

David J. Schwartz. Ph.D.

THE MAGIC OF
THINKING

BIG



• Hãy mua sách in hợp pháp để ủng hộ các Đơn vị xuất bản và các Tác giả.



ThuVienOnline

LỜI GIỚI THIỆU

Vì sao tôi lại đặt tựa cho cuốn sách này là DÁM NGHĨ LỚN? Có hàng ngàn cuốn sách được xuất bản hàng năm, tại sao lại cần phải xuất bản thêm một cuốn nữa?

Cho phép tôi được chia sẻ với bạn một vài thông tin quan trọng.

Vài năm trước đây, tôi tham dự một hội nghị bán hàng vô cùng ấn tượng của một công ty nọ. Vị Phó Chủ tịch phụ trách Marketing lúc đó rất hứng khởi. Cùng đứng với ông trên bục diễn thuyết là người đại lý bán hàng hàng đầu của công ty, một người đàn ông với vẻ ngoài bình dị, nhưng là người đã kiếm được gần 60.000 đô la vào cuối năm, trong khi thu nhập của những đại lý khác chỉ ở mức 12.000 đô la.

Vị Phó Chủ tịch đưa ra dồn dập nhiều câu hỏi dành cho cử tọa: “Tôi muốn các bạn hãy nhìn thật kỹ Harry. Nào, hãy nói cho tôi biết, Harry kiếm được nhiều tiền hơn gấp năm lần, có phải do Harry thông minh gấp năm lần các anh không? Không phải, ít nhất là theo những bài kiểm tra nhân sự của chúng tôi. Kết quả của những bài kiểm tra đó cho thấy anh ấy cũng chỉ như những người bình thường khác đang hiện diện trong phòng này mà thôi.

Có phải Harry làm việc chăm chỉ gấp năm lần các bạn không? Không, không phải – ít nhất là theo những báo cáo thực tế, số ngày nghỉ của anh ấy còn nhiều hơn đa số các bạn ngồi đây.

Hay là Harry có nhiều tiền hơn các bạn? Một lần nữa, câu trả lời lại là không. Các tài khoản đều chỉ ở mức trung bình. Hay là Harry được học hành nhiều hơn? Có sức khỏe tốt hơn? Không. Harry thật ra bình thường như mọi người bình thường khác, ngoại trừ một điều ...”

Vị Phó Chủ tịch nhấn mạnh: “... Sự khác biệt duy nhất giữa Harry và các bạn là Harry dám nghĩ và nghĩ táo bạo hơn các anh gấp năm lần”. Ông phân tích: thành công thực sự được quyết định phần lớn bởi *tâm suy nghĩ của một người* hơn là bởi trí thông minh của người đó.

Đó quả là một suy nghĩ mới mẻ, gây tò mò. Tôi khắc ghi điều đó. Tôi càng quan sát, càng tiếp xúc, càng trò chuyện với nhiều người, càng đào sâu nghiên cứu những yếu tố ẩn chứa sau thành công, câu trả lời càng hiện rõ. Càng nghiên cứu nhiều trường hợp, tôi càng nhận ra tiền bạc, hạnh phúc và sự thỏa mãn của bạn rộng lớn đến đâu đều *phụ thuộc vào tâm suy nghĩ của bạn*. Đó chính là điều kỳ diệu của tư duy lớn.

“Vậy tại sao DÁM NGHĨ LỚN giúp bạn đạt được nhiều thứ như vậy, nhưng vẫn có rất ít người suy nghĩ theo cách đó?” Đã rất nhiều người nêu câu hỏi đó với tôi. Và, đây là câu trả lời. Tầm nhìn của đa số chúng ta thường mờ mịt, phần lớn chỉ là những ý nghĩ vật vãnh và không khoáng đạt. Môi trường xung quanh chúng ta đầy rẫy những kẻ chỉ muốn kéo chúng ta xuống trở thành kẻ tầm thường. Gần như ngày nào cũng có người thuyết phục bạn: “*đã có quá nhiều người lãnh đạo rồi, chẳng còn mấy người làm ‘thường dân’ cả.*” Hay nói cách khác, cơ hội lãnh đạo không còn, những người lãnh đạo quá dư thừa rồi, nên hãy chịu khó làm một nhân viên nhỏ bé thôi.

Nhưng ý kiến “*quá nhiều người lãnh đạo*” rõ ràng không hề phù hợp với thực tế chút nào cả. Những người lãnh đạo trong hầu hết các ngành nghề sẽ nói với bạn, cũng như từng nói với tôi: “Vấn đề đang đặt ra hiện nay là có quá nhiều nhân viên, nhưng chẳng có mấy người lãnh đạo.”

Những người suy nghĩ nhỏ nhen xung quanh bạn còn nói: “Cái gì đến sẽ đến,” số phận của bạn nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn, định mệnh đã an bài. Vì vậy, hãy quên đi những ước mơ, quên ngôi nhà khang trang, quên ngôi trường đặc biệt cho bọn trẻ và một cuộc sống tốt đẹp hơn. Hãy cam chịu. Hãy phó mặc cho số phận!

Họ cũng khuyến cáo là bạn phải cạnh tranh vô cùng gay gắt thì mới mong ngoi lên được vị trí hàng đầu. Nhưng liệu có đúng như vậy không? Một vị giám đốc nhân sự tại Mỹ cho tôi biết: số lượng

hồ sơ ứng viên xin vào những vị trí có mức lương 10.000 đô la/ năm nhiều hơn từ 50 - 250 lần so với số lượng hồ sơ ứng viên xin cho những công việc có mức lương 50.000 đô la/năm. Điều này chứng tỏ sự cạnh tranh cho một *công việc bình thường* nhiều gấp 50 lần trở lên so với sự cạnh tranh cho một *công việc cao cấp*. Những *công việc cao cấp* đó đang rất thiếu người. Vẫn còn rất nhiều chỗ trống dành cho những người dám nghĩ lớn.

Các nguyên tắc và khái niệm cơ bản hỗ trợ cho cuốn sách DÁM NGHĨ LỚN được lấy từ nhiều nguồn cổ xưa nhất của những bộ óc thông minh và vĩ đại nhất từng sống trên trái đất. Nhà tiên tri David đã từng viết: “Khi một người nghĩ anh ta là kẻ thứ ba, thì anh ta đúng là kẻ thứ ba”; hay triết gia Emerson: “Những người vĩ đại là những người hiểu được rằng chính suy nghĩ mới thống trị thế giới”; hay Milton, tác giả của *Thiên đường đã mất*: “Tự trong tâm trí bạn có thể tạo ra thiên đường của địa ngục, hoặc địa ngục của thiên đường.” Shakespeare, bộ óc thông minh sâu sắc đáng kính nể, cũng từng viết: “Không có gì là tốt hay xấu cả, trừ phi bạn nghĩ như vậy.”

Nhưng còn chứng cứ hay ví dụ thực tiễn thì được lấy từ đâu? Có gì bảo đảm sự đúng đắn của những người DÁM NGHĨ LỚN? Đây là những câu hỏi hoàn toàn hợp lý. Nhiều dẫn chứng được lấy từ cuộc sống của những người xung quanh chúng ta, những người mà thông qua việc đạt được thành công, thành tích và hạnh phúc đã chứng minh tầm suy nghĩ lớn lao *thực sự* mang đến biết bao điều kỳ diệu.

Những hướng dẫn đơn giản mà chúng tôi đưa ra dưới đây không phải là những lý thuyết chưa được kiểm nghiệm. Đó không phải là sự phỏng đoán và ý kiến của một người. Mà đó là những cách tiếp cận với vô vàn tình huống của cuộc sống đã được chứng minh, trở thành những hướng dẫn có thể áp dụng phổ biến và tạo ra tác dụng kỳ diệu.

Việc bạn đọc những trang sách này, trước hết đã chứng tỏ bạn đang mong muốn đạt được thành công lớn hơn. Bạn muốn thực hiện những ước mơ. Bạn muốn có một cuộc sống đầy đủ hơn. Bạn muốn cuộc sống này dành cho mình những điều đáng được thụ hưởng. Tôi xin nhấn mạnh: *ước muốn đạt được thành công là một phẩm chất đáng quý!*

Bạn còn có một phẩm chất đáng ngưỡng mộ khác nữa. Việc bạn cầm quyển sách này trong tay chứng tỏ bạn đã tìm thấy *công cụ* giúp bạn đạt được thành công. Để tạo ra bất cứ vật gì - ô tô, cây cầu hay tên lửa - cũng đều cần công cụ. Rất nhiều người cố gắng vươn đến một cuộc sống thành công nhưng quên đi những công cụ để giúp đỡ họ. Nhưng bạn thì không. Bạn đang có đủ hai phẩm chất cần thiết để nhận ra được lợi ích thực sự của cuốn sách này: *mong muốn có được thành công lớn hơn*, và *sự nhạy bén để chọn lựa một công cụ hữu ích* giúp bạn nhận diện được mong muốn đó.

Với DÁM NGHĨ LỚN, bạn sẽ sống tự tin hơn, giàu có hơn, hạnh phúc hơn, đạt được những thành tựu to lớn, kiếm được nhiều tiền, có nhiều bạn và được mọi người tôn trọng. Bạn sẽ hiểu tư duy táo bạo mang đến điều kỳ diệu cho bạn như thế nào. Hãy bắt đầu với câu nói của nhà hiền triết vĩ đại Disraeli: “Cuộc đời thật ngắn ngủi, do vậy, đừng sống nhỏ nhoi.”

Chương 1

TIN VÀO THÀNH CÔNG, ẤT BẠN GẶT HAI ĐƯỢC THÀNH CÔNG!

Thành công chính là đạt được thành quả như mong đợi, là chinh phục được mục tiêu đã đề ra. Đó có thể là sự giàu có về mặt vật chất như sở hữu một ngôi nhà đẹp, tận hưởng những kỳ nghỉ thú vị, có được sự an toàn về mặt tài chính và khả năng dành những điều kiện học tập tốt nhất cho con cái; cũng có thể đó là sự dồi dào của những giá trị tinh thần như quyền lãnh đạo, sự ngưỡng mộ và tôn trọng của những người xung quanh, dù trong tổ chức, gia đình hay ngoài

xã hội. Thành công giúp giải tỏa mọi âu lo, sợ hãi, thất vọng hay cảm giác bị thất bại, đồng thời giúp ta thêm tự tin, hài lòng về bản thân và luôn tìm thấy hạnh phúc trong cuộc sống. Không những vậy, người thành công còn có thể mang đến nhiều điều tốt đẹp hơn cho những người đang cần đến sự trợ giúp của họ.

Ai cũng mong muốn được thành công, được tận hưởng những điều tốt đẹp nhất của cuộc sống. Không ai thích phải luồn cúi, sống một cuộc đời tẻ nhạt và cũng không ai muốn mình trở nên thấp kém hoặc trở thành những công dân hạng hai.

Từ Kinh Thánh, chúng ta có thể tìm thấy nhiều quan niệm rất gần gũi với thực tiễn trong việc tạo dựng thành công - tựu trung đều nhấn mạnh rằng: *niềm tin có thể giúp chúng ta làm được những điều tưởng chừng như không thể*. Hãy tin và thực sự tin là mình có thể đạt được những điều bản thân chưa từng làm, rồi ta sẽ làm được. Nhiều người không dám tin rằng họ có thể, và thế là họ chẳng đạt được điều gì cả!

Đôi khi chúng ta nghe ai đó nói: “Thật vớ vẩn khi nghĩ rằng con người có thể dịch chuyển cả ngọn núi chỉ bằng câu nói ‘Núi ơi, hãy dời đi.’” Đơn giản chỉ vì ta cho rằng đó là điều không thể. Có lẽ những người nói câu “Núi ơi, hãy dời đi” đã nhầm lẫn giữa niềm tin với sự mơ tưởng. Rõ ràng chúng ta không thể chỉ ước mà có thể di chuyển được ngọn núi. Hay chúng ta không thể chỉ ước mà có được một căn hộ cao cấp, một ngôi nhà có năm phòng ngủ, ba phòng tắm hay một mức thu nhập có thể đưa mình vào tầng lớp thượng lưu trong xã hội. Và chúng ta cũng không thể chỉ ước mà ngồi được vào vị trí lãnh đạo.

Nhưng nếu có *niềm tin*, chúng ta *có thể* làm được tất cả. Chúng ta *có thể* đạt được thành công nếu tin rằng mình sẽ thành công.

Sức mạnh của niềm tin không có gì là ma thuật hay bí ẩn cả. Niềm tin, tức thái độ “Tôi-tin-là-tôi-có-thể”, luôn lan tỏa một sức mạnh, khơi dậy những khả năng tiềm ẩn và tiếp thêm nghị lực cho ta. Khi bạn tin rằng *tôi-có-thể-làm-được* thì *cách-thức-thực-hiện* sẽ xuất hiện.

Có không ít bạn trẻ bắt đầu một công việc mới mỗi ngày trên khắp thế giới. Mỗi người đều “mơ ước” một ngày nào đó, mình sẽ vươn đến đỉnh cao của sự nghiệp. Điều đáng tiếc là phần lớn những bạn trẻ này lại chưa tin hẳn vào bản thân mình. Chính nếp nghĩ “*tôi-không-thể*” đã hạn chế khả năng sáng tạo và khiến họ không tìm ra được con đường thích hợp để vươn lên. Đây là lẽ thói suy nghĩ thường thấy ở những người “bình thường”.

Tuy nhiên, vẫn có một số ít bạn trẻ dám tin rằng họ sẽ thành công. Họ bắt tay vào công việc bằng một thái độ tích cực: “*Tôi đang-vươn-đến-đỉnh-cao đây!*”. Và với niềm tin lớn lao ấy, họ đã thành công. Bằng suy nghĩ không-gì-là-không-thể, những người trẻ này quan sát và học hỏi cách làm việc của thế hệ đi trước. Họ tìm hiểu cách tiếp cận vấn đề, cách ra quyết định cũng như thái độ làm việc của những người thành đạt. Thật vậy, bí quyết *cần-phải-thực-hiện-như-thế-nào* luôn đến với những ai tin rằng mình có thể làm được.

