

THÀNH CÔNG
HAY THẤT BẠI?

HÀNG XUẤT BẢN
LÀO KỲ - XH 1951

#1 New York Times Bestseller
Wall Street Journal Bestseller
BusinessWeek Bestseller

TUẦN LÀM VIỆC 4 GIỜ

TIMOTHY FERRISS



**LÀM VIỆC 4 GIỜ/TUẦN THAY VÌ 48 GIỜ/TUẦN
VÀ GIA NHẬP NHÓM NEW RICH**

Tuần Làm Việc 4 Giờ

Timothy Ferriss

NXB Lao Động Xã Hội

Chia sẻ ebook : Chiasemoi.com

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

Lời giới thiệu

Bạn đang cầm trên tay cuốn sách *Tuần làm việc 4 giờ*, chắc chắn bạn không khỏi ngạc nhiên về tựa đề của cuốn sách, khái niệm về New Rich1 (NR) cũng như tài năng siêu việt của tác giả trẻ tuổi

viết nên cuốn sách này. Cảm giác đó của bạn cũng giống như cảm giác của chúng tôi khi lần đầu tiên biết về cuốn sách, lạ lẫm bởi những nguyên tắc, những khái niệm và một lối sống hoàn toàn khác biệt với lối mòn suy nghĩ từ hàng nghìn năm về trước. Sau một năm phát hành, cuốn sách đã được xuất bản ở 30 quốc gia trên thế giới, ngoài ra cuốn sách luôn nằm trong danh sách bestseller của các tạp chí nổi tiếng như *New York Times*, *Wall Street Journal* và *Business Week*.

Tác giả Timothy Ferriss đã mô tả vô cùng chi tiết về cách bạn có thể thiết kế lối sống cho riêng mình và gia nhập nhóm NR. Bạn đã từng có rất nhiều giấc mơ phải không, cuốn sách này sẽ giúp bạn lập kế hoạch và không để những giấc mơ đó bị lãng quên một cách vô nghĩa. Bạn có thể làm việc cả tuần ở nhà mà vẫn hiệu quả hay vừa leo lên núi Rainier hoặc thăm vịnh Panama mà vẫn xử lý tốt công việc ở công ty của mình. Bạn đã bao giờ từng thuê một người trợ lý cách xa nửa vòng trái đất làm việc cho bạn chưa, cô ta có thể viết một lá thư ngọt ngào để xoa dịu người vợ đang giận dữ của bạn, sắp xếp lịch trình làm việc cũng như chuẩn bị cho bạn báo cáo bán hàng sáng hôm sau. Bạn cũng có thể học thành thạo một ngôn ngữ trong vòng sáu tháng và sống cuộc sống của một triệu phú. Thời gian làm việc của bạn có thể giảm đi 20 lần nhưng thu nhập lại tăng lên gấp hơn 10 lần...

Nếu bạn là người không xác định được mình thực sự cần gì, thì đây là cuốn sách dành cho bạn. Nếu bạn là một ông chủ hay một nhân viên đang chìm ngập trong đồng công việc, cuốn sách này cũng dành cho bạn. Cuốn sách này không chỉ giúp bạn làm việc thông minh hơn, kiếm được nhiều tiền hơn mà còn giúp bạn thực hiện được những giấc mơ đã bị lãng quên của mình. Cuốn sách không chỉ dừng lại ở chỗ đưa ra những

quan niệm, những câu châm ngôn hay ví dụ của tác giả để khơi dậy trong bạn mong muốn thay đổi cuộc sống hiện tại mà cuốn sách còn mô tả rất chi tiết cách bạn cần hành động, những thông tin hay trang web mà bạn cần sử dụng trong quá trình thay đổi cuộc sống của mình.

Tuần làm việc 4 giờ là món quà tuyệt vời đối với chúng tôi, những người đầu tiên tiếp cận với cuốn sách và chúng tôi mong muốn chia sẻ món quà này cùng bạn.

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH THÁI HÀ

Trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc

1 Những nhà triệu phú sống và làm việc tự do, không bị giới hạn bởi thời gian hay không gian... Họ có thể tự Thiết kế Lối sống - Lifestyle Design (LD) cho riêng mình.

Đầu tiên và quan trọng nhất

► Dành cho những người còn hoài nghi

Bạn có thể tự thiết kế cuộc sống của mình? Thật may mắn, câu trả lời là có. Dưới đây là một vài điều mọi người thường lo ngại trước khi thực hiện cú nhảy và gia nhập **NR**:

Tôi có phải bỏ việc không? Tôi có phải là kẻ liều lĩnh không?

Câu trả lời cho cả hai câu hỏi trên đều là không. Luôn có con đường cho mỗi bước đi của bạn, từ lúc bạn sử dụng trò chơi trí tuệ của Jedi¹ để thoát khỏi văn phòng cho đến lúc bạn gây dựng sự nghiệp kinh doanh. Làm thế nào để một doanh nhân, người điều hành một công ty thuộc danh sách Fortune 500², có thể khám phá vẻ đẹp tiềm tàng của Trung Quốc trong vòng một tháng và sử dụng công nghệ để quản lý công việc của mình? Làm thế nào để bạn tạo dựng được công việc kinh doanh đem lại 80.000 đôla một tháng mà không cần phải quản lý? Tất cả đều có trong cuốn sách này.

Tôi có phải là một người 20 tuổi độc thân hay đại loại như vậy?

Không hề. Cuốn sách này được dành cho những người đã chán với cuộc sống liên tục bị trì hoãn và muốn có một cuộc sống tự do.

1 Trong bộ phim viễn tưởng Chiến tranh giữa các vì sao, các hiệp sĩ Jedi là thành viên của một tổ chức danh giá thuộc tu viện. Họ gây ảnh hưởng cho người khác bằng cách sử dụng sức mạnh Force - một trường năng lượng bao quanh tất cả các sinh vật sống và kết nối dải ngân hà.

2 Danh sách 500 công ty hàng đầu của Mỹ do tạp chí kinh tế Fortune bình chọn dựa trên tiêu chí tổng doanh thu.

Đối tượng trong các nghiên cứu thực tế bao gồm từ chàng trai lái xe Lamborghini¹ 21 tuổi đến bà mẹ độc thân đi du lịch vòng quanh thế giới trong năm tháng cùng hai đứa

con của mình. Nếu bạn đã phát ốm với danh sách những lựa chọn tiêu chuẩn cứng nhắc và sẵn sàng bước vào một thế giới với vô số lựa chọn mới thì cuốn sách này dành cho bạn.

Tôi có phải đi du lịch không? Tôi chỉ muốn có thêm thời gian mà thôi.

Không. Đó chỉ là một lựa chọn. Mục đích ở đây là tạo ra sự tự do về không gian, thời gian và sử dụng cả hai theo bất cứ cách nào bạn muốn.

Tôi có cần phải sinh ra trong một gia đình giàu có?

Không. Bố mẹ tôi chưa bao giờ kiếm được quá 50.000 đôla một năm và tôi đã phải làm việc từ năm 14 tuổi. Tôi không phải là con cháu của nhà Rockefeller² và bạn cũng vậy.

Tôi có phải tốt nghiệp từ một trường đại học nổi tiếng?

Không. Phần lớn những nhân vật hình mẫu trong cuốn sách này đều không học Trường Đại học Harvard, một số còn bỏ học giữa chừng. Những trường học hàng đầu rất tuyệt vời, nhưng có những lợi thế khó nhận biết nếu bạn không tốt nghiệp từ một trong các trường đó. Sinh viên tốt nghiệp các trường đại học danh tiếng sẽ làm việc 80 giờ/tuần với thu nhập cao, và 15 đến 30 năm vắt kiệt tinh thần vì công việc đã được coi là con đường tắt yếu. Làm sao tôi biết được ư? Tôi đã ở đó và chứng kiến sự hủy diệt. Cuốn sách này sẽ đảo ngược tất cả.

¹ Một nhãn hiệu xe thể thao của Italia.

² John Davidson Rockefeller: Vua dầu lửa, tỉ phú người Mỹ.

► Câu chuyện của tôi và lý do bạn cần đọc cuốn sách này

Bất cứ khi nào bạn thấy mình đang thuộc về số đông, đó là lúc bạn phải dừng lại và

suy ngẫm.

- MARK TWAIN

Bất cứ ai sống với những giới hạn bó buộc đều thiếu trí tưởng tượng.

- OSCAR WILDE, nhà soạn kịch và nhà văn người Ireland

Tay tôi lại đổ mồ hôi.

Cúi xuống nhìn sàn để tránh ánh đèn lóa mắt trên trần nhà, tôi được cho là một trong những người giỏi nhất trên thế giới, tất cả chỉ là chưa được thể hiện ra. Bận nhảy của tôi, Alicia, nhấp nhô đôi chân liên tục khi chúng tôi đứng xếp hàng cùng chín đôi khác được lựa chọn từ trong hơn 1.000 đôi thủ từ 29 quốc gia và bốn châu lục. Đây là ngày cuối cùng của vòng bán kết Cuộc thi nhảy Tango Thế giới, và chúng tôi là đôi cuối cùng biểu diễn trước ban giám khảo, ống kính máy quay và đám đông cổ vũ. Tất cả các đôi khác đều đã tập với nhau trung bình được 15 năm, còn chúng tôi chỉ có tối đa 5 tháng luyện tập, mỗi lần trong 6 giờ liên tục. Và cuối cùng, đã đến giờ biểu diễn.

“Anh thế nào rồi?” Alicia, một vũ công chuyên nghiệp dày dạn kinh nghiệm, hỏi tôi bằng thứ tiếng Tây Ban Nha pha Argentina đặc biệt.

“Tuyệt vời. Thật thú vị. Hãy cùng thưởng thức âm nhạc. Quên đám đông kia đi - bọn họ đã biến mất khỏi nơi này.”

Điều này không hoàn toàn đúng. Thậm chí còn không có đủ chỗ cho 50.000 khán giả và khách mời ở El Rural dù đây là hội chợ lớn nhất ở Buenos Aires. Qua làn khói thuốc dày đặc, bạn hầu như không thể nhìn thấy đám đông đang nhấp nhô trên khán đài, và chỉ còn sàn nhà trống không ở tất cả mọi nơi, ngoại trừ khu vực rộng

0,7m, dài 1m nằm ở chính giữa. Tôi sửa lại bộ com-lê sọc nhỏ và nắm chặt chiếc khăn tay lụa màu xanh da trời của mình cho đến khi có thể nhận thấy rõ ràng rằng tôi đang rất hồi hộp.

“Anh lo lắng à?”

“Tôi không lo lắng. Tôi thấy rất hào hứng. Tôi sẽ vui vẻ và làm cho mọi người cùng vui vẻ.”

“Số 152, đến lượt các bạn.” Đôi thủ của chúng tôi đã hoàn thành bài thi, và bây giờ đến lượt chúng tôi. Khi bắt đầu bước vào sàn gỗ cứng biểu diễn, tôi thầm thì nói đùa với Alicia: “Thư giãn nào - Hãy thoải mái đi”. Cô ấy cười, và ngay lúc ấy, tôi tự nghĩ: “Nếu mình không bỏ việc và rời nước Mỹ hơn một năm trước thì giờ mình đang làm gì nhỉ?”

Suy nghĩ đó biến mất nhanh như lúc nó xuất hiện khi người dẫn chương trình tiến tới chỗ chiếc micrô và đám đông đứng dậy để cổ vũ anh ta: “Đôi số 152, Timothy Ferriss và Alicia Monti, đến từ thành phố Buenos Aires!!!”

Chúng tôi xuất hiện và cười rạng rỡ.

Trong những ngày này, câu hỏi khó trả lời nhất đối với tôi là: “Vậy anh làm gì?” Nếu không, bạn sẽ không thể cầm cuốn sách này trong tay.

“Vậy anh làm gì?”

Giả dụ bạn tìm thấy tôi (dù rất khó), và phụ thuộc vào thời điểm bạn hỏi tôi câu này (dù tôi không muốn bạn hỏi), tôi có thể đang đưa xe ở châu Âu, đang trên một hòn đảo riêng tại Panama, nghỉ ngơi dưới tán cọ giữa những hiệp đấu quyền anh ở Thái Lan, hay nhẩy tango ở Buenos Aires. Điềm thú vị là tôi không phải một nhà triệu phú kékéch xù và tôi cũng không quan tâm đến chuyện này.

Tôi chưa bao giờ thích trả lời câu hỏi kiểu này vì điều đó cho thấy một hội chúng chúng ta thường mắc phải: Miêu tả công việc như bản thân mình. Nếu bây giờ có ai đó hỏi tôi câu này thì tôi sẽ trả lời chân thành về lối sống bí ẩn của mình.

“Tôi là một kẻ buôn ma túy?”

Thông thường đến đây cuộc hội thoại kết thúc. Tuy nhiên, nó chỉ đúng 50%. Tất cả câu chuyện thật có thể là quá dài. Làm sao tôi có thể giải thích với bạn rằng việc tôi đang làm hàng ngày và việc tôi làm để kiếm tiền là hoàn toàn khác nhau? Rằng tôi làm việc dưới bốn giờ mỗi tuần và hàng tháng kiếm được nhiều tiền hơn so với thời gian làm việc cả năm trước đây?

Lần đầu tiên, tôi sẽ kể cho bạn nghe câu chuyện có thật. Câu chuyện liên quan đến một nhóm những người thầm lặng có tên New Rich.

Một nhà triệu phú ở trong chiếc lều tuyết làm những việc gì mà một người ở trong một căn phòng bình thường không làm?

Làm thế nào để một nhân viên suốt đời cống hiến cho một công ty lớn nghỉ việc và đi du lịch vòng quanh thế giới trong một tháng mà ông chủ của anh ta thậm chí còn không nhận thấy?

Vàng đang ngày càng trở nên cũ kỹ. Nhóm Người Giàu Mới nổi (NR) là những người không chấp nhận cuộc sống liên tục bị trì hoãn và tạo ra lối sống xa xỉ ngay trong thời điểm hiện tại bằng thước đo giá trị riêng của họ: thời gian và sự linh động. Đây là một nghệ thuật, một môn khoa học và chúng tôi gọi nó là Khoa học Thiết kế Lối sống - Lifestyle Design (LD).

Tôi đã dành ba năm qua đi du lịch với những con người sống trong những thế giới mà bạn không thể tưởng tượng ra. Thay vì ghét bỏ thực tại, tôi sẽ chỉ cho bạn cách uốn nó theo ý muốn của bạn.

Nghe thì khó nhưng thực tế lại dễ dàng hơn. Hành trình của tôi từ

một nhân viên văn phòng làm việc cực kỳ vất vả với mức lương bèo bọt trở thành một thành viên của NR mới đầu nghe còn kỳ lạ hơn cả truyện viễn tưởng, song bây giờ tôi đã giải mã nó và bạn có thể dễ dàng làm theo. Có một công thức cho việc này.

Cuộc sống không nhất thiết phải quá vất vả. Thực sự là như vậy. Phần lớn mọi người,

bao gồm cả bản thân tôi trước đây, đều dành quá nhiều thời gian để tự thuyết phục mình rằng cuộc sống là khó khăn, rằng chúng ta phải chấp nhận làm việc từ chín giờ sáng đến năm giờ chiều để (đôi khi) đổi lấy những ngày cuối tuần xả hơi hay kỳ nghỉ thật ngắn nếu không muốn bị sa thải.

Sự thật, ít nhất là cuộc sống mà tôi đã sống và sẽ chia sẻ trong cuốn sách này, hoàn toàn khác biệt. Từ việc tận dụng sự biến động tiền tệ để tạo ra nguồn lực cho cuộc sống đến việc biến mất, tôi sẽ chỉ cho bạn thấy một tổ chức ngầm, quy mô nhỏ sử dụng các thủ thuật kinh tế để làm những việc mà hầu hết mọi người đều coi là không thể như thế nào.

Nếu bạn lựa chọn cuốn sách này, rất có thể bạn sẽ không muốn ngồi sau bàn làm việc cho tới lúc 62 tuổi. Dù ước mơ của bạn là gì: thoát khỏi cuộc đua tranh khốc liệt, du lịch tận hưởng cuộc sống, đi du ngoạn dài ngày, thiết lập kỷ lục thế giới hay chỉ đơn giản là thay đổi công việc, cuốn sách này sẽ cung cấp những công cụ cần thiết để biến ước mơ đó thành hiện thực ngay lúc này, ngay tại đây thay vì đợi đến khi nghỉ hưu. Luôn có cách nhận được phần thưởng cho sự nỗ lực vượt qua những khó khăn của cuộc sống thay vì phải đợi đến lúc cuối đời.

Thực hành điều đó như thế nào? Tất cả bắt đầu với một suy nghĩ đơn giản mà hầu hết mọi người đều bỏ qua - và ngay cả tôi cũng đã bỏ qua nó trong 25 năm.

Mọi người không muốn trở thành triệu phú - họ muốn tận hưởng những gì họ tin rằng phải có hàng triệu đôla mới mua được.

Thông thường đó là những ngôi nhà gỗ ở khu trượt tuyết, những người quản gia, và những chuyến du lịch nước ngoài. Nằm trên võng, xoa bụng với loại mỡ thực vật làm từ ca cao trong khi nghe sóng biển vỗ nhịp nhàng bên hiên ngôi nhà gỗ mái lá? Nghe thật thú vị.

Một triệu đôla trong ngân hàng không phải điều tuyệt vời. Điều tuyệt vời là được sống cuộc sống hoàn toàn tự do. Khi đó câu hỏi đặt ra là: *Làm thế nào để có được lối sống*

hoàn toàn tự do của một triệu phú mà không cần phải có một triệu đôla?

Trong năm năm qua, tôi đã trả lời câu hỏi này cho bản thân mình, và trong cuốn sách này, tôi sẽ trả lời nó cho bạn. Tôi sẽ chỉ cho bạn thấy chính xác tôi đã làm thế nào để tách biệt thu nhập với thời gian và tạo ra lối sống lý tưởng cho mình, đi du lịch vòng quanh thế giới, tận hưởng những thứ đẹp nhất trên hành tinh này. Làm thế nào để tôi, từ chỗ làm việc 14 giờ/ngày và kiếm 40.000 đôla/năm thành làm việc 4 giờ/tuần và kiếm 40.000 đôla/tháng?

Cũng có ích nếu biết mọi việc bắt đầu thế nào. Và thật kỳ lạ, nó diễn ra trong lớp học dành cho những người sắp trở thành Giám đốc ngân hàng đầu tư.

Năm 2002, Ed Zschau, giảng viên cao cấp và cũng là giáo viên môn Kinh doanh Công nghệ cao của tôi ở trường Đại học Princeton, đã mời tôi trở lại trường để nói chuyện với lớp học về công việc kinh doanh của tôi. Đã có nhiều triệu phú đến nói chuyện với lớp học này nhưng tôi đã xây dựng một hình tượng hoàn toàn khác biệt.

Tuy nhiên, trong những ngày tiếp theo, tôi nhận thấy dường như các em đều thảo luận về việc làm thế nào để xây dựng được những công ty lớn, thành công, bán nhiều hàng và có một cuộc sống tốt. Thế là đủ. Câu hỏi mà không ai thực sự hỏi hay trả lời là: *Tại sao lại phải làm việc đó đầu tiên? Dành những năm tháng đẹp nhất của cuộc đời để hi vọng được hạnh phúc vào cuối đời thì có ích gì?*

Cuối cùng, tôi đưa ra bài giảng có tên “Buôn ma túy vì Niềm vui và Lợi nhuận”. Phần mở đầu rất đơn giản: Kiểm tra những giả định cơ bản nhất về sự cân bằng công việc - cuộc sống.

Quyết định của bạn sẽ thay đổi như thế nào nếu nghỉ hưu không phải là một lựa chọn?

Nếu được nghỉ hưu ngắn hạn thì bạn sẽ làm gì để tận hưởng cuộc sống bị trì hoãn của mình trước khi phải làm việc 40 năm để được như vậy?

Có thực sự cần thiết phải làm việc như một nô lệ để sống như một triệu phú?

Tôi không rõ những câu hỏi này sẽ đưa tôi đến đâu.

Một kết luận kỳ lạ? Những quy tắc phổ biến của “thế giới thực” là một tập hợp những ảo tưởng đã được xã hội củng cố. Cuốn sách này sẽ dạy bạn cách nhận ra và theo đuổi những lựa chọn mà người khác không nhận thấy.

Điều gì khiến cuốn sách này trở nên khác biệt?

Trước hết, tôi sẽ không dành quá nhiều thời gian cho vấn đề này. Tôi sẽ giả định rằng bạn đang thiếu thời gian, lo lắng, sợ hãi hay trường hợp tồi tệ nhất - sống tốt và thoải mái với một công việc không giúp bạn khai thác hết được tiềm năng của bản thân. Trường hợp thứ hai là trường hợp phổ biến nhất và gây tác hại lớn nhất.

Thứ hai, cuốn sách này không bàn đến chuyện tiết kiệm và không khuyến khích bạn từ bỏ ly rượu vang đỏ mỗi ngày để có được một triệu đôla trong 50 năm tới. Tôi muốn bạn uống ly rượu đó. Tôi sẽ không yêu cầu bạn lựa chọn giữa sự tận hưởng của ngày hôm nay và tiền bạc của ngày mai. Tôi tin rằng bây giờ bạn có thể có được cả hai. Mục tiêu là niềm vui và lợi nhuận.

Thứ ba, cuốn sách này không nói về việc tìm kiếm “công việc mơ ước”. Tôi sẽ giả định rằng với hầu hết sáu hay bảy tỉ người trên trái đất, công việc tốt nhất là công việc tốn ít thời gian nhất. Phần lớn

mọi người không thể kiếm được công việc khiến mình hài lòng, vì vậy đó không phải là mục đích ở đây. Mục đích của chúng ta là giải phóng thời gian và tăng thu nhập.

Tôi mở đầu mỗi lớp học bằng cách giải thích về tầm quan trọng của việc trở thành “nhà đàm phán”. Tuyên ngôn của nhà đàm phán rất đơn giản: Thực tế có thể dàn xếp được. Ngoài khoa học và luật pháp, tất cả mọi luật lệ đều có thể sửa chữa hay phá vỡ mà không nhất thiết phải trở thành kẻ vô tổ chức, vô kỉ luật.

Từ DEAL trong cụm deal making (thỏa thuận) cũng chính là từ viết tắt chỉ quá trình trở thành thành viên của NR.

Dù bạn là nhân viên hay ông chủ, bạn đều có thể sử dụng các bước và chiến thuật này để đạt được những kết quả đáng kinh ngạc. Bạn có thể làm tất cả mọi việc tôi đã làm của một ông chủ không? Không. Bạn có thể sử dụng những nguyên lý tương tự để tăng gấp đôi thu nhập, cắt giảm một nửa số giờ làm việc, hay ít nhất gấp đôi thời gian nghỉ bình thường? Chắc chắn là có.

Dưới đây là các bước bạn sẽ sử dụng để làm mới bản thân:

D có nghĩa là Definition - Định nghĩa: Đảo ngược hoàn toàn những quan niệm phổ biến và đưa ra những luật lệ và mục đích cho trò chơi mới. Nó thay thế những giả định khiến một người tự đánh bại bản thân và giải thích những quan niệm như sự giàu có tương đối và sự căng thẳng tích cực¹. NR là ai và họ hoạt động như thế nào? Phần này giải thích tổng quát công thức thiết kế lối sống - những điều cơ bản nhất - trước khi thêm ba thành phần còn lại.

¹ Những thuật ngữ không phổ biến được định nghĩa trong cuốn sách này như những quan niệm mới. Nếu có điều gì chưa rõ ràng hoặc bạn cần tham khảo nhanh, hãy ghé thăm trang web www.fourhourworkweek.com để tìm danh mục thuật ngữ đầy đủ và các nguồn khác.

E có nghĩa là Elimination - Sự loại trừ: Loại bỏ hoàn toàn những quan niệm lỗi thời về quản lý thời gian. Nó phản ánh chính xác cách tôi sử dụng lời nói của một nhà kinh tế học người Ý để nói về việc chuyển từ ngày làm việc 12 giờ thành ngày làm việc hai giờ... trong vòng 48 giờ. Tăng 10 lần hoặc hơn thế kết quả làm việc trong một giờ với những kỹ thuật NR khác, phát triển chế độ hạn chế thông tin và bỏ qua những thứ không quan trọng. Phần này đem lại yếu tố đầu tiên để thiết kế lối sống thịnh vượng: Thời gian.

A có nghĩa là Automation - Sự tự động : Đặt dòng tiền vào máy tự động bằng cách

kinh doanh địa lý, tìm nguồn lực bên ngoài và các quy tắc không cần ra quyết định. Từ những thói quen bình thường đến thói quen của những NR cực kỳ thành công, tất cả đều ở đây. Phần này đem lại yếu tố thứ hai để thiết kế lối sống thịnh vượng: Thu nhập.

L có nghĩa là Liberation - Sự tự do: Là bản tuyên ngôn cho những người có xu hướng tự do. Làm xuất hiện khái niệm nghỉ hưu ngắn hạn cũng như những phương thức kiểm soát từ xa hoàn hảo và thoát khỏi ông chủ. Sự tự do không có nghĩa là những chuyến du lịch rẻ tiền mà là phá vỡ hoàn toàn những yếu tố bó buộc bạn với một nơi duy nhất. Phần này đem lại yếu tố thứ ba và cũng là yếu tố cuối cùng để thiết kế lối sống thịnh vượng: Sự linh động.

Tôi cần lưu ý bạn rằng, phần lớn các ông chủ sẽ không hài lòng nếu bạn chỉ làm việc ở văn phòng một giờ mỗi ngày, và vì vậy, các nhân viên nên đọc các bước này theo trình tự DEAL nhưng thực hiện chúng theo trình tự DELA. Nếu bạn muốn tiếp tục công việc hiện tại thì bạn phải tạo ra quyền tự do được lựa chọn địa điểm trước khi cắt giảm 80% thời gian làm việc. Thậm chí, nếu bạn chưa bao giờ nghĩ đến việc trở thành một doanh nhân theo nghĩa hiện đại thì quá trình DEAL cũng sẽ biến bạn thành một doanh nhân theo nghĩa thuần túy được nhà kinh tế học người Pháp J.B. Say đưa ra lần đầu tiên vào năm 1800 - doanh nhân là người dịch chuyển các nguồn lợi kinh tế từ nơi có lợi nhuận thấp sang nơi có lợi nhuận cao hơn¹.

Cuối cùng, hầu hết những điều tôi đưa ra dường như không khả thi và thậm chí đối nghịch với những quan niệm cơ bản thông thường - tôi cũng hi vọng như vậy. Hãy phân tích để kiểm chứng các quan niệm như một cách rèn luyện lối suy nghĩ sáng tạo. Nếu thử, bạn sẽ thấy mọi việc đi xa đến đâu, và bạn sẽ không bao giờ muốn quay lại.

Hãy hít thở thật sâu và để tôi chỉ cho bạn thấy thế giới của tôi. Và nhớ - Hãy thư giãn. Hãy vui vẻ và làm cho mọi người cùng vui vẻ.

TIM FERRISS

Tokyo, Nhật Bản

Ngày 29 tháng 09 năm 2006

1 <http://www.peter-drucker.com/books/00887306187.html>.

► Quá trình nghiên cứu

Người tài giỏi là người mắc tất cả những sai lầm dù là trong một lĩnh vực rất hẹp.

- NIELS BOHR, nhà vật lý học người Đan Mạch đã từng đoạt giải Nobel

Bình thường anh ta là một kẻ điên khùng , song đôi lúc anh ta cũng tỉnh táo khi anh ta đơn thuần là một kẻ ngu ngốc.

- HEINRICH HEINE, nhà phê bình, nhà thơ người Đức

Cuốn sách này sẽ dạy bạn chính xác những nguyên lý mà tôi đã sử dụng để trở thành:

Vận động viên đấm bốc tự do, đã từng chiến thắng bốn giải vô địch thế giới

Người Mỹ đầu tiên trong lịch sử được ghi vào kỷ lục Guinness về tango

Được mời làm Giảng viên môn kinh doanh trường Đại học Princeton

Nhà ngôn ngữ học ứng dụng tiếng Nhật, tiếng Trung Quốc, tiếng Đức và tiếng Tây Ban Nha

Nhà nghiên cứu chỉ số glycemic¹

1 Chỉ số đo ảnh hưởng của cac-bon hy-đrat lên nồng độ glucoza trong máu dựa trên các nghiên cứu sinh lý học.

Vô địch giải tán thủ Trung Quốc

Vũ công nhảy break-dance của MTV1 Đài Loan

Cố vấn môn điền kinh cho hơn 30 người đang giữ kỷ lục thế giới

Diễn viên trong các phim truyền hình ăn khách ở Trung Quốc và Hồng Kông

Phát thanh viên truyền hình ở Thái Lan và Trung Quốc

Nhà hoạt động và nghiên cứu tị nạn chính trị

Thợ lặn săn cá mập

Tay đua mô tô.

Câu chuyện làm thế nào tôi đạt được những điều này thì kém hấp dẫn hơn một chút:

1977: Tôi được sinh sớm 6 tuần và chỉ có 10% cơ hội sống sót. Tuy nhiên, tôi đã tồn tại và béo đến mức không thể gấp bụng lại được. Cơ mắt của tôi có vấn đề và mẹ tôi thường âu yếm gọi tôi là “cá ngừ”. Mọi việc đều tốt đẹp.

1983: Suýt trượt lớp mẫu giáo vì tôi không học bảng chữ cái. Cô giáo tôi không hề giải thích tại sao tôi phải học nó, và thay vào đó chỉ nói: “Vì tôi là cô giáo - đó chính là lí do.” Tôi bảo cô ấy rằng điều đó thật ngu ngốc và hãy để tôi một mình, tôi còn tập trung vẽ cá mập. Cô tống tôi vào “bàn tời tẹ” và phạt tôi. Tinh thần chống đối chính quyền của tôi bắt đầu.

1991: Công việc đầu tiên. À, đó là kỷ niệm. Tôi làm việc dọn dẹp ở một quán kem với mức lương tối thiểu và nhanh chóng nhận ra rằng, cách làm việc của những ông chủ lớn sẽ tăng hiệu quả gấp đôi nỗ lực bình thường. Tôi làm theo cách của mình, hoàn thành công việc trong vòng một giờ thay vì tám giờ và dành thời gian còn lại đọc tạp chí kung-fu² hay tập karate ở bên ngoài. Tôi bị sa thải sau một thời gian ngắn kỉ lục - ba ngày - với lời nhận xét “Có thể một ngày nào đó cậu sẽ hiểu giá trị của sự chăm chỉ.” Dường như đến tận bây giờ tôi vẫn chưa nhận ra.

1 Chương trình truyền hình chuyên về âm nhạc.

1993: Tôi đi tình nguyện trong chương trình trao đổi văn hóa một năm ở Nhật Bản. Ở đây, mọi người làm việc đến tận lúc chết - một hiện tượng được gọi là karooshi. Họ muốn là tín đồ của đạo Shinto¹ khi sinh ra, đạo Cơ đốc khi kết hôn và đạo Phật khi qua đời. Tôi kết luận rằng, hầu hết mọi người đều lúng túng về cuộc sống. Một buổi tối, tôi định nhờ chủ nhà sáng hôm sau đánh thức tôi dậy (okosu), nhưng tôi lại nói thành hầy cưỡng bức tôi một cách thô bạo (okasu). Bà ta vô cùng bối rối.

1996: Tôi đã bí mật lọt vào trường Đại học Princeton mặc dù điểm SAT² của tôi thấp hơn 40% so với mức trung bình và người tư vấn tuyển chọn sinh viên ở trường cao học nói rằng tôi nên “thực tế” hơn. Tôi thấy mình không giỏi về thực tế. Tôi theo chuyên ngành Thần kinh học và sau đó chuyển sang nghiên cứu Tây Á để tránh phải làm quá sức mình.

1997: Thời điểm để làm triệu phú! Tôi đã xuất bản một cuốn sách ghi âm tiếng có tên How I Beat The Ivy League (Tôi đã đánh bại một trường danh tiếng như thế nào?). Tôi dành toàn bộ tiền kiếm được trong ba mùa hè để thuê 500 đĩa, và cuối cùng tôi chẳng bán được chiếc nào. Mẹ tôi ném chúng đi vào năm 2006 - chín năm sau khi bị từ chối. Tự tin thái quá không có cơ sở kể ra cũng có niềm vui của nó.

1998: Sau khi có bốn người ném tạ tham gia, tôi đã bỏ công việc đem lại thu nhập cao nhất trong kí túc xá và thực hiện một buổi hội thảo về đọc nhanh. Tôi chẳng đầy kí túc xá với hàng trăm đèn quảng cáo nê-ông màu xanh lá cây có ghi “HÃY TĂNG TỐC ĐỘ ĐỌC CỦA BẠN LÊN BA LẦN SAU BA GIỜ!” và những sinh viên Princeton đầu tiên bắt đầu viết “nhảm nhí” lên mỗi chiếc biển. Việc bán được 32 chỗ cho buổi hội thảo kéo dài ba giờ với giá 50 đôla/ chỗ, và 533 đôla trong một giờ đã thuyết phục tôi rằng tìm một thị trường trước khi thiết kế sản phẩm tốt hơn điều ngược lại. Hai tháng sau, tôi thấy chán đến tận cổ việc đọc nhanh và đóng cửa. Tôi ghét ngành dịch vụ và tôi cần tìm một sản phẩm để làm ăn.

¹ Còn gọi là Thần Đạo, đó là tín ngưỡng và tôn giáo của dân tộc Nhật. Tư tưởng của

Shinto khác với các tôn giáo khác ở chỗ không cấm hay buộc con người làm gì, mà chỉ khuyên nên hướng tới sự trong sáng và tránh điều ác.

2 Bài kiểm tra SAT lý luận là một kì thi được chuẩn hóa dùng cho việc xét tuyển vào đại học tại Mỹ.

Mùa thu năm 1998: Một cuộc tranh cãi nảy lửa về bài luận văn và nỗi lo sợ sâu sắc sẽ trở thành một Giám đốc ngân hàng đầu tư đã khiến tôi bỏ học và thông báo với cán bộ phòng đào tạo rằng tôi sẽ nghỉ học cho đến khi nào có tin tức tiếp theo. Cha tôi tin rằng tôi sẽ không bao giờ quay lại, và tôi tin rằng cuộc đời tôi đã kết thúc. Mẹ tôi thì nghĩ đây không phải là vấn đề lớn và không nhất thiết phải trở thành một ngôi sao.

Mùa xuân năm 1999: Trong vòng ba tháng, tôi chấp nhận bỏ việc thiết kế chương trình ở Berlitz - Nhà xuất bản các tài liệu tiếng nước ngoài lớn nhất thế giới, và việc phân tích ở một trung tâm nghiên cứu tị nạn chính trị bao gồm ba người. Rất tự nhiên, sau đó tôi bay sang Đài Loan và thiết lập chuỗi phòng tập thể dục từ hai bàn tay trắng nhưng sau đó bị đóng cửa bởi Hội Tam Hoàng¹, còn gọi là mafia người Trung Quốc. Tôi thất bại, quay lại Mỹ học quyền anh và giành giải vô địch quốc gia bốn tuần sau đó với phong cách xấu nhất và khác thường nhất từ trước đến nay.

1 Tiếng Anh gọi là Triads: Hội kín của người Hoa dính líu đến hoạt động tội phạm.

Mùa thu năm 2000: Tôi quay lại Princeton với sự tự tin vì bài khóa luận đã hoàn thành. Cuộc sống của tôi chưa kết thúc và dường như một năm trì hoãn việc học lại có lợi cho tôi. 20 tuổi, tôi có những khả năng như David Koresh¹. Bạn tôi bán một công ty với giá 450 triệu đôla, và tôi quyết định chuyển tới vùng đất đầy nắng California để thực hiện kế hoạch làm tỉ phú của mình. Mặc dù đây là thị trường lao động nóng nhất trong lịch sử thế giới song tôi vẫn bị thất nghiệp ba tháng sau khi tốt nghiệp. Đến lúc đó, tôi quyết định tung ra con át chủ bài của mình và liên tục viết 32 Email cho một vị Tổng Giám đốc điều hành mới khởi nghiệp. Cuối cùng, anh ta cũng “đầu hàng” và tiếp nhận tôi.

1 Giáo chủ giáo phái Branch Davidian có trụ sở tại Texas, Mĩ. Anh ta tin rằng mình là nhà tiên tri cuối cùng trên thế giới.

Mùa xuân năm 2001: Từ một công ty vô danh tiêu tốt với 15 nhân viên, TrueSAN Networks đã trở thành “công ty lưu trữ dữ liệu tư nhân số một” (việc này được xác định thế nào?) với 150 nhân viên (bọn họ đang làm gì ở đây vậy?). Một Giám đốc bán hàng mới được bổ nhiệm ra lệnh cho tôi gọi điện liên lạc với khách hàng “bắt đầu từ vần A” trong sổ danh bạ. Bằng cách khéo léo nhất có thể, tôi hỏi anh ta tại sao chúng ta lại làm việc chậm chạp như vậy. Anh ta nói: “Bởi vì tôi ra lệnh như vậy.” Có vẻ như đó không phải một sự khởi đầu tốt đối với tôi.

Mùa thu năm 2001: Sau một năm làm việc 12 tiếng/ngày, tôi nhận ra rằng tôi được trả lương thấp thứ nhì công ty, chỉ trên nhân viên lễ tân. Tôi chọn giải pháp cuối cùng là lướt Internet cả ngày. Một buổi chiều, sau khi đã hết video clip khiêu khích để gửi cho bạn bè, tôi bắt đầu tìm hiểu cách gây dựng một công ty cung cấp đồ ăn kiêng. Hóa ra là bạn có thể mua mọi nguồn lực, từ vật liệu sản xuất đến thiết kế quảng cáo từ bên ngoài. Hai tuần sau, với khoản nợ 5.000 đôla trong thẻ tín dụng, tôi đã cho ra lò mẻ sản phẩm đầu tiên là một trang web sống động. Tôi bị sa thải đúng một tuần sau đó. Đó cũng là một điều tốt.

2002 - 2003: Công ty TNHH BrainQUICKEN (BQ) làm ăn ngày càng phát đạt, và hiện giờ tôi kiếm được 40.000 đôla một tháng thay vì 40.000 đôla một năm. Vấn đề duy nhất là tôi ghét cuộc sống làm việc hơn 12 giờ một ngày, 7 ngày một tuần. Có vẻ như tôi đã tự đặt mình vào tình thế khó khăn. Tôi đi “nghỉ” một tuần ở Florence, Ý với gia đình và dành 10 giờ nghỉ xả hơi ở một quán cà phê Internet. Thật quá mệt mỏi. Tôi bắt đầu dạy sinh viên trường Princeton cách xây dựng những công ty “thành công” (nghĩa là mang lại lợi nhuận).

Mùa đông năm 2004: Điều không thể xảy ra đã xảy ra. Một công ty sản xuất chương trình quảng cáo và một tập đoàn người Do Thái đến gặp tôi và bày tỏ ý định muốn mua lại đứa con tinh thần của tôi là sản phẩm BrainQUICKEN. Tôi đơn giản hóa, loại trừ, và lau dọn nhà cửa để khiến mình trở nên có ích. Thật kỳ diệu, BQ không bị chia

tách, và cả hai hợp đồng đều được thực hiện. Tôi như quay trở lại Ngày Groundhog¹. Không lâu sau đó, cả hai công ty đều cố bắt chước sản phẩm của tôi và đã mất hàng triệu đôla.

Tháng 06 năm 2004: Tôi quyết định rằng, dù công ty của tôi có tự sụp đổ, tôi cũng phải trốn chạy trước khi trở thành Howard Hughes². Tôi thay đổi tất cả mọi thứ và với chiếc ba-lô trong tay, tôi tới sân bay JFK ở New York, mua chiếc vé một chiều tới châu Âu. Tôi hạ cánh ở London và dự định sẽ tiếp tục bay sang Tây Ban Nha trong bốn tuần nạp năng lượng trước khi trở về với công việc vất vả hàng ngày. Tôi nhanh chóng bắt đầu kì nghỉ của mình bằng sự kiện hỏng xe nghiêm trọng ngay buổi sáng đầu tiên.

Tháng 07 năm 2004: Bốn tuần kéo dài thành tám tuần, và tôi quyết định ở nước ngoài vô thời hạn để làm bài kiểm tra cuối cùng về tự động hóa, chỉ gửi Email trong một tiếng vào sáng thứ Hai. Ngay khi tôi giúp bản thân mình thoát khỏi khó khăn, lợi nhuận đã tăng 40%. Bạn sẽ làm gì khi bạn không thể hành xử như một cậu bé tinh nghịch mắc lỗi và tránh trả lời những câu hỏi hóc búa? Rõ ràng, bạn sẽ rất hoảng sợ và không muốn giao lưu với ai.

1 Ngày lễ được tổ chức vào ngày 2/1 ở Mỹ và Canada. Trong ngày này, con chuột chũi bò khỏi hang, nếu nó không thể nhìn thấy bóng của mình vì trời có nhiều mây thì mùa đông sẽ kết thúc. Nếu không, mùa đông sẽ kéo dài thêm sáu tháng nữa.

2 Phi công, kỹ sư, nhà công nghiệp, nhà sản xuất phim, đạo diễn phim người Mỹ, một trong những người giàu có nhất trên thế giới.

Tháng 09 năm 2006: Tôi quay lại Mỹ với một tâm trạng bình thản kỳ lạ sau khi đã phá vỡ mọi giả định của mình về những gì có thể và không thể làm được. “Buôn ma túy vì Niềm vui và Lợi nhuận” đã trở thành một cách thiết kế lối sống lí tưởng. Thông điệp mới rất đơn giản: Tôi đã thấy được vùng đất hứa và có tin tốt lành. Và bạn cũng vậy.

Bước I: D - Definition (Định nghĩa)

Thực tế chỉ là ảo tưởng, mặc dù đó là một ảo tưởng kéo dài và không bao giờ kết thúc.

- ALBERT EINSTEIN

1. Khuyến cáo và so sánh

► LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐÓT CHÁY MỘT TRIỆU ĐÔLA TRONG MỘT ĐÊM?

Có những người giàu có và họ tưởng rằng họ đang “có một con sốt” và có thể điều khiển được nó, trong khi thực tế chính con sốt đang điều khiển họ.

- SENECA¹

Tôi cũng biết những người dường như tưởng mình là giàu có, nhưng họ lại là những người bần cùng khốn khổ nhất. Họ tích trữ những thứ rác rưởi nhưng không biết cách sử dụng chúng hay vứt bỏ chúng, và họ tự tạo ra cho mình những chiếc vòng giả vàng hay bạc.

- HENRY DAVID THOREAU² (1817 - 1862)

1 GIỜ SÁNG, GIỜ TRUNG TÂM, TẠI ĐỘ CAO 9.144 MÉT TRÊN LAS VEGAS

Những người bạn của anh ta đi ngủ sau khi đã say túy lúy. Bây giờ chỉ còn lại hai người chúng tôi trong khoang hạng nhất. Anh ta đưa tay ra tự giới thiệu, và một chiếc nhẫn kim cương Looney Tunes khổng lồ xuất hiện khi những ngón tay của anh ta lướt qua dưới ánh đèn đọc sách của tôi.

¹ Seneca (04TCN - 655SCN): Ông là nhà hoạt động chính trị La Mã, nhà văn, nhà viết kịch, đại biểu của chủ nghĩa Xtôia La Mã.

² Tác gia, nhà tự nhiên học, nhà triết học người Mỹ.

Mark là một trùm tư bản đích thực. Anh ta đã từng điều hành toàn bộ hệ thống cây xăng, hệ thống cửa hàng tiện lợi và sòng bạc ở Nam Carolina. Anh ta cười mỉm và thú nhận rằng bình thường trong mỗi chuyến đi tới thành phố Sin, anh ta và vài người bạn chơi cuối tuần có thể tiêu tốn hết 500.000 đến 1.000.000 đôla mỗi người. Thật thú vị.

Anh ta lắng nghe khi tôi chuyển câu chuyện sang đề tài những chuyến du lịch, nhưng tôi lại thấy thích thú hơn với kỷ lục tiêu tiền đáng kinh ngạc của anh ta.

“Vậy anh thích công việc nào nhất trong toàn bộ công việc của mình?”

Anh ta chưa cần đến một giây suy nghĩ để trả lời: “Chẳng việc nào cả.”

Anh ta giải thích rằng, anh ta đã làm việc hơn 30 năm với những người anh ta không thích để mua những thứ anh ta không cần. Cuộc sống là một loạt những cô vợ trẻ, - những chiếc xe hơi đắt tiền và quyền được khoe khoang, khoác lác. Mark như thể đang sống dở, chết dở.

Chúng tôi thực sự không muốn kết thúc cuộc đời mình như vậy.

Quả táo và quả cam: Sự so sánh

Vậy, điều gì làm nên sự khác biệt? Điều gì khiến những con người NR có nhiều sự lựa chọn khác biệt với những người Deferrers (D) luôn trì hoãn, luôn muốn để dành mọi thứ rồi cuối cùng nhận ra rằng cuộc sống đã đi qua họ?

Mọi thứ khác biệt ở ngay điểm đầu tiên. Có thể phân biệt NR với đám đông dựa vào mục đích của họ bởi mục đích phản ánh triết lý sống và những ưu tiên rõ ràng.

Hãy chú ý cách diễn đạt ngôn từ có thể thay đổi hoàn toàn những hành động và mục tiêu cần thiết mà nếu nhìn qua sẽ rất giống nhau. Điều này không chỉ giới hạn với các ông chủ mà cũng đúng cả với các nhân viên.

D: Làm việc cho chính bản thân bạn. NR: Thuê người khác làm việc cho bạn. D: Làm việc khi bạn muốn.

NR: Không làm việc vì lợi ích của công việc, và làm việc ở mức tối thiểu cần thiết để đạt hiệu quả công việc tối đa.

D: Nghỉ hưu sớm hoặc về hưu non.

NR: Có các giai đoạn phục hồi và những vụ kinh doanh đầu cơ định kỳ (nghỉ hưu ngắn hạn) và bạn nhận thức được rằng, mục tiêu cuộc sống không phải là được nghỉ ngơi hoàn toàn mà chỉ là làm những gì bạn thích.

D: Mua được tất cả những thứ bạn muốn có.

NR: Làm tất cả những việc bạn muốn làm, và trở thành người bạn muốn. Nếu mục tiêu của bạn cần đến công cụ hay máy móc nào đó thì hãy sử dụng chúng, nhưng chúng chỉ là phương tiện hoặc phần thưởng chứ chúng không đóng vai trò cốt yếu trong việc đạt được mục tiêu.

D: Làm ông chủ thay vì làm nhân viên; là người chịu trách nhiệm.

NR: Không phải là ông chủ cũng không phải là nhân viên mà là chủ nhân. Chủ nhân của những con tàu và đảm bảo có người điều khiển chúng chạy đúng giờ.

D: Kiếm hàng tấn tiền.

NR: Kiếm hàng tấn tiền với lý do cụ thể và những giấc mơ rõ ràng để theo đuổi, bao gồm cả lịch trình và các bước đi. Bạn đang làm việc cho ai và để làm gì?

D: Có được nhiều hơn (số lượng công việc, số tiền nhận được).

NR: Có chất lượng tốt hơn và ít lo lắng hơn. Đảm bảo nguồn dự trữ tài chính khổng lồ nhưng nhận thức được rằng, phần lớn các nhu cầu vật chất chỉ là lời biện hộ cho việc dành quá nhiều thời gian vào những việc không thực sự quan trọng, bao gồm cả việc mua hàng và chuẩn bị mua hàng. Bạn dành hai tuần để đàm phán với đối tác về chiếc Infiniti¹ và được giảm 10.000 đôla? Điều đó thật tuyệt. Cuộc sống của bạn có mục đích không? Bạn có làm được điều gì có ích cho thế giới này không, hay chỉ đảo lộn

đồng giấy tờ, ngồi gõ bàn phím, và về nhà trong tình trạng say xỉn vào cuối tuần?

D: Kiểm được thu nhập cao nhờ IPO², mua lại, nghỉ hưu hay các quyền lợi khác.

NR: Nghĩ những điều to lớn nhưng đảm bảo ngày nào cũng có lương: thứ nhất là vòng quay tiền mặt; thứ hai mới là lương cao.

D: Được tự do không phải làm những việc bạn không thích.

NR: Được tự do không phải làm những việc bạn không thích, nhưng cũng tự do và quyết tâm theo đuổi giấc mơ của bạn, không làm việc vì chính lợi ích của công việc. (W4W)³. Sau nhiều năm lặp đi lặp lại một công việc, bạn sẽ thấy rất khó khăn để tìm được niềm đam mê, hãy xác định lại ước mơ của mình và làm sống lại những sở thích bạn đã lãng quên hay từ bỏ. Mục đích không chỉ đơn giản là loại bỏ những điều tồi tệ vì điều đó không mang lại gì ngoài cảm giác rỗng tuếch, mục đích còn là theo đuổi và trải nghiệm những điều tốt nhất trên thế giới.

1 Một nhãn hiệu ô tô của công ty Nissan, Nhật Bản.

2 Initial Public Offering - Đợt phát hành cổ phiếu đầu tiên ra công chúng.

3 Work for work's.

Xuống khỏi con tàu đã lên nhầm

Nguyên lý đầu tiên là bạn không được đánh lừa bản thân mình bởi bạn chính là kẻ dễ bị đánh lừa nhất.

- RICHARD P. PEYNNMAN, nhà vật lý học đã đoạt giải Nobel

Đủ có nghĩa là đủ. Không nên tham lam và đòi hỏi thêm nữa. Khát tiền một cách mù quáng sẽ không bao giờ đem lại thành công.

Tôi đã từng thuê máy bay riêng bay qua đỉnh núi Andes¹, thưởng thức những loại

rượu ngon nhất thế giới giữa những ngọn núi tuyết, sống như một ông vua, nằm thư giãn bên chiếc hồ bơi rộng lớn của ngôi biệt thự. Và bí mật nhỏ của tôi ở đây là: Tất cả đều rẻ hơn tiền thuê nhà ở Mỹ. Nếu bạn được tự do về thời gian và không gian thì số tiền của bạn sẽ tự động có giá trị gấp 3 đến 10 lần.

Điều này không có gì liên quan đến tỷ giá tiền tệ. Giàu có và có khả năng sống như một triệu phú về cơ bản là hai việc rất khác nhau.

Giá trị thực tế của tiền được nhân lên phụ thuộc vào số chữ W bạn kiểm soát được trong đời: Bạn làm gì (what), làm khi nào (when), làm ở đâu (where), và làm với ai (with whom). Tôi gọi nó là “số nhân tự do”.

Nếu lấy đây làm tiêu chuẩn thì một Giám đốc ngân hàng đầu tư làm việc 80 giờ/tuần và kiếm được 500.000 đôla/năm sẽ “ít quyền lực” hơn một nhân viên NR làm 1/4 số giờ và kiếm 40.000 đôla nhưng được hoàn toàn tự do quyết định sống khi nào, ở đâu và như thế nào? 500.000 đôla của ông Giám đốc ngân hàng có thể sẽ ít giá trị hơn 40.000 đôla và 40.000 đôla của anh nhân viên sẽ giá trị hơn 500.000 đôla nếu chúng ta so sánh những con số và xem xét phong cách sống cũng như cách tiêu tiền của họ.

1 Dây Andes, dài hơn 7.000km, là dãy núi dài nhất thế giới.

Sự lựa chọn - khả năng được chọn lọc - là quyền lực thực sự. Cuốn sách này sẽ cho thấy cách phát hiện và tạo ra những lựa chọn với công sức và chi phí thấp nhất. Bạn có thể kiếm được nhiều tiền hơn, rất nhiều, mà chỉ phải làm một nửa số việc bạn đang làm hiện giờ. Thật lạ lùng phải không, nhưng sự thật là như vậy.

Vậy NR là ai?

- Nhân viên biết sắp xếp lại kế hoạch và đàm phán về thỏa thuận làm việc từ xa để đạt được 90% kết quả trong 1/10 số thời gian. Nhờ vậy anh ta được tự do đi trượt tuyết trên khắp đất nước và đi du lịch cùng gia đình hai tuần một tháng.

- Chủ doanh nghiệp biết loại trừ những dự án và khách hàng ít mang lại lợi nhuận

nhất, tìm kiếm nguồn lực hoàn toàn từ bên ngoài, và du lịch khắp thế giới để thu thập những tài liệu quý giá trong khi vẫn làm việc từ xa trên trang web hoặc qua Email để quảng bá cho sản phẩm mới của mình.

- Sinh viên quyết định liều lĩnh tất cả - những điều chẳng có nghĩa lý gì - để thiết lập dịch vụ cho thuê video trên mạng và kiếm 5.000 đôla/tháng từ những người say mê HDTV1 - một dự án làm thêm chỉ tốn hai giờ mỗi tuần và cho phép anh ta làm việc toàn thời gian với công việc vận động bảo vệ động vật.

Có vô số các lựa chọn, nhưng mỗi con đường đều bắt đầu với bước đầu tiên: thay thế các giả định.

Để tham gia sự dịch chuyển này, bạn cần học một số thuật ngữ mới và dùng la bàn chia lại hướng cho một thế giới khác. Chúng ta phải thay đổi các luật lệ, từ đảo ngược trách nhiệm đến vứt bỏ hoàn toàn khái niệm “thành công”.

1 High-definition television: Hệ thống truyền hình kỹ thuật số có độ phân giải cao.

Vận động viên mới cho một trò chơi mới:

Toàn cầu và không giới hạn

TURIN, ITALY

Nền văn minh có quá nhiều luật lệ đặt ra cho tôi, vì vậy tôi đã cố gắng hết sức để viết lại nó.

- BILL COSBY

iếng ồn ào chói tai im bật khi anh ta quay người 360 độ trong không trung. Dale Begg-Smith thực hiện cú lật người hoàn hảo

- trượt lộn đầu theo hình chữ X – và rồi được ghi tên vào sách kỷ lục khi anh ta trượt đến đích.

Đó là ngày 16 tháng 2 năm 2006, và lúc này anh ta đã đoạt Huy chương Vàng môn trượt tuyết tự do tại Thế vận hội Mùa đông Turin. Không giống như các vận động viên chuyên nghiệp khác, sau thời khắc huy hoàng này, anh ta sẽ không bao giờ phải quay lại với công việc chán ngán không lối thoát hay nhìn lại ngày hôm đó như đỉnh cao của niềm đam mê duy nhất trong đời. Anh ta mới chỉ 21 tuổi và lái một chiếc Lamborghini¹ màu đen.

Sinh ra ở Canada, là chàng trai trưởng thành muộn, Dale tìm được việc tại một công ty công nghệ thông tin về Internet khi mới 13 tuổi. Thật may mắn, anh ta có một người đồng nghiệp và là người thầy giàu kinh nghiệm hướng dẫn mình, đó là cậu anh trai 15 tuổi Jason. Công ty của họ được thành lập với mục đích hỗ trợ cho giấc mơ được đứng trên đỉnh vinh quang tại Thế vận hội, chỉ sau hai năm, công ty này đã trở thành công ty lớn thứ ba về công nghệ thông tin trên thế giới.

1 Chiếc xe hơi thể thao cao cấp của Ý.

Trong khi đồng đội của Dale đang luyện tập vất vả ngoài giờ thì cậu ta lại đang bán rượu sa-kê cho khách hàng ở Tokyo. Trong thế giới “làm việc vất vả hơn chứ không cần thông minh hơn,” bất chấp những kết quả mà cậu đạt được, các huấn luyện viên của Dale cảm thấy cậu ta đang dành quá nhiều thời gian cho kinh doanh và không dành đủ thời gian cho luyện tập.

Thay vì phải chọn lựa giữa công việc kinh doanh hay ước mơ của mình, Dale đã chọn cả hai, từ “hoặc cái này hoặc cái kia” thành “cái này và cái kia”. Cậu ta không dành quá nhiều thời gian cho kinh doanh; cậu ta và anh trai dành quá nhiều thời gian cho Canucks¹.

Năm 2002, họ chuyển tới thủ đô trượt tuyết của thế giới - nước Úc. Ở đây đội hình nhỏ hơn, linh động hơn và được một huấn luyện viên huyền thoại dạy. Chỉ ba năm sau, cậu ta được nhập quốc tịch, vượt qua mọi đồng đội cũ và trở thành “người Úc” thứ ba trong lịch sử đoạt Huy chương Vàng tại Thế vận hội Mùa đông.

Ở vùng đất của kanguru và sóng biển, Dale đã đi vào lịch sử ngành bưu điện. Thực sự là như vậy. Ngay sau bộ tem tưởng nhớ Elvis Presley, bạn có thể thấy gương mặt Dale trên những con tem của nước này.

Danh vọng có những đặc quyền của nó, và việc tìm kiếm cơ hội từ những thứ trước mắt bạn cũng vậy. Luôn có những lựa chọn cho bạn.

1 Đội bóng khúc côn cầu trên băng chuyên nghiệp của Vancouver, Canada.

NEW CALEDONIA, NAM ĐẠI TÂY DƯƠNG

Nếu bạn chấp nhận đứng thứ hai, bạn sẽ không bao giờ dẫn đầu.

- JOHN F. KENNEDY¹

Một số người vẫn tin rằng có thêm một ít tiền nữa sẽ giải quyết ổn thỏa mọi việc. Mục đích của họ ngày càng tăng lên như: 300.000 đôla trong ngân hàng, 1.000.000 đôla trong danh mục đầu tư, 100.000 đôla/mỗi năm thay vì 50.000 đôla... Mục đích của Julie có ý nghĩa đơn giản hơn nhiều: Chỉ cần cô trở về nguyên vẹn cùng với đầy đủ ba đứa con và chồng như ngày đầu tiên gia đình cô khởi động chuẩn bị cho chuyến đi.

Cô ngả người trên ghế và nhìn ra phía lối đi, gần chỗ Marc, chồng cô, đang ngủ. Cô nhắm đếm như đã nhắm đếm hàng nghìn lần - một, hai, ba, đó là ba đứa con của cô. Mọi chuyện đều tốt đẹp. Trong vòng 12 giờ, họ sẽ quay lại Paris an toàn. Tất nhiên, đây là giả dụ rằng chuyến bay từ New Caledonia hạ cánh an toàn.

New Caledonia?

Nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới của đảo san hô, New Caledonia là một vùng đất của Pháp. Tại đây, Julie và Marc vừa bán chiếc du thuyền đã đưa họ đi hơn 24.000km vòng quanh thế giới. Tất nhiên, họ cũng có kế hoạch bù lại phần đầu tư ban đầu. Chuyến đi kéo dài 15 tháng, từ những con sông với những chiếc thuyền đáy bằng ở thành phố Venice đến những bãi biển của thổ dân ở Polynesia, đã tiêu tốn của họ

khoảng 18.000 đôla đến 19.000 đôla. Còn rẻ hơn tiền thuê nhà và mua bánh mì ở Paris.

1 Một trong số những vị Tổng thống nổi danh nhất trong lịch sử nước Mỹ.

Phần lớn mọi người đều nghĩ đây là điều không thể. Tuy nhiên, một lần nữa, mọi người lại không biết rằng mỗi năm có hơn 300 gia đình khởi hành từ Pháp để thực hiện những chuyến đi tương tự.

Họ đã mơ ước về chuyến đi này trong hơn hai thập kỷ, bỏ lại đằng sau danh sách ngày càng dài những nhiệm vụ. Mỗi thời khắc trôi qua đều đem lại những lí do mới để trì hoãn nó. Một ngày, Julie nhận thấy rằng nếu cô không thực hiện giấc mơ của mình ngay bây giờ thì cô sẽ không bao giờ có cơ hội. Việc nghĩ bằng lý trí, dù có hợp lý hay không, chỉ làm cho cô khó tự thuyết phục mình rằng việc ra đi là hoàn toàn có thể.

Sau một năm chuẩn bị và 30 ngày thử nghiệm cùng chồng, cuối cùng họ đã bắt đầu chuyến đi có một không hai trong đời. Ngay khi tàu vừa nhổ neo, Julie đã nhận ra rằng những đứa trẻ không phải là lý do để cô không đi du lịch hay mạo hiểm, mà ngược lại, chúng còn là lý do tốt nhất để thực hiện điều đó.

Trước chuyến đi, ba cậu bé luôn tranh cãi và đánh nhau chẳng vì lý do gì. Trong thời gian học cách cùng tồn tại trên một chiếc giường nôi, chúng đã biết kiên nhẫn, không chỉ vì bản thân chúng mà còn để bố mẹ chúng luôn tỉnh táo. Trước chuyến đi, những cuốn sách đối với chúng cực kỳ đáng ghét. Nhưng khi chỉ còn việc ngồi nhìn chăm chăm vào bức tường giữa biển khơi, chúng đã học cách yêu thích đọc sách. Để chúng nghỉ học một năm và tạo cho chúng môi trường sống mới có vẻ như là sự đầu tư tốt nhất cho việc học hành.

Giờ đây, ngồi trên máy bay, Julie nhìn về phía những đám mây và nghĩ đến kế hoạch tiếp theo: Tìm một địa điểm trên núi và trượt tuyết suốt cả năm, dùng số tiền kiếm được từ xưởng đóng thuyền để chuẩn bị đồ đạc đi du lịch nhiều hơn.

Cô đã từng thực hiện được giấc mơ một lần và cô đang khao khát lần tiếp theo.

2. Luật lệ để thay đổi những luật lệ

► TẤT CẢ NHỮNG ĐIỀU PHỔ BIẾN ĐỀU SAI LẦM

Tôi không thể đưa cho bạn một công thức chắc chắn để thành công nhưng tôi có thể cho bạn một công thức để trở nên thất bại: Luôn cố gắng làm hài lòng tất cả mọi người.

- HERBERT BAYARD SWOPE, nhà báo, biên tập viên người Mỹ, người đầu tiên nhận Giải thưởng Pulitzer

Tất cả những điều phổ biến đều sai lầm.

- OSCAR WILDE

Chiến thắng chứ không phải chơi trò chơi

Năm 1999, tôi đã giành Huy chương Vàng tại Giải Vô địch Quốc gia môn tán thủ Trung Quốc, đó là thời điểm sau khi tôi làm công việc đáng thất vọng thứ hai của mình và ở nhà ăn bánh mì kẹp bơ cho đỡ buồn.

Đó không phải là nhờ tôi giỏi đánh đá. Chúa không cho phép tôi như vậy. Môn này khá nguy hiểm, tôi chỉ thi đấu vì một lời thách thức và có bốn tuần để chuẩn bị.

Tôi chiến thắng nhờ đọc luật lệ và tìm kiếm những kẽ hở, trong đó có hai điểm chính:

1. Kiểm tra trọng lượng trước khi thi: Với cách giảm lượng nước trong cơ thể mà tôi đang dạy cho các vận động viên cử tạ, tôi đã giảm 12,7kg trong vòng 18 giờ, chỉ còn 74kg, và sau đó lấy lại nước để tăng lên 87kg¹. Sẽ khó mà chiến thắng đối thủ nào hơn bạn ba hạng cân. Thật tội nghiệp cho những anh chàng nhỏ bé.

2. Có một đặc điểm chuyên môn ít người chú ý tới: Nếu một võ sĩ ngã xuống khỏi sàn đấu ba lần trong một hiệp, đối thủ của anh ta được mặc định là đã chiến thắng. Tôi quyết định lấy điểm này làm chiến thuật duy nhất và cố gắng đẩy đối thủ ra khỏi sàn

đấu. Và đúng như bạn nghĩ, ông trọng tài người Trung Quốc không hề hài lòng chút nào.

Kết quả u? Tôi thắng tất cả các trận đấu bằng cú hạ đo ván (knock-out) và trở thành nhà vô địch quốc gia. Vâng, và có đến 99% các võ sĩ đã có kinh nghiệm từ 5 đến 10 năm cũng khó có thể đạt được điều này.

1 Hầu hết mọi người đều cho rằng điều này là không thể, nhưng tôi đã đăng một số bức ảnh mẫu lên trang web www.fourhourworkweek.com. **XIN ĐỪNG THỬ** làm như vậy tại nhà. Tôi chỉ làm như thế dưới sự giám sát của bác sĩ.

Thách thức thực tế hay trở thành một kẻ ngốc nghếch

Hầu hết mọi người đều dạo phố bằng chân. Điều này có nghĩa là tôi sẽ dạo phố bằng tay? Tôi có cần mặc quần lót bên ngoài quần bò để trông khác người không? Không, không nhất thiết phải như vậy. Cho đến giờ mọi việc vẫn tốt nếu tôi đi bằng chân và mặc quần lót bên trong.

Sự khác biệt sẽ có giá trị hơn nếu nó đem lại hiệu quả lớn hơn hay nhiều niềm vui hơn. Nếu bạn đang xác định vấn đề, giải quyết nó theo một cách nào đó và kết quả không như mong đợi, thì đó là lúc phải xem xét lại. Nếu tôi làm ngược lại thì sao? Đừng làm theo một khuôn mẫu không hiệu quả. Dù bạn là một đầu bếp giỏi thế nào thì bạn cũng sẽ thất bại nếu công thức nấu món ăn có vấn đề.

Sau khi tốt nghiệp, từ công việc đầu tiên tại một công ty lưu trữ dữ liệu, tôi đã phát hiện ra rằng mỗi khi gọi điện mời mua hàng, tôi đều không thể gặp được người muốn gặp vì có “kẻ gác cửa”. Song đơn giản hơn, nếu tôi chỉ gọi điện trong khoảng thời gian từ 8 giờ đến 8 giờ 30 sáng và 6 giờ đến 6 giờ 30 chiều, tôi sẽ tránh được các cô thư ký và đặt được nhiều cuộc hẹn hơn gấp hai lần so với các chuyên gia bán hàng dày dạn kinh nghiệm chuyên gọi điện từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều. Tôi đạt kết quả tốt hơn hai lần trong khoảng thời gian ít hơn 8 lần.

Từ Nhật Bản tới Monaco, từ những bà mẹ độc thân thích đi du lịch vòng quanh thế

giới đến những tay đua triệu phú, quy tắc thành công cơ bản của các NR đều như nhau và khác biệt so với những gì người khác đang làm.

Những quy tắc sau đây là những khác biệt cơ bản mà bạn nên ghi nhớ khi đọc cuốn sách này:

1. Nghỉ hưu là giải pháp an toàn trong trường hợp tồi tệ nhất

Kế hoạch nghỉ hưu cũng giống như bảo hiểm nhân thọ vậy. Nó chỉ được coi là hành động tự bảo hiểm trước một viễn cảnh tồi tệ nhất, trong trường hợp này đó là không còn đủ sức lực để làm việc và cần nguồn dự trữ tài chính để tồn tại.

Bạn không nên coi nghỉ hưu là mục đích hay sự đền bù cuối cùng vì ba lý do:

a. Vì nếu bạn không thích những gì bạn làm trong những năm khỏe mạnh nhất của cuộc đời thì những năm tháng đó của bạn hoàn toàn vô nghĩa - không gì có thể bù đắp cho sự hi sinh này.

b. Hầu hết mọi người sẽ không thể duy trì mức sống tối thiểu khi nghỉ hưu. Thậm chí, một triệu đôla cũng chỉ là một khoản tiền không thấm vào đâu nếu bạn nghỉ hưu 30 năm và lạm phát làm giảm sức mua của bạn từ 2 đến 4% mỗi năm. Sự đánh đổi này không đáng. Bạn sẽ trở lại cuộc sống dưới mức trung lưu trong những năm tháng vàng của đời mình. Đó là một kết cục vừa ngọt ngào vừa cay đắng.

c. Nếu bạn chấp nhận sự đánh đổi này, có nghĩa bạn là một cỗ máy làm việc chăm chỉ và đầy tham vọng. Vậy thì sao? Một tuần trước khi nghỉ hưu, bạn sẽ thấy chán đến nỗi chỉ muốn dán mắt vào mấy cái nan hoa xe đạp. Bạn có thể tìm một công việc mới hay mở một công ty khác. Nhưng như vậy lại không phù hợp với mục đích chờ đợi được nghỉ hưu phải không nào?

Tôi không nói rằng bạn không cần chuẩn bị cho điều tồi tệ nhất diễn ra, như nghỉ hưu chẳng hạn. Tôi có các tài khoản 401(k) và IRA¹ để sử dụng vì mục đích nộp thuế. Tuy nhiên, đừng nhầm lẫn và coi nghỉ hưu là một mục đích nhé.

2. Sự hứng thú và năng lượng đều có tính tuần hoàn

Nếu tôi cho bạn 10 triệu đôla để làm việc 24 giờ một ngày trong vòng 15 năm rồi nghỉ hưu thì bạn có làm không? Đương nhiên là không - bạn không thể. Nó sẽ khiến bạn kiệt sức, cũng giống như cái mà nhiều người định nghĩa về nghề nghiệp: Làm một việc giống nhau hơn 8 tiếng một ngày cho tới khi bạn quá mệt mỏi hay đã đủ tiền để nghỉ ngơi.

Điều gì có thể khiến cho người bạn 30 tuổi của tôi trông gần giống như Donald Trump² và Joan Rivers³? Thật khủng khiếp, trông cậu ta già trước tuổi vì phải dùng ba tách frappuccino⁴ và khối lượng công việc khổng lồ mỗi ngày.

1 401(k): Một dạng tài trợ cho nhân viên nghỉ hưu ở Mỹ và một số nước khác. Theo đó, nhân viên được phép trì hoãn khoản thuế thu nhập trên khoản tiền lương và tiền tiết kiệm cho đến khi rút ra. Số thuế đó được gửi vào tài khoản 401(k) để họ tham gia các quỹ tương hỗ hay đầu tư cổ phiếu, trái phiếu...

IRA (Tài khoản nghỉ hưu cá nhân): Một loại tài khoản được hưởng ưu đãi về thuế để chuẩn bị cho thời gian nghỉ hưu, được áp dụng tại Mỹ.

2 Donald Trump: Tỉ phú bất động sản người Mỹ.

3 Joan Rivers: Diễn viên hài, phát thanh viên truyền hình Mỹ.

4 Đồ uống chế biến từ cà phê Espresso trộn với đá xay nhuyễn.

Bạn cần những giai đoạn làm việc và nghỉ ngơi luân phiên nhau để tồn tại và phát triển. Khả năng, sự hứng thú và tỉnh táo đều có chu kỳ tăng hoặc giảm. Hãy lên kế hoạch theo chu kỳ đó.

Các NR có mục tiêu “nghỉ hưu ngắn hạn” nhiều lần trong đời thay vì cất giữ niềm vui được khám phá và tận hưởng cho tới tận kỳ nghỉ hưu. Chỉ làm việc khi bạn thấy năng suất nhất, cuộc sống của bạn sẽ vừa hiệu quả vừa thoải mái hơn.

Bản thân tôi hiện nay đang đặt mục tiêu đi nước ngoài mỗi tháng một lần hay học cái gì đó đòi hỏi cường độ cao (nhảy tango, võ thuật hay đại loại như vậy) sau mỗi đợt làm dự án kéo dài hai tháng.

3. Làm việc ít hơn không có nghĩa là lười biếng

Bỏ bớt những việc vô nghĩa để tập trung làm những việc quan trọng với bản thân KHÔNG có nghĩa là lười biếng. Phần lớn mọi người khó chấp nhận điều này, vì nền văn hóa của chúng ta coi trọng sự hi sinh cá nhân hơn năng suất cá nhân.

Rất ít người lựa chọn (hay có khả năng) đo được hiệu quả làm việc, và qua đó đo được những đóng góp của mình. Đầu tư nhiều thời gian hơn đồng nghĩa với việc có giá trị hơn và được nhiều người xung quanh tin tưởng hơn. Dù ít làm việc trong văn phòng nhưng một NR vẫn có thể làm việc hiệu quả và đóng góp nhiều hơn so với hàng tá những nhân viên khác cộng lại.

Hãy định nghĩa lại “sự lười biếng” - Lười biếng chính là việc kéo dài sự tồn tại không hoàn hảo, để hoàn cảnh hay người khác quyết định cuộc sống thay cho bạn, hay chờ đợi vận may như một người ngồi nhìn cuộc sống trôi qua bên ngoài cửa sổ văn phòng. Không có gì thay đổi được điều này, dù bạn có bao nhiêu tiền trong tài khoản hay bạn dành bao nhiêu thời giờ để lên mạng giải quyết những bức thư hay những việc không quan trọng.

Hãy tập trung để trở thành một người làm việc hiệu quả hơn là một người bận rộn.

4. Kế hoạch thời gian không bao giờ chính xác

Tôi đã từng hỏi mẹ tôi lập quyết định sinh đứa con đầu tiên, chính là tôi đây, như thế nào. Câu trả lời rất đơn giản: “Bố mẹ muốn vậy, và quyết địnhnghi rằng chẳng có lý do gì phải trì hoãn cả. Không thể nào có kế hoạch chính xác cho việc sinh con được.” Và mọi việc là thế đấy.

Đối với những việc quan trọng nhất thì việc tính toán thời gian cho chúng là không

hiệu quả. Đợi đến thời điểm thích hợp để nghỉ việc ư? Những ngôi sao sẽ không bao giờ thăng hàng và tất cả đèn giao thông không bao giờ chuyển sang màu xanh cùng một lúc. Trái đất này không chống lại bạn, nhưng nó cũng sẽ không thay đổi để mở đường cho bạn. Không bao giờ có tất cả các điều kiện hoàn hảo. Căn bệnh “Một ngày nào đó” sẽ giết chết cả bạn và giấc mơ của mình. Danh sách những thuận lợi và khó khăn cũng vậy. Nếu bạn thấy việc nào đó quan trọng và bạn “thực sự” muốn làm ngay thì hãy làm và tự điều chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nó.

5. Yêu cầu sự tha thứ chứ không phải là sự cho phép

Nếu việc bạn sẽ làm không ảnh hưởng quá lớn tới những người xung quanh bạn, hãy cứ làm và sau đó biện minh cho nó. Mọi người - dù là cha mẹ, bạn bè hay ông chủ - đều sẽ ngăn cản bạn với suy nghĩ rằng họ có thể học cách chấp nhận thực tại. Nếu những ảnh hưởng tiềm năng không quá nghiêm trọng và có thể khắc phục được thì đừng để mọi người có cơ hội nói không. Mọi người sẽ nhanh chóng cản trở bạn trước khi bạn bắt đầu nhưng lại không muốn xen ngang nếu bạn đã thực hiện nó. Hãy tập làm kẻ gây rắc rối và nói xin lỗi khi bạn thực sự mắc lỗi.

6. Tập trung vào điểm mạnh, đừng ra sức sửa chữa điểm yếu

Mỗi người đều giỏi một số lĩnh vực còn một số lĩnh vực khác thì không. Tôi rất giỏi trong lĩnh vực sáng tạo và marketing sản phẩm nhưng lại rất kém trong các lĩnh vực khác.

Cơ thể tôi được tạo ra để nhấc các vật nặng và ném chúng. Tôi đã bỏ qua điều này trong một thời gian dài. Tôi đã thử tập bơi nhưng trông như một con khỉ sắp chết chìm. Tôi thử tập bóng chày thì trông như một kẻ vũ phu. Sau đó, tôi trở thành một võ sĩ và thành công.

Sẽ hiệu quả và vui hơn nhiều nếu bạn phát huy những lợi thế thay vì cố gắng khắc phục hết những điểm yếu của mình. Bạn phải lựa chọn giữa việc nhân đôi ưu điểm để nâng cao kết quả; hay không ngừng nỗ lực sửa chữa khuyết điểm để nếu may mắn thì

có thể biến chúng thành những điểm bình thường. Hãy tập trung vào việc sử dụng tốt hơn vũ khí tốt nhất của bạn thay vì liên tục sửa chữa.

7. Cái gì quá nhiều sẽ trở thành cái đối nghịch với nó

Bạn có thể có quá nhiều điều tốt. Quá nhiều sẽ khiến các đặc điểm và sự cố gắng trở thành cái đối nghịch với nó. Vì vậy:

- Người theo chủ nghĩa hòa bình quá mức sẽ trở thành chiến binh
- Người chiến đấu cho tự do quá nhiều trở thành bạo chúa
- Quá nhiều lời cầu nguyện sẽ trở thành lời nguyện rửa
- Quá nhiều sự giúp đỡ sẽ trở thành rào cản
- Nhiều hơn trở thành ít hơn¹.

¹ Trích từ cuốn *Less Is More*, Goldian VandenBroeck.

Có quá nhiều hay quá thường xuyên những gì bạn muốn sẽ trở thành cái bạn không muốn. Quan niệm này đúng với cả các yếu tố vật chất và cả thời gian. Thiết kế lối sống không có nghĩa là tạo ra quá nhiều thời gian nghỉ ngơi - điều này hoàn toàn không tốt. Thiết kế lối sống quan tâm đến việc sử dụng hiệu quả thời gian rảnh rỗi, làm những việc bạn yêu thích chứ không phải những việc bạn buộc phải làm.

8. Tiền không phải là giải pháp

Có rất nhiều điều để nói về sức mạnh của tiền (bản thân tôi cũng là một người hâm mộ tiền), nhưng có thêm tiền không phải là câu trả lời chúng ta hay nghĩ. Một phần nào đó, tiền còn khiến bạn lười biếng. “Giả như tôi có thêm tiền” là cách nhanh nhất để trì hoãn việc tự đánh giá lại bản thân và đưa ra quyết định cần thiết để tận hưởng cuộc sống. Đó là việc phải làm ngay bây giờ chứ không phải sau này. Sử dụng tiền làm mục đích và làm việc như thói quen tiêu dùng của mình đã khiến chúng ta đang

mất dần khoảng thời gian để làm những thứ khác. “John, tôi muốn nói về khoảng trống tôi cảm nhận được trong đời mình, sự vô vọng như đập vào mắt tôi mỗi lần tôi bật máy tính vào buổi sáng, nhưng tôi lại có quá nhiều việc phải làm! Tôi cần ít nhất ba giờ để trả lời những bức thư không quan trọng trước khi gọi điện cho vị khách tiềm năng mới nói “không” ngày hôm qua. Tôi phải đi thôi!”

Bạn rộn với những công việc trong vòng quay tiền bạc, coi như mọi việc đều tốt đẹp, và bạn đang tự khéo léo ngăn cản mình nhận ra mọi việc vô nghĩa đến thế nào. Sâu thẳm trong tâm can mình, bạn biết đó chỉ là ảo tưởng, nhưng tất cả mọi người đều tham gia vào trò chơi đó, khiến bạn tin tưởng vào nó và quên đi tất cả.

Có nhiều thứ còn quan trọng hơn tiền.

9. Thu nhập tương đối quan trọng hơn thu nhập tuyệt đối

Các chuyên gia về dinh dưỡng và thực phẩm đang tranh luận về giá trị của một calo. Liệu một calo có phải là một calo cũng giống như một bông hoa hồng là một bông hoa hồng? Liệu giảm chất béo có đơn giản chỉ là tiêu thụ nhiều calo hơn bạn tiếp nhận, hay nguồn calo đó mới là vấn đề quan trọng? Dựa vào kinh nghiệm làm việc với những vận động viên hàng đầu, tôi biết câu trả lời là yếu tố thứ hai.

Vậy thu nhập thì sao? Một đôla là một đôla? Nhóm NR không nghĩ vậy.

Hãy xem xét vấn đề này như một bài toán lớp Năm. Hai người bán hàng rong làm việc chăm chỉ đi về phía nhau. Người A đi 80 giờ/ tuần và người B đi 10 giờ/tuần. Họ đều kiếm được 50.000 đôla mỗi năm. Vậy cứ mỗi ngày trôi qua thì ai là người giàu hơn? Nếu bạn nói B thì bạn đã đúng và đây chính là sự khác biệt giữa thu nhập tuyệt đối và thu nhập tương đối.

Thu nhập tuyệt đối được đo bằng một biến không đổi: đồng đôla nguyên bản, toàn năng. Jane Doe kiếm được 100.000 đôla/năm và vì vậy, giàu gấp hai lần John Doe¹ - người kiếm được 50.000 đôla/năm.

Thu nhập tương đối được tính theo hai biến: đồng đôla và thời gian, thường là giờ. Khái niệm “một năm” chỉ mang tính cá nhân và dễ khiến bạn tự đánh lừa bản thân. Hãy xem xét những con số so sánh sau. Jane Doe kiếm 100.000 đôla/năm, tức 2.000 đôla cho mỗi tuần trong 50 tuần của năm, và làm việc 80 giờ/tuần. Như vậy Jane Doe kiếm được 25 đôla/giờ. John Doe kiếm được 50.000 đôla/năm, 1.000 đôla cho mỗi tuần của 50 tuần trong năm, nhưng chỉ làm việc 10 giờ mỗi tuần và như vậy, kiếm được 100 đôla/giờ. Xét về thu nhập tương đối, John giàu hơn Jane bốn lần.

Tất nhiên, bên cạnh thu nhập tương đối, phải xét đến cả số tiền tối thiểu cần thiết để thực hiện những mục đích của bạn. Nếu tôi kiếm 100 đôla/giờ nhưng lại chỉ làm việc một giờ/tuần thì tôi cũng không thể đi khắp nơi như một ngôi sao. Giả định rằng, tổng số thu nhập tuyệt đối là số tiền tôi cần để thực hiện giấc mơ của mình, thì thu nhập tương đối là thước đo sự giàu có của NR.

1 Cặp vợ chồng điệp viên thời chiến tranh có tên là John và Jane Doe.

Những người thuộc top đầu trong nhóm New Rich kiếm được ít nhất 5.000 đôla/giờ. Sau khi tốt nghiệp, tôi bắt đầu với khoảng 5 đôla. Tôi sẽ để bạn đến gần hơn với con số 5.000 đôla.

10. Lo âu căng thẳng là điều nên tránh nhưng căng thẳng tích cực là tốt

Hầu như mọi người không biết rằng, không phải mọi hình thức căng thẳng đều là tồi tệ. Trên thực tế, NR không đặt mục đích loại trừ mọi căng thẳng. Không hề. Có hai loại căng thẳng khác nhau: Một là tình trạng hưng phấn và hai là tình trạng ngược lại ít được nhắc đến: sự suy sụp.

Sự căng thẳng làm xuất hiện những tác nhân có hại khiến bạn trở nên yếu đuối hơn, thiếu tự tin và giảm năng lực, ví dụ những lời phê bình tiêu cực, những ông chủ thô bạo hay sự kiểm chế quá mức. Đây là điều chúng tôi muốn tránh.

Ngược lại, hầu như tất cả các bạn đều chưa bao giờ nghe thấy từ “sự căng thẳng tích cực” (eustress). Eu - là một tiền tố trong tiếng Hy Lạp có nghĩa là “có lợi”. Nó cũng

được sử dụng trong từ euphoria - tình trạng hưng phấn. Những hình mẫu lý tưởng giúp bạn vượt qua giới hạn của chính mình, những bài thể dục giúp lấy đi sự mệt mỏi hay sự liều lĩnh cho phép bạn được hành động theo ý mình, tất cả đều là ví dụ về sự căng thẳng tích cực - tình trạng căng thẳng có lợi và là tác nhân thúc đẩy bạn phát triển.

Chúng ta sẽ thất bại nếu luôn cố gắng tránh mọi lời phê bình. Ta chỉ cần tránh những lời phê bình tiêu cực, không mang tính xây dựng. Tương tự như vậy, không có căng thẳng tích cực sẽ không có tiến bộ, càng căng thẳng tích cực chúng ta càng sớm thực hiện được ước mơ của mình. Vấn đề là ở chỗ phân biệt được hai trạng thái đó.

NR luôn kiên quyết chống lại sự căng thẳng tiêu cực và tìm kiếm sự căng thẳng tích cực.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

1. Trở thành con người của “thực tế” hay người “có trách nhiệm” đã ngăn cản bạn sống cuộc sống bạn yêu thích như thế nào?
2. Những việc bạn “nên” làm đã đem lại cho bạn sự thất vọng hay sự hối hận như thế nào khi không được làm một việc gì đó mà bạn từng mong muốn?
3. Nhìn lại những việc bạn đang làm và tự hỏi bản thân mình: “Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi làm ngược lại so với mọi người xung quanh? Tôi sẽ phải hi sinh những gì nếu tôi tiếp tục con đường này trong 5, 10 hay 20 năm nữa?”

3. Những viên đạn lắt léo tài tình

► KIỂM SOÁT SỰ SỢ HÃI VÀ THOÁT KHỎI TÌNH TRẠNG TÊ LIỆT

Rất nhiều bước đi sai lầm được tạo ra khi bạn đứng yên.

- FORTUNE COOKIE

Bạn phải gọi tên được sự sợ hãi của mình trước khi xua đuổi nó.

- YODA, trích từ bộ phim Star Wars

(Chiến tranh giữa các vì sao)

Rio De Janeiro¹, Braxin

Hơn 6 mét nữa và sẽ tới đích.

