách - chịu trách nhiệm 100% với cuộc sống và thành công của bạn, xác định các mục tiêu sống, những mong ước, thiết lập mục tiêu cụ thể và lượng hóa được, chia nhỏ thành các hành động cụ thể, tạo ra các lời khẳng định cho từng mục tiêu và bắt đầu hình dung mục tiêu của mình trong trạng thái đã hoàn thiện hàng ngày. Nếu bạn thông minh, bạn sẽ tìm được người đồng hành cho những bước đi đầu tiên này.

Sau đó, bắt đầu hành động cho những mục tiêu quan trọng nhất hàng ngày ngoại trừ những ngày nghỉ ngơi của bạn. Hãy làm mọi việc cần thiết, yêu cầu những thứ bạn cần mà không lo sợ bị từ chối, xin ý kiến phản hồi, cam kết không ngừng hoàn thiện và kiên định trước mọi khó khăn. Giờ đây, bạn đang trên đường tiến tới hoàn thiện những mục tiêu chính.

Tiếp đó, hãy tạo dựng và duy trì động lực, sáng lập ra chương trình xóa bỏ những khiếm khuyết, những niềm tin tiêu cực, chọn lựa các thói quen và cam kết đọc một trong những cuốn sách hữu ích, mua một chương trình audio để nghe khi lái xe hoặc khi tập thể dục. Sau đó, lên lịch đi nghỉ với gia đình hoặc bạn bè và đăng ký tham dự một hội thảo phát triển cá nhân trong vòng sáu tháng. Hãy tập nói “không” với những người và vật cản trở bạn tiến tới mục tiêu và tìm một người cố vấn, hướng dẫn và giám sát bạn.

Cuối cùng, hãy phát triển tư duy tích cực về tiền bạc. Hãy đảm bảo bạn đã thiết lập quy trình tự động đầu tư ít nhất 10% thu nhập vào một tài khoản đầu tư và đóng góp một phần thời gian, tiền bạc cho một tổ chức từ thiện hoặc tôn giáo. Phân tích và cắt giảm chi tiêu, bắt đầu tìm cách làm giàu thay vì chỉ kiếm sống bằng cách gia tăng giá trị cho công ty hoặc khách hàng.

Bạn không thể làm mọi thứ cùng một lúc. Song nếu bạn nỗ lực thêm một chút mỗi ngày, dần dần bạn sẽ tạo dựng được thói quen và kỉ luật mới. Hãy nhớ, mọi việc đều cần có thời gian. Không có thành công nào đến với bạn nhanh chóng. Tôi phải mất hàng năm trời mới học và ứng dụng được tất cả những nguyên tắc trong cuốn sách này. Tôi đã làm chủ được một số nguyên tắc và hiện đang tiếp tục cố gắng làm chủ những nguyên tắc còn lại.

Mặc dù bạn sẽ mất một thời gian, song quãng thời gian đó sẽ không dài bằng của tôi. Tôi đã phải tự mình khám phá ra tất cả những nguyên tắc này trong rất nhiều năm và qua rất nhiều nguồn khác nhau. Giờ đây, tôi truyền lại cho bạn. Hãy tận dụng những hành trang tôi đã đi qua. Mọi điều bạn có trong cuốn sách này sẽ giúp bạn bước lên một tầm cao mới.

Chắc hẳn có những điều khác bạn cần học - những điều chỉ ứng với tình hình, mục tiêu, sự nghiệp cụ thể của bạn song không được viết trong cuốn sách này. Tuy nhiên những nguyên tắc nền tảng để thành công trong mọi lĩnh vực, công việc đều đã được đề cập trong các chương sách trước. Hãy quyết tâm bắt tay thực hiện ngay bây giờ và sử dụng các nguyên tắc đó để tạo dựng cuộc sống bạn mơ ước.

TÁC ĐỘNG LAN TỎA

Nhà khoa học, nhà phát minh và triết gia Buckminster Fuller đã nói về các tác động lan tỏa của hoạt động của con người. Fuller giải thích bằng cách chỉ ra mục tiêu tương tự như tiên quyết của loài ong là hút nhụy hoa để tạo mật, song trong khi đi tìm nhụy hoa, loài ong đã vô thức tham gia vào một mục đích lớn lao hơn. Khi chúng bay từ bông hoa này sang bông hoa khác để lấy nhụy, nó mang theo phấn hoa trên cánh, và do đó trở thành loài thụ phấn hoa đông đảo nhất thế giới. Đó chính là sản phẩm phụ vô thức của hoạt động đi tìm nhụy hoa. Hãy nghĩ về chính bạn như một con thuyền đang rẽ nước. Rẽ

nước về hai phía và ra sau, bạn sẽ tự tạo động lực để tiến lên. Cuộc sống cũng như vậy. Chỉ cần bạn luôn chủ động theo đuổi các mục tiêu, bạn sẽ tạo ra những hiệu ứng lan tỏa. Những hiệu ứng này còn quan trọng hơn những hiểu biết hay dự định ban đầu của bạn. Bạn chỉ cần bắt tay thực hiện và con đường của những cơ hội sẽ mở ra trước mắt bạn.