Hai năm trước, một cô gái trẻ mà tôi quen quyết định mở một công ty chuyên kinh doanh nhà lưu động. Khi ấy cô nhận được rất nhiều lời khuyên rằng cô không nên - và cũng không thể - làm được việc đó.

Với khoản tiết kiệm chưa đến 3.000 đô la, mọi người khuyên cô nên từ bỏ ý định bởi số vốn đầu tư tối thiểu để kinh doanh nhà lưu động lớn gấp nhiều lần khoản vốn ít ỏi kia.

Mọi người khuyên: “*Cô hãy nhìn xem, thị trường bây giờ cạnh tranh gay gắt đến mức nào. Trong khi đó, cô chẳng có kinh nghiệm gì nhiều trong việc kinh doanh nhà lưu động, nói chi đến việc điều hành cả một doanh nghiệp.*”

Nhưng cô gái trẻ ấy vẫn tràn đầy niềm tin vào bản thân, tin vào khả năng thành công của công việc kinh doanh này. Cô thừa nhận là mình thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm, và mức độ cạnh tranh trong ngành này đang ngày càng khốc liệt hơn.

Nhưng cô vẫn quả quyết: “Qua tìm hiểu, tôi nhận thấy ngành kinh doanh nhà lưu động đang ngày càng phát triển. Không những vậy, sau khi nghiên cứu thị trường, tôi tin mình có thể làm tốt công việc kinh doanh này hơn bất cứ ai. Ất hẳn tôi sẽ mắc phải một số sai lầm nào đó, nhưng tôi sẽ đi đến thành công nhanh thôi”. Và cô đã thực hiện đúng như lời mình nói. Cô hầu như chẳng gặp chút khó khăn nào trong việc huy động vốn. Niềm tin tuyệt đối vào sự thành công đã giúp cô chiếm được lòng tin của hai nhà đầu tư. Với niềm tin tuyệt đối đó, cô gái đã làm được “điều không thể” – cô đã thuyết phục được một công ty chế tạo nhà lưu động cho cô một hạn mức cung cấp mà không phải trả tiền trước.

Cô cho biết: “Năm ngoái doanh thu bán hàng của chúng tôi đạt 1 triệu đô la”. Cô hy vọng năm tới sẽ đạt được hơn 2 triệu đô la.

Niềm tin, một *niềm tin mãnh liệt*, sẽ thúc đẩy chúng ta suy nghĩ đến cùng để tìm ra phương hướng, phương tiện và phương pháp thực hiện. Chỉ khi bạn tin vào chính mình thì người khác mới có thể đặt niềm tin vào bạn!

Chẳng mấy ai dám nghĩ rằng chỉ cần có niềm tin là sẽ làm được mọi việc. Nhưng bất cứ người nào có niềm tin mạnh mẽ vào bản thân, chắc chắn họ sẽ đạt được thành công. Ngay sau đây tôi sẽ kể một câu chuyện để minh chứng cho khả năng “làm nên những điều tưởng chừng không thể” của con người. Đó là câu chuyện về một công ty xây dựng cầu đường nhà nước, nơi một người bạn của tôi đang làm việc, thuộc một bang vùng trung tâm phía Bắc Hoa Kỳ.

Người bạn đó kể: “Tháng trước, công ty chúng tôi gửi thông báo đến nhiều nơi cho biết chúng tôi đang cần tìm một đối tác thích hợp để đảm nhiệm việc thiết kế tám cây cầu thuộc một dự án xây dựng đường quốc lộ. Kinh phí xây cầu là 5 triệu đô la. Doanh nghiệp thiết kế sẽ nhận thù lao trị giá 4% hợp đồng, tương đương với 200.000 đô la.

“Tôi đã trao đổi với 21 công ty có khả năng thiết kế dự án đó. Bốn công ty mạnh nhất không ngần ngại quyết định nộp hồ sơ dự thầu, 17 công ty còn lại đều có quy mô khá nhỏ (mỗi công ty chỉ có từ 3 đến 7 kỹ sư). Chính vì thế, chúng tôi không lấy làm ngạc nhiên khi 16 trong số 17 công ty đó chấp nhận đứng ngoài cuộc chơi. Họ xem qua dự án và lắc đầu: “Dự án này quá lớn đối với chúng tôi.

Tuy nhiên, công ty còn lại trong số 17 công ty nhỏ ấy, với vốn vẹn 3 kỹ sư, sau khi nghiên cứu dự án đã khẳng định: *Chúng tôi có thể làm được! Chúng tôi sẽ nộp hồ sơ dự thầu ngay.*

Họ đã nộp hồ sơ và đã được chọn.”

Chỉ những ai dám tin mình có thể làm được những việc tưởng chừng bất khả thì mới thực sự đáng được công việc! Trái lại, những người thiếu niềm tin thì chẳng bao giờ đạt được gì cả. Niềm tin cho ta sức mạnh để thực hiện mọi điều dù khó khăn nhất.

Trong cuộc sống hiện đại ngày nay, niềm tin có thể giúp ta làm được nhiều việc lớn hơn cả dịch chuyển một ngọn núi. Chẳng hạn như trong thám hiểm vũ trụ, yếu tố quan trọng nhất, cũng là yếu tố cần thiết nhất, chính là niềm tin vào khả năng nhân loại có thể làm chủ được khoảng không bao la ấy. Nếu không có niềm tin vững chắc vào *khả năng con người* du hành trong không gian, các nhà khoa học đã không thể có đủ lòng dũng cảm, niềm đam mê và sự nhiệt tình để biến điều đó thành sự thật. Trong việc đối diện với ung thư cũng vậy, niềm tin vào khả năng chữa khỏi căn bệnh nan y này đã tạo động lực lớn lao giúp con người tìm ra nhiều phác đồ điều trị. Hoặc vào trước năm 1994, người ta bàn luận xôn xao chung quanh việc xây dựng đường

hầm xuyên biển Manche nối liền nước Anh với lục địa Châu Âu, dài trên 50 km, với e ngại đó là một đại dự án viễn vông. Quả thực, dự án xuyên biển Manche được khởi đầu với không ít sai lầm, nhưng cuối cùng đã thành công vào năm 1994, trở thành đường hầm dưới biển dài nhất thế giới. Chính niềm tin kiên trì là động lực quan trọng dẫn đến sự ra đời của đường hầm biển Manche, mà Hiệp Hội Kỹ sư Dân dụng Mỹ gọi đó là một trong bảy kỳ quan thế giới hiện đại.

Niềm tin vào những thành quả tốt đẹp chính là động lực, là sức mạnh giúp con người sáng tạo ra những tác phẩm văn học để đời, những vở kịch kinh điển hay những phát minh khoa học vĩ đại. Không chỉ đối với cá nhân, niềm tin mãnh liệt vào tương lai còn là một nhân tố quan trọng luôn ẩn chứa sau thành công của các doanh nghiệp lớn, các tổ chức chính trị hay tôn giáo tên tuổi. Có thể khẳng định: *niềm tin thực sự là yếu tố cơ bản và cần thiết để vươn tới thành công.*

Hãy thực sự tin tưởng vào thành công, rồi bạn sẽ thành công!

Trong nhiều năm qua, tôi đã nghe không ít người tâm sự về thất bại của họ, không chỉ trong kinh doanh mà cả trong các lĩnh vực, ngành nghề khác. Họ đưa ra vô vàn lý do hay những lời bào chữa cho thất bại của mình. Tôi nhận ra trong những lời bào chữa ấy, bao giờ cũng xuất hiện những suy nghĩ kiểu như “Thực tình, tôi đã không nghĩ việc này có thể thành công”, hoặc “Ngay trước khi bắt tay vào việc, tôi đã không thực sự tin rằng mình sẽ thành công”, hoặc “Tôi không lấy gì làm bất ngờ khi việc đó không thành công”.

Những suy nghĩ kiểu này chính là biểu hiện của thái độ tiêu cực: “Được-tôi-sẽ-thử-xem-sao-nhưng-tôi-không-nghĩ-là-sẽ-thành-công”... Chính vì thế, hầu hết không thể đạt được mục tiêu của mình. Sự hoài nghi, ngò vực vào bản thân, *nỗi lo lắng sẽ thất bại và thái độ không thực sự khao khát thành công* chính là nguyên nhân dẫn đến hầu hết mọi thất bại.

Vẫn còn hoài nghi thì vẫn còn thất bại.

Thành công chỉ đến với những ai tin tưởng hoàn toàn vào chiến thắng sau cùng.

Gần đây, một nữ văn sĩ trẻ có tâm sự với tôi về những tham vọng của cô trong sự nghiệp cầm bút của mình. Khi nhắc đến một cây bút nổi tiếng trên văn đàn, cô đã thốt lên: “Ôi, ông ấy là một cây bút quá đổi tài hoa, tôi có mơ cũng chẳng bao giờ được như thế đâu”.

Thái độ của cô gái trẻ ấy khiến tôi vô cùng thất vọng, bởi lẽ tôi biết khá rõ về nhà văn mà chúng tôi đang nói tới. Ông ấy chỉ là một nhà văn bình thường như mọi nhà văn khác, nhưng ông ấy xuất sắc hơn người khác ở sự tự tin. Ông ấy luôn tin rằng mình là một trong số những người giỏi nhất, vì thế ông suy nghĩ và hành động theo cách của người giỏi nhất.

Tôn trọng những người giỏi hơn mình là việc nên làm. Tuy nhiên, chúng ta chỉ nên học hỏi từ họ, chứ không nên tôn sùng họ quá mức. Hãy tự tin bạn cũng có thể vượt trội. Hãy tự tin bạn sẽ còn tiến xa. Những người không có niềm tin sẽ chỉ luôn là kẻ theo đuổi người khác.

Hãy thử nhìn nhận vấn đề theo cách khác xem sao. Niềm tin giống như một cỗ máy *tự động điều chỉnh* những gì ta sẽ đạt được trong cuộc sống. Hãy quan sát một người đang cố vùng vẫy thoát ra khỏi cảnh sống tầm thường. Anh ta không tin mình đáng được nhận nhiều hơn, do đó những gì anh ta nhận được thật ít ỏi. Anh ta không tin mình làm được việc gì to tát cả, và đúng là anh ta không thể. Anh ta không tin rằng mình quan trọng, bởi vậy những gì anh ta làm đều bị gán cái mác “không quan trọng”. Dần dần, thái độ thiếu niềm tin vào bản thân sẽ thể hiện qua cách nói năng, đi đứng hay cách anh ta đối xử với mọi người xung quanh. Nếu không sớm xây dựng được niềm tin vào tương lai thì anh ta sẽ ngày càng thụt lùi, ngày càng thấy mình nhỏ bé. Và trong mắt những người xung quanh, anh ta cũng sẽ ngày càng trở nên mờ nhạt hơn.

Còn bây giờ, hãy đến với một người đang tự tin vươn tới thành công. Anh ta tin tưởng mình xứng đáng gặt hái được nhiều quả ngọt, quả nhiên anh ta gặt hái được không ít. Anh ta tin mình hoàn toàn đáng được những trọng trách lớn lao, và anh ta thực sự làm được. Mọi thứ anh ta làm, cách anh ta đối xử với mọi người, những suy nghĩ, quan điểm, tính cách, tất cả đều thể hiện rằng: “Anh ta thật nổi bật. Đó quả là một người quan trọng”.

Mỗi cá nhân là sản phẩm từ ý chí của chính mình. Hãy tự tin vào bản thân, tin vào những điều kỳ diệu. Hãy lao vào cuộc chinh phục thành công với niềm tin tuyệt đối rằng bạn có thể. Chắc chắn bạn sẽ làm được.

Vài năm trước, sau một buổi diễn thuyết trước giới doanh nhân tại Detroit, tôi có cơ hội trò chuyện với một người trong số họ. Anh ta chủ động đến gặp tôi, tự giới thiệu về mình và bày tỏ lòng ngưỡng mộ: “Tôi thực sự rất thích bài diễn văn của ông. Ông có thể dành cho tôi ít phút được không? Tôi rất muốn được chia sẻ với ông về những trải nghiệm của chính bản thân tôi”.

Chúng tôi nhanh chóng tìm được một quán cà phê nhỏ. Trong khi chờ vài món điểm tâm, anh ta vào chuyện ngay: “Tôi rất tâm đắc với những điều ông đã trình bày tối nay. Nó rất giống với những điều tôi học được từ cuộc sống: Đó là hãy khiến ý chí hỗ trợ, thay vì cản trở chúng ta. Trước đây, tôi chưa từng kể cho ai nghe về cách tôi làm thế nào để có được cuộc sống như ngày hôm nay, nhưng giờ tôi rất muốn chia sẻ với ông”.

“Tôi rất sẵn lòng nghe đây,”- Tôi nói.

“Vâng, mới chỉ 5 năm trước, tôi còn là một kỹ sư quèn trong một xưởng chế tạo dụng cụ và khuôn cắt. Cuộc sống của chúng tôi cũng khá đầy đủ, tuy nhiên vẫn còn kém xa so với những gì mà tôi hằng mơ ước. Ngôi nhà quá nhỏ và cần có quá nhiều thứ phải sửa chữa nhưng chúng tôi lại không đủ tiền. Thật may là vợ tôi rất tuyệt vời, cô ấy chẳng hề phàn nàn hay kêu ca gì. Mặc dù vậy, tôi vẫn cảm nhận ở cô ấy toát lên vẻ cam chịu số phận. Tôi thực sự rất đau lòng mỗi khi tự nhìn lại, biết rằng mình đã không thể chăm lo tốt cho vợ và hai đứa con yêu quý”.

“Thế nhưng bây giờ mọi việc đã hoàn toàn khác trước”, bạn tôi hồ hởi kể tiếp. “Hiện chúng tôi đang sống trong một ngôi nhà mới rất đẹp trên mảnh đất rộng gần một héc-ta, ngoài ra còn có một ngôi nhà nhỏ cách đây hơn 300 km về phía bắc nữa. Chúng tôi không còn phải lo lắng chuyện tiền nong sao cho các con có thể theo học những trường đại học uy tín, vợ tôi cũng không còn phải áy náy mỗi khi sửa chữa cho mình vài bộ quần áo mới. Kỳ nghỉ hè tới, cả gia đình sẽ đi du lịch Châu Âu. Bây giờ, chúng tôi mới thực sự cảm thấy mình đang sống”.

