

STEVEN K. SCOTT

Người giàu nhất thế gian



Những bí quyết hạnh phúc, giàu có và thành công của Hoàng đế Solomon

STEVEN K. SCOTT

NGƯỜI GIÀU NHẤT THẾ GIAN

Những bí quyết hạnh phúc, giàu có và thành công
của vua Solomon

Trần Thị Ngọc Hà *dịch*

Nông Thanh Nga *hiệu đính*

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

Dự án 1.000.000 ebook cho thiết bị di động

Phát hành ebook: <http://www.taisachhay.com>

Tạo ebook: Tô Hải Triều

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

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

MỤC LỤC

NGƯỜI GIÀU NHẤT THẾ GIAN	2
Lời tựa.....	5
CHƯƠNG 1. Người giàu nhất thế gian có thể giúp bạn hạnh phúc hơn, thành công hơn và giàu có hơn như thế nào?	10
CHƯƠNG 2. Bí quyết để chiến thắng mọi cuộc đua.	22
CHƯƠNG 3. Hoạt động tạo ra thành công phi thường	51
CHƯƠNG 4. Bí ẩn sức mạnh của Solomon khi biến ước mơ thành hiện thực	67
CHƯƠNG 5. Chìa khóa mở mọi cánh cửa.....	80
CHƯƠNG 6. Tăng tốc: Chìa khóa để thành công lớn nhất trong thời gian ngắn nhất	108
CHƯƠNG 7. Bí mật của hạnh phúc	145
CHƯƠNG 8. Bốn phẩm chất giúp bạn trở nên vô giá	158

CHƯƠNG 9. Giải quyết và chiến thắng mọi xung đột	178
CHƯƠNG 10. Hãy biến kẻ thù nguy hiểm nhất trở thành người bạn tốt nhất.....	210
CHƯƠNG 11. Xóa bỏ các yếu tố phá hoại mối quan hệ	237
CHƯƠNG 12. Giải trừ "những cái bẫy" trên đường đến thành công.....	263
CHƯƠNG 13. Nguyên nhân duy nhất và lớn nhất dẫn đến thua lỗ tài chính	283
CHƯƠNG 14. Đánh bại kẻ thù của hạnh phúc và thành công.....	306
CHƯƠNG 15. Nền tảng thành công của Solomon..	329

Lời tựa

Năm 1974, khi nghỉ lại tại nhà của Steve Scott ở Phoenix (bang Arizona), tôi đã được anh kể cho nghe về những khó khăn của anh trong công việc. Lúc đó, anh có vẻ hơi nản chí. Trong bốn năm, kể từ khi tốt nghiệp đại học, Steve đã thay đổi công việc tới sáu lần. Dù có nỗ lực đến đâu anh cũng không thể duy trì công việc nào trong khoảng một tháng. Thậm chí, một vài lần anh còn cố gắng tự mình kinh doanh nhưng đều nhanh chóng thất bại. Anh muốn biết liệu tôi có lời khuyên nào cho anh không. Tôi không trả lời ngay mà suy nghĩ trong suốt buổi tối hôm ấy. Sáng hôm sau, tôi đặt Steve trước một thử thách. Tôi hỏi: "Anh muốn khôn ngoan hơn tất cả ông chủ của mình phải không?"

Anh trả lời có vẻ châm biếm: "Ồ, vâng".

Tôi bảo anh: "Tôi cam đoan là nếu anh chỉ làm một việc thôi thì chỉ trong hai năm anh sẽ khôn ngoan hơn tất cả bọn họ. Và tôi cược rằng, anh sẽ trở thành triệu phú trong năm năm".

Lúc đầu, Steve nghĩ tôi là một thằng khùng. Sau đó, anh hỏi tôi rằng anh ta cần phải làm gì. Tôi trả lời: "*Sách Châm Ngôn* trong kinh *Cựu Ước* có 31 chương. Mỗi ngày, anh hãy đọc một chương. Với những tháng chỉ có 30 ngày, hãy đọc hai chương trong ngày cuối cùng của tháng. Hãy làm điều đó thường xuyên và tôi cược rằng trong vòng hai năm anh sẽ khôn ngoan hơn tất cả các ông chủ của mình. Hãy làm việc này trong năm năm, chắc chắn anh sẽ trở thành triệu phú."