Chưa có người giàu có và thành đạt nào tôi biết (kể cả những bạn bè thân thiết hay hơn 70 người tôi phỏng vấn cho cuốn sách này) từng dự tính trước những tác động lan tỏa từ những hoạt động đơn thuần của mình. Tất cả những người đó đều bắt đầu từ một ước mơ, một kế hoạch, song khi họ bắt tay thực hiện, một con đường mới mẽ không ngờ lại mở ra với họ.

Hãy nhìn vào trường hợp của chính tôi. Mark Victor Hansen và tôi chưa bao giờ dự tính rằng bộ sách Chicken Soup for the Soul lại trở thành một thương hiệu, một thuật ngữ mới tại Bắc Mỹ và vô số các quốc gia khác trên toàn cầu. Chúng tôi cũng chưa từng nghĩ tới việc có những dòng sản phẩm mang tên Chicken Soup như thức ăn dành cho chó mèo Chicken Soup for the Pet Lover's Soul, buru thiếp, chương trình truyền hình, phát thanh. Tất cả những điều này đều có được nhờ quyết tâm ban đầu - viết sách và phục vụ cộng đồng của chúng tôi.

Khi Dave Liniger quyết định rời bỏ công ty môi giới bất động sản lớn nhất tại Denver và mở một văn phòng riêng, ông không hề nghĩ rằng, 30 năm sau, văn phòng của ông, RE/MAX, lại trở thành công ty môi giới bất động sản lớn nhất Hoa Kỳ với 92.000 nhân viên môi giới trên 50 quốc gia trên toàn thế giới.

Khi Donald Trump xây dựng tòa nhà đầu tiên, ông cũng không ý thức rằng, mình sẽ sở hữu vô số sông bạc, sân golf, khách sạn, chương trình truyền hình số một và cuộc thi Hoa hậu Mỹ. Ông chỉ biết rằng, ông muốn xây dựng những tòa nhà tráng lệ. Phần còn lại của câu chuyện chỉ diễn ra sau này.

Carl Karcher cũng khởi nghiệp với một quán xúc xích tại Los Angeles. Khi dành dụm được một chút tiền, ông mua thêm một quán khác cho tới khi có thể mở một nhà hàng. Nhà hàng đó sau này lớn rộng thành Carl's Junior.

Khi Paul Orfalea mở một cửa hàng photocopy nhỏ để phục vụ các sinh viên đại học, anh cũng không biết rằng sau này quán đó lại phát triển thành chuỗi hơn 1,800 cửa hàng Kinko và đem lại cho anh 116 triệu đô la sau khi bán lại.

Tất cả những người này đều lập ra những mục tiêu và kế hoạch chi tiết tốt nhất tại thời điểm họ nghĩ tới chúng. Song mỗi thành công mới lại mở ra những cơ hội mới. Bạn chỉ cần định hướng, hành động và tất cả các cơ hội bất ngờ sẽ đến trên con đường đó.

GẶP GỖ VIN DI BONA

Khi cuốn sách đầu tiên trong bộ Chicken Soup for the Soul® đứng đầu danh sách những cuốn sách bán chạy nhất, nhà xuất bản hỏi liệu chúng tôi có muốn làm một bộ sách cùng đề tài không. Anh cũng hỏi chúng tôi có sẵn lòng tạo ra một cuốn sách nấu ăn với công thức súp gà. Mặc dù ý tưởng đó có vẻ quá hạn chế cho một cuốn sách - liệu một người có thể dùng bao nhiêu công thức súp gà chứ? - ý tưởng viết một cuốn sách nấu ăn thực sự cuốn hút chúng tôi. Một trong những người bạn thân của chúng tôi Diana von Welanetz Wentworth, một tác giả từng được giải thưởng trong lĩnh vực này. Cô đã cống hiến cả đời để tạo ra sự khác biệt trên thế giới. ý tưởng về một cuốn sách bao gồm những câu chuyện do những người nổi tiếng, các tác giả thành công, các bếp trưởng và các quản lý nhà hàng cùng với công thức của họ đã khiến chúng tôi rất quan tâm. Chúng tôi đã mời Diana hợp tác. Chúng tôi cùng nhau tập hợp những câu chuyện có ý nghĩa, liên quan tới kinh nghiệm về món ăn và công thức cho món ăn đó.

Phần thú vị nhất chính là Diana sẽ chuẩn bị và nấu ăn theo các công thức để xem món ăn có thực sự ngon hay không. Sau đó mỗi tuần Mark và tôi sẽ tới nhà Diana và nếm thử kết quả các món ăn chúng tôi đã chọn ra từ hàng ngàn câu chuyện và công thức trong sách (Tôi nhớ là mình không hề gầy đi khi thực hiện cuốn sách này!)