Tôi vô cùng ngạc nhiên hỏi: “Ồ, làm sao tất cả những điều đó lại xảy ra được?”

Anh từ tốn trả lời: “Vâng, những điều đó đang thực sự xảy đến với tôi đây. Đúng như lời anh nói tối nay, ‘Tôi đã cố gắng phát huy hết sức mạnh niềm tin của mình’. Năm năm trước, tôi tình cờ biết một xưởng chế tạo dụng cụ và khuôn cắt ở Detroit này đang tuyển người. Lúc đó, dù chúng tôi vẫn đang sống tại Cleveland nhưng tôi quyết định thử vận may của mình với hy vọng sẽ kiếm được một công việc mới có khoản thu nhập khá hơn. Tôi đến đây vào một tối Chủ Nhật để chuẩn bị cho buổi phỏng vấn vào ngày hôm sau.

Sau bữa tối, tôi ngồi một mình trong căn phòng của khách sạn và suy ngẫm. Chẳng hiểu sao, tôi bỗng thấy chán ghét bản thân mình. Tôi tự hỏi ‘Tại sao mình mãi chỉ là một anh kỹ sư quèn? Tại sao mình lại phải cố gắng để có được một công việc mà tương lai cũng chắc gì khấm khá hơn so với chỗ cũ?’

Chẳng hiểu điều gì xui khiến, tôi lấy ra một mảnh giấy và ghi họ tên của năm người tôi biết rất rõ lâu nay. Họ đều là những người có được vị trí công việc và quyền lực hơn hẳn tôi. Hai

người trong số đó là hàng xóm cũ của tôi. Sau một thời gian làm việc chăm chỉ, với mức lương khá, họ đã chuyển đến nơi ở khác tốt hơn. Hai người khác từng là ông chủ cũ của tôi, và người cuối cùng là ông anh rể tôi.

Rồi tôi lại tự chất vấn bản thân: ngoài một công việc tốt hơn, những người đó có gì hơn tôi chứ? Họ thông minh hơn tôi chăng? Hay họ hơn tôi về học vấn, về phẩm chất cá nhân? Tôi ngẫm so sánh và tự nhận thấy, về những mặt ấy, thực tình, họ chẳng hơn gì tôi cả.

Nhưng rồi, tôi nhớ tới một phẩm chất để thành công mà người ta vẫn thường nhắc đến. Đó là *sự tiên phong chủ động*. Về điều này, dù chẳng vui vẻ gì nhưng tôi buộc phải thừa nhận là mình kém xa những người bạn thành đạt của tôi.

Dù lúc đó đã quá nửa đêm, khoảng 3 giờ sáng, nhưng thật ngạc nhiên là tâm trí tôi vẫn hoàn toàn minh mẫn. Lần đầu tiên, tôi nhận ra điểm yếu của chính mình. Từ trước đến nay tôi đã luôn do dự, để rồi bao cơ hội tốt vượt khỏi tầm tay. Càng suy nghĩ, tôi càng hiểu ra một điều: tôi không có được sự chủ động, bởi vì trong thâm tâm, tôi đã không dám tin mình xứng đáng có được nhiều thứ.

Suốt cả đêm, tôi chỉ ngồi và suy ngẫm xem trong suốt thời gian qua, cảm giác mất tự tin ấy đã chi phối bản thân mình như thế nào. Những năm qua, tôi không hề tin tưởng hay động viên bản thân mà chỉ lẩn quẩn trong ý nghĩ mình chẳng thể làm nên trò trống gì. Lúc nào tôi cũng đánh giá thấp bản thân mình. Giờ đây, mọi điều trở nên sáng tỏ hơn bao giờ hết. Sẽ không ai trao tặng niềm tin cho tôi, nếu tôi không biết tin vào chính mình!

Lúc ấy, ngay lập tức tôi quyết định, ‘Bao lâu nay mình vẫn nghĩ sẽ mãi là một anh kỹ sư quèn mà thôi. Từ bây giờ mình không hạ thấp bản thân như vậy nữa. Mình xứng đáng được nhiều hơn thế.’

Sáng hôm sau, tôi đến dự buổi phỏng vấn với sự tự tin cao nhất mà trước nay tôi chưa từng có. Trước buổi sáng đó, tôi chỉ hy vọng mình có đủ can đảm để yêu cầu một mức lương cao hơn trước một chút, khoảng 750 đô la, hay cao nhất cũng chỉ là 1.000 đô la. Nhưng giờ đây, sau một đêm dài suy nghĩ và ý thức được rõ hơn giá trị của bản thân, tôi đã không ngần ngại yêu cầu mức lương 3.500 đô la. Và tôi đã được tuyển dụng.

“Sau hai năm nỗ lực làm việc, tôi đã tạo dựng được uy tín cho riêng mình. Tôi đã thể hiện và khẳng định với mọi người rằng tôi là một người có khả năng kinh doanh. Thế rồi tình hình hoạt động của công ty rơi vào suy thoái, trong bối cảnh đó giá trị của tôi càng được xem trọng hơn bao giờ hết, bởi tôi vốn được đánh giá là một trong những người có tài năng kinh doanh nhất trong ngành này. Sau đó, khi công ty được cải tổ, tôi nhận được một lượng cổ phiếu đáng kể cùng với mức lương cao hơn.”

Đó là toàn bộ câu chuyện của người bạn tôi. Chẳng có gì bí ẩn cả. Điểm mấu chốt chính là việc anh ấy đã nhận ra một chân lý: Trước tiên hãy tin vào bản thân mình, rồi những điều tốt đẹp mới có thể bắt đầu đến với bạn.

Thực ra, có thể ví tâm trí chúng ta như một “nhà máy sản xuất những ý tưởng”. Nhà máy đó hoạt động không ngừng nghỉ, sản sinh ra vô số ý tưởng mỗi ngày.

Nhà máy đó cùng lúc được điều hành bởi hai người quản đốc. Chúng ta tạm gọi họ là ông Chiến Thắng và ông Thất Bại. ông Chiến Thắng chịu trách nhiệm tạo ra những suy nghĩ tích cực. Chuyên môn của ông là đưa ra những lý lẽ cho thấy chúng ta có đầy đủ năng lực, giải thích lý do tại sao chúng ta nên gánh lấy công việc và tin chắc chúng ta sẽ làm được.

Trái lại, ông Thất Bại chuyên sản xuất những suy nghĩ tiêu cực, những lý do cho thấy chúng ta không thể làm được hay những biểu hiện chỉ rõ chúng ta yếu kém đến mức nào. Chuyên môn của ông ta là tạo ra một chuỗi những ý nghĩ “tại-sao-chúng-ta-sẽ-thất-bại”.

Cả hai đều có khả năng nắm bắt mệnh lệnh của chúng ta rất nhanh. Để ra lệnh cho một trong hai người này, chúng ta chỉ cần ra dấu thật kín đáo. Nếu dấu hiệu đó mang tính tích cực, ông Chiến Thắng sẽ bắt tay ngay vào việc. Còn nếu dấu hiệu đó mang tính tiêu cực, ông Thất Bại sẽ bước tới.

Để hiểu rõ hơn về cách làm việc của hai nhà quản đốc này, chúng ta thử xem xét ví dụ sau. Khi một ngày mới bắt đầu, bạn cho rằng: “Hôm nay sẽ là một ngày tồi tệ đây”. Câu nói của bạn sẽ tác động đến ông Thất Bại và ông ta sẽ đưa đến cho bạn một loạt dẫn chứng để chứng minh rằng ngày hôm nay của bạn tồi tệ đến mức nào: thời tiết hôm nay quá nóng hoặc quá lạnh, công việc kinh doanh buôn bán chẳng ra sao, bạn có thể bị ốm, hay vợ bạn sẽ lại cầu nhàu vì vài chuyện không đâu. ông Thất Bại làm việc rất hiệu quả. Chỉ trong ít phút, ông đã thuyết phục được bạn rồi. Và hôm đó đúng là một ngày tệ hại, kể cả khi bạn chưa biết rõ nó sẽ diễn ra như thế nào.

Nhưng nếu bạn cho rằng: “Hôm nay sẽ là một ngày tốt lành đây” thì ông Chiến Thắng sẽ bắt tay vào việc. Ông ấy sẽ nhắc bạn: “Hôm nay là một ngày *tuyệt vời*. Thời tiết thật dễ chịu. Bạn cảm thấy mình thật hứng khởi, tràn đầy sinh lực, với niềm tin sẽ gặt được nhiều kết quả tốt trong công việc!” Quả nhiên, hôm đó trở thành một ngày tốt lành của bạn.

Bằng cách của mình, ông Thất Bại luôn gieo nỗi ám ảnh cho rằng bạn chẳng làm được gì cả, còn ông Chiến Thắng thì ngược lại. ông Thất Bại luôn cố gieo vào đầu bạn sự lo ngại mình sẽ chuốc lấy thảm hại, trong khi đó, ông Chiến Thắng sẽ chứng minh bạn hoàn toàn có thể thành công. ông Thất Bại luôn bày ra các lý lẽ, chứng cứ để chống lại một nhân vật nào đó, còn ông Chiến Thắng sẽ cho bạn thấy tất cả những ưu điểm đáng quý của người ấy.

Rõ ràng là bạn giao cho bên nào nhiều việc hơn, bên đó sẽ trở nên mạnh hơn. Nếu ông Thất Bại càng có nhiều việc để làm, ông ta sẽ ngày càng chiếm ưu thế trong tâm trí bạn. Nếu cứ tiếp tục như vậy, chẳng chóng thì chầy ông ta sẽ kiểm soát toàn bộ quá trình suy nghĩ của bạn. Khi đó mọi ý nghĩ đều trở nên tiêu cực.

Tốt nhất là bạn nên sa thải ngài Thất Bại ngay lập tức. Bạn không cần đến ông ta đâu. Chắc chắn bạn cũng không muốn ông ta lờn vờn quanh mình, suốt ngày lái nhái: bạn không thể làm nổi, bạn không có đủ khả năng, bạn sẽ thất bại thôi, hay đại loại như thế. ông Thất Bại chẳng thể giúp bạn thành công được đâu, vì vậy, hãy tổng cổ ông ta đi thôi!

Hãy khiến ông Chiến Thắng luôn luôn bận rộn. Mỗi khi một ý nghĩ nào đó vụt lên trong đầu, hãy bảo ông ta làm việc. Ông ấy sẽ tìm ra cho bạn phương hướng để đi tới thành công.

Hiện nay, tính trung bình cứ một ngày nước Mỹ lại đón nhận thêm 11.500 cư dân mới. Dân số tăng lên với tốc độ chóng mặt. Người ta dự đoán chỉ trong 10 năm tới, dân số Mỹ sẽ tăng thêm khoảng 35 triệu người, tương đương với tổng số dân hiện nay của năm thành phố lớn nhất Hoa Kỳ: New York, Chicago, Los Angeles, Detroit và Philadelphia. Hãy thử tưởng tượng xem lúc ấy tất cả mọi thứ sẽ ra sao. Những ngành nghề mới, những bước đột phá trong khoa học, những thị trường được mở rộng hơn so với trước - tất cả đều đưa đến nhiều cơ hội mới. Đó là tín hiệu tốt lành. Và đó là khoảng thời gian quý giá để sống hết mình!

Hiện nay có một điều dễ thấy là nhu cầu về nhân lực cho các vị trí lãnh đạo đang rất lớn trong mọi ngành nghề, lĩnh vực. Những người sẽ đảm nhiệm các vị trí đó, không ai khác, chính là những người đã trưởng thành hay sắp trưởng thành. Rõ ràng bạn là một trong số đó.

Tuy nhiên, sự phát triển về mọi mặt của một quốc gia không có nghĩa rằng tất cả các cá nhân thuộc quốc gia đó đều thành đạt. Trong suốt một thời gian dài, nước Mỹ đã không ngừng đạt được những thành tựu đáng kể, cả về kinh tế lẫn chính trị, văn hóa, xã hội. Chỉ cần một cái nhìn thoáng qua, bạn cũng thấy có đến hàng triệu, hàng chục triệu người đã nỗ lực nhưng không thành công. Hai thập niên qua, những cơ hội làm giàu mở ra ngày càng nhiều nhưng phần đông dân chúng vẫn bị vướng trong cái vòng lẩn quẩn của một cuộc sống tầm thường. Đa số họ đắm chìm trong lo lắng, sợ hãi và sống qua ngày với cảm giác mình thuộc hàng thứ yếu, không được xã hội đánh giá cao, cứ than thở mình không thể làm được những điều mình muốn. Kết quả là họ sẽ chỉ kiếm được cho mình những phần thưởng xoàng xĩnh, những hạnh phúc tầm thường mà thôi.

Những người khôn ngoan là những người biết tận dụng cơ hội, biến nó thành lợi thế cho riêng mình. Họ luôn có quyết tâm cao độ và biết làm thế nào để hướng suy nghĩ của mình tới thành công. Tôi thực sự tin bạn là một trong số đó. Còn nếu không, bạn được như bây giờ chỉ là do may mắn mà thôi, và bạn cũng chẳng cần bận tâm đến những điều đúng đắn trong cuốn sách này.

Hãy tự tin tiến về phía trước. Cánh cửa dẫn đến thành công chưa bao giờ rộng mở đến thế. Hãy đồng ý tuyên bố bạn là một trong số người sẽ thành công và sẽ đạt được những gì mình mong muốn trong cuộc sống.

Dù đây mới chỉ là bước khởi đầu để đi tới thành công, nhưng lại chính là bước cơ bản nhất mà bạn không thể bỏ qua. Thật vậy đấy!

Hãy tin tưởng vào bản thân mình, hãy tin bạn có thể thành công.

