

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