

BRIAN KLEMMER

Tinh thần  
**Samurai**

TRONG  
THẾ GIỚI  
PHẪNG

THE  
COMPASSIONATE  
SAMURAI



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



BRIAN KLEMMER  
THE COMPASSIONATE SAMURAI

Tinh thần  
**Samurai**  
TRONG  
THẾ GIỚI PHẪNG



*Làm người phi thường trong thế giới bình thường*

*Biên dịch:*

Nguyễn Trung An – Vương Bảo Long

FIRST NEWS

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Brian Klemmer

# Tinh thần Samurai trong thế giới phẳng

Nguyên tác: The Compassionate Samurai

Người dịch: Nguyễn Trung An, Vương Bảo Long

Công ty phát hành: First News - Trí Việt

Nhà xuất bản: NXB Trẻ

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

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

## Giới thiệu

Xuất thân từ tầng lớp võ sĩ, những chiến binh Samurai từng bước gây ảnh hưởng trong xã hội Nhật Bản rồi vươn lên nắm quyền lực từ thế kỷ 12 và chiếm giữ mọi vị trí chủ chốt trong chính phủ cho đến tận năm 1868. Những chiến binh này sống theo một bộ quy tắc giá trị chặt chẽ - sau này được biết đến với tên gọi là Võ sĩ đạo - nhấn mạnh lòng dũng cảm, danh dự và sự trung thành cá nhân. Nổi tiếng về sự quả cảm, khắc kỷ và kiên cường trong mọi tình huống, họ là những chiến binh được tôn kính nhất thời đó.

Cụm từ Võ sĩ đạo hiểu theo nghĩa đen là “đạo hay lối hành xử của chiến binh”. Khái niệm về một chiến binh dũng mãnh với trái tim nhân hậu nghe đầy nghịch lý, nhưng bản thân từ chiến binh trong tiếng Nhật (samurai) còn có nghĩa là “phục vụ”. Xét ở tầng ý nghĩa sâu nhất thì trái tim của một chiến binh như vậy là để giúp đỡ mọi người. Dựa trên cơ sở đó, tác giả Brian Klemmer đã mở rộng khía cạnh này để tạo ra thuật ngữ “chiến binh nhân từ” dành để chỉ những người hội tụ được các giá trị đạo đức vững vàng, có khả năng biến những ý định của mình thành hiện thực, trong khi vẫn dành trọn cuộc đời để phụng sự xã hội.

Sau khi liệt kê mười phẩm chất cần phải có của một chiến binh nhân từ, tác giả đã đề xuất những phương pháp rèn luyện bản thân hiệu quả để giúp bạn trở thành một trong những chiến binh đó. Thông qua quá trình đó, quyển “Tinh thần Samurai trong thế giới phẳng” (The Compassionate Samurai) sẽ giúp bạn nhận ra rằng chính bạn có thể là một người tiên phong và có ảnh hưởng sâu rộng, có khả năng xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp, vươn tới đỉnh cao của sự nghiệp, đạt được những thành công về tài chính, giúp đỡ người khác một cách có ý nghĩa, trong khi vẫn là một người biết quan tâm, chia sẻ và hưởng thụ tinh hoa cuộc sống. Đây có lẽ là sự kết hợp hoàn hảo nhất nhờ hòa quyện được niềm vui từ thành công bên ngoài xã hội với cảm giác bình an từ sâu thẳm tâm hồn. Bạn có thể tìm thấy ví dụ về những người như vậy trong suốt chiều dài lịch sử, ở mọi nền văn hóa và mọi tầng lớp xã hội, nổi bật nhất là Tướng Robert E. Lee, nhà lãnh đạo phe Liên minh trong cuộc Nội chiến Mỹ; hoặc Nelson Mandela, nhà hoạt động chống chủ nghĩa phân biệt chủng tộc, cựu tổng thống Nam Phi; hoặc Mẹ Teresa, nữ tu Dòng Thừa sai Bác ái ở Ấn Độ đã chăm sóc người nghèo, bệnh tật, trẻ mồ côi, người hấp hối... trong suốt 40 năm. Chính bạn cũng có thể trở thành một trong những người mà tác giả gọi là “chiến binh nhân từ”.

Hầu hết mọi người đều tin rằng họ phải chọn lựa một trong hai cách: hoặc giàu có về tiền bạc nhưng thiếu tình người, hoặc nghèo khó nhưng trong sạch và thánh thiện. Bạn không cần lựa chọn, bởi vì bạn hoàn toàn có thể có được

cả hai. Bạn có thể trở thành một người giàu có, sống chan hòa, sẵn sàng cho đi để giúp đỡ người khốn khó, và một chiến binh thực thụ, một người đáng tin cậy với trái tim bao dung, nhân hậu.

Nếu bạn từng có lúc thấy như mình đang đứng trước ngã ba và phải lựa chọn giữa hai con đường như thế, “Tinh thần Samurai trong thế giới phẳng” sẽ giúp bạn kết hợp cả hai lựa chọn này để đạt được những kết quả phi thường trong một thế giới bình thường, đồng thời duy trì được những chuẩn mực đạo đức cao nhất.

Mục lục

LỜI GIỚI THIỆU

CHƯƠNG 1: CAM KẾT

CHƯƠNG 2: TRÁCH NHIỆM CÁ NHÂN

CHƯƠNG 3: SỰ CỐNG HIẾN

CHƯƠNG 4: SỰ TẬP TRUNG

CHƯƠNG 5: SỰ TRUNG THỰC

CHƯƠNG 6: TÔN TRỌNG

CHƯƠNG 7: NIỀM TIN

CHƯƠNG 8: SỰ SUNG TÚC

CHƯƠNG 9: LÒNG CAN ĐẢM

CHƯƠNG 10: KIẾN THỨC

CHƯƠNG 11: HÃY HOÀN THIÊN MỘT CÁCH MẠNH MẼ

# LỜI GIỚI THIỆU

Nhìn chung, con người thường rơi vào một trong hai nhóm sau: hoặc thuộc nhóm người tốt bụng, biết quan tâm đến người khác nhưng không thể làm cho các ý định của mình trở thành hiện thực; hoặc thuộc nhóm người ích kỷ, nhẫn tâm, không tôn thờ một giá trị đạo đức nào nhưng lại có thể tạo nên những điều phi thường.

Bạn hãy nhớ lại thời trung học. Có thể thời gian đã trôi qua lâu lắm rồi, nhưng bạn chỉ cần hồi tưởng trong một phút thôi. Ai từng hẹn hò với những nữ sinh đáng yêu nhất? Chẳng phải đó thường là những anh chàng cục mịch, hung hăng với cách cư xử thô lỗ nhất hay sao? Trái lại, những cậu học trò tử tế, tốt bụng và chu đáo nhất thì chẳng tìm được cô bạn gái nào. Và ai đã hẹn hò với những chàng trai sáng giá nhất? Nếu không phải là những cô nàng có nguyên tắc sống khá lỏng lẻo thì còn ai nữa?

Qua báo chí, bạn cũng biết đến rất nhiều người tham lam, vô đạo đức ở những công ty lớn như Tyco International, Arthur Andersen và Enron, sau khi dựa vào quyền lực của mình để dễ dàng kiếm được những khoản tiền khổng lồ một cách phi pháp đã bị kết án gian lận và cuối cùng sa vào vòng lao lý. Đáng buồn là họ không hề động lòng trắc ẩn trước tình cảnh khốn đốn của các nạn nhân do tội lỗi của họ gây ra. Hay các nhà quản lý cao cấp trong ngành sản xuất và kinh doanh thuốc lá luôn cố tìm cách chối bỏ những tác động xấu của việc hút thuốc lá đối với sức khỏe cộng đồng. Và thêm biết bao nhiêu câu chuyện bi hài đã kích một số người, vốn mang trọng trách cầm cân nảy mực, nhưng lại mờ mắt trước đồng tiền đến mức đặt lợi ích cá nhân cao hơn công lý.

Chúng ta thường nghe câu: “Người tốt luôn về đích sau cùng”. Những người có trái tim bao dung dường như không bao giờ nhận được những điều họ mong muốn, trong khi những kẻ thô lỗ lại luôn thỏa chí. Bi kịch là nhiều người trong chúng ta chấp nhận mô thức này như một lẽ thường tình của cuộc sống và xem đó là cách hành xử có thể chấp nhận được. Đa phần chúng ta có xu hướng tin rằng những người nhân từ không bao giờ kiếm được nhiều tiền, không thể tạo ra tầm ảnh hưởng lớn, hoặc không nhận được những vinh dự mà họ hoàn toàn xứng đáng.

Trong thâm tâm, chúng ta không tin rằng những người nhân từ có thể tạo ra sự khác biệt hữu hình. Đây là vấn đề mang tính toàn cầu, chứ không chỉ xảy ra ở riêng một quốc gia nào. Đó là lý do tại sao nạn tham nhũng lại hoành hành ở những nước đang phát triển. Có vẻ những kẻ ích kỷ, với tư tưởng cá lớn nuốt cá bé thường nhanh tay “hốt” được “lớp váng béo bở” và nhờ đó

hưởng thụ một cuộc sống xa hoa nhất. Nhiều người tin rằng phải tranh giành, thậm chí thể hiện thái độ hung hăng và bất chấp thủ đoạn, mới chiếm được những thứ tốt nhất. Tôi viết quyển sách này để giúp bạn biết rằng chính bạn có thể là một người tiên phong và có ảnh hưởng trong giới kinh doanh hoặc chính trị, có khả năng xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp và hưởng thụ tinh hoa cuộc sống, trong khi vẫn là một người biết quan tâm, chia sẻ. Bạn có thể tìm thấy ví dụ về những người như vậy trong suốt chiều dài lịch sử, ở mọi nền văn hóa và mọi tầng lớp xã hội, nổi bật nhất là Tướng Robert E. Lee, nhà lãnh đạo phe Liên minh trong cuộc Nội chiến Mỹ; hoặc Saladin, chiến binh Hồi giáo trong cuộc Thập tự chinh ở thế kỷ thứ 12; hoặc Nelson Mandela, nhà hoạt động chống chủ nghĩa phân biệt chủng tộc, cựu tổng thống Nam Phi. Chính bạn cũng hoàn toàn có thể trở thành một trong những người mà tôi gọi là “chiến binh nhân từ”.

Xuất thân từ tầng lớp võ sĩ, những chiến binh này từng bước gây ảnh hưởng trong xã hội Nhật Bản rồi vươn lên nắm quyền lực từ thế kỷ 12 và chiếm giữ mọi vị trí chủ chốt trong chính phủ cho đến tận năm 1868. Họ nổi tiếng là những chiến binh quả cảm được kính trọng nhất thời đó vì sự khắc kỷ và kiên cường trong mọi tình huống. Những chiến binh này sống theo một bộ quy tắc giá trị chặt chẽ - sau này được biết đến với tên gọi là Võ sĩ đạo<sup>[1]</sup> - nhấn mạnh lòng dũng cảm, danh dự và sự trung thành cá nhân.

Cụm từ Võ sĩ đạo hiểu theo nghĩa đen là “đạo hay con đường của chiến binh”. Khái niệm về một chiến binh dũng mãnh với trái tim nhân hậu nghe đầy nghịch lý, nhưng bản thân từ chiến binh trong tiếng Nhật (samurai) còn có nghĩa là “phục vụ”. Xét ở tầng ý nghĩa sâu nhất thì trái tim của một chiến binh như vậy là để giúp đỡ mọi người. Dựa trên cơ sở đó, tôi đã mở rộng khía cạnh này để tạo ra thuật ngữ “chiến binh nhân từ” dành để chỉ những người hội tụ được các giá trị đạo đức vững vàng, có khả năng biến những ý định của mình thành hiện thực, trong khi vẫn dành trọn cuộc đời để phụng sự xã hội.

Với sự cân bằng như vậy trong phẩm chất và lối sống, tôi tin rằng bạn có thể xây dựng được những mối quan hệ tuyệt vời, vươn tới đỉnh cao của sự nghiệp, đạt được những thành công về tài chính, đồng thời giúp đỡ người khác một cách có ý nghĩa, trong khi vẫn cảm nhận rõ rệt sự thỏa mãn từ bên trong con người mình. Trạng thái cân bằng ấy có lẽ là sự kết hợp hoàn hảo nhất nhờ hòa quyện được niềm vui từ thành công bên ngoài xã hội với cảm giác bình an từ sâu thẳm tâm hồn.

Tôi muốn quyển sách này tạo ra sự cộng hưởng trong bạn, thúc giục bạn biến suy nghĩ thành hành động một cách quyết liệt. Dù bạn mong muốn thành công ở lĩnh vực nào, quyển sách này cũng có thể trở thành cuốn cẩm nang hướng dẫn bạn nắm bắt khái niệm sống là để giúp người khác thành công. WorldCom, Arthur Andersen và Enron có thể sẽ vẫn là những tập đoàn phát



đạt, nếu các nhà lãnh đạo của họ đọc được quyển Tinh thần samurai trong thế giới phẳng này và áp dụng những giá trị trong đó vào môi trường văn hóa doanh nghiệp.

Cảm giác phấn khích có thể tạo đà cho những tiến bộ ban đầu, nhưng bản sắc mới là điều duy nhất tồn tại lâu dài. Thử nêu tên một công ty, một đất nước, hoặc một cá nhân không có bản sắc, tôi sẽ chứng minh cho bạn thấy đó chỉ là một thực thể hết sức phù du. Chúng ta đang phải chứng kiến việc bản sắc bị bào mòn. Tiến trình đó có thể chậm rãi, âm thầm như nước chảy trên nền đá, song tác động của nó lại dữ dội như một vụ lở bùn có thể đẩy con người đến chỗ diệt vong.

Sự thịnh vượng mà chúng ta đang hưởng thụ nhờ những thành quả từ bản sắc của cha ông đang có nguy cơ tàn lụi. Chúng ta chỉ quan tâm đến thu nhập tài chính trước mắt, trong khi vấn đề an sinh xã hội trong tương lai của các thế hệ sau ngày càng trở nên mờ mịt. Một số bậc phụ huynh phản ứng với vấn đề chất lượng giáo dục bằng cách đăng ký cho con vào học ở những trường tư tốn kém, trong khi hệ thống trường công biến thành một cỗ máy trông trẻ, và kết quả của hệ thống giáo dục này là những sinh viên không có năng lực cạnh tranh trong môi trường quốc tế.

Đừng nghĩ rằng tôi đang chỉ trích một quốc gia cụ thể nào. Tôi chỉ muốn gióng lên hồi chuông cảnh báo nhằm truyền đi thông điệp rằng những gì tác động đến cá nhân bạn cũng tác động đến cả quốc gia và quốc tế. Chiến binh nhân từ không tìm kiếm lợi ích cho riêng mình. Họ toàn tâm toàn ý phục vụ cộng đồng dù có thể phải hy sinh quyền lợi bản thân. Xin đừng nhầm lẫn sự hy sinh này với việc trở thành một kẻ tử vì đạo - sẵn sàng cống hiến không có nghĩa là sống mà thiếu quyền lợi.

Hầu như tổ chức nào cũng có người nổi trội, tiếc rằng đó lại thường là những nhân viên ích kỷ với tính cách tiêu cực nhất. Tôi không có ý biến họ thành những con người yếu đuối, mà mục tiêu của tôi là giúp những người này nhận ra họ không nhất thiết phải trở thành những nhà lãnh đạo xấu xa, chỉ muốn tìm kiếm lợi ích cho riêng mình bằng cách trục lợi từ người khác. Người đứng đầu vẫn có thể thành công trong khi giúp đỡ những người xung quanh cùng đi đến thành công. Thái độ lạnh lùng, nhẫn tâm chưa bao giờ là bí quyết thành công trong kinh doanh.

Mặt khác, những người có trái tim nhân hậu nhưng lại thiếu dũng khí để đạt được những thành tựu vượt trội, xét cho cùng, cũng là người ích kỷ. Đơn giản là họ đang che giấu những bất an nội tại sau lớp vỏ bọc cao thượng. Thật ra họ quan tâm đến sự thoải mái của bản thân hơn nỗi thống khổ của người khác. Thái độ này thường dẫn đến thói phê bình, phán xét của một quan tòa, nhưng lại không chịu trách nhiệm trước bất kỳ ai. Một mục tiêu nữa của tôi là khơi dậy ở những linh hồn nhân bản đó tính dũng mãnh của chiến binh vốn hiện

hữu trong họ, giúp họ giành thắng lợi trong những “trận chiến cuộc sống” và thoát khỏi những giới hạn do tính thụ động của chính mình tạo ra.

Trong quyển sách này, tôi sẽ liệt kê mười quy tắc giá trị mà một chiến binh nhân từ luôn tuân thủ, đó là: cam kết, trách nhiệm cá nhân, cống hiến, tập trung, trung thực, danh dự, lòng tin, sung túc, dũng cảm và kiến thức. Những nét tính cách này sẽ giúp bạn trở thành một chiến binh dũng mãnh nơi chiến tuyến và một người sáng tạo nhân từ trong cuộc sống. Tôi sẽ lần lượt phân tích chi tiết từng đặc điểm. Bạn hãy tham khảo, nhưng không nên áp dụng chúng một cách tùy hứng - các quy tắc này cần được thực hành mỗi ngày cho đến khi chúng trở thành thói quen của bạn.

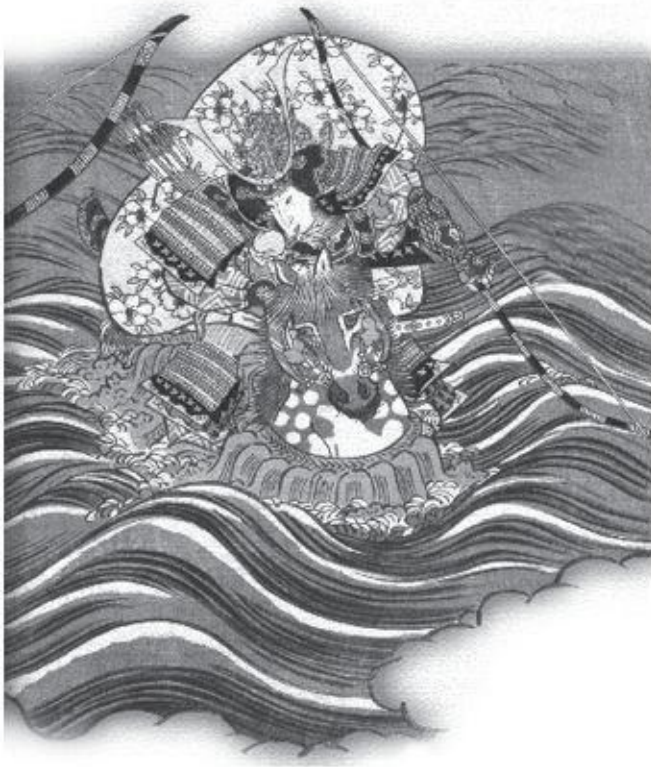
Bạn sẽ nhận thấy toàn bộ mười quy tắc giá trị đó đều là những nét tính cách của con người. Điều thú vị là khi áp dụng chúng vào cuộc sống, bạn sẽ trưởng thành nhanh hơn bội phần. Hầu hết các quyển sách hiện nay đều hướng dẫn chúng ta cách cải thiện bản thân. Điều đó là cần thiết, nhưng các biện pháp đó chỉ giúp tạo ra những bước tiến nhỏ, liên tục nhằm hướng tới một sự thay đổi tổng thể và lớn lao. Còn những chuyển biến kéo dài với cường độ lớn hoặc là sự biến đổi vượt bậc chỉ có thể xảy ra khi bạn thay đổi hoàn toàn tính cách của mình. Ví dụ, với một mô hình kinh doanh đơn giản, quan điểm làm việc chăm chỉ hơn sẽ giúp bạn gia tăng lợi nhuận - từng chút một, qua từng năm. Nhưng nếu bạn đưa cả mười đặc điểm tính cách này vào cuộc sống, kết hợp với những cách thức cần thiết, bạn sẽ có cơ hội tạo ra những chuyển biến mang tính đột phá và bền vững.

Hầu hết mọi người đều tin rằng họ phải chọn lựa một trong hai cách: hoặc giàu có về tiền bạc nhưng thiếu tình người, hoặc nghèo khó nhưng trong sạch và thánh thiện. Bạn không cần lựa chọn, bởi vì bạn hoàn toàn có thể có được cả hai! Bạn có thể trở thành một người giàu có, sống chan hòa, sẵn sàng cho đi để giúp đỡ người khốn khó, và một chiến binh thực thụ trên thương trường, một người đáng tin cậy với trái tim bao dung, nhân hậu. Nếu bạn từng có lúc thấy như mình đang đứng trước ngã ba và phải lựa chọn giữa hai con đường như thế, quyển sách Tinh thần samurai trong thế giới phẳng sẽ giúp bạn kết hợp cả hai lựa chọn này để trở thành người chiến thắng trong mọi hoàn cảnh.

- Brian Klemmer, Klemmer & Associates

Lưu ý: Trong toàn bộ quyển sách, đặc biệt là Chương 11, tôi sẽ đặt cho bạn một số câu hỏi. Bạn hãy ghi câu trả lời lên một tờ giấy khác hoặc trong nhật ký của mình.

Và, một chiến binh nhân từ có thể là nam hoặc nữ; tuy nhiên, để đơn giản hóa trong cách diễn đạt, tôi sẽ dùng đại từ thuộc phái nam.



Chiến binh nhân từ nói những điều họ nghĩ và thực hiện những điều họ nói.  
Họ dám đưa ra những lời hứa táo bạo và quyết giữ lời.

Người bình thường chỉ thực hiện những điều họ nói nếu họ cảm thấy tiện.

# CHƯƠNG 1: CAM KẾT

Cam kết là khả năng tập trung ý chí vào một mục tiêu, một hành động hay một lý tưởng mà ý nghĩa của nó còn quan trọng hơn cả sự sống còn.

- Howard Thurman, Những nguyên tắc tinh thần, 1963.

Vấn đề cam kết thường gợi lên nhiều ý kiến tranh luận khác nhau. Chiến binh nhân từ tin rằng cam kết nghĩa là thực hiện điều mà anh ta nói rằng sẽ thực hiện. Người bình thường cũng tin như vậy, nhưng chỉ... đôi khi, nghĩa là họ sẽ giữ đúng cam kết khi các điều kiện khách quan là tối ưu hoặc thuận lợi để thực hiện lời nói đó. Thực ra, cam kết không phụ thuộc vào bất kỳ điều kiện nào. Chiến binh nhân từ luôn thực hiện cam kết của mình bất kể hoàn cảnh, còn người bình thường chỉ thực hiện những điều họ thích làm.

Các chiến binh trong lịch sử luôn giữ đúng cam kết cho dù phải đánh đổi bằng mạng sống của chính mình. Không phải họ không yêu quý bản thân, nhưng họ biết đặt lời hứa và nguyên tắc lên trên tất cả. Các chiến binh cam kết bảo vệ danh dự, vốn là một trong mười đức tính mà tôi đã nêu trong phần giới thiệu. Nếu một chiến binh bị sát hại vì anh ta bảo vệ nguyên tắc giữ lời hứa thì cái chết của anh ta đáng được tôn vinh. Đối với chiến binh nhân từ, cái chết không phải là điều đáng sợ. Bi kịch lớn nhất của họ là sống một cuộc sống không viên mãn hoặc thiếu nguyên tắc. Những chiến binh trong lịch sử chọn cách tự sát chứ quyết không làm ô danh bản thân hay môn phái.

Tuy nhiên, hầu hết những người bình thường hiện nay đã không còn tôn vinh tư tưởng này. Thậm chí, chúng ta đang sống trong một xã hội có khuynh hướng vận động theo chiều ngược lại. Mục tiêu của tôi, của quyển sách này là thay đổi tư duy phổ biến ấy.

Người bình thường không quan tâm đến việc phải giữ cam kết và giá trị lời nói của họ trở nên rẻ rúng đến mức hầu như ngày nào họ cũng thất hứa. Người bán hàng bình thường sẵn sàng hứa hẹn những điều mà họ không thể thực hiện, nhưng họ vẫn hứa, cốt sao để bán được hàng; những bậc cha mẹ bình thường luôn miệng hứa với con cái rằng họ sẽ dành thời gian chơi với chúng hay đưa chúng đi công viên, và chẳng chút ân hận khi không thực hiện được những lời hứa đó; nhiều người kinh doanh kiểu hộ gia đình đưa ra những lời hứa phi thực tế chỉ nhằm mục đích thu hút khách hàng, và kết quả là uy tín của cả ngành bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Khi trẻ hẹn, người bình thường không xem đó là việc phá vỡ một cam kết. Tỷ lệ ly hôn ở mức rất cao. Các vụ bê bối doanh nghiệp thường xuyên trở thành những tin tức được đăng trên trang nhất. Tình bạn thân thiết lâu năm không

còn. Các món nợ cá nhân đẩy nhiều công ty đến bờ vực phá sản. Niềm tin bị xói mòn và người ta sợ phải làm ăn với những người chèo kéo họ. Tất cả đều bắt nguồn từ những cam kết bị phá vỡ. Danh sách này có thể kéo dài vô tận, nhưng tôi nghĩ rằng bạn đã nắm được mấu chốt vấn đề: Cam kết là cơ sở của niềm tin và là nền tảng của mọi mối quan hệ. Phá vỡ cam kết đồng nghĩa với việc hủy hoại niềm tin.

Khi niềm tin mất đi, các mối quan hệ chắc chắn sẽ lung lay, gãy đổ. Hơn thế nữa, khi các cam kết không được tôn trọng, quá trình tương tác trong kinh doanh và những mối liên kết lành mạnh giữa các cá nhân cũng bị đảo lộn. Khi một người không giữ lời hứa, những người khác sẽ không muốn làm ăn hoặc thiết lập mối quan hệ cá nhân với anh ta, người phá vỡ cam kết sẽ bị cô lập. Điều này làm thiệt hại vô khối thời gian và tiền bạc, hủy hoại tình bạn, sức khỏe và hầu như tất cả những gì thực sự có ý nghĩa.

Hãy thôi biện hộ - Chỉ nói và làm

Nhiều người viện ra những cái cớ nực cười để biện hộ cho việc họ không muốn cam kết. Bởi lẽ họ chỉ là những người bình thường, thậm chí tầm thường trong cuộc sống. Cam kết là thực hiện những điều chúng ta hứa sẽ làm. Đơn giản thế thôi. Tuy nhiên, những người bình thường cũng có thể chẳng gặp khó khăn gì khi thực hiện những điều đã hứa - vì họ chẳng bao giờ thực sự hứa hẹn một điều gì! Họ không bao giờ cam kết với chính mình.

Có những người không bao giờ chịu viết ra Những quyết tâm trong năm mới. Tại sao họ lại né tránh? Đó là vì họ đã trót đầu tư vào cái mã đẹp đẽ là “người không phá vỡ bất kỳ lời hứa nào”. Họ đang sống một cuộc sống dễ dàng và thoải mái. Tuy nhiên, họ phải trả một cái giá rất đắt là không bao giờ đạt được những điều lớn lao. Họ đang từ bỏ những sức mạnh vốn có của mình, bởi không điều gì có thể trở thành hiện thực nếu không có sự cam kết. Đáng buồn là rất nhiều người thích thú với lối sống này.

Bạn có muốn trở thành một chiến binh nhân từ không? Nếu có, bạn phải đưa ra những cam kết lớn lao và quyết tâm giữ đúng những cam kết đó. Cuộc sống dường như tỷ lệ thuận với tầm vóc của các cam kết cũng như khả năng hoàn thành các cam kết đó. Nếu bạn còn băn khoăn liệu mình có thực hiện nổi các cam kết hay không thì hãy vững tin và thực hành theo tôi. Trước tiên, bạn cần nói ra những điều mình dự định làm. Hãy mạnh dạn bày tỏ, dù trong lòng còn chút e ngại, nhưng dù sao bạn cũng nhất định phải nói ra.

Hàng triệu người hạ quyết tâm vào đêm giao thừa rằng sẽ giảm cân, sẽ xây dựng một mối quan hệ mới, hoặc thậm chí tìm một công việc lương cao hơn, nhưng rồi phần lớn trong số đó không tránh khỏi thất bại. Nguyên nhân là vì họ không phải là những chiến binh nhân từ. Chiến binh nhân từ luôn đạt được kết quả mong muốn và tự tạo động lực hướng đến những mục tiêu cao cả hơn.

Ngược lại, cảm giác thất vọng luôn xâm chiếm suy nghĩ của những người bình thường mỗi khi họ không thể thực hiện các quyết tâm trong đêm giao thừa.

Hãy mạnh dạn nói ra những điều bạn dự định làm.

Đừng sợ hãi hay nghi ngại.

Khi không thể giảm cân, không tìm được người phù hợp, không được thăng chức hoặc tăng lương, người bình thường sẽ dễ dàng chấp nhận thất bại và bỏ cuộc. Thay vì thẳng thắn xem xét nguyên nhân tại sao mình không đạt được mục tiêu (là điều mà chiến binh nhân từ sẽ làm), người bình thường lại dùng những lời sáo rỗng để thanh minh cho thất bại đó. Chắc bạn đã từng nghe không ít lời biện hộ như vậy. Thậm chí chính bạn cũng đôi lần nói ra những câu từ này.

- Thật ra tôi không cần đến những thứ đó.
- Tôi không thích có quá nhiều ‘thứ này’.
- Những người muốn có những điều tốt nhất trong cuộc sống chỉ đơn thuần là những người lúc nào cũng nghĩ đến vật chất.
- Chìa khóa đạt đến hạnh phúc là không khát khao điều gì cả.
- Đó là ý Trời.
- Chúng ta không thể vừa sống giàu tình cảm lại vừa đạt được thành công.
- Người giàu thường tham lam và nhẫn tâm.

Xét cho cùng, đây đều là những lời biện hộ cho việc không đạt được mục tiêu, không hiện thực hóa được ước mơ và khước từ trách nhiệm đối với xã hội. Sự tầm thường là đỉnh cao của tính ích kỷ và những lời biện hộ, suy cho cùng, là biểu hiện của sự thiếu trung thực. Chúng ta thử nhìn lại bản thân xem: Đúng là giao thông có tắc nghẽn, nhưng lẽ ra bạn có thể thức dậy sớm hơn. Lẽ ra bạn nên nói với mẹ rằng ngay lúc này bạn không có nhiều thời gian trò chuyện bởi bạn đang phải thực hiện một lời cam kết. Có thể sự thật sẽ không dễ dàng được sếp (hoặc chính bạn) chấp nhận, vì thế bạn đã đưa ra một lời biện hộ.



Sự tầm thường là đỉnh điểm của tính ích kỷ.

Nhìn chung, lời biện hộ nào nghe cũng hợp tình hợp lý. Nhưng dần dà, bạn sẽ trở thành nô lệ của chúng và do đó không thể tận hưởng cảm giác tự do mà các kết quả mang đến. Vince Lombardi, huấn luyện viên bóng bầu dục nổi

tiếng của Mỹ, thường nói với các cầu thủ của mình trước mỗi trận đấu: “Sau vài tiếng nữa, tất cả chúng ta sẽ quay trở lại đây, và tất nhiên các bạn sẽ đưa ra những lời biện hộ hoặc mang về những thành tích lớn lao. Các bạn mong muốn điều gì?”. Chẳng phải vô tình mà ông trở thành huấn luyện viên của những đội bóng vô địch giải Super Bowl. Dù có tuyết rơi hoặc tiền vệ giỏi nhất bị gãy tay thì cũng chẳng hề hấn gì - đó chỉ là những lý do biện hộ mà thôi. Các cầu thủ của ông đã trở thành những chiến binh nhân từ và quyết tâm đạt được kết quả tốt nhất, thay vì chỉ đạt mức trung bình và tìm ra những lý do bào chữa thỏa đáng.

Nếu là bạn, bạn sẽ chọn cách nào đây? Người bình thường luôn đưa ra lời biện hộ hợp lý cho hầu hết những thất bại của mình. Họ sẽ được chấp nhận, cảm thông và miễn trách để khỏi phải cố gắng thêm nữa. Nhưng đáng tiếc là điều này cũng đồng nghĩa với việc họ đã từ bỏ sống cuộc đời thật sự có ý nghĩa của một chiến binh nhân từ. Do đó, ngay bây giờ, bạn hãy mạnh dạn cam kết thực hiện những điều có ý nghĩa đối với bản thân, bởi vì bạn sinh ra là để tạo sự khác biệt cho cuộc sống này. Cách duy nhất để nhìn thấy một điều gì đó trở thành hiện thực là hãy đưa ra lời cam kết của chính mình.

Năm 1972, tôi tốt nghiệp Học viện Quân sự West Point của Mỹ. Khi vừa bước chân vào học viện, chỉ trong năm phút đầu tiên, chúng tôi đã nhận được một bài học quý. Một người thầy đã dạy rằng chúng tôi chỉ có bốn câu trả lời cho bất cứ câu hỏi nào và không được đưa ra bất kỳ câu trả lời nào khác. Chúng tôi chỉ được phép nói:

1. Vâng, thưa sếp.
2. Không, thưa sếp.
3. Thưa sếp, tôi không có gì để biện hộ.
4. Thưa sếp, tôi không hiểu.

Nếu chẳng may đến lớp trễ, tôi chỉ có thể nói một trong bốn câu trên. Dù đó là do tai nạn xe hơi hay do tôi thức dậy trễ, thì câu trả lời duy nhất vẫn là “Thưa sếp, tôi không có gì để biện hộ”. Tôi không biết vì sao phải làm như vậy, nhưng các chỉ huy dạy chúng tôi không được dùng những lời biện hộ. Thậm chí nếu đó là một “lý do chính đáng”, chẳng hạn tôi phải dừng lại để cứu mạng của một người đang bị đột quy, thì câu trả lời vẫn là “Thưa sếp, tôi không có gì để biện hộ”.

Điều đó không có nghĩa là chúng ta không có một lựa chọn nào khác. Đôi khi, chiến binh nhân từ cũng sẽ làm như vậy: chọn cứu sống một người và phá vỡ cam kết của mình. Tuy nhiên, họ vẫn không biện hộ. Đơn giản vì họ chịu trách nhiệm với chọn lựa của mình.

Khi đọc đến đây, có lẽ có nhiều độc giả chưa từng được huấn luyện trong

quân ngũ sẽ khó hình dung mức độ kỷ luật mà tôi đang nói đến. Giả sử bạn đang được huấn luyện để đạt những điều lớn lao thì việc đưa ra lời biện hộ dù rất hợp tình hợp lý cũng không thể giúp bạn vươn đến ước mơ lớn của đời mình.

Người bình thường sẽ cố gắng hoặc nỗ lực hơn một chút, trong khi chiến binh nhân từ sẽ hoàn thành kết quả một cách xuất sắc, bất kể lý do gì. Hãy học tập ngôn ngữ của chiến binh nhân từ: Dám đưa ra những cam kết lớn lao, đồng thời quyết tâm thực hiện cam kết và không bao giờ biện hộ khi thất bại. Jim Stovall, một chiến binh nhân từ thực thụ, thường tham gia nói chuyện trong các hội thảo Tâm hồn của Chiến binh Nhân từ. Ông là tác giả của quyển sách nổi tiếng thế giới và đã được chuyển thể thành phim, tựa đề Món Quà Vô Giá. Jim sở hữu những kênh truyền hình vệ tinh, được trao giải Emmy - được xem là giải Oscar dành cho thể loại truyền hình, đoạt huy chương vàng Olympic môn cử tạ, nhận giải Doanh nhân Tiêu biểu của năm do Ủy ban Cơ hội Công bằng của Tổng thống trao tặng.

Ông là người duy nhất đoạt giải Người nhân đạo Quốc tế của năm <sup>[2]</sup> - vinh dự từng được trao cho Mẹ Teresa, nữ tu Dòng Thừa sai Bác ái ở Ấn Độ đã chăm sóc người nghèo, bệnh tật, trẻ mồ côi, người hấp hối... trong suốt 40 năm. Khi biết về tất cả những thành tựu lớn lao này, chúng ta sẽ khó tin rằng Jim bị mù khi chỉ mới 20 tuổi. Nếu lớn lên ông trở thành một người bình thường và không đạt được một thành quả nào thì cũng là điều dễ hiểu và hoàn toàn chấp nhận được. Ít nhất thì tình trạng khuyết tật của ông vẫn thuyết phục hơn lý do của rất nhiều người khác. Vậy mà ông đã dùng chính hình ảnh của mình để tiếp thêm sức mạnh và tạo ảnh hưởng tích cực đến biết bao người khác. Jim đã chọn cách trở thành một chiến binh nhân từ và cam kết tạo ra sự khác biệt cho bản thân và xã hội. Tôi không hề có ý rằng bạn phải đưa ra những cam kết lớn như mua lại toàn bộ chuỗi khách sạn Four Seasons, hoặc sở hữu các cửa hàng nhượng quyền thương hiệu McDonald's. Bạn chỉ cần bắt đầu từ điều kiện hiện tại của mình và nỗ lực vươn xa hơn. Có thể bạn sẽ cam kết luôn đúng giờ trong tất cả những khoảng thời gian dành cho công việc hay gia đình. Hay quyết định tham gia các khóa học, tham dự buổi hội thảo cuối tuần để quản lý thời gian và tài chính tốt hơn. Đó cũng có thể là lời tự hứa sẽ hẹn hò với một người khác giới, nếu bạn còn độc thân.

Bạn hoàn toàn có thể bắt đầu dù đang ở trong bất kỳ tình huống nào. Hãy nói ra cam kết của mình và bắt đầu thực hiện từ bước đơn giản nhất. Ngay khi chuyển ý nghĩ thành lời nói cũng là lúc bạn khởi động guồng máy để đưa mình đến với mục tiêu. Bạn không ý thức điều mình đang làm, nhưng chính tiềm thức của bạn đang quyết định kết quả.

Vấn đề mang tính sống còn



“Chỉ có cái chết mới chia lìa chúng ta. Dù giàu sang hay nghèo hèn. Dù đau ốm hay khỏe mạnh...”. Chúng ta vẫn thường nghe những câu tuyên thệ như vậy trong các lễ cưới ở nhà thờ. Chúng thật sự có ý nghĩa gì không? Dựa trên các thống kê về tỷ lệ ly hôn, chúng ta có thể kết luận rằng người bình thường không xem trọng những lời nguyện thề này. Đối với một chiến binh, lời tuyên thệ mang tính sống còn. Bạn đã bao giờ thực hiện một lời cam kết mạnh mẽ đến như vậy chưa? Những chiến binh ấy sống như thể họ không còn có ngày mai và đó chính là nguyên tắc sống của họ. Điều này nghe có vẻ bị nhiều ràng buộc nhưng thật sự lại rất tự do. Khi một người sống và chiến đấu như thế anh ta rồi phải chết thì anh ta sẽ cống hiến hết mình cho hiện tại.

Bạn đã bao giờ nhìn thấy một đấu sĩ như thế chưa? Người đó trở nên dũng mãnh tột cùng và chiến đấu bằng tất cả sức lực vốn có. Ngược lại, khi một người cố gắng níu kéo cuộc sống, anh ta sẽ tìm mọi cách bảo hiểm cho những rủi ro. Dù trong hôn nhân, kinh doanh hay bất cứ lĩnh vực nào, người bình thường sẽ đặt một chân lên cần đạp ga, chân kia lên để thắng để đề phòng trường hợp bất trắc. Họ cố gắng ôm giữ những gì đang có và đó là một trong những nguyên nhân khiến họ trở nên tầm thường. Nếu một người không sẵn sàng hy sinh bản thân vì một lý tưởng nào đó thì người đó cũng không xứng đáng được sống.

- Bạn sẵn sàng hy sinh vì điều gì?
- Liệt kê những giá trị mà bạn tin tưởng tuyệt đối đến mức có thể từ bỏ mọi thứ để bảo toàn những giá trị ấy?
- Ngay lúc này đây, bạn có nghĩ đến điều gì đáng để mình phải hy sinh?
- Bạn thật sự dám thể hiện đến mức độ nào nhằm chứng tỏ sự cống hiến hết mình cho mục đích thiết tha nhất trong trái tim?

Khi đặt các câu hỏi này, tôi liên tưởng đến những con người đã quyết tâm thực hiện cam kết để bảo vệ niềm tin. Một trong những người mà tôi kính trọng nhất là Martin Luther King, Jr., vị lãnh tụ vĩ đại nhất của phong trào nhân quyền ở Mỹ. Ông có một người vợ xinh đẹp, bốn đứa con ngoan và là mục sư của nhà thờ Ebenezer Baptist ở Atlanta, Georgia. Dù chịu khá nhiều mất mát, nhưng ông vẫn luôn chiến đấu bằng tinh thần cam kết của một chiến binh nhân từ.

Tôi không để lại tiền của. Tôi không để lại cho đời những thứ xa hoa đẹp đẽ. Tôi chỉ muốn để lại một cuộc đời đã cống hiến hết mình.

- Martin Luther King, Jr.

Điều này không có nghĩa rằng chiến binh nhân từ phải từ bỏ cuộc sống của mình; mà đơn giản là họ sẵn sàng từ bỏ những điều mà một người bình thường quý trọng. Nelson Mandela là một chiến binh nhân từ điển hình. Ông

đã kiên cường trải qua 27 năm biệt giam ở nhà tù Nam Phi để thực hiện ước mơ lớn nhất của cuộc đời là giải phóng đất nước. Warren Buffett, một trong những nhà đầu tư vĩ đại nhất của thời đại chúng ta, cũng là một chiến binh nhân từ. Ông không từ chối sự giàu sang tột đỉnh, nhưng ông cũng thể hiện mạnh mẽ cam kết đối với những giá trị sống của bản thân thông qua quyết định cho tặng gần như toàn bộ gia sản của mình, trị giá hàng chục tỉ đô-la, để tạo nên sự thay đổi cho nhân loại.

Tuy nhiên, có những cam kết dù kiên định nhưng không tạo nên phẩm chất của một chiến binh nhân từ. Hãy xem những tên khủng bố đã thể hiện sự cam kết ra sao vào cái ngày chết chóc 11/9/2001 khi chúng cướp những chiếc máy bay thương mại rồi lao thẳng vào Trung tâm Thương mại Thế giới và Lầu Năm Góc, làm chết hàng ngàn người. Quyết tâm của bọn chúng quả là khó tin. Nỗ lực ấy đã thất bại khi chúng cố phá hủy Trung tâm Thương mại Thế giới vào năm 1993, tám năm trước khi chúng tấn công lần thứ hai khiến nó sụp đổ hoàn toàn. Một cam kết kéo dài đến tám năm. Những tên khủng bố sẵn sàng hy sinh tính mạng cho niềm tin của mình. Nhưng chúng không bao giờ được xem là những chiến binh nhân từ bởi chúng thiếu phẩm chất quan trọng nhất: phụng sự cộng đồng.

Ý nghĩa của những điều khiến một số người sẵn sàng hy sinh bản thân không phải lúc nào cũng vinh quang và cao cả. Điều quan trọng là phải nhận ra rằng những người tốt hoặc đáng kính không phải lúc nào cũng thành công. Luân thường đạo lý không phải lúc nào cũng đánh bại sự vô luân; cái thiện không chắc chắn luôn chiến thắng cái ác. Trên thế giới này, những ai dám đi đến tận cùng để thực hiện cam kết của bản thân sẽ là người chiến thắng. Đó là lý do khiến những người được kính trọng trong một xã hội đại đồng - một xã hội vì mọi người - không ngừng gia tăng mức độ cam kết của mình.



Trên thế giới này, những ai dám đi đến tận cùng để thực hiện cam kết của bản thân sẽ là người chiến thắng.

Hiện nay có hàng tỷ người không thể có được một cuộc sống đúng nghĩa. Tôi đang nói đến 50% dân số thế giới không được sử dụng nước sạch, 20% không có nhà ở ổn định và 70% mù chữ. Tôi cũng muốn nói đến 33% dân số thế giới không có đủ tiền để mua lương thực và 3% chết đói mỗi năm. Ngoài ra cũng có nhiều dạng thức khác nhau của một cuộc sống không đúng nghĩa, ví dụ như phải làm một công việc mà bạn ghét cay ghét đắng, hoặc cảm thấy cô đơn vì không có người sẻ chia.

Chiến binh nhân từ cảm thấy vinh dự và tự hào khi vừa tạo ra sự khác biệt cho người khác, lại vừa đạt được giá trị sống của bản thân. Ngày nay, những

cá nhân có tầm ảnh hưởng mạnh mẽ cần phải có mong muốn này để tạo ra một thế giới vì nhân loại, một thế giới của những con người được sống một cuộc sống đúng nghĩa.

Tại sao một số người né tránh cam kết?

Tại sao những người bình thường tìm mọi cách để khỏi phải đưa ra một cam kết nào đó? Vì họ chỉ muốn có một vẻ ngoài hoàn hảo do không bao giờ phá vỡ một lời hứa nào cả. Một số người thậm chí còn cho rằng đó là nét tính cách mà họ bị ảnh hưởng từ thời thơ ấu. Sau đây là một số động cơ hoặc hành vi khiến những người bình thường không muốn đưa ra các cam kết cần thiết để hướng đến những kết quả phi thường:

- Tỏ ra giỏi giang
- Cảm thấy thoải mái
- Tỏ ra đúng đắn
- Được chấp nhận

Một số người luôn muốn tỏ ra giỏi giang, vì thế họ không dám cam kết thực hiện những điều mà họ không đủ khả năng theo đuổi. Những người khác chỉ thích hưởng thụ cảm giác thoải mái nên không muốn nỗ lực để vươn cao hơn hoặc tiến xa hơn. Họ tự hỏi: “Tại sao tôi phải tham dự buổi hội thảo nói về việc tự phát triển bản thân? Tôi đang rất ổn mà”. Có lẽ họ ổn thật. Tuy nhiên, họ lại quên rằng những khả năng tiềm ẩn còn có thể giúp họ tiến xa hơn và giúp được nhiều người hơn. Họ chấp nhận để cho cái tốt chẵn ngang con đường dẫn đến sự xuất sắc của chính mình.

Những người này thường tỏ ra bực bội với những người thách thức và thúc đẩy họ hướng đến điều tốt đẹp hơn. Nếu có năng lực tốt hơn, bạn hoàn toàn có thể làm được nhiều điều hơn cho mình và cho những người khác, do đó thái độ do dự của bạn đối với cơ hội phát triển bản thân có thể khiến bạn xa rời thế giới xung quanh. Đó là thái độ tự cao và ích kỷ. Họ cố tỏ ra mình luôn luôn đúng đến mức không thể đưa ra bất kỳ cam kết nào có khả năng đẩy họ vào tình huống có thể phạm sai lầm.

Bạn đã bao giờ tranh cãi với một người thân và cố gắng buộc người kia nhận sai về một điều không hề quan trọng, chẳng hạn như xác định xem một sự việc đã xảy ra bao lâu rồi. Một tranh cãi nhỏ như thế có thể khiến mối quan hệ của các bạn xấu đi. Sau đó, vì muốn tỏ ra mình đúng, bạn không thêm trò chuyện với người thân của mình suốt mấy ngày, hoặc thậm chí lạnh lùng với họ cả tuần sau đó. Ly hôn thường xảy ra bởi vì ai cũng muốn chứng tỏ mình đúng, thay vì tập trung vun đắp cho mối quan hệ. Một chiến binh nhân từ luôn có ý thức về những ưu tiên trong cuộc sống và không phức tạp hóa các vấn đề nhỏ nhặt.

Mặc dù tâm lý thích tỏ ra là mình luôn đúng về bản chất không có gì sai, nhưng điều này sẽ dẫn đến tình huống phải có một người thừa nhận rằng mình đã sai. Có những trường hợp cả hai đều đúng. Ví dụ như có một quyển sách có bìa trước màu xanh da trời và bìa sau màu đỏ. Một người nhìn quyển sách từ phía trước sẽ nói rằng quyển sách màu xanh, còn người nhìn từ phía sau sẽ nói rằng đó là quyển sách màu đỏ. Rất có thể cả hai người này sẽ tranh cãi xem “ai đúng, ai sai”. Chiến binh nhân từ luôn tự cam kết rằng họ sẽ cố gắng hết mức để bản thân không rơi vào trường hợp như vậy.

Có những người né tránh việc đưa ra cam kết bởi họ muốn được chấp nhận. Những nhân viên bình thường sẽ không dám nhận những mục tiêu lớn lao, bởi vì họ sợ khác biệt so với những người không muốn làm việc nhiều. Một số học sinh không dám cam kết sẽ học thật giỏi bởi vì chúng không muốn khác biệt với các bạn. Chiến binh nhân từ không bao giờ trốn chạy cam kết, mà họ luôn hướng tới những cam kết cần thiết vì biết rằng đó chính là nền tảng của cuộc sống và của hiệu quả làm việc.

### Sợ đưa ra cam kết

Phần lớn tâm lý ngại cam kết xuất phát từ nỗi sợ hãi - sợ không thực hiện được cam kết đó, hoặc e rằng cam kết đó sẽ cản trở bạn thực hiện những ước muốn khác. Có những quan điểm hết sức thú vị rằng nghĩa vụ sẽ ngăn cản khả năng chọn lựa. Đúng là ngay tại thời điểm đó, bạn không có quyền lựa chọn, nhưng bạn sẽ nhận được rất nhiều khi giữ đúng lời hứa của mình. Trong hôn nhân, rất nhiều đàn ông sợ phải cam kết trở thành người chồng, người cha mẫu mực. Họ luôn tự nhủ biết đâu sau này mình sẽ gặp một cơ hội tốt hơn?

Thầy tôi dạy rằng: “Các quy tắc sẽ mang đến tự do”. Quy tắc cũng giống như lời cam kết vậy. Nếu không có luật giao thông, mọi người sẽ lái xe tùy thích, sẽ dừng lại hay tiếp tục đi bất kể đèn xanh hay đèn đỏ. Nếu không phân ra các làn đường thì giao thông sẽ ra sao? Nếu không có giới hạn tốc độ, bạn có thể chạy 3 km/giờ, trong khi người phía sau lại muốn chạy 150 km/giờ. Khi đó, bạn có nghĩ bạn được tự do hơn không? Chắc chắn là bạn sẽ ít tự do hơn.

Trong vấn đề tuyển dụng, chiến binh nhân từ luôn đưa ra những quy định hết sức cụ thể. Khi ngỏ lời cầu hôn, họ cũng nhìn nhận rõ ràng về luật hôn nhân. Hầu hết chúng ta đều ngầm hiểu mỗi người sẽ hoàn thành vai trò của mình, ngay cả khi vai trò đó chưa được phân định cụ thể. Như thế thật nguy hiểm! Thử tưởng tượng nếu bạn và tôi cùng chơi bóng đá, nhưng tôi chơi theo luật bóng đá Mỹ, còn bạn chơi theo luật bóng đá châu Âu, sân bóng sẽ náo loạn và lộn xộn ra sao. Do vậy, hãy học cách đưa ra các cam kết để bản thân và những người xung quanh được tự do trong từng hành động.