KHAI THÔNG SỨC MẠNH NIỀM TIN

Sau đây là ba gợi ý giúp bạn nắm bắt và khai thông sức mạnh niềm tin của mình:

1. *Hãy luôn hướng tới thành công thay vì chỉ nghĩ đến thất bại.* Dù trong công việc hay cuộc sống thường ngày, hãy luôn để tâm trí bạn ngập đầy những suy nghĩ tích cực. Mỗi khi phải đối mặt với khó khăn, hãy tự tin nghĩ rằng: “Tôi sẽ vượt qua”, chứ không phải “Có lẽ tôi không làm nổi”. Mỗi khi phải cạnh tranh với một ai khác, hãy nghĩ “Tôi chẳng thua kém gì những người giỏi nhất”, chứ không phải “Tôi sẽ bị họ bỏ xa mất thôi”. Khi cơ hội đến, hãy tin : “Tôi làm được”, chứ đừng bao giờ nghĩ “Tôi không thể”. Hãy dành cho ý nghĩ “Tôi sẽ thành công” có được một vị trí thường trực trong tâm trí bạn. Chính việc suy nghĩ tích cực giúp bạn lập nên các kế hoạch cụ thể và khả thi để đi đến thành công. Ngược lại, việc suy nghĩ tiêu cực chỉ khiến bạn lờn vờn với những điều sẽ mang lại thất bại mà thôi.
2. Mỗi ngày, hãy tự nhắc nhở rằng bạn còn rất nhiều khả năng tiềm ẩn mà chính mình chưa khám phá hết được. Những người thành đạt không phải là siêu nhân. Thực ra họ chẳng có phép màu gì cả. Họ chỉ là những con người bình thường. Họ thành công không phải nhờ trí tuệ siêu việt, cũng không phải nhờ may mắn, mà bởi vì họ luôn biết cách khơi dậy và giữ vững niềm tin vào bản thân, tin vào những điều đang làm. Chính vì thế, hãy nhớ một điều: *Đừng bao giờ đánh giá thấp bản thân mình.*
3. Hãy nghĩ đến và tin tưởng vào những điều lớn lao. Bạn càng tin tưởng vào bản thân bao nhiêu thì thành công bạn đạt được càng rực rỡ bấy nhiêu. Nếu chỉ hướng đến những

mục tiêu nhỏ bé, bạn sẽ chỉ gặt được những thành quả còn con. Hãy đặt ra cho mình những mục tiêu lớn lao, rồi bạn sẽ đạt được những thành công vang dội. Đặc biệt, bạn nên nhớ rằng: *thực hiện những ý tưởng và kế hoạch lớn lao không hề khó khăn hơn - thậm chí có đôi lúc còn đơn giản hơn - so với việc thực hiện những ý tưởng hay kế hoạch nhỏ bé.*

Trong một cuộc hội thảo của các nhà lãnh đạo cấp cao, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn General Electric, ông Ralph J. Cordiner nói: “Bất cứ ai khao khát được ngồi vào vị trí lãnh đạo - dù chỉ vì lợi ích của anh ta hoặc mong mọi cống hiến cho công ty – đều cần có một quyết tâm cao độ để không ngừng tự hoàn thiện bản thân. Không ai có thể “*cưỡng bức*” một người hãy cố gắng. Việc anh ta thắng tiến hay thụt lùi, chỉ bản thân anh ta quyết định mà thôi. Điều này đòi hỏi thời gian, công sức và cả sự hy sinh của mỗi cá nhân. Không ai có thể cố gắng hộ người khác”.

Nhận định của Cordiner được đặt trên nền tảng thực tế. Chúng ta hãy cùng xem xét kỹ hơn. Những người đang thành đạt trong các ngành quản trị kinh doanh, bán hàng, kỹ thuật, trong lĩnh vực tôn giáo, văn chương, biểu diễn hay bất cứ một ngành nào khác, tất cả đều lập ra cho mình *một kế hoạch tự phát triển bản thân* sáng suốt, hợp lý và liên tục.

Bất kỳ một kế hoạch rèn luyện nào cũng đều phải đạt được ba mục tiêu - đó cũng là những điều mà cuốn sách này hướng tới. *Thứ nhất*, định rõ nội dung những việc cần làm. *Thứ hai*, vạch ra được phương thức để thực hiện. *Thứ ba*, kế hoạch đó cần phải trải qua những phép thử khắt khe nhất và phải chứng minh được là thực sự hiệu quả.

Quan điểm và cách làm của những người thành đạt sẽ giúp bạn thiết kế một chương trình tự rèn luyện bản thân với *nội dung hợp lý nhất*. Làm thế nào những người thành danh có thể sắp xếp được cuộc sống và công việc? Làm thế nào mà họ có thể vượt qua những khó khăn trở ngại? Họ tư duy như thế nào? Điều gì đã khiến họ vượt lên hẳn những người bình thường khác và được mọi người nể trọng?

Còn *cách thức* để thực hiện chương trình tự rèn luyện bản thân ấy? Qua từng chương trong cuốn sách này, bạn sẽ thu thập được hàng loạt những chỉ dẫn cụ thể về những việc cần làm. Hãy thử áp dụng và tự mình kiểm nghiệm.

Kết quả ra sao? Tôi dám chắc với bạn: việc áp dụng một cách hợp lý chương trình được giới thiệu trong cuốn sách này sẽ mang đến cho bạn những thành quả mà bạn không ngờ đến! Hãy xây dựng kế hoạch của bạn theo từng bước như cuốn sách gợi ý. Thành quả đến với bạn có thể là sự nể trọng nhiều hơn từ các thành viên trong gia đình, hoặc sự ngưỡng mộ từ bạn bè và đồng nghiệp. Bản thân bạn cũng sẽ cảm thấy mình có ích hơn, có địa vị cao hơn trong xã hội. Thành quả đó cũng gồm cả mức thu nhập khá hơn, và đương nhiên là một mức sống tốt hơn.

Quá trình tự rèn luyện do bạn quyết định hoàn toàn. Sẽ không có ai đứng bên cạnh nhắc nhở bạn phải làm gì và làm như thế nào. Cuốn sách này sẽ đưa ra cho bạn những chỉ dẫn hợp lý, nhưng chỉ có bạn mới hiểu rõ bản thân mình mà thôi. Chỉ có *bạn* mới có thể tự bảo mình áp dụng điều này hoặc điều nọ. Chỉ có *bạn* mới tự đánh giá được sự tiến bộ của bản thân. Và, cũng chỉ có *bạn* mới có thể đưa ra những điều chỉnh cần thiết. Tóm lại, bạn cần rèn luyện liên tục để vươn tới những mục tiêu ngày càng cao hơn.

Thực ra, bạn luôn có sẵn “một phòng thí nghiệm” với đầy đủ phương tiện để học hỏi và làm việc. Đó chính là cuộc sống, là những người xung quanh bạn - cung cấp nhiều ví dụ sinh động, thực tế nhất về mọi loại hành vi của con người. Bạn chính là nhà khoa học trong phòng

thí nghiệm của mình, những điều bạn học được ở đây là vô tận. Điều đáng nói hơn là bạn không phải mua bất cứ thứ gì, chẳng phải thuê hay trả bất kỳ một loại phí tổn nào. Bạn có thể thoải mái sử dụng phòng thí nghiệm đó theo ý mình.

Với hẳn một phòng thí nghiệm của riêng mình, bạn sẽ làm những việc như tất cả các nhà khoa học khác: *quan sát và thử nghiệm*.

Bạn có ngạc nhiên không, nếu biết rằng hầu hết mọi người không hiểu rõ tại sao họ lại có cách cư xử như hiện nay. Bởi hầu hết họ đều không học cách quan sát. Một trong những mục đích quan trọng nhất của cuốn sách này là giúp bạn tự học cách quan sát, phân tích và thấu hiểu những hành động của con người. Đôi khi, bạn sẽ muốn tự đặt ra cho mình những câu hỏi như “Tại sao người này quá giàu có trong người kia cứ làm quần quật mới đủ ăn?”, “Tại sao có người có rất nhiều bạn bè, trong khi người khác chỉ có vài người bạn?”, hay “Tại sao mọi người vui vẻ chấp nhận những gì một người nào đó nói với họ, trong khi lại bỏ ngoài tai lời người khác, mặc dù họ nói hết như thế?”

Một khi biết cách quan sát, bạn sẽ học được nhiều bài học vô cùng giá trị từ cuộc sống quanh bạn.

Dưới đây là hai gợi ý đặc biệt có thể giúp bạn trở thành người quan sát tinh tế. Hãy chọn một người thành đạt và một người chỉ có những thành tích vụn vặt mà bạn biết. Hãy quan sát và đối chiếu xem họ đã thực hiện được bao nhiêu nguyên tắc trong cuốn sách này. Khi quan sát những ví dụ đối lập nhau như vậy, bạn sẽ biết cách áp dụng linh hoạt và khôn ngoan những chỉ dẫn được trình bày nơi đây.

Từ mỗi con người thành đạt xung quanh bạn, bạn sẽ học được những bài học khác nhau dẫn đến thành công và áp dụng một cách có điều chỉnh sao cho phù hợp nhất với bạn và sau đó biến chúng thành thói quen. Càng luyện tập nhiều, những thói quen đó sẽ càng sớm trở thành *bản chất thứ hai* (bên cạnh bản chất bẩm sinh) của bạn.

Ví dụ sau đây sẽ cho bạn thấy rõ hơn nữa chương trình này hữu ích đến mức nào. Đa số chúng ta đều có một vài người bạn hay vài người bà con yêu thích trồng cây, và không dưới một lần chúng ta nghe họ hào hứng nói rằng: “Thật là thú vị khi nhìn những cây chúng ta trồng lớn lên mỗi ngày. Hãy thử quan sát xem chúng hấp thụ chất dinh dưỡng và nước như thế nào. So với tuần trước, tháng trước, chúng mới lớn nhanh làm sao!” Nhưng sự thú vị đó chẳng bằng một phần mười nếu so với hàng ngày, hàng tháng bạn được chứng kiến mình trở nên tự tin, có ích và thành công hơn - nhờ việc áp dụng chương trình tự kiểm soát suy nghĩ của bản thân! Không một điều gì khác trong cuộc sống này giúp bạn trở nên thoải mái bằng những lúc bạn biết mình *đang đi trên con đường dẫn tới thành công*. Và cũng trên con đường đó, không có một trở ngại nào khác lớn hơn chính bản thân bạn.

Chương 2

Căn bệnh “tự bào chữa” – Mầm mống của thất bại

Để thành công thì **con người**, chính con người mới là đối tượng bạn cần nghiên cứu và tìm hiểu. Hãy quan sát thật kỹ những người xung quanh bạn để tự khám phá, chọn lựa và áp dụng các nguyên tắc phù hợp nhất cho bản thân. Nào, hãy bắt tay ngay vào việc học hỏi đầy thú vị này!

Bạn sẽ khám phá ra rằng những người không thành công luôn mắc phải một căn bệnh tinh thần - tạm gọi căn bệnh “tự bào chữa”. Hầu như ai cũng mang trong mình ít nhiều biểu hiện của căn bệnh này. Khi căn bệnh đã trở nên trầm trọng, chắc chắn người đó sẽ không tránh khỏi thất bại.

Căn bệnh tự bào chữa là nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt lớn giữa một người có khả năng và một người bất lực trong kiểm soát hành động và suy nghĩ của chính mình. Một người càng thành công bao nhiêu, lại càng ít tự biện hộ bấy nhiêu. Còn những người chưa gặt hái được thành quả gì trong hành trang cuộc sống, hoặc không hề có kế hoạch gì cho tương lai thì thường viện dẫn rất nhiều lý do để bào chữa cho hiện trạng của mình.

Khi quan sát, tìm hiểu những người dẫn đầu trong bất cứ lĩnh vực nào, dù là kinh doanh, giáo dục hay trong quân đội, bạn sẽ thấy: nếu muốn an phận, họ vẫn có thể đưa ra những lời biện bạch như người bình thường vẫn làm, nhưng họ *chẳng bao giờ làm như vậy cả*.

Quả thực, nếu muốn, Roosevelt có thể viện cớ vào đôi chân tật nguyền của ông, Truman có thể biện bạch ông chưa hề được học đại học; cũng như Kennedy vẫn có thể kêu ca: “Tôi quá trẻ, làm sao làm tổng thống được!”; hay Johnson và Eisenhower có thể vin vào những cơn đau tim khủng khiếp thường xuyên để từ chối nhận lãnh trọng trách quốc gia.

Cũng giống như bất cứ căn bệnh nào khác, chứng “tự bào chữa” sẽ trở nên trầm trọng nếu không được chữa trị kịp thời, đúng cách. Thông thường, diễn biến tâm lý của một nạn nhân mắc phải căn bệnh này như sau: “Lẽ ra mình phải làm tốt hơn, phải tìm lý do gì đó mới được, chứ nếu không thì mất mặt lắm. Để xem nào, có thể là do sức khỏe giảm sút? do tuổi tác? do hạn chế về mặt kiến thức? hoặc do chưa đủ kinh nghiệm? do kém may mắn? do ảnh hưởng từ chuyện gia đình? Hay do ảnh hưởng từ nền tảng giáo dục?”

Khi đã tìm được lý do “hợp lý” để tự bào chữa, anh ta sẽ bám riết lấy nó để biện minh với chính bản thân mình và với những người xung quanh, rằng đó chính là căn nguyên tại sao anh ta không thể thành công. Bạn nên biết một suy nghĩ, dù tích cực hay tiêu cực, cũng sẽ tạo nên một cường lực nếu được lặp đi lặp lại nhiều lần, sẽ càng lúc càng ăn sâu vào tiềm thức. Lúc đầu, có thể người bệnh hoàn toàn đủ tỉnh táo để nhận ra cái cớ mình đang dùng chẳng khác gì một lời nói dối nhưng lâu dần, chính bản thân anh ta cũng bị thuyết phục rằng đó thực sự là nguyên nhân tại sao anh ta không thể thành công.

Chính vì vậy, nếu bạn thực sự quyết tâm và muốn hướng đến thành công thì cần phải bắt tay ngay vào bước thứ nhất - *tự tạo ra một loại vắc-xin tiêu diệt tận gốc từng tế bào của căn bệnh nguy hiểm này*.

* 4 BIỂU HIỆN CƠ BẢN NHẤT CỦA CĂN BỆNH “TỰ BÀO CHỮA”:

Căn bệnh “tự bào chữa” xuất hiện dưới rất nhiều thể dạng khác nhau, nhưng nguy hiểm nhất chính là việc đổ lỗi cho sức khỏe, trí tuệ, tuổi tác hoặc sự may rủi để tự biện hộ cho mình. Bây giờ, hãy xem chúng ta có thể bảo vệ mình thoát khỏi những biểu hiện này cách nào.