“Chạy! Chạyyyyyyyyyy!” Hans không biết tiếng Bồ Đào Nha, nhưng anh hiểu rõ là phải tăng tốc. Đôi giày thể thao bám chặt vào nền đá lỏm chỏm, và anh trườn người về phía trước, hướng tới độ cao 915 mét.

1 Theo tiếng Bồ Đào Nha có nghĩa là “sông thánh Giêng”, thành phố phía nam của Braxin.

Anh nín thở để cố gắng hoàn thành những bước chạy cuối cùng trước khi bay khỏi mặt đất và sự sợ hãi gần như khiến anh trở nên vô thức. Mục tiêu xuất hiện lơ mờ trước mắt, anh tiến gần đến một vệt sáng nhỏ, và sau đó... anh lơ lửng. Chân trời xanh biếc xuất hiện trước mắt ngay sau khi anh nhận ra luồng khí nóng bốc lên, giữ cho anh và đôi cánh tàu lượn của mình bay cao. Nỗi sợ hãi đã ở lại trên đỉnh núi cao, và dưới kia hàng nghìn mét là cánh rừng xanh thẳm lộng lẫy cùng bờ cát trắng nguyên sơ của Copacabana¹. Hans Keeling đã nhìn thấy ánh sáng.

Đó là ngày Chủ nhật.

Thứ Hai, Hans quay trở lại văn phòng luật ở thành phố thế kỷ - tòa nhà sang trọng của Los Angeles - và nộp đơn xin nghỉ việc ba tuần. Trong gần năm năm qua, anh đã phải đối mặt với chiếc đồng hồ báo thức và một nỗi sợ: Mình phải làm việc này thêm 40 hay 45 năm nữa ư? Anh đã từng ngủ quên trên bàn làm việc dưới gầm bàn ở văn phòng vì một dự án dang dở và rồi thức dậy và tiếp tục làm việc vào sáng hôm sau. Cũng trong buổi sáng hôm đó, anh đã tự hứa với bản thân: thêm hai dự án nữa và

mình sẽ đi khỏi đây. Anh đi nghỉ ở Braxin ngay sau khi đạt con số ba.

Tất cả chúng ta đều tự hứa với mình như vậy, Hans cũng thế, nhưng giờ đây mọi thứ đã khác. Hans đã khác. Anh đã nhận ra một điều gì đó trong khi bay lượn trên bầu trời và hạ xuống đất liền - sự liêu lĩnh không còn đáng sợ một khi bạn đã thử nó. Đồng nghiệp đều nói đúng như anh nghĩ: Anh đang vứt bỏ mọi thứ. Anh đang dần trở thành một luật sư hàng đầu, vậy anh còn muốn cái gì nữa đây?

Hans không biết chính xác anh muốn gì, nhưng anh đã thử. Mặt khác, anh biết điều gì khiến anh chán ngán đến phát khóc và anh đã kết thúc nó. Không còn những ngày sống mà như đã chết, không còn những bữa tối ở nơi mà đồng nghiệp của anh so sánh về ô tô hay làm việc cật lực để mua được chiếc BMW mới, một số người lại ước ao mua được chiếc Mercedes đắt tiền hơn. Tất cả đã kết thúc.

Sự thay đổi kỳ lạ bắt đầu ngay lập tức - lần đầu tiên trong một thời gian dài, Hans cảm thấy bình yên với bản thân mình và với những gì anh đang làm. Anh đã từng rất sợ khi ngồi trên chiếc máy bay chuyển động mạnh hoặc đi vào vùng thời tiết xấu nhưng bây giờ anh có thể ngủ ngon lành trong khi máy bay bay qua một vùng bão dữ dội. Thật kỳ lạ.

1 Vùng lân cận của thành phố Rio De Janeiro.

Hơn một năm sau, anh vẫn nhận hợp đồng làm việc từ các công ty luật, song anh cũng đã thành lập Nexus Surf - công ty kinh doanh dịch vụ lướt sóng mạo hiểm đầu tiên tại thiên đường nhiệt đới Florianopolis, Braxin. Anh cũng đã gặp được cô gái trong mơ của mình - Tatiana - một cô gái vùng Carioca với nước da màu bánh mật. Anh dành phần lớn thời gian nghỉ ngơi dưới những tán cọ hay giúp khách hàng có được những khoảnh khắc tuyệt vời nhất trong đời mình.

Liệu đây có phải là những thứ đã từng khiến anh lo sợ?

Những ngày này, anh thường nhìn thấy bản thân mình trước kia trong những khách hàng anh hướng dẫn lướt sóng - những nhân viên mệt mỏi và làm việc quá sức.

Những cảm xúc chân thành nhất được bộc lộ trong lúc chờ đợi con sóng lớn: “Chúa ơi, tôi ước gì cũng làm được như anh.” Và Hans luôn trả lời: “Anh có thể.”

Bóng hoàng hôn phản chiếu trên mặt biển, trước khung cảnh bình yên, anh biết rõ: Đây không phải sự từ bỏ để tạm dừng vô thời hạn con đường hiện tại của mình. Anh có thể sẽ quay lại với nghề luật sư nếu anh muốn, nhưng đó là điều anh nghĩ đến ít nhất.

Khách hàng của anh quay trở lại bờ biển sau một phiên lướt sóng tuyệt vời. Họ hiểu mình hơn và lấy lại sự bình tĩnh. Họ đặt chân lên bờ biển, và thực tế lại quay trở lại: “Tôi có thể, nhưng thực sự tôi không thể vứt bỏ mọi thứ.”

Anh chỉ mỉm cười.

Sức mạnh của chủ nghĩa bi quan: Định nghĩa cơn ác mộng

Có thể hành động không phải lúc nào cũng mang lại hạnh phúc, nhưng sẽ không có hạnh phúc nếu không hành động.

- BENJAMIN DISRAELI, cựu Thủ tướng Anh

Làm hay không làm? Cố gắng hay không cố gắng? Phần lớn mọi người sẽ nói không, dù họ nghĩ bản thân mình có dũng cảm hay không. Sự không chắc chắn và khả năng thất bại có thể trở thành những tác nhân rất đáng sợ. Mọi người thà chọn sự bất hạnh hơn là sự không chắc chắn. Trong nhiều năm, tôi đã đặt ra mục tiêu, tìm kiếm giải pháp để thay đổi phương hướng, nhưng tôi chẳng làm được gì cả. Tôi cũng lo lắng và sợ hãi như tất cả những người khác trên trái đất này.

Bốn năm trước, tôi tình cờ tìm ra một giải pháp rất đơn giản. Lúc đó, tôi kiếm được nhiều tiền đến mức không biết phải làm gì với chúng - khoảng 70.000 đôla/tháng - và tôi thấy cực kỳ tội tệ, tội tệ hơn bao giờ hết. Tôi không có thời gian và phải làm việc đến kiệt sức. Tôi đã thành lập công ty riêng của mình chỉ để nhận ra rằng, tôi gần như không thể bán nó đi. Ôi! Tôi vừa cảm thấy như bị mắc bẫy, vừa cảm thấy mình thật

ngu ngốc. Tôi nghĩ tôi phải xác định rõ mọi việc. Tại sao tôi lại ngớ ngẩn đến vậy? Tại sao tôi không thể khiến mọi việc trở nên tốt hơn? Hãy cài dây an toàn và chấm dứt làm một kẻ... (hãy giúp tôi thêm một từ cảm thán vào đây)! Tôi có vấn đề gì thế này? Sự thực là, tôi chẳng có vấn đề gì cả. Tôi chưa đạt tới giới hạn của mình; tôi chỉ đạt tới giới hạn trong kinh doanh. Đó không phải là động cơ, đó chỉ là phương tiện.

Những sai lầm nghiêm trọng trong ngày đầu thành lập công ty không cho phép tôi bán nó. Tôi có thể thuê những chú lùn kỳ diệu và kết nối bộ óc của tôi với một siêu máy tính - nó cũng không có tác dụng. Công ty nhỏ của tôi có những khiếm khuyết trầm trọng ngay từ khi sinh ra. Sau đó, tôi tự hỏi: “Làm thế nào để tôi tự giải phóng mình khỏi chú Frankenstein¹ này mà nó vẫn tự tồn tại được?” Làm thế nào để tôi cứu mình khỏi chứng nghiện công việc và nỗi lo sợ rằng công ty sẽ sụp đổ nếu tôi không làm việc 15 giờ mỗi ngày? Làm thế nào để thoát khỏi nhà tù do chính tôi tạo nên này? Và cuối cùng tôi quyết định, đó là tiến hành một chuyến du lịch. Một năm nghỉ phép để đi vòng quanh thế giới.

Và tôi đã đi du lịch phải không nào? Chà, tôi sẽ cố gắng. Trước đây, tôi đã dành sáu tháng tự hành hạ mình với sự xấu hổ, sự bối rối, sự tức giận và trong lúc đó đưa ra vô số những lý do tại sao tôi đã không thực hiện chuyến đi thú vị để trốn chạy khỏi trách nhiệm của mình. Chắc chắn, thời gian đi du lịch sẽ đây là một trong những giai đoạn làm việc hiệu quả nhất của tôi.

Sau đó, một ngày kia, một ý tưởng tuyệt vời đến với tôi trong khi tôi đang hạnh phúc tưởng tượng ra tương lai của tôi sẽ tột tể thế nào. Nó chắc hẳn là một chi tiết thú vị của câu nói tôi vẫn tâm niệm “đừng hạnh phúc, hãy lo lắng”: Tại sao tôi không xác định rõ cơn ác mộng của mình - hậu quả tồi tệ nhất có thể xảy ra sau chuyến đi của tôi là gì?

Chà, chắc chắn công ty của tôi có thể thất bại khi tôi ra nước ngoài. Có lẽ vậy. Một lá thư cảnh cáo đã có thể vô tình không được chuyển tới, và tôi có thể bị kiện. Công ty của tôi có thể bị đóng cửa, hàng hóa bị tịch thu và tôi sẽ sống cảnh bần cùng cô đơn trên một hòn đảo lạnh lẽo ở Ireland. Khóc trong mưa - tôi tưởng tượng. Tài khoản

ngân hàng của tôi sẽ giảm 80% và đương nhiên ô tô, xe máy của tôi cũng sẽ biến mất. Một ai đó sẽ khắc nhỗ vào đầu tôi từ một ban công cao tầng trong khi tôi đang cùng một chú chó đi lượm những mảnh vụn thức ăn rồi sau đó nó sẽ dọa nạt và quát thảng vào mặt tôi. Chúa ơi, cuộc sống thật tồi tệ. Đáng ghét!

1 Victor Frankenstein - nhà khoa học, nhân vật trong cuốn tiểu thuyết Frankenstein của nhà văn Anh Mary Shelley. Ông có khả năng tạo ra cuộc sống và những sinh vật giống như con người nhưng cao lớn hơn và quyền lực hơn. Sau đó người ta thường gọi loài sinh vật này là “frankenstein”.

Chiến thắng nỗi lo sợ hãi

Hãy dành ra một số ngày, trong đó bạn thấy hài lòng với chiếc vé rẻ tiền nhất, với chiếc váy dài xấu xí và tự hỏi bản thân mình rằng : “Đây có phải là điều mình từng lo sợ?”

- SENECA

Sau đó, một việc hài hước xảy ra. Tôi đã vô tình đi ngược lại trong khi tìm kiếm vô số những ý tưởng khiến cuộc sống của mình trở nên tồi tệ. Tôi không còn lo lắng về chuyến du lịch nữa ngay sau khi tôi xác định được cơn ác mộng của mình để gạt bỏ đi những suy nghĩ băn khoăn mơ hồ. Tôi bất ngờ nghĩ đến những bước đơn giản để thu hồi nguồn lực còn lại của mình và quay lại nếu mọi việc không như mong đợi. Tôi có thể làm việc tạm thời ở một quán rượu để trả tiền thuê nhà. Tôi có thể bán một vài đồ đạc và bớt đi ăn tiệm. Tôi có thể ăn cắp tiền ăn trưa từ những đứa trẻ mẫu giáo đi ngang qua nhà tôi mỗi sáng. Có rất nhiều lựa chọn. Tôi nhận ra rằng không quá khó để trở lại vị trí cũ, chứ đừng nói gì đến tồn tại. Tất cả những việc này không gây nguy hiểm cho ai cả. Chỉ đơn thuần là lúc sa cơ trong chuyến hành trình của cuộc đời mà thôi.

Theo thang điểm 1-10, trong đó 1 là không có gì và 10 là thay đổi cuộc sống hoàn toàn, thì tôi nhận thấy viễn cảnh được gọi là tồi tệ nhất của tôi cũng chỉ có ảnh hưởng

tạm thời ở mức 3 hay 4. Tôi tin rằng, phần lớn mọi người cũng vậy và hầu hết mọi người sẽ coi đó là một thảm họa, và than thở: “Ôi thôi, cuộc đời tôi thế là kết thúc.” Hãy nhớ rằng đây chỉ là thảm họa triệu năm mới có một lần. Mặt khác, viễn cảnh tốt nhất nếu có thể xảy ra, cũng dễ dàng gây ra tác động thay đổi lâu dài cuộc sống theo hướng tích cực ở mức 9 hay 10.

Nói cách khác, tôi đang liều lĩnh đánh đổi mức tác động tạm thời 3 hay 4 có xác suất thấp với mức tác động lâu dài 9 hay 10 có xác suất cao hơn, và tôi có thể dễ dàng làm thêm một ít việc để quay lại nhà tù của công việc như trước nếu tôi muốn. Điều này cũng đồng nghĩa với nhận thức quan trọng: Trên thực tế, không có gì là liều lĩnh cả, chỉ có tiềm năng thay đổi hoàn toàn cuộc sống, và tôi có thể trở về như trước đây mà không cần phải cố gắng nhiều hơn so với những gì tôi đang làm hiện nay.

Đó là lúc tôi quyết định đi du lịch và mua vé một chiều đến châu Âu. Tôi lên kế hoạch cho chuyến phiêu lưu của mình và vứt bỏ mọi hành lý vật chất cũng như tinh thần. Không có thảm họa nào xảy ra cả, và từ lúc đó, cuộc sống của tôi gần như một câu chuyện cổ tích. Công ty làm ăn tốt hơn bao giờ hết và gần như tôi đã quên mất nó mặc dù nó đã cho tôi tiền để đi du lịch vòng quanh thế giới trong suốt 15 tháng.

Khám phá nỗi sợ hãi bị sự lạc quan che đậy

Không có sự khác biệt nào giữa một người bi quan: “Ồ chẳng có hi vọng gì cả, vì vậy chẳng cần làm gì cả,” và một người lạc quan: “Chẳng cần phải làm gì đâu, mọi việc rồi sẽ tốt thôi.” Trong cả hai trường hợp trên, chẳng có hành động nào diễn ra.

- YVON CHOUN - người phát hiện ra vùng Patagonia

Có rất nhiều kiểu lo sợ nhưng chúng ta thường không gọi tên chính xác nỗi lo sợ đó. Bản thân nỗi lo sợ đã rất đáng sợ. Những người thông minh nhất trên trái đất này đã tạo cho nó một vỏ bọc khác: Sự phủ định mang phong cách lạc quan.

Hầu hết những người không muốn nghĩ việc đều hài lòng với suy nghĩ rằng, công việc của họ sẽ tiến triển theo thời gian hay thu nhập sẽ tăng. Suy nghĩ này khá hiệu quả.

Khi công việc quá buồn tẻ hay không có triển vọng thì so với một địa ngục đơn thuần, đây là một ảo tưởng đầy hấp dẫn. Dù sống trong địa ngục, bạn vẫn phải hoạt động, song bằng trí thông minh bạn sẽ thấy không nhất thiết phải làm việc quá nhiều.

Bạn có thực sự nghĩ rằng nó sẽ tiến triển hay bạn chỉ hi vọng như vậy và lấy đó làm lý do cho sức ì của mình? Nếu bạn tự tin vào sự tiến bộ thì bạn có thực sự cho rằng, mọi thứ sẽ tiến triển theo cách đó không? Thông thường là không. Đây chính là nỗi lo sợ đang bị sự lạc quan che đậy.

Cuộc sống hiện tại của bạn có tốt hơn một năm trước, một tháng trước, hay một tuần trước không?

Nếu câu trả lời là không, tức là mọi thứ sẽ không thể tự tiến triển khi ta không có hành động gì. Nếu bạn đang tự đùa giỡn bản thân thì đã đến lúc phải dừng lại và lên kế hoạch thay đổi. Không xét đến những trường hợp như của James Dean¹, cuộc sống của bạn sẽ rất DÀI. Nếu bạn không tự cứu mình thì cuộc sống 40 – 50 năm làm việc từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều sẽ là quá dài. Khoảng 500 tháng làm việc liên tục.

Bạn sẽ phải làm việc bao lâu? Có lẽ đã đến lúc bạn cần giảm bớt những thiệt thòi cho mình.

¹ James Byron Dean: Diễn viên người Mỹ từng được đề cử hai giải Oscar. Ông mất năm 1955 - khi mới tròn 24 tuổi.

Ai đó hãy gọi người quản gia

Bạn sống trong an nhàn. Bạn không có cuộc sống thịnh vượng. Và đừng nói với tôi rằng tiền rất quan trọng. Cuộc sống thịnh vượng tôi hướng tới chẳng liên quan gì đến tiền cả. Nó không thể mua được. Nó là phần thưởng cho những ai không sợ sự thiếu thốn.

JEAN COCTEAU, nhà thơ, tiểu thuyết gia, người quản lý sân khấu nổi bật và là nhà sản xuất phim người Pháp. Khả năng đa tài của con người này chính là nguồn cảm hứng

cho thuật ngữ “chủ nghĩa siêu thực”

Đôi khi có những thời điểm trùng hợp khéo léo một cách hoàn hảo. Trong lúc có hàng trăm chiếc xe đang chạy trong bãi đỗ xe thì ai đó vừa nhích ra khỏi chỗ của ra vào 3m ngay khi bạn chạm vào đuôi xe anh ta. Quả là một phép màu!

Một lần khác. Chuông điện thoại kêu trong khi bạn đang “vui vẻ” và dường như nó kêu đến nửa giờ liền. 10 phút sau, một anh chàng nhân viên của UPS¹ xuất hiện. Căn thời gian không chuẩn có thể phá vỡ niềm vui.

Jean-Marc Hachey đến làm tình nguyện ở Tây Phi với hi vọng sẽ giúp đỡ được phần nào người dân địa phương. Anh đến Ghana vào đầu những năm 1980, trong thời gian diễn ra cuộc đảo chính, lúc siêu lạm phát lên đến đỉnh điểm và xảy ra trận hạn hán tồi tệ nhất của thập niên đó. Nếu đứng trên quan điểm tính toán của cá nhân thì nhiều người có thể nghĩ rằng, anh ta đã chọn sai thời điểm khi đến Ghana.

1 Công ty vận chuyển hàng hóa lớn nhất thế giới.

Tuy nhiên, anh không quan tâm tới những suy nghĩ đó. Thực đơn của cả đất nước này đã thay đổi. Họ không còn những thứ xa xỉ như bánh mì và nước sạch. Anh đã sống ở đó bốn tháng bằng thứ bột ngô trông như bùn loãng trộn với rau bina – món mà chúng ta không thể tìm thấy được ở rạp chiếu phim.

“CHÀ, LIỆU TÔI CÓ THỂ SỐNG SỐT”

Jean-Marc đã đến một nơi mà anh không thể quay đầu lại, nhưng cũng không sao cả. Sau hai tuần làm quen với bữa sáng, bữa trưa, bữa tối (cháo ngô ở Ghana), anh không còn ý định thoát khỏi nơi này nữa. Những món ăn đơn giản, và những người bạn tốt đã trở thành điều cần thiết duy nhất, và điều mà mọi người coi như một thảm họa lại là chân lý thực tế nhất anh từng biết tới: Điều tồi tệ nhất không thực sự tồi tệ đến vậy. Bạn không cần những thứ vô nghĩa khác thường để tận hưởng cuộc sống, nhưng bạn phải kiểm soát được thời gian và nhận thức được rằng hầu hết mọi việc đều không nghiêm trọng như bạn nghĩ.

Jean-Marc giờ đã 48 tuổi. Ông sống trong một ngôi nhà xinh xắn ở Ontario, nhưng ông có thể sống mà không cần đến nó. Ông có tiền, nhưng nếu ông rơi vào cảnh nghèo khổ ngay ngày hôm sau thì cũng chẳng vấn đề gì. Những ký ức tuyệt vời nhất của ông vẫn là bạn bè và món cháo trắng. Ông luôn muốn tạo ra những khoảnh khắc đặc biệt cho bản thân, gia đình và hoàn toàn không quan tâm đến chuyện nghỉ hưu. Ông đã nghỉ hưu một phần trong suốt 20 năm với một thể lực hoàn hảo.

Đừng để dành đến tận lúc cuối cùng. Không có lý do gì để bạn làm như vậy.

► CÂU HỎI HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Tôi là một người có tuổi và từng trải, tôi biết rất nhiều điều rắc rối nhưng phần lớn chúng chưa bao giờ xảy ra cả.

- MARK TWAIN

Nếu bạn lo lắng về việc thay đổi hay bạn chỉ đơn giản trì hoãn nó vì một nỗi lo sợ không tên thì đây là liều thuốc cho bạn.

Hãy viết ra câu trả lời, và nhớ rằng suy nghĩ nhiều lại không hiệu quả bằng việc cứ viết hết những gì có trong đầu bạn. Viết và không cần sửa lại – hãy tập trung vào số lượng. Dành một vài phút cho mỗi câu trả lời.

1. Xác định cơn ác mộng của bạn - điều tồi tệ nhất có thể xảy ra, nếu bạn thực hiện này, những nghi ngờ, lo sợ hay giả thiết nào xuất hiện khi bạn suy nghĩ về những thay đổi mà bạn có thể hay cần phải thực hiện? Hãy tưởng tượng chúng một cách chi tiết nhất. Nó có chấm dứt cuộc sống của bạn không? Xét trên thang điểm 1 – 10 thì tác động lâu dài là gì? Những điều này có thực sự ổn định không? Bạn nghĩ nó sẽ xảy ra ở mức nào?

2. Bạn có thể làm gì để khắc phục hậu quả hay làm mọi thứ tiếp tục phát triển, thậm chí nếu chỉ là tạm thời? Thật may mắn là việc này dễ hơn bạn tưởng. Làm thế nào để bạn tiếp tục kiểm soát mọi việc.

3. Những viễn cảnh có thể xảy ra sẽ mang lại kết quả hay lợi ích gì, cả trong nhất thời và dài hạn? Bạn đã xác định được con ác mộng của mình, vậy những kết quả tích cực rõ ràng hoặc hậu quả có thể xảy ra là gì? Là những nhân tố bên trong (sự tự tin, lòng tự trọng...) hay bên ngoài? Xét theo thang điểm 1 – 10 thì những kết quả này sẽ có tác động như thế nào? Có bao nhiêu khả năng bạn sẽ đạt được ít nhất là kết quả trung bình? Trước đây đã có người nào kém thông minh hơn làm điều này và thành công chưa?

4. Nếu bạn bị sa thải từ hôm nay thì bạn sẽ làm gì để đảm bảo chỉ tiêu? Hãy nghĩ đến viễn cảnh này và xem lại 3 câu hỏi trên. Nếu bạn bỏ việc để thử những lựa chọn khác nhưng sau này lại buộc phải quay lại công việc cũ thì bạn sẽ làm thế nào?

5. Bạn đang trì hoãn điều gì vì lo sợ? Thông thường, những việc chúng ta sợ nhất lại là việc ta cần phải làm nhất. Nỗi lo sợ không biết kết quả ra sao đã ngăn cản chúng ta làm việc cần phải làm - một cú điện thoại, một cuộc nói chuyện hay bất cứ việc gì khác. Xác định trường hợp xấu nhất, chấp nhận và thực hiện nó. Tôi sẽ nhắc lại điều mà bạn nên ghi nhớ: Những việc chúng ta sợ nhất lại là việc ta cần phải làm nhất. Tôi đã từng nghe nói thành công của một người có thể được đo bằng số cuộc nói chuyện khó chịu mà họ sẵn sàng thực hiện. Cố gắng làm một việc bạn sợ mỗi ngày. Tôi đã luyện thói quen này bằng cách thử liên lạc để xin lời khuyên từ các ngôi sao hay các doanh nhân nổi tiếng.

6. Bạn sẽ mất gì - cả về tài chính, tinh thần và thể lực - nếu trì hoãn hành động? Đừng chỉ đánh giá những mặt tiêu cực tiềm ẩn của hành động. Đánh giá chi phí của việc không hành động cũng không kém phần quan trọng. Nếu bạn không theo đuổi những thứ bạn yêu thích thì một năm, năm năm hay 10 năm nữa bạn sẽ ở đâu? Bạn sẽ thấy thế nào nếu để hoàn cảnh điều khiển mình và dành 10 năm hay hơn nữa trong khoảng thời gian có hạn của cuộc đời để làm một việc mà bạn biết chắc 100% rằng đó là con đường đáng thất vọng và hối tiếc, và nếu chúng ta định nghĩa rủi ro là “khả năng xảy ra kết quả tiêu cực không thể thay đổi được,” thì khi đó, không hành động gì chính là rủi ro lớn nhất.

7. Bạn đang chờ đợi điều gì? Nếu bạn không thể trả lời câu hỏi

này mà không phải sử dụng đến khái niệm đã bị loại bỏ trước đó về việc chọn thời điểm đúng lúc, thì câu trả lời rất đơn giản: Bạn đang lo sợ, cũng giống phần lớn con người trên thế giới này. Hãy xác định chi phí của việc không hành động, nhận thức xác suất thấp và khả năng có thể khắc phục những sai lầm, và tạo lập thói quen quan trọng nhất dẫn tới thành công, đó chính là: Hành Động.

4. Cài đặt lại hệ thống

► TRỞ NÊN VÔ LÝ VÀ MƠ HỒ

“Xin hãy chỉ cho tôi phải đi đường nào?”

Chú mèo trả lời: “Điều đó phụ thuộc vào việc cô muốn đi đâu.”

Alice nói: *“Tôi không quan tâm nơi tôi sẽ đến...”*

“Thế thì cô đi đường nào cũng vậy cả thôi.” – Chú mèo nói.

– LEWIS CARROLL, Alice ở xứ sở thần tiên

Một người bình thường luôn cố gắng thích nghi với thế giới; một người khác biệt luôn kiên quyết buộc thế giới thích nghi với mình, và vì vậy anh ta là người làm nên mọi sự tiến bộ.

- GEORGE BERNARD SHAW, Châm ngôn cho những nhà cải cách

Mùa xuân năm 2005, Princeton, Bang New Jersey

Tôi phải mua chuộc họ. Liệu tôi còn cách nào khác không?

Họ ngồi thành vòng tròn xung quanh tôi, và dù tên tuổi họ khác nhau, họ cũng chỉ có một câu hỏi duy nhất: “Thách thức đặt ra là gì?” Tất cả mọi ánh mắt đổ dồn vào tôi.

Bài giảng của tôi ở trường Đại học Princeton đã kết thúc trong sự nhiệt tình và hào hứng của các sinh viên. Song tôi cũng biết rằng phần lớn sinh viên khi ra khỏi lớp học sẽ làm ngược lại những gì tôi dạy. Họ vẫn sẽ là những nhân viên bùng bê làm việc 80 giờ một tuần và được trả lương cao, trừ khi tôi chứng minh được rằng những nguyên lý trong lớp học thực sự có thể được áp dụng.

Và đó chính là thách thức.

Tôi đưa ra phần thưởng là một vé khứ hồi đi đến bất cứ nơi đâu trên thế giới cho bất cứ ai vượt qua được “thử thách” mơ hồ theo cách ấn tượng nhất có thể, xét về cả kết quả và phương thức. Tôi bảo họ đến gặp tôi sau giờ học nếu họ quan tâm, và họ đã đến, gần 20 người trong tổng số 60 sinh viên.

Nhiệm vụ được đặt ra để kiểm tra khả năng thư giãn của họ trong khi buộc họ phải thực hiện một số chiến lược tôi đã dạy. Nó rất đơn giản: Liên lạc với ba người dường như không thể liên lạc được: J. Lo, Bill Clinton và J.D. Salinger¹ và yêu cầu ít nhất một người trả lời ba câu hỏi.

Tất cả 20 sinh viên đều rất muốn dành được chuyến du lịch miễn phí vòng quanh thế giới này, nhưng bao nhiêu người trong số họ đã vượt qua thử thách?

Chính xác là... không. Không một ai vượt qua được.

Họ có rất nhiều lí do: “Việc đó thật không dễ dàng...” “Em có một bài tập lớn phải hoàn thành, và...” “Em rất muốn, nhưng không có cách nào để...” Tuy nhiên, chỉ có một lí do duy nhất được nhắc đi nhắc lại theo nhiều cách khác nhau: Đó là một thử thách khó khăn, mà có lẽ là không thể, và những sinh viên khác có thể làm tốt hơn họ. Không ai thực sự cố gắng vì những sinh viên đó đã đánh giá quá cao cuộc cạnh tranh này.

Luật lệ của tôi đưa ra là chỉ cần ai đó gửi cho tôi câu trả lời của những nhân vật đó có độ dài bằng một đoạn văn bản thì tôi sẽ buộc phải trao giải cho người đó. Kết quả khiến tôi vừa ngạc nhiên vừa thất vọng.

1 J. Lo, Bill Clinton, J.D. Salinger lần lượt là ca sĩ, cựu tổng thống và nhà văn nổi tiếng của Mỹ.

Năm tiếp theo, kết quả hoàn toàn khác.

Tôi đã kể câu chuyện này và sáu trong số 17 sinh viên đã vượt qua thử thách trong vòng chưa đến 48 giờ. Lớp thứ hai giỏi hơn ư? Không. Trên thực tế, lớp thứ nhất có nhiều sinh viên giỏi hơn, nhưng họ không làm gì cả. Họ lên đạn, nhưng lại không bóp cò.

Nhóm thứ hai đã ghi nhớ điều tôi dạy họ trước khi họ bắt đầu, đó là:

Làm điều không thực tế dễ dàng hơn làm điều thực tế

Nhóm thứ hai đã làm được cả hai việc: Liên hệ với các nhà tỷ phú và trò chuyện với những người nổi tiếng. Thực hiện những việc này cũng đơn giản như việc tin rằng mình có thể làm được.

Rất ít người dám làm điều khác biệt. Đến 99% dân số thế giới tin rằng họ thường không thể làm được những điều vĩ đại, vì vậy họ chỉ đặt ra những mục tiêu tầm thường. Tuy nhiên, mức độ cạnh tranh cho những mục tiêu “thực tế” lại là khốc liệt nhất, tiêu tốn nhiều thời gian và sức lực của bạn nhất. Quyên góp 10.000.000 đôla dễ hơn quyên góp 1.000.000 đôla. Tìm được một người hoàn hảo đạt điểm 10 trong quán bar dễ hơn tìm được 8 người đạt điểm 5.

Bạn thấy lo lắng ư? Những người khác trên thế giới này cũng lo lắng như bạn. Đừng đánh giá quá cao sự cạnh tranh và đánh giá quá thấp bản thân mình. Bạn giỏi hơn bạn nghĩ đấy.

Có một nguyên nhân khác nữa để nói những mục tiêu không thực tế và vô lý lại dễ thực hiện hơn.

Đặt ra một mục tiêu lớn khác biệt cũng giống như việc truyền adrenalin¹, tạo ra khả

năng chịu đựng để vượt qua mọi khó khăn, thử thách đạt tới mục tiêu. Những mục tiêu thực tế, giới hạn ở mức tham vọng thông thường sẽ không thể mang lại nguồn cảm hứng và chỉ cung cấp năng lượng cho bạn vượt qua một hay hai vấn đề đầu tiên, tiếp đó bạn sẽ không thể kiên nhẫn và chấp nhận thất bại. Nếu kết quả tiềm năng chỉ ở mức tầm thường hay trung bình, thì những cố gắng của bạn cũng sẽ chỉ ở mức ấy. Tôi có thể đi quanh đảo Ai Cập bằng bè gỗ, nhưng tôi không thể đổi nhãn hiệu ngũ cốc của loại ngũ cốc tôi hay ăn lấy một kỳ nghỉ ở Columbus, bang Ohio. Nếu tôi chọn mục tiêu thứ hai bởi nó “thực tế” thì tôi sẽ không có hứng thú để vượt qua thử thách, dù chỉ là nhỏ nhất, để hoàn thành nó. Dòng nước trong như pha lê và loại rượu tuyệt hảo của Ai Cập đem lại cho tôi nguồn năng lượng để đấu tranh cho những giấc mơ đáng để mơ. Mặc dù, xét theo thang điểm 1-10 thì mức độ khó khăn của hai mục tiêu trên lần lượt là 10 và 2, song kế hoạch đi Columbus lại có vẻ dễ thất bại hơn.

1 Một loại hormone do tuyến thượng thận tiết ra, có tác dụng làm tăng đường huyết và gây cảm xúc mạnh.

Nơi nào ít người câu nhắt thì sẽ có nhiều cá nhắt, những người luôn thấy bất an, chạy theo những mục đích tầm thường sẽ giúp những người khác dễ dàng thành công hơn. Sẽ có ít cạnh tranh hơn cho những mục tiêu lớn hơn.

Những điều to lớn bắt đầu bằng những ước mơ to lớn.

Bạn muốn gì? Trước hết, hãy đặt một câu hỏi dễ trả lời hơn

Phần lớn mọi người đều không biết được họ muốn gì. Tôi không biết tôi muốn gì. Tuy nhiên, nếu bạn hỏi tôi muốn làm gì trong năm tháng tới để học ngoại ngữ thì tôi biết. “Bạn muốn gì?” là câu

hỏi quá chung chung để đưa ra một câu trả lời chính xác và có ý nghĩa. Hãy quên nó đi.

“Mục tiêu của bạn là gì?” cũng dễ dàng gây ra sự bối rối và khó hiểu. Để thay đổi câu hỏi này, chúng ta cần lùi lại một bước và nhìn về phía bức tranh lớn hơn.

Giả sử chúng ta có 10 mục tiêu và đã hoàn thành chúng - vậy kết quả đáng mong đợi khiến tất cả nỗ lực của bạn có giá trị là gì? Câu trả lời phổ biến nhất và cũng là câu trả lời của tôi 5 năm trước là: Hạnh phúc. Tuy nhiên, hiện tại tôi không tin đây là câu trả lời hay nhất. Hạnh phúc có thể được mua với một chai rượu và nó đã trở nên quá mơ hồ vì người ta thường lạm dụng ngôn từ đó. Có một lựa chọn chính xác hơn phản ánh những gì mà tôi tin là mục tiêu đích thực.

Hãy cùng tôi tiếp tục nào! Trái ngược với hạnh phúc là gì? Nỗi buồn ư? Không. Nếu yêu và ghét là hai mặt của một đồng xu thì hạnh phúc và nỗi buồn cũng vậy. Khóc vì hạnh phúc là một ví dụ hoàn hảo cho quan niệm này. Trái ngược với tình yêu là sự thờ ơ, và ngược lại với hạnh phúc chính là sự nhàm chán.

Sự hứng khởi là từ đồng nghĩa thực tế hơn của hạnh phúc, và đó chính là cái bạn nên cố gắng theo đuổi. Nó là loại thuốc chữa bách bệnh. Khi mọi người khuyên bạn theo đuổi “niềm đam mê” hay “hạnh phúc” của bạn thì tôi tin rằng, trên thực tế, họ đang ám chỉ tới một điều duy nhất: Hứng thú.

Như vậy, hãy quay lại với câu hỏi của mình. Câu hỏi bạn nên đặt ra không phải là “Tôi muốn gì?” hay “Mục tiêu của tôi là gì?” mà là “Điều gì làm tôi hứng thú?”

Bắt đầu quá trình trưởng thành ADD: Adventure Deficit Disorder

(Sự phiêu lưu - Sự thiếu hụt - Sự hỗn loạn)

Thời điểm sau khi tốt nghiệp đại học và trước khi bắt đầu công việc mới, một điệp khúc xuất hiện trong bạn: Hãy thực tế đi, đừng cố ra vẻ nữa. Cuộc sống không hề giống như trong phim ảnh.

Nếu bạn 5 tuổi và nói mình muốn trở thành một phi hành gia, bố mẹ bạn sẽ nói bạn có thể trở thành bất kỳ ai bạn muốn. Điều này vô hại, cũng giống như bảo một đứa trẻ rằng ông già Noel là có thật. Tuy nhiên, nếu lúc 25 tuổi bạn nói muốn mở một rạp xiếc, thì câu trả lời sẽ khác: Hãy thực tế con ạ, con nên trở thành một luật sư, kế toán hay bác sĩ, lập gia đình sinh con rồi nuôi chúng nên người.

Nếu bạn có thể bỏ qua mọi sự nghi ngờ và những lời ngăn cản để bắt đầu công việc kinh doanh riêng của bạn thì ADD không biến mất. Nó chỉ tồn tại dưới hình thức khác mà thôi.

Khi thành lập Brain QUICKEN vào năm 2001, tôi có một mục đích rõ ràng: Kiếm 1.000 đôla mỗi ngày dù tôi đang chúi đầu vào máy tính hay cắt móng chân bên bãi biển. Nó phải trở thành cỗ máy kiếm tiền tự động. Nếu bạn xem lại những trang trước về quá trình làm việc của tôi, bạn sẽ thấy rõ điều này chỉ xảy ra khi tôi đã quá mệt mỏi tinh thần, bất chấp khoản thu nhập cần thiết. Tại sao ư? Vì mục tiêu của tôi không đủ rõ ràng. Tôi không xác định được chương trình hành động liên tiếp để thay thế khối lượng công việc ban đầu. Vì vậy, tôi làm việc liên tục mặc dù không còn nhu cầu tài chính nữa. Tôi cần phải cảm thấy năng suất và tôi không còn cách nào khác.

Đây chính là cách phần lớn mọi người làm việc đến tận lúc chết: “Tôi sẽ làm đến khi kiếm đủ X đôla rồi sau đó mới làm những gì mình thích.” Nếu bạn không xác định rõ những hành động kế tiếp “bạn muốn” thì con số X sẽ tăng đến vô hạn.

Đây chính là lúc cả nhân viên mà ông chủ đều phải trở thành người đàn ông to béo trong chiếc BMW màu đỏ.

Người đàn ông to béo trong chiếc BMW mui trần màu đỏ

Có một vài thời điểm trong cuộc đời tôi, ví dụ như trước khi tôi bị sa thải khỏi TrueSAN và trước khi tôi rời Mỹ để tránh việc mang theo một khẩu Uzi¹ vào trong cửa hàng McDonald's, tôi đã thấy tương lai của mình là một người đàn ông to béo đang trải qua giai đoạn khủng hoảng của tuổi trung niên ngồi trong chiếc BMW. Tôi chỉ đơn giản nhìn vào những người đi trước tôi 15 - 20 năm trên cùng một con đường, dù là một Giám đốc bán hàng hay một doanh nhân trong cùng ngành, và viễn cảnh đó khiến tôi vô cùng sợ hãi.

¹ Súng Uzi được Uziel Gal, người Do Thái, sáng chế vào thập niên 50, bắn đạn 9 ly thông thường của súng ngắn.

Đó là một nỗi ám ảnh sâu sắc, biểu tượng hoàn hảo cho mọi nỗi sợ hãi, đến nỗi trở thành tác nhân ngăn cản giữa tôi và anh chàng thiết kế lối sống - doanh nhân Douglas Price. Doug và tôi đi trên hai con đường song song trong gần 5 năm, đối mặt với những thử thách và sự ngờ vực chính bản thân mình, vì vậy chúng tôi luôn để mắt đến nhau. Những giai đoạn đi xuống của chúng tôi dường như luân phiên nhau, khiến chúng tôi trở thành một đội tốt.

Bất cứ khi nào một trong hai chúng tôi đặt mục tiêu thấp hơn, mất lòng tin, hay “chấp nhận thực tại”, người kia sẽ can thiệp qua điện thoại hoặc Email như một nhà bảo trợ: “Này anh bạn, anh đang trở thành lão già to béo hói đầu trong chiếc BMW mui trần màu đỏ đấy à?” Và hình ảnh đó đáng sợ đến mức ngay lập tức kéo tôi trở lại con đường mình đang đi. Điều tồi tệ nhất không phải là va chạm và bùng cháy, mà đó là việc chấp nhận sự nhàm chán và coi đó như một thực tế có thể chịu đựng được.

Xin nhớ: sự nhàm chán là kẻ thù chứ không phải một “thất bại” trừu tượng.

Phương thức Sửa chữa: Hãy trở nên khác thường

Có một phương thức tôi đã từng sử dụng, và vẫn đang sử dụng để tiếp lửa cho cuộc sống hay trở lại quỹ đạo khi hình ảnh người

đàn ông to béo trong chiếc BMW làm phiền tôi. Bằng cách này hay cách khác, đó cũng chính là phương thức mà phần lớn các NR như tôi đã gặp trên thế giới đều sử dụng: lên kế hoạch cho giấc mơ của mình (dreamlining). Nó được đặt tên như vậy vì nó lên kế hoạch hành động cho những gì phần lớn mọi người đều coi là giấc mơ.

Nó cũng giống như việc đặt ra mục tiêu nhưng khác ở một vài điểm cơ bản:

1. Mục tiêu thay đổi từ những nhu cầu mơ hồ trở thành kế hoạch rõ ràng.
2. Muốn đạt hiệu quả, mục tiêu đó phải phi hiện thực.
3. Tập trung vào những hoạt động khi không còn làm việc nữa.

Sống như một triệu phú tức là phải làm những điều thú vị chứ không chỉ là sở hữu những thứ đáng ganh tị.

Và bây giờ, đến lượt bạn nghĩ lớn.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Sự vô nghĩa trong cuộc sống phần lớn được biểu hiện thông qua sự nhàm chán.

- VIKTOR FRANKL, người sống sót từ trại Auschwitz của Đức Quốc Xã, nhà tâm lý học sáng lập phương pháp trị thức trị liệu và là tác giả cuốn *Man's Search for Meaning*

Cuộc sống quá ngắn ngủi để làm người bé nhỏ.

- BENJAMIN DISRAELI

Lên kế hoạch cho giấc mơ sẽ rất thú vị và cũng rất khó khăn. Tuy nhiên, nó càng khó khăn thì bạn càng cần đến nó. Để tiết kiệm thời gian, tôi khuyên bạn nên sử dụng các mẫu và máy tính tự động tại trang web www.fourhourworkweek.com.

Xem thêm bảng mẫu ở các trang tiếp theo sau khi bạn đã hoàn thành các bước dưới đây:

1. Bạn sẽ làm gì nếu bạn không thể thất bại? Nếu bạn thông minh hơn gấp 10 lần so với những người còn lại của thế giới?

Hãy tạo hai mốc thời gian - 6 tháng và 12 tháng - rồi liệt kê tối đa năm thứ bạn muốn có (bao gồm, nhưng không giới hạn, các nhu cầu vật chất: nhà cửa, ô tô, quần áo...), trở thành (một đầu bếp tài năng, nói thạo tiếng Trung Quốc...), và hành động (du lịch Thái Lan, tìm hiểu nguồn gốc của mình ở nước ngoài, đua đà điểu châu Phi...). Phần lớn mọi người sẽ không biết xếp điều mình muốn thuộc nhóm nào, và nếu bạn cũng vậy thì hãy xem xét cái gì bạn ghét hoặc sợ rồi viết cái ngược lại. Đừng tự giới hạn bản thân, và cũng đừng quan tâm đến việc phải hoàn thành chúng như thế nào. Hiện tại, điều đó không quan trọng. Đây là một cách luyện tập chống lại sự ức chế.

Hãy đảm bảo bạn không tự phán xét hay lừa dối bản thân mình. Nếu thực sự bạn muốn một chiếc Ferrari thì đừng viết muốn giải quyết nạn đói của thế giới. Với một vài người, giấc mơ là sự nổi

tiếng, và đối với một vài người khác, nó là vận may hoặc uy tín. Mọi người đều có những thiếu sót và những lo lắng riêng. Nếu có gì đó giúp bạn thấy mình có giá trị hơn, hãy viết ra. Tôi có một chiếc mô tô đua, và không nói đến niềm đam mê tốc độ, nó chỉ khiến tôi cảm thấy giống như một chàng trai cá tính. Không có điều gì sai trái cả. Hãy viết hết ra.

2. Để trống?

Trong số những lời than phiền về những điều đang ngăn cản mình, phần lớn mọi người đều nói đó là việc xác định giấc mơ muốn theo đuổi, đặc biệt với nhóm “muốn làm”. Trong trường hợp đó, hãy xem xét những câu hỏi sau:

- a. Hàng ngày bạn sẽ làm gì nếu bạn có 100 triệu đôla trong ngân hàng?
- b. Điều gì khiến bạn hào hứng nhất khi thức dậy vào mỗi sáng? Đừng vội vàng - hãy suy nghĩ trong vài phút. Nếu vẫn gặp khó khăn, hãy điền vào năm ô “muốn làm” như sau:

- Một nơi muốn đến thăm
- Một điều muốn làm trước khi chết (một kỷ niệm của đời người)
- Một điều muốn làm hàng ngày
- Một điều muốn làm hàng tuần
- Một thứ bạn luôn muốn học.

3. “Muốn trở thành” đòi hỏi phải làm gì?

Hãy chuyển cái “muốn trở thành” thành cái “muốn làm” để thực hiện nó. Xác định một hành động đặc trưng của người bạn muốn trở thành hay một nhiệm vụ cho thấy bạn đã trở thành người đó. Mọi người đều thấy dễ viết ra điều “muốn trở thành,” nhưng việc “muốn làm” hiện tại chỉ là các bước đệm tạm thời mà thôi. Dưới đây là một số ví dụ:

Muốn trở thành đầu bếp tài giỏi Tôi muốn tự chuẩn bị bữa tối Noel

Muốn thành thạo tiếng Trung Quốc Tôi muốn có thể tự nói chuyện 5 phút với một đồng nghiệp người Trung Quốc

4. Bốn giấc mơ nào có thể thay đổi tất cả?

Với kế hoạch 6 tháng, hãy đánh dấu hoặc làm nổi bật bốn giấc mơ thú vị hoặc quan trọng nhất từ tất cả các cột. Lặp lại quá trình trên với kế hoạch 12 tháng nếu muốn.

5. Xác định chi phí của những giấc mơ này và tính toán thu nhập mục tiêu hàng tháng (TMI - Target Monthly Income) cho cả hai kế hoạch

Xét về mặt tài chính thì một tháng, chi phí cho giấc mơ (tiền thuê nhà, tiền thế chấp, kế hoạch trả góp... là bao nhiêu? Hãy bắt đầu nghĩ về thu nhập và chi phí dưới hình thức dòng tiền hàng tháng - tiền vào và tiền ra - thay vì dưới hình thức tổng số tiền. Mọi thứ thường rẻ hơn rất, rất nhiều so với bạn nghĩ. Ví dụ một chiếc Lamborghini Gallardo Spyder mới ở cửa hàng trưng bày có giá 260.000 đôla, chi phí là 2897,80 đôla mỗi tháng. Tôi đã thấy chiếc xe yêu thích của tôi - Aston Martin DB9 đã đi khoảng 1.700 km trên eBay.com với giá 136.000 đôla, chi phí là 2.003,10 đôla mỗi tháng. Vậy một chuyến du lịch vòng quanh thế giới (từ Los Angeles ' Tokyo ' Singapore Bangkok ' Delhi hay Bombay ' London ' Frankfurt ' Los Angeles) với giá 1.399 đôla thì sao?

Phần Công cụ và Thủ thuật ở cuối Chương 14 sẽ giúp bạn với một số chi phí này.

Cuối cùng, hãy tính thu nhập mục tiêu hàng tháng (TMI) để hiện thực hóa những giấc

mơ này. Cách làm như sau: Trước hết, hãy tính tổng mỗi cột A, B, C (chỉ tính bốn giấc mơ đã chọn). Một số cột có thể có tổng bằng 0, điều này rất tốt. Tiếp theo, hãy lấy tổng chi tiêu hàng tháng nhân 1,3 (số 1,3 chỉ khoản chi tiêu của bạn cộng 30% tiền dự phòng hay tiết kiệm). Con số này chính là TMI và là mục tiêu bạn cần ghi nhớ trong phần còn lại của cuốn sách này. Tôi muốn tiếp tục chia TMI cho 30 để có. Thu nhập mục tiêu hàng ngày (TDI)¹. Tôi thấy làm việc với một mục tiêu hàng ngày sẽ dễ hơn. Máy tính trên trang web trợ giúp của chúng tôi sẽ làm việc này cho bạn và khiến nó trở nên thật dễ dàng.

1 Target Daily Income.

Điều may mắn là những con số này có thể sẽ thấp hơn so với tính toán và nó thường giảm theo thời gian khi bạn từ bỏ nhiều thứ “muốn có” để đổi lấy những điều “muốn làm” dù chỉ một lần duy nhất trong đời. Tính lưu động là tác nhân khuyến khích xu hướng này. Tôi đã giúp sinh viên kiếm được thêm 10.000 đôla mỗi tháng chỉ trong vòng ba tháng.

6. Xác định ba bước đi cho mỗi giấc mơ trong số bốn giấc mơ thuộc kế hoạch sáu tháng và thực hiện bước đầu tiên ngay bây giờ.

Tôi không tin vào những kế hoạch dài hạn và những mục đích xa xôi. Trên thực tế, tôi thường đặt kế hoạch cho ba tháng và sáu tháng. Có quá nhiều điều thay đổi và thực tế trong tương lai là một lý do để trì hoãn hành động. Vì vậy, mục đích của bài tập này không phải là lên kế hoạch từ lúc bắt đầu đến lúc kết thúc, mà là xác định mục đích cuối cùng, phương tiện cần thiết để đạt được chúng (TMI, TDI) và hình thành động lực với những bước quan trọng đầu tiên. Muốn vậy thì điều quan trọng là giải phóng thời gian và đem lại TMI. Chương tiếp theo sẽ giải quyết vấn đề này.

Trước hết, hãy tập trung vào những bước quan trọng đầu tiên. Với mỗi giấc mơ, hãy xác định ba bước đi giúp bạn tiến gần tới việc hiện thực hóa nó hơn. Đưa ra những hành động đơn giản, rõ ràng ngay bây giờ, ngày mai (hoàn thành trước 11 giờ sáng) và ngày kia (cũng hoàn thành trước 11 giờ sáng).

TRONG 4 THÁNG TỚI MƠ LƯC

BƯỚC 1: CÔ

1. Aston Martin DB9

2. Bán cổ từ những năm 1800

3. Tập lý cá nhân

4. Xe bọc sắt Full Kendo

5.

BƯỚC 2: TRỞ THÀNH

1. Linh hoạt

2. Cây bút ăn khách

3. Thành thạo tiếng Hy Lạp

4. Đầu bếp giỏi

5.

BƯỚC 3: LÀM

1. Làm chương trình truyền hình

2. Thăm bà bên Croatia

3. Tìm 1 cô gái tuyệt đẹp và thông minh

4.

5.

BƯỚC 5: CHI PHÍ

1. \$2.003/tháng

2.

3. \$8/giờ x 80=\$800

4.

5.

A = \$2.403

BƯỚC 4: LÀM

1. Chia nhỏ công việc

2. Bán 2.000 cuốn/tuần

3. Nói chuyện 15 phút với người bên ngo

4. Nếu bữa tối Lễ Tạ ơn cho 6 người

5.

B = \$0

BƯỚC 5: CHI PHÍ

1.

2. \$0 (3 nhân viên thực tập miễn phí cho việc kêu gọi truyền thông và thời gian nặng)

3.

4.

5.

C = \$934

THU NHẬP MỤC TIÊU HÀNG THÁNG

A + B + C + (1,3 x chi tiêu tháng)

TMI: \$3.337 + (\$2.600) = \$5.937

+ 30

=

TDI: \$197,98

NGÀY BÂY GIỜ

1. Tìm phòng trưng bày, lên lịch tái thủ

2. Đăng tin tuyển người lên 3 tầng lớn

3. Gửi 5 đầu nối đến 5 tác giả viết nay nhất 2-3 năm trước

4. Đến công ty du lịch Virtual, lên lịch cho mùa đẹp nhất và làm 5 đầu quan trọng nhất

NGÀY MAI

1. Lên thư

2. Giao nhiệm vụ làm 1-2 giờ cho 3 người tốt nhất

3. Lên kế hoạch dựa trên các câu trả lời (marketing PR)

4. Tìm và thuê chỗ ở cho 3 tuần & mời bạn bè

NGÀY KIA

1. Chọn phụ tùng và chi tiết thêm

2. Chọn người tốt nhất làm việc 30 giờ/tuần

3. Gửi thư mời thực tập tới khoa Anh ngữ của các trường đại học gần đây

4. Đặt vé

MỘT MẪU KẾ HOẠCH CHO GIẤC MƠ

TRONG 4 THÁNG TỚI MƠ LƯC

BƯỚC 1: CÔ

1.

2.

3.

4.

5.

BƯỚC 2: TRỞ THÀNH

1.

2.

3.

4.

5.

BƯỚC 3: LÀM

1.

2.

3.

4.

5.

BƯỚC 5: CHI PHÍ

1.

2.

3.

4.

5.

A =

BƯỚC 4: LÀM

1.

2.

3.

4.

5.

B =

BƯỚC 5: CHI PHÍ

1.

2.

3.

4.

5.

C =

THU NHẬP MỤC TIÊU HÀNG THÁNG

A + B + C + (1,3 x chi tiêu tháng)

TMI:

+ 30

=

TDI:

NGÀY BÂY GIỜ

1.

2.

3.

4.

NGÀY MAI

1.

2.

3.

4.

NGÀY KIA

1.

2.

3.

4.

KẾ HOẠCH CHO GIẤC MƠ

Một khi bạn đã có ba bước đi cho mỗi mục đích, hãy hoàn thành ba hành động trong cột “ngay bây giờ.” Làm ngay lập tức. Mỗi hành động phải đủ đơn giản để thực hiện trong vòng 5 phút hoặc ít hơn. Nếu không, hãy đơn giản hóa nó. Nếu đó là nửa đêm và bạn không thể gọi cho ai đó thì hãy làm một việc khác, như viết Email chẳng hạn, và chuyển cuộc gọi sang việc đầu tiên cần làm vào ngày mai.

Nếu bước tiếp theo đòi hỏi phải nghiên cứu, hãy liên lạc với ai đó biết câu trả lời thay vì dành quá nhiều thời gian tìm đọc trong sách báo hay lên mạng. Chúng có thể khiến bạn tê liệt và mệt mỏi. Tôi nghĩ bước tiếp theo tốt nhất là gặp ai đó đã từng làm việc

61

này và xin lời khuyên. Việc này cũng không khó khăn lắm đâu.

Những lựa chọn khác là gọi điện hay gặp một huấn luyện viên, một người giàu kinh nghiệm hay một chuyên gia bán hàng để tạo động lực. Bạn có thể lên kế hoạch về một lớp học riêng hay một cam kết bạn khó có thể hủy bỏ không? Hãy sử dụng tội lỗi theo cách có lợi cho mình.

Ngày mai có thể trở thành không bao giờ. Dù công việc đó có đơn giản thế nào đi chăng nữa, hãy bắt tay vào bước đầu tiên ngay bây giờ!

► THỬ THÁCH NGỌT NGÀO

Những hành động quan trọng nhất không bao giờ dễ chịu.

Tuy nhiên, thật may mắn, bạn có thể điều chỉnh bản thân để làm quen với sự khó chịu này và vượt qua nó. Tôi đã tự dạy mình cách đưa ra giải pháp thay vì nhờ người khác giúp đỡ, gọi ra câu trả lời tôi kỳ vọng thay vì phản ứng lại, và trở nên quyết đoán thay vì chần chừ để rồi chặn mọi lối thoát. Để có được lối sống đặc biệt, bạn phải rèn luyện thói quen quyết định đặc biệt, cho cả bản thân cũng như cho người khác.

Từ chương này trở đi, tôi sẽ đưa ra cho bạn những bài tập nhỏ

và đơn giản, nhưng không hề dễ chịu. Một số bài có vẻ như rất dễ và không có gì liên quan (như bài tiếp theo đây) cho tới khi bạn áp dụng chúng. Hãy coi đó là một trò chơi và bạn sẽ phải lo lắng, vất vả một chút vì chúng. Phần lớn những bài tập này kéo dài trong hai ngày. Đánh dấu bài tập của mỗi ngày lên lịch để đảm bảo bạn không quên, và đừng cố gắng vượt qua nhiều Thử thách Dễ chịu cùng một lúc.

Hãy nhớ: có mối liên hệ trực tiếp giữa việc cảm thấy thoải mái và việc đạt được mơ ước của bạn.

Hãy bắt đầu!

Học cách Tìm hiểu Ánh mắt 1 (2 ngày)

Michael Ellsberg, bạn tôi, đã tổ chức một sự kiện dành cho những người độc thân có tên là Tìm hiểu Ánh mắt. Nó cũng giống như kiểu hẹn hò tốc độ nhưng khác ở một điểm cơ bản: Họ không được phép nói chuyện mà mỗi lần chỉ nhìn vào mắt đối phương trong vòng ba phút. Nếu bạn đến đây, bạn sẽ thấy phần lớn mọi người cảm thấy khó chịu như thế nào. Trong hai ngày tiếp theo, hãy tập nhìn vào mắt người khác - dù là người đi trên phố hay người bạn đang nói chuyện - cho đến khi bị giãn đoạn hoặc họ đi khỏi. Gợi ý:

1. Tập trung vào ánh mắt và nhớ thỉnh thoảng phải chớp mắt nếu bạn không muốn mình trông như một kẻ tâm thần và bị trừng phạt.
2. Trong cuộc hội thoại, khi bạn nói hãy nhìn vào mắt người đối diện khi bạn nói. Điều này sẽ dễ hơn khi bạn đang nghe.
3. Luyện tập với những người lớn hơn hay tự tin hơn bạn. Nếu một người qua đường hỏi bạn đang nhìn cái quái quỷ gì vậy, hãy mỉm cười và trả lời: “Tôi xin lỗi, nhưng tôi thấy anh rất giống một người bạn cũ của tôi.”

1 Nguyên văn tiếng Anh: Eye Gaze.

Bước II E - Elimination (Sự giản tiện)

Người ta không tích lũy mà loại trừ.

Mọi thứ không tăng lên mà giảm đi mỗi ngày.

Đỉnh cao của sự tu dưỡng chính là sự đơn giản.

- BRUCE LEE

5. Kết thúc quá trình quản lý thời gian

► NHỮNG ẢO TƯỢNG VÀ NGƯỜI Ý

Hoàn hảo không phải là khi không có gì cần tăng thêm mà là khi không cần bỏ đi điều gì cả.

- ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY, người tiên phong trong lĩnh vực bưu điện hàng không quốc tế và tác giả của cuốn sách Hoàng tử bé

Phức tạp hóa những điều đơn giản là một việc làm vô ích.

- WILLIAM OF OCCAM (1300-1350), người sáng tạo ra nguyên lý Occam Razor¹

Tôi có vài từ để nói về việc quản lý thời gian: Hãy quên tất cả điều đó đi.

Tốt nhất, bạn không nên cố làm nhiều việc hơn mỗi ngày, cố gắng lấp đầy từng giây phút rỗi rãi bằng một công việc hời hả nào đó. Tôi đã mất khá lâu mới hiểu được điều này. Trước đây, tôi thường ưa thích phương pháp đo lường kết quả dựa trên khối lượng công việc.

Bạn rộn là chiêu bài đắc dụng nhất nhằm trốn tránh những công việc tối quan trọng nhưng không lấy gì làm dễ chịu. Có vô vàn phương cách để tạo ra vẻ bận rộn: bạn có

thể thu thập hàng trăm mẫu thông tin bán hàng kém chất lượng, tổ chức lại danh bạ liên lạc, đi qua văn phòng yêu cầu những tài liệu mà bạn không cần tới, hay nói chuyện điện thoại ồn ào vài giờ trong khi nên ưu tiên làm việc.

1 Nguyên lý này cho rằng: “Không nên cường điệu hóa thực tại một cách không cần thiết.”

Trên thực tế, nếu bạn muốn được thăng chức tại hầu hết các công ty ở Mỹ, và giả định rằng các công ty này không thực sự kiểm tra xem bạn đang làm gì (chúng ta thành thật nhé), bạn chỉ cần chạy quanh văn phòng, áp điện thoại bên tai còn tay thì cầm theo giấy tờ. Nào, đó chính là một nhân viên bận rộn đấy! Hãy thăng chức cho anh ta đi nào. Thật không may cho nhóm NR, hành động này sẽ không đưa bạn ra khỏi văn phòng hay lên máy bay đi tới Brazil. Thật tệ. Hãy tìm cho mình một tờ báo và cắt nó ra.

Rốt cục, có một cách tốt hơn nhiều, và cách này sẽ đem lại được nhiều hơn so với chỉ nâng cao kết quả của bạn - nó sẽ nhân thành quả của bạn lên gấp bội. Dù bạn tin hay không thì việc, đạt được nhiều thành tựu hơn trong khi làm việc ít đi không chỉ khả thi, mà còn là điều bắt buộc.

Hãy bước vào thế giới của sự giản tiện.

Bạn sẽ sử dụng hiệu năng như thế nào?

Giờ đây, khi bạn đã quyết định được mình muốn sử dụng thời gian như thế nào, bạn phải rảnh rỗi trong quãng thời gian đó.

Dĩ nhiên, bạn có thể đạt được điều này trong khi vẫn giữ nguyên hay tăng thêm thu nhập của mình.

Mục đích của chương này cũng là điều bạn sẽ trải nghiệm nếu bạn tuân theo những chỉ dẫn trong đây, đó là tăng năng suất cá nhân lên khoảng từ 100 tới 500%. Các nguyên lý đối với nhân viên hay doanh nhân đều tương tự nhau, song mục đích của

việc tăng năng suất này lại hoàn toàn khác nhau.

Trước tiên, đối với các nhân viên. Một nhân viên tăng năng suất nhằm nâng cao khả năng đàm phán cho hai mục tiêu song hành sau: tăng lương và xử lý công việc từ xa.

Chúng ta hãy nhớ lại điều đã được chỉ ra trong chương đầu tiên của cuốn sách này, rằng quy trình chung để gia nhập nhóm NR là D-E-A-L, song những nhân viên chú tâm tới việc giữ nguyên vị trí hiện tại của mình cần ứng dụng chu trình này theo trình tự D-E-L-A. Nguyên do có liên quan tới môi trường làm việc. Những nhân viên này cần Giải phóng (L-liberation) bản thân họ khỏi môi trường văn phòng trước khi họ có thể làm việc 10 tiếng một tuần, đó là do quan niệm chung trong môi trường làm việc yêu cầu bạn phải luôn tuân thủ giờ làm việc hành chính từ 9 giờ sáng đến 5 giờ chiều. Thậm chí cả khi bạn đem lại hiệu quả gấp đôi trước đây, nếu bạn chỉ làm việc bằng một phần tư 1/4 thời gian của các đồng nghiệp, rất có thể bạn sẽ bị sa thải. Ngay cả khi bạn làm việc 10 tiếng một tuần mà vẫn đem lại hiệu quả gấp đôi những người làm việc 40 tiếng, người ta sẽ yêu cầu bạn “Hãy làm việc 40 tiếng một tuần và đem lại hiệu quả gấp tám lần.” Đây là một trò chơi vô tận mà bạn luôn muốn tránh. Do vậy, nhu cầu được Giải phóng sẽ được đặt lên trước.

Nếu bạn là một nhân viên, chương này sẽ nâng cao giá trị của bạn và khiến cho công ty gặp nhiều thiệt hại khi sa thải bạn hơn là tăng lương và cho phép bạn làm việc từ xa. Đó chính là mục tiêu của bạn. Một khi mục tiêu thứ hai được thực hiện, bạn có thể nghỉ ngơi hàng giờ mà không lo bị sách nhiễu và có thể sử dụng quãng thời gian rảnh rỗi có được để thực hiện các ước mơ của mình.

Mục đích của các doanh nhân không phức tạp đến thế bởi nhìn chung, họ được hưởng lợi trực tiếp từ việc tăng lợi nhuận. Mục tiêu của họ là giảm khối lượng công việc trong khi vẫn tăng doanh thu. Điều này sẽ thay thế bạn bằng một quá trình Tự động hóa (A-automation), mà theo đó sẽ cho phép Giải phóng thời gian (L-liberation).

Tuy vậy, có những định nghĩa tuân theo trình tự như nhau với cả hai đối tượng.

Năng suất và hiệu quả

Tính hiệu quả là thực hiện những việc đưa bạn tiến dần tới mục tiêu. Tính năng suất là thực hiện một nhiệm vụ được giao (dù nhiệm vụ đó quan trọng hay không) đem lại hiệu quả kinh tế nhất. Có năng suất mà thiếu tính hiệu quả là điều chúng ta thường thấy nhất.

Tôi cho rằng một nhân viên bán hàng trực tiếp đến từng nhà tốt nhất được coi là làm việc có năng suất - tức là, lịch sự và xuất sắc khi bán hàng tận nhà mà không lãng phí thời gian - nhưng lại hoàn toàn không hiệu quả. Người này sẽ bán nhiều hàng hơn qua các phương tiện hữu hiệu như thư điện tử hay thư trực tiếp.

Điều trên đây cũng đúng với một người kiểm tra hòm thư điện tử 30 lần một ngày và phát triển hệ thống quy tắc sắp xếp tài liệu tỉ mỉ cũng như các kỹ thuật tinh vi nhằm đảm bảo mỗi lần kiểm tra hòm thư đều đạt tốc độ nhanh. Tôi là một chuyên gia trong việc làm này. Xét trên phương diện nào đó thì cách làm này năng suất song lại không hiệu quả.

Sau đây là hai chân lý cần ghi nhớ:

1. Làm tốt một việc không quan trọng sẽ không làm cho việc đó quan trọng hơn.
2. Một công việc đòi hỏi nhiều thời gian sẽ không làm cho nhiệm vụ đó quan trọng hơn.

Từ giờ phút này trở đi, hãy nhớ rằng: Việc bạn làm chắc chắn quan trọng hơn rất nhiều so với cách thức bạn thực hiện nó. Tính năng suất là vô cùng quan trọng, nhưng nó sẽ trở thành vô ích nếu không được áp dụng vào những việc đúng đắn.

Để tìm ra những điều đúng đắn, chúng ta cần phải tìm hiểu một vài triết lý.

Pareto và triết lý của ông: Thuyết Nguyên lý 80/20 và thoát khỏi sự kém hiệu quả

Việc gì có thể dự liệu được đều có thể giải quyết được.

- PETER DRUCKER, nhà lý luận Quản trị học, tác giả của 31 cuốn sách, đạt được giải thưởng Huân chương Tự do của Tổng thống Hoa Kỳ

Bốn năm trước, có một nhà kinh tế học đã thay đổi cuộc đời tôi mãi mãi. Thật đáng tiếc tôi không thể có dịp gặp gỡ ông. Ngài Vilfredo yêu dấu của tôi đã qua đời gần 100 năm trước.

Vilfredo Pareto là một nhà kinh tế, nhà xã hội học tinh quái và ưa tranh luận, ông sinh năm 1848 và mất năm 1923. Theo học ngành cơ khí, ông bắt đầu sự nghiệp của mình bằng việc quản lý các mỏ than và sau này kế nhiệm Léon Walras trong vai trò chủ nhiệm bộ môn Kinh tế Chính trị của trường Đại học Lausanne tại Thụy Sĩ. Công trình có ảnh hưởng sâu rộng của ông, Cours d'economie politique¹, đã nêu lên một quy luật về phân phối thu nhập mà khi đó chưa được khảo sát kỹ lưỡng. Quy luật này về sau mang tên ông: “Quy luật Pareto” hay “Phân phối Pareto”, mà đến cuối thập kỷ được biết đến phổ biến dưới tên gọi “Nguyên lý 80/20”.

Công thức toán học mà ông sử dụng để chứng minh sự phân bố của cái bất cân xứng nhưng có thể dự báo được trong xã hội - 80% của cái và thu nhập được tạo ra và sở hữu bởi 20% dân số - cũng được ứng dụng trong các lĩnh vực khác ngoài kinh tế. Trên thực tế, công thức này có mặt ở hầu hết mọi nơi. Chẳng hạn như, 80% số hạt đậu trong vườn của Pareto được tạo ra từ 20% số cây đậu ông trồng.

1 Những bài giảng về kinh tế chính trị.

Quy luật Pareto có thể được tổng kết lại như sau: 80% sản lượng đầu ra là kết quả của 20% đầu vào. Quy luật này có thể được diễn đạt theo nhiều cách khác, tùy thuộc từng tình huống, như:

- 80% kết quả bắt nguồn từ 20% nguyên nhân.
- 80% thành quả xuất phát từ 20% nỗ lực và thời gian.
- 80% lợi nhuận của công ty được đem lại từ 20% sản phẩm và khách hàng.

- 80% lợi tức của cả thị trường chứng khoán thu được từ 20% các nhà đầu tư và 20% của một danh mục vốn đầu tư.

Danh sách này còn kéo dài và rất đa dạng, ngay cả tỷ lệ trên cũng được bóp méo khá lớn như: 90/10, 95/5 và 99/1, song tỷ lệ tối thiểu vẫn là 80/20.

Thời điểm tôi tình cờ xem được công trình nghiên cứu của Pareto cũng chính là giai đoạn tôi thường làm việc miệt mài 15 tiếng một ngày, suốt bảy ngày trong tuần, thấy mình hoàn toàn bị nhấn chìm trong công việc và bất lực không thoát ra được. Khi đó, tôi thường thức dậy từ sáng tinh mơ, gọi điện tới công ty tại Anh Quốc, giải quyết công việc tại Mỹ trong suốt thời gian từ 8 giờ sáng tới 5 giờ chiều, sau đó lại làm việc tới tận nửa đêm, gọi điện sang Nhật và New Zealand. Tôi như bị mắc kẹt trên một chuyến tàu không phanh đang lao đi, liên tục đổ thêm than vào lò lửa mà không có lựa chọn nào khả dĩ hơn. Đối mặt với nguy cơ suy nhược thần kinh hoặc thử nghiệm các ý tưởng của Pareto, tôi đã chọn phương án thứ hai. Sáng hôm sau, tôi bắt đầu phân tích cuộc sống riêng và công việc của mình dựa trên hai câu hỏi:

1. Đâu là 20% dẫn tới 80% vấn đề rắc rối và bất hạnh của tôi?
2. Đâu là 20% đem lại 80% thu nhập và hạnh phúc cho tôi? Trong ngày hôm đó, tôi đã gạt sang một bên những thứ tưởng như là cấp thiết và thực hiện một phân tích xác thực và đầy đủ nhất có thể, áp dụng hai câu hỏi này cho mọi việc, từ bạn bè cho tới khách hàng, từ công việc quảng cáo cho tới hoạt động giải trí. Bạn đừng hi vọng rằng mình đang làm đúng mọi việc - sự thật thường đau lòng. Mục đích của việc này là tìm ra những việc làm phi hiệu quả của bạn nhằm loại bỏ chúng đồng thời tìm ra những điểm mạnh để phát huy. Tôi đã đưa ra vài quyết định đơn giản nhưng khó khăn về mặt tình cảm. Những quyết định này thật sự đã thay đổi cuộc đời tôi vĩnh viễn và đem lại cho tôi lối sống mà giờ đây tôi rất mãn nguyện.

Quyết định đầu tiên của tôi đã đem lại một ví dụ điển hình cho tốc độ tăng nhanh chóng của tỉ số ROI (Return On Investment) mà những phân tích trên có thể mang lại: tôi ngừng giao thiệp với 95% khách hàng của mình, dừng hẳn quan hệ mua bán với

2% số tiếp theo, chỉ giữ lại và tăng cường quan hệ với 3% các nhà sản xuất đứng đầu.

Chỉ có 5 trong số hơn 120 khách hàng, đại lý đem lại 95% doanh thu cho tôi. Còn tôi lại sử dụng 98% thời gian của mình theo đuổi số khách đem lại ít doanh thu kia, bởi năm khách hàng này luôn đặt hàng thường xuyên mà tôi không cần phải liên tục gọi điện hay thuyết phục. Nói cách khác, tôi đang làm việc do tâm lý cần phải làm việc từ 8 giờ sáng tới 5 giờ chiều. Tôi đã không nhận ra làm việc từ 8 giờ sáng tới 5 giờ chiều không phải là mục tiêu, mà chỉ đơn giản là thói quen của hầu hết mọi người, cho dù thói quen đó có cần thiết hay không. Thời kỳ đó, tôi là một trường hợp điển hình của nhóm làm việc vì lợi ích của công việc W4W (work for work), một thái cực đối nghịch của nhóm NR.

Tất cả, tức 100% những vấn đề tôi gặp phải tới từ nhóm khách hàng không hiệu quả này, ngoại trừ hai khách hàng lớn, những chuyên gia tầm cỡ thế giới của phương pháp kinh doanh “đây là ngọn lửa tôi đã thắp lên, giờ thì bạn dập tắt nó đi.” Tôi chuyển tất cả những khách hàng không hiệu quả này vào nhóm bị động: nếu họ đặt hàng, tuyệt vời - nhưng hãy để họ tự gửi đơn đặt hàng. Nếu không, tôi cũng không theo đuổi: không gọi điện, không Email, không gì cả. Như vậy chỉ còn phải quan tâm tới hai khách hàng lớn kia, những người luôn phá hỏng các hợp đồng nhưng lại đóng góp tới 10% doanh thu khi đó.

Bạn sẽ luôn có một vài khách hàng loại này, và đây là tình huống khó khăn, đem lại mọi vấn đề rắc rối, trong đó có cả sự suy nhược thần kinh và mặc cảm về bản thân. Đến mức độ đó, tôi coi những trận đả kích, những lời xúc phạm, những cuộc tranh luận mất thời gian, những câu hăm dọa của họ là một chi phí kinh doanh. Trong quá trình phân tích 80/20, tôi nhận ra rằng chính hai khách hàng này là nguyên nhân gây ra hầu hết những bức dọc và khó chịu của tôi trong suốt cả ngày làm việc, và còn ảnh hưởng tới cả cuộc sống riêng của tôi, khiến tôi hàng đêm phải trằn trọc “lẽ ra lúc đó mình nên nói X, Y, Z với gã đó.” Cuối cùng, tôi đã đi đến một kết luận rõ ràng: Những ảnh hưởng của việc này đối với lòng tự trọng và trạng thái tinh thần của tôi không đáng gì so với những lợi ích về kinh tế mà tôi có được. Tôi không cần tiền vì

bất kỳ lý do cụ thể nào và tôi đã cho rằng tôi cần nó. Khách hàng luôn luôn đúng, phải vậy không? Chỉ là một phần của công việc kinh doanh, đúng không? Không hề. Hay ít nhất thì cũng không đúng với nhóm NR. Tôi đã cắt đứt hẳn quan hệ làm ăn với những con người khó chịu đó và tự thưởng thức từng giây phút ngọt ngào sau đó. Cuộc đối thoại đầu tiên diễn ra như thế này:

Khách hàng: Cái thứ quái quỷ gì vậy? Tôi đã đặt hàng trước hai ngày, vậy mà hàng đến chậm những hai ngày. (Thực tế thì ông ta đã gửi đơn đặt hàng tới nhầm người và qua những phương tiện không thích hợp mặc dù tôi đã nhắc nhở nhiều lần.) Các cậu là một lũ ngu dốt vô tổ chức nhất mà tôi từng biết. Tôi đã làm việc hơn 20 năm trong ngành này, và đây là công ty tệ nhất tôi gặp phải.

Bất kỳ người nào trong nhóm NR - trong trường hợp này là tôi: Tôi sẽ giết ông. Cứ liệu hồn đây.

Tôi ước được như thế. Tôi đã tự nhủ như vậy hàng triệu lần trong đầu, song trên thực tế nó lại diễn ra theo cách này:

Tôi rất lấy làm tiếc về việc này. Ông biết đấy, tôi đã chịu đựng đủ những lời xúc phạm của ông rồi, và bây giờ thì không may là chúng ta sẽ không thể hợp tác với nhau lâu hơn nữa. Tôi đề nghị ông nên xem xét những vấn đề khó chịu và bức dọc thực sự bắt nguồn từ đâu. Dù sao chẳng nữa, tôi chúc ông mạnh khỏe. Nếu ông muốn đặt hàng, chúng tôi sẽ vui lòng được cung cấp, song với điều kiện ông cần tự kiểm soát bản thân, không buông ra những lời xúc phạm và hành vi báng bổ không cần thiết. Ông đã có số fax của chúng tôi. Chúc ông mọi điều tốt lành và một ngày vui vẻ.

Tôi đã làm việc này một lần qua điện thoại, và một lần qua Email. Vậy điều gì đã xảy ra? Tôi mất một khách hàng, nhưng người còn lại đã thay đổi cách xử sự và đặt hàng qua fax với chúng tôi rất nhiều lần. Vấn đề rắc rối được giải quyết, mức doanh thu tối thiểu bị mất đi. Ngay lập tức tôi thấy vui sướng gấp 10 lần.

Sau đó, tôi xác định những đặc điểm chung của năm khách hàng hàng đầu, giữ chân

ba người rồi tương tự như thế, tiến hành phân loại các nhà cung cấp trong tuần tiếp theo. Hãy nhớ rằng, có thêm khách hàng không đồng nghĩa với việc tăng thêm doanh thu. Thu hút thêm nhiều khách hàng không phải là mục tiêu, và việc này thường kéo theo tăng 90% lượng công việc phải xử lý, mà chỉ đem lại thêm một lượng tăng nhỏ từ 1-3% doanh thu. Mục đích chính của chúng ta là không mắc lỗi, tạo ra thu nhập tối đa với công sức bỏ ra tối thiểu có thể (từ số lượng khách hàng tối thiểu). Tôi đã nhân lên gấp bội những điểm mạnh của mình và chỉ tập trung đẩy mạnh quy mô và mức độ thường xuyên của những hợp đồng với các nhà cung cấp hàng đầu.

Kết quả cuối cùng ra sao? Tôi chuyển từ việc đeo đuổi, nhượng bộ 120 khách hàng sang chỉ ký kết những hợp đồng lớn với tám khách hàng, mà hoàn toàn không phải van nài hay hô hào qua điện thoại và Email. Thu nhập hàng tháng của tôi tăng từ 30.000 đôla lên 60.000 đôla trong vòng bốn tuần và số giờ làm việc của tôi lập tức giảm từ trên 80 tiếng một tuần xuống còn gần 15 tiếng. Nhưng điều quan trọng nhất là tôi đã vui vẻ, lạc quan, lần đầu tiên được tự giải phóng trong hơn hai năm qua.

Trong những tuần tiếp theo, tôi áp dụng quy tắc 80/20 trong hàng loạt lĩnh vực khác, bao gồm:

1. Quảng cáo

Tôi xác định những mục quảng cáo hiện đang mang lại khoảng 80% doanh thu, nhận định và nâng cao mức độ nhận biết và được quan tâm của những quảng cáo này, đồng thời loại bỏ tất cả những quảng cáo không hiệu quả khác. Chi phí quảng cáo của tôi giảm hơn 70% còn doanh thu bán hàng trực tiếp gần như tăng gấp đôi, từ 15.000 đôla một tháng lên mức 25.000 đôla trong vòng tám tuần. Con số này đáng lẽ đã tăng gấp đôi ngay lập tức nếu tôi sử dụng các phương tiện như đài phát thanh, báo chí hay truyền hình thay cho các tạp chí có khoảng cách giữa các số xuất bản ra hàng tháng.

2. Các thành viên và đối tác trực tuyến

Tôi đã loại bỏ hay ngừng quan tâm tới hơn 250 thành viên trực tuyến làm ăn kém hiệu

quả, thay vào đó là dành thời gian cho hai thành viên hiện đang mang lại 90% doanh thu. Quỹ thời gian dành cho công tác quản lý của tôi giảm từ 5-10 tiếng một tuần xuống chỉ còn một giờ mỗi tháng. Doanh thu từ phía các đối tác trực tuyến cũng tăng lên hơn 50% trong cùng tháng đó.

Hãy sống chậm lại và ghi nhớ điều này: Hầu hết mọi việc chẳng khác gì nhau. Bận rộn chỉ là một hình thái của sự lười biếng - lười suy nghĩ và hành động bừa bãi.

Làm việc quá sức thường cũng kém năng suất như không làm gì cả, mà còn gây nhiều phiền nhiễu hơn. Biết chọn lọc - làm việc ít đi - chính là con đường dẫn tới hiệu quả. Hãy chỉ tập trung vào một vài việc quan trọng và bỏ qua tất cả những việc còn lại.

Tất nhiên, trước khi bạn có thể sàng lọc được cái tốt khỏi cái xấu, và loại bỏ những hoạt động trong một môi trường mới (dù là một công việc mới hay một công ty kinh doanh mạo hiểm), bạn sẽ cần cố gắng rất nhiều để xác định xem điều gì là quan trọng nhất. Hãy xem xét tất cả mọi việc và tìm ra điều gì đang gây cản trở. Xem xét lại cũng là một phần của quy trình này, song không nên kéo dài nó quá một hay hai tháng.

Con người rất dễ bị cuốn vào những chi tiết vụn vặt, và chìa khóa để không cảm thấy quá bận rộn là hãy ghi nhớ: thiếu thời gian thực chất là không biết đặt ra các ưu tiên cho mình. Hãy dành thời gian dừng lại và thưởng thức hương thơm của hoa hồng, hay - trong trường hợp này - là đếm những cây đậu.

Ảo Tưởng 9-5 và Quy Luật Parkinson

Tôi đã thấy một ngân hàng treo biển “Giao dịch 24 giờ” nhưng tôi thì không có nhiều thời gian đến vậy.

- STEVEN WRIGHT, diễn viên hài kịch

Nếu bạn chỉ là một nhân viên, xét ở khía cạnh nào đó thì việc phải dành thời gian cho những việc vô bổ không phải là lỗi của bạn. Chẳng có động lực nào thúc đẩy bạn sử dụng thời gian hiệu quả trừ khi bạn được hưởng tiền hoa hồng. Cả thế giới đều đồng ý

ấn định giờ làm từ 9 giờ sáng tới 5 giờ chiều (có thể từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều hoặc từ 8 giờ sáng đến 5 giờ 30 phút chiều, và bạn bị mắc kẹt trong văn phòng suốt thời gian tù túng đó, bạn buộc phải tìm ra việc gì đó để giết thời gian. Bạn lãng phí thời gian bởi bạn có thừa quá nhiều thời gian. Đó là điều dễ hiểu. Giờ đây khi bạn đã xác lập mục tiêu mới là đàm phán để được làm việc từ xa thay vì chỉ tính đến tiền lương, đã đến lúc bạn xem xét lại hiện trạng của mình và cần làm việc hiệu quả hơn. Những nhân viên giỏi nhất bao giờ cũng có lợi thế hơn trên bàn đàm phán.

Đối với một doanh nhân, lãng phí thời gian là một thói quen xấu, một hành vi bất chước. Hầu hết các doanh nhân đều đã từng đi làm thuê và đều xuất phát từ nền văn hóa 9-5. Do vậy, họ cũng thích nghi với một lịch trình tương tự, dù cần hay không thì họ vẫn sẽ thường bắt đầu làm việc lúc 8 giờ sáng hoặc cần tới tám tiếng để đạt được chỉ tiêu thu nhập. Lịch trình này là một thỏa thuận xã hội chung, là di sản khổng lồ của phương pháp đo hiệu quả bằng khối lượng công việc. Tại sao tất cả mọi người trên Trái Đất đều cần tới chính xác tám tiếng để hoàn thành công việc? Điều đó là vô lý. Chế độ làm việc 9-5 như vậy không hề có cơ sở khoa học.

Bạn không cần làm việc tám tiếng mỗi ngày để trở thành một triệu phú - chưa kể tới việc có đủ tiền của để sống như một triệu phú. Tám tiếng làm việc mỗi tuần là quá nhiều, nhưng tôi không hi vọng tất cả các bạn đều đã tin tưởng tôi. Trước đây khá lâu tôi cũng có cảm giác như bạn bây giờ. Tôi luôn cảm thấy không đủ thời gian để làm việc mỗi ngày.

Nhưng chúng ta hãy cùng xem xét vài điều mà bạn có thể đồng tình với tôi nhé.

Do chúng ta có tám tiếng để làm việc, chúng ta sẽ làm việc đủ tám tiếng. Nếu chúng ta có 15 tiếng làm việc, chúng ta cũng sẽ làm việc đủ 15 tiếng. Nếu chúng ta có việc gấp và đột ngột phải rời công sở trong hai giờ nữa nhưng vẫn chưa hoàn thành theo hạn định, chúng ta sẽ hoàn thành tất cả công việc được giao trong hai tiếng đồng hồ đó.