### Cam kết quá đà

Nhiều người cam kết quá đà vì muốn được yêu mến và xem là người tài giỏi.

Cơ bản là do họ sợ bị từ chối. Họ nhận triển khai những công việc mà bản thân không có đủ thời gian thực hiện hoặc thiếu nguồn lực phù hợp. Kết quả thực tế thường không giống như họ hình dung. Họ chỉ có thể làm cho khách hàng hài lòng trong chốc lát, nhưng về lâu về dài thì hoàn toàn không. Có một câu nói trong giới kinh doanh rằng “Bạn sẽ kiếm được nhiều tiền nhờ những công việc mà bạn từ chối”. Câu nói này hàm chứa nhiều nghĩa. Chẳng hạn như bạn nhận thực hiện một công việc chỉ để chứng tỏ mình là người giỏi, hoặc vì sợ đánh mất cơ hội, thì sau cùng chính bạn sẽ không thể đáp ứng về thời hạn và chất lượng công việc, mà đây chính là điều sẽ khiến bạn “mất điểm” trong quá trình tiến cử sau này.

Quan điểm chấp nhận là một trong những nét tính cách điển hình của các chiến binh nhân từ (nội dung này sẽ được đề cập đến ở phần sau). Chiến binh nhân từ nói không và chấp nhận tình trạng không thoải mái trước mắt để tận hưởng cảm giác hài lòng khi thực hiện trọn vẹn các cam kết khác.

Tất cả mọi người đều đang cam kết

Đến đây có lẽ bạn bắt đầu nhận ra rằng tất cả chúng ta đều phải cam kết, chỉ có điều những người bình thường không quyết tâm thực hiện mà thôi. Đó là lý do tại sao câu nói “Tôi không thể cam kết” nghe rất khô cứng. Có thể bạn quyết định không đưa ra cam kết, không đặt niềm tin vào con người, nhưng bạn vẫn đang cam kết rất nhiều điều. Chiến binh nhân từ cố gắng tất cả vì kết quả sau cùng và sống theo mười đức tính được nêu ra trong quyển sách này. Người bình thường luôn phải đấu tranh giữa những cam kết mâu thuẫn nhau, giữa nhận thức và tiềm thức của chính mình.

Một chiến binh nhân từ luôn duy trì sự rõ ràng và chính trực bởi nhận thức và tiềm thức của anh ta cùng cam kết một điều. Chúng ta tổ chức cuộc sống theo cách tối ưu, nhưng dần dà chính cách thức đó ngăn trở chúng ta vươn lên, và đây thực sự là một điểm yếu. Điều này được gọi là cam kết xung đột. Sau đây là một số câu hỏi giúp bạn xác định các cam kết xung đột:

1. Tôi luôn làm gì để thể hiện mình có giá trị và hữu ích?
2. Tôi thực sự giỏi trong lĩnh vực nào? Đây là điểm mạnh mà tôi thường dựa vào để giải quyết mọi vấn đề?
3. Tôi xuất hiện trước người khác như thế nào để đưa ra những nhận định về giá trị bản thân?
4. Nếu tôi thật sự thành công, tôi sợ phải thay đổi điều gì trong mối quan hệ với gia đình và bạn bè?
5. Tôi thường được cho là giỏi giang trong lĩnh vực gì?
6. Hành động nào của tôi khiến tôi không thể phối hợp nhịp nhàng với các

đồng nghiệp?

Tôi tạo nên giá trị bản thân thông qua sự tự tin và thái độ nghiêm túc trong mọi công việc, vốn rất có ích cho việc học của tôi. Tôi không phải là cậu bé thông minh nhất ở trường trung học. Tuy nhiên, để được nhận vào học viện, tôi đã làm việc chăm chỉ hơn so với các bạn đồng niên và tôi thường được giáo viên chủ nhiệm chú ý. Trong thể thao cũng vậy. Tôi có dáng người nhỏ bé, chỉ cao khoảng 1,65 mét và nặng 70 kg. Một lần nữa, sự tự tin và thái độ nghiêm túc trong mọi công việc đã giúp tôi được chọn vào đội thi đấu giải liên trường. Thậm chí tôi còn được bình chọn là Hậu vệ xuất sắc nhất trong trận đấu diễn ra vào ngày lễ Tạ ơn.

Tôi không có năng khiếu bẩm sinh nào cả, nhưng sự cố gắng hết mình, thái độ nghiêm túc trong công việc với tư cách một doanh nhân đã giúp tôi xây dựng thành công công ty Klemmer & Associates, có doanh thu hàng năm lên đến hơn 10 triệu đô-la. Tuy nhiên, để doanh thu công ty đạt mức 100 triệu đô-la/năm, tôi cần phải thay đổi nhiều. Khi in quyển sách này, chúng tôi vẫn chưa đạt được mục tiêu đó, nhưng đó là cam kết của chúng tôi. Tôi chia sẻ với các bạn mục tiêu này để buộc chính tôi và mọi nhân viên trong công ty cam kết thực hiện. Tôi khám phá ra rằng điểm mạnh của mình giờ đây đã trở thành điểm yếu. Sự chăm chỉ hơn các nhân viên của mình và sự tự tin thái quá khiến tôi không thể kết nối với tất cả đồng nghiệp, do đó tôi không thể phát huy sự nhiệt tình và tiềm năng vốn có của họ.

Thình thoảng họ nhìn thấy ở tôi thái độ hoài nghi hoặc thất vọng. Họ phải hiểu rằng tôi không thể giải đáp mọi thắc mắc. Vì thế, cam kết xung đột của tôi đã trở thành nhu cầu phải xây dựng giá trị bằng sự chăm chỉ làm việc và niềm tin vào quyết tâm phát triển công ty. Mọi người đều có những cam kết xung đột. Chiến binh nhân từ hiểu rõ sự cố gắng hết mình đối với những nguyên tắc của họ. Điều đó luôn quan trọng hơn bất cứ nghĩa vụ xung đột nào.

Khi người thợ thủ công chế tác thanh kiếm samurai nguyên bản, họ nung nóng, uốn rồi đập hai loại thép đến 80.000 lần. Quá trình này tạo ra độ bền và độ nén tuyệt đỉnh. Việc cam kết tạo ra những giá trị lớn lao cũng giống như thế - phải luyện tập. Sau hàng ngàn lần diễn tập, bạn có thể tiếp thu nét tính cách đầu tiên này của một chiến binh nhân từ.

1. Giá trị lớn lao nhất mà bạn từng cam kết và đạt được là gì?
2. Bạn có thể cam kết và đạt được một giá trị khác lớn lao hơn thế không?



Bảy lần ngã, tám lần đứng dậy.

- Châm ngôn của Chiến binh



Chiến binh nhân từ chủ động chọn cách sống cho mình.

Người bình thường bị hoàn cảnh đưa đẩy đến tình thế bắt buộc.

# CHƯƠNG 2: TRÁCH NHIỆM CÁ NHÂN

Ai cũng có thể thất bại rất nhiều lần, nhưng họ sẽ không thực sự thất bại cho đến khi họ bắt đầu đổ lỗi cho người khác.

- Khuyết danh

Có một quan điểm mà hầu hết mọi người không muốn chấp nhận, đó là tất cả mọi điều chúng ta có, không có và sẽ có trong cuộc đời là do chính chúng ta lựa chọn. Song đây chính xác là cách nhìn của chiến binh nhân từ. Họ tin rằng vị trí mà họ đang đứng hôm nay có liên quan trực tiếp đến những lựa chọn trước đây của họ. Còn những người bình thường lại mang lập trường của một nạn nhân, nghĩa là họ luôn ở trạng thái bị động.

Tôi nhớ đến câu chuyện cũ về một người công nhân xây dựng thường mang theo thức ăn trưa trong chiếc hộp kim loại màu đen. Mỗi bữa, khi mở hộp ra, anh ấy lại than phiền về món bánh phết bơ đậu phộng mang theo. Hành động đó cứ lặp đi lặp lại hết ngày này qua ngày khác. Đến cuối tuần, một đồng nghiệp quá mệt mỏi với sự cằn nhằn ấy đã hỏi rằng: “Sao cậu không bảo vợ cậu làm món bánh kẹp thịt bò hoặc cá ngừ đi?”.

Anh ta đáp: “Vợ à? Tôi đâu có vợ. Tôi tự làm bữa trưa đấy chứ”. Chuyện nghe thật buồn cười nhưng không hiếm gặp. Người bình thường tự tạo ra tình huống cho mình và không ngừng ca thán về điều đó. Vậy thì hãy đặt niềm tin trên cơ sở rằng mọi thứ bạn có, không có hoặc sẽ có đều là kết quả từ sự chọn lựa của bạn.

Sau đây là lợi ích của việc nhìn nhận cuộc sống theo hướng đó:

1. Nâng cao độ trải nghiệm và cảm nhận của bạn, ngay cả khi hoàn cảnh của bạn không thay đổi.
2. Bạn sẽ có cơ hội đạt được những kết quả khác biệt.
3. Giúp bạn luôn ở thế chủ động.

Đó là lựa chọn của bạn

Mỗi thời khắc là một sự lựa chọn. Bạn phải lựa chọn và mỗi chọn lựa sẽ mang lại một kết quả tương ứng - cả những điều được và mất. Hãy hiểu rằng mỗi giây phút trôi qua đều mang đến cho chúng ta những cơ hội để thay đổi trải nghiệm của mình. Hãy thử nói: “Tôi buộc phải đi làm”, bạn cảm thấy thế nào? Một cảm giác uể oải, chán nản. Vậy bạn thay đổi cách diễn đạt đi. Hãy



nói: “Tôi chọn đi làm”. Bạn có nhận ra sự khác biệt không? Có phải bạn cảm thấy sung sức và lạc quan hơn không?

Cùng một hành động nhưng việc lựa chọn quan điểm khác nhau sẽ thay đổi trải nghiệm của chúng ta. Đây là lợi ích lớn nhất của quyền tự do lựa chọn bởi vì chúng ta đang tạo ra trải nghiệm cho chính mình, thay vì đặt mình vào vị trí nạn nhân. Chịu trách nhiệm cá nhân có nghĩa là đồng ý với quan điểm cho rằng chúng ta chính là tác nhân tạo ra trải nghiệm của bản thân thông qua những lựa chọn mà chúng ta quyết định thực hiện. Bạn cũng sẽ trở thành một chiến binh nhân từ khi bạn chọn quan điểm rằng chính bạn sẽ chịu trách nhiệm cho tất cả mọi việc trong cuộc sống.



Bạn phải chịu trách nhiệm về mọi mối quan hệ của mình trong cuộc sống.

Chúng ta sẽ tìm hiểu chi tiết hơn. Khoản tiền bạn kiếm được hàng tuần, hàng tháng, hàng năm thực sự có liên quan trực tiếp đến những lựa chọn của bạn, và cá nhân bạn chịu trách nhiệm cho thu nhập của mình. Tôi thường nghe mọi người phàn nàn về công việc của mình, nhưng họ vẫn tiếp tục làm công việc đó suốt nhiều năm, thậm chí đến tận lúc nghỉ hưu. Điều này nghe có vẻ mâu thuẫn, nhưng đó là thực tế cuộc sống. Chất lượng đời sống hôn nhân, quan hệ với con cái, với cha mẹ, với họ hàng, và ngay cả tình trạng độc thân hay kết hôn đều là kết quả trực tiếp của những lựa chọn mà bạn đã thực hiện.

Con người thường kêu ca về một người nào đó hết năm này sang năm khác và khẳng định cho rằng bản thân họ không góp phần tạo ra thực tế đó. Họ quên rằng chính họ đã quyết định hẹn hò với người ấy và không tìm hiểu kỹ mọi điều trước khi bước vào một cam kết lâu dài. Họ không nhận ra tác động của thái độ hay sự thiếu vị tha của chính mình đã góp phần tạo ra “phản ứng khó coi” của người bạn đời. Tại sao lại có người chấp nhận sống trong tình cảnh bế tắc? Trước hết là bởi người bình thường không tin rằng mình còn có một lựa chọn khác.

Mọi người tin rằng họ phải nhận lấy bất cứ điều gì cuộc sống mang đến cho họ. Nếu bạn tin rằng mình đáng được hưởng mức lương cao hơn và bạn có thể lý giải yêu cầu của mình, vậy thì hãy mạnh dạn đề nghị tăng lương. Tuy nhiên, rất nhiều người chỉ biết than phiền mà không bao giờ hành động. Nếu bạn yêu cầu tăng lương và bị từ chối, điều đó không có nghĩa rằng bạn không xứng đáng với khoản tiền mà bạn yêu cầu. Nó chỉ có nghĩa là người chủ công ty không nhìn thấy giá trị của bạn theo cách bạn nhìn nhận. Giải pháp đơn giản là tìm một công ty biết công nhận giá trị của bạn, hoặc tự mở công ty riêng.

Nhiều người do quá lo sợ sẽ không tìm được một công việc nào khác nên quyết định chọn sự an toàn và tự lừa dối bản thân rằng phía trước họ không có lựa chọn nào khác. Nếu tiếp tục lưu lại nơi mà bạn không được trả lương xứng đáng hoặc không được đánh giá đúng năng lực thì đó là lựa chọn của bạn. Có thể, khi đọc đến đây, bạn sẽ nghĩ Tác giả này chẳng biết tí gì về vợ mình, hoặc Ông này không biết sắp mình thật sự là một gã khó chịu đến mức nào đâu. Hãy nghe đây, tôi chỉ đang muốn nói với bạn rằng những điều này thực ra không quan trọng lắm.

Hành động của những người xung quanh thật ra không quan trọng lắm đâu, mà chính cách chúng ta phản ứng với những hành động đó mới thực sự là điều đáng bận tâm. Liệu bạn có sẵn sàng tiếp tục sống trong điều kiện đó hay không? Tất cả tùy thuộc ở bạn. Như một con tàu đã giông bão ra khơi, bạn sẽ không bận tâm gió đang thổi theo hướng nào, hoặc dòng nước đang chảy theo hướng nào. Điều quan trọng lúc này là với những điều kiện đó, bạn sẽ điều chỉnh cánh buồm hoặc bánh lái như thế nào.

Tôi biết bạn đang liên tưởng đến tất cả những bi kịch đã xảy ra với mình và cho rằng cuộc sống thật không công bằng, rằng bạn không đáng bị như vậy. Rõ ràng là bạn đang gặp không ít vấn đề trong cuộc sống. Bạn cho rằng các chiến binh nhân từ không phải đối diện với các vấn đề của cuộc sống hay sao? Bất kỳ chiến binh nào cũng có một danh sách như vậy. Bạn sống càng lâu, danh sách này sẽ càng dài. Ngay khi vừa được sinh ra, bạn đã gặp nhiều thử thách - bạn sẽ được nuôi dưỡng thế nào, ai sẽ chơi với bạn, ai sẽ ru bạn ngủ? Khi lớn lên, bạn phải xử lý những vấn đề khác. Bạn bắt đầu đi học và bị bắt nạt hoặc bị đặt cho một cái tên xấu.

Rồi bạn đến tuổi thiếu niên và trải qua giai đoạn dậy thì. Các nội tiết tố gây ra sự thay đổi tâm sinh lý và bạn chẳng biết điều gì đang xảy ra với cơ thể mình. Những đứa bạn trai, bạn gái mà bạn từng ghét cay ghét đắng bỗng trở thành những thiên thần xinh xắn trong mắt bạn. Thể hiện sự xuất sắc và vẻ đẹp bề ngoài giờ đây trở thành mối quan tâm lớn bởi vì bạn muốn tương xứng với họ. Rồi bạn bước vào đại học và phải học hành chăm chỉ hơn bao giờ hết. Bạn nghĩ rằng ông giáo sư hoàn toàn mất trí khi bắt các bạn phải đọc 15 quyển sách, mỗi quyển dày 800 trang trong một học kỳ. Rồi kỳ thi đến và vấn đề nghiêm trọng là bạn chưa học xong. Bạn vẫn kiên trì và cuối cùng đã tốt nghiệp. Bạn cảm thấy thật tự hào khi nhận bằng tốt nghiệp. Nhưng sau ba tháng cố gắng tìm việc, bạn bắt đầu thất vọng. Bạn có bằng cấp nhưng không kiếm được việc làm. Vấn đề trở nên nghiêm trọng khi những khoản vay từ thời sinh viên của bạn đến hạn thanh toán.

Cuối cùng, bạn cũng tìm được việc làm. Giờ đây bạn nghĩ rằng không còn vấn đề gì nữa, đúng không? Hãy nghĩ kỹ lại đi. Bạn cần tìm được một người đồng hành phù hợp cho cuộc đời mình. Điều đó quả là khó khăn trong một

thế giới quá rộng lớn, có quá nhiều sự lựa chọn. Bạn phát hiện ra người trong mộng của mình... và giấc mơ đẹp của bạn biến thành cơn ác mộng. Rồi bạn buộc phải xem xét lại mong muốn của mình. Đừng quên lũ trẻ mà bạn phải nuôi dưỡng và chu cấp, bao gồm cả học phí đại học và đám cưới của chúng. Rồi chúng cũng lớn lên và rời khỏi nhà. Và bạn lại sẵn sàng bắt đầu cuộc sống của mình...



Bạn không bao giờ mất đi quyền lựa chọn trong cuộc sống.

Nhưng giờ đây bạn đã già và mắc bệnh viêm khớp và bạn muốn tìm hiểu xem những người lớn tuổi xử lý các vấn đề này như thế nào. Rồi bạn lìa xa thế giới này. Các rắc rối của bạn cũng không còn nữa! Có đúng vậy không nhỉ? Có thể chúng mới chỉ thực sự bắt đầu.

Tôi vừa dẫn bạn qua một hành trình giả định về toàn bộ cuộc đời bạn để bạn thấy rằng các vấn đề là luôn tồn tại ở mọi cấp độ. Lần duy nhất chúng biến mất là khi bạn chết đi. Tuy nhiên, tùy vào niềm tin tôn giáo của bạn, ngay cả khi bạn rời khỏi thế gian này, có thể bạn vẫn còn có những vấn đề khác ở nơi mà bạn sẽ đến.

Các vấn đề không phải là điều xấu. Ngược lại, chúng có thể giúp chúng ta trưởng thành, trở nên những người xuất sắc và kích hoạt quyền năng lựa chọn của chúng ta. Chúng ta không bao giờ mất đi quyền lựa chọn trong cuộc sống.

Bạn có thể thấy ngay cả khi bạn không tìm thấy một phương án khác thì cũng không có nghĩa là bạn không có phương án để lựa chọn. Khả năng tìm ra được các phương án để lựa chọn sẽ mang lại cho bạn một trải nghiệm khác biệt so với việc không nhìn thấy bất kỳ lựa chọn nào, ngay cả khi tất cả các phương án đều xấu.

Bạn đã bao giờ nghe nói đến Viktor Frankl, một bác sĩ thần kinh và tâm lý người Áo đã sống sót sau thời kỳ Đức Quốc xã? Ông đã chứng kiến gần như tất cả mọi sự hung tàn đối với nhân loại. Và ông vẫn sống. Cha mẹ ông đều chết trong các trại tập trung, thậm chí vợ ông cũng bị giết. Frankl đã chứng kiến nhiều người chết đói, tranh giành nhau một mẩu bánh mì, hoặc làm bất cứ điều gì để có thể tồn tại trên đời. Ông đã chứng kiến những người cùng phòng giam bị tra tấn dã man và nhìn thấy nhiều người bị giết hại. Người thân duy nhất sống sót của ông là em gái và cô đã di cư sang Úc. Hầu hết mọi người thường buông xuôi sau khi trải qua những cuộc tra tấn bạo tàn như vậy, nhưng Frankl quyết tâm khám phá ý nghĩa của những hình thức tồn tại khác nhau, thậm chí dưới những hình thức hèn hạ nhất.

Nhờ quyết định đó mà ông viết nên tác phẩm nổi tiếng Man's Search for

Meaning (Đi tìm lẽ sống) ghi lại trình tự cuộc đời ông trong các trại tập trung, cũng như cách ông sử dụng sức mạnh tinh thần và điều chỉnh trọng tâm để tồn tại. Trong những điều kiện tẻ nhạt nhất, Frankl vẫn luôn tâm niệm rằng sự lựa chọn chính là động lực thúc đẩy giúp ông sống sót. Ông tin rằng sức mạnh của sự lựa chọn có thể giúp con người sống sót, thậm chí trong những thời khắc khó khăn nhất:

Chúng tôi, những người sống trong trại tập trung, có thể nhớ đến những người đã đi ngang qua các dãy nhà tạm để động viên những người khác, chia sẻ với họ mẩu bánh cuối cùng. Có thể chỉ là vài cá nhân đơn lẻ, nhưng điều đó cũng đủ để chứng minh rằng con người có thể bị tước đoạt tất cả mọi thứ, trừ một điều: sự tự do - tự do lựa chọn thái độ sống trong bất cứ hoàn cảnh nào, và tự do lựa chọn hướng đi cho mình.

Chất lượng cuộc sống của bạn là kết quả sự lựa chọn của bạn. Và tất cả đều liên quan đến trách nhiệm cá nhân đối với hành động của chính bạn. Nó cũng liên quan đến cách phản ứng của bạn trước hành động của người khác.

### Lựa chọn và Tự do

Đây là một ý tưởng mới lạ: Tất cả mọi người đều có quyền tự do. Thế những người sống dưới chế độ độc tài thì sao? Họ cũng có quyền tự do. Tại sao ư? Bởi vì đó là khả năng lựa chọn và tất cả loài người đều có quyền này, ngay cả trong những tình huống chúng ta không thể tưởng tượng ra được, như Viktor Frankl đã mô tả. Tuy nhiên, kết quả của sự lựa chọn ấy có thể hoàn toàn khác biệt với những tình huống thông thường. Ngay cả khi tất cả mọi người đều có quyền tự do thì cũng rất ít người biết sử dụng cái quyền đó.

Tự do là khả năng làm những điều bạn muốn, đi đến nơi bạn muốn. Quan trọng nhất là khả năng trở thành con người như bạn muốn.

Chiến binh nhân từ chủ động tìm kiếm các lựa chọn, giải pháp và ý nghĩa cuộc sống, thay vì ngồi chờ chúng xuất hiện. Họ luôn gia tăng quyền tự do cho họ và người khác. Họ không bao giờ thoái lui trước những lựa chọn khó khăn đơn giản vì họ không thích những kết quả tầm thường.

Tôi tin rằng trong tất cả những món quà mà cuộc sống đã ban tặng cho chúng ta, món quà lớn nhất chính là sự lựa chọn. Nó cũng là một công cụ vô cùng hữu dụng nếu được sử dụng một cách khéo léo. Nó chứa đựng loại quyền năng có thể mang lại cho chúng ta lợi thế của người chiến thắng trong mọi tình huống. Nó là khả năng tạo ra tự do. Điều này nghe giống như một triết lý phi thực tế, nhưng không phải. Điều bạn lựa chọn ngay lúc này sẽ quyết định những gì mà bạn sẽ nhận được vào ngày mai.

Bạn có thể trở thành một người bình thường và đổ lỗi cho người khác về những điều xảy ra hay không xảy ra với bạn. Hoặc bạn cũng có thể trở thành

một chiến binh nhân từ và hưởng thụ tự do của mình ngay cả trong những tình huống khốc liệt nhất, tạo ra một cuộc sống tự do cho cả bản thân và những người khác.

Nếu tự do tuyệt vời như thế, tại sao lại không có thêm nhiều chiến binh nhân từ khác lựa chọn tự do? Câu trả lời là mọi thứ đều có cái giá của nó. Tất cả mọi lợi ích đều có phí tổn tương ứng hoặc một điều gì đó mà bạn phải đánh đổi. Sẽ có cái giá cho việc thừa nhận rằng bạn có sự lựa chọn. Thực hiện lựa chọn sẽ kèm theo những phí tổn nhất định, và việc lựa chọn các phương án dễ dàng hơn cũng như vậy. Chúng tôi được dạy phải luôn lựa chọn sự đúng đắn mang tính gian nan chứ không phải sự sai sót dễ dàng. Họ dạy chúng tôi trở thành những chiến binh nhân từ, nhưng chúng tôi sẽ để dành điều đó cho phần sau.



Nếu hèn nhát không dám đưa ra lựa chọn, chúng ta sẽ mất tự do.

Frankl từng đề nghị xây tượng “Nữ thần Trách nhiệm” ở Bờ Tây cho cân xứng với tượng “Nữ thần Tự do” ở Bờ Đông nước Mỹ. Có lẽ ông muốn nói rằng quyền tự do đòi hỏi chúng ta phải có những quyết định đúng. Nếu chúng ta không dám lựa chọn nghĩa là chúng ta đã đánh mất tự do của mình. Như vậy, chúng ta đã chọn những lợi ích ngắn hạn hiển nhiên với chi phí dài hạn không mấy rõ ràng, thay vì chọn chi phí ngắn hạn rõ ràng cho các lợi ích dài hạn tiềm năng. Người có phẩm chất của một chiến binh nhân từ sẽ chọn cách thứ hai.

Hãy nghĩ đến những người đã kiếm được những khoản tiền khổng lồ trong các vụ bê bối Enron, Tyco và cả Arthur Andersen mà không hề quan tâm đến việc hàng ngàn người bị mất các khoản tiết kiệm hưu trí do hành vi của họ gây ra, chưa kể đến thiệt hại mà nền kinh tế phải gánh chịu hoặc việc mất lòng tin đối với giới kinh doanh. Những vụ như thế này thực ra không mới mẻ trong lịch sử của các quốc gia và những gia đình có được sự sung túc dễ dàng. Một giá trị khác cao hơn sẽ được xác lập, khi lợi ích đó được tạo ra bởi năng lực thực sự của mỗi cá nhân.

Đối với chiến binh nhân từ, sự bất tiện trước mắt không quan trọng nếu những lợi ích dài hạn tỏ ra vượt trội. Các chiến binh đã trải qua sự đau đớn thể xác tột độ, đặc biệt khi bị thương trong cuộc chiến. Tuy nhiên, sự đau đớn khi vi phạm những nguyên tắc của chiến binh còn tồi tệ hơn thế nhiều. Vào thời kỳ lập quốc của nước Mỹ, 56 con người dũng cảm đã đặt bút ký vào bản Tuyên ngôn Độc lập. Ký vào tài liệu này, họ biết rằng họ đã đặt gia đình, tài sản và cuộc sống của mình trước sự nguy hiểm để đổi lấy cơ hội theo đuổi tự do cho chính họ và những người khác. Không nghi ngờ gì nữa, họ chính là những

chiến binh nhân từ. Nhờ hành vi dũng cảm của họ mà giờ đây nhân dân Mỹ được hưởng tự do. Bạn có thể băn khoăn không biết họ có phải trả một cái giá nào đó hay không. Câu trả lời chắc chắn là có!

- Năm người bị người Anh bắt với tội mưu phản và bị tra tấn đến chết.
- Mười hai người bị lục soát và đốt nhà.
- Hai người có con trai mất khi phục vụ trong quân đội; một người có hai con trai bị bắt.
- Chín người chiến đấu và chết do bị thương trong cuộc nội chiến.

Đó chỉ là một danh sách rút gọn của những cái giá đắt mà họ phải trả. Chiến binh nhân từ không phải là một vai diễn miễn phí. Những phí tổn đi kèm là rất lớn. Chúng ta đã nhận được tự do, nhưng giờ đây chúng ta phải tái tạo giá trị của nó, nếu không thế hệ mai sau sẽ để mất. Hãy nhớ rằng sự phẫn khích có thể tạo ra động lực ban đầu, nhưng chỉ có tính cách mới trường tồn.

Sự lựa chọn không còn nằm giữa bạo lực hay phi bạo lực mà là phi bạo lực hoặc không tồn tại.

- Martin Luther King, Jr., trích diễn văn “Giấc mơ Mỹ”, 1961.

Tự do quý hơn vàng bạc châu báu và phải có kỷ luật nhiều hơn mới có thể giành lấy và duy trì. Trong quyển *The Burden of Freedom* (Gánh nặng của tự do), tiến sĩ Myles Munroe xem sự thiếu trách nhiệm là kẻ thù lớn nhất của tự do. Ông nói: “Bạn tồn tại ở vị trí hiện nay bởi vì trong tiềm thức của mình, bạn đã chọn như thế”. Điều đó có nghĩa là nhiều lựa chọn của chúng ta được thực hiện ở cấp độ tiềm thức. Munroe viết về sự thiếu trách nhiệm như sau:

Từ thiếu trách nhiệm cũng mang nghĩa “thiếu lương tâm” hoặc “không thể” hoặc “không muốn nghe theo lương tâm”. Chính lương tâm của nhân loại cho phép chúng ta phân biệt giữa đúng và sai. Khi lối sống thiếu trách nhiệm được phép tồn tại phổ biến thì tiếng nói của lương tâm bị lấn át. Nhiều người đã làm những chuyện không thể tin được, nhưng họ chẳng mảy may cảm thấy tội lỗi hoặc hối tiếc sau hành vi đó. Người ta bắn giết lẫn nhau. Chồng đánh vợ. Loạn luân. Lương tâm đã chết ở hầu hết mọi xã hội trên thế giới bởi chúng ta đang thừa hưởng thói vô trách nhiệm.

Nếu những điều Munroe nói là sự thật thì chúng ta có thể trực tiếp liên hệ tự do với trách nhiệm, và giam cầm với thiếu trách nhiệm. Chẳng phải các tù nhân đã hành xử thiếu trách nhiệm nên họ mới mất tự do hay sao? Nếu bạn chạy xe ngang qua trường học với tốc độ 150 km/giờ, bạn sẽ bị tước giấy phép lái xe.

Quyền tự do bị loại bỏ, đôi khi vĩnh viễn, là hậu quả của hành vi thiếu trách nhiệm. Vậy thì cách duy nhất để duy trì quyền tự do trong mọi lĩnh vực của

cuộc sống là con người phải chịu trách nhiệm cá nhân đối với mọi hành động của bản thân. Điều đó có nghĩa là bạn và tôi phải trở thành những chiến binh nhân từ thực thụ. Cần nhận thức rằng không phải tất cả những lựa chọn, lợi ích và phí tổn đều quá lớn. Mọi người thực hiện những lựa chọn hàng ngày. Thách thức đến từ hai tình huống kép:

1. Khi lựa chọn kém mang lại lợi ích trước mắt, còn phí tổn lâu dài bị che khuất.
2. Khi lựa chọn đúng có phí tổn rõ ràng, còn lợi ích lâu dài bị che khuất.

Trong các buổi hội thảo của chúng tôi về nghệ thuật lãnh đạo, chúng tôi thường giúp những người tham gia nhận ra các lĩnh vực mà họ nghĩ rằng họ không có lựa chọn. Chúng tôi giúp họ nhận ra rằng những lựa chọn đang thực sự tồn tại. Điều này vô cùng khó khăn bởi vì họ phải gạt bỏ mọi lợi ích mà họ nhận được khi giả vờ rằng họ không có bất kỳ phương án nào khác, hoặc khi giả định vai trò của mình là nạn nhân. Hãy xem xét một số lợi ích từ vai trò của nạn nhân:

1. Giúp bạn khỏi phải hành động.
2. Mọi người thương xót và chăm sóc bạn - và điều đó làm bạn cảm thấy vui vẻ vì được mọi người quan tâm.
3. Bạn không bao giờ phải ra những quyết định khó khăn.
4. Bạn không cảm thấy nghĩa vụ phải làm nên một điều gì đó vĩ đại trong cuộc sống; “sự việc diễn ra” chịu trách nhiệm cho cuộc sống hiện nay của bạn.
5. Bạn có thể thoải mái tin rằng những thất bại của bạn trực tiếp gắn liền với những điều mà người khác gây ra cho bạn, và bạn có thể đổ lỗi cho họ.

Nhiều người thích vai trò nạn nhân vì những lợi ích nêu trên. Khi sống theo cách này, họ không bao giờ cảm thấy mình phải chịu trách nhiệm cá nhân cho bất cứ điều gì. Hãy xem trường hợp của Oprah Winfrey, người từng bị chính các thành viên trong gia đình lạm dụng thời thơ ấu. Lẽ ra bà có thể dễ dàng chọn lựa con đường giống như vô số người khác cũng trải qua tình cảnh tương tự.

Nhưng bà đã sử dụng điều đó làm động lực thúc đẩy sự nghiệp của mình - giúp đỡ người khác. Bạn có nghĩ rằng do bà đã chọn cách chống lại sự cưỡng bức nên bà không coi nó là điều đáng sợ? Một số người nghĩ vậy. Họ tin rằng nếu bà không thổ lộ nỗi đau của mình cho cả thế giới nghe thì bà đã để cho những kẻ cưỡng bức kia thoát tội. Nhưng điều này không chỉ liên quan đến công lý, mà liên quan đến những người sẵn sàng sống hết mình. Một tên tội phạm cưỡng bức không thể sống một cuộc sống với trọn vẹn khả năng của

mình, bởi nếu làm được có lẽ hẳn đã không phạm tội như thế.

Ngày nay, là chủ sở hữu của một kênh truyền hình lớn, Oprah có vị thế rất tốt để vạch mặt tất cả những tên lạm dụng trẻ em ở Mỹ. Nếu chấp nhận vai trò một nạn nhân, có lẽ bà đã thu hẹp ảnh hưởng và quyền lực của mình trong việc giúp đỡ hàng triệu người khác đạt được tự do. Việc không chọn vai nạn nhân không chỉ có ích cho bạn, mà còn liên quan đến những người bạn có sứ mệnh phải giải phóng. Tuy vậy, một số người vẫn thích nhận vai trò nạn nhân bởi nó mang lại cho họ những lợi ích trước mắt.

Ben Carson, một bác sĩ giải phẫu thần kinh lừng danh, đã trở thành giám đốc khoa giải phẫu thần kinh nhi ở Bệnh viện Johns Hopkins khi mới 33 tuổi. Ông nổi tiếng với kỹ thuật mổ tách các cặp song sinh dính liền, một kỳ tích mà nhiều đồng nghiệp không làm được. Nhưng cuộc sống của ông không phải bắt đầu từ những thành công.

Ông sinh ra ở Detroit, sống với người mẹ đơn thân. Bà kết hôn ở tuổi 13, nhưng khi Carson được tám tuổi, cha mẹ ông đã ly hôn. Mẹ ông cùng lúc phải làm nhiều công việc để cố gắng mang lại một cuộc sống sung túc cho con trai mình. Mặc dù chưa học hết lớp Hai nhưng bà muốn hai anh em Ben và Curtis được học hành đầy đủ hơn. Ben bị các bạn cùng trường chế nhạo, bị gọi là “Thằng Ngốc” khi ông không trả lời được các câu hỏi trong lớp. Mỗi khi bị trêu ghẹo, ông giận dữ đến không kiềm chế được. Ở tuổi thiếu niên, Ben suýt giết chết một cậu bé vì không kiểm soát nổi cơn thịnh nộ. Khoảnh khắc này đã tạo ra bước ngoặt.

Thay vì trở thành một người tầm thường, ông quyết định tự học để vượt lên tất cả sự chế nhạo của bạn bè. Ben đã làm cho các bạn cùng lớp đi từ ngạc nhiên này đến ngạc nhiên khác với khả năng phi thường trong việc nắm bắt các kiến thức khoa học. Cuối cùng, ông tốt nghiệp Đại học Yale ngành tâm lý và nhận bằng y khoa ở Đại học Michigan. Bác sĩ Carson lẽ ra đã có thể chấp nhận vai trò của một nạn nhân và hưởng thụ những lợi ích mà nó mang lại. May mắn là ông đã nhận ra điều mà những chiến binh thực thụ cảm nhận: Sẽ không có lợi ích bất biến, trường tồn nào có thể cải thiện cuộc sống nếu bạn chấp nhận vai trò nạn nhân.

Tôi không phải là vấn đề của bạn!

Không ai trên đời này là vấn đề của bạn cả. Bạn có thể nói rằng: “Ba mẹ tôi không có ở đó để giúp tôi” hoặc “Cha tôi nói chuyện với tôi như thể tôi là đồ bỏ đi”. Có thể như vậy thật, nhưng họ không phải là vấn đề của bạn. Cấp trên, giáo sư, người tuyển dụng, đồng nghiệp, và thậm chí con cái bạn cũng không phải là vấn đề của bạn. Họ là những con người, chứ không phải là vấn đề. Khó khăn duy nhất trong cuộc sống là điều mà bạn gọi là khó khăn. Có một cách khác để tiếp cận khái niệm này: vấn đề chỉ tồn tại khi bạn chưa giải



quyết chúng.

Tôi đã nghe thấy nhiều bà mẹ đổ lỗi rằng do có con quá sớm nên họ không thể học cao hơn hoặc tiếp tục theo đuổi sự nghiệp. Họ biến con cái thành vấn đề, còn gia đình chính là sự biện hộ để họ không phải vươn lên. Thật tức cười khi nhiều người quyết định biến một số điều nào đó thành vấn đề, trong khi những người khác lại biến chính những điều ấy thành lợi thế cho mình.

Sonya, mẹ của Ben Carson, là minh chứng hùng hồn của ý chí và tinh thần trách nhiệm. Bà không được học hành đầy đủ, nhưng bà đảm bảo rằng các con mình sẽ có điều đó. Sonya đã bắt hai anh em Ben và Curtis đọc sách rồi viết bài đánh giá, mỗi tuần hai quyển, và nộp lại để bà xem. Chỉ sau đó chúng mới được phép đi chơi. Bà không thể đánh giá liệu những bài viết ấy có đúng hay không. Nhưng không thành vấn đề. Bà biết con cái không phải là vấn đề. Cha Carson cũng không phải là vấn đề của bà hoặc của các con bà. Lẽ ra họ có thể dễ dàng đem người đàn ông ấy ra để biện hộ cho mình. Nhưng làm thế liệu có ích gì?

Hãy nhớ rằng không ai là vấn đề của bạn. Bạn phải chịu trách nhiệm với mọi thứ. Bạn phải là người kiểm soát mọi thứ. Chỉ có mình bạn, ngoài ra không còn ai khác.

Đây không phải là trò chơi đổ lỗi

Trong tất cả các trò chơi, đổ lỗi hẳn là sự phí phạm thời gian lớn nhất bởi bạn không hề giải quyết được vấn đề. Trước mắt, bạn có thể cảm thấy thoải mái hơn, nhưng thực sự bạn chẳng thay đổi được điều gì! Nhiều năm trước, trong vở hài kịch của mình, Bill Cosby đã giễu cợt những đứa trẻ là con một và tình trạng tiến thoái lưỡng nan mà chúng phải đối mặt bởi vì chúng không có anh chị em để mà đổ lỗi!

Đổ lỗi không phải là thói quen lành mạnh. Nhờ kinh nghiệm chăm sóc con, tôi biết rằng việc đổ lỗi cho anh chị em sẽ làm suy giảm khả năng của trẻ trong việc dám chịu trách nhiệm về hành động của mình. Đáng ngạc nhiên là việc đổ lỗi bắt đầu từ rất sớm. Ví dụ, khi thấy vết sữa trên sàn nhà và cha mẹ hỏi: “Ai làm đổ sữa thế?”, đứa bé sẽ chỉ ngay vào người khác. Trẻ chỉ cần biết rằng mình phải làm cho cha mẹ hài lòng. Dù người mà đứa trẻ chỉ không phải là người gây ra chuyện, nhưng đứa trẻ vẫn giải tỏa áp lực bằng cách đưa ra một câu trả lời thiếu trung thực.

Một cách giải quyết áp lực khác là nhận thức rằng chịu trách nhiệm và đổ lỗi không có gì liên quan với nhau. Chịu trách nhiệm cá nhân là thừa nhận những lựa chọn mà chúng ta đã thực hiện. Và hành động đó không giống với đổ lỗi. Chiến binh nhân từ hiểu rõ điều đó, do vậy họ không quan tâm và cũng không dành thời gian để đổ lỗi. Chiến binh nhân từ tách biệt lỗi và sự đổ lỗi, do đó họ sẵn sàng nhận trách nhiệm cá nhân trong tất cả mọi việc.



Chiến binh nhân từ cho một cách bất vụ lợi.

Người bình thường cho khi họ nhìn thấy lợi ích của mình trong đó, và khi điều đó không làm họ thiệt hại quá nhiều.

# CHƯƠNG 3: SỰ CỐNG HIẾN

Chúng ta sống bằng những gì chúng ta nhận được. Nhưng chúng ta tạo ra cuộc sống bằng những gì chúng ta cho đi.

- Winston Churchill

Bức tranh tổng thể của cuộc sống là gì? Là bức tranh mà khi nhìn vào, chiến binh nhân từ luôn tự hỏi: “Tôi có thể làm gì để phục vụ con người này, tổ chức này, hoặc đất nước này?”.

Trên thực tế, ý nghĩa phù hợp nhất của từ chiến binh (samurai) là “phục vụ”. Người bình thường hay thắc mắc: “Mình được lợi gì trong việc đó?”. Một doanh nhân bình thường sẽ sống một cuộc sống bình thường; doanh nhân xuất sắc tạo ra nhiều lợi nhuận và luôn chiến thắng trên thương trường. Nhưng đối với những doanh nhân là chiến binh nhân từ, bên cạnh sự thành công vượt bậc, họ còn quyết định chọn cách cống hiến lớn lao cho cộng đồng, đồng nghiệp, nhân viên và cho khách hàng của họ.

Chiến binh nhân từ còn cho tặng những người mà họ có thể không bao giờ gặp gỡ trong đời bằng cách để lại một di sản tích cực. Không chỉ là của cải vật chất mà bản thân họ chính là “món quà sống”. Các chiến binh này ý thức được rằng tất cả những thứ họ đang nắm giữ không chỉ phục vụ cho riêng họ, mà còn mang lại lợi ích cho nhiều người khác nữa. Đó có thể là tiền bạc, thời gian, tài năng và thậm chí là chính cuộc sống của họ. Cho dù ở bất cứ đâu, chiến binh nhân từ vẫn luôn tìm cách để cống hiến.

Đôi lúc họ được hưởng lợi từ việc cho đi, đôi lúc không. Có những thời điểm họ có rất nhiều để cho đi, cũng có khi họ không có gì cả. Bất chấp hoàn cảnh cá nhân thay đổi thế nào, họ vẫn sống với tôn chỉ cống hiến. Năm 1570, trong cuộc chiến nhằm hợp nhất Nhật Bản, trận Anegawa đã diễn ra. Các đạo quân của hai vị tướng vĩ đại nhất lúc bấy giờ là Asakura Yoshikage và Tokugawa Ieyasu đã giao tranh và quân của Asakura bị vây hãm. Để kéo dài thời gian cho Asakura lui binh và chấn chỉnh lực lượng, Makara Jurozaemon, vị tướng cừ khôi nhất của ông, đã đưa ra một lời thách thức với đối phương.

Một trong những vị tướng xuất sắc nhất của Tokugawa đã nhận thách đấu. Makara giành chiến thắng. Một vị tướng giỏi khác của Tokugawa lại đấu với ông. Hết trận đấu này đến trận đấu khác nối tiếp nhau, cuối cùng Makara bị đánh bại và chém đầu. Con trai Makara luôn ở bên cạnh ông trong suốt các trận đấu, trong khi quân của Asakura đã rút hết. Người con sau đó cũng bị chém đầu. Makara đã hy sinh mạng sống của mình để cứu cả đội quân, còn con trai ông cũng dùng chính mạng sống để ủng hộ cha mình. Họ không chỉ

giải cứu được đạo quân, mà còn để lại một di sản tinh thần to lớn lưu danh cho đến tận hôm nay - hơn 400 năm sau cái chết anh dũng đó.

Chiến binh nhân từ sẵn sàng hy sinh mạng sống vì một sự nghiệp cao cả hoặc vì những nguyên tắc của bản thân. Người bình thường coi mạng sống là trên hết; họ muốn sống sót bằng mọi giá. Điều này không ngụ ý rằng chiến binh nhân từ là những người tử vì đạo, chỉ cho đi mà không giữ lại gì. Một số người chấp nhận tư tưởng này. Họ dành toàn bộ thời gian cho con trẻ, cho công việc và cộng đồng, mà không bao giờ để ý đến chính mình. Kết quả là họ kiệt quệ, và không ai được lợi trong chuyện này cả. Có người hiến tặng tiền của cho nhà thờ và cho những lý tưởng khác, nhưng lại không bao giờ đầu tư cho mình. Vì vậy, họ thường không có những khoản tiền lớn dành cho bất cứ công việc gì. Những người tử vì đạo sẵn sàng cho đi tất cả nếu hoàn cảnh yêu cầu, nhưng họ sao nhãng bản thân dưới chiếc áo của lòng cao thượng.

### Cho tặng chính mình

Nếu bàn về việc cho tặng thì đâu là sự khác biệt giữa một người tử vì đạo và một chiến binh nhân từ? Sự khác biệt nằm ở nguyên tắc hành động. Chiến binh nhân từ vẫn chăm sóc bản thân, dù cách sống của họ là phục vụ. Với họ, cho tặng chính mình là điều bình thường. Họ không cảm thấy áy náy hay tội lỗi khi đón nhận. Trái lại, những người tử vì đạo thường day dứt trong lòng khi họ đạt được điều gì đó vì mục đích cá nhân, bởi họ tâm niệm rằng điều đó vi phạm tôn chỉ mục đích của họ. Rộng rãi với bản thân giúp bạn có nhiều khả năng giúp đỡ người khác hơn. Thật ra, đó chính là một phần của lối sống thiên về cho tặng, cống hiến. Tuy nhiên, nếu vì lợi ích cá nhân mà trục lợi hay tước đoạt lợi ích của người khác thì hành động đó không được chấp nhận.

Nếu bạn cho tặng tất cả số tiền mà bạn có, bạn sẽ sống bần cùng và không có quỹ dự trữ để tự giúp mình hoặc hỗ trợ người khác trong những tình thế khó khăn. Nếu bạn không dành thời gian để chăm sóc chính mình, bạn sẽ chẳng còn sức lực để mà hy sinh hay cống hiến nữa. Đừng nhầm lẫn điều này với tâm lý ích kỷ; bạn hoàn toàn có thể nghĩ rằng: “Tôi xứng đáng được nhận, cũng như những người khác vậy”. Chiến binh nhân từ cống hiến và hy sinh không ngừng, kể cả khi người nhận là chính mình. Họ trân trọng giá trị và phúc lành mà cuộc sống ban tặng.

### Sáu lợi ích của việc cho tặng

Tại sao lại cho tặng? Chọn cách sống của chiến binh nhân từ đồng nghĩa với việc phải cống hiến, dù việc đó thuận lợi hay khó khăn, dù bạn muốn hay không, và bất kể việc đó có mang lại lợi ích cho cá nhân bạn hay không. Điều này có thể không đơn giản. Vì thế, chúng ta hãy xây dựng một mô hình để lý giải tại sao bạn nên cho tặng. Có sáu lợi ích cơ bản như sau:

1. Bạn thấy lòng thanh thản.
2. Khi cho đi, bạn sẽ được nhận lại.
3. Lòng trung thành được vun đắp.
4. Quyền lực của bạn gia tăng.
5. Sự hy sinh thầm lặng khiến sức mạnh nhân lên bội phần.
6. Tinh thần thăng hoa.

Lợi ích đầu tiên của việc cho tặng là mang lại cảm giác tích cực. Tôi học được một “kỹ thuật” của người mà tôi xem là một chiến binh nhân từ thực thụ, Bob Harrison ([www.increase.org](http://www.increase.org)). Đó là ngoài khoản tiền cần dùng, bạn hãy luôn có thêm một ít tiền nữa trong ví. Bất cứ khi nào nghe thấy lời kêu gọi, bạn liền tặng ngay khoản tiền kia cho người cần đến. Niềm vui cuộc sống nằm ngay trong cử chỉ cho tặng ấy.

Lợi ích thứ hai của việc cho tặng nằm trong những gì bạn sẽ nhận về. Đó là quy luật - không phải quy luật xã hội mà là một quy luật giống như luật vạn vật hấp dẫn vậy. Không thể cho đi mà không được nhận lại gì. Người nông dân rất hiểu điều này; họ gieo hạt giống vào lòng đất và kỳ vọng một vụ mùa bội thu. Các công ty đáp ứng nhu cầu khách hàng và đạt được lợi nhuận trong kinh doanh nhờ những khách hàng trung thành đó. Hãng Nordstrom nổi tiếng về dịch vụ của mình: nhân viên bán hàng không ngại dẫn bạn đi khắp cửa hàng, giúp bạn tìm đúng loại hàng mà bạn muốn mua và đối đãi với bạn như thượng khách. Tương tự, Starbucks cũng tạo được uy tín nhờ dịch vụ đặc biệt. Nhân viên của hệ thống cửa hàng cà phê này thuộc tên những vị khách quen và còn nhớ cả thức uống mà họ ưa thích.

Một số người vẫn chưa hiểu hết ý nghĩa của việc cho tặng. Họ mong chờ người nhận đền đáp sự hy sinh hay cống hiến của họ. Nhưng thực tế không phải lúc nào cũng như vậy. Sự đền đáp có thể đến từ một người khác, hoặc thậm chí từ một nơi khác. Những người bình thường khi cảm thấy bị công ty khai thác quá mức hay xao lãng công việc và tự nhủ: “Mình có được trả lương để làm việc vất vả thế này đâu!”. Chiến binh nhân từ không bao giờ hành động như vậy mà vẫn tiếp tục cống hiến nhiều hơn nữa cho công ty, bởi họ hiểu rằng chính nỗ lực đó sẽ mở ra muôn vàn cơ hội đưa họ đến với những tổ chức tốt đẹp hơn, nơi có công việc thú vị và mức lương hấp dẫn hơn.

Lợi ích thứ ba của việc cho tặng là bạn sẽ nhận được lòng trung thành. Ví dụ, nếu bạn cho nhân viên cấp dưới cơ hội, sự chở che hay dìu dắt, nâng đỡ, họ sẽ rất trung thành với bạn. Khi bạn giúp đỡ một người nào đó thì theo bản năng, người đó tin rằng họ đang nợ bạn, và món nợ đó thường là sự trung thành.

Lợi ích thứ tư bạn có thể nhận được chính là quyền lực. Đặc biệt là nếu bạn

cố gắng một cách thầm lặng, bạn sẽ thật sự có quyền lực. Mọi người sẽ vô cùng cảm kích khi phát hiện ra bạn chính là người làm điều đó. Để hiểu thêm về khái niệm thú vị này, hãy tìm đọc quyển *The Magnificent Obsession* (Sự ám ảnh lạ thường) của Lloyd C. Douglas, hoặc xem bộ phim cùng tên với diễn xuất của Rock Hudson và Jane Wyman.