Tôi khuyên Steve ghi lại những kiến thức và sự khôn ngoan mà anh sẽ học được từ sách *Châm Ngôn*. Tôi tin những điều này sẽ giúp anh thay đổi cuộc sống. Tôi không thể ngờ rằng sau đó anh còn sử dụng tất cả sự khôn ngoan ấy để thay đổi chính tôi.

Steve chấp nhận thử thách của tôi và bắt đầu đọc sách *Châm Ngôn* mỗi ngày. Trong hai năm sau đó, anh ta làm theo những lời khuyên của Solomon, tìm đối tác kinh doanh và thành lập công ty marketing. Chỉ trong vài tháng, công ty của họ kiếm được một

triệu đô la mỗi tuần. Steve nhanh chóng trở thành triệu phú. Nhưng đó vẫn chưa phải là hồi kết của câu chuyện.

Hai năm sau khi Steve và đối tác khởi sự kinh doanh, anh hỏi tôi có thích viết sách về hôn nhân không. Tôi chưa bao giờ viết sách và từ nhiều năm nay đã luôn mong mỏi có cơ hội đó.

Thế là chúng tôi cùng nhau viết hai cuốn sách, *If Only He Knew* và *For Better or for Best*, chỉ trong hai tháng. Đó là hai cuốn sách đầu tiên trong đời tôi. Steve nhận trách nhiệm quảng cáo cho chúng. Và chúng đã trở thành những cuốn sách bán chạy trên thế giới, làm thay đổi cuộc sống của hàng triệu người.

Nhưng câu chuyện vẫn chưa dừng lại ở đó. Nhiều năm sau, Steve bàn với tôi về việc sản xuất băng video. Và thế là chúng tôi lại cùng nhau thực hiện chương trình *Hidden Keys to Loving Relationships* (Bí quyết để có những mối quan hệ tốt đẹp). Steve đã làm các chương trình quảng cáo để đưa sê ri video

đó đến với hàng triệu gia đình và hàng chục nghìn thư viện của các nhà thờ. Tôi tin rằng nếu không có hai cuốn sách đầu tay của tôi cùng sê ri băng video đó thì sẽ không có Trung tâm Quan hệ Smalley như ngày nay.

Steve Scott không chỉ giúp tôi thực hiện được ước mơ mà còn là một trong những người bạn thân thiết nhất của tôi trong hơn 30 năm qua. Sự khôn ngoan mà anh lĩnh hội được từ sách *Châm Ngôn* đã không chỉ thay đổi cuộc đời anh mà còn thay đổi cả cuộc đời tôi. Các công trình của chúng tôi đã giúp ích cho hàng triệu người. Tôi thật sự bị lôi cuốn khi lần đầu tiên được nghe loạt CD *Lessons from the Richest Man Who Ever Lived* (Những bài học từ Người giàu nhất thế gian). Và tôi đã đặt mua 40 bộ đĩa CD này để tặng cho người thân trong gia đình và nhân viên của mình.

Steve và tôi đã cùng nhau bàn bạc trong hai năm và nhận thấy cần phải xuất bản ấn phẩm này. Tôi cảm thấy rất hồi hộp khi sẽ có rất nhiều người được tiếp

cận với sự khôn ngoan và những quan điểm, lời khuyên, lời cảnh báo thiết thực, có sức mạnh làm thay đổi cuộc sống của Solomon. Tôi hy vọng đây chỉ là cuốn sách đầu tiên trong số rất nhiều cuốn sách mà Steve sẽ viết về các câu châm ngôn đã làm thay đổi hoàn toàn cuộc sống của anh ta và chính tôi.

GARY SMALLEY

CHƯƠNG 1. Người giàu nhất thế gian có thể giúp bạn hạnh phúc hơn, thành công hơn và giàu có hơn như thế nào?

Hãy tưởng tượng tiền lương của bạn đang ở dưới mức trung bình được tăng lên hơn 600 nghìn đô la một tháng. Hãy tưởng tượng trong sáu năm sau khi tốt nghiệp đại học, bạn đã mất việc tới chín lần và khi bắt đầu công việc thứ mười, bạn thực hiện thành công hàng loạt thương vụ trị giá hàng triệu đô la, đạt doanh thu hàng tỷ đô la. Hãy tưởng tượng bạn đã làm được tất cả những điều này nhờ các lời dạy của Solomon trong sách *Châm Ngôn* của kinh *Cựu Ước*. Nhưng đó là câu chuyện của riêng tôi. Bây giờ, chúng ta hãy cùng xem xét:

Quá khứ: Thu nhập thấp hơn một nửa mức thu nhập trung bình của một người Mỹ.