1. “Nhưng mà sức khỏe của tôi không được tốt lắm.”

Đổ lỗi cho sức khỏe có rất nhiều mức độ, nhẹ thì: “Tôi thấy không được khỏe lắm”, hoặc nặng hơn: “Tôi đang gặp bất ổn ở tim, gan, phổi, não...”.

Cái nguyên có “sức khỏe không tốt” vẫn hàng ngày được sử dụng làm lời bào chữa, mỗi khi ai đó không làm được những gì mình muốn, không dám nhận lãnh những trách nhiệm lớn hơn, không kiếm được nhiều tiền hơn, hay không thể đạt được thành công.

Hàng triệu người trên thế giới hiện đang mắc phải chứng bệnh này, nhưng liệu đây có phải là lý do chính đáng trong đa phần các trường hợp hay không? Bạn có thể nhận thấy: tất cả những người thành đạt chưa bao giờ dùng sức khỏe làm cái cớ cho những thất bại của mình.

Hai người bạn của tôi, một nhà vật lý học và một bác sĩ phẫu thuật, đều khẳng định: về mặt thể chất, trên đời này không có ai là hoàn toàn khỏe mạnh cả. Bất cứ ai cũng mắc phải một thứ bệnh nào đó, dù nhẹ nhất. Chứng bệnh “dựa vào sức khỏe để bào chữa cho bản thân” này cũng vậy. Không ít người đã bị nó khuất phục, hoặc ít hoặc nhiều. Nhưng những người suy nghĩ tích cực và luôn hướng tới thành công thì không.

Một buổi trưa nọ, sau khi tôi vừa hoàn thành buổi diễn thuyết ở Cleveland, một anh bạn khoảng 30 tuổi xin gặp riêng tôi vài phút. Sau khi chúc mừng bài thuyết trình rất thành công của tôi, anh buồn bã tâm sự: “E rằng những ý tưởng của ông chẳng thể giúp được gì cho tôi”.

Rồi anh ta tiếp tục: “Ông biết không, những cơn đau tim cứ liên tục hành hạ khiến tôi không thể làm gì được”. Anh bạn trẻ đã đến gặp bốn vị bác sĩ khác nhau nhưng không ai phát hiện ra tim anh ta có vấn đề gì. Chính vì thế, anh ta muốn xin tôi vài lời khuyên.

Tôi đáp: “Thực ra tôi không có kiến thức gì về tim mạch cả. Nhưng nếu tôi, hay bất cứ một người bình thường nào khác ở vào hoàn cảnh của anh bây giờ thì tôi sẽ làm ngay ba điều. Đầu tiên, tôi sẽ tìm đến một chuyên gia tim mạch giỏi, nhờ ông ấy khám kỹ lưỡng và sẽ nghe theo những chẩn đoán của ông ấy. Như anh vừa kể, anh đã đi khám những bốn bác sĩ mà không ai chỉ ra được điều gì bất thường ở tim anh cả. Vậy hãy xem như lần thứ năm này là lần kiểm tra cuối cùng. Biết đâu anh đang có một trái tim hoàn toàn khỏe mạnh thì sao. Còn nếu anh cứ tiếp tục lo lắng, suy nghĩ về nó, rất có thể cuối cùng anh sẽ mắc bệnh tim thật đấy!”

“Điều thứ hai tôi khuyên anh, đó là tìm đọc cuốn sách: *“Hãy sống trọn vẹn từng ngày”* của Tiến sĩ Schindler. Trong cuốn sách đó, Schindler đưa ra nhận định: cứ bốn bệnh nhân nằm điều trị tại bệnh viện thì có ba người mắc phải EII (Emotional Induced Illness - chứng bệnh gây ra do những cảm xúc thái quá). Hãy thử tưởng tượng xem, ba trong số bốn người đó có thể khỏe mạnh và chẳng phải nằm viện nếu như họ biết cách kiểm chế và kiểm soát cảm xúc. Anh thử đọc cuốn sách đó để biết cách ‘tự điều khiển cảm xúc’ của chính mình”.

“Và điều cuối cùng, nói thật với anh, bản thân tôi luôn quyết tâm sẽ sống hết mình cho đến hơi thở cuối cùng”. Đây cũng là lời khuyên chân thành nhất mà vài năm trước tôi nhận được từ một người bạn luật sư. Ông bạn của tôi mắc bệnh lao. Từ lúc ấy, ông ấy biết cuộc sống của mình sẽ luôn phải gắn với những buổi chữa trị thường xuyên, những quy định nghiêm ngặt về sức khỏe. Thế nhưng, ông ấy không bận tâm, sợ hãi hay lo lắng gì cả. Ông ấy vẫn lạc quan theo đuổi ngành luật, xây dựng một gia đình hạnh phúc và tận hưởng cuộc sống. Hiện giờ ông ấy đã 78 tuổi. Sau bao năm vất vả trên đường đời, ông ấy đã đúc kết được quan niệm sống cho bản thân mình: “Tôi không bao giờ lo lắng, nghĩ ngợi về chuyện sống hay chết. Một khi vẫn còn sống trên cõi đời này, tôi sẽ *sống thật sự, sống hết mình*. Bất cứ lúc nào tôi lo lắng về phút lâm chung, đó là lúc tôi đang chết đấy”.

Sau đó, tôi đáp chuyến bay tới Detroit. Trên máy bay, tôi lại được chứng kiến câu chuyện thứ hai, một câu chuyện hoàn toàn khác. Khi máy bay vừa cất cánh, tôi bỗng nghe tiếng tíc tắc đầu đó. Hơi giật mình, tôi nhìn sang người đàn ông ngồi ghế bên, vì dường như tiếng động phát ra từ phía anh ta.

Anh ấy mỉm cười thân thiện, bảo: “À, không phải bom đâu. Tiếng tim tôi đập đầy mà”.

Nhận thấy sự ngạc nhiên pha lẫn nét hoài nghi trên gương mặt tôi, anh ta chậm rãi kể cho tôi nghe câu chuyện cuộc đời mình.

Trước đó ba tuần ngày, anh ta đã trải qua một cuộc phẫu thuật thay van tim nhân tạo. Anh bảo rằng khi những mô mới phát triển bao lấy cái van nhân tạo thì những tiếng tích tắc ấy sẽ không còn nữa. Nghe đến đây, tôi mới hỏi về những dự định tiếp theo của anh ta.

Anh vui vẻ trả lời: “À, tôi có nhiều kế hoạch trọng đại lắm. Khi trở về nhà ở Minnesota, tôi sẽ đăng ký vào trường luật. Tôi hy vọng một ngày nào đó mình có thể làm việc cho chính phủ. Các bác sĩ cho biết sau khi nghỉ dưỡng trong vài tháng, tôi sẽ hoàn toàn khỏe mạnh trở lại và có thể làm việc như bao người bình thường khác”.

Như bạn thấy đây, mỗi chúng ta hoàn toàn chủ động trong lựa chọn cách đối mặt trước các vấn đề về sức khỏe. Trong câu chuyện kể đầu tiên, nhân vật của chúng ta mặc dù chưa biết chính xác có trục trặc gì với sức khỏe của mình hay không, nhưng anh ta đã hốt hoảng, buồn bã, khẳng khái cho rằng mình không thể tiếp tục theo đuổi công việc được và khản khoản ai đó đồng cảm với anh ta. Trong khi đó, hoàn toàn ngược lại, dù đã phải trải qua một cuộc phẫu thuật thuộc vào loại nguy hiểm bậc nhất, anh bạn trong câu chuyện thứ hai vẫn luôn lạc quan, hào hứng bắt tay vào làm bất cứ việc gì. Điểm khác biệt chính là ở cách nhìn nhận của mỗi người trước sức khỏe của mình.

Còn rất nhiều trường hợp khác nữa minh chứng về chứng bệnh *đổ lỗi cho sức khỏe*. Thực ra tôi là một bệnh nhân tiểu đường đã tiêm đến 5.000 mũi insulin. Các bác sĩ khuyến cáo tôi: “Tiểu đường chỉ là một căn bệnh thể chất mà thôi. Tình trạng tinh thần mới gây hậu quả tồi tệ hơn nhiều. Nếu anh lo lắng, hay suy nghĩ tiêu cực, anh sẽ gặp trục trặc nghiêm trọng đây”. Kể từ khi biết mình có bệnh, tôi thường tiếp xúc và làm quen với rất nhiều bệnh nhân tiểu đường khác. Tôi sẽ kể các bạn nghe hai câu chuyện hoàn toàn trái ngược nhau. Một người luôn nghĩ mình sắp chết mặc dù bệnh tình của anh ta chưa đến mức đáng lo ngại. Vì sợ bị nhiễm trùng, anh ta tránh xa bất cứ ai có triệu chứng sổ mũi dù chỉ mới hắt hơi sơ sài. Sợ bị kiệt sức, anh ta hầu như chẳng dám động tay động chân làm gì cả. Lúc nào anh cũng lo lắng xem điều gì *có thể* xảy ra tiếp theo. Mọi người xung quanh chán ngán vì suốt ngày phải nghe những lời kêu than, phàn nàn. Thực ra căn bệnh của anh ta chẳng phải là tiểu đường, mà chính là chứng bệnh *đổ lỗi cho sức khỏe* để biện hộ cho sự lười nhác của mình.

Câu chuyện về vị giám đốc khu vực của một công ty xuất bản tầm cỡ thì trái ngược hoàn toàn. Anh ấy bị tiểu đường nghiêm trọng đến nỗi phải tiêm vào người lượng insulin nhiều gấp 30 lần so với anh bạn ở câu chuyện trên. Nhưng anh ấy chẳng bao giờ nghĩ mình đang ốm, luôn làm việc hết mình và tận hưởng cuộc sống. Một ngày nọ, anh ấy nói với tôi: “Bị bệnh như thế này chắc chắn là rất khó chịu và bất tiện rồi. Nhưng tôi *không* muốn nằm ì một chỗ để suốt ngày lo lắng. Anh biết không, mỗi lần tiêm, tôi lại thầm cảm ơn và cầu nguyện cho những người đã tìm ra insulin đây.”

John - một trong những người bạn thân nhất của tôi - hiện đang là giảng viên tại một trường đại học danh tiếng. Năm 1945, sau Chiến tranh thế giới thứ II, anh trở về từ Châu Âu và chỉ còn một cánh tay. Thế nhưng John luôn mỉm cười, sẵn sàng giúp đỡ người khác, lạc quan không kém bất kỳ người lành lặn nào. Có lần tôi và John nói chuyện rất lâu về tương lai và những trở ngại mà anh ấy sẽ gặp phải trong cuộc sống.

Anh ấy nhún vai, cười: “Mình chỉ mất có một cánh tay thôi mà. Đương nhiên còn hai thì *chắc chắn* tốt hơn một rồi. Tuy mất đi một cánh tay nhưng tinh thần mình không hề nao núng chút nào”.

Bạn đã bao giờ nhìn thấy một tay gôn cừ khôi chỉ có một cánh tay chưa? Vậy mà người bạn của tôi đã làm được điều đó. Một lần, tôi tìm hiểu xem làm cách nào anh ấy đã vượt qua sự mất mát để đạt được nhiều thành tích cao đến mức các tay gôn bình thường khác cũng chỉ mong đánh hay gần bằng anh. Anh chỉ cười và bảo: “À, tôi đã rút ra được một kinh nghiệm đắt giá: nếu có thái độ tích cực, lạc quan thì chắc chắn tôi có thể đánh bại những đối thủ có đầy đủ hai tay nhưng luôn mang thái độ tiêu cực.”

*** 4 điều bạn có thể làm để vượt qua căn bệnh *đổ lỗi* cho sức khỏe:**

Loại vắc-xin tốt nhất chống lại chứng bệnh này bao gồm bốn điều sau:

1. *Hãy tránh nhắc đến sức khỏe của bạn.* Việc nói quá nhiều về một căn bệnh, dù chỉ là cảm lạnh thông thường, sẽ khiến bạn cảm thấy càng tồi tệ hơn. Việc nhắc đi nhắc lại về bệnh tật ồm ồm cũng giống như bón phân cho các hạt mầm “tiêu cực” vậy. Hơn nữa, suốt ngày than vãn về sức khỏe của mình cũng chẳng phải là một thói quen tốt đẹp. Nó khiến mọi người phát chán vì khi đó bạn giống như một kẻ giả vờ, lúc nào cũng muốn mình là trung tâm của vũ trụ. Những người thành đạt luôn biết cách vượt qua xu hướng thông thường đó: họ chẳng bao giờ phàn nàn về bệnh tật của mình. Mọi người chỉ có thể (xin cho phép tôi được nhấn mạnh từ *có thể*) cảm thông đôi chút khi thấy ai đó suốt ngày kêu ca về bệnh tật và sự ồm ồm của mình, song họ sẽ không bao giờ tôn trọng, hay hết lòng phục vụ những người như vậy cả!

2. *Đừng quá lo lắng về sức khỏe của mình.* Tiến sĩ Walter Alvarez, cố vấn danh dự của Bệnh viện Mayo gần đây viết rằng: “Đối với những người suốt ngày chỉ ru rú trong nỗi sợ hãi, lo lắng, tôi đã phải khẩn cầu họ hãy rèn luyện cách kiểm soát bản thân hơn nữa. Ví dụ, một người đàn ông cứ khẳng khẳng bảo rằng túi mật của mình không ổn, mặc dù tám bản phim chụp X-quang chỉ rõ anh ta hoàn toàn khỏe mạnh. Tôi đã phải cố thuyết phục anh ta thôi không chụp X-quang nữa. Tôi cũng từng yêu cầu hàng trăm người khác dừng tất cả các xét nghiệm điện tâm đồ vì thực tế là tim họ hoàn toàn bình thường”.

3. *Hãy cảm ơn cuộc sống vì bạn còn được khỏe mạnh đến bây giờ.* Có một câu nói đáng được nhắc đi nhắc lại nhiều lần: “Tôi đã luôn ca cẩm chỉ vì mình có đôi giày lỗi thời cho đến ngày tôi gặp một người không còn chân để được mang giày”. Bởi thế, thay vì kêu ca than phiền “cảm thấy bất ổn”, bạn nên vui sướng, hạnh phúc vì mình vẫn khỏe mạnh, lành lặn vào lúc này. Điều đó sẽ tốt hơn cho bạn rất nhiều. Liều vắc-xin tốt nhất để tránh những cơn đau, bệnh tật đang giày vò, chính là thái độ lạc quan, sự mãn nguyện và lòng biết ơn vì sức khỏe mà bạn hiện có.