Tất cả điều này đều liên quan tới một quy luật mà thầy Ed Zschau đã giới thiệu cho tôi vào mùa xuân năm 2000.

Tôi tới lớp học, trong lòng bồn chồn, không thể tập trung được. Bài thi cuối cùng, tương đương với 25% điểm số của cả kỳ, cần phải hoàn thành xong trong 24 giờ nữa. Tôi đã lựa chọn phương án phỏng vấn các nhà quản trị hàng đầu của một công ty mới thành lập và đưa ra một bản phân tích chuyên sâu về mô hình kinh doanh của họ. Công ty này đến phút cuối lại quyết định tôi không được phép phỏng vấn hai nhân viên đầu não của họ, cũng không được sử dụng các thông tin của công ty do nguyên nhân bảo mật và cẩn trọng trước khi phát hành cổ phiếu lần đầu (IPO) ra công chúng. Vậy thế là hết.

Tôi tìm gặp thầy Ed sau giờ học và thông báo tin xấu này.

“Thầy Ed, em nghĩ em cần gia hạn thêm cho bài thi.” Tôi giải thích tình hình và thầy Ed mỉm cười, trả lời không hề gợn một thoáng bận tâm.

“Thầy nghĩ rồi em sẽ ổn thôi. Doanh nhân là những người tạo thời thế mà, phải không?”

24 giờ sau, một phút trước hạn nộp bài, khi trợ lý của thầy đang khóa cửa văn phòng, tôi là người cuối cùng tới nộp bài thi dài 30 trang. Bài thi này dựa trên một công ty khác mà tôi đã tìm ra, phỏng vấn và phân tích với những đêm dài không ngủ và lượng cafein đủ để khiến cả một đội tuyển tham gia Olympic bị truất quyền thi đấu. Bài thi đó cuối cùng lại là một trong những bài tôi làm tốt nhất trong bốn năm qua, và tôi đã đạt điểm A.

Trước khi tôi ra khỏi lớp hôm qua, thầy Ed đã cho tôi vài lời khuyên: Quy luật Parkinson.

Quy luật Parkinson phát biểu rằng một nhiệm vụ sẽ (hay được xem là) quan trọng và phức tạp tỷ lệ thuận với thời gian được giao để hoàn thành nhiệm vụ đó. Đó chính là sự thần kỳ của thời hạn cuối cùng tới gần. Nếu tôi cho bạn 24 giờ để hoàn thành một dự án, áp lực thời gian sẽ buộc bạn phải tập trung và bạn không còn lựa chọn nào ngoài việc thực thi những điều cần thiết nhất. Nếu tôi cho bạn một tuần để hoàn thành

cũng dự án đó, bạn sẽ dành ra sáu ngày để quan trọng hóa mọi việc lên. Nếu tôi dành ra cho bạn cả một tháng thì, lạy Chúa, đó sẽ là một thảm họa tinh thần. Sản phẩm cuối cùng của một thời hạn ngắn hơn hầu hết đều ngang bằng hay chất lượng hơn do có sự tập trung nỗ lực lớn hơn.

Điều này cũng nêu ra một hiện tượng kỳ lạ. Tồn tại hai xu hướng đồng vận mà lại đảo nghịch nhau:

1. Tập trung vào các nhiệm vụ quan trọng để giảm bớt thời gian làm việc (Quy luật 80/20).
2. Giảm bớt thời gian làm việc để tập trung vào các nhiệm vụ quan trọng (Quy luật Parkinson).

Giải pháp tốt nhất là sử dụng cả hai cùng lúc: Xác định ra một vài nhiệm vụ tối quan trọng, đem lại nhiều thu nhập nhất và lên lịch cho những nhiệm vụ đó trong thời hạn thật ngắn và rõ ràng.

Nếu bạn vẫn chưa xác định được những nhiệm vụ tối cần thiết và đặt ra thời hạn bắt đầu và hoàn thành thì những thứ không quan trọng lại trở thành quan trọng. Ngay cả khi nếu bạn biết được nhiệm vụ nào là quan trọng nhưng lại không đặt ra được thời hạn hoàn thành để tập trung vào làm thì những việc nhỏ được giao (hay tự bạn tạo ra hoặc trong trường hợp là một doanh nhân) sẽ gây mất thời gian cho tới khi những thứ vụn vặt khác thế chỗ chúng, khiến cho bạn tới hết ngày vẫn chưa hoàn thành được việc gì cả. Hãy tự hỏi làm sao mà một người đem một kiện hàng đến UPS, sắp xếp vài cuộc hẹn, và kiểm tra hòm thư lại tốn mất cả ngày công làm việc? Đừng buồn. Tôi cũng từng mất hàng tháng chuyển từ sự gián đoạn này sang sự gián đoạn khác, thấy mình như bị công việc điều khiển hơn là đang quản lý công việc.

Nguyên lý 80/20 và Quy luật Parkinson là hai quan điểm nền tảng sẽ được nhắc lại nhiều lần dưới những hình thức khác nhau trong cả phần này. Hầu hết các đầu vào đều vô dụng và mọi người thường lãng phí thời gian một phần cho những thứ đó.

Hoạt động hiệu quả và tự do về thời gian bắt đầu bằng việc giảm tải đầu vào. Trong chương tiếp theo, chúng tôi sẽ đưa bạn tới một bữa ăn ngon thực sự của những nhà vô địch: chế độ hạn chế lòng tin.

Mười hai chiếc bánh ngọt và một câu hỏi

Ưu bạn rộn không có nghĩa là chăm chỉ.

- SENECA

VIEW MOUNTAIN, CALIFORNIA

Thứ Bảy hàng tuần tôi được nghỉ,” tôi nói với một đám đông những người lạ mặt đang chăm chú nhìn tôi, những người bạn của một người bạn. Đó là sự thật. Bạn có thể dùng món thịt gà bảy ngày trong tuần được không? Tôi cũng không thể. Đừng có xét đoán như vậy.

Giữa lúc đang ăn cái bánh thứ 10 và thứ 12, tôi ngả mình trên ghế trường kỷ, thưởng thức vị ngọt của những chiếc bánh cho tới tận khi đồng hồ điểm nửa đêm, và đưa tôi trở lại với ngày Chủ nhật ăn kiêng. Một vị khách khác đang ngồi cạnh tôi trên ghế, nhấm nháp một ly rượu vang, không phải ly thứ 12, nhưng chắc chắn không phải ly đầu tiên, và chúng tôi bắt đầu trò chuyện. Như thường lệ, tôi lại phải cố trả lời câu hỏi “Anh làm nghề gì?” và, cũng như mọi khi, câu trả lời của tôi khiến cho người ta không hiểu tôi là một tay bốc phét hay là một tên tội phạm.

Làm thế nào có thể dành ít thời gian kiếm tiền như vậy? Đó là một câu hỏi hay. Đó chính là vấn đề.

Xét trên hầu hết mọi khía cạnh, Charney có tất cả. Anh có một gia đình hạnh phúc với một đứa con trai hai tuổi và một đứa nữa sắp ra đời trong ba tháng tới. Anh là một nhân viên bán hàng công nghệ thành công, và mặc dù anh rất muốn kiếm được thêm 500.000 đôla mỗi năm như mọi người nhưng khả năng tài chính của anh chỉ đến thế.

Anh cũng đặt ra nhiều câu hỏi hay. Tôi vừa đi du lịch nước ngoài về và đang chuẩn bị sang Nhật. Suốt hai giờ đồng hồ liền, anh chỉ xoáy vào tôi một điệp khúc: Làm thế nào có thể dành ít thời gian kiếm tiền như vậy?

“Nếu anh quan tâm, chúng ta có thể làm một bài tập tình huống và tôi sẽ chỉ cho anh biết làm cách nào”, tôi đề nghị.

Charney rất hứng thú. Nhưng có một thứ anh không có là thời gian.

Tôi gửi cho anh một bức Email và sau năm tuần thực hành, Charney đã thông báo tin tốt lành: Tuần trước, anh đã làm được nhiều việc hơn cả bốn tuần trước đó cộng lại. Anh đã làm được điều này mà vẫn nghỉ thứ Hai và thứ Sáu, đồng thời dành thêm hai tiếng mỗi ngày chăm sóc gia đình. Từ làm việc 40 giờ một tuần, giờ đây anh chỉ làm việc 18 giờ, và đem lại năng suất tăng gấp bốn lần.

Liệu đây có phải là một khóa học kung fu¹ bí ẩn hay những đợt quy ẩn tập luyện trên núi không? Không phải. Liệu có phải là một phần mềm ưu việt hơn hay một bí mật quản trị của Nhật không? Cũng không đúng. Tôi chỉ yêu cầu anh liên tục làm một việc duy nhất.

¹ Hay còn gọi là Công Phu, là tên gọi khái quát hệ thống chương trình luyện tập đặc biệt ở các môn phái võ thuật cổ truyền Trung Quốc.

Ít nhất ba lần cố định trong ngày, anh phải tự đặt ra cho mình câu hỏi sau:

Tôi đang làm việc hiệu quả hay chỉ làm việc nhiều?

Charney đã nắm bắt cốt lõi của câu hỏi này bằng những từ ngữ dễ hiểu hơn:

Liệu tôi có đang tự bới ra việc để làm nhằm trốn tránh những công việc quan trọng không?

Anh đã loại bỏ tất cả những hoạt động trước đây thường dùng làm bình phong, và bắt đầu tập trung vào nâng cao kết quả thay vì chứng tỏ sự tận tâm. Sự cống hiến thường

chỉ trả hình cho những điều vô nghĩa. Hãy kiên tâm và cắt bỏ những công việc thừa thãi.

Bây giờ thì bạn cũng có thể ăn những chiếc bánh ngọt của mình rồi.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Chúng ta tự tạo áp lực cho bản thân bởi chúng ta cảm thấy cần phải làm như vậy. Bạn phải làm như vậy. Còn tôi thì đã không còn giữ cảm giác đó nữa.

- OPRAH WINFREY, diễn viên điện ảnh và MC của chương trình The Oprah Winfrey Show

Mấu chốt để có nhiều thời gian hơn là làm việc ít đi, và có hai cách để đạt được điều đó, và hai cách này nên được dùng kết hợp với nhau: (1) Xác định một danh sách ngắn gọn những việc cần làm và (2) Xác định những việc không cần làm.

Dưới đây là một vài tình huống giả định sẽ giúp chúng ta bắt đầu:

1. Nếu bạn bị một cơn đau tim và chỉ được phép làm việc hai giờ mỗi ngày, bạn sẽ làm gì?

Không phải là năm tiếng, bốn tiếng hay ba tiếng - mà là hai tiếng đồng hồ. Đây không phải là điều cuối cùng tôi muốn đặt ra cho bạn nhưng đó là bước khởi đầu. Tôi chắc là mình có thể hiểu được bạn đang nghĩ gì: Thật khôi hài. Điều đó là không thể! Tôi hiểu. Nếu tôi lại nói với bạn rằng bạn vẫn sống được sau hàng tháng làm việc miệt mài và hiệu quả mà chỉ ngủ có bốn tiếng mỗi đêm, liệu bạn có tin không? Có lẽ là không. Vậy mà hàng nghìn bà mẹ trẻ vẫn làm vậy đấy thôi. Bài tập này không bắt buộc. Sau ba lần phẫu thuật tim nhân tạo, bác sĩ đã cảnh báo rằng nếu bạn không cắt giảm số giờ làm xuống còn hai tiếng mỗi ngày trong ba tháng đầu sau ca mổ, bạn sẽ mất mạng. Bạn sẽ làm thế nào?

2. Nếu bạn lên cơn đau tim lần thứ hai và phải làm việc hai tiếng mỗi tuần, bạn sẽ làm

thế nào?

3. Nếu bạn bị dí súng vào đầu và bị bắt phải dừng 4/5 những hoạt động tiêu tốn thời gian hiện tại của mình, bạn sẽ bỏ đi những hoạt động nào?

Sự giản tiện đòi hỏi phải tàn nhẫn. Nếu bạn ngừng 4/5 những hành động đòi hỏi nhiều thời gian: Email, điện thoại, những cuộc nói chuyện, công văn giấy tờ, những cuộc họp, công việc quảng cáo, khách hàng, nhà cung cấp, sản phẩm, dịch vụ... bạn sẽ bỏ đi những hoạt động nào để giảm thiểu tới mức nhỏ nhất những ảnh hưởng bất lợi đến thu nhập? Dù bạn chỉ sử dụng tới nó một lần mỗi tháng, chỉ riêng câu hỏi này có thể giúp bạn đi đúng hướng.

4. Ba hành động đầu tiên mà tôi thường làm trong thời gian trống để thấy mình vẫn còn hữu ích là gì?

Đó là những việc dùng để trì hoãn những công việc quan trọng hơn (những công việc thường không lấy gì làm dễ chịu vì có thể gặp thất bại hay bị từ chối). Hãy thành thật với bản thân, vì chúng ta chỉ thỉnh thoảng mới đặt ra câu hỏi này. Những tâm bình phong của bạn là gì?

5. Hãy học cách đặt ra câu hỏi: “Nếu đây là việc duy nhất tôi làm được trong ngày, liệu tôi có hài lòng với ngày hôm nay hay không?”

Đừng bao giờ đến văn phòng hay tới trước máy vi tính mà không có một danh sách những việc cần làm rõ ràng. Bạn sẽ chỉ đọc những bức Email lộn xộn và tự xáo trộn đầu óc của mình. Chậm nhất là trong tối nay, hãy soạn ra danh sách những việc cần làm vào ngày mai. Tôi không khuyến khích bạn sử dụng phần mềm Outlook¹ hay những bản liệt kê trên máy tính, bởi vì bạn có thể phải thêm vào đó rất nhiều khoản mục. Tôi sử dụng một tờ giấy gấp làm ba, kích thước còn khoảng 5.08cm x 8.89cm. Tờ giấy này vừa để bỏ vào túi và giới hạn cho bạn một vài vấn đề thiết yếu.

Không bao giờ nên đặt ra quá hai nhiệm vụ quan trọng cần hoàn thành mỗi ngày. Đừng bao giờ cả. Điều này đơn giản là không cần thiết nếu những việc đó thực sự có

ảnh hưởng lớn. Nếu bạn bị mắc kẹt trong việc cố gắng ra quyết định giữa hàng tá việc mà việc nào cũng có vẻ quan trọng (một vấn đề mà đa số chúng ta thường gặp phải) thì hãy xem xét từng vấn đề một và tự hỏi bản thân: “Nếu đây là việc duy nhất mình làm được trong ngày thì liệu tôi có thấy hài lòng với ngày hôm nay không?”

Để giải quyết những vấn đề có vẻ khẩn cấp, hãy tự hỏi bản thân: “Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không làm việc này và liệu có đáng để dừng những việc quan trọng khác để hoàn thành việc này hay không?” Nếu bạn vẫn chưa hoàn thành xong ít nhất là một nhiệm vụ quan trọng trong ngày thì đừng dùng nốt giờ làm việc cuối cùng đem trả lại một chiếc DVD để tránh phải trả năm đôla cuối cùng. Hãy làm xong công việc quan trọng và chấp nhận trả năm đôla tiền phạt thì hơn.

6. Hãy gắn một mảnh giấy nhắc việc lên màn hình máy tính hay đặt chế độ Outlook nhắc nhở để cảnh báo bản thân ít nhất ba lần mỗi ngày với câu hỏi: “Liệu bạn có đang tự tạo ra những thứ vật vãnh để trốn tránh những công việc quan trọng hay không?”

1 Phần mềm để gửi và nhận thư điện tử.

7. Đừng thực hiện nhiều nhiệm vụ cùng một lúc.

Tôi sẽ nhắc lại điều bạn đã được biết. Cố gắng vừa đánh răng, vừa nói chuyện điện thoại và trả lời Email cùng một lúc sẽ không đem lại kết quả. Vừa ăn lại vừa lướt web tìm kiếm thông tin và chat¹ cùng một lúc ư? Cũng chẳng hiệu quả gì đâu.

Nếu bạn biết cách ưu tiên công việc hợp lý, bạn sẽ không cần phải thực hiện nhiều nhiệm vụ một lúc. Thực hiện nhiều hơn để cảm thấy hiệu quả trong khi thực tế lại kém hiệu quả hơn chính là một triệu chứng của thói “bóp méo nhiệm vụ”. Tôi xin nhắc lại lần nữa: bạn chỉ nên đặt ra nhiều nhất là hai mục tiêu thiết yếu mỗi ngày. Hãy thực hiện từng mục tiêu riêng biệt, liên tục từ khi bắt đầu tới khi kết thúc. Sự xao nhãng sẽ gây ra nhiều gián đoạn hơn, làm giảm tập trung, kết quả thực kém đi, và sự hài lòng về công việc cũng giảm sút.

8. Hãy áp dụng quy Quy luật Parkinson trên cả tâm vĩ mô và vi mô.

Hãy sử dụng quy Quy luật Parkinson để đạt được nhiều thành tựu hơn trong thời gian ngắn hơn. Rút ngắn lịch trình làm việc và giới hạn thời gian để thúc đẩy hành động có trọng tâm và tránh những trì hoãn không đáng có.

Trên tầm vĩ mô hàng ngày và hàng tuần, cố gắng rời công sở lúc 4 giờ chiều và nghỉ làm vào thứ Hai hoặc thứ Sáu. Điều này sẽ hướng bạn tập trung vào các vấn đề ưu tiên và phát triển đời sống xã hội. Nếu bạn đang bị sếp đề ý, chúng ta sẽ thảo luận các cách thức để thoát khỏi tình trạng đó trong những chương sau.

Dưới tầm vi mô của từng nhiệm vụ, hãy giới hạn số mục trong bản danh sách những việc cần làm của bạn và dùng những hạn định ngắn không tương để thúc đẩy hành động khẩn cấp đồng thời bỏ qua những việc vặt vãnh.

1 Gửi tin nhắn hay trò chuyện qua mạng Internet.

Học cách đưa ra đề xuất (2 ngày)

Đừng hỏi ý kiến người khác nữa mà hãy bắt đầu đề xuất giải pháp đi thôi. Bắt đầu từ những việc nhỏ. Nếu ai đó định hỏi hay đang hỏi: “Chúng ta nên ăn ở đâu?” “Chúng ta nên xem phim gì?” “Tối nay chúng ta nên làm gì?” hay những câu tương tự, đừng trả lời theo kiểu: “Ồ, bạn muốn gì?” Hãy đưa ra một giải pháp. Đừng lòng vòng mà hãy đưa ra quyết định. Hãy thực hành điều này cả trong đời sống hàng ngày lẫn trong công việc. Một đôi dòng sau đây có thể sẽ có ích cho bạn (tôi thích sử dụng câu đầu tiên và câu cuối cùng):

“Tôi có thể đưa ra một đề nghị không?” “Tôi đề xuất...”

“Tôi muốn đưa ra đề xuất...” “Tôi đề nghị là... Bạn nghĩ sao?”

“Chúng ta hãy thử... Và sau đó sẽ thử cách khác nếu cách này không ổn.”

6. Hạn chế thông tin

► TRAU DỒI KHẢ NĂNG BỎ QUA CÓ CHỌN LỌC

Những gì mà thông tin luôn “tiêu tốn” sự chú ý của người tiếp nhận. Do đó, lượng thông tin càng dồi dào sẽ càng làm giảm khả năng chú ý của bạn do bạn phải dàn trải sự tập trung cho nhiều thông tin khác nhau.

- HERBERT SIMON, giải thưởng Nobel kinh tế và giải thưởng A.M Turing - giải thưởng Nobel trong lĩnh vực khoa học vi tính

Ở một độ tuổi nhất định, việc đọc sẽ làm chệch hướng tâm hồn ra khỏi những đam mê sáng tạo. Những ai đọc sách quá nhiều mà lại động não quá ít sẽ hình thành thói quen lười suy nghĩ.

- ALBERT EINSTEIN

Tôi chẳng bao giờ xem thời sự và chỉ mua đúng một tờ báo trong vòng năm năm qua tại sân bay Stansted ở London, chỉ vì tờ báo đó có phiếu giảm giá sản phẩm Pepsi.

Tôi tự cho mình là Amish¹, nhưng lần trước tôi kiểm tra, không thấy có Pepsi trong thực đơn.

Thật vớ vẩn! Tôi tự gọi mình là một công dân trách nhiệm và hiểu biết ư? Tôi cập nhật những sự kiện gần đây bằng cách nào? Tôi sẽ trả lời tất cả những câu hỏi đó, nhưng đợi đã - tốt hơn rồi đây.

1 Các thành viên thuộc dòng Anabaptist, Thiên Chúa giáo. Những người này nổi tiếng với lối sống đơn giản, trang phục giản dị. Họ còn được biết tới với việc từ chối sử dụng các tiện nghi hiện đại như ô tô, điện thoại... trong cuộc sống.

Tôi kiểm tra hòm thư công việc trong khoảng một tiếng vào thứ Hai hàng tuần, và tôi không bao giờ kiểm tra hộp thư thoại khi ra nước ngoài. Không bao giờ.

Nhưng nếu ai đó có việc khẩn cấp thì sao? Việc đó chẳng bao giờ xảy ra. Những người quen của tôi giờ đây đều biết tôi không trả lời những trường hợp khẩn cấp nên những trường hợp này không tồn tại hoặc không xảy đến với tôi. Theo thường lệ, những vấn

đề sẽ tự có cách giải quyết hay biến mất nếu bạn không còn là nút thắt nữa và trao quyền đó cho những người khác.

Trau dồi khả năng bỏ qua có chọn lọc

Có rất nhiều điều một người khôn ngoan muốn bỏ qua.

- RALPH WALDO EMERSON (1803-1882)

Từ chương này trở đi, tôi đề nghị bạn hãy phát triển một khả năng phi thường - bỏ qua có chọn lọc. Bỏ qua là một niềm hạnh phúc, nhưng nó cũng khả thi. Bạn có thể buộc phải học cách bỏ qua tất cả những thông tin không liên quan, không quan trọng hay thiếu thực tế. Hầu hết quy trình này gồm ba bước.

Bước đầu tiên là phát triển và duy trì một chế độ giảm hàm lượng thông tin. Cũng giống như việc ngày nay chúng ta tiêu thụ quá nhiều calo và calo không có giá trị dinh dưỡng, những thông tin mà nhân viên phải tiếp nhận là quá nhiều và xuất phát từ những nguồn tin không đáng tin cậy.

Thiết kế phong cách sống dựa trên một thành quả lớn lao. Tăng thành quả đòi hỏi phải giảm lượng đầu vào. Hầu hết các thông tin phải tiếp nhận đều gây mất thời gian, mang tính tiêu cực, không liên quan tới mục tiêu và nằm ngoài tầm ảnh hưởng của bạn. Hãy nhìn vào bất kỳ thứ gì bạn đã đọc hay xem ngày hôm nay, tôi không cho rằng bạn có thể khẳng định hai trong số bốn thứ đó không thuộc loại thông tin như trên.

Mỗi ngày khi đi ăn trưa, tôi đều đọc tựa đề trang của các tờ báo thông qua máy bán báo, nhưng chẳng có gì hơn. Trong vòng năm năm qua, tôi chưa từng có bất kỳ vấn đề nào bắt nguồn từ khả năng bỏ qua có chọn lọc này. Khả năng này sẽ đem lại cho bạn một câu hỏi mới mẻ để đặt ra cho những người khác thay vì những cuộc nói chuyện phiếm: “Hãy nói tôi nghe, tình hình thế giới có gì mới nào?” Và nếu có điều gì quan trọng, chắc chắn bạn sẽ được nghe người ta nói thôi. Sử dụng phương cách đạo văn đối với những vấn đề liên quan đến thế giới này, tôi còn nhớ được nhiều hơn

những người “tham bát bỏ mâm” và chết chìm trong một biển thông tin không liên quan.

Xuất phát từ quan điểm thông tin thực tế, tôi chỉ đọc tối đa 1/3 tờ tạp chí công nghiệp (tạp chí Response) và tạp chí kinh tế (tờ Inc.) mỗi tháng, với tổng số thời gian là khoảng bốn giờ. Mục đích của việc đọc này là định hướng kết quả. Trước khi đi ngủ tôi cũng dành một giờ đọc sách văn học để giải trí.

Vậy bằng cách nào để tôi làm việc có trách nhiệm được? Tôi sẽ đưa ra một ví dụ minh họa cách mà tôi và các NR khác thường xem xét và tiếp nhận thông tin. Tôi đã tham gia bỏ phiếu trong cuộc bầu cử Tổng thống gần đây mặc dù lúc đó tôi đang ở Berlin. Tôi quyết định vấn đề đó chỉ trong vài giờ. Trước tiên, tôi gửi Email tới vài người bạn học vấn cao tại Mỹ, những người đồng quan điểm với tôi, hỏi xem họ bỏ phiếu cho ai và tại sao. Thứ hai, tôi đánh giá các ứng viên dựa trên hành động, chứ không phải lời nói; do đó, tôi hỏi các bạn bè ở Berlin, những người không chịu ảnh hưởng tư tưởng của các cơ quan truyền thông Mỹ, xem họ đánh giá như thế nào về các ứng viên Tổng thống dựa trên những hành động trước đây. Cuối cùng, tôi xem những cuộc tranh luận giữa các ứng viên. Tất cả chỉ có thế. Tôi đã để cho những người đáng tin cậy tổng hợp hàng trăm giờ, hàng ngàn trang tin tức cho tôi. Việc này giống như cùng lúc có hàng tá trợ lý thông tin cá nhân, mà tôi lại không phải trả cho họ một xu nào.

Bạn sẽ nói, đó là một ví dụ đơn giản, nhưng nếu bạn cần học cách làm những việc bạn bè mình chưa làm thì sao? Ví như bán một cuốn sách cho nhà xuất bản lớn nhất thế giới trong khi bạn là một tác giả hoàn toàn mới chẳng hạn? Có thể bạn sẽ không tin vào chuyện này. Nhưng có hai cách mà tôi đã thực hiện:

1. Trong hàng ngàn cuốn sách, tôi chọn ra một cuốn dựa trên những lời nhận xét của độc giả và thực tế là các độc giả này đã thực sự đọc cuốn sách đó. Nếu bản chất của công việc là “làm cách nào” thì tôi chỉ đọc những phần viết “tôi đã làm cách nào” và tiêu sử thôi. Những kẻ bắt chước hay ăn theo không đáng để tâm.

2. Dùng cuốn sách đó để tìm ra những câu hỏi hay và cụ thể, tôi liên lạc với 10 trong

số những tác giả và đại lý điện hàng đầu trên thế giới qua Email và điện thoại, tỷ lệ hồi âm là 80%.

Tôi chỉ đọc trong sách những phần liên quan tới công việc tiếp theo. Việc này không mất đến hai tiếng. Soạn thảo các Email và cuộc gọi mẫu mất khoảng bốn tiếng nữa, còn gửi Email và gọi điện đi mất chưa tới một tiếng. Cách liên lạc này không chỉ năng suất và hiệu quả hơn những bữa tiệc thông tin kiểu bạn-có-thể-dùng-mọi-món mà nó còn giúp tôi tìm được những đồng minh quan trọng và những cô vắn dày dạn kinh nghiệm, những người rất cần thiết để tôi bán được cuốn sách này. Hãy tìm lại sức mạnh của một kỹ năng bị bỏ quên, đó là “nói chuyện”. Điều này thực sự hiệu quả.

Lại một lần nữa, ít hơn có nghĩa là nhiều hơn.

Phương thức đọc nhanh tăng lên 200% trong vòng 10 phút

Đúng là sẽ có lúc bạn cần phải đọc. Đây là bốn mẹo đơn giản giúp giảm thiểu thiệt hại và tăng tốc độ đọc của bạn lên ít nhất 200% trong vòng 10 phút mà vẫn đảm bảo hiểu nội dung:

1. Hai phút: Hãy dùng một chiếc bút hay ngón tay rà dưới mỗi dòng trong khi đọc càng nhanh càng tốt. Việc đọc cũng giống như việc bạn chụp các ý, do vậy việc chỉ dẫn cho thị giác sẽ giúp bạn tránh được việc mất tập trung.

2. Ba phút: Hãy bắt đầu mỗi dòng bằng cách tập trung vào từ thứ ba từ đầu dòng và kết thúc mỗi dòng bằng cách chú ý vào từ thứ ba từ cuối dòng. Cách này sẽ tận dụng được tầm nhìn ngoại vi. Chẳng hạn, ngay cả khi những chữ in đậm trong dòng tiếp theo là điểm tập trung bắt đầu và kết thúc của bạn, thì cả câu văn vẫn được đọc mà ít phải đảo mắt nhìn hơn:

“Ngày xưa, ngày xưa, có một người nghiện thông tin quyết định tìm học cách sàng lọc thông tin.”

Tiếp tục đọc sâu vào giữa câu khi mọi việc dễ dàng hơn.

1. Hai phút: Sau khi đã thu gọn vào ba hay bốn từ ở cả hai phía, hãy cố gắng chỉ nhìn lướt qua hai lần - hay còn gọi là cô đọng - những từ đầu và từ cuối của mỗi dòng.
2. Ba phút: Hãy luyện tập đọc thật nhanh, nắm kỹ thuật tốt (sử dụng 3 ba phương pháp trên) trong năm trang trước khi đọc với tốc độ thoải mái. Việc này sẽ tăng cường nhận thức và điều chỉnh giới hạn tốc độ của bạn, giống như việc một người lái xe với tốc độ 80 km/h thường thấy mình lái nhanh nhưng lại cảm thấy rất chậm sau khi giảm tốc độ xuống từ 120 km/h vậy.

Để tính tốc độ đọc theo số từ đọc được ở mỗi phút (words per minute - WPM) - rồi từ đó xem xét tiến triển - khi đọc một cuốn sách, hãy cộng số từ trong năm dòng rồi chia cho năm để lấy số từ trung bình ở mỗi dòng. Nhân số trung bình này với số dòng ở mỗi trang thì sẽ có số từ trung bình đọc được ở mỗi trang. Bây giờ mọi việc đã trở nên đơn giản. Nếu ban đầu bạn đọc 1,25 trang trong vòng một phút, mỗi trang trung bình có 330 từ, tức là bạn đọc với tốc độ 412,5 từ một phút. Nếu sau khi luyện tập, bạn đọc được 3,5 trang, tức là đạt tốc độ 1.155 từ mỗi phút thì bạn sẽ nằm trong số 1% những người đọc nhanh nhất thế giới.¹

¹ Nếu muốn biết thêm làm cách nào con người đọc được với tốc độ nhanh hơn 12.719%, hãy truy cập trang web www.pxmethod.com.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Học cách bỏ qua nhiều việc là một trong những con đường ngắn nhất dẫn đến sự thanh thản tâm hồn.

- ROBERT J.SAWYER

1. Hãy bắt đầu tuần lễ ăn kiêng thông tin lập tức

Thế giới sẽ chẳng trực trặc hay tới ngày tận thế nếu như bạn “cắt rốn” thông tin. Cách tốt nhất để thực hiện được điều này là sử dụng phương án “băng cứu thương” và phải làm nhanh: một tuần “ăn kiêng” thông tin. Thông tin cũng giống như kem vậy. “Ồ, tôi

sẽ chỉ ăn một nửa thìa kem” cũng thực tế như là “tôi sẽ chỉ lướt web một phút thôi”. Phải dừng ngay những thói quen không tốt.

Nếu sau cùng bạn lại muốn quay lại “món ăn kiêng thông tin” chứa 15.000 calo, tốt thôi, nhưng hãy bắt đầu từ ngày mai và thực hiện trong ít nhất là năm ngày liền. Dưới đây là những quy tắc:

- Không đọc báo, tạp chí, sách, không nghe đài mà không có âm nhạc. Bạn được nghe nhạc mọi lúc
- Không truy cập các website trang web tin tức (như cnn.com, drudgereport.com, msn.com...)
- Không xem ti vi, trừ một tiếng giải trí vào buổi tối
- Không đọc sách, trừ cuốn này và một giờ đọc sách văn học¹ trước giờ đi ngủ
- Không truy cập Internet trừ khi cần thiết phải hoàn thành việc đó trong ngày
- Đọc những tài liệu không cần thiết là kẻ thù số một trong tuần lễ ăn kiêng này.

Vậy bạn phải làm gì với khoảng thời gian còn lại? Thay vì đọc báo vào bữa sáng, hãy trò chuyện với người bạn đời của mình, chơi với con trẻ, hay nghiên cứu những nguyên lý của cuốn sách này. Trong khoảng thời gian tại công sở, hãy hoàn thành những công việc ưu tiên hàng đầu của bạn như đã đề ra ở chương trước. Nếu hoàn thành xong mà vẫn còn trống thời gian, hãy luyện tập những bài học trong sách. Những thông tin trong đây không chỉ quan trọng mà còn cần được áp dụng ngay bây giờ, chứ không nên đợi tới ngày mai hay ngày kia nữa.

¹ Với cương vị một người đã đọc rất nhiều tài liệu khoa học trong gần 15 năm qua, tôi có thể nói với bạn hai điều: Đọc hai cuốn sách kiến thức một lúc không hiệu quả (cuốn này cũng nằm trong thể loại đó), và sách văn học giúp loại bỏ những ưu phiền trong ngày còn tốt hơn những liều thuốc an thần.

Hàng ngày, vào lúc nghỉ trưa, bạn hãy dành năm phút để thu thập thông tin.

Hãy hỏi một đồng nghiệp hay một cô bồi bàn lãnh nghề, “Hôm nay, tin tức có gì không? Tôi không mua được báo buổi sáng.” Hãy dừng việc này ngay khi nhận thấy câu trả lời chẳng liên quan gì tới công việc của bạn. Hầu hết mọi người còn không nhớ những tin tức họ dành một tới hai tiếng đọc vào buổi sáng hôm đó.

Hãy nghiêm khắc với bản thân. Tôi có thể kê đơn, nhưng bạn mới là người cần uống thuốc.

2. Phát triển thói quen tự đặt ra câu hỏi: “Liệu mình có thực sự cần thông tin này cho việc gì quan trọng hay việc gì gấp gáp ngay bây giờ không?”

Cần dùng thông tin cho “việc gì đó” thôi chưa đủ - mà việc đó phải quan trọng và cần kíp. Nếu câu trả lời là “không” cho cả hai vế thì đừng thu nhận thông tin đó làm gì. Thông tin sẽ vô ích nếu nó không được dùng cho những việc quan trọng hay nếu bạn quên mất thông tin đó trước khi có dịp sử dụng đến.

Trước đây, tôi có thói quen đọc sách hay lướt các trang web để chuẩn bị cho một sự kiện sẽ diễn ra hàng tuần hay hàng tháng sau đó, và rồi lại phải đọc lại chính những thông tin đó khi sự kiện kia tới gần. Quả là một thói quen ngốc nghếch và không cần thiết. Hãy tuân tự hoàn thành danh sách những việc cần làm của bạn và lấp đầy khoảng trống thông tin theo tiến trình đó.

3. Thực nghiệm Nghệ thuật bỏ qua

Đây là một thói quen nữa mà tôi phải mất nhiều thời gian mới học được. Khởi đầu một việc gì đó không tự động biện minh cho việc kết thúc nó.

Nếu bạn đang đọc một bài báo không thú vị, hãy đặt nó xuống và thôi không đọc nữa. Nếu bạn xem một bộ phim còn dở hơn bộ phim The Matrix Revolutions (Xoay vòng Ma trận) thì hãy ra khỏi rạp

trước khi phải tiêu tốn thêm nơ-ron thần kinh. Nếu bạn đã no bụng

sau khi mới ăn xong một nửa đĩa sườn, hãy đặt đĩa xuống và đừng ăn thêm món tráng miệng nữa.

Nhiều hơn không phải đã tốt hơn, và ngừng lại đôi khi còn tốt hơn 10 lần so với việc cố gắng kết thúc. Hãy phát triển thói quen ngừng những công việc không hiệu quả và nhàm chán mà sếp không yêu cầu làm.

► THỬ THÁCH NGỌT NGÀO

Xin số điện thoại (2 ngày)

Đảm bảo duy trì giao thiệp thị giác, hỏi xin số điện thoại của ít nhất hai người mỗi ngày (bạn càng nỗ lực nhiều thì căng thẳng càng ít). Hỏi phải đẹp, các bạn cũng phải tham gia trò chơi này, dù bạn có

50 tuổi hay nhiều hơn nữa. Hãy nhớ rằng, mục đích thực sự không phải là xin số điện thoại, mà là vượt qua nỗi sợ phải đặt câu hỏi, do đó, kết quả đạt được không quan trọng. Nếu bạn đã quen biết người đó, cứ bỏ số điện thoại của họ đi sau khi xin được.

Hãy đi tới một khu phố buôn bán nếu muốn thử vài bài tập nhanh - đây là sở thích của tôi khi cần nhanh chóng vượt qua nỗi lo lắng trên - và trong vòng 5 phút, cố hỏi ba người đứng trong hàng thanh toán. Đừng ngại thay đổi kịch bản sau:

“Xin lỗi, tôi biết là hơi lạ, nhưng nếu tôi không hỏi em ngay bây giờ thì cả ngày hôm nay tôi sẽ tự dằn vặt lắm. Tôi đang trên đường đến thăm một người bạn (tôi có bạn hẳn hoi chứ tôi không phải là người lén theo em đâu), nhưng tôi thấy em thật là đáng mến. Em cho tôi xin số điện thoại có được không? Tôi thề là mình không điên đâu. Em cứ cho tôi một số nào đó không đúng nếu anh/em không thích.”

7. Tạm ngưng gián đoạn và nghệ thuật từ chối

Hãy suy nghĩ độc lập. Hãy là người chơi cờ, đừng chỉ là quân cờ.

- RALPH CHARELL

Hợp hành là loại hoạt động bê tha và dễ gây nghiện mà các cơ quan, tổ chức thường hay mắc phải, chỉ vì họ không thực sự yêu thích nó.

- DAVE BARRY, nhà văn châm biếm từng đoạt giải thưởng Pulitzer

MÙA XUÂN NĂM 2000, HẠT PRINCETON, BANG NEW JERSEY

1 giờ 35 phút chiều

“Em nghĩ là em đã hiểu”. Tiếp theo: “Trong đoạn văn sau, tác giả giải thích...” Tôi đã trình bày tỉ mỉ những chú thích và không muốn bỏ lỡ một chi tiết nhỏ nào.

3 giờ 45 phút chiều

“Đúng ạ. Chỗ này ổn rồi, song nếu chúng ta xem xét ví dụ sau...” Tôi ngừng giữa câu một lát. Thầy trợ giảng hai tay ôm mặt.

“Tim này, chúng ta ngừng ở đây thôi. Thầy sẽ ghi nhớ những điều em đã trình bày.”” Thầy đã nghe đủ. Tôi cũng đã trình bày đủ, song tôi biết tôi chỉ phải làm thế một lần.

Tôi thường sử dụng một cách xử sự trong suốt bốn năm đi học. Nếu tôi không nhận được điểm A cho bài thi đầu tiên hay bài

kiểm tra tự luận, tôi sẽ tới văn phòng của giáo viên chấm thi, thắc mắc với thầy cô trong hai hay ba tiếng đồng hồ cho tới khi thầy cô đó trả lời hết các câu hỏi hoặc phải ngưng lại do quá mệt mỏi.

Việc này nhằm hai mục tiêu quan trọng:

1. Tôi biết được chính xác mức độ giáo viên chấm thi đánh giá kết quả học tập của sinh viên dựa trên thành kiến cá nhân như thế nào.

2. Giáo viên chấm thi sẽ phải suy tính kỹ càng và lâu hơn về việc không cho tôi điểm

A. Thầy cô sẽ không thể cho tôi điểm kém mà không có lý do thích đáng, nếu không tôi sẽ lại tới gõ cửa văn phòng và thắc mắc tới ba tiếng đồng hồ.

Hãy học cách gây khó khăn nếu việc đó có ích. Trong trường học cũng như ra ngoài đời, nếu bạn được tiếng là quyết đoán, bạn sẽ được đối xử ưu đãi mà không cần cầu xin hay phải chiến đấu để có được điều đó.

Bạn hãy nghĩ lại chuyện ngày còn nhỏ. Trong một nhóm nhỏ bạn chơi luôn có một kẻ hay bắt nạt những đứa trẻ khác, nhưng cũng luôn có một đứa trẻ nhỏ chiến đấu hết mình. Đứa trẻ có thể không chiến thắng, song sau một trận đấu quyết liệt, tên đại ca kia sẽ không động tới cậu bé đó nữa. Hẳn đi bắt nạt những đứa trẻ khác còn dễ hơn nhiều.

Bạn hãy là cậu bé dũng cảm đó.

Chỉ làm những điều quan trọng mà bỏ qua những thứ vụn vặt thật khó bởi có quá nhiều việc nhỏ nhặt trên đời khiến bạn bận tâm. Thật may, một vài thay đổi đơn giản có thể khiến ai muốn gây phiền hà cho bạn cũng trở nên khó khăn hơn.

Không phải mọi trở ngại nảy sinh đều giống nhau

Theo cách hiểu của chúng ta, gián đoạn tức là có bất kỳ hành động nào đó ngăn cản tiến trình hoàn thành một nhiệm vụ quan trọng. Có ba nhân tố căn bản gây ra sự gián đoạn:

1. Những nhân tố gây lãng phí thời gian: Đây là những nhân tố có thể loại bỏ mà không gây hậu quả hoặc gây hậu quả rất ít. Những nhân tố gây lãng phí thời gian thông thường bao gồm họp hành, thảo luận, điện thoại và những Email không quan trọng.

2. Những nhân tố chiếm nhiều thời gian: Những yêu cầu hay nhiệm vụ lặp đi lặp lại cần được hoàn thành nhưng thường làm gián đoạn những công việc quan trọng. Sau đây là một vài nhân tố mà bạn biết rất rõ: đọc và trả lời Email, gọi và trả lời điện thoại,

dịch vụ khách hàng (tình trạng đặt hàng, dịch vụ hỗ trợ...), báo cáo bán hàng hoặc báo cáo tài chính, các vấn đề cá nhân, và tất cả những nhiệm vụ lặp đi lặp lại nhưng cần thiết khác.

3. Trao quyền thất bại: Những trường hợp nhân viên cần phải có sự phê duyệt của cấp trên để thực hiện những việc nhỏ nhất. Một vài ví dụ bao gồm: Giải quyết các vấn đề khách hàng (không giao hàng, giao hàng bị hỏng, hay những sai sót khác), quan hệ với khách hàng, các khoản mục chi tiêu.

Chúng ta hãy lần lượt xem xét các giải pháp cho ba nhân tố gây trở ngại này.

Loại bỏ những nhân tố gây lãng phí thời gian

Cách phòng thủ tốt nhất chính là tấn công tốt nhất.

- DAN GABLE, Đoạt Huy chương Vàng Olympic môn đấu vật và là huấn luyện viên thành công nhất trong lịch sử

Những nhân tố gây lãng phí thời gian cũng là những nhân tố dễ loại bỏ và sửa chữa nhất. Vấn đề chỉ là giới hạn những phương tiện truyền thông và hướng dẫn tất cả giao tiếp về hành động.

Trước tiên, hãy giới hạn việc đọc và trả lời Email. Đây chính là việc gây nhiều gián đoạn nhất trong thế giới hiện đại.

1. Hãy tắt hệ thống báo âm nếu bạn có chức năng này trong Outlook hay một chương trình tương tự và ngừng luôn chế độ nhận và trả lời tự động - chế độ tự động gửi Email vào hòm thư của bạn ngay khi có người gửi tới.

2. Hãy kiểm tra Email 2 hai lần một ngày, 1 một lần vào lúc 12 giờ trưa hoặc ngay trước lúc nghỉ trưa, và 1 một lần vào lúc 4 giờ chiều. 12 giờ trưa và bốn giờ chiều, đây là thời gian chắc chắn bạn sẽ nhận được nhiều Email trả lời nhất từ những Email đã gửi. Đừng bao giờ kiểm tra Email ngay từ đầu buổi sáng¹. Thay vào đó, hãy hoàn thành

nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn trước 11 giờ để tránh phải đem bữa trưa hay việc đọc Email ra làm lý do trì hoãn thực hiện nhiệm vụ này.

1 Chỉ riêng thói quen này cũng có thể thay đổi cuộc đời bạn. Thói quen có vẻ nhỏ bé này lại có một tác dụng rất lớn lao.

Trước khi áp dụng lộ trình này, bạn phải tạo Email trả lời tự động để giúp cho công việc của bạn cũng như của sếp, đồng nghiệp, các nhà cung cấp và khách hàng trở nên hiệu quả hơn. Tôi đề nghị bạn không xin phép để thực hiện lộ trình này. Nên nhớ một trong 10 mệnh lệnh của chúng ta: hãy xin bỏ quasự tha thứ, đừng xin phép.

Nếu bạn lo lắng thì hãy nói chuyện với cấp trên trực tiếp của mình và đề xuất thử áp dụng phương pháp này từ một đến ba ngày. Hãy viện dẫn những dự án chưa thực hiện, và tâm trạng bức bối do những lá thư hay công việc làm cho bạn gián đoạn liên miên. Đừng ngại đổ lỗi cho những lá thư rác hay ai đó ngoài văn phòng.

Bạn có thể dùng một Email mẫu đơn giản sau:

Xin chào những người bạn (đồng nghiệp đáng kính),

Do khối lượng công việc quá nhiều, hiện giờ tôi chỉ đọc và trả lời Email 2 hai lần mỗi ngày vào 12 giờ trưa và 4 giờ chiều.

Trong trường hợp khẩn cấp (xin bạn hãy chắc chắn đó là trường hợp khẩn cấp) không thể đợi tới 12 giờ hay 4 giờ, xin hãy liên lạc với tôi qua số điện thoại 555-555-5555.

Chân thành cảm ơn bạn đã hiểu cho sự thay đổi nhằm tăng hiệu quả và năng suất làm việc này. Việc này sẽ giúp tôi hoàn thành công việc tốt hơn để phục vụ bạn tốt hơn nữa.

Kính thư, Tim Ferriss

Hãy chuyển sang lộ trình kiểm tra Email một lần mỗi ngày càng nhanh càng tốt. Những trường hợp khẩn cấp rất hiếm khi xảy ra. Người ta thường không giỏi đánh giá

thế nào là quan trọng và hay thôi phòng những việc tầm thường để lấp đầy thời gian và tăng cảm giác quan trọng. Lá thư trả lời tự động này không hề làm giảm hiệu quả chung mà chính là một công cụ khiến người khác phải tự xem xét lại lý do làm phiền bạn, đồng thời giúp họ giảm thiểu những mối liên lạc vô nghĩa và gây lãng phí thời gian.

Trước đây, tôi thường lo sợ bỏ lỡ những yêu cầu quan trọng rồi chuốc lấy tai họa, cũng giống như bạn khi đọc đề xuất này. Nhưng chẳng có gì xảy ra cả. Hãy cố gắng lên và loại bỏ những chướng ngại vật nhỏ trên con đường sự nghiệp của bạn.

Nếu bạn muốn có một ví dụ điển hình về trường hợp trả lời tự động cá nhân chưa từng gây một lời phàn nàn nào, mà vẫn cho phép tôi kiểm tra Email một lần mỗi tuần, hãy gửi Email tới hòm thư timothy@brainquicken.com. Hòm thư tự động này đã được sửa lại hơn ba năm trước và hoạt động rất hiệu quả.

Bước thứ hai là chặn các cuộc gọi đến và hạn chế gọi điện thoại đi..

1. Nếu được, bạn hãy dùng hai số điện thoại - một số văn phòng (trong những trường hợp thông thường) và một số di động (trong trường hợp khẩn). Bạn cũng có thể dùng hai số di động hay một số điện thoại trên Internet cho những trường hợp thông thường và chuyển tất cả cuộc gọi vào hòm thư thoại (chẳng hạn, bạn có thể dùng trang www.skype.com).

Hãy nêu số điện thoại di động trong Email trả lời tự động và trả lời mọi cuộc gọi tới trừ khi không rõ người gọi hay bạn không muốn trả lời cuộc gọi đó. Nếu vẫn còn nghi ngại, bạn hãy chuyển cuộc gọi vào hòm thư thoại và nghe lại ngay sau đó để xem xét tầm quan trọng của cuộc gọi đó. Nếu không khẩn cấp, hãy giải quyết sau. Những người hay gây phiền toái cần phải học cách chờ đợi.

Điện thoại văn phòng nên để chế độ im lặng và cho phép chuyển cuộc gọi sang hòm thư thoại bất kỳ lúc nào. Giọng nói trong hòm thư thoại nên thân mật.

Bạn đang gọi tới văn phòng của Tim Ferriss.

Hiện tại, tôi chỉ kiểm tra và trả lời hòm thư thoại hai lần mỗi ngày vào 12 giờ trưa và bốn giờ chiều.

Trong trường hợp cần sự giúp đỡ khẩn cấp, không thể đợi tới 12 giờ trưa hay 4 giờ chiều, xin bạn hãy liên lạc với tôi qua số di động 555-555-5555. Nếu không, xin bạn hãy để lại lời nhắn và tôi sẽ trả lời trong thời gian kiểm tra hòm thư thoại gần nhất. Xin hãy để lại địa chỉ Email, bởi tôi thường trả lời nhanh hơn qua Email.

Chân thành cảm ơn bạn đã hiểu cho sự thay đổi nhằm tăng hiệu quả và năng suất làm việc này. Việc này sẽ giúp tôi hoàn thành công việc tốt hơn để phục vụ bạn tốt hơn nữa.

Chúc bạn một ngày tốt lành!

2. Nếu có ai đó gọi di động cho bạn, đây phải là một trường hợp khẩn và bạn cần xử lý với tinh thần như vậy. Mặt khác, đừng để họ gây lãng phí thời gian của bạn. Lãng phí thời gian nhiều nhất là ở màn chào hỏi. Chúng ta hãy so sánh hai cuộc gọi sau:

Jane (người nhận): Alô?

John (người gọi): Có phải Jane đó không?

Jane: Jane đây.

John: Chào Jane, John đây mà.

Jane: Ồ, chào John. Anh khỏe không? (hay) Ồ, chào John, mọi việc thế nào?

Sau đó, John sẽ đi lạc đề và đưa bạn vào một cuộc nói chuyện tào lao, do vậy bạn sẽ phải cố tìm cho ra mục đích thật sự của cuộc gọi. Sử dụng cách này sẽ tốt hơn:

Jane: Jane xin nghe.

John: Chào, John đây.

Jane: Chào anh John. Em đang bận một chút. Em giúp gì được anh đây?

Cuộc gọi có thể tiếp tục như sau:

John: Ồ thế thì để anh gọi lại sau.

Jane: Không sao, em dành ra một chút thời gian được mà. Em giúp gì được anh đây?

Đừng khuyến khích mọi người nói chuyện tào lao và đừng để họ làm vậy. Hãy đưa họ vào thẳng vấn đề ngay. Nếu họ quanh co hay cố dừng cuộc gọi để gọi lại sau, hãy bảo họ đi thẳng vào vấn đề. Nếu họ giải thích vấn đề quá dài dòng, hãy cắt ngang: “(Tên người gọi), xin lỗi phải ngắt lời bạn, nhưng năm phút nữa tôi có một cuộc gọi khác. Tôi giúp gì được bạn đây?” Hay bạn cũng có thể nói: “(Tên người gọi), xin lỗi phải ngắt lời bạn, nhưng năm phút nữa tôi có một cuộc gọi khác. Bạn gửi Email cho tôi được không?”

Bước thứ ba là làm chủ nghệ thuật từ chối và tránh các cuộc họp.

Năm 2001, lần đầu tiên trưởng bộ phận bán hàng của công ty tôi tới TrueSAN, anh đã tham gia cuộc họp của công ty và phát biểu chỉ gói gọn trong vài từ: “Tôi không tới đây để kết bạn. Tôi được trả lương để lập nên một đội ngũ bán hàng và tiêu thụ sản phẩm, đó cũng là những dự định của tôi. Xin cảm ơn quý vị.” Lời tuyên bố chỉ ngắn gọn đến như thế.

Anh tiếp tục làm việc để thực hiện lời tuyên bố của mình. Những người hướng ngoại và ưa ngoại giao trong phòng không thích anh ta bởi cách giao thiệp đi thẳng vào vấn đề, nhưng mọi người đều đánh giá cao cách sử dụng thời gian của anh. Anh ta không bao giờ khiếm nhã mà không có lý do xác đáng. Anh ta rất thẳng thắn và luôn giúp mọi người trong phòng tập trung. Vài người cho anh ta là người không lười cuốn quần chúng, nhưng ai cũng công nhận anh ta là người làm việc cực kỳ hiệu quả.

Tôi vẫn còn nhớ lần gặp anh trong văn phòng riêng khi chỉ có hai chúng tôi. Vừa mới tốt nghiệp sau bốn năm đào tạo khắc khe, ngay lập tức tôi trình bày tiểu sử, miêu tả

những kế hoạch tôi đã thực hiện, vân vân và vân vân. Tôi đã dành ít nhất hai giờ để chuẩn bị nhằm tạo ấn tượng tốt cho cuộc gặp đầu tiên này. Anh mỉm cười lắng nghe trong vòng chưa tới hai phút rồi đưa tay lên. Tôi dừng nói. Anh ta mỉm cười nhân hậu và nói: “Tim này, anh không muốn nghe kể chuyện. Hãy nói cho anh xem chúng ta cần làm gì.”

Trong nhiều tuần tiếp theo, anh dạy tôi nhận ra khi nào tôi đang mất tập trung hay tập trung vào những việc tầm phào, những việc không giúp thúc đẩy hai hay ba khách hàng hàng đầu tiến gần hơn tới quyết định ký kết đơn hàng. Những cuộc gặp giữa chúng tôi cũng không dài quá năm phút.

Từ giờ phút này trở đi, bạn hãy quyết tâm giữ cho mọi người xung quanh tập trung và tránh tất cả những cuộc họp không có mục đích rõ ràng, dù là họp trực tiếp hay họp từ xa. Bạn có thể khéo léo thực hiện việc này, nhưng nên nhớ rằng vài người gây lãng phí thời gian sẽ cảm thấy bị xúc phạm trong những lần đầu ưu tiên của họ bị từ chối. Một khi mọi việc đã rõ ràng, chính sách của bạn là tập trung vào nhiệm vụ và không thay đổi, họ sẽ chấp nhận và không làm phiền bạn nữa. Những cảm giác khó chịu cũng sẽ qua đi. Đừng dung thứ cho những kẻ ngốc, lãng phí thời gian, nếu không thì bạn sẽ phải gia nhập đội ngũ đó.

Nhiệm vụ của bạn là giúp cho những người xung quanh làm việc năng suất và hiệu quả hơn. Sẽ không ai làm việc đó thay cho bạn. Sau đây là một số gợi ý:

1. Trong các trường hợp không khẩn cấp, bạn cần hướng cho mọi người sử dụng những hình thức liên lạc theo trình tự ưu tiên sau: Email, điện thoại và gặp mặt trực tiếp. Nếu ai đó đề nghị gặp mặt, bạn hãy yêu cầu gửi Email và dùng điện thoại trong trường hợp cần thiết. Hãy viện dẫn những nhiệm vụ khác bị trì hoãn để làm lý do thoái thác.

2. Hãy trả lời hòm thư thoại bằng Email bất kỳ khi nào có thể. Việc này sẽ dạy cho mọi người cách diễn đạt súc tích. Hãy giúp mọi người phát triển thói quen này.

Cũng giống như màn chào hỏi mở đầu cuộc điện thoại, giao tiếp qua Email cũng cần súc tích để tránh những chuyện vòng vo không cần thiết. Do vậy, một Email với mục đích hỏi “Chúng ta gặp nhau lúc bốn giờ chiều được chứ?” nên được viết là “Chúng ta gặp nhau lúc bốn giờ chiều được chứ? Nếu vậy... Nếu không được, xin hãy đề xuất ba khoảng thời gian hợp lý khác cho bạn.”

Cấu trúc “nếu... thì” này rất quan trọng bởi bạn không kiểm tra Email thường xuyên. Do tôi chỉ kiểm tra Email một lần mỗi tuần, tôi cần đảm bảo không ai hỏi lại “nếu...thì sao?” hay yêu cầu những thông tin khác trong vòng bảy ngày từ khi tôi gửi Email trả lời họ. Chẳng hạn, nếu nghi ngờ đơn đặt hàng chưa tới cơ sở giao hàng, tôi sẽ gửi Email tới người quản lý cơ sở giao hàng với nội dung sau: “Gửi Susan... Hàng gửi đã tới nơi chưa? Nếu tới rồi, xin báo cho tôi theo ... Nếu chưa, xin hãy liên hệ với John Doe theo số 555-5555 hoặc qua Email tại địa chỉ john@doe.com để thông báo ngày giao hàng. John, nếu có vấn đề gì xảy ra với chuyến hàng, xin hãy hợp tác với Susan, theo số 555-4444. Cô ấy được quyền đại diện cho tôi, quyết định mọi vấn đề lên tới 500 đôla. Trong trường hợp khẩn cấp, hãy gọi cho tôi theo số di động, nhưng tôi tin hai bạn sẽ làm tốt. Cảm ơn hai bạn.” Nội dung Email này đã trả lời hầu hết các câu hỏi có thể phát sinh, tránh hai cuộc đối thoại độc lập, và tôi cũng không cần can thiệp sâu hơn vào vấn đề này.

Bạn hãy tập thói quen xem xét và trả lời mọi câu hỏi “nếu... thì” có thể phát sinh trong các Email của bạn.

3. Chỉ nên tổ chức họp hành khi cần ra quyết định về những vấn đề đã được xác định trước, chứ không phải những vấn đề cần được xác định. Nếu có người đề nghị bạn gặp mặt hay “thu xếp thời gian đàm thoại”, hãy yêu cầu người đó gửi Email nêu rõ chương trình của buổi gặp mặt đó nhằm xác định mục đích cuộc họp:

Đây là điều có thể thực hiện được. Để tôi có thể chuẩn bị tốt nhất, xin bạn hãy gửi Email nêu rõ chương trình cuộc họp cho tôi. Chương trình này bao gồm những chủ đề và câu hỏi gì mà chúng ta cần giải quyết. Việc này sẽ rất có ích. Tôi xin được nói lời cảm ơn trước.

Đừng cho họ cơ hội từ chối. Câu “cảm ơn trước” trước khi nhận được hồi âm sẽ giúp tăng cơ hội nhận được Email trả lời của bạn.

Liên lạc qua Email buộc mọi người phải xác định kết quả mong muốn của một cuộc họp hay đàm thoại. Phần lớn thì 9 trong 10 cuộc họp là không cần thiết và bạn có thể trả lời những câu hỏi thông qua Email, một khi đã xác định được những câu hỏi đó. Hãy buộc mọi người theo thói quen này. Tôi chưa từng phải họp trực tiếp trong vòng hơn 5 năm qua và cũng chỉ tham dự không quá 12 cuộc hội đàm, tất cả đều không kéo dài quá 30 phút.

4. Lại nói về vấn đề 30 phút, nếu bạn không thể không tham gia một cuộc họp hay hội đàm, hãy xác định thời gian kết thúc. Đừng để các cuộc thảo luận diễn ra lan man, hãy rút ngắn chúng lại. Nếu mọi việc được làm rõ, chúng ta có thể đưa ra quyết định trong vòng không quá 30 phút. Bạn hãy buộc mọi người tập trung vào cuộc họp. Nếu phải tham gia vào một cuộc họp dự kiến sẽ kéo dài, bạn hãy xin phép người tổ chức cho bạn trình bày phần của mình trước, bởi phần này chỉ kéo dài 15 phút. Trong trường hợp bắt buộc, hãy giả vờ có một cuộc điện thoại khẩn. Hãy cứ ra khỏi phòng họp và hỏi ai đó về nội dung cuộc họp sau đó. Cách làm thứ hai này rất rõ ràng và thể hiện quan điểm của bạn về sự không cần thiết của những cuộc họp. Nếu bạn lựa chọn cách này, hãy chuẩn bị đối mặt với sự giận dữ của mọi người. Bạn cũng cần chuẩn bị những giải pháp thay thế.

5. Góc làm việc chính là thánh địa của bạn - đừng cho phép những vị khách tình cờ vào đó. Một số người đề xuất treo biển “KHÔNG LÀM PHIỀN”, nhưng tôi thấy biển hiệu này thường bị phớt lờ trừ khi bạn có một văn phòng riêng. Cách làm của tôi là đeo tai nghe vào, mặc dù tôi chẳng nghe gì cả. Nếu ai đó vẫn cố làm phiền tôi, tôi sẽ giả như đang nghe điện thoại. Tôi sẽ đưa tay lên miệng, nói câu gì đó đại loại như “tôi nghe thấy anh rồi”, và lại nói vào mic: “Xin anh giữ máy một lát”. Rồi tôi quay sang kẻ làm phiền và nói: “Xin chào, tôi giúp gì được cho anh đây?” Tôi sẽ không để người đó “quay lại khi khác” mà sẽ yêu cầu anh ta tóm gọn vấn đề trong vòng 5 giây và gửi Email cho tôi nếu cần.

Nếu bạn không thích cách đeo tai nghe, bạn vẫn có thể trả lời kẻ làm phiền giống như khi trả lời di động: “Xin chào, tôi đang bận một chút. Tôi giúp gì được anh/chị đây.” Nếu vấn đề vẫn chưa được làm rõ sau 30 phút, hãy yêu cầu người này gửi Email cho bạn về vấn đề trên, đừng đề nghị gửi Email trước: “Tôi rất vui lòng được giúp đỡ anh/chị, nhưng tôi cần hoàn thành công việc này trước. Anh/chị hãy gửi Email nhắc nhở tôi nhé.” Nếu bạn vẫn không thể làm nản chí kẻ làm phiền, hãy đưa ra một giới hạn thời gian: “Được rồi, tôi chỉ có hai phút trước khi có một cuộc gọi quan trọng, nhưng vấn đề của anh/ chị là gì và tôi có thể giúp gì được đây?”

6. Hãy dùng phương pháp “Bán chó con”¹ để giúp cấp trên và đồng nghiệp của bạn hình thành thói quen không hợp hành. Phương pháp “Bán chó con” được phát triển dựa trên cách bán hàng của những cửa hàng thú cảnh: Nếu có ai đó thích nuôi chó nhưng vẫn còn e ngại, hãy cho họ mang chú chó về nhà và trả lại cửa hàng nếu họ thay đổi ý định. Dĩ nhiên, những trường hợp trả lại rất hiếm khi xảy ra.

1 Nguyên văn tiếng Anh: Puppy Dog Close.

Phương pháp “Bán chó con” này rất hữu dụng mỗi khi bạn phải đối mặt với sự kháng cự trước những thay đổi lâu dài. Hãy bước chân qua cánh cửa khó khăn này bằng câu nói “chúng ta cứ thử một lần xem”.

Thử so sánh những câu sau:

“Tôi nghĩ anh/chị sẽ thích chú cún này thôi. Nó sẽ làm tăng tinh thần trách nhiệm của anh/chị từ giờ cho tới 10 năm nữa khi nó qua đời. Anh/chị sẽ không có kỳ nghỉ tự do nào nữa và anh/ chị cũng sẽ dần quen với việc nó tha hết thứ này tới thứ kia về nhà - anh/chị thấy sao?”

“Tôi nghĩ anh/chị sẽ thích chú cún này thôi. Sao anh/chị không thử mang nó về nhà và xem thế nào? Nếu anh/chị thay đổi ý định thì có thể mang nó trả lại đây.”

Bây giờ hãy thử tưởng tượng bạn bước vào đại sảnh tiến tới phía sếp, vỗ lên vai sếp và nói:

“Em cũng thích họp hành, nhưng em có ý này hay hơn. Sao chúng ta lại không ngừng tổ chức các cuộc họp, vì chúng ta chỉ lãng phí thời gian mà lại chẳng đưa ra được quyết định hữu ích nào trong những cuộc họp đó.”

“Em cũng thích họp hành, nhưng em bị quá tải mất rồi. Em thực sự cần hoàn thành vài việc quan trọng khác. Hôm nay em có thể không đi họp không? Nếu đi họp, em sẽ bị phân tâm bởi cuộc họp mất. Em hứa sẽ theo kịp tiến trình cuộc họp bằng cách trao đổi với đồng nghiệp X. Sếp thấy thế có được không?”

Những câu sau nghe có vẻ không thường xuyên và mục đích tôi khuyên bạn sử dụng những câu này cũng vì vậy. Hãy cứ lặp lại như thế nhưng đảm bảo rằng bạn hoàn thành nhiệm vụ xuất sắc hơn những người tham gia họp. Bạn hãy tiếp tục vắng mặt và viện dẫn tăng hiệu quả làm việc để dần đưa việc vắng mặt “một lần thôi” này thành một thay đổi lâu dài.

Hãy học cách bắt chước một đứa trẻ thông minh: “Chỉ lần này thôi mà bố/mẹ! Rồi con hứa sẽ làm...!” Cha mẹ thường bị lừa bởi chiêu này. Cách này cũng có tác dụng với cấp trên, các nhà cung cấp, khách hàng và tất cả những đối tượng khác nữa.

Hãy dùng cách đó nhưng đừng bị mắc lừa bởi cách đó. Nếu cấp trên của bạn yêu cầu làm thêm giờ “chỉ một lần thôi”, sếp sẽ còn lặp lại yêu cầu này nữa.

Những nhân tố chiếm nhiều thời gian: Hãy gom chúng lại và đừng nản chí

Kế hoạch làm việc sẽ giúp bạn thoát khỏi trạng thái lộn xộn và những ý thích bất chợt.

- ANNIE DILLARD, giải thưởng Pulitzer cho dòng chuyện có thật năm 1975

Nếu bạn chưa từng sử dụng máy in thương mại, việc đặt giá và ấn định thời gian có thể gây ngạc nhiên cho bạn.

Chúng ta giả định để in 20 áo phông theo yêu cầu của khách hàng với logo bốn màu sẽ mất 310 đôla và một tuần. Nếu chỉ in ba chiếc áo thì mất bao nhiêu tiền và trong

bao lâu?

Cũng 310 đôla và một tuần.

Sao lại có thể như thế được? Đơn giản thôi - chi phí vận hành không đổi. Máy in sẽ phải tốn lượng nguyên liệu tương đương để chuẩn bị bát chữ (150 đôla) và cần có lượng hao phí lao động tương đương để vận hành máy (100 đôla). Vận hành máy luôn là công việc chiếm nhiều thời gian, và do đó, dù có quy mô nhỏ, việc này vẫn cần được lên lịch như những việc khác. Kết quả là cần một tuần mới có thể giao hàng. Tiết kiệm hơn cho chi phí sản xuất đã lấy đi phần còn lại: Chi phí của ba chiếc áo là 20 đôla/chiếc x 3 chiếc thay vì 3 đôla/chiếc x 20 chiếc áo.

Do đó, giải pháp tiết kiệm thời gian và chi phí là đợi cho tới khi có một đơn đặt hàng lớn. Phương án này gọi là “tích lũy”. Tích lũy cũng là giải pháp đối phó với những nhân tố chiếm nhiều thời gian nhưng lại cần thiết, những nhiệm vụ lặp đi lặp lại này sẽ làm gián đoạn nhiều nhất.

Nếu bạn kiểm tra hòm thư và thanh toán hóa đơn năm lần mỗi tuần, bạn có thể mất 30 phút mỗi lần và trả lời được tổng số 20 lá thư. Thay vào đó, nếu bạn làm việc này một lần mỗi tuần, bạn chỉ mất tổng cộng 60 phút mà vẫn trả lời được hết 20 lá thư. Người ta kiểm tra thư thường xuyên do lo ngại có trường hợp khẩn cấp xảy ra. Trước tiên, rất hiếm khi xảy ra những trường hợp thực sự khẩn cấp. Thứ hai, trong số những trường hợp khẩn cấp mà bạn có thể gặp phải, bạn vẫn có thể đảo ngược tình thế dù quá hạn. Mặt khác, chi phí sửa chữa việc này cũng không tốn kém nhiều.

Bất kỳ nhiệm vụ nhỏ hay lớn nào đều đòi hỏi một mức thời gian vận hành bắt buộc. Mức thời gian này sẽ giữ nguyên dù cho đó chỉ là một hay một trăm 100 nhiệm vụ. Mỗi lần bạn quay trở lại với công việc chính vừa bị gián đoạn, bạn sẽ mất tới 45 phút để thay đổi tâm lý. Những gián đoạn như vậy gây lãng phí tới hơn 1/4 thời gian làm việc tại văn phòng.¹

¹ Cuốn sách The Cost of Not Paying Attention: How Interruptions Impact

Knowledge Worker Productivity của Jonathan B.Spira và Joshua B.Feintuch, Basex, 2005.

Điều này đúng cho tất cả những nhiệm vụ diễn ra theo định kỳ, và đó cũng chính là lý do chúng ta cần kiểm tra Email đúng hai lần mỗi ngày vào những thời gian cụ thể.

Trong vòng ba năm trở lại đây, tôi chưa từng kiểm tra Email quá một lần mỗi tuần. Chưa từng xảy ra sai sót không sửa chữa được và cũng không có sai sót nào gây tổn thất quá 300 đôla. Phương án “tích lũy” này đã tiết kiệm cho tôi hàng trăm giờ làm việc. Vậy, thời gian của bạn đáng giá bao nhiêu?

Chúng ta hãy sử dụng một ví dụ giả thuyết sau:

1. 20 đôla một giờ là khoản tiền công bạn được trả hoặc tự định giá. Đó là trường hợp bạn được trả 40.000 đôla một năm và được nghỉ lễ hai tuần mỗi năm (40.000 đôla: [40 giờ /tuần x 50] = 20 đôla/giờ).

2. Ước tính lượng thời gian bạn tiết kiệm được bằng cách gom các nhiệm vụ tương tự lại với nhau và tính toán xem bạn thu được bao nhiêu tiền bằng cách nhân lượng thời gian này với tiền công lao động/giờ (ở đây là 20 đôla/giờ).

1 lần/tuần: 10 giờ x 20 đôla/giờ = 200 đôla

1 lần/2 tuần: 20 giờ x 20 đôla/giờ = 400 đôla

1 lần/tháng: 40 giờ x 20 đôla/giờ = 800 đôla

3. Kiểm tra mỗi tần số tích lũy trên và xem xét xem chi phí để giải quyết các vấn đề phát sinh là bao nhiêu. Nếu chi phí này nhỏ hơn mức tiền tiết kiệm được ở trên, hãy tăng tần số tích lũy lên.

Chẳng hạn, sử dụng những phép toán trên, tôi thấy, nếu kiểm tra Email 1 lần/tuần làm

mất hai đơn đặt hàng mỗi tuần, làm thất thoát tổng cộng 80 đôla lợi nhuận. Như vậy, tôi sẽ tiếp tục giữ tần số kiểm tra Email này do lấy 200 đôla tiết kiệm được (tương đương với

10 giờ làm việc) trừ đi 80 đôla bị mất vẫn còn lại 120 đôla lợi nhuận ròng. Đây là chưa kể tới những lợi ích to lớn từ việc hoàn thành các nhiệm vụ quan trọng khác trong khoảng thời gian 10 tiếng đồng hồ này. Nếu bạn tính toán những ích lợi kinh tế và tinh thần từ việc hoàn thành chỉ một nhiệm vụ chính (như có thêm một khách hàng quan trọng, hay hoàn thành một chuyến đi làm thay đổi cuộc đời), giá trị của giải pháp tích lũy này còn lớn hơn chi phí tiết kiệm trong mỗi giờ rất nhiều.

Nếu chi phí giải quyết các vấn đề lớn hơn khoản tiền tiết kiệm được, bạn hãy chuyển tần suất kiểm tra Email nhiều hơn. Chẳng hạn như trong trường hợp này, tôi sẽ chuyển từ chế độ tuần 1 lần/tuần sang 2 lần/tuần (chứ không phải 1 lần/ngày) và cố gắng điều chỉnh công việc sao cho có thể sớm quay lại mức trước đây. Đừng cố gắng làm việc vất vả trong khi giải pháp này đem lại hiệu quả cao hơn và thông minh hơn. Tôi càng tích cực sử dụng giải pháp tích lũy trong cả công việc lẫn cuộc sống riêng tư, tôi càng nhận ra rằng rất hiếm khi xảy ra những vấn đề nghiêm trọng. Các phương án tích lũy của

tôi hiện tại như sau: Email (10 giờ sáng thứ Hai hàng tuần), điện thoại (hoàn toàn không sử dụng), giặt là (hai tuần một lần vào 10 giờ tối chủ Nhật), hóa đơn và thẻ tín dụng (hầu hết đều thanh toán tự động, nhưng tôi kiểm tra số dư vào chiều thứ Hai của tuần thứ hai trong tháng sau khi đọc Email), rèn luyện thể chất (bốn ngày một lần trong vòng 30 phút)...

Trao quyền thất bại: Quy luật và điều chỉnh

Trong tương lai, nhân viên sẽ được trao quyền nhiều hơn, họ sẽ được cung cấp nhiều thông tin về tình hình thực tế, do đó có thể hành động tích cực hơn trước.

- BILL GATES, đồng sáng lập tập đoàn Microsoft, một trong những tỉ phú giàu nhất

Trao quyền thất bại là khi nhân viên không thể hoàn thành một nhiệm vụ mà không hỏi xin ý kiến hay yêu cầu có thêm thông tin. Điều này thường xảy ra khi quản lý ở tầm vi mô, gây lãng phí thời gian cho chính bạn.

Mục tiêu của nhân viên là được tiếp cận với những thông tin cần thiết và có quyền ra các quyết định độc lập. Mục tiêu của người quản lý là cho phép nhân viên và các đối tác tiếp cận thông tin và đưa ra các quyết định độc lập.

Dịch vụ khách hàng thường xuyên là ví dụ điển hình nhất của việc trao quyền thất bại, một tiền lệ từ BrainQUICKEN sẽ minh họa cho mức độ nghiêm trọng cũng như khả năng giải quyết đơn giản những vấn đề có thể xảy ra.

Năm 2002, tôi đã thuê dịch vụ theo dõi đơn hàng và giao hàng cho khách nhưng vẫn tự giải quyết những vấn đề liên quan tới sản phẩm. Kết quả ra sao ư? Tôi nhận hơn 200 Email mỗi ngày, mất cả ngày làm việc để trả lời các Email này và khối lượng Email gửi về tăng với tốc độ hơn 10% mỗi tuần! Tôi phải ngừng quảng cáo và hạn chế giao hàng, bởi mỗi dịch vụ khách hàng tăng thêm lại làm tôi tổn thọ hơn. Đây không phải là một mô hình linh hoạt. Hãy nhớ điều này, bởi nó rất quan trọng về sau. Mô hình trên không linh hoạt do tồn tại một điểm tắc nghẽn thông tin và quyết định: đó là tôi.

Có giải thích nào thuyết phục cho luận điệu trên không ư? Phần lớn những Email trong hòm thư của tôi không hề liên quan tới sản phẩm mà là những yêu cầu từ các đại diện dịch vụ khách hàng thuê ngoài hỏi xin ý kiến về những vấn đề khác nhau:

- Khách hàng thông báo anh ta vẫn chưa nhận được hàng. Chúng tôi nên xử lý thế nào?
- Khách hàng gặp rắc rối khi thông quan. Chúng tôi có thể gửi lại hàng tới địa chỉ ở Mỹ không?

- Khách hàng cần sản phẩm để phục vụ cho một cuộc thi sẽ diễn ra trong hai ngày nữa. Chúng tôi có thể gửi hàng qua đêm không? Nếu được, chúng tôi nên đặt giá bao nhiêu?

Danh sách câu hỏi cứ kéo dài vô tận. Hàng trăm, hàng ngàn tình huống khác nhau khiến tôi không thể tự tay trả lời hết, và tôi cũng không đủ thời gian hay kinh nghiệm để làm khác đi.

Thật may mắn, một người có kinh nghiệm trong việc này: những đại diện thuê ngoài. Tôi đã gửi từng Email tới cho tất cả những người giám sát. Những người này ngay lập tức chuyển tình trạng 200 Email mỗi ngày xuống chưa đến 20 Email mỗi tuần:

Xin chào,

Tôi muốn sử dụng một chính sách mới thay cho tất cả những chính sách khác.

Hãy làm hài lòng khách hàng. Nếu có những vấn đề cần giải quyết với chi phí ít hơn 100 đôla, hãy tự đưa ra quyết định.

Email này là lời chấp nhận chính thức và yêu cầu người nhận giải quyết mọi việc với chi phí dưới 100 đôla mà không cần liên lạc với tôi. Tôi không còn là khách hàng của bạn, khách hàng của tôi là khách hàng của bạn.

Đừng hỏi xin ý kiến của tôi. Hãy làm những việc bạn cho là đúng, và chúng ta sẽ cùng điều chỉnh lại sau.

Xin cảm ơn. Tim

Khi phân tích kỹ lưỡng, chúng ta có thể thấy rõ hơn 90% những vấn đề trong các Email có thể được giải quyết với chi phí nhỏ hơn 20 đôla. Tôi đã xem lại kết quả tài chính của việc trao quyền quyết định hàng tuần trong vòng một tháng, sau đó hàng tháng, rồi hàng quý.

Thật đáng ngạc nhiên, chỉ số IQ của một người dường như tăng gấp đôi khi bạn giao trọng trách và thể hiện sự tin tưởng dành cho họ. Chi phí cho tháng đầu tiên nhiều hơn so với khi tôi quản lý vi mô khoảng 200 đôla. Tuy nhiên, tôi lại tiết kiệm được hơn 100 giờ làm việc mỗi tháng, khách hàng nhận được dịch vụ nhanh hơn, tỷ lệ hàng bị trả lại giảm xuống dưới 3% (tỷ lệ trung bình toàn ngành là 10-15%), và những nhân viên thuê ngoài phải dành ít thời gian cho tôi hơn. Kết quả là tăng trưởng nhanh, lợi nhuận cận biên tăng và mọi người đều hài lòng.

Người ta thông minh hơn bạn tưởng. Hãy cho mọi người cơ hội tự chứng tỏ mình.

Nếu là một nhân viên chịu sự quản lý vi mô, bạn hãy nói chuyện thẳng thắn với cấp trên, giải thích rằng bạn muốn làm việc năng suất hơn và ít làm phiền tới sếp hơn. “Tôi không muốn phải gây phiền nhiễu cho sếp nhiều như vậy và còn cản trở những công việc quan trọng của sếp nữa. Tôi đã đọc một số cuốn sách và có vài ý kiến để tăng hiệu quả làm việc. Sếp có thể dành ra một phút không?”

Trước khi nói chuyện với cấp trên, bạn cần phát triển một loạt các “quy tắc” như trong ví dụ trước. Những quy tắc này cho phép bạn làm việc độc lập hơn. Cấp trên có thể kiểm tra kết quả đạt được từ những quyết định của bạn hàng ngày hay hàng tuần trong những giai đoạn đầu tiên. Bạn hãy đề nghị sếp cho bạn thử cách này trong vòng một tuần và kết thúc cuộc nói chuyện bằng câu: “Tôi rất muốn thử làm việc theo cách này. Liệu chúng ta có thể thử dùng phương pháp này trong vòng một tuần không?” Hay như tôi thường nói: “Cách này nghe có hợp lý không?” Người ta thường không gán tiếng bất hợp lý cho việc gì cả.

Bạn cần biết sếp là người giám sát chứ không phải là chủ nô. Hãy tự chứng minh bản thân là một kẻ thách thức không mệt mỏi với thực trạng và rồi hầu hết mọi người sẽ không dám thách thức bạn, đặc biệt là trong những vấn đề liên quan tới tăng hiệu quả công việc.

Nếu bạn là một doanh nhân vẫn giữ cung cách quản lý vi mô, bạn cần biết ngay cả khi bạn có thể làm điều gì đó tốt đẹp hơn cho mọi người, điều đó không có nghĩa là

bạn cần làm những công việc vụn vặt. Hãy trao quyền cho nhân viên để họ làm việc mà không gây phiền nhiễu cho bạn.

ĐIỂM MÁU CHÓT là bạn chỉ có những quyền lợi mà bạn đấu tranh để giành được.

Hãy đề ra những quy tắc theo ý thích của mình: Giới hạn thời gian liên hệ, buộc mọi người phải xác định rõ yêu cầu của họ trước khi dành thời gian tiếp họ, và xử lý vào thời điểm nhất định những nhiệm vụ lặp đi lặp lại để tránh gây gián đoạn cho những dự án quan trọng hơn. Đừng để mọi người làm phiền bạn. Hãy xác định trọng tâm và rồi bạn sẽ tìm được phong cách sống cho riêng mình.

Trong phần tiếp theo, Tự Động Hóa (Automation), chúng ta sẽ tìm hiểu cách thức nhóm NR kiếm tiền mà không cần quản lý và loại bỏ chướng ngại vật lớn nhất: chính bản thân mình.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Người ta thường nghĩ thật tuyệt vời khi là một thiên tài, song lại không biết rằng thật khó khăn khi phải chịu đựng tất cả những kẻ đốt nát trên đời.

- CALVIN, thành viên công ty Calvin và Hobbes

Hãy học cách xác định và chiến đấu với những nhân tố gây gián đoạn.

Điều này sẽ thực sự dễ dàng nếu bạn đã tuân theo các quy tắc, câu trả lời và lộ trình. Nhiệm vụ của bạn là ngăn cản bản thân và những người khác khỏi những công việc không quan trọng và ít cản trở tiến trình thực hiện những nhiệm vụ quan trọng khác.

Khác với chương trước, chương này nêu ra các hành động cần thiết, dựa trên các ví dụ và trường hợp cụ thể. Do vậy, phần này sẽ không nhắc lại mà chỉ tóm tắt nội dung trên. Một số chi tiết mới khó hiểu, vì thế bạn cần đọc lại chương này để hiểu rõ hơn.

Bản tóm tắt ngắn gọn như sau:

1. Hãy xây dựng những hệ thống nhằm hạn chế khả năng tiếp cận với bạn qua Email và điện thoại, đồng thời chuyển hướng những mối liên lạc không phù hợp.

Hãy bật ngay chế độ trả lời tự động của cả Email và điện thoại. Chuẩn bị thật nhiều cách lãng tránh. Tập thói quen hỏi: “Tôi giúp gì được đây?” thay vì “Anh khỏe chứ?” Hãy nói những vấn đề thật cụ thể và nhớ rằng - không chuyện trò. Tập trung vào những hành động khẩn cấp và thực hành chính sách “không làm phiền”.

Tránh họp hành nếu được.

- Sử dụng Email thay vì gặp mặt trực tiếp để giải quyết các vấn đề
- Sử dụng cách thuyết phục (bằng giải pháp “bán chó con”)

Nếu các cuộc họp không tránh được thì hãy nhớ những điều sau:

- Tham gia họp với những mục tiêu rõ ràng.
- Định ra thời gian kết thúc hoặc xin phép về sớm.

2. Tích lũy công việc nhằm hạn chế chi phí vận hành và dành nhiều thời gian cho những việc trọng đại.

Tôi nên sử dụng phương pháp “tích lũy” với những công việc nào? Tức là, tôi nên đặt lịch trình cố định cho những công việc nào (chẳng hạn giặt là, mua sắm, trả lời thư, thanh toán hóa đơn, hay báo cáo bán hàng) để tránh lãng phí thời gian lặp đi lặp lại những việc này.

3. Đặt ra hay yêu cầu được thực hiện những hướng dẫn và quy tắc độc lập dưới sự giám sát thông qua báo cáo kết quả.

Loại bỏ những điểm tắc nghẽn thông tin. Nếu là nhân viên, bạn hãy tự tin vào bản thân và yêu cầu được thử làm việc độc lập hơn. Hãy chuẩn bị trước những “quy tắc” và yêu cầu cấp trên cho phép sau một bài thuyết trình ứng khẩu đầy ấn tượng. Hãy

nhớ phương án “bán chó con” - thử dùng phương án này một lần xem sao.

Nếu bạn là quản lý hay doanh nhân, hãy cho nhân viên cơ hội chứng tỏ mình. Xác suất xảy ra những vấn đề không thể giải quyết hay phải mất chi phí cao để sửa chữa là rất nhỏ, trong khi đó bạn chắc chắn sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian. Hãy nhớ lợi ích chỉ được khai thác nếu bạn có thể sử dụng nó. Do đó, bạn cần tiết kiệm thời gian.

► THỬ THÁCH NGỌT NGÀO

Tìm lại đứa trẻ búng bình (2 ngày)

Trong vòng hai ngày tới, hãy làm như tất cả những đứa trẻ lên hai và nói “không” với tất cả các yêu cầu. Không cần lựa chọn. Từ chối tất cả mọi đề xuất sẽ không khiến bạn bị mất việc ngay đâu. Bạn cần biết ích kỷ. Cũng giống như bài tập lần trước, mục tiêu lần này không phải là kết quả, mà là loại trừ những nhân tố gây lãng phí thời gian - vì vậy bạn cần: tập trở nên thoải mái với việc nói “không”. Sau đây là một vài câu hỏi bạn cần từ chối:

- Bạn có thể cho tôi một phút không?
- Bạn có muốn đi xem phim tối nay/tối mai không?
- Bạn giúp tôi việc này được không?