Tương lai: Thu nhập mỗi năm tăng từ 18.000 đô la lên hơn 7 triệu đô la.

Quá khứ: Doanh nghiệp thất bại, vô phương cứu chữa (tỷ lệ thành công là 0%).

Tương lai: Tỷ lệ thành công trung bình trong 29 năm sự nghiệp của hơn 60% doanh nghiệp trong một ngành công nghiệp chỉ đạt dưới 1%.

Những gì xảy ra khi làm trái lời khuyên của Solomon khiến tôi hoàn toàn tin tưởng vào sự đúng đắn của chúng. Sau ba lần không nghe theo lời cảnh báo của ông, tôi đã mất hàng triệu đô la vì những quyết định đầu tư sai lầm. Nếu làm theo lời khuyên của Solomon, tôi đã không mất một xu nào. Tôi bỏ qua lời khuyên của ông về những mối quan hệ và phải chứng kiến kết cục đáng buồn của cuộc hôn nhân rất tuyệt vời của mình. Sau đó, khi làm theo lời khuyên của ông, tôi đã hàn gắn lại với vợ và cuộc sống vợ chồng tôi ngày nay hạnh phúc hơn bao giờ hết.

Nếu việc làm theo lời khuyên của Solomon chỉ có tác dụng một vài lần, chúng ta sẽ coi đó là sự trùng hợp. Nếu bỏ qua lời khuyên và lời cảnh báo của ông, chúng ta gặp phải một số trở ngại không đáng kể,

chúng ta sẽ xem đó là tình cờ. Tuy nhiên, khi làm theo lời khuyên của ông, bạn và nhiều người khác liên tục đạt được những thành công quan trọng trong cuộc sống, trong kinh doanh, và ngược lại, nếu không làm theo lời cảnh báo của ông sẽ phải gánh chịu các kết cục tồi tệ, thì thậm chí cả những kẻ hoài nghi nhất cũng phải chấp nhận điều mà các vị vua và hoàng hậu khôn ngoan trên thế giới từng công nhận – Solomon là người khôn ngoan nhất trong lịch sử.

Giống như những quy luật vật lý điều hành vũ trụ, Solomon tiết lộ "quy luật của cuộc sống" ngầm điều khiển tất cả các khía cạnh của cuộc sống.

Mỗi khi bạn bước lên máy bay, quy luật vật lý về trọng lực và khí động lực học điều khiển điểm đến cuối cùng của bạn. Nếu hoa tiêu và máy bay vận hành theo những quy luật đó, bạn sẽ đến đích an toàn. Nếu vì một lý do nào đó, chúng không tuân theo các quy luật kể trên, bạn sẽ bắt buộc phải quay về mặt đất. Dù bạn cảm thấy thế nào về các quy luật này: ghét, ưa thích, chú ý đến chúng, chúng vẫn tồn tại, kiểm

soát, điều khiển hành trình của bạn. May mắn thay, hoa tiêu, những kỹ sư hàng không, những nhà thiết kế máy bay đã nắm bắt được chúng và sử dụng chúng phục vụ cho lợi ích của con người. Họ có thể tạo ra những chiếc máy bay có vận tốc lớn hơn, an toàn hơn và giúp chúng ta thấy thoải mái trong suốt hành trình. Nếu họ bỏ qua những quy luật này thì không có chiếc máy bay nào có thể cất cánh được.

Nếu trong vũ trụ tồn tại những quy luật vật lý thì trong cuộc sống cũng có các quy luật chính xác và đúng đắn. Dù bạn ghét hay ưa thích chúng, chúng vẫn tồn tại và kiểm soát cuộc sống của bạn. Trong sách *Châm Ngôn*, Solomon cho chúng ta biết và hướng dẫn cách sử dụng những quy luật này. Những quy luật về trọng lực và khí động học luôn luôn tồn tại, nhưng con người không thể bay nếu không nắm bắt đầy đủ về chúng. Chúng là những kiến thức cơ bản nhất để thực hiện khát vọng bay của con người.