4. *Hãy thường xuyên tự nhắc nhở mình “Thà bị mòn còn hơn bị gỉ”.* Cuộc sống là của chính bạn, hãy tận hưởng hết mình. Đừng lãng phí cuộc sống bằng những suy nghĩ vẩn vơ về bệnh tật.

2. “Nhưng phải có trí tuệ thì mới thành công được chứ!”

Chúng bệnh đổ lỗi cho trí lực bằng lời than phiền “Tôi kém thông minh lắm” là rất thường gặp. Bạn có bất ngờ không, nếu biết căn bệnh này phổ biến đến mức 95% những người xung quanh bạn mắc phải, với các cấp độ khác nhau. Khác với những dạng “tự bào chữa” khác, những người mắc bệnh này thường âm thầm chịu đựng. Chẳng mấy ai dễ dàng thừa nhận là mình kém thông minh. Thay vào đó, họ thường cảm nhận nó ở sâu xa bên trong tâm hồn.

Khi nhắc đến năng lực trí tuệ, hầu hết chúng ta thường mắc phải hai sai lầm cơ bản sau:

1. Đánh giá quá thấp trí tuệ của mình.
2. Đánh giá quá cao trí tuệ của người khác.

Chính vì những đánh giá sai lầm như thế mà rất nhiều người gần như xem thường bản thân mình. Họ không thể giải quyết những tình huống khó khăn chỉ vì họ cho rằng *mình không đủ trí tuệ* để làm được điều đó. Thế nhưng, những người không bận tâm nhiều đến trí thông minh hoặc khả năng tư duy của mình thì luôn hoàn thành tốt công việc.

Thực ra, *cách* bạn sử dụng trí tuệ khi giải quyết một vấn đề quan trọng hơn nhiều *lượng* thông minh mà bạn có.

Tiến sĩ Edward Teller, một trong những nhà vật lý lỗi lạc nhất của Hoa Kỳ, khi được hỏi “Liệu một đứa trẻ có nên nỗ lực để trở thành một nhà khoa học không?”, ông đã trả lời: “Để trở thành một nhà khoa học, một đứa bé không cần phải có bộ óc phản xạ nhanh như chớp, không cần một trí nhớ thần kỳ, cũng không cần những điểm số quá cao. Điều duy nhất quan trọng là đứa trẻ đó phải thực sự đam mê khoa học.”

Lòng đam mê, sự nhiệt tình luôn là những yếu tố quan trọng trong mọi lĩnh vực, kể cả trong khoa học.

Một người dù chỉ số IQ chỉ là 100 nhưng lúc nào cũng mang thái độ tích cực, lạc quan, sẵn sàng hợp tác thì chắc chắn sẽ có mức thu nhập khá hơn, được mọi người cảm phục, tôn trọng nhiều hơn, và cũng sẽ thành công hơn người có chỉ số IQ 120 nhưng lại luôn bi quan, tiêu cực và không có ý muốn hợp tác với mọi người xung quanh.

Chỉ cần có đủ niềm đam mê để thực hiện công việc đến nơi đến chốn - dù đó là việc vặt, hoặc một dự án lớn - ắt hẳn sẽ tốt hơn nhiều so với người có *thừa* trí tuệ nhưng không biết sử dụng vào việc gì. Khi có *đam mê* là bạn đã nắm được chắc chắn 95% *khả năng thành công*.

Trước đây, trong bữa tiệc gặp mặt cựu sinh viên do trường đại học cũ tổ chức, tôi đã gặp lại Chuck, một sinh viên giỏi tốt nghiệp loại ưu. Chúng tôi không liên lạc gì với nhau cả chục năm nay. Tôi nhớ lần cuối cùng gặp nhau, anh ấy đã tâm sự về mục tiêu thành lập và điều hành một doanh nghiệp của riêng mình ở phía tây Nebraska.

Trong bữa tiệc hôm đó, tôi đã hỏi thăm Chuck hiện nay anh ấy đang kinh doanh trong lĩnh vực gì.

Anh ấy thật thà thú nhận: “À, thực ra tôi vẫn chưa tự kinh doanh gì cả. Năm năm trước, thậm chí đến tận năm ngoái, tôi không dám kể cho ai về điều mà tôi sắp chia sẻ với anh...Tôi đã dự trù tất cả khó khăn có thể xảy đến, nghiên cứu về những lý do tại sao một doanh nghiệp nhỏ *bị* phá sản: “Bạn phải có nguồn vốn dồi dào”; “Bạn phải xác định chính xác chu kỳ kinh doanh”; “Liệu nhu cầu về loại sản phẩm mà bạn sẽ chào bán có cao không?”; “Liệu ngành kinh doanh tại địa phương có ổn định hay không?” Thực ra có đến 1.001 điều bạn phải lưu tâm.

Và điều khiến tôi bận tâm nhất chính là câu chuyện về những người bạn của tôi từ thời trung học. Dù họ không được lanh lợi lắm, thậm chí vài người trong số đó còn chưa từng học đại học nhưng hiện giờ họ lại rất thành công trong công việc kinh doanh của mình. Còn tôi chỉ à ạch bám theo sau với công việc của một nhân viên kiểm tra cước phí vận chuyển hàng. Giá như ngày xưa tôi được dạy về cách làm thế nào để lãnh đạo một doanh nghiệp nhỏ đi đến thành công, có lẽ giờ đây tôi đã làm được nhiều điều hơn hẳn!”

Rõ ràng Chuck rất thông minh nhưng anh ta đã không biết sử dụng trí thông minh của mình một cách đúng hướng để thành công trong kinh doanh.

Tại sao một số người đặc biệt thông minh nhưng vẫn thất bại? Bao nhiêu năm nay, tôi chơi khá thân với một người có đầy đủ tố chất của một thiên tài, một bộ óc siêu việt, người thuộc Phi Beta Kappa¹. Mặc dù có trí thông minh bẩm sinh tuyệt đỉnh nhưng anh ấy lại là một trong số người ít thành đạt nhất mà tôi biết. Anh ấy có một công việc tạm tạm (vì sợ phải gánh nhiều trách nhiệm); chưa từng kết hôn (vì e ngại trước viễn cảnh của hàng loạt cuộc hôn nhân phải kết thúc tại tòa án); chỉ có vài người bạn (vì mọi người đều phát ngán khi chơi với anh ấy). Anh ấy cũng chẳng bao giờ chịu bỏ tiền đầu tư vào bất cứ một lĩnh vực nào (vì lo sợ sẽ mất tiền). Thay vì sử dụng bộ óc thiên tài của mình để tìm ra con đường dẫn đến thành công, người đàn ông này lại dùng để đưa ra những lập luận chứng minh mọi việc rồi sẽ chẳng đi đến đâu.

Chính vì anh ấy để cho ý nghĩ tiêu cực khống chế bộ não của mình nên rốt cuộc hầu như chẳng làm được gì, chẳng cống hiến được gì cho xã hội. Chỉ cần một chút thay đổi trong thái độ hay trong cách suy nghĩ, anh ấy sẽ làm nên nhiều điều vĩ đại, hữu ích. Anh ấy sở hữu một bộ não có thể đem lại thành công vang dội, nhưng lại thiếu *sức mạnh ý chí*.

Tôi xin kể thêm một câu chuyện khác về một người bạn mà tôi quen thân đã khá lâu. Anh ấy được tuyển vào quân đội ngay sau khi nhận được bằng tiến sĩ tại một trường đại học hàng đầu New York. Suốt ba năm trong quân ngũ, anh ấy đã làm được gì? Không trở thành một sĩ quan, cũng chẳng phải một chuyên viên huấn luyện nhân sự. Trong ba năm liền anh ấy chỉ lái xe tải. Tại sao? Bởi vì trong đầu anh ấy luôn ngập đầy những suy nghĩ ngạo mạn một cách tiêu cực về đồng đội lính tráng (“Mình giỏi hơn họ nhiều”), về các phương pháp rèn luyện của quân đội (“Chúng thật ngớ ngẩn”), về kỷ luật quân ngũ (“Những điều đó dành cho những kẻ ngờ nghệch, không phải cho mình”), để rồi tự đẩy nghiền bản thân (“Mình thật là ngu ngốc khi không thể tìm được cách thoát khỏi cực hình này”).

Những người như anh ta rồi sẽ chẳng được ai tôn trọng. Tất cả những gì anh ta học được đều trở nên vô ích. Chính thái độ tiêu cực đã vô tình biến anh ta thành một kẻ tầm thường.

Hãy nhớ rằng, để giải quyết vấn đề thì *cách bạn sử dụng trí thông minh quan trọng hơn nhiều so với lượng trí thông minh bạn có*. Ngay cả một tiến sĩ cũng không phải là ngoại lệ của nguyên tắc cơ bản này.

Vài năm trước tôi trở thành bạn thân của Phil F., Giám đốc Nghiên cứu Tiếp thị của một công ty quảng cáo danh tiếng và anh ấy luôn đảm nhiệm tốt vị trí của mình.

Có phải Phil thành công nhờ vào “một bộ óc siêu việt” không? Hoàn toàn Không! Thực ra Phil gần như chẳng biết gì về phương pháp nghiên cứu hay các phép toán thống kê. Anh ấy chưa từng tốt nghiệp đại học (mặc dù tất cả nhân viên dưới quyền anh ấy đều là cử nhân). Phil

¹ Phi Beta Kappa (ΦΒΚ - Φιλοσοφία Βίου Κυβερνήτης): là Hội Bảo trợ Sinh viên Tài năng Xuất sắc trong các ngành khoa học và nghệ thuật tự do, được sáng lập vào ngày 05/12/1776 tại Đại học William & Marry. Đây là hội sinh viên lâu đời nhất ở Mỹ. Phi Beta Kappa có gốc từ tiếng Hy Lạp, có nghĩa “Niềm say mê học hỏi là kim chỉ nam của cuộc đời.”

Formatted: Justified

Formatted: Font: Times New Roman, 12 pt

chẳng bao giờ tỏ ra mình am tường tất cả mọi thứ. Vậy điều gì đã giúp Phil kiếm được trên 30.000 đô la một năm, trong khi không có một cấp dưới nào của anh ấy đạt đến 10.000 đô la?

Câu trả lời thật đơn giản: Phil là một “kỹ sư con người”. Anh ấy biết tạo cảm hứng cho mọi người trong công việc, đặc biệt những khi họ rơi vào thất vọng hay chán nản. Phil luôn sống hết mình và biết cách khơi dậy lòng đam mê, nhiệt tình nơi người khác. Anh ấy hiểu những gì khiến mọi người e ngại, và anh ấy thật lòng yêu quý họ.

So với một người có chỉ số IQ cao hơn, Phil đáng giá gấp nhiều lần, không phải vì trí tuệ mà vì anh ấy đã biết sử dụng tư duy như thế nào.

Theo thống kê, tại Mỹ cứ 100 người học đại học thì không đến 50 người tốt nghiệp. Tôi rất tò mò về thực trạng này nên đã đến hỏi trưởng ban tuyển sinh của một trường đại học lớn.

Ông ấy giải thích: “Không phải vì họ kém thông minh. Nếu họ thiếu khả năng tư duy, chúng tôi đã không nhận họ vào ngay từ đầu. Cũng không phải vấn đề học phí, vì mọi người đều trang trải được cho việc học của mình. Vấn đề nằm ở thái độ. Chắc ông sẽ ngạc nhiên khi biết rằng có rất nhiều bạn trẻ bỏ học chỉ vì không thích thầy giáo, không thích các môn phải học, hay không thích bạn bè cùng lớp.”

Nếp nghĩ tiêu cực chính là lý do làm cho cánh cửa dẫn đến những vị trí quản lý, điều hành cấp cao lại đóng chặt trước không ít các nhân viên trẻ. Không phải khả năng tư duy mà chính thái độ cáu kỉnh, tiêu cực, coi thường người khác đã níu chân họ lại. Như một chuyên viên cấp cao, thâm niên đã tâm sự với tôi: “Rất ít khi chúng tôi từ chối một người trẻ tuổi chỉ vì anh ta thiếu năng lực, mà thường do thái độ thiếu tích cực của anh ta.”

Tôi đã từng nán lại một công ty bảo hiểm để tìm hiểu vì sao 25% số nhân viên đứng đầu lại bán được 75% tổng khối lượng bảo hiểm, trong khi 25% số nhân viên kém nhất chỉ đóng góp 5% mà thôi.

Để tìm ra câu trả lời, người ta đã rất thận trọng kiểm tra hàng ngàn hồ sơ cá nhân và phát hiện ra rằng: giữa những người này không hề có sự khác biệt quá lớn nào về trí lực bẩm sinh cả. Mặt khác, sự cách biệt về giáo dục cũng không giải thích tại sao họ có khả năng bán hàng khác nhau. Cuối cùng, người ta khám phá ra sự khác biệt lớn nhất giữa một người thành công và một người thất bại nằm ở *thái độ, khả năng kiểm soát và điều khiển suy nghĩ của bản thân*. Những người giỏi nhất thường nhiệt tình, yêu quý mọi người xung quanh, và không phải lo lắng đến mức ám ảnh.

Thực ra, tính cách bẩm sinh mà chúng ta được nhận từ lúc sinh ra, chúng ta khó lòng hoán đổi hoàn toàn, song chúng ta vẫn có thể tạo ra sự thay đổi trong cách sử dụng trí thức.

Tri thức sẽ trở thành sức mạnh, nếu chúng ta sử dụng chúng một cách hợp lý. Chứng bệnh “đổ lỗi cho trí lực” thường đi liền với một số suy nghĩ sai lầm về tri thức. Chúng ta thường nghe mọi người nói tri thức là sức mạnh. Nhưng nhận định này chỉ đúng một phần, và chỉ dừng ở mức tiềm năng. Tri thức chỉ trở thành sức mạnh *thực sự* khi được sử dụng đúng cách, đúng mục đích.