Một năm sau, Mark và tôi bắt đầu nghĩ tới việc làm tất cả những câu chuyện chúng tôi sưu tầm thành một chương trình truyền hình hấp dẫn. Ngoài việc trả lời phỏng vấn trong vô số các chương trình truyền hình và tin tức, Mark và tôi không hề có chút kinh nghiệm gì về truyền hình. Chúng tôi không quen biết nhà sản xuất, đạo diễn hay chỉ đạo chương trình nào. Tuy nhiên, chúng tôi biết rằng truyền hình sẽ là lĩnh vực tiếp theo chúng tôi khám phá. Khi đã bổ sung chương trình truyền hình Chicken Soup for the Soul vào danh sách các mục tiêu, bắt đầu khẳng định và hình dung ra chương trình Chicken Soup trên truyền hình, chỉ vài tuần sau, Diana gọi điện cho chúng tôi và nói: “Tôi nghĩ tôi có thể giới thiệu các anh với Vin Di Bona. Anh ta là nhà sản xuất chương trình America's Funniest Home Videos. Trước đây anh ta sản xuất một chương trình nấu ăn cho tôi và Paul, tôi nghĩ anh ta có thể sẽ thích ý tưởng chương trình Chicken Soup for the Soul”.

Nhờ có Diana giúp đỡ, chúng tôi hẹn gặp Vin Di Bona cùng phó chủ tịch công ty anh, Lloyd Weintraub. Lloyd hóa ra lại là một người rất hâm mộ Chicken Soup. Anh tham gia buổi gặp và hoàn toàn thuyết phục Vin về ý tưởng đó. Một năm sau, chúng tôi đã tham gia sản xuất loạt 16 chương trình phát sóng trên kênh PAX ti vi và sau đó là ABC với các diễn viên như Jack Lein-mon, Ernest Borgnine, Martin Sheen, Stephanie Zimbalist, Teri Garr, Rod Steiger và Charles Durning.

Khi bạn bắt tay hành động, mọi việc đều có thể xảy ra và đưa bạn đi nhanh hơn, xa hơn so với những gì bạn dự tính ban đầu.

GIÁC MƠ OLYMPIC BIẾN THÀNH SỰ NGHIỆP DIỄN THUYẾT CHUYÊN NGHIỆP

Khi Ruben Gonzalez cuối cùng đã thực hiện thành công ước mơ thi đấu Olympic Mùa đông lần thứ Ba, anh trở về quê nhà tại Texas. Tại đó một cậu bé hàng xóm 11 tuổi đã gợi nhớ cho anh về lời hứa sẽ kể chuyện và diễn trò tại trường tiểu học của cậu bé. Sau khi Ruben đã làm cho cả lớp năm của cậu bé Will thích thú với những câu chuyện về nỗ lực thực hiện ước mơ thi đấu tại thể vận hội của anh, cô giáo của Will ngỏ ý mời Ruben nói chuyện với toàn trường. Thế là Ruben ở lại thêm một giờ đồng hồ, nói chuyện với toàn thể 200 học sinh.

Cuối buổi nói chuyện, một số giáo viên nói với Ruben họ thường thuê các diễn giả tới nói chuyện với bọn trẻ, song anh diễn thuyết hay hơn mọi diễn giả đó. Họ nói rằng anh quả là một diễn giả có năng khiếu bẩm sinh. Nhận được phản hồi tích cực này, Ruben gọi điện cho các trường học khác tại vùng Houston và nhanh chóng nhận được nhiều lời mời tới mức anh từ bỏ công việc kinh doanh máy photocopy.

Mọi việc diễn ra tốt đẹp cho tới tận tháng Sáu, khi các trường học nghỉ hè và Ruben sẽ không nhận được lời mời diễn thuyết nào cho tới tận mùa thu. Bị thôi thúc bởi nhu cầu tài chính của bản thân và người vợ, Ruben bắt đầu gọi điện tới các công ty tại địa phương. Dần dần, anh đặt chân vào giới doanh nghiệp tại Dallas. Tiếng lành đồn xa, sự nghiệp của Ruben bắt đầu phát triển. Chỉ chưa đầy hai năm sau, trong vòng hai tháng đầu năm Ruben đã kiếm được số tiền ngang bằng với thu nhập của anh cả năm khi còn kinh doanh máy photocopy.

Xếp hạng thứ 35 thế giới trong môn xe trượt băng, một môn thể thao ít người biết tới là một bước đệm để Ruben trở thành diễn giả nổi tiếng thế giới. Tuy nhiên, đó là điều anh chưa bao giờ dự tính khi anh đang theo đuổi giấc mơ Olympic tại Trung tâm Huấn luyện Thể thao Hoa Kỳ, Ngũ Hồ, New York. Đây chính là một hình thức hiệu ứng lan tỏa mà Buckminster Fuller đã đề cập tới.

HÃY BẮT TAY THỰC HIỆN!