“Không” sẽ là câu trả lời ấn định cho mọi lời đề nghị. Đừng có bịa ra những lý do thoái thác. Hãy trả lời một câu đơn giản như: “Rất tiếc, nhưng thật sự tôi không thể; hiện giờ tôi có quá nhiều việc cần làm.”

Bước III A - Automation (Tự động hóa)

Scotty: Tất cả là của ngài, thưa ngài. Tất cả hệ thống được tự động hóa và đã sẵn sàng. Một chú tinh tinh và hai nhân viên học việc cũng có thể điều hành hệ thống này!

Đại Tá Kirk: Cảm ơn anh, Scott. Tôi sẽ cố không sử dụng nó một mình.

- *Trích phim STAR TREK (Du hành giữa các vì sao)*

8. Đi tìm nguồn lực sống từ bên ngoài¹

TRÚT BỎ NHỮNG GÁNH NẶNG VÀ TẬN HƯỞNG ÍCH LỢI CỦA ĐẦU CƠ TOÀN CẦU²

Sự giàu có của một người tỷ lệ thuận với số công việc anh ta có thể chuyển giao cho người khác.

- HENRY DAVID THOREAU, nhà tự nhiên học

Nếu tôi kể câu chuyện này cho bạn nghe, chắc hẳn bạn sẽ không tin, vì thế tôi sẽ để anh bạn AJ Jacobs làm thay tôi việc này.

Câu chuyện này sẽ đặt nền móng cho những điều không tưởng, những việc mà tự bạn có thể thực hiện.

1 Outsourcing: Việc một thể nhân hay pháp nhân chuyển giao việc thực hiện toàn bộ một chức năng sản xuất - kinh doanh nào đó, bao gồm cả tài sản vật chất và nhân lực cho một nhà cung cấp dịch vụ bên ngoài chuyên môn hóa trong lĩnh vực đó.

2 Geoarbitrage: Là khai thác triệt để việc đặt giá toàn cầu và khác biệt tiền tệ nhằm thu lợi nhuận hoặc phục vụ cho đời sống cá nhân.

Đi tìm nguồn lực cuộc sống từ bên ngoài

(Một câu chuyện có thật của Jacobs, Tổng biên tập tạp chí Esquire)

VIỆC XẢY RA một tháng trước. Khi đó tôi đang đọc được một nửa cuốn *The World is Flat* (Thế giới phẳng), cuốn sách bán rất chạy của tác giả Tom Friedman. Toàn bộ cuốn sách nói về quá trình chuyển lao động sang Ấn Độ và Trung Quốc, đó không chỉ là việc hỗ trợ kỹ thuật và chế tạo xe hơi, mà còn nhằm dịch chuyển mọi ngành công nghiệp tại Mỹ, từ luật pháp, ngân hàng tới kế toán.

Tôi không phải là chủ một doanh nghiệp lớn; thậm chí tôi còn chẳng có lấy nổi một chiếc thẻ doanh nhân mới nhất. Tôi là một nhà báo, một biên tập viên làm việc tại nhà, trong bộ đồ soóc, hay bộ pyjama nếu cần lịch sự hơn. Và rồi, tôi nghĩ, tại sao chỉ có 500 công ty đứng đầu do tạp chí *Fortune* bình chọn được hưởng tất cả mọi tiện ích? Tại sao tôi lại không thể tham gia vào xu hướng kinh doanh lớn nhất của thế kỷ mới này? Tại sao tôi lại không thể thuê ngoài những nhiệm vụ thứ yếu? Tại sao tôi không thể thuê ngoài đời sống của mình?

Ngày hôm sau, tôi gửi Email cho Brickwork, một trong những công ty mà Friedman đã đề cập tới trong cuốn sách của mình. Brickwork là công ty có trụ sở đặt tại Bangalore, Ấn Độ. Công ty này cung cấp dịch vụ “trợ lý Giám đốc từ xa” cho đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp tài chính, các công ty y tế cần xử lý thông tin. Trong Email, tôi viết cần thuê một người giúp giải quyết các công việc liên quan tới Esquire như nghiên cứu, chuẩn hóa memo... Giám đốc Điều hành chính của công ty, ông Vivek Kulkarni, đã trả lời “thật vinh hạnh được nói chuyện với một người tầm cỡ như anh.” Thật sự, tôi rất thích câu này. Tôi chưa bao giờ có tiếng tăm. Ở Mỹ, không mấy khi tôi yêu cầu một ông chủ của Bennigan phải kính trọng mình, vì thế tôi rất hài lòng khi biết mình có tiếng tăm tại Ấn Độ.

Vài ngày sau, tôi nhận được Email từ người “trợ lý từ xa” mới.

Kính gửi ngài Jacobs,

Tôi là Honey K.Balani. Tôi rất vui lòng được làm trợ lý cho ngài trong công việc biên tập cũng như trong công việc cá nhân của ngài. Tôi sẽ cố gắng đáp ứng những yêu cầu của ngài để ngài có thể hài lòng như mong đợi.

Hài lòng như mong đợi. Điều này thật tuyệt. Nhớ lại hồi tôi còn làm việc tại văn phòng, tôi cũng từng có trợ lý, nhưng chưa bao giờ chúng tôi nói về vấn đề “hài lòng như mong đợi”. Thực tế, từ ngữ này chúng tôi chỉ sử dụng trong những cuộc họp trọng thể với bộ phận nhân sự mà thôi.

* * *

TÔI ĐI ĂN TÔI với anh bạn Misha của tôi. Anh này lớn lên tại Ấn Độ, đã thành lập một công ty phần mềm, và nhờ đó trở nên rất giàu có. Tôi nói với anh về vấn đề tìm nguồn lực từ bên ngoài. Misha gợi ý: “Anh nên gọi cho công ty Your Man (YMII) tại Ấn Độ.” Anh giải thích đây là một công ty dành cho những thương gia Ấn Độ đã ra nước ngoài nhưng vẫn còn cha mẹ tại New Delhi hay Mumbai. YMII là công ty chuyên về dịch vụ quản gia để cung cấp cho những thương gia này - công ty sẽ mua vé xem phim, điện thoại di động, và những đồ dùng khác cho các bậc cha mẹ.

Tuyệt vời. Điều này sẽ nâng việc thuê ngoài của tôi lên một tầm cao mới. Tôi sẽ có một đơn vị lao động tinh giản và hữu ích: Honey sẽ giải quyết những vấn đề công việc, còn YMII có thể giúp tôi trong những vấn đề đời sống như thanh toán hóa đơn, sắp xếp các kỳ nghỉ, mua sắm trực tuyến. Rất may, YMII đồng tình với ý kiến này và mong rằng đội ngũ trợ giúp cho tập đoàn Jacobs sẽ tăng gấp đôi.

* * *

HONEY ĐÃ hoàn tất công việc đầu tiên cho tôi: nghiên cứu về người phụ nữ được tạp chí Esquire bình chọn là Người Phụ Nữ Gọi Cảm Nhất hiện nay. Tôi có nhiệm vụ viết tiểu sử về người này, và tôi thực sự không muốn phải kiên trì đọc tất cả các trang web ngạt thở về cô ta. Khi tôi mở tập tài liệu Honey gửi, tôi đã có suy nghĩ: nước Mỹ thật ngu ngốc. Trong tập tài liệu của Honey có đủ cả bản đồ, cả chú thích, thậm chí cả

những phân tích quy củ về con vật nuôi, số đo và những món ăn ưa thích của cô này. Nếu mọi người dân Bangalore đều được như Honey, thì tôi cũng cảm thấy tiếc cho những cử nhân của Mĩ. Họ đang phải đương đầu với một đội quân Ấn Độ giỏi giang, lịch thiệp và khát việc làm.

* * *

TRÊN THỰC TẾ, mấy ngày sau, tôi đã chuyển giao tất cả những công việc vặt trực tuyến cho Asha (theo dịch vụ cá nhân YMII): thanh toán hóa đơn, mua sắm đồ dùng từ drugstore.com, tìm mua cho con trai một chú ếch Tickle Me Elmo¹. (Thật ra thì cửa hàng đã hết sạch Tickle Me Elmo, vì thế, Asha đã mua một con Chicken Dance Elmo - một quyết định sáng suốt). Tôi yêu cầu Asha gọi cho Cingular về kế hoạch điện thoại di động của tôi. Chỉ phỏng đoán thôi, nhưng tôi cá là cô ta đã gọi từ Bangalore tới New Jersey, sau đó lại gọi cho một nhân viên của Cingular tại Bangalore. Ý nghĩ này khiến tôi cảm thấy vui.

¹ Chú ếch bằng bông màu đỏ với đôi mắt to và cái mũi màu cam, xuất hiện trong loạt chương trình truyền hình Sesame Street từ giữa những năm 1980, rất được trẻ em mến mộ.

* * *

HÔM NAY đã là buổi sáng thứ Tư của cuộc sống “thuê ngoài” của tôi. Khi tôi bật máy tính lên, hòm thư nhận đã đầy những thông tin mới cập nhật từ những trợ lý. Cảm giác có người làm việc cho mình khi đang ngon giấc thật là kỳ lạ, nhưng cũng thật tuyệt vời. Tôi đã không lãng phí thì giờ ngay cả khi đang ngủ; mọi việc vẫn đang được hoàn thành.

* * *

HONEY là người bảo vệ cho tôi. Hãy xem xét điều này: Vì một vài lý do nào đó, Ủy Ban Du Lịch Colorado liên tục gửi Email cho tôi. (Thường thì họ thông báo cho tôi về một lễ hội ở Colorado Springs; trong lễ hội này có vai hề nổi tiếng nhất thế giới.) Tôi

yêu cầu Honey hãy lịch thiệp đề nghị họ dừng việc gửi những thông báo này lại. Sau đây là nội dung bức thư của Honey:

Kính thưa quý ngài,

Ông Jacobs thường xuyên nhận được thư thông báo từ bộ phận tin tức Colorado. Đây đều là những thông tin lý thú. Tuy nhiên, những thông tin này lại không phù hợp với tạp chí Esquire.

Chúng tôi cũng hiểu được quý ngài đã rất nỗ lực trong việc viết ra và gửi những bài báo này cho chúng tôi. Rất tiếc, việc đọc những bài báo và Email này gây lãng phí rất nhiều thời gian cho phía chúng tôi.

Hiện tại, những bức thư này không phục vụ mục đích đúng đắn cho cả hai bên. Vì vậy, chúng tôi đề nghị quý ngài dừng việc gửi thư lại.

Yêu cầu trên không có ý đánh giá thấp công việc nghiên cứu của quý ngài.

Chúng tôi rất hi vọng nhận được sự thông cảm của quý ngài.

Xin chân thành cảm ơn!

Honey K B

Đây có lẽ là lời từ chối hay nhất trong lịch sử báo chí. Lời từ chối này rất lịch sự, nhưng lại ngầm thể hiện thái độ không hài lòng. Honey dường như rất phần nộ về việc Colorado gây lãng phí thời gian quý giá của ngài Jacobs.

Tôi quyết định kiểm tra mối quan hệ logic tiếp theo: hôn nhân của mình. Những cuộc cãi vã với vợ đang khiến tôi đau đầu - một phần vì Julie, vợ tôi tranh luận có lý hơn. Có thể Asha sẽ làm tốt hơn:

Gửi Asha,

Vợ tôi rất khó chịu vì tôi quên không lấy tiền từ máy rút tiền tự động... Liệu cô có thể nói với vợ tôi rằng tôi yêu cô ấy và khéo léo nhắc nhở vợ tôi rằng chính cô ấy cũng có khi hay quên - tháng trước cô ấy đã để mất ví tới hai lần. Và cô ấy cũng quên mua bấm móng tay cho Jasper.

AJ

Tôi không thể diễn tả tôi đã thích thú thế nào với kết quả nhận được từ việc gửi lá thư này cho Asha. Khó có thể yêu cầu nhiều hơn từ vợ qua một Email gửi từ cách đó nửa vòng trái đất.

Sáng hôm sau, Asha thay mặt tôi đã viết Email cho vợ tôi, nội dung như sau:

Julie thân yêu!

Anh thực sự rất hiểu tại sao em lại giận đến thế khi anh quên không lấy tiền từ máy rút tiền tự động. Anh thật đáng trí, anh xin lỗi.

Nhưng anh chắc chắn rằng, điều này không thể thay đổi được tình yêu anh dành cho em...

P.S. Đây là thư Asha viết thay mặt cho ngài Jacobs

Yêu em

AJ

Như thể Email này vẫn chưa đủ, Asha còn gửi cho Julie một bưu thiếp điện tử. Tôi thử nhấn vào đó: thiếp in hình hai chú gấu Teddy đang ôm nhau, với dòng chữ “Bất kỳ khi nào em cần một vòng tay âu yếm, anh sẽ ở bên em... Anh xin lỗi, em yêu.”

Chà! Những nhân viên thuê ngoài của tôi thật tuyệt vời! Họ đang cứu tôi thoát khỏi chính mình.

Mặt khác, Julie dường như rất hài lòng: “Thật tuyệt, anh yêu. Em tha lỗi cho anh rồi.”

* * *

MẶC DÙ đã trải qua ba tuần với đội trợ giúp, tôi vẫn cảm thấy căng thẳng. Có lẽ, lỗi là do món đồ Chicken Dance Elmo, thứ đồ chơi con trai tôi yêu thích vô cùng còn tôi thì lại đang phát điên lên vì nó. Cho dù vì lý do gì chẳng nữa, tôi quyết định giờ là lúc để chinh phục một mặt trận mới: thuê cuộc sống nội tại của tôi.

Trước tiên, tôi thử ủy thác cho nhân viên liệu pháp tâm lý của tôi. Tôi dự định đưa cho Asha danh sách những chứng bệnh loạn thần kinh chức năng của tôi cùng với một hay hai chuyện vặt vãnh nhỏ, sau đó yêu cầu cô nói chuyện với bác sĩ tâm lý của tôi trong vòng 50 phút. Kế hoạch hay đấy chứ, phải không? Nhưng bác sĩ tâm lý của tôi đã từ chối. Có lẽ do vấn đề đạo đức nghề nghiệp. Tốt thôi. Thay vào đó, tôi đề nghị Asha gửi cho tôi một bản ghi nhớ nghiên cứu kỹ càng về những liệu pháp giải tỏa căng thẳng thần kinh. Những liệu pháp này có hơi hướng của Ấn Độ, với một vài hình ảnh minh họa và tư thế tập yoga.

Giải pháp này cũng khá ổn, nhưng chưa đủ. Tôi quyết định mình cần phải giao phó cả những nỗi lo lắng của bản thân. Trong suốt vài tuần trước, tôi đã điên đầu nhức óc vì mất quá lâu để hoàn thành một hợp đồng kinh doanh. Tôi đã hỏi Honey liệu cô ấy có đồng ý đầu đầu vì việc này thay tôi không. Chỉ trong vài phút mỗi ngày thôi. Cô ta cho đây là một ý tưởng rất hay: “Tôi sẽ lo lắng về vấn đề này hàng ngày”, cô viết: “Ngài không cần phải lo lắng đâu.”

Việc ủy thác cuộc sống nội tại là một trong những thí nghiệm thành công nhất trong tháng của tôi. Mỗi khi bắt đầu trầm ngâm suy nghĩ, tôi lại tự nhắc nhở mình Honey đã làm việc đó thay tôi. Thế là tôi cảm thấy thư giãn. Tôi không hề đùa cợt đâu - chỉ riêng việc này thôi cũng rất đáng giá đấy.

Bạn sẽ ở đâu?

Tương lai là ở đây. Nó vẫn chưa được phân phát rộng rãi đâu.

- WILLIAM GIBSON, tác giả cuốn Neuromancer, người đã sáng tạo ra thuật ngữ “cyberspace” vào năm 1984

Đây là một bản tóm lược ngắn gọn về toàn bộ vấn đề tự động hóa.

Khi tôi thức giấc sáng nay, và được biết hôm nay là thứ Hai, tôi đã kiểm tra hòm thư một tiếng đồng hồ sau bữa sáng.

Sowmya, quốc tịch Ấn Độ, tìm ra một người bạn học phổ thông đã mất liên lạc từ lâu của tôi, còn Anakool, nhân viên của YMII đã kết hợp những bản báo cáo nghiên cứu trên Exel về mức độ hài lòng khi về hưu và số giờ làm việc trung bình hàng năm trong các lĩnh vực khác nhau. Những cuộc phỏng vấn trong tuần được sắp xếp bởi một trợ lý ảo thứ ba, người cũng tìm ra thông tin liên lạc với những ngôi trường đấu kiếm tốt nhất Nhật Bản và những giáo viên dạy Salsa¹ hàng đầu Cuba. Trong tệp Email tiếp theo, tôi rất hài lòng được biết tuần trước, kế toán trưởng tổng hợp của công ty tại hạt Tennessee, bang Beth, đã giải quyết gần hết hàng tá công việc - khiến cho những khách hàng lớn tại Trung Quốc và Nam Phi rất hài lòng. Anh này cũng hợp tác với các nhân viên kế toán của tôi tại Michigan trong vấn đề thuế doanh thu. Khoản tiền thuế này đã được trả thông qua thẻ tín dụng của tôi, và thoát nhìn qua tài khoản vãng lai, có thể thấy Shane và các đồng nghiệp đã phải nộp nhiều thuế hơn tháng trước. Mọi việc đều hoàn hảo trong thế giới tự động hóa.

Hôm nay quả là một ngày nắng đẹp và tôi đóng laptop lại với nụ cười trên môi. Tôi phải trả 4 đôla cho một bữa ăn sáng tự chọn có cà phê và nước cam. Lương trả cho những nhân viên thuê ngoài người Ấn Độ cũng chỉ có 4 - 10 đôla một giờ. Những nhân viên thuê ngoài nội địa được trả công dựa trên kết quả làm việc, hay khi sản phẩm được giao đi. Điều này đã tạo nên một hiện tượng kinh tế kỳ lạ: không thể xảy ra trường hợp dòng tiền âm.

1 Một môn nhảy.

Mọi việc lý thú bắt đầu khi bạn kiếm ra tiền đô, chi trả bằng đồng peso¹ còn bồi

thường thiệt hại bằng đồng rupee². Nhưng đó mới chỉ là khởi đầu.

1 Tiền tệ các nước châu Mỹ Latin.

2 Tiền Ấn Độ.

Nhưng tôi chỉ là một nhân viên!

Tự động hóa có ích cho tôi như thế nào?

Không ai có thể đem lại tự do cho bạn. Không ai có thể đem lại công bằng, bình đẳng cho bạn. Là một con người, bạn phải tự giành lấy những quyền đó.

- MALCOLM X, một tu sĩ Hồi giáo Mỹ gốc Phi, phát ngôn viên cho tổ chức Quốc gia Hồi giáo

Thuê một trợ lý riêng từ xa là điểm khởi đầu lớn lao, đánh dấu thời điểm bạn học cách ra mệnh lệnh và làm chủ thay vì mãi là kẻ bị sai khiến. Đây là một bước luyện tập nhỏ để sở hữu kỹ năng quan trọng nhất của nhóm NR: quản trị từ xa và trao đổi thông tin.

Đã tới lúc học cách làm chủ. Đây không phải là việc lãng phí thời gian. Việc này chi phí thấp, rủi ro nhỏ. Dù bạn cần hay không cần ai đó lúc này không quan trọng. Đây chỉ là một bài tập.

Đây cũng là bài thử nghiệm thay đổi tinh thần doanh nhân của bạn: Bạn có thể quản lý (hướng dẫn và trừng phạt) những người khác không? Nếu được hướng dẫn tận tình và thực hành tốt, tôi tin bạn làm được. Hầu hết các doanh nhân thất bại vì họ lao mình xuống hồ nước sâu mà chưa hề học bơi. Sử dụng một trợ lý ảo (virtual assistant) là một bài tập đơn giản, hoàn toàn ưu việt. Nhờ bài tập này, bạn sẽ có được những kỹ năng quản lý căn bản trong vòng 2-4 tuần mà chỉ tiêu tốn khoảng 100-400 đôla. Đây không phải là một khoản chi phí mà chính là một khoản đầu tư với tỷ lệ ROI¹ rất cao. Khoản đầu tư này sẽ được thu hồi sau tối đa là 10-14 ngày, sau đó lợi nhuận sẽ tồn tại dưới dạng tiết kiệm thời gian.

1 Tỷ lệ lợi nhuận trên số tiền đầu tư.

Trở thành một thành viên của nhóm NR không đơn thuần là làm việc tốt hơn mà còn là xây dựng được một hệ thống làm việc thay thế bạn.

Đây chính là bài tập đầu tiên.

Ngay cả khi bạn không có dự định trở thành một doanh nhân, bài tập này chính là sự kế tục hoàn hảo của nguyên lý 80/20 và quá trình loại bỏ: Chuẩn bị người thay thế cho bạn (ngay cả khi điều này không bao giờ xảy ra) sẽ đem lại một hệ thống quy tắc hoàn thiện nhằm loại bỏ những công việc không cần thiết trong lịch trình của bạn. Những nhiệm vụ thứ yếu sẽ biến mất khi bạn thuê người thực hiện hết những nhiệm vụ đó.

Thế còn chi phí thì sao?

Đây chính là chương ngại khó vượt qua nhất đối với hầu hết mọi người. Nếu tôi có thể làm những việc vặt đó tốt hơn một trợ lý, tại sao tôi phải bỏ tiền ra thuê họ làm gì? Bởi vì mục đích của bạn là giải phóng thời gian nhằm tập trung vào những việc lớn lao và quan trọng hơn.

Chương này là một bài tập chi phí thấp nhằm giúp bạn vượt qua sự hạn chế của phong cách sống này. Chắc chắn bạn sẽ nhận ra rằng bạn luôn có thể tự làm việc gì đó với chi phí thấp hơn. Song điều đó không có nghĩa bạn cần dành thời gian làm việc đó. Nếu bạn tiêu tốn thời gian của mình, đáng giá 20-25 đôla/giờ, đó sẽ là sự sử dụng nguồn lực phi hiệu quả. Bạn cần có những bước đi khởi động trong công cuộc thuê người làm việc. Rất ít người làm được điều này, đó chính là lý do tại sao rất ít người có được một phong cách sống lý tưởng.

Ngay cả khi chi phí theo giờ cao hơn mức lương bạn hiện được trả, việc thuê trợ lý này cũng đáng giá. Chúng ta giả định bạn kiếm được 50.000 đôla, tức là 25 đôla/giờ (làm việc từ 8 giờ sáng tới 5 giờ chiều, từ thứ Hai tới thứ Sáu, trong vòng 50 tuần mỗi năm). Nếu bạn trả cho một trợ lý ảo cao cấp 30 đôla/giờ, và người này tiết kiệm cho bạn một ca làm việc 8 giờ mỗi tuần, chi phí của bạn (trừ đi phần lương bạn được

nhận) là 40 đôla cho một ngày không phải làm việc. Bạn có sẵn lòng trả 40 đôla/tuần để được làm việc từ thứ Hai tới thứ Năm không? Tôi thì rất sẵn sàng, và tôi đã làm như vậy. Hãy nhớ rằng, đây chỉ là kịch bản chi phí xấu nhất thôi.

Nhưng nếu cấp trên bạn lại hành động quái đản thì sao?

Đây thực chất chẳng phải vấn đề gì to tát. Phòng hơn chóng. Sếp bạn chẳng có lý do gì để tìm hiểu xem bạn có thực hiện những nhiệm vụ thiếu khôn ngoan hay không. Lựa chọn đầu tiên của bạn là giao phó những công việc cá nhân. Thời gian rất quan trọng và nếu bạn vẫn đang dành thời gian cho những việc vụn vặt, một trợ lý ảo sẽ cải thiện đời sống và nâng cao khả năng quản lý cho bạn. Lựa chọn thứ hai là ủy thác những nhiệm vụ kinh doanh không bao gồm các thông tin tài chính hay liên quan tới uy tín và danh tiếng của công ty bạn.

Bạn đã sẵn sàng xây dựng đội quân trợ lý riêng chưa? Trước tiên, chúng ta hãy nhìn vào mặt hạn chế của công việc ủy thác. Chúng ta cần hiểu vài điều để tránh việc lạm dụng sức mạnh và hành vi phí phạm lợi ích của ủy thác.

Những mối nguy cơ từ việc ủy thác: Trước khi bắt tay thực hiện

Quy tắc đầu tiên khi sử dụng bất kỳ công nghệ nào trong kinh doanh đó là việc ứng dụng tự động hóa nhằm tăng hiệu quả làm việc. Quy tắc thứ hai là ứng dụng tự động hóa trong một khâu không hiệu quả sẽ làm giảm mức độ hiệu quả.

- BILL GATES

Bạn đã bao giờ bị ủy thác những công việc không phù hợp, bị giao phó những nhiệm vụ thứ yếu, hay bị yêu cầu thực hiện một việc

ít hiệu quả nhất chưa? Những việc như thế chẳng hề vui thú hay đem lại năng suất gì.

Bây giờ là lúc bạn chứng tỏ mình giỏi giang hơn. Ủy thác là một bước tiến xa hơn trong công cuộc giảm trừ; đó không phải là cái cớ để tạo thêm những việc không cần

thiết. Xin hãy nhớ - nếu một việc không quan trọng hay không được xác định rõ ràng thì không nên làm việc đó.

Hãy loại trừ những việc không cần thiết trước khi bạn tiến hành ủy thác.

Đừng bao giờ tự động hóa những việc có thể loại bỏ được. Và cũng đừng bao giờ ủy thác những việc có thể tự động hóa hay hợp lý hóa. Nếu không, thay vì lãng phí thời gian của chính mình, bạn sẽ lãng phí thời gian của người khác đồng thời còn tiêu tốn số tiền bạn phải nhọc công mới kiếm được. Vậy, làm cách nào để tận dụng điều này thành động cơ thúc đẩy hiệu quả và năng suất? Lúc này, bạn đang tiêu tiền của chính mình đấy. Bạn cần thấy thoải mái với việc này, bởi bước đi nhỏ trên cần vài khoản đặt cọc nhỏ.

Tôi đã đề cập tới vấn đề loại trừ trước khi ủy thác chưa nhỉ?

Ví dụ, các Giám đốc thường có trợ lý đọc Email giúp họ. Trong một số trường hợp, việc này rất hữu ích. Đối với trường hợp của tôi, tôi dùng hệ thống lọc thư rác, chế độ trả lời tự động với các câu hỏi thường gặp (FAQS1) và tự động chuyển thư tới trợ lý nhằm giảm tải việc đọc Email của mình xuống còn 10-20 bức mỗi tuần. Nhờ sử dụng những công cụ trên - loại trừ và tự động hóa, mà giờ đây tôi chỉ mất 30 phút mỗi tuần cho việc trả lời Email.

Tôi cũng không cần tới trợ lý sắp xếp các cuộc họp và đàm thoại vì tôi không còn tham gia họp hành. Nếu tôi cần sắp xếp một cuộc gọi 20 phút vào một tháng nào đó, tôi sẽ gửi đi trước một Email hai dòng, và thế là mọi việc kể như xong.

Nguyên tắc số một là xác lập các quy tắc và trình tự trước khi thuê thêm người làm. Thuê nhân viên nhằm giải quyết và thúc đẩy một quy trình cải tiến sẽ nhân đôi năng suất, còn thuê nhân viên để giải quyết một quy trình kém sẽ làm tăng thêm rắc rối.

1 Frequently Asked Questions.

Thế giới của tiềm năng

Tôi không thích nhặt những mẩu bánh vụn bỏ thí từ kẻ ngồi trên bàn và tự coi mình là chủ nhân của tôi. Tôi muốn một thực đơn với đầy đủ quyền lợi.

- GIÁM MỤC DESMOND TUTU, giáo sĩ, nhà hoạt động xã hội người Nam Phi

Câu hỏi tiếp theo là: “Bạn cần ủy thác những gì?” Đây là một câu hỏi hay, nhưng tôi không muốn đưa ra câu trả lời. Tôi muốn xem bộ phim hoạt hình Family Guy (Những đứa trẻ trong gia đình).

Sự thật là có vô số tác phẩm viết về ngừng làm việc. Ritika, nhân viên Brickwork và Venky, nhân viên của YMII rất có khả năng viết về vấn đề này, vì thế tôi chỉ đưa ra đây hai nguyên tắc chỉ đạo và dành phần miêu tả chi tiết công việc cho họ.

Nguyên tắc vàng số 1: Mỗi nhiệm vụ đem ủy thác phải là những công việc tốn nhiều thời gian và đã được xác định rõ. Nếu bạn giao việc mà không có phương hướng chính xác, điều đó sẽ không đem lại hiệu quả gì.

Nguyên tắc vàng số 2: Bạn cần thư giãn. Hãy yêu cầu nhân viên ở Bangalore hay Thượng Hải, với cương vị trợ lý riêng, gửi Email tới bạn bè hẹn ăn trưa, hay bàn bạc những vấn đề tương tự. Yêu cầu họ liên tục quấy rầy sếp của bạn bằng cách dùng các số lạ, gọi điện nói những chuyện tào lao. Hiệu quả không có nghĩa lúc nào cũng cần nghiêm túc. Được nắm quyền điều khiển ai đó một lúc cũng rất vui. Hãy giải tỏa căng thẳng để mọi việc không trở nên quá phức tạp về sau.

Hãy tự tin và làm theo cách của Howard Hughes

Howard Hughes là một nhà làm phim rất giàu có, cũng là một nhân vật lập dị của chương trình The Aviator (Viên phi công).

Ông rất nổi tiếng vì thường giao cho trợ lý làm những việc kỳ quặc. Sau đây là vài việc mà bạn có thể muốn tham khảo:

1. Sau vụ tai nạn máy bay đầu tiên, Hughes tiết lộ cho một người bạn rằng ông tin

mình hồi phục được là nhờ uống nước cam và tác dụng chữa lành vết thương của thứ đồ uống này. Ông cũng tin rằng để ngoài không khí lâu sẽ làm nước cam giảm hiệu lực chữa trị, do đó, ông luôn yêu cầu nước cam phải thật tươi, được cắt và vắt nước trước sự chứng kiến của ông.

2. Khi Hughes tham gia các hộp đêm tại Las Vegas, các trợ lý

có nhiệm vụ tiếp cận với các cô gái ông ưa thích. Nếu cô gái được mời và đồng ý ngồi vào bàn cùng Hughes, viên trợ lý sẽ đưa ra một biên bản thỏa thuận để cô ta ký vào đó.

3. Hughes có một thợ cắt tóc thường trực 24h/7 ngày trong tuần, nhưng ông chỉ cắt tóc và tỉa móng tay khoảng một lần mỗi năm.

4. Trong những năm ở khách sạn, người ta đồn Hughes thường yêu cầu trợ lý đặt một chiếc bánh mì kẹp thịt ở đúng một cửa hàng vào lúc bốn giờ chiều hàng ngày, cho dù ông có ở phòng hay không.

Trên thế giới mọi điều đều có thể xảy ra. Cũng giống như chiếc Model-T1 đã đưa ngành vận tải tới cuộc cách mạng sản xuất đại trà, những người trợ lý ảo sẽ giúp cho mỗi người từ già tới trẻ, đàn ông hay phụ nữ đều có thể có phong thái như một ngài tỉ phú. Đó chính là sự tiến bộ.

hông cần chờ gì nữa, giờ đây tôi xin được chuyển micro cho hai nhân vật khác. Bạn cần chú ý rằng YMII thực hiện cả những nhiệm vụ kinh doanh lẫn cá nhân, trong khi Brickwork chỉ tập trung vào các dự án kinh tế. Chúng ta hãy bắt đầu với những việc quan trọng nhưng chưa được làm sáng tỏ trước. Sau đó, chúng ta sẽ chuyển sang những nhiệm vụ cao cả và cuối cùng là những công việc lô bịch hay buồn cười. Để đem lại cho các bạn cảm giác thật nhất, tôi sẽ giữ nguyên lời văn của tác giả.

1 Mẫu xe do Henry Ford chế tạo năm 1908, là mẫu xe hơi bình dân đầu tiên trên thế giới, cũng là một trong những mẫu xe đầu tiên áp dụng công nghệ sản xuất hàng loạt.

Venky: Đừng đặt ra các giới hạn cho bản thân. Hãy cứ tìm đến chúng tôi nếu cần. Chúng tôi đã có kinh nghiệm tổ chức các bữa tiệc, sắp xếp chỗ nghỉ tại khách sạn, nghiên cứu các khóa học mùa hè, cân đối sổ sách kế toán, thiết kế các bản thảo ba chiều dựa trên các ấn bản. Bạn chỉ cần yêu cầu, chúng tôi có thể tìm ra nhà hàng dành cho thiếu nhi gần nhà bạn nhất để tổ chức sinh nhật cho bé trai yêu dấu của bạn, hạch toán các chi phí và sắp xếp buổi tiệc. Nhờ đó, bạn có thể dành thời gian cho công việc hay đi chơi với cậu con trai yêu dấu.

Liệu có điều gì mà chúng tôi không làm được? Chúng tôi không thể thực hiện bất kỳ nhiệm vụ nào đòi hỏi sự xuất hiện trực tiếp. Tuy nhiên, bạn sẽ ngạc nhiên khi biết các công việc được thực hiện nhanh gọn đến mức nào trong thời đại ngày nay.

Sau đây là những dịch vụ chúng tôi thường cung cấp:

=> sắp xếp lịch họp, phỏng vấn => tìm kiếm thông tin qua Internet => duy trì các cuộc hẹn, các việc vặt và những nhiệm vụ khác => mua sắm đồ dùng trực tuyến => thiết kế các văn bản pháp luật => duy trì hoạt động của trang web - những mảng không đòi hỏi chuyên gia thiết kế trang web chuyên nghiệp (như thiết kế web, đưa trang web vào hoạt động, cập nhật các thông tin lên trang web) => giám sát, biên tập và đưa ra những nhận xét trên các cuộc thảo luận trực tuyến => đăng tuyển nhân viên trên web => soạn thảo văn bản => đọc và biên tập tài liệu => nghiên cứu trực tuyến nhằm cập nhật nhật ký điện tử => cập nhật cơ sở dữ liệu cho phần mềm quản trị quan hệ khách hàng => quản lý quy trình tuyển dụng => cập nhật hóa đơn và thanh toán chuyển tin nhắn hoặc thư đến hộp thư thoại.

Ritika, nhân viên của Brickwork bổ sung những dịch vụ sau:

=> nghiên cứu thị trường => nghiên cứu tài chính => lập kế hoạch kinh doanh => phân tích ngành => báo cáo đánh giá thị trường => chuẩn bị các bài thuyết trình => soạn thảo báo cáo và thư thông báo => nghiên cứu pháp luật => phân tích phát triển trang web => duy trì và cập nhật dữ liệu định mức tín nhiệm => quản lý quy trình thu nhận.

Venky: Một khách hàng của chúng tôi rất hay quên, thường yêu cầu chúng tôi gọi điện nhắc nhở ông mọi điều. Một khách hàng khác lại đề nghị chúng tôi đánh thức mỗi sáng. Chúng tôi đã thực hiện nhiều công việc và đã làm cầu nối cho những người bạn bị mất liên lạc sau cơn bão Katrina. Chúng tôi còn kiếm việc làm cho khách hàng.

Sau đây là một vài yêu cầu khác của khách hàng đối với YMII:

- Nhắc nhở khách hàng trả tiền phạt đỗ xe, cũng như không được đi quá tốc độ.
- Viết thư xin lỗi và gửi hoa, bưu thiếp cho người bạn đời của khách hàng.
- Lập kế hoạch ăn kiêng, nhắc nhở khách hàng thực hiện, đặt các loại rau theo thực đơn ăn kiêng.
- Tìm việc cho một khách hàng bị mất việc năm ngoái. Chúng tôi tìm kiếm các công việc phù hợp, viết thư xin việc, sơ yếu lý lịch và giúp khách hàng được tuyển dụng trong vòng 30 ngày.
- Thay kính cửa sổ bị vỡ tại một ngôi nhà ở Geneva, Thụy Sĩ.
- Thu thập thông tin về bài tập về nhà từ giáo viên và báo cáo lại cho khách hàng (phụ huynh của các học sinh).
- Tìm hiểu xem buộc dây giày có ý nghĩa như thế nào với bọn trẻ.
- Tìm điểm đỗ xe trong thành phố cho khách hàng ngay từ trước khi khách hàng đặt chân tới đó.
- Đổ rác.
- Tìm thông tin dự báo thời tiết và báo cáo tình hình thời tiết tại một thời điểm xác định trong vòng 5 năm trở lại đây. Công việc này rất hữu dụng trong các trường hợp khiếu kiện.

- Thay mặt khách hàng trò chuyện với phụ huynh của họ.

Những lựa chọn cơ bản: New Delhi hay New York?

Có hàng vạn trợ lý ảo - làm cách nào bạn tìm đúng người phù hợp cho mình? Những kiến thức ở cuối chương này sẽ chỉ cho bạn cần tìm ở đâu, nhưng công việc này sẽ rất khó khăn và vất vả nếu bạn không định ra được các tiêu chuẩn trước.

Trước tiên cần đặt ra câu hỏi “Ở đâu?”

Nên thuê trợ lý nội địa hay trợ lý người nước ngoài làm việc từ xa?

Cái mác “Làm tại Mỹ” không còn ánh hào quang như trước đây. Thuê nhân viên nước ngoài tại các nền kinh tế đang phát triển có hai lợi thế: Khi bạn đang ngủ thì nhân viên lại làm việc, thêm vào đó, chi phí lao động dựa trên giờ làm việc rẻ hơn khá nhiều. Tiết kiệm thời gian và chi phí. Ritika giải thích cho lợi ích về mặt thời gian qua ví dụ sau:

Khách hàng có thể phó thác công việc cho trợ lý riêng tại Ấn Độ khi rời trụ sở tại New York vào cuối ngày. Và sáng hôm sau, bài thuyết trình đã được chuẩn bị sẵn sàng. Do sự khác biệt về múi giờ giữa hai nước, các trợ lý có thể làm việc khi khách hàng đang ngon giấc và báo cáo lại kết quả vào sáng hôm sau. Khi thức dậy, khách hàng sẽ thấy bản tổng kết công việc hoàn chỉnh trong hòm thư. Những viên trợ lý này cũng có thể giúp khách hàng theo kịp tốc độ đọc họ mong muốn.

Các trợ lý ảo người Ấn Độ, Trung Quốc, hay bất cứ quốc gia đang phát triển nào khác, sẵn sàng chấp nhận mức lương 4-15 đôla/ giờ, mức thấp nhất dành cho những nhiệm vụ đơn giản, mức cao nhất cho những công việc phức tạp tương đương với việc nghiên cứu của các thạc sĩ, tiến sĩ ở trường Đại học Stanford hay Đại học Harvard. Bạn cần chuẩn bị kế hoạch kinh doanh để huy động vốn ư?

Brickwork có thể cung cấp dịch vụ này với giá từ 2.500 đôla tới 5.000 đôla, thay vì mức 15.000-20.000 đôla. Sử dụng dịch vụ trợ giúp từ nước ngoài không chỉ có lợi ích

về thời gian. Thông qua những cuộc thảo luận trực tiếp, tôi được biết các Giám đốc của năm công ty tư vấn quản trị và kế toán hàng đầu thường tính phí khách hàng lên tới sáu con số rồi sau đó đem ủy thác những bản báo cáo nghiên cứu này cho bên Ấn Độ với mức giá chỉ tầm chục ngàn đôla.

Tại Mỹ hay Canada, mức lương theo giờ thường vào khoảng 25 tới 100 đôla. Dường như mọi việc đã rõ ràng, đúng không? Tại Bangalore, mức chi phí giống như vậy ư? Không phải vậy. Tại đây, người ta tính phí theo hiệu quả công việc hoàn thành, không tính theo thời gian.

Trở ngại lớn nhất khi sử dụng nhân sự ngoại quốc là rào cản ngôn ngữ. Vấn đề này thường làm tăng nhu cầu liên lạc qua lại và chi phí tuyệt đối. Lần đầu tiên thuê một trợ lý ảo người Ấn Độ, tôi đã mắc sai lầm cơ bản là không đặt ra giới hạn thời gian cho ba nhiệm vụ tôi giao. Sau đó khi kiểm tra lại, tôi phát hiện ra viên trợ lý này đã mất tới 23 giờ làm những việc vòng vo không cần thiết. Anh ta đã lên lịch cho một cuộc phỏng vấn thăm dò vào tuần tiếp theo, một thời điểm sai lầm. Bạn đã thấy chùn bước chưa? 23 tiếng đồng hồ? Kết quả, tôi phải trả cho anh ta 10 đôla mỗi giờ, tức là tổng chi phí lên tới 230 đôla. Cùng những nhiệm vụ tương tự, sau đó được giao cho một người nói tiếng Anh bản xứ tại Canada, được hoàn thành trong vòng 2 tiếng, với mức chi phí 25 đôla mỗi giờ. 50 đôla và hiệu quả cao hơn gấp 4 lần. Do đó, lần sau khi thuê một trợ lý ảo khác người Ấn Độ, tôi yêu cầu một nhân viên có khả năng ngôn ngữ tốt.

Làm thế nào bạn có thể chọn cho mình người trợ lý phù hợp? Đây chính là phần hay nhất: bạn không thể biết được. Bạn cần thử vài trợ lý, vừa để tăng kỹ năng giao tiếp, vừa nhằm quyết định xem ai là người xứng đáng. Trở thành một Giám đốc làm việc dựa trên kết quả không hề dễ.

Có rất nhiều điều bạn cần học hỏi.

Trước tiên, chi phí theo giờ không phải là nhân tố quyết định tổng chi phí. Bạn cần xem xét chi phí cho việc hoàn thành mỗi nhiệm vụ. Nếu bạn cần giải thích lại công

việc hay quản lý trợ lý ảo, bạn hãy xem xét mất bao nhiêu thời gian cho việc đó, và cộng chi phí thời gian này (tính theo mức lương nhận được theo giờ làm việc của bạn) vào mức giá cuối cùng phải trả cho công việc đó. Ngồi nói rằng bạn đang có nhân viên dưới quyền tại ba quốc gia thì dễ, song thật chẳng dễ chịu chút nào khi phải mất thời gian quản lý những người có nhiệm vụ làm cho cuộc sống của bạn dễ dàng hơn.

Hai là, qua thử thách mới biết dở hay. Bạn không thể dự đoán mình sẽ hợp tác hiệu quả thế nào với một trợ lý ảo mà không thử. May mắn thay, bạn có thể cải thiện tình trạng này bằng một vài cách, và một trong số đó là dùng một công ty trợ lý ảo thay vì dùng một trợ lý ảo đơn lẻ.

Sử dụng một hay một đội trợ lý ảo?

Giả sử bạn đã tìm ra trợ lý ảo hoàn hảo cho mình. Người này đang thực hiện tất cả những nhiệm vụ thứ yếu cho bạn và bạn quyết định đi nghỉ dưỡng tại Thái Lan. Thật tuyệt khi biết có người vẫn đang tiếp tục làm việc thay cho bạn. Đã tới lúc xả hơi! Hai giờ trước khi bay từ Băng Cốc tới Phuket, bạn nhận được một Email: trợ lý ảo của bạn hiện không thể làm việc và sẽ nhập viện trong tuần tới. Tệ quá. Kỳ nghỉ phá sản.

Tôi không thích bị phụ thuộc vào một người, và tôi sẽ không khuyên bạn làm điều tương tự. Trong thế giới công nghệ ngày nay, bất kỳ sự phụ thuộc nào cũng có thể coi là một nhân tố gây ra thất bại - một mắt xích mỏng manh mà cả hệ thống phải phụ thuộc vào. Trong thế giới công nghệ thông tin, thuật ngữ “dư thừa” là một ưu thế cho các hệ thống có thể tiếp tục hoạt động ngay cả khi có trục trặc hay sự cố máy móc tại bất kỳ khâu nào. Tương tự như vậy, trong trường hợp trợ lý ảo, “dư thừa” có nghĩa lúc nào cũng có dịch vụ thay thế.

Tôi khuyên bạn nên thuê một công ty trợ lý ảo hay những trợ lý ảo có đội ngũ hỗ trợ thay vì những trợ lý ảo đơn lẻ. Tất nhiên, cũng có rất nhiều trường hợp một người chỉ sử dụng một trợ lý riêng trong hàng chục năm mà không xảy ra sự cố gì, song tôi đang đề cập tới những ngoại lệ. Cần tắc vô áy náy. Bên cạnh ưu điểm là tránh được những sự cố đơn giản, một nhóm thường gồm những người có kỹ năng khác nhau, do đó bạn

có thể yên tâm giao phó những công việc đa chuyên môn. Brickwork và YMII đều là những minh họa cho cấu trúc nhóm dạng này. Bạn chỉ cần liên lạc với một người quản lý tài khoản cá nhân, người này sẽ tái ủy thác những công việc bạn giao phó tới những người có khả năng nhất trong nhóm. Bạn cần thiết kế đồ họa ư? Có ngay. Bạn cần quản lý dữ liệu ư? Cũng có. Tôi không thích phải gọi điện cho nhiều người. Tôi thích một dịch vụ one-stop¹, và tôi sẵn lòng trả thêm 10% cho dịch vụ đó. Tôi khuyên bạn cũng nên tiêu tiền khôn ngoan, đừng “tham bát bỏ mâm”.

1 Cửa hàng, dịch vụ cung cấp đa dạng chủng loại hàng hóa, do đó khách hàng chỉ phải tới một địa điểm duy nhất để mua tất cả mọi thứ họ cần.

Ưu tiên đội, nhóm không có nghĩa nhiều hơn là tốt hơn, mà tức là nhiều cái đầu tốt hơn một cái đầu. Người trợ lý ảo tốt nhất mà tôi từng thuê có tới 5 trợ lý dưới quyền.

Nỗi sợ đầu tiên: “Anh yêu, anh đã mua chiếc Porsche này tại Trung Quốc à?”

Tôi chắc bạn cũng có những nỗi sợ của riêng mình. AJ cũng thế:

Những trợ lý bên ngoài giờ đây biết quá nhiều về tôi - không chỉ lịch trình làm việc, mà cả lượng cholesterol, những vấn đề rắc rối của tôi, số an sinh xã hội, mật mã của tôi (một trong những ký tự mật mã là từ chửi thề của người lớn). Đôi khi, tôi lo ngại mình không dám nổi giận với những nhân viên thuê ngoài, hay sẽ đi đến kết thúc với một hóa đơn trị giá 12.000 đôla được gửi từ Louis Vuitton¹ tại thành phố Anantapur.

Tuy nhiên, tin tốt lành là rất hiếm khi xảy ra trường hợp lạm dụng thông tin tài chính và các thông tin mật. Qua tất cả những cuộc phỏng vấn tôi thực hiện nhằm phục vụ cho chương này, chỉ có một trường hợp lạm dụng thông tin duy nhất. Tôi cũng phải mất nhiều thời gian và công sức mới phát hiện ra trường hợp này. Đây là trường hợp một trợ lý ảo làm việc tại Mỹ, do quá bận, đã sử dụng dịch vụ thuê ngoài để hoàn thành nốt công việc vào phút chót.

Bạn hãy khắc cốt ghi tâm điều này: đừng bao giờ sử dụng nhân viên cấp hai. Bạn phải ngăn cấm các trợ lý ảo không được tái ủy thác công việc cho những nhân viên tự do

khi không được sự đồng ý bằng văn bản của bạn. Các công ty càng có uy tín, như Brickwork chẳng hạn, thì càng có nhiều biện pháp an toàn để ngăn cấm các hành vi này và dễ dàng phát hiện ra những nhân viên vi phạm:

- Để phù hợp với chính sách duy trì tính bảo mật thông tin cho khách hàng của công ty, các nhân viên phải được kiểm tra lai lịch và ký cam kết không tiết lộ thông tin .
- Mỗi khi ra vào công ty nhân viên đều phải quẹt thẻ điện tử.
- Thông tin thẻ tín dụng được một số giám sát viên tin cậy mã khóa.
- Nghiêm cấm mang giấy tờ ra khỏi văn phòng.
- Hạn chế các nhóm làm việc khác nhau trao đổi thông tin qua mạng nội bộ ảo (VLAN2); điều này đảm bảo không xảy ra trường hợp trao đổi thông tin trái phép giữa các thành viên của những nhóm làm việc khác nhau trong cùng công ty.

1 Là một công ty và nhãn hiệu thời trang xa xỉ của Pháp.

2 Virtual Local Area Network: Một nhóm logic các thiết bị mạng, được thiết lập dựa trên các yếu tố như chức năng, bộ phận, ứng dụng... của công ty.

- Nghiêm cấm sử dụng USB và đĩa mềm.
- Công ty đã được cấp chứng nhận BS7791 dành cho tiêu chuẩn an ninh quốc tế hoàn hảo.
- Sử dụng kỹ thuật mã hóa 128-bit cho tất cả dữ liệu trao đổi.
- Bảo mật kết nối VPN2.

Tôi đảm bảo thông tin được bảo mật tốt hơn 100 lần tại Brickwork so với ở máy tính riêng của bạn.

Tuy vậy, mất trộm thông tin vẫn là điều không thể tránh khỏi trong thế giới số. Vì thế,

bạn nên suy tính sẵn những biện pháp phòng ngừa và kiểm soát thiệt hại. Tôi thường sử dụng hai nguyên tắc sau để giảm thiểu thiệt hại và khắc phục tình hình nhanh chóng.

1. Không bao giờ dùng thẻ ghi nợ để thanh toán các giao dịch trực tuyến hay các giao dịch với các trợ lý từ xa. Lấy lại những khoản thanh toán trái phép từ thẻ tín dụng, đặc biệt là thẻ tín dụng của American Express³, không mất chút thời gian và chi phí nào. Ngược lại, lấy lại những khoản thanh toán trái phép từ thẻ ghi nợ đòi hỏi nhiều thủ tục giấy tờ, tốn nhiều thời gian, có thể tới hàng tháng mà chưa chắc đã được việc.

2. Nếu trợ lý ảo của bạn truy cập các trang web dưới danh nghĩa của bạn, bạn phải tạo một tên truy cập và mật khẩu riêng khác trên các trang web này. Hầu hết chúng ta đều sử dụng cùng một tên truy cập và mật khẩu giống nhau cho mọi trang web, vì thế, biện pháp phòng ngừa này sẽ hạn chế những thiệt hại có thể xảy ra. Hướng dẫn họ sử dụng những tên truy cập riêng để tạo tài khoản sử dụng trên các trang web mới nếu cần. Bạn cần đặc biệt chú ý điều này khi sử dụng những trợ lý có quyền truy cập các trang web thương mại trực tiếp (như các lập trình viên hay nhân viên phát triển trang web).

1 British Standard 799: Một phiên bản trong bộ ISO 17799 - bộ chuẩn toàn diện bao hàm các cách thức tốt nhất về an toàn và bảo mật thông tin.

2 Virtual Private Network (mạng cá nhân ảo): Mạng dành riêng để kết nối máy tính của các công ty, tập đoàn hay các tổ chức với nhau thông qua mạng Internet công cộng.

3 Tập đoàn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực du lịch và dịch vụ tài chính.

Nếu bạn chưa từng bị ảnh hưởng bởi những vụ trộm thông tin hay tài khoản cá nhân, điều này có thể sẽ xảy ra. Hãy nghe theo những lời khuyên trên đây và bạn sẽ thấy khi sự cố xảy đến đột ngột như những cơn ác mộng, thì hậu quả cũng không quá nghiêm trọng và vẫn có thể khắc phục được.

Nghệ thuật phức tạp của sự đơn giản: Những lời phản nản phổ biến

Trợ lý của tôi là một tên đàn độn! Anh ta mất tới 23 tiếng đồng hồ mới sắp xếp được một cuộc phỏng vấn! Đó là lần đầu tiên tôi kêu ca. Những 23 tiếng đồng hồ! Tôi đã phát khùng lên vì cuộc cãi vã tay đôi. Email đầu tiên tôi gửi cho viên trợ lý này có vẻ khá rõ ràng.

Gửi Abdul,

Đây là những nhiệm vụ đầu tiên tôi giao cho anh, anh phải hoàn thành vào cuối ngày thứ Ba tới. Nếu cần hỏi điều gì, anh hãy gọi điện hoặc Email cho tôi.

1. Anh hãy đọc bài viết trên trang web:

<http://www.msnbc.msn.com/id/1266060/site/newsweek> và tìm thông tin liên lạc qua trang web, Email hoặc điện thoại với Carol Milligan, Marc và Julie Szekely. Tương tự, hãy tìm thông tin liên lạc với Rob Long trên trang:

<http://www.msnbc.msn.com/id/12652789/site/newsweek>.

2. Anh hãy lên lịch phỏng vấn 30 phút với mỗi người, Carol, Marc/Julie và Rob. Hãy sử dụng tài khoản của tôi trên trang www.myevents.com (tên truy cập: notreal, mật khẩu: donttryit) để sắp xếp lịch hẹn với những người này trong tuần tới cho tôi, thời gian hẹn từ 8 giờ sáng tới 9 giờ tối.

3. Anh hãy tìm tên, Email và số điện thoại (số điện thoại là thông tin ít quan trọng nhất) của các công nhân Mỹ, những người đã đàm phán thỏa ước làm việc từ xa dù bị cấp trên phản đối. Thông tin về những người đã ra nước ngoài là lý tưởng nhất. Những từ khóa cần dùng gồm có “teleworking” và “telecommuting,” Điều kiện quan trọng là họ phải đàm phán với những Giám đốc khó tính. Anh hãy gửi cho tôi thông tin về tiểu sử sơ lược của những công nhân này.

Tôi rất trông đợi kết quả làm việc của anh. Nếu có vấn đề gì chưa hiểu hay cần hỏi

thêm, hãy Email cho tôi.

Tim

Nhưng sự thật là tôi đã làm. Đây không phải là một yêu cầu hay, tôi đã phạm phải những sai lầm chết người trước khi đưa ra những yêu cầu đó. Nếu bạn là một người làm việc hiệu quả nhưng lại không quen ra mệnh lệnh, chúng ta cần thừa nhận hầu hết rắc rối ban đầu đều là lỗi của bạn. Ngay lập tức chỉ tay vào mặt người khác và cáu tiết lên là phản ứng dễ gặp, song hầu hết các “sếp” mới đều mắc lỗi tương tự như tôi.

1. Tôi đã chấp nhận nhân viên đầu tiên công ty cung cấp mà không hề đưa ra yêu cầu gì ngay từ khi bắt đầu

Bạn phải yêu cầu một nhân viên xuất sắc tiếng Anh và nói rõ nhu cầu đàm thoại (ngay cả khi không cần). Nếu liên tiếp xảy ra các vấn đề về giao tiếp, bạn cần nhanh chóng yêu cầu một nhân viên khác.

2. Tôi đã hướng dẫn sai

Tôi đã yêu cầu viên trợ lý này lên lịch phỏng vấn nhưng không nói rõ là phỏng vấn để viết báo. Dựa trên kinh nghiệm làm việc với những khách hàng trước đây, anh này cho rằng tôi cần tuyển nhân viên, do đó đã dành thời gian biên soạn bảng tính và truy cập những trang web việc làm để thu thập những thông tin tôi không cần tới.

Các câu văn cần đơn nghĩa và phù hợp với trình độ đọc hiểu cấp hai. Nguyên tắc này phù hợp ngay cả khi làm việc với những người nói tiếng Anh bản xứ để các yêu cầu được hiểu rõ ràng hơn. Những từ đa âm tiết và rắc rối là những từ thiếu chính xác.

Bạn hãy để ý: Tôi chỉ yêu cầu anh ta trả lời khi có gì không hiểu hay cần hỏi thêm. Đây chính là cách làm sai lầm. Bạn cần yêu cầu các trợ lý ảo ngoại quốc tóm tắt lại nhiệm vụ được giao để đảm bảo họ đã hiểu rõ trước khi thực hiện nhiệm vụ.

3. Chính tôi đã cho phép anh ta lãng phí thời gian

Điều này lại một lần nữa đưa chúng ta trở lại vấn đề kiểm soát thiệt hại. Bạn hãy yêu cầu trợ lý báo cáo tình hình sau vài giờ làm việc để đảm bảo người này đã hiểu rõ nhiệm vụ và đang hoàn thành tốt. Sau những nỗ lực ban đầu, một số nhiệm vụ không thể thực hiện được.

4. Tôi đã đưa ra hạn chót trước một tuần

Bạn hãy áp dụng Quy luật Parkinson và giao phó những nhiệm vụ cần hoàn thành trong vòng không quá 72 giờ. Bản thân tôi thường thích con số 48 và 24. Đây cũng chính một lý do đầy sức thuyết phục nữa cho việc sử dụng một nhóm làm việc nhỏ (khoảng 3 người trở lên) thay vì chỉ sử dụng một nhân viên duy nhất. Một nhân viên có thể bị quá tải trước những yêu cầu khẩn cấp từ phía nhiều khách hàng.

Đưa ra những giới hạn thời gian ngắn không có nghĩa là bạn không được giao những nhiệm vụ lớn (như kế hoạch kinh doanh chẳng hạn), thay vào đó, bạn hãy chia công việc thành những mốc nhỏ và yêu cầu hoàn thành theo từng khoảng thời gian ngắn (phác thảo những nét chính của kế hoạch, tổng kết nghiên cứu cạnh tranh, hoàn thành từng chương,...)

5. Tôi đã giao cho anh ta quá nhiều nhiệm vụ nhưng lại không nêu rõ nhiệm vụ nào quan trọng hơn

Tôi khuyên bạn nên giao một, hay nhiều nhất là hai nhiệm vụ mỗi lần. Nếu bạn muốn máy tính bị treo hay nổ tung, hãy mở 20 cửa sổ hay chương trình ứng dụng mỗi lần. Nếu bạn cũng muốn điều tương tự xảy đến với trợ lý của mình, hãy giao cho anh ta hàng tá nhiệm vụ mà không nêu rõ thứ tự ưu tiên cho từng nhiệm vụ. Hãy nhớ lại phương châm của chúng ta: Loại trừ công việc không quan trọng trước khi ủy thác.

NHƯ VẬY, một Email giao việc cho trợ lý ảo hoàn hảo cần được viết thế nào? Email minh họa sau được gửi cho một trợ lý ảo người Ấn Độ và kết quả đem lại thật tuyệt vời:

Gửi Sowmya,

Cảm ơn cô. Tôi sẽ bắt đầu ngay vào việc.

Nhiệm vụ cần thực hiện: Tôi cần tên và địa chỉ Email của tất cả các biên tập viên những tạp chí dành cho nam giới tại Mỹ (như tờ maxim, stuff, GQ, esquire, blender,...), đồng thời họ cũng phải là những người đã từng viết sách. Có thể kể ra một trong số đó như AJ Jacobs, tổng biên tập của tờ Esquire (www.ajjacobs.com). Tôi đã có thông tin về ông này và cần thêm thông tin về những người như vậy.

Cô có làm được việc này không? Nếu không, xin hãy thông báo cho tôi. Xin hãy Email trả lời và nói rõ cô dự định làm những gì để hoàn thành nhiệm vụ này.

Hạn chót: Hiện giờ tôi đang cần gấp, nên xin cô hãy bắt tay vào việc ngay sau khi nhận được Email lần sau. Cứ sau ba giờ làm, cô hãy dừng lại và báo cáo kết quả cho tôi. Xin cô tiến hành làm việc ngay bây giờ, nếu được. Hạn chót cho toàn bộ công việc là cuối ngày thứ Hai.

Tôi mong nhận được thư trả lời của cô.

Tim

Lời văn ngắn gọn, nhẹ nhàng và đi thẳng vào vấn đề. Lối viết rõ ràng và những yêu cầu dễ hiểu bắt nguồn từ cách tư duy mạch lạc. Bạn hãy suy nghĩ đơn giản.

* * *

Trong vài chương tới, những kỹ năng giao tiếp mà bạn đã học được khi thực hành với trợ lý ảo sẽ được ứng dụng trong một sân chơi rộng lớn và đem lại lợi nhuận nhiều hơn: tự động hóa.

Trong thế giới tự động hóa, không phải tất cả các mô hình kinh doanh đều được tạo ra bình đẳng. Làm cách nào bạn có thể vận hành một công ty và kết nối tất cả các phòng ban mà không hề phải động tới một ngón tay? Làm cách nào bạn có thể tự động hóa quá trình thanh toán qua tài khoản ngân hàng mà không để xảy ra những rắc rối

thường gặp? Tất cả những điều đó đều bắt nguồn từ việc hiểu được các chọn lựa, nghệ thuật né tránh dòng chảy thông tin và một thứ mà chúng ta gọi là “sản phẩm lý tưởng”.

Chương tiếp theo sẽ phác thảo ra bước đi đầu tiên: sản phẩm.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

1. Hãy tìm cho mình một trợ lý, cho dù bạn có cần tới hay không

Hãy tận hưởng cảm giác được đưa ra mệnh lệnh thay vì phải phục tùng mệnh lệnh. Bạn hãy bắt đầu bằng cách thử giao phó một nhiệm vụ không quan trọng.

Những trang web sau là những nguồn cung cấp trợ lý rất hữu dụng. Tôi đã sắp xếp theo trật tự địa lý:

Mỹ và Canada (20 đôla/giờ)

http://assistu.com/client/client_how.shtml

http://www.yourvirtualresource.com/looking_for_a_va.htm

<http://ivaa.org/RFP/index.php>

www.canadianva.net/files/va-locator.html (tại Canada)

<http://www.onlinebusinessmanager.com>

Bắc Mỹ và quốc tế (4 đôla/giờ)

www.elance.com (tìm “virtual assistants”, “personal assistants”, và “executive assistants”). Những nhận xét của khách hàng trên Elance đã giúp tôi tìm được trợ lý ảo tốt nhất từ trước tới nay, với mức lương trả 4 đôla/giờ.

Ấn Độ

www.b2kcorp.com (15 đôla/giờ). Brickwork có thể đảm trách công việc của một công ty dầu mỏ thuộc top 10 Fortune, các khách hàng của các công ty trong bảng xếp hạng Fortune 500, tới năm công ty kế toán lớn nhất hay các ủy viên Quốc hội Mỹ. Điều này được phản ánh trong giá thành của công ty chuyên phục vụ giới kinh doanh này.

www.yourmaninindia.com (6,25 đôla/giờ) YMII đảm trách cả những nhiệm vụ kinh doanh lẫn công việc cá nhân và có thể làm việc với bạn bất kỳ lúc nào (luôn có nhân viên phục vụ 24 giờ trong ngày, bảy ngày mỗi tuần). Họ hoàn thành công việc khi khách hàng còn đang ngon giấc. Trình độ Anh ngữ và khả năng làm việc hiệu quả của các nhân viên rất khác nhau, vì thế bạn nên phỏng vấn các trợ lý ảo của mình trước khi bắt tay vào việc và giao phó những nhiệm vụ quan trọng.

2. Bắt đầu từ những việc nhỏ nhưng phải suy nghĩ lớn lao

Tina Forsyth là một nhà quản lý kinh doanh trực tuyến (VA cấp cao). Cô đã từng giúp khách hàng tăng mức thu nhập từ con số hàng triệu lên tới chục triệu đôla. Tina đã đưa ra những lời khuyên sau:

- Hãy nhìn trong bản danh sách những việc cần làm của bạn xem công việc nào thường xuyên được ghi vào danh sách đó nhất.
- Mỗi khi công việc của bạn bị gián đoạn hay bạn phải chuyển sang làm việc khác, hãy đặt ra câu hỏi: “Liệu một trợ lý ảo có thể làm được việc này không?”
- Hãy tìm ra các nguyên nhân gây phiền toái - điều gì khiến bạn tức giận và chán nản nhất?

Đây là một vài nhân tố gây lãng phí thời gian thường gặp đối với các doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến nhỏ:

- Đưa tin bài nhằm thu hút khách truy cập vào trang web và xây dựng danh sách gửi thư.

- Tham gia các thảo luận trên diễn đàn
- Quản lý các chương trình liên kết
- Tìm nội dung cho blog công ty và viết các thư thông báo (newsletter).
- Khảo sát thực tế và nghiên cứu tình hình để tìm ra các sáng kiến marketing mới hoặc phân tích kết quả của những nỗ lực marketing hiện tại.

Bạn đừng hi vọng chỉ một trợ lý ảo có thể mang lại những điều kỳ diệu, nhưng bạn cũng không nên đặt quá ít niềm tin nơi trợ lý ảo. Bạn cứ thả lỏng kiểm soát một chút. Đừng giao phó cho họ những nhiệm vụ tào lao, gây lãng phí thời gian. Bạn đừng mất công dành ra 10-15 phút gửi Email tới Ấn Độ để yêu cầu bảng giá vé máy bay trong khi có thể tự tìm được trên mạng trong vòng 10 phút mà lại tránh được việc thư từ qua lại.

Bạn cần bước ra khỏi môi trường tiện nghi thoải mái của mình - đó chính là điểm mấu chốt của bài tập. Bạn luôn có thể tự thực hiện một nhiệm vụ nếu trợ lý ảo không làm được, bởi thế, hãy kiểm tra năng lực của họ.

3. Hãy xác định năm nhiệm vụ không liên quan tới công việc và gây lãng phí thời gian nhất; đồng thời tìm ra những nhiệm vụ cá nhân mà bạn có thể giao phó để có thể giải trí.

► THỬ THÁCH NGỌT NGÀO

Thưởng thức món “sandwich phê bình” (hai ngày và hàng tuần)

Hầu hết mọi người, đồng nghiệp, cấp trên, khách hàng hay bất kỳ nhân vật quan trọng nào khác đều có thể khiến bạn bực bội. Thay vì tránh đề cập tới vấn đề này do không muốn đối đầu với ai, bạn hãy khoác cho nó một lớp vỏ ngọt ngào và yêu cầu phía bên kia sửa chữa sai lầm. Bạn hãy quyết tâm thực hiện phương thức mà tôi gọi là “món sandwich phê bình” một lần mỗi ngày trong vòng hai ngày, rồi các ngày thứ Năm

trong vòng ba tuần tới (những ngày làm việc từ thứ Hai tới thứ Tư thường quá căng thẳng, còn thứ Sáu lại quá thoải mái). Hãy xếp lịch thực hiện. Phương thức này được gọi là “món sandwich phê bình” do trước tiên, bạn sẽ ca ngợi người kia, sau đó mới phê bình, rồi lại kết thúc bằng một lời khen ngợi về đề tài khác nhằm kết thúc vấn đề nhạy cảm. Sau đây là một ví dụ với cấp trên, tôi đã nhấn mạnh những từ và cụm từ quan trọng.

Bạn: Chào chị Mara. Chị có thể cho em một phút không?

Mara: Được thôi. Chuyện gì thế?

Bạn: Trước tiên, em muốn cảm ơn chị đã giúp đỡ em về việc thanh toán với Meelie Worm (hay bất kỳ việc gì khác). Em rất biết ơn chị đã chỉ cho em cách làm. Chị giải quyết các vấn đề giỏi thật đấy.

Mara: Có gì đâu em.

Bạn: Có điều¹, hiện giờ có nhiều việc quá và em thấy² hơi căng thẳng.

Thường thì em thấy được các ưu tiên rất rõ ràng³, nhưng gần đây em không biết nhiệm vụ nào thật sự quan trọng nhất. Chị chỉ giúp em việc nào quan trọng nhất trong khi có nhiều việc cần làm. Em chắc là chỉ có em mới thể thôi⁴, nhưng em sẽ rất biết ơn chị. Việc này sẽ giúp em rất nhiều.

1 Bạn đừng dùng từ “vấn đề” nếu có thể tránh được.

2 Không ai có thể tranh cãi về cảm giác của bạn, vì thế, hãy sử dụng cách nói này để tránh gây cãi vã về các tình huống bên ngoài.

3 Bạn hãy chú ý cách tôi không sử dụng từ “chị” trong câu để tránh chỉ ra đối tượng. “Thường thì chị đưa ra các ưu tiên rất rõ ràng” nghe hơi có ý xúc phạm. Nếu nói với cấp trên, bạn nên tránh cách diễn đạt này, cũng đừng bao giờ nói “anh/chị lúc nào cũng...” Nói như vậy chỉ gây tranh cãi mà thôi.

Mara: Uh... Chị sẽ xem xét giúp em.

Bạn: Tốt quá, cảm ơn chị. À, em quên mất⁵, bài thuyết trình tuần trước của chị hay tuyệt.

Mara: Em thấy thế à? Blah, blah, blah...

4 Bạn nên nói giảm nhẹ. Vấn đề đã được làm rõ ở trên rồi.

5 “À, em quên mất” là một cách tuyệt vời để khen ngợi trước khi kết thúc cuộc nói chuyện. Đây cũng là cách để chuyển đề tài, giúp bạn thoát ra vấn đề nhạy cảm một cách khéo léo.

9. Bánh lái tự động cho con thuyền thu nhập I

► ĐI TÌM SẢN PHẨM LÝ TƯỞNG

Hãy cứ định ra rồi quên đi!

- RON POPEIL, người sáng lập công ty RONCO¹

Có rất nhiều phương thức thực hiện, nhưng chỉ có một vài nguyên lý. Người nắm bắt được nguyên lý có thể tìm được các phương thức thực hiện riêng. Người nào lao vào thử sử dụng các cách thức mà bỏ qua nguyên lý chắc chắn sẽ gặp rắc rối.

- RALPH WALDO EMERSON

1 Công ty của Mĩ, thành lập năm 1964, chuyên sản xuất các dụng cụ nhà bếp.

Âm nhạc thời Phục Hưng

Douglas Price thức giấc vào một buổi sáng mùa hè đẹp trời trong căn nhà sang trọng của mình. Việc đầu tiên là uống cà phê.

Mua một chiếc máy bay phản lực với anh chỉ là chuyện nhỏ. Anh vừa trở về sau

chuyến du lịch hai tuần xuyên quốc đảo Croatia. Đó là một trong sáu nước anh đã tới trong vòng 12 tháng qua. Quốc gia tiếp theo sẽ là Nhật Bản.

Miệng cười thoải mái, tay cầm tách cà phê, anh thông thả tiến tới chiếc máy tính hiệu Mac để kiểm tra Email cá nhân trước. Có tất cả 32 lá thư gửi tới, tất cả đều mang đến những tin tức tốt lành.

Một người bạn và cũng là đối tác kinh doanh của anh, đồng thời là đồng sáng lập công ty Limewire, đem đến một thông tin mới: Last Bamboo, một công ty mà họ cùng đầu tư nhằm tái tạo công nghệ mạng ngang hàng, đang đạt đến mức phát triển cao nhất. Công ty này có thể là “con gà đẻ trứng vàng” của họ, nhưng Doug dành phần vui mừng cho các kỹ sư trước.

Samson Projects, một trong những phòng trưng bày nghệ thuật đông khách nhất hiện nay ở Boston, đã trưng bày tác phẩm mới đây của Doug và đề nghị anh tham gia các triển lãm mới nhiều hơn với vai trò là người phụ trách.

Email cuối cùng trong hòm thư của anh được gửi từ một người hâm mộ với tiêu đề “giáo sư quái kiệt”. Email ca ngợi album hip-hop mới nhất của Doug mang tên onliness vi.o.i. Doug đã phát hành album theo cách mà anh gọi là “âm nhạc mã nguồn mở” - bất kỳ ai cũng có thể tải miễn phí album này và được phép sử dụng âm nhạc trong các bài hát của album vào bất kỳ sáng tác nào.

Doug lại mỉm cười, ăn vội miếng bánh mì nướng rồi mở Email để xem xét lịch trình công việc tiếp theo. Việc này sẽ tiêu tốn ít thời gian hơn, thực tế, chỉ mất có 30 phút một ngày và hai giờ một tuần.

Mọi việc thay đổi thật nhanh chóng.

Hai năm trước, vào tháng 4 năm 2004, tôi đang ngồi tại nhà của Doug để kiểm tra Email. Tôi cần tới sân bay JFK tại New York trong vài giờ nữa. Tôi cũng đang chuẩn bị cho một nhiệm vụ vòng quanh thế giới. Doug đứng quan sát đầy thích thú. Anh cũng đang dự tính những kế hoạch tương tự và đang tách ra khỏi một công ty trực

tuyển mới thành lập. Công ty này được tài trợ vốn theo hình thức đầu tư mạo hiểm. Nó đã từng là đam mê, là mối quan tâm hàng đầu của anh, nhưng giờ đây chỉ đơn thuần là công việc. Mối quan tâm dành cho kỷ nguyên dot.com đã qua đi, cùng với đó, khả năng phát hành IPO hay bán lại công ty cũng chẳng còn.

Anh tạm biệt tôi rồi hạ quyết tâm như một con ngựa bị ghìm cương - anh đã vướng vào quá đủ những chuyện rắc rối không đâu. Bây giờ đã tới lúc quay lại với những vấn đề thiết yếu.

Trang web prosoundeffects.com được mở chính thức vào tháng Một năm 2005 sau một tháng thử nghiệm trên eBay, được thiết kế với mục tiêu: đem lại cho Doug nhiều lợi nhuận trong khoảng thời gian đầu tư ngắn nhất.

Điều này đưa chúng ta quay lại câu chuyện về hòm thư của anh năm 2006.

Có 10 đơn đặt hàng thư viện âm nhạc và đĩa CD. Những đĩa CD này được các nhà sản xuất phim, các nhạc sĩ, những nhà thiết kế trò chơi điện tử và các chuyên gia âm thanh khác sử dụng để thêm các âm thanh lạ - như tiếng kêu của loài vượn hay thanh nhạc nước ngoài - vào các tác phẩm của họ. Những thư viện âm nhạc và đĩa CD đều là sản phẩm của Doug, nhưng lại không thuộc quyền sở hữu của anh, bởi để sở hữu chúng đòi hỏi anh phải lưu hành cũng như chi ra khoản chi phí ban đầu. Mô hình kinh doanh của anh tinh giản hơn nhiều, và chỉ có một dòng doanh thu duy nhất:

1. Khách hàng tiềm năng xem được mẫu quảng cáo PPC¹ của Doug trên Google hay các công cụ tìm kiếm trực tuyến khác. Người này nhấn chuột và truy cập vào trang web www.prosoundeffects.com của anh
2. Khách hàng tiềm năng đặt mua sản phẩm trị giá 325 đôla (đây là mức giá trung bình, giá thực tế của các sản phẩm dao động từ 29 tới 7.500 đôla) qua giỏ mua hàng Yahoo. Sau đó, một tệp tin PDF về sản phẩm được bán và số tiền thanh toán sẽ tự động được gửi tới cho Doug.
3. Ba lần mỗi tuần, Doug nhấn vào trang quản lý Yahoo để đòi thanh toán số tiền từ

thẻ tín dụng của khách hàng và chuyển vào tài khoản của mình. Sau đó, anh lưu những tệp tin PDF lại rồi gửi những đơn hàng này cho những nhà sản xuất CD. Những công ty này gửi sản phẩm tới cho khách hàng của Doug. Quy trình giao hàng này được gọi là giao hàng thu gọn². Doug thường trả cho các nhà sản xuất 45% giá bán lẻ sản phẩm trong vòng 90 ngày sau khi giao hàng.

1 PPC (Pay-Per-Click): Quảng cáo click thu phí. Đây là mô hình quảng cáo trên các công cụ tìm kiếm, các mạng quảng cáo, các website và blog, trong đó người quảng cáo phải trả tiền theo số lần truy cập website thông qua quảng cáo.

2 Drop-shipping: Kỹ thuật quản lý dây chuyền, trong đó người bán lẻ không lưu kho hàng hóa mà chuyển các đơn đặt hàng của khách hàng cho nhà bán buôn hoặc nhà sản xuất. Những người này sau đó trực tiếp giao hàng cho khách hàng.

Chúng ta hãy cùng xem xét cái hay về mặt toán học của hệ thống mà Doug sử dụng.

Mỗi đơn đặt hàng trị giá 325 đôla, Doug nhận về 55% giá bán lẻ, tức 178,75 đôla. Nếu chúng ta đem con số này trừ đi 3,25 đôla phí giao dịch với Yahoo (tương đương với 1% giá bán lẻ) và 8,13 đôla phí thanh toán thẻ tín dụng (bằng 2,5% giá bán), khoản lợi nhuận ròng trước thuế mà Doug nhận được là 167,38 đôla.

Đem con số này nhân với 10, chúng ta thấy sau 30 phút làm việc Doug thu về 1673,8 đôla lợi nhuận. Như vậy, cứ mỗi giờ Doug kiếm được 3347,6 đôla mà không phải bỏ ra bất kỳ khoản chi phí mua sản phẩm nào. Tất cả chi phí ban đầu anh phải bỏ ra chỉ bao gồm 1.200 đôla tiền thiết kế trang web. Khoản đầu tư này được thu hồi chỉ sau tuần đầu tiên. Chi phí quảng cáo PPC vào khoảng 700 đôla/tháng còn chi phí giao dịch với Yahoo là 99 đôla/tháng.

Doug làm việc không tới hai tiếng mỗi tuần nhưng thường kiếm được hơn 10.000 đôla mỗi tháng mà không gặp phải bất kỳ rủi ro tài chính nào.

Hiện giờ, Doug đang dành thời gian để sáng tác âm nhạc, đi du lịch và khám phá những doanh nghiệp mới thành lập. Prosoundeffect.com không phải là mô hình kinh

doanh “được ăn cả, ngã về không”.

Ngược lại, nó đã loại bỏ được tất cả rủi ro tài chính, khiến anh được toàn tâm tập trung cho những công việc khác.

Bạn sẽ làm gì nếu không phải lo lắng về vấn đề tiền bạc? Nếu bạn nghe theo những lời khuyên trong chương này, bạn sẽ sớm tìm ra câu trả lời.

Đã tới lúc đi tìm sản phẩm lý tưởng cho bạn.

CÓ HƠN MỘT TRIỆU cách kiếm ra cả triệu đô, từ nhượng quyền kinh doanh tới tư vấn tự do. May thay, hầu hết những cách này lại không phù hợp với mục đích của chúng ta. Chương này không dành cho những ai muốn điều hành doanh nghiệp mà được viết cho những người muốn sở hữu doanh nghiệp nhưng không cần tốn thời gian vào đó.

Phản ứng tôi nhận được khi nêu ra vấn đề này cũng là phản ứng thường gặp: Gì thế này?

Người ta thường không tin rằng hầu hết những công ty thành công trên thế giới không tự sản xuất sản phẩm, trả lời điện thoại, giao hàng, hay cung cấp dịch vụ khách hàng. Có hàng trăm công ty tồn tại chỉ để làm việc thuê và thực hiện những công việc nêu trên, cung cấp cơ sở hạ tầng cho thuê tới ai cần nó.

Bạn cho rằng Microsoft sản xuất ra Xbox 360¹, hay Kodak tự thiết kế và phân phối sản phẩm máy quay kỹ thuật số họ sản xuất? Bạn hãy nghĩ lại đi. Flextronics, một công ty cơ khí và chế tạo có trụ sở tại Singapore và chi nhánh tại 30 nước với doanh thu hàng năm 15,3 tỷ đôla, thực hiện cả hai công việc trên. Hầu hết các thương hiệu xe đạp leo núi nổi tiếng của Mỹ đều được sản xuất tại ba hay bốn nhà máy ở Trung Quốc. Rất nhiều công ty trả lời điện thoại cho khách hàng trên khắp thế giới ở cả JC Penneys, Dell hay New Rich.

1 Máy chơi điện tử thế hệ thứ bảy của tập đoàn Microsoft xuất hiện trên thị trường vào

ngày 22 tháng 11 năm 2005 ở Mỹ và ngày 10 tháng 12 năm 2005 ở Nhật Bản.

Những việc chuyển giao như thế vừa được thực hiện tốt hơn, lại tiết kiệm chi phí.

Tuy nhiên, trước khi chúng ta tạo ra một kiến trúc sư ảo, chúng ta cần có sản phẩm để bán đã. Nếu bạn sở hữu một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, phần này sẽ giúp bạn biến các kiến thức chuyên môn thành những hàng hóa hữu hình có thể chuyển giao nhằm khắc phục những hạn chế của mô hình làm việc theo thời gian. Còn nếu bạn mới khởi nghiệp thì hãy quên ngay việc mở công ty dịch vụ bởi yêu cầu giao dịch trực tiếp với khách hàng sẽ khiến cho việc thuê nhân viên ảo trở nên khó khăn.

Thu hẹp phạm vi hơn nữa thì sản phẩm mục tiêu của chúng ta cũng không nên trị giá quá 500 đôla và cần phải được tự động hóa trong vòng bốn tuần. Khi đã đi vào sản xuất, chúng ta cũng không cần mất quá một ngày mỗi tuần để quản lý sản phẩm.

Liệu chúng ta có thể thay đổi cả thế giới bằng sản phẩm của công ty mình như trường hợp The Body Shop¹ hay Patagonia² hay không? Có chứ, nhưng đó không phải là mục tiêu của chúng ta ở đây.

Liệu chúng ta có nên thu lợi từ công ty thông qua phát hành IPO hay bán lại công ty không? Có, nhưng đó cũng không phải là mục đích của chúng ta.

Mục tiêu của chúng ta rất đơn giản: tạo ra một cỗ xe tự động tạo ra lợi nhuận mà không đòi hỏi tiêu tốn thời gian. Chính thế đấy³. Tôi gọi cỗ xe này là “sản phẩm lý tưởng” bất kỳ khi nào có thể tách biệt nó ra khỏi thuật ngữ mơ hồ “doanh nghiệp”, một khái niệm vừa đề cập tới một quây nước giải khát, lại vừa dùng để chỉ một tập đoàn dầu lửa lớn nhất thuộc danh sách Fortune 10. Mục tiêu của chúng ta rất gọn, vì thế cần có một từ ngữ chính xác để miêu tả.

¹ Thương hiệu mỹ phẩm.

² Thương hiệu thời trang.

3 Các “sản phẩm lý tưởng” giúp bạn được tự do về tài chính và thời gian, bạn có thể làm những gì mình thích. Sau đó, bạn có thể thành lập thêm những công ty khác phục vụ mục tiêu thay đổi thế giới hay để bán lại.

Như vậy, những thứ đầu tiên cần lưu ý là dòng tiền và thời gian. Chỉ cần đảm bảo được hai yếu tố này, tất cả mọi việc đều khả thi. Ngược lại, chúng ta sẽ không làm được gì nếu thiếu chúng.

Tại sao cần phải bắt đầu từ việc thay đổi suy nghĩ: Câu chuyện cảnh giác

Sarah rất phấn khích.

Mặt hàng áo phong vui nhộn dành cho các tay golf của cô đã được chào bán trên mạng được hai tuần, và trung bình mỗi ngày cô bán được năm chiếc với giá 15 đôla/chiếc. Chi phí bỏ ra cho mỗi chiếc áo là năm đôla, như vậy cứ 24 giờ cô thu về 50 đôla tiền lời (chưa tính 3% phí thanh toán qua thẻ tín dụng). Cô sẽ sớm thu hồi khoản tiền đặt hàng 300 chiếc áo đầu tiên nhưng cô vẫn muốn kiếm thêm nhiều tiền nữa.

So với sản phẩm đầu tiên cô bán thì đây quả là một sự đảo ngược tình thế tuyệt vời. Lần đầu tiên, cô đã mất 12.000 đôla để phát triển, xin cấp bằng sáng chế và sản xuất xe đẩy công nghệ cao cho các bà mẹ mới sinh con (bản thân cô chưa từng làm mẹ), và cuối cùng nhận thấy rằng không khách hàng nào muốn mua sản phẩm này.

Ngược lại, mặt hàng áo phong đang được đón nhận, tuy nhiên doanh thu bắt đầu sụt giảm.

Dường như cô đã đạt được mức doanh thu trần khi những đối thủ cạnh tranh có khả năng tài chính hiện đang chi rất nhiều cho quảng cáo và đẩy giá thành lên cao. Sau đó, cô nảy ra một ý tưởng - bán lẻ!

Sarah tìm gặp Bill quản lý của cửa hàng bán dụng cụ chơi golf.

Anh ta ngay lập tức tỏ ra hứng thú với ý tưởng của cô. Sarah hết sức vui mừng.

Bill yêu cầu được hưởng mức chiết khấu tối thiểu là 40% giá bán buôn. Như vậy, giá bán của Sarah bây giờ chỉ còn chín đôla thay vì 15 đôla như trước đây. Lợi nhuận thu về, do đó cũng giảm từ 10 đôla xuống còn bốn đôla. Sarah vẫn quyết định thực hiện ý tưởng của mình và làm tương tự với ba cửa hàng khác tại các vùng lân cận. Áo bắt đầu bán chạy, nhưng cô nhanh chóng nhận ra khoản lợi nhuận nhỏ nhoi thu về không đủ để bù đắp khoảng thời gian cô phải bỏ ra để giải quyết các hóa đơn và những vấn đề quản lý khác.