Quy luật của đời sống cũng xưa cũ như bản thân cuộc sống của con người vậy. Nếu bạn không nhận

thức được chúng, bạn sẽ tự hạn chế khả năng tìm kiếm hạnh phúc, sự hoàn thiện, mục đích và thành công thật sự của mình. Cũng có nhiều người vô tình hành động theo những quy luật này và đạt được thành công, hạnh phúc ở một mức độ nào đó. Nhưng thông thường, việc thiếu kiến thức về những quy luật nói trên sẽ tạo ra các trở ngại không thể vượt qua trong quá trình tìm kiếm thành công và sự hoàn thiện. Những ai nắm được các quy luật và cách ứng dụng chúng trong chuyến bay của cuộc đời sẽ đạt được mục đích, thành công và hạnh phúc – những thứ mà người khác chỉ dám mơ tới. Cuộc sống lấy mục đích làm động lực sẽ trở thành cuộc sống đạt được mục đích như mong muốn.

Lời cầu nguyện của Solomon

Solomon sinh vào khoảng năm 974 trước Công nguyên. Năm 12 tuổi, ông được cha – Vua David – truyền lại ngôi báu. Solomon lo sợ rằng mình không đủ khôn ngoan để trị vì đất nước Do Thái. Theo kinh *Cựu Ước*, Đức Chúa Trời xuất hiện và phán với

Solomon: “Hãy xin điều người muốn ta ban cho người.” Solomon thưa: “Xin Chúa ban cho con sự khôn ngoan và hiểu biết để con lãnh đạo muôn dân vì ai có thể cai trị dân tộc lớn lao này của Chúa.” Đức Chúa Trời phán rằng: “Vì người có lòng như vậy, không xin giàu có, của cải, danh vọng, mạng sống của những kẻ thù, và cả tuổi thọ cho mình, mà xin sự khôn ngoan và hiểu biết để cai trị muôn dân dưới mình nên ta sẽ ban cho người. Ta cũng sẽ ban cho người của cải, giàu có, danh vọng mà không một vị vua nào trước hay sau người được như vậy.” Những lời hứa của Đức Chúa Trời đã được thực hiện. Sự khôn ngoan, thành công và của cải của Solomon tăng lên ngoài sức tưởng tượng. Về của cải, nếu đổi ra đồng đô la ngày nay thì vị vua này đã trở thành "nghìn tỷ phú". Ngoài số vàng dự trữ trị giá hàng trăm tỷ đô la theo giá thị trường ngày nay, ông còn sở hữu 4.000 chuồng ngựa, xe ngựa và thuê đến 12.000 người giữ ngựa. Những người trị vì các quốc gia trên khắp thế giới tìm kiếm các lời khuyên của ông và trả thù lao hậu hĩnh. Tuy nhiên, khi vào tuổi

trung niên, ông bắt đầu vi phạm những quy luật, nguyên tắc và chiến lược ông đã thu nhận được một cách khôn ngoan trong sách *Châm Ngôn*. Do đó, thành công và hạnh phúc ông đạt được đã tan thành mây khói. May thay, ông đã sao chép lại phần lớn những quy tắc sống trong sách *Châm Ngôn* đó.

Giải mã những lời khuyên của Solomon

Mỗi câu châm ngôn đều cho ta một cái nhìn rõ ràng. Giá trị thật sự của một lời châm ngôn ẩn sâu dưới bề mặt của ngôn từ. Trong sách *Châm Ngôn*, đoạn 2, câu 4, Solomon đã khuyên chúng ta tìm kiếm sự khôn ngoan và hiểu biết như tìm kiếm vàng bạc hay châu báu ẩn giấu dưới lòng đất. Tức là, chúng ta phải nhìn ra bản chất nằm dưới bề mặt, bối cảnh của câu châm ngôn và sắc thái ngôn từ của tiếng Do Thái trong bản gốc của sách *Châm Ngôn*. Trong nhiều trường hợp, chúng ta có thể thấy những câu châm ngôn có giá trị hơn khi nhìn từ góc độ ngược lại. Và cuối cùng, chúng ta phải xem xét câu châm ngôn trên quan điểm rộng mở hơn chứ không chỉ dựa vào nghĩa hẹp

của ngôn từ. Nếu làm được như thế, chúng ta không chỉ khám phá các quy tắc sống của Solomon mà còn có thể tìm ra những kho báu mà ông nói đến, những kho báu tồn tại mãi mãi bên cạnh sự hữu hạn của đời người.