Tôi đã nỗ lực hết mình để đem lại cho bạn các nguyên tắc và công cụ bạn cần để biến giấc mơ thành hiện thực. Những nguyên tắc này đã đem lại hiệu quả cho cả tôi cũng như vô số người khác và chúng cũng có thể đem lại hiệu quả cho bạn nữa. Tuy nhiên, đây là điểm dừng của thông tin, cảm hứng, khích lệ tôi cung cấp và điểm bắt đầu của ý tưởng, quan niệm của chính bạn. Bạn và chỉ mình bạn cần bắt tay hành động để tạo dựng cuộc sống trong mơ của mình. Không ai có thể thay bạn làm việc này.

Bạn có tài năng, có nguồn lực để bắt tay hành động ngay và tạo dựng bất cứ điều gì bạn muốn. Tôi biết bạn có thể làm được. Bạn cũng biết mình có thể làm được... thế nên hãy bước ra ngoài và bắt tay hành động! Sẽ có rất nhiều chuyện vui cũng như công việc vất vả phải làm. Vì thế hãy nhớ tận hưởng cuộc hành trình!

Những ai đã tới được đích cũng đều phải bắt đầu từ vạch xuất phát.

RICHARD PAUL EVANS

Tác giả cuốn sách bán chạy nhất Chiếc hộp Giáng Sinh (The Christmas Box)

NGUYÊN TẮC 64: HOÀN THIỆN BẢN THÂN BẰNG CÁCH HOÀN THIỆN NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH

Nếu những hành động của bạn tạo động lực cho những người xung quanh, khiến họ ước mơ nhiều hơn, hành động nhiều hơn, trở nên tốt đẹp hơn, thì bạn chính là một nhà lãnh đạo xuất chúng.

DOLLY PARTON

Nhạc sĩ, ca sĩ, diễn viên, doanh nhân, được đề cử giải Oscar, nhận giải thưởng của Hiệp hội âm nhạc Đồng quê và giải Grammy

Tôi khuyến khích các bạn nên đọc cuốn sách này vài lần. Gạch chân những ý quan trọng với bạn và đọc lại những phần bạn đã gạch chân. Bạn sẽ khám phá ra rằng mỗi lần đọc lại, bạn không chỉ củng cố những gì mình đã đọc mà còn khám phá thêm những điều mới mẻ, những ý tưởng ngay từ lần đọc đầu tiên bạn chưa hiểu hết. Bạn cần có thời gian để hấp thụ và ứng dụng những ý tưởng mới. Hãy cho bản thân mình khoảng thời gian cần thiết đó.

Tôi cũng đề nghị bạn tặng một vài bản của cuốn sách này cho các bạn trẻ tuổi vị thành niên hoặc đang học đại học, cho các nhân viên, các thành viên nhóm và các nhà quản lý. Bạn sẽ nhận thấy bạn có thể thay đổi gia đình, nhóm và công ty sâu sắc ra sao chỉ bằng cách giúp mọi người cùng áp dụng các nguyên tắc này.

Món quà lớn nhất bạn có thể trao tặng một người chính là trao quyền và trao yêu thương. Điều gì có thể thể hiện tình yêu thương với mọi người lớn hơn là giúp họ giải tỏa những niềm tin tiêu cực và tạo dựng cuộc sống họ mong muốn?

Hiện tại có rất nhiều người Mỹ đang sống trong trạng thái chán nản, tuyệt vọng. Đã tới lúc mọi việc cần thay đổi. Chúng ta có nội lực, có quyền năng tạo dựng cuộc sống như mong muốn, cuộc sống mà chúng ta xứng đáng được hưởng. Tất cả chúng ta đều có quyền được thể hiện hết khả năng của mình. Đó là quyền bẩm sinh của chúng ta và phải được thực hiện. Nó phải được thực hiện qua quá trình làm việc cần mẫn - trong đó một phần là học hỏi và sống theo những nguyên tắc đã được kiểm nghiệm sẽ mang lại kết quả như mong đợi. Hầu hết chúng ta không được học những nguyên tắc này tại trường hay nhà thờ, và chỉ một số được học những nguyên tắc này tại nhà.

Những nguyên tắc này đã được truyền lại từ người này sang người khác thông qua các giáo viên, cố vấn, huấn luyện viên và gần đây hơn là qua sách vở, hội thảo và các chương trình audio. Giờ đây bạn

đã có các nguyên tắc cốt lõi trong tay. Trước hết, hãy sử dụng các nguyên tắc đó để giải phóng cuộc sống của chính bạn và cuộc sống của những người bạn yêu thương, cũng như những người có ảnh hưởng lớn nhất tới cuộc sống của bạn.