Cô quyết định tới gặp một nhà phân phối nhằm giảm bớt gánh nặng. Nhà phân phối này sẽ lưu kho, vận chuyển và bán sản phẩm từ nhiều nhà sản xuất tới các cửa hàng golf trên toàn quốc. Nhà phân phối đồng tình và yêu cầu được nhập hàng với giá giảm 70% so với giá bán lẻ, tức 4,5 đôla. Như vậy, Sarah sẽ chỉ còn 50 xu tiền lời cho mỗi chiếc áo bán ra. Cô từ chối đề nghị đó.

Tình hình còn trở nên tồi tệ hơn khi bốn cửa hàng địa phương bắt đầu giảm giá mặt hàng áo phong của cô nhằm cạnh tranh lẫn nhau, đẩy mức lợi nhuận cận biên xuống ngày càng thấp. Hai tuần sau, không cửa hàng nào đặt hàng tiếp. Sarah ngừng việc bán lẻ và quay lại với trang web của mình. Doanh thu trực tuyến đã giảm xuống mức gần như bằng 0. Cô đã không thu hồi được khoản đầu tư ban đầu mà vẫn còn 50 chiếc áo chưa bán đang được còn tồn lại trong kho.

Chẳng tốt đẹp chút nào.

Tất cả việc này có thể đã không xảy ra nếu cô kiểm tra và lên kế hoạch kỹ lưỡng.

ED BYRD “NGÀI CREATINE” không giống Sarah. Ông không bỏ tiền ra đầu tư rồi ngồi chờ sung rụng.

Công ty MRI có trụ sở tại San Francisco của ông là công ty cung cấp mặt hàng thể thao NO2 bán chạy hàng đầu tại Mỹ trong những năm 2002-2005. Mặt hàng này vẫn bán rất chạy mặc dù có rất nhiều sản phẩm nhái. Byrd đã làm được điều này do ông

đã thực hiện rất tốt việc thử nghiệm, định vị và phân phối sản phẩm.

Trước khi tiến hành sản xuất, MRI đã chào bán sản phẩm trên một mẫu quảng cáo dài 1/4 trang giấy trên các tạp chí sức khỏe dành cho nam giới. Khi đã chắc chắn nhu cầu của khách hàng rất lớn thông qua số lượng đơn đặt hàng, NO2 được đặt giá rất cao ở mức 79,95 đôla. Sản phẩm được định vị là mặt hàng cao cấp trên thị trường và được bán rộng rãi qua các cửa hàng GNC trên toàn quốc. Không cửa hàng nào khác được phép bày bán sản phẩm này.

Tại sao Sarah lại từ chối hình thức kinh doanh như vậy? Có vài lý do thuyết phục giải thích cho câu hỏi này.

Trước hết, càng có nhiều nhà phân phối, sản phẩm của bạn càng đi nhanh hơn tới vòng suy thoái. Đó chính là một trong những sai lầm của Sarah.

Quy trình này như sau: Nhà phân phối A bán sản phẩm với mức giá 50 đôla, đã bao gồm quảng cáo theo thỏa thuận với bạn, sau đó, B lại bán sản phẩm với giá 45 đôla để cạnh tranh với A. Rồi C còn bán sản phẩm với mức giá thấp hơn nữa: 40 đôla nhằm cạnh tranh với cả A và B. Cuối cùng, chẳng nhà phân phối nào thu được lợi nhuận từ việc bán sản phẩm của bạn, và rồi những đơn đặt hàng tiếp theo cứ biến mất dần dần. Khách hàng giờ đây đã quen với việc mua sản phẩm giá thấp và rất khó để thay đổi tâm lý này. Sản phẩm hoàn toàn suy thoái và bạn cần tạo ra một mặt hàng mới. Đây chính là lý do tại sao rất nhiều công ty cần liên tục có các sản phẩm mới. Thật là đau đầu.

Tôi chỉ bán ra một sản phẩm duy nhất, BrainQUICKEN® (hay BodyQUICK®) trong vòng 6 năm qua mà vẫn duy trì được mức lợi nhuận cận biên ổn định bằng cách giới hạn số lượng các nhà phân phối, đặc biệt là các nhà phân phối trực tuyến, xuống còn một hay hai nhà phân phối lớn nhất. Những nhà phân phối này có thể tiêu thụ một lượng lớn sản phẩm và chấp nhận duy trì mức chi phí quảng cáo tối thiểu¹. Nếu bạn không làm theo cách này, bạn sẽ sớm bị khánh kiệt bởi những cửa hàng giảm giá trên eBay và những cửa hàng bách hóa độc lập.

1 Kiểm soát giá bán sản phẩm của các nhà phân phối là bất hợp pháp. Tuy nhiên, bạn vẫn có thể đặt ra mức chi phí quảng cáo cho họ bằng cách thêm điều khoản đặt giá quảng cáo tối thiểu (MAP - Minimum Advertised Pricing) vào các điều khoản và điều kiện chung (GTC - General Terms and Conditions) của hợp đồng. Điều khoản này sẽ được tự động chấp nhận mỗi khi đơn đặt hàng bằng văn bản của nhà phân phối được gửi tới. Bạn có thể tham khảo thêm các mẫu GTC và mẫu đơn đặt hàng tại website www.fourhourworkweek.com.

Thứ hai, nếu bạn cho phép một nhà phân phối độc quyền, điều mà hầu hết các nhà sản xuất tránh thực hiện, nhà phân phối này sẽ làm việc vì quyền lợi của bạn. Do bạn trao quyền phân phối 100% sản phẩm cho một công ty, bạn có thể đàm phán để có mức lợi nhuận biên lớn hơn (giảm mức chiết khấu trên giá bán lẻ), đạt được các điều kiện hỗ trợ marketing tại cửa hàng tốt hơn, thanh toán nhanh gọn và có những ưu tiên khác.

Vấn đề quan trọng nằm ở chỗ, bạn cần quyết định được cách thức bán và phân phối sản phẩm trước khi dồn toàn lực cho một sản phẩm. Số lượng, trung gian càng nhiều, mức lợi nhuận cận biên thu về của bạn càng phải lớn thì mới có thể đảm bảo có lợi nhuận trong tất cả các khâu của dây chuyền này.

Ed Byrd đã nhận thấy điều này và đã minh họa cho cách thức làm thế nào để thực hiện những việc đi ngược với những gì phần lớn mọi người hay làm để có thể giảm thiểu rủi ro và gia tăng lợi nhuận. Lựa chọn cách thức phân phối trước khi sản phẩm ra đời chỉ là một ví dụ trong số đó.

Ed thường lái chiếc Lamborghini xuống vùng bờ biển California mỗi khi không đi du lịch, hay ngồi tại văn phòng với nhóm nhân viên tập trung làm việc và hai hướng dẫn viên người

Úc của mình. Kết quả không phải là ngẫu nhiên. Phương pháp sáng tạo sản phẩm của Ed - cũng như của những người thuộc nhóm NR khác - rất cạnh tranh.

Sau đây là cách thức bạn thực hiện điều tương tự nhanh nhất.

Bước một: Lựa chọn, phân khúc thị trường phù hợp

Tạo ra nhu cầu rất khó. Đáp ứng nhu cầu dễ hơn nhiều. Đừng tạo ra sản phẩm rồi mới tìm khách hàng tiêu thụ. Hãy tìm một thị trường - xác định đối tượng khách hàng - sau đó mới tìm kiếm hay phát triển sản phẩm phục vụ cho đối tượng khách hàng đó.

Tôi là một sinh viên, một vận động viên. Do vậy, tôi phát triển các sản phẩm cho các thị trường đó, chủ yếu tập trung vào các sản phẩm dành cho đối tượng nam giới. Cuốn sách của tôi về hướng dẫn học đại học đã thất bại bởi tôi chưa từng là một nhà cố vấn giáo dục. Sau khi được tiếp xúc với sinh viên, tôi đã tổ chức những buổi hội thảo về phương pháp đọc nhanh. Cách thức kinh doanh này rất thành công, do bản thân cũng là một sinh viên nên tôi hiểu được nhu cầu và thói quen chi tiêu của sinh viên. Hãy tham gia vào thị trường mục tiêu của bạn. Đừng bao giờ dự đoán những nhu cầu và khả năng sẵn sàng chi trả của người khác.

Bắt đầu từ những việc nhỏ nhưng suy nghĩ lớn

Danny Black đã thuê những người lùn về làm cho công ty giải trí của anh với thù lao 149 đôla/giờ. Việc này có ý nghĩa gì với một thị trường mục tiêu?

Nếu bạn nói mọi người đều là khách hàng của công ty bạn, tức là chẳng có ai là khách hàng của công ty bạn. Nếu bạn định khởi nghiệp bằng cách kinh doanh sản phẩm dành cho những người yêu xe hơi, hay yêu thú vật, hãy dừng lại ngay. Quảng cáo trên một thị trường rộng như vậy rất tốn kém, hơn nữa bạn còn phải cạnh tranh với quá nhiều sản phẩm và những thông tin đưa ra quá nhiều. Mặt khác, nếu bạn tập trung vào việc huấn luyện những người chẵn cừu tại Đức hay phục hồi những chiếc Ford cổ, quy mô thị trường cũng như mức độ cạnh tranh sẽ giảm, khiến bạn phải tiêu tốn ít hơn trong việc đưa sản phẩm tới tay khách hàng; việc đưa ra giá cao cũng dễ dàng hơn.

Ban đầu, BrainQUICKEN được thiết kế cho sinh viên, tuy nhiên thị trường này quá rộng và khó tiếp cận. Dựa trên những thông tin phản hồi tích cực từ phía các vận động

viên là sinh viên, tôi đã tái định vị sản phẩm dưới cái tên BodyQUICK và thử nghiệm quảng cáo trên các tạp chí chuyên ngành dành cho các nghệ sĩ quân đội và những vận động viên cử tạ. Đây là những thị trường nhỏ nếu đem so với thị trường sinh viên rộng lớn, nhưng thực chất nó lại không hề nhỏ chút nào. Chi phí truyền thông thấp và mức độ cạnh tranh không cao đã đem lại cho tôi vị trí thống trị của nhà “gia tộc thần kinh”¹ đầu tiên trên các phân khúc thị trường này. Làm một con cá to trong một cái ao nhỏ vẫn tốt hơn làm một con cá nhỏ vô danh giữa một chiếc hồ lớn. Làm cách nào bạn biết được liệu “cái ao” có đủ lớn để thỏa mãn TMI của bạn? Nếu bạn cần một ví dụ thực tế chi tiết về cách thức tôi đã dùng để quyết định quy mô thị trường cho sản phẩm hiện tại, bạn hãy xem mục Muse Math trên trang web đồng hành với cuốn sách này (www.fourhourworkweek.com).

1 Đây là một loại sản phẩm mới do tôi sáng tạo ra với mục tiêu loại trừ và đi trước các đối thủ cạnh tranh. Bạn hãy nỗ lực để trở thành công ty lớn nhất, tốt nhất hoặc là người tiên phong trong việc sản xuất một loại sản phẩm nhất định. Riêng tôi thích được làm người đi đầu hơn.

Để tìm ra được thị trường tiềm năng có khả năng sinh lợi, bạn hãy tự hỏi mình những câu hỏi sau:

1. Bạn am hiểu lĩnh vực xã hội, ngành công nghiệp hay nhóm nghề nghiệp nào, nhà sĩ, kỹ sư, nhà leo núi, người đạp xe giải trí, vũ công, người đam mê phục chế xe hơi hay bất kỳ ngành nghề nào khác?

Hãy xem xét bản sơ yếu lý lịch, kinh nghiệm làm việc, thói quen, sở thích của bạn, sau đó soạn ra một bản danh sách các nhóm người mà bạn thường kết giao, trước đây cũng như trong hiện tại. Hãy xem xét sản phẩm và tác phẩm của bạn, bao gồm cả những ấn phẩm trực tuyến, và tự hỏi xem “Những nhóm người nào mua những sản phẩm/tác phẩm tương tự?” Bạn thường đọc tạp chí, trang web, hay thư báo nào?

2. Trong những nhóm người bạn đã xác định ở trên, nhóm nào có tạp chí chuyên ngành riêng?

Bạn hãy tới một hiệu sách lớn như Barnes & Noble, nhìn qua giá báo để tìm những tạp chí chuyên ngành hẹp hơn nhằm xác định những phân khúc thị trường phụ. Đúng là có tới hàng nghìn các tạp chí chuyên ngành theo nghề nghiệp, sở thích riêng. Nếu không tới hiệu sách được thì bạn có thể dùng từ Writer's Market để xem xét những lựa chọn tạp chí. Bạn hãy thu hẹp những nhóm người lựa chọn được từ câu hỏi số 1 vừa rồi thành các nhóm có thể tiếp cận được thông qua một hay hai tạp chí. Những nhóm người này có khả năng tài chính lớn hay không cũng không quan trọng - mà vấn đề chủ chốt là họ có sẵn lòng chi trả cho một số chủng loại sản phẩm nhất định hay không. Hãy gọi cho những tạp chí, nói chuyện với Giám đốc bộ phận quảng cáo, cho họ biết bạn đang có nhu cầu quảng cáo sản phẩm; bạn hãy yêu cầu họ gửi qua Email bản chi phí quảng cáo hiện tại cùng số lượng độc giả và các mẫu quảng cáo trước đây của tạp chí. Bạn hãy tìm hiểu số lượng công ty tiếp tục quảng cáo trên tạp chí - con số này càng nhiều, các mục quảng cáo càng xuất hiện thường xuyên, chứng tỏ quảng cáo trên tạp chí mang lại lợi nhuận rất lớn cho họ. Và chúng ta cũng có thể thu lợi bằng cách làm tương tự.

Bước Hai: Phác họa sản phẩm

(Đừng vội đầu tư vào)

Hãy chọn ra hai phân khúc thị trường quen thuộc nhất với bạn, hai phân khúc thị trường có tạp chí chuyên ngành cung cấp dịch vụ quảng cáo toàn trang báo với giá thấp hơn 5.000 đôla. Những tạp chí này cần có số lượng độc giả lớn hơn 15.000 người.

Đây là một phần rất thú vị. Bây giờ chúng ta sẽ tiến hành phác thảo hay xác định trong đầu sản phẩm cho hai thị trường này.

Mục đích của chúng ta ở đây là tìm ra những ý tưởng hoàn hảo cho sản phẩm và không vội đầu tư gì cả; ở bước Ba, chúng ta sẽ thiết kế quảng cáo cho sản phẩm và kiểm tra phản ứng của các khách hàng trước khi đầu tư vào sản xuất. Bạn cần xem xét vài tiêu chuẩn để đảm bảo sản phẩm cuối cùng sẽ phù hợp với cấu trúc tự động hóa.

Lợi ích cốt lõi nên được tóm gọn trong một câu

Người ta có thể không yêu mến bạn - và bạn thường bán được nhiều sản phẩm hơn bằng cách gây khó chịu cho vài người - nhưng không bao giờ được để cho người khác hiểu nhầm bạn.

Lợi ích cốt lõi của sản phẩm nên được giải thích chỉ trong một câu hoặc một cụm từ duy nhất. Sản phẩm này khác biệt thế nào và tại sao tôi cần mua nó? MỘT câu hoặc cụm từ duy nhất thôi, bạn thân mến ạ. Apple đã làm rất tốt điều này khi cho ra mắt sản phẩm iPod¹. Thay vì sử dụng những thuật ngữ chuyên ngành khó hiểu như GB, độ băng thông rộng... khẩu hiệu của công ty chỉ đơn giản là “1.000 bài hát trong túi bạn.” Thế là xong. Hãy thật đơn giản và đừng lao vào các công đoạn tiếp theo của sản phẩm nếu chưa tìm được một khẩu hiệu tóm gọn lợi ích sản phẩm nhằm tránh gây sự khó hiểu cho khách hàng.

1 Nhãn hiệu máy nghe nhạc nén của hãng Apple.

Sản phẩm nên có giá từ 50 tới 200 đôla

Hầu hết các công ty đặt giá sản phẩm ở mức trung bình, đó cũng là khu vực thị trường có nhiều cạnh tranh nhất. Đặt giá thấp chỉ đem lại lợi ích ngắn hạn, do các công ty khác sẽ sẵn sàng hi sinh lợi nhuận cận biên và cùng bạn đi tới con đường phá sản. Bên cạnh những giá trị dễ nhận thấy, định vị sản phẩm cao cấp và đặt giá cao sẽ đem lại ba ích lợi sau.

1. Đặt giá cao đồng nghĩa với việc chúng ta bán ra ít sản phẩm hơn - do đó yêu cầu quản trị ít khách hàng hơn - và có thời gian để thực hiện các ước mơ khác.
2. Đặt giá cao sẽ thu hút những đối tượng khách hàng yêu cầu ít dịch vụ hỗ trợ hơn (họ có khả năng tài chính, thắc mắc và phàn nàn về sản phẩm ít hơn, hiếm khi trả lại sản phẩm đã mua...) Như vậy sẽ đỡ đau đầu hơn.
3. Đặt giá cao sẽ đem lại mức lợi nhuận cận biên cao hơn, do đó an toàn hơn.

Bản thân tôi thường nhắm tới mức giá lấy hệ số 8-10 nhân với số tiền công vào giá vốn gồm kinh phí và lãi. Như vậy, tôi sẽ không mất quá 10-12,5 đôla cho một sản phẩm có giá 100 đôla¹. Nếu sản phẩm BrainQUICKEN tôi sử dụng hệ thống thông thường 5 nhân với số tiền cộng với giá vốn thì tôi đã sớm bị phá sản trong vòng 6 tháng với các nhà cung cấp thiếu trung thực và những tạp chí ra muộn. Chính lợi nhuận cận biên đã cứu sản phẩm này thoát khỏi tình cảnh thua lỗ và trong vòng 12 tháng nó đã đem lại mức doanh thu 80.000 đôla/tháng.

1 Nếu bạn quyết định phân phối các sản phẩm cao cấp như của Doug, đặc biệt dưới hình thức phân phối thu gọn, thì rủi ro gặp phải sẽ ít hơn, bù lại lợi nhuận cận biên cũng nhỏ hơn.

Tuy nhiên, mức giá cao cũng có hạn chế rất lớn. Khi giá đơn vị vượt quá một ngưỡng cụ thể, bạn sẽ phải đàm phán nhiều lần qua điện thoại trước khi đối tác đồng ý mua hàng. Đây chính là điều cấm kị trong bữa ăn kiêng ít hàm lượng thông tin của chúng ta.

Tôi đã nhận ra rằng, mức giá dao động từ 50 tới 200 đôla sẽ đem lại nhiều lợi nhuận nhất và nhận được ít lời than phiền từ khách hàng nhất. Hãy đặt giá cao sau đó đưa ra lời giải thích hợp lý cho mức giá đó.

Không nên mất quá ba tới bốn tuần để sản xuất sản phẩm.

Điều này rất quan trọng nhằm giữ giá thành sản xuất ở mức thấp, đáp ứng nhu cầu mua hàng mà không cần lưu kho sản phẩm. Tôi sẽ không đeo đuổi một sản phẩm mà công đoạn sản xuất mất tới hơn ba đến bốn tuần, và tôi khuyên bạn nên nhắm tới những sản phẩm mà thời gian từ khi có đơn đặt hàng tới khi giao hàng chỉ mất một đến hai tuần.

Làm cách nào bạn biết được thời gian sản xuất một sản phẩm là bao lâu?

Hãy liên lạc với những nhà sản xuất chuyên về loại sản phẩm mà bạn đang dự tính sản xuất:

<http://www.thomasnet.com>. Hãy gọi cho một nhà sản xuất sản phẩm liên quan khi bạn cần liên lạc với một nhà sản xuất nào đó mà lại không có thông tin về công ty đó. Chẳng hạn, nếu bạn cần tìm một nhà cung cấp các sản phẩm cọ rửa bồn cầu, thì bạn có thể liên lạc với một nhà sản xuất bồn cầu. Nếu bạn đã thử cách này mà vẫn không tìm ra thì sao? Hãy tìm trên Google những từ đồng nghĩa với sản phẩm của bạn, cùng với những từ “tổ chức” hay “hiệp hội”, từ đó liên lạc với các tổ chức thích hợp trong ngành. Thông qua các tổ chức này, bạn hãy yêu cầu được tiếp xúc với các nhà sản xuất theo hợp đồng và xin thông tin về tên của các tạp chí thương mại có liên quan đến các nhà sản xuất này. Những tạp chí thương mại đó thường chứa các mẫu quảng cáo của các nhà sản xuất và nhà cung cấp dịch vụ liên quan. Chúng ta sẽ cần sử dụng những thông tin này để phục vụ cho những công việc về sau.

Bạn hãy hỏi giá các nhà sản xuất theo hợp đồng nhằm đảm bảo có thể đạt được giá tốt nhất. Sau đó hãy xác định chi phí sản xuất đơn vị cho 100, 500, 1.000 và 5.000 sản phẩm.

Những giải đáp thắc mắc về sản phẩm nên được trình bày đầy đủ tại mục FAQ trên trang web công ty

Đây cũng chính là lúc tôi thực sự dừng kinh doanh sản phẩm BrainQUICKEN.

Mặc dù chính sản phẩm này đã mang lại cho tôi cuộc sống của một NR nhưng tôi không thể tiếp tục kinh doanh nó thêm nữa. Tại sao vậy? Mỗi ngày, tôi nhận được hàng nghìn câu hỏi từ các khách hàng: Tôi có thể dùng chuỗi với sản phẩm của công ty anh không? Liệu tôi có bị coi là lố bịch nếu dùng sản phẩm này trong bữa tối không? Vân vân và vân vân. Bạn hãy chọn kinh doanh một sản phẩm mà bạn có thể giải thích đầy đủ về sản phẩm đó trong mục FAQ trực tuyến. Nếu không, bạn sẽ không thể đi du lịch hay bỏ lại công việc sau lưng. Thay vào đó, bạn sẽ tốn rất nhiều thời gian và công sức cho các nhân viên trực tổng đài.

Sau khi đã hiểu rõ những tiêu chí này, một câu hỏi đặt ra là: “Tôi phát triển sản phẩm của mình bằng cách nào?” Sau đây là ba gợi ý của chúng tôi dành cho bạn. Bạn nên

xem xét những gợi ý này theo đúng trật tự dưới đây.

Lựa chọn đầu tiên: Bán lại một sản phẩm

Mua sản phẩm hiện có theo giá bán buôn rồi bán lại là cách dễ dàng nhất nhưng cũng mang lại ít lợi nhuận nhất. Cách này giúp chúng ta bắt đầu công việc kinh doanh nhanh nhất nhưng cũng là cách đi đến phá sản nhanh nhất do cạnh tranh giá gay gắt từ phía các nhà bán lẻ khác. Khoảng thời gian sinh lợi của sản phẩm ngắn trừ khi bạn có thỏa thuận phân phối độc quyền. Tuy vậy, bán lại vẫn là một lựa chọn tuyệt vời nếu bạn định kinh doanh các mặt hàng “hậu sản”¹ đi kèm - những sản phẩm có thể bán cho những khách hàng hiện hữu hoặc bán chéo² cho những khách hàng mới trên mạng hay qua điện thoại.

Để mua được hàng với giá bán buôn, bạn hãy thực hiện theo các bước sau:

1. Liên lạc với nhà sản xuất và hỏi về các điều kiện bán hàng và bảng giá bán buôn (thông thường giá bán buôn thấp hơn giá bán lẻ 40%).
2. Nếu bên đối tác yêu cầu bạn phải cho biết mã số thuế doanh nghiệp, bạn hãy in ra mẫu đơn hợp thức từ trang web của cơ quan ngoại giao bang bạn sống, sau đó gửi cho một công ty trách nhiệm hữu hạn (loại hình đối tác ưa thích) hoặc giống như các loại hình công việc được bảo hộ với chi phí 100 hoặc 200 đôla.

Đừng bao giờ mua sản phẩm cho tới khi bạn đã hoàn thành bước 3 trong chương sau. Thực hiện xong hai bước trên đã đủ để bạn biết mức lợi nhuận cận biên và có được tài liệu bán hàng cũng như ảnh của sản phẩm.

Trên đây, tôi đã nói hết về hình thức bán lại.

¹ Sản phẩm “hậu sản” (back-end) là những sản phẩm đi kèm được bán cho khách hàng sau khi khách hàng đã mua sản phẩm chính. Vỏ máy iPod và hệ thống GPS của xe hơi là hai ví dụ cho loại sản phẩm này. Những sản phẩm loại này có lợi nhuận cận biên thấp, do không đòi hỏi chi phí dành cho quảng cáo để thu hút khách hàng.

2 Cross-selling (bán hàng chéo) là hình thức bán một sản phẩm liên quan tới sản phẩm chính mà khách hàng đang đặt mua trên mạng hay qua điện thoại. Để tham khảo đầy đủ bảng từ chuyên môn về marketing và trả lời trực tiếp (direct response - DR), xin hãy truy cập trang web: www.fourhourworkweek.com.

Lựa chọn thứ hai: Cấp phép cho một sản phẩm

Một vài sản phẩm và thương hiệu nổi tiếng thế giới đều được “mượn” ý tưởng từ nhiều đối tượng khác nhau trên phạm vi toàn cầu.

Nước tăng lực Red Bull có nguồn gốc từ một loại thuốc bổ ở Thái Lan, ý tưởng về các chú lùn Xi-trum¹ cũng được mượn từ Bỉ. Thương hiệu Pokémon tới từ đất nước mặt trời mọc. Doanh số đĩa nhạc và vé các buổi lưu diễn của ban nhạc KISS² lên tới hàng triệu, song lợi nhuận thực sự của họ lại là nhượng quyền - cho phép những cá nhân, tổ chức khác được quyền sản xuất hàng trăm sản phẩm mang tên và hình ảnh của họ, đổi lại, họ được nhận phần trăm doanh thu các sản phẩm đó.

Một hợp đồng nhượng quyền gồm hai bên, và một thành viên NR có thể là một trong hai bên đó. Một bên ký kết hợp đồng là nhà phát minh sản phẩm³, gọi là “bên cấp phép”, bên này bán quyền sản xuất, sử dụng sản phẩm hay bán chính sản phẩm đó cho bên kia, với mức giá thông thường bằng 3% đến 10% giá bán buôn (thường xấp xỉ 40% giá bán lẻ) cho mỗi đơn vị sản phẩm được bán ra. Bạn hãy cứ phát minh ra sản phẩm, để phần việc còn lại cho một người khác và ngồi nhận tiền. Đây là một mô hình rất hay.

Đối tác còn lại của hợp đồng là người đang có nhu cầu sản xuất và bán sản phẩm của nhà sáng chế, gọi là “bên nhận cấp phép.” Đây là vai trò ưa thích của tôi và nhiều người khác thuộc nhóm NR.

1 Smurfs.

2 Ban nhạc rock nổi tiếng của Mỹ, được thành lập vào tháng Giêng năm 1973 tại thành phố New York. Ban nhạc đã đạt 34 đĩa hát vàng và bán được trên 80 triệu đĩa.

3 Đây còn được gọi là người sở hữu bản quyền hay được bảo hộ sở hữu nhãn hiệu.

Tuy nhiên, để ký kết hợp đồng cấp phép, hai bên phải thực hiện rất nhiều thủ tục, và đòi hỏi phải có cả kiến thức khoa học. Do đó, hai bên cần đàm phán hợp đồng một cách sáng tạo và hầu hết các bên sẽ gặp rắc rối trong lần ký kết hợp đồng đầu tiên. Để biết thêm về các trường hợp thực tế xảy đến với cả hai bên ký kết hợp đồng cấp phép, dù cho đó là Teddy Ruxpin¹ hay Tae-Bo², và để hiểu thêm những hợp đồng đầy đủ với những số tiền thực tế, hãy truy cập trang web www.fourhourworkweek.com. Mọi thông tin, từ cách thức chào bán các phát minh mà không cần giới thiệu nguyên mẫu hay bản quyền sáng chế, tới phương thức đảm bảo quyền sở hữu trí tuệ với sản phẩm đều được đăng tải đầy đủ trên trang web này. Bạn sẽ thấy ngạc nhiên trước những nguyên lý kinh tế và những khoản lợi nhuận thu về từ các hợp đồng trên trang web.

Trong khi chờ đợi, chúng tôi sẽ tập trung vào lựa chọn cuối cùng - đơn giản nhất nhưng lại sinh lợi nhiều nhất, lựa chọn mà ai cũng có thể thực hiện - sáng tạo ra một sản phẩm mới.

1 Nhân vật chú gấu Teddy ngộ nghĩnh.

2 Bài tập aerobic được phát triển từ môn tea-kwon-do.

Lựa chọn thứ ba: Sáng tạo ra một sản phẩm mới

Sáng tạo là phương thức thể hiện mình tốt hơn là sở hữu; chúng ta khám phá cuộc sống, không phải qua quá trình sở hữu, mà chính là nhờ sáng tạo.

- VIDA D.SCUDDER, tác giả cuốn *The Life of the Spirit in the Modern English Poets*

Sáng tạo ra một sản phẩm không hề phức tạp.

Thuật ngữ “sáng tạo” nghe có vẻ rộng hơn bản chất của nó. Nếu bạn có ý tưởng về một sản phẩm công nghiệp - một phát minh - bạn có thể thuê các kỹ sư hay các nhà thiết kế công nghiệp trên trang www.elance.com phát triển một nguyên mẫu dựa trên

miêu tả của bạn về hình dáng và công năng sản phẩm. Sau đó, hãy đưa nguyên mẫu này tới cho một nhà sản xuất theo hợp đồng. Nếu sản phẩm của bạn tương đồng hay cùng loại với sản phẩm của một nhà sản xuất khác, mà sản phẩm của bạn lại có thể thiết kế hoặc tái định vị cho một thị trường đặc biệt nào đó, thì mọi việc thậm chí còn dễ dàng hơn: Bạn hãy đặt hàng với nhà sản xuất này, dính nhãn mác riêng lên sản phẩm và thật tuyệt - bạn đã có một sản phẩm mới. Ví dụ này thường được đề cập tới dưới tên gọi “dán nhãn hiệu riêng¹”. Bạn đã từng thấy một phòng khám vật lý trị liệu sử dụng loại thuốc bổ sung vitamin riêng của họ chưa? Hay bạn có biết thương hiệu Kirkland ở Costco không? Đó đều là những trường hợp “dán nhãn hiệu riêng”.

Quả thực, chúng ta sẽ kiểm tra phản ứng của thị trường trước khi sản xuất sản phẩm, song nếu kiểm nghiệm này thành công, sản xuất sẽ là công đoạn tiếp theo. Điều này có nghĩa là chúng ta cần phải tính toán tới chi phí vận hành, giá thành đơn vị và số lượng đơn đặt hàng tối thiểu. Các thiết bị cải tiến kỹ thuật rất hữu ích song thường đòi hỏi phải trang bị dụng cụ máy móc chuyên biệt, do vậy sẽ đẩy mức chi phí sản xuất ban đầu lên cao hơn so với tiêu chuẩn của chúng ta.

Bỏ mối quan ngại thiết bị máy móc sang một bên, quên đi các vấn đề về cơ khí và kỹ thuật, sẽ chỉ còn lại một loại sản phẩm phù hợp với tất cả các yêu cầu của chúng ta. Sản xuất sản phẩm này với số lượng nhỏ chỉ cần chưa đến một tuần. Sản phẩm này không chỉ đảm bảo mức giá là 8-10 nhân với số tiền cộng với giá vốn mà còn nâng con số này lên mức 20-50 nhân với số tiền cộng với giá vốn.

1 Private labelling.

Ồ không, tôi không nói tới heroin hay nô lệ lao động. Những việc đó sẽ đòi hỏi phải hối lộ quan chức và cần giao tiếp với quá nhiều người.

Đó chính là thông tin.

Các sản phẩm về thông tin đều có giá thành thấp, tốc độ sản xuất nhanh và khiến các đối thủ cạnh tranh phải mất nhiều thời gian mới theo kịp. Bạn cần nhớ rằng, các sản

phẩm được giao bán trên các kênh truyền hình thương mại chỉ có thời gian hữu dụng từ hai tới bốn tháng trước khi các sản phẩm nhái tràn ngập thị trường. Tôi đã nghiên cứu kinh tế tại Bắc Kinh trong sáu tháng và đã được chứng kiến tận mắt những chiếc giày đế mềm hiệu Nike, những chiếc gậy đánh golf hiệu Callaway được sản xuất và bán trên eBay chỉ trong vòng một tuần ngay sau khi xuất hiện trên các giá hàng tại Mỹ. Tôi không hề cường điệu hóa, và tôi cũng không đề cập tới những sản phẩm nhái - tôi đang nói tới những sản phẩm hoàn toàn tương tự nhưng được bán với mức chi phí chỉ bằng 1/20.

Trong khi có quá nhiều sản phẩm dễ bắt chước hơn, thông tin là loại hình sản phẩm tiêu tốn quá nhiều thời gian, do vậy hầu hết các “nghệ sĩ sao chép” không đưa sản phẩm này vào danh sách hàng hóa cần sản xuất của mình. Phá hỏng một phát minh dễ hơn nhiều so với việc sao chép nhưng phải thay đổi chút ít để tránh vi phạm bản quyền. Ba trong số những sản phẩm truyền hình thành công nhất mọi thời đại - cả ba đều nằm trong danh sách 10 sản phẩm bán chạy nhất trong hơn 30 tuần - chính là ví dụ minh họa điển hình nhất cho lợi thế cạnh tranh và lợi thế về lợi nhuận cận biên của các sản phẩm thông tin.

No Down Payment¹ (Carlton Sheets)

Attacking Anxiety and Depression² (Licinda Bassett)

1 Một chương trình tư vấn về tài chính.

2 Chương trình gồm 16 đĩa hướng dẫn cách loại bỏ sự lo lắng và thất vọng.

Personal Power¹ (Tony Robbins)

Thông qua các cuộc trò chuyện với ông chủ của một trong ba sản phẩm trên, tôi được biết trong năm 2002, một lượng thông tin trị giá trên 65 triệu đôla đã được truyền tải thông qua sản phẩm truyền hình của họ. Nhân sự của công ty này bao gồm chưa tới 25 nhân viên, còn lại tất cả đều được thuê ngoài.

Mức doanh thu trên mỗi nhân viên hàng năm của công ty này đạt trên 2,7 tỷ đôla. Thật khó tin.

Ngược lại, tôi được biết một người đã sáng tạo ra sản phẩm DVD giá rẻ và bán lại cho chủ những cửa hàng cung cấp thiết bị lưu trữ, những người muốn lắp đặt hệ thống an ninh. Anh ta khó có thể tìm được thị trường mục tiêu nào khác. Năm 2001, sau khi bán các sản phẩm DVD có mức chi phí 2 đôla tại mức giá đơn vị 95 đôla thông qua các tạp chí thương mại, anh ta chỉ kiếm được vài trăm nghìn đôla mà không cần thuê nhân viên dưới quyền.

1 Chương trình phát triển kỹ năng cá nhân

Nhưng tôi không phải là một chuyên gia!

Nếu bạn không phải là một chuyên gia, cũng đừng quá lo lắng về việc đó.

Trước tiên, “chuyên gia” trong bán hàng có nghĩa là bạn có nhiều thông tin hơn người mua. Ngoài ra, thuật ngữ này không còn nghĩa nào khác. Bạn không cần thiết phải là người giỏi nhất - bạn chỉ cần giỏi hơn một số lượng nhỏ khách hàng tiềm năng của mình. Chúng ta giả định để thực hiện ước mơ của mình - như tham gia vào cuộc đua xe trượt tuyết do chó kéo mang tên Iditarod tại Alaska chẳng hạn - bạn cần phải có 5.000 đôla. Nếu số lượng người đọc tạp chí là 15.000, giả sử chỉ 50 người trong số đó (tức là 0,003%) bị thuyết phục về khả năng chuyên môn tuyệt vời với kỹ năng X nào đó của bạn. Mỗi người trong số 50 người này lại sẵn sàng bỏ ra 100 đôla mua một phần mềm dạy kỹ năng này, như vậy, bạn sẽ có 5.000 đôla. Con số 50 khách hàng này chính là “cơ sở khách hàng tối thiểu” như tôi vẫn gọi - số lượng khách hàng tối thiểu bạn cần có để thực hiện mục tiêu của mình.

Thứ hai, bạn có thể đạt được kỹ năng chuyên môn trong vòng chưa đến bốn tuần nếu bạn hiểu được những chỉ số đáng tin cậy cơ bản cũng như am hiểu những điều mà người ta thường đánh đồng với bằng chứng về kiến thức siêu việt. Bạn hãy xem phần sau của chương này để biết cách thức thực hiện.

Mức độ kiến thức chuyên môn bạn cần có cũng phụ thuộc vào cách thức bạn sáng tạo nội dung cho sản phẩm thông tin của mình. Bạn có thể sử dụng ba cách chủ yếu sau:

1. Tự sáng tạo nội dung bằng cách diễn giải, và kết hợp những ý tưởng từ một vài cuốn sách có chung một chủ đề.
2. Dem lại những ý tưởng mới cho những nội dung không được bảo hộ bản quyền đã xuất hiện trên các phương tiện thông tin đại chúng, như các văn kiện của chính phủ, hay những tài liệu ra đời trước khi luật bản quyền mới được ban hành.
3. Thuê một chuyên gia giúp bạn sáng tạo nội dung. Bạn có thể trả phí theo từng lần, trả trước dựa trên cơ sở tiền nhuận bút (chẳng hạn, khoản phí có thể là 5-10% doanh thu ròng).

Nếu bạn định thực hiện theo cách một hoặc hai, bạn cần có kiến thức chuyên sâu trong một phạm vi thị trường nhất định.

Giả sử bạn làm nghề môi giới bất động sản. Bạn biết rằng cũng giống như mình, hầu hết những nhà môi giới khác đều muốn có một trang web đơn giản nhưng hiệu quả nhằm quảng cáo cho họ và cho các thương vụ của họ. Nếu bạn đọc và hiểu được hết ba cuốn sách về thiết kế trang chủ bán chạy nhất, bạn sẽ biết nhiều về đề tài này hơn 80% các độc giả của một tạp chí dành cho những nhà môi giới bất động sản. Nếu bạn có thể tổng hợp những nội dung đọc được và đưa ra các đề xuất chuyên biệt phù hợp với những nhu cầu của thị trường bất động sản, bạn hoàn toàn có thể hi vọng mức phản hồi 0,5-1,5% từ quảng cáo của bạn trên tạp chí.

Bạn hãy trả lời những câu hỏi sau nhằm vạch ra những ý tưởng chủ đạo về sản phẩm thông tin tiềm năng của mình. Bạn cần hướng tới những bộ sản phẩm đi kèm, tất cả cùng với sản phẩm chính có thể đạt mức giá 50-200 đôla. Chẳng hạn, bộ sản phẩm có thể bao gồm: một bộ hai đĩa CD (mỗi đĩa có dung lượng 30-90 phút), một bản in nội dung đĩa CD dài 40 trang và một hướng dẫn sử dụng nhanh dài 10 trang.

1. Bạn làm cách nào để đưa một kỹ năng tổng hợp thích ứng với thị trường mục tiêu,

hay tung ra thêm một sản phẩm trong loạt sản phẩm vốn đang bán rất chạy trên thị trường mục tiêu? Hãy suy nghĩ tỉ mỉ và sâu sắc.

2. Bạn cho rằng bạn cũng như những người khác trong thị trường của bạn sẽ sẵn lòng chi trả để được học về kỹ năng nào? Hãy trở thành chuyên gia về kỹ năng đó, sau đó sáng tạo ra một sản phẩm hướng dẫn cách thức bạn đã làm. Nếu bạn cần đến sự giúp đỡ hay cần đẩy nhanh tiến trình, hãy xem xét câu hỏi tiếp theo.

3. Bạn cần phỏng vấn và ghi âm buổi nói chuyện với các chuyên gia nào cho một đĩa CD được khách hàng đón nhận? Những chuyên gia này không nhất thiết phải là những chuyên gia giỏi nhất mà chỉ cần là những chuyên gia hàng đầu. Bạn hãy đề nghị họ giữ bản ghi âm gốc hoặc thực hiện việc kinh doanh theo yêu cầu của họ. Bạn cũng có thể trả cho họ một khoản tiền trước và sau đó trả tiền công dần theo số lượng đĩa bán ra. Bạn có thể sử dụng tiện ích HotRecorder trên trang Skype.com để thu âm những cuộc trò chuyện này trực tiếp vào máy tính rồi gửi file định dạng mp3 cho một dịch vụ sao chép trực tuyến.

4. Bạn có biết một câu chuyện “từ thất bại tới thành công” nào có thể được chuyển thành một sản phẩm hướng dẫn cho mọi người không? Bạn hãy xem xét những vấn đề đã gặp phải trước đây, kể cả những vấn đề cá nhân lẫn những rắc rối trong công việc.

Đào tạo chuyên gia: Làm cách nào để trở thành một chuyên gia hàng đầu trong vòng bốn tuần

Đã tới lúc cần xóa bỏ sự tôn sùng đối với các chuyên gia.

Trước tiên, việc được coi là một chuyên gia hoàn toàn khác với việc thực sự là một chuyên gia. Trong lĩnh vực kinh doanh, người kinh doanh sản phẩm được coi là một chuyên gia, còn chuyên gia thực sự là người sáng tạo sản phẩm và đưa ra các biện pháp tránh trường hợp hàng bị trả lại.

Bạn có thể biết mọi điều về một lĩnh vực nào đó – lĩnh vực y tế chẳng hạn - nhưng nếu tên bạn không có chức danh M.D1 theo sau, sẽ chẳng có ai lắng nghe bạn nói.

Chức danh M.D chính là một “chỉ tiêu tín nhiệm”, theo cách gọi của tôi. Người được coi là chuyên gia với nhiều chỉ tiêu tín nhiệm nhất, chứ không phải một chuyên gia có hiểu biết sâu sắc nhất, là người sẽ bán được nhiều sản phẩm nhất.

Tuy vậy, làm thế nào để chúng ta đạt được nhiều chỉ tiêu tín nhiệm trong thời gian ngắn nhất?

1 M.D (Doctor of Medicine): Tiến sĩ y khoa.

Một người bạn của tôi chỉ mất khoảng ba tuần để trở thành “một chuyên gia giao tiếp hàng đầu, theo lời của tạp chí Glamour¹ và các phương tiện truyền thông trong nước khác; một chuyên gia đã tư vấn cho các công ty hàng đầu thuộc Fortune 500 cách cải thiện các mối quan hệ trong vòng 24 giờ.” Cô bạn này đã làm cách nào?

1 Tạp chí dành riêng cho phụ nữ do Nhà xuất bản Condé Nast Publications ấn hành, ra đời từ năm 1939 tại Mỹ.

Cô chỉ thực hiện theo vài bước tạo hiệu ứng tín nhiệm đơn giản. Sau đây là cách bạn có thể làm tương tự:

1. Tham gia vào hai hay ba tổ chức liên quan tới thương mại có những cái tên thật thu hút. Như bạn tôi, cô ấy đã chọn gia nhập Hiệp hội Giải quyết Xung đột (the Association for Conflict Resolution - www.acrnet.org) và Quỹ tài trợ Giáo dục giới tính Thế giới (the International Foundation for Gender Education - www.ifge.org). Để gia nhập các tổ chức trực tuyến này chỉ mất khoảng năm phút với một thẻ tín dụng.

2. Đọc ba cuốn sách bán chạy nhất viết về đề tài bạn quan tâm (bạn có thể tìm kiếm danh sách những tác phẩm bán chạy nhất lưu trữ trong tờ New York Times trên Internet), sau đó tóm lược mỗi cuốn sách trong vòng một trang giấy.

3. Tổ chức một cuộc hội thảo chuyên đề miễn phí kéo dài một tới ba tiếng tại một trường đại học danh tiếng gần nơi bạn ở nhất. Hãy quảng cáo về buổi hội thảo này trên các poster. Sau đó, hãy tổ chức hội thảo tương tự ở các chi nhánh tại địa phương

của hai công ty lớn (chẳng hạn, AT&T hay IBM). Hãy cho công ty biết bạn đã tổ chức hội thảo tại Trường Đại học X, Trường Cao đẳng Y và rằng bạn là thành viên của những tổ chức đã đề cập trong bước 1. Hãy nhấn mạnh với họ rằng buổi hội thảo này hoàn toàn miễn phí, được tổ chức với mục đích gia tăng kinh nghiệm diễn thuyết thực tiễn cho bạn, không phải nhằm giới thiệu sản phẩm hay dịch vụ bạn cung cấp. Hãy ghi âm lại các cuộc hội thảo từ hai góc độ để sau này có thể sử dụng làm sản phẩm CD/DVD.

4. (Bạn có thể thực hiện hoặc bỏ qua bước này) Đề nghị được viết một hay hai bài báo cho các tạp chí thương mại có liên quan tới chuyên ngành của bạn, dùng những thành quả đạt được trong bước 1 và bước 3 để giành lấy sự tín nhiệm của các tạp chí này. Nếu các tạp chí này từ chối đề nghị của bạn, hãy yêu cầu được phỏng vấn một chuyên gia có tiếng, sau đó viết bài về cuộc phỏng vấn này - với cách này, tên bạn vẫn được đăng dưới bài báo.

Tham gia vào mạng Prof Net, đây là một dịch vụ mà các nhà báo thường dùng để tìm các chuyên gia phục vụ cho công tác viết bài. Công tác PR rất đơn giản nếu bạn biết im lặng và lắng nghe. Hãy thực hiện tốt các bước 1, 3 và 4; mức độ tín nhiệm của bạn sẽ gia tăng, đồng thời ngày càng nhiều những nghiên cứu của bạn sẽ được đăng tải trực tuyến, đáp ứng nhu cầu của các nhà báo. Nếu làm tốt bước này, tên tuổi của bạn sẽ sớm xuất hiện trên tất cả các ấn phẩm của địa phương.

Trở thành một chuyên gia nổi tiếng không hề khó. Vì vậy, giờ đây tôi muốn tháo gỡ những rào cản.

Tôi không nói tới việc giả làm người không đúng với thực chất của bạn. Bản thân tôi cũng không thể làm việc đó! “Chuyên gia” là một thuật ngữ mơ hồ theo cách nhìn của các phương tiện truyền thông. Thuật ngữ này cũng bị lạm dụng quá mức nên đã mất đi tính rõ ràng. Theo những quan điểm PR hiện đại, các tiêu chuẩn để đánh giá một chuyên gia trong hầu hết mọi lĩnh vực là mối quan hệ thành viên với các tổ chức, danh sách khách hàng, khả năng viết bài, và được đề cập trên các phương tiện truyền thông. Chỉ số IQ hay tám bằng Ph.D1 không hề được xem xét tới.

Hãy đưa sự thật ra ngoài ánh sáng, không bịa đặt. Đó chính là những việc cần làm.

Rất mong được nhìn thấy bạn trên kênh CNN.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Trong chương thực hành này, phần câu hỏi và hành động rất đơn giản. Thực tế, phần này bao gồm nhiều câu hỏi hơn.

Câu hỏi đặt ra là: “Bạn đã đọc hết chương này và làm theo những chỉ dẫn trong đó chưa?” Nếu chưa thì bạn nên bắt tay làm đi! Thay vì đưa ra những câu hỏi và hành động như thông thường, phần cuối chương này và hai chương sau sẽ đưa ra những cơ sở để thực hành các biện pháp đã mô tả bên trên.

► THƯ THÁCH NGỌT NGÀO

Đi tìm Yoda² (3 ngày)

1 Doctor of Philosophy: Tiến sĩ.

2 Yoda là một nhân vật trong bộ phim truyện Star wars (Chiến tranh giữa các vì sao). Yoda là sư tổ của các hiệp sỹ Jedi, là bậc thầy cả về khả năng linh cảm, sử dụng sức mạnh và kỹ năng cận chiến bằng kiếm Laser. Ở đây, Yoda tượng trưng cho một người hướng dẫn, một chuyên gia.

Bạn hãy gọi cho ít nhất một chuyên gia nổi tiếng mỗi ngày trong vòng 3 ngày liền. Bạn chỉ nên sử dụng Email nếu không thể gọi điện được. Tôi khuyên bạn nên gọi điện trước 8 giờ 30 sáng hoặc sau 6 giờ chiều nhằm giảm những rắc rối với các thư ký và những người “gác cổng” khác. Bạn hãy nghĩ trước trong đầu một câu hỏi. Đó là câu hỏi mà bản thân bạn đã nghiên cứu tìm hiểu nhưng không tìm ra câu trả lời. Bạn hãy rũ bỏ vai trò của những người quan trọng - những CEO, những doanh nhân thành đạt, những tác giả nổi tiếng. Thay vào đó, hãy làm cho cuộc nói chuyện thoải mái. Nếu cần, bạn hãy làm theo những hướng dẫn trong trang web

www.contactanycelebrity.com và soạn thảo sẵn những câu đàm thoại mẫu như dưới đây:

Nhân viên trả lời điện thoại: Tập đoàn Acme (hay văn phòng của Chuyên gia X) xin nghe.

Bạn: Xin chào, tôi là Tim Ferriss, xin được nói chuyện với ông John Grisham¹.

Nhân viên trả lời điện thoại: Xin hỏi anh tìm ông Grisham có việc gì?

Bạn: Tôi biết nói ra có vẻ buồn cười², nhưng tôi là một tác giả mới vào nghề. Tôi vừa đọc được bài phỏng vấn ông Grisham trên tạp chí Time Out New York³. Từ lâu tôi đã rất mến mộ ông⁴ nhưng bây giờ mới có đủ dũng khí để gọi điện⁵ xin ông một lời khuyên. Tôi sẽ không làm phiền ông Grisham quá hai phút đâu. Có nói máy giúp tôi với ông ấy được không?⁶ Tôi thực sự rất cảm ơn cô.

¹ Nếu bạn nói câu này thoải mái và tự tin, bạn sẽ dễ dàng được nối máy tới người cần gọi hơn. Ngược lại, nếu bạn nói “Tôi muốn nói chuyện với ông/bà X”, người nhận điện sẽ biết ngay bạn không hề quen biết ông/bà X. Còn nếu bạn muốn đảm bảo được gặp người cần gọi nhưng có thể hơi bị “quê” một chút, bạn hãy chỉ nêu tên thân mật của ông/bà X.

² Tôi thường dùng cách mở đề này mỗi khi cần đưa ra những đề nghị ngoài lề. Cách mở đề kiểu này sẽ gây tò mò cho người nghe, khiến họ không lập tức từ chối được.

3 Câu nói này sẽ trả lời câu hỏi mà người nhận điện đang băn khoăn: “Người này là ai và gọi điện vì việc gì?”

4 Tôi gọi cho những người tôi quen thuộc. Nếu bạn không thể tự nhận mình là “người mền mọ từ lâu”, hãy nói rằng bạn đã theo sát những bước đường sự nghiệp của ông/bà X một thời gian.

5 Đừng cố làm người cứng rắn. Hãy tỏ rõ bạn đang rất hồi hộp và người nhận điện sẽ thấy xúc động. Tôi thường dùng cách này ngay cả khi không thực sự thấy hồi hộp.

6 Cách dùng từ ngữ rất quan trọng. Hãy nhờ người nhận điện “giúp” bạn.

Nhân viên trả lời điện thoại: Hừm... Xin anh đợi một lát. Tôi sẽ xem hiện giờ ông Grisham có rảnh không. (2 phút sau) Anh có thể gặp ông Grisham được rồi. Chúc anh may mắn.

John Grisham: John Grisham xin nghe.

Bạn: Xin chào ông Grisham. Tôi là Tim Ferriss. Tôi biết nói ra điều này nghe có vẻ hơi kỳ quặc, nhưng tôi là một tác giả mới vào nghề, cũng là một người mền mọ ông từ lâu. Tôi mới đọc bài phỏng vấn ông trên tạp chí Time Out New York, và sau cùng cũng có đủ dũng cảm gọi điện cho ông. Tôi muốn xin ông vài lời khuyên, chắc sẽ không mất quá 2 phút đâu ạ. Ông cho phép chứ ạ?¹

John Grisham: Được thôi. Anh cứ tiếp tục đi. Vài phút nữa tôi có một cuộc gọi.

Bạn (cuối cuộc đàm thoại): Xin cảm ơn ông đã dành thời gian cho tôi. Nếu đôi khi có vấn đề khó cần hỏi, tôi có thể liên lạc với ông qua Email được không ạ?²

1 Bạn chỉ cần lặp lại đoạn hội thoại với người nhận máy trước đó và đừng lưỡng lự - hãy nhanh chóng đi vào vấn đề và xin phép được bắt đầu.

2 Hãy kết thúc cuộc hội đàm bằng cách mở ra cơ hội giao tiếp trong tương lai. Hãy khởi đầu mối quan hệ bằng cách viết Email.

► CÔNG CỤ VÀ BÍ QUYẾT

Xác định quy mô thị trường

- *Thị trường người viết* (www.writersmarket.com)

Tại đây bạn sẽ tìm thấy danh sách hàng ngàn các tạp chí chuyên ngành, cũng như thông tin về số lượng phát hành và bán ra của các tạp chí đó. Tôi thường thích các bản in hoặc báo in hơn.

- Các dịch vụ cung cấp thông tin và dữ liệu (www.srds.com)

Hãy truy cập trang web này để thu thập danh sách thường niên các khách hàng là doanh nghiệp của các tạp chí kể trên. Nếu bạn đang có ý định kinh doanh sản phẩm bằng video hướng dẫn sản thú chẳng hạn, trước hết bạn cần kiểm tra số lượng khách hàng trong danh sách của các nhà sản xuất súng săn và các tạp chí liên quan. Bạn nên sử dụng bản in hay các bài báo tạp chí tại các thư viện thay vì tìm trực tuyến.

Xác định sản phẩm hoặc cách thức sản xuất sản phẩm

- Danh bạ các nhà sản xuất của Thomas (www.thomasnet.com) (800-699-9822)

Đây là cơ sở dữ liệu phục vụ cho việc tìm kiếm các nhà sản xuất theo hợp đồng của tất cả các loại sản phẩm khác nhau, từ trang phục lót, thực phẩm tới các linh kiện máy bay.

- Cơ sở dữ liệu phục vụ cho công tác giao hàng trọn gói (www.dropshipsource.com) (877-637-6774)

Trang web này cung cấp những chỉ dẫn giúp cho việc tìm kiếm các nhà sản xuất sẵn lòng cung cấp dịch vụ giao hàng trọn gói cho khách hàng của bạn, tránh việc bạn phải để hàng tồn trong kho của mình. Nếu bạn đàm phán thất bại với những nhà sản xuất này, hãy đặt hàng của các đối thủ cạnh tranh với họ và tìm kiếm một đơn vị giao hàng.

- www.ingrambook.com, www.techdata.com

Hãy truy cập vào hai trang web này để xem thông tin về các sản phẩm điện tử, DVD và sách.

- www.housewares.org , www.nationalhardwareshow.com (847-292-4200)

Đây là những trang cung cấp thông tin về đồ dùng gia đình.

- www.expoeast.com, www.expowest.com

Bạn có thể tìm kiếm thông tin về các sản phẩm vitamin và hàng tiêu dùng tại các trang web này.

Các nguồn thông tin công cộng

Bạn nhớ phải nói chuyện với một luật sư về quyền sở hữu trí tuệ trước khi sử dụng những tài liệu công cộng. Nếu một tài liệu công cộng được sửa đổi 20% (chẳng hạn bằng cách tóm tắt hay viết thêm chú thích), tác phẩm “mới” hoàn chỉnh này có thể được bảo hộ bản quyền. Nếu bạn sử dụng bản quyền này trái phép, bạn có thể bị kiện. Mọi việc có thể trở nên rắc rối. Do vậy, hãy tự bắt đầu công trình nghiên cứu của mình, nhưng sau đó, bạn cần nhờ một chuyên gia xem xét lại toàn bộ nghiên cứu này trước khi biến nó thành sản phẩm bán ra thị trường.

- Dự án Gutenberg (www.gutenberg.org)

Dự án Gutenberg là một thư viện kỹ thuật số gồm hơn 15.000 tài liệu thuộc nguồn thông tin công cộng.

- VLibriVox (www.librivox.org)

LibriVox là tập hợp sách được thu âm từ các nguồn công cộng, trang web này cho phép tải tài liệu miễn phí.

Thu âm những cuộc phỏng vấn với các chuyên gia để phát hành đĩa CD

- HotRecorder (www.hotrecorder.com)

HotRecorder cho phép ghi âm các cuộc điện thoại thực hiện qua máy tính. Trang web này cũng có thể được sử dụng kết hợp với phần mềm Skype (www.skype.com) và các chương trình khác.

Cấp phép cho các đối tác sử dụng ý tưởng của mình nhằm thu hoa hồng

- InventRight (www.inventright.com) (800-701-7993)

Stephen Key là nhà phát minh thành công lâu dài nhất mà tôi từng biết. Ông đã thu về hàng triệu đôla từ các hợp đồng với những công ty như Disney, Nestlé, và Coca-Cola. Ông không tập trung vào công nghệ cao, mà chỉ chuyên về sáng tạo những sản phẩm đơn giản, hay cải tiến những sản phẩm hiện hữu, sau đó cho thuê (hay nhượng quyền) những ý tưởng của mình cho các tập đoàn lớn. Ông tìm ra ý tưởng, lập hồ sơ đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, sau đó thuê một công ty khác phát triển ý tưởng còn ông chỉ kiểm tra lại. Trang web này giới thiệu quy trình làm việc của ông. Tôi thật lòng khuyên bạn nên truy cập vào đây.

- Tập đoàn Guthy-Renker (www.guthyrenker.com) (760-773-9022)

GRC1 là một người khổng lồ trong lĩnh vực thông tin. Mỗi năm tập đoàn này thu về hơn 1,3 tỷ đôla doanh thu từ các sản phẩm thành công vang dội như Tony Robbins, Proactiv Solution và Winsorr Pilates. Bạn đừng hi vọng tập đoàn này sẽ trả cho bạn tiền thù lao quá 2-4% nếu sản phẩm của bạn không thực sự triển vọng. Tuy nhiên, con số sẽ đủ lớn để bạn xem xét đề nghị này. Hãy đưa sản phẩm lên mạng.

Đăng ký sở hữu bản quyền đối với những ý tưởng chưa được khai thác, biến những ý tưởng này thành sản phẩm.

- Văn phòng Sáng chế và Nhãn hiệu Hoa Kỳ² (www.uspto.gov) (800-786-9199)

1 Guthy-Renker Corporation.

2 United States Patent and Trademark office.

- www.autm.net

Để tìm thông tin về những công nghệ có thể cấp giấy phép do các trường đại học phát triển, hãy truy cập vào mục “view all listing” trong phần “Technology Transfer Offices”.

- www.uiausa.org/Resources/InventorGroups.htm

Trang web này cung cấp thông tin về các hiệp hội và tổ chức các nhà phát minh sáng chế. Bạn có thể gọi điện và tìm hiểu xem các thành viên thuộc những hiệp hội này có phát minh mới muốn nhượng quyền hay không.

Trở thành một chuyên gia

- ProfNet¹ thông qua các nhà lãnh đạo PR (www.prleads.com/discountpage)

Nhận được những hướng dẫn hàng ngày từ các nhà báo, tìm kiếm các chuyên gia để gặp và phỏng vấn những người đã từng xuất hiện ở các kênh truyền thông được xếp hạng từ các đài phát thanh địa phương cho tới CNN hay New York Times.

- ExpertClick (www.expertclick.com)

Đây là một bí mật nữa về những ưu điểm của chuyên gia PR. Hãy đưa tiểu sử chuyên môn cho các phương tiện truyền thông, ghi nhận cơ sở dữ liệu mới nhất về các đầu mối liên lạc với các phương tiện truyền thông hàng đầu và gửi ấn phẩm miễn phí tới

12.000 nhà báo. Tất cả việc này đều phải được thực hiện qua cùng một trang web nhằm nâng số lượng truy cập lên 5 triệu lượt/tháng. Đây chính là cách tôi sử dụng để được lên kênh NBC và có chân trong một chương trình truyền hình vào giờ cao điểm. Cách này thực sự rất hiệu quả.

1 Là một loại dịch vụ trên mạng, luôn giúp kết nối các doanh nghiệp với các nhà báo khi họ cần thông tin. Dịch vụ này cho phép các công ty thiết lập các hồ sơ nhằm tự giới thiệu về bản thân và các nhân viên chuyên trách của công ty mà báo giới có thể liên lạc.

10. Bánh lái tự động cho con thuyền thu nhập II

► KIỂM TRA “SẢN PHẨM LÝ TƯỞNG”

Rất nhiều học thuyết chỉ bị bác bỏ khi có những kết quả thực nghiệm chứng minh cho những sai lầm trong học thuyết đó... Do vậy, chính những nhà thực nghiệm đã thực hiện nhiệm vụ “canh gác” cho bất kỳ ngành khoa học nào - họ buộc các nhà lý luận phải đảm bảo tính chân thực.

- MICHIO KAKU, nhà vật lý học lý thuyết, cũng là người đồng phát minh ra thuyết String Field¹, Hyperspace²

Chưa tới 5% trong số 195.000 cuốn sách được xuất bản mỗi năm bán được hơn 5.000 bản. Ngay cả đội ngũ những nhà xuất bản và biên tập viên kỳ cựu cũng thất bại nhiều hơn thành công. Người sáng lập ra Border's Books đã từng mất không 375 triệu đôla tiền đầu tư vào WebVan³, một dịch vụ giao tạp phẩm trên toàn quốc. Chẳng ai muốn điều này xảy đến với mình.

Những bài học thuộc trực giác hoặc kinh nghiệm là nhân tố chỉ dẫn kém trong việc quyết định sản phẩm hay việc kinh doanh có lợi nhuận hay không. Tập trung vào một số nhóm người là cách chỉ dẫn hoàn toàn sai lầm. Hỏi 10 người xem liệu có muốn mua sản phẩm của bạn không. Sau đó, nói với những người nói “có” rằng bạn đang có 10 mặt hàng trong xe hơi và yêu cầu họ mua. Phản ứng tích cực đầu tiên sẽ là

việc từ chối lịch sự vì lo sợ số tiền của họ bị đe dọa.

1 Là một dạng của thuyết hấp dẫn lượng tử.

2 Siêu không gian.

3 <http://news.com.com/2100-1017-269594.html?legacy=cnet>.

Nếu bạn muốn có được một chỉ số chính xác về khả năng thương mại, bạn đừng hỏi liệu khách hàng sẽ mua hay không - hãy yêu cầu họ mua hàng. Câu trả lời cho yêu cầu này mới thực sự quan trọng.

Phương pháp của nhóm NR phản ánh điều này.

Bước ba: Vi thử nghiệm sản phẩm của bạn

Vi thử nghiệm bao gồm quá trình dùng những quảng cáo ít tốn kém để kiểm tra phản ứng của khách hàng với một sản phẩm trước khi bắt tay vào sản xuất sản phẩm đó¹.

¹ Yêu cầu khách hàng trả tiền trước khi giao hàng có thể là một hành động phạm pháp - do đó chúng ta sẽ không yêu cầu khách hàng thanh toán - tuy vậy, đây vẫn là thông lệ thường thấy. Tại sao những quảng cáo thương mại thường có dòng chữ “giao hàng trong vòng 3-4 tuần” trong khi một chuyến hàng từ New York tới California thực tế chỉ mất có 3-5 ngày? Bởi vì các công ty sẽ có thời gian sản xuất sản phẩm và sử dụng những thanh toán từ thẻ tín dụng của khách hàng để trang trải cho quá trình này. Một việc làm rất thông minh, dù trái luật.

Trong thời đại tiền Internet, vi thử nghiệm sản phẩm chỉ có thể thực hiện qua các mẫu quảng cáo nhỏ trên báo hay tạp chí, qua đó thu hút sự chú ý của các khách hàng tiềm năng. Những khách hàng này gọi điện tới hỏi hàng, để lại thông tin liên lạc và dựa trên số lượng người gọi tới hay những phản hồi thông qua thư, người ta sẽ có quyết định

sản xuất sản phẩm hay không.

Trong thời đại Internet, chúng ta có nhiều công cụ nhanh và tiết kiệm hơn để thực hiện vi thử nghiệm. Chúng ta sẽ thử nghiệm những ý tưởng về sản phẩm có được từ chương trước trên Google Adwords - công cụ quảng cáo PPC¹ lớn và tinh vi nhất hiện nay - trong vòng 5 ngày với giá xấp xỉ 500 đôla. PPC ở đây đề cập tới những kết quả tìm kiếm được đánh dấu nổi bật so với các kết quả, ngoài các kết quả tìm kiếm thông thường khác trên Google. Các nhà quảng cáo trả phí để trang web đăng tải những quảng cáo này khi người sử dụng tìm kiếm những thuật ngữ liên quan tới sản phẩm được quảng cáo, và phải trả một khoản phí nhỏ khoảng 0.5 tới 1 đôla cho mỗi lần có người truy cập vào trang web của họ thông qua công cụ tìm kiếm. Để được hướng dẫn cụ thể về Google Adwords và PPC, bạn hãy truy cập vào trang www.google/onlinebusiness. Để biết thêm những ví dụ về các chiến lược PPC tiếp sau, như Kế hoạch Marketing PPC toàn diện trong 90 ngày, hãy vào trang www.fourhourworkweek.com.

1 Pay-Per-Click.

Quy trình thử nghiệm cơ bản bao gồm ba phần, mỗi phần sẽ được trình bày cụ thể trong chương này.

Sản phẩm lý tưởng : Nghiên cứu cạnh tranh và sáng tạo ra một lời chào hàng thuyết phục hơn, đăng lời chào hàng đó lên trang web (trong vòng từ một tới ba tiếng).

Thử nghiệm: Sử dụng các chiến dịch quảng cáo ngắn trên Google Adwords để kiểm tra phản ứng đối với lời chào hàng (Bạn nên dành ba giờ khởi động và năm ngày chỉ quan sát).

Loại bỏ hoặc đầu tư: Giảm bớt những khoản thua lỗ do các sản phẩm thất bại gây ra và sản xuất những sản phẩm thu hút được khách hàng để tăng doanh thu.

Trong phần bài tập tình huống, chúng ta sẽ nghiên cứu hai trường hợp của Sherwood và Johanna cùng với hai ý tưởng sản phẩm của họ - những chiếc áo thủy thủ Pháp và

đĩa DVD hướng dẫn học yoga cho các nhà leo núi - để biết cách thức thực hiện các bước trên.

Trong chuyến du lịch tới Pháp mùa hè năm trước, Sherwood đã mua một chiếc áo du thuyền sọc vằn. Khi quay lại New York, những thanh niên tuổi trạc từ 20-30 liên tục hỏi anh đã mua chiếc áo ở đâu. Nhận thấy đây có thể là một cơ hội kinh doanh tốt, anh liền cho đăng quảng cáo lên một số tạp chí dành riêng cho nhóm tuổi này xuất bản hàng tuần tại New York; đồng thời anh gọi điện cho nhà sản xuất tại Pháp hỏi giá. Anh nhận ra mình có thể mua áo với giá buôn là 20 đôla/chiếc, và bán lại với giá bán lẻ 100 đôla/chiếc. Sherwood tính thêm khoản phí vận chuyển từ Pháp tới Mỹ, mất khoảng 5 đôla/chiếc nữa. Như vậy giá thành một chiếc áo sẽ vào khoảng 25 đôla. Đây tuy chưa hẳn là sản phẩm mang lại mức lợi nhuận lý tưởng, nhưng Sherwood vẫn muốn thử nghiệm kinh doanh sản phẩm này.

Johanna là giáo viên hướng dẫn tập Yoga. Cô nhận ra số lượng học viên là vận động viên leo núi của mình ngày càng tăng. Bản thân cô cũng là một nhà leo núi và đang xem xét việc thực hiện một đĩa DVD hướng dẫn học Yoga dành riêng cho đối tượng này, kèm theo một cuốn sách hướng dẫn dài 20 trang, tổng trị giá 80 đôla. Cô dự tính sản xuất ra loạt sản phẩm đầu tiên, cô chỉ cần đi mượn một chiếc máy quay, mua một băng thu hình dài 90 phút và mượn một chiếc máy vi tính iMac của bạn để biên tập băng hình này. Cô dùng máy tính xách tay để in sao một vài ấn bản đầu tiên - những băng hình này sẽ rất đơn giản, chỉ có phần tính thời gian và tiêu đề mỗi bài học. Sau đó, cô đăng tải danh sách các bài học lên trang www.download.com. Cô liên lạc với một cơ sở sao in băng đĩa và được biết để sao in các đĩa DVD với số lượng nhỏ (ít hơn 250 đĩa) phải mất chi phí là 3-5 đôla/đĩa.

Bây giờ cả Sherwood và Johanna đã có được các ý tưởng, đồng thời cũng dự tính được giá thành khởi điểm, họ sẽ phải làm gì tiếp theo?

Tạo ra sản phẩm tốt nhất so với các sản phẩm cạnh tranh

Trước tiên, mỗi sản phẩm cần vượt qua được một bài kiểm tra khả năng cạnh tranh.

Làm cách nào Sherwood và Johanna có thể vượt lên trên các đối thủ cạnh tranh và chào bán một sản phẩm ưu việt hơn?

1. Sherwood và Johanna cho đăng lên các công cụ tìm kiếm những từ khóa mà khách hàng có thể sử dụng và tìm hiểu về các sản phẩm tương ứng. Để biết nên sử dụng các từ khóa nào, họ sử dụng các công cụ hướng dẫn tìm kiếm.

Overture¹: <http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion>

Google²: <http://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox>

Ask.com: www.ask.com (bạn hãy gõ một thuật ngữ vào, sau đó xem mục “narrow your search” - thu gọn phần tìm kiếm của bạn, “expand your search” - mở rộng tìm kiếm và “related items” - những thuật ngữ liên quan, ở góc bên phải màn hình)

Vậy Sherwood và Johanna tự khác biệt hóa sản phẩm của họ bằng cách nào?

- Sử dụng nhiều chỉ số tín nhiệm hơn? (như các phương tiện truyền thông, giới hạn lâm, các hiệp hội và giấy chứng thực).

- Bảo hành tốt hơn?

- Cung cấp cho khách hàng nhiều lựa chọn hơn?³

- Hay giao hàng miễn phí hoặc nhanh hơn?

Sherwood nhận ra các trang web cạnh tranh ít khi cung cấp sản phẩm áo thủy thủ này. Tất cả áo loại này đều, hoặc được sản xuất tại Mỹ (đồ nhái), hoặc được vận chuyển từ Pháp sang (khách hàng phải đợi từ hai tới bốn tuần mới có hàng). Còn Johanna thì không thể tìm mua một chiếc DVD dạy yoga cho các nhà leo núi ở đâu, do vậy cô phải làm mọi việc từ đầu.

1 Công cụ tìm kiếm thức trên website.

2 Công cụ tìm kiếm thức trên website.

3 Chỉ áp dụng được với sản phẩm của Sherwood.

2. Giờ đây, Sherwood và Johanna cần viết ra một quảng cáo mang tính chứng thực cao, quảng cáo này dài khoảng một trang giấy (tức là khoảng 300 tới 600 từ). Quảng cáo cần nêu bật sự khác biệt và lợi ích mà sản phẩm của họ mang lại. Nó có thể sử dụng lời văn, hoặc kết hợp với các ảnh minh họa. Sherwood và Johanna có hai tuần để thu thập tất cả các mẫu quảng cáo trực tuyến cũng như trên báo đã thúc đẩy hành vi mua hàng của họ - những mẫu quảng cáo này sẽ được dùng làm mẫu¹. Johanna yêu cầu khách hàng viết nhận xét cho sản phẩm, còn Sherwood cho bạn bè dùng thử và đưa nhận xét. Sherwood cũng yêu cầu nhà sản xuất cung cấp mẫu ảnh và quảng cáo.

¹ Tôi đã nghĩ ra khẩu hiệu thành công nhất cho sản phẩm BodyQUICK bằng cách nào? Tôi đã mượn ý tưởng từ khẩu hiệu dài và sinh lợi nhiều nhất cho sản phẩm Rosetta Stone. Tự sáng tạo ra một vòng quay mới sẽ rất tốn kém - tốt nhất là ta nên khôn ngoan đứng ngoài quan sát và học theo.

Hãy truy cập vào trang www.pxmethod.com để biết thêm cách tôi đã sử dụng để tạo ra một trang web thử nghiệm từ nhận xét của những người tham dự hội thảo. Những cuộc hội thảo hướng dẫn như trong phần Trở thành chuyên gia đã đề xuất là cách lý tưởng để xác định các lợi thế bán hàng của sản phẩm.

Thử nghiệm quảng cáo

Sherwood và Johanna giờ đây cần phải thử nghiệm phản ứng của các khách hàng thực sự đối với quảng cáo của họ. Đầu tiên, Sherwood thử nghiệm các phản ứng này bằng một cuộc đấu giá 48 giờ trên eBay. Anh đặt giá sàn (mức giá thấp nhất anh có thể chấp nhận) là 50 đôla, và dùng cuộc đấu giá vào phút cuối để tránh phát sinh các tranh chấp pháp lý do anh không có hàng để giao. Người trả giá cao nhất là 75 đôla.

Sherwood quyết định chuyển sang giai đoạn thử nghiệm tiếp theo. Johanna không thích trò lừa gạt này nên đã bỏ qua bước thử nghiệm đầu tiên.

Chi phí Sherwood phải bỏ ra: nhỏ hơn 5 đôla.

Cả hai cùng tìm một nhà cung cấp dịch vụ giá rẻ như:

www.bluehost.com để thuê tên miền cho trang web sắp ra đời của họ. Bluehost vừa cung cấp tên miền, vừa quản lý trang chủ; Sherwood chọn trang www.shirtsfromfrance.com, còn Johanna lựa chọn www.yogaclimber.com. Để có thêm các tên miền khác nữa, Johanna sử dụng tài khoản trên trang web www.domainsinseconds.com.

Chi phí cho công đoạn này: <40 đôla.

Sherwood sử dụng chương trình Dreamweaver¹ để tạo quảng cáo trên một trang đầu tiên, sau đó tạo thêm hai trang khác nữa. Nếu người sử dụng nhấn vào trang thứ nhất, họ sẽ được chuyển tới trang tiếp theo về các điều kiện giá cả, điều khoản giao hàng và thanh toán², cùng với những thông tin liên lạc cần cung cấp (bao gồm địa chỉ Email và số điện thoại). Nếu khách hàng nhấn vào mục “continue with order”³, họ sẽ được chuyển tới trang cuối cùng, có nội dung “Rất tiếc, hiện nay chúng tôi đã hết hàng. Chúng tôi sẽ liên lạc lại với bạn ngay khi nhập hàng về. Xin cảm ơn sự quan tâm của bạn”. Cách làm này giúp Sherwood kiểm nghiệm riêng rẽ phản ứng của khách hàng với phần quảng cáo tại trang đầu tiên và với mức giá anh đặt ra. Những người sử dụng tiếp tục truy cập tới trang quảng cáo cuối cùng được coi là những khách hàng thực sự.

1 Adobe Dreamweaver là một chương trình ứng dụng phát triển web do công ty Macromedia sáng tạo ra. Hiện nay, chương trình này thuộc sở hữu của Adobe Systems sau khi công ty này mua lại Macromedia vào năm 2005.

2 Sherwood đưa điều khoản này lên trước nhằm đảm bảo người sử dụng không truy cập vào chỉ với mục đích tham khảo mức giá cuối cùng. Anh muốn các “hợp đồng” phải phản ánh thực tế, chứ không chỉ là các công cụ tham khảo giá.

3 Tiếp tục đặt hàng.

Johanna không thích cách làm này, mặc dù khi khách hàng chưa ký nhận hóa đơn thì quy trình trên vẫn hợp pháp. Thay vào đó, cô thuê một thiết kế viên trên trang www.elance.com với giá 100 đôla. Người này sẽ thiết kế một trang web với nội dung bao gồm phần quảng cáo và đăng ký tài khoản Email để được nhận miễn phí “10 lời khuyên hàng đầu” khi sử dụng yoga trợ giúp cho công việc leo núi. Cô giả định lượng đơn đặt hàng sẽ bằng 60% số lượng tài khoản Email đăng ký.

Chi phí: nhỏ hơn 150 đôla.

Cả hai đều khởi động những chương trình đơn giản trên Google Adwords với 50-100 thuật ngữ tìm kiếm nhằm kiểm tra mối quan tâm của khách hàng đối với sản phẩm, đồng thời thu hút thêm lượng người truy cập vào các trang web của họ. Giới hạn ngân sách mỗi người đặt ra là 50 đôla/ngày. (Khi kiểm tra mức độ hiệu quả của các quảng cáo PPC, tôi khuyên bạn trước tiên nên truy cập vào www.google.com/onlinebusiness, sau đó tự tạo tài khoản riêng cho mình tại đây, việc này mất khoảng 10 phút. Bạn sẽ tiêu tốn nguồn lực vô ích nếu dành ra 10 trang giấy chỉ để giải thích một thuật ngữ mà người sử dụng có thể tra cứu trên mạng chỉ trong nháy mắt).

Sherwood và Johanna sử dụng các công cụ gợi ý thuật ngữ tìm kiếm kể trên để tìm ra những thuật ngữ tìm kiếm thích hợp nhất. Cả hai đều hướng tới sử dụng những thuật ngữ cụ thể (“áo thủy thủ Pháp” thay vì “áo Pháp,” “yoga dành cho thể thao” thay vì “yoga”) với tỷ lệ hoán đổi cao (phần trăm khách hàng trên số người truy cập) và chi phí phải trả CPC¹ trên mỗi lần truy cập thấp. Họ cũng mong muốn thực hiện từ bước 2 đến bước 4 nhưng không nhiều hơn 20 đôla CPC.

1 CPC: Cost-per-click.

Sherwood sử dụng các công cụ phân tích miễn phí trên Google để kiểm tra tình hình đặt hàng và tỷ lệ ngừng truy cập - có bao nhiêu phần trăm khách hàng ngừng truy cập

và đó là những trang nào.

Còn Johanna thì sử dụng trang www.aweber.com để kiểm tra các tài khoản Email đăng nhập. Do Sherwood và Johanna đều không thành thạo cách sử dụng các công cụ này, họ đã thuê các lập trình viên tự do thực hiện.

Chi phí: 100 đôla.

Cả Sherwood và Johanna đều thiết kế các quảng cáo Adwords tập trung vào những điểm khác biệt của sản phẩm. Mỗi quảng cáo trên Google Adwords bao gồm một tiêu đề và hai dòng miêu tả sản phẩm, mỗi dòng không vượt quá 35 ký tự. Sherwood tạo ra nhóm trong 10 thuật ngữ tìm kiếm. Sau đây là hai mẫu quảng cáo của anh.

ÁO THỦY THỦ CỦA PHÁP

Chất lượng Pháp, giao hàng từ Mỹ Bảo hành trọn đời! www.shirtsfromfrance.com

ÁO THỦY THỦ PHÁP CHÍNH HIỆU

Chất lượng Pháp, giao hàng từ Mỹ Bảo hành trọn đời! www.shirtsfromfrance.com

Johanna cũng tạo ra năm nhóm từ 10 thuật ngữ tìm kiếm và thử nghiệm một số mẫu quảng cáo, trong đó có hai mẫu sau:

YOGA DÀNH CHO CÁC NHÀ LEO NÚI

DVD được tin dùng bởi hơn

512 nhà leo núi

Hãy để cơ thể bạn trở nên dẻo dai và năng động www.yogaforsports.com

YOGA DÀNH CHO CÁC NHÀ LEO NÚI

DVD được tin dùng bởi hơn

Hãy để cơ thể bạn trở nên dẻo dai và năng động www.yogaforsports.com

Bạn cần biết những quảng cáo trên không chỉ giúp kiểm nghiệm tiêu đề mà còn cho thấy phản ứng của khách hàng với các điều kiện bảo hành, tên sản phẩm và tên miền. Điều này cũng đơn giản như tạo ra vài mẫu quảng cáo giống hệt, chỉ khác nhau một thông số duy nhất rồi tự động hoán đổi chúng trên Google. Bạn có đoán được tôi đã tìm ra tiêu đề hay nhất cho cuốn sách này bằng cách nào rồi chứ?

Cả Sherwood và Johanna đều vô hiệu hóa những tính năng phục vụ cho mục quảng cáo thu hút nhất trên Google. Việc này rất cần thiết khi so sánh tỷ lệ truy cập vào từng trang và kết hợp các yếu tố tốt nhất (tiêu đề, tên miền, nội dung) cho mẫu quảng cáo cuối cùng.

Cuối cùng, bạn cần đảm bảo rằng các quảng cáo này không đánh lừa các khách hàng tiềm năng truy cập vào trang web. Phần chào hàng cần rõ ràng. Mục tiêu của chúng ta là những khách hàng tiềm năng, vì thế chúng ta không muốn chào bán những sản phẩm “miễn phí” hay thu hút những khách xem hàng, hoặc những người tò mò nhưng không có ý định mua hàng.

Chi phí: khoảng 50 đôla/ngày x 5 ngày = 250 đôla¹

1 Lưu ý: Sử dụng 100 thuật ngữ tìm kiếm cụ thể, với chi phí 0.1 đôla cho mỗi lần click chuột hữu hiệu hơn nhiều sử dụng 10 thuật ngữ chung chung, với chi phí một đôla mỗi lần. Bạn càng bỏ ra nhiều chi phí, bạn càng thu hút được một lượng lớn người truy cập và kết quả thu về càng mang giá trị thống kê cao. Nếu ngân sách cho phép, bạn hãy sử dụng thêm nhiều thuật ngữ liên quan, chi phí/ngày cũng cần tăng lên sao cho mức chi phí thử nghiệm PPC đạt từ 500 tới 1.000 đôla.

Loại bỏ hoặc đầu tư

Sau năm ngày, đã tới lúc kiểm tra kết quả.

Chúng ta nên định nghĩa thế nào là một tỷ lệ hoán đổi và một lần truy cập “hữu ích”? Đó là khi các thuật toán có thể gây hiểu nhầm. Nếu chúng ta kinh doanh mặt hàng áo comple trị giá 10.000 đôla có mức lợi nhuận cận biên 80%, rõ ràng là chúng ta chỉ cần đạt mức tỷ lệ hoán đổi thấp hơn nhiều so với một người kinh doanh sản phẩm DVD giá 50 đôla với mức lợi nhuận cận biên là 70%. Trong trường hợp cần các công cụ phức tạp và các bảng tính miễn phí, bạn hãy truy cập vào trang www.fourhourworkweek.com.

Johanna và Sherwood quyết định thực hiện công đoạn này thật đơn giản: Họ đã phải trả bao nhiêu cho các quảng cáo PPC và doanh thu “ảo” đạt bao nhiêu?

Johanna đã làm rất tốt. Tuy rằng số lượng truy cập vào các trang web không đủ lớn để đảm bảo giá trị thống kê, nhưng cô đã bỏ ra khoảng 200 đôla chi phí quảng cáo PPC và thu được 14 tài khoản đăng nhập cho báo cáo nhận 10 lời khuyên miễn phí. Nếu giả định có 60% trong số các tài khoản này thực sự đặt hàng, nghĩa là có 8,4 khách hàng x 75 đôla lợi nhuận/DVD = 630 đôla tổng lợi nhuận dự kiến. Ở đây chưa tính tới giá trị tiềm năng lâu dài của mỗi khách hàng.

Kết quả của những bài thử nghiệm nhỏ không đảm bảo rằng Johanna sẽ thành công trong tương lai, nhưng dựa trên những phân tích khả quan đó, cô đã quyết định mở một gian hàng trên Yahoo với mức phí 99 đôla/tháng và một khoản phí giao dịch nhỏ. Mức độ tín nhiệm khách hàng của cô tại ngân hàng không cao, nên thay vì giao dịch qua tài khoản thương gia¹ tại ngân hàng, cô lựa chọn hình thức thanh toán bằng thẻ tín dụng qua mạng www.paypal.com. Có Email đưa ra 10 lời khuyên về việc tập Yoga cho những người đã đăng ký, xin ý kiến phản hồi và các đề xuất từ phía họ về nội dung của DVD.

1 Đây là một loại tài khoản ký gửi dùng để nhận các thanh toán qua thẻ tín dụng.

10 ngày sau, cô đã cho ra những phiên bản DVD đầu tiên, sẵn sàng giao bán. Doanh thu bán hàng ban đầu cho những khách hàng đầu tiên đủ để bù đắp chi phí sản xuất.