Bản thân tôi không phải là người duy nhất thực hiện được ước mơ nhờ làm theo lời khuyên của Solomon. Tôi thích đọc tiểu sử của những người đạt được thành công phi thường trong lịch sử cũng như trong thế giới hiện đại. Tôi phát hiện rằng, họ thành đạt là vì quan điểm và hành động của họ phản ánh những lời dạy của Solomon, dù có người chưa đọc nó bao giờ. George Washington, Thomas Jefferson, Abraham Lincoln, Henry Ford và Thomas Edison từng là độc giả của sách *Châm Ngôn*. Khi quan sát cuộc đời của các thần tượng trong thế giới hiện đại như Bill Gates, Sam Walton, Helen Keller, Steven Spielberg và Oprah Winfrey, tôi nhận ra rằng họ cũng thực hiện được ước mơ nhờ làm theo những điều mà Solomon đã khuyên. Tôi cũng từng chứng kiến tai họa ập xuống những con người, những công ty và những quốc gia

khi họ làm trái với lời răn của Solomon. Adolf Hitler từng có thể lôi kéo cả một quốc gia bởi người dân ở quốc gia đó đã làm trái với lời răn của Solomon. Mỹ đã bị đánh đuổi khỏi Trân Châu Cảng. Những nhà điều hành của tập đoàn lớn thứ bảy ở Mỹ đã khiến cho nó trở thành tập đoàn lớn nhất bị phá sản trong lịch sử nước Mỹ. Tất cả những điều đó xảy ra cũng do làm trái lời khuyên của Solomon.

Sự khôn ngoan của Solomon sẽ mang đến cho bạn những gì?

Vậy quan điểm và lời dạy của Solomon mang lại lợi ích gì cho bạn trong nghề nghiệp, các mối quan hệ, và cuộc sống? Dù bạn nghĩ thế nào, những lời khuyên đó vẫn ích lợi nhiều hơn thế. Khi làm theo lời răn dạy của Solomon, bạn có thể thu được:

- Sự hiểu biết;
- Sự chín chắn;
- Sự đánh giá chính xác;
- Sự an toàn;

- Thành công;
- Sức khỏe;
- Tuổi thọ;
- Sự tôn trọng;
- Sự giàu có;
- Sự yêu thích của những người lãnh đạo;
- Những lời khen ngợi và thăng tiến;
- Tài chính dư dả;
- Sự tự tin;
- Cá tính mạnh mẽ;
- Sự dũng cảm;
- Những kết quả phi thường;
- Sự hoàn thiện cá nhân;
- Những mối quan hệ tuyệt vời;
- Một cuộc sống thật sự có ý nghĩa;

- Tình yêu và sự ngưỡng mộ của người khác;
- Sự đồng cảm;
- Sự khôn ngoan thật sự.

Solomon mang lại cho chúng ta chiến lược mạnh mẽ và cách thức làm thay đổi cuộc sống để đạt được kết quả phi thường.

Đừng mắc sai lầm khi nghĩ rằng tất cả những gì bạn sắp đọc chỉ đơn thuần được sưu tập lại từ các nguyên tắc chung chung và tẻ nhạt. Solomon đủ khôn ngoan để không lãng phí thời gian của ông và của chính bạn như thế. Những gì ông viết cung cấp cho chúng ta các bước đi chính xác trong cuộc sống cũng như trong nghề nghiệp để đạt được kết quả không ngờ. Trong cuốn sách này, tôi tập trung vào những chiến lược và phương pháp mà tôi học hỏi được từ sách *Châm Ngôn* và cách áp dụng chúng trong kinh doanh, trong cuộc sống. Sau khi xem xét lời khuyên của Solomon, trong mỗi chương, tôi sẽ đưa ra một số kỹ năng áp dụng những lời khuyên của ông trong cuộc sống thường ngày.