Con người thể hiện quyền lực không phải dựa vào khối lượng những gì họ tích lũy, mà bằng mức độ những cống hiến họ mang lại cho đời.

Lợi ích thứ năm là khi bạn cho tặng mà không màng đến sự đền đáp hay công nhận, một điều kỳ diệu sẽ xảy ra - bạn nhận thấy mình có quyền lực hoặc sức ảnh hưởng không sao lý giải nổi. Mọi người thể hiện quyền lực không phải dựa vào khối lượng những gì họ tích lũy được, mà bằng mức độ những cống hiến họ mang lại cho đời. Cống hiến thực ra là tự phục vụ. Hầu hết mọi người trưởng thành đều nghĩ rằng chúng ta đang sống trong một thế giới “cá lớn nuốt cá bé”, và nếu không tự lo cho bản thân thì sẽ chẳng có ai làm việc đó thay mình. Quan niệm này chỉ là triết lý mang tính ngắn hạn, nhất thời. Tôi càng cố gắng bao nhiêu để giành lấy “vị trí số 1” đó thì những người xung quanh tôi cũng nỗ lực nhiều bấy nhiêu để vươn tới, để rồi sau đó tôi nhận ra mình đang sống trong một thế giới cạnh tranh, chứ không phải một thế giới đoàn kết để cùng xây dựng những tiềm năng và vận hội tươi sáng.

Lợi ích thứ sáu là lợi ích tinh thần. Hãy quan sát một người lúc nào cũng theo đuổi một niềm tin mà bạn cho là tâm linh. Họ chính là những người biết cho tặng. Hành vi của họ bác bỏ giá trị của thế giới vật chất và tôn thờ năng lực tinh thần của đấng tối cao. Đây là lý do khiến việc đóng thuế thập phân trở thành một thông lệ tuyệt vời. Bạn luôn cảm giác là với việc đóng góp 10% đầu tiên của mọi khoản thu nhập, bạn đang tuyên bố với mọi người rằng tiền bạc không chi phối được bạn.

Nếu bạn trao tặng cho một nơi mà ở đó tinh thần bạn luôn được nuôi dưỡng, thì đó hẳn phải là nơi thật sự quan trọng đối với bạn. Những người bình thường lúc nào cũng bị ám ảnh bởi nỗi lo thiếu thốn. Họ tin mình là cái kho dự trữ mà nếu cho đi thì sẽ chẳng còn lại bao nhiêu... Ngay cả khi bạn không chấp nhận nguyên tắc tinh thần này thì nó vẫn làm gia tăng sự thịnh vượng cho bạn. Và những ai dám cho đi đều có quyền nhận lại những lợi ích ấy.

Sau đây là sự khác biệt cơ bản giữa người bình thường và chiến binh nhân từ: Người bình thường không phải là những người cho tặng hào phóng. Khi họ thật sự cống hiến, động lực chính của họ nằm ở một trong sáu lợi ích nêu trên. Còn chiến binh nhân từ nghĩ đến việc phục vụ trước khi nghĩ đến bản thân. Họ tin rằng cho tặng là việc làm tốt, và tinh thần đó còn cao thượng hơn khi

động cơ không nhuộm màu vị kỷ. Chiến binh nhân từ thường làm những điều tốt đẹp cho người khác mà không bao giờ mong được đền đáp.

Không có gì sai trái khi bạn cho tặng và kỳ vọng được đền đáp, bởi đó chỉ đơn thuần là quy luật “gieo hạt và hái quả”. Điều lớn lao hơn là bạn gieo hạt mà không bị chi phối bởi nguồn gốc của những trái ngọt bạn sẽ hái về. Khái niệm này tương tự như một tình yêu cao cả, không vụ lợi. Cái khó ở đây là bạn phải nghĩ về sự cống hiến ở một cấp độ hoàn toàn mới. Những khách hàng mang lại lợi nhuận nhiều hơn bao giờ cũng được ưu tiên phục vụ tốt hơn. Người bình thường có khuynh hướng đặt câu hỏi “làm thế thì tôi được lợi gì chứ?”. Họ chẳng cho đi thứ gì cả, trừ phi họ được nhận lại một thứ khác.

Chiến binh nhân từ biết rằng họ sẽ được nhận lại, nhưng không phải vì điều đó mà họ cho tặng. Họ xem phục vụ người khác là một vinh dự và đặc quyền. Đó là lý do để họ tồn tại. Họ nhận thức rõ ràng mối liên hệ giữa con người với con người và cam kết mang lại sự khác biệt cho người khác. Họ hiểu rằng thân thể họ không phải là con người họ; nó không đồng nghĩa với sự tồn tại của họ. Do đó, họ mong muốn được nhìn vào một bức tranh tổng thể rộng lớn hơn bao trùm lên mọi mặt của đời sống con người.

Đừng cho những gì bạn muốn, hãy tặng những gì người khác cần

Khi người bình thường cân nhắc đến việc cho tặng ai đó, họ thường kéo một bức màn để phủ kín lên tất cả những thứ họ thực sự không muốn từ bỏ và chỉ hé ra những thứ họ muốn cho, và cố gắng giữ lại thật nhiều. Những thứ chúng ta cho là tốt nhất không phải lúc nào cũng có ý nghĩa trong mắt người nhận. Cho đi có nghĩa là hiến tặng những gì mà người khác muốn và cần, chứ không phải là thứ bạn muốn cho đi.

Xét ở một khía cạnh nào đó, đây có thể được xem là lối hành xử ngạo mạn. Cái tôi thường mách bảo rằng chúng ta luôn biết người khác cần gì. Một trong những cách cơ bản nhất để biết những gì mà một người, một cộng đồng hay một tổ chức muốn là hãy hỏi thẳng họ. Chỉ đơn giản vậy thôi. Trong các cuộc hội thảo, tôi đã nghe hàng ngàn người chồng kể rằng họ làm việc cật lực để có tiền mua nhà cửa, sắm quần áo đẹp và mang lại cuộc sống thoải mái cho gia đình. Tuy nhiên, khi bạn lắng nghe lời tâm tình của vợ họ, bạn mới hiểu rằng thà họ sống trong một ngôi nhà nhỏ hoặc ít đi nghỉ mát, còn hơn là chồng họ cứ bận rộn suốt ngày và không có thời gian dành cho con cái.

Nhiều người vợ chăm sóc con cái kỹ lưỡng và giữ gìn nhà cửa sạch sẽ, ngăn nắp, ấy vậy mà chồng họ lại ước ao rằng thà phòng khách bữa bộn hoặc cả nhà phải ăn thêm vài bữa bên ngoài, còn hơn vợ họ không còn chút sức lực để thân mật với chồng lúc cuối ngày. Không phải tôi đang cố gắng chuẩn hóa các vai trò ở đây. Điều tôi muốn nói là chúng ta thường cho tặng người khác

những gì mà ta nghĩ họ cần, chứ chẳng bao giờ chịu hỏi họ thật sự muốn gì.

Đôi khi, chúng ta dành nhiều thời gian ở công ty để làm thêm những điều ta thích, nhưng điều đó lại không đem lại thêm chút giá trị nào cho công ty. Mọi nỗ lực của chúng ta thật ra chẳng có ích gì, bởi đó không phải là những gì công ty trông đợi. Bạn đã bao giờ hỏi sếp về công việc mà ông muốn bạn giải quyết chưa? Lần gần đây nhất bạn hỏi vợ/ chồng hoặc con cái mình rằng bạn có thể làm gì cho họ là khi nào? Một lần, tôi và con trai Kelly cùng đi nghỉ mát ở Hawaii, nơi tôi đã lên kế hoạch đi câu cá và vô vàn các hoạt động có ý nghĩa khác. Sau đó, tôi phải tìm mình lại để áp dụng nghệ thuật của chiến binh nhân từ và hỏi con xem nó thích chơi những trò gì.

Kelly trả lời rằng nó chỉ ao ước được xem những bộ phim hành động mà mẹ không cho xem. Tôi quyết định sẽ dành một ngày trong kỳ nghỉ đó để xem phim cùng con. Và chúng tôi đã xem hết phim này đến phim khác trong suốt chín giờ liền. Chúng tôi gọi pizza về ăn và thậm chí không ra khỏi phòng. Đến hôm nay, sự việc đó đã trở thành một trong những kỷ niệm thú vị của nó về tình cha con của chúng tôi. Tuy con trai tôi luôn mong được ở bên tôi, nhưng nó không muốn nghe theo sự áp đặt của tôi hoặc làm những điều mà tôi tưởng rằng sẽ mang lại niềm vui cho nó. Lần đó, tôi không những có kỳ nghỉ tuyệt vời với con trai, mà về sau nó cũng nghe lời tôi hơn.

Đôi khi, mọi người yêu cầu bạn làm những điều mà bạn không thích hoặc khiến bạn cảm thấy khó chịu. Ba mươi năm trước, tôi từng tham dự một cuộc hội thảo dành cho nam giới do cố vấn Tom Whilwhite hướng dẫn. Thậm chí, tôi còn giúp ông ấy thiết kế một số mục cho chương trình. Trong một hoạt động không thuộc phần thiết kế của tôi, ông đã nhờ chúng tôi bỏ ra vài ngày để đi lắp mấy ổ gà trên đường dẫn tới nông trại của gia đình ông ấy. Chúng tôi đã phải trả 7.500 đô-la để tham dự hội thảo nên chắc bạn có thể đoán ra phần nào phản ứng của chúng tôi. Hơn nữa, chúng tôi biết rằng chỉ sau cơn mưa đầu tiên, những ổ gà mà chúng tôi đã cố gắng lắp đi sẽ xuất hiện trở lại. Chúng tôi cho rằng con đường cần được trải nhựa, chứ không phải đắp sơ sài bằng thứ đất xộp như vậy. Nhưng cả mong muốn lẫn ý nghĩ của chúng tôi đều không thay đổi được tình hình. Quan trọng là phục vụ thầy của tôi và làm cho ông ấy điều ông ấy muốn, bất kể chúng tôi có hiểu lý do hay không.

Mãi sau này tôi mới nhận ra rằng phục vụ là đáp ứng những gì được yêu cầu, chứ không phải những gì bạn thích làm. Bài học đó đã giúp ích tôi rất nhiều trong những năm sau này. Bạn thậm chí không cần hiểu ý nghĩa hoặc giá trị của những việc bạn đang làm. Bạn chỉ cần biết rằng điều đó có ý nghĩa đối với những người khác - đây chính là bản chất của sự cống hiến. Bạn hãy tập hỏi sếp mình xem ông ấy thật sự mong muốn điều gì ở bạn. Hãy hỏi cả vợ/chồng và con bạn, người thân yêu và cả những người xa lạ.

Bạn sẽ ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng một số người không hề biết họ thực



sự muốn gì. Có người cảm thấy e ngại không muốn nói ra, có người lại nghi ngờ động cơ của bạn, vì họ nghĩ rằng có thể bạn đang muốn lợi dụng họ. Chiến binh nhân từ là những chuyên gia giao tiếp và họ luôn biết cách trò chuyện để mọi người cởi mở nói về những ước mong của mình. Vị thế chuyên gia không đến ngay trong một sớm một chiều; nó đòi hỏi sự luyện tập chuyên cần, do vậy, bạn hãy bắt đầu ngay từ bây giờ.

Tại sao mọi người không thích cho tặng?

Có năm lý do cơ bản giải thích việc mọi người không thích cho tặng:

1. Họ tin rằng mình không có đủ để cho tặng.
2. Họ chỉ nghĩ đến bản thân.
3. Họ cho rằng những người khác không xứng đáng với món quà được trao tặng.
4. Họ nghĩ rằng mình đã cho tặng rồi.
5. Cái tôi nói với họ rằng việc cho tặng thật vớ vẩn, không đáng để làm.

Tâm lý “điều này hoặc điều kia”

Điều trở ngại khiến chúng ta không thể trở thành người cống hiến trọn đời và người có ý nghĩa quan trọng lâu dài chính là kiểu tư duy “điều này hoặc điều kia”, theo cách gọi của Bob Harrison. Niềm tin này chính là cốt lõi của sự thiếu hụt. Tâm lý này thể hiện rõ nhất ở lĩnh vực tài chính và là một căn bệnh chung của những người bình thường. Họ đã quen nghĩ rằng mình chỉ có thể chọn hoặc lương tâm hoặc tiền bạc, chứ không thể cùng lúc chọn cả hai. Một niềm tin khác cũng thuộc dạng này liên quan đến lĩnh vực tài chính. Họ cho rằng chúng ta phải lựa chọn giữa giàu sang và giá trị, nghĩa là chúng ta chỉ có thể có tiền hoặc một trái tim nhân hậu, chứ không thể có cả hai.

Bản chất của niềm tin tài chính được lý giải như sau: lượng tiền bạc là cố định, và chúng ta chỉ có thể cho bản thân hoặc trao tặng cho người khác, chứ không thể cho cả đôi bên. Những người mang tâm lý này thường tự biện hộ: “Tôi chỉ có thể thành công trong công việc, hoặc chăm sóc gia đình, chứ không thể thực hiện cùng lúc cả hai nghĩa vụ đó”. Hoặc là bạn đúng, hoặc là tôi đúng, nhưng trong hai chúng ta ắt phải có một người sai. Bạn có thời gian để làm việc này hoặc làm việc kia, nhưng không có đủ thời gian để làm cả hai. Tư duy thiếu hụt đó buộc bạn phải ra quyết định dứt khoát để lựa chọn một phương án, bởi bạn không thể thực hiện cả hai một cách trọn vẹn.



Chiến binh nhân từ biết rằng chỉ cần một mình họ là đủ. Tuy bản thân không

phải là nguồn của cải, nhưng họ được kết nối với nguồn lực đó, và họ hành động với ý thức rõ ràng rằng mọi thứ luôn dồi dào, phong phú.

Nếu cứ theo lối mòn của kiểu tư duy thiếu hụt như thế thì trên đời này sẽ chẳng bao giờ có đủ tiền bạc, tình yêu, thời gian, người tốt, cơ hội, tương lai, khách hàng hay bất cứ thứ gì khác. Điều này bắt nguồn từ niềm tin rằng con người là không đủ. Chiến binh nhân từ biết rằng chỉ cần mình họ là đủ. Tuy bản thân không phải là nguồn của cải, nhưng họ được kết nối với nguồn lực đó, và họ hành động với ý thức rõ ràng rằng mọi thứ luôn dồi dào phong phú. (Khái niệm này sẽ được thảo luận sâu hơn ở chương nói về sự sung túc). Đây là lý do khiến họ luôn thu hút được mọi người, tìm được các nguồn lực và cơ hội cần thiết.

Ai cũng tưởng rằng họ càng cho đi nhiều thì họ còn lại càng ít. Theo tư duy thiếu hụt, mọi thứ đều hữu hạn, như một cái bánh vậy: Nếu bạn cho đi một miếng, phần bánh còn lại sẽ ít đi. Lập luận này được xem là đúng ở nhiều khía cạnh cuộc sống. Tuy nhiên, tinh thần phục vụ là vô tận và luôn có cách để bạn cho tặng hoặc cống hiến. Có thể nói, bản chất của tư duy thiếu hụt, hay tâm lý “phương án này hoặc phương án kia” là tính vị kỷ, vốn bắt nguồn từ điều mà ta nghĩ là hiện thực và từ con người mà ta nghĩ là hiện thân của mình.

Những câu hỏi này được đưa ra mổ xẻ trong các buổi hội thảo của chúng tôi và phần nào được chi tiết hóa trong những cuốn sách của tôi, như *If How-to's Were Enough, We Would All Be Skinny, Rich & Happy* (Chỉ cần biết cách, tất cả chúng ta đều sẽ khỏe mạnh, giàu có và hạnh phúc) và *When Good Intentions Run Smack into Reality* (Khi những dự định tốt đẹp va chạm với thực tiễn). Vấn đề đó bắt nguồn từ thời điểm chúng ta tin rằng mắt, tai và các giác quan khác của chúng ta xác định được thực tại. Tôi nhìn vào cơ thể mình và biết tôi là nam giới; cơ thể của vợ tôi là nữ giới. Tôi dường như hưởng ngoại nhiều hơn, trong khi cô ấy là người hay e thẹn. Tôi đang đi công tác, và lúc này thì cơ thể tôi đang ở Úc, còn cơ thể cô ấy đang ở California.

Nhìn bên ngoài, chúng ta có vẻ tách biệt nhau nên chúng ta nghĩ rằng chúng ta là những thực thể vật chất riêng biệt. Bạn không phải là cơ thể của mình; bạn có một cơ thể - đó là sự khác biệt lớn. Người bình thường nghĩ rằng con người chỉ đơn thuần là một khối xương thịt, và họ cần quan tâm, chăm sóc cho nó. Thế nhưng khi bạn nhận ra bản thân chỉ sở hữu một hình hài trần tục và bạn được kết nối với những người khác trong một thế giới mà bạn không thể trông thấy, bạn sẽ thiên về phục vụ nhiều hơn.

Khi các công ty thuê chúng tôi huấn luyện nhân viên của họ cách làm việc nhóm, họ nghĩ rằng chúng tôi sẽ tạo ra một sự “gắn kết”, kiểu như kết bè vượt sông vậy. Điều đó không sai. Tuy nhiên, nếu nhóm làm việc được xây dựng theo cách chấp nối như thế thì mối gắn kết kia sẽ tan vỡ khi bề mặt thay đổi. Trong kinh doanh, các thành viên tham gia “cuộc chơi” thay đổi liên tục, vì

thể chúng ta không thể lấy đó làm chuẩn mực. Tuy nhiên, khi con người thay đổi nhận thức về bản thân, họ có thể tự kết nối với những người khác, bất kể người đó là ai trong nhóm.

Lý do thứ ba ngăn cản người ta trở thành một người cống hiến vĩ đại là họ không cho rằng người khác xứng đáng được nhận điều họ trao tặng. Lỗi tư duy này cho thấy chúng ta đang cố gắng duy trì một sự cân bằng tổng thể nào đó, giống như cân cân công lý. Điều chiến binh nhân từ hướng tới không phải công lý, mà là sự khoan dung. Công lý là tiếp nhận những điều bạn xứng đáng, trong khi khoan dung là tiếp nhận những điều bạn không xứng đáng.

Điều kiện thứ tư hạn chế cống hiến là người ta cảm thấy dường như họ đã đóng góp rồi. Lập luận này dựa trên giả định rằng chỉ cần một khoản nào đó là đủ, hoặc họ không có khả năng vượt quá một mức độ nào đó, giống như hạn ngạch hàng tháng hoặc hàng năm. Một chiến binh nhân từ ý thức được nhu cầu là vô hạn, và bởi vì bản thân không phải là nguồn của cải nên họ sẵn sàng cho tặng vô hạn định.

Lý do thứ năm thật dễ hiểu nên không cần diễn giải gì thêm. Khi bạn để cái tôi lấn át tinh thần cống hiến thì bạn đã chấp nhận sống cuộc sống của một người bình thường.

Cống hiến không bao giờ thừa

Đôi khi, chiến binh nhân từ cho tặng và cống hiến ở nhiều cấp độ khác nhau. Tại sao? Bởi vì họ quan tâm đến việc cho tặng những gì cần thiết, chứ không xem đó như một hành động nhằm bảo vệ hình tượng của mình. Họ không để cho bản ngã can thiệp vào sứ mệnh phục vụ. Hơn ai hết, họ hiểu rằng nếu họ có địa vị cao trong xã hội thì khả năng phục vụ của họ cũng cao hơn. Microsoft, Wal-Mart, Home Depot và Sears đều trở thành những tổ chức lớn và được xem là mẫu mực trong lĩnh vực phục vụ khách hàng. Đó là một trong những lý do vì sao các công ty này đã lớn mạnh và phát triển thành những “người khổng lồ” như ngày nay.

Ngoài lợi ích tài chính, nhiều “chiến binh” trong kinh doanh nhận ra rằng họ phải hướng về sự phục vụ. Đó là lý do tại sao bạn thấy có những người thành công nhất thế giới luôn ý thức việc phục vụ nhân loại là nghĩa vụ thiêng liêng. Họ không chỉ hiến tặng tiền bạc, tài sản, mà còn cho tặng thời gian và cả tấm lòng mình. Nếu bạn là giám đốc điều hành-chiến binh nhân từ của một tập đoàn lớn, thì bạn vẫn cứ làm giám đốc điều hành trong các ngày làm việc, còn cuối tuần hãy tự nguyện tham gia dọn dẹp vệ sinh quanh những khu nhà ổ chuột trong thành phố.

Cựu Chủ tịch Microsoft Bill Gates dành thời gian giúp đỡ trẻ em châu Phi trong cuộc chiến chống căn bệnh AIDS đang hủy hoại các cộng đồng nơi đây. Cựu Tổng thống Mỹ Jimmy Carter cũng nỗ lực không ngừng để mang lại hy

vọng sống cho trẻ em nghèo bệnh tật ở những ngôi làng hẻo lánh tại châu Phi. Ngôi sao truyền hình Oprah Winfrey đã trở thành “mẹ” của hơn 50.000 trẻ em Nam Phi khi bà xây dựng các trung tâm giáo dục, bệnh viện và nhà ở cho những gia đình nghèo túng tại đây. Bono, ngôi sao nhạc rock từng đoạt giải Grammy, cũng cam kết dành trọn khoảng thời gian cuối đời cho các hoạt động nhân đạo. Với họ, không có gì là tầm thường hay thấp kém cả. Phục vụ chính là vinh hạnh. Đó là nét tính cách tiêu biểu mang đậm ý nghĩa của chiến binh nhân từ.

Lần đó, khi Tom, cố vấn của tôi, tổ chức một buổi hội thảo thì Bob, chủ một chuỗi nhà hàng rất lớn, tham gia đội ngũ tình nguyện viên. Tom vừa nói phải đổ rác, Bob ngay lập tức bắt tay vào việc và sau đó còn rửa sạch thùng rác. Sau này, Tom đùa rằng nếu ông không ngăn lại thì có lẽ Bob còn đem cái thùng rác đi mạ vàng cũng nên. Bob không quan tâm đến cái tôi của bản thân; đi đổ rác không phải là chuyện vặt, không xứng tầm.

Anh vẫn tỏ thái độ nghiêm túc khi làm một công việc đơn giản, nhỏ nhặt: chỉ cần nhận thấy nhu cầu là anh đáp ứng ngay. Đó mới là phục vụ, tức là cho tặng điều người khác cần, chứ không phải thứ chúng ta muốn cho đi.

Cho tặng những thứ bạn có rất ít

Chiến binh nhân từ thể hiện sức mạnh thông qua những gì họ đóng góp, chứ không phải những gì họ tích lũy được. Hãy cho đi những thứ bạn có rất ít, chứ không chỉ những thứ bạn đang dồi dào. Người bình thường chỉ hiến tặng những thứ họ dư thừa. Những người không có nhiều tiền của thường nói: “Tôi sẽ cống hiến thời gian hoặc tài năng của mình” như thể điều đó sẽ giúp họ không cần cho tặng tiền bạc nữa. Họ vẫn còn bị chi phối bởi tâm lý thiếu hụt. Nếu bạn cảm thấy khó xoay sở để cho tặng những gì người khác cần, thì đó lại càng là lý do để bạn cho tặng. Hãy xem việc cho tặng như một bộ tạ mà bạn sử dụng để tập luyện: Bạn càng tập những động tác khó khăn, cơ thể bạn càng rắn chắc. Bạn sẽ nâng cao năng lực cống hiến của mình.



Hành vi cho tặng tác động tích cực đến người cho cũng như người nhận.

Làm cách nào để nhận được nhiều hơn nữa thứ bạn muốn? Bạn hãy “gieo hạt” của chính loại quả mà bạn muốn có. Nếu bạn muốn có nhiều thời gian hơn, hãy cho đi một ít thời gian trong ngày. Những người thành công thường có rất ít thời gian để tham gia các hoạt động nhân đạo. Kết quả là họ thường tự hạn chế mình trước những loại hình công việc cần đến sự đóng góp công sức trực tiếp, và họ bù đắp bằng cách hiến tặng tiền bạc. Nhưng như thế nghĩa là họ chưa thực sự cống hiến hết mình. Họ cần cho đi những gì mà họ có ít,

chứ không chỉ những thứ mà họ có dồi dào.

Nếu bạn có một trái tim vàng, hãy cho đi một phần trái tim mình. Hãy trao cho mọi người cơ hội chia sẻ tâm hồn, sự yếu mềm hoặc tình thân ái, bởi đó cũng có thể là những món quà tuyệt vời. Đôi khi, tiếp nhận chính là món quà quý giá nhất mà bạn có thể cho tặng. Cách cho tặng này mang ý nghĩa bao quát hơn cách cho tặng truyền thống. Chẳng hạn, khi cha tôi cho phép tôi giúp ông thì đó chính là điều to lớn nhất mà ông có thể làm cho tôi. Ông không cần làm bất cứ điều gì, nhưng việc để tôi được giúp ông cũng đã mang lại lợi ích cho tôi rồi. Ông đã làm quá nhiều điều cho tôi trong suốt bao năm qua, và giờ tôi chỉ muốn đền đáp tình yêu thương đó. Một số bậc cha mẹ xem việc tiếp nhận như biểu hiện của sự yếu đuối nên họ không cho phép con cái cho tặng lại họ bất cứ điều gì. Và điều đó thật đáng hổ thẹn.

Từ bỏ để đi lên

Mỗi tầng lớp xã hội có những khó khăn và thách thức khác nhau xoay quanh chuyện cho tặng. Nói chung, tôi cho rằng tầng lớp trung lưu thường cảm thấy thoải mái mà không cần phải nỗ lực nhiều. Người ta chỉ ích kỷ theo đuổi những mục tiêu tầm thường. Nếu chúng ta thấy mình đã sung túc và không nỗ lực vì những điều lớn lao hơn, có nghĩa là chúng ta chỉ đang chăm lo cho tình trạng của mình chứ không phải là chăm lo cho những người khác. Chúng ta đã ưu tiên sự thịnh vượng của bản thân hơn khả năng cống hiến cho người khác. Nếu bạn nhìn thấy một đứa trẻ sắp chết đói nhưng không thể cung cấp thực phẩm cho nó, thì tất cả những gì bạn làm được chỉ là thương hại đứa bé. Đây chính là tình trạng chung của những người bình thường.

Chiến binh nhân từ không ngừng nâng cao năng lực cống hiến để ngày càng cho tặng được nhiều hơn. Trong quyển *Why We Want You to Be Rich* (Tại sao chúng tôi muốn bạn giàu có), các tác giả Robert Kiyosaki và Donald Trump đã thảo luận một cách toàn diện kết quả thoái trào của tầng lớp trung lưu Mỹ trong thập kỷ tới. Họ cho rằng sẽ có hai giai cấp: người giàu và người nghèo. Họ nhận định rằng con người rơi vào giai cấp nào là do tự mình lựa chọn. Muốn bỏ túi cho mình ngôn ngữ tài chính hay không cũng là do bạn tự quyết định. Người nghèo sẽ vẫn nghèo, trừ phi họ phát hiện ra tài năng thiên bẩm của mình và nhận ra rằng không ai buộc họ sống trong tình trạng khốn khó như vậy; đó không phải là sự cao quý về mặt tâm linh. Người giàu luôn thịnh vượng bởi họ biết áp dụng và tinh thông khoa học về sự giàu có. Họ hiểu các quy luật chi phối sự thịnh vượng và vận dụng sự sáng tạo để làm ra của cải vật chất.

Chiến binh nhân từ dùng tiền như một công cụ để đóng góp và tạo ra sự khác biệt. Tuy ảnh hưởng đến việc hoàn thành mục đích trong cuộc sống của họ, nhưng nó chỉ là phương tiện để làm cho cuộc sống của họ thêm trọn vẹn. Một số người cứ khư khư giữ chặt của cải, bởi vì họ cảm thấy tiền bạc sẽ đảm bảo

cho cuộc sống của họ. Có người giữ tiền vì sợ họ sẽ bị nghèo đi, trong khi một số khác tin rằng dành dụm tích trữ là con đường dẫn đến sự giàu có.

Tôi không có ý nói rằng những người thuộc tầng lớp trung lưu không chịu cho tặng hay cống hiến. Báo cáo Thường niên của Mỹ năm 2000 (Báo cáo chu kỳ 10 năm) đưa ra một thống kê khá thú vị: có 200 tỷ đô-la được trao tặng cho các tổ chức phi lợi nhuận. Trong số đó, 5% từ các tập đoàn lớn, 7% từ các quỹ từ thiện và 88% là từ các cá nhân. Trong khoản tiền nhận được từ các cá nhân, 75% là từ những người có thu nhập dưới 150.000 đô-la/năm.



Nhà lãnh đạo giỏi luôn chọn người kế nhiệm giỏi hơn mình.

Đôi khi, chúng ta phải tạm xóa bỏ quyền lực để phát triển tổ chức. Nhiều lúc, để tham gia vào đội ngũ quản lý, chúng ta phải nhường vị trí “ngôi sao” cho người khác. Cho tặng không có nghĩa là bạn đánh mất đi cái gì đó, mặc dù đây là cách mà người bình thường vẫn hay nhìn nhận. Điểm nổi bật ở người lãnh đạo giỏi là truyền đạt kiến thức và kinh nghiệm cho lớp người sau; một người lãnh đạo giỏi luôn tìm kiếm và đào tạo người giỏi hơn để thay thế mình. Còn người bình thường chỉ lo tích lũy kỹ năng và thông tin nhằm trở thành người duy nhất “biết làm việc”, nhưng trong quá trình đó, họ dần dần đánh mất công việc của mình.



Chiến binh nhân từ định hình thực tế bằng tầm nhìn của mình.

Người bình thường đóng khung tầm nhìn của mình theo thực tế.

# CHƯƠNG 4: SỰ TẬP TRUNG

Hãy nói cho tôi biết bạn chú tâm vào điều gì, tôi sẽ cho bạn biết bạn là ai.

- José Ortega y Gasset

Tập trung là khả năng chuyển sự chú ý, nỗ lực hoặc hoạt động của bạn vào một phương hướng hoặc một đối tượng mong muốn. Chiến binh nhân từ một khi quyết định tập trung vào điều gì thì luôn duy trì sự tập trung ấy. Người bình thường không làm được như vậy. Thuộc tính đáng kinh ngạc của sự tập trung là tính chất đòn bẩy - chỉ với tài năng trung bình, thời gian ít ỏi, hoặc nguồn lực tối thiểu, bạn vẫn có thể tạo nên những kết quả phi thường. Đó chính là điểm tựa của đòn bẩy. Chắc chắn khả năng tập trung có thể tạo nên, nhưng cũng có thể hủy hoại một chiến binh nhân từ. Phẩm chất này cũng là nhân tố quyết định khả năng đạt được những thành quả vĩ đại của chiến binh nhân từ.

Sự tập trung là đòn bẩy cho sức mạnh, cũng giống như kính lúp có thể hội tụ sức nóng của mặt trời. Dù bạn có kính lúp hay không, năng lượng mặt trời vẫn giữ nguyên độ nóng. Nhưng nếu được định hướng thông qua kính lúp, năng lượng đó đủ sức tạo ra lửa. Với cùng mức năng lượng dùng để thắp sáng chiếc bóng đèn 75 watt nhưng một tia laser có thể cắt xuyên qua thép dày 15 cm. Điểm khác biệt chính là sự tập trung.

Trong quyển Chỉ cần biết cách, tất cả chúng ta đều khỏe mạnh, giàu có và hạnh phúc, tôi đã đưa ra mô hình về loài người với ba cấp độ: tư duy ý thức hoặc trí óc, tiềm thức hoặc trái tim, và cấp độ vô lượng mà tôi gọi là Thượng đế. Ý thức của bạn là nơi ngự trị của lựa chọn và tập trung. Điều quan trọng là cái kính lúp (ý thức của bạn) không bị nhầm lẫn và nghĩ rằng nó là năng lượng của mặt trời (Thượng đế). Chiến binh nhân từ luôn tỏ ra khiêm nhường khi làm những việc vĩ đại, bởi vì họ nhận ra mình chỉ đơn thuần là chiếc kính lúp.

Người bình thường khó tập trung vì ba lý do:

1. Họ không sẵn sàng hoặc không thể tập trung.
2. Họ tập trung vào những việc khiến họ trở nên vô dụng.
3. Họ tập trung, nhưng vẫn nhận thức được những điều xung quanh.

Trước hết hãy bàn về việc không sẵn sàng hoặc không thể tập trung. Cuộc sống đầy rẫy những điều làm ta phân tâm và ít ai có thể thực sự tập trung. Nếu bạn yêu cầu một nhóm người mô tả mục đích của họ, đa phần sẽ lặp bập,

ngập ngừng và nói rằng họ không biết. Cuộc sống của họ không có trọng tâm. Vào giờ ăn sáng, hầu hết những người được hỏi về ba việc phải hoàn thành trong ngày đều không thể trả lời một cách rành mạch. Họ chỉ biết sẽ làm việc chăm chỉ và xử lý những việc phát sinh - bất kể đó là việc gì. Họ không tập trung. Khi hỏi hầu hết các cặp vợ chồng về trọng tâm hôn nhân thì chắc là bạn sẽ chỉ nhận được cái nhìn trống rỗng.

Một lý do khiến người bình thường không học cách tập trung là họ nhầm tưởng rằng sự tập trung đòi hỏi rất nhiều công sức và luôn gây căng thẳng. Trên thực tế, hầu hết mọi người khi tập trung thì căng thẳng, và không tập trung thì thoải mái, vui vẻ. Kiểu mẫu này lại liên quan đến tâm lý về sự thiếu hụt đã bàn ở chương trước. Khi tập trung và thư giãn, chiến binh nhân từ có khả năng đưa ra những quyết định thông minh hơn, tư duy mạch lạc hơn và tinh thần sáng khoái hơn.

Nhiều năm trước, Tom, cố vấn của tôi, đã tổ chức một buổi hội thảo mười ngày dành cho nam giới ở một nông trại. Khoảng 40 người từ đủ mọi tầng lớp tham gia hội thảo. Dù chỉ một số được đánh giá là có nguồn tài chính dồi dào, nhưng mỗi người đều phải đóng 7.500 đô-la để tham gia. Một hôm, Tom yêu cầu chúng tôi lấy trong ví ra 100 đô-la. Mặc dù không hiểu ý đồ của ông, nhưng tôi đoán ông sắp trình bày một bài học quý giá về cuộc sống - đó chính là bản chất của ông.

Quan sát những người trong nhóm, tôi thấy có nhiều phản ứng khác nhau. Có người không muốn làm theo và tỏ ra nghi hoặc. Có người tỏ vẻ thất vọng vì không mang nhiều tiền mặt. Có người rút tiền khoe khoang - dường như họ nghĩ rằng giá trị tài sản liên quan trực tiếp đến giá trị bản thân họ vậy. Những người khác thì làm theo với vẻ tò mò. Sau khi ai nấy đã lấy ra một tờ tiền giấy (với khả năng tốt nhất của mỗi người), Tom rút ra một khẩu súng.

Rồi ông giải thích luật chơi. Chúng tôi tham gia vào cuộc thi với lệ phí 100 đô-la. Mỗi người có một phút để bắn năm lần vào mục tiêu. Ai có điểm số cao nhất sẽ được hưởng toàn bộ số tiền lúc đó, khoảng 4.000 đô-la. Tôi còn nhớ mình đã rất tự tin: Hay đấy. Mình từng gia nhập quân đội, đã bắn súng nhiều lần, trong khi hầu hết mấy gã này có lẽ chưa bao giờ đụng đến vũ khí. Tôi nghĩ thế nào mình cũng sẽ giành chiến thắng.

Người đầu tiên đứng dậy. Khi ông chuẩn bị bóp cò, Tom bất ngờ hét vào tai ông. Người đàn ông giật mình và bắn trượt. Tom cười và nói rằng chỉ còn bốn viên đạn và 40 giây, tốt nhất là ông nên bỏ cuộc. Ông không bao giờ thắng được đâu. Người đàn ông sửng sốt. Ông đặt khẩu súng xuống và bỏ đi. Quý ông tiếp theo đứng lên. Trước khi bắn, ông liếc sang Tom. Tom mỉm cười. Người đàn ông quay lại đối diện với mục tiêu. Một lần nữa, ông cố vấn của chúng tôi lại hét lên như người điên. Chuyện cứ tiếp diễn cho đến người cuối cùng. Chắc bạn cũng đoán ra rằng tất cả chúng tôi cùng hét vào tai Tom khi



đến lượt ông bắn. Cuối cùng, chúng tôi so sánh các kết quả. Tôi về nhì - không tệ lắm, nhưng không có tiền thưởng. Tom về nhất với điểm số cao nhất. Cảm thấy như thể mình vừa chơi trò lừa bịp, mọi người tản dần ra.

Mặc dù không hiểu bài học Tom muốn dạy, nhưng tôi biết chắc rằng ông luôn có ẩn ý nào đó. Thế là tôi hỏi thẳng Tom. Ông hỏi lại tôi một câu đơn giản: “Trong cuộc sống liệu có những điều làm ta sao nhãng hay không?”. Câu trả lời quá dễ - dĩ nhiên là có, nhiều là đằng khác. Rồi ông hỏi tiếp một câu đơn giản khác: “Trong cuộc sống có áp lực về thời gian và tiền bạc hay không?”. Tôi lại trả lời có, trong khi vẫn cố gắng suy nghĩ để tìm hiểu vấn đề. Sau đó, ông kết luận rằng trò chơi ấy phản ánh cuộc sống. Việc ông la hét đã giả lập điều làm ta sao nhãng: điện thoại làm ảnh hưởng đến kế hoạch công việc, công việc can thiệp vào các mối quan hệ và các mối quan hệ không tích cực lại ảnh hưởng đến nghề nghiệp. Những khó khăn vất vả trong việc nuôi dạy con cái làm chúng ta quên đi sự lãng mạn của cuộc hôn nhân. Một căn bệnh nguy kịch làm đổ vỡ các kế hoạch đã định. Cuộc sống đầy rẫy những điều làm ta sao nhãng.

Nguy cơ mất đi 100 đô-la so với khả năng giành được 4.000 đô-la trong trò chơi đã giả lập áp lực về tài chính. Trong thế giới vật chất, con người có thể hạn chế sự sao nhãng, nhưng áp lực tiền bạc luôn tồn tại. Mua nhà hay thuê nhà đều phải tốn tiền. Học ở trường tốt rất tốn kém. Chúng ta thường xuyên phải kiếm tiền để mua sắm đủ loại đồ dùng và tạp phẩm, chưa kể đến việc chạy theo xu thế thời trang mà luôn thay đổi những bộ quần áo hợp mốt hay đi xe hơi sang trọng.

Giới hạn về thời gian - một phút phải bắn năm phát - giả lập áp lực về thời gian mà ai cũng phải chịu. Chúng ta muốn nói chuyện với con cái, nhưng chỉ có một khoảng thời gian rất ngắn. Chúng nhanh chóng mất kiên nhẫn và muốn quay trở lại cuộc sống của riêng chúng. Chúng ta có một buổi chào hàng hoặc một cuộc họp, và ngay cả khi lượng thông tin không nhiều, chúng ta vẫn chỉ có thời gian hạn hẹp để làm xong việc hoặc ra quyết định đúng đắn. Những áp lực thời gian và tiền bạc là một phần cuộc sống - chúng sẽ chẳng bao giờ biến mất.

Nếu bạn chưa bao giờ bắn súng, tôi xin mách nước cho bạn: Nếu bạn tập trung vào mục tiêu, nhưng lại quá căng thẳng, bạn sẽ bắn trượt. Nếu bạn thư giãn, nhưng không tập trung, bạn cũng sẽ bắn trượt. Nhiều người cứ cười nói ồn ào khi tôi phải đọc thuộc lòng những bài học mà tôi cần ghi nhớ. Mặc dù lúc ấy tôi không hiểu họ đang cố dạy tôi điều gì, nhưng tôi đã học được cách vừa thư giãn vừa tập trung. Sự khổ luyện đã giúp tôi về nhì trong trò chơi nhỏ của Tom - chỉ vì khả năng tập trung của ông tốt hơn tôi.

Dù bạn sao nhãng bao nhiêu, dù bạn phải chịu áp lực về thời gian và tài chính bao nhiêu, nhưng nếu bạn tập trung mà vẫn giữ được tâm trí thoải mái, bạn sẽ

luôn bắn trúng hồng tâm. Đó là một trong những kỹ năng của chiến binh nhân từ và cũng là một trong những lý do khiến tôi yêu thích môn đánh golf - tôi có thể thực hành, vừa tập trung, vừa thư giãn. Khi tôi thư giãn và tập trung, quả bóng tôi đánh ra luôn bay xa và chính xác hơn so với khi tôi căng thẳng và gắng dùng sức.

Người bạn tốt của tôi, Doug Firebaugh, được xem là bậc thầy và huấn luyện viên xuất sắc trong ngành tiếp thị đa cấp tại nhà nhờ những thành quả mà ông đạt được và hàng chục ngàn người được ông giúp đỡ ([www.passionfire.com](http://www.passionfire.com)). Cứ đến kỳ Giáng sinh, khóa đào tạo của Doug lại đề cập đến công việc kinh doanh tiếp thị đa cấp vốn trì trệ vào kỳ nghỉ, trong khi lẽ ra phải tăng tốc bởi vì mọi người đang có tâm trạng muốn mua sắm. Người bình thường vẫn muốn nghỉ ngơi thoải mái trong các kỳ nghỉ lễ và trở nên mất tập trung. Vì thế, Doug đã hướng dẫn cho các học viên cách thức thư giãn trong khi vẫn tập trung và kết quả là họ có thể gia tăng doanh số đáng kể.

Tập trung vào những việc kém hiệu quả

Mục đích sống của bạn là gì? Vì sao bạn tồn tại? Câu trả lời sẽ giúp bạn đặt trọng tâm cho cuộc sống của mình. Đây là những vấn đề quan trọng bạn cần phải thấm nhuần nếu bạn muốn tập tành tập trung. Sau đó, bạn chỉ việc chú tâm sao cho sự sao nhãng trong cuộc sống không làm bạn chệch hướng khỏi mục tiêu của mình. Chiến binh nhân từ tập trung vào sự phục vụ hoặc cống hiến trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Người bình thường chỉ tập trung vào bản thân và không quan tâm đến những chuyện xảy ra với người khác. Tôi có thể kiếm được bao nhiêu tiền? Tôi có vui vẻ không? Tôi được lợi gì trong mối quan hệ ấy? Ngoại hình của tôi ra sao? Người bình thường nghĩ đến người khác chỉ vì họ mong muốn nhận được nhiều hơn, cảm thấy thoải mái hơn, và vì được ở vị trí dẫn đầu.



Chiến binh nhân từ tập trung vào phục vụ hoặc đóng góp, bất chấp hoàn cảnh.

Những lãnh tụ vĩ đại như anh hùng dân tộc Ấn Độ Mohandas Gandhi, mục sư và nhà hoạt động nhân quyền Mỹ, gốc Phi Martin Luther King Jr., cựu tổng thống Nam Phi Nelson Mandela và Mẹ Teresa đều phải trải qua áp lực phi thường. Những chiến binh nhân từ này có điểm chung là không ngừng tập trung vào tầm nhìn vì một thế giới tốt đẹp hơn cho mọi người. Họ chưa bao giờ nao núng. Họ luôn kiên định dù phải chịu nhiều áp lực. Họ bị tra tấn, mạng sống người thân bị đe dọa, họ không có tiền để chi cho các dự án của mình và còn phải chịu đựng sự chế nhạo của công chúng. Các chiến binh nhân từ vẫn luôn tập trung vào trọng tâm của mình bất chấp hoàn cảnh bên ngoài, bởi họ hiểu rằng chỉ một sự sao nhãng dù nhỏ nhất cũng có thể phải trả

giá bằng sinh mạng của biết bao con người. Người bình thường hay tìm cách trốn tránh trách nhiệm với lập luận rằng chỉ một số người đặc biệt mới có thể tập trung ở mức độ tuyệt đối như vậy. Tuy nhiên không phải vậy, bất cứ ai cũng có thể trở thành chiến binh nhân từ.

Một trong những cách giúp chiến binh nhân từ luôn tập trung là nghĩ đến cái chết có thể xảy ra mọi lúc. Trước khi phán xét đó là kiểu suy nghĩ tiêu cực, bạn hãy suy nghĩ theo hướng này: đối với họ, mỗi ngày họ đều sống như thể đó là ngày cuối cùng của mình, vì thế họ trải nghiệm cuộc sống bằng tất cả tâm, trí, lực và tình yêu cuộc sống. Việc đối diện với chuyện sinh tử của chính mình sẽ giảm nhẹ nỗi sợ hãi của bạn về sự chết chóc, đồng thời làm cho mục đích sống trở nên rõ ràng. Khi tự cho rằng mình có thể sống ít nhất 75 năm nữa, những người bình thường đã làm giảm đi khả năng tồn tại của chính họ.

Thomas Cleary đã viết trong quyển The Code of the Samurai (Quy tắc Chiến binh) rằng:

Người được xem là chiến binh luôn nghĩ đến cái chết như một mối quan tâm thường trực - từng ngày từng đêm, từ sáng ngày đầu năm đến tận đêm giao thừa.

Khi trong tâm trí bạn luôn nghĩ đến cái chết, bạn sẽ làm tròn những nghĩa vụ về lòng trung thành và nghĩa vụ gia đình. Bạn cũng sẽ tránh được vô số sự xấu xa và tai ương, thân thể bạn sẽ luôn tráng kiện và bạn sẽ sống rất thọ. Hơn nữa, tính cách của bạn được cải thiện và đức hạnh của bạn cũng phát triển.

.....

Khi bạn giả định rằng sự tồn tại của bạn trong thế giới này còn kéo dài, bạn sẽ có rất nhiều ước muốn và trở nên đầy tham vọng. Bạn muốn có những gì mà người khác có. Bạn cố bám víu vào tài sản của mình. Đây là nguồn gốc phát sinh tâm tính vụ lợi.

Cleary khuyến nghị rằng việc luôn nghĩ đến cái chết là cách chữa trị bệnh thèm muốn và lòng tham vốn song hành cùng muôn vàn điều xấu xa khác. Mục đích của cách chữa trị này là không để cho bạn có nhiều thời gian lựa chọn cái chết cho mình. Bạn sẽ có ý thức về mục tiêu và tính cấp bách. Nếu hôm nay là ngày cuối cùng, bạn sẽ sử dụng thời gian như thế nào? Bạn sẽ mang lại hạnh phúc cho ai? Bạn sẽ làm gì để hỗ trợ những người mà bạn yêu quý? Bạn sẽ gọi điện và nói chuyện với người bạn cũ, hoặc bạn có chắc rằng mình dám tỏ tình với người mình yêu không? Bạn có tìm kiếm một con đường tâm linh mà bạn luôn mơ đến hay không?



Nếu hôm nay là ngày sống cuối cùng, bạn sẽ dùng thời gian như thế nào?

Dù sao đi nữa, bạn cũng sẽ sống mà không vướng bận đến những điều trần tục vì chúng chỉ là những sự sao nhãng mà thôi. Khi bạn sống mà luôn nghĩ đến cái chết, bạn không cần cố gắng duy trì cuộc sống chỉ đơn thuần cho mục đích tồn tại, bởi bạn biết rằng động cơ đó đã không còn. Bạn sẽ cống hiến hết mình bởi vì bạn không có gì để mất.

Biết cách quên đi: Chìa khóa để tập trung vào những việc hiệu quả

Tôi viết phần này trên máy bay sau khi thực hiện một trong những buổi hội thảo ngắn ở Detroit. Vào cuối buổi hội thảo, một phụ nữ tiến lại chỗ tôi và bày tỏ ước muốn tham gia buổi hội thảo cuối tuần của chúng tôi với chủ đề Hoàn thiện bản thân, nhưng lại không đủ tiền.

Tôi hỏi: “Cô có ý tưởng gì để kiếm tiền chưa?”. Cô trả lời là chưa. Hãy lưu ý là cô ấy năng động, nhiệt tình và tràn đầy sinh lực. Vậy vấn đề của cô là gì? Sự tập trung của cô đã đi sai hướng. Cô ấy đang tập trung vào vấn đề của mình, chứ không phải vào giải pháp cho vấn đề đó.

Vấn đề của người phụ nữ - rằng cô không có tiền - là một điều kiện trước đây của cô ấy. Cô ấy phải quên đi vấn đề và quá khứ của mình. Không tập trung tìm kiếm một giải pháp khả dĩ nên cũng chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi cô không đưa ra được câu trả lời nào. Những người bình thường sẽ hỏi: “Tôi có làm được không?”. Câu trả lời của họ thường bám vào những điều đã xảy ra. Chiến binh nhân từ lại đặt câu hỏi theo kiểu khác: “Tôi làm điều đó bằng cách nào?”. Do câu hỏi này có trọng tâm khác nên ngay cả khi không dùng thêm sức lực, họ vẫn tạo ra những kết quả khác biệt.

Hãy thử trải nghiệm điều đó. Hãy chọn một việc mà bạn cho rằng mình không có khả năng thực hiện vì một lý do nào đó. Có thể bạn không đủ thời gian hoặc tiền bạc, hoặc cũng có thể bạn không tìm được người trông trẻ. Cũng có thể là mua nhà, giảm cân hoặc tìm một công việc mới. Hãy viết ra. Hãy tự cam kết sẽ dành mỗi ngày một giờ để tập trung giải quyết vấn đề đó.

Bạn thu được kết quả gì? Nếu là một độc giả bình thường, bạn sẽ ngạc nhiên với câu hỏi của tôi. Bạn sẽ chờ tôi nói cho bạn nghe kết quả của bạn. Hãy đặt cuốn sách xuống và dành một giờ để giải quyết bất cứ vấn đề nào mà bạn cho rằng mình không thể giải quyết được.

Chiến binh nhân từ không thể đạt đẳng cấp nếu chỉ học qua sách vở. Họ phải hành động. Họ phải kinh qua nhiều trận chiến và dành nhiều thời gian để rèn luyện.

Hãy xem đây là một trong những bí quyết hướng dẫn bạn cách tập trung. Vậy thì bạn sẽ làm gì? Bạn có cảm thấy sự kháng cự nào đối với việc đó không? Đó chính là sự mất khả năng tập trung. Một chiến binh nhân từ có thể quyết

định tập trung vào bất cứ điều gì và duy trì sự tập trung ấy.

Trong buổi hội thảo Hoàn thiện bản thân, chúng tôi cho mọi người luyện tập nghệ thuật và kỹ năng tập trung. Vấn đề không phải là họ có tập trung hay không, mà quan trọng là họ có nhận ra điều họ đang tập trung hay không.