Ít lâu sau, cô đạt doanh số đáng nể 10 DVD/tuần (tương đương 750 đôla lợi nhuận) trên hai trang Google Adwords và Overture - công cụ quảng cáo PPC lớn thứ hai. Cô dự định thử nghiệm quảng cáo trên một số tạp chí chuyên ngành, và cần có một cơ chế tự động hóa để tiếp tục tiến xa hơn trong công việc kinh doanh.

Tình hình của Sherwood không khả quan như thế song cũng có triển vọng. Anh mất 150 đôla chi phí cho quảng cáo PPC và “bán” được ba chiếc áo, lợi nhuận dự kiến thu về là 225 đôla. Số lượng người truy cập vào trang web của anh rất lớn, nhưng hầu hết đều ngừng tại phần báo giá. Thay vì giảm giá, Sherwood quyết định thử điều khoản “đảm bảo trả lại gấp đôi giá tiền” trên trang báo giá, tức là nếu khách hàng không hài lòng với những chiếc áo trị giá 100 đôla họ đã mua, họ sẽ được trả lại 200 đôla. Lần thử nghiệm này anh “bán” được 7 chiếc áo, thu về 525 đôla lợi nhuận dự kiến. Dựa trên các kết quả này, anh mở một tài khoản thương gia tại ngân hàng để thanh toán các đơn hàng với nhà sản xuất bên Pháp và nhận tiền thanh toán từ khách hàng. Anh nhập 12 chiếc áo và bán hết trong vòng 10 ngày. Khoản lợi nhuận thu về đủ để anh mua một góc quảng cáo nhỏ với mức giá bằng 50% (yêu cầu được hưởng “mức chiết khấu dành cho các khách hàng lần đầu”, sau đó nhận được các đãi ngộ từ một tạp chí cạnh tranh để được hưởng thêm khoản giảm giá 20% khác) trên một tạp chí nghệ thuật địa phương ra hàng tuần. Trong quảng cáo này, anh đặt tên cho sản phẩm của mình là “Những chiếc áo Jackson Pollock¹”. Sherwood đặt thêm 24 chiếc áo nữa và cho đăng số di động của mình lên mục quảng cáo trên tạp chí. Anh dùng tạp chí thay vì sử dụng trang web vì hai lý do sau: (1) Anh muốn xác định những câu hỏi trực tuyến thường gặp và (2) Anh muốn kiểm tra xem nên sử dụng mức chào hàng nào: mua một sản phẩm với giá 100 đôla (lợi nhuận 75 đôla) hay “mua hai tặng một” (200 đôla - 75 đôla = 125 đôla lợi nhuận).

Anh bán hết 24 chiếc áo trong vòng năm ngày đầu tiên quảng cáo trên tạp chí, hầu hết là theo chào hàng “mua 2 tặng 1”. Thế là thành công. Anh thiết kế lại quảng cáo, đưa phần trả lời các câu hỏi thường gặp lên nhằm giảm số cuộc gọi yêu cầu thêm thông tin từ phía khách hàng. Anh cũng quyết định thỏa thuận một hợp đồng dài hạn với tạp chí. Anh gửi một tấm séc cho đại diện của anh tại tạp chí, thanh toán trước tiền quảng

cáo cho 4 số tới với giá giảm 30%. Anh gọi điện để xác nhận bên tạp chí đã nhận được tấm séc qua FedEx². Với số tiền đã nhận, thời hạn đã định ra, bên tạp chí sẽ không thể từ chối.

1 **Họa sĩ Mĩ Paul Jackson Pollock** được coi là người tiên phong của trường phái Biểu tượng trừu tượng. Ông vẽ theo cảm hứng và sáng tạo tự nhiên. Là một họa sĩ tài năng, qua đời khi còn rất trẻ, tên tuổi ông đã trở thành huyền thoại trong giới mỹ thuật.

2 Công ty dịch vụ vận chuyển nổi tiếng có trụ sở tại Mĩ.

Sherwood muốn đi Berlin nghỉ 2 tuần. Lúc trước anh định hủy chuyến đi này. Anh làm cách nào thoát khỏi công việc hiện thời mà vẫn không ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh? Anh cần xây dựng được một cơ chế tự động hóa và giải phóng cho chiếc điện thoại di động của mình.

Đó chính là nội dung của chương tiếp theo.

Trở lại với nhóm NR: Doug đã làm cách nào?

Bạn hẳn còn nhớ anh chàng Doug với trang web ProsoundEffects. com chứ? Anh ta đã thử nghiệm ý tưởng và từ hai bàn tay trắng anh ta đã kiếm được 10.000 đôla mỗi tháng bằng cách nào? Anh ta đã thực hiện các bước sau:

1. Lựa chọn thị trường

Anh lựa chọn thị trường các nhà sản xuất chương trình truyền hình và âm nhạc bởi bản thân anh cũng là một nhạc sĩ và cũng từng sử dụng sản phẩm này.

2. Phác thảo sản phẩm

Anh lựa chọn để mua lại những sản phẩm thông dụng của những nhà sản xuất có uy tín, thỏa thuận hợp đồng giao hàng giảm tiện và mua hàng với số lượng lớn từ các nhà sản xuất này. Rất nhiều trong số các sản phẩm này có trị giá lên tới hơn 300 đôla (thậm chí lên đến 7.500 đôla), và đây chính là lý do tại sao anh cần trả lời nhiều câu

hỏi về vấn đề dịch vụ khách hàng hơn so với những người kinh doanh các sản phẩm giá rẻ hơn, từ 50-200 đôla.

3. Vĩ thử nghiệm

Anh đưa các sản phẩm lên đấu giá tại eBay để kiểm tra mức cầu (và cả mức giá tối đa) trước khi quyết định tiến hành mua hàng để lưu kho. Anh chỉ đặt hàng với các nhà sản xuất khi nhận được đơn hàng từ khách hàng lẻ; và sản phẩm được giao trực tiếp từ kho của các nhà sản xuất. Dựa vào mức cầu trên eBay, Doug mở một gian hàng trên Yahoo bán những sản phẩm này, sau đó anh bắt đầu thử nghiệm trên Google Adwords và những công cụ tìm kiếm PPC khác.

4. Giới thiệu sản phẩm và quy trình tự động hóa

Sau khi thử nghiệm và đã thu được dòng tiền đủ lớn, Doug bắt đầu thử quảng cáo trên các tạp chí thương mại. Đồng thời, anh hợp lý hóa và thuê ngoài các hoạt động nhằm giảm yêu cầu về thời gian từ 2 giờ/ngày xuống còn 2 giờ/tuần.

► THỬ THÁCH NGỌT NGÀO

Từ chối những chào hàng đầu tiên (3 ngày)

Trước khi thực hành bài tập này, nếu có thể thì bạn nên đọc chương phụ “Làm cách nào để thu về 700.000 đôla từ chi phí quảng cáo 10.000 đôla” trên trang web www.fourhourworkweek.com sau đó, bạn hãy dành ra hai giờ vào các ngày thứ Bảy, Chủ nhật và thứ Hai liên tiếp.

Vào ngày thứ Bảy và Chủ nhật, hãy tới tham quan một khu chợ hoặc các khu bán hàng ngoài trời khác. Nếu bạn không có điều kiện tới những nơi này, hãy vào xem các cửa hàng bán lẻ độc lập nhỏ (không phải các chuỗi cửa hàng hay các đại lý lớn).

Bạn hãy dành ra 100 đôla cho lớp học kỹ năng đàm phán và chọn mua những mặt hàng có tổng trị giá ít nhất là 150 đôla. Nhiệm vụ của bạn là thuyết phục người bán hạ

giá xuống còn 100 đôla hoặc thấp hơn. Tốt nhất, bạn nên chọn nhiều mặt hàng có giá trị nhỏ thay vì một vài sản phẩm giá cao. Bạn nhớ phải bắt đầu bằng cách hỏi người bán: “Mặt hàng này được hưởng chiết khấu thế nào?”, sao cho người bán phải tự thương thuyết trước. Bạn nên tiến hành đàm phán lúc cửa hàng sắp đóng cửa, chọn một mức giá mục tiêu, thể hiện thiện chí mua hàng rõ rệt bằng cách cầm sẵn tiền mặt trong tay¹. Bạn hãy tập cách bỏ đi nếu người bán không chấp nhận mức giá bạn đặt ra. Vào ngày thứ Hai, hãy gọi cho hai tạp chí (cuộc gọi đầu tiên có thể bạn còn nhiều lúng túng), sử dụng những kịch bản soạn sẵn trên trang web của chúng tôi để đàm phán. Hãy thương thuyết sao cho bên tạp chí giảm giá đến mức thấp nhất, sau đó hãy gọi lại cho họ xin lỗi không thể thực hiện giao dịch đã thỏa thuận do không được sự phê duyệt của quản lý cấp trên.

Quá trình đàm phán kiểu này cũng giống như “mua bán trên giấy tờ²”. Bạn cần tập thói quen từ chối những lời đề nghị và đề xuất ngược lại, cả khi tiếp xúc trực tiếp và khi tiếp xúc qua điện thoại.

¹ Bạn hãy đọc chương phụ thêm trực tuyến tại trang web www.fourhourwork-week.com để hiểu thêm về những thuật ngữ tôi sử dụng trên đây.

² “Mua bán trên giấy tờ” dùng để chỉ việc dự thảo các ngân sách ảo, “mua” cổ phiếu (viết lại giá trị hiện tại của các cổ phiếu này lên một tờ giấy), sau đó theo dõi biến động giá trong một thời gian để xem khoản đầu tư của bạn có sinh lợi hay không. Đây là một phương pháp không rủi ro nhằm rèn luyện các kỹ năng đầu tư trước khi thực sự bước vào cuộc đấu.

► CÔNG CỤ VÀ BÍ QUYẾT

Các trang web kiểm tra mẫu sản phẩm lý tưởng

- Phương pháp PX (www.pxmethod.com)

Mô hình kinh doanh này được sử dụng để xác định tính khả thi của chương trình dạy đọc tốc độ. Thử nghiệm đã rất thành công. Bạn cần chú ý cách doanh nghiệp sử dụng

giấy chứng thực, các chỉ số tín nhiệm, và những hình thức bảo đảm, cũng như cách công ty này đưa giá cả sang một mục riêng thành một biến độc lập. Bạn nên tham khảo trang web này - đây là một mô hình đơn giản, hiệu quả và dễ áp dụng.

Giới thiệu hình thức quảng cáo PPC (Pay-Per-Click)

- Hướng dẫn sử dụng Google Adwords (www.google.com/onlinebusiness)

Các công cụ đề xuất từ khóa và quy mô thị trường

- Overture <http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>)

- Google <https://adwords.google.com/select/main?cmd=>

- KeywordSandBoxWordtracker (www.wordtracker.com)

- Ask.com (www.ask.com; bạn hãy gõ vào đây một thuật ngữ, các thuật ngữ thay thế sẽ hiện lên bên phải)

Hãy tìm thêm các thuật ngữ tìm kiếm PPC và xác định số lượng người tìm kiếm các thuật ngữ này.

Đăng nhập vào các tên miền giá rẻ

- Domains in Seconds (www.domainsinseconds.com)

Tôi đã sử dụng gần 100 tên miền với dịch vụ của trang web này.

- Joker (www.joker.com)

Các dịch vụ cho thuê miền giá rẻ nhưng phụ thuộc vào dịch vụ của đơn vị quản lý trang web

- Go Daddy (www.godaddy.com)

- 1 and 1 (www.1and1.com)

- BlueHost (www.bluehost.com)

- RackSpace (www.rackspace.com) Hosting.com (www.hosting.com)

Giải pháp thuê chung máy chủ, tức là cả trang web của bạn lẫn các web khác cùng được quản lý chung trên một máy chủ duy nhất, là giải pháp rất kinh tế, do đó tôi khuyên bạn nên sử dụng dịch vụ từ hai nhà cung cấp, một nhà cung cấp chính và một bên hỗ trợ. Hãy đặt các trang web của bạn trên từng máy chủ, sau đó đăng ký tài khoản trên www.no-ip.com. Trang web này sẽ chuyển hướng lưu lượng truy cập (DNS)¹ tới bên hỗ trợ trong vòng 5 phút thay vì 24-48 tiếng như thông lệ.

¹ Domain Name System là hệ thống phân giải tên được phát minh vào năm 1984 cho Internet, chỉ một hệ thống cho phép thiết lập tương ứng giữa địa chỉ IP và tên miền.

Các kho ảnh cần trả tiền hay miễn phí

- Free Stock Photos (www.freestockphotos.com)

Đây là một trong số rất nhiều cơ sở dữ liệu ảnh sẵn có trên mạng. Trang web này cung cấp mọi danh mục ảnh, từ động vật tới các dấu tích thời cổ đại. Tất cả bức ảnh tại đây có thể sử dụng cho mục đích cá nhân hoặc thương mại.

- Getty Images (www.getty.com)

Trang web này cung cấp rất nhiều tiện ích mà các chuyên gia thường truy cập. Bạn có thể mua ảnh hay phim về bất cứ đề tài nào từ trang web này. Tôi đã mua hầu hết những hình ảnh tại đây mà tôi sử dụng trong các chiến dịch in ấn với giá 150-400 đôla. Chất lượng ảnh rất tốt.

Trả lời Email tự động

- Aweber (www.aweber.com)

Các giải pháp bán hàng và quy trình thanh toán

- YahooStore (<http://smallbusiness.yahoo.com/ecommerce>) (866-781-9246)

Doug đã sử dụng cách thức bán hàng này. Với chi phí chỉ 40 đôla mỗi tháng, 1,5% cho mỗi giao dịch, dịch vụ hỗ trợ 24 giờ 7 ngày, hình thức này quả là một lựa chọn tuyệt vời.

- EBay Store (<http://pages.ebay.com/storefronts/start.html>)

Giá cả dao động từ 15 tới 500 đôla/tháng, chưa kể phụ phí eBay.

Quy trình thanh toán đơn giản cho các trang thử nghiệm

- PayPal Cart (www.paypal.com; xem mục “merchant” - thương nhân)

Chấp nhận thanh toán qua thẻ tín dụng chỉ trong vòng vài phút. Không phải trả cước phí hàng tháng (1,9-2,9% và 0,30 đôla Mỹ/giao dịch)

- Google Checkout (<http://checkout.google.com/sell>)

Bạn sẽ được tặng 10 đôla miễn phí xử lý mỗi khi trả một đôla cho Adwords; 2% và 20 đôla/giao dịch cho những lần sau. Khách hàng cần ghi danh trên Google. Do đó, trang này nên được sử dụng cùng với một trong những giải pháp thanh toán kể trên.

Các phần mềm phân tích lưu lượng sử dụng web

- Google Analytics (www.google.com/analytics)

- Clicktracks (www.clicktracks.com)

- WebTrends (www.webtrends.com)

Người ta tìm ra, truy cập và ngưng sử dụng trang web của bạn như thế nào? Có bao nhiêu khách hàng tiềm năng biết tới sản phẩm của bạn thông qua từng quảng cáo PPC, và trang web nào được nhiều người biết đến nhất? Những công cụ phân tích trên sẽ trả lời cho bạn tất cả những câu hỏi trên và còn hơn thế nữa. Google miễn phí cho tất cả các trang web có dung lượng thấp và cũng hữu ích hơn rất nhiều phần mềm phải trả phí khác. Những công cụ còn lại yêu cầu mức cước phí 30 đôla hoặc hơn cho mỗi tháng.

Phần mềm thử nghiệm A/B

- Offermatica (www.offermatica.com)
- Vertster.com (www.verster.com)
- Optimost (www.optimost.com)

Như bạn biết đấy, công việc kiểm tra dễ như trở bàn tay, nhưng kiểm tra tất cả các biến thì chẳng hề dễ dàng. Bạn làm cách nào biết được tiêu đề, nội dung hay hình ảnh trên trang chủ của bạn là nhân tố đem lại hầu hết doanh thu? Thay vì sử dụng một phiên bản trong một thời gian dài, sau đó thay phiên bản khác - rất tốn thời gian, bạn nên dùng một phần mềm nâng cấp lên những phiên bản tân tiến hơn cho các trang chủ của mình, cũng như tác động kết hợp của chúng, và thực hiện tất cả tính toán cho bạn.

Dịch vụ tổng đài miễn phí1 giá thành thấp.

- TollFreeMAX (www.tollfreemax.com) (877)8888-MAX TollFreeMAX

1 Số gọi miễn phí (Toll-free numbers): Cho phép người gọi điện thoại đến các doanh nghiệp, cá nhân miễn phí. Tổng đài miễn phí hiện đang được rất nhiều công ty sử dụng do nó rất hữu ích cho công tác dịch vụ khách hàng và tiếp thị qua điện thoại. Hộp thư thoại sẽ được chuyển đến địa chỉ Email của bạn.

Kiểm tra lưu lượng truy cập của các trang web cạnh tranh

- Alexa (www.alexa.com)

Tại đây, bạn có thể tìm hiểu lượt truy cập vào các trang web đối thủ cạnh tranh và những trang web liên kết.

Các lập trình viên và các chuyên gia thiết kế tự do

- eLance (www.elance.com) (877-435-2623)

- Craigslist (www.craigslist.org)

11. Bánh lái tự động cho con thuyền thu nhập III

► MBA - MANAGEMENT BY ABSENCE (QUẢN LÝ BẰNG SỰ VẮNG MẶT)

Nhà máy của tương lai sẽ chỉ có hai công nhân, một người đàn ông và một chú chó. Người đàn ông tới nhà máy để cho chú chó ăn. Còn chú chó ở nhà máy để giữ cho người đàn ông không động tay vào máy móc.

- WARREN G. BENNIS, Giáo sư môn quản trị kinh doanh thuộc trường đại học Nam California; cố vấn của Ronald Reagan và John F. Kennedy

Hầu hết các doanh nhân không coi tiến hành tự động hóa là một mục tiêu. Do đó, họ thường gặp phải nhiều bối rối khi mỗi cố vấn kinh doanh lại đưa ra những lời khuyên trái ngược nhau. Bạn hãy xem xét hai quan niệm sau:

Một công ty được tạo nên bởi tình yêu sẽ mạnh hơn một công ty bị ràng buộc bởi nỗi sợ hãi... Nếu nhân viên được làm việc ở đó lâu dài, họ là những nhân viên rất hạnh phúc.

- HERB KELLEHER, người đồng sáng lập Hãng Hàng không SouthWest

Hãy trông đây. Tôi đã tạo dựng công ty này trên vị thế một kẻ độc tài. Tôi điều hành công ty cũng trên vị thế một kẻ độc tài. Và tôi sẽ luôn là một kẻ độc tài, bạn không

bao giờ thay đổi tôi được.

- CHARLES REVSON, người sáng lập công ty Revlon, trong buổi nói chuyện với một Giám đốc cấp cao tại công ty

Hmm... Bạn nên nghe theo ai bây giờ? Nếu bạn nhanh ý, bạn sẽ cho rằng tôi chỉ đưa cho bạn một trong hai lựa chọn. Tuy vậy, như thường lệ, tin tốt lành là bạn luôn còn có lựa chọn thứ ba.

Những lời khuyên trái ngược mà bạn đọc được trong các cuốn sách dạy kinh doanh, hay bất kỳ nơi nào khác, thường liên quan tới vấn đề quản lý nhân sự - cách thức xử lý nhân tố con người. Herb khuyên bạn nên đối xử nhẹ nhàng với nhân viên trong khi Revson khuyên bạn nên nghiêm khắc với họ. Còn tôi khuyên bạn nên giải quyết vấn đề này bằng cách loại bỏ nó: Loại bỏ yếu tố nhân sự.

Một khi bạn đã có được một sản phẩm bán chạy, bạn cần thiết kế một cấu trúc kinh doanh tự hiệu chỉnh.

Vị Giám đốc Điều hành từ xa

Trong một nông trang 200 năm tuổi, một “thí nghiệm về khả năng lãnh đạo trong thế kỷ 21” đã được âm thầm thực hiện đúng theo kế hoạch¹.

¹ Theo bài The Remote Control CEO (Vị Giám đốc Điều hành từ xa), đăng trên tạp chí Inc., tháng 10 năm 2005.

Stephen McDonnell đang ở trên lầu, xem xét bảng tính trên máy. Từ khi bắt đầu thực hiện thí nghiệm đó, doanh thu hàng năm của công ty ông đều tăng 30%. Ông có thể dành nhiều thời gian hơn cho ba cô con gái, một điều mà trước đây ông không dám nghĩ tới.

Thí nghiệm đó là gì? Dù là Giám đốc Điều hành của Applegate Farms, ông chỉ dành một ngày mỗi tuần đến trụ sở của công ty ở Bridgewater, bang New Jersey. Lẽ dĩ

nhien, ông không phải là vị Giám đốc Điều hành duy nhất làm việc ở nhà - có hàng trăm người khác bị đau tim hay suy nhược thần kinh cần thời gian để phục hồi sức khỏe - song có sự khác biệt lớn giữa ông và họ. McDonnell đã dành thời gian làm việc ở nhà hơn 17 năm qua. Thậm chí, ông còn bắt đầu làm như vậy từ sau khi thành lập công ty sáu tháng.

Chính sự vắng mặt có chủ tâm này đã giúp ông tạo dựng một công ty hoạt động dựa trên quy trình thay vì dựa vào người sáng lập. Liên lạc giữa các nhà quản lý bị hạn chế, buộc doanh nhân này hình thành những quy tắc hoạt động cho công ty. Những quy tắc cho phép các nhân viên cũng như đội ngũ quản lý doanh nghiệp có thể tự xử lý các vấn đề phát sinh thay vì kêu gọi sự giúp đỡ của người khác.

Thí nghiệm này không chỉ dành cho những hoạt động với quy mô nhỏ. Applegate Farms hiện cung cấp hơn 120 sản phẩm thịt tự nhiên và thịt hữu cơ cho các nhà bán lẻ cao cấp. Công ty này cũng đạt doanh thu hàng năm lên tới hơn 35 triệu đôla.

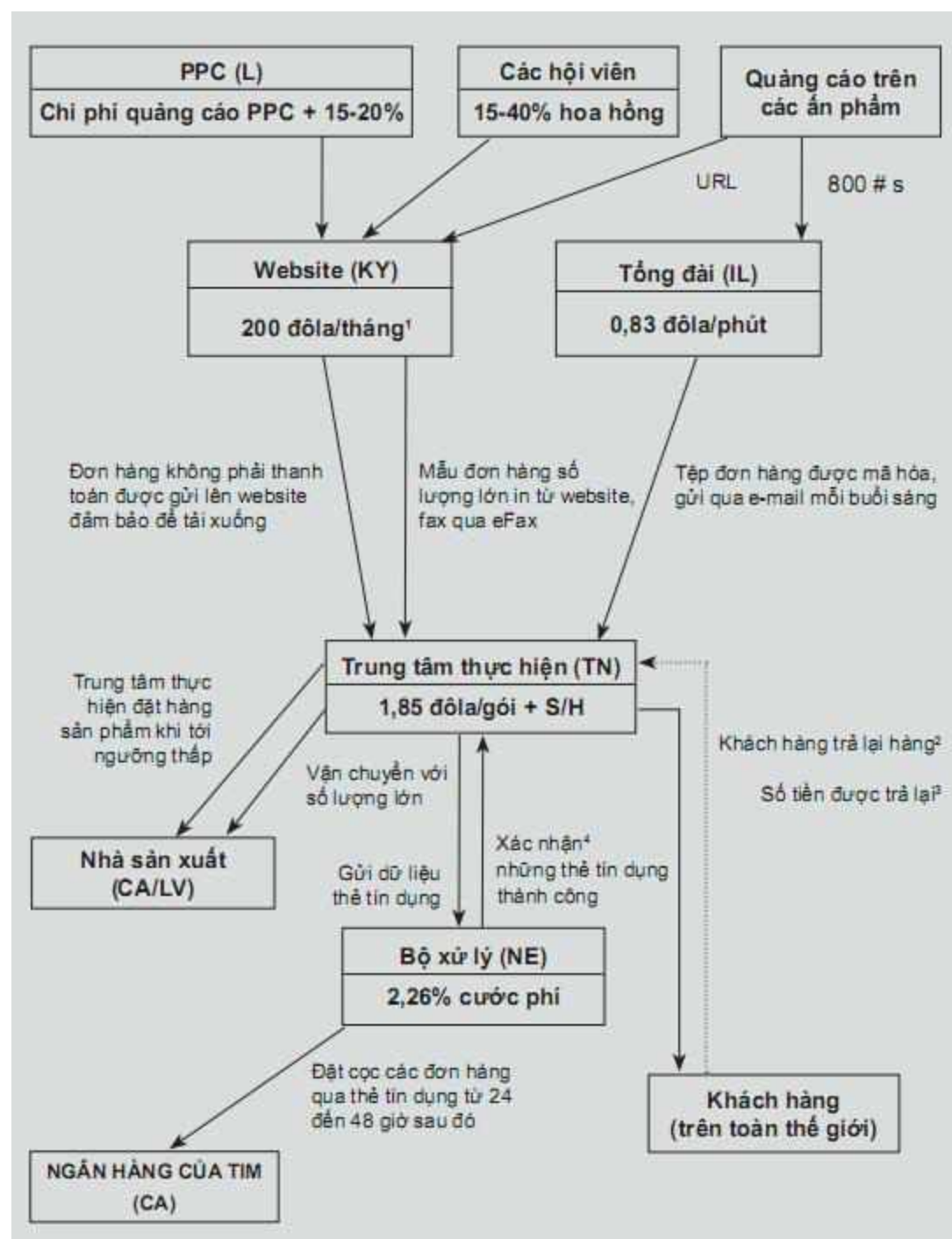
Thực hiện được tất cả những điều trên rất có thể bởi McDonnell đã biết nhìn xa trông rộng.

Cấu trúc sản phẩm lý tưởng

Bắt đầu từ việc suy nghĩ sơ đồ tổ chức cuối cùng của doanh nghiệp ra sao không còn là một phương thức mới mẻ.

Doanh nhân khét tiếng Wayne Huizenga đã sao chép sơ đồ tổ chức của hãng McDonald, nhờ đó biến Blockbuster thành một doanh nghiệp trị giá hàng tỷ đôla. Rất nhiều “người khổng lồ” khác cũng từng làm tương tự. Trong trường hợp chúng ta, “điểm cuối cùng trong đầu” hoàn toàn không giống như vậy. Mục tiêu của chúng ta không phải là lập nên một doanh nghiệp có quy mô thật lớn, mà là một doanh nghiệp tiêu tốn của chúng ta ít thời gian và công sức nhất. Doanh nghiệp đó phải giúp chúng ta thoát ra khỏi dòng thông tin và khối lượng công việc bẽ bộn thay vì đẩy chúng ta vào đó.

CƠ CHẾ LÀM VIỆC 4 GIỜ/TUẦN



1 Chi phí này bao gồm cả chi phí cho một lập trình viên/người thiết kế trang web.

2 Trung tâm thực hiện trả lại tiền cho khách hàng thông qua bộ xử lý.

3 Số tiền trả lại không bao gồm chi phí tín dụng.

4 Những thẻ tín dụng bị từ chối cũng được gửi lại cho Trung tâm thực hiện.

Tôi đã không thực hiện được điều này trong lần thử nghiệm đầu tiên.

Năm 2003, tôi được mời phỏng vấn ở văn phòng của mình cho một bộ phim tài liệu có tên gọi As Seen on TV. Cứ 20-30 giây, chúng tôi lại bị ngắt quãng bởi những tiếng bíp báo hiệu có Email, tin nhắn gửi tới, rồi tiếng chuông điện thoại. Tôi không thể không trả lời, do có hàng tá quyết định phụ thuộc vào tôi. Chỉ mình tôi có thể đảm bảo được con tàu đang rời ga đúng giờ và cũng chỉ mình tôi có đủ nhiên liệu.

Phân chia lợi nhuận: Kinh tế học thuê ngoài

Mỗi nhân viên thuê ngoài đều lấy đi một phần của chiếc bánh lợi nhuận. Sau đây là một bảng phân tích lợi nhuận - chi phí chung cho một sản phẩm giả định trị giá 80 đôla, được bán qua điện thoại và được phát triển nhờ sự trợ giúp của chuyên gia, người sẽ nhận tiền bản quyền. Tôi đề xuất tính lợi nhuận cận biên dựa trên mức chi phí cao hơn dự tính. Mức chi phí đó đề phòng trường hợp phát sinh những chi phí, phụ phí bất thường.

DOANH THU	Trị giá sản phẩm.....	80.00 đôla
Cước phí giao hàng.....	12.95 đôla	
Tổng doanh thu.....	92.95 đôla	
CHI PHÍ	Chi phí sản xuất.....	10.00 đôla
Dịch vụ tổng đài (0,83 đôla/phút x thời gian gọi trung bình 4 phút).....	3,32 đôla	
Chi phí giao hàng.....	5,80 đôla	
Hoàn thiện (1,85 đôla/gói hàng + 0,50 đôla tiền bao gói sản phẩm).....	35 đôla	

Chi phí chuyển khoản qua thẻ tín dụng

(2,75% của 92,75 đôla).....2,56 đôla

Hàng bán bị trả lại (6% của 92,75 đôla).....5,58 đôla

Tiền bản quyền (5% giá bán buôn).....2,40 đôla

Tổng chi phí.....32,01 đôla

LỢI NHUẬN (doanh thu trừ chi phí).....60,94 đôla

Bạn tính thêm chi phí quảng cáo bằng cách nào? Nếu một quảng cáo trị giá 1.000 đôla hay 1.000 đôla tiền phí PPC đem lại 50 đơn đặt hàng, chi phí quảng cáo trên mỗi đơn hàng (CPO - cost per order) là 20 đôla. Như vậy, lợi nhuận thực tế trên mỗi đơn vị sản phẩm là 40,94 đôla.

Sau kinh nghiệm này, tôi đã đặt ra mục tiêu mới. Và trong lần phỏng vấn tiếp theo của tôi sáu tháng sau đó, đã có một sự chuyển biến rõ rệt: Im lặng. Tôi đã thay đổi lại hết cơ cấu tổ chức của công ty sao cho tôi không còn phải nghe điện thoại hay trả lời tin nhắn nữa.

Người ta thường hỏi tôi, công ty của tôi có quy mô thế nào? Có bao nhiêu nhân viên làm việc toàn thời gian. Câu trả lời là một. Hầu hết mọi người đều mất hứng khi nhận được câu trả lời này. Nhưng nếu như người ta đặt câu hỏi có bao nhiêu người đang sử dụng sản phẩm BrainQUICKEN LLC thì câu trả lời lại hoàn toàn khác: khoảng 200-300 người.

Biểu đồ vừa rồi là phiên bản rút gọn của cơ cấu tổ chức công ty tôi, từ quảng cáo - trong ví dụ này là quảng cáo trên báo - tới thanh toán tiền hàng qua tài khoản ngân hàng. Nếu bạn đã phát triển được một sản phẩm dựa theo những chỉ dẫn trong hai chương trước, chắc chắn bạn sẽ đi đến mô hình này.

Vậy tôi ở đâu trong biểu đồ đó? Chẳng ở đâu cả.

Tôi không phải là một trạm trung chuyển. Tôi giống như một sĩ quan cảnh sát đứng bên đường, có thể ra vào khi cần, và tôi sử dụng những bản báo cáo chi tiết từ các nhân viên thuê ngoài để đảm bảo mọi việc đang diễn ra như dự kiến. Tôi kiểm tra các báo cáo hoàn thành công việc thứ Hai hàng tuần và các báo cáo hàng tháng vào ngày thứ Hai đầu tiên của tháng đó. Những bản báo cáo hàng tháng bao gồm các hóa đơn đặt hàng qua tổng đài, nhờ đó tôi có thể dùng những số liệu này so sánh với số tiền phải trả cho tổng đài, để tính toán mức lợi nhuận tổng đài mang lại. Mặt khác, tôi chỉ kiểm tra tài khoản ngân hàng vào ngày mùng 1 và 15 hàng tháng để xem liệu có khoản khấu trừ phí lí nào không. Nếu thấy có sai sót, tôi sẽ gửi một Email tới ngân hàng để yêu cầu giải quyết. Ngược lại, tôi sẽ lại tiếp tục với các thú vui như đấu kiếm, hội họa hay leo núi.

Tự rút mình ra khỏi phương trình: Khi nào và bằng cách nào?

Hệ thống chính là giải pháp.

- AT&T

Bạn nên coi biểu đồ vừa rồi như là bản thiết kế khung cho cấu trúc tự điều hành ảo của công ty. Dĩ nhiên, có thể có nhiều

khác biệt - cơ cấu hoạt động của công ty bạn có thể gồm nhiều hay ít yếu tố hơn - song các nguyên tắc cơ bản thì không đổi:

1. Hãy ký hợp đồng với các công ty cung cấp dịch vụ thuê ngoài chuyên biệt hóa một chức năng; cùng với các nhân viên tự do. Mục đích là bất kỳ khi nào có nhân viên bị sa thải, bỏ việc, hay không hoàn thành được nhiệm vụ, bạn có thể thay thế bằng nhân viên khác mà không làm gián đoạn hoạt động của công ty. Hãy thuê một nhóm nhân viên đã qua đào tạo, những người này có thể làm báo cáo chi tiết và thay thế cho nhau khi cần.

2. Đảm bảo rằng mọi nhân viên thuê ngoài đều sẵn lòng liên lạc để cùng nhau giải quyết các vấn đề phát sinh, đồng thời hãy gửi cho họ một biên bản ủy nhiệm, cho

phép họ có quyền quyết định trong phạm vi chi phí cho phép (ban đầu, tôi giới hạn mức chi phí này là 100 đôla, sau hai tháng, tôi tăng lên 400 đôla).

Bạn làm cách nào có thể đạt tới mức này? Trước hết, cần xem xét chỗ bế tắc của hầu hết các doanh nhân.

Hầu hết các doanh nhân đều khởi nghiệp từ những công cụ chi phí thấp nhất sẵn có, nỗ lực hết mình và tự lực xây dựng và điều hành công ty từ số vốn ít ỏi. Việc này không có gì sai trái. Trên thực tế, giai đoạn này rất cần thiết để các doanh nhân có thể đào tạo đội ngũ nhân viên thuê ngoài của mình trong giai đoạn sau. Vấn đề nằm ở chỗ những doanh nhân này không biết khi nào và bằng cách nào tự thay thế mình hay các cơ sở vật chất “cây nhà lá vườn” của họ bằng những thứ “cấp tiến” hơn.

Thuật ngữ “cấp tiến” ở đây ám chỉ một cấu trúc công ty có thể xử lý 10.000 đơn hàng/tuần dễ dàng như khi xử lý 10 đơn hàng/tuần. Để đạt được điều này đòi hỏi phải tối thiểu hóa trách nhiệm ra quyết định của bạn, nhờ đó chúng ta mới thực hiện được mục tiêu về thời gian trong khi vẫn tăng gấp đôi, gấp ba thu nhập mà không hề phải tăng thời lượng làm việc.

Bạn hãy gọi điện cho những công ty trong danh sách ở cuối chương này để hỏi thêm về chi phí. Theo đó, hãy lập kế hoạch và dự trù ngân sách nhằm nâng cấp cơ sở hạ tầng theo từng giai đoạn quan trọng. Tôi dùng số lượng sản phẩm bán ra làm tiêu chí để xác định những cột mốc này:

Giai đoạn I: Tổng cộng 0-50 sản phẩm bán ra

Giai đoạn này bạn cần tự làm hết mọi việc. Hãy đăng số điện thoại lên trang web để tự xử lý những câu hỏi tổng quát và quy trình đặt hàng - việc này cực kỳ quan trọng trong giai đoạn khởi đầu - sau đó dựa trên những câu hỏi của khách hàng, xác định những câu hỏi chủ chốt cho phần FAQ trực tuyến về sau. Phần FAQ cũng là công cụ chính để đào tạo các nhân viên trực điện thoại cũng như phát triển nguyên lý bán hàng.

Liệu có phải PPC hay trang web mập mờ, sai lạc của bạn đang thu hút những khách hàng không tiềm năng và gây lãng phí thời gian? Nếu thực vậy, bạn cần thay đổi thông tin trên các công cụ này sao cho người truy cập có thể tìm thấy câu trả lời cho các câu hỏi thông dụng cũng như hiểu rõ lợi ích của sản phẩm.

Hãy trả lời tất cả các Email khách hàng gửi tới và lưu phần trả lời lại trong thư mục có tên “những câu hỏi về dịch vụ khách hàng”. Tự gửi cho mình bản sao của những câu trả lời, với tiêu đề là nội dung chính của câu hỏi từ phía khách hàng để tiện cho việc tra cứu về sau. Bạn hãy tự mình đóng gói và giao hàng nhằm xác định cách thức đóng gói và giao hàng tiết kiệm nhất. Hãy tìm hiểu về việc mở một tài khoản thương mại tại ngân hàng nhỏ địa phương (thường dễ dàng hơn so với các ngân hàng lớn) để xử lý các khoản thanh toán qua thẻ tín dụng trong thời gian tới.

Giai đoạn II: Hơn 10 sản phẩm được bán ra mỗi tuần

Hãy đưa thêm nhiều FAQ lên trang web của bạn cũng như các câu trả lời cho những câu hỏi thông dụng nhận được từ phía khách hàng. Tìm các công ty cung cấp dịch vụ trọn gói của địa phương trên các trang vàng dưới mục “dịch vụ trọn gói” (fulfillment services)¹ hay “dịch vụ chuyên thư” (mailing services). Nếu bạn đã dùng cách này hoặc đã tra cứu trên trang web www.mfsanet.org mà vẫn không tìm ra một công ty thích hợp, bạn nên gọi cho các tòa báo địa phương và nhờ họ giới thiệu hoặc tư vấn. Bạn nên lựa chọn những công ty chấp thuận không đòi hỏi trả phí thiết lập ban đầu và mức phí tối thiểu hàng tháng (thông thường, các công ty nhỏ sẽ chấp thuận yêu cầu này). Nếu không công ty nào chấp thuận đề nghị trên, hãy yêu cầu được giảm giá ít nhất 50% đối với cả hai loại phí, sau đó đàm phán để yêu cầu khoản tiền thiết lập ban đầu là một khoản tiền trả trước cho những chi phí vận chuyển hay các chi phí khác.

¹ Fulfillment services: Quy trình dịch vụ bao gồm tiếp nhận đơn hàng, lưu kho, bao gói và giao hàng tới tay người tiêu dùng cuối cùng.

Tiếp tục thu hẹp đối tượng công ty cần tìm kiếm xuống chỉ còn những công ty có khả

năng xử lý điện thoại và đơn đặt hàng qua Email từ phía khách hàng. Các Email trong tập “dịch vụ khách hàng” của bạn sẽ được sử dụng để cung cấp các câu trả lời mẫu, đặc biệt là cho những câu hỏi liên quan tới vấn đề hoàn lại tiền và tình trạng đặt hàng¹.

1 Các Email mẫu được đăng tải trên trang www.fourhourworkweek.com.

Nhằm mục tiêu giảm thiểu hay xóa bỏ hẳn các khoản phụ phí khác nhau, bạn hãy giải thích với đối tác rằng công ty bạn mới thành lập và quy mô tài chính còn nhỏ. Nói cho họ biết công ty của bạn cần vốn để đầu tư cho quảng cáo, nhằm giao được nhiều hàng hơn. Trong trường hợp cần thiết, hãy nêu ra các công ty cạnh tranh mà bạn đang xem xét hợp tác, đẩy họ vào thế cạnh tranh lẫn nhau, sử dụng mức giá thấp hay các điều kiện ưu đãi của công ty này để đàm phán mức chiết khấu và ưu đãi cao hơn từ phía công ty khác.

Trước khi đưa ra quyết định cuối cùng, hãy hỏi xin ý kiến của ít nhất ba khách hàng, sử dụng những câu sau để tìm ra yếu điểm của đối tác: “Phía công ty tôi biết rằng dịch vụ công ty X cung cấp rất tốt, song ai cũng có điểm yếu. Liệu bạn có thể chỉ ra một vài vấn đề bạn đã hoặc đang gặp phải với họ, đó là những vấn đề nào và họ không làm tốt ở khâu nào nhất? Xin bạn vui lòng ghi lại sự cố, hay những bất đồng đó. Tôi cho rằng bất kỳ công ty nào cũng có yếu điểm, do đó, không có vấn đề gì to tát cả, và tất nhiên, tôi sẽ giữ bí mật tất cả thông tin về bạn.”

Một tháng sau khi thực hiện thanh toán ngay cho các dịch vụ, bạn hãy đàm phán điều khoản chỉ thực hiện thanh toán 30 ngày sau khi dịch vụ được cung cấp¹. Bạn sẽ dễ dàng đàm phán điều khoản này hơn sau khi đã nghiêm túc thực hiện một vài giao dịch nhỏ với phía đối tác. Hãy yêu cầu nhà sản xuất theo hợp đồng của bạn giao hàng trực tiếp tới Trung tâm thực hiện² sau khi bạn đã chọn được một Trung tâm thực hiện thích hợp. Cung cấp trên trang web địa chỉ Email hoặc số điện thoại lên mục “thank you” trên trang web của bạn cho những câu hỏi về cách thức hoặc tình trạng đặt hàng. Bạn cũng có thể sử dụng một địa chỉ Email tại tên miền của bạn.

1 Net-30 terms.

2 Trung tâm thực hiện: Một cơ sở nhận, đóng gói và chuyên chở các đơn hàng.

Giai đoạn III: Hơn 20 sản phẩm được bán ra mỗi tuần

Giờ đây, bạn đã thu hồi được một dòng tiền đủ lớn để trang trải các chi phí ban đầu và các mức phí tối thiểu hàng tháng theo yêu cầu của các công ty cung cấp dịch vụ thuê ngoài quy mô lớn và trình độ cao hơn. Hãy gọi cho các Trung tâm thực hiện để cung cấp dịch vụ trọn gói - từ dịch vụ xử lý tình trạng đơn hàng tới dịch vụ giải quyết hàng bán bị trả lại và hoàn lại tiền cho khách. Khảo giá và hỏi thông tin về các tổng đài cũng như ngân hàng mà các trung tâm này đang hợp tác trong vấn đề trung chuyển dữ liệu và giải quyết rắc rối. Đừng nên lắp ghép các đối tác không quen thuộc lại với nhau - bạn sẽ phải mất thêm chi phí lập trình và quy trình dịch vụ có thể mắc nhiều lỗi, cả hai việc này đều tiêu tốn những khoản tiền không nhỏ.

Trước tiên, hãy lập một tài khoản thương mại riêng tại ngân hàng xử lý thẻ tín dụng. Việc này đặc biệt quan trọng do Trung tâm thực hiện chỉ có thể thực hiện việc hoàn trả lại tiền cho khách hàng và xử lý các thẻ tín dụng bị từ chối thanh toán thông qua quy trình xử lý thẻ tín dụng được thuê ngoài.

Bạn có thể lập một tài khoản với một trong các tổng đài bên

Trung tâm thực hiện đề xuất. Những tổng đài này thường cung cấp số gọi miễn phí cho bạn mà không đòi hỏi chi phí. Hãy xem xét sự khác biệt giữa tỷ lệ đặt hàng trực tuyến và đặt hàng qua điện thoại trong suốt quá trình thử nghiệm, sau đó suy tính kỹ lưỡng xem liệu doanh thu tăng thêm nhờ các đơn đặt hàng qua điện thoại có đủ lớn để trang trải những khoản chi phí phát sinh từ các đơn hàng này hay không. Thường thì câu trả lời là không. Những người đặt hàng qua điện thoại thông thường sẽ chấp nhận đặt hàng trực tuyến nếu không còn lựa chọn nào khác.

Trước khi quyết định ký kết hợp đồng với một tổng đài, bạn hãy lấy khoảng 800 số trả lời khách hàng gần đây nhất của tổng đài này, sau đó tiến hành gọi thử. Bạn hãy đặt những câu hỏi khó nhưng có liên quan tới sản phẩm và tính toán khả năng bán hàng. Gọi cho mỗi số ít nhất 3 lần (sáng, trưa và tối), ghi chú lại nhân tố quyết định: Thời gian đợi. Một cuộc điện thoại nên được trả lời trong ba đến bốn lần đổ chuông, và nếu bạn được yêu cầu giữ máy, thời gian giữ máy càng ngắn càng tốt. Nếu thời gian đợi quá 15 giây, người gọi sẽ bỏ máy, do đó, bạn sẽ tốn tiền quảng cáo mà không thu lợi gì.

Nghệ thuật không quyết định: Ít lựa chọn hơn = Nhiều doanh thu hơn

Các công ty bị phá sản khi họ đưa ra những quyết định sai lầm hay khi đưa ra quá nhiều quyết định. Quá nhiều quyết định sẽ dẫn đến sự phức tạp.

- MIKE MAPLES, đồng sáng lập Tập đoàn Truyền thông Motive Communications (tổng giá trị IPO lên tới 260 triệu đôla), là Giám đốc sáng lập của công ty Tivoli (được IBM mua lại với giá 750 triệu đôla) và là nhà đầu tư vào các công ty như Digg.com

Joseph Sugarman là một thiên tài trong lĩnh vực marketing, người đã có rất nhiều thành công trong lĩnh vực bán lẻ và bán hàng trực tiếp, trong số đó phải kể tới hiện tượng kính mát BluBlocker. Trước khi thành công vang dội với loạt chương trình quảng cáo vật dụng gia đình trên truyền hình (anh đã bán được 20.000 chiếc BluBlockers trong vòng 15 phút đầu tiên khi QVC xuất hiện), Joseph chủ yếu quảng cáo trên báo chí; nhờ phương tiện này, anh đã thu về hàng triệu đôla và tạo dựng nên Tập đoàn JS&A. Đã có lần, anh được một công ty thuê thiết kế quảng cáo cho một loạt sản phẩm đồng hồ. Công ty này muốn đưa chín loại đồng hồ khác nhau vào quảng cáo, còn Joe thì đề xuất chỉ quảng cáo một loại trước. Tuy vậy, công ty kia vẫn khẳng khái giữ ý tưởng của mình, nên Joe đề nghị thử cả hai cách trên cùng một phương tiện quảng cáo: Nhật báo Phố Wall. Kết quả ra sao? Mẫu quảng cáo cho một sản phẩm đem lại doanh số lớn hơn sáu lần so với mẫu quảng cáo cho chín sản phẩm.

Một lần khi phát biểu về chiếc xe Model-T, chiếc xe bán chạy nhất mọi thời đại¹,

Henry Ford đã nói: “Khách hàng được chọn mẫu xe họ muốn, miễn sao đó là màu đen”. Henry đã hiểu được một điều mà hầu hết mọi doanh nhân khác đều không nhớ tới: Phục vụ khách hàng (dịch vụ khách hàng) không có nghĩa là trở thành nô lệ và thuận theo mọi mong muốn của họ. Dịch vụ khách hàng là cung cấp một sản phẩm vượt trội với một mức giá phải chăng và giải quyết các vấn đề chính đáng (như hàng bị mất, thay thế hàng, bồi hoàn tiền...) một cách nhanh nhất. Tất cả chỉ có thế.

Bạn càng cung cấp cho khách hàng nhiều lựa chọn, họ càng khó đưa ra quyết định và số lượng đơn hàng càng ít đi - cuối cùng chính bạn lại là người chịu thiệt. Hơn nữa, bạn càng đưa ra nhiều lựa chọn cho khách hàng, gánh nặng dịch vụ khách hàng và sản xuất càng đè nặng lên vai bạn.

1 Dựa theo một tính toán khác (số lượng xe so với tổng doanh số), một số người cho rằng chiếc Volkswagen Beetle mới là mẫu xe giữ kỷ lục này.

Nghệ thuật “Không quyết định” đề cập tới quá trình tối thiểu hóa số lượng các quyết định mà khách hàng có thể hoặc cần đưa ra. Sau đây là một vài phương pháp mà tôi và những người khác thuộc nhóm NR đã sử dụng nhằm giảm tổng nhu cầu dịch vụ xuống 20%-80%:

1. Chỉ đưa ra một tới hai lựa chọn mua hàng (chẳng hạn như “cơ bản” và “ưu đãi”).
2. Không cung cấp nhiều phương án giao hàng. Thay vào đó, chỉ đưa ra một hình thức giao hàng nhanh và tính thêm phí.
3. Không giao hàng qua đêm, hoặc giao hàng theo yêu cầu, do các hình thức giao hàng này sẽ kéo theo hàng trăm cuộc điện thoại của khách hàng.
4. Không sử dụng hình thức đặt hàng qua điện thoại, thay vào đó, hướng tất cả các khách hàng tiềm năng tới hình thức đặt hàng trực tuyến. Phương án này nghe có vẻ kỳ quặc, song bạn cần biết Amazon.com thành công là dựa hoàn toàn vào hình thức đặt hàng này để tiết kiệm chi phí, nhờ đó mới có thể trụ vững và phát triển.

5. Không nhận giao hàng xuyên quốc gia. Với mỗi đơn hàng quốc tế, bạn sẽ phải bỏ ra 10 phút để điền tờ khai hải quan, sau đó giải quyết những thắc mắc của khách hàng về việc giá sản phẩm tăng lên từ 20 tới 100% do chịu thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác. Bán hàng quốc tế cũng không mang lại nhiều lợi nhuận. Một vài đề xuất trên đây còn hướng tới một phương án tiết kiệm thời gian nhiều nhất: “Lọc” khách hàng.

Không phải mọi khách hàng đều giống nhau

Sau khi đã đạt tới được giai đoạn ba và thu hồi được một số dòng tiền cũng chính là lúc bạn cần đánh giá lại khách hàng và thu hẹp trọng tâm. Mọi thứ luôn có hai mặt: đồ ăn ngon - dở; phim hay - chán; và tất nhiên, cả khách hàng tốt - không tốt.

Ngay từ bây giờ, bạn hãy quyết định chỉ giao dịch với đối tượng khách hàng “tốt” và tránh xa đối tượng khách hàng “tồi”. Tôi khuyên bạn nên coi khách hàng như một đối tác thương mại bình đẳng, đừng xem họ như đấng tối cao luôn luôn đúng, một đối tượng cần phải làm hài lòng bằng mọi giá. Nếu bạn cung cấp cho khách hàng một sản phẩm ưu việt với mức giá phải chăng, bạn đã thực hiện một giao dịch công bằng, do đó không nên xảy ra chuyện van nài, xin xỏ giữa cấp cao (khách hàng) và cấp dưới (bạn). Bạn nên hành xử chuyên nghiệp nhưng đừng bao giờ cúi đầu trước những đòi hỏi vô lý.

Thay vì phải đối phó với những khách hàng rắc rối này, tôi khuyên bạn nên ngăn cản họ đặt hàng ngay từ đầu.

Tôi được biết rất nhiều người trong nhóm NR không chấp nhận thanh toán bằng séc hoặc qua dịch vụ Western Union¹. Một số người có thể sẽ cho rằng: “Anh đang bỏ mất 10-15% doanh thu đấy!” Nhóm NR sẽ đáp lại rằng: “Đúng thế, nhưng tôi cũng đang bỏ được 10-15% những khách hàng làm phát sinh tới 40% chi phí và tiêu tốn 40% thời gian của chúng tôi.” Đó chính là nguyên lý 80/20.

¹ Tổ chức chuyển tiền lớn nhất thế giới.

Những khách hàng chi ra ít nhất song lại đòi hỏi nhiều nhất trước khi đặt hàng cũng sẽ hành động tương tự sau khi họ đã mua hàng. Loại bỏ những khách hàng này vừa là một quyết định sáng suốt, lại vừa là một ý kiến hay về mặt tài chính. Những đối tượng khách hàng mang lại lợi nhuận thấp và yêu cầu mức dịch vụ khách hàng cao này thường thích gọi bạn tới công ty của họ và bỏ ra 30 phút chỉ để hỏi những câu vặt vãnh, hay hỏi những câu đã được trả lời rõ ràng trên mạng. Trong trường hợp của tôi, những người này tiêu tốn một khoản trung bình 24,9 đôla/cuộc điện thoại (30 x 0,83 đôla), do đó, số lợi nhuận ít ỏi họ mang lại cũng chẳng thấm vào đâu.

Những khách hàng bỏ ra nhiều tiền nhất lại thường phàn nàn ít nhất. Cùng với phương án đưa ra mức giá ưu đãi từ 50-200 đôla, chúng ta có thể dùng một vài cách khác để thu hút đối tượng khách hàng này:

1. Không chấp nhận thanh toán qua Western Union hay séc hoặc money order¹.

1 Ngân phiếu phổ thông: Phiếu gửi tiền qua bưu điện.

2. Tăng khối lượng đặt hàng tối thiểu lên 12-100 đơn vị và yêu cầu khách hàng cung cấp mã số thuế nhằm đảm bảo những nhà phân phối này đều là các doanh nhân thực sự chứ không phải các tay thợ học việc. Không nên mở một trường dạy kinh doanh làm gì.

3. Đăng mẫu đơn đặt hàng dành cho tất cả các nhà phân phối tiềm năng lên mạng. Mẫu đơn này sẽ được in ra, điền thông tin, sau đó chuyển qua fax tới công ty bạn. Không bao giờ đàm phán vấn đề giá cả hay chấp nhận mức giá thấp cho các đơn đặt hàng với số lượng lớn. Hãy giải thích cho khách hàng đó là “chính sách của công ty” do trước đây đã gặp nhiều rắc rối với vấn đề này.

4. Cung cấp các sản phẩm giá rẻ thay vì các sản phẩm miễn phí khi cần thu thập thông tin liên lạc cho những lần bán hàng tiếp theo. Cung cấp các sản phẩm miễn phí là cách tốt nhất để thu hút những khách hàng gây mất thời gian và tiêu tốn tiền của công ty cho những đối tượng khách hàng không thiện chí.

5. Cung cấp chế độ bảo hành “được - mất” (xem phần dưới) thay cho những lần chạy thử hay dùng thử sản phẩm.

6. Không chấp nhận các đơn đặt hàng từ các nước có tiền sử tín dụng xấu.

Thành lập một câu lạc bộ khách hàng riêng biệt dựa trên cơ sở khách hàng hiện có, và đối xử tốt với các thành viên trong câu lạc bộ.

Chế độ bảo hành Được - Mất.

Cách thức bán hàng

Chế độ bảo hành hoàn trả tiền sau 30 ngày đã lỗi thời. Nó không còn hấp dẫn như trước. Nếu một sản phẩm không hoạt động, khách hàng sẽ phải dành ra cả một buổi chiều tại bưu điện để gửi lại hàng hóa cho công ty bán hàng. Chi phí cho việc này, bao gồm cả thời gian lẫn cước phí bưu điện thậm chí còn lớn hơn cả giá bán sản phẩm.

Đây chính là lúc chúng ta bước vào vương quốc của chế độ bảo hành Được - Mất và đảo ngược rủi ro. Bảo hành đối với nhiều người là cách giải quyết đến sau, song với nhóm NR, đó lại là một công cụ bán hàng quan trọng.

Mục tiêu của nhóm NR là mang lại lợi ích cho khách hàng ngay cả khi sản phẩm không hoạt động. Chế độ bảo hành Được - Mất không chỉ loại bỏ rủi ro cho khách hàng mà còn đặt công ty vào tình trạng rủi ro về tài chính.

Sau đây là một vài ví dụ minh họa cho những cách diễn đạt sinh lợi hàng ngàn đôla.

Không giao bánh trong vòng 30 phút, không lấy tiền!

(Hãng Domino's Pizza đã đạt được thành công nhờ lời đảm bảo này.)

Chúng tôi đảm bảo bạn sẽ yêu thích sản phẩm CIALIS, nếu không, chúng tôi cam kết sẽ trả tiền cho nhãn hiệu bạn lựa chọn. (“Chương trình lời hứa CIALIS®” cung cấp mẫu sản phẩm CIALIS miễn phí cho khách hàng, sau đó cam kết sẽ trả tiền cho khách

hàng nếu CIALIS không thỏa mãn những tiêu chuẩn nêu trong quảng cáo.)

Nếu bạn bị mất trộm xe, chúng tôi cam kết sẽ trả 500 đôla trong số tiền bảo hiểm xe của bạn.

(Chính cách đảm bảo này đã đưa THE CLUB lên vị trí thiết bị chống trộm xe hơi bán chạy số một trên thế giới.)

Đảm bảo hoàn trả 110% giá trị sản phẩm nếu sản phẩm không đem lại hiệu quả trong vòng 60 phút sau liều thuốc đầu tiên.

(Đây là lời bảo đảm của BodyQUICK và một sản phẩm hỗ trợ thể thao hàng đầu. Tôi đã không chỉ đảm bảo trả lại cho khách hàng toàn bộ giá trị sản phẩm nếu không đem lại hiệu quả trong vòng 60 phút của liều dùng đầu tiên, mà còn cam kết gửi thêm cho họ một chi phiếu trị giá 10% giá trị sản phẩm).

Chế độ bảo hành Được - Mất này dường như rất rủi ro, đặc biệt là khi có người muốn lạm dụng nó để trục lợi, như trong trường hợp của BodyQUICK. Tuy nhiên, thực tế không phải như vậy... nếu sản phẩm của bạn bán được. Hầu hết mọi người đều trung thực.

Chúng ta hãy cùng xem xét một vài số liệu thực tế.

Ngay cả khi thời hạn trả lại sản phẩm là 60 ngày¹, tỷ lệ hàng bán bị trả lại của BodyQUICK vẫn nhỏ hơn 3%, trong khi tỷ lệ tương tự đối với một sản phẩm cùng ngành, cam kết bồi hoàn 100% giá trị mặt hàng trong vòng 30 ngày là 12%. Trong vòng 4 tuần sau khi giới thiệu chế độ bảo hành 110% này, doanh số sản phẩm bán ra tăng 300%, và tổng số hàng bán bị trả lại giảm đáng kể.

¹ Vì lợi ích của khách hàng và cũng để tận dụng thói lười biếng của đa số mọi người (kể cả tôi), bạn hãy giới hạn khoảng thời gian này rộng, đủ để khách hàng xem xét cũng như quên đi sản phẩm. Nhãn hiệu dao Ginsu đưa ra chế độ bảo hành trong 50 ngày. Liệu bạn có thể đưa ra chế độ bảo hành 60, 90 hay thậm chí 365 ngày hay

không? Trước hết, bạn hãy tính toán tỷ lệ hàng bán bị trả lại trung bình khi áp dụng theo thứ tự từng chế độ, sau đó mở rộng dần khoảng thời gian này ra.

Johanna cũng áp dụng chế độ bảo hành Được - Mất này và đưa ra cam kết “Nếu khả năng thể thao của bạn không tăng 40% trong vòng hai tuần, hãy gửi trả sản phẩm để được bồi hoàn toàn bộ giá trị sản phẩm (bao gồm cả phí vận chuyển) và nhận về một đĩa DVD dài 20 phút tặng kèm.”

Sherwood cũng tìm ra cho mình một chế độ bảo hành thích hợp: “Nếu đây không phải là những chiếc áo thoải mái nhất bạn từng mặc, hãy gửi trả lại và nhận về gấp đôi giá tiền sản phẩm. Hơn nữa, một chiếc áo được bảo hành trọn đời - nếu áo bị sờn, bạn hãy gửi lại và chúng tôi sẽ đổi cho bạn một chiếc khác miễn phí.”

Doanh số bán hàng của cả Johanna và Sherwood đều tăng 200% trong hai tháng đầu tiên. Tỷ lệ hàng bán bị trả lại của Johanna không đổi, còn của Sherwood tăng 50%, từ 2% lên 3% số lượng áo bán được. Liệu đó có phải là thảm họa? Không hề! Thay vì bán được 50 chiếc áo, nhận về 1 chiếc và phải trả lại 100% giá tiền $[(50 \times 100 \text{ đôla}) - 100 \text{ đôla} = 4.900 \text{ đôla doanh thu}]$, anh bán được 200 chiếc, nhận lại 6 chiếc và phải hoàn trả 200% giá tiền cho 6 chiếc áo này $[(200 \times 100 \text{ đôla}) - (6 \times 200 \text{ đôla}) = 18.800 \text{ đôla doanh thu}]$. Nếu là tôi, tôi sẽ chọn cách thứ hai.

Cuối cùng, “Được - Mất” lại thành “Được - Được”. Hãy kiên trì và hưởng thành quả.

Cách tạo dựng hình ảnh Fortune 500 cho công ty trong vòng 45 phút

Khi thương thảo với các nhà phân phối lớn và các đối tác tiềm năng, quy mô công ty nhỏ là một trở ngại lớn. Sự phân biệt đối

xử này, mặc dù vô căn cứ, nhưng lại rất khó vượt qua. May mắn thay, chỉ một vài công đoạn nhỏ có thể cải thiện đáng kể hình ảnh mới mẻ của bạn trên bảng xếp hạng Fortune 500, và đưa “đứa con tinh thần” của bạn từ quán cà phê nhỏ lên phòng họp của ban Giám đốc trong vòng 45 phút.

1. Đừng xuất hiện dưới vai trò Tổng Giám đốc Điều hành hay Nhà sáng lập

Nếu bạn đứng ra thương thuyết dưới vai trò “Tổng Giám đốc Điều hành” hay “Nhà sáng lập”, công ty của bạn sẽ có vẻ như một doanh nghiệp mới thành lập. Hãy tự đóng vai các nhà quản lý cấp trung như “phó Giám đốc” (VP - vice president), “Giám đốc”, hay bất kỳ cấp bậc nào tương tự tùy thuộc vào tình hình (như Giám đốc Bán hàng, Giám đốc Phát triển Kinh doanh...) Để thực hiện tốt các mục tiêu đàm phán, bạn hãy nhớ rằng tốt nhất là không nên xuất hiện dưới vai trò người ra quyết định tối cao.

2. Đưa nhiều số điện thoại và địa chỉ Email liên lạc lên trang web

Bạn hãy đưa nhiều địa chỉ Email lên mục “liên hệ với chúng tôi” dành cho các phòng ban khác nhau như “bộ phận nhân sự”, “bộ phận kinh doanh”, “bộ phận thông tin”, “bộ phận phân phối”, “bộ phận truyền thông”, “dành cho nhà đầu tư”, “nhận xét của khách hàng”, “tình trạng đặt hàng”... Ban đầu, tất cả những Email gửi tới các hòm thư này đều sẽ được chuyển qua hộp thư của bạn. Sang giai đoạn thứ 3, những Email này sẽ được chuyển tới các nhân viên thuê ngoài thích hợp. Bạn có thể làm tương tự với số điện thoại hỗ trợ.

3. Sử dụng chế độ trả lời tương tác từ xa

Chỉ với 30 đôla, bạn có thể tạo cho công ty của mình vẻ ngoài của một doanh nghiệp hàng đầu. Trong vòng chưa đầy 10 phút, thông qua các trang web như www.angle.com, bạn có thể lập ra một số điện thoại hỗ trợ tự động trả lời khách hàng như “Cảm ơn bạn đã gọi tới [tên công ty]. Xin hãy nêu tên nhân viên hoặc phòng ban bạn cần liên lạc hoặc vui lòng quay số theo hướng dẫn sau.”

Khi người gọi nêu tên bạn hay lựa chọn phòng ban thích hợp, họ sẽ được nối máy với bạn hoặc một nhân viên thuê ngoài thích hợp.

4. Không cung cấp địa chỉ nhà riêng

Đừng cung cấp địa chỉ nhà riêng, nếu không bạn sẽ phải tiếp đón những vị khách

không mời. Trước khi tìm được một đại lý hoàn thiện trọn gói có thể xử lý các khoản thanh toán được chấp nhận, hãy sử dụng hòm thư bưu điện song bỏ trống phần “hòm thư”, thay vào đó hãy điền địa chỉ của chính bưu điện. Do đó, thay vì viết “Hòm thư 555, Hoa Kỳ 11936”, bạn có thể viết “Suite 555, 1234 Đại lộ Downtown, Hoa Kỳ 11936.”

Hãy tiếp tục con đường này và tạo dựng cho công ty mình một hình ảnh thật chuyên nghiệp. Chính quy mô nhận biết mới thực sự quan trọng.

► THỬ THÁCH NGỌT NGÀO

Học cách thư giãn giữa chốn công cộng (2 ngày)

Đây là Thử Thách Ngọt Ngào cuối cùng, trước khi bước vào chương tiếp theo, chương viết về vấn đề gây khó khăn nhất cho các nhân viên văn phòng: Đàm phán thỏa thuận làm việc từ xa. Thử thách này hứa hẹn mang lại nhiều điều thú vị, đồng thời cũng cho thấy chắc chắn rằng những quy tắc hầu hết mọi người tuân theo chỉ đơn thuần là các tục lệ xã hội. Pháp luật không hề ngăn cấm bạn tạo dựng cho mình một cuộc sống lý tưởng... hay chỉ đơn giản là tự thư giãn.

Vậy thì, hãy thư giãn đi. Nghe có vẻ đơn giản, phải không? Tôi là một người nổi tiếng với khả năng làm cho người khác vui vẻ và quên đi buồn phiền. Đây chính là bí quyết dành cho bạn, bất kể bạn là nam hay nữ, 20 hay 60 tuổi, là người Mông Cổ hay người đến từ Sao Hỏa. Tôi gọi đó là một quãng “thời gian không tính¹”.

Trong vòng hai ngày này, một lần mỗi ngày, bạn hãy nằm xuống giữa một nơi công cộng đông người. Thời điểm lý tưởng là bữa trưa. Địa điểm lý tưởng có thể là một vệ đường đông đúc, hoặc giữa một quán Starbucks hay một quán bar đông khách. Chỉ nằm xuống và im lặng trong vòng 10 giây, sau đó ngồi dậy, tiếp tục công việc bạn đang dang dở. Tôi thường làm thế này tại các hộp đêm nhằm tạo không gian cho mỗi lần nghỉ giữa những bản nhạc nhảy². Không ai phản ứng với hành động này của tôi.

Đừng giải thích gì cả. Nếu ai đó cứ dò hỏi bạn nguyên do (người này nóng lòng muốn

biết câu trả lời nên không thể đợi quá 10 giây trong lúc bạn nằm), hãy chỉ trả lời: “Tôi chỉ muốn nằm nghỉ một chút.” Bạn càng ít giải thích, hành động này càng thú vị và gây thích thú cho mọi người. Hãy thực hiện việc này một mình trong vòng hai ngày đầu tiên, sau đó đừng ngần ngại làm tương tự khi đang ở cùng một nhóm bạn. Đó chỉ là một hành động nổi loạn.

Chỉ suy nghĩ khác lạ thôi chưa đủ. Hãy học thói quen hành động khác lạ.

1 Time-out: Thời gian không tính (trong một trận đấu bóng đá đó cũng là thời gian hội ý hay ngừng đấu.)

2 Breakdance, hay còn được gọi là nhảy break, là một hình thức nhảy đường phố được phát hiện tại thành phố New York đầu thập niên 1970. Đây là một thể loại nhảy Hip Hop, hiện đang được giới trẻ nhiều nước rất yêu thích.

► CÔNG CỤ VÀ BÍ QUYẾT

Tìm kiếm các công cụ trả lời tương tác tự động và IVR1

- Angle (www.angle.com) (888-692-6435)

Bạn có thể có được một số điện thoại miễn phí trả lời tương tác tự động chuyên nghiệp chỉ trong vòng năm phút. Thật kỳ diệu.

- Ring Central (www.ringcentral.com) (888-898-4591)

Trang web này cung cấp các số điện thoại miễn phí, dịch vụ chuyển cuộc gọi, hòm thư thoại, dịch vụ gửi và nhận fax, và chuông báo tin nhắn, tất cả thông qua mạng Internet.

Sao in đĩa CD/DVD, in ấn và đóng gói sản phẩm

- Tập đoàn AVC (www.avccorp.com) (310-533-5811)

- SF Video (www.sfvideo.com) (800-545-5865)

Các Trung tâm thực hiện trong vùng (dành cho các công ty có nhu cầu giao ít hơn 20 sản phẩm mỗi tuần).

1 Interactive voice response: Là một hệ thống mới trong ngành điện thoại, được phát triển trên công nghệ CTI (công nghệ tích hợp máy tính và điện thoại), dùng để cung cấp thông tin hoàn toàn tự động.

- Hiệp hội dịch vụ thư tín trọn gói **1** (www.mfsanet.org) (800-333-6272)

1 Mailing Fulfillment Service Association.

Các công ty cung cấp dịch vụ hoàn thiện trọn gói (dành cho những doanh nghiệp có nhu cầu giao hàng nhiều hơn 20 sản phẩm mỗi tuần).

- Motivational Fulfillment (www.mfpsinc.com) (909-517-2200)

Đây chính là hậu phương bí mật vững chắc của HBO, PBS, Comic Relief, Body by Jake, và nhiều công ty danh tiếng khác.

- Moulton Fulfillment (www.moultonfulfillment.com) (818-997-1800)

Với cơ sở hạ tầng 61.000m², công ty này còn cung cấp cả báo cáo kiểm kê trực tuyến.

- National Fulfillment (www.nationalfulfillment.com) (800-449-0016)

Công ty này đặt trụ sở tại trung tâm Tennessee nhằm giảm tới mức thấp nhất thời gian giao hàng tới các địa điểm trong vùng.

Các tổng đài cung cấp dịch vụ nhận đặt hàng qua điện thoại

(cước phí tính theo phút).

Đây đều là những tổng đài có tiếng về khả năng tiếp nhận đơn hàng hiệu quả. Nói

cách khác, nếu bạn đưa giá của sản phẩm lên quảng cáo (chào hàng cố định), cung cấp thông tin miễn phí (chỉ đạo tổng quát), hay khi bạn không cần tới các nhân viên bán hàng đã qua đào tạo nhưng vẫn muốn xử lý các rắc rối, thì những tổng đài này đều là sự lựa chọn phù hợp cho bạn.

- West Teleservices (www.west.com) (800-232-0900)

Công ty này có đội ngũ nhân viên lên tới 29.000 người trên toàn thế giới, hàng năm thu về hàng tỷ đôla doanh thu. Đây là đối tác của tất cả những doanh nghiệp cung cấp sản phẩm giá rẻ với số lượng lớn.

- LiveOps (www.liveops.com) (800-411-4700)

Đây là công ty đi tiên phong trong việc cung cấp các đại diện tại nhà và thường đòi hỏi mức cước phí thấp.

- Convergys (www.convergys.com) (888-284-9900)

Các tổng đài thân thiện (hưởng hoa hồng theo phút gọi hoặc theo doanh số)

Những tổng đài này thực chất giống như các trung tâm bán hàng. Các nhân viên tổng đài được hưởng lương và được đào tạo trở thành những “nhân viên thân thiện” - mục tiêu duy nhất của họ là biến những người gọi tới tổng đài thành các khách hàng; những cuộc đàm thoại đáp ứng mục “để biết thêm thông tin chi tiết hay để được dùng thử sản phẩm, xin gọi điện theo số...” trong các quảng cáo không đề rõ giá sản phẩm (chào hàng tự do). Sử dụng các tổng đài này có nhiều ưu điểm, song chi phí cũng cao.

- InPulse (www.inpulseresponse.com) (800-841-9000)

Tại đây, bạn có thể tìm thấy mọi thứ cần thiết cho chiến dịch quảng cáo của bạn, từ nhà viết kịch bản, tới các cố vấn viên hay huấn luyện viên tại chỗ. Trang web này rất nổi tiếng.

- Protocol Marketing (www.protocolmarketing.com) (800-677-2001)

Đây là một trong những tổng đài hướng tới bán hàng truyền thống. Tôi đã sử dụng trang web này trong nhiều năm.

- Triton technology (www.tritontechnology.com) (800-704-7538)

Đây là trung tâm nổi tiếng bán hàng hưởng hoa hồng với khả năng kinh doanh phi thường (bạn hãy xem bộ phim Boiler Room và vai diễn của Alec Baldwin trong bộ phim Glengarry Glen Ross. Bạn chỉ nên sử dụng dịch vụ của trung tâm này nếu sản phẩm của bạn có giá ít nhất 100 đôla.

Trung tâm xử lý thẻ tín dụng (bạn có thể mở thẻ thương gia tại ngân hàng nếu cần)

Những trung tâm này không chỉ chuyên về xử lý thẻ tín dụng mà còn theo ủy thác của bạn, tương tác với các Trung tâm thực hiện, nhờ đó bạn hoàn toàn tự do khỏi quy trình chu chuyển của dòng tiền.

- TransFirstPayment Processing (www.transfirst.com) (800-745-2659)

- ChasePaymentech (www.paymentech.com) (800-824-4313)

- Trust Commerce (www.trustcommerce.com) (949-387-3747)

- Liên kết phần mềm chương trình My Affiliate Program (www.myaffiliateprogram.com) (888-24-6565)

Chiết khấu từ các đơn vị truyền thông

Các nhà môi giới đàm phán giá cả hữu hiệu với các phương tiện truyền thông. Nếu bạn tự tìm tới một tạp chí, hãng truyền hình hay truyền thanh và chấp nhận trả mức giá niêm yết - mức giá “bán lẻ” đầu tiên được đề xuất - bạn sẽ không bao giờ thành công. Hãy tiết kiệm tiền bạc và ngừng hao tâm tổn trí - xem xét sử dụng các đại lý quảng cáo để có thể đàm phán mức giá giảm tới 90% đối với các phương tiện truyền thông cần sử dụng.

- Manhattan Media (Ấn phẩm) (www.mahmedia.com) (212-808-4077)

Một công ty quảng cáo lớn, có khả năng đem lại hiệu quả nhanh chóng. Tôi đã hợp tác với công ty ngay từ những ngày đầu khởi nghiệp.

- Novus Media (Ấn phẩm) (www.novusprintmedia.com) (612-874-3000)

Công ty này đã thiết lập quan hệ với hơn 1.400 tòa soạn báo và tạp chí, đồng thời đưa ra một mức giá hấp dẫn, trung bình giảm 80% so với mức giá niêm yết. Các khách hàng của công ty gồm có Sharper Image và Office Depot.

- Mercury Media (Truyền hình) (www.mercurymedia.com)

Đây hiện là công ty truyền thông tư nhân lớn nhất Hoa Kỳ. Công ty này chuyên về truyền thông trên truyền hình, song khi cần vẫn có thể hợp tác với các hãng truyền thanh và giới báo chí. Mercury

Media còn cung cấp dịch vụ giám sát và báo cáo chi tiết nhằm xác định tỷ lệ ROI.

- RevShare (TV) (revshare.com) (310-451-2900)

Phương châm của công ty này là “trả lương theo kết quả, không theo thời gian”. Thay vì yêu cầu trả tiền trước, Revshare cho phép bạn tách bạch lợi nhuận từ đơn đặt hàng với các hãng truyền hình. Cách làm của công ty này thường được truyền hình và báo giới nhắc tới với cái tên “per inquiry¹”, hay “PI”.

¹ Giá cả phụ thuộc yêu cầu và khả năng đáp ứng.

- Marketing Architects (truyền thanh) (www.marketingarchitects.com) (800-700-7726)

Đây là công ty truyền thông hàng đầu trên radio, song đòi hỏi chi phí khá cao. Hầu hết các sản phẩm PR thành công đều đã từng sử dụng dịch vụ của công ty.

- Radio Direct Response (Truyền thanh) (www.radiodirect.com) (610-892-7300)

Mark Lipsky đã hợp tác với các khách hàng, từ những doanh nghiệp nhỏ tới các công ty lớn như Travel Channel và Wells Fargo.

Các công ty nghiên cứu và Marketing trực tuyến (dành cho các chiến dịch PPC...)

Bạn hãy bắt đầu từng bước nhỏ, tìm kiếm sự giúp đỡ từ phía một doanh nghiệp địa phương.

- SEMPO (www.sempo.org ; xem phần danh bạ thành viên) (781-876-8866)

Các công ty quy mô trung bình

- Clicks 2 Customers (www.clicks2customers.com)

- Working Planet (www.workingplanet.com) (401-709-3123)

Các chiến dịch nhỏ nhưng chuyên nghiệp khởi động với vài nghìn đôla.

- Marketing Experiments (www.marketingexperiments.com) (Đây chính là nhóm của tôi)

- Did It (www.did-it.com) (800-932-7761)

- Pepper Jam Search (www.pepperjamsearch.com) (877-796-5700)

- IProspect (www.iprospect.com) (617-923-7000)

Các nhà cung cấp dịch vụ quảng cáo thương mại trọn gói

Đây chính là những công ty tạo nên tên tuổi cho Oreck Direct, Nutrisystem, Nordic Track và Hooked on Phonics. Bạn không nên sử dụng dịch vụ của các nhà cung cấp này nếu không đủ khả năng chi trả ít nhất 15.000 đôla cho các quảng cáo thương mại ngắn hay hơn 50.000 đôla đối với quảng cáo dài.

- Hawthorne Direct (www.hawthornedirect.com) (641-472-3800)

- Script to Screen (www.scripttoscreen.com) (714-558-3971)

Bán lẻ và phân phối sản phẩm trên phạm vi toàn cầu

Bạn muốn thấy sản phẩm của mình trên giá hàng của Walmart, Costco, Nordstorm hay tại một cửa hàng hàng đầu ở Nhật Bản? Đôi khi sự giúp đỡ của các chuyên gia cùng những mối quan hệ của họ có thể đưa bạn đạt tới mục đích này hiệu quả.

- BJ Direct (quốc tế) (www.bjgd.com) (949-753-1111)

Những nhà môi giới có tiếng

Bạn muốn một người nổi tiếng chứng thực hay làm người phát ngôn cho sản phẩm của bạn? Nếu thực hiện đúng, việc này không tốn kém như bạn tưởng. Tôi từng biết một trường hợp cầu thủ ném bóng xuất sắc nhất Cúp bóng chày Liên đoàn trình độ cao chấp nhận quảng cáo cho một hãng quần áo với mức giá 20.000 đôla/năm. Điều kỳ diệu này xuất hiện nhờ có vai trò của các nhà môi giới.

- Celeb Brokers (www.celebbrokers.com) (310-268-1476) Celebrity

Endorsement Network; (www.celebrityendorsement.com) (818-225-7090)

- Contact Any Celebrity (Đi tìm người nổi tiếng) (www.contactanycelebrity.com)

Bạn có thể tự làm việc này, cũng giống như tôi từng làm nhiều lần. Danh bạ trực tuyến cùng với đội ngũ nhân viên rất hiệu quả sẽ giúp bạn tìm ra bất kỳ nhân vật danh tiếng nào trên thế giới.

Bước IV L - Liberation (Giải phóng)

Được tự do đi sai đường còn tốt hơn đi đúng đường mà bị kìm kẹp.

- THOMAS H. HUXLEY, Nhà sinh vật học Anh, người ủng hộ mạnh mẽ các học thuyết của Darwin

12. Biến mất

► LÀM THẾ NÀO ĐỂ THOÁT KHỎI VĂN PHÒNG

Bằng cách làm việc chăm chỉ 8 giờ một ngày, cuối cùng bạn sẽ trở thành ông chủ và làm việc 12 giờ một ngày.

- ROBERT FROST, nhà thơ người Mỹ đã từng đoạt bốn giải Pulitzer

PALO ALTO, CALIFORNIA

Tôi sẽ không tính tiền phụ phí điện thoại đâu đấy nhé. “Tôi cũng đâu có yêu cầu ông làm vậy.”

Im lặng. Sau đó là cái gật đầu, một tiếng cười lớn và một nụ cười đầu hàng.

“OK, tốt thôi.”

Và mọi việc là vậy đấy, quá nhanh chóng. Dave Camarillo, 42 tuổi, một nhân viên trung thành, đã phá vỡ mọi rào cản để bắt đầu cuộc sống thứ hai của mình.

Anh không bị sa thải, không bị mắng mỏ. Dường như ông chủ của anh giải quyết tình huống này rất tốt. Dave đã hoàn thành công việc, mặc dù anh đã ở Trung Quốc 30 ngày mà không nói cho ai biết.

“Mọi việc không khó khăn bằng một nửa so với những gì tôi nghĩ.”

Dave làm việc cùng hơn 10.000 nhân viên khác tại Hewlett- Packard (HP¹), và dù có nhiều khó khăn song anh thực sự yêu thích công việc này. Anh đã làm nhân viên hỗ trợ kỹ thuật cho khách hàng ở 45 bang và 22 nước trong suốt bảy năm qua và không hề có ý định thành lập công ty riêng. Tuy nhiên, sáu tháng trước anh gặp một rắc rối nhỏ.

1 Tập đoàn công nghệ thông tin có doanh thu lớn nhất thế giới.

Một cô gái đã xuất hiện trong cuộc đời anh. Cô ta cao 1m58 và nặng 50kg.

Anh gặp cô trong một chuyến viếng thăm khách hàng ở Thẩm Quyển, Trung Quốc, và giờ là lúc phải gặp bố mẹ cô, thật là rắc rối.

Dave mới bắt đầu nhận được các cuộc gọi yêu cầu hỗ trợ kỹ thuật tại nhà và chẳng phải ngôi nhà là trái tim của chúng ta sao, làm việc tại nhà quả là thoải mái. Một vé máy bay và một chiếc điện thoại ba băng tần T-Mobile, và anh đã ở đâu đó trên Đại Tây Dương, trong chuyến đi bảy ngày đầu tiên của mình. Vượt qua 12 khung giờ, anh cầu hôn, cô đồng ý, và chẳng có ai hướng về nước Mỹ nữa cả.

Chuyến đi thứ hai là 30 ngày cùng gia đình Trung Quốc, và kết quả là cô Shumei Wu đã trở thành bà Shumei Camarillo. Ở Palo Alto, tập đoàn HP vẫn tiếp tục tham vọng thống trị thế giới mà chẳng cần biết hay quan tâm đến việc Dave đã ở đâu. Anh đã chuyển hướng các cuộc gọi tới máy của cô vợ mới cưới và tất cả đều được giải quyết ổn thỏa.

Trở lại Mỹ, sau khi hi vọng vào điều tốt nhất và chuẩn bị cho điều tồi tệ nhất sẽ xảy ra, Dave đã giành được huy hiệu Eagle Scout mobility¹. Tương lai có vẻ dễ dàng hơn. Mỗi mùa hè anh sẽ dành hai tháng ở Trung Quốc, sau đó sang Úc và châu Âu để bù đắp lại khoảng thời gian đã mất - tất cả đều có sự ủng hộ nhiệt tình của ông chủ.

Chìa khóa để giải bài toán của anh rất đơn giản: Anh đã nhận được sự tha thứ thay vì sự cho phép.

1 Hướng đạo sinh Đại bàng di động: Thứ bậc cao nhất trong chương trình hướng đạo sinh của Hội Hướng đạo sinh Mỹ.

“Tôi đã không đi du lịch trong suốt 30 năm cuộc đời - vậy tại sao lại không chứ?”

* * *

ĐÓ CHÍNH XÁC là câu hỏi mọi người nên hỏi - Tại sao lại không? Không chỉ đơn thuần là tiền, NR được định hình bằng một sức mạnh khác - sự di động không giới hạn. Điều này không chỉ giới hạn ở những ông chủ mới hay người làm việc tự do mà với cả những nhân viên bình thường¹.

Không chỉ bản thân họ, mà ngày càng nhiều công ty muốn họ làm vậy. BestBuy - nhà kinh doanh đồ điện tử tiêu dùng khổng lồ - đang gửi hàng nghìn nhân viên từ trụ sở chính ở Minnesota về nhà và khẳng định tăng doanh thu 10 - 20%, đồng thời lại giảm chi phí. Câu thần chú mới là: Làm việc ở bất cứ nơi đâu và bất cứ nơi nào bạn muốn, nhưng phải hoàn thành công việc.

Ở Nhật, từ trước đến nay rất nhiều người tham gia vào cuộc chạy đua từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều được gọi là sarari-man - viên chức hưởng lương - và, trong một vài năm qua, một cụm từ mới đã xuất hiện: datsu-sara suru - thoát khỏi (datsu) cuộc sống viên chức (sara).

Giờ thì đến lượt bạn nhé, hãy học điệu nhảy datsu-sara².

Đánh đôi giữa ông chủ và bia: Một bài học từ lễ hội Oktoberfest³

Nhằm tạo ra đòn bẫy để tự giải phóng mình, chúng ta cần làm hai việc: Chứng minh lợi ích kinh doanh của làm việc từ xa và khiến việc từ chối yêu cầu được làm việc từ xa của bạn là vô lý và không đem lại lợi ích.

1 Nếu bạn là một doanh nhân thì cũng đừng bỏ qua chương này. Phần giới thiệu các công cụ và chiến thuật làm việc từ xa là không thể thiếu để giải quyết những bài toán

mang tâm quốc tế sau này.

2 Phụ nữ Nhật cũng sử dụng động từ này mặc dù nhân viên nữ thường được gọi là “OL” - office ladies (những quý bà văn phòng).

3 Lễ hội bia được tổ chức vào cuối tháng 9 và kéo dài 16 ngày.

Bạn còn nhớ Sherwood chứ?