Điều gì sẽ xảy ra nếu tất cả thành viên trong gia đình bạn không còn than phiền, họ chịu trách nhiệm hoàn toàn với bản thân và cuộc sống của mình, và bắt đầu tạo dựng cuộc sống họ mơ ước? Điều gì sẽ xảy ra nếu tất cả nhân viên trong công ty bạn cùng thực hành các nguyên tắc này? Điều gì sẽ xảy ra nếu mọi thành viên trong đội bóng của bạn đều tiếp cận với cuộc sống từ góc nhìn này? Điều gì sẽ xảy ra nếu mọi học sinh trung học Hoa Kỳ đều biết tới các nguyên tắc này và ứng dụng trong lớp, trên sân chơi, và trong cuộc sống? Điều gì sẽ xảy ra nếu những tù nhân học được những nguyên tắc này trước khi được thả tự do? Thế giới sẽ trở nên khác biệt.

Con người sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn với cuộc sống và kết quả họ có được/không có được. Họ sẽ hiểu rõ tầm nhìn và mục tiêu của mình. Không ai còn là nạn nhân của sự chỉ trích và lạm dụng của người khác. Mọi người đều kiên cường trước những khó khăn. Nam giới và phụ nữ bắt tay hòa bình, hỗ trợ nhau. Con người sẽ lên tiếng yêu cầu những điều họ mong muốn và thoải mái từ chối những yêu cầu không phù hợp của người khác. Mọi người sẽ ngừng kêu ca phàn nàn và hòa nhập với cuộc sống, sẽ nói lên sự thật và lắng nghe, cảm thông với người khác bởi họ biết rằng lắng nghe sẽ đem lại hòa bình, niềm vui và thịnh vượng.

Tóm lại, thế giới sẽ tốt đẹp hơn!

Bạn có thể đóng góp cho thế giới bằng cách củng cố lòng tự trọng, am hiểu bản thân và khả năng theo đuổi các ước mơ và khát vọng. Ngoài ra, bạn có thể giúp đỡ mọi người đạt được điều tương tự. Thế giới này sẽ tuyệt vời biết bao nếu chúng ta đều làm được điều đó.

Mục đích của tôi khi viết cuốn sách này là đóng góp xây dựng thế giới đó. Nếu có thể thực hiện được điều này, tôi đã hoàn thành mục tiêu truyền cảm hứng và khích lệ con người sống với mục tiêu cao nhất, tràn ngập yêu thương và niềm vui.

Nếu bạn hiểu biết sâu sắc điều gì, hãy dạy cho những người khác nữa.

TYRON EDWARDS

Chuyên gia về tâm thần người Mỹ

Một trong những cách hiệu quả nhất để học được điều gì đó là dạy cho những người khác. Như vậy,

bạn sẽ buộc phải hiểu rõ các ý tưởng, đối mặt với sự thiếu nhất quán trong suy nghĩ và hiểu những điều mình nói hơn. Song quan trọng nhất, bạn cần phải đọc, nghiên cứu và thuyết trình những thông tin đó nhiều lần. Kết quả là kiến thức của bạn cũng vững vàng hơn.

Một trong những lợi ích lớn nhất với tôi khi nghiên cứu và giảng dạy những nguyên tắc thành công chính là tôi liên tục tự nhắc nhở mình về những nguyên tắc này và tầm quan trọng của chúng. Khi các đồng sự của tôi đọc xong các chương sách sau khi tôi viết ra chúng, tất cả chúng tôi đều cam kết thực hiện những nguyên tắc hiện còn bỏ sót. Và bất cứ khi nào tôi tổ chức hội thảo tại các bang, tôi đều thấy mình nhuần nhuyễn hơn trong việc ứng dụng các nguyên tắc đó trong đời sống của chính tôi.

GIẢNG DẠY CHO NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH VỀ CÁC NGUYÊN TẮC NÀY

Hãy nghĩ tới những người bạn có thể truyền đạt những nguyên tắc này. Bạn có thể tổ chức hội thảo tại nhà thờ không? Tổ chức lớp học tại trường cấp ba hay đại học địa phương? Tổ chức hội thảo tại công ty? Một buổi thảo luận với gia đình?

Nếu muốn, bạn có thể truy cập vào trang web www.thesuccessprinciples.com và tải về máy hướng dẫn truyền đạt những nguyên tắc này cho người khác. Mặc dù rõ ràng bạn sẽ giúp đỡ những người xung quanh song bạn còn tự giúp chính mình nhiều hơn.

Bạn không cần phải thông thạo các nguyên tắc này mới có thể hướng dẫn nhóm thảo luận. Bạn chỉ cần sẵn sàng thảo luận về các nguyên tắc đó. Hướng dẫn này sẽ chỉ cho bạn mọi điều cần nói và tổ chức thành công một buổi thảo luận tại nhà, trường học hay công sở.

Hãy hình dung cảnh gia đình, bạn bè, đồng nghiệp đều hỗ trợ nhau sống theo các nguyên tắc này. Kết quả sẽ thật kì diệu. Và bạn có thể chính là người đem lại điều diệu kì đó. Nếu không phải bạn, liệu có thể còn là ai nữa? Và nếu không phải ngay thời điểm này thì bạn còn đợi tới khi nào nữa?