Tôi đã từng yêu cầu các học viên ở hội thảo dùng tay để bẻ những tấm bảng dày 2,5 cm. Khả năng hoàn thành bài tập này không nằm ở cơ bắp, mà ở sự tập trung tối đa. Lần đầu tiên chúng tôi thực hiện bài tập, vợ tôi phản đối kịch liệt. Điều đó không ảnh hưởng gì, bởi những buổi hội thảo của chúng tôi tập trung vào sự lựa chọn cá nhân. Trọng tâm đặt vào “học tập”. Những người tham gia có thể khám phá ra nhiều điều tương tự hoặc thậm chí nhiều hơn bằng cách không thực hiện bài tập mà lẽ ra họ nên tham gia.

Sau đó, vợ tôi tận mắt chứng kiến một cô bé 13 tuổi có vóc dáng nhỏ nhắn bẻ gãy tấm bảng. Cô bé thừa nhận bài tập không liên quan gì đến sức mạnh, vì thế cô bé dồn hết can đảm và tự thực hiện bài tập. Chúng tôi đặt tấm bảng bị bẻ gãy vào một cái khung rất đẹp và treo trong nhà. Mỗi khi nhìn vào khung hình, vợ tôi lại cảm nhận được sức mạnh của sự tập trung. Và một sự kiện đã diễn ra ngay sau đó. Cô ấy đứng ra tổ chức một buổi tiệc tối gây quỹ cho Hội Phụ huynh ở trường học của con. Trước đó, cô ấy vẫn luôn tự nguyện tham gia các sự kiện, nhưng chưa bao giờ đứng ở vai trò lãnh đạo. Bằng cách quên đi hình ảnh trước đó, cô ấy đã tạo ra được một sự kiện thành công nhất của Hội Phụ huynh.

Sự tập trung có thể vượt qua những lợi thế đáng kinh ngạc bằng cách phát triển lợi thế của chính nó. Ý tưởng này được áp dụng trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Bạn có thể bỏ qua việc vợ/chồng bạn không nhớ ngày cưới và quên tặng bạn một tấm thiệp hay quà mừng không? Nếu làm được như thế, bạn sẽ có một cuộc hôn nhân tuyệt vời. Người bình thường tập trung vào những vấn đề không đáng có do họ không thể quên những chuyện bên lề như thế. Điều tồi tệ nhất bạn từng phạm phải là gì? Bạn có thể quên được không? Nếu bạn không làm được, ít nhất bạn có thể dung hòa nó mà không làm ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn không?

Chiến binh nhân từ có thể bỏ qua mọi vấn đề. Tôi đã từng chứng kiến hàng ngàn người bị quá khứ chi phối và điều đó gây họa cho tương lai của chính họ. Sau khi trải qua một bi kịch nào đó, họ vẫn không thể quên được dù đã nhiều năm trôi qua. Họ để cho nỗi ám ảnh tiêu cực của quá khứ trở thành hiện thực cuộc sống hàng ngày. Chừng nào còn để cho quá khứ trói chân, bạn sẽ không bao giờ được tự do theo đuổi tương lai. Thậm chí bạn không thể tập trung vào hiện tại.



Chiến binh nhân từ biết quên đi cả những thành công và thất bại.

Đó là điểm nổi bật. Chiến binh nhân từ quên đi cả những thành công lẫn thất bại của mình! Người bình thường hay sống với hào quang của quá khứ và đánh mất những thành tích còn kỳ diệu hơn của hôm nay.

Đừng bao giờ để quá khứ chặn ngang con đường dẫn đến sự vĩ đại của bạn. Việc không nhớ các sự việc sẽ giải phóng đầu óc chúng ta, giúp chúng ta tập trung vào những mục tiêu mới. Chiến binh nhân từ không bao giờ để việc quan trọng nhất bị ảnh hưởng bởi những thứ tầm thường. Họ chỉ tập trung vào những gì quan trọng nhất.

Sự đau khổ là do tùy chọn; sự đau đớn lại không phải vậy. Đau khổ là việc kéo dài không cần thiết đối với một trải nghiệm đau đớn vì bạn vẫn còn nghĩ đến cơn đau đó.

Tập trung vào hiện tại

Khái niệm này có nghĩa là cả cơ thể, cảm giác, tinh thần và suy nghĩ của bạn đều ở cùng một chỗ tại cùng một thời điểm. Bạn đã bao giờ về nhà mà tâm trí vẫn để lại nơi làm việc chưa? Điều đó có nghĩa là bạn không tập trung vào hiện tại. Bạn đã bao giờ làm một công việc nhưng không dành tâm huyết cho việc đó chưa? Đó cũng là không tập trung vào hiện tại. Không tập trung vào hiện tại có thể giết chết tính hiệu quả trong mọi việc bạn làm.



Không tập trung vào hiện tại có thể giết chết tính hiệu quả trong mọi việc bạn làm.

Khi người bình thường vấp phải một vấn đề, họ cứ loay hoay với vấn đề đó mà không tập trung tìm giải pháp. Bạn đã bao giờ nhìn thấy một con nai bị lóa mắt vì ánh đèn pha xe hơi chưa? Thường thì chiếc xe sẽ đâm thẳng vào con nai bởi vì nó cứ đứng yên đó như trời trồng. Nó đã tập trung sai chỗ - đèn chiếu sáng - nên sao chẳng hiện thực. Con nai có thể dễ dàng tránh chiếc xe, nhưng việc tập trung sai chỗ làm nó như tê liệt trước tình huống bất ngờ. Đó là câu chuyện về cuộc sống của người bình thường. Chiến binh nhân từ không bao giờ để cho tình huống làm giảm sự tập trung của họ vào những điều quan trọng.

Tập trung nhưng không mù quáng

Một số người nhất định cho rằng việc tập trung sẽ làm cho họ thiệt thòi do bỏ qua quá nhiều thứ khác. Bạn có biết những người vì tập trung quá mức vào công việc mà sao chẳng gia đình không? Dĩ nhiên là có. Thật ra ở đây có sự nhầm lẫn giữa hai khái niệm. Đó là kết quả tự nhiên của cả tư duy về sự thiếu

hụt lẫn tâm lý “điều này hoặc điều kia”. Chiến binh nhân từ rất tập trung, nhưng họ vẫn nhận biết tất cả mọi việc diễn ra quanh mình. Đó là một kỹ năng cần phát triển. Ví dụ, trong môn võ Aikido, đối thủ của bạn có thể tung nắm đấm và bạn phải tập trung để trả đòn, nhưng bạn cũng phải tỉnh táo để nhận biết điều gì đang diễn ra quanh bạn. Rất có thể đang có một nguy cơ khác phía sau lưng bạn. Liệu còn người nào ở cạnh đó không? Họ có thiện chí với bạn không?

Tôi nổi tiếng trong gia đình và trong công ty về khả năng tập trung mạnh mẽ. Khả năng duy trì nhận thức xung quanh là điều mà tôi đã phải khổ công luyện tập. Nếu tôi tập trung lái xe còn các cộn tôi đang đi theo chiều ngược lại và vẫy tay chào thì tôi cũng không bao giờ nhìn thấy chúng.

Có lẽ, ví dụ hài hước nhất là câu chuyện xảy ra vào một ngày tháng Mười. Tôi trở về sau chuyến công tác và đến nhà khoảng 7 giờ sáng. Tôi gặp vợ và con gái ngay trước khi cháu đi học. Roma hỏi tôi có muốn nhận một món quà Giáng sinh sớm không. Tôi trả lời: “Ồ không, anh thích đợi đến thời điểm đó hơn”. Cô ấy cười khúc khích. Tôi không hiểu gì cả. Roma bảo tôi trở lại phòng khách mà xem. Thật ngạc nhiên, có một chiếc ti-vi màn hình rộng 54 inch ở đó với một dải ruy băng quà tặng quấn quanh.

Tôi đã đi ngang phòng khách ít nhất ba lần, vừa uống cà phê vừa suy nghĩ. Tôi đã tập trung suy nghĩ đến nỗi không nhìn thấy chiếc ti-vi. Làm sao bạn không nhìn thấy một cái ti-vi to đến 54 inch sờ sờ ngay trước mắt cơ chứ? Chỉ khi nào bạn quá tập trung vào điều gì khác mà thôi! Mọi người trong gia đình thường gọi đùa tôi là “Vua nhận thức”. Bạn có bao giờ bỏ lỡ một cơ hội to như cái ti-vi 54 inch chỉ vì bạn không tập trung? Hay phải chăng bạn đã tập trung nhưng thiếu sự nhận biết về những điều đang diễn ra xung quanh?

Nhiều nam giới do quá tập trung vào sự nghiệp công danh mà không nhận biết những mâu thuẫn đang nảy sinh trong gia đình. Giải pháp cho vấn đề này là bạn không được để bị chi phối bởi tâm lý thiếu hụt, đồng thời không thực hiện phương án lựa chọn một trong hai, mà phải chọn cả hai. Ban đầu, bạn có thể phải luyện cách tập trung vào những điều trước mắt, sau đó đổi ngược lại. Nói cách khác, bạn tập trung vào công việc khi bạn ở công ty và tập trung vào gia đình khi bạn ở nhà. Hãy tập trung vào một vấn đề tại nơi làm việc với một người quản lý, rồi mười phút sau hãy giải phóng toàn bộ tư duy đó để tập trung vào vấn đề hoàn toàn khác, với một người khác.

Tốc độ chuyển đổi sự tập trung phụ thuộc vào khả năng của bạn. Bạn nên dành thời gian để rèn luyện khả năng này, bởi nó sẽ huy động sức mạnh và tính sáng tạo của bạn một cách hiệu quả. Nhưng đây mới chỉ là một bước nhỏ trên con đường tiến đến khả năng tập trung, trong khi vẫn nhận thức được toàn bộ diễn biến xung quanh.

Khi trò chuyện, bạn hãy tập trung vào ngôn từ của người đang đối thoại. Chỉ điều đó thôi cũng rất khó khăn rồi. Hầu hết mọi người tập trung quá mức vào những điều mà họ muốn nói cho nên cứ nôn nóng tìm khoảng trống để được nói ra. Kết quả là họ không thực sự tập trung vào những gì người kia đang nói. Hoặc có thể họ bị phân tâm bởi những khủng hoảng gia đình và mãi miết nghĩ về điều đó trong khi người kia nói.

Khi bạn học cách tập trung vào “điều người kia nói”, bạn đồng thời hãy học cách gia tăng sự nhận biết về các diễn biến xung quanh bạn. Bạn sẽ hiểu được không chỉ những điều người đối diện đang nói, mà còn đoán biết cả cảm xúc của họ. Thậm chí bạn còn cảm nhận được những gì người kia không tiện nói ra - mà điều này khá quan trọng. Bạn sẽ nhận biết được cả những điều đang diễn ra với người thứ ba, ngay cả khi họ chẳng nói gì với nhau. Bạn hoàn toàn có thể nhận biết được năng lượng tổng quát trong căn phòng.



Chiến binh nhân từ nói ra những điều thật ý nghĩa và luôn trau chuốt từng lời. Người bình thường chỉ trung thực khi họ ở hoàn cảnh thuận tiện.



# CHƯƠNG 5: SỰ TRUNG THỰC

Tôi tin mình được hội tụ đầy đủ tính kiên định và đức hạnh để giữ vững danh hiệu mà tôi cho là đáng ghen tị nhất trong tất cả các danh hiệu: “Người trung thực”.

- George Washington

Nếu tiến hành một cuộc khảo sát ngẫu nhiên với hàng ngàn người và hỏi liệu họ có phải là người trung thực hay không, đa phần sẽ trả lời: “Tại sao không chứ? Tất nhiên tôi là người trung thực”. Sự thật thì ai cũng tưởng mình là người trung thực. Bạn hỏi một tên lừa đảo, hẳn cũng sẽ bảo rằng hẳn trung thực. Hẳn còn giải thích: “Tôi nói cho người ta biết rằng tôi sắp ăn cắp của họ. Và đó là sự trung thực của tôi”. Điều này nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng một số người vẫn nghĩ như vậy. Con người có những quan điểm khác nhau về tính trung thực.

Câu nói ưa thích của người bình thường là: “Vâng, tôi trung thực, nhưng...”. Hãy nhớ rằng từ nhưng luôn chứa đựng những lời nói dối đang được nung nấu và che đậy. Sự trung thực chân chính không thể bị che đậy, cũng không thể bị lu mờ. Không có nếu, và, nhưng mà... nào cả. Sự thật là sự thật. Do nhiều người đánh mất khả năng cảm nhận sự thiếu trung thực nên họ khó nhận biết khi nào họ thiếu nó.

Chúng tôi đã thiết lập một bộ quy tắc riêng bao gồm những điều trung thực và những điều không trung thực. Khi phải đối mặt với một tình huống, chúng ta thường trốn tránh sự thật bằng một “điều khoản ngoại lệ” sẵn có mà chúng ta hay dùng một cách hào phóng: “Tôi trung thực, nhưng thuế lại là một vấn đề khác”. Đó chỉ là một trong số hàng triệu lời biện hộ mà người ta thường sử dụng.

Khi tôi còn học ở Học viện Quân sự West Point, quy tắc danh dự luôn được tôn trọng: nếu bạn nói dối, gian lận, ăn cắp, hoặc dung túng cho bất cứ người nào làm điều đó, hội đồng kỷ luật sẽ đuổi bạn ngay!



Có thể bạn nói ra sự thật, nhưng bạn vẫn không phải là người trung thực.

Vì không muốn bị đuổi khỏi học viện nên tôi không nói dối, không gian lận và không ăn cắp, và thế là tôi nghĩ mình thật sự là người trung thực. Mãi sau này tôi mới nhận ra rằng tôi cần kiểm tra lại tính trung thực của bản thân. Có thể bạn nói ra sự thật, nhưng bạn vẫn không phải là người trung thực. Sự

Trung thực không phải là khắc phục thành công một vài sự cố. Trung thực chính là lối sống, là bản chất con người bạn, chứ không đơn thuần là thỉnh thoảng mới thực hiện đôi lần. Chiến binh nhân từ lúc nào cũng thể hiện sự trung thực, ngay cả khi quanh họ không có ai hoặc trong tình huống họ có thể đánh đổi bằng mạng sống của mình.

Lời nói dối chấp nhận được

Trong một buổi hội thảo, Tom, cố vấn của tôi, yêu cầu mọi người đi quanh lớp để bắt chuyện và kể cho các học viên khác nghe một điều thực sự có ý nghĩa đối với bản thân, điều mà chúng tôi mong muốn đạt được. Tôi đã nói với cả lớp rằng tôi muốn học cách tổ chức công việc tốt hơn. Tôi thật sự muốn thế. Tôi không nói dối, nhưng tôi vẫn chưa hoàn toàn trung thực. Điều thực sự có ý nghĩa đối với tôi và tôi thực sự mong muốn là mối quan hệ lãng mạn, nồng nhiệt và vững bền với vợ mình. Nhưng chắc chắn tôi không nói điều đó với người lạ, càng không nói với những người mà tôi quen biết. Mọi người nghĩ rằng tôi cũng muốn giống họ và tôi sợ những gì mà họ sẽ tưởng tượng ra nếu như tôi nói thật. Trong khi đó, tổ chức công việc tốt là một ý tưởng dễ chấp nhận hơn.

Tôi bắt đầu thấy rằng mặc dù không nói dối, nhưng rất nhiều lần trong các mối quan hệ công việc cũng như cá nhân, tôi đã không bày tỏ đầy đủ sự thật. Sự thiếu trung thực có thể xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Có người mắc thói quen chỉ nói những điều anh ta cho rằng người khác muốn nghe. Như vậy là người này đang che giấu một điều gì đó. Anh ta không chỉ giấu đi toàn bộ sự thật, mà còn che đậy một phần con người mình - phần mà anh ta không muốn người khác biết. Đó là những thông tin mà rất ít người muốn tiết lộ ra ngoài. Chúng có thể xuất phát từ nỗi sợ hãi hoặc thậm chí từ niềm kiêu hãnh của họ.

Dù động lực là gì thì một số người vẫn dùng những lý lẽ thuyết phục để che giấu sự thật. Tuy họ không cảm thấy mình thiếu trung thực, nhưng thực tế vẫn là vậy. Đối với chiến binh nhân từ, trung thực không phải là cung cấp cho mọi người những gì họ muốn nghe, hay những điều nghe có vẻ xuôi tai. Thay vào đó, trung thực là cung cấp cho mọi người sự thật, toàn bộ sự thật, và không gì ngoài sự thật. Khi mọi người che giấu ý định thành thật nhất của mình và chỉ nói những điều mà họ muốn đối phương nghe, thì họ đang gây tác hại cho chính mình lẫn người nghe.

Muôn mặt của lời nói dối

Sự không trung thực được thể hiện dưới nhiều hình thức. Khi người ta nói ra một sự thật trong những hoàn cảnh thuận lợi thì không có nghĩa là họ không nói dối. Có những việc người ta chuẩn bị làm và họ thậm chí không nhận ra rằng mình đang thiếu trung thực.

Phần này không chỉ bàn về việc bóc trần lời nói dối, mà còn đề cập đến những vấn đề sâu xa hơn mang ý nghĩa tự khám phá. Có một số điều về bản thân mà chắc bạn chưa biết; đến khi được khám phá, những bí ẩn này sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về mình. Dưới đây, tôi xin liệt kê các hình thức thiếu trung thực, với mong muốn giúp bạn nhận ra, từ đó nỗ lực hơn nhằm thể hiện thái độ trung thực, ngay cả trong những điều kiện bất lợi.

Có một số biểu hiện của sự thiếu trung thực:

1. Kể về một chuyện không có thật. Đây là biểu hiện thiếu trung thực dễ gặp nhất. Có lẽ bạn đã nghe những câu chuyện về các cuộc chiến, trong đó số lượng tử vong được phóng đại lên nhiều lần nhằm cung cấp thông tin sai lệch, cốt để làm hài lòng cấp chỉ huy. Người đang nói dối biết rõ đó là lời nói dối. Những nhà quản lý vẫn hay nói với cấp trên rằng họ sẽ làm được việc này việc kia ngay cả khi họ biết mình không có khả năng. Nhân viên kinh doanh thường hứa hẹn những điều phi thực tế chỉ vì muốn bán được hàng. Người ta sử dụng hình thức nói dối này nhằm mục đích tạo cho mình vẻ ngoài tốt đẹp, tránh những hậu quả tiêu cực, hoặc để thoát khỏi trách nhiệm.

2. Vẽ nên ảo tưởng về điều không có thật. Những nhân viên tiếp thị qua điện thoại nói với sếp: “Tôi đã thực hiện 20 cuộc gọi”. Thực tế, họ chỉ nói chuyện với 10 người và để lại tin nhắn cho 10 người. Họ biết rõ rằng họ chỉ nói chuyện với 10 người và đó chính là số người mà họ thực sự gọi điện. Trên lý thuyết, họ có thể gọi cho cả ngàn người, nhưng chẳng nói chuyện với người nào cả. Và thực tế cũng coi như họ chưa gọi cho ai. Họ tự tạo ra ảo tưởng rằng mình đã hoàn thành một việc mà họ không hề làm.

3. Không kể hết sự thật. Một trong những lý do chính khiến người ta không trung thực là họ không muốn bị đánh giá là tệ hại hoặc xấu xa. Che giấu sự thật cũng là không trung thực. Tôi không có ý khuyên bạn nên phơi bày những điều xấu xa trước tất cả những người mà bạn gặp. Bạn phải vận dụng trí tuệ. Nhưng nếu bạn giữ lại thông tin nhằm thoát khỏi hậu quả thì bạn đã không trung thực rồi, cũng y như bạn nói dối vậy.

4. Giả vờ không biết. Trong công việc hay trong hôn nhân, bạn thường bỏ qua những điều gì? Các vấn đề vẫn ở đó, nhưng bạn hành động như thể chúng không tồn tại. Trung thực với chính mình cũng quan trọng như trung thực với người khác. Không phải bạn đang tự lừa dối mình, mà bạn đang cản trở bước tiến bộ của chính mình bằng những điều mà bạn biết không phải là sự thật, ngay cả khi chỉ mình bạn biết điều đó. Bạn biết rằng mình biết, vậy tại sao bạn không nói ra? Đừng cố lừa dối bất cứ ai, nếu bạn không muốn bị người khác lừa bạn.

Minh bạch và trung thực

Có một sự khác biệt rõ ràng giữa tính minh bạch và sự trung thực. Minh bạch

là khi mọi thứ đều được nhìn thấy một cách dễ dàng. Sự trung thực luôn có lý do để tồn tại, nhưng không phải lúc nào minh bạch cũng là khôn ngoan. Đôi khi minh bạch là cần thiết, nhưng có lúc bạn cần tiết chế sự minh bạch. Ví dụ, bạn có một chuyện tình cách đây 20 năm và hiện tại bạn không còn vương vấn gì. Vậy thì bạn không nhất thiết phải minh bạch trong vấn đề này. Nói hết sự thật có thể làm bạn nhẹ lòng, song lại có thể tác động xấu đến người bạn đời hiện tại của bạn. Mặt khác, nếu bạn được hỏi đã từng trải qua mối tình nào chưa, sự trung thực đòi hỏi bạn phải trả lời thành thật, mặc dù điều đó sẽ làm bạn không thoải mái.

Minh bạch nên hướng đến việc giúp đỡ người khác chinh phục một lĩnh vực mà bạn đã chinh phục. Minh bạch có mục đích rất rõ ràng. Hãy xem các định nghĩa trong Từ điển Webster:

- Minh bạch - (a) không giả vờ hay lừa dối; (b) dễ dàng tìm kiếm hay nhìn thấu; (c) dễ hiểu; (d) có tính chất hiển thị hoặc cho phép tiếp cận thông tin, đặc biệt liên quan đến các thông lệ kinh doanh.
- Trung thực - (a) sự công bằng và thẳng thắn trong hành vi; (b) gắn liền với sự thật; nói đến tính đáng tin cậy và không thể mua chuộc đến mức người đó không thể đi ngược lại sự tin tưởng, trách nhiệm hoặc cam kết.

Theo định nghĩa này, trung thực liên quan đến sự liêm chính và đáng tin cậy, trong khi minh bạch có nghĩa là bộc lộ bản thân để mọi người có thể hiểu rõ hơn về bạn. Đôi khi, mọi người né tránh cả sự trung thực lẫn tính minh bạch bởi vì họ sợ. Với trung thực, hầu như ai cũng phải cân nhắc các hậu quả. Mọi người thường thu mình yên phận bởi vì họ không muốn bị mắng hoặc sa thải. Hãy tham khảo trường hợp của Enron. Nhân viên cấp dưới đã không vạch trần những người mà họ biết chắc đang tham gia vào những hoạt động phạm pháp chỉ bởi vì họ sợ mất việc.

Rõ ràng là sự trung thực có thể mang lại những hệ quả tai hại. Đó là lý do khiến người bình thường không muốn trung thực. Tuy nhiên, cái giá của sự không trung thực là gì? Thường là mất đi sự thân mật, tính hiệu quả và sự sinh động. Trước tiên, lời nói dối sẽ hủy hoại niềm tin mà người khác đã đặt vào bạn. Nếu bạn từng nói dối, mọi người sẽ không còn tin bạn nữa. Mọi mối quan hệ và hoạt động kinh doanh đều dựa trên sự tin cậy. Do đó, bạn đã phá vỡ mối quan hệ tin cậy và làm cho công việc kinh doanh trở nên chậm chạp, kém hiệu quả.

Thứ hai, mỗi khi bạn vi phạm những nguyên tắc của bản thân là một lần bạn dùng dao tự cắt vào da thịt mình. Một phần con người bạn chết đi. Bất kể nguyên tắc nào bị vi phạm cũng vậy, bạn sẽ không còn là một con người nguyên vẹn; bạn đã làm tổn thương sự chính trực của mình. Đó là lý do trong thế giới này có rất nhiều kẻ “dở sống, dở chết” ở độ tuổi 40-50. Họ tồn tại,

chứ không thực sự sống. Bạn có thể cảm nhận điều này rất rõ. Người bình thường không coi trọng giá trị của tính minh bạch, tính chân thực và xác thực của sự việc.

Hầu hết mọi người đều có những bí mật không muốn cho ai biết. Cũng chẳng sao. Bạn không nhất thiết phải nói cho cả thế giới biết mọi thứ. Tuy nhiên, có những lúc nói cho người khác biết vấn đề rắc rối sẽ giúp bạn và cả những người khác được thoải mái. Lúc ấy chính là thời điểm thích hợp để minh bạch.

Những người có liên quan trong vụ bê bối Enron đều không minh bạch, bởi vì nếu có thì sự minh bạch đã phơi bày những điều mà họ muốn che giấu. Mọi người chỉ quan tâm đến năng lực cạnh tranh và hình ảnh của một công ty hay tổ chức, nhưng gần như ở đâu họ cũng tìm kiếm những người lãnh đạo minh bạch và chân thật - tính minh bạch của họ mang lại cho mọi người cảm giác yên tâm, chắc chắn trong những thời điểm khó khăn. Tiếp thị đa cấp là một ngành mang tính đột phá, nhưng uy tín của nó bị làm vấy bẩn bởi những con người thiếu trung thực. Bởi trung thực là một trong những phẩm chất được coi trọng nhất nên các chiến binh nhân từ không bao giờ để cho uy tín của ngành mình bị ảnh hưởng xấu bởi hành vi của họ hoặc của bất kỳ ai.

Kẻ nói dối giàu có

Sự thiếu trung thực cũng ẩn dưới nhiều hình thức. Một số người sắm xe hơi đắt tiền, quần áo hàng hiệu và nhà cửa sang trọng để đánh bóng hình ảnh bản thân. Về bề ngoài ấy thu hút người khác đến với họ thật. Thế nên đôi khi người ta vẫn cố gắng mua bằng được những thứ mà khả năng tài chính của họ không cho phép, bởi họ hiểu sức mạnh của hình ảnh bề ngoài. Đừng nói với người khác rằng bạn kiếm được nhiều tiền, nếu sự thật không phải vậy. Hãy cho họ biết bạn đang trong quá trình làm ra tiền.

Tôi thừa nhận là chẳng có gì hay khi nói với hơn 100 khách hàng tiềm năng rằng bạn đang tích góp để mua một chiếc Lexus, và trong khoảng 10 tháng - chỉ bằng tiền thu được từ công việc kinh doanh tiếp thị đa cấp - bạn sẽ có đủ tiền. Thường thì điều này không có tác dụng ngay đâu, nhưng nếu bạn thử thì cũng có thể thành công. Cách tiếp cận như vậy có thể làm một vài người ngạc nhiên, ồ không, thật ra nó làm cho tất cả mọi người phải kinh ngạc. Nhưng mọi người sẽ kính trọng bạn hơn khi bạn tỏ ra trung thực. Có thể nói trung thực tạo ra sự tin cậy, mà sự tin cậy chính là nền tảng căn bản trong kinh doanh.

Hình ảnh bề ngoài không thể hiện toàn bộ bản chất con người, mà chỉ phản ánh sự kém tự tin của họ. Phần lớn những người này hiếm khi tỏ ra minh bạch hoặc trung thực. Họ sợ ai đó sẽ phát hiện ra họ không phải là con người như họ luôn tuyên bố, và rằng họ đã lừa dối trong nhiều năm qua. Khi một người

xác định giá trị bản thân bằng của cải, anh ta sẽ phải luôn duy trì một hình ảnh nào đó chỉ để làm người khác vui lòng. Những chiến binh truyền thống sử dụng vật chất làm công cụ mang lại lợi ích cho mình. Chỉ đơn giản có vậy. Họ không bao giờ định nghĩa bản thân bằng những tài sản mà họ sở hữu. Họ chỉ xem chúng như công cụ mà thôi. Bạn là người trung thực - điều đó ý nghĩa hơn nhiều so với vật chất.

Vậy thì việc bạn không quá quan tâm đến hình ảnh phù phiếm bề ngoài có thể thật sự mang lại cho bạn những tinh hoa cuộc sống. Cần có thời gian và quyết tâm để hiện thực hóa giấc mơ của mình. Có thể mọi việc sẽ không xảy ra ngay đâu, nhưng quá trình này vô cùng quý giá và bạn phải trân trọng từng khoảnh khắc.

Hãy nhớ rằng thanh gươm của chiến binh cần phải được uốn gập 80.000 lần, được nung nóng rồi quay đập liên tục trước khi hoàn thiện và đưa vào sử dụng. Có lẽ trước khi bắt tay vào việc, bạn cũng cần được tôi luyện 80.000 lần. Đừng cố gắng trở thành tất cả mọi thứ chỉ sau một đêm. Điều đó cần thời gian và sự trung thực của bạn. Hãy thực hiện những bước nhỏ và mọi người sẽ đánh giá cao con người bạn.

Bí mật nhỏ bé của bạn là gì?

Trong quyển Winning (Giành chiến thắng), Jack Welch, tác giả và cũng là giám đốc điều hành Tập đoàn General Electric, gọi “sự thiếu trung thực” là “bí mật nhỏ” lớn nhất trong kinh doanh. Ông viết:

Quả là một vấn đề lớn. Về cơ bản, sự thiếu trung thực sẽ ngăn chặn những ý tưởng thông minh, hành động mau lẹ, và những người tốt không thể cống hiến tất cả những gì họ có. Đó là kẻ sát nhân. Khi bạn trung thực, hãy để ý mà xem, mọi việc sẽ vận hành nhanh chóng và hiệu quả hơn nhiều.

Tôi đồng ý với Jack. Có lẽ, ông là giám đốc điều hành thành công nhất trong lịch sử nước Mỹ. Nếu có một người biết rõ tính trung thực trong kinh doanh và ảnh hưởng lớn mạnh của sự trung thực đến thành công tổng thể thì người đó chỉ có thể là Jack Welch. Trung thực làm cho mọi việc trôi chảy hơn. Ngược lại, sự thiếu trung thực làm chậm quá trình phát triển của tổ chức, gia đình, cá nhân và cả sự mở mang trí tuệ.

Hãy trung thực với chính mình. Bạn có thể cải thiện điều gì? Bạn cần phát triển thêm những lĩnh vực nào? Trong trường hợp nào bạn có thể hành động một cách chín chắn hơn so với trước đây? Hãy đánh giá bản thân và tự chấm điểm. Hãy trung thực. Hãy tự xác định những lĩnh vực nhằm hoàn thiện tổng thể con người bạn. Chiến binh không muốn những người xung quanh lúc nào cũng tán thưởng mình. Họ muốn làm việc với những người có khả năng góp ý thẳng thắn về những lĩnh vực mà họ cần cải thiện, giúp họ phát triển, tiến bộ và thịnh vượng.



Trong tình huống nào, bạn có thể hành động chín chắn hơn so với trước đây?

Tại sao phải trung thực? Bởi vì bạn quan tâm

Tại sao người ta lại muốn trung thực trong hôn nhân hay trong kinh doanh? Lúc đó họ được lợi gì? Như tôi đã nói ở trên, sự trung thực giúp bạn nâng cao năng lực. Một trong những lý do quan trọng khác khiến bạn trung thực là bởi bạn biết quan tâm. Nếu bạn không quan tâm đến bất kỳ ai hay bất kỳ điều gì, sự trung thực cũng chẳng còn mấy ý nghĩa với bạn nữa.

Bạn đã từng sử dụng ma túy, nhưng nếu con bạn hỏi, liệu bạn có nên nói dối chúng không? Tuyệt đối không! Đừng lừa dối con trẻ. Hãy nói sự thật. Hãy nói với chúng rằng bạn đã từng “dính” vào ma túy và bạn thực sự hối tiếc về điều đó. Tốt nhất là hãy tỏ ra trung thực và thể hiện sự quan tâm, thay vì để người khác tự phát hiện những điều không hay về bạn. Sự trung thực sẽ phát triển niềm tin và cả sự thân tình.

Tuy nhiên, khi bạn biết quan tâm, tính trung thực vẫn có thể khiến cho tình bạn, cuộc hôn nhân và công việc kinh doanh trở nên rắc rối. Nó làm cho mọi việc xáo trộn. Nhiều cặp vợ chồng đã kết hôn vài chục năm vẫn không trung thực với nhau. Với họ, sự trung thực được ví như một “bãi mìn” tiềm ẩn nhiều nguy cơ làm tổn thương tình cảm. Người bình thường sẽ từ chối một cuộc trò chuyện trung thực nhưng khó khăn và hành xử tùy theo hoàn cảnh. Họ sợ đánh mất những gì mình đang có và tránh đối thoại hoặc tỏ thái độ mập mờ, nước đôi. Có lẽ bạn cũng được dạy rằng chẳng ai làm sao vì những lời nói dối vô hại. Điều đó không đúng - và bạn biết rõ như vậy.

Tôi không có ý khuyên bạn sử dụng sự trung thực như một lý do để biện minh cho sự tàn nhẫn. Hãy nói sự thật và tôn trọng người khác. Ví dụ, hai người có quan hệ tình cảm với nhau thường đặt ra những kỳ vọng khác nhau: Một người xem đó là mối quan hệ lâu dài bền vững, trong khi người kia chỉ hưởng ứng theo và xem như một trò vui. Sẽ là không trung thực nếu hai bên cứ tiếp tục duy trì mối quan hệ này mà không đối mặt với thực tế. Vậy thì rắc rối chắc chắn sẽ đến, chỉ là sớm hay muộn thôi. Chiến binh nhân từ không bao giờ hành xử kiểu đó. Anh tôn trọng người khác và tôn trọng nguyên tắc trung thực bằng cách tuyên bố rõ vị trí và quan điểm của mình trong mọi mối quan hệ.

Trong nhiều năm, người ta làm ngơ trước những tổn thất do sự phân biệt chủng tộc. Nhiều người vẫn làm ngơ trước ảnh hưởng từ việc hủy hoại môi trường hoặc sự xuống cấp trong học đường. Một số người có thân hình quá khổ lại không trung thực với chính mình - họ tự bảo mình cứ tiếp tục ăn uống

mọi thứ, mọi lúc, mọi nơi mà vẫn khỏe mạnh như thường. Thời gian trôi đi, thái độ đó sẽ âm thầm giết chết họ. Càng sớm đối mặt với vấn đề, họ càng có nhiều cơ hội sống sót. Điều này đúng với mọi mặt của đời sống. Phòng ngừa luôn luôn là phương pháp tốt nhất để xử lý vấn đề.

Chiến binh nhân từ xử lý các vấn đề trước khi chúng phát sinh và vượt tầm kiểm soát. Hãy học tập chiến binh nhân từ bằng cách quan tâm hết lòng và chân thành tới bản thân và những người xung quanh.

Trung thực - thanh gươm hai lưỡi

Hầu hết mọi người không lường trước được hậu quả của sự trung thực, vì thế họ cố né tránh sự trung thực. Ví dụ việc thanh toán bằng tiền mặt, thay vì sử dụng thẻ tín dụng. Với tiền mặt, bạn sẽ thanh toán ngay, đầy đủ và cảm thấy hơi khó chịu trước những khoản chi trả lớn. Với thẻ tín dụng, bạn nuôi dưỡng một tâm lý ảo rằng bạn luôn dư dả, thoải mái, cho đến khi phải thanh toán hóa đơn. Và hậu quả là bạn chìm trong cảm giác lo lắng, trầm uất.

Trung thực như một thanh gươm hai lưỡi - có thể cắt đứt, nhưng cũng có thể nối lại. Đó là sức mạnh của thanh gươm. Thường thì cần phải cắt bỏ trước rồi mới tính đến chuyện hàn gắn. Không phải lúc nào cũng làm bạn dễ chịu, nhưng “liệu pháp” này rất hiệu quả. Khi bạn quyết định chọn con đường của chiến binh nhân từ, sự trung thực sẽ mang lại nhiều lợi ích.

1. Sự trung thực làm gia tăng tính thân mật. Nếu tôi muốn một mối quan hệ trở nên sâu sắc và có ý nghĩa, tôi chỉ có thể vận dụng tính trung thực. Sự thân mật có nghĩa là tôi có thể nhìn thấy mọi thứ của mình. Nếu tôi muốn có sự thân mật, trung thực là một điều bắt buộc.

2. Sự trung thực sẽ lôi kéo thêm nhiều người nhập cuộc.

Khi tôi trung thực với những điều tôi suy nghĩ, những người khác cũng sẽ trở nên trung thực hơn. Ở nơi làm việc, nếu tôi muốn mọi người tận tâm hơn, tôi phải trung thực. Mọi người sẽ nỗ lực cống hiến nhiều hơn, sáng tạo nhiều hơn, thay vì luôn phàn nàn.

3. Sự trung thực đẩy nhanh tiến độ công việc. Các sự kiện sẽ không bị đảo lộn. Thời gian được tiết kiệm và hiệu quả công việc được nâng cao.

Sử dụng phương pháp ngoại giao

Cuối cùng, đừng sử dụng nguyên tắc trung thực để biện minh cho cảm giác khó chịu và thái độ khiếm nhã, làm mất danh dự người khác. Hãy vận dụng cách ứng xử khéo léo của bạn. Chẳng ích gì khi trách mắng người khác chỉ vì bạn thấy họ cần cải thiện một lĩnh vực nào đó. Bạn chưa bao giờ hỏi họ về các ý kiến phản hồi, đúng không? Trong công ty, tôi đã từng nghe nhiều câu như thế này: “Tôi có thể góp ý đôi điều không?”, người kia liền đáp: “Không, hiện



giờ tôi đang có nhiều vấn đề phải suy nghĩ. Tôi không muốn nghe thêm nữa. Để ngày mai nhé”. Nếu một người sẵn sàng tiếp nhận thông tin phản hồi, bạn sẽ luôn tìm ra cách để nói những điều cần nói mà không tỏ ra thô lỗ hay bất lịch sự. Hãy nhớ rằng sự chỉ trích thường có tác dụng ngược, chứ không thay đổi được đối tượng bị chỉ trích. Bạn chỉ có thể phê bình người khác những điều phản ánh kinh nghiệm của chính bạn. Bạn chỉ có thể nhận diện ở người khác những điều dễ dàng được tìm thấy ở bạn. Sự khác biệt duy nhất giữa bạn và họ là vấn đề của họ dễ nhìn thấy, còn vấn đề của bạn thì bị che khuất.



Bạn chỉ có thể phê bình người khác những điều phản ánh kinh nghiệm của chính bạn. Bạn chỉ có thể nhận diện ở người khác những điều dễ dàng được tìm thấy ở bạn.

Hãy cân nhắc kỹ những ý định của bạn trước khi tiếp cận đối phương. Bạn mong muốn đạt được điều gì? Hãy tỏ ra trung thực. Bạn có thật sự muốn giúp đỡ họ không, hay chỉ muốn làm cho họ xấu hổ? Nếu ý định của bạn là về thứ hai thì hãy giữ lại những lời nói đó, bất kể chúng có trung thực hay không. Hãy học cách tiếp cận vấn đề sao cho phù hợp. Nếu bạn thực sự có thiện chí, cách xử lý tình huống của bạn nhất định sẽ mang lại kết quả tốt đẹp. Nếu ý định của bạn là tốt đẹp, nhưng cách đặt vấn đề lại thiếu tế nhị, thì ý định ấy cũng trở nên vô dụng, bởi nó không mang lại kết quả tốt đẹp nào.

Hãy sáng suốt vận dụng óc phán đoán trước khi tham gia một tình huống cần sự trung thực. Thật ra, những vấn đề liên quan nên được cân nhắc cẩn thận nhất. Hãy hoàn thiện kỹ năng đó trước khi bạn áp dụng những kỹ năng này lên đối tượng khác. Chúng ta được dạy cách nói “những điều đúng đắn” trong nhiều tình huống khác nhau. Nhưng việc đó cũng không thể che đậy con người thật của bạn. Tốt hơn cả là hãy xử lý vấn đề một cách trung thực ngay từ đầu. Khao khát thực sự của bạn sẽ bộc lộ. Những ước muốn và động lực thật sự của bạn cũng bộc lộ theo thời gian. Chẳng có bí mật nào là mãi mãi.

Khi điều đó xảy ra, bạn sẽ biến thành kẻ tồi tệ trong mắt mọi người. Họ sẽ không còn tin cậy những lời bạn nói. Họ nhận ra rằng bạn chỉ nói những điều người khác muốn nghe. Một nhà thầu xây dựng thường cam đoan “Công việc sẽ hoàn thành trong một tháng” chỉ vì khách hàng muốn thế. Vậy mà họ phải mất đến hai tháng mới thi công xong. Khách hàng giận dữ. Nhà thầu sợ hãi và lo lắng vì biết mình có thể bị kiện do vi phạm hợp đồng.

Anh ta đã nói với khách hàng những điều họ muốn nghe, nhưng lại không có ý định giữ đúng lời. Những tình huống này rất phổ biến trong cuộc sống của chúng ta.

Hãy chỉ nói những điều bạn sẽ làm và hãy thực hiện những điều bạn cam kết. Người bình thường hay nói những câu đại loại như “Tôi sẽ cố gắng”. Đó là sự cam kết giả tạo. Cố gắng nghĩa là nói dối. Chuẩn bị sẵn một lối thoát trong trường hợp mọi việc không diễn ra như mong đợi chính là né tránh sự thật. Bạn không thể tham gia một công việc khi nghĩ rằng nó sẽ thất bại. Chỉ cần bạn nghĩ đến thất bại, thế nào công việc cũng sẽ thất bại. Họ cam kết bằng những lời thề, nhưng thật ra là nói cho người kia nghe những điều mà họ và những người chứng kiến muốn nghe, còn chính người nói lại không-trung-thực-lắm.

Sau tất cả những cuộc trao đổi, sự thật của bạn - được thể hiện trong từng hành vi - là điều duy nhất mà mọi người sẽ thấy. Vậy nên giải pháp chính là sự trung thực.

Các nhà thầu hãy cho khách hàng biết trước rằng bạn đang tập trung vào một công trình lớn ở thành phố khác và bạn nhận công trình này nhằm đảm bảo doanh thu để trả lương cho nhân viên. Hãy cho họ biết công việc có thể kéo dài hơn bình thường, như thế là bạn đã chuẩn bị tinh thần cho họ, khiến họ kiên nhẫn hơn. Sự trung thực có thể làm bạn mất vài khách hàng, nhưng sẽ thu hút được nhiều người khác.

Những chiến binh truyền thống không nói nhiều. Họ là những người trầm lặng. Không phải họ không biết nói gì, mà vì họ hiểu được sức mạnh của lời nói và không muốn sử dụng lời nói một cách tùy tiện. Chiến binh nhân từ nhận thấy sự im lặng buộc họ phải hành động, có khi còn nhanh hơn cả những lời nói.



Chiến binh nhân từ đặt nguyên tắc cao hơn quyền lợi cá nhân.

Người bình thường chỉ làm những việc có lợi cho mình.

# CHƯƠNG 6: TÔN TRỌNG

Chính trực là cốt lõi của thành công.

- Khuyết danh

Tôn trọng một người là luôn dành cho họ sự kính trọng và tôn vinh đúng mực. Các tôn giáo lớn cũng đều dạy tín hữu phải tôn kính cha mẹ. Tuy nhiên, nhiều người không ý thức được tầm quan trọng của sự kính trọng, ngay cả ở mức tối thiểu. Sự bất kính của con cái với cha mẹ vẫn tràn ngập trong xã hội chúng ta. Một số trẻ nói dối cha mẹ, hỗn láo và công khai chống đối cha mẹ. Các vận động viên phỉ nhổ lẫn nhau và hành hung cả trọng tài. Các quan chức làm ngơ trước việc sử dụng các hóa chất độc hại và chỉ áp dụng những hình phạt mang tính hình thức...

Thái độ bất kính đi kèm với cái giá rất đắt, tuy không phải lúc nào người ta cũng nhận ra cái giá của sự bất kính. Nhưng như thế không có nghĩa là họ sẽ không phải trả giá. Vài năm trước đây, một thành viên của nhóm nhạc đồng quê Dixie Chicks đã có những lời nhận xét xúc phạm Tổng thống Bush. Ngay lập tức, hàng chục ngàn người Mỹ vứt đĩa hát của nhóm nhạc này vào sọt rác. Trong những cuộc phỏng vấn, ca sĩ chính của nhóm nói cô không tài nào hiểu được phản ứng của công chúng lúc đó và cho rằng người dân không biết tôn trọng quyền tự do ngôn luận. Trên thực tế, rất ít người phản đối tinh thần chống chiến tranh của cô - một nửa nước Mỹ không đồng tình với Tổng thống - nhưng họ phản đối cách cô chế nhạo Tổng thống.

Xã hội có khuynh hướng che giấu những tác động và hậu quả của thái độ bất kính. Người ta quan niệm rằng nếu không muốn thể hiện sự tôn trọng thì hãy tìm cách thoát khỏi tình huống đó. Sự thật là không bao giờ có chuyện đó. Sớm muộn bạn cũng phải đương đầu. Một người biết tôn trọng hiểu rằng khi tôn trọng người đang giao thiệp với mình tức là anh ta đang tôn trọng chính mình, gia đình mình, công ty mình và bất cứ định chế xã hội, tài chính nào có mối quan hệ với anh ta. Những chiến binh thực thụ còn tôn trọng cả kẻ thù của họ.

Tôn trọng tất cả những người giao thiệp với bạn

Tôi từng mời Tim Redmond, người bạn đồng thời là nhà quản trị cấp cao, đến chơi vài ngày để quan sát và cho biết tôi cần điều chỉnh những gì để lãnh đạo một công ty mỗi năm có thu nhập 100 triệu đô-la. Tim đã đưa ra một lời góp ý khiến tôi vô cùng bối rối. Ông nói rằng tôi có một tầm nhìn rất thú vị, có thể truyền cảm hứng cho mọi người, thấy được những khả năng tốt nhất của họ và trả lương cho họ nhiều hơn ông nghĩ. Tuy nhiên, tôi có khuynh hướng

thiếu tôn trọng. Tôi quá kinh ngạc.

Tôi kịch liệt phản đối nhận định này, bởi tôi chưa bao giờ xem mình là bậc thượng tôn so với bất cứ ai, đặc biệt là với nhân viên. Tôi yêu cầu Tim giải thích cụ thể hơn. Ông bảo tôi hãy nhớ lại các cuộc đối thoại với những người ở văn phòng trong suốt ngày hôm đó. Tôi ngẫm nghĩ hồi lâu. Sau đó, ông nói rằng tôi đã không hề có một cuộc đối thoại nào. Về cơ bản, tôi chỉ độc thoại. Tôi giao việc cho nhân viên chứ không hề hỏi ý kiến họ. Không tạo cơ hội để người khác thể hiện quan điểm cũng là một biểu hiện của sự thiếu tôn trọng.

Kể từ đó, tôi bắt đầu học cách mở đầu mọi cuộc đối thoại bằng câu hỏi. Đây chính là thái độ tôn trọng. Cách giao tiếp này cho thấy bạn đánh giá cao ý kiến của người khác. Mời Tim nhận xét về tôi cũng là một hành vi tôn trọng ông và tôn trọng chính tôi. Tôi còn yêu cầu nhân viên nhắc nhở mỗi khi tôi quên bắt đầu cuộc đối thoại bằng một câu hỏi. Đó cũng là một hành vi thể hiện sự tôn trọng. Bạn có thể trung thực mà không cần cao ngạo hoặc xem thường những người xung quanh. Nhưng để làm được điều đó, trước tiên là bạn hãy học cách lắng nghe.



Khi giao tiếp, mục tiêu cao nhất của chiến binh nhân từ là lắng nghe.

Bài học nghe có vẻ đơn giản này là một vấn đề tương đối khó với nhiều người, đặc biệt là những người quyền cao chức trọng hoặc những doanh nhân thành đạt. Đôi lúc, những người này cảm thấy họ có quyền từ chối lắng nghe bởi vì họ đã “cán đích” trước những người kia. Không gì có thể vượt qua sự thật. Trong cuộc sống, bạn càng thăng tiến bao nhiêu thì bạn càng cần bồi đắp thêm cho địa vị đó. Hẳn bạn đã nghe câu tục ngữ “Trèo cao, ngã đau”. Tôi sẵn sàng lắng nghe sự chỉ dẫn của người khác để giữ lại thành quả lao động của mình, chứ không muốn đánh mất tất cả chỉ vì thói kiêu căng đã khiến tôi bỏ ngoài tai mọi lời khuyên.

Khi giao tiếp, mục tiêu cao nhất của chiến binh nhân từ là lắng nghe. Việc chăm chú lắng nghe thể hiện sự tôn trọng của bạn đối với người mà bạn đang giao thiệp. Và dĩ nhiên, bạn luôn học hỏi thêm được nhiều điều bằng cách lắng nghe. Có lẽ đó là lý do mà tạo hóa ban cho con người hai cái tai, nhưng chỉ có một cái miệng. Giữ đúng cam kết, ngay cả những cam kết tầm thường, cũng là một biểu hiện cho thấy bạn tôn trọng người khác. Có mặt đúng giờ, dù đó là cuộc họp quan trọng hay việc cá nhân, cũng là một hành động tôn trọng người khác.

Người bình thường không mấy bận tâm về sự chậm trễ hay sai hẹn. Nhưng khi đến muộn, họ đã truyền đi thông điệp rằng việc của họ quan trọng hơn

việc của bạn. Tôi đã từng thấy nhiều vị sếp thường xuyên để biết bao nhiêu người khác phải chờ đợi. Đó là một hành vi thiếu tôn trọng. Nói tốt về người khác cũng là một hành động thể hiện sự tôn trọng. Nhưng có những người không bao giờ thừa nhận công trạng của ai về bất cứ việc gì - đó là sự thiếu tôn trọng.

Chúng ta luôn tìm thấy điều tốt đẹp ở những người xung quanh. Đó có thể là sự chân thành, lòng quyết tâm hoặc tinh thần lạc quan. Có lẽ bạn nghĩ rằng một số người không cần được tôn trọng. Nhưng đó cũng là một lý do để tôn trọng họ. Hãy gieo vào họ hạt giống tôn trọng bằng chính thái độ tôn trọng của bạn. Bạn đã làm gì để thể hiện sự tôn trọng với con cái? Bạn đang làm gì? Và quan trọng nhất là bạn sẽ làm gì? Bạn có dành thời gian cho chúng không? Bạn có hỏi ý kiến chúng không? Bạn có khuyến khích chúng tham gia vào những cuộc đối thoại với người lớn không? Bạn để cho chúng tự giải quyết vấn đề, hay bạn luôn tự làm thay chúng?