Khi được hỏi “Một dặm tương đương với bao nhiêu bộ²?”, nhà bác học Einstein đã trả lời: “Tôi không biết. Tại sao tôi phải nhồi vào đầu mình những con số mà tôi có thể dễ dàng tìm thấy ở bất cứ một cuốn sách tham khảo phổ thông nào!”

Einstein quả thực đã dạy chúng ta một bài học đáng giá. Ông luôn tin rằng mọi việc sẽ tốt hơn nhiều nếu chúng ta *sử dụng trí óc để suy nghĩ*, chứ không phải để làm nhà kho chứa những sự thật hiển nhiên.

² 1 bộ (foot) = 0,3048 mét.

Henry Ford đã từng một lần kiện báo Chicago Tribune vì tội phỉ báng khi họ gọi ông là kẻ ngu dốt. Ford bảo họ: “Các ông hãy chứng minh xem!”. Để đáp trả, tờ báo yêu cầu Ford trả lời vài câu hỏi đơn giản như: “Benedict Arnold là ai?”; “Cuộc chiến tranh Nam – Bắc diễn ra khi nào?” và một vài câu khác nữa. Vì không được đi học từ nhỏ nên hầu như Ford chẳng trả lời được câu nào.

Cuối cùng, Ford tuyên bố: “Tôi không thể trả lời được, nhưng chỉ cần 5 phút thôi, tôi sẽ tìm ra một người có thể trả lời tất cả.”

Henry Ford chưa từng quan tâm đến những thông tin đó. Nhưng ông biết những điều mà một giám đốc điều hành cấp cao cần phải biết: đó là khả năng tìm kiếm và xử lý thông tin quan trọng hơn nhiều, so với việc sử dụng bộ óc như một nhà kho để lưu trữ tất cả mọi thứ.

Một người chứa đầy trong đầu những kiến thức sách vở, thực sự họ đáng giá bao nhiêu?

Vài ngày trước đây, tôi đã có một buổi tối thú vị bên một người bạn. Anh ấy hiện đang là giám đốc một doanh nghiệp sản xuất, tuy mới thành lập nhưng tốc độ phát triển rất nhanh và gặt hái được khá nhiều thành công. Trong lúc nói chuyện, chúng tôi tình cờ chuyển ti-vi sang một trong những game show truyền hình được ưa thích nhất. Người chơi trong chương trình hôm đó trả lời được rất nhiều câu hỏi ở các lĩnh vực khác nhau, nhưng phần lớn chúng đều chẳng có ý nghĩa gì cả.

Sau khi anh ta trả lời xong một câu hỏi vớ vẩn gì đó về một ngọn núi ở Argentina, người bạn tôi hỏi: “Anh nghĩ tôi sẽ trả cho anh chàng này bao nhiêu, nếu anh ta làm việc cho tôi?”

Tôi tò mò: “Bao nhiêu?”

“Ừm. Tôi sẽ trả đúng 300 đô la, không hơn không kém một xu! Không phải 300 đô la một tuần hay một tháng đâu, mà là một **đôi**! Chắc anh ngạc nhiên lắm nhưng thực ra tôi đã tính kỹ rồi. Vì “chuyên gia” này của chúng ta không biết cách tư duy. Khả năng của anh ta chỉ là thu thập và lưu trữ kiến thức trong bộ não của mình mà thôi. Thực chất, anh ta chẳng khác gì một cuốn bách khoa toàn thư “sống”. Với 300 đô la, tôi hoàn toàn mua được một cuốn bách khoa toàn thư tốt. Có lẽ 300 đô la cũng... còn quá cao, bởi thực tế là chúng ta có thể tra cứu đến 99% những điều anh chàng này biết trên google.com hầu như hoàn toàn miễn phí.

Anh nói tiếp: “Tôi muốn cộng sự viên của mình phải là những người biết cách giải quyết vấn đề, biết sáng tạo và tìm ra những ý tưởng mới. Họ phải biết ước mơ, sau đó biến ước mơ thành hành động cụ thể. Chỉ một người **biết tư duy** mới có thể cùng tôi kiếm tiền, còn một người chỉ biết đọc và lưu trữ mọi thứ trong đầu thì thực sự chẳng thể làm nên trò trống gì”.

Ba cách chữa trị căn bệnh “đổ lỗi cho trí lực”

Dưới đây là ba cách khá đơn giản giúp chữa trị hoàn toàn chứng bệnh này:

1. *Đừng bao giờ đánh giá quá thấp trí tuệ của mình, và cũng đừng bao giờ đánh giá quá cao trí thông minh của người khác.* Hãy nhớ là không bao giờ được hạ thấp bản thân. Hãy quan tâm đến những gì bạn có, khám phá những khả năng còn tiềm ẩn trong con người bạn. Hãy nhớ rằng trí thông minh của bạn nhiều ít không quan trọng bằng việc bạn sử dụng nó như thế nào. Hãy sử dụng trí tuệ của mình một cách có ích, thay vì chỉ mãi lo lắng xem mình có thông minh hay không.

2. Mỗi ngày hãy tự nhắc nhở: “*Thái độ mà bạn thể hiện quan trọng hơn nhiều so với trí thông minh bạn có*”. Dù trong công việc hay cuộc sống thường ngày, hãy luôn suy nghĩ tích cực. Hãy cố gắng tìm ra những lý do để chứng minh bạn có thể làm được việc, thay vì bạn không thể. Hãy luôn giữ vững và phát huy tinh thần: “Tôi sẽ chiến thắng”, sử dụng trí thông minh của mình một cách hữu ích, sáng tạo để tìm ra con đường đi tới thành công, đừng để nó dẫn bạn đến thất bại.

3. Hãy nhớ rằng khả năng *tư duy* đáng giá hơn rất nhiều khả năng thu thập và lưu trữ kiến thức. Hãy sử dụng bộ não để tư duy và phát triển những ý tưởng sáng tạo, để tìm ra con đường mới hơn, hợp lý hơn – bất luận bạn đang làm việc gì. Hãy luôn tự hỏi bản thân: “Ta đang sử dụng trí tuệ của mình để làm nên lịch sử, hay chỉ đơn giản là đang sử dụng nó để ghi lại lịch sử do những người khác lập nên?”

3. Ôi, chẳng ích lợi gì đâu, tôi đã già quá rồi (hay “Tôi còn quá trẻ”)

“Đồ lỗi cho tuổi tác” là một chứng bệnh khiến bạn cảm thấy tuổi tác của mình không phù hợp để làm bất cứ việc gì, bạn e ngại phải chuốc lấy thất bại. Căn bệnh này thường có hai loại rất dễ nhận biết: hoặc “Tôi đã già quá rồi”, hoặc “Tôi còn quá trẻ”.

Chắc hẳn bạn đã từng nghe hàng trăm người ở những độ tuổi khác nhau biện minh cho sự kém cỏi của mình như thế.

Thật đáng ngạc nhiên khi nhận ra hầu như chẳng có mấy người thấy mình “đúng độ tuổi” để làm một việc gì đó. Cũng thật đáng tiếc, cái cố này đã khiến hàng trăm hàng nghìn người để vuột mất những cơ hội quý giá. Khi cơ hội đến, họ cứ đinh ninh mình quá già hay quá trẻ nên không dám nắm lấy, thậm chí họ chẳng thèm bận tâm đến việc thử bắt tay một lần xem sao.

Suy nghĩ “Tôi già quá rồi” là dạng phổ biến nhất của căn bệnh “đồ lỗi cho tuổi tác”. Căn bệnh này lan truyền theo những con đường tinh vi, rất khó nhận biết. Gần đây, một chương trình ti-vi đưa tin về một nhà quản lý cấp cao bị mất việc sau khi công ty của ông ấy sáp nhập với một công ty khác. Ông ấy liên tục tìm việc suốt mấy tháng trời, nhưng không nơi nào nhận ông vào làm cả. Cuối cùng, sau khi đã quá chán nản và mệt mỏi, ông tự nhủ: “Thôi, đã đến tuổi này thì mình nghỉ ngơi cũng được rồi”.

Các vở kịch và bài báo viết về chủ đề: “Tại sao bạn lại thất bại ở tuổi 40?” rất được ưa thích, bởi vì chủ đề đó rất hấp dẫn đối với những tâm hồn đang lo lắng kiếm tìm một lời bào chữa cho bản thân mình.

* Kiểm soát và vượt qua căn bệnh “đồ lỗi cho tuổi tác”?

Căn bệnh này hoàn toàn có thể chữa khỏi. Vài năm trước, khi đang tiến hành một chương trình đào tạo bán hàng, tôi đã tìm ra phương thuốc hữu hiệu không những chữa khỏi mà còn có tác dụng ngăn ngừa, giúp bạn phòng tránh được căn bệnh này.

Trong số người tham gia chương trình đào tạo, có một học viên tên là Cecil. Năm đó Cecil 40 tuổi. Anh ta mong muốn thay đổi và hoàn thiện mình hơn để có thể trở thành đại diện của một công ty sản xuất, nhưng anh lại nơm nớp mình có phần lớn tuổi. Một lần Cecil bảo với tôi: “Mãi đến giờ, tôi vẫn chưa làm được điều gì hay ho cả, có lẽ phải bắt đầu mọi thứ từ con số 0. Nhưng tôi đã 40 rồi, tôi đào đâu ra thời gian để bắt đầu lại mọi việc”.

Trong những lần trò chuyện với Cecil về tuổi tác, tôi luôn nhắc nhở anh ấy: “Anh sẽ già, nếu như lúc nào anh cũng nghĩ mình đã già!” Nhưng lời khuyên cáo ấy hầu như chẳng mang lại kết quả gì. (Bất cứ lúc nào khi nghe như vậy, người ta cũng sẽ đáp lại: “Tôi thực sự cảm thấy mình già rồi”).

Cuối cùng, tôi tìm ra một cách, thử đem áp dụng với Cecil. Một hôm, sau buổi đào tạo, tôi đến gần anh và hỏi: “Cecil này, theo anh, thời gian làm việc hiệu quả nhất của một đời người là khi nào?”

Cecil im lặng suy nghĩ rồi trả lời: “Tôi đoán là khi anh ta ở vào độ tuổi 20 tuổi”.

“Tốt. Thế theo anh, khi nào thì người ta không thể tiếp tục làm việc tốt được nữa?”

Anh ấy trả lời: “Nếu luôn khỏe mạnh, chí thú với công việc, người ta có thể làm việc tốt cho đến năm 70 tuổi hoặc hơn thế nữa”.

Tôi tiếp lời: “Hãy cứ xem những điều anh vừa nói là đúng. Như vậy thời gian một người có thể làm việc tốt là khoảng 50 năm - một nửa thế kỷ đúng không? Cecil này, bây giờ anh 40 tuổi. Vậy anh đã sử dụng hết bao nhiêu năm làm việc hiệu quả trong đời mình rồi?”.

Cecil đáp: “Hai mươi.”

“Vậy anh còn bao nhiêu năm nữa?”

“Ba mươi.”

“Đúng vậy, Cecil ạ. Nói cách khác, anh còn chưa tận dụng hết một nửa khoảng thời gian mà anh có thể làm việc tốt cơ mà, anh chỉ mới dùng hết 40% thôi.”

Giờ đây, Cecil hiểu rằng không phải tuổi tác, mà chính thái độ tiêu cực về tuổi tác mới là trở ngại lớn trên con đường đi đến thành công của anh.

Hãy tự cứu mình ra khỏi những suy nghĩ tiêu cực về tuổi tác, rồi bạn sẽ nắm bắt được nhiều cơ hội tốt mà từ trước đến nay bạn vẫn cho là không thể. Hàng chục năm qua, một người họ hàng của tôi từng trải qua nhiều công việc khác nhau - bán hàng, tự kinh doanh, làm việc trong ngân hàng, nhưng anh ấy vẫn chưa tìm ra công việc mà mình đam mê nhất. Cuối cùng, anh ấy kết luận: có một điều anh ấy muốn làm hơn bất cứ việc gì khác, đó là trở thành một chính khách. Nhưng khi nghĩ đến điều đó, anh e ngại mình đã già. Ở tuổi 45, anh còn phải chịu trách nhiệm với ba đứa con, trong khi vẫn chưa dành dụm được tiền bạc.

Thật đáng mừng, anh ấy hạ quyết tâm: “45 tuổi hay hơn nữa chẳng phải là vấn đề đối với mình. Mình sẽ trở thành Thống đốc.”

Dù chẳng có gì ngoài niềm tin mạnh mẽ, 5 năm sau, anh ấy được bổ nhiệm làm Thống đốc bang Illinois. Từ đó, cùng với các cộng sự của mình, anh đã hoàn thành vai trò thống đốc một cách hoàn hảo.

Sau đó, tôi có dịp nói chuyện với người đàn ông này. Anh ấy bảo: “Anh biết không, nếu 5 năm trước, lúc 45 tuổi, tôi không đưa ra quyết định đúng đắn ấy thì có lẽ suốt phần đời còn lại, tôi chỉ biết nhìn thời gian trôi qua, sống một cuộc đời buồn bã, chán chường mà thôi. Bây giờ tôi cảm thấy khỏe khoắn, tràn đầy sinh lực và nhiệt tình hệt như lúc còn đôi mươi vậy”.

Quả thật trông anh ấy trẻ hơn tuổi rất nhiều. Khi bạn đã xua tan được những lo lắng tuổi già, một cách tự nhiên, bạn sẽ cảm nhận trong mình sức trẻ và niềm lạc quan vô tận. Đánh bại được nỗi sợ hãi tuổi già, nghĩa là bạn đã tự tăng thêm tuổi đời cũng như thành công cho mình.

Một đồng nghiệp cũ của tôi ở trường đại học, Bill, cũng là một minh chứng thú vị về khả năng đẩy lùi hoàn toàn chứng bệnh “đổ lỗi cho tuổi tác”. Bill tốt nghiệp đại học Havard vào những năm 1920. Sau 24 năm miệt mài với công việc môi giới chứng khoán nhưng không dành dụm được bao nhiêu, anh chợt nhận ra mình muốn trở thành một giáo sư đại học. Bạn bè

khuyến cáo anh sẽ phải trải qua những chương trình học tập vất vả, không khéo anh sẽ kiệt sức. Nhưng Bill quyết tâm đạt được mục tiêu, anh ghi danh vào Đại học Illinois khi 51 tuổi. Bốn năm sau, anh tốt nghiệp. Hiện nay Bill là Trưởng khoa Kinh tế học của một trường đại học khoa học xã hội và nhân văn danh tiếng. Anh ấy rất hạnh phúc. Bill thường cười nói: “Tôi vẫn còn 1/3 số năm sung sức nữa cơ đấy!”.