Những chiếc áo sơ mi kiểu Pháp của anh đã bắt đầu có kết quả tốt và anh đang muốn khám phá mọi nơi trên đất Mỹ trong chuyến du ngoạn toàn cầu của mình. Hiện tại, anh đã có thừa tiền nhưng anh cần phải thoát khỏi sự giám sát từ văn phòng trước khi có thể áp dụng các công cụ tiết kiệm thời gian trong Sự Loại Trừ và khởi hành chuyến du lịch.

Anh là một kỹ sư cơ khí. Từ khi loại bỏ được đến 90% các yếu tố gây xao lãng và mất thời gian, anh đã thiết kế được gấp đôi số mẫu chỉ trong một nửa thời gian so với trước đây. Người giám sát của anh đã nhận thấy bước tiến quan trọng này và giá trị công việc của anh với công ty tăng lên. Giá trị lớn hơn đồng nghĩa với nhiều lợi thế hơn trong đàm phán. Sherwood chắc chắn chúng tôi được năng suất làm việc và hiệu quả làm việc để chứng tỏ được những bước nhảy vọt trong giai đoạn thử nghiệm làm việc từ xa không hề ảnh hưởng đến công việc hiện tại của anh.

Từ khi hủy bỏ mọi cuộc gặp và thảo luận trực tiếp, anh đã chuyển khoảng 80% việc liên lạc với ông chủ và đồng nghiệp sang Email và 20% còn lại sang điện thoại. Không những vậy, anh còn sử dụng các mẹo trong Chương 7 để cắt giảm một nửa số Email trùng lặp và không quan trọng. Điều này sẽ khiến Ban Giám đốc ít chú ý hơn đến sự vắng mặt của anh. Sherwood đang làm việc hết tốc lực với sự giám sát của cấp trên ngày càng giảm.

Cuộc đào tẩu của Sherwood bao gồm năm bước: Bắt đầu vào ngày 12 tháng Bảy, kéo dài trong hai tháng của mùa kinh doanh thấp điểm và kết thúc lễ hội Oktoberfest ở Munich, Đức. Chuyến đi hai tuần này được xem như bài thử nghiệm cuối cùng trước

khi đưa ra những kế hoạch du ngoạn lớn và táo bạo hơn.

Bước 1: Tăng đầu tư

Trước hết, vào ngày 12 tháng Bảy, anh nói chuyện với ông chủ về việc đào tạo thêm cho nhân viên. Anh đề xuất công ty chi trả cho một khóa học thiết kế công nghiệp kéo dài bốn tuần để giúp anh phục vụ khách hàng tốt hơn, trong đó có nhắc đến lợi ích cho ông chủ và công ty (nghĩa là anh sẽ giảm việc đi lại giữa các phòng ban, tăng kết quả làm việc với khách hàng và thời gian tính phí). Sherwood muốn công ty đầu tư vào anh càng nhiều càng tốt để nếu anh rời công ty thì tổn thất sẽ lớn hơn nhiều.

Bước 2: Tăng hiệu suất làm việc ngoài văn phòng

Sau đó, anh gọi điện để xin nghỉ ốm vào ngày thứ Ba và thứ Tư của tuần kế tiếp, ngày 18 và 19 tháng Bảy, để thể hiện năng suất làm việc từ xa của mình.¹ Anh quyết định xin nghỉ vào giữa thứ Ba và thứ Tư vì hai lí do: một là nghe ít giống một lời nói dối để xin nghỉ cuối tuần ba ngày liền và hai là để anh tự kiểm tra mình làm việc một mình như thế nào khi không có mấy ngày nghỉ cuối tuần trợ giúp. Anh đảm bảo sẽ tăng gấp đôi hiệu suất công việc của cả hai ngày, để một Email cho ông chủ chú ý, và giữ lại những ghi chép định lượng về những việc anh đã làm để sử dụng trong các cuộc đàm phán sau đó. Vì Sherwood chỉ có thể sử dụng chương trình CAD² trên máy tính văn phòng nên anh đã cài phần mềm tiếp cận từ xa được dùng thử miễn phí GoToMyPC³ để ở nhà nhưng có thể điều khiển máy tính ở văn phòng.

1 Bạn có thể nghĩ ra bất cứ lí do gì để xin nghỉ cũng được (lắp điện thoại hay thay cáp, sửa nhà...) hoặc nếu bạn không thích gian lận thì hãy làm bù vào hai ngày cuối tuần.

2 Computer-aided design (Thiết kế với sự trợ giúp của máy tính): Một phần mềm mà các kỹ sư, kiến trúc sư, nhà thiết kế... hay sử dụng.

3 Giải pháp điều khiển máy tính từ xa toàn diện nhất.

Bước 3: Định lượng hiệu quả công việc

Bước thứ ba, Sherwood đưa ra danh sách những việc khác anh có thể làm ngoài văn phòng kèm theo lời giải thích. Anh nhận thấy mình phải chứng minh được làm việc từ xa là một quyết định kinh doanh tốt chứ không phải đặc quyền cho một cá nhân. Kết quả định lượng cuối cùng là tăng ba thiết kế mỗi ngày so với mức trung bình của anh và thêm ba giờ có tính phí với khách hàng. Anh lấy lý do ít phải di chuyển và ít bị xao lãng bởi tiếng ồn ở văn phòng để giải thích cho điều này.

Bước 4: Chuẩn bị một giai đoạn thử nghiệm có thể hủy bỏ được

Bước thứ tư, sau khi đã hoàn thành các thử thách dễ chịu ở các chương trước, Sherwood tự tin đề xuất kế hoạch thử nghiệm một buổi/tuần làm việc từ xa, kéo dài hai tuần. Anh đã chuẩn bị trước một bản thảo nhưng không trình bày bằng PowerPoint hay một cái gì đó nghiêm trọng hay không thể thay đổi được.

Một tuần sau khi xin nghỉ, Sherwood gõ cửa phòng ông chủ vào khoảng 3 giờ chiều thứ Năm ngày 27 tháng Bảy và mọi chuyện diễn ra như đoạn hội thoại sau. Những cụm từ cố định đã được in nghiêng và phần chú thích sẽ cho thấy các điểm cần thương lượng.

Sherwood: Chào Bill. Anh có thời gian rảnh chứ?

Bill: Chắc chắn rồi. Có chuyện gì thế?

Sherwood: Tôi chỉ muốn đề xuất một ý kiến với anh. Hai phút thôi.

Bill: OK, anh nói đi.

Sherwood: Anh biết đấy, tuần trước tôi bị ốm. Nói ngắn gọn là tôi đã quyết định làm việc ở nhà dù cảm thấy rất mệt. Thật là buồn cười, tôi đã nghĩ mình chẳng làm được gì cả, nhưng cuối cùng lại thiết kế thêm được ba mẫu mà thông thường tôi phải làm trong

hai ngày. Còn nữa, tôi làm việc thêm được ba giờ vì không phải đi lại, không bị ảnh hưởng của tiếng ồn ở văn phòng, không bị mất tập trung... Vâng, điều tôi muốn nói ở đây là tôi muốn đề xuất, chỉ thử nghiệm thôi, làm việc ở nhà vào thứ Hai và thứ Ba trong hai tuần. Anh có thể chấm dứt việc này bất cứ khi nào anh muốn, và tôi sẽ đến cơ quan nếu có cuộc họp, nhưng tôi muốn thử, chỉ hai tuần thôi, để xem kết quả thế nào. Tôi tự tin 100% rằng tôi sẽ làm được gấp đôi lượng công việc. Anh thấy ổn và hợp lý chứ?

Bill: Ừm... Vậy nếu chúng ta cần chia sẻ thiết kế của khách hàng thì sao?

Sherwood: Tôi vẫn dùng chương trình GoToMyPC để kết nối với máy tính ở văn phòng khi bị ốm. Tôi có thể xem mọi thứ từ xa, và tôi sẽ luôn đem theo di động 24/24 giờ. Vậy... Anh nghĩ sao? Hãy bắt đầu thử nghiệm vào sáng thứ Hai tới và xem tôi làm tốt thế nào nhé?¹

Bill: Uhm... OK, được thôi. Nhưng chỉ là thử nghiệm thôi đấy. Tôi có cuộc họp trong 5 phút nữa và đang rất vội, chúng ta sẽ nói chuyện sau.

Sherwood: Tuyệt. Rất cảm ơn anh đã dành thời gian cho tôi. Tôi sẽ báo cáo tình hình với anh. Chắc chắn anh sẽ thấy dễ chịu đến bất ngờ đấy.

Sherwood không hi vọng sẽ xin được làm việc tại nhà hai ngày một tuần. Anh xin hai ngày để trong trường hợp ông chủ không đồng ý, anh có thể giảm xuống còn một ngày (một cách nhượng bộ). Tại sao Sherwooh không xin làm việc tại nhà năm ngày một tuần? Có hai lý do. Thứ nhất, như vậy là quá nhiều để các ông chủ có thể chấp nhận ngay lập tức. Chúng ta cần một centimet và sau đó biến nó thành một mét mà không gây ra bất kỳ cú sốc nào. Thứ hai, bạn nên rèn luyện khả năng làm việc từ xa của mình trước khi tiến đến mục tiêu lớn hơn vì nó sẽ giúp làm giảm nguy cơ xảy ra trục trặc khiến bạn bị thu hồi quyền làm việc từ xa.

1 Đừng xao nhãng khỏi mục đích của mình. Khi bạn thấy có dấu hiệu phản đối hay lo lắng, hãy nhanh chóng kết thúc câu chuyện.

Bước 5: Tăng thời gian làm việc từ xa

Sherwood đảm bảo rằng những ngày làm việc ngoài văn phòng là những ngày hiệu quả nhất từ trước đến giờ, và thậm chí anh còn giảm hiệu quả làm việc ở văn phòng để nhấn mạnh sự tương phản. Anh đặt một cuộc hẹn với ông chủ để bàn về kết quả làm việc vào ngày 15 tháng Tám và chuẩn bị danh sách những việc đã làm được ở nhà so với thời gian làm tại văn phòng. Anh đề xuất tăng thời gian làm việc từ xa lên bốn ngày một tuần, thử nghiệm trong hai tuần, và cũng sẵn sàng giảm xuống ba ngày nếu cần.

Sherwood: Mọi việc thậm chí còn tốt hơn cả mong đợi của tôi.

Những con số này thực sự có ý nghĩa và giờ tôi thấy yêu thích công việc hơn rất nhiều. Vì vậy, nếu anh thấy hợp lý thì tôi muốn đề nghị tăng thời gian làm việc tại nhà lên bốn ngày một tuần trong hai tuần tiếp theo. Tôi nghĩ rằng tôi nên đến vào ngày thứ Sáu¹ để chuẩn bị cho tuần tiếp theo, nhưng cũng có thể là bất kỳ ngày nào anh muốn.

Bill: Sherwood, tôi thực sự không chắc chúng ta có thể làm vậy.

Sherwood: Vậy anh lo lắng điều gì?²

Bill: Dường như anh đang tiến xa dần. Ý tôi là anh muốn thôi việc?

Hơn nữa là nếu tất cả mọi người đều làm vậy thì sao?

Sherwood: Thực ra cũng có phần đúng như vậy³. Sự thực là lúc đầu tôi có ý định nghỉ việc vì phải đi đi về về và nhiều vấn đề bất cập khác, nhưng bây giờ tôi cảm thấy sự thay đổi này rất tuyệt⁴. Tôi làm việc tích cực hơn và thấy thoải mái hơn. Bên cạnh đó, sẽ không ai được phép làm việc từ xa trừ khi họ chứng minh được hiệu quả làm việc tăng lên, và tôi là một ví dụ hoàn hảo. Tuy nhiên, nếu họ có thể chứng minh được điều này thì sao lại không để họ thử? Nó sẽ giúp tiết kiệm chi phí cho công ty, tăng hiệu quả công việc và khiến nhân viên vui vẻ hơn. Vậy, anh nghĩ sao? Tôi có thể thử trong hai tuần và có mặt vào ngày thứ Sáu để xử lý công việc ở văn phòng được

không? Tôi sẽ báo cáo mọi việc và đương nhiên, anh có thể thay đổi quyết định bất cứ lúc nào.

1 Thứ Sáu là ngày tốt nhất để đến văn phòng. Mọi người thường thư giãn và có xu hướng ra về sớm.

2 Đừng chấp nhận một lời phản đối không rõ ràng. Làm rõ chi tiết sẽ giúp bạn vượt qua nó.

3 Đừng phản bác ngay sau khi bị từ chối. Hãy hiểu những lo lắng của ông chủ để tránh tranh cãi.

4 Chú ý rằng lời thừa nhận này có tác dụng như một lời đe dọa gián tiếp. Nó có thể khiến ông chủ tiếp tục suy nghĩ về việc từ chối nhưng sẽ giúp bạn tránh được kết quả thắng - thua trong quyết định cuối cùng.

Bill: Anh đúng là cứng đầu cứng cổ thật. Thôi được rồi, chúng ta sẽ thử xem sao, nhưng đừng có rêu rao chuyện này đây nhé.

Sherwood: Tất nhiên rồi. Cảm ơn Bill. Tôi sẽ không nói gì đâu. Gặp anh sau nhé.

Sherwood vẫn làm việc tốt ở nhà và giảm hiệu quả công việc khi ở văn phòng. Anh báo cáo kết quả với ông chủ và tiếp tục với bốn ngày một tuần trong vòng hai tuần cho tới thứ Ba, ngày 19 tháng Chín, khi anh yêu cầu được thử làm việc từ xa cả tuần trong khi anh đang đi thăm họ hàng ở một bang khác¹. Nhóm của Sherwood đang thực hiện một dự án rất cần đến kinh nghiệm của anh và anh sẵn sàng nghỉ việc nếu ông chủ từ chối. Anh nhận ra rằng khi bạn cần thỏa thuận về một cái gì đó, việc có đạt được mục đích hay không chủ yếu phụ thuộc vào thời điểm chứ không phải cách thức bạn đưa ra yêu cầu. Anh không muốn bỏ việc dù thu nhập từ những chiếc áo somi cũng đã quá đủ cho chuyến đi mơ ước vào dịp Oktoberfest hay hơn thế nữa.

1 Việc này sẽ khiến ông chủ không thể gọi bạn đến văn phòng. Đây là khâu chuẩn bị

quan trọng cho bước nhảy đầu tiên ra nước ngoài.

Ông chủ của Sherwood bằng lòng mà không cần đến lời đe dọa nghỉ việc. Anh về nhà tối hôm đó và mua chiếc vé khứ hồi tới Munich để tham dự Oktoberfest với giá 524 đôla - ít hơn doanh thu bán áo somi trong một tuần.

Bây giờ, anh đã có thể làm mọi cách để tiết kiệm thời gian và vứt bỏ những thứ không cần thiết. Sau khi đã uống bia và nhảy múa, Sherwood lại chăm chỉ làm việc, kiếm tiền cho công ty và cho mình cơ hội du ngoạn khắp thế giới.

Nhưng đợi đã... Nếu ông chủ của bạn vẫn từ chối thì sao? Ừm... khi đó bắt buộc bạn phải ra tay. Nếu cấp trên không nhận thấy tác dụng của việc này thì bạn sẽ phải sử dụng đến chương tiếp theo để thuyết phục họ.

Một lựa chọn khác: Phương thức “đồng hồ cát”

Bạn có thể vắng mặt một thời gian, xin nghỉ làm từ xa, chứng minh hiệu quả làm việc trong thời gian đó và sau đó thảo luận về việc làm toàn thời gian ngoài văn phòng. Đây cũng là một phương thức tích cực mà một số NR gọi là phương thức “đồng hồ cát”. Cụ thể là:

1. Sử dụng một kế hoạch đã chuẩn bị trước hay một tình huống khẩn cấp (chuyện gia đình, chuyện cá nhân, chuyển nhà, sửa nhà,...) để xin nghỉ một hay hai tuần.
2. Nói rằng bạn nhận ra bạn không thể không làm việc và rằng bạn muốn làm việc thay vì nghỉ phép.
3. Đề xuất kế hoạch làm việc từ xa và nếu cần thiết, chấp nhận cắt lương trong thời gian đó (và chỉ thời gian đó thôi) nếu hiệu quả công việc giảm sút.
4. Hợp tác với ông chủ để ông ta cũng tham gia vào quá trình này.
5. Biến hai tuần “nghỉ việc” thành hai tuần làm việc hiệu quả nhất bạn từng có.

6. Chỉ cho ông chủ thấy những kết quả cụ thể sau khi trở lại làm việc và nói với ông ta rằng bạn có thể làm việc tốt gấp đôi bình thường khi không phải đi lại hay bị làm phiền... Đề nghị được làm việc ở nhà một hay hai ngày mỗi tuần và thử nghiệm trong hai tuần.
7. Nâng cao tối đa năng suất làm việc trong những ngày đó.
8. Đề nghị chỉ đến làm ở văn phòng một hay hai ngày mỗi tuần.
9. Làm việc kém hiệu quả trong những ngày đến văn phòng.
10. Đề nghị được làm việc hoàn toàn từ xa - ông chủ chắc chắn sẽ đồng ý.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Gần đây, tôi đã được hỏi liệu tôi có sa thải một nhân viên đã mắc lỗi và làm thiệt hại của công ty 600.000 đôla. Tôi trả lời: “Không, tôi chỉ sử dụng 600.000 đôla đó để đào tạo anh ta.”

- THOMAS J.WATSON, người sáng lập tập đoàn IBM

Trong khi các ông chủ có nhiều rắc rối nhất với Sự Tự Động vì họ sợ mất quyền kiểm soát thì các nhân viên lại bết tắc với Sự Loại

Trừ vì họ sợ phải nhận trách nhiệm kiểm soát. Hãy quyết tâm tìm ra lối thoát - quãng đời còn lại của bạn phụ thuộc vào nó.

Các câu hỏi và hành động dưới đây sẽ cho phép bạn thay thế phương thức làm-việc-dựa-trên-sự-có-mặt bằng sự tự-do-dựa-trên- kết-quả-làm-việc.

1. Giả sử rằng ông chủ của bạn là người biết cảm thông và bạn bị đau tim thì bạn sẽ làm việc từ xa trong bốn tuần như thế nào?
2. Nếu bạn gặp rào cản với một công việc dường như không thích hợp để làm việc từ

xa hay bạn dự đoán ông chủ sẽ không đồng ý; hãy đặt những câu hỏi sau:

- Bạn đạt được điều gì từ công việc này - mục đích là gì?

- Nếu bạn phải tìm cách khác để hoàn thành công việc - nếu cuộc sống của bạn phụ thuộc vào nó - thì bạn sẽ làm thế nào? Hội nghị từ xa? Hội nghị qua video? Sử dụng dịch vụ GoToMeeting¹, GoToMyPC, hay những dịch vụ khác?

1 GotoMeeting là một giải pháp hỗ trợ khách hàng, giới thiệu sản phẩm trực tuyến.

- Tại sao ông chủ của bạn phản đối bạn làm việc từ xa? Tác động tiêu cực đầu tiên mà cách làm việc này gây ra cho công ty là gì và bạn sẽ làm gì để loại trừ hay giảm thiểu nó?

3. Đặt mình vào địa vị của ông chủ. Dựa trên kết quả làm việc của mình, bạn có tự tin khi làm việc ngoài văn phòng không?

Nếu câu trả lời là không, hãy đọc lại chương Sự Loại Trừ để cải thiện hiệu quả làm việc và suy nghĩ về phương thức “đồng hồ cát”.

4. Rèn luyện cách làm việc ngoài môi trường văn phòng.

5. Cố gắng làm việc hai hay ba giờ ở quán cà phê trong hai ngày thứ Bảy trước khi đề xuất thử nghiệm làm việc từ xa. Nếu bạn tập thể dục ở phòng tập thì trong hai tuần đó hãy tập ở nhà hay một nơi nào đó ngoài phòng tập. Mục đích ở đây là tách công việc của bạn ra khỏi môi trường quen thuộc và bảo đảm rằng bạn có thể làm việc một mình.

6. Đánh giá định lượng năng suất làm việc hiện nay.

7. Nếu bạn đã áp dụng nguyên lý 80/20, đặt ra nguyên tắc làm gián đoạn sự ngắt quãng và hoàn thành những công việc cơ bản có liên quan, khi đó công việc của bạn sẽ đạt hiệu quả cao nhất từ trước đến nay, xét về số lượng khách hàng phục vụ, doanh thu, số trang viết được và tốc độ giao dịch... Hãy ghi lại những con số này.

8. Tạo cơ hội để thể hiện hiệu quả làm việc từ xa trước khi đề nghị một chính sách chính thức.
9. Việc này để thử nghiệm khả năng làm việc bên ngoài môi trường văn phòng và chứng minh rằng bạn có thể làm việc tốt mà không cần sự giám sát.
10. Đưa ra chiến thuật để có thể chiến thắng câu trả lời “không” trước khi đề xuất.
11. Hãy ra chợ để mặc cả, đề nghị được nâng cấp miễn phí lên hạng nhất, yêu cầu bồi thường về dịch vụ nhà hàng kém... Hãy đòi hỏi cả thế giới này và luyện cách sử dụng những câu hỏi đầy ma lực dưới đây khi mọi người từ chối bạn.
12. “Tôi phải làm gì để thực hiện [mục tiêu của bạn]?”
13. “Bạn sẽ đạt được [mục tiêu của bạn] trong hoàn cảnh nào?”
14. “Đã có trường hợp ngoại lệ nào chưa?”
15. “Tôi chắc chắn là phải có trường hợp ngoại lệ rồi chứ?”
16. (Nếu câu trả lời cho một trong hai câu cuối là “không”. hãy hỏi “Tại sao không?” Nếu câu trả lời là “có”, hãy hỏi “Tại sao?”)
17. Đặt ông chủ vào tình thế bắt buộc - đề nghị được làm việc ở nhà thứ Hai hoặc thứ Sáu.
18. Hãy cân nhắc bước này hoặc bước tiếp theo khi việc sa thải bạn sẽ gây hậu quả quá lớn, thậm chí nếu hiệu quả làm việc từ xa của bạn có thấp hơn đôi chút.
19. Nếu ông chủ của bạn từ chối thì đã đến lúc đi tìm một ông chủ mới hoặc tự mình trở thành ông chủ. Công việc này sẽ không bao giờ đem lại sự tự do như bạn mong muốn. Nếu bạn quyết định “nhảy tàu”, hãy để họ buộc bạn phải thôi việc - tự nghỉ việc thường không thú vị bằng cố tình bị sa thải và thương thức kỳ nghỉ trong thời

gian thất nghiệp tạm thời.

20. Kéo dài thời gian thử nghiệm thành công cho đến khi bạn được tự do toàn thời gian hay mức độ tự do bạn mong muốn.

21. Đừng đánh giá thấp vai trò của bạn đối với công ty. Hãy làm việc tốt và yêu cầu điều bạn muốn. Nếu bạn đã thử nhiều lần mà vẫn không được thì hãy chuyển chỗ làm việc khác. Thế giới này rất rộng lớn và dành cả cuộc đời bạn trong một văn phòng như vậy thật không đáng chút nào.

13. Không thể cứu vãn

► GIẾT CHẾT CÔNG VIỆC CỦA BẠN

Tất cả mọi hành động đều có rủi ro, vì vậy thận trọng không có nghĩa là tránh nguy hiểm mà là tính toán rủi ro và hành động quyết đoán. Mắc lỗi vì sự tham vọng chứ đừng mắc lỗi vì lười biếng. Dũng cảm để làm những việc lớn lao chứ đừng dũng cảm để chịu đựng.

- NICCOLÒ MACHIAVELLI¹, tác giả The Prince

Sự cố gắng chỉ như việc thêm một tấm rèm cho bức tường nhà tù: Chỉ tốt hơn chứ không thể là tốt nhất. Trong chương này, “công việc” sẽ ám chỉ là một công ty nếu bạn là một người điều hành doanh nghiệp hay ám chỉ là một công việc bình thường nếu bạn là một nhân viên. Một số gợi ý chỉ giới hạn ở một trong hai loại, nhưng phần lớn đều áp dụng được với cả hai. Hãy bắt đầu nào!

Tôi đã bỏ ba việc và bị sa thải khỏi những việc còn lại. Đôi khi bị sa thải có thể khiến bạn bất ngờ và khó có thể vượt qua, song đó lại là một điều may mắn: Một ai đó đã đưa ra quyết định cho bạn, và bạn không thể gắn bó với công việc sai lầm đó cho đến cuối đời. Phần lớn mọi người đều không đủ may mắn để bị sa thải và buộc phải chịu đựng địa ngục trong suốt 30-40 năm.

1 Nhà ngoại giao, nhà triết học, nhà thơ, nhạc sĩ nổi tiếng người Ý.

Kiêu hãnh và Trừng phạt

Nếu bạn phải chơi thì trước hết hãy quyết định ba điều:

luật lệ, phần thưởng và thời điểm kết thúc.

- Ngạn ngữ Trung Quốc

Nếu chỉ vì khi bạn dành nhiều thời gian hay công sức cho một việc gì đó thì không có nghĩa là công việc đó hiệu quả và xứng đáng.

Nếu chỉ vì bạn bối rối khi phải thừa nhận rằng bạn đang giải quyết hậu quả của những quyết định sai lầm của 5, 10 hay 20 năm trước thì điều đó cũng không thể ngăn cản bạn đưa ra những quyết định đúng đắn vào lúc này. Nếu bạn để lòng kiêu hãnh ngăn cản bạn thì từ giờ đến 5, 10 hay 20 năm nữa, bạn sẽ thấy chán ghét cuộc sống vì những lý do tương tự. Tôi ghét phạm sai lầm và bó buộc cả đời với công ty của mình cho đến khi tôi buộc phải thay đổi hoặc đối mặt với thất bại - Tôi biết điều đó khó khăn như thế nào.

Giờ đây tất cả chúng ta đều ở trên một sân chơi bình đẳng và sự kiêu hãnh thật ngu ngốc.

Biết từ bỏ những thứ không hiệu quả là một tố chất cần thiết để trở thành người chiến thắng. Nếu bạn tham gia vào một dự án hay một công việc mà không xác định được khi nào quyết định là cần thiết khi nào không, cũng giống như khi bạn đi vào sòng bạc mà không biết sẽ đặt cược cái gì. Điều đó thật nguy hiểm và ngu ngốc.

“Nhưng anh không hiểu được tình thế của tôi đâu. Phức tạp lắm!” Có thật sự như vậy không? Đừng nhầm lẫn giữa phức tạp và khó khăn. Phần lớn các tình huống đều đơn giản - nhiều tình huống chỉ gây tâm lý khó hành động mà thôi. Vấn đề và giải pháp thường rất rõ ràng và đơn giản. Không phải bạn không biết nên làm gì. Đương nhiên

là bạn biết. Bạn chỉ lo sợ rằng kết quả sẽ còn tồi tệ hơn bây giờ mà thôi.

Ngay bây giờ tôi sẽ cho bạn biết: Nếu bạn đang ở điểm này thì mọi việc sẽ không tồi tệ hơn đâu. Hãy xem lại phần kiểm soát nỗi sợ và cắt đứt sợi dây ràng buộc.

Cũng giống như tháo một cái băng cứu thương: Không quá khó khăn và đau đớn như bạn nghĩ

Một người chịu đựng , chấp nhận khó khăn và nghịch cảnh sẽ như con bò đứng chịu mưa vậy.

- COLIN WILSON, người Anh, tác giả cuốn

The Outsider; người ủng hộ thuyết hiện sinh mới

Có một vài nỗi ám ảnh lớn đến mức một số người như đang đi trên những con tàu đang chìm. Cũng có những giải pháp đơn giản để giúp họ thoát khỏi con tàu đó.

1. Thất nghiệp là tình trạng lâu dài

Hoàn toàn không phải vậy. Hãy sử dụng phần Câu hỏi và Hành động trong chương này và Chương 3 (phần Kiểm soát nỗi sợ) để xem bạn có thể theo đuổi con đường sự nghiệp mình đã lựa chọn hay mở một công ty trong tương lai như thế nào. Tôi chưa bao giờ thấy bất kỳ một sự thay đổi nào là không thể sửa chữa cả.

2. Tôi sẽ không thể thanh toán các hóa đơn

Chắc chắn là bạn có thể. Trước hết, bạn phải đặt mục tiêu kiếm được một công việc mới hay một nguồn tiền mới trước khi nghỉ việc. Như vậy, vấn đề đã được giải quyết.

Nếu bạn đổi việc hay bị sa thải, bạn hoàn toàn có thể tạm thời cắt giảm một số chi phí hay sống bằng tiền tiết kiệm trong một thời gian ngắn. Bạn có nhiều sự lựa chọn: cho thuê hay bán nhà. Luôn luôn có sự lựa chọn.

Có thể là hơi khó khăn, nhưng bạn sẽ không chết đói đâu. Để xe trong ga-ra và cắt hợp đồng bảo hiểm trong mấy tháng. Đi nhờ xe hay đi xe bus cho đến khi tìm được một cái xe khác. Thu xếp thêm một số khoản nợ trong thẻ tín dụng và nấu ăn thay vì đi ăn ngoài. Bán tất cả những thứ vớ vẩn đã tiêu tốn hàng trăm hay hàng nghìn đôla của bạn mà bạn không bao giờ dùng đến.

Liệt kê tất cả tài sản, tiền mặt, các khoản nợ và chi phí hàng tháng. Bạn có thể sống với số tiền hiện có hay sau khi đã bán bớt một số tài sản trong bao lâu?

Hãy xem xét tất cả các chi phí và tự hỏi: Nếu mình phải cắt giảm những khoản này để thay thận thì mình sẽ làm thế nào? Đừng cường điệu hóa mọi thứ khi không cần thiết - rất ít thứ có thể gây chết người, đặc biệt là với những người thông minh. Nếu bạn đã đi đến bước này thì mất việc hay nghỉ việc cũng chỉ giống như nghỉ ngơi một vài tuần (trừ khi bạn muốn nhiều hơn thế) trước khi bắt đầu một thứ tốt đẹp hơn.

3. Bảo hiểm sức khỏe và lương hưu sẽ biến mất nếu tôi nghỉ việc

Không đúng như vậy.

Tôi đã lo lắng về cả hai điều này khi bị đuổi khỏi TrueSAN. Tôi đã nghĩ đến cảnh bị sâu răng và phải đi làm ở Wal-Mart¹ để kiếm tiền sinh sống.

1 Tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới của Mỹ.

Khi nhìn lại thực tế và xem xét các lựa chọn, tôi nhận thấy mình có thể nhận được dịch vụ y tế và nha khoa tương tự - từ một nhà cung cấp và một mạng lưới tương tự - với mức giá từ 300 đến 500 đôla một tháng. Chuyển Quỹ hưu 401(k)¹ sang một công ty khác (tôi chọn Fidelity Investments) còn dễ dàng hơn: Không mất đến 30 phút qua điện thoại và không tốn một đồng nào.

¹ Chương trình hưu trí 401(k) là một loại quỹ hưu được sắp xếp để người công nhân chọn cách thức cho phép chủ nhân trích một phần lương chưa đóng thuế của họ chuyển vào một quỹ hưu cho họ.

Giải quyết cả hai vấn đề này còn tốn ít thời gian hơn cả việc chờ câu trả lời qua điện thoại từ phía dịch vụ khách hàng để sửa đường dây điện nhà bạn.

4. Nó sẽ làm hỏng sơ yếu lý lịch của tôi

Tôi rất thích những câu chuyện viễn tưởng sáng tạo như vậy. Che giấu khoảng thời gian trống và biến những điểm khác thường thành những điểm cuốn hút khi đi xin việc không phải là một việc khó khăn. Như thế nào ư? Hãy làm một việc gì đó thú vị và khiến họ phải ghen tị. Nếu bạn nghỉ việc và ngồi yên một chỗ thì chính tôi cũng sẽ không thuê bạn.

Trái lại, nếu trong sơ yếu lý lịch của bạn có một đến hai năm đi du lịch khám phá thế giới hay tham gia huấn luyện với một đội bóng đá chuyên nghiệp ở châu Âu thì sẽ có hai điều thú vị xảy ra khi bạn quay trở lại thế giới của công việc. Thứ nhất, bạn sẽ được mời phỏng vấn nhiều hơn vì bạn là người nổi bật. Thứ hai, những nhà tuyển dụng vốn đã chán ngán công việc của mình sẽ dành cả buổi phỏng vấn để hỏi han làm thế nào bạn làm được việc đó!

Nếu có bất kỳ một câu hỏi nào về lý do bạn nghỉ việc thì cũng có một câu trả lời không ai có thể phản đối được: “Tôi đã có cơ hội ngàn năm có một để [làm một việc thú vị và đáng ghen tị] và tôi không thể từ chối nó được. Tôi đã tính tôi sẽ được gì sau [20 - 40] năm làm việc cơ chứ?”

Nhân tố Bánh kem

Bạn có muốn tôi đưa cho bạn một công thức thành công không? Rất đơn giản, hãy nhân đôi tần suất thất bại của bạn.

- THOMAS J.WATSON, nhà sáng lập IBM

MÙA HÈ 1999

Tôi biết có điều gì đó không ổn ngay từ trước khi tôi ném thử chiếc bánh đó. Cái bánh

kem vẫn không đông lại sau tám tiếng để trong tủ lạnh. Khi tôi nghiêng cái bát để kiểm tra, nó chảy như một thứ canh sền sệt còn những chú người lùn trên chiếc bánh thì lắc lư. Đã có lỗi ở đâu đó. Có thể là bất cứ nguyên liệu nào dưới đây: Ba thanh bơ kem Philly, trứng, Stevia (một loại rau thơm), chất làm đông không mùi Vani kem chua.

Trong trường hợp này, nguyên nhân có thể do kết hợp các yếu tố trên hay thiếu một vài nguyên liệu nào đó khiến chiếc bánh không thể có hình thù của một chiếc bánh bình thường.

Tôi kiêng ăn đường và trước đây tôi đã từng sử dụng công thức này. Chiếc bánh ngon đến mức bạn cùng phòng của tôi đòi ăn cùng và nhất quyết muốn học cách làm.

Trước khi Splenda¹ và các chất làm ngọt nhân tạo ra đời, tôi thường sử dụng stevia - một loại rau thơm ngọt hơn đường gấp 300 lần. Một giọt stevia ngọt bằng 300 túi đường. Đó là một thứ nguyên liệu nhạy cảm và tôi lại không phải là một đầu bếp khéo léo lắm khi dùng bột nở² thay cho loại bột nở³, và như thế cũng đủ tệ để khiến anh bạn của tôi phải nôn ọe. Tác phẩm mới của tôi bây giờ trông giống như một bữa tối ngon lành: nó có vị của bơ kem trộn với nước lạnh và 600 gói đường.

1 Một loại chất ngọt nhân tạo.

2 Một sản phẩm được cho thêm vào trong bánh để làm tăng độ phồng của bánh, làm cho những chiếc bánh trở nên ngon miệng và hấp dẫn hơn.

3 Dùng cho các loại bánh có độ nở, xốp cần thiết, nhưng không làm thay đổi hương vị sản phẩm.

Sau đó, tôi làm một việc mà bất cứ người bình thường và có lí trí nào cũng làm được: ngao ngán tóm lấy cái muôi lớn nhất và ngồi trước ti vi để đối mặt với sự trừng phạt. Tôi đã lãng phí cả ngày Chủ nhật và rất nhiều nguyên liệu - giờ đã đến lúc “hưởng” thành quả.

Sau một giờ và 20 thìa đầy, bát canh vẫn đặc như trước và tôi đã phải hứng chịu hậu quả. Không những tôi không có bất cứ thứ gì để ăn ngoài canh trong hai ngày mà tôi còn không dám nhìn vào bánh kem trong hơn bốn năm dù nó đã từng là món tráng miệng ưa thích của tôi.

Ngu ngốc ư? Tất nhiên rồi. Mọi người đều có thể ngu ngốc như vậy. Đây là một ví dụ nhỏ về những sai lầm lớn hơn mà mọi người có thể gặp trong công việc: tự bắt mình chịu đựng những việc có thể tránh được. Chắc chắn tôi đã học được một bài học và trả giá cho sai lầm đó. Và câu hỏi ở đây là: Để làm gì?

Có hai loại sai lầm: Sai lầm vì tham vọng và sai lầm vì sự lười biếng. Loại thứ nhất là kết quả của một quyết định hành động - làm gì.

Loại sai lầm này thường do thiếu thông tin vì ta không thể có hết mọi thông tin được. Sai lầm này khiến bạn dững cảm hơn. Thần may mắn ủng hộ những người dững cảm.

Loại thứ hai là kết quả của một quyết định lười biếng - không làm một việc gì đó - từ chối thay đổi một tình thế xấu do sợ hãi cho dù đã có đủ thông tin. Những mối quan hệ tồi trở thành cuộc hôn nhân tồi và sự lựa chọn công việc sai lầm trở thành án tù chung thân.

“Đúng , nhưng nếu như trong công việc của tôi, việc đổi công ty liên tục bị phê phán thì sao? Tôi mới ở đây có một năm, và các giám đốc tương lai có thể nghĩ rằng...”

Họ sẽ nghĩ ư? Hãy tìm hiểu quan niệm của họ trước khi buộc mình vào thảm cảnh như vậy. Tôi chỉ nhìn thấy một yếu tố quan trọng với nhà quản lý: Hiệu quả làm việc. Nếu bạn là một nhân viên làm việc hiệu quả thì chuyện bạn nghỉ việc ở một công ty tồi sau ba tuần cũng chẳng có nghĩa lý gì. Mặt khác, nếu việc chịu đựng môi trường làm việc chán ngắt trong nhiều năm là một điều kiện tiên quyết để được thăng chức thì liệu có phải bạn đang chơi một trò chơi không đáng thắng?

Hậu quả của những quyết định sai lầm không thể tự khắc phục theo thời gian.

Vậy bạn đang ăn cái bánh nào?

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Có hàng chục nghìn người không tài năng bằng bạn bỏ việc mỗi ngày. Điều này không có gì kỳ quặc hay nguy hiểm cả. Dưới đây là một vài cách luyện tập để bạn hiểu thay đổi công việc là một điều tự nhiên và đơn giản:

1. Trước hết, hãy kiểm tra thực tế: Bạn sẽ tìm được cái bạn mong muốn ở công việc hiện tại hay một nơi nào khác?
2. Nếu hôm nay bạn bị sa thải thì bạn sẽ xoay sở về tài chính như thế nào?
3. Xin nghỉ ốm một ngày và gửi sơ yếu lý lịch lên một số trang web xin việc.

Ngay cả khi bạn chưa có kế hoạch nghỉ việc, bạn cũng có thể gửi sơ yếu lý lịch lên những trang web như www.monster.com và www.careerbuilder.com, có thể sử dụng tên giả nếu bạn thích. Điều này sẽ cho bạn thấy bên cạnh công việc hiện tại, bạn luôn có những lựa chọn khác. Gọi những công ty săn đầu người nếu bạn thấy khả năng của mình phù hợp và gửi một Email ngắn như dưới đây đến bạn bè và những mối quan hệ ngoài công việc.

Các bạn yêu quý,

Mình đang cân nhắc chuyển việc làm và quan tâm đến mọi cơ hội. Không có việc gì là kỳ quặc hay tầm thường cả. (Nếu bạn biết bạn muốn hay không muốn điều gì, cứ viết thêm vào “Mình rất thích...” hay “Mình muốn tránh...”)

Hãy thông báo cho mình bất kỳ việc gì bạn biết nhé! Tim

Hãy xin nghỉ ốm hoặc nghỉ phép trong một ngày làm việc bình thường để hoàn thành những việc trên. Ngày hôm đó sẽ khiến bạn nghĩ như mình đang thất nghiệp và giảm nỗi lo sợ về một cuộc sống không có công việc.

Trong thế giới của hành động và thỏa thuận này, chỉ có một nguyên tắc duy nhất bao trùm tất cả: Người nào có nhiều lựa chọn hơn sẽ có nhiều quyền lực hơn. Đừng đợi đến khi bạn cần mới bắt đầu tìm kiếm các lựa chọn. Hãy nhìn vào tương lai ngay từ bây giờ và bạn sẽ thấy dễ hành động và quyết đoán hơn.

4. Nếu bạn điều hành một công ty thì hãy tưởng tượng rằng bạn vừa bị kiện và phải tuyên bố phá sản. Công ty đã vỡ nợ và phải đóng cửa. Đây là việc bạn phải làm và không có nguồn tài chính nào cho các lựa chọn khác. Khi đó bạn sẽ làm gì để sống sót?

► CÔNG CỤ VÀ BÍ QUYẾT

Đưa ra quyết định dễ dàng hơn

- IworkWithFools (www.iworkwithfools.com)

Iworkwithfools cho phép bạn đọc hay bí mật chia sẻ những câu chuyện về ông giám đốc hay một đồng nghiệp ngớ ngẩn chúng ta phải đương đầu hàng ngày.

Bóp cò

- I-Resign (www.i-resign.com)

Trang web này cung cấp mọi thứ từ những lời khuyên khi đi tìm công việc khác đến những mẫu thư xin nghỉ việc - cũng là một phần yêu thích của tôi. Đừng bỏ qua các diễn đàn thảo luận lý thú và lá thư “Tur vắn từ London”.

Mở tài khoản lương hưu

Nếu bạn muốn được tư vấn và sẵn sàng mất phí thì hãy tham khảo:

- Franklin-Templeton (www.franklintempleton.com) (800-527-2020)

- American Funds (www.americanfunds.com) (800-421-0180)

Nếu bạn muốn tự đầu tư, hãy xem xét các công ty:

- Fidelity Investments (www.fidelity.com) (800-343-3548)
- Vanguard (www.vanguard.com) (800-414-1321)

Bảo hiểm y tế cho những người thất nghiệp hoặc tự kinh doanh

- Truy cập trang web www.fourhourworkweek.com để thấy nhiều lựa chọn và đề xuất hơn.

- Ehealthinsurance (www.ehealthinsurance.com) (800-977-8860)
- AETNA (www.aetna.com)
- Kaiser Permanente (www.kaiserpermanente.org) (800-207-5048)

14. Nghỉ hưu ngắn hạn

► THEO ĐUỔI LỐI SỐNG DI ĐỘNG

Xét về lâu dài, khả năng ứng biến còn cần thiết hơn khả năng nghiên cứu.

ROLF POTTS, tác giả cuốn *Vagabonding*

Sau khi trở về từ lễ hội Oktoberfest, Sherwood cảm thấy khá mệt mỏi song đó lại là quãng thời gian hạnh phúc nhất của anh trong suốt bốn năm qua. Chế độ làm việc từ xa đã được chấp nhận và Sherwood chính thức tham gia vào thế giới của NR. Tất cả những gì anh cần bây giờ là một ý tưởng về việc làm thế nào để tận dụng sự tự do và những công cụ cần thiết để theo đuổi lối sống tự do gần như vô hạn với một khoản tiền có hạn.

Nếu bạn đã thực hiện tất cả các bước, loại trừ tự động hóa và cắt bỏ sợi dây ràng buộc vào một vị trí duy nhất thì đã đến lúc bạn tự thưởng cho mình hưởng thụ những điều kỳ diệu và khám phá thế giới.

Thậm chí, ngay cả khi bạn không muốn đi du lịch hay nghĩ rằng bạn không thể đi được vì cuộc sống gia đình, vì khoản nợ đang phải trả hay vì những đứa trẻ thì chương này vẫn là bước tiếp theo của bạn. Có những thay đổi cơ bản mà tôi và phần lớn những người khác đều trì hoãn cho đến khi sự vắng mặt (hay việc chuẩn bị để vắng mặt) buộc chúng tôi phải thay đổi.

Sự thay đổi đó bắt đầu từ một ngôi làng nhỏ ở Mexico.

Truyện ngụ ngôn và những kẻ săn tìm vận may

Một thương nhân Mỹ đi nghỉ ở một ngôi làng nhỏ ven biển của Mexico theo lệnh của bác sĩ. Buổi sáng đầu tiên, sau khi bị một cuộc gọi từ văn phòng đánh thức, anh ta không thể ngủ tiếp được và đi dạo dọc bến tàu cho thư thái đầu óc. Một con thuyền nhỏ chỉ có duy nhất một ngư dân vừa cập bến, và bên trong thuyền có mấy con cá ngừ vây vàng lớn. Người Mỹ đánh giá rất cao chất lượng cá của Mexico.

Thương nhân người Mỹ hỏi: “Anh mất bao lâu để bắt chúng?” “Chỉ một lúc thôi”, anh chàng Mexico trả lời bằng một câu tiếng Anh chuẩn đến bất ngờ.

Sau đó, thương nhân người Mỹ hỏi: “Sao anh không ở ngoài biển lâu hơn một chút và bắt nhiều cá hơn?”

“Tôi đã kiếm đủ tiền để nuôi gia đình và cho bạn bè một ít” - anh chàng Mexico vừa trả lời vừa đổ cá vào giỏ.

“Nhưng... anh làm gì với khoảng thời gian còn lại?”

Anh chàng Mexico ngược nhìn lên và cười: “Tôi thức dậy muộn, đi câu cá một lát, chơi với con cái, ngủ trưa với vợ tôi - Julia, đi vào làng mỗi tối để uống rượu và chơi ghi-ta với bạn bè. Tôi có một cuộc sống đầy đủ và bận rộn, anh bạn ạ!”

Thương nhân người Mỹ đứng yên và cười: “Tôi là một thực sĩ quản trị kinh doanh của Trường Đại học Havard, và tôi có thể giúp anh. Anh nên dành nhiều thời gian hơn để

câu cá, và mua chiếc thuyền lớn hơn với số tiền kiếm được. Sau đó, anh sẽ nhanh chóng mua thêm được vài chiếc thuyền nữa với những mẻ lưới lớn hơn. Cuối cùng, anh sẽ có cả một đội thuyền đánh cá.”

“Thay vì bán cho người trung gian, anh có thể bán trực tiếp cho

khách hàng và sau này, anh sẽ mở được nhà máy sản xuất đồ hộp của riêng mình. Anh có thể quản lý toàn bộ sản phẩm, quá trình chế biến và phân phối. Đương nhiên, anh sẽ phải rời khỏi ngôi làng bé nhỏ này để chuyển tới thành phố Mexico, sau đó là Los Angeles và cuối cùng là New York. Ở đó, doanh nghiệp của anh có thể hoạt động tốt nhất.”

Anh ngư dân Mexico hỏi: “Nhưng tất cả những việc đó sẽ mất bao lâu?”

“15 đến 20 năm. Tối đa là 25 năm.” “Sau đó thì sao hả anh bạn?”

Thương nhân người Mỹ cười và trả lời: “Đó là quãng thời gian đẹp nhất. Khi có cơ hội, anh có thể phát hành cổ phiếu ra công chúng và trở nên giàu có. Anh sẽ có hàng triệu đôla.”

“Hàng triệu ư? Sau đó thì sao?”

“Sau đó anh có thể nghỉ hưu và chuyển tới một ngôi làng nhỏ ven biển. Ở đó anh có thể dậy muộn, đi câu cá, chơi với con cái, ngủ trưa cùng vợ, đi dạo trong làng mỗi tối để uống rượu và chơi ghi-ta với bạn bè...”

GẦN ĐÂY TÔI CÓ ĐI ĂN TRƯA ở San Francisco với một người bạn tốt trước đây đã từng ở cùng phòng với tôi. Anh ta chuẩn bị tốt nghiệp một trường kinh doanh hàng đầu và về làm cho một ngân hàng đầu tư. Anh rất ghét phải về nhà vào lúc nửa đêm nhưng anh giải thích với tôi rằng, nếu anh làm 80 giờ một tuần trong chín năm, anh có thể trở thành một Giám đốc Điều hành và kiếm được 3 đến 10 triệu đôla mỗi năm. Sau đó, anh sẽ là người thành công.

“Ngày anh bạn, anh sẽ làm gì với 3 hay 10 triệu mỗi năm cơ chứ?”

tôi hỏi.

“Tôi sẽ đi nghỉ dài ngày ở Thái Lan”, anh ta trả lời.

Câu chuyện này cho thấy một trong những quan niệm sai lầm nhất của thời hiện đại: Du lịch khám phá thế giới chỉ dành cho những người cực kỳ giàu có. Tôi cũng đã từng nói:

“Tôi sẽ làm cho công ty trong 15 năm. Sau đó tôi sẽ thành ông chủ và có thể làm việc ít hơn. Khi có một triệu đôla trong ngân hàng, tôi sẽ đầu tư vào những thứ an toàn như trái phiếu, nhận 80.000 đôla tiền lãi mỗi năm, sau đó nghỉ hưu và đi du lịch vùng Caribe.”

“Tôi sẽ chỉ làm việc cho công ty tư vấn đến năm 35 tuổi, sau đó nghỉ hưu và đi du lịch khắp Trung Quốc bằng xe máy.”

Nếu ước mơ - mục đích phấn đấu trong cả sự nghiệp của bạn - là được sống thoải mái ở Thái Lan, đi du thuyền quanh Caribe hay lái xe máy quanh Trung Quốc thì sao nhỉ? Tất cả đều có thể được thực hiện với ít hơn 3.000 đôla. Tôi đã thử cả ba. Và đây là hai ví dụ cụ thể.¹

1 Đồng đôla trong chương này được tính vào thời điểm ngay sau cuộc tái bầu cử của Tổng thống Bush năm 2004 - thời điểm tỷ giá đôla thấp nhất trong vòng 20 năm qua.

250 đôla: Năm ngày trên hòn đảo nhiệt đới dành cho nghiên cứu của học viện Smithsonian với ba ngư dân địa phương. Họ đã bắt cá và nấu nướng cho tôi. Họ còn hướng dẫn tôi tới khu vực lặn tuyệt vời ở Panama.

150 đôla: Ba ngày thuê một chiếc máy bay riêng ở vùng làm rượu Mendoza của Argentina và bay lượn trên những vườn nho đẹp nhất của vùng núi Andes tuyết phủ trắng xóa với một hướng dẫn viên riêng.

Câu hỏi: Gần đây nhất bạn đã làm gì với 400 đôla? Có thể là hai hay ba kỳ nghỉ cuối tuần vô nghĩa để quên đi tuần làm việc vừa qua như ở phần lớn các thành phố Mỹ. 400 đôla không đáng bao nhiêu cho tám ngày thay đổi cuộc đời. Nhưng tôi không chỉ đề xuất tám ngày. Đó chỉ là thời gian nghỉ trong một quá trình dài. Tôi còn đề xuất nhiều hơn thế, hơn rất nhiều.

Sự ra đời của nghỉ hưu ngắn hạn và cái chết của những kỳ nghỉ

Tháng Hai năm 2004, tôi cảm thấy tồi tệ và kiệt sức.

Chuyến đi tuyệt vời của tôi bắt đầu với một kế hoạch đến Costa Rica trong bốn tuần vào tháng Ba năm 2004 để nghỉ ngơi và luyện tiếng Tây Ban Nha. Tôi cần phải lấy lại sức và bốn tuần dường như là “hợp lý” cho dù bạn có nói gì về chuyến này đi chăng nữa.

Một người bạn thông thạo vùng Trung Mỹ đã nói cho tôi biết kế hoạch đó không thể thực hiện được vì Costa Rica đang chuẩn bị bước vào mùa mưa. Những cơn mưa xối xả không phải điều tôi mong muốn, vì vậy tôi đã chuyển mục tiêu sang bốn tuần ở Tây Ban Nha. Đó là một chuyến đi dài xuyên Đại Tây Dương và Tây Ban Nha cũng nằm gần nhiều nước tôi muốn đến thăm. Tôi đã nhanh chóng mất khái niệm “hợp lý” và quyết định rằng tôi xứng đáng được hưởng ba tháng để tìm hiểu nguồn gốc của mình ở vùng Scandinavi sau bốn tuần ở Tây Ban Nha.

Nếu có việc quan trọng hay thảm họa nào thì chắc chắn nó sẽ xảy ra trong bốn tuần đầu tiên, vì vậy thực sự không có bất kỳ rủi ro nào khi kéo dài chuyến đi của tôi thành ba tháng. Ba tháng. Ba tháng chắc chắn sẽ rất tuyệt.

Ba tháng đó cuối cùng lại thành 15 tháng, và tôi bắt đầu tự hỏi: “Thay vì để dành 20 - 30 năm nghỉ hưu đến cuối đời, sao mình không chia nó thành những quãng nhỏ hơn nhỉ?”

Cơ hội thưởng thức những chuyến đi

Nếu bạn đã quen làm việc 50 tuần một năm thì rất có thể bạn sẽ cao hứng đi du lịch tới 10 nước chỉ trong vòng 14 ngày và kiệt sức, ngay cả khi có cơ hội được đi dài ngày hơn. Chuyện này cũng giống như một chú chó sắp chết đói được đưa đến một bữa tiệc đứng với tất cả những món ăn nó yêu thích. Nó sẽ ăn cho đến khi bị chết vì no.

Tôi đã kéo dài chuyến đi ba tháng của mình thành 15 tháng, đến thăm bảy nước và ở tại ít nhất là 20 khách sạn với một người bạn mới. Chuyến đi diễn ra nhanh như một trận nổ bom song cũng giống như một lần được thực sự trải nghiệm cuộc sống. Chúng tôi khó mà nhớ được đã làm gì ở những nước nào (trừ Amsterdam¹). Phần lớn thời gian trong chuyến đi, chúng tôi bị ốm và cũng rất thất vọng khi phải bỏ một vài chỗ chỉ vì đã đặt trước vé máy bay.

¹ Thành phố thuộc Hà Lan, đương nhiên ở đây tôi nói đến những cuộc dạo chơi thú vị bằng xe đạp và món bánh nướng nổi tiếng.

Tôi khuyên các bạn nên làm điều hoàn toàn ngược lại.

Nghỉ hưu ngắn hạn - cơ hội được thưởng thức những chuyến đi - sẽ cho phép bạn chuyển đến ở một nơi trong vòng sáu tháng trước khi về nhà hay chuyển đến một nơi khác. Nó khác khái niệm “kỳ nghỉ” về mọi mặt. Nghỉ hưu ngắn hạn là một cơ hội để thư giãn, nhưng không phải để trốn chạy mà là tạo ra một khoảng lặng để kiểm nghiệm cuộc đời. Bạn trốn chạy khỏi điều gì khi đã thực hiện bước Loại Trừ và Tự Động Hóa? Thay vì nhìn cuộc sống qua những bức ảnh ở những khách sạn xa xa nhau, chúng ta phải cảm nhận nó để khiến nó thay đổi chúng ta.

Nghỉ hưu ngắn hạn cũng khác với nghỉ phép dài hạn. Nghỉ phép dài hạn thường được coi giống như nghỉ hưu ở chỗ: nó chỉ diễn ra một lần. Hãy thưởng thức nó khi bạn có thể. Nghỉ hưu ngắn hạn diễn ra định kỳ - đó là một lối sống. Hiện tại, tôi có ba hay bốn kỳ nghỉ hưu ngắn hạn trong một năm và tôi biết có hàng tá người khác cũng làm như vậy.

Loại trừ rào cản: Giải phóng Tinh thần

Tự do thực sự không chỉ có nghĩa là có đủ tiền và thời gian để làm những gì bạn muốn. Rất có thể hầu hết chúng ta đều tự do về tài chính và thời gian nhưng vẫn đang khổ sở với những cuộc chạy đua. Một người sẽ không thể thoát khỏi sự căng thẳng của một cuộc sống luôn bị ám ảnh bởi tốc độ và quy mô nếu anh ta không thoát khỏi những cám dỗ vật chất, sự hối thúc về thời gian và những động cơ tạo ra chúng.

Việc này sẽ tốn thời gian. Sự tích lũy không tạo ra hiệu quả và những chuyến thăm quan hai tuần (hay còn gọi là “quá yếu”¹) không thể thay thế một lần được thưởng ngoạn thực sự².

Theo kinh nghiệm của những người tôi đã phỏng vấn, sẽ mất hai đến ba tháng để cắt đứt thói quen cũ và nhận thức được cuộc sống hiện tại đang làm chúng ta mệt mỏi thế nào. Bạn có thể dành hai giờ để ăn tối với một người bạn Tây Ban Nha mà không lo lắng gì không? Bạn có thể làm quen với cuộc sống ở một thị trấn nhỏ nơi mọi cửa hàng đều nghỉ trưa hai tiếng và sau đó đóng cửa vào 4 giờ chiều không? Nếu câu trả lời là không thì bạn cần tự hỏi Tại sao?

1 Cách chơi chữ tiếng Anh “two-week” (hai tuần) có cách phát âm tương tự “too weak” (quá yếu).

2 Bằng mọi cách, hãy tiến lên, có một kỳ nghỉ đáng nhớ và đi đến khi kiệt sức trong vài tuần. Tôi đã làm được như vậy. Cố lên nào! Tôi đã đến được Ibiza và những vùng quê rực nắng. Hãy ăn một chút ngải đắng và uống thật nhiều nước. Sau đó, ngồi xuống và lên kế hoạch cho một kỳ nghỉ hưu ngắn hạn thực sự.

Hãy học cách thư giãn. Hãy cố tình đi lạc. Hãy quan sát cách bạn đánh giá bản thân và những người xung quanh. Đó có thể là những việc rất đáng làm đấy. Hãy dành ít nhất hai tháng để từ bỏ thói quen cũ và tự do khám phá lại bản thân mà không phải lo lắng gì về chuyến bay khứ hồi sắp tới.

Vấn đề tài chính: Mọi việc sẽ tốt hơn thôi

Lý do kinh tế sẽ giúp bạn thấy rõ hơn tác dụng của việc nghỉ hưu ngắn hạn.

Bốn ngày ở một khách sạn tốt hoặc một hay hai tuần ở một nhà nghỉ đẹp cũng tốn khoản tiền bằng một tháng ở căn hộ sang trọng. Nếu bạn liên tục di chuyển, những chi phí ở nước ngoài thường sẽ thấp hơn nhiều so với những hóa đơn bạn phải chi trả.

Dưới đây là một vài con số thực tế về những chuyến đi gần đây: Những chi phí ở cả Nam Mỹ và châu Âu đều được ghi rõ để chứng minh rằng cuộc sống thịnh vượng và xa xỉ chỉ bị giới hạn bởi

khả năng sáng tạo và hòa nhập của bạn chứ không phải bởi tình hình phá giá tiền tệ ở một nước thuộc thế giới thứ ba. Rõ ràng là tôi đã không phải sống nhờ bánh mì và đi ăn xin. Tôi sống như một ngôi sao nhạc rock, và bạn cũng có thể làm vậy chỉ với một nửa số tiền tôi đã bỏ ra. Mục đích của tôi là sự tận hưởng chứ không phải là sống sót một cách khổ sở.

Vé máy bay

- Thẻ vàng miễn phí của AMEX¹ và thẻ Master của Hãng hàng không Chase Continental².

¹ American Express: Công ty tài chính nổi tiếng ở Mỹ chuyên kinh doanh thẻ tín dụng và séc du lịch.

² Hai lĩnh vực đắt đỏ nhất là: Sản xuất và quảng cáo. Hãy tìm những nhà cung cấp sẵn sàng chấp nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng và nếu cần thiết, hãy đàm phán về vấn đề này trước bằng cách nói: “Thay vì giảm giá, tôi chỉ đề nghị anh chấp nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng. Nếu được, tôi sẽ chọn anh thay vì đối thủ X.” Đây là một ví dụ khác của “lời đề nghị chắc chắn” chứ không phải một câu hỏi, và nó sẽ đưa bạn vào vị thế lớn hơn trong khi đàm phán. Hãy vào trang web: www.fourhourworkweek.com để hiểu rõ hơn cách tôi sử dụng các thuật ngữ như “tái sử dụng” và “cưỡi trên vai.”

Nhà ở

- Một căn hộ tầng trên cùng ở Buenos Aires tương đương với căn hộ ở Đại lộ số 5 của New York, bao gồm người quét dọn, bảo vệ, tiền điện thoại, gas và Internet tốc độ

cao: 550 đôla/tháng.

- Căn hộ lớn ở quận Prenzlauerberg tương tự như quận SoHo ở New York, bao gồm tiền điện thoại và gas: 300 đôla/tháng.

Ăn uống

- Hai bữa một ngày tại một nhà hàng bốn hoặc năm sao ở Buenos Aires: 10 đôla (tức 300 đôla/tháng)

- Berlin: 18 đôla (tức 540 đôla/tháng)

Giải trí

- Bàn VIP và rượu sâm panh thoải mái cho tám người ở Opera Bay, câu lạc bộ lớn nhất Buenos Aires: 150 đôla ($18,75 \text{ đôla/ người} \times 4 \text{ lần/tháng} = 75 \text{ đôla/người/tháng}$)

- Tiền ăn, uống và nhảy ở câu lạc bộ lớn nhất Tây Berlin: $20 \text{ đôla/người/tối} \times 4 = 80 \text{ đôla/tháng}$.

Tiền học

- Hai giờ học tiếng Tây Ban Nha mỗi ngày ở Buenos Aires, năm buổi một tuần: $5 \text{ đôla/giờ} \times 40 \text{ giờ/tuần} = 200 \text{ đôla/tháng}$.

- Hai giờ mỗi ngày học tango với hai vũ công chuyên nghiệp đẳng cấp thế giới: $8,33 \text{ đôla/giờ} \times 40 \text{ giờ/tháng} = 333,20 \text{ đôla/tháng}$.

- Bốn giờ mỗi ngày học tiếng Đức ở Nollendorfplatz, Berlin: 175 đôla/tháng. Thậm chí khi không đến lớp tôi vẫn phải trả khoản này vì nếu có thẻ sinh viên sẽ được giảm giá 40% với mọi loại phương tiện giao thông.

- Sáu giờ mỗi tuần học võ thuật tự do (MMA1) ở học viện hàng đầu Berlin: miễn phí và đôi lại bạn phải dạy tiếng Anh hai giờ mỗi tuần.

1 Mixed martial arts.

Đi lại

- Thẻ tàu điện ngầm hàng tháng và tiền taxi đi về lớp tango ở Buenos Aires: 75 đôla/tháng.
- Tiền tàu điện ngầm, tàu điện và xe bus ở Berlin với thẻ giảm giá cho sinh viên: 85 đôla/tháng.

Tổng chi phí cho bốn tuần sống xa xỉ

- Buenos Aires: 1.533,20 đôla, bao gồm vé máy bay hai chiều từ sân bay JFK với một tháng dừng chân ở Panama. Gần một phần ba số tiền này là dành cho lớp học cá nhân với các giáo viên tiếng Tây Ban Nha và nhảy tango đẳng cấp thế giới.
- Berlin: 1.180 đôla, bao gồm vé máy bay hai chiều từ sân bay JFK và một tuần nghỉ lại London.

So với các khoản chi phí hiện tại của bạn, bao gồm tiền thuê nhà, mua bảo hiểm ô tô, hóa đơn, giải trí cuối tuần, tiệc tùng, đi lại, gas, thẻ hội viên, báo chí, thực phẩm và các khoản khác thì những con số này thế nào? Giống như tôi, khi tính tổng lại bạn sẽ nhận ra rằng du lịch vòng quanh thế giới và tận hưởng cuộc sống sẽ giúp bạn tiết kiệm một khoản tiền đáng kể.

Khắc phục những lý do ngăn cản bạn ra đi

Đó là những lý do chính ngăn cản bạn ra đi. Tôi cũng đã từng như thế, vì vậy đây không phải là bài thuyết giáo của một kẻ thích lên mặt. Tôi biết quá rõ rằng chúng ta sẽ thấy dễ dàng hơn khi đưa ra một lý do khách quan để không hành động.

- Nhưng tôi có một ngôi nhà và những đứa trẻ. Tôi không thể bỏ đi được!
- Vậy còn bảo hiểm y tế thì sao? Nhỡ đâu có chuyện không hay xảy ra?

- Bỏ đi như vậy không phải nguy hiểm sao? Nếu tôi bị bắt cóc hay bị cướp thì sao?

- Nhưng tôi là một phụ nữ - đi du lịch một mình sẽ rất nguy hiểm. Từ đó, tôi đã gặp những người bị liệt, bị diến, những người cao tuổi, những bà mẹ độc thân, những người chủ nhà và những người nghèo. Tất cả họ đều đã cố gắng và tìm thấy những lý do tuyệt vời để đi du lịch thay vì đắm chìm vào hàng triệu lý do cón con ngăn cản việc này.

Phần lớn những mối quan tâm trên sẽ được đề cập trong phần Câu hỏi và Hành động, nhưng có một nỗi lo sợ đặc biệt cần được giải quyết trước.

10 giờ tối: Bạn có biết lũ trẻ đâu không?

Nỗi lo sợ lớn nhất của các bậc cha mẹ trước chuyến du lịch thế giới đầu tiên của mình là sẽ để lạc mất lũ trẻ ở đâu đó.

Tin tức tốt lành là nếu bạn đưa lũ trẻ đến New York, San Francisco, Washington D.C hay London, bạn sẽ còn lo lắng ít hơn so với những thành phố tôi giới thiệu trong phần Câu hỏi và Hành động. So với hầu hết các thành phố lớn khác của Mỹ thì những nơi này còn có ít bạo lực và tội phạm hơn nhiều. Khả năng xảy ra nguy hiểm thấp hơn nữa nếu đó là một kỳ nghỉ hưu ngắn hạn: khi bạn gần như chuyển tới một ngôi nhà thứ hai và ít phải tiếp xúc với toàn người lạ ở các sân bay hay khách sạn.

Nhưng... nếu nguy hiểm vẫn xảy ra thì sao?

Jen Errico là một bà mẹ đơn thân đã đưa hai đứa con của mình đi cùng trong chuyến du lịch thế giới kéo dài năm tháng. Có một nỗi lo sợ rất khủng khiếp luôn đánh thức cô dậy vào lúc hai giờ sáng: Sẽ ra sao đây nếu có chuyện gì xảy ra với mình?

Cô muốn chuẩn bị cho lũ trẻ tình huống xấu nhất nhưng lại không muốn làm chúng hoảng sợ. Vì vậy, cô biến nó thành một trò chơi: Ai có thể nhớ rõ nhất lịch trình chuyến đi, địa chỉ khách sạn và số điện thoại của mẹ? Ở mỗi nước cô đều có các số điện thoại khẩn cấp được lưu vào phần quay số nhanh của chiếc điện thoại đã được

chuyến vùng quốc tế. Cuối cùng, chẳng có việc gì xảy ra cả. Bây giờ, cô đang lên kế hoạch chuyển đến một thành phố trượt tuyết ở châu Âu và cho lũ trẻ đến trường học tiếng Pháp song ngữ.

Cô cảm thấy sợ nhất ở Singapore dù trên thực tế, đó lẽ ra là nơi có ít lí do để lo lắng nhất (cô đã đưa bọn trẻ đến cả Nam Phi và nhiều nơi khác nữa). Cô thấy sợ vì đó là điểm dừng chân đầu tiên và cô không quen du lịch cùng bọn trẻ. Nhưng tất cả chỉ là suy nghĩ chứ không phải thực tế.

Robin Malinsky-Rummel đã dành một năm du lịch khắp Nam Mỹ cùng chồng và đưa con trai bảy tuổi. Gia đình và bạn bè đều cảnh báo cô không nên đến Argentina sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2001. Sau khi tìm hiểu, cô thấy đó là một nỗi lo sợ vô căn cứ và cô đã có một quãng thời gian đáng nhớ ở Patagonia. Khi cô nói với người dân địa phương rằng cô đến từ New York, họ đã trợn mắt và há hốc miệng kinh ngạc: “Tôi đã thấy những tòa nhà nổ tung trên ti vi¹! Tôi sẽ không bao giờ đến một nơi nguy hiểm như vậy!” Đừng cho rằng các nước khác nguy hiểm hơn quê hương bạn. Phần lớn đều không phải vậy.

¹ Ý nhắc đến là vụ đâm máy bay vào tòa tháp đôi của Mỹ ngày 11 tháng Chín năm 2001.

Cũng như tôi, Robin tin rằng mọi người thường lấy lũ trẻ làm lí do để thu mình trong một vùng an toàn. Đó là một lí do dễ được chấp nhận để tránh mạo hiểm. Làm thế nào để vượt qua nỗi lo sợ đó? Robin đưa ra hai giải pháp:

1. Trước khi bắt đầu chuyến du lịch thế giới dài ngày đầu tiên với lũ trẻ, hãy thử trong vài tuần.
2. Ở mỗi điểm dừng chân, hãy sắp xếp một lớp học tiếng bắt đầu ngay khi bạn đến và sử dụng các phương tiện giao thông từ sân bay nếu có. Các nhân viên ở trường học sẽ giúp bạn thuê căn hộ và bạn có thể kết bạn và tìm hiểu về vùng đó trước khi thực sự bắt đầu cuộc sống mới.

Nhưng nếu vấn đề của bạn không phải là lạc mất lũ trẻ mà là sẽ điên đầu lên với chúng thì sao?

Một vài gia đình được phỏng vấn cho cuốn sách này đã đưa ra bí quyết thuyết phục cô xưa nhất mà chúng ta từng biết đến: hối lộ. Cho mỗi đứa một khoản tiền, 25 - 50 xu/giờ ngoan ngoãn và trừ đi số tiền tương tự khi chúng nghịch ngợm. Chúng sẽ dành khoản tiền này để mua mọi thứ chúng thích: Đồ lưu niệm, kem hay một cái gì đó. Không đồ dành, không bánh kẹo. Việc này thường đòi hỏi sự sáng suốt từ phía các bậc cha mẹ hơn là từ lũ trẻ.

Làm thế nào để mua được vé máy bay với giá rẻ hơn 50 - 80%

Việc này không liên quan đến các hãng hàng không giá rẻ.

Phần lớn các biện pháp cắt giảm chi phí trong các cuốn sách hướng dẫn là đều dành cho những người liên tục đi lại bằng máy bay. Với một người đang chuẩn bị cho kỳ nghỉ hưu ngắn hạn, dành thêm 150 đôla trả dần trong hai tháng cho một chiếc vé máy bay còn tốt hơn 20 giờ tích lũy điểm thưởng cho khách hàng thường xuyên của một hãng hàng không không tên tuổi hay một vụ thỏa thuận đáng nghi ngờ.

Tôi đã từng mua chiếc vé máy bay dự phòng một chiều đến châu Âu với giá 120 đôla. Tôi đến sân bay JFK với đầy hào hứng và tự tin - hãy nhìn những kẻ khờ khạo phải mua vé với giá cao ngất trời kia xem! Tuy nhiên, 90% các hãng hàng không ở đó từ chối tôi. Những hãng còn lại đã được đặt kín chỗ từ vài tuần trước. Cuối cùng, tôi phải nghỉ lại khách sạn hai đêm với chi phí 300 đôla, viết thư than phiền gửi AMEX và gọi 1-800-FLY-EUROPE từ sân bay JFK với tâm trạng lo lắng. Tôi mua vé khứ hồi đến London của Hãng Hàng không Virgin Atlantic với giá 300 đôla và khởi hành một giờ sau đó. Chiếc vé tương tự như vậy có giá 700 đôla nếu mua trước đó một tuần.

Sau khi đi qua 25 nước, tôi đã phát hiện ra một số bí quyết có thể giúp bạn tiết kiệm đến 90% chi phí mà không phải đau đầu hay lãng phí thời gian.

1. Sử dụng thẻ tín dụng có điểm thưởng cho các chi phí lớn về quảng cáo và sản xuất.

Tôi kiểm soát chi tiêu của mình để dành được từng đồng xu một. Những chi phí này là cần thiết, vì vậy tôi có thể tận dụng chúng.

Chỉ như vậy cũng đủ để kiếm một vé máy bay quốc tế khứ hồi miễn phí sau ba tháng.

2. Mua vé trước một thời gian dài (ba tháng hoặc hơn nữa) hay mua vào phút cuối và sắp xếp ngày đi về vào giữa thứ Ba và thứ Năm.

Kế hoạch du lịch dài ngày thường dễ thay đổi và mỗi lần như vậy sẽ tốn một khoản chi phí lớn. Do đó, tôi thường mua vé vào bốn hay năm ngày cuối trước ngày khởi hành. Một chỗ trống có thể chỉ có giá 0 đôla khi máy bay cất cánh, vì vậy, những chiếc vé mua vào phút cuối thực sự rất rẻ.

Trước hết hãy sử dụng trang web của Orbitz (www.orbitz.com). Cố định ngày đi và ngày về từ thứ Ba đến thứ Năm. Sau đó, xem giá của từng ngày trong số ba ngày đó trước đây cũng như trong thời gian tới. Hãy chọn ngày khởi hành và ngày về rẻ nhất. Kiểm tra mức giá này với giá trên trang web của chính hãng hàng không đó. Sau đó hãy bắt đầu trả giá trên www.priceline.com ở mức 50% của mức giá tốt hơn trong hai mức giá trên. Tăng dần mỗi lần 50 đôla cho tới khi bạn có được mức giá tốt hơn hay nhận ra rằng điều đó là không thể.

3. Xem xét việc bay đến một sân bay quốc tế và sau đó tiếp tục với một hãng hàng không giá rẻ của địa phương.

Nếu bay đến châu Âu thì tôi thường mua ba vé. Một vé miễn phí từ sân bay California đến JFK (nhờ đổi điểm của AMEX), một vé rẻ nhất đến sân bay Heathrow ở London, và sau đó một vé giá siêu rẻ của Ryanair hay EasyJet tới điểm đích. Tôi đã từng trả 10 đôla để đi từ London tới Berlin hay London tới Tây Ban Nha. Chính xác là như vậy. Các hãng hàng không địa phương sẽ chỉ tính giá vé bằng tiền thuế và nhiên liệu. Để bay tới Trung hay Nam Mỹ, tôi thường bay những chuyến bay địa phương từ Panama hay những chuyến bay quốc tế từ Miami.

Khi “Nhiều hơn” chính là “Ít hơn”:

Vứt bỏ những thứ không cần thiết

Sự tự do, hạnh phúc và phát triển chỉ có thể đạt được khi bạn chấp nhận hi sinh một số thứ được đánh giá quá cao nhưng thực chất chỉ là những thứ tầm thường.

- ROBERT HENRI

Tôi có quen con trai của một triệu phú. Anh ta cũng là bạn của Bill Gates và hiện đang điều hành một số công ty đầu tư và trại chăn nuôi gia súc riêng. Trong 10 năm qua, anh ta đã đầu tư mua được rất nhiều nhà đẹp, ở nhà nào cũng có đầu bếp, người phục vụ, người lau dọn và nhân viên làm việc toàn thời gian. Anh ta thấy thế nào về việc có nhà ở mỗi múi giờ như vậy? Thực tế thì đó lại là một nỗi đau! Anh ta thấy mình đang làm việc để phục vụ cho chính những người phục vụ của mình, họ ở nhà của anh ta còn nhiều hơn anh ta.

Du lịch dài ngày là một hành động tuyệt vời để khắc phục thiệt hại của những năm tháng tiêu dùng hết những gì bạn kiếm được. Đã đến lúc từ bỏ những thứ vớ vẩn mà bạn vẫn xem là cần thiết để chuẩn bị hành lí du lịch vòng quanh thế giới. Việc đó quả thật không dễ chịu chút nào.

Tôi không bảo bạn phải khởi hành với chiếc áo thun, đôi dép lê và cau có với những người có ti vi. Tôi cũng ghét những thứ đồ cứng nhắc, tẻ nhạt đó. Tôi không có ý định biến bạn thành kẻ vô sản. Dù vậy, sự thực là: Có hàng tấn thứ trong nhà và trong cuộc sống mà bạn không dùng đến, không cần hay thậm chí không muốn có chúng. Chúng chỉ xuất hiện sau một hành động bốc đồng và sau đó không thể biến mất. Dù bạn có nhận ra hay không nhưng chính những thứ đó đang khiến bạn trở nên thiếu quyết đoán, bị xao nhãng, mất tập trung và dần lấy đi sự tự do, niềm hạnh phúc của bạn. Bạn sẽ không thể hiểu được những thứ đồ vớ vẩn đó - con búp bê bằng sứ, chiếc ô tô thể thao hay chiếc áo phong rách tả tơi - đang khiến bạn xao nhãng thế nào cho tới khi bạn vứt bỏ chúng đi.

Trước chuyến đi kéo dài 15 tháng của mình, tôi rất lo lắng không biết làm thế nào để

xếp hết đồ đạc vào căn phòng đi thuê có diện tích 4,2 x 3m. Sau đó, tôi nhận ra vài điều: tôi không bao giờ đọc lại những tờ tạp chí kinh tế tôi vẫn giữ gìn, trong 90% thời gian của mình, tôi chỉ mặc năm chiếc áo phông và bốn chiếc quần. Đã đến lúc phải mua một số đồ mới và tôi không bao giờ dùng đến lò nướng ngoài trời hay dụng cụ làm cỏ.

Vứt bỏ những thứ thậm chí tôi không bao giờ dùng đến cũng giống như hành động của một nhà tư bản đầu óc không bình thường vậy. Thật khó bỏ đi những thứ tôi đã từng nghĩ là đáng tiền mua. Trong 10 phút đầu phân loại quần áo, tôi có cảm giác như đang phải lựa chọn xem đứa con nào của mình được sống và đứa nào phải ra đi. Lâu lắm rồi tôi không vứt đồ như vậy. Đó thực sự là một cuộc đấu tranh khi xếp những bộ quần áo Noel tôi chưa bao giờ mặc vào đồng “vứt đi” hay khi phải tạm biệt những bộ quần áo rách tả tơi tôi mua vì một lí do cảm tính nào đó. Nhưng khi đã đưa ra được vài quyết định ban đầu thì tôi có quyết tâm và mọi chuyện chỉ nhẹ nhàng như một cơn gió. Tôi đem tất cả những bộ quần áo ít khi mặc để đóng góp làm từ thiện. Những thứ đồ khác tôi rao bán trên Craigslist¹. Mặc dù tôi chỉ bán được với giá bằng 50% so với lúc mua hay thậm chí không được đồng nào thì cũng có sao chứ? Tôi đã dùng chúng quá nhiều trong suốt năm năm nay và sẽ mua bộ khác khi quay lại Mỹ. Tôi tặng cái lò nướng và bộ đồ làm cỏ cho một anh bạn nhân dịp Noel và anh ta rất vui sướng. Tôi đã giúp anh ta tiết kiệm cả tháng lương. Mọi việc thật tuyệt và tôi còn kiếm thêm được 300 đôla từ việc bán đồ để thuê nhà ở nước ngoài trong một vài tuần.

1 Một cộng đồng trên mạng chuyên đăng tải các quảng cáo về việc làm, đồ dùng...

Tôi đã tạo thêm được 40% không gian cho căn phòng của mình và thậm chí còn không làm xước sàn nhà. Tuy nhiên, cái tôi cảm nhận được rõ nhất không phải sự mở rộng về không gian vật chất mà là không gian tinh thần. Nếu trước đây tôi có 20 việc phải suy nghĩ cùng một lúc thì bây giờ chỉ còn một hay hai. Đầu óc tôi trở nên rõ ràng hơn và tôi thấy hạnh phúc hơn rất, rất nhiều.

Tôi đã đề nghị một số nhân vật trong cuốn sách này đưa ra lời khuyên cho những người mới lần đầu đi du lịch dài ngày. Và mọi câu trả lời đều nhất trí rằng: Chỉ mang ít

đồ thôi.

Bạn khó có thể cưỡng lại việc mang theo mọi thứ đồ dùng. Và giải pháp tôi đưa ra là một “quỹ dự phòng”. Thay vì mang mọi thứ, tôi chỉ chọn những thứ cần thiết nhất và dành ra 100 - 300 đôla để mua đồ khi đến nơi hay trên đường đi. Tôi không còn mang theo đồ dùng vệ sinh cá nhân hay quần áo mặc cho quá một tuần. Đó là một sự thay đổi thú vị. Bản thân việc tìm mua bột cạo râu hay quần áo ở nước ngoài cũng giống như một chuyến phiêu lưu vậy.

Chỉ cần mang đồ đạc cho một tuần. Dưới đây là một số thứ cần thiết được sắp xếp theo mức độ quan trọng:

1. Quần áo mặc cho một tuần phù hợp với mùa, bao gồm một bộ vest lịch sự để mặc khi qua hải quan. Còn lại là áo phông, một chiếc quần soóc và một chiếc quần jean có thể mặc trong nhiều dịp khác nhau.
2. Bản photo hay bản mềm của tất cả các giấy tờ quan trọng: bảo hiểm y tế, hộ chiếu, visa, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ...
3. Thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ và một ít tiền địa phương trị giá 200 đôla (séc du lịch không được nhiều nơi chấp nhận và vì vậy, không cần thiết).
4. Một chiếc khóa nhỏ để khóa hành lý khi chuyển nhà nghỉ; một cái khóa tủ nhỏ nếu cần.
5. Từ điển điện tử của những ngôn ngữ cần dùng (nếu dùng sách khi nói chuyện sẽ rất chậm) và sách ngữ pháp nhỏ.
6. Một cuốn sách chỉ dẫn du lịch.

Vậy là đủ. Còn laptop ư? Tôi cho là không, trừ khi bạn là một nhà văn. Nó quá cồng kềnh và vướng víu. Dùng chương trình GoTomyPC ở các quán cà phê Internet để quản lý máy tính ở nhà sẽ buộc bạn thực hành một thói quen cần thiết: Tận dụng tối

đa thời gian thay vì giết thời gian.

Nhà thương thuyết Bora - Bora1

ĐẢO BAFFIN, NUNAVUT

Josh Steinitz2 đứng bên bờ vực của thế giới và ngắm nhìn trong sự kinh ngạc. Anh đứng nhìn dòng sông băng và những chú kỳ lân biển nhảy múa.

10 con cá voi Bắc Cực - loài động vật cùng họ với cá tầm trắng - xuất hiện và hướng chiếc răng nanh dài gần 2m hình xoắn ốc lên trời. Sau đó, đàn cá voi nặng đến hơn một tấn này lại lặn xuống đáy biển. Đôi khi loài cá này có thể lặn sâu tới 900m, vì vậy, Josh có ít nhất 20 phút cho đến khi chúng xuất hiện trở lại.

Dường như anh rất giống loài cá voi Bắc Cực này. Tên của chúng xuất phát từ tiếng Na Uy cổ và ám chỉ lớp da lốm đốm màu trắng lẫn xanh da trời.

Náhvalr - xác chết.

Anh mỉm cười như anh vẫn thường làm trong mấy năm gần đây. Bản thân Josh cũng là một xác chết đang đi dạo.

1 Một hòn đảo ở Thái Bình Dương.

2 Người sáng lập trang web www.nileproject.com.

Một năm sau khi tốt nghiệp đại học, Josh phát hiện mình bị ung thư da. Anh đã lên kế hoạch trở thành một nhà tư vấn kinh doanh. Anh có kế hoạch làm rất nhiều thứ. Và bất ngờ, mọi việc trở nên vô nghĩa. Chưa đến một nửa số người mắc chứng bệnh này sống sót. Thần chết không ưu ái ai cả và đến không hề báo trước.

Anh thấy rõ rằng sai lầm lớn nhất trong đời không phải là mắc lỗi mà là phải hối hận vì đã lỡ bỏ qua cái gì đó. Anh không thể quay đầu và lấy lại những năm tháng mà anh đã làm những việc mình không thích.

Hai năm sau, Josh lên kế hoạch cho một chuyến chu du khắp thế giới với số tiền kiếm được từ công việc của một nhà báo tự do. Sau đó, anh trở thành người đồng sáng lập trang web chuyên thiết kế lịch trình cho những người muốn đi du lịch. Công việc điều hành này không làm giảm niềm đam mê của anh. Anh luôn cảm thấy dễ chịu dù là ở trong ngôi nhà gỗ nổi trên mặt nước ở Bora - Bora hay trong túp lều trên dãy Alps của Thụy Sĩ.

Anh đã từng nói chuyện với khách hàng qua điện thoại khi đang ở Camp Muir trên núi Rainier. Người khách đó cần xác nhận một số thông tin, ông ta thấy lạ về tiếng gió trong điện thoại. Josh trả lời: “Tôi đang đứng ở độ cao 3.000m trên một dòng sông băng; chiều nay gió mạnh lắm, khéo nó cuốn chúng tôi xuống núi mất.” Người khách nói sẽ để Josh tiếp tục công việc của mình.

Một người khách khác gọi điện cho Josh khi anh vừa rời khỏi một ngôi đền ở Bali và họ nghe thấy tiếng chuông chùa. Người khách hỏi liệu có phải Josh đang ở trong nhà thờ không. Josh không chắc mình nên nói gì. Và câu trả lời chỉ là: “Vâng”.

Quay lại với đàn cá voi, Josh còn vài phút trước khi quay lại lều để tránh lũ gấu Bắc Cực. Ánh mặt trời chiếu rọi 24/24 giờ đồng nghĩa với việc anh sẽ có nhiều thời gian hơn để chia sẻ với những người bạn đang tự trói mình ở các văn phòng. Anh ngồi lên một tảng băng, lấy chiếc điện thoại và máy tính ra khỏi chiếc túi chống nước.