Tôi thường nói rằng nhờ Tom mà cuộc sống của tôi đã thay đổi. Lẽ ra tôi đã không thể trở thành tác giả của những quyển sách bán chạy, tôi đã không thể huy động được hàng triệu đô-la cho những sự nghiệp mà tôi tin tưởng, tôi đã không kết hôn, tôi đã không theo đạo, và còn nhiều thứ khác nữa tôi không thể làm nếu không gặp Tom trong cuộc đời. Đã 24 năm trôi qua kể từ khi ông qua đời, tôi vẫn luôn kể về ông như một cách thể hiện sự tôn trọng. Như hầu hết mọi người, ông cũng có những sai lầm, thậm chí có một số sai lầm hết sức nghiêm trọng. Tôi chưa bao giờ đề cập đến những sai lầm ấy, mà tôi chỉ nói về những sai lầm của mình. Không có cách nào để tôi đền đáp xứng đáng cho ông, nhưng đây quả là việc nên làm. Đó chính là việc mà chiến binh nhân từ thường làm.

Đã bao giờ bạn nghe người khác phàn nàn về tổ chức của họ chưa? Chiến binh nhân từ không bao giờ làm như vậy. Họ đi thẳng tới cấp quản trị hoặc gặp người có khả năng cải thiện tình hình để nêu ý kiến. Hành động này tôn vinh họ, thể hiện rằng họ thật sự quan tâm đến tổ chức. Họ không bao giờ kêu ca, trong khi người bình thường thì thích than thở với bất cứ ai chịu bỏ thời gian để nghe họ. Lạm dụng công tác phí là thiếu tôn trọng đối với công ty đang trả lương cho bạn. Để lại một mớ hỗn độn sau khi ăn ở căn-tin là thiếu tôn trọng công ty và đồng nghiệp.

Người bình thường chỉ làm những gì họ thấy thoải mái, bất kể việc đó có ảnh hưởng đến người khác hay không. Người bình thường nâng cao thu nhập và đời sống của họ bằng những việc có thể gây ô nhiễm môi trường. Chiến binh nhân từ luôn tôn trọng những thế hệ tương lai. Chiến binh nhân từ cũng thể hiện tinh thần phụng sự và tôn trọng người khác.

Làm cách nào để thể hiện sự tôn trọng với những người cung cấp dịch vụ mà bạn giao thiệp hằng ngày? Họ là những nhân viên phục vụ bàn, nhân viên bán

hàng, bảo vệ hoặc giao dịch viên ngân hàng. Bạn có biết và gọi đúng tên họ không? Ai cũng thích khi được khách hàng gọi bằng tên. Điều này được xem như là một phần thưởng cho dịch vụ tốt. Người bình thường không đáp lại bằng hành động tôn trọng, mặc dù nó rất dễ dàng và đơn giản. Bạn có lời đi những người phục vụ bạn không, hay bạn hỏi một vài câu hỏi mang tính tôn trọng họ và góp phần làm đẹp cuộc sống hằng ngày của họ? Bạn có thưởng tiền cho họ không? Bạn sử dụng giọng điệu ra sao khi đang ở sân bay mà chuyển bay bị hoãn?



Chiến binh nhân từ luôn thể hiện tinh thần phụng sự và tôn trọng người khác.

Tôn trọng chính mình

Tôn trọng chính là kính trọng. “Tôn trọng người lớn”. “Hiếu kính cha mẹ”. “Hãy kính trọng các bậc cần được kính trọng”. Những câu ấy nghe có vẻ quen thuộc, vậy còn câu này thì sao: “Hãy tôn trọng chính mình”? Câu này nghe có đúng với bạn không? Nếu không thì do bạn ít được nghe nên chưa hình thành thói quen trong tâm trí và hành động của bạn.

Có thể bạn sẽ ngạc nhiên khi biết nhiều người không tôn trọng chính mình. Sự tôn trọng bản thân luôn được thể hiện ra bên ngoài, không che giấu được. Một trong những cách xác định liệu một người có tôn trọng chính mình hay không là quan sát xem họ giữ lời hứa ra sao. Nếu bạn không cố gắng làm những điều bạn định làm, thì rõ ràng là bạn thiếu tôn trọng bản thân. Nhiều người thường cho tặng người khác chứ không bao giờ cho tặng chính mình. Như vậy cũng là không tôn trọng bản thân.

Có những người dành hết thời gian cho vợ/chồng, con cái, công việc, nhà thờ và bạn bè, nhưng lại cảm thấy lương tâm cắn rứt khi dành thời gian cho chính mình. Họ không tôn trọng bản thân. Bản thân họ xứng đáng được đối xử tốt mà. Chiến binh nhân từ luôn tôn trọng bản thân, có thể bằng cách thư giãn trong bồn nước nóng hay đọc một quyển sách yêu thích. Những hành động ấy không phải là ích kỷ, trừ phi bạn dành cho chúng quá nhiều thời gian đến nỗi không còn thì giờ làm những việc khác. Nếu bạn không chăm sóc bản thân thì cuối cùng bạn cũng chỉ trở thành một tử sĩ, và đương nhiên sẽ trở nên vô ích trong mắt mọi người. Bạn cố gắng, nhưng đừng để mình rơi vào cái bẫy tư duy rằng phải hoàn thành trách nhiệm với người khác trước khi nghĩ đến chính mình.

Bạn có tập thể dục và có chế độ dinh dưỡng lành mạnh không? Đó chính là một hành động tôn trọng bản thân. Bạn sẽ nói gì với mình khi phạm phải sai lầm? Bạn có tôn trọng chính mình bằng cách tự an ủi là bạn đã nỗ lực nhiều

và đã rút ra được bài học kinh nghiệm không? Bạn có hạ thấp mình bằng cách tự si và hoặc gọi mình là tên gốc không?

Đó chính là hình tượng mà người khác nhìn thấy ở bạn và bạn có thể truyền lại hình ảnh đó cho những người khác. Cách bạn đối xử với bản thân phản ánh trực tiếp cách bạn đối xử với người khác. Các chiến binh thường rất tôn trọng bản thân. Đó là lý do khiến họ cảm thấy cần hết sức tôn trọng những người có giao thiệp với mình. Ngay cả kẻ thù cũng được tôn trọng xứng đáng. Cách thức một chiến binh đối xử với bản thân làm toát lên nhân cách của chiến binh ấy.

Sức mạnh của người dẫn dắt

Tôi thường xuyên nói về người dẫn dắt mình để bày tỏ sự tôn trọng. Một số người cảm thấy kỳ quặc khi nói đến người khác - đúng là họ có vấn đề với sự tôn trọng, nhưng đó là họ không tôn trọng chính mình. Mỗi lần nói về Tom, người dẫn dắt của tôi, thật ra là tôi đang thể hiện sự tôn trọng bản thân và nâng cao giá trị của mình. Mọi người tin tưởng ở tôi nhiều hơn khi tôi không hề xấu hổ nói cho họ biết về người đã đóng góp rất lớn vào sự thành công của tôi hôm nay. Có một điểm chung ở hầu hết những người thành đạt là tất cả đều có một người dẫn dắt. Nếu không có người dẫn dắt, tôi sẽ lạc lối, mà người bị lạc lối thì không thể đóng góp những điều có ý nghĩa cho thế giới này. Quan trọng là bạn phải liên hệ với người có khả năng dẫn dắt bạn đến vị trí xứng đáng của mình - người cũng đã từng đạt đến mục tiêu đó.

Một người bình thường nhìn nhận cuộc sống dưới góc độ độc lập. Điều này khác xa so với chiến binh nhân từ, những người nhìn nhận cuộc sống dưới lăng kính của sự phụ thuộc lẫn nhau. Tất cả mọi người đều có mối liên hệ với nhau. Chỉ khi nhận ra sức mạnh của sự kết nối này, chúng ta mới có thể nhận biết và hiện thực hóa giá trị tập thể của mình.

Sự bất kính khiến bạn trở nên tầm thường

Sự bất kính hạ thấp giá trị con người. Vài năm trước trong một trận đấu tranh chức vô địch thế giới môn quyền Anh, Mike Tyson đã cắn đứt vành tai Evander Holyfield. Cả giới hâm mộ thể thao kinh ngạc khi thấy anh ta thể hiện một hành động thú tính như vậy. Tyson bị Hiệp hội quyền Anh gạch tên, phạt tiền và khiển trách. Anh ta đã không tôn trọng bản thân. Các cổ động viên đã bỏ rơi anh như cầm phải một củ khoai nóng. Hậu quả của hành vi này không chỉ ảnh hưởng đến anh ta và làm gia đình anh ta xấu hổ, mà còn làm vấy bẩn bộ môn quyền Anh khi quyền Anh bắt đầu trở thành đề tài để người ta giễu cợt.

Mike Tyson là một võ sĩ lớn, là nhà vô địch thế giới. Nhưng chỉ trong một khoảnh khắc, trong ánh mắt của toàn thể khán giả trên thế giới, hành động của Tyson đã biến anh ta trở thành một con người thấp hèn. Sự bất kính đã làm

anh ta trở nên tầm thường.

Tôi nghĩ rằng tất cả mọi người nên tự xem mình thuộc về dòng dõi hoàng tộc. Để tôi giải thích. Gia đình bạn có danh tiếng và truyền thống tốt đẹp, vậy bạn phải chọn bạn bè cẩn thận. Bạn không thể giao du với những tên tội phạm. Bạn không thể cư xử tùy tiện. Mọi hành vi của bạn đều có thể ảnh hưởng đến công việc và uy tín mà gia đình đã dành bao nhiêu thời gian và công sức vun đắp. Bạn có những giá trị phải giữ gìn và nghĩa vụ cần thực hiện. Xét ở góc độ nào đó, điều này tốt cho bạn.

Ở West Point, chúng tôi được học những giá trị “Nghĩa vụ, Danh dự và Tổ quốc”. Đây là những giá trị cốt lõi, là bộ quy tắc bất biến của chiến binh nhân từ.

Bạn đã thực hiện nghĩa vụ của mình chưa? Dù bạn có thích hay không, nghĩa vụ vẫn phải được ưu tiên hàng đầu. Bạn tôn trọng tổ quốc, quân đội và bản thân bằng cách thực hiện nghĩa vụ. Một người bình thường có thể không tôn trọng bản thân, nhưng bạn không thể làm cho đơn vị hoặc tổ quốc của bạn thất vọng. Học viện của tôi có bộ quy tắc danh dự riêng: không nói dối, gian lận, ăn cắp hoặc dung dưỡng bất cứ ai làm những việc đó. Quy định buộc chúng tôi tố giác bất cứ người nào vi phạm những quy tắc đó (chúng ta nô-ma gọi hành động này là “mách lẻo”). Chúng tôi tin rằng việc tuân thủ quy định sẽ giữ uy tín cho tất cả học viên.

Chúng tôi tôn trọng uy tín của học viện đến mức sẵn sàng tố giác bạn thân. Hầu hết học viên đều mất một thời gian mới tiếp nhận được giá trị này. Nếu bạn vi phạm nội quy như uống rượu trong khuôn viên trường và bị bắt gặp, bạn sẽ bị phạt chạy bộ vài vòng và bị giam lỏng trong doanh trại. Nếu bạn cãi là đã không uống rượu, bạn sẽ bị trục xuất khỏi trường vì hành vi đó vi phạm bộ quy tắc danh dự. Nói dối là tội lớn và chỉ một lần nói dối đã đủ để bạn bị loại.

Chiến binh nhân từ cũng đề ra những tiêu chuẩn cao nhất và tự đối chiếu mình với các chuẩn mực đó, chứ không phải với những tiêu chuẩn mà thế giới đặt ra.

Hành động của chiến binh nhân từ ảnh hưởng đến mọi người

Hành động của bạn phản ánh tất cả những mối liên quan với bạn: nhóm cộng sự, niềm tin, tổ quốc và tất cả những chiến binh nhân từ khác. Hành động của một chiến binh không chỉ giới hạn ở bản thân. Các chiến binh nhân từ cùng chung tay hành động. Khi một chiến binh chết đi, những chiến binh đồng đội cúi mình trước thi thể anh để bày tỏ lòng tôn kính, ngay cả khi hai bên là kẻ thù của nhau.





Trong cuộc sống, bạn không thể giành chiến thắng thực sự chừng nào mọi người chưa chiến thắng.

Theo ngôn ngữ hiện đại, khái niệm này gần với lòng trung thành và sự tin yêu đồng đội. Sống nghĩa là có mặt trong một đội nhóm khổng lồ. Chính mong muốn không gây ảnh hưởng xấu và không làm thất vọng đồng nghiệp, chính nhận thức và trải nghiệm về nghĩa vụ đối với đồng đội đã giúp mọi người nêu cao danh dự của mình. Trong cuộc sống, bạn không thể giành chiến thắng thực sự chừng nào mọi người chưa chiến thắng. Những người bình thường không bao giờ quan tâm đến hoạt động của mình hay những người mà họ gây ảnh hưởng. Họ chỉ làm theo sở thích của riêng mình mà không hề suy nghĩ về luống hạt giống tiêu cực mà họ đang gieo. Còn những chiến binh nhân từ sống một cuộc đời vì giá trị, lợi ích và uy tín của người khác, và vì toàn thể môn phái của mình.



Chiến binh nhân từ tin tưởng bản thân, người khác và đủ khôn ngoan để biết khi nào nên làm như vậy.

Người bình thường nghi ngờ người khác không đáng tin tưởng bằng chính họ, hoặc ngược lại - họ cứ tin tưởng mù quáng mà không cân nhắc trước sau.

# CHƯƠNG 7: NIỀM TIN

Bạn có thể bị lừa nếu bạn quá tin tưởng, nhưng bạn sẽ sống trong sự bất ổn thường trực nếu không có đủ niềm tin.

- Dr. Frank Crane

Sự tin cậy có thể duy trì một mối quan hệ vượt qua nhiều thử thách, dù đó là mối quan hệ công việc hay cá nhân. Cụm từ “Tôi tin bạn” mang quyền năng rất lớn khi được sử dụng phù hợp. Tuy nhiên, nhiều người sợ phải nói câu này, do họ không thể tin chính mình hay bất kỳ ai. Có người thậm chí còn không nhìn thấy khía cạnh tích cực của lòng tin. Chiến binh nhân từ có thể tin tưởng bản thân, người khác và đủ tinh táo để biết khi nào nên làm như vậy. Nếu bạn muốn trở thành một chiến binh nhân từ và tạo ra một cuộc sống phi thường, bạn phải biết tin tưởng.



Chiến binh nhân từ có thể tin tưởng bản thân, người khác và đủ khôn ngoan để biết khi nào nên làm như vậy.

Phần lớn chúng ta được dạy là “đừng tin người khác”. Khi còn bé, tôi cũng được dạy rằng mình đang sống trong một thế giới “mạnh được yếu thua” và nếu tôi không biết chăm sóc bản thân thì cũng không ai lo cho mình cả. Đúng là một phần thế giới vận hành mà không dựa vào niềm tin. Nhưng điều đó có nghĩa là bạn cũng phải làm theo như vậy không? Bạn muốn là người bình thường hay trở nên phi thường? Muốn trở nên phi thường, bạn phải biết tin tưởng. Những người đã từng bị lạm dụng lòng tin nghiêm trọng có lẽ sẽ cảm thấy khó mà lấy lại niềm tin. Thực ra họ hoàn toàn có thể. Trong tình cảm, người ta có thể bỏ qua những điểm không hoàn hảo, nhưng sự tin tưởng thì không - sự tin tưởng đòi hỏi sự hoàn hảo và bạn phải thật sự nỗ lực mới tạo dựng được.

Vậy niềm tin là gì? Tin tưởng ai đó là đặt niềm tin vào phẩm chất, khả năng và lời nói của người đó. Cụm từ “Tôi tin tưởng bạn” có ý nghĩa thế nào? Nếu tôi nói với con rằng “Bố tin tưởng con”, điều đó có nghĩa là tôi tin tưởng bạn trẻ về nhà trước giờ quy định. Tôi tin chúng không dính vào thuốc phiện. Nhưng tôi không kỳ vọng chúng sẽ đưa ra những quyết định tài chính cho công ty tôi. Sự tin tưởng phải cụ thể, nếu không, cụm từ “tôi tin tưởng bạn” sẽ trở thành một câu nói thiếu chính xác và dễ gây hiểu nhầm.

Tại sao cần tin tưởng?

Có năm lợi ích và cũng là năm động lực khiến chiến binh nhân từ tin tưởng vào cuộc sống:

1. Là cách duy nhất để tiếp cận sức mạnh tập thể.
2. Giúp xây dựng mối quan hệ và sự thân tình.
3. Đem lại tự do và hiệu quả về mặt thời gian.
4. Là công cụ cơ bản để tạo ra sự khác biệt và đóng vai trò phục vụ.
5. Mang lại cho bạn cảm giác hân hoan.

Trước tiên, hãy bàn về sức mạnh hợp lực của tập thể. Hợp lực nghĩa là tổng thể có giá trị lớn hơn tổng các giá trị từ các thành phần riêng lẻ. Nói cách khác,  $1+1=3$ . Trong lĩnh vực tài chính, nếu ba hoặc bốn người cùng gộp các nguồn lực của mình lại với nhau - có thể là tiền bạc, thời gian, hoặc kiến thức - họ sẽ đạt được tỷ suất thu nhập cao hơn tỷ suất mà mỗi cá nhân thành viên có thể đạt được. Với 10.000 đô-la đầu tư, bạn có một số cơ hội nhất định. Với 100.000 đô-la, nhiều cơ hội hơn đang mở ra cho bạn. Với một triệu đô-la, bạn càng có nhiều lựa chọn hơn nữa. Nhưng để tập hợp nguồn lực của nhiều người, các bạn phải tin tưởng lẫn nhau.

Có người sẽ nói: “Tôi không muốn làm việc cật lực nếu mấy người kia không chăm chỉ”. Không ai muốn bị lợi dụng cả, nhưng nếu bạn không tin tưởng, bạn không thể xây dựng một tập thể hợp lực. Do đó, kết cục bạn cũng chỉ là một người bình thường. Bạn có thể là một con cá to, nhưng chỉ sống trong một cái ao bé.

Thứ hai, nếu không có sự tin tưởng, dù có đạt được mục tiêu mong đợi thì bạn cũng sẽ trở nên cô độc. Bạn sẽ không có ai để chia sẻ niềm vui chiến thắng.

Một số doanh nhân dấn đạp lên người khác để tiến lên phía trước, hoặc họ phủ nhận công trạng của người khác. Thế là niềm tin sụp đổ. Khi đó, họ chỉ còn lại một mình và không còn ai thiết tha giúp họ nữa. Do đó, quyền lực của họ giảm đi.

Kịch bản này liên quan tới lợi ích thứ ba: sự tự do và hiệu quả về mặt thời gian. Khi mọi người không tin tưởng, họ cũng không thể ủy quyền công việc cho người khác. Tuy họ hoàn thành tốt công việc, nhưng họ phải tự mình làm tất cả. Năng lực của họ bị hạn chế bởi khối lượng thời gian trong ngày. Nếu tin tưởng người khác, họ có thể khai thác sức mạnh tập thể và hoàn thành công việc, dù không cần phải trực tiếp làm. Nhờ đó họ sẽ được rảnh rang để nắm bắt các cơ hội khác. Những gánh nặng to lớn giờ đây đã được nhấc khỏi vai họ.

Tôi yêu thích công việc gây quỹ cho những mục đích nhân đạo cao cả. Nếu đơn giản hiến tặng số tiền mình có, tôi chỉ có thể đóng góp một khoản nhất

định. Nhưng khi tôi bảo mọi người hãy tin tưởng ở tôi, đồng thời tin rằng bản thân họ có khả năng thay thế những gì họ trao tặng, chúng tôi đã huy động được lượng tiền lớn hơn gấp nhiều lần số tiền một cá nhân có thể tặng. Bạn thấy đấy, khi hợp tác cùng nhau chúng tôi tạo nên kết quả lớn hơn nhiều so với khi hành động riêng lẻ.

Nếu không có sự tin tưởng trong môi trường doanh nghiệp, luồng thông tin sẽ bị tắc nghẽn và công việc trở nên thiếu hiệu quả. Nơi đây gần như không tồn tại sự phản hồi trung thực. Thông tin thiếu hụt khiến bạn không thể đưa ra những quyết định nhanh chóng và chính xác, thậm chí sẽ dẫn đến những quyết định tồi tệ.

Lợi ích thứ tư là sự tin tưởng trở thành công cụ cơ bản để tạo ra sự khác biệt hoặc sự cống hiến. Khi bạn tin tưởng người khác, bạn sẽ ủy quyền cho họ. Người được tin tưởng luôn làm việc sáng tạo với cường độ cao hơn. Họ biến đổi một cách kỳ diệu, gần như hóa thành con người khác khi cố gắng đáp ứng sự tin tưởng bạn gửi gắm nơi họ. Nếu muốn tạo ra sự khác biệt, bạn hãy học cách ủy quyền cho người khác bằng cách tin tưởng họ.

Lợi ích thứ năm là sự tin tưởng vào người khác hay vào chính mình sẽ tạo ra một cảm giác hân hoan. Một chiến binh nhân từ xứng đáng được thưởng thức cảm giác tuyệt vời đó. Hãy nghĩ đến những lúc bạn tin tưởng người khác, giao việc cho họ và họ thành công. Có thể đó là lần đầu tiên bạn để cho con tự bước đi hoặc tự đạp xe đến trường. Đó cũng có thể là khi bạn mua căn nhà đầu tiên và tin mình có khả năng trả nợ. Bạn có nhớ cảm xúc của con bạn lúc đó ra sao không? Bạn có nhớ cảm xúc của chính bạn thế nào không? Hẳn là bạn đã ở trong tâm trạng phấn khích.

Vậy thì với tất cả những lợi ích trên đây, tại sao nhiều người vẫn không muốn xây dựng niềm tin? Đó là vì sự tin tưởng cũng có những rủi ro riêng. Bạn có thể bị tổn thương nhiều hơn và nhanh hơn khi bạn tin tưởng. Bạn dễ mất kiểm soát khi bạn tin tưởng. Bởi nếu tôi tin bạn thì bạn sẽ là người ra quyết định, chứ không phải tôi. Đơn giản là có những rủi ro và phần thưởng khác nhau khi bạn tin tưởng hoặc không tin tưởng. Quan trọng là bạn đối diện vấn đề thế nào. Chiến binh nhân từ tận dụng tối đa chiến lược giành lấy sự tin tưởng bất cứ lúc nào có thể. Người bình thường muốn đảm bảo không bị thua nên chẳng muốn tin ai.

### Tỷ lệ Rủi ro/Phần thưởng

Một số người rất hay bị lạm dụng và thường phải chịu những nỗi đau không đáng có. Nguyên nhân là bởi họ tin tưởng vô điều kiện, không cần biết hoặc không cần đánh giá xem người kia có đáng tin không. Có lẽ, bạn đã gặp những người đầu tư các khoản tiền lớn vào một dự án chỉ vì một ngôi sao nổi tiếng mà họ ưa thích cũng đã đầu tư vào đó. Họ không điều tra dự án hoặc

tiến hành thẩm định hiệu quả của dự án. Hành vi này không liên quan đến sự tin tưởng. Đó là sự thiếu trách nhiệm. Sự tin tưởng là điều phải tìm kiếm và xây dựng. Nó hình thành trên sự mạo hiểm gia tăng về thời gian, tiền bạc, quyền lực, cảm xúc hoặc các nguồn lực khác.

Chiến binh nhân từ tin tưởng người khác và lòng tin của họ được đáp lại, nhưng họ không muốn tham gia vào những tổ chức nguy hiểm có thể khiến họ thất vọng. Tham gia như vậy là thiếu khôn ngoan. Chiến binh luôn sẵn sàng trao niềm tin cho người khác, dù đó là người lạ. Họ không buộc những người mới đến phải chịu trách nhiệm vì phá vỡ sự tin tưởng, nếu những người ấy thật sự vô tội. Nhưng họ sẽ không tin tưởng những người đã từng có dấu hiệu lợi dụng lòng tin. Nhiều năm trước đây, một người bạn khuyên tôi đầu tư cùng với Josh Murakami, một nhà môi giới đầu tư. Một chiến binh nhân từ sẽ không hành động mù quáng kiểu như thế. Tôi cũng không làm theo chỉ vì lý do là bạn tôi đã làm như vậy. Nhưng tôi thấy nhiều người đã đầu tư hàng chục ngàn đô-la ngay sau khi nghe giới thiệu.

Tôi bắt đầu thẩm định. Uy tín của Josh ra sao? Anh ta quản lý bao nhiêu tiền, trong thời gian bao lâu và tỷ suất lợi nhuận là bao nhiêu? Tôi không chỉ nghe lời Josh tự giới thiệu, mà tôi còn nói chuyện với những nhà đầu tư hiện tại và trước đó. Dĩ nhiên bạn đã nhận được những bản tin về đầu tư và những dự đoán về xu thế thị trường. Bạn không nhất thiết phải tin họ - họ chỉ đưa ra dự đoán thôi. Hãy kiểm chứng. Cuối cùng, tôi quyết định đầu tư một khoản tiền với Josh. Tôi có đầu tư tất cả tiền vốn của mình hay không? Tất nhiên là không.

Lối tư duy tương tự cũng được áp dụng trong các mối quan hệ. Một số người thực hiện những cam kết lớn mà không hề thẩm định. Không phải là họ quá tin tưởng, mà là họ thiếu trách nhiệm. Thẩm định nghĩa là đặt ra những câu hỏi khó khăn nhưng thẳng thắn về giá trị trước khi hành động. Hãy tìm hiểu trước sau và mọi vấn đề liên quan xung quanh.

Trong kinh doanh, có một nguyên tắc gọi là tỷ số rủi ro/ phần thưởng. Đơn giản là mọi việc sẽ chẳng còn ý nghĩa nếu ta không biết trước cả rủi ro lẫn phần thưởng từ việc làm của mình. Nếu tôi yêu cầu bạn đầu tư 10.000 đô-la và 90% là bạn sẽ thua lỗ, liệu bạn có làm không? Bạn không làm, bởi đó là hành động vô nghĩa. Tôi lại bảo rằng bạn có nguy cơ mất tiền là 90% nhưng trong trường hợp thành công, bạn sẽ có một triệu đô-la. Giờ đây, bạn đã có một tỷ số hấp dẫn. Nào, bạn hãy quyết định đi. Bạn đã có một tỷ số và có thể ra quyết định rồi đấy.

Chiến binh nhân từ xem xét tỷ số này từ góc độ của niềm tin. Họ có thể tin tưởng hoàn toàn, nhưng họ biết nên đặt niềm tin lúc nào và ở đâu một cách khôn ngoan. Bạn có tin mình sẽ chọn được người phù hợp cho một mối quan hệ nghiêm túc không? Bạn có tin rằng khi một nhân viên phạm sai lầm thì bạn

có thể sửa được sai lầm đó không? Bạn có tin mình sẽ đưa ra những quyết định đúng đắn không? Bạn phải xây dựng và tìm kiếm niềm tin vào chính mình, đồng thời tin tưởng những người khác.



Phương pháp xử lý của chiến binh khi niềm tin đổ vỡ là rút kinh nghiệm từ những bài học cũ và tiến lên phía trước.

Bạn không tin tưởng người khác không có nghĩa là lúc nào người đó có vấn đề hoặc đáng ngờ. Bình thường, khi không thể tin tưởng người khác thì vấn đề chủ yếu nằm ở chính bạn. Dường như bạn không đáng tin cậy. Cũng có thể do lòng tin của bạn từng bị lạm dụng, bạn đã quyết định co mình lại và không đặt niềm tin vào bất cứ ai. Tôi nhận ra đây là một cơ chế tự vệ, nhưng nó vừa không hiệu quả, lại vừa không hợp lý. Mọi chiến binh đều hiểu cảm giác bị tổn thương hoặc phản bội, dù điều đó xảy ra trong một giao dịch kinh doanh, một mối quan hệ, hay thậm chí là một tình bạn thân thiết. Phương pháp xử lý của chiến binh khi niềm tin đổ vỡ là rút kinh nghiệm từ những bài học cũ và tiến lên phía trước.

Biến mất trong một giây

Chiến binh biết rằng họ cần sự tương trợ của cả đội ngũ để hoàn thành sứ mệnh cuộc đời. Chỉ cần có ý nghi ngờ người khác vì một biểu hiện tiêu cực nào đó, họ sẽ không bao giờ đạt được các mục tiêu lớn lao. Những năm đầu trong lịch sử hoạt động của công ty, tôi đã huấn luyện được một trợ thủ đặc lực. Anh ta rất khá. Sau đó, tôi và anh ta trở thành cộng sự, cùng chia sẻ doanh thu được tạo ra. Rồi anh ta có một số quyết định sai lầm về tài chính cá nhân và bắt đầu lâm vào cảnh túng bấn. Từ đó, anh ta trở nên tham lam và thậm chí muốn độc chiếm công ty. Tôi nghĩ chúng tôi đã thiết lập được mối quan hệ cộng tác và tình bạn tốt qua nhiều năm cùng làm việc. Nhưng ngay giây phút anh ta thể hiện lòng tham và những hành động xấu xa, tất cả niềm tin mà tôi dành cho anh ta đột nhiên biến mất. Điều đó chưa từng xảy ra vì tôi vẫn cho rằng anh ta hoàn hảo, không bao giờ làm điều sai trái. Tôi không nghĩ anh ta sẽ vì tiền mà phá vỡ mối quan hệ này. Chúng tôi chia tay. Tôi không chắc có một lý do thuyết phục nào để anh ta phá vỡ niềm tin hay không, nhưng một chiến binh nhân từ sẽ không bao giờ để tiền làm mờ mắt.

Đối với chiến binh nhân từ, tiền chỉ là một phương tiện trao đổi và là một thứ ảo giác được chúng ta gán cho giá trị. Nhìn từ một góc độ nào đó, tiền chỉ thật sự tồn tại khi chúng ta tạo ra nó. Tiền không hiếm và rất dễ thay thế. Tiền không có giá trị thực. Một tờ giấy bạc có thể dễ dàng bị phá hủy bởi nước hoặc lửa, thậm chí bị gió thổi bay. Đối với chiến binh nhân từ, đánh mất một mối quan hệ chỉ vì tiền nghĩa là đảo ngược giá trị và đó không phải là việc mà

họ sẽ làm.

Một thời gian sau, anh ta quay lại xin làm việc ở công ty tôi. Tất nhiên tôi không nhận. Tại sao ư? Tỷ số rủi ro/phần thưởng. Anh ta sẽ chẳng mang lại nhiều lợi ích, bởi tôi vẫn có thể huấn luyện những phụ tá tuyệt vời khác. Còn thứ để mất thì có nhiều: thời gian, sức khỏe, tiền bạc, tâm trạng... Tôi đã tha thứ cho anh ta. Tôi có thể chân thành nói rằng tôi thích anh ta và chúc anh ta thành đạt. Tôi chỉ không còn tin tưởng để giao phó cho anh ta tương lai của công ty chúng tôi nữa.

Chiến binh nhân từ có thể tin tưởng rằng một ai khác nữa sẽ trở thành đối tác của mình hay không? Chắc chắn là được, nhưng một người bình thường thì không thể. Thật ra, vài năm trước tôi đã tin tưởng hai thành viên lâu năm của nhóm, Patrick Dean và Steve Hinton, và có ý đào tạo họ thành các đối tác của mình. Tôi thấy cần phải tạo ra sức mạnh và đòn bẩy hợp lực. Sự hợp tác đã mang lại những kết quả tuyệt vời cho mọi người và chúng tôi đã có những ảnh hưởng tích cực đến cuộc đời của nhiều người hơn so với khi tôi làm việc một mình. Sự tin tưởng có thể được xem như việc xây dựng một tòa cao ốc. Có thể phải mất vài tháng để thiết kế tòa nhà. Để tập hợp được đội ngũ phù hợp nhằm triển khai công việc có thể mất thêm vài tháng. Bản thân tòa nhà cũng có thể mất thêm vài năm từ khi được khởi công đến khi hoàn thành. Nhưng một lực phù hợp tác động lên tòa nhà có thể làm nó sụp đổ trong vòng chưa đến một giờ. Sự phá vỡ lòng tin có ảnh hưởng mạnh mẽ tương tự đối với một mối quan hệ và phá hỏng nó một cách nhanh chóng.

Chiến binh nhân từ hiểu cách xây dựng, vun đắp và duy trì lòng tin. Có lẽ bạn đã từng nghe những câu như “Tôi không còn tin ai nữa cả”. Chắc hẳn những người này đã bị tổn thương nghiêm trọng và lòng tin trong họ đã sụp đổ. Nhưng thực ra họ chưa thành thật. Dù bạn có tự nhủ đừng tin tưởng bất kỳ ai thêm một lần nào nữa, nhưng bạn cũng không làm được đâu. Chừng nào bạn còn sống, bạn vẫn phải tin tưởng người khác. Luôn luôn là như vậy.

Khi bạn lại đọc quyển sách này nghĩa là bạn tin rằng tôi có thể nói cho bạn nghe một điều gì đó hữu ích. Vậy là ở chừng mực nào đó, bạn đã tin tưởng tôi. Bạn cũng tin tưởng người bán cho bạn quyển sách này. Họ có trả lại bạn tiền thừa không, hay họ cướp trắng của bạn? Chắc chắn họ có trả tiền thừa cho bạn. Tôi có thể tiếp tục đặt ra nhiều câu hỏi tương tự, nhưng tôi chắc là bạn đã nắm bắt được vấn đề rồi.

Cuộc sống cần có niềm tin. Điều quan trọng là chúng ta gần như buộc phải tin tưởng nhau hàng ngày, từ việc đón tàu điện hay tàu hỏa cho đến việc tin tưởng người lái xe phía trước chạy đúng phần đường của họ.

Chiến binh nhân từ không trốn tránh việc tin tưởng người khác, mà ngược lại, họ tìm kiếm cơ hội để gia tăng lòng tin của mình.

Bạn không thể trốn tránh việc tin tưởng người khác. Chiến binh nhân từ không bao giờ mất niềm tin; ngược lại, họ còn tìm kiếm cơ hội để nâng cao và mở rộng lòng tin của mình. Họ ý thức rằng cuộc sống của mình phụ thuộc hoàn toàn vào lòng tốt của những người mà họ tin tưởng. Mất niềm tin tức là mất đi sự sống, và đánh mất sự sống khi chưa đến lúc chính là tự tước đi sứ mệnh của mình - một điều cấm kỵ với mỗi chiến binh nhân từ.

### Kiểm tra những điều bạn kỳ vọng

Mọi người hay nghĩ rằng nếu bạn kiểm tra họ nghĩa là bạn không tin họ. Điều này không đúng. Bạn kiểm tra không có nghĩa là bạn không tin tưởng, mà chỉ có nghĩa là bạn có kỹ năng quản lý thời gian, các khoản đầu tư và cả những người mà bạn tin tưởng và quan tâm. Thường thì tình huống này hay xảy ra giữa cha mẹ và con cái. Cha mẹ giao cho con làm một công việc và khi bị kiểm tra kết quả, đưa con thường hét lên: “Tại sao cha mẹ không tin con?”. Thực tế không phải là cha mẹ không tin con, mà họ có trách nhiệm phải kiểm tra để biết chắc rằng đưa con đã hoàn tất mọi việc.

Trên thực tế, việc kiểm tra còn giúp củng cố niềm tin khi công việc được làm đúng theo yêu cầu. Những phản hồi của cha mẹ sau khi kiểm tra có thể hỗ trợ, điều chỉnh kế hoạch và giúp đưa con làm tốt công việc. Tuy nhiên, có người tỏ ra thái quá khi liên tục kiểm tra tiến trình công việc. Đây lại là biểu hiện của sự thiếu hiệu quả và thiếu lòng tin. Họ đề cao chính hành động kiểm soát, chứ không phải việc gia tăng năng suất. Một người càng chứng tỏ được năng lực thì nguy cơ họ làm hỏng việc càng nhỏ đi, và bạn càng không nên kiểm tra hoạt động của người đó một cách quá sát sao, chặt chẽ.

Chiến binh nhân từ chưa bao giờ xem nhẹ lòng tin. Họ là người đáng tin cậy và họ kỳ vọng người khác cũng đáng được tin cậy như thế. Bản chất con người là kỳ vọng ở người khác những điều bạn kỳ vọng ở chính mình. Nếu bạn trung thực, bạn sẽ kỳ vọng người khác cũng trung thực. Nếu bạn nói dối và ăn cắp, thật khôì hài khi bạn mong người khác sẽ không nói dối bạn hay ăn cắp như bạn. Chúng ta nhận được từ cuộc sống những gì mà chúng ta sẵn sàng cống hiến.

Tôi luôn kỳ vọng được tin tưởng, vì thế tôi trao niềm tin cho người khác. Tôi mong được tin tưởng nhiều hơn nữa từ những người mà tôi yêu quý. Tôi trao lòng tin bởi vì tôi muốn có sự gần gũi. Trong cuộc sống, chẳng mấy khi bạn có được điều bạn muốn. Bạn chỉ có những điều bạn kiểm tra thôi. Những gì bạn không kiểm tra thì bạn đừng nên kỳ vọng. Một phi công giàu kinh nghiệm vẫn sử dụng danh sách kiểm tra trước mỗi lần cất cánh, mặc dù anh ta đã có hàng ngàn giờ bay với loại máy bay đó. Tại sao lại phải kiểm tra toàn diện như thế? Vì ai cũng mong có một chuyến bay đến đích an toàn.

Các phi công tuân thủ danh sách kiểm tra không phải là vì họ thiếu tin tưởng



bản thân, mà chính là vì tỷ số rủi ro/phần thưởng. Họ có rất nhiều điều cần quan tâm. Việc bỏ qua giai đoạn kiểm tra có thể phải trả giá bằng mạng sống của nhiều người. Cũng có thể nếu anh ta không kiểm tra từng mục trong danh sách kiểm tra thì máy bay vẫn đến đích an toàn. Nhưng giả sử có một mục bị bỏ qua thì sao? Chuyện gì sẽ xảy ra khi cửa khoang hành lý chưa đóng hoặc van nhiên liệu bị rò rỉ? Sự chủ quan có thể dẫn đến những hậu quả khôn lường.

Một doanh nghiệp có thể thua lỗ hàng triệu, thậm chí hàng tỷ đô-la mỗi năm nếu họ không kiểm tra nhân viên, đội ngũ quản lý và nhà máy. Cần tiến hành kiểm tra trước khi dự án hoàn thành, chứ không phải sau khi sự cố xảy ra. Tôi không nói đến việc triệu tập những người liên quan để xử lý khi họ phạm sai lầm. Tôi đang làm một phép so sánh đơn giản những điều được kỳ vọng với những điều được thực hiện. Bạn có biết mình kỳ vọng điều gì không? Mọi người có biết bạn kỳ vọng điều gì không? Nếu không biết đặt kỳ vọng vào đâu, bạn cũng sẽ không biết đặt niềm tin chỗ nào.

Tôi đã nghe nhiều người phàn nàn rằng họ không thích “lúc nào cũng có người theo dõi, giám sát, kiểm tra”. Nếu nhân viên của bạn nói điều đó, bạn hãy nhìn anh ta thật kỹ. Theo kinh nghiệm của tôi, những người như thế thường rất lười biếng và chỉ tìm cách moi tiền của công ty. Không có gì sai trái khi bạn mong muốn làm việc trong một môi trường không bị giám sát ngặt nghèo, chặt chẽ. Nhưng quả là bạn phải cố gắng nhiều mới vươn tới vị trí đó. Bạn không thể tự điều hành doanh nghiệp sau nhiều năm sống vô kỷ luật.

Nếu muốn vươn lên, bạn phải quản lý lộ trình nghề nghiệp của mình. Chiến binh nhân từ thường được thăng chức, nhưng không phải thông qua sự vận động hoặc lo lót, mua chuộc như nhiều người vẫn làm. Chiến binh nhân từ tiến lên, tuân tự từ cấp độ này đến cấp độ khác, không phải bằng cách kiểm tra những người dưới quyền mình, mà bằng cách tự kiểm điểm bản thân. Vì thế, bạn chưa thể thăng tiến khi nào bạn chưa tự quản lý mình. Và bạn cũng chưa thể kiểm tra người khác trừ phi bạn kiểm tra mình trước. Một trong những lý do khiến người ta thất bại trong việc vươn đến mục tiêu giảm cân, độc lập về tài chính, hoặc thậm chí có cuộc hôn nhân tốt đẹp, là họ thiếu trách nhiệm.

“Có trách nhiệm” nghĩa là bạn thường xuyên theo dõi kết quả. Những người bình thường để mặc mọi chuyện diễn ra theo hướng nào tùy ý, nhưng lại tin tưởng một cách mù quáng rằng tất cả rồi sẽ đâu vào đấy. Bạn không thể kỳ vọng bất kỳ điều gì nếu bạn không kiểm tra. Kỹ sư kiểm tra thiết bị thường xuyên để đảm bảo máy móc vận hành ổn định, mà việc sửa chữa nếu có cũng sẽ đơn giản hơn nhiều.

Tin tưởng một người không vì lợi ích của bạn, mà vì lợi ích của chính người đó. Chiến binh nhân từ luôn nghĩ đến lợi ích của người khác. Họ duy trì sự tin

tưởng để làm lợi cho người khác, chứ không chỉ để mọi người nhìn vào rồi tung hô vì họ tốt bụng và đáng tin cậy. Trong kinh doanh, bạn cũng phải luôn quan tâm hơn về việc khách hàng được hưởng lợi ích gì nếu giao dịch với bạn. Một khi đã giành được sự tin tưởng, hãy cố gắng giữ gìn và trân trọng.

Một cái giá đắt

Chiến binh chấp nhận nguyên tắc tin tưởng ở mức tối đa và họ làm đúng như thế. Người ta luôn phải trả một cái giá rất đắt khi có chuyện xấu xảy ra liên quan đến sự tin tưởng. Vài năm trước, tôi cố gắng thuyết phục Chevron Corporation trở thành khách hàng của mình. Mọi việc xem ra có vẻ thuận lợi. Mảnh ghép cuối cùng để hoàn thành nốt thương vụ làm ăn này sẽ được quyết định trong một cuộc họp qua điện thoại mà hai bên đã lên kế hoạch vào một giờ cụ thể. Tôi không may trễ hẹn năm phút. Viên giám đốc cao cấp của họ đã trả lời tôi là nếu ông ấy không thể tin tưởng rằng tôi tôn trọng thời gian của ông ấy thì dĩ nhiên ông cũng không thể tin tưởng giao phó tiền của Chevron cho tôi. Rồi ông ấy cúp máy.

Chúng tôi để tuột khỏi tay một hợp đồng rất lớn chỉ trong năm phút. Chúng tôi mất một đối tác tiềm năng chỉ vì lòng tin không còn. Tôi đã không giành được sự tin tưởng của ông ấy. Tôi tự nhủ sẽ không bao giờ lặp lại sai lầm là xem nhẹ hậu quả của việc xây dựng lòng tin. Hành động của ông ấy đã giúp chúng tôi kiếm được hàng triệu đô-la kể từ đó. Có thể bạn sẽ nghĩ, ồ, chỉ năm phút thôi mà, nhưng với năm phút đó, tôi đã có được một bài học quý giá về sự tin tưởng.

Người đàn ông này đã tin rằng tôi sẽ có mặt đúng giờ để tham gia cuộc họp qua điện thoại. Ông ấy có quyền ra những quyết định quan trọng cho Chevron liên quan đến nhân sự và những khoản tiền lớn. Ông ấy hẳn đã giành được sự tin tưởng của mọi người trên con đường sự nghiệp của mình. Là người bảo vệ nguồn lực của công ty, ông ấy phải tạo dựng lợi ích tốt nhất cho công ty mình bằng cách xóa sạch mọi triệu chứng của sự ngờ vực. Thước đo duy nhất cho uy tín của tôi là liệu tôi có giữ lời bằng cách gọi cho ông ấy vào thời điểm đã thỏa thuận hay không.

Trong tâm trí của ông ấy, tôi không nên kỳ vọng một cấp độ cao hơn khi tôi thất bại ở cấp độ thấp. Sẽ luôn có cái giá phải trả đằng sau việc vi phạm nguyên tắc của lòng tin. Bạn hãy nhớ điều đó. Có một mối quan hệ mật thiết giữa sự tin tưởng và thỏa thuận. Những thỏa thuận không thành sẽ khiến cho niềm tin bị phá vỡ. Khi bạn không tôn trọng thỏa thuận với một người nào đó, bạn đã tạo ra một tình huống bất lợi: cá nhân đó có thể không bao giờ muốn thỏa thuận với bạn nữa.



Chiến binh nhân từ luôn quan tâm đến việc cống hiến.

Họ là người cho, chứ không phải người nhận.

Chiến binh là những người có tư duy dài hạn. Họ xem xét mối quan hệ lâu dài, chứ không phải chỉ vài giao dịch trước mắt. Một trong những lợi ích của sự tin tưởng là mối quan hệ. Danh dự, sự tôn trọng và niềm tin là những giá trị lâu dài. Chiến binh nhân từ luôn quan tâm đến việc cống hiến. Họ là người cho, chứ không phải người nhận. Trong mọi giao dịch, họ đều quan tâm đến việc mang lại lợi ích cho đối tác.

Giá trị của mỗi quan hệ

Để giành được lòng tin, bạn cần nỗ lực thật sự. Một số người hỏi: “Làm sao tôi có thể tin tưởng một người mà tôi không quen biết?”. Bạn không phải quen biết mới có thể tin tưởng họ. Thực tế là mọi người thường bị lợi dụng bởi người quen nhiều hơn người lạ. Hãy tin tưởng người khác, bạn sẽ có các mối quan hệ. Các mối quan hệ sẽ đưa bạn vượt qua những thời khắc khó khăn. Đó là một trong những lợi ích của sự tin tưởng.

Joe Girard đã được ghi tên vào sách kỷ lục thế giới Guinness vì đã bán nhiều xe hơn bất cứ nhân viên bán hàng nào khác. Anh đã đạt được thành tích này nhờ tính phí ít hơn và giao dịch nhiều hơn. Girard đã đặt ra “Quy tắc 250”, tức là một người bình thường có thể tác động lên một nhóm khoảng 250 người. Nếu bạn cung cấp dịch vụ tốt, bạn có thể tăng số lượng khách giao dịch thêm 250. Ngược lại nếu dịch vụ của bạn tồi, số lượng khách hàng hoặc doanh số sẽ giảm ở mức 250, thậm chí có thể nhiều hơn vì tiếng xấu thường đồn xa hơn.

Một trong những lĩnh vực phụ của công ty tôi là dịch vụ tiếp thị trực tuyến và bán hàng đa cấp tại nhà. Đây là một ngành nổi tiếng với những quảng cáo phóng đại. Người ta hứa hẹn về khoản tiền lớn có thể dễ dàng kiếm được mà gần như không phải làm gì. Đó là một ngành có lợi nhuận tốt, nhưng cũng như bao ngành kinh doanh khác, bạn vẫn cần làm việc. Khi đưa ra những lời khoa trương về sản phẩm, bước đầu họ có thể lôi kéo được nhiều khách hàng, nhưng rồi họ sẽ không giữ được mối quan hệ nào bởi niềm tin của khách hàng dành cho họ đã cạn dần.

Ngược lại, khi bạn nói thật, kể cả về những chuyện không dễ chịu cho lắm, tức là bạn đang tạo dựng mối quan hệ dựa trên lòng tin. Những người này sẽ gắn bó lâu bền, kể cả lúc bạn thất bại cũng như khi thành công.

Năng lực có thắng nổi lòng tin?

Đôi khi người ta tin rằng năng lực sẽ thắng lòng tin, thế nên họ bất chấp lòng tin. Ví dụ, trong giới thể thao, chúng ta thấy các vận động viên tài năng thường được ưu ái. Ở trường đại học, hoặc ngay cả ở trường trung học, các

giáo viên thường giúp những học sinh có năng khiếu nghệ thuật hay thể thao, cho dù những học sinh khác cũng nỗ lực không ngừng. Họ nhận được những ưu ái này bởi vì họ có tài năng, chứ chắc gì họ đã là người đáng tin. Chắc hẳn họ sẽ không thể có những ưu ái đó mãi.

Xin đừng hiểu lầm những điều tôi đang nói. Không phải tôi muốn họ sẽ gặp “vận rủi”. Tôi rất mong họ có một sự nghiệp lừng lẫy và tồn tại lâu dài. Tôi chỉ đang cố gắng truyền đạt thông điệp rằng lòng tin là điều không thể xem nhẹ, bởi vì hành trình tìm lại lòng tin sẽ rất gian nan và cô độc. Hãy suy nghĩ thận trọng và tập thói quen tạo lòng tin ở người khác, biến thói quen đó thành nét tính cách của bạn ngay bây giờ và mãi mãi. Hãy làm từng việc nhỏ để xây dựng lòng tin và nhận lấy những phần thưởng to lớn.

### Con đường lấy lại lòng tin

Có thể bạn sẽ thất vọng nếu tôi kết thúc phần này mà không cho bạn một tia hy vọng nào. Nếu bạn từng phụ lòng những người tin tưởng bạn, ắt bạn hiểu rằng không phải ai cũng sẽ tin tưởng bạn một lần nữa. Có những người sẽ vĩnh viễn rời xa bạn - đây là điều đương nhiên. Đó là cái giá mà bạn phải trả.

Có những người sẽ tha thứ và cho bạn cơ hội để xây dựng lại mối quan hệ, nhưng tôi muốn nói thế này: nếu bạn làm ai đó tổn thương nghiêm trọng đến hai lần, bạn nên từ bỏ ý nghĩ “làm lại từ đầu” đó. Thanh danh của bạn hoen ố đến mức không còn ai muốn giao du với bạn. Nhưng bạn luôn cần đến sự giúp đỡ, hỗ trợ, bảo vệ và tình thương của người khác. Nói một cách đơn giản, bạn cần được mọi người ủng hộ. Bằng không, bạn sẽ rơi vào tình trạng nguy kịch. Vì vậy, đây là hai điều bạn cần làm để lấy lại lòng tin mà bạn từng đánh mất.

1. Đưa ra cam kết và giữ đúng cam kết. Lời cam kết có sức mạnh vô hình. Khi đưa ra cam kết tức là bạn đã tự ràng buộc vào lời nói đó. Giá trị của bạn nằm ở lời nói của chính bạn, vì thế hãy cố gắng giữ lời. Hãy bắt đầu từ những việc nhỏ và tiến dần tới những việc lớn hơn. Cũng giống như việc tập tạ vậy - bạn không thể bắt đầu với quả tạ 100 kg, mà phải tập từ từ và tăng dần khối lượng tạ.