Ở phần kết mỗi chương, có mục "Từ kiến thức tới sự khôn ngoan" gồm những bài thực hành cụ thể để khuyến khích mọi người áp dụng lời khuyên của Solomon một cách thực tế và có hiệu quả. Thực hành những bài này, bạn sẽ trải nghiệm sự thành công và hoàn thiện bản thân hơn rất nhiều so với bạn tưởng tượng. Dù hiện tại bạn thành công đến mức nào, tương lai của bạn sẽ còn tươi sáng hơn thế nữa. Hãy bắt đầu cuộc hành trình!

CHƯƠNG 2. Bí quyết để chiến thắng mọi cuộc đua

Con có thấy một người cần mẫn trong công việc của mình không? Người ấy sẽ đứng trước mặt các vua, chứ không phải trước mặt những người tầm thường đâu.

– CHÂM NGÔN 22:29 –

Trở thành người duy nhất trong một nghìn người đạt được những thành công phi thường

Khi nỗ lực theo đuổi bất kỳ mục tiêu nào, chúng ta đều có thể đón nhận các kết quả không ngờ tới, hoặc tuyệt vời, tốt đẹp, ổn thỏa, hoặc tồi tệ, khủng khiếp, thảm khốc. Khi ngoài 50 tuổi, tôi đã trải nghiệm tất cả những kết quả này trong cuộc sống, trong công việc và tài chính. Khi nghiên cứu tiểu sử những người thành công nhất trong lịch sử, tôi phát hiện họ cũng từng trải qua các kinh nghiệm như vậy ít nhất là trong một giai đoạn của cuộc đời. Tuy nhiên, họ đã gạt hái được những kết quả bất ngờ. Họ đạt được

điều đó cũng nhờ hiểu và sử dụng một kỹ năng tuy đơn giản nhưng có tác động lớn. Có thể kể tên một số ít người đã sử dụng kỹ năng đó như George Washington, Thomas Jefferson, Benjamin Franklin, Thomas Edison, Clara Barton, John D. Rockefeller, Henry Ford, Sam Walton, Walt Disney, Bill Gates, Oprah Winfrey và Steven Spielberg.

Đáng tiếc, trong 1.000 người thì không có đến một người biết sử dụng kỹ năng nói trên một cách đầy đủ và chính xác. Nhưng may mắn là kỹ năng này rất dễ tiếp thu. Bất cứ ai cũng có thể sử dụng, không kể xuất thân, trình độ học vấn, hay chỉ số IQ.

Tôi đang nói về một kỹ năng gọi là sự cần mẫn trong công việc. Hầu hết mọi người đều cho rằng họ hiểu sự cần mẫn là gì nhưng điều đó vẫn không đủ so với thực tế. Solomon coi sự cần mẫn là một tính cách quý hiếm như một viên kim cương mười cara vậy. Đó là vì sự cần mẫn trái ngược với bản chất của con người.

Có những tính cách hình thành nên con người. Chúng tạo ra các động lực tự nhiên, các xu hướng, điểm mạnh và điểm yếu. Tuy nhiên, sự cần mẫn không thuộc số đó. Trên thực tế, tính cách phổ biến của con người là ước vọng đạt được sự thỏa mãn ngay lập tức nhưng chỉ phải tốn ít công sức nhất. Đó là bản chất của chúng ta. Tuy nhiên, chúng ta vẫn có thể đi theo con đường đối mặt với nhiều trở ngại hơn và cần mẫn, chăm chỉ hơn để theo đuổi bất kỳ nỗ lực, dự án, hay mục tiêu nào. Nếu bạn phát triển, nuôi dưỡng sự cần mẫn mà Solomon đề cập, bạn sẽ đạt được những kết quả không ngờ tới ở bất kỳ giai đoạn, lĩnh vực quan trọng nào trong cuộc đời mình.

Quan điểm của Solomon về sự cần mẫn (thật sự không giống như bạn nghĩ)

Từ điển trong máy tính của tôi định nghĩa về sự cần mẫn là "sự nỗ lực bền bỉ, chăm chỉ khi làm việc gì đó". Tôi thích từ "bền bỉ" bởi sự bền bỉ hiển nhiên là một phần của sự cần mẫn. Tuy nhiên theo tôi "chăm chỉ" không phải là thuật ngữ chính xác nhất khi hiểu

ý nghĩa lời nói của Solomon. Tôi thích sử dụng cụm từ "làm việc khôn ngoan" hơn. Nếu tôi cố gắng dùng một cái búa để chặt một cái cây, tôi cần phải chăm chỉ. Nhưng đó không phải là sự cần mẫn. Chặt cây bằng búa có thể làm tôi mất hàng giờ, thậm chí hàng ngày trong khi tôi có thể chỉ tốn vài phút nếu sử dụng một cái cưa dài. Tôi không cần phải làm việc quá chăm chỉ mà vẫn khôn ngoan hơn rất nhiều.