Anh bắt đầu bức thư như thói quen:

“Tôi biết bạn đã thấy chán ngấy với việc nghe những câu chuyện thú vị của tôi, nhưng hãy đoán xem lần này tôi đang ở đâu nào?”

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Nếu đây là lần đầu tiên bạn xem xét việc gắn mình với lối sống di động và những chuyến du lịch dài ngày thì tôi ghen tị với bạn đấy! Việc thực hiện cú nhảy và bước vào một thế giới mới đang đợi bạn phía trước cũng giống như tự nâng cấp mình từ một hành khách lên một phi công.

Nội dung chủ yếu của phần Câu hỏi và Hành động này sẽ tập trung vào những bước bạn nên thực hiện và lịch đếm lùi bạn có thể sử dụng khi chuẩn bị cho kỳ nghỉ hưu ngắn hạn đầu tiên của mình. Bạn có thể bỏ qua hoặc rút ngắn phần lớn các bước này khi đã thành công với một chuyến đi. Một số bước là các sự kiện đã từng xảy ra, và sau đó bạn cần ít nhất hai hay ba tuần để chuẩn bị cho một kỳ nghỉ. Còn bây giờ, tôi chỉ mất ba buổi chiều.

Hãy lấy một cái bút và tờ giấy ra nào - sẽ rất thú vị đây.

1. Đánh giá tài sản và dòng tiền của bạn

Đặt hai tờ giấy lên bàn. Dùng một tờ để ghi lại mọi tài sản và giá trị tương ứng, bao gồm tài khoản ngân hàng, tài khoản lương hưu, cổ phiếu, trái phiếu, nhà cửa,... Trên tờ thứ hai, vẽ một đường thẳng từ trên xuống và ghi lại tất cả các nguồn thu nhập (lương, thu nhập đầu tư, các thu nhập khác,...) Liệu bạn có thể bỏ đi những gì bạn ít sử dụng đến hay khiến bạn lo lắng dù chúng không mang lại nhiều giá trị bạn?

2. Loại bỏ những lo sợ về một năm nghỉ hưu ngắn hạn tại một nơi đáng mơ ước ở châu Âu

Hãy sử dụng các câu hỏi ở Chương 3 để đánh giá tình huống tồi tệ nhất và những hậu quả tiềm tàng thực sự. Trừ một số trường hợp hiếm hoi, còn lại phần lớn đều có thể tránh hay khắc phục được.

3. Chọn một địa điểm cho kỳ nghỉ hưu ngắn hạn thực sự của bạn. Bắt đầu ở đâu đây?

Đây là một câu hỏi lớn. Tôi ủng hộ hai lựa chọn sau:

a. Chọn một nơi để bắt đầu và sau đó lang thang cho đến khi tìm được ngôi nhà thứ hai. Đó là điều tôi đã làm với chiếc vé một chiều tới London, lang thang khắp châu Âu cho đến khi đến Berlin và ở lại đó ba tháng.

b. Tìm một vùng và sau đó ổn định ở một nơi bạn yêu thích. Đây là điều tôi đã làm

trong chuyến du lịch ở Trung và Nam Mỹ. Tôi dành một đến bốn tuần ở mỗi thành phố và sau đó quay lại nơi tôi yêu thích - Buenos Aires - trong sáu tháng.

Bạn cũng có thể nghỉ ở trong nước, nhưng hiệu quả sẽ không lớn khi bạn sống giữa những người bạn đã quá quen thuộc.

Tôi khuyên bạn nên chọn một nơi ở nước ngoài tuy lạ lẫm nhưng không nguy hiểm. Tôi đã đâm bốc, đua xe và làm mọi việc liều lĩnh khác, nhưng tôi phản đối favelas¹, nơi người dân cầm súng máy, người đi bộ cầm dao rựa và thường xuyên có đụng độ. Rẻ thì cũng tốt đấy nhưng súng đạn thì không hề tốt chút nào. Hãy nghiên cứu các cảnh báo của Bộ Ngoại giao trước khi đặt vé máy bay ([http:// travel.state.gov](http://travel.state.gov)).

1 Những khu nhà ổ chuột của Brazil. Hãy xem bộ phim *Cidade de Deus* (Thành phố của Chúa) để hiểu thêm về chúng.

Dưới đây là một vài địa điểm khởi đầu yêu thích của tôi. Tuy nhiên, bạn hoàn toàn có thể chọn một nơi khác. Những nơi được gạch chân là nơi đồng đôla có giá nhất: Argentina (Buenos Aires, Córdoba), Trung Quốc (Thượng Hải, Hồng Kông, Đài Bắc), Nhật (Tokyo, Osaka), Anh (London), Ireland (Galway), Thái Lan (Bangkok, Chiang Mai), Đức (Berlin, Munich), Na Uy (Oslo), Úc (Sydney), New Zealand (Queenstown), Ý (Rome, Milan, Florence), Tây Ban Nha (Madrid, Valencia, Sevilla) và Hà Lan (Amsterdam). Bạn đều có thể sống tốt với một khoản tiền vừa phải ở những nơi này. Tôi tốn ít tiền khi sống ở Tokyo hơn là khi sống ở California vì tôi biết nơi này rõ hơn. Thật tuyệt vời, những nơi lịch sự dành cho nghệ sĩ, không giống như Brooklyn 10 năm trước đây - xuất hiện ở khắp các thành phố. Nơi duy nhất tôi dường như không thể có một bữa trưa no say với ít hơn 20 đôla? Đó là London.

Dưới đây là một số nơi tôi không khuyến khích cho những người mới bắt đầu du lịch nước ngoài dừng chân: tất cả các nước châu Phi, Trung Đông, Trung và Nam Mỹ (trừ Costa Rica và Argentina), thành phố Mexico và các vùng biên giới Mexico.

4. Chuẩn bị cho chuyến đi. Và đây là lịch đếm lùi

Ba tháng trước - Vứt bỏ

Hãy làm quen với việc tối thiểu hóa trước khi khởi hành. Đây là những câu hỏi và hành động cần thiết, thậm chí ngay cả khi bạn chưa hề có kế hoạch lên đường:

Liệt kê 20% tài sản bạn sử dụng trong 80% thời gian. Vứt bỏ 80% quần áo, tạp chí, sách vở... còn lại. Hãy kiên quyết lên - bạn hoàn toàn có thể mua lại những thứ thiết yếu này sau.

Những vật dụng gì đang gây căng thẳng cho cuộc sống của bạn? Điều này có thể liên quan đến chi phí duy trì (tiền và nhiên liệu), phí bảo hiểm, chi phí hàng tháng, tốn thời gian hay chỉ đơn giản là sự xao nhãng. Vứt bỏ, vứt bỏ, vứt bỏ. Nếu bán được một số vật đắt tiền, bạn thậm chí còn có thể trang trải một phần cho chuyến đi.

Kiểm tra lại hợp đồng bảo hiểm y tế để mở rộng ra nước ngoài.

Hãy dừng cảm cho thuê hay bán nhà - đây là lời khuyên được hầu hết những người đi trước đưa ra - hay chấm dứt hợp đồng thuê nhà và chuyển hết đồ đạc vào kho.

Trong trường hợp bạn còn nghi ngờ thì hãy tự hỏi mình: “Nếu mình đang bị chĩa súng vào đầu và phải làm việc đó thì mình sẽ làm thế nào?” Nó không hề khó như bạn nghĩ.

Hai tháng trước khi xin nghỉ - Tự động hóa

Sau khi vứt bỏ những thứ không cần thiết, hãy liên lạc với các công ty (bao gồm các nhà cung cấp) mà bạn phải thanh toán tiền hàng tháng và thiết lập hợp đồng thanh toán tự động bằng thẻ tín dụng có điểm thưởng. Nói với họ rằng bạn sẽ đi du lịch vòng quanh thế giới trong một năm khiến họ thấy chấp nhận thẻ tín dụng còn dễ chịu hơn truy đuổi bạn khắp nơi như Carmen Sandiego¹.

Với bản thân các công ty tín dụng và các nhà cung cấp không chấp nhận thẻ tín dụng, hãy thu xếp các khoản nợ tự động từ tài khoản vãng lai. Thiết lập hợp đồng thanh toán

hóa đơn và dịch vụ ngân hàng qua mạng. Xếp tất cả các công ty không nhận thẻ tín dụng hoặc nợ tự động vào nhóm thanh toán qua mạng. Để dư ra 15 - 20 đôla cho mỗi chi phí kiểu này đối với các mặt hàng thiết yếu và các chi phí hay thay đổi khác. Việc này sẽ giúp giải quyết các chi phí lặt vặt, tiết kiệm thời gian và tích lũy điểm thưởng. Hãy loại bỏ các hóa đơn dịch vụ ngân hàng và thẻ tín dụng. Sử dụng thẻ tín dụng của ngân hàng cho tất cả các tài khoản sử dụng séc - thông thường là một thẻ cho tài khoản kinh doanh và một thẻ cho tài khoản cá nhân - và không để tiền ứng trước để tránh khả năng sử dụng sai mục đích. Để những thẻ này ở nhà để tránh tình trạng bạn sử dụng quá giới hạn cho phép.

1 Nhân vật nữ nổi tiếng độc ác trong game.

Trao quyền cho một thành viên tin cậy trong gia đình hoặc kế toán của bạn¹. Việc này có nghĩa là người đó được quyền thay mặt bạn ký các giấy tờ (ví dụ các giấy tờ về thuế và tài khoản ngân hàng). Không gì có thể giết chết niềm vui nhanh hơn việc phải ký một loạt giấy tờ gốc vì bản fax không được chấp nhận.

Một tháng

Nói chuyện với Giám đốc bưu điện địa phương và chuyển mọi thư từ sang một người bạn, một thành viên gia đình hay một trợ lý riêng. Trả cho người này 100 - 200 đôla mỗi tháng để gửi mail tóm tắt nội dung tất cả những thư quan trọng vào thứ Hai hàng tuần.

Thực hiện mọi yêu cầu tiêm phòng và tiêm vắc-xin. Tham khảo Trung tâm Ngăn ngừa và Kiểm soát dịch bệnh (www.cdc.gov/travel/). Chú ý rằng, hải quan một số nước có thể yêu cầu giấy chứng nhận tiêm phòng.

Mở một tài khoản thử nghiệm với GoToMyPC hoặc một phần mềm quản lý từ xa tương tự và chạy thử để chắc chắn không có lỗi kỹ thuật nào².

Nếu các nhà cung cấp (hay nhà phân phối) vẫn gửi hóa đơn cho bạn - mặc dù ở thời điểm này lẽ ra ngân hàng phải chịu trách nhiệm giải quyết các hóa đơn - thì hãy làm

một trong ba việc sau: đưa cho nhà cung cấp thông tin tài khoản tiền gửi ngân hàng (lựa chọn lý tưởng), giao cho ngân hàng giải quyết các hóa đơn này (lựa chọn thứ hai), hoặc thanh toán cho nhà cung cấp qua PayPal³ hay gửi hóa đơn cho người bạn tin tưởng và đã ủy quyền. Trong trường hợp cuối cùng, hãy đưa người được ủy quyền giấy chứng nhận tiền gửi để anh/cô ta có thể ký hay đóng dấu và thanh toán bằng séc. Bạn nên sử dụng một ngân hàng lớn (Bank of America, Wells Fargo, Washington Mutual, Citibank,...) có chi nhánh gần nơi ở của người trợ giúp bạn để họ có thể xử lý các khoản tiền gửi trong khi vẫn làm công việc của mình. Bạn không cần chuyển tất cả tài khoản vào ngân hàng nếu không muốn; chỉ cần mở duy nhất một tài khoản mới cho các khoản tiền gửi này.

1 Đây là một bước cần thiết và không trao quyền cho những ai bạn không tin tưởng.

2 Bạn nên làm việc này nếu để máy tính ở nhà hay gửi ở nhà ai đó khi du lịch. Bạn có thể bỏ qua bước này nếu mang theo máy tính, tuy nhiên việc đó giống như một người đang cai nghiện lại mang theo ma túy vậy. Đừng giết thời gian thay vì tận dụng nó để khám phá những điều mới lạ.

3 Một công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại điện tử, chuyên cung cấp các dịch vụ thanh toán và chuyển tiền qua Internet.

Hai tuần trước

Quét tất cả giấy tờ tùy thân, bảo hiểm y tế, thẻ tín dụng/giấy ghi nợ vào một máy tính mà từ đó bạn có thể in ra nhiều bản, để lại một vài bản cho gia đình và mang theo vài bản. Gửi file đã quét vào địa chỉ Email của chính bạn để phòng trường hợp mất bản cứng.

Nếu bạn là một doanh nhân, hãy chuyển xuống gói thuê bao điện thoại thấp nhất và tạo tin nhắn trả lời tự động rằng: “Hiện tôi đang đi công tác ở nước ngoài. Xin đừng để lại tin nhắn vì tôi sẽ không thể kiểm tra được. Hãy gửi Email tới địa chỉ... nếu có việc quan trọng. Cảm ơn.” Sau đó tạo một Email trả lời tự động rằng do đang đi công tác

nên bạn sẽ hồi âm trong vòng bảy ngày (hay con số khác tùy bạn quyết định).

Nếu bạn là một nhân viên, hãy mua một chiếc điện thoại di động GSM hay bốn băng tần để sếp có thể liên lạc với bạn. Chỉ cần mua BlackBerry nếu sếp kiểm tra công việc qua Email. Hãy nhớ xóa dòng chữ ký “Gửi từ BlackBerry” trong các Email gửi đi! Ngoài ra, bạn có thể lập một tài khoản SkypeIn chuyển tiếp tất cả cuộc gọi sang máy di động của bạn ở nước ngoài (lựa chọn yêu thích của tôi) hay một hộp Vonage IP cho phép bạn nhận cuộc gọi ở bất cứ nơi đâu trên thế giới thông qua số điện thoại với mã vùng trong nước.

Tìm một căn hộ hay đặt trước nhà nghỉ hoặc khách sạn cách ba đến bốn ngày so với ngày chuẩn bị xuất phát. Đặt phòng trước có vẻ rủi ro cao hơn và đắt đỏ hơn so với việc dành ba đến bốn ngày cuối để tìm kiếm. Tôi khuyên bạn nên ở nhà nghỉ nếu có thể - không phải vì lý do giá cả mà vì chủ nhà và khách trọ ở đây thường thông thạo và nhiệt tình giúp đỡ bạn hơn.

Mua bảo hiểm thân thể nếu cần thiết để bạn được yên tâm. Việc này có thể không cần thiết nếu bạn đang ở một thành phố hạng nhất và có thể mua bảo hiểm của địa phương để củng cố hợp đồng bảo hiểm bạn đang có - đây là việc tôi thường làm. Tuy nhiên, nếu bạn đang ở một nơi cách thành phố văn minh 10 tiếng đi máy bay thì việc này hoàn toàn vô dụng. Tôi đã mua bảo hiểm tính mạng ở Panama vì nó cách Miami hai giờ bay, nhưng tôi không phải làm vậy ở đâu khác nữa. Đừng quá lo lắng về điều này. Nó cũng giống như bạn đang ở một nơi xa xôi hẻo lánh ngay giữa nước Mỹ vậy.

Một tuần trước khi đi

Quyết định lịch giải quyết các công việc như Email, dịch vụ ngân hàng trên mạng... để loại bỏ mọi lý do vô nghĩa làm hỏng chuyến đi. Tôi đề xuất các buổi sáng thứ Hai để kiểm tra Email và tài khoản ngân hàng. Bạn có thể dành ngày thứ Hai đầu tiên và thứ ba trong tháng để kiểm tra thẻ tín dụng và giải quyết các khoản thanh toán khác qua mạng. Bạn sẽ khó có thể giữ lời hứa này với chính bản thân mình, vì vậy hãy cam kết ngay từ bây giờ và xác định tinh thần có thể thay đổi trong tương lai.

Lưu các tài liệu quan trọng - bao gồm bản quét giấy tờ tùy thân, hợp đồng bảo hiểm và thẻ tín dụng/ghi nợ - vào USB.

Chuyển mọi đồ đạc ra khỏi nhà và cho vào nhà kho. Xếp đồ cho chuyến đi vào một ba lô nhỏ và tạm thời ở nhờ nhà người thân hay bạn bè.

Hai ngày trước khi đi

Gửi ô tô vào nhà kho hay ga-ra của người bạn nào đó. Đặt thiết bị ổn định nhiên liệu vào bình xăng, loại bỏ chì ra khỏi ắc quy để tránh bị khô. Hủy mọi hợp đồng bảo hiểm ô tô, trừ bảo hiểm mất trộm.

Khi đến nơi (giả định rằng bạn chưa đặt trước căn hộ)

Buổi sáng và chiều đầu tiên sau khi đăng ký nhà nghỉ: Tham quan thành phố bằng xe bus và sau đó dạo quanh khu vực lân cận bằng xe đạp.

Buổi chiều muộn hay buổi tối đầu tiên: Mua một chiếc di động đã mở khóa¹ với một SIM trả trước. Email cho chủ nhà hay người môi giới qua Craigslist.com và các báo điện tử để đặt lịch xem nhà trong hai ngày tới.

¹ “Đã mở khóa” nghĩa là sử dụng thẻ trả trước thay vì trả sau với một nhà cung cấp duy nhất như O2 hay Vodafone. Nó còn có nghĩa là một chiếc điện thoại có thể sử dụng với nhiều nhà cung cấp ở nhiều nước (với băng tần như nhau) bằng cách thay SIM với giá 10 - 30 đôla.

Ngày thứ hai và ba: Tìm và thuê một căn hộ trong một tháng. Đừng ký hợp đồng dài hơn một tháng trước khi bạn thử ngủ ở đó. Tôi đã từng trả trước hai tháng tiền nhà chỉ để phát hiện ra rằng bên xe bus đông đúc nhất trong thành phố nằm ngay đối diện với phòng ngủ của tôi.

Ngày chuyển nhà: Đồng thời mua bảo hiểm y tế địa phương. Hỏi chủ nhà nghỉ và người dân họ mua bảo hiểm gì. Đừng mua đồ lưu niệm hay quà mang về cho tới trước

khi về hai tuần.

Một tuần sau: Vứt bỏ tất cả những thứ bạn đã mua nhưng không thường xuyên dùng đến. Đưa chúng cho người đang cần, gửi về Mỹ hay vứt bỏ chúng đi cũng được.

► CÔNG CỤ VÀ BÍ QUYẾT

Liệt kê địa điểm nghỉ hưu ngắn hạn

- Virtual Tourist (www.virtualtourist.com)

Nguồn tư liệu lớn nhất và khách quan nhất về du lịch trên thế giới. Hơn 775.000 thành viên tham gia đóng góp mẹo và các lời cảnh báo cho hơn 25.000 địa điểm. Mỗi địa điểm lại được chia thành 13 nhóm như Nên làm gì, Phong tục địa phương, Mua sắm và Bẫy du lịch. Đây là trang web lí tưởng cho những người yêu thích du lịch.

- Escape Artist (www.escapeartist.com)

Hộ chiếu thứ hai, khởi hành ở chính nước bạn, ngân hàng ở Thụy Sĩ và tất cả những thứ khác tôi không dám đưa vào cuốn sách này? Đây là một trang web thú vị. Bạn sẽ cần một kế hoạch di tản khi Tổng thống của chúng ta bắt đầu Thế chiến thứ ba. Hãy gửi thư cho tôi từ đảo Caymans hay từ trong tù, tùy xem bạn đến nơi nào trước.

- Nguồn lưu trữ Outside Magazine (<http://outside.away.com>)

Toàn bộ bộ sưu tập của Outside Magazine đều được cung cấp miễn phí trên mạng. Từ những khu vực cắm trại đến những điểm nóng trên khắp thế giới và từ những công việc mơ ước tới tin tức về mùa đông ở Patagonia... có hàng trăm bài báo như vậy với những bức ảnh tuyệt vời khơi dậy đam mê du lịch trong bạn.

- GridSkipper: Hướng dẫn du lịch các đô thị (www.gridskipper.com)

Nếu bạn thích một nơi có cảnh đẹp như trong phim Bladerunner và khám phá mọi ngóc ngách của thế giới thì đây chính là trang web dành cho bạn. Đây là một trong 13

trang web du lịch hàng đầu do tạp chí Forbes bình chọn. Điều này có nghĩa là nhiều nội dung trong trang web này không phù hợp với trẻ em. Nếu bạn không thể chấp nhận được “thành phố tệ nạn nhất thế giới” thì đừng vào trang web này. Còn nếu không, hãy thử những bài viết hài hước về các thành phố trên khắp thế giới xem sao.

- Lonely Planet: The Thorn Tree (<http://thorntree.lonelyplanet.com>)

Diễn đàn của những người yêu du lịch trên khắp thế giới với các bài viết được chia theo từng vùng.

- Diễn đàn Du lịch Gia đình (www.familyforum.com)

Như bạn có thể đoán được, đây là một diễn đàn phong phú về du lịch gia đình. Bạn muốn bán con với giá cao ở Liên Xô? Hay tiết kiệm vài đôla và hỏa táng ở Thái Lan? Vậy thì đây không phải trang web bạn cần. Nhưng nếu bạn có con và đang lên kế hoạch cho một chuyến đi lớn thì bạn không thể bỏ qua trang web này.

- Danh sách các nước của Bộ Ngoại giao (www.state.gov/r/pa/ei/bgn/)

- Đồng hồ Du lịch Thế giới (www.worldtravelwatch.com)

Báo cáo hàng tuần của Larry Habegger và James O'Reilly về các sự kiện liên quan đến an toàn du lịch được phân loại theo chủ đề và vùng địa lý. Một trang web chính xác và phải xem trước khi lên kế hoạch cuối cùng.

- Các cảnh báo du lịch của Bộ Ngoại giao (<http://travel.state.gov>)

Lên kế hoạch và chuẩn bị nghỉ hưu ngắn hạn - Những điều cần thiết

- Hỏi và đáp về thế giới (bao gồm bảo hiểm du lịch) (www.perpetualtravel.com/rtw)

Mục này là một chiếc phao cứu sinh. Nó được Marc Brosius xây dựng và trong nhiều năm nay đã thu hút sự tham gia của nhiều thành viên, đề cập đến mọi vấn đề từ lên kế hoạch tài chính đến sốc văn hóa khi trở về. Bạn có thể đi xa trong bao lâu? Bạn có cần

bảo hiểm du lịch không? Xin nghỉ phép hay từ chức? Đây là một cuốn niên giám về cả thế giới.

- Trung tâm Phòng chống và Kiểm soát Dịch bệnh Mĩ (www.cdc.gov/travel)

Đây là những thông tin về y tế và yêu cầu tiêm phòng cho tất cả các nước trên thế giới. Một vài nước có yêu cầu giấy chứng nhận tiêm phòng khi qua hải quan - vì vậy hãy lên kế hoạch đầy đủ vì có thể mất đến vài tuần để hẹn tiêm phòng.

- Kế hoạch nộp thuế (www.irs.gov/publications/p54/index.html)

Sẽ có nhiều tin tốt đấy. Thậm chí khi bạn đã chuyển sang sống hẳn ở một nước khác, bạn sẽ vẫn phải nộp thuế theo quy định của Mĩ nếu bạn vẫn còn mang quốc tịch Mĩ! Tuy nhiên, đừng lo lắng - vẫn còn một vài lối thoát như mẫu 2555-EZ có thể giúp bạn miễn giảm đến 80.000 đôla thuế thu nhập nếu bạn sống ít nhất 330 ngày liên tiếp trong 365 ngày bên ngoài nước Mĩ. Đó là một phần lý do tôi kéo dài chuyến đi năm 2004 của tôi lên đến 15 tháng. Hãy thuê một luật sư giỏi và để anh ta giải quyết mọi chuyện.

- Các trường học được Mĩ tài trợ ở nước ngoài (www.state.gov/m/a/os/)

Nếu việc kéo con cái ra khỏi trường học trong một hay hai năm khiến bạn lo lắng thì hãy cho chúng đến một trong số 185 trường tiểu học và trung học được Bộ Ngoại giao Mĩ tài trợ ở 132 quốc gia. Dù sao lũ trẻ vẫn luôn yêu bài tập về nhà.

- Công cụ đổi tiền quốc tế (www.xe.com)

Trước khi bạn quá hào hứng và quên mất rằng 5 bảng Anh không tương đương với 5 đôla Mĩ, hãy dùng trang web này để chuyển đổi các loại tiền tệ sang loại bạn quen thuộc. Đừng nhầm lẫn đấy nhé.

- Ổ cắm điện (www.franzus.com)

Mang theo dây và ổ cắm quá công kênh sẽ rất vướng víu - hãy mang theo ổ cắm tích hợp chống giật Travel Smart®. Chiếc ổ cắm có kích thước bằng nửa lá bài là thứ duy

nhất tôi dùng được ở mọi nơi mà không có vấn đề gì. Lưu ý rằng đây là một ổ cắm chứ không phải một máy biến thế. Nếu các ổ điện ở nước ngoài có điện áp lớn gấp đôi ở Mỹ thì thiết bị của bạn sẽ bị hỏng. Đó là một lý do khác để mua các thứ cần thiết ở nước ngoài thay vì mang theo từ nhà.

- Hướng dẫn Sử dụng Điện trên khắp thế giới (www.kropla.com)

Ổ cắm, điện áp, máy di động, mã vùng quốc tế và tất cả những thứ khác liên quan đến điện.

Máy bay quốc tế giá rẻ

- Orbitz (www.orbitz.com)

Với hơn 400 hãng hàng không quốc tế, đây là điểm khởi đầu để so sánh giá vé.

- Priceline (www.priceline.com)

Bắt đầu mặc cả với giá bằng 50% giá rẻ nhất ở Orbitz và tăng dần mỗi lần 50 đôla.

- Cfares (www.cfares.com)

Mua vé với thẻ thành viên miễn phí hoặc giá thấp. Tôi đã tìm thấy một vé khứ hồi California - Nhật với giá 500 đôla ở đây.

- I-800-FLY-EUROPE (www.i800flyeurope.com)

Tôi đã mua chiếc vé khứ hồi từ sân bay JFK đến London với giá 300 đôla và khởi hành hai giờ sau đó trên trang web này.

- Vé giá rẻ cho các chuyến bay trong châu Âu (www.ryanair.com, www.easyjet.com)

Nhà ở miễn phí - Ngắn hạn

- www.globalfreeloaders.com

Cộng đồng trên mạng này sẽ mang đến cho bạn chỗ ở miễn phí trên khắp thế giới. Hãy tiết kiệm tiền và kết bạn trong khi khám phá thế giới bằng con mắt của người dân địa phương.

- www.couchsurfing.com

Tương tự như trên nhưng có xu hướng dành cho những người trẻ và thích tiệc tùng.

- www.hospitalityclub.org

Gặp những người có thể đưa bạn đi chơi và ở nhờ qua một mạng lưới với hơn 200.000 thành viên ở trên 200 nước.

Nhà ở miễn phí - Dài hạn

- Dịch vụ Trao đổi nhà Quốc tế (www.homeexchange.com) (800-877-8723)

Đây là danh sách nhà để trao đổi và công cụ tìm kiếm với hơn 12.000 ngôi nhà ở hơn 85 nước. Email trực tiếp tới các chủ nhà tiềm năng, đưa nhà bạn lên trang web và nghiên cứu danh sách nhà trao đổi trong một năm với mức phí thấp.

Nhà ở trả tiền

- www.hostels.com

Trang web này không chỉ có nhà nghỉ. Tôi đã tìm thấy một khách sạn rất đẹp ở trung tâm Tokyo chỉ với 20 đôla/đêm và dùng trang web này để tìm nhà nghỉ ở tám nước. Hãy nghĩ đến địa điểm và đánh giá xem có phù hợp với bạn (xem phần Hotel Chatter ở dưới) thay vì chú ý đến tiện nghi. Khách sạn bốn sao là dành cho những du khách sang trọng; trang web này có thể giúp bạn cảm nhận hương vị thực sự của mỗi địa phương trước khi tìm được một căn hộ hay chỗ ở dài hạn.

- www.hotelchatter.com

Những nhận xét trung thực và chi tiết về các khách sạn trên khắp thế giới trên một tờ tạp chí điện tử cập nhật hàng ngày. Trang web này cung cấp thông tin cả về những vị khách chưa hài lòng và những người đã tìm được viên ngọc quý. Bạn có thể đặt chỗ qua mạng trên trang web này.

- www.craigslist.org

Bên cạnh các tạp chí về nhà đất của địa phương như Bild hay Zitty ở Berlin, tôi thấy Craigslist là nơi tốt nhất để tìm một căn hộ thuê dài hạn ở hơn 50 nước với giá cả thấp hơn 30-70% trên tạp chí. Nếu bạn không có nhiều tiền, hãy nhờ nhân viên nhà nghỉ hoặc người dân địa phương gọi điện hỏi thông tin. Dặn họ đừng nói chuyện bạn là người nước ngoài cho đến khi đã thỏa thuận được giá cả.

- www.interhome.com

Trụ sở tại Zurich và có hơn 200.000 nhà cho thuê ở châu Âu.

- www.rentvillas.com (800-726-6702)

Cung cấp những kinh nghiệm thuê nhà độc đáo - từ nhà tranh, trang trại đến lâu đài - trên khắp châu Âu, bao gồm Pháp, Ý, Hy Lạp, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha.

Công cụ Tiếp cận máy tính từ xa

- GoToMyPC (www.gotomypc.com)

Phần mềm này cho phép tiếp cận nhanh và chính xác các file, chương trình, Email và mạng lưới máy tính của bạn. Bạn có thể dùng nó với bất cứ trình duyệt web và thiết bị không dây có hỗ trợ Windows nào. Tôi đã dùng GoToMyPC trong hơn 5 năm để tiếp cận máy tính đặt tại Mỹ từ nhiều quốc gia và hòn đảo trên thế giới.

- WebExPCNow (<http://pcnow.webex.com>)

Phần mềm hàng đầu trong lĩnh vực tiếp cận từ xa - WebEx - hiện cũng cung cấp phần

lớn các dịch vụ của GoToMyPC, bao gồm cắt dán giữa các máy tính, in từ một máy tính từ xa, chuyển file...

- Thiết bị tìm sóng Wifi (www.goldlantern.com/homepages/wifinder.html)

Đây là loại thiết bị có kích thước nhỏ hơn bao diêm, có thể đeo ở móc chìa khóa và cho phép bạn dò tìm sóng Internet không dây trong phạm vi 900m. Nó giúp bạn không phải cầm laptop đi khắp nơi để tìm sóng và thậm chí còn cho biết mức độ ổn định của tín hiệu.

Điện thoại qua Internet (IP) giá rẻ và miễn phí

- www.skype.com

Tôi luôn dùng Skype để gọi quốc tế từ khi phần mềm miễn phí này ra đời. Bạn có thể gọi về nước hay gọi di động với giá hai đến ba xu/phút hay gọi miễn phí đến các tài khoản Skype trên khắp thế giới.

Chỉ với 40 euro một năm, bạn có thể mua một số điện thoại có mã vùng của Mỹ và chuyển tiếp đến một máy di động quốc tế. Nhờ vậy sẽ không ai biết về chuyến đi của bạn. Tắm nắng trên bãi biển ở Rio và trả lời các cuộc gọi đến “văn phòng”. Tuyệt đấy chứ?

- www.vonage.com

Vonage cung cấp một ống nối nhỏ để nối modem với một máy điện thoại bình thường. Mang nó trong các chuyến đi để nhận cuộc gọi đến một số điện thoại ở Mỹ.

Máy điện thoại GSM và bốn băng tần quốc tế

- www.myworldphone.com

Tôi đặc biệt yêu thích điện thoại Nokia. Hãy chắc chắn điện thoại của bạn “đã mở khóa”, bạn có thể thay SIM của các nhà cung cấp ở nhiều nước khác nhau.

- www.worldelectronicsusa.com

Cung cấp thông tin về băng tần GSM và các chức năng ở mỗi nước. Những thông tin này sẽ quyết định bạn nên mua điện thoại nào khi đi du lịch (và cũng có thể dùng cả khi ở nhà).

Ở những nơi không có sóng

- Điện thoại vệ tinh (www.satphonestore.com)

Nếu bạn đến vùng núi của Nepal hay một hòn đảo xa xôi và muốn có một chiếc điện thoại bên cạnh cho yên tâm, hãy dùng loại điện thoại bắt sóng qua vệ tinh. Iridium phủ sóng rộng nhất trên khắp Trái đất và GlobalStar đứng thứ hai với ba châu lục. Hãy thuê hoặc mua chúng.

- Tấm năng lượng mặt trời bỏ túi (www.solio.com)

Điện thoại vệ tinh và các thiết bị điện khác đều không thể sử dụng được khi hết pin. Solio có kích thước bằng hai bộ bài và có thể xòe ra thành tấm bảng hút năng lượng mặt trời. Tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy điện thoại của mình được sạc trong vòng chưa đến 15 phút - nhanh gấp hai lần sạc điện bình thường. Bạn có thể mua giắc nối cho hầu hết mọi vật dụng.

Làm gì khi tới đó - Trải nghiệm nghề nghiệp và hơn thế nữa

- www.transitionsabroad.com

Đây là một nguồn thông tin phong phú. Xem “Phần đọc giới hạn” để biết thêm chi tiết.

- www.meetup.com

Tìm kiếm theo thành phố và hoạt động để gặp được những người có cùng sở thích với bạn trên khắp thế giới.

Trở thành một nhà báo du lịch (www.writtenroad.com)

Kiểm tiền đi du lịch và ghi lại những suy nghĩ của mình? Đây là công việc mơ ước của hàng triệu người.

- Dạy tiếng Anh (www.eslcafe.com)

ESL Café của Dave là nguồn tài liệu lâu nhất và hữu ích nhất cho các giáo viên, những người chuẩn bị làm giáo viên và người học tiếng Anh. Ở đây có phần thảo luận và mục “tìm giáo viên” trên khắp thế giới.

- Thư thái đầu óc (www.jiwire.com)

Du lịch khắp thế giới để gửi tin nhắn cho bạn bè ở nhà. Trang web này liệt kê danh sách hơn 150.000 điểm tiếp cận thông tin. Hãy nhớ rằng: nếu bạn thấy buồn chán thì đó là lỗi của bạn. Tôi đã trải qua việc này, vì vậy tôi không hề lên mặt dạy đời ai cả. Những điều tốt nhất không đến nhiều lần, nhưng hãy sáng tạo để có được niềm vui.

- Thử nghiệm một công việc toàn thời gian hoặc bán thời gian

(www.workingoverseas.com)

Trang web này đem lại vô số lựa chọn cho những người có tư duy mở. Nó được Jean-Marc Hachey - người phụ trách mục việc làm quốc tế của tạp chí Transition Abroad Sáng tạo và cập nhật. Lệ phí cho một năm sử dụng là 15 đôla.

Cơ hội làm việc trong các trang trại trên toàn cầu

- (www.woof.com)

Học và sau đó dạy lại các kỹ thuật làm việc trong trang trại ở nhiều nước, bao gồm Thổ Nhĩ Kỳ, New Zealand, Na Uy và đảo Polynesia của Pháp.

Chat và gửi Email bằng thứ tiếng bạn không biết

- Dịch thuật miễn phí (www.freetranslation.com)

Dịch văn bản từ tiếng Anh sang nhiều thứ tiếng khác và ngược lại.

Thành thạo ngoại ngữ trong một thời gian kỷ lục

- Người nghiện ngôn ngữ và học tốc độ cao

(www.fourhourworkweek.com)

Về tất cả những thứ liên quan đến ngôn ngữ, từ các bài báo chỉ dẫn chi tiết (cách khôi phục các ngôn ngữ đã quên, ghi nhớ 1.000 từ mỗi tuần, luyện giọng,...) đến thuật ghi nhớ và các mẹo điện tử, hãy vào trang web www.fourhourworkweek.com.

Học ngoại ngữ là một sở thích và một kỹ năng tôi phải cố gắng nhiều để rèn luyện. Bạn hoàn toàn có thể giao tiếp thành thạo bằng bất cứ một ngoại ngữ nào trong vòng ba đến sáu tháng.

15. Lấp đầy khoảng trống

► THÊM GIA VỊ CHO CUỘC SỐNG KHÔNG CÓ CÔNG VIỆC

Bị những thứ bên ngoài làm cho mê mẩn là một liều thuốc giải độc cực kỳ hữu hiệu cho những bộ óc quá lí trí - bộ óc luôn thấy mọi thứ thật đen tối và vô vọng.

- ANNE LAMOTT, tác giả cuốn *Bird on Bird*

Không bao giờ có đủ thời gian để làm tất cả những việc chúng ta không muốn làm.

- BILL WATTERSON, tác giả mục tranh vui Calvin and Hobbes

► KING'S CROSS, LONDON

Tôi bước vào cửa hàng bán đồ ăn nhanh trên một con phố rải đầy sỏi cuội và mua một chiếc sandwich. Lúc đó là 10 giờ 33 phút sáng - lần thứ năm tôi xem giờ và cũng

là lần thứ 20 tôi tự hỏi: “Hôm nay mình sẽ làm cái quái quỷ gì nhỉ?”

Câu trả lời tốt nhất tôi có được cho đến lúc đó là: mua một chiếc sandwich.

Tôi mới đến nơi từ sân bay JFK vào tối hôm qua và 30 phút trước đó, tôi thức dậy mà không cần chuông báo thức - việc chưa từng xảy ra trong bốn năm qua. Tôi vẫn luôn mong chờ đến ngày thức dậy với tiếng chim hót ngoài cửa sổ, mỉm cười ngồi trên giường ngửi mùi cà phê mới rang, và nằm dài như một con mèo lười biếng trong một ngôi biệt thự Tây Ban Nha. Thật tuyệt vời. Nhưng cuối cùng mọi việc lại như thế này: Bị dưng dậy bởi tiếng còi báo hiệu, vò lấy cái đồng hồ, chửi rửa, nhảy ra khỏi giường để đọc Email, nhớ ra rằng mình không được làm như vậy, tìm chủ nhà và người bạn cùng phòng, nhận ra anh ta cũng phải đi làm như tất cả những người còn lại của thế giới. Tôi dành nửa ngày còn lại lang thang trong làn sương mù từ bảo tàng này đến vườn thực vật rồi lại sang một bảo tàng khác và cố gắng tránh các quán cà phê Internet vì cảm giác tội lỗi. Tôi cần một danh sách những việc cần làm để thấy mình có ích hơn, vì vậy, tôi viết “ăn tối”.

Mọi việc có vẻ sẽ khó khăn hơn tôi nghĩ rất nhiều.

Sự thất vọng kéo dài: Hoàn toàn bình thường

Loại người chỉ có thể tìm sự thanh thản khi bỏ một công việc này bằng cách làm một việc khác.

- ANATOLE FRANCE, tác giả cuốn *The Crime of Sylvestre Bonnard*

Tôi đã có nhiều tiền bạc và thời gian hơn tôi từng mơ ước... Tại sao tôi vẫn chán nản?

Đó là một câu hỏi tốt với một câu trả lời tốt. Hãy thấy vui vì bạn đang phải đối mặt với vấn đề này chứ không phải lúc cuối đời! Những người đã nghỉ hưu hay quá giàu có thường thấy không được thỏa mãn và bị kích động vì một lý do: họ có quá nhiều thời gian rảnh rỗi.

Nhưng đợi một lát... Chẳng phải có nhiều thời gian hơn là điều chúng ta luôn theo đuổi sao? Không phải đó là mục đích của cuốn sách này sao? Không, không hề. Quá nhiều thời gian rồi chính là thứ thuốc kích thích thói tự kỷ và các chứng bệnh thần kinh. Chống lại cái xấu không có nghĩa là tạo ra cái tốt. Nó sẽ tạo ra một khoảng trống. Giảm bớt những công việc đem lại thu nhập không phải là mục đích cuối cùng. Sống nhiều hơn - và làm được nhiều hơn - mới là mục đích.

Lúc đầu, bạn sẽ thấy có đủ cảm hứng đến từ bên ngoài, và điều này không có gì sai trái cả. Tôi không thể quá nhấn mạnh tầm quan trọng của giai đoạn này. Hãy đứng lên và thực hiện giấc mơ của bạn. Việc này không có gì là ích kỷ hay nông cạn. Đã đến lúc bạn không nên tự kiềm chế bản thân và thoát khỏi thói quen trì hoãn.

Giả định rằng bạn quyết định thực hiện giấc mơ chuyển đến vùng đảo Caribe hay đi săn ở vùng Serengeti. Sẽ rất tuyệt vời và ấn tượng, và bạn nên thử xem. Tuy nhiên, sẽ đến lúc - ba tuần hay ba năm nữa - khi bạn không thể uống thêm một ly cocktail hay chụp thêm tám hình của một con khỉ đầu chó kỳ cục nữa. Cảm giác tự phê bình và lo sợ sẽ xuất hiện trong thời gian này.

Nhưng đó là điều tôi luôn mong muốn! Sao tôi lại chán nản được chứ?

Đừng vội bỏ cuộc. Đó là điều bình thường khi những người tài năng rút lui sau một thời gian dài làm việc chăm chỉ. Bạn càng thông minh và có chí thì nỗi đau này sẽ càng lớn. Học cách thay thế cảm giác thiếu thốn với sự thừa thãi thời gian cũng giống như chuyển từ cà phê hòa tan sang cà phê phin vậy.

Nhưng vẫn còn! Những người mới nghỉ hưu còn chán nản vì một lý do nữa và bạn cũng sẽ như vậy: cách ly xã hội.

Các văn phòng cũng có cái tốt: món cà phê tồi tệ và những lời than phiền, buồn chuyện và thương hại, những video clip ngu ngốc qua Email kèm những lời bình luận thậm chí còn ngu ngốc hơn, những cuộc họp không làm được gì ngoài giết thời gian và cười phiếm. Bản thân công việc có thể là một con đường cụt, nhưng mạng lưới tác

động qua lại giữa con người - môi trường xã hội - mới là cái giữ chúng ta ở lại. Một khi được tự do, mạng lưới này sẽ biến mất và khiến giọng nói lý trí của bạn lên tiếng.

Đừng sợ hãi trước những thử thách về sự tồn tại và xã hội. Sự tự do cũng như một môn thể thao mới. Lúc đầu, cảm giác mới mẻ sẽ luôn khiến bạn thấy thú vị. Mặc dù vậy, một khi bạn đã học được những quy tắc cơ bản, bạn sẽ thấy khó có thể trở thành một vận động viên tầm thường.

Đừng buồn phiền. Phần thưởng lớn nhất đang tới, và bạn chỉ còn cách đích 3m nữa thôi.

Bối rối và nghi ngờ: Không phải chỉ có nạn

Mọi người thường nói rằng chúng ta đang đi tìm ý nghĩa cuộc đời. Tôi lại không nghĩ đó là thứ chúng ta thực sự tìm kiếm. Tôi nghĩ rằng chúng ta đang đi tìm kiếm cảm giác được sống thực sự.

- JOSEPH CAMPBELL, tác giả của cuốn *The Power of Myth (Sức mạnh của huyền thoại)*

Một khi bạn đã từ bỏ thói quen làm việc từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều mỗi ngày thì đó là lúc phải quyết định. Sẽ không chỉ có toàn hoa hồng và cát trắng, mặc dù cũng gần được như vậy. Khi không còn những thời hạn và đồng nghiệp, những câu hỏi lớn (như “Điều này có nghĩa là gì?”) sẽ khó chống đỡ hơn. Trong một biển vô số những lựa chọn, việc đưa ra quyết định cũng khó khăn hơn - Tôi nên làm cái quái quỷ gì với cuộc sống của mình đây? Cảm giác này cũng giống như quay lại năm cuối cấp vậy.

Giống như một nhà cải cách trước làn sóng mới, bạn cũng sẽ có những lúc đầy nghi vấn. Khi đã qua giai đoạn bối rối ban đầu, sự so sánh sẽ xuất hiện. Cả thế giới sẽ tiếp tục với vòng quay 8-5, và bạn sẽ bắt đầu băn khoăn về quyết định rút lui khỏi cuộc chơi của mình. Những mối nghi vấn thường xuất hiện là:

1. Tôi có thực sự làm mọi việc để được tự do và có cuộc sống tốt hơn hay tôi chỉ là kẻ

lười biếng?

2. Tôi rút khỏi cuộc đua vì nó tồi tệ hay chỉ vì tôi không thể vượt qua nó? Tôi là kẻ thua cuộc?

3. Mọi việc sẽ tốt đẹp hơn không? Có lẽ tôi nên làm theo mệnh lệnh và bỏ qua mọi khả năng? Ít nhất thì nó cũng dễ dàng hơn.

4. Tôi thực sự thành công hay chỉ đang lừa dối mình?

5. Tôi có hạ thấp tiêu chuẩn để biến mình thành kẻ chiến thắng? Các bạn của tôi - những người đang kiếm được nhiều gấp đôi so với ba năm trước - đang đi đúng đường?

6. Tại sao tôi không hạnh phúc? Tôi có thể làm mọi việc và tôi vẫn không hạnh phúc? Tôi có xứng đáng phải chịu như vậy không?

Phần lớn những nghi vấn này sẽ bị loại bỏ khi bạn hiểu được bản chất của chúng: chính thói quen so sánh nhiều hơn - là - tốt hơn và dùng tiền làm thước đo thành công đã đưa chúng ta vào rắc rối. Và thậm chí ngay cả khi đó, bạn vẫn cần quan sát kỹ hơn.

Những nghi vấn này xâm chiếm đầu óc bạn khi bạn không còn gì để nghĩ. Hãy nghĩ đến lúc bạn được sống hết mình và hoàn toàn tự do. Bạn sẽ làm được như vậy khi bạn hoàn toàn tập trung vào một thứ bên ngoài bản thân bạn: một ai đó hay một việc gì đó. Thể thao và tình dục là hai ví dụ tuyệt vời. Khi thiếu một mục tiêu bên ngoài, trí óc bạn sẽ quay lại tập trung vào bản thân nó và gây ra vấn đề buộc bạn phải giải quyết, dù vấn đề đó không rõ ràng hay không quan trọng. Nếu bạn tìm được một mục tiêu, một tham vọng dường như không thể thực hiện được và buộc bạn phải hành động¹, thì những nghi vấn này sẽ biến mất.

Trong khi tìm kiếm mục đích mới, sẽ không tránh khỏi những lúc câu hỏi “lớn” xuất hiện. Những nhà triết học giả mạo ở mọi nơi đều chịu áp lực phải vượt qua cảm giác lạc lõng và trả lời Thượng đế câu hỏi: “Ý nghĩa cuộc sống là gì?” và “Mục đích của

những việc này là gì?”

Còn rất nhiều câu hỏi nữa, từ những người hướng nội đến hướng ngoại, nhưng tôi luôn có một câu trả lời chung - Tôi không bao giờ trả lời chúng.

Tôi không phải người theo thuyết hư vô. Trên thực tế, tôi đã dành hơn 10 năm để nghiên cứu về trí óc và khái niệm ý nghĩa - một nhiệm vụ đã đưa tôi đi từ hết phòng nghiên cứu của trường đại học này đến học viện tôn giáo khác trên toàn thế giới. Và kết luận cuối cùng rất đáng ngạc nhiên.

Tôi tin chắc 100% rằng, những câu hỏi lớn mà chúng ta buộc phải đối mặt - những câu hỏi đã được tồn tại qua nhiều thế kỷ suy ngẫm và truyền đạt - đều sử dụng những thuật ngữ khó hiểu khiến việc cố gắng trả lời chúng chỉ gây lãng phí thời gian. Việc này không khiến bạn thất vọng. Nó đang giải phóng cho bạn.

Hãy xem xét trả lời của những câu hỏi: Ý nghĩa cuộc sống là gì? Nếu buộc phải trả lời, tôi sẽ chỉ có một câu trả lời duy nhất: Đó là một đặc trưng hay điều kiện của một cơ thể sống. “Nhưng đó chỉ là một định nghĩa,” - người đưa ra câu hỏi có thể vặn lại. “Ý tôi không phải vậy.” Vậy, ý anh là gì? Sẽ không có nghĩa lý gì khi trả lời một câu hỏi cho đến khi nó trở nên rõ ràng - mỗi từ ngữ đều được làm rõ. Bạn sẽ không thể trả lời được câu hỏi “ý nghĩa” của “cuộc sống” mà không phân tích thêm.

1 Abraham Maslow, nhà tâm lý học người Mỹ nổi tiếng với “Kim tự tháp Maslow”, gọi mục đích này là “trải nghiệm đỉnh cao”.

Trước khi dành thời gian cho một câu hỏi hóc búa, hãy đảm bảo rằng bạn sẽ trả lời “có” cho hai câu dưới đây:

1. Mình đã hiểu rõ ý nghĩa của từng từ trong câu hỏi này chưa?
2. Liệu trả lời câu hỏi này có giúp cải thiện tình hình không?

“Ý nghĩa cuộc sống là gì” không đúng với câu hỏi thứ nhất, và vì vậy, cả câu hỏi thứ

hai nữa. Câu hỏi về những thứ ngoài tầm ảnh hưởng của bạn như “Nếu mai tàu tới trễ thì sao?” sẽ không đúng với câu hỏi thứ hai và do đó, hãy bỏ qua nó. Chúng không đáng để trả lời. Nếu bạn không thể xác định hay thay đổi nó, hãy quên nó đi. Nếu bạn áp dụng được điều này, bạn sẽ vươn lên nhóm 1% những người làm việc xuất sắc nhất thế giới và thoát khỏi mọi căng thẳng của cuộc sống.

Mài giũa trí óc và khả năng logic không có nghĩa là trở thành người vô thần hay không tôn giáo, cũng không phải là trở thành kẻ đàn độn hay nông cạn. Nó có nghĩa là hãy trở nên thông thái và nỗ lực làm những việc có thể tạo ra sự khác biệt lớn cho cả bạn và những người xung quanh.

Bản chất của mọi vấn đề: Hãy không ngừng cố gắng

Điều con người thực sự cần không phải là trạng thái không có căng thẳng, mà là được cố gắng và đấu tranh cho mục đích đáng giá - một nhiệm vụ được tự do lựa chọn.

- VIKTOR E.FRANKI, tác giả cuốn *Man's Search for Meaning*

Tôi tin rằng cuộc sống tồn tại để chúng ta thưởng thức và rằng điều quan trọng nhất là chúng ta phải quý trọng bản thân mình.

Mỗi người sẽ có một phương tiện riêng để làm cả hai việc này, và phương tiện đó sẽ thay đổi theo thời gian. Với một vài người, đó là chăm sóc trẻ mồ côi, và với vài người khác lại là viết nhạc. Tôi lại có một câu trả lời riêng, đó là yêu thương, được yêu thương, và không bao giờ ngừng học hỏi - nhưng tôi không hi vọng tất cả mọi người đều như vậy.

Một số người cho rằng quý trọng bản thân mình và hưởng thụ là ích kỷ và vô tâm, song thực ra không phải vậy. Hưởng thụ cuộc sống và giúp đỡ người khác - hay quý trọng bản thân mình và khiến mọi người cũng quý trọng mình - chính là sống có đạo đức. Giả định rằng chúng ta đồng ý như vậy thì vẫn còn lại một câu hỏi: “Tôi phải làm gì để hưởng thụ cuộc sống và quý trọng bản thân mình?”

Tôi không thể đưa ra một câu trả lời chung cho tất cả mọi người, nhưng theo nhiều NR tôi đã phỏng vấn, có hai yếu tố cực kỳ quan trọng: không ngừng học hỏi và cho đi.

Không ngừng học hỏi: Mài sắc lưỡi dao

Sống nghĩa là học hỏi. Tôi không thấy có lựa chọn nào khác. Đó là lý do vì sao tôi thấy bắt buộc phải nghỉ việc hay bị sa thải trong sáu tháng đầu tiên. Không còn gì để học hỏi và tôi thấy chán nản.

Dù bạn có thể tự mở mang đầu óc song đi ra ngoài và chuyển chỗ ở sẽ đem lại những điều kiện đặc biệt để bạn tiến bộ nhanh hơn. Môi trường khác biệt sẽ là tấm gương chỉ cho bạn thấy những khiếm khuyết của mình và giúp bạn khắc phục chúng dễ dàng hơn. Tôi hiếm khi đến một nơi nào mà không quyết định trước sẽ học cái gì. Dưới đây là một vài ví dụ:

- Connemara, Ireland: tiếng Ireland, thổi sáo Ireland, và khúc côn cầu trên sân cỏ.
- Rio de Janeiro, Brazil: tiếng Bồ Đào Nha kiểu Brazil và môn judo Brazil.
- Berlin, Đức: tiếng Đức và locking (một loại hình nhảy)

Tôi thường học tiếng và một môn thể thao sau khi đã đến nước đó. Những chuyến đi thành công nhất thường pha trộn giữa yếu tố thể chất và tinh thần. Hãy chú ý rằng tôi thường tiếp tục các kỹ năng đã luyện tập ở nhà và ở một nước khác nơi chúng cũng có mặt. Không ngừng mở rộng đời sống xã hội và các mối quan hệ. Đó không nhất thiết phải là môn thể thao thi đấu mà có thể là leo núi, đánh cờ hay bất cứ thứ gì có thể khiến bạn thôi chú tâm vào cuốn sách hay kéo bạn ra khỏi nhà. Thể thao sẽ giúp bạn thoát khỏi giai đoạn lạ lẫm ban đầu và phát triển tình bạn lâu dài dù bạn chỉ mới xuất hiện ở đâu đó.

Bạn cần đặc biệt chú ý đến học tiếng. Đó là việc tốt nhất bạn có thể làm để rèn luyện tư duy rõ ràng.

Ngoài việc bạn sẽ không thể hiểu được một nền văn hóa nếu không hiểu ngôn ngữ của nó thì học một thứ tiếng nước ngoài còn giúp bạn hiểu hơn ngôn ngữ của chính mình - những suy nghĩ của chính mình. Lợi ích của việc thành thạo tiếng nước ngoài thường bị coi nhẹ trong khi người ta lại đánh giá quá cao mức độ khó để học nó. Có thể hàng ngàn nhà ngôn ngữ học sẽ phản đối, nhưng tôi biết từ nhiều cuộc nghiên cứu và kinh nghiệm cá nhân với hơn 12 thứ tiếng rằng (i) người lớn học tiếng nhanh hơn trẻ nhỏ¹ khi không còn phải làm việc liên tục từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều và (ii) hoàn toàn có thể thành thạo một ngôn ngữ trong vòng sáu tháng hoặc ít hơn. Với bốn tiếng mỗi ngày thì sáu tháng có thể được rút ngắn còn ít hơn ba tháng. Cuốn sách này không thể đề cập được hết mọi thủ thuật và nguyên lý 80/20 của việc học ngoại ngữ, song bạn có thể tìm được các hướng dẫn đầy đủ trên trang web www.fourhourworkweek.com.

1 Bialystok Hakuta, nói một cách khác: Khoa học và Tâm lý Theo đuổi Ngôn ngữ Thứ hai.

Tôi đã học được sáu thứ tiếng sau khi trượt tiếng Tây Ban Nha ở trường trung học, và bạn cũng có thể làm vậy với những công cụ thích hợp.

Học một thứ tiếng, bạn sẽ có thêm chiếc thấu kính thứ hai để nghiên cứu và tìm hiểu thế giới.

Đừng bỏ qua cơ hội tăng gấp đôi trải nghiệm cuộc sống!

Cho đi với lý do đúng đắn: Cứu bầy cá heo hay giết chúng để nuôi lợn?

Đạo đức chỉ đơn giản là thái độ của chúng ta với những người mà chúng ta không thích.

- OSCAR WILDE

Bạn có thể hi vọng tôi sẽ nhắc đến “cho đi” trong chương này. Cũng giống như những phần trước, tôi quan niệm “cho đi” hơi khác một chút.

Cho đi với tôi rất đơn giản: Làm gì đó để cải thiện cuộc sống bên ngoài bản thân bạn. Nó không giống như lòng bác ái. Lòng bác ái là một phần của chủ nghĩa vị tha liên quan đến cuộc sống con người. Lâu nay con người đã ra sức tàn phá thiên nhiên và phần còn lại của chuỗi thức ăn, và vì vậy, dẫn đến nguy cơ tàn vong trong tương lai. Trái đất này không chỉ tồn tại để phục vụ cho sự phát triển và sinh sôi của loài người.

Mặc dù vậy, trước khi bắt đầu công cuộc bảo vệ cây cối và loài ếch bụng đỏ, tôi có một lời khuyên cho bạn: Đừng trở thành kẻ hợm hĩnh.

Sao tôi có thể giúp đỡ những trẻ em đang chết đói ở châu Phi trong khi vẫn còn những đứa trẻ như vậy ở Los Angeles? Sao tôi có thể bảo vệ loài cá heo trong khi vẫn còn những người vô gia cư sắp chết vì giá lạnh? Những nghiên cứu về việc phá hủy tầng san hô có thể giúp gì cho những người đang cần giúp đỡ?

Làm ơn hãy quan tâm đến trẻ em. Tất cả mọi người đều cần giúp đỡ, vì vậy đừng mãi mê tranh luận “động cơ của tôi sẽ thúc đẩy động cơ của anh” và không đưa ra được câu trả lời hợp lý. Không có sự so sánh định tính hay định lượng nào có ý nghĩa cả. Sự thực là: Hàng ngàn người mà bạn cứu sống có thể giúp sức trong một trận đói đang giết chết hàng triệu người, hay một bụi cây ở Bolivia bạn bảo vệ có thể là liều thuốc chữa bệnh ung thư. Bạn sẽ không thể biết được hiệu ứng dây chuyền của mỗi hành động. Hãy làm hết sức mình và hi vọng điều tốt nhất. Nếu bạn đang cải thiện thế giới này - dù bạn định nghĩa nó thế nào đi chăng nữa - thì bạn đã làm tốt việc của mình đấy.

Cho đi không chỉ là cứu sống con người hay môi trường. Nó còn có thể làm cuộc sống tốt đẹp hơn. Nếu bạn là một nhạc sĩ và khiến hàng ngàn hay hàng triệu người mỉm cười, thì tôi coi đó là cho đi. Nếu bạn là một thầy giáo và thay đổi cuộc sống của một đứa trẻ trở nên tốt hơn, thì thế giới đã được cải thiện. Nâng cao chất lượng cuộc sống trên thế giới không có gì thấp kém hơn việc bảo vệ thêm nhiều mạng sống.

Cho đi là một thái độ.

Hãy tìm kiếm động cơ và phương tiện bạn thích nhất và đừng hối hận.

► CÂU HỎI VÀ HÀNH ĐỘNG

Người lớn hay hỏi trẻ con sau này muốn làm gì vì chính họ cũng đang đi tìm ý tưởng.

- PAULA POUNDSTONE

Đi trên mặt nước không phải điều kỳ diệu. Điều kỳ diệu là được đi trên mặt đất, chìm sâu vào khoảnh khắc hiện tại và cảm thấy được sống thực sự.

- THÍCH NHẤT HẠNH

Nhưng tôi không thể chỉ đi du lịch, học ngoại ngữ và đấu tranh vì một mục đích trong suốt phần đời còn lại!” Tất nhiên, bạn không thể. Tôi không hề có ý đó. Đó chỉ là những “khoảng trống cuộc sống” tốt - những điểm khởi đầu để tìm kiếm những cơ hội và trải nghiệm mà nếu không có chúng, bạn sẽ không thể thấy được.

Không có câu trả lời đúng cho câu hỏi: “Tôi nên làm gì với cuộc đời mình?” Hãy quên chữ “nên” đi. Bước tiếp theo là theo đuổi một cái gì đó (dù không quan trọng là cái gì) vui vẻ hay xứng đáng. Đừng quá vội vã bước vào một cam kết lâu dài. Hãy dành thời gian tìm kiếm một thứ gì đó cuốn hút bạn chứ không chỉ là công việc đầu tiên có thể chấp nhận được. Đến lượt mình, nó sẽ dẫn bạn đến với một thứ khác nữa.

Dưới đây là một thứ tự tốt mà nhiều NR đã sử dụng và thành công.

1. Bắt đầu từ số 0: Không làm gì cả

Trước khi có thể thoát khỏi những thứ khiến mình đau đầu, chúng ta cần phải đối mặt với chúng. Một nguyên nhân quan trọng là đam mê tốc độ. Sẽ khó có thể thay đổi chiếc đồng hồ bên trong của bạn nếu không thoát khỏi những áp lực thường xuyên. Đi du lịch và khám phá những điều mới mẻ sẽ giúp bạn đẩy nhanh tốc độ của việc này.

Chậm lại không có nghĩa là làm được ít hơn; nó có nghĩa là

loại bỏ những thứ gây xao nhãng và quan niệm luôn vội vã. Hãy thử nghĩ đến việc dành 3-7 ngày nghỉ ngơi yên tĩnh và tránh quan hệ với bên ngoài.

Hãy học cách chậm lại và để trí óc được thanh thản để bạn có thể cảm nhận được nhiều hơn trước khi làm được nhiều hơn:

- Nghệ thuật sống cơ bản (khóa II) - Quốc tế (www.artofliving.org)
- Trung tâm Y tế Spirit Rock ở California (<http://www.spiritrock.org>)
- Trung tâm Yoga và Sức khỏe Kripalu Massachusetts (<http://www.kripalu.org>)
- Nhà nghỉ Sky Lake ở New York (<http://www.sky-lake.org>)

2. Giấu tên để quyên góp tiền cho một tổ chức từ thiện tùy bạn chọn

Việc này sẽ khiến mọi chuyện dễ dàng hơn và tách biệt việc cho đi với việc được mọi người công nhận. Sẽ tốt hơn nếu bạn có mục đích hoàn toàn trong sáng. Dưới đây là một số trang web tốt để bắt đầu:

- Nhà thám hiểm các Quỹ từ thiện (www.charitynavigator.org)

Nhà cung cấp độc lập này xếp hạng hơn 5.000 quỹ từ thiện dựa trên các tiêu chí bạn lựa chọn. Tạo ra một danh mục các quỹ bạn quan tâm và so sánh chúng về từng khía cạnh. Tất cả đều miễn phí.

- Firstgiving (www.firstgiving.com)

Firstgiving.com cho phép bạn xây dựng một trang quyên góp quỹ trực tuyến. Các nhà từ thiện có thể đóng góp qua trang web của bạn. Ví dụ như nếu bạn muốn giúp đỡ các loài động vật, bạn có thể nhấp chuột vào một liên kết có liên quan và tiếp cận với trang web của hàng trăm quỹ từ thiện vì động vật, sau đó quyết định xem bạn muốn

đóng góp cho quỹ nào. Phiên bản cho nước Anh của trang web là <http://www.justgiving.com>.

3. Thực hiện một kỳ nghỉ hưu ngắn hạn để học tập kết hợp với làm tình nguyện ở địa phương

Nghỉ hưu ngắn hạn - sáu tháng hay nhiều hơn nếu có thể - để học tập và cho đi. Kỳ nghỉ dài hơn sẽ cho phép bạn thời gian học ngoại ngữ, và điều này lại giúp bạn giao tiếp và đóng góp được nhiều hơn thông qua hoạt động tình nguyện.

Về độ dài của chuyến đi, hãy ghi lại mọi lời phê bình và nhận xét tiêu cực về bản thân. Mỗi khi thất vọng hay lo lắng, hãy tự hỏi “tại sao” ít nhất ba lần và ghi lại câu trả lời. Viết ra những nghi vấn này sẽ làm giảm hai lần tác động của nó. Thứ nhất, chính đặc điểm cố hữu luôn nghi ngờ bản thân mình lại khiến chúng ta đau đớn nhất. Xác định, khám phá để viết ra sẽ buộc chúng ta phải suy nghĩ thông suốt và sau đó nhận ra rằng mọi nghi vấn đều không có cơ sở. Thứ hai, bằng cách nào đó, ghi lại những mối lo lắng này dường như sẽ giúp loại bỏ chúng ra khỏi đầu óc bạn.

Nhưng phải đi đâu và làm gì? Không có câu trả lời chính xác cho cả hai câu hỏi này. Hãy sử dụng các câu hỏi và gợi ý dưới đây để tìm ý tưởng:

- Điều gì khiến bạn giận dữ nhất về tình hình thế giới?
- Điều gì bạn sợ nhất cho thế hệ tiếp theo, dù bạn có con hay không?
- Điều gì khiến bạn hạnh phúc nhất trong cuộc đời? Làm thế nào để bạn giúp người khác có được hạnh phúc đó?

Bạn không nhất thiết phải bó buộc mình ở một nơi. Bạn còn nhớ Robin, người đã đi du lịch khắp Nam Mỹ cùng chồng và đứa con trai bảy tuổi chứ? Cả ba người họ đã dành một đến hai tháng để làm tình nguyện, bao gồm làm xe lăn ở Banos, Ecuador, giúp các động vật ngoại lai tái định cư ở vùng rừng nhiệt đới Bolivia, và chăm sóc những chú rùa biển lưng da ở vùng Suriname.

Bạn nghĩ sao về chuyến nghiên cứu khảo cổ học ở Jordan hay cứu hộ sống thần ở Thái Lan? Đó chỉ là hai trong số rất nhiều bài nghiên cứu thực tế về làm tình nguyện và di chuyển ra nước ngoài trong tạp chí Dịch chuyển ra Nước ngoài (www.transitionsabroad.com). Một số tài liệu khác là:

- Đại sứ Hàng không Quốc tế: www.airlineamb.org
- Đại sứ cho Trẻ em: www.ambassadorsforchildren.org
- Quỹ Cứu hộ Quốc tế: www.reliefridersinternational.com
- Chương trình Nhà ở Toàn cầu: www.habitat.org
- Planeta: Danh sách Du lịch Sinh thái Thực tế: www.planeta.com

4. Xem xét và cài đặt lại kế hoạch

Sau kỳ nghỉ hưu ngắn hạn, hãy xem xét lại kế hoạch đã đặt ra trong phần Định Nghĩa và thay đổi nếu cần thiết. Những câu hỏi dưới đây sẽ giúp bạn:

- Bạn giỏi cái gì?
- Bạn có thể giỏi nhất cái gì?
- Điều gì khiến bạn hạnh phúc?
- Điều gì khiến bạn hào hứng?
- Điều gì khiến bạn cảm thấy thành công và tự hào về bản thân?
- Điều gì bạn đã làm được trong đời khiến bạn tự hào nhất? Bạn có thể lặp lại hay phát triển nó không?
- Bạn thích chia sẻ hay trải nghiệm cái gì với người khác?

5. Dựa trên kết quả các bước từ một đến bốn, hãy thử một công việc toàn hay bán thời gian mới

Công việc toàn thời gian không phải thứ tồi tệ nếu bạn thích nó. Đó chính là điểm phân biệt giữa “công việc” và “nghề nghiệp”.

Nếu bạn thấy thích hoặc đã cắt giảm tối đa giờ làm việc, hãy thử sức với một công việc toàn hay bán thời gian: một công việc đáng mơ ước và thực sự lôi cuốn. Đó là điều tôi đã làm với cuốn sách này. Bây giờ tôi có thể nói với mọi người rằng tôi là một nhà văn thay vì phải giải thích cho họ hai giờ liền. Khi còn bé bạn thích làm gì?

Bạn hoàn toàn có thể lấy lại sự hào hứng của ngày thơ bé. Trên thực tế, bạn cần phải làm như vậy. Không còn ràng buộc hay lý do gì ngăn cản bạn nữa rồi.

16. 13 lỗi NR hay gặp

Nếu bạn không mắc lỗi nghĩa là bạn đang làm những việc không đủ khó với sức mình. Và đó là một lỗi lớn.

- FRANK WILCZEK, nhà vật lý học đoạt giải Nobel năm 2004

Sai lầm là tên của một trò chơi trong thiết kế lối sống. Nó đòi hỏi bạn phải đấu tranh chống lại những áp lực từ cuộc sống quen tri hoãn trước đây. Dưới đây là một số sai lầm bạn sẽ mắc phải. Đừng bối rối. Đó chỉ là một phần của quá trình.

1. Đánh mất ước mơ và làm việc vì lợi ích của công việc (W4W - work for works sake). Hãy đọc lại phần mở đầu và Chương tiếp theo của cuốn sách này bất cứ khi nào bạn nhận thấy mình đang rơi vào cái bẫy này. Mọi người đều làm như vậy, nhưng nhiều người vẫn bế tắc và không bao giờ thoát ra được.

2. Quản lý quá chi tiết và gửi Email đề lập thời gian. Hãy quy định trách nhiệm, đặt ra các tình huống là quy tắc, giới hạn quyền hạn ra quyết định - thế là đủ, vì lợi ích của tất cả mọi người.

3. Giải quyết các vấn đề mà đối tác hay nhân viên của bạn có thể giải quyết.

4. Giúp đỡ đối tác hay nhân viên với cùng một vấn đề nhiều hơn một lần, hay với những vấn đề không quan trọng. Khi đó hãy cho họ những quy tắc để giải quyết mọi vấn đề, trừ những vấn đề lớn nhất. Cho họ quyền tự do hành động, ghi lại cụ thể giới hạn, và sau đó quy định rằng bạn sẽ không giúp đỡ với những vấn đề đã được đề cập trong các quy tắc đó. Trong trường hợp của tôi, đối tác đều có thể tùy ý xử lý mọi vấn đề có giá trị nhỏ hơn 400 đôla. Vào cuối mỗi tháng hay mỗi quý, tôi sẽ xem xét các quyết định của họ ảnh hưởng đến lợi nhuận như thế nào và sửa đổi quy tắc cho phù hợp, thường là thêm các điểm mới dựa trên những quyết định đúng đắn và giải pháp sáng tạo của họ.

5. Theo đuổi khách hàng, đặc biệt là các khách hàng quốc tế hay không xứng đáng, khi bạn đã có đủ dòng tiền để chi trả cho các hoạt động phi tài chính của mình.

6. Trả lời những Email không giúp bạn bán thêm hàng hay Email có thể trả lời tự động: Để có một chương trình trả lời tự động hướng mọi người đến những thông tin và nguồn cần thiết, hãy Email đến địa chỉ:

info@brainquicken.com

7. Không làm việc ở nơi bạn sống, ngủ hay thư giãn: Cần phải tách biệt các môi trường. Thiết kế một không gian riêng để làm việc và chỉ để làm việc mà thôi - nếu không, bạn sẽ không bao giờ thoát ra được nó.

8. Không phân tích kỹ càng nguyên lý 80/20 đối với công việc và cuộc sống sau hai đến bốn tuần.

9. Đấu tranh vì sự hoàn hảo thay vì tốt hay đủ tốt, dù trong cuộc sống cá nhân hay công việc: Đây thường là một nguyên nhân khác của W4W. Nó cũng giống như việc bạn học nói một ngoại ngữ, để chính xác 95% cần sáu tháng tập trung nỗ lực, trong khi đến chính xác 98% phải cần đến 20-30 năm. Tập trung làm tốt một số thứ và đủ tốt những thứ còn lại. Sự hoàn hảo là một định hướng lý tưởng, song bạn cần hiểu bản

chất của nó - một cái đích không thể đạt được.

10. Thôi phòng những chi tiết vụn vặt hay vấn đề nhỏ có thể là lý do để làm việc.

11. Biến những vấn đề bình thường thành khẩn cấp để hoàn thành công việc: Tôi phải nói chuyện này bao nhiêu lần đây? Hãy tập trung vào cuộc sống bên ngoài tài khoản ngân hàng của bạn. Nếu bạn không thể tìm thấy cái gì có ý nghĩa trong cuộc sống, thì trách nhiệm của bạn là phải tạo ra nó, cho dù đó là thực hiện một giấc mơ hay tìm một công việc cho bạn mục đích và sự quý trọng bản thân - sự kết hợp của cả hai là lý tưởng nhất.

12. Coi một sản phẩm, công việc hay dự án là tất cả và kết thúc cho sự tồn tại của bạn: Cuộc sống quá ngắn ngủi để lãng phí, nhưng cũng quá dài để làm một kẻ bi quan hay trắng tay. Mọi việc bạn đang làm trong hiện tại đều là bước chuẩn bị cho dự án hay chuyên phiêu lưu tiếp theo. Bạn có thể thoát khỏi mọi vấn đề bạn tự rơi vào. Sự nghi ngờ chỉ là một loại dấu hiệu để hành động. Mỗi khi bạn thấy nghi ngờ hay quá sức, hãy dừng lại và đánh giá 80/20 các hoạt động và mối quan hệ trong cả cuộc sống và công việc.

13. Bỏ qua các giá trị xã hội của cuộc sống: Hãy gắn mình với những con người tích cực, luôn mỉm cười và hoàn toàn không liên quan đến công việc. Tự mình tạo ra cảm hứng, nhưng đừng sống một mình. Hạnh phúc sẽ được nhân lên gấp nhiều lần trong tình bạn và tình yêu.

► Phần cuối

MỘT EMAIL BẠN CẦN PHẢI ĐỌC

Nếu bạn thấy bối rối về cuộc sống này thì bạn không phải là người duy nhất. Có khoảng bảy tỷ người như vậy. Tất nhiên, việc này không có gì to tát nếu bạn hiểu rằng cuộc sống không phải là một vấn đề cần giải quyết hay một trò chơi cần chiến thắng.

Nếu bạn quá mải mê mơ mộng những điều không tồn tại thì bạn đang bỏ lỡ niềm vui

thực sự. Sức nặng của việc theo đuổi thành công có thể được vứt bỏ khi bạn hiểu rằng chính chúng ta là người đặt ra những giới hạn và luật lệ.

Vì vậy, hãy dũng cảm lên và đừng lo lắng về việc mọi người nghĩ gì. Dù sao thì họ cũng không nghĩ nhiều đến thế đâu.

Hai năm trước, tôi nhận được một Email từ một cô gái bị bệnh vô phương cứu chữa đang nằm trong bệnh viện New York. Tôi đã đọc đi đọc lại một phần trong bức thư của cô gái đó và tôi hi vọng bạn cũng vậy.

ĐIỀU NHẢY CHẬM

Bạn đã bao giờ nhìn những đứa trẻ

Chơi đùa trên chiếc đu quay? Hay lắng nghe những giọt mưa Tí tách trên mặt đất?

Đã bao giờ nhìn một chú bướm bay lượn?

Hay ngắm nhìn mặt trời chìm dần vào bóng đêm? Hãy chậm lại.

Đừng nhảy quá nhanh.

Thời gian rất ngắn.

Và bản nhạc sẽ không kéo dài mãi. Bạn có trải qua mỗi ngày

Một cách vội vã?

Khi bạn hỏi: Anh có khỏe không? Bạn có nghe câu trả lời?

Khi một ngày đã qua, Bạn có nằm trên giường Với hàng trăm việc lật vật Chạy trong đầu bạn?

Hãy chậm lại.

Đừng nhảy quá nhanh. Thời gian rất ngắn.

Và bản nhạc sẽ không kéo dài mãi. Bạn đã bao giờ bảo con mình,

Đề mai nhé?

Và trong sự vội vã,

Bạn không nhìn thấy nỗi buồn của nó? Bạn đã bao giờ mất liên lạc,

Để một tình bạn đẹp chết đi Chỉ vì bạn không có thời gian Để gọi và nói “Chào”?

Hãy chậm lại.

Đừng nhảy quá nhanh. Thời gian rất ngắn.

Và bản nhạc sẽ không kéo dài mãi.

Khi bạn chạy quá nhanh để đến một nơi nào đó

Bạn sẽ mất một nửa niềm vui khi đến đó.

Khi bạn lo lắng và sống vội vã qua ngày,

Bạn đang vứt đi một gói quà chưa kịp mở.

Cuộc sống không phải một cuộc đua.

Hãy chậm lại.

Lắng nghe giai điệu

Trước khi bài hát kết thúc.

PHỤ LỤC

Tôi biết, tôi biết. Tôi đã nói không cần đọc quá nhiều. Vì vậy, phần dưới đây chỉ giới hạn trong những cuốn sách hay nhất mà bản thân tôi và những người được phỏng vấn trong cuốn sách này đã đọc và trả lời khi được hỏi: “Cuốn sách nào đã thay đổi cuộc sống bạn nhiều nhất?”

Không cuốn sách nào có nội dung tương tự như những gì chúng ta đã nói trong cuốn sách này. Do đó, hãy đọc chúng khi bạn thấy bế tắc ở một điểm nào đó. Tôi đã ghi rõ số trang, và nếu bạn đã làm phần bài tập “Làm thế nào để tăng 200% tốc độ đọc trong 10 phút” ở Chương 6, thì bạn sẽ đọc được ít nhất 2,5 trang/phút (tức là 100 trang trong 40 phút).

Bốn cuốn sách cơ bản

Bốn cuốn sách cơ bản là những cuốn đã đem lại cho tôi cảm hứng về Thiết Kế Lối Sống trước khi viết Tuần làm việc 4 giờ. Đó thực sự là những cuốn sách đáng đọc, và tôi khuyên bạn nên đọc theo trình tự dưới đây:

The Magic of Thinking Big (Sự kỳ diệu của việc Nghĩ lớn)

DAVID SCHWARTZ

Tôi được Stephen Key giới thiệu cuốn sách này. Cuốn sách nói về một nhà đầu tư giàu có đã kiếm được hàng triệu đôla từ các công ty như Disney, Nestlé và Coca-Cola.

Đó là cuốn sách yêu thích của nhiều người cực kỳ thành công trên khắp thế giới, từ những huấn luyện viên bóng đá huyền thoại đến các Tổng Giám đốc Điều hành nổi tiếng, và đã được hơn 100 lần đánh giá năm sao trên Amazon. Thông điệp chính của cuốn sách là đừng đánh giá quá cao người khác và quá thấp bản thân mình. Tôi vẫn đọc hai chương đầu của cuốn sách này mỗi khi thấy nghi ngờ gì đó.

How to Make Millions with Your Ideas: An Entrepreneur’s Guide

Làm thế nào để kiếm hàng triệu đôla với Ý tưởng của bạn: Cuốn sách hướng dẫn dành cho các doanh nhân

DAN S. KENNEDY

Đây là một danh sách các lựa chọn để biến ý tưởng thành tiền. Tôi đọc cuốn sách này khi còn học trung học và từ đó đến giờ đã đọc năm lần. Nó giống như một chất bổ não cho các doanh nhân vậy. Các bài nghiên cứu thực tế, từ cửa hàng Pizza Domino đến các sòng bạc và dịch vụ bán hàng qua thư, đều rất tuyệt vời.

The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It

(Những ngộ nhận về doanh nghiệp: Vì sao phần lớn các doanh nghiệp nhỏ đều không thành công và có thể làm gì với hiện tượng này)

MICHAEL E. GERBER

Gerber là một nhà kể chuyện bậc thầy và tác phẩm kinh điển của ông bàn về vấn đề xây dựng doanh nghiệp dựa vào quy tắc chứ không dựa vào các cá nhân nổi bật. Đây là chiếc bản đồ chỉ đường tuyệt vời để trở thành một ông chủ lớn thay vì mãi là một nhà quản lý nhỏ. Nếu bạn đang gặp bế tắc với công việc kinh doanh của mình thì cuốn sách này chính là lối thoát nhanh nhất cho bạn.

Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long- Term World Travel

(Phiêu bạt: Cuốn sách hướng dẫn Lạ lùng về Nghệ thuật Du lịch Thế giới Dài ngày)

ROLF POTTS

Rolf là một người vĩ đại. Đây là cuốn sách đã khiến tôi vứt bỏ hết mọi lý do và chuẩn bị cho một chuyến đi dài ngày. Nó đề cập đến mọi thứ và đặc biệt hữu ích trong việc xác định điểm đến, hòa nhập với cuộc sống mới cũng như cuộc sống sau khi đi du lịch. Cuốn sách có nhiều câu chuyện nhỏ thú vị về những nhà du hành, nhà triết học

và nhà thám hiểm nổi tiếng và cả những khách du lịch bình thường. Đây là một trong hai cuốn sách (cuốn còn lại là Walden) tôi mang theo trong chuyến đi 15 tháng đầu tiên của mình.

Giảm gánh nặng vật chất và tinh thần

Walden

HENRY DAVID THOREAU

Cuốn sách này được nhiều người coi là một kiệt tác về phong cách sống đơn giản. Thoreau sống bên một chiếc hồ nhỏ ở vùng ngoại ô Massachusetts trong hai năm. Anh dựng một ngôi nhà và sống một mình như một cách kiểm nghiệm khả năng tự lập và tối thiểu hóa. Đó vừa là một thành công, vừa là một thất bại lớn. Và chính điều đó đã khiến cuốn sách trở nên hấp dẫn.

Less Is More: The Art of Voluntary Poverty-An Anthology of Ancient and Modern Voices in Praise of Simplicity

(Ít hơn là Nhiều hơn: Nghệ thuật Nghèo khó Tự nguyện - Những lời Ca tụng Sự đơn giản từ Cổ xưa đến Hiện đại)

GOLDIAN VANDENBROECK

Đây là bộ sưu tập những triết lý nhỏ về cuộc sống đơn giản. Tôi đọc nó để học cách có được nhiều nhất từ ít nhất và vứt bỏ những nhu cầu vật chất nhưng không phải để sống như một thầy tu. Cuốn sách tập hợp các nguyên tắc thực tế và những câu chuyện ngắn từ Socrates đến Benjamin Franklin và từ Bhagavad Gita tới các nhà kinh tế hiện đại.

The Monk and the Riddle: The Education of a Silicon Valley Entrepreneur

(Thầy tu và Điều bí ẩn: Bài học từ một Doanh nghiệp Thung lũng Silicon)

RANDY KOMISAR

Giáo sư Zschau tặng tôi cuốn sách này nhân lễ tốt nghiệp và giới thiệu cho tôi cụm từ “kế hoạch trì hoãn cuộc sống”. Randy - một Tổng Giám đốc Điều hành và một thành viên của Kleiner Perkins¹ - được miêu tả như “một thầy giáo chuyên nghiệp, quốc vụ Khanh², một nhà đầu tư liều lĩnh, một người chuyên giải quyết rắc rối và một người mở cửa.” Hãy để một doanh nghiệp đến từ thung lũng Silicon kể cho bạn nghe câu chuyện về một cuộc sống lí tưởng nhờ lối suy nghĩ sắc bén và những triết lý giống như trong đạo Phật. Tôi đã gặp anh ta - một người vĩ đại thực sự.

¹ Một công ty đầu tư mạo hiểm lớn ở thung lũng Silicon.

² Bộ trưởng trong Nội các không chịu trách nhiệm về một Bộ cụ thể nào.

The 80/20 Principle: The Secret to Success by Achieving More with Less

(Nguyên lý 80/20: Bí quyết làm ít được nhiều)

RICHARD KOCH

Cuốn sách khám phá một thế giới “không thẳng”, thảo luận về các bằng chứng lịch sử và toán học của nguyên lý 80/20 và cung cấp những ứng dụng thực tế của nguyên lý này.

Suy nghĩ về sự sáng tạo và những kỹ năng liên quan

Các bài nghiên cứu của Trường Kinh doanh Harvard

- www.hbsp.harvard.edu (vào phần “các nghiên cứu trường học”)

Một trong những bí quyết đằng sau thành công của trường Kinh doanh Harvard là nghiên cứu thực tế - sử dụng những tình huống có thật để thảo luận. Những tình huống này sẽ đưa bạn vào thế giới bên trong của hoạt động marketing và lên kế hoạch của 24-Hour Fitness, Hãng Hàng không Southwest, Timberland và hàng trăm công ty

khác. Ít người biết rằng họ có thể mua những bài nghiên cứu này với giá nhỏ hơn 10 đôla thay vì bỏ ra hơn 100.000 đôla để đi học tại Harvard (điều này không có nghĩa đi học ở Harvard không đáng tiền). Với mỗi vấn đề, tình huống và mô hình kinh doanh đều có một bài nghiên cứu riêng.

-Tạp chí Response (www.responsemagazine.com)

Tạp chí này chuyên viết về ngành công nghiệp bán hàng trực tiếp trị giá hàng tỉ đôla, tập trung vào marketing qua mạng Internet, đài phát thanh và ti vi. Các bài báo chỉ dẫn (tăng doanh số cho mỗi cuộc gọi, giảm chi phí thông tin, đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng,...). Các nhà cung cấp danh tiếng nhất cũng quảng cáo trên tạp chí này. Đây là một nguồn tư liệu tuyệt vời với một mức giá tuyệt vời - miễn phí.

-Tạp chí Jordan Whitney (www.jwgreensheet.com)

Đây là thế giới bí mật của ngành bán hàng trực tiếp. Các báo cáo hàng tuần và hàng tháng của Whitney phân tích những chiến dịch sản phẩm thành công nhất, bao gồm chào giá, đặt giá, bảo hành và tần suất quảng cáo (một thước đo chi tiêu và do đó, đo lợi nhuận). Ở đây, bạn cũng có thể mua băng ghi hình cập nhật các quảng cáo mới để nghiên cứu cạnh tranh. Tôi đánh giá cao trang web này.

Chia sẻ ebook : Chiasemoi.com

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