KHI BẠN GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC, HỌ CŨNG SẼ GIÚP ĐỠ BẠN

Đây chính là một lợi ích to lớn khác - bạn càng giúp đỡ người khác thành công, họ càng muốn giúp đỡ bạn thành công. Bạn có thể băn khoăn tại sao những người giảng dạy chiến lược thành công lại thành công tới vậy. Đó là bởi họ đã giúp rất nhiều người đạt được những điều họ mong muốn. Bản năng tự nhiên của con người là giúp đỡ những người đã giúp đỡ họ. Chân lý này cũng đúng với bạn.

Một trong những giáo viên đã dạy tôi phải làm học trò của những người hơn mình, làm thầy của những người kém mình và đồng hành với những người ngang hàng mình. Đây là lời khuyên đúng đắn cho tất

cả chúng ta46.

HÃY GIÚP CHÚNG TÔI BẮT ĐẦU HÀNH ĐỘNG

Nếu bạn nghĩ mình quá bé nhỏ, không thể có ảnh hưởng gì, thì hãy thử đi ngủ với một con muỗi trong màn.

ANITA RODDICK

Người sáng lập The Body Shop (với 1980 cửa hàng, phục vụ hơn 77 triệu khách hàng), nhà hoạt động vì nhân quyền và vì môi trường

Tôi hình dung ra một thế giới nơi mọi người đều tin tưởng vào bản thân, vào khả năng của mình và được giúp đỡ để thể hiện các kỹ năng của bản thân và thực hiện các ước mơ của mình. Tôi mong muốn những nguyên tắc này sẽ được giảng dạy tại các trường học và được ứng dụng hàng ngày tại các công ty, tập đoàn lớn nhỏ.

Tôi đã đào tạo những diễn giả và nhà đào tạo khác, phát triển các môn học cho các trường, các chương trình đào tạo qua video cho các tổ chức, viết sách, xây dựng các chương trình video và audio, tổ chức hội thảo và các khóa học trực tuyến, phát triển các chương trình đào tạo trực tiếp và qua điện thoại cho cộng đồng. Tôi cũng viết báo, hợp tác sản xuất chương trình truyền hình và xuất hiện trên rất nhiều chương trình phát thanh, truyền hình, chia sẻ ý tưởng với mọi người.

Tôi mong muốn các bạn cũng tham gia cùng với tôi. Nếu các bạn mong muốn trở thành thành viên của Nhóm Các nguyên tắc Thành công (Success Principles Team), hãy truy cập vào trang web www.thesuccessprinciples.com, đăng ký bằng cách nhấp chuột vào đường link the Success Principles Team, chúng tôi sẽ cho bạn biết phương pháp tham gia cùng chúng tôi trong quá trình truyền thụ cho mọi người.

1 Twelve-step program: là một bộ các nguyên tắc hướng dẫn nhằm giúp đỡ những người nghiện ngập hay gặp phải các vấn đề về hành vi phục hồi trạng thái bình thường.

2 Self-help books.

3 Robert Allen, đồng tác giả cuốn The One Minute Millionaire.

4 D. C. Cordova, đồng sáng lập Trường Excellerated Business.

5 Anthony Robbins, tác giả cuốn Personal Power và Get the Edge.

6 Monty Roberts, tác giả cuốn The Man Who Listens to Horses.

7 Mark Victor Hansen, đồng tác giả loạt sách Chicken Soup for the Soul (Hạt giống tâm hồn).

8 T. Harv Eker, Tổng giám đốc tập đoàn Peak Potentials, người sáng lập ra hội thảo “Millionaire Mind” (Suy nghĩ như Triệu phú).

9 Rotary Ambassadorial Scholarship.

10 The Role Models and Mentors for Youth Foundation.

11 Có rất nhiều cách để xác định mục đích sống của mình. Tôi đã học được cách này từ Arnold M. Patent, lãnh đạo tinh thần và tác giả cuốn You Can Have It All. Cuốn sách gần đây ông viết có tựa đề The Journey. Bạn đọc có thể truy cập vào trang web của ông theo địa chỉ www.arnoldpatent.com.

12 Để biết thêm về Monty và công việc của anh, các bạn hãy truy cập vào trang web www.montyroberts.com hay đọc một trong số những cuốn sách của anh: The Man Who Listens to Horses, Shy Boy, Horse Sense for People và From My Hands to Yours.

13 Expectancy theory.

14 Theo bài viết Placebos Prove So Powerful Even Experts Are Surprised: New Studies Explore the Brain's Triumph Over Reality của tác giả Sandra Blakeslee. New York Times, số ra ngày 13 Tháng Mười, năm 1998.

15 Môn võ kết hợp quyền anh và karate.

16 Lý Tiểu Long, diễn viên người Mỹ gốc Hoa, người sáng lập ra võ phái Triệt quyền đạo.

17 Mind mapping.

18 Cuốn sách vỡ lòng tốt nhất về phương pháp bảo đồ tư duy là The Mind Map: How to Use Radiant Thinking to Maximize Your Brain's Untapped Potential, của hai tác giả Tony Buzan và Barry Buzan (New York: Penguin Plume, 1996).