Từ điển máy tính cũng liệt kê những từ đồng nghĩa với sự cần mẫn như: sự tỉ mỉ, sự tận tâm, sự kỷ lưỡng, và sự cẩn thận. Mặc dù tất cả các phẩm chất đó đều là những khía cạnh quan trọng của sự cần mẫn nhưng chúng không hội đủ ý nghĩa mà Solomon muốn truyền đạt.

Cùng với các phẩm chất trên, để có thể hiểu điều Solomon ngụ ý trong từ "cần mẫn", chúng ta cần biết thêm những từ ngữ mà Solomon sử dụng trong Châm ngôn 20:21: "Ngay cả trẻ con cũng được biết đến qua hành động, trong cách cư xử của chúng, trong sạch hay ngay thẳng." Solomon sử dụng từ

"trong sạch" không bao hàm ý nghĩa về giá trị đạo đức hay chủng tộc mà muốn nói về công việc ở dạng thuần khiết nhất của nó. Từ này giống với một thuật ngữ thuộc ngành mỏ hơn là về chủng tộc (Solomon thường sử dụng những thuật ngữ về mỏ trong các cuốn sách của mình). Hãy hình dung là bạn phải đào mỏ để tìm vàng, bạn sẽ làm gì? Bạn phải đào rất nhiều bùn đất. Bạn tìm thấy một hòn đá to và cho nó vào một lò lửa rất nóng. Các tạp chất sẽ nóng chảy và những gì còn lại sẽ là vàng nguyên chất. Đó là khía cạnh "trong sạch" của sự cần mẫn. Tóm lại, hãy nỗ lực đầu tư từng ngày, từng giờ và từng phút của bản thân để thu được những kết quả trong sạch.

Một khía cạnh khác của sự cần mẫn là "chuẩn xác". Cần mẫn không chỉ là làm việc kiên trì, bền bỉ và khôn ngoan mà còn là làm việc chuẩn xác, nhanh chóng và hiệu quả. Nói cách khác, làm việc đúng tiến độ với tiêu chuẩn cao nhất có thể (bất kể yêu cầu hay kỳ vọng thế nào). Nó cũng có nghĩa là dùng sự sáng tạo, kiên trì và nguồn lực bên ngoài để cố gắng đạt được những thành quả phi thường.

SỰ CẦN MÃN: là một kỹ năng có thể học hỏi. Nó bao gồm: sự kiên trì có tính sáng tạo, sự nỗ lực làm việc khôn ngoan và thực hiện chuẩn xác nhằm thu được kết quả cao nhất.

Nếu bạn tự nhủ: "Tôi không phải là kiểu người sáng tạo hay kiên trì", tôi sẽ nói rằng bạn có thể trở thành người như vậy bằng cách phát triển kỹ năng cần mẫn của Solomon. Theo Solomon, bất cứ ai cũng có thể phát triển kỹ năng đó. Hãy nhớ, ông nói rằng: "Ngay cả trẻ con...". Khi phát triển kỹ năng cần mẫn, chúng ta có thể sử dụng nó trong bất kỳ lĩnh vực quan trọng nào của cuộc sống để đạt được những thành quả không ngờ. Chúng ta có thể sử dụng nó để biến cuộc hôn nhân không hạnh phúc thành cuộc hôn nhân tuyệt vời; biến sự nghiệp đã tốt đẹp thành tuyệt vời và thương vụ thất bại thành thương vụ thành công.

Nghe có vẻ phức tạp nhưng đó là do sự cần mẫn bao gồm rất nhiều phẩm chất. Vì thế nó thật sự rất quý

hiếm. Chúng ta sẽ thấy dễ hiểu hơn với một minh họa đơn giản sau.