2. Có trách nhiệm với những người khác. Càng có quyền lực, bạn càng có xu hướng dễ dãi với bản thân trong việc tự chịu trách nhiệm, đặc biệt chịu trách nhiệm trước những người dưới quyền bạn. Tôi cho rằng bạn nên buộc bản thân có trách nhiệm với cả cấp trên và cấp dưới. Tinh thần trách nhiệm sẽ mang lại cho bạn khả năng nắm giữ nhiều trọng trách hơn. Đó là cách duy nhất để bạn thăng tiến bền vững và an toàn.



Chiến binh nhân từ hỏi: “Tôi có thể làm bằng cách nào?”

Người bình thường hỏi: “Tôi có làm được không?”

# CHƯƠNG 8: SỰ SUNG TÚC

Bạn không thể cam chịu sự nghèo khổ.

- Khuyết danh

Những quyển sách viết về sự thịnh vượng thường không xếp những chương về tiền bạc và sung túc lên phía trước. Lý do cũng dễ đoán thôi: Để hiểu rõ sự sung túc, bạn cần được trang bị một số kiến thức nền tảng. Độc giả hay bỏ qua những chương khác và đi thẳng đến chương mà họ tin rằng sẽ giải phóng họ khỏi chốn giam cầm của nợ nần và nghèo khổ. Trên thực tế, lý do họ mắc cảnh nợ nần trước hết là vì họ đã tiếp cận cuộc sống của mình cũng giống như cách mà họ đọc những quyển sách ấy - họ đã bỏ qua những bước chuẩn bị cần thiết.

Sẵn sàng trả giá

Một trong những yếu tố đầu tiên trong tư duy về sự sung túc là bạn phải sẵn sàng trả giá. Không có bữa ăn nào miễn phí cả. Tất nhiên có những cách làm việc hiệu quả hơn, nhưng chiến binh nhân từ sẵn sàng đầu tư thời gian, tiền bạc, công sức và thậm chí cả thất bại để thực hiện ước mơ. Người bình thường, do nôn nóng tìm kiếm những phương thức dễ dàng nên thường đốt cháy giai đoạn. Họ lơ đi những thông tin quan trọng mà không nhận thức được rằng cần phải đứng thật vững ở nấc thang này mới có thể vươn lên nấc thang kế tiếp. Của cải cũng không đến trong chớp mắt, mà được tích lũy theo thời gian.

Những người bình thường hay bỏ qua khoảng giai đoạn học hỏi. Quản lý một doanh nghiệp nhỏ với thu nhập khiêm tốn sẽ cho bạn những bài học quý giá về dòng tiền mặt, hoạch định nhân sự, duy trì môi trường văn hóa kinh doanh, trong khi số lượng nhân viên không ngừng gia tăng. Một trong những khoảng thời gian đào tạo tuyệt nhất mà tôi từng trải qua với vai trò người tổ chức sự kiện là khi tôi xung phong giúp Tom, cố vấn của tôi, tiếp thị cho các buổi hội thảo của ông.

Tôi không chỉ đơn thuần học những kỹ năng thuyết trình hoặc nội dung của bài thuyết trình. Tôi còn gặp gỡ và học cách giao tiếp với những người khó tính nhất, những người chưa bao giờ nghe đến những buổi hội thảo của Tom và những người cảm thấy như bị ép buộc phải nghe những thông tin tôi đang trình bày. Tôi đã học được cách xử lý những tình huống bất lợi, chẳng hạn như khi một em bé hét to giữa lúc tôi đang nói. Tôi cũng học được cách dự đoán và phòng tránh các vấn đề phát sinh. Tôi không được trả lương khi làm công việc này, nhưng những gì tôi học được là những kinh nghiệm mà tôi đã

áp dụng hàng ngàn lần trong sự nghiệp tổ chức sự kiện của mình sau này. Từ nhiều năm trước, tôi đã sẵn sàng trả giá để có thể đứng ở vị trí ngày hôm nay.

Hãy tìm hiểu cái được và mất rồi sau đó quyết định xem liệu có đáng đánh đổi không. Nếu cái giá phải trả là xứng đáng thì bạn hãy sẵn sàng chịu hao tổn thời gian, tiền bạc, thậm chí công sức để có được thứ mình mong muốn.

“Đừng bước qua đồng một đô-la để nhặt đồng mười xu”. Câu ngạn ngữ này thể hiện một kiểu đi giật lùi, xét về khái niệm sung túc. Người có tư duy rộng mở không ngại cho đi để nhận lại nhiều hơn. Tôi từng nghe nhiều người phàn nàn về mức thù lao họ phải chi trả cho nhà tư vấn tài chính. Các nhà tư vấn có thể đòi lệ phí lên đến 4.000 - 5.000 đô-la. Thịnh thoảng, cũng có người chưa tham dự các buổi hội thảo của chúng tôi đã nhận xét rằng những buổi hội thảo, sách hoặc đĩa của chúng tôi quá đắt.

Vậy lệ phí của những nhà tư vấn tài chính hoặc của những buổi hội thảo của chúng tôi có quá đắt thật không? Câu trả lời tùy thuộc vào những gì bạn nhận được từ khoản đầu tư của mình. Đó là một trong những lý do chúng tôi luôn đánh giá kết quả hội thảo và công bố chúng trên trang web của công ty mình. Ví dụ, khóa hội thảo Hoàn thiện bản thân cuối tuần của chúng tôi có giá từ 500 - 900 đô-la. Dựa trên kết quả của các cuộc khảo sát, một người kinh doanh tại nhà hoặc bán hàng trực tuyến, sau khi tham dự hội thảo của chúng tôi, trung bình có thể tăng thu nhập mỗi tháng thêm 352 đô-la. Như vậy trong vòng một năm, khoản thu nhập phụ trội sẽ là 4.224 đô-la, trong khi họ chỉ đầu tư có 500 - 900 đô-la, tức là tỷ suất lợi nhuận tương đương 500 - 1.000%.

Một chiến binh nhân từ không ngồi đếm từng đồng xu khi họ có thể đếm những tờ giấy bạc 100 đô-la. Một chiến binh nhân từ sẵn sàng trả tiền cho các chuyên gia tư vấn tài chính, nhà chiến lược thuế, môi giới bất động sản, chuyên gia dinh dưỡng, huấn luyện viên sức khỏe, hoặc chuyên gia gây dựng quan hệ - là những người có thể thực sự tạo ra sự khác biệt trong mọi lĩnh vực cuộc sống của họ.



Để có cuộc sống sung túc, trước hết bạn phải nghĩ về sự sung túc.

Muốn có cuộc sống sung túc, trước hết bạn phải nghĩ về sự sung túc. Nếu hình ảnh của sự sung túc chưa bao giờ hình thành trong đầu bạn, chắc bạn sẽ không bao giờ giàu có được. Vì thế, nếu bạn đã lướt qua những chương trước, hãy quay lại và đọc từ đầu. Hãy đọc phần Giới thiệu. Còn nếu bạn đã đọc tất cả những chương trước để đến được đây thì bạn có thể đọc tiếp. Bây giờ hãy chuyển sang phần kế tiếp và chuẩn bị tinh thần để đón nhận sự sung túc.

Tâm lý thiếu hụt

Hãy cùng tìm hiểu sự sung túc từ khái niệm ngược lại: tâm lý thiếu hụt. Thiếu hụt là tình trạng không bao giờ có cảm giác đầy đủ. Người bình thường sẽ nhìn bảy tỷ người trên hành tinh này và nghĩ: Mình chỉ là một người bình thường thôi. Mình không hề đầy đủ!

Sau đó, những kinh nghiệm từng trải qua trong cuộc sống khiến họ cảm nhận điều này rõ ràng hơn. Có người ở trường học không giỏi, hoặc có người không thể kết bạn với ai, hay không thể ngăn cha mẹ mình ly hôn. Rồi họ bắt đầu nhìn ra xung quanh và nghĩ:

- Mình không có đủ khách hàng.
- Trên đời này không có đủ đàn ông (hay phụ nữ) tốt.
- Mình không có đủ thời gian.
- Mình không có đủ tiền bạc.
- Mình không được yêu thương trọn vẹn.
- Mình không có đủ...

Người bình thường nghĩ rằng sự sung túc là một khoản thu nhập hoặc giá trị ròng. Một số nhà triết học lớn, ví dụ như Buckminster Fuller<sup>[3]</sup>, thì định nghĩa sự sung túc là số ngày mà bạn có thể sống mà không cần làm việc nhưng vẫn duy trì được phong cách sống của mình. Đây là những định nghĩa hay. Còn định nghĩa của chúng tôi dùng phương pháp tiếp cận bản chất vấn đề, theo đó tính đầy đủ và trọn vẹn không phụ thuộc vào những yếu tố khách quan. Hãy khắc ghi điều đó vào tâm trí. Đó chính là định nghĩa của chúng tôi về sự sung túc. Nó rất khác biệt so với cách định nghĩa khác của hầu hết mọi người.



Sung túc là tình trạng đầy đủ và trọn vẹn mà không phụ thuộc vào những yếu tố bên ngoài.

Từ khi chào đời, bạn đã nhận được đầy đủ và trọn vẹn sự sung túc đó. Hơn nữa, khái niệm đầy đủ và trọn vẹn phụ thuộc hoàn toàn vào nội lực của bạn, chứ không phải bất cứ yếu tố nào khác. Nếu bạn không có những phẩm chất tốt đẹp, bạn buộc phải chứng tỏ giá trị bản thân bằng cách nỗ lực ở những lĩnh vực khác. Trên thực tế, đó chính là cái đích mà những người bình thường muốn vươn tới nhằm được công nhận - như thông qua bạn bè, danh hiệu, công việc và sự giàu có về vật chất.

Bạn có để ý thấy nhiều người lúc nào cũng lo tích lũy tài sản nhưng chưa bao giờ họ cảm thấy hạnh phúc không? Khi người ta cố dùng vật chất để tự thỏa mãn, thì bao nhiêu tài sản cũng không đủ. Họ như con nghiện vậy - cứ tích



lũy và tích lũy mãi không thôi. Đó chính là tâm lý thiên về tình trạng thiếu hụt. Tôi biết nhiều người đổi xe hơi mới mỗi năm để bạn bè, hàng xóm và đồng nghiệp nghĩ rằng họ đang làm ăn phát đạt. Đây cũng là tư duy về sự thiếu hụt. Một số người không thể ổn định chỗ ở. Họ liên tục chuyển từ chỗ này sang chỗ kia. Họ không hề phân biệt được sự thỏa mãn với cảm giác “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt”.

Một chiến binh nhân từ hiểu rõ nguồn gốc sự thỏa mãn và quyết định chọn phương pháp “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt” để có thể sáng tạo không ngừng. Họ cũng không màng đến sự công nhận ở khía cạnh này, bởi họ hiểu đó là một trò chơi không có hồi kết. Họ không bao giờ quan tâm đến những gì người khác sở hữu - bản thân sự quan tâm đó đã là dấu hiệu phản ánh tư duy thiếu hụt rồi.

Một ví dụ khác về tâm lý thiếu hụt là một người lúc nào cũng làm việc và không bao giờ nghỉ ngơi một ngày trọn vẹn. Người này tin rằng mình không thể để mất một ngày lương, rằng hệ thống sẽ ngừng hoạt động nếu thiếu anh ta. Họ cứ làm việc liên tục, kiếm được vô khối tiền, nhưng lại không dành thời gian để cùng hưởng thụ với những người thân.

Con người thường bộc lộ tâm lý thiếu hụt theo nhiều kiểu khác nhau, bất kể họ có bao nhiêu tiền. Để tình trạng sung túc có thể tồn tại lâu dài, bạn phải xây dựng nó từ trong ý thức, rồi mới phát triển các mối quan hệ và tài chính. Gần đây, trên trang chủ AOL, tôi đọc được một câu chuyện về người đàn ông trúng số vào năm 2002. Bài báo viết rằng đến 2007, ông ta đã khánh kiệt. Bạn đừng vội cho rằng người đàn ông này chỉ mất khoảng 5 triệu đô-la. Ông ấy đã trúng 315 triệu đô-la vào năm 2002, nhưng chỉ năm năm sau đó, ông ấy lại chẳng còn xu nào. Bạn có thể tự mình tìm hiểu thêm về thông tin này. Ông ấy nói rằng bị mất trộm. Cho dù là thật đi nữa thì tôi dám chắc 315 triệu đô-la không phải là một số tiền nhỏ để ai đó có thể dễ dàng đánh cắp.

Thực tế ở đây là người đàn ông này có tâm lý thiếu hụt. Nếu ông ấy có tâm lý sung túc, hẳn ông ấy đã dùng tài sản đó để tạo ra nhiều cửa cải hơn nữa. Vì ngay trong suy nghĩ, người đàn ông này cũng chưa bao giờ tính đến cách xử lý số tiền lớn như thế, nên khi nhận số tiền ông ấy không biết phải làm gì. Đây là trường hợp phổ biến với những người trúng xổ số. Do đó, trước hết bạn cần phải thay đổi tư duy tiềm thức và cả tính cách của mình.



Tư duy luôn tạo ra của cải cho cuộc sống của bạn. Và tư duy cũng sẽ hình thành trong bạn những thói quen thích hợp để duy trì sự giàu sang vĩnh cửu.

Bạn hẳn đã nghe câu “Tiền sinh ra tiền”. Châm ngôn đó không phải lúc nào

cũng đúng. Chính tư duy về sự sung túc mới tạo ra tiền. Tư duy luôn tạo ra của cải cho cuộc sống của bạn. Và tư duy cũng sẽ hình thành trong bạn những thói quen thích hợp để giúp bạn duy trì sự giàu sang vĩnh cửu. Rõ ràng, người đàn ông trúng số 315 triệu đô-la đã không có tư duy của một triệu phú. Và vì không nghĩ được như triệu phú nên tiền đã nhanh chóng rời bỏ ông ta. Chính suy nghĩ cho rằng bản thân không đầy đủ đã hạ thấp giá trị của người này xuống mức tương đồng với tư duy của ông ta.

Thế còn bạn, tư duy của bạn ra sao? Bạn có vấn đề gì với cuộc sống thịnh vượng của người khác hay không?

Vì ý thức thực tại

Chiến binh nhân từ học được cách chế ngự tiềm thức trước khi tình huống thực tế xảy ra, còn người bình thường luôn cố gắng vượt qua những tình huống đó. Tom đã cho tôi một bài học lớn về cách chế ngự tư duy thiếu hụt trong những thời điểm khó khăn về tài chính. Cuối thập niên 70, công ty tổ chức hội thảo của ông vận hành không được tốt và họ đã lâm vào cảnh nợ nần. Tom kéo tôi ra và bảo: “Chúng ta cần mua một chiếc xe hơi mới. Tôi phải tự nhủ rằng ngay cả khi đang thua lỗ, tôi vẫn đủ sức để xoay chuyển tình thế”. Nhiều khi sự hợp nhất và cắt giảm là cần thiết, nhưng thường thì việc tự rèn luyện để tâm trí không bị cuốn vào thực tại còn hiệu quả hơn nhiều.

Một chiến binh nhân từ sẽ giữ vững tầm nhìn và điều chỉnh thực tế. Còn những người bình thường lại dựa vào thực tế để điều chỉnh tầm nhìn. Tâm trí của bạn chỉ có thể mang lại thành quả ở những lĩnh vực mà bạn tập trung. Nếu bạn cứ lo ngay ngáy về khoản nợ của công ty, chắc bạn sẽ càng mắc nợ nhiều hơn. Niềm tin luôn thay đổi thông qua sự lặp đi lặp lại của một sự việc và cảm xúc có liên quan. Việc sở hữu một chiếc xe Lincoln mới với giá vài trăm đô-la trả dần hàng tháng sẽ không thay đổi được thực tại, nhưng lại thay đổi tư duy của chúng tôi về thực tại.

Ý nghĩ đầu tiên của tôi là: “Liệu nhân viên sẽ nghĩ gì?”. Tôi đã yêu cầu họ tạm giữ lại séc, khoan rút tiền. Tom nói: “Đó là lý do chúng ta không mua hẳn một chiếc Rolls-Royce, mặc dù chúng ta có khả năng chi trả. Tuy nhiên, điều đó vượt quá phạm vi cần thiết và chúng ta sẽ gặp phản kháng mạnh mẽ hơn mức mà tôi muốn xử lý trong thời điểm hiện tại”. Đối với tôi việc mua xe trong khi đang mắc nợ là một điều khó chấp nhận. Nhưng Tom đã xoay chuyển được tình thế và những năm sau này khi công ty đã phát đạt trở lại, ông đã mua một chiếc Rolls-Royce.

Sau việc chiếc xe Lincoln, tôi không bao giờ phàn nàn về bất cứ khoản chi tiêu nào của Tom bởi vì tôi nhận ra rằng nó quan trọng với ông đến mức nào để ông có thể luôn ngẩng cao đầu. Tất cả chúng tôi có việc làm cũng nhờ chiếc xe đó. Việc mua chiếc Lincoln đã thay đổi tư duy của chúng tôi và thật

sự mở ra hướng đi thuận lợi cho công ty. Tom đã giải quyết mong muốn có một chiếc xe Lincoln bằng cách nghĩ mình là người giàu có. Vào thời điểm khó khăn đó, ông cần nghĩ như vậy để có thể tiếp tục cố gắng.

Sau này, rất lâu sau khi Tom qua đời, công ty lại rơi vào thời kỳ bấp bênh. Nhiều người không biết có giữ được việc làm hay không. Tôi cũng không biết liệu mình có muốn ở lại không và sẽ làm gì nếu rời công ty. Từ bài học với Tom và chiếc xe Lincoln, tôi đã quyết định mua một chiếc Jaguar đã qua sử dụng nhưng còn rất đẹp. Tôi luôn quả quyết rằng bản thân có khả năng làm cho cuộc sống của mình tốt đẹp trong mọi hoàn cảnh.

Đối với những người luôn dõi theo bạn, đôi khi điều bạn làm có thể là thiếu hợp lý. Một chiến binh nhân từ không bao giờ lo lắng về điều đó vì họ luôn sống theo những nguyên tắc của chính mình.

Cách thực hành sự sung túc: Đóng thuế thập phân

Đóng thuế thập phân là “tặng” 1/10 thu nhập đầu tiên của bạn cho bất cứ nơi nào bạn nhận được nuôi dưỡng về mặt tâm linh, có thể là nhà thờ, chùa chiền hay đền miếu. Bây giờ, hãy tạm gác khía cạnh tâm linh để bàn về hành động này từ khía cạnh sung túc. Những người bình thường chịu đựng tâm lý thiếu hụt, dẫn đến hành vi bám víu vào những gì mà họ tôn thờ: tiền bạc, thời gian hoặc tài sản. Hãy tưởng tượng rằng mỗi khi nhận được một khoản thu nhập nào đó, bạn lại dành 10% tặng cho nhà thờ, đền chùa mà bạn hay viếng thăm. Có lẽ bạn cũng biết những người không giàu có nhưng vẫn tham gia đóng thuế thập phân. Tôi biết điều này có thể gây ngạc nhiên cho những người không bao giờ thực hiện công việc quyên góp hay hiến tặng. Việc quyên góp là sự khởi đầu và là phương cách tuyệt vời để chống lại tư duy thiếu hụt. Quyên góp cho những hoạt động nhân đạo như Hội Ung thư hay Hội Người nghèo là một nghĩa cử vượt ra khỏi sự trao tặng mang tính tôn giáo. Từ khía cạnh tài chính, tất cả mọi hành động trao tặng, bất kể là trao tặng cho ai, đều có tác dụng chống lại lối tư duy hay tâm lý thiếu hụt.

Trở ngại vô hình đối với sự sung túc: Tiếp nhận

Một trong những chìa khóa mở ra cánh cửa sung túc là khả năng tiếp nhận của bạn. Những người bình thường không có khả năng tiếp nhận một cuộc sống sung túc. Tại sao chứ? Bạn nghĩ rằng tiếp nhận là dễ dàng ư? Không đâu. Hãy tưởng tượng bạn có một cái ly nhỏ và ai đó bắt đầu đổ cả đại dương vào cái ly đó. “Nước của cả đại dương đang được đổ vào ly của bạn” thì sao? Ồ, bạn chỉ có thể giữ lại chỗ nước mà cái ly có thể chứa thôi. Vậy thì bạn cần gia tăng kích thước cái ly của mình.

Một lần nọ, có một mục sư nhờ tôi tư vấn cho ông về tài chính. Tôi hỏi liệu ông ấy có quyên góp 10% thu nhập của mình hay không. Ông cười và nói: “Tất nhiên rồi”. Tôi lại hỏi liệu ông có dùng 10% thu nhập để đầu tư cho bản

thân không. Ông nhú mày tỏ ra không hiểu. “Ông có dành ra 10% tiếp theo để đầu tư vào cổ phiếu, bất động sản hay thứ gì khác với mục đích gia tăng giá trị tài sản ròng của mình không?”. Ông đáp ông không bao giờ có khả năng làm việc đó.

Ông quyên góp cho nhà thờ, trao tặng cho con cái, cho bạn bè, cho cả người lạ, nhưng chưa bao giờ tự trao tặng chính mình. Ông đã không chú ý đến khả năng tiếp nhận của mình. Khi cho tặng bản thân là bạn đang thay đổi tiềm thức của bạn. Bạn sẽ bắt đầu nghĩ rằng mình giàu có hơn, rằng bạn là người có giá trị. Chiến binh nhân từ có khả năng tiếp nhận, bởi vì họ hiểu giá trị bản thân. Người bình thường thì khác - họ không cảm thấy xứng đáng để tiếp nhận từ chính mình.

Khi mua chiếc Jaguar đầu tiên, tôi lái đi mà thấy trong lòng bối rối. Cảm giác bản thân không xứng đáng được hưởng thụ đang chống lại tôi. Khi bạn khen ngợi một người bình thường, người đó sẽ đáp: “Có gì ghê gớm đâu chứ”, còn chiến binh nhân từ thì trả lời: “Cảm ơn bạn!”. Người bình thường hay nhầm lẫn giữa thái độ khiêm tốn với hình ảnh kém cỏi của bản thân. Bạn khiêm tốn tức là bạn hiểu rằng chính cuộc sống mới là nguồn cung cấp, chứ không phải bạn. Đó là nguồn nước vô tận để rót đầy chiếc ly của bạn. Bạn xứng đáng được nhận những điều tốt đẹp hơn. Hãy dành thời gian và tiền bạc cho chính mình. Đó không phải là ích kỷ, nếu bạn biết cân bằng giữa hưởng thụ và sự cống hiến.

### Thiết lập hệ thống

Đây là lý do vì sao hệ thống “10-10-80” phát huy tối đa hiệu quả trong lĩnh vực tài chính. Một chiến binh nhân từ sẽ trao tặng 10% đầu tiên từ thu nhập của mình cho nơi nuôi dưỡng tâm linh, 10% tiếp theo dùng để đầu tư, và 80% còn lại được sử dụng để thanh toán tất cả các chi phí, bao gồm thuế, bảo hiểm, tiền tiêu vặt, tiền trả góp mua xe hơi và những khoản khác. Chiến binh nhân từ luôn đảm bảo tăng dần các khoản quyên góp và đầu tư khi họ kinh doanh thuận lợi, cũng như luôn giữ mức cân bằng giữa tỷ lệ hiến tặng và tỷ lệ đầu tư. Vì vậy, họ vẫn luôn cảm thấy cuộc sống đầy đủ và sung túc, kể cả khi nguồn thu nhập giảm đi.

Những hoạt động trao tặng và tiếp nhận một cách hệ thống sẽ kích hoạt sức mạnh của lãi suất kép. Hầu hết mọi người đều quen thuộc với nguyên tắc này, nhưng rất ít người thực hiện hay tuân theo. Nếu mỗi tháng, bạn đều đặn đầu tư 100 đô-la với mức lãi suất 16% thì trong 40 năm bạn sẽ tích lũy được hơn 3 triệu đô-la! Người bình thường có tầm nhìn hạn hẹp nên chỉ nhìn thấy những ích lợi trước mắt. Họ nghĩ rằng 100 đô-la sẽ không thể thay đổi điều gì. Cũng có thể họ nhìn thấy 1.200 đô-la, số tiền tích lũy sau một năm, nhưng vẫn cho rằng khoản tiền ấy chưa đủ để tạo ra một thay đổi nào đó. Người bình thường không hiểu được rằng sức mạnh của lãi suất kép có thể đem về 3 triệu

đô-la.

Thời gian cũng tương tự như vậy. Nếu mỗi tuần bạn dành ra năm ngày, mỗi ngày 30 phút để viết văn, bạn có thể trở thành một tác giả nổi bật chỉ trong sáu tháng. Chỉ cần bạn có kỷ luật. Các hệ thống mà bạn áp dụng sẽ cân đối và phát huy hiệu quả của thời gian, tiền bạc và khả năng của bạn - những công cụ có thể tạo ra sự sung túc. Bạn cần áp dụng một hệ thống nếu bạn muốn có một cuộc sống sung túc. Trước hết, sự thịnh vượng không phải là một điều gì quá lớn lao mà chỉ là một nguyên tắc bạn cần tuân thủ. Nếu bạn sống theo nguyên tắc của sự sung túc, bạn sẽ trải nghiệm được sự sung túc.

Có nhiều việc bạn cần làm và chúng phải trở thành một phần tính cách của bạn nếu bạn muốn sống sung túc. Những chiến binh truyền thống luôn sống thanh đạm. Đó không phải là tính keo kiệt. Sự thanh đạm, hoặc đánh giá đúng giá trị của sự vật, là một hệ thống quy tắc tuyệt vời mà bạn có thể áp dụng vào cuộc sống. Khi đó, bạn sẽ đảm bảo không phung phí hoặc chi tiêu quá mức. Lên kế hoạch ngân sách hoặc một kế hoạch phân bổ thu nhập cũng là một hệ thống. Những người bình thường không áp dụng hệ thống nào, hoặc nếu có thì lại không tuân thủ các nguyên tắc trong hệ thống đó. Bất kể kiếm được nhiều tiền hay ít tiền, chiến binh nhân từ luôn lên kế hoạch ngân sách. Đó là một cách tư duy.

Hệ thống sẽ vận hành như một lộ trình để xác định đích đến của bạn. Hệ thống không bó buộc bạn, mà ngược lại giúp bạn luôn linh hoạt. Vậy bạn đã đặt ra những hệ thống để cải thiện cuộc sống của mình chưa?

Luôn tìm kiếm giải pháp

Một chìa khóa khác góp phần đưa bạn tới cuộc sống sung túc là luôn tư duy hướng đến giải pháp. Người bình thường nghĩ về bản thân một cách tích cực, nhưng anh ta lại không chủ động tìm kiếm giải pháp. Khi tôi đang viết chương này, một chuyên viên trang trí nội thất tương đối thành đạt đã tìm đến nhà tôi. Chúng tôi bắt đầu bàn luận về công việc kinh doanh. Tôi đã tặng cô ấy vài quyển sách và cô ấy tỏ ra thích thú. Tôi đề cập đến buổi hội thảo mà chúng tôi sắp tổ chức tại địa phương trong vài tuần tới. Ngay lập tức, cô ấy nói: “Tôi rất muốn đến, nhưng không thể được vì tôi phải làm việc vào ngày thứ Bảy”. Cô ấy có cách suy nghĩ của người bình thường, chứ không phải là tinh thần của một chiến binh nhân từ.

Khi người bình thường tự hỏi: “Mình có thể làm được không?”, tức là họ chỉ xem xét đến những bối cảnh trước mắt. Người phụ nữ ấy chỉ nghĩ đến lịch làm việc nên khi đặt câu hỏi “Mình có thể tham gia không?”, cô ấy đã tự phủ nhận khả năng tham gia. Một người có tư duy sung túc sẽ đặt ra câu hỏi khác. Họ sẽ hỏi: “Tôi có thể làm bằng cách nào?”. Sự biến đổi đơn giản về mặt từ ngữ trong câu hỏi đã tạo nên sự khác biệt lớn. Bạn buộc phải tìm ra một giải

pháp để thực hiện mong muốn của mình. Nếu người phụ nữ này đặt câu hỏi “Tôi có thể tham gia bằng cách nào?”, thì trong đầu cô ắt sẽ tự có câu trả lời.

Khi bạn nói “Tôi không biết phải làm thế nào” nghĩa là trong đầu bạn chưa hình thành ý nghĩ về những việc phải làm. Người bình thường luôn trở thành nạn nhân ý thức của chính họ, vì đó là tất cả những gì mà họ nhận biết. Trên thực tế, tiềm thức của bạn có thể giải quyết hàng trăm vấn đề mà ý thức của bạn không thể giải quyết được.

Một chiến binh nhân từ không cần lý luận nhiều. Người bình thường sẽ chọn lý lẽ. Lý lẽ ngự trị trong ý thức và mang một chức năng rất quan trọng, nhưng nó không thể giải quyết vấn đề. Lý lẽ chỉ xem xét hoàn cảnh và quá khứ của bạn. Nhưng tất cả những gì quá khứ thể hiện chỉ là những niềm tin của bạn. Quá khứ không liên quan đến những gì bạn có khả năng thực hiện, bởi vì bạn có thể thay đổi niềm tin của mình.

Có vô vàn cách giải quyết vấn đề và bạn luôn tìm được một cách khả thi nào đó. Tuy nhiên, người bình thường lại vận dụng tư duy thiếu hụt và tin rằng mỗi việc chỉ có một cách giải quyết - mua nhà, bán nhà, thăng chức, nói chuyện với con trẻ... Người bình thường luôn băn khoăn để tìm ra cách duy nhất đó.

Bạn đừng lo lắng như vậy. Lần sau, mỗi khi lúng túng, bạn hãy suy nghĩ như một chiến binh nhân từ, tức là luôn có vô số “lối ra”, dù bạn chưa nhìn thấy chúng ngay. Có thể là sự tham gia của người mà bạn chưa quen. Có thể là số tiền mà bạn không có hoặc bạn chưa nhìn thấy. Cũng có thể là kiến thức mà bạn chưa biết đến. Chiến binh nhân từ luôn tìm kiếm giải pháp bằng cách đặt câu hỏi: “Tôi có thể làm bằng cách nào?”.

Hãy phóng đại tối đa!

Một khi giải pháp luôn có sẵn, vậy bạn sẵn sàng tư duy sâu đến mức nào? Người bình thường suy nghĩ rất hạn hẹp về những điều mắt thấy tai nghe. Một chiến binh nhân từ thường phóng đại những điều mình thấy và nghe, rồi tự hỏi: “Tôi có thể phóng đại lên gấp mười lần bằng cách nào?”.

Một lần nọ, trong một cuộc trao đổi với Tom Schreiter, một người nổi tiếng trong lĩnh vực bán hàng tại nhà, tác giả ăn khách, nhà từ thiện và là một triệu phú, tôi đã hỏi: “Tom, anh là tác giả của nhiều quyển sách bán chạy, và tôi cũng vậy. Thế anh nghĩ sao về sách của tôi?”. Ông ấy hỏi ngược lại tôi:

- Anh bán được bao nhiêu quyển trong các buổi hội thảo?
- Thường khoảng vài trăm quyển.
- Hãy nghĩ cách bán 10.000 quyển đi!
- Làm sao tôi có thể bán được 10.000 quyển một lần được?

- Hãy bắt đầu với tôi.

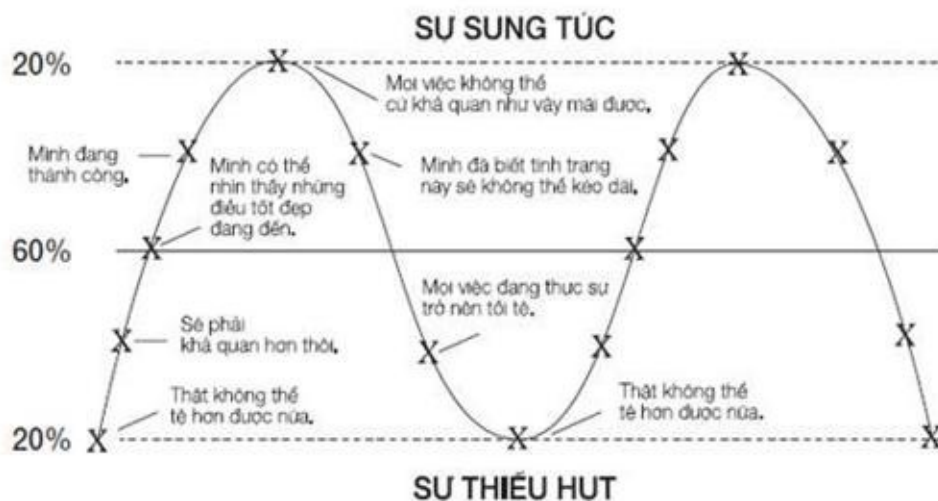
Và chúng tôi bắt đầu ngay. Chỉ trong hai tháng, tôi đã bán được thêm hai đợt 10.000 quyển cho những người khác! Tôi bắt đầu tìm cách bán sỉ sách cho những người thành đạt, vì thế tôi bán được nhiều đợt 100 quyển. Rõ ràng cơ hội có mặt khắp nơi, chẳng qua tôi tư duy chưa đủ sâu mà thôi.

Bạn tôi Bob Harrison mới thực sự là một chiến binh nhân từ. Ông được mệnh danh là “Tiến sĩ Gia tăng” (Dr. Increase) vì bản chất con người ông và sự hấp dẫn trong cách giảng dạy của ông. Ông mua được căn biệt thự chỉ với giá một đô-la và không cần phải thanh toán thêm khoản nào. Sự thật không đơn giản, nhưng vẫn là sự thật. Bạn có thể tìm hiểu toàn bộ câu chuyện này trên trang web của ông, [www.increase.org](http://www.increase.org). Sự việc bắt đầu từ một mẫu quảng cáo mà ông tình cờ đọc được: “Không có đề xuất hợp lý nào bị từ chối cả”. Ông liền nghĩ: Nếu họ không từ chối một đề xuất hợp lý, chưa chắc họ sẽ từ chối một đề xuất không hợp lý!

Ông suy nghĩ rất lâu về điều đó chứ không quan tâm nhiều tới tình hình tài chính của bản thân. Một người bình thường sẽ không bao giờ tìm kiếm những thương vụ khổng lồ, thậm chí không dám mơ đến những khả năng tương tự. Đối với bạn, mức thu nhập gấp đôi hiện nay sẽ có ý nghĩa như thế nào? Bạn cảm thấy thế nào khi huy động được một triệu đô-la để đầu tư cho sự nghiệp mà mình tin tưởng? Bạn thấy thế nào nếu có một công việc mà mỗi sáng bạn đều thấy hứng khởi để đi làm? Bạn có thể chọn ra một ước mơ hiện tại và phóng đại nó lên gấp đôi, gấp mười không?

Suy nghĩ thẳng thắn của người bình thường

Chúng ta đã bàn luận khá toàn diện về tư duy thiếu hụt khiến người bình thường cảm thấy khổ sở. Một số người bị ám ảnh quá mức đến nỗi họ chấp nhận sống trong nghèo khổ, bất kể thời cuộc tốt hay xấu. Trong khi đó, chiến binh nhân từ lại luôn có một cuộc sống sung túc. Trên thực tế, trong các giai đoạn suy thoái kinh tế thường xuất hiện nhiều triệu phú hơn là trong thời kỳ hưng thịnh, phồn vinh. Tuy nhiên, đa số mọi người đều trải qua những thăng trầm cùng với khối của cải của mình và ở tất cả các lĩnh vực đời sống.



Hãy bắt đầu từ bất cứ điểm nào trên sơ đồ. Người bình thường nghĩ rằng: Tình hình sẽ khá hơn thôi. Khi sự việc khởi sắc, họ bảo: “Thấy chưa, tôi biết rằng nó sẽ tốt hơn mà”. Khi mọi chuyện khả quan hơn, họ nói: “Thời khắc tốt đẹp đang ở phía trước”. Tiếp theo đó là: “Tôi không thể tưởng tượng được là tình hình có thể tốt hơn”. Đó là khi thành công của họ bắt đầu chững lại. Họ bắt đầu nghĩ: “Những điều tốt đẹp chẳng bao giờ tồn tại mãi mãi. Tất cả những điều tốt đẹp đều phải đến hồi kết thúc”. Thế là thành quả của họ bắt đầu tuột dốc. “Tôi đã biết sự việc không thể cứ tiếp diễn mãi như thế này”. Sự việc bắt đầu trở nên tệ hại. “Ôi, tệ quá, không ổn rồi”. Tình hình vẫn cứ tiếp tục xấu đi. “Thật kinh khủng. Thật không thể tệ hại hơn được nữa”. Họ chạm đến bờ vực thất bại. Khi đó họ nghĩ: “Sự việc không thể cứ thế này mãi. Sẽ phải trở nên tốt hơn thôi”. Và mọi việc lại diễn ra theo trình tự cũ.



Không hề có sự thiếu hụt. Chỉ có dư thừa. Bạn có nhiều hơn mức bạn cần. Luôn có một nguồn cung cấp dồi dào cho tất cả mọi thứ bạn cần!

Tâm lý sung túc thực sự không bao giờ bị lung lay bởi nền kinh tế, tình trạng suy thoái hay lạm phát. Trong thực tế, tâm lý sung túc luôn có căn cứ vững chắc, thậm chí nếu sự sung túc dường như không tồn tại, tôi sẽ tạo ra nó. Chiến binh nhân từ nhận thức rằng vũ trụ này có tài nguyên dư dả cho tất cả mọi người, đủ để làm cho họ hạnh phúc và no đủ. Vì thế, họ chẳng có lý do gì để tham lam hay ganh tị. Nếu bạn không thể kiểm soát tính đố kỵ khi người khác kiếm được nhiều tiền hơn thì bạn đang có tư duy thiếu hụt đấy.

Chẳng có sự thiếu hụt. Chỉ có sự dư thừa. Bạn có nhiều hơn mức bạn cần. Luôn có một nguồn cung cấp dồi dào cho tất cả mọi thứ bạn cần! Là một chiến binh nhân từ, bạn phải tạo dựng cho mình tư duy sung túc. Điều đó phải tồn tại sâu trong tâm trí bạn để bạn không cần phải băn khoăn lo nghĩ điều gì.



Bất kể trong hoàn cảnh nào, sự nghiệp của bạn ở thời điểm thăng hay trầm, hãy luôn nghĩ về sự sung túc.

Hãy chủ động trong cuộc sống. Hãy tìm kiếm và giải quyết những vấn đề mang tính thách thức. Sớm muộn gì thử thách cũng sẽ tìm đến bạn - và đó là khi tất cả những đặc điểm tính cách, bao gồm cả tư duy về sự sung túc, cần được thể hiện.



Chiến binh nhân từ hỏi: “Nếu tôi không chấp nhận rủi ro này thì sao?”

Người bình thường hỏi: “Nhờ tôi thất bại thì sao?”

# CHƯƠNG 9: LÒNG CAN ĐẢM

Con người không phải bẩm sinh đã có lòng can đảm, nhưng ắt có tiềm năng từ khi cất tiếng chào đời. Nếu không có lòng can đảm, chúng ta không thể rèn luyện đức tính một cách nhất quán, chúng ta cũng không thể có sự tử tế, chân thành, khoan dung, quảng đại và trung thực.

- Maya Angelou

Bạn nghĩ gì về lòng can đảm? Một đứa trẻ khi được hỏi câu này sẽ hình dung ra ngay con sư tử, biểu tượng của sức mạnh, sự dũng cảm và gan dạ, bởi vì hầu hết trẻ em được dạy rằng sư tử là chúa tể của muôn loài. Ngay cả trong Phù thủy xứ Oz, một truyện thiếu nhi nổi tiếng của L. Frank Baum xuất bản năm 1900 và được MGM chuyển thể thành phim năm 1939, nhân vật sư tử đã mất đi phẩm chất đặc trưng mà một con sư tử phải có: đó chính là sự can đảm. Đến cuối bộ phim, con sư tử mới khám phá ra rằng lúc nào lòng can đảm cũng tồn tại bên trong nó - chỉ là nó không biết thể hiện phẩm chất đó thôi.

Sự sợ hãi đã làm tê liệt khả năng nhận thức của sư tử đến nỗi nó sống như một kẻ hèn nhát, chứ không phải là một con thú dũng mãnh mà động vật nào cũng khiếp sợ. Chúng ta luôn nghĩ rằng đã là sư tử thì phải dũng cảm dù gặp bất kỳ trở ngại nào. Vua sư tử, bộ phim hoạt hình có doanh thu khổng lồ đứng thứ ba tại Mỹ, đã phác họa thành công hình ảnh sư tử Mufasa, vua của vùng đất đầy tự hào và cậu con trai Simba.

Mufasa là một sư tử gan dạ có vai trò bảo vệ gia đình và lãnh địa. Tuy nhiên, lòng dũng cảm và sự gan dạ của nó không dễ dàng truyền lại cho Simba bởi cậu còn quá nhỏ và vẫn đang học hỏi ý nghĩa thật sự của lòng can đảm. Nhưng Scar, chú của Simba, ngay lập tức tìm mọi cách đảo ngược tất cả những gì Mufasa đã dạy bằng cách gieo rắc nỗi sợ hãi vào đầu chú sư tử con. Có lẽ bạn chưa nhận ra rằng chính bạn cũng là một con sư tử, ít ra là theo lối nói hình tượng. Bạn hoàn toàn có lòng can đảm, nhưng liệu bạn có biết thể hiện nó hay không?

Bạn giống Mufasa hay giống Simba ở đoạn đầu bộ phim? Người bình thường không dám chấp nhận rủi ro và họ biết rõ điều đó. Họ chọn cảm giác thoải mái và an toàn, thay vì chọn cơ hội. Người bình thường tiếp tục làm công việc mà mình không thích vì họ sợ phải thay đổi. Người bình thường sợ phải đề cập đến một số vấn đề trong mối quan hệ của mình. Họ đi nhà thờ, nhưng nếu có thắc mắc gì thì cũng không dám hỏi vì sợ bị người khác đánh giá thấp và tẩy chay.

Trong công việc, người bình thường không dám lơ là và thường cố gắng làm

mọi việc. Họ giống như nhân vật sư tử trong bộ phim Phù thủy xứ Oz, luôn run rẩy sợ sệt và mãi miết đi tìm sự can đảm mà nó tưởng rằng đã mất. Thật ra bạn luôn có lòng can đảm! Cũng như sư tử Oz và Simba, bạn luôn có lòng can đảm. Hãy khoan vui mừng, vì nhiều thử thách sẽ xuất hiện và bạn phải đương đầu với chúng để thể hiện lòng can đảm của mình.

Giống các chú sư tử kia, bạn sẽ phải đối mặt trực tiếp với những sự thật khó chấp nhận của chính mình. Trước tiên, bạn là một chiến binh và bạn phải giành chiến thắng trong những trận chiến quan trọng của cuộc sống. Bạn sẽ phản ứng ra sao? Bạn sẽ bỏ chạy hay đối mặt với hiểm nguy khi biết rõ mình có khả năng thiên bẩm để vượt qua bất cứ trở ngại nào?



Chiến binh nhân từ luôn thể hiện lòng can đảm trong mỗi khoảnh khắc cuộc đời.

Chiến binh nhân từ xem xử lý vấn đề như những công việc thường ngày. Họ tìm thấy niềm vui trong đó. Họ coi đó là một phần con người mình. Mỗi vấn đề lại như một đôi tay giúp họ rèn luyện để mạnh mẽ hơn. Chiến binh nhân từ luôn thể hiện lòng can đảm trong mỗi khoảnh khắc cuộc đời.

Hiểm nguy đánh thức lòng can đảm

Trong cuộc đời mỗi người lại có những sự kiện khác nhau và những trải nghiệm khó khăn khiến họ phải đương đầu đã đánh thức lòng can đảm vốn ngủ yên đâu đó ở sâu trong con người. Chiến binh nhân từ tìm kiếm hiểm nguy và xem đó là cơ hội để đánh thức lòng can đảm.

Vài năm trước, có một pho tượng Phật đắp bằng thạch cao nằm ngay trung tâm một thị trấn nhỏ ở Thái Lan. Khi cần xây dựng nhà cửa, người ta phải di dời bức tượng đi nơi khác. Nhưng pho tượng nặng hơn mọi người tưởng. Công nhân phải dùng dây xích cột pho tượng vào xe và cố gắng kéo đi. Thế là lớp vỏ bên ngoài nứt ra, hé lộ phần cốt bên trong.

Bên dưới lớp vỏ thạch cao được sơn phủ cẩn thận là pho tượng Phật bằng vàng khối. Pho tượng đã đứng trong thị trấn hàng trăm năm qua, vậy mà không ai biết giá trị thật của nó. Nghe nói nhiều thế kỷ trước, nơi đây đã bị một bộ lạc hiếu chiến tấn công. Dân làng muốn bảo vệ bức tượng quý nhưng không kịp di chuyển, nên họ phủ lên pho tượng vàng một lớp thạch cao và sơn - và giải pháp này đã thành công.

Pho tượng Phật ấy cũng như bạn và tôi vậy. Đôi khi, chúng ta không hành động như sư tử, mà để cho những sự việc bên ngoài che khuất con người thật của mình. Một số người quên mất họ đã từng là sư tử, rằng bản thân cũng có lòng can đảm. Để làm phát lộ phần lõi vàng bên trong, người ta phải dùng đến

sợi dây xích để kéo nó đi. Chiến binh nhân từ xem sức ép, áp lực như một cơ hội để bộc lộ vẻ đẹp tiềm ẩn và đánh thức lòng can đảm đang ngủ quên trong mỗi người.

### Tự ti và can đảm

Đôi khi, tính tự ti gắn liền với sự thiếu can đảm. Chúng ta thất bại trong học hành hoặc công việc, trong tình yêu, hoặc chúng ta ăn uống quá mức... Còn nhiều và rất nhiều những sự việc và khả năng khác nữa. Cách chúng ta diễn giải các sự việc cho thấy chúng ta thiếu lòng can đảm. Nếu tính tự ti có mối tương quan trực tiếp với sự thiếu can đảm, thì thể hiện sự can đảm chính là công nhận tiềm năng của bản thân. Đó là khi bạn phát hiện ra tiềm năng và giá trị của mình đã giúp bạn đối mặt với mọi kẻ thù đang tìm đủ mọi cách làm nhục chí bạn trong quá trình khai phá tiềm năng ấy. Những người không nhận ra tiềm năng của mình thường bị trói buộc bởi nỗi sợ hãi - họ sợ những điều họ không biết. Nỗi sợ hãi đó thường cản trở khả năng đấu tranh, khiến họ trở nên thấp kém, vô giá trị. Hãy cùng xem định nghĩa của từ “can đảm” trong Từ điển Webster:

Can đảm là thái độ đối mặt và xử lý bất cứ điều gì được xem là nguy hiểm, khó khăn, hoặc đau đớn, thay vì rút lui; là đức tính không sợ hãi; là lòng dũng cảm.

Lấy ví dụ về câu chuyện trong Kinh thánh liên quan đến trận đấu giữa David và Goliath. Tôi không tin David có lòng can đảm bẩm sinh để chiến đấu chống lại người khổng lồ mà tất cả những vị tiên bối đều sợ hãi. Thật ra, có nhiều bản dịch của Kinh Thánh kể rằng khi Goliath xuất hiện, tất cả mọi người đều bỏ chạy. Bạn hãy tưởng tượng xem, họ là những chiến binh kỳ cựu đã được huấn luyện để sẵn sàng hy sinh, vậy mà họ vẫn khiếp sợ!

Can đảm là thái độ dám đối mặt với hiểm nguy hay với nỗi sợ hãi lớn nhất của bạn. Nhưng làm một điều mà bạn biết rõ những rủi ro liên quan cũng không phải là can đảm. Can đảm là hành động khi cảm thấy sợ hãi, là sự đối diện trực tiếp với nỗi sợ hãi và xem thường nó. Điều đó hoàn toàn tự nhiên. Khi vô số doanh nghiệp thất bại thì việc khởi đầu hoạt động kinh doanh của chính bạn thật đáng sợ. Trở nên già nua và mất dần những khả năng vật lý của cơ thể cũng thật đáng sợ. Nhưng sự can đảm sẽ xuất hiện. Can đảm là phản ứng chống lại nỗi sợ.

David tuy sợ hãi, nhưng chàng đã dám chống lại Goliath. Vậy điều gì đã khiến David trở nên can đảm như vậy? Có một số khả năng sau:

1. David đã rèn luyện lòng can đảm trước khi đối đầu với Goliath.
2. David “thấy” mình sẽ được gì nếu chiến thắng.
3. David có nhóm chiến binh hỗ trợ.

4. David vận dụng thế mạnh của mình chứ không sao chép của người khác.

5. David tin rằng Thượng đế sẽ giúp chàng vượt qua nỗi sợ hãi.

Bất kể niềm tin tôn giáo của bạn là gì, đây vẫn là một câu chuyện đầy ý nghĩa.

## 1. Luyện tập

David đã chống lại sự tự ti bằng cách luyện tập thường xuyên. Chàng chỉ là một người chần chừ bình thường. Đã bao nhiêu lần chúng ta tự hỏi: “Mình là ai mà lại làm việc này?”. Trước khi hạ Goliath, David đã hạ được gấu và sư tử. Chàng đã từng bước tôi luyện lòng can đảm. Đôi khi người ta bỏ qua vài bậc thang để lên đỉnh cho nhanh. Nếu bạn sở hữu một ngôi nhà, nhưng bạn không có một tài khoản đầu tư nào, thì đừng trút toàn bộ vốn liếng vào thương vụ đầu tiên. Hãy “hạ con gấu” trước đã. Hãy lấy một phần tiền để đầu tư vào một thương vụ nhỏ, rồi đến thương vụ lớn hơn.

Có lần Tom, người thầy hướng dẫn tôi, gọi tôi vào văn phòng. Ông hỏi: “Thất bại lớn nhất trong mấy tuần làm việc ở đây là gì?”. Trong phút chốc tôi đoán chắc mình đã làm sai điều gì. Rồi sau đó, vì chẳng nghĩ ra được gì cả nên tôi tự hào nói bản thân chưa phạm phải sai lầm nào cả.

Ông nói rằng: “Ồ, vậy thì chúng ta có một vấn đề nghiêm trọng đây. Anh nên biết là tôi chưa bao giờ sa thải bất kỳ ai vì họ phạm phải sai sót, ngay cả những sai sót có thể làm tôi thiệt hại đến 10.000 đô-la. Nhưng tôi đã sa thải rất nhiều người không dám mạo hiểm. Nếu anh chưa từng thất bại nghĩa là anh chưa thật sự mạo hiểm. Trong hai tuần tới, bài tập của anh sẽ là phạm phải một sai lầm lớn nhất có thể”.