19 Achieves Focusing System.

20 Thông tin liên hệ của tất cả sách vở, hội thảo và chương trình đào tạo trong phần này có trong mục “Gợi ý các nguồn tài liệu bổ sung” ở cuối sách. Bạn cũng có thể truy cập danh sách cập nhật những nguồn tài liệu này tại

www.thesuccessprinciples.com.

21 Hệ thống RAS: hệ renin-angiotensin là hệ thống các hormon làm nhiệm vụ điều hòa, cân bằng huyết áp.

22 Professional Golfers Association - Hiệp hội các nhà chơi golf chuyên nghiệp.

23 Not Your Mother's Midlife: A Ten-Step Guide to Fearless Aging, của hai tác giả Nancy Alspaugh và Marilyn Kentz. Kansas City, Mo.: Andrews McMeel Universal, 2003.

24 Người ngoan cường, gan lì.

25 Bạn đọc có thể tìm hiểu thêm về những tác phẩm của Jana qua trang web

www.janastanfield.com.

26 Theo tôi, cuốn Feel the Fear and Do It Anyway của Susan Jeffers là một cuốn sách cần đọc. Tôi từng đề tặng cho cuốn sách này dòng chữ “Bất kì ai biết đọc đều phải đọc cuốn sách này!” Susan đã là bạn của tôi trong 20 năm và công việc của cô đã giúp hàng triệu người vượt qua nỗi sợ hãi để đạt được thành công trong cuộc đời. Các bạn có thể tìm hiểu thêm về những tác phẩm giàu cảm hứng và truyền động lực của cô tại trang web www.susanjeffers.com.

27 Ron Nielssen, Tim Piering và tôi đã sử dụng phương pháp này để xây dựng một chương trình mới giúp các hành khách chiến thắng nỗi lo sợ khi bay. Để có thêm thông tin hay để mua cuốn Chicken Soup for the Soul's Fearless FlightKit, hãy truy cập vào trang web www.fearless-flight.com.

28 Nếu bạn bị một nỗi ám ảnh cản trở con đường thành công, hãy truy cập vào trang web của Roger Callahan tại địa chỉ www.tfttx.com hay gọi tới số 800-359-2873 và đặt mua băng hình Five-Minute Phobia Cure hay sắp xếp đàm thoại với Tiến sĩ Callahan. Bạn cũng có thể sử dụng một công cụ tìm kiếm trên Internet, gõ “five-minute phobia cure” hay “Thought Field Therapy” và tìm một người đang sử dụng phương pháp này gần nơi bạn sống.

29 Nếu bạn thấy thích thú với đầu tư bất động sản, bạn có thể tham khảo cuốn sách cuối cùng của Robert, Nothing Down for the 2000: Dynamic New Wealth Strategies in Real Estate (New York:

Simon & Schuster, 2004).

30 The Game of Work: How to enjoy work as much as play, tác giả Charles A. Coonrart (Park City, Utah: Game of Work 1997). Xem thêm: Scorekeeping for Success, tác giả: Charles A. Coonrart (Park City, Utah: Game of Work 1999) và Managing the Obvious: How to Get What You Want Using What You Know, tác giả: Charles A. Coonrart, Jack M. Lyon và Richard Williams (Park City, Utah: Game of Work), 1994.

31 Dựa theo David Frost's Book of Millionaires, Multimillionaires, and Really Rich People, tác giả: David Frost (New York: Random House, 1984).

32 Một tổ chức thanh thiếu niên lớn nhất Hoa Kỳ, với 10 triệu thành viên.

33 Naval Sea Systems Command (NAVSEA): Bộ tư lệnh đặc trách Hệ thống Hải lực Hải quân.

34 Trích từ sách The speaker's Sourcebook, tác giả: Glen Van Ekeren (Englewood-Cliff, N.J.: Prentice-Hall, 1988).

35 Đọc Change Your Brain, Change Your Life của Daniel G. Amen, M. D. (New York: Three Rivers Press, 1998) để sáng tỏ hơn về cách sử dụng chiến lược não tương hợp giúp vượt qua lo lắng, chán nản, giận dữ và hấp tấp... - tất cả những điều có thể ngăn cản bạn đạt tới thành công. Những trang tiếp theo viết về cách đẩy lùi ANTs dựa vào ý kiến của tiến sỹ Amen.

36 Xem cuốn Nguyên lý 80/20: Bí quyết thành công làm ít được nhiều của Richard Koch (trong New York: Tiền tệ, 1998) để tìm hiểu cách ứng dụng nguyên lý này trong việc thúc đẩy sự thành công của mỗi cá nhân.

37 Các bạn có thể tìm hiểu thêm thông tin về Coach U trên trang web www.coachu.com và về Liên đoàn Đào tạo Quốc tế ICF tại www.coachfederation.org. Các thông tin về “Chương trình đào tạo chiến lược” của Dan Sullivan có tại trang web www.strategiccoach.com. Còn nếu các bạn muốn biết thêm thông tin về chương trình đào tạo của tôi thì hãy truy cập vào trang www.JackCanfield.com.