Luôn nghĩ mình già là một căn bệnh dẫn đến thất bại. Hãy đánh bại nó, đừng để nó cản đường bạn đến với thành công.

Vậy, khi nào một người được xem là quá trẻ?

Suy nghĩ “Tôi còn quá trẻ” cũng gây ra nhiều hậu quả đáng tiếc. Khoảng một năm trước đây, anh bạn Jerry 23 tuổi đến tìm tôi xin lời khuyên về một vấn đề đang khiến cậu bận lòng. Cậu ấy là một chàng trai tốt và tài giỏi. Trước đó Jerry từng là lính dù, sau khi xuất ngũ, cậu thi đậu vào trường đại học. Trong lúc học, Jerry vẫn kiếm tiền nuôi vợ con mình bằng với công việc của một nhân viên bán hàng cho một công ty kho bãi và vận chuyển lớn. Cậu tỏ ra xuất sắc cả trong công việc lẫn trong học tập tại trường.

Nhưng, ngày hôm đó Jerry đến gặp tôi với tâm trạng lo lắng. Cậu ấy nói: “Thưa Tiến sĩ Schwartz, tôi đang gặp một vấn đề khó nghĩ. Hiện công ty đang đề nghị bổ nhiệm tôi vào vị trí giám đốc bán hàng. Nếu chấp nhận, tôi sẽ có tám nhân viên dưới quyền”.

Tôi hỏi: “Chúc mừng cậu, thật là một tin tốt lành. Nhưng sao trông cậu lại có vẻ lo lắng thế?”

Cậu ấy trả lời: “Đúng vậy, vì tám người dưới quyền quản lý đều lớn tuổi hơn tôi. Người già nhất hơn tôi những 21 tuổi, còn người trẻ nhất cũng hơn tôi 7 tuổi. Ông nghĩ tôi có nên nhận vị trí đó không? Liệu tôi có làm nổi không?”

“Jerry này, khi tổng giám đốc công ty có ý định bổ nhiệm cậu vào vị trí này, chắc chắn ông ấy đã tin cậu có đủ năng lực. Nếu không, ông ấy đã chọn người khác. Hãy luôn ghi nhớ ba điều, rồi mọi thứ sẽ ổn cả thôi.

Điều thứ nhất, đừng bận tâm đến tuổi tác. Trên đồng ruộng, một chú bé sẽ trở thành một người đàn ông, nếu chứng minh được là mình có khả năng đảm đương những việc mà những người đàn ông trưởng thành thường làm. Tuổi tác lúc đó chẳng có ý nghĩa gì cả. Điều này cũng đúng với cậu. Chỉ cần cậu chứng minh mình đủ khả năng đảm nhiệm chức vụ giám đốc bán hàng thì cậu đã đủ tuổi để làm việc đó rồi.

Điều thứ hai, đừng lạm dụng quyền hành. Hãy luôn tôn trọng các nhân viên thuộc cấp, hãy lắng nghe họ. Hãy khiến họ cảm thấy đang làm việc trong một tập thể ăn ý, chứ không phải làm việc cho một kẻ độc tài. Nếu cậu làm được như thế, họ sẽ hợp tác tốt với cậu thay vì toan tính chống lại anh.

Điều thứ ba, hãy tập làm quen với đội ngũ nhân viên dưới quyền lớn tuổi hơn mình. Không ít nhà lãnh đạo ở nhiều lĩnh vực khác nhau thường trẻ hơn những người mà họ đang quản lý. Vì thế hãy quen với việc đó, Jerry ạ.

“Và hãy nhớ rằng, tuổi tác không phải là trở ngại, trừ phi cậu chấp nhận cho nó cản bước mình.”

Hiện nay mọi chuyện với Jerry đang diễn ra tốt đẹp. Cậu ấy thích ngành kinh doanh vận tải và đang có kế hoạch thành lập công ty riêng trong vài năm tới.

Sự ít tuổi chỉ biến thành trở ngại khi nào người trẻ tự ràng buộc mình vào mặc cảm như thế. Bạn thường nghe đến những công việc đòi hỏi sự trưởng thành nhất định, như môi giới chứng khoán hay bán bảo hiểm. Thật vô lý nếu lòng tin của một nhà đầu tư lại đặt cược vào tuổi tác: bạn buộc phải còn trẻ hay đạt đến một độ tuổi nhất định. Điều quan trọng nằm ở chỗ bạn nắm rõ về công việc của mình đến mức nào. Nếu bạn đã nắm rõ công việc và hiểu rõ những người xung quanh, bạn hoàn toàn đủ trưởng thành, chín chắn, đủ kinh nghiệm để đảm nhiệm việc đó.

Rất nhiều người trẻ tuổi cảm thấy họ bị ghìm lại chỉ vì họ còn ít tuổi. Hiện nay, có một thực tế là trong các công ty vẫn còn những người lười biếng và không đáng tin cậy, họ cản trở con đường phía trước của bạn bằng cách vin vào lý do tuổi tác hoặc một vài lý do nào đó.

Tuy nhiên, những người thực sự quan tâm đến sự phát triển của công ty sẽ không làm như vậy. Họ sẽ giao cho bạn những công việc phù hợp nhất. Hãy thể hiện cho mọi người biết được bạn đủ khả năng, lạc quan, tích cực, và khi đó sự năng động trẻ trung của bạn sẽ trở thành một lợi thế.

* Nói tóm lại, phương thuốc để chữa trị bệnh “đổ lỗi cho tuổi tác” là:

1. Hãy nhìn nhận vấn đề tuổi tác một cách tích cực. Hãy luôn nghĩ “Tôi vẫn còn trẻ” chứ không phải “Tôi đã già rồi”. Hãy luôn phóng tầm mắt tới những chân trời mới, tăng thêm sự nhiệt tình cũng như sức trẻ cho chính mình.

2. Hãy thử tính xem bạn còn bao nhiêu thời gian để làm việc hiệu quả. Hãy nhớ rằng một người 30 tuổi vẫn còn 80% thời gian làm việc hiệu quả ở phía trước. Và một người 50 tuổi vẫn còn đến 40% và cũng là khoảng thời gian sung sức nhất trong cuộc đời. Cuộc sống thực ra dài hơn mọi người thường nghĩ rất nhiều.

3. Hãy dành thời gian sắp tới làm những gì bạn thực sự mong muốn. Mọi thứ sẽ chỉ là quá muộn, nếu như bạn cứ đắm mình vào dòng suy nghĩ bi quan “tôi chậm mất rồi”. Hãy ngừng ngay suy nghĩ: “Lẽ ra tôi nên bắt đầu từ mười năm trước”. Đó là suy nghĩ của những kẻ thất bại. Thay vào đó, hãy lạc quan nghĩ rằng “Tôi sẽ bắt đầu ngay bây giờ, còn rất nhiều thời gian ở phía trước”. Đó mới là cách suy nghĩ của những người thành đạt.

4. “Trường hợp của tôi khác lắm. Tôi toàn gặp những chuyện kém may mắn thôi”

Gần đây tôi có nghe một kỹ sư công chánh bàn luận về vấn đề an toàn giao thông trên các tuyến cao tốc. Anh ấy cho biết mỗi năm có đến 40.000 người tử vong vì tai nạn. Điểm quan trọng nhất, mà anh ấy muốn làm rõ trong bài nói chuyện, là thực ra không hề có điều được gọi “tai nạn”. Cái mà chúng ta quen gọi “tai nạn giao thông” chỉ là thất bại của con người, hoặc của máy móc, hoặc cả hai mà thôi.

Những gì vị chuyên viên này nêu ra đã chứng minh cho một điều mà các nhà thông thái ở mọi thời đại thường nói: Mọi thứ đều có nguyên do của nó. Không có gì xảy ra mà không có nguyên nhân cả. Do đó, những việc liên quan đến con người cũng không nằm ngoài nguyên tắc này.

Hầu như mỗi ngày trôi qua, ít nhất một lần bạn nghe thấy ai đó kêu ca về sự kém may mắn của mình. Cũng hiếm có ngày nào bạn không nghe thấy ai đó khẳng định cho rằng thành công của *một người nào đó* chỉ dựa vào may mắn.

Tôi xin nêu ra vài ví dụ minh chứng về cách con người đầu hàng căn bệnh “đổ lỗi cho vận may” này như thế nào. Vài ngày trước, tôi được ba ủy viên ban quản trị trẻ tuổi mời đi ăn

trưa. Chủ đề của cuộc nói chuyện hôm đó là George C, một anh bạn trong nhóm vừa mới được thăng chức lên vị trí cao hơn.

Trước câu hỏi “Vì sao George lại được bổ nhiệm vào vị trí đó?”, ba người nọ đã đưa ra hàng loạt lý do, nào là may mắn, nào là nhờ thân thế hay do vợ anh ta bợ đỡ cấp trên của anh ta... Họ đã lờ lắt cả mọi thứ có thể nghĩ ra để làm lý do, ngoại trừ sự thật.

Sự thật đó rất đơn giản: George là người xứng đáng hơn cả. Anh ấy luôn chăm chỉ, hoàn thành tốt các công việc được giao với hiệu quả cao hơn hẳn so với những người khác.

Tôi biết các vị lãnh đạo của công ty đã dành khá nhiều thời gian để cân nhắc xem ai trong số bốn người là thích hợp nhất cho vị trí đó. Ba người bạn đang vỡ mộng của tôi lẽ ra nên hiểu rằng, các vị lãnh đạo cấp cao không bao giờ chọn vị trí quản lý quan trọng bằng cách rút thăm may mắn.

Lần khác, tôi có dịp nói chuyện về sự nghiêm trọng của căn bệnh “đổ lỗi cho vận may” với người quản lý bán hàng của một công ty sản xuất dụng cụ và máy móc. Anh ấy tỏ ra rất hào hứng với chủ đề này và kể cho tôi nghe về những kinh nghiệm của bản thân. “Tôi chưa từng nghe đến khái niệm về căn bệnh này, nhưng đó thực sự là một trong những vấn đề khó khăn nhất mà những người quản lý bán hàng phải đối mặt. Vừa mới hôm qua thôi, ở công ty tôi xảy ra một việc có thể là minh chứng tuyệt vời cho những điều ông đang nói. Vào khoảng 4 giờ chiều, John - một trong những nhân viên bán hàng của chúng tôi - đem về một đơn đặt hàng dụng cụ máy móc trị giá 112.000 đô la. Lúc đó trong văn phòng còn có một nhân viên bán hàng khác. Doanh số bán hàng của anh này luôn thấp. Nghe thấy John thông báo tin vui, anh ta không giấu được sự ganh tị khi mở lời chúc mừng miễn cưỡng: “Chúc mừng John, anh lại gặp may nữa rồi”.

Vậy đó, anh chàng nhân viên kém cỏi này không chịu thừa nhận một sự thật là chẳng có mối liên quan nào giữa sự may mắn và đơn đặt hàng lớn mà John đã dành được cả. John đã phải kiên trì “đặt quan hệ” với khách hàng ròng rã vài tháng trước đó, đã phải thức trắng nhiều đêm liền để tìm ra những lập luận về mặt tài chính, thậm chí còn nhờ các kỹ sư lắp ráp thiết bị sơ bộ để thuyết phục khách hàng về mặt lợi ích kỹ thuật. John không hề gặp may, chính việc lên kế hoạch chu đáo và triển khai kế hoạch một cách bền bỉ mới là *may mắn*.

Hãy giả định người ta dùng may mắn để cải tổ hãng General Motors. Nếu may mắn là nhân tố quyết định ai làm gì, ở vị trí nào thì tất cả các doanh nghiệp Mỹ sẽ phá sản. Nếu General Motor được cải tổ hoàn toàn dựa trên cơ sở may mắn, khi đó, nếu muốn tìm chọn ban quản trị của công ty, người ta cứ việc ghi họ tên của tất cả nhân viên vào trong một cái thùng để bốc thăm! Cái tên đầu tiên được lấy ra sẽ là chủ tịch hội đồng quản trị. Cái tên thứ hai sẽ là phó chủ tịch hội đồng quản trị, và cứ tiếp tục như thế cho đến những chức danh thấp nhất trong công ty.

Nghe có vẻ ngớ ngẩn phải không nào? Vâng, đó thường là cách giải thích mọi thứ bằng sự may mắn.

Bạn có thể chế ngự căn bệnh “đổ lỗi cho vận may” bằng hai cách sau:

1. Chấp nhận quy luật nhân quả. Hãy suy xét kỹ lưỡng về sự may mắn mà bạn cho rằng ai đó đang có được, bạn sẽ nhận ra họ thành đạt vì họ có sự chuẩn bị, biết lên kế hoạch và có quyết tâm hướng tới thành công. Đồng thời, hãy nhìn lại sự kém may mắn mà ai đó đang gặp

phải. Hãy quan sát và phân tích cẩn kẽ để nhận ra những nguyên nhân rõ ràng dẫn đến hậu quả. Những người thành công học được nhiều điều từ sự thất bại. Trái lại, những kẻ tầm thường chẳng biết rút ra cho mình một kinh nghiệm gì ngoài sự đổ lỗi.

2. Đừng trở thành một người chỉ biết mơ mộng. Đừng để mỗi ngày trôi qua vô ích chỉ để mơ mộng về một con đường thành công mà không cần nỗ lực. Chúng ta không thể thành công chỉ dựa vào may mắn. Thành công đến từ thái độ làm việc chăm chỉ và khả năng áp dụng những nguyên tắc một cách kiên trì. Đừng mong chờ may mắn sẽ giúp bạn thắng tiền, đưa bạn đến vinh quang hay có được những điều tốt đẹp trong cuộc sống. Thay vào đó, hãy tập trung vào việc hoàn thiện và phát triển bản thân mình để trở thành người chiến thắng.



Smith Nguyen Studio
ThuvienOnline