Tôi kinh ngạc. Cả đời tôi luôn tìm mọi cách để tránh thất bại, vậy mà Tom lại bảo tôi phải cố để thất bại. Nhưng tôi hiểu ông muốn nhắc tôi cần phải mạo hiểm hơn nữa. Nếu có nỗi sợ hãi nào ngăn cản bước tiến của bạn đến những điều thật sự có ý nghĩa, hãy rèn luyện để đối mặt với nó. Đừng đối mặt một cách thiếu suy nghĩ mà hãy tiếp cận nó từng bước, từng bước, với thái độ tích cực. Hãy luyện tập! Hãy trở nên chai lì trước thất bại. Sự can đảm chính là chiến lược vươn tới thành công.

## 2. Phần thưởng

Trong câu chuyện David và Goliath, David đã hỏi nhà vua rằng mình sẽ nhận được phần thưởng gì nếu hạ gục Goliath. Nhà vua hứa sẽ miễn thuế suốt đời cho chàng (và cả các thế hệ con cháu sau này) và gả công chúa xinh đẹp cho chàng. David luôn nghĩ đến phần thưởng này và xem đây là một nhân tố khống chế nỗi sợ hãi, giúp mình chiến đấu và giành chiến thắng. Khi bạn liên tục nghĩ đến phần thưởng sẽ nhận được, bạn sẽ vượt lên mọi nỗi sợ hãi. Chiến binh nhân từ thể hiện lòng can đảm đơn giản chỉ vì đó là bản chất của họ, nhưng bạn có khả năng thể hiện lòng can đảm hơn nữa khi tự vẽ nên trong

tâm trí những phần thưởng hữu hình.

### 3. Sử dụng nhóm hỗ trợ

Hãy học cách bộc lộ sự can đảm, đương đầu và vượt qua bất kỳ cuộc tấn công nào. Sự hỗ trợ từ bên ngoài sẽ giúp bạn thực hiện điều đó. Đừng đơn độc đối mặt với hiểm nguy. Trong một trận chiến giữa sư tử và cọp, cọp thường thắng bởi nó hung dữ hơn và can đảm hơn. Nhưng nếu đàn cọp đấu với đàn sư tử, lũ sư tử sẽ giành phần thắng bởi vì chúng biết phối hợp với nhau, còn cọp chỉ biết chiến đấu đơn lẻ. David cũng có những người lính ủng hộ và hỗ trợ mình. Khi đối mặt với nỗi sợ hãi và tiêu cực, chiến binh nhân từ thường tìm kiếm sự hỗ trợ từ những người dám khẳng định giá trị của chính họ và can đảm tiến về phía trước.

Sau khi Tom qua đời, tôi vẫn tiếp tục cống hiến trong nhiều năm sau đó. Rồi vợ tôi động viên tôi tự mình khởi nghiệp. Sự ủng hộ của cô ấy đã cho tôi sự can đảm mà tôi cần. Tôi rời công ty khi chưa có kế hoạch kinh doanh nào, và tôi cũng không kéo ai đi cùng. Tôi bắt đầu từ một vũ đài với đối tượng là các công ty chứ không phải những hội thảo dành cho công chúng, và ngay từ ngày đầu tiên chúng tôi đã kiếm được tiền. Chuyện xảy ra cũng đã 11 năm rồi.

Nếu bạn không có được sự ủng hộ từ phía gia đình, hãy tập trung thuyết phục họ, đồng thời tích cực tìm kiếm sự ủng hộ từ những nơi khác. Chiến binh nhân từ là người biết trao tặng. Hãy trao cho người thân những thứ mà họ muốn - lòng tin, sự chân thành, thái độ trung thực, tình yêu - và bạn sẽ nhận được sự ủng hộ từ họ. Hãy tham gia các cuộc họp và gặp gỡ những chiến binh thành công khác giống như bạn. Hãy kết bạn và giúp đỡ họ. Hãy tạo cho mình niềm tự hào như những mãnh sư.

### 4. Vận dụng thế mạnh của mình

David đã thử loại vũ khí nhà vua ban tặng, nhưng nó không phù hợp với vóc dáng nhỏ bé của chàng. Vì thế, chàng quay lại với kỹ năng thành thực của mình: dùng ná cao su. Mặc dù đây là một loại vũ khí chưa từng được sử dụng trong các cuộc quyết đấu, nhưng chàng vẫn chọn nó để tận dụng thế mạnh của mình. Nhờ đó, David trở nên can đảm hơn.

Việc kinh doanh cũng giống như vậy. Đây là điểm mạnh của bạn? Kiến thức, kỹ năng tổ chức, tính sáng tạo hay là động lực? Bạn có thể vận dụng và phát huy các điểm mạnh đó ra sao? Điều này không có nghĩa là bạn nên tự dối bản thân rằng mình không có điểm yếu. Ngược lại, bạn cần hiểu rõ cả điểm mạnh lẫn điểm yếu của mình - và bạn phải phấn đấu để vượt qua những điểm yếu đó. Việc nhận biết ưu điểm của bản thân sẽ giúp bạn thêm tự tin và can đảm.

### 5. Nếu Thượng đế ủng hộ bạn thì còn ai có thể chống lại bạn chứ?

Hãy tạm gác niềm tin và học thuyết tôn giáo sang một bên. Trong câu chuyện trên, Goliath là một chiến binh lão luyện, được đào tạo thuần thục trước khi đấu với David. Goliath có vũ khí tốt hơn: một ngọn giáo và một cái khiên. Hẳn ta cũng vượt trội hơn David về cả tầm vóc lẫn sức mạnh. Tuyến phòng thủ duy nhất của David chính là Thượng đế. Nhưng chỉ bấy nhiêu là đủ.

Chúng ta có thể đạt được thành công về tài chính mà không cần đến Thượng đế hay không? Có chứ! Ý thức của bạn rất mạnh mẽ, tại sao bạn lại bỏ nó đi? Thật không hợp lý chút nào vì ý thức là phần lớn nhất trong bạn. Bạn là một linh hồn bên trong một thể xác cụ thể. Chiến binh nhân từ thường khám phá bản chất tâm linh của mình. Họ thấy thoải mái với phần tâm linh đó và tin rằng nó sẽ dẫn đường chỉ lối cho họ. Bạn có thể gánh vác bất cứ điều gì như một chiến binh nhân từ vậy.



Đối với chiến binh nhân từ, lòng can đảm không phải là thứ có thể lựa chọn.

Một trong những lý do mà chiến binh nhân từ không hề tỏ ra sợ sệt trong mọi tình huống là họ sống với tư tưởng rằng bản thân họ đã chết. Đây không phải là một viễn cảnh bi quan và tuyệt vọng, mà thực sự là điều mang tính giải phóng. Một người không có gì để mất sẽ tận tâm một cách hào phóng.

Đối với chiến binh nhân từ, lòng can đảm không phải là thứ có thể lựa chọn. “Không can đảm” mới là một lựa chọn, nhưng các chiến binh nhân từ không muốn phải trả giá cho việc đánh mất lòng can đảm. Thân thể còn sống - nhưng linh hồn đã chết. Khi bạn không bộc lộ lòng can đảm, một phần trong con người bạn đã chết đi. Bạn không có sự lựa chọn trong vấn đề này - nếu bạn muốn sống một cuộc đời đầy ý nghĩa.

Tóm lại, bạn cần thể hiện lòng can đảm. Nếu bạn vẫn còn thiếu phẩm chất này, hãy làm tất cả những điều cần thiết để rèn luyện lòng can đảm. Những người bình thường chỉ vươn lên khi họ có đủ mọi điều kiện tối ưu. Vấn đề là hoàn cảnh lại chẳng mấy khi có lợi cho việc tiến bước. Điều gì sẽ xảy ra nếu Mẹ Teresa cứ chờ cho các điều kiện ở những khu ổ chuột được cải thiện rồi mới quyết định chăm sóc những bệnh nhân nghèo hèn và túng quẫn trong vùng?

Phần thưởng hấp dẫn thường ẩn sau những thử thách lớn lao. Bạn không thể chiến thắng mà không phải chiến đấu và đổ máu. Điều này liên quan đến yếu tố tổn thất. Người bình thường vì sợ hãi, không muốn thiệt thòi nên không muốn làm một việc nào đó. Họ quan tâm tới phí tổn đến nỗi họ không thể nhìn thấy phần thưởng nằm phía sau đó.

Tôi cũng biết những người thông minh và tài năng nhưng lại trắng tay, mặc

dù họ có tất cả những bí quyết để điều hành một tập đoàn thành công. Họ cam chịu bất mãn đơn giản chỉ vì họ sợ tổn thất. Họ nghĩ rằng: Nếu việc kinh doanh thất bại thì sao? Nhờ mình phá sản thì sao? Nhờ chẳng ai cần đến dịch vụ mà mình cung cấp thì làm thế nào? Hoặc họ tự hỏi rằng: Làm sao mình biết chắc rằng đây là điều đúng đắn phải làm? Tất cả đều là những câu hỏi bình thường của những con người bình thường. Chiến binh nhân từ sẽ hỏi khác: “Chuyện gì xảy ra nếu tôi không mạo hiểm?”.

Hoàn cảnh không phải là vấn đề. Cho dù bạn e ngại đầu tư vào bất động sản hay mua một chiếc xe hơi mới, kết hôn, khởi nghiệp kinh doanh, gia nhập tôn giáo, tham gia hội đoàn, hay bước chân vào thị trường chứng khoán, bạn quyết định không làm những điều cần làm là do bạn không hiểu rằng bạn đủ dũng khí để vươn lên và vượt qua mọi ảo tưởng mà bạn tự dựng lên trong tâm trí mình. Giải pháp chính là: Hãy hành động bất chấp nỗi sợ hãi! Bản thân nỗi sợ hãi cũng không phải là vấn đề. Vấn đề là bạn không dám đối mặt với nỗi sợ hãi của chính mình.

Ngay trước điểm đột phá lớn nhất

Bạn đã bao giờ nghe đến câu chuyện của Chuck Yeager về việc phá vỡ giới hạn âm thanh chưa? Đó là một minh họa hùng hồn cho yếu tố này. Yeager là thành viên của Hiệp hội Diễn giả Quốc gia. Trong các bài nói chuyện của mình, ông thoải mái thừa nhận rằng mình cũng có những lúc sợ hãi. Là phi công thử nghiệm của Không quân Mỹ, Yeager là người đầu tiên bay nhanh hơn tốc độ âm thanh. Ông đã vận hành máy bay với sự can đảm tuyệt vời. Tất cả những phi công từng cố gắng phá vỡ giới hạn âm thanh đều biết rằng họ có thể chết trong giai đoạn tăng tốc, nếu không thể kiểm soát được máy bay khi nó bắt đầu rung lắc dữ dội.

Đối với chiến binh nhân từ, cuộc sống phải gắn liền với việc phá vỡ các giới hạn và vươn tới đẳng cấp cao hơn, xa hơn. Một khi đã thể hiện được lòng can đảm để tiến đến được đẳng cấp, bạn sẽ phải chuẩn bị một lần nữa và tiếp tục tiến lên. Sự can đảm có rất nhiều đích đến. Đó là một hành trình liên tục, xuyên suốt, không ngừng nghỉ, buộc bạn phải luôn hành động.

Yeager biết rằng trước đó đã có hai người phi công cũng bay cùng loại máy bay này và họ đã chết khi cố vượt qua tốc độ âm thanh. Khi tăng tốc, máy bay mỗi lúc một rung lắc mạnh hơn. Vì cho rằng mình không thể bay nhanh hơn nên họ đã cố gắng giảm tốc độ và gặp nạn. Yeager cũng có trải nghiệm tương tự. Ông càng tăng tốc, máy bay càng rung lắc. Chỉ có một sự khác biệt duy nhất. Ông luôn nghĩ rằng: Nếu phải chết, mình sẽ chết một cách xứng đáng. Và ông tăng tốc hơn nữa. Bùm! Ông đã phá vỡ giới hạn âm thanh và chiếc máy bay gần như ngừng rung lắc ngay lập tức.

Ngay trước khi bạn bút phá để vượt lên đẳng cấp kế tiếp, cơ thể của bạn cũng



giống như chiếc máy bay kia - sẽ run bần bật. Hãy nghĩ đến lúc bạn mua ngôi nhà đầu tiên. Tay bạn có lẽ hơi run khi bạn ký giấy tờ để vay một khoản tiền lớn. Nhưng rồi sau đó, bạn bắt đầu thoải mái trở lại. Lòng can đảm trấn áp hoàn toàn nỗi sợ hãi và thúc đẩy bạn hành động. Chiến binh nhân từ hiểu nguyên tắc này và không tự biến mình thành kẻ ngốc chỉ biết rút lui khi cuộc sống trở nên khó khăn. Đó là lý do người bình thường không tạo được những thành quả phi thường như chiến binh nhân từ.

Khi bạn sợ hãi và muốn bỏ cuộc, bạn hãy hành động với tiến độ nhanh hơn, vươn xa hơn và nỗ lực nhiều hơn. Những người nhút nhát thường có khuynh hướng chậm lại với cảm giác mình sẽ không thể thực hiện được dự định. Và họ rút lui. Còn bạn, lúc sợ hãi, bạn hãy tìm cách “bật” một động cơ nội tại để có thể hành động nhanh hơn. Bạn tôi, Aaron D. Lewis, vẫn hay nói rằng: “Nỗi sợ hãi chạy nhanh hơn lòng can đảm, nhưng nó lại không bao giờ đủ sức hoàn thành cuộc đua”.

Muôn mặt của lòng can đảm

Can đảm là quyết tâm không để bất cứ đối tượng nào áp đảo. Sức mạnh tinh thần này có khả năng loại bỏ quá trình hình tượng hóa quá khứ.

- Martin Luther King, Jr.

Có nhiều kiểu can đảm và chúng xuất hiện dưới nhiều dạng khác nhau. Cha dượng tôi không phải là một doanh nhân hay một nhà văn nổi tiếng. Nhưng ông là một người vĩ đại, lúc nào cũng thể hiện lòng can đảm tuyệt vời. Cha đã chăm sóc mẹ tôi suốt hai năm cuối đời bà. Bệnh của mẹ nặng đến mức cần được chăm sóc như một đứa bé sơ sinh. Cha đã làm vệ sinh cho mẹ và luôn ở bên mẹ đến tận giây phút mẹ qua đời. Đúng ra nên đưa mẹ tôi đến nhà dưỡng lão, nhưng mẹ tôi không muốn vậy. Vì thế, cha dượng tôi đã tự tay làm mọi việc để chăm sóc bà. Ông đã can đảm đối mặt với công việc cực nhọc hàng ngày.

Ông làm tôi nhận ra rằng dù bạn là ai, bạn vẫn có khả năng thể hiện lòng can đảm theo một cách nào đó. Bởi lòng can đảm luôn tồn tại bên trong con người bạn.

Lòng can đảm không nhất thiết phải thể hiện thành lời với những ngôn từ lớn lao. Một sự việc có thể dễ dàng với người này, nhưng lại đáng sợ với người khác. Có người chịu đựng sự đau đớn thể xác một cách nhẹ nhàng, nhưng lại sợ hãi đến mức yếu đuối trong một mối quan hệ tinh thần. Có người thấy chia sẻ cảm xúc là việc dễ dàng, nhưng lại không đủ dũng khí để khởi nghiệp kinh doanh hay đảm nhận một công việc có áp lực cao. Trên đời ai cũng có nỗi sợ hãi, kể cả những người không dám thừa nhận nỗi sợ hãi của mình. Bản thân nỗi sợ hãi của bạn cũng là điều tự nhiên, đừng cố gắng suy luận ý nghĩa của nó hay so sánh bản thân với bất kỳ ai.

Làm sao để chiến thắng Trò chơi Cuộc đời?

Tìm cách giải thích sự việc thường làm chúng ta mất can đảm. Hầu hết các bậc phụ huynh đều dạy con cái kỹ năng sống, nhưng không nhận ra rằng chính quá trình này đang làm hại chúng. Người bình thường hay lo lắng về cảm xúc và tinh thần của bọn trẻ. Vì lo chúng bị tổn thương nên họ bảo bọc chúng quá mức. Lâu dần, đứa trẻ bắt đầu tin rằng mình chỉ cần tìm cách để không thua cuộc, chứ không cố gắng thể hiện năng lực một cách tối đa. Khi trở thành người lớn, chúng bắt đầu suy nghĩ: Mình chỉ muốn chắc chắn rằng mình sẽ không bị mất việc, hoặc Mình sẽ cởi mở với người nào mà mình chắc chắn họ không làm mình bị tổn thương.

Bạn cũng không thể chiến thắng khi cố tìm cách né tránh mọi nguy cơ bị tổn thương. Một số bậc cha mẹ còn khuyên những đứa con đã trưởng thành không nên tự khởi nghiệp, mà nên duy trì công việc hiện tại vì các khoản phúc lợi và khoản lương hưu mà chúng sẽ nhận được sau 30 năm.

Để giành chiến thắng trong cuộc sống, bạn phải có lòng can đảm. Bạn phải ra quyết định dựa vào quyết tâm và dũng khí của mình. Hãy tin tưởng vào bản thân để đến đúng nơi bạn cần đến.

Thực tế là bạn đã có sẵn những yếu tố cần thiết. Người luôn nỗ lực nhất định sẽ đạt mục tiêu. Người đó sẽ trở thành chiến binh nhân từ. Những người bình thường muốn rút lui và không làm gì cả sẽ luôn trụ lại ở tầng đáy của cuộc sống này. Người bình thường có thể được định nghĩa là người tốt nhất trong số những người xấu nhất, và là người xấu nhất trong số những người tốt nhất.

Bạn cần phải thật sự can đảm mới có thể chấp nhận thất bại và bắt đầu lại từ đầu. Những bài học thu được từ thất bại sẽ mở ra cho bạn một lối đi mới.

Lời khuyên thận trọng

Đôi khi, có những hành động tưởng chừng như thể hiện lòng can đảm nhưng thực chất chỉ là che đậy sự hèn nhát hoặc bất an. Tariq, con trai của bạn tôi, làm công việc giao bánh pizza để kiếm tiền trang trải học phí. Một đêm nọ, một băng đảng đường phố tấn công Tariq, bắt cậu đưa pizza cho chúng. Cậu từ chối. Tên cầm đầu bảo một đứa trẻ 14 tuổi trong nhóm bạn Tariq. Đứa bé nỗ lực. Dường như đây là một hành động can đảm. Nhưng trên thực tế, nó sợ tên cầm đầu và sợ bị tẩy chay hơn sợ vào tù. Hành vi can đảm thật sự lẽ ra phải là từ chối và sẵn sàng chống lại áp lực từ đồng bọn.

Azim, bạn tôi, đã hành xử như một chiến binh nhân từ. Ông công khai tha thứ cho đứa trẻ kia. Sau đó, ông tìm đến người bảo hộ và ông của đứa trẻ, cùng chia sẻ nỗi đau mất con với họ. Họ đã cùng nhau lập một quỹ tài trợ với mục tiêu chấm dứt nạn trẻ em tàn sát nhau. Đây mới đúng là biểu hiện của lòng can đảm. Bạn có thể xem thêm chi tiết tại trang web [www.tfk.org](http://www.tfk.org).



Chiến binh nhân từ thỏa mãn nhưng vẫn liên tục tiến bước.  
Người bình thường dừng lại và cảm thấy bất mãn.

# CHƯƠNG 10: KIẾN THỨC

Tôi có nên nói cho bạn nghe bí quyết của một học giả thực thụ không nhỉ? Bí quyết đó là: mỗi con người tôi từng gặp gỡ đều là thầy của tôi về một phương diện nào đó, và tôi đã học hỏi từ họ ở chính phương diện ấy.

- Ralph Waldo Emerson

Khi bạn nghĩ về một người có kiến thức sâu rộng, bạn thường liên tưởng đến điều gì? Người bình thường sẽ nghĩ ngay đến những người học hành giỏi giang, thường đạt điểm cao, tốt nghiệp từ những trường danh tiếng như Harvard hoặc Yale, hay luôn đứng đầu bảng trong các khóa học. Có người nghĩ đến những cá nhân làm việc trong các ngành nghề chuyên môn sâu, như các nhà khoa học tại NASA có khả năng thiết kế cách thức di chuyển trong không gian, hay những bác sĩ thực hiện những ca phẫu thuật tách các cặp sinh đôi dính liền.

Đặc điểm thứ mười của chiến binh nhân từ mang nghĩa rộng hơn thế, phản ánh những kiến thức cụ thể, khả năng hăng say học tập không ngừng và trí tuệ thực tiễn để áp dụng kiến thức vào các tình huống cụ thể nhằm đạt được kết quả mong muốn. Chiến binh nhân từ nhận ra rằng kiến thức chuyên sâu mang lại cho họ một lợi thế. Họ không ngừng tìm kiếm kiến thức và các chuyên gia để được học những kiến thức mới ở mọi lĩnh vực, từ công nghệ và tài chính, đến phát triển quan hệ, phát triển cá nhân, sức khỏe và nghệ thuật lãnh đạo.

Đừng bằng lòng với những gì bạn có

Người bình thường tin rằng họ không cần trau dồi thêm gì cả, hoặc tự mãn cho rằng họ thực sự không cần phải học nữa. Tôi đã gặp những người không nhận ra được nhu cầu cần thiết phải tham gia các khóa hội thảo về hoàn thiện bản thân hay những khóa học về kỹ năng lãnh đạo, bởi vì họ nghĩ rằng như thế là đã ổn. Thực tế là họ đặt ra những câu hỏi sai. Họ cho rằng mình rất ổn, nhưng họ dừng lại ở mức ổn ấy để làm gì? Bạn có cần trở nên khánh kiệt mới bắt đầu muốn kiếm tiền hay không?

Chó có thích xương không? Hầu như ai cũng đáp ngay: “Tất nhiên là có!”. Nhưng thật ra chó không thích xương! Chúng thích những miếng bít-tết thơm ngon, và chúng chỉ tạm hài lòng với xương thôi. Bạn nghĩ mà xem, nếu bảo chú cún nhà bạn dọn bàn ăn, ai sẽ là người nhận những khúc xương? Hẳn chúng sẽ để xương cho chúng ta và dành phần bít-tết cho chúng, bạn có nghĩ vậy không? Thực tế là chúng ta cho chó ăn xương trước khi chúng ta nghĩ rằng chúng thích xương.



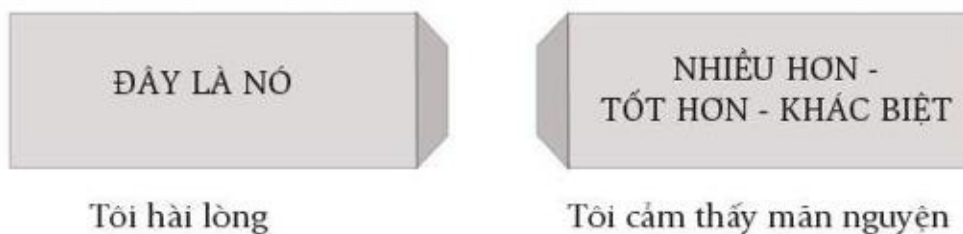
Chiến binh nhân từ mưu cầu sự hoàn hảo và luôn tìm cách vượt qua giới hạn hiện tại.

Tôi không hề có ý xui bạn phải thay đổi công việc hay bạn đời, mà là bạn phải làm cho mối quan hệ của bạn trở nên chất lượng hơn. Nếu bạn đã có nhà, xe, công việc ổn định và bạn có mức lương bằng hoặc cao hơn hầu hết những người láng giềng của bạn, thế nào bạn cũng dễ dàng bằng lòng với mức thu nhập đó chứ không cố gắng phấn đấu để có thu nhập cao hơn. Chiến binh nhân từ luôn tìm cách vượt qua hiện tại để vươn lên một đẳng cấp cao hơn.

Hài lòng nhưng không an phận

Nhưng thách thức nằm ở chỗ người bình thường cảm thấy bối rối và nghĩ: Nếu tôi đòi hỏi thêm nghĩa là tôi không bằng lòng với những gì đang có. Điều này không chỉ không đúng, mà còn tạo ra một tình huống mà trong đó sự thúc đẩy đồng nghĩa với sự bất mãn. Lỗi suy nghĩ đó thật điên rồ vì nó gắn kết một cách gượng ép khái niệm hạnh phúc với sự bất mãn.

Người bình thường cho rằng việc sở hữu một vật sẽ mang lại cho họ hạnh phúc. Họ phấn đấu có được vật ấy, để rồi sau đó vỡ lẽ ra rằng đó vẫn chưa phải là hạnh phúc. Vấn đề là sự hài lòng không nằm trong phạm vi của khái niệm nhiều hơn và tốt hơn. Đây là một vấn đề sâu sắc mà hầu hết những người trải nghiệm đều hiểu.



Hãy cùng tìm hiểu những thuật ngữ mà tôi sử dụng trong bảng so sánh trên. Ở ô bên trái, hài lòng là cảm giác hợp nhất với mục tiêu của bạn. “Đây là nó và tôi cảm thấy hài lòng”. Tuy nhiên, ở ô bên phải, sự mãn nguyện là cảm giác có được khi đạt một mục tiêu nào đó. “Tôi cảm thấy mãn nguyện khi đạt được nhiều điều tốt đẹp hơn, khác biệt hơn điều tôi đang có”.

Hãy thử nghĩ về một thứ trong cuộc sống, thứ mà bạn không thích. Có thể đó là cuộc hôn nhân đang rơi vào tình trạng khủng hoảng, hoặc có thể công việc không mang lại những lợi ích kinh tế và tài chính xứng đáng, cũng có thể là bạn đang thừa cân hay đang mắc phải một căn bệnh mãn tính. Hãy thử lựa chọn một điều mà bạn chán ghét và tự nói với mình thế này: Công việc của tôi rất nhàm chán và tôi hài lòng. Rõ ràng là không ổn rồi. Rõ ràng là bạn

không muốn nói những câu mâu thuẫn như vậy, bởi vì từ trong tiềm thức, bạn nghĩ khả năng chịu đựng của bạn sẽ giúp thay đổi mọi việc. Không đâu. Sự kháng cự của bạn không những không thay đổi được điều gì, mà còn ngăn cản bạn đạt được mong ước tốt đẹp hơn. Không phản đối không có nghĩa là đầu hàng và bỏ cuộc. Ví dụ, trong võ thuật, bạn không chống lại một cú đấm của đối phương, bạn sẽ lãnh trọn cú đấm ấy. Nhưng nếu bạn tránh đòn và nương theo cú đấm, bạn có thể đảo ngược tình hình và giành lại quyền kiểm soát trận đấu.

Khi phản kháng, bạn sẽ mất khả năng kiểm soát và mất cả khả năng sáng tạo - một khả năng mang lại lợi ích “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt”. Bạn sẽ tìm thấy sự thỏa mãn hay sự hài lòng ở cuộc sống mà bạn được hưởng và xứng đáng được hưởng. Bạn sẽ tìm thấy nó khi biết hướng đến mục tiêu rõ ràng. Điều này đòi hỏi bạn phải (1) biết rõ mục đích của mình và (2) hiểu rằng ý định nào cũng có vô số cách thực hiện.

Bạn có tìm cách tận dụng chuyện thừa cân để đạt mục tiêu của mình không? Giả sử mục tiêu của bạn là tạo ra sự khác biệt hoặc chỉ để tìm kiếm bạn bè thì bạn có kể chuyện thừa cân để thu hút mọi người không? Bạn có thể trở nên nổi bật và có nhiều bạn bè hơn. Vì thế, từ góc độ đó, bạn sẽ hài lòng với chính mình. Bạn giảm cân không phải để cảm thấy hài lòng, bởi vì bạn đã hài lòng rồi. Bạn giảm cân vì đó là thành tích và nó mang lại cho bạn cảm giác phấn khích. Bạn có nhận ra điểm khác biệt ở đây không?

Tâm lý này giúp chiến binh nhân từ cảm thấy mãn nguyện, dù họ có thích tình huống đó hay không. Quyền tự do này quả là tuyệt vời! Người bình thường chịu đựng những hoàn cảnh mà họ không thích bởi tâm lý thiếu hụt khiến họ nghĩ rằng họ chỉ có thể đạt được mục tiêu trong một vài trường hợp cụ thể. Hãy đặt cảm giác mà chúng ta gọi là thỏa mãn hay hài lòng vào ô bên trái.

Bây giờ, chúng ta nhìn sang ô bên phải “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt”. Bạn đã bao giờ mua xe mới chưa? Bạn cảm thấy thế nào? Cảm xúc trào dâng. Hãy gọi đó là cảm giác phấn khích. Thế cảm giác đó tồn tại trong bao lâu? Có lẽ chỉ vài tháng. Trong vòng một năm, bạn lại đi xem và mua một chiếc xe khác bởi vì bạn muốn nhận được cảm xúc đó lần nữa. Cuối cùng, chúng ta tự tạo rắc rối khi nhầm lẫn cảm giác phấn khích với cảm giác thỏa mãn và hài lòng.



Khi bạn thật sự hướng đến một mục tiêu rõ ràng, những gì không hỗ trợ cho mục tiêu đó đều không còn quan trọng.

Người bình thường tìm cảm giác phấn khích từ những chuyện giảm cân, mua xe mới hoặc kiếm thật nhiều tiền. Khi không tìm được cảm giác thỏa mãn, họ

sẽ rơi vào trạng thái trầm uất. Họ nhầm lẫn giữa cảm giác phấn khích - vốn là cảm giác về thành tích - với việc đạt được mục tiêu. Khi bạn thật sự hướng đến một mục tiêu rõ ràng, những gì không hỗ trợ cho mục tiêu đó đều không còn quan trọng.

Cảm giác phấn khích và cảm giác thỏa mãn thuộc về hai lĩnh vực khác nhau. Đây là một đề tài mà phải mất nhiều năm trải nghiệm bạn mới nhận ra. Vì thế nếu bạn chưa hiểu thì cũng đừng quá bận tâm. Thường thì cách nắm bắt tốt nhất là bằng con tim, chứ không phải khối óc. Lần đầu tiên khi khám phá ra điều này, một số người đã hỏi: “Nếu cảm giác thỏa mãn không phụ thuộc vào bất cứ điều gì thì tôi phải mất công tìm kiếm sự ‘nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt’ làm gì chứ?”. Đây là một câu hỏi hay. “Nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt” liên quan đến sự sáng tạo vốn tạo nên quán tính và sự hưng phấn tạm thời mà ta gọi là sự hài lòng.

Trong mọi lĩnh vực, từ kinh doanh, hôn nhân đến sức khỏe, chiến binh nhân từ đều tạo nên trò chơi với tiêu chí “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt” nhằm mục đích sáng tạo. Cái khó ở chỗ chúng ta phải áp dụng đồng thời cả hai ô trên. Ô bên trái liên quan đến sự tồn tại trong khoảnh khắc, trong khi ô bên phải liên quan đến tương lai vì nó tạo ra những khả năng mới. Người bình thường cố gắng tối ưu hóa cảm giác hài lòng bằng sự “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt”. Điều này là không thể được. Chính vì vậy mà vẫn xuất hiện những người có đủ tiền tài và danh vọng, cuộc sống dư dả nhưng vẫn không cảm thấy hạnh phúc. Người bình thường không hề định hướng hoàn cảnh cụ thể của họ theo mục tiêu của bản thân nên họ lạc lối ở bên phía “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt”. Nếu bạn đẩy cảm giác thỏa mãn, hài lòng sang ô bên phải thì bạn đã dựng nên một bối cảnh trong đó bạn không hề cảm thấy hứng thú để tạo ra động lực! Hãy tưởng tượng nó giống như chiếc hộp và bạn phải sống trong đó.

Hãy nhớ kỹ điều này: Để có sự cân bằng hợp lý trong cuộc sống, cả hai ô đều phải luôn được vận hành đồng thời để tạo ra cả cảm giác hài lòng lẫn mãn nguyện.

Tâm trạng của người mới bắt đầu

Vượt trội trong lĩnh vực “nhiều hơn - tốt hơn - khác biệt” nghĩa là vượt trội trong lĩnh vực sáng tạo. Để làm được điều này và trở thành một chiến binh nhân từ, bạn cần có tâm thế của một người mới bắt đầu. Điều đó không có nghĩa là bạn phải lặp đi lặp lại cùng một bài học nào đó. Học đi học lại một bài học cũ chỉ là sự điên rồ.

Điên rồ tức là vẫn làm đúng một việc theo cùng một cách hết lần này đến lần khác và kỳ vọng những kết quả khác nhau.

- Albert Einstein

Thất bại không có gì sai. Chiến binh nhân từ không phủ nhận thất bại, mà họ còn sử dụng thất bại đó làm bàn đạp để tiến gần hơn đến mục tiêu của mình. Sau mỗi thất bại, họ lại rút ra một bài học. Người bình thường thì khác - họ cố tránh thất bại và vì thế bỏ lỡ những bài học kinh nghiệm quý giá. Người mới bắt đầu thường nói: “Tôi luôn có nhiều điều cần học hỏi”. Đây là khởi đầu của tính khiêm tốn. Dù bạn biết nhiều đến đâu thì vẫn luôn có nhiều điều khác bạn chưa biết và cần phải học. Bạn hãy nói thật to rằng: “Tôi luôn có nhiều điều cần học hỏi”. Khi đó, bạn sẽ cảm thấy rất tuyệt. Nếu bạn chỉ cảm thấy tầm tầm thì có thể bạn đang đối mặt với niềm tự hào rằng mình đã biết mọi thứ và thực sự chẳng cần phải học hỏi thêm gì.

Không như những người bình thường, chiến binh nhân từ cống hiến hết mình cho việc học hỏi bởi họ nhận ra rằng luôn có nhiều điều để học. Nhiều người bình thường, sau khi tốt nghiệp đại học, mỗi năm chưa đọc nổi một quyển sách để tự hoàn thiện bản thân. Mà đây là chuyện khá phổ biến. Họ nghĩ: Mình đã đọc ở trường đủ rồi. Mình sẽ không đọc thêm nữa trừ phi tình thế bắt buộc. Chiến binh nhân từ luôn khao khát được đọc, học hỏi để nâng cao trình độ và nhận thức.

Khi bạn mang tâm thế của người mới bắt đầu, tuổi tác cũng như vị trí của bạn trong công ty sẽ không còn là vấn đề. Ở cấp độ này, bạn không phải lo lắng về hình tượng của mình. Một chiến binh nhân từ chỉ có nỗi lo duy nhất là làm thế nào để trở nên giỏi giang hơn. Bạn rõ ràng, rành mạch với những mặt cần cải thiện, nhưng sẽ không nhìn ra những điểm yếu của mình nếu bạn không mang tâm thế của người mới bắt đầu. Tuy nhiên, cũng không dễ tạo ra tâm thế của người mới bắt đầu trong lĩnh vực chuyên môn. Khi người bình thường tin rằng bản thân không cần học thêm điều gì thì đó chỉ là cái cố để tự an ủi cái tôi của anh ta. Chiến binh nhân từ quan tâm đến việc học tập hơn là cái tôi của họ.

Mang tâm thế của người mới bắt đầu không phải là cứ ngây ngô, mà là mặc dù đã hiểu biết nhiều, bạn vẫn tiếp cận sự việc với góc nhìn hoàn toàn mới. Ví dụ, nếu bạn đã làm công việc quản lý được mười năm thì có thể bạn đã mất đi tâm thế của người mới bắt đầu. Điều này sẽ khiến bạn tụt hậu. Thật nguy hiểm khi không duy trì được tâm thế này. Khi nghĩ rằng bản thân đã biết mọi thứ, bạn sẽ tự tách mình ra khỏi điểm xuất phát kế tiếp. Bạn buộc mình chỉ được tồn tại trong phạm vi kiến thức của mình.

Thành đạt là tốt, thế nhưng đôi khi sự thành đạt đi liền với cách hành xử sai lầm. Thành công có thể khiến bạn trở nên ngạo mạn. Khi đó, bạn sẽ không khỏi vấp ngã bởi bạn không thấy giá trị của việc lắng nghe người khác, đặc biệt là khi bạn cảm thấy họ đang ở tầm dưới, thấp hơn bạn. Để có thể hành xử như một chiến binh nhân từ, bạn phải tập tính khiêm tốn. Hãy nhớ rằng chiến binh nhân từ không ngừng học hỏi vì họ biết rằng luôn có những điều mới mẻ



để học. Bạn có thể học tập từ nhiều người khác nhau - từ nhân viên cấp dưới, những người không thành đạt hay thông minh bằng bạn, hoặc ngay cả những người lạ. Bạn sẽ tiếp thu nhiều ý tưởng hay lời khuyên của người khác hơn khi bạn nghĩ họ có một điều gì đó đáng để học hỏi. Biết đâu chừng những lời chỉ giáo đó có thể làm thay đổi cuộc đời bạn.



Hãy khiêm nhường tiếp thu lời chỉ giáo từ những người có thể trước đây bạn không muốn tiếp nhận.

Kẻ thù của kiến thức là tính tự ti

Kẻ thù lớn của người mới bắt đầu là tính tự ti. Bản thân sự tự ti đã là một vấn đề, nhưng mối liên hệ giữa tính tự ti và sự từ chối tiếp nhận kiến thức còn là vấn đề nghiêm trọng hơn. Người tự ti luôn cố ngụy trang bản tính này. Họ cố gắng khoác lên mình hình tượng “biết tuốt” để che giấu sự kém cỏi, dốt nát, yếu đuối. Khi họ không có tâm thế của người mới bắt đầu, hẳn họ đang gặp phải một vấn đề tâm lý nào đó.

Mô thức đúng/sai

Liên quan chặt chẽ với việc từ chối tiếp nhận kiến thức bằng tâm thế của người mới bắt đầu là mô thức đúng/sai. Một trong những trải nghiệm của chiến binh nhân từ là sống ngoài vòng thị phi. Điều này không thuộc phạm trù đạo đức. Bạn biết chiến binh nhân từ luôn có một bộ quy tắc đạo đức rất nghiêm ngặt và mọi hành vi đều được đánh giá dựa trên “hệ quy chiếu” đó. Điều chúng ta đang bàn luận ở đây là tính đúng sai của hành vi xét từ góc độ một trải nghiệm.

Nếu chiến binh nhân từ rơi vào cảnh nghèo túng, họ không xem đó là một tình huống sai; họ chỉ đơn thuần áp dụng bộ quy tắc của mình vào những trường hợp như vậy. Nếu họ rơi vào một cuộc xung đột, họ không xem việc tham gia trận đấu là sai; họ chỉ áp dụng những nét tính cách hoặc bộ quy tắc này vào trận đấu. Nói chung, họ không cưỡng lại hoàn cảnh, vì thế họ có thể vận dụng toàn bộ năng lượng sẵn có.

Trong Hiệp khí đạo, nếu đối thủ tung một cú đâm về phía bạn, bạn sẽ không nghĩ như thế là bất công mà chỉ nói: “Ồ, đây là cách chúng ta đáp trả một cú đâm”. Người bình thường cho rằng có nhiều tình huống sai và cố chống lại hay phủ nhận chúng. Họ không chấp nhận cách thức để xảy ra tình huống, họ dùng hết sức để chống lại, và việc này khiến họ có rất ít cơ hội sáng tạo. Một chiến binh nhân từ không xem quan điểm của mình là đúng, còn quan điểm của người khác là sai. Chiến binh nhân từ lắng nghe quan điểm của người khác nhưng không cần bảo vệ quan điểm của mình. Họ không đánh giá quan

điểm của người khác. Họ chỉ đơn giản tiếp nhận nó, tìm điểm thích hợp hoặc hữu ích của nó để áp dụng vào hoàn cảnh của mình.

Đó là lý do khiến chiến binh nhân từ luôn xuất sắc trong việc tiếp nhận phản hồi. Giả sử một đứa trẻ nói với cha: “Cha chẳng yêu con gì cả!”. Một chiến binh nhân từ sẽ không tranh cãi mà chỉ nghĩ: “À, một quan điểm thú vị đây. Sao thằng bé lại nói như vậy nhỉ? Mình đã làm hay nói điều gì khiến nó nói như thế? Mình có cần thay đổi cách biểu lộ tình yêu của mình không?”.

Trong cuộc sống cũng xảy ra những chuyện tương tự. Người bình thường hay tranh luận để bảo vệ quan điểm “đúng” của mình, và hoàn cảnh của họ sẽ chẳng bao giờ thay đổi.

Cẩn thận với những nguy cơ này

Một khi bạn không cởi mở để tiếp nhận kiến thức và không mang tâm thế của người mới bắt đầu, bạn sẽ phải đối mặt với một số nguy cơ.

1. Nếu cứ cho rằng mình đã biết tất cả thì chẳng bao giờ chúng ta nhận ra được bài học nào bổ ích. Đừng tỏ ra “biết tuốt”. Khi tự cho rằng bản thân đã biết hết thầy mọi điều, chúng ta sẽ nhanh chóng tụt hậu.

2. Khi không có khát vọng phát triển và thiếu tâm thế của người mới bắt đầu, chúng ta thường có khuynh hướng xa rời mọi người. Khi chúng ta không muốn tiếp nhận kiến thức, mọi người sẽ né tránh chúng ta và ngần ngại thể hiện quan điểm của họ.

3. Cuộc sống vốn tự tạo ra những bản sao. Sau một thời gian, chính những người chúng ta đã dẫn dắt bắt đầu nghĩ rằng họ biết nhiều hơn chúng ta. Họ tự khép kín bản thân mà không biết rằng chúng ta còn có thể mang lại cho họ những kiến thức mới nữa.

4. Khi chúng ta nghĩ rằng mình đã biết điều đó, chúng ta bắt đầu xem thường và xa rời mục tiêu của mình. Điều này khiến chúng ta không thể đối mặt với thách thức một cách hiệu quả.

5. Chúng ta sẽ đánh mất niềm đam mê và sự mới mẻ của cuộc sống.

Hãy thận trọng trước những nguy cơ này và nên giữ vững cam kết nỗ lực phát triển mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Hãy nỗ lực nâng cao kiến thức, trí tuệ và sự hiểu biết.

Kiến thức chuyên môn

Với tâm thế của người mới bắt đầu và khát khao học hỏi, chúng ta sẽ tiếp thu được rất nhiều kiến thức chuyên môn. Đã bao giờ bạn nghe câu “Giá như mình biết trước”? Câu này thường được dùng để biện hộ cho những sai lầm hay hành vi. Khi bạn chưa có đủ kiến thức liên quan, quyết định của bạn dường như hoàn toàn hợp lý, nhưng các thông tin mới mẻ đã làm chúng trở

nên ngó ngẩn. Rõ ràng khối lượng kiến thức luôn tỷ lệ thuận với ưu thế của người ra quyết định.

Lấy ví dụ từ chính tôi. Khi bắt đầu xây dựng công ty, tôi đã bán một mảnh đất và phải trả thuế đến 60.000 đô-la một cách không cần thiết. Tôi không biết mình có thể tiết kiệm được khoản tiền đó. Nhiều người có thể tư vấn cho tôi, nhưng tôi đã không tìm đến họ vì tôi không có tâm thế của một chiến binh nhân từ. Kết quả là tôi phải mất rất nhiều tiền để trả khoản thuế thu nhập từ việc bán tài sản.

Viên kế toán thuế của tôi đã nói rằng sớm muộn gì tôi cũng phải trả, vì vậy tôi nên trả ngay. Tôi thấy có lý. Thế là tôi viết ngay tấm séc thanh toán. Khoảng một năm sau, tôi bắt đầu tìm một kế toán mới. Tôi đã phỏng vấn vài người từng làm việc cho những người bạn giàu có của tôi. Và tôi rất ngạc nhiên khi khám phá ra rằng có vài cách hợp pháp để không phải trả khoản thuế thu nhập đó.

Đó quả là cái giá quá đắt mà tôi phải trả để hiểu rằng không phải mọi kế toán đều giống nhau. Họ có những kỹ năng chuyên môn và mức độ sáng tạo khác nhau. Nếu tôi mang tâm thế của người mới bắt đầu, có lẽ tôi đã hăm hở tìm hiểu thêm về thuế, không phải để tự kiêm vị trí kế toán mà là để hiểu nguyên nhân của những việc mình đang làm. Lẽ ra tôi có thể hỏi kinh nghiệm của những người khác nhằm kiểm tra xem liệu mình đang có một giao dịch tốt hay chỉ đơn giản là để tiền tuột khỏi tay. Từ đó, tôi luôn ủng hộ việc trả thù lao cho các nhà chuyên môn.

Người bình thường không muốn trả tiền cho các chuyên gia tư vấn, bởi vì họ mang tâm lý thiếu hụt. Họ tự mình làm mọi việc, nếu không thì cố gắng thuê nhà cung cấp rẻ nhất. Trong suy nghĩ của họ, tiền thuê chuyên gia là quá tốn kém. Chiến binh nhân từ sẵn sàng trả những khoản tiền hậu hĩnh cho các chuyên gia để đảm bảo rằng mình được tư vấn một cách chuyên nghiệp. Nếu tôi tự làm công việc khai thuế, tôi sẽ mất nhiều thời gian hơn, tôi sẽ lỡ mất cơ hội tiết kiệm được tiền bạc và tôi cũng mất cả cơ hội kiếm tiền nhiều hơn trong thời gian đó. Tôi hiểu mình giỏi nhất trong lĩnh vực nào.

Duy trì tâm thế của người mới bắt đầu không có nghĩa là bạn phải tự mình làm một việc gì đó “để học hỏi”, mà là bạn cần tìm kiếm những kiến thức trên tầm hiện tại để bạn có thể sử dụng chuyên môn của người khác một cách hợp lý. Nếu bạn có một nhân viên kế toán, bạn vẫn cần đến một lượng kiến thức nhất định về cách quản lý dòng tiền của công ty. Tìm kiếm và học hỏi những kiến thức cơ bản chính là duy trì tâm thế của người mới bắt đầu, bởi vì bạn đang khai thác những nguồn lực xung quanh. Hãy kết nối kiến thức với thành tích và dùng kiến thức làm bàn đạp để nâng cao thành tích hiện tại của bạn.

Có hai lĩnh vực kiến thức khác nhau: kiến thức chuyên môn và sự chuyển

biến mô thức hoặc soi sáng tinh thần. Kiến thức chuyên môn tạo lợi thế cho bạn trong các lĩnh vực như tài chính, xây dựng quan hệ, sức khỏe và tinh thần. Hãy cùng xem xét lĩnh vực tài chính. Bạn có thể học được gì về việc kiếm tiền, về việc tiết kiệm tiền bằng cách tìm hiểu phương thức xử lý thuế? Giờ thì bạn đã muốn thuê chuyên gia giúp bạn chưa?

Chắc chắn bạn sẽ không bắt kịp những thông tin mới nhất nếu bạn không làm trong lĩnh vực đó. Nhưng nếu không tự học, bạn sẽ không biết đặt ra những câu hỏi cần thiết có thể giúp bạn tìm ra người tư vấn đủ trình độ, chưa kể đến việc đáp ứng chính xác được yêu cầu của bạn. Lần cuối cùng bạn đọc một quyển sách về xây dựng mối quan hệ là khi nào? Có phải bạn đang bước vào một giai đoạn thách thức mới như làm cha mẹ, hoặc cô đơn ngay trong chính tổ ấm của mình? Hay là bạn đang chăm sóc cha mẹ già yếu? Bạn có đếm được bao nhiêu điều mới mẻ được khám phá chỉ trong thời gian mười năm qua? Các chuyên gia có cập nhật gì mới về vitamin không?...

Còn nữa, bạn có biết mức cholesterol bình thường là bao nhiêu không? Cả huyết áp nữa? Cần rất ít thời gian để tìm hiểu những kiến thức cơ bản đó. Nếu mỗi ngày bạn dành ra nửa giờ để đọc sách thì sau năm năm, bạn sẽ trở thành một trong những người hiểu biết nhất trong bất kỳ lĩnh vực nào. Hãy bắt đầu ngay từ bây giờ, hãy sắp xếp thời gian và địa điểm để thường xuyên đọc sách vì không phải ai cũng có lịch trình và nhịp độ làm việc giống nhau.

Chiến binh nhân từ là những người rất kỷ luật. Bạn cũng cần tự đề ra kỷ luật và kiên trì tuân thủ. Đừng dùng lối sống của mình để biện hộ rằng bạn không thể tạo nên thói quen này. Sau đó, hãy xác định hệ thống các đề tài cần học tập. Bạn có muốn tập trung vào một lĩnh vực nào đó trong vòng một năm không? Hay bạn muốn mỗi tháng sẽ tìm hiểu một chủ đề khác nhau? Hãy chọn loại sách phù hợp với bạn. Hãy quản lý thời gian của chính mình bằng cách chủ động lên lịch đọc sách - đọc để học hỏi và để bổ sung kiến thức. Như vậy, bạn có thể đọc vào nhiều thời điểm khác nhau, mà không phụ thuộc vào một khoảng thời gian duy nhất nào đó. “Không lên kế hoạch nghĩa là bạn đang lên kế hoạch để thất bại” - như một câu châm ngôn đã nói.

Có người không thích đọc. Vậy nghe băng đĩa thì sao? Bạn có thể tải tài liệu vào máy MP3 để nghe. Mọi người lúc nào cũng trêu tôi về những cuộn băng cassette mà tôi hay giữ trong xe. Khi lái xe, tôi thường nghe các bài giảng được thu vào băng. Dù tôi không thể ghi chú lại như khi ngồi ở nhà, nhưng tôi vẫn tận dụng được thời gian của mình. Một phần trong bài tập thể dục của tôi ở nhà là đạp xe tại chỗ trong vòng 30 phút, rồi đến các bài tập kéo giãn, tập cơ bụng và chống đẩy. Đó cũng là khoảng thời gian tôi nghe các bài giảng qua đĩa CD.

Chúng ta đã bàn luận xong về kiến thức chuyên môn. Bây giờ, hãy chuyển sang loại kiến thức thứ hai - sự chuyển biến mô thức, hay sự soi sáng tinh

thần - trong hệ thống niềm tin của bạn. Loại kiến thức này chỉ có thể đạt được thông qua việc học hỏi bằng kinh nghiệm: bạn tham gia vào một hoạt động mà bạn đã có kinh nghiệm và hoạt động này có thể thay đổi quan điểm của bạn về một điều gì đó. Bạn có định chờ đợi cuộc sống mang lại cho bạn kinh nghiệm cần thiết để cải thiện nghề nghiệp, mối quan hệ, sức khỏe hay tinh thần không?

Cuộc sống là người thầy mà ta phải trả học phí cao nhất, xét về mặt thời gian, tiền bạc và các mối quan hệ. Đó chính là lý do vì sao tôi ủng hộ các buổi hội thảo truyền đạt kinh nghiệm. Đây là cách nhanh nhất, rẻ nhất và thú vị nhất để đẩy nhanh tốc độ phát triển của bạn. Chỉ riêng cơ hội gặp gỡ các diễn giả thông thái có những giá trị tinh thần to lớn cũng đã xứng đáng với khoảng thời gian và tiền bạc mà bạn bỏ ra.