Khi là sinh viên đại học năm thứ nhất, tôi là một chỉ huy trung đội. Chỉ huy của 39 trung đội còn lại đều là những sinh viên năm giữa hoặc năm cuối. Năm nào cũng có một cuộc tranh tài giữa 40 trung đội. Trước cuộc tranh tài, một sỹ quan nghĩ rằng trung đội của anh ta sẽ thắng lớn vì luyện tập cần mẫn từ bảy giờ sáng trong cả năm qua. Anh ta không hề biết rằng, hàng tuần, trung đội của tôi đều có mặt vào sáu giờ sáng và luyện tập hai tiếng chứ không phải một. Anh ta cũng không biết rằng, trong suốt thời gian đó, tôi đã huấn luyện cho trung đội của mình những kỹ thuật rất phức tạp. Ba mươi thành viên của trung đội tôi đều luyện tập cần mẫn để nâng cao các kỹ năng này.

Cho đến khi cuộc tranh tài bắt đầu, chúng tôi đã luyện tập được gấp đôi thời gian. Kết quả mà nhiều người không ngờ tới là trung đội tôi thắng lớn. Tôi trở thành sinh viên năm thứ nhất duy nhất trong lịch

sử của trường Đại học bang Arizona chỉ huy một trung đội giành chiến thắng trong cuộc tranh tài huấn luyện hàng năm. Tôi được đặt biệt danh “Thanh niên huấn luyện của năm”, được lái một chiếc máy bay chiến đấu trong 90 phút và được nhận học bổng để trang trải ba năm học còn lại ở trường. Dĩ nhiên, công bằng mà nói, toàn trung đội tôi đều chiến thắng. Chúng tôi làm được điều đó không phải bởi chúng tôi khôn ngoan hơn hay được huấn luyện tốt hơn mà do chúng tôi thật sự cần mẫn.

Phần thưởng của sự cần mẫn thật sự

Lựa chọn con đường ít gặp phải trở ngại nhất là bản chất của con người. Theo Solomon, chúng ta cần được khuyến khích để lựa chọn sự cần mẫn thay vì bản tính tự nhiên "trôi theo dòng nước". Vậy sự khuyến khích ở đây là gì? Ông đã nói, sự cần mẫn thật sự mang lại cho chúng ta các phần thưởng vô giá và nếu thiếu nó chúng ta sẽ phải gánh chịu những hậu quả nghiêm trọng. Sau đây là bảy phần thưởng mà ông hứa hẹn.

Bạn sẽ có được lợi thế vững chắc

Bạn muốn mình sẽ có được lợi thế vững chắc hay một trở ngại lâu dài? Solomon đảm bảo rằng những ai thật sự cần mẫn sẽ nhận được một lợi thế mà người khác không thể có được. Ông nói: "Kế hoạch của người cần mẫn chắc chắn sẽ đưa đến sự dư dật." (Châm ngôn 21:5) Dù chúng ta đang cạnh tranh với các công ty, các cá nhân, hoàn cảnh, hay đơn giản chỉ là thời gian, sự cần mẫn sẽ mang lại cho chúng ta lợi thế có một không hai dẫn đến năng suất, thành quả, của cải, sự hoàn thiện nhiều hơn.

Bạn sẽ kiểm soát hoàn cảnh thay vì để hoàn cảnh kiểm soát bạn

Bạn có muốn ông chủ của bạn hay những người khác sẽ kiểm soát cuộc đời bạn hay không? Solomon nói: "Bàn tay người siêng năng sẽ cai trị nhưng kẻ lười biếng sẽ phải lao dịch." (Châm ngôn 12:24) Người thật sự cần mẫn không chỉ kiểm soát tương lai của mình mà còn đề cao thành tựu của những người xung quanh.

Bạn sẽ đạt được sự đầy đủ thật sự

Người Mỹ ngày nay nợ nhiều hơn và ít tiết kiệm hơn người Mỹ trước đây. Dù chúng ta có bất cứ thứ gì, dường như chẳng bao giờ là đủ. Sự thỏa mãn và sự đầy đủ thật sự cũng hiếm hoi như trúng số vậy. Trái lại, Solomon nói với chúng ta rằng: "Linh hồn kẻ lười biếng mong muốn nhưng chẳng được gì; linh hồn người siêng năng được đầy đủ." (Châm ngôn 13:4) Khi sử dụng từ "linh hồn", Solomon đề cập đến phần sâu thẳm nhất trong