38 Để biết thêm chi tiết về “Chương trình Đào tạo Chiến lược” hoặc các cuốn sách và chương trình ghi âm tuyệt vời của Dan Sullivan, các bạn có thể truy cập vào trang web www.strategiccoach.com.

39 Để biết thêm thông tin chi tiết, bạn nên truy cập vào trang web www.livlovlaugh.com và đặt mua một cuốn Heart Talk Book với giá chỉ 5 đô la. Mỗi cuốn sách còn kèm theo một hình trái tim màu đỏ tươi, trên đó có in tám thỏa thuận chủ chốt ở mặt sau giúp người sử dụng dễ nhớ hơn trước khi thực sự

tham gia một buổi trò chuyện tâm tình.

40 Những cảm xúc mạnh mẽ có thể kích thích sự phát triển của hàng trăm ngàn sợi tế bào trong nơ ron thần kinh của bộ não. Từ đó, tạo ra nhiều liên kết trong bộ não hơn, khiến cho quá trình thiết lập những niềm tin mới và thực hiện sáng tạo các mục tiêu về tài chính của bạn. Đó không phải là phép màu mà chính là khoa học của bộ não. Để biết thêm về khoa học não bộ, hãy tham khảo thêm trang web của Doug Bench tại địa chỉ www.scienceforsuccess.com. Doug rất ham mê tìm hiểu những nghiên cứu mới nhất về não bộ và mối liên hệ với thành công trong cuộc sống.

41 The Sedona Method, tác giả Hale Dwoskin (Sedona, Ariz.: Sedona Press. 2003). Để biết thêm chi tiết về các buổi hội thảo, chương trình ghi âm và các nguồn khác về Phương pháp Sedona, các bạn hãy truy cập vào trang web www.sedona.com.

42 Để biết thêm thông tin về cách thức gia nhập Avedis Group, các bạn hãy truy cập vào trang web www.thesuccessprinciples.com.

43 Một công cụ giúp bạn tính toán mất bao lâu để trở thành triệu phú là trang web www.armchairmillionaire.com/calculator.

44 Hãy tìm đọc cuốn The Oseola McCarty Fribble của tác giả Selena Maranjian, xuất bản ngày 5 tháng 9 năm 1997 tại Motley Fool, website www.fool.com/Fribble/1997/Fribble9710905.html.

45 Các bạn có thể tìm thấy danh sách các cuốn trong bộ Chicken Soup for the Soul, tại trang www.chickensoup.com.

46 Nếu bạn muốn hiểu sâu hơn về những nguyên tắc này và học cách truyền đạt thông qua các buổi hội thảo tương tác, bạn có thể tham gia chương trình đào tạo mùa hè kéo dài 7 ngày được tổ chức hàng năm của tôi. Chương trình sẽ giúp bạn phát triển bản thân, các kỹ năng lãnh đạo và các phương pháp giảng dạy. Để biết thêm thông tin, vui lòng truy cập vào trang web www.jackcanfield.com.

©1998 Randy Giasberge

“Tôi định gọi món ức gà nướng không da,

nhưng do sơ suất tôi lại yêu cầu anh mang súp và bánh mì tôi”

copyrigth 2004 by Randy Giasbergen

“Cháu đã nghe một số băng đĩa nói về thúc đẩy bản thân trong khi

bà đi làm, vì vậy cháu quyết định sẽ trở thành một

Chú chó Đan Mạch Vĩ đại”

NHỮNG NGUYÊN TẮC THÀNH CÔNG

“Wycliff, anh hãy tập trung nào, anh đang thả tâm chí ở ngoài đường phải không?

“Ồ không, không phải thứ năm.

không bao giờ thì sao - là không bao giờ tốt cho anh?”

- Gia đình
- Sức khỏe
- Tinh thần
- Hạnh phúc
- Ổn định
- Đạo đức
- Phẩm hạnh
- Tiền mặt
- Trái phiếu, cổ phiếu
- Quỹ lương hưu
- Công ty sở hữu
- Bất động sản
- Các tài sản khác

- Tính cách
- Giá trị
- Khả năng riêng biệt
- Các mối quan hệ
- Thói quen
- Tương lai
- Thừa kế
- Sự thông thái
- Giáo dục tại trường
- Kinh nghiệm sống
- Danh tiếng
- Hệ thống
- Thuế
- Quỹ từ thiện riêng
- Đóng góp từ thiện qua các tài sản tài chính, con người và trí tuệ
- Các mối quan hệ
- Các ý tưởng
- Truyền thống
- Liên minh
- Kỹ năng
- Tài năng

“Tôi đã nghỉ việc vào thứ sáu và tôi không còn một xu dính túi”.

“Vậy đây là cơ hội để anh làm nên huyền thoại”.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và Nhà Xuất Bản