Một số mô thức hay niềm tin đã giúp tôi thành công trong quân đội, nhưng không giúp tôi thành công trong vai trò doanh nhân. Điều đó không có nghĩa rằng những niềm tin cũ là sai lầm. Đơn giản là tôi đã có một tấm bản đồ không phù hợp với vùng lãnh thổ mới, hoặc mô thức mới cho hoàn cảnh sống mới.

Không phải tất cả các mô thức giúp tôi thành công trong vai trò doanh nhân đều có tác dụng biến một công ty trị giá vài triệu đô-la trở thành một công ty trị giá 100 triệu đô-la. Đó là một quá trình khám phá không ngừng và bạn luôn cần giữ tâm thế của người mới bắt đầu - điều mà chiến binh nhân từ vẫn làm.

Hãy xem công ty là của bạn, ngay cả khi bạn làm việc cho người khác. Bạn làm việc cho người khác và công việc là nguồn thu nhập chính của bạn, nhưng bạn vẫn là một “công ty riêng” của mình. Quy mô và tính hiệu quả của bất kỳ tổ chức nào cũng được đo lường bằng hai yếu tố: hệ thống và nguồn nhân lực. Vậy hãy dành một phần trong tổng thu nhập của bạn để phát triển cá nhân. Đó là hành động khôn ngoan.

Hãy dành ít nhất 5% thu nhập để đầu tư cho các hoạt động phát triển cá nhân. Nếu một năm bạn kiếm được 50.000 đô-la, hãy dành ra 2.500 đô-la để mua sách, băng đĩa học tập và tham dự các buổi hội thảo. Nếu có thể, hãy cố gắng chi nhiều thêm, cũng giống như một công ty tăng trưởng nhanh thường bỏ thêm vốn để đầu tư nguồn nhân lực vậy.

**Khai thác các nguồn lực xung quanh**

Chiến binh nhân từ luôn nhận ra tiềm năng ở những người khác và hiểu rằng sức mạnh đó có thể mang lại lợi ích vô cùng to lớn, giúp họ vượt qua những tình huống khó khăn. Họ thường tìm kiếm những nguồn lực ít được kỳ vọng nhất và hay bị bỏ qua nhất. Có những kiến thức hữu dụng mà bạn có thể khai thác đang tồn tại ngay trong tầm ảnh hưởng của chính bạn. Bạn thực sự không

cần phải đi thật xa để tiếp nhận kiến thức, đặc biệt khi bạn đã thực sự chủ động cởi mở để đón nhận kiến thức.



Những kiến thức hữu dụng mà bạn có thể khai thác đang tồn tại ngay trong tâm ảnh hưởng của chính bạn.

Có thể những gì bạn cần đều ở đâu đó quanh bạn, nhưng bạn lại không nhận ra bởi vì nó không tồn tại dưới dạng có thể khiến bạn chú ý. Đôi khi, một người không gắn kết trực tiếp đến công việc hay nghề nghiệp của bạn lại có thể đưa ra những lời khuyên rất lý thú về một chủ đề cụ thể nào đó.

Nhận xét đó không hề thiên vị. Doanh nhân thường nghĩ về kinh doanh. Vận động viên thường nghĩ về thể thao. Các mục sư thường nghĩ đến việc truyền bá phúc âm. Thầy cô thì thường nghĩ về giảng dạy... Việc kết nối với những người có suy nghĩ giống bạn tất nhiên là hữu ích, nhưng tiếp xúc với những người có quan điểm hoàn toàn khác biệt, hoặc ở trong các lĩnh vực xa lạ đối với bạn cũng mang lại cho bạn những lợi ích to lớn.

Sự sáng suốt và tầm nhìn xa trông rộng

Chỉ sở hữu kiến thức chuyên ngành thì chưa đủ. Có những người xuất sắc vào thời đi học, nhưng về sau dường như không kiếm đủ tiền để nuôi sống gia đình, thậm chí họ không tìm được một công việc tử tế. Làm sao một người được trang bị đầy đủ kiến thức từ sách vở lại không thể hoàn thành những mục tiêu trong thế giới hiện thực? Vì đôi khi họ không liên hệ được kiến thức ấy với hoàn cảnh cụ thể, hoặc đó là những kiến thức không phù hợp để áp dụng vào cuộc sống của họ. Cũng có người không đủ can đảm áp dụng kiến thức mà họ đã tiếp thu.

Chiến binh nhân từ luôn có kiến thức phù hợp và sự hiểu biết sâu sắc để áp dụng kiến thức ấy vào cuộc sống và họ can đảm thực hiện điều đó. Sự sáng suốt là khả năng nhìn xuyên thấu những điều mà mắt thường nhận biết được. Khi thấy một ngôi nhà đang được rao bán, người bình thường chỉ biết giá cả và điều kiện giao dịch của ngôi nhà, tức là những gì họ có thể nhìn thấy bằng mắt thường. Một người sáng suốt cũng nhìn thấy những điều đó, nhưng họ biết liên hệ với những thông tin khác để tạo ra những kết quả có ý nghĩa.

Sự sáng suốt sẽ dẫn đến tầm nhìn xa trông rộng - khả năng nhìn thấy cách thức phát triển của sự việc trước khi nó thực sự diễn ra. Kiến thức và kinh nghiệm giúp gia tăng sự sáng suốt của bạn. Sau khi tham gia nhiều giao dịch chứng khoán hoặc bất động sản, một người có thể phát triển kiến thức chuyên sâu giúp anh ta đánh giá mức sinh lợi một cách nhanh chóng, dù chỉ nhìn lướt qua một bất động sản hoặc cổ phiếu nào đó. Ý thức và tiềm thức của anh ta

hòa điệu vào nhau và anh ta có khả năng cảm nhận bằng nhiều hơn năm giác quan bình thường.

Người lái tàu và nhà cố vấn

Có hai người đàn ông lớn lên trong cùng khu phố và học một trường. Thịnh thoảng, họ hẹn hò với cùng một cô gái và cùng tham dự những buổi tiệc. Một ngày nọ, cả hai đều đi xa, nhưng sau nhiều năm, cuối cùng họ lại cùng làm việc trên một chiếc tàu: một người là lái tàu, còn người kia là cố vấn của nhà vua. Người lái tàu cảm thấy ghen tị với công việc của nhà cố vấn và tin rằng lẽ ra anh ta cũng phải là một cố vấn. Anh ta cũng được hưởng nền giáo dục như người kia, vậy sao anh ta lại không thể làm cố vấn? Thật chẳng công bằng chút nào!

Nhà vua nghe được những lời phàn nàn của người lái tàu. Khi con tàu vào bờ, ông nói với anh ta: “Anh hãy đi lên đỉnh đồi và nói cho ta biết anh nhìn thấy gì”. Người lái tàu chạy nhanh lên đỉnh đồi, nhìn ngó xung quanh rồi trở xuống nói rằng có lũ mèo đang cắn nhau. Vị vua hỏi: “Có bao nhiêu con mèo?”. Sau khi leo lên đỉnh đồi lại lần nữa, người lái tàu nói có năm con mèo. Vị vua hỏi tiếp: “Thế mấy con mèo đó màu gì?”. Người này lại chạy lên đỉnh đồi và khi quay lại, anh ta nói rằng có hai con mèo đen và ba con mèo nâu. Nhà vua lại hỏi: “Chúng thuộc giống nào?”. Sau khi leo lên đồi lần nữa, người lái tàu trả lời rằng chúng là giống mèo Manx.

Vị vua gọi người cố vấn lại và nói: “Hãy đi lên đỉnh đồi rồi bảo cho ta biết người nhìn thấy gì”. Khi quay trở lại, người cố vấn trả lời rằng: “Có năm con mèo giống Manx đang cắn nhau. Hai con đen và ba con nâu. Một anh bạn ở bên kia ngọn đồi là chủ của những con mèo này. Anh ta nói rằng nếu bộ hạ khó chịu với những con mèo thì anh ta sẽ mang chúng vào trong. Nhưng nếu bộ hạ thích, anh ta sẽ tặng bộ hạ một con”.

Người lái tàu chỉ làm những gì được sai khiến. Anh ta làm việc tốt thật đấy, nhưng lại chỉ làm mỗi công việc của mình thôi. Người cố vấn - một chiến binh nhân từ - thì khác: Anh ta nhìn thấy một bức tranh tổng thể. Bên cạnh công việc, anh ta còn cung cấp những thông tin mà anh cho rằng cấp trên của mình cần biết. Đến đây, bạn thấy mình giống người lái tàu hay là người cố vấn?



Chiến binh nhân từ nói những điều họ nghĩ và biến lời nói thành hành động. Họ đưa ra những lời hứa táo bạo và quyết tâm giữ lời hứa.

# CHƯƠNG 11: HÃY HOÀN THIỆN MỘT CÁCH MẠNH MẼ

Lòng can đảm là phẩm chất đầu tiên của con người, bởi nó là phẩm chất nền tảng của những phẩm chất khác.

- Aristotle

Bạn vừa tìm hiểu mười phẩm chất của chiến binh nhân từ. Tôi tin chắc rằng giờ đây bạn đã có đủ điều kiện cần thiết để duy trì truyền thống đáng kính của các chiến binh - thể hiện tính chính trực và đạo đức, trong khi vẫn táo bạo và dũng cảm trong công việc và trong cuộc sống. Có một điều tôi chưa đề cập đến là chiến binh nhân từ luôn hoàn thành những việc mà họ bắt đầu. Hãy xem những gì bạn đã học hỏi được như một sự khởi đầu và bạn cần phải hoàn thành. Bạn đã có công cụ để tham gia vào thị trường và bắt đầu một trận chiến vĩ đại.

Đừng tự dối mình và không tin rằng đây là một cuộc chiến. Đây là một cuộc chiến thật sự, một cuộc chiến văn hóa - một cuộc chiến giữa lòng tham và lòng nhân từ dành cho tất cả mọi người, giữa sự lừa dối và lòng trung thực, giữa sự thống trị người khác và sự tôn trọng đối với tất cả, giữa sự thoải mái cá nhân do tính bàng quan và lòng can đảm bày tỏ sự quan tâm. Cuộc chiến này đã và đang diễn ra trên các phương tiện truyền thông, trong ngành giải trí, trong lĩnh vực chính trị, giáo dục và trong mọi gia đình.

Đã đến lúc bạn cần phải hoàn thiện mười tính cách đặc biệt này và trở thành người dẫn đường trong thế giới của bạn với nền móng là sự can đảm và lòng chính trực cao độ để trở thành nguồn cảm hứng cho những người quanh bạn.

Đừng so sánh thành công của chúng ta với thành công của người khác. Đừng so sánh tổ quốc của chúng ta với các nước khác. Thay vào đó, hãy đào tạo ra một thế hệ chiến binh nhân từ mới. Hãy để lịch sử ghi lại rằng kể từ đầu thế kỷ 21 đã xuất hiện một “nhóm chủng tộc” mới bao gồm các thành viên không cùng quốc tịch, màu da hay tôn giáo, nhưng có những giá trị và tính cách giống nhau - đó là những tính cách sâu rộng đến mức tạo nên lịch sử cho nhiều thế hệ tiếp theo.

Giờ đây, bạn đã hiểu tìm kiếm lợi nhuận trong cuộc sống là lẽ thường tình. Đó là quyền và nghĩa vụ của bạn. Mục đích của việc này chính là giúp đỡ người khác. Không được kiếm lợi nhuận bằng cách hy sinh lợi ích của người khác, mà phải đóng góp và cống hiến. Thế giới xung quanh có đủ những điều tốt đẹp. Khi bạn trở thành một chiến binh có trái tim nhân từ, bạn sẽ nhận ra rằng



ví dụ về sự ích kỷ và lòng tham mà tôi đã nêu ra sẽ không phải là trải nghiệm của bạn. Tôi kêu gọi bạn phá vỡ quy tắc và cho ra đời một tập hợp những ý tưởng, khái niệm và kiến thức sâu sắc hoàn toàn mới về cách tiến hành kinh doanh và sống cuộc sống của mình một cách hoàn hảo nhất.

Ai đó đã từng nói: “Điều quan trọng không phải là cách bạn khởi đầu, mà là cách bạn kết thúc”. Cuộc sống là một tập hợp những trải nghiệm khác nhau. Có những trải nghiệm tuyệt vời; nhưng một số khác lại không mấy thú vị. Tuy nhiên, nếu bạn rút ra được những bài học từ đó thì mọi trải nghiệm trong cuộc sống có thể cùng kết hợp để mang lại kết quả tối ưu cho bạn. Chiến binh nhân từ luôn tìm tòi, học hỏi, song họ vẫn có những sai sót - đặc biệt là trong thời gian mới bắt đầu.

Khi một đứa trẻ bắt đầu tập đi và liên tục bị ngã, cha mẹ thường không la mắng mà còn khen ngợi nỗ lực của bé. Với cách huấn luyện tương tự, bạn cũng phải tiếp tục từng bước áp dụng những nét tính cách của chiến binh nhân từ để có thể trở nên thành thạo hơn. Con đường của chiến binh nhân từ đầy gian nan vất vả. Bạn có thể gặp phải vô vàn thất bại. Nhưng bạn đừng sợ mà hãy dũng cảm đối mặt để đạt tới khái niệm hoàn thiện.

Xin đừng xem đây là một mục tiêu ảo tưởng. Hoàn thiện ở đây chỉ đơn giản là sự thành thực trong việc áp dụng những phẩm chất cao đẹp của chiến binh nhân từ vào bất kỳ tình huống nào thông qua luyện tập thường xuyên. Sự hoàn thiện không đồng nghĩa với việc không bao giờ phải học thêm điều gì. Bạn luôn có thể cải thiện kiến thức của mình trong bất cứ lĩnh vực nào, ngay cả lĩnh vực thuộc thế mạnh của bạn. Tất cả những điều này đều liên quan đến việc tiến lên đẳng cấp tiếp theo trong cuộc sống.

Trong Hiệp khí đạo truyền thống chỉ có hai loại đai được sử dụng: đai trắng dành cho những người thuộc hạng kyu (cấp), còn đai đen dành cho những người thuộc hạng dan (đẳng). Khác với môn karate và teakwondo, có người tập Hiệp khí đạo đã được ba - bốn năm nhưng vẫn đeo đai trắng. Đó không phải là một sự phí phạm thời gian. Mục tiêu của người học võ là làm chủ môn võ ấy, vì thế võ sinh sẵn sàng bỏ rất nhiều thời gian để thực hiện mục tiêu ấy.

Hoàn thiện cũng không phải là khái niệm mơ hồ, khó xác định. Bạn đã là một bậc thầy trong nhiều lĩnh vực. Bạn biết đọc. Bạn đã đọc được đến đây, nghĩa là bạn đã làm chủ được kỹ năng đọc sách (dù điều đó không có nghĩa là bạn không thể nhận được những lời khuyên về cách thức cải thiện kỹ năng đọc). Đơn giản đọc là một thói quen tự nhiên của bạn.

Mặc quần áo, tắm gội và ăn uống đều là những hoạt động như thói quen tự nhiên. Bạn thực hiện hoạt động này mà không cần phải tính toán. Chính tiềm thức - dạng ý thức bậc cao - đã triển khai những mệnh lệnh này như một chức năng tự nhiên trong cuộc sống hàng ngày của bạn. Làm sao cơ thể biết cách

làm điều đó? Cơ thể bạn không chờ được nhắc nhở về cách đọc, tắm gội, ăn uống hoặc chăm sóc cho những nhu cầu sức khỏe cá nhân của bạn. Bạn làm điều đó theo bản năng vì bạn đã lặp đi lặp lại quá trình đó hàng trăm ngàn lần. Nếu bạn muốn tạo ra sự thay đổi dài lâu trong cuộc sống, bạn nên lặp đi lặp lại thay đổi đó, hoặc tạo thêm niềm đam mê, hoặc kết hợp cả hai.

Nếu bạn muốn tạo ra sự thay đổi dài lâu trong cuộc sống, bạn nên lặp đi lặp lại thay đổi đó, hoặc thêm niềm đam mê, hoặc kết hợp cả hai. Ồ, tôi vừa lặp lại nguyên văn câu đó à? Không đâu, thực sự là chính bạn đã nhận thấy điều đó. Hãy tái thực hiện nhiều lần và cảm xúc có thể gieo những nét tính cách này vào tiềm thức của bạn. Đó không phải là điều mà thỉnh thoảng bạn mới làm. Đó là điều mà bạn cam kết với bản thân và nó dần dần trở thành tính cách của bạn. Tôi biết rõ rằng sự thay đổi có thể xảy ra trong nháy mắt. Tuy nhiên, sự thay đổi muốn tồn tại lâu dài phải xảy ra từ từ thông qua hành động lặp đi lặp lại một cách có chủ ý.

Khi ghi nhớ điều này, chiến binh nhân từ cam kết sẽ biến những nét tính cách này trở thành một phần trong đời sống chứ không phải chỉ đọc cho vui. Khi được tập dượt thường xuyên, mười nét tính cách này sẽ trở thành thói quen tự nhiên của bạn. Bạn sẽ bắt đầu suy nghĩ, cảm nhận và hành động dựa trên đó mà không phải mất nhiều công sức. Hãy đọc đi đọc lại các chương trong quyển sách này và khắc ghi những điểm chính trong mỗi nét tính cách vào trí nhớ. Chương này nhằm mục đích giúp bạn tìm ra cách thức để đưa mỗi nét tính cách vào kế hoạch luyện tập. Để tăng hiệu quả, tôi khuyên bạn mỗi ngày chỉ nên tập trung vào một nét tính cách.

Sau mỗi tính cách, tôi liệt kê một địa điểm để bạn hồi tưởng và hành động. Bạn làm gì để có thể đưa tính cách này vào hành động? Điều bạn chọn phải trở thành trọng tâm của bạn và là một cam kết mạnh mẽ của bản thân. Nếu thành thật với chính mình trở nên quá khó khăn đối với bạn, hãy tìm một đối tác có thể buộc bạn chịu trách nhiệm theo đuổi đầy đủ từng tính cách. Trong vòng mười tuần, bạn sẽ hoàn thành tất cả các tính cách này. Bạn có thể cam kết làm điều đó không? Bạn sẽ cam kết làm điều đó chứ?

## Cam kết

Người bình thường chỉ thực hiện những gì mình nói khi các điều kiện bên ngoài trở nên tối ưu để giữ lời hứa. Nhưng trên thực tế, cam kết không hề đi kèm theo bất cứ điều kiện nào. Hãy tạo thói quen đưa ra cam kết ngay cả khi bạn cảm thấy không thoải mái. Và quan trọng là hãy giữ đúng cam kết. Đôi khi, bạn cần cố gắng hết mình. Nếu bạn là kiểu người không muốn cam kết vì sợ không thể đi tới tận cùng, bạn hãy đưa ra những cam kết to lớn và dồn toàn lực để giữ đúng cam kết đó.

Nếu bạn cam kết quá nhiều nhưng chưa thực hiện được những cam kết quan

trọng mà bạn đã đưa ra một cách tự mãn, bạn cần sắp xếp lại các mục tiêu lớn của mình và chia chúng thành những cam kết nhỏ để bạn có thể thực hiện dễ dàng hơn. Người ta hay nói: “Giá trị của bạn nằm ở lời nói của bạn”, còn tôi thì thích nói: “Giá trị của bạn nằm ở lời nói cuối cùng mà bạn giữ đúng”.

## Bài tập

Lấy ra một tờ giấy và thực hiện những điều sau đây:

- Liệt kê ba cam kết lẽ ra bạn phải thực hiện nhưng cuối cùng đã hoãn lại.
- Mô tả kế hoạch hành động của bạn nhằm giữ đúng các cam kết của mình.
- Ba cam kết sau cùng bạn đưa ra nhưng không thực hiện được là gì? Hãy xem lại từng cam kết. Tại sao bạn phá vỡ cam kết đó? Cái giá bạn phải trả cho cam kết bị phá vỡ là gì? Bây giờ bạn làm gì để lấy lại uy tín của mình?
- Bắt đầu từ tuần này, hàng ngày bạn hãy ghi chép lại tất cả những cam kết và đánh dấu sự khác biệt giữa những cam kết đã được thực hiện và những cam kết không được thực hiện. Không có cam kết nào là quá nhỏ bé đến nỗi không thể viết ra.

## Trách nhiệm cá nhân

Chiến binh nhân từ chọn thực hiện một việc nào đó.

Người bình thường cho rằng họ buộc phải thực hiện việc đó.

Người bình thường hay cho rằng mình là nạn nhân của cuộc sống. Chiến binh nhân từ tin rằng địa vị hiện tại của mình - hoặc cả địa vị mà họ không đạt được - có mối liên hệ trực tiếp đến những lựa chọn của họ.

Cuộc sống không chỉ là tập hợp của nhiều trải nghiệm, mà còn là sự kết hợp của tất cả những lựa chọn mà bạn đã thực hiện - cả tốt lẫn xấu. Để loại bỏ suy nghĩ đổ thừa cho người khác khi mình không đạt được mục tiêu, bạn phải có trách nhiệm cá nhân. Dù đó là các mối quan hệ của bạn, loại công việc bạn làm, thu nhập bạn hưởng hay trình độ học vấn bạn đạt được, bạn luôn có khả năng lựa chọn. Bạn có quyền chọn lấy con đường trách nhiệm cá nhân, từ đó thay đổi toàn bộ cuộc sống của mình một cách đáng kinh ngạc. Không có khái niệm “số phận tôi là luôn thất bại”. Bạn thất bại chẳng qua vì đó là lựa chọn của bạn. Khi thừa nhận thất bại và không nghĩ rằng mình có quyền lựa chọn, bạn sẽ bị cuộc sống đánh bại.

Hãy nhớ lại câu chuyện của nhà tâm lý Viktor Frankl. Lẽ ra ông đã có thể trốn tránh trách nhiệm cá nhân và trở thành một “sản phẩm” điển hình của trại tập trung rồi. Nếu ông chọn cách đầu hàng hoàn cảnh kinh hoàng ấy, sẽ không có ai phê phán ông cả. Mọi người hoàn toàn cảm thông với quyết định ấy. Nhưng Frankl đã chọn cách tập trung vào những điều xảy ra trong cuộc sống của mình theo cách khiêm tốn nhất bằng cách chọn lựa thái độ và giá trị của chính

cuộc sống.

Có thể bạn không được như Viktor Frankl, nhưng bạn vẫn có khả năng chịu trách nhiệm cá nhân trước mọi việc trong cuộc sống cá nhân. Hãy lập danh sách tất cả những điều mà bạn ước ao nhưng chưa làm được. Hãy nghĩ đến những lựa chọn mà bạn đã thực hiện. Nếu có điều gì đó đang hiện hữu trong cuộc sống của bạn thì đó là vì bạn đã quyết định giữ nó lại; nếu nó chưa tồn tại nghĩa là do bạn chưa mời chào nó đến với mình. Tất cả đều phụ thuộc vào bạn - và đó chính là hành động chịu trách nhiệm cá nhân.

Bài tập

Lấy ra một tờ giấy và viết câu trả lời cho những câu sau:

- Bạn đã từng đổ lỗi chưa?
- Mỗi lần cảm thấy mình cần phải làm một điều gì đó, hãy viết ra rồi tự nói với mình: “Tôi chọn làm điều này”.
- Ngày hôm nay bạn có thể thực hiện lựa chọn nào có khả năng tạo ra thay đổi quan trọng trong cuộc đời bạn cũng như trong cuộc đời người khác?

Cống hiến

Chiến binh nhân từ trao tặng và không nghĩ đến lợi ích cá nhân.

Người bình thường chỉ trao tặng khi họ biết rằng mình sẽ được nhận lại.

Trước hết, chúng ta hãy cùng nhất trí rằng cho để nhận không phải là xấu. Ai cũng cho và nhận, mọi lúc, mọi nơi, và việc này rất bình thường. Bạn dành thời gian cho công ty với kỳ vọng sẽ được nhận lương vào cuối tháng - đó cũng là ví dụ về cho để nhận. Mọi cấp độ cho tặng đều liên quan đến lợi ích cá nhân, ngay cả khi lợi ích đó chỉ là cảm giác hài lòng sau khi giúp đỡ người khác đạt được ước mơ. Động lực để cho tặng không chỉ xoay quanh những lợi ích thu được. Khi cho tặng mà không kỳ vọng thu lại lợi ích riêng là bạn đã làm chủ được những khát khao và khuynh hướng nội tại của lòng tham và tính buông thả. Chiến binh nhân từ cho tặng đi mà không hề nghĩ đến lợi ích cá nhân và đây chính là thái độ “thi ân bất cầu báo” đáng trân trọng.

Gieo hạt nào, hái quả nấy. Khi bạn cho tặng thì thứ bạn cho tặng sẽ quay về với bạn ở quy mô lớn hơn. Warren Buffett đã quyên góp hầu hết tài sản cho Quỹ từ thiện Bill & Melinda Gates để hỗ trợ cung cấp lương thực, nhà cửa, quần áo, giáo dục và y tế cho trẻ em và các gia đình nghèo ở châu Phi. Mặc dù đã là tỷ phú và không cần thêm tiền nữa, nhưng theo luật nhân quả, hàng tỷ đô-la vẫn đang đến với Buffett và công ty của ông ngay lúc này. Đó là quy luật. Khi bạn cho tặng từ trái tim và không kỳ vọng nhận lại bất kỳ điều gì, bạn đang thực hiện việc cho tặng ở cấp độ cao nhất. Bạn cho tặng không phải để nhận lại mà vì bạn đã quyết tâm trở thành người trao tặng đúng nghĩa.

## Bài tập

Mỗi ngày trong tuần, hãy tập trung vào một lĩnh vực trao tặng khác nhau.

Lĩnh vực mà bạn trao tặng	Đối tượng và cách trao tặng	Chấm điểm mức độ khó khăn từ 1-5
1. Động lực		
2. Thời gian		
3. Tiền bạc		
4. Kiến thức		
5. Trái tim		

- Ngay hôm nay, bạn có thể làm gì để trở thành một người đóng góp chủ yếu cho sự nghiệp tốt đẹp mà bạn đã chọn?

### Tập trung

Chiến binh nhân từ điều chỉnh thực tế theo tầm nhìn của mình.

Người bình thường đóng khung tầm nhìn của mình vào thực tế.

Tập trung là khả năng điều chỉnh sự chú ý, nỗ lực hoặc hoạt động của bạn theo hướng bạn mong muốn hoặc hướng đến một mục tiêu nhất định. Đây là phẩm chất có thể tạo nên hoặc phá hỏng hình ảnh một chiến binh nhân từ, đồng thời là yếu tố quyết định liệu một chiến binh có đạt được sự vĩ đại trong cuộc sống hay không. Nếu tôi có thể định nghĩa sự thành công thì nó sẽ là: Thành công là khả năng không để bản thân bị sao nhãng trong cuộc sống. Đúng vậy, khả năng tập trung vào những điều mình muốn sẽ giữ trong tim bạn những khát khao cháy bỏng, giữ cho bạn đi đúng hướng để vươn tới ước mơ.

Khả năng tập trung vào những lợi ích trong cuộc sống quan trọng hơn nhiều so với quá trình bạn sẽ phải chịu đựng để nhận được những lợi ích đó. Bạn tôi, Bob Harrison, rất thích câu chuyện về trận đấu giữa David và Goliath. David, chàng chăn cừu nhỏ bé, sẵn sàng chiến đấu với gã khổng lồ Goliath

vốn nổi tiếng với khả năng một mình tiêu diệt được cả một đạo quân. David không sợ hãi vì cậu tập trung vào những phần thưởng mà nhà vua hứa sẽ dành cho bất cứ ai hạ được Goliath: gả công chúa xinh đẹp, ban cho vàng bạc châu báu và được miễn thuế suốt đời.

Khi tập trung vào những lợi ích trong cuộc sống, bạn sẽ luôn nhận được nhiều lợi ích hơn. Khi bạn tập trung vào bản thân những rắc rối, bạn gặp thêm nhiều rắc rối khác. Chiến binh nhân từ luôn duy trì kỷ luật để tập trung vào điều họ chọn. Cuộc sống luôn bày ra những thử thách khiến bạn sao nhãng. Khả năng phớt lờ chúng sẽ giúp bạn “giết được nhiều tên khổng lồ” hơn là bạn nghĩ.

## Bài tập

Trên một tờ giấy trắng...

- Hãy viết vài dòng về mục tiêu cuộc đời bạn. Bạn sống để làm gì?
- Hãy khởi đầu mỗi ngày bằng cách tập trung vào một danh sách gồm ba điều quan trọng nhất mà bạn cần hoàn thành.
- Hàng ngày, hãy viết về sự sao nhãng lớn nhất khiến bạn không thể hoàn thành ba điều quan trọng nhất. Có phải do cảm giác? Do người khác? Hay do thói quen?

## Trung thực

Chiến binh nhân từ đã nói là làm, bất kể hoàn cảnh. Người bình thường chỉ trung thực khi thuận tiện.

Trung thực trở thành một phẩm chất đang bị đánh mất trong cuộc sống của chúng ta. Có người tin rằng chỉ một số tình huống cụ thể mới cần đến sự trung thực, còn những trường hợp khác thì không. Trung thực đơn thuần chỉ là truyền đạt sự thật theo khả năng và kiến thức tốt nhất của bạn trong mọi thời điểm.

Một chiến binh nhân từ luôn chọn sự trung thực. Nghe có vẻ lỗi thời, nhưng quả là trung thực vẫn là giải pháp tốt nhất. Sự thiếu trung thực ban đầu không gây rắc rối gì cho bạn, nhưng sớm muộn bạn cũng phải trả giá. Vì thế, bạn hãy luôn trung thực, ngay cả khi không ở trong hoàn cảnh thuận tiện hay bị gò ép. Niềm tin là nền tảng trong mọi mối quan hệ. Sự trung thực chính là nhiên liệu giúp thúc đẩy tất cả các mối quan hệ tiến về phía trước.

Hãy xem xét những cách người ta thường dùng để che đậy sự thiếu trung thực:

1. Nói điều ngược lại với bản chất sự việc. Đây là hình thức rõ ràng nhất - người ta chọn cách nói dối trắng trợn.
2. Tạo ra ảo tưởng rằng sự việc không như bản chất vốn có. Cách này có phần

giấu giếm trong cách tiếp cận. Bạn không nói dối thẳng thừng, nhưng bạn tạo ra ảo tưởng về một điều gì đó, dù trong khi thực tế là không có thật.

3. Không nói về sự việc đúng như bản chất vốn có của nó. Mặt trời không mọc đêm nay, nhưng mặt trăng thì có. Đừng phủ nhận mặt trăng vì nó là hiển nhiên. Đừng nhân danh sự trung thực để loại bỏ thông tin có thể mang lại niềm tin cho người khác.

4. Giả vờ không biết. Ai cũng biết trò này. Bạn giả vờ không biết và không ai có thể kết tội bạn là không trung thực.

### Bài tập

Mỗi ngày trong tuần hãy thực hiện một hành động theo trình tự sau:

Ngày 1: Hãy viết về một chuyện mà bạn giả vờ không biết.

Ngày 2: Hãy viết lại lần bạn cảm thấy cần che giấu sự thật. Đã bao nhiêu lần bạn không nói điều bạn định nói?

Ngày 3: Hãy viết về lần bạn không nói đúng điều bạn nghĩ.

Ngày 4: Bạn minh bạch đến mức nào? Khi nào tính minh bạch có lợi cho bạn và khi nào đi ngược lợi ích của bạn?

Ngày 5: Có khi nào bạn cố tình mập mờ để che đậy sự thật?

### Tôn trọng

Chiến binh nhân từ đặt nguyên tắc lên trên lợi ích cá nhân.

Người bình thường làm bất cứ điều gì tốt nhất cho bản thân họ.

Chiến binh truyền thống luôn thể hiện sự tôn trọng, ngay cả khi đối mặt với kẻ thù. Sau khi hạ đối phương, anh sẽ cúi đầu trước thi thể của họ để bày tỏ lòng tôn trọng. Đó cũng là một phần của bộ quy tắc mà chiến binh nhân từ luôn tuân thủ. Chiến binh nhân từ khuyến khích chúng ta nên tôn trọng người khác.

Xã hội chúng ta hiện nay rất cần đức tính này. Cách chúng ta tôn trọng người khác có quan hệ trực tiếp với cách chúng ta tự nhìn nhận mình. Cha mẹ nên tôn trọng con cái. Tấm gương đầu tiên đưa trẻ noi theo trong cuộc đời chính là cha mẹ. Cơ sở duy nhất để hiểu được cách tôn trọng người khác một cách đúng đắn bắt nguồn từ cha mẹ. Con cái phải tôn trọng cha mẹ, không phải vì cha mẹ là người hoàn hảo và không thể làm gì sai, mà vì đó là một quy tắc khai sáng cho toàn nhân loại, hình thành nên nền tảng tôn trọng trong xã hội. Hãy tôn trọng những người cao quý và cả những người thấp hèn nhất trong xã hội. Hãy thể hiện lòng tôn kính với tổ quốc mình. Hãy nhớ đến trách nhiệm cá nhân: Bạn chính là những gì bạn đã chọn.

Có ba điều về sự tôn trọng mà bạn phải luôn ghi nhớ:

1. Tôn trọng bất kỳ người nào có mối quan hệ với bạn. Sự tôn trọng không phải là địa vị hay danh tiếng, mà là hành động biểu hiện cách bạn đối xử với chính mình. Điều người ta xem thường ở người khác liên quan trực tiếp đến điều mà họ xem thường trong chính con người họ.

2. Hãy tôn trọng chính mình, đừng xem thường bản thân và nỗ lực của chính bạn. Bạn cũng có nhiều khả năng cống hiến như những người khác trong xã hội, chỉ có sự khác biệt về cách thức mà thôi. Bạn hãy cảm thấy tự tin về con người mình hiện nay và sau này. Hãy quý trọng bản thân mà không tự đặt mình cao hơn người khác. Giữa lòng quý trọng bản thân và tính kiêu ngạo luôn có sự khác biệt.

3. Khi bạn nói lời tốt đẹp về những người dẫn dắt mình nghĩa là bạn biết tôn trọng chính mình. Cuộc sống của người dẫn dắt bạn chính là hình ảnh mô phỏng tương lai của bạn. Bạn có thể tăng tốc để hướng đến thành công, hoặc sẽ thất bại hoàn toàn, nếu không tôn trọng người dẫn dắt.

Bài tập

Mỗi ngày trong tuần hãy thực hiện một hành động theo trình tự sau:

Ngày 1: Ngay từ hôm nay, bạn hãy tập lắng nghe người khác để thể hiện sự tôn trọng và ghi lại những tác động mà bạn nhìn thấy.

Ngày 2: Viết vài dòng về điều làm bạn được tôn vinh như hôm nay.

Ngày 3: Hôm nay, bạn có thể công khai nói những lời tôn vinh dành cho mười người không?

Ngày 4: Ngay hôm nay, bạn hãy thể hiện sự tôn trọng bằng cách hỏi xin ý kiến của ba người.

Ngày 5: Hãy lập danh sách những hành động của bạn ở công ty và đánh giá những hành động ấy xem chúng là tôn vinh hay bất kính đối với đồng nghiệp của bạn.

Niềm tin

Chiến binh nhân từ có thể tin tưởng người khác hay chính họ và đủ khôn ngoan để biết khi nào nên làm như vậy.

Người bình thường hoặc không tin tưởng người khác, hoặc họ thể hiện lòng tin một cách mù quáng.

Người ta thường dành niềm tin cho những người mà họ quan tâm và mong muốn phát triển mối quan hệ đến một cấp độ nào đó, có thể là trong lĩnh vực kinh doanh, hôn nhân, bạn bè, đối tác... Những người khôn ngoan sẽ không vội vàng tin tưởng bất kỳ ai, bởi sự tin cậy cần có thời gian để hình thành,



nhưng có thể bị mất đi chỉ trong khoảnh khắc.

Niềm tin đòi hỏi sự toàn vẹn trong lời nói và hành động. Niềm tin bị phá vỡ thật khó lấy lại. Một tòa nhà cao tầng có thể mất một vài năm để xây dựng, nhưng nó có thể bị phá hủy chỉ trong vài giây. Niềm tin cũng thế.

Nếu bạn đã một lần thất tín, bạn vẫn có thể hy vọng, nhưng sẽ cần rất nhiều thời gian và nỗ lực để khôi phục những gì đã từng được thừa nhận, thậm chí bạn phải mất nhiều thời gian hơn lúc ban đầu. Chiến binh nhân từ hiểu rõ điều này và lúc nào cũng sống theo bộ quy tắc niềm tin của mình.

### Bài tập

Mỗi ngày trong tuần hãy thực hiện một hành động theo trình tự sau:

Ngày 1: Tìm ba biểu hiện lòng tin cậy mà bạn dành cho người khác. Có thể là bạn giao quyền cho họ, để họ ra quyết định về một việc nào đó...

Ngày 2: Làm ba hành động để chứng tỏ bạn tin tưởng chính mình.

Ngày 3: Hôm nay, bạn sẽ xử lý vấn đề nào để giúp bạn gia tăng niềm tin vào bản thân? Đó nên là một vấn đề mang tính thách thức hay kiểm tra năng lực của bạn.

Ngày 4: Thảo luận cởi mở với một người đã từng phụ lòng tin của bạn. Sau đó, hãy trao đổi về những việc mà người đó có thể làm để xây dựng lại lòng tin ở bạn.

Ngày 5: Trò chuyện cởi mở với một người mà bạn từng thất tín. Hãy chân thành bày tỏ thiện chí bằng cách đưa ra những hành động cụ thể nhằm khôi phục lòng tin đã bị đổ vỡ ấy.

### Sự sung túc

Chiến binh nhân từ hỏi: “Tôi có thể làm điều đó bằng cách nào?”.

Người bình thường hỏi: “Tôi có thể làm được điều đó không?”.

Sự sung túc là sự toàn vẹn và đầy đủ của bạn mà không phụ thuộc vào ngoại cảnh. Thiếu hụt là sự không có đủ và thường dựa trên cảm giác của con người cho rằng bản thân họ không đủ nguồn lực.

Sự sung túc bao hàm nhiều hơn những gì bạn có hoặc làm. Đó là một cách nghĩ, một lối sống. Để sử dụng thông thạo một ngôn ngữ cụ thể, bạn phải suy nghĩ bằng ngôn ngữ đó cho đến khi nó trở thành một phần của bạn. Để sung túc, bạn phải luôn suy nghĩ bằng tư duy sung túc.

Tâm lý thiếu hụt cho rằng nguồn lực xung quanh bạn là không đủ, vì thế bạn phải tích trữ những thứ ít ỏi mà bạn có và bạn luôn sợ mất, mà khi đã mất rồi thì bạn sẽ không thể có lại được - của cải trên thế giới này quá ít ỏi.

Với lối tư duy sung túc, chiến binh nhân từ luôn tìm cách mở rộng miếng bánh, thay vì lo nghĩ về việc miếng bánh có thể ít đi khi họ cho tặng hay cống hiến. Một cách đơn giản để nhận biết xem bạn đang sống với tư duy sung túc không là hãy tự hỏi: Có phải lúc nào mình cũng cảm thấy có quá đủ mọi thứ và có thể chia sẻ với người khác không? Nếu câu trả lời là có nghĩa là bạn đang tư duy theo lối sung túc.

## Bài tập

Mỗi ngày trong tuần hãy thực hiện một hành động theo trình tự sau:

Ngày 1: Làm thế nào để bạn làm việc với tư duy sung túc về thời gian? Hãy dành ra 15 phút để cân đối thời gian nhằm giải quyết một việc mà trước đây bạn không nghĩ rằng mình có thời gian để thực hiện.

Ngày 2: Hãy bắt đầu ngày làm việc bằng tình yêu và lòng quý trọng tràn đầy đối với chính bạn. Bạn có thể hành động như thể bạn có nguồn tình yêu, bạn bè, hoặc khách hàng... vô hạn không? Hãy ghi nhận lại các trải nghiệm của bạn.

Ngày 3: Hãy làm việc với thái độ sung túc về tài chính. Hãy dành ra một khoản tiền riêng để cho tặng người nào đó đang cần. Hãy mời người khác ăn trưa. Hãy dành 15 phút để nghĩ ra những cách tạo thêm thu nhập.

Ngày 4: Hãy đánh giá lại một công việc mà bạn cho là chỉ có vài phần thành công, dù đó là hoàn thành công việc trong ngày hay mua một ngôi nhà. Hãy tự trả lời câu hỏi: “Tôi có thể làm bằng cách nào?”. Kể từ hôm nay, hãy làm việc với tư duy sung túc và coi đây là một giải pháp. Hãy ghi nhận những trải nghiệm của bạn.

Ngày 5: Hãy làm việc với tư duy sung túc về sinh lực. Nếu bạn có sinh lực gấp đôi, bạn sẽ làm gì? Hãy nghĩ về cách bạn có thể làm. Hãy ghi nhận trải nghiệm của bạn.

## Lòng can đảm

Chiến binh nhân từ tự hỏi: “Điều gì sẽ xảy ra nếu mình không chấp nhận rủi ro này?”.

Người bình thường hỏi: “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu mình thất bại?”.

Đối với chiến binh nhân từ, can đảm không phải là điều có thể lựa chọn, mà là “tín điều” mà họ luôn tuân thủ. Họ luôn thể hiện lòng can đảm và dám chấp nhận mạo hiểm. Họ không rút lui trước các cơ hội mới, dù phải mạo hiểm chính mình. Họ không sợ cái chết, bởi họ xem ngày đang sống là ngày cuối trong đời.

Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là họ bất cần với mạng sống của mình. Họ luôn coi trọng cuộc sống và sống hết mình. Đối với chiến binh nhân từ, hương

vị cuộc sống nằm trong từng cơ hội thể hiện lòng can đảm. Họ biết rằng mình không giống bất kỳ ai. Mục đích đời họ cũng khác biệt. Đối với họ, khoe khoang kỹ năng không phải là can đảm, mà họ can đảm trong sự nghiệp của một chiến binh. Họ có nghĩa vụ chiến đấu cho những điều lớn lao hơn vì lợi ích tốt đẹp của nhân loại.

Cuộc sống không tri ân những kẻ không xứng đáng. Người can đảm nhận những điều tốt nhất mà cuộc sống ban tặng, bởi họ biết đưa ra những yêu cầu mà người hèn nhát không dám nghĩ đến. Cuộc sống sẽ tưởng thưởng những người đủ can đảm yêu cầu quyền lợi chính đáng cho mình.

## Bài tập

Mỗi ngày trong tuần hãy thực hiện một hành động theo trình tự sau:

Ngày 1: Hãy nói chuyện một cách thẳng thắn với đồng nghiệp hoặc cấp trên của bạn về một yêu cầu nào đó. Hãy viết lại trải nghiệm này.

Ngày 2: Có dự án mạo hiểm nào tại công ty mà bạn có thể nhận ngay hôm nay không?

Ngày 3: Đâu là nguy cơ của bạn trong cuộc sống riêng tư? Bạn có sẵn sàng tiếp nhận nó không? Hãy viết về cảm nhận của mình, dù bạn có làm điều đó hay không.

Ngày 4: Ngày hôm nay bạn dám mạo hiểm bao nhiêu lần và bằng bao nhiêu cách?

Ngày 5: Ngày hôm nay bạn đã mạo hiểm một cách ngu ngốc bao nhiêu lần và bằng bao nhiêu cách?

## Kiến thức

Chiến binh nhân từ hài lòng, nhưng không chấp nhận dừng lại.

Người bình thường dừng lại, dù chưa hài lòng.

Hãy luôn duy trì tâm thế của người mới bắt đầu. Dù bạn là ai hoặc bạn nghĩ rằng mình biết nhiều đến đâu thì vẫn luôn có những điều mới mẻ để bạn học hỏi. Bên cạnh tấm bằng đại học vốn có giá trị riêng của nó, bạn cần tìm kiếm những kiến thức mới mẻ nhằm mở mang hiểu biết và nâng cao giá trị. Bạn có thể học hỏi từ bất kỳ ai, thậm chí là trẻ em - những người thầy vĩ đại về cách sống hết mình và cách tha thứ để tiến lên phía trước.

Chiến binh nhân từ dành toàn bộ đời mình để học tập nâng cao kiến thức và trí tuệ. Nói về kiến thức, chiến binh nhân từ cho rằng họ không bao giờ “đến đích”. Đối với họ, lúc nào cũng có nhiều điều mới mẻ để học hỏi khám phá và để sống.

Chiến binh nhân từ không chỉ dừng lại ở những thành công tốt đẹp. Tốt có thể

là kẻ thù của sự xuất sắc. Nếu chiến binh nhân từ phải chọn giữa tốt và xuất sắc, họ luôn chọn về thứ hai. Nhưng sự xuất sắc dưới mọi hình thức không bao giờ đến một cách tình cờ mà luôn là kết quả của thời gian, sức lực và tâm thế của người mới bắt đầu.

Chiến binh nhân từ theo đuổi kiến thức mà không bao giờ cảm thấy đủ, bởi sự hài lòng của họ phù hợp với mục đích sống của họ. Do nương theo quy luật tự nhiên nên họ tự do cống hiến hết mình để sáng tạo. Chiến binh nhân từ hiểu rõ bản thân họ là toàn vẹn và đầy đủ nên họ sáng tạo ra những trò chơi nhiều hơn và tốt hơn để tiếp tục hỗ trợ quá trình sáng tạo. Đó chính là tâm thế giúp bạn vượt xa hơn bất kỳ đối thủ nào. Bạn không cạnh tranh chỉ để cạnh tranh, mà là vì bạn, một chiến binh nhân từ, nhằm giúp bạn hướng tới những gì nằm trong khả năng tối đa của bạn.

## Bài tập

Mỗi ngày trong tuần hãy thực hiện một hành động theo trình tự sau:

Ngày 1: Dành 15 phút và viết ra tất cả những lĩnh vực mà bạn chỉ hài lòng ở mức tốt chứ chưa tới mức độ xuất sắc. Hãy xem xét công việc, mối quan hệ với đồng nghiệp, hôn nhân, sức khỏe, sự lớn mạnh tinh thần và tất cả các lĩnh vực khác mà bạn có thể nghĩ ra. Hãy chọn một lĩnh vực bạn cam kết phải đạt mức xuất sắc.

Ngày 2: Nhận diện một lĩnh vực mà bạn tự xem là chuyên gia. Hãy tiếp cận ba người có trình độ thấp hơn bạn và thử thách bản thân bằng cách tham khảo ý kiến họ.

Ngày 3: Nhận diện một lĩnh vực mà bạn nhầm lẫn thành tích của bạn với chính con người bạn. Đây là lĩnh vực mà bạn không thực sự tự tin, bởi vì bạn không đạt được những kết quả như ý. Có thể là cân nặng của bạn, chất lượng các mối quan hệ gia đình hay xã hội, hiệu quả công việc... Hãy viết ra cụm từ Đây là điều kém cỏi đó, và tôi hài lòng. Hãy cảm nhận vị đắng của sự buông xuôi ấy. Hãy dành mười phút để nghĩ cách làm cho tình huống này có thể phù hợp với mục đích của bạn.

Ngày 4: Hãy tìm kiếm một cuộc tranh luận mà bạn phải giành phần đúng. Hãy viết ra giấy cách bạn có thể tranh luận mà bỏ qua mô thức đúng/sai, trong khi vẫn không cần từ bỏ quan điểm của mình.

Ngày 5: Lĩnh vực kiến thức nào tạo ra sự khác biệt quan trọng nhất trong quá trình bạn theo đuổi mục đích của mình? Hãy viết một trang về kế hoạch bổ sung kiến thức trong lĩnh vực đó và hãy áp dụng ngay. Có phải mỗi tuần bạn sẽ đến gặp chuyên gia tư vấn không? Có phải mỗi ngày bạn sẽ đọc 20 phút và cả năm ngày trong tuần không? Hãy cam kết theo đuổi kế hoạch đó vì nếu không bạn chẳng thể thay đổi được gì.

Hãy ghi nhớ những nét tính cách này. Hãy sống theo đó và nuôi dưỡng niềm tin lớn. Hãy sống có mục đích chứ không buông xuôi, phó mặc cho cuộc đời. Hãy hoàn thiện bản thân một cách mạnh mẽ!

HẾT

**Tinh thần Samurai**  
TRONG THẾ GIỚI PHẪNG

ĐƯỢC CHỌN LÀ  
**GOLD**  
Trust Supplier  
in Vietnam

Cụm từ *Võ sĩ đạo* hiểu theo nghĩa đen là “đạo hay lối hành xử của chiến binh”. Khái niệm về một chiến binh dũng mãnh với trái tim nhân hậu nghe đầy nghịch lý, nhưng bản thân từ *chiến binh* trong tiếng Nhật (*samurai*) cũng có nghĩa là “phục vụ”. Xét ở tầng ý nghĩa sâu nhất thì trái tim của một chiến binh như vậy là để giúp đỡ mọi người. Dựa trên cơ sở đó, tôi đã mở rộng khía cạnh này để tạo ra thuật ngữ “*chiến binh nhân từ*” dành để chỉ những người hội tụ được các giá trị vững chắc, có khả năng biến những ý định của họ thành hiện thực và dành toàn bộ cuộc đời mình để phụng sự xã hội.

*Chiến binh nhân từ là một người dũng mãnh, đạo đức, luôn quyết tâm đạt được mục tiêu, có thể tạo ra những điều đặc biệt cho người khác và cho chính mình.*

First News  
VSI JOURNAL  
CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO Trí Việt  
11H Nguyễn Thủ Mịch, Q.1, TP.HCM - Tel: (84) 36227979 - Fax: 36224590  
Email: [triviet@firstnews.com.vn](mailto:triviet@firstnews.com.vn) - Web: [www.firstnews.com.vn](http://www.firstnews.com.vn)

TINH THẦN SAMURAI  
8 935086 825341  
GIÁ: 72.000 ĐỒNG

<sup>[1]</sup> Nguyên văn: Bushido.

<sup>[2]</sup> Nguyên văn: The International Humanitarian of the Year.

<sup>[3]</sup> Richard Buckminster “Bucky” Fuller (12/7/1895 - 1/7/1983) là kiến trúc sư, nhà thiết kế và nhà sáng chế nổi tiếng người Mỹ. Fuller luôn bị ám ảnh bởi câu hỏi liệu nhân loại có khả năng tồn tại lâu dài và bền vững trên trái đất không, và nếu có thì như thế nào. Tự nhận mình là một người bình thường, không có một khả năng tài chính hoặc một bằng cấp hàn lâm nào, Fuller đã

dành cả cuộc đời để trả lời câu hỏi trên, đồng thời cố gắng tìm ra câu trả lời: một cá nhân bình thường như ông có thể làm gì để cải thiện điều kiện tồn tại của loài người.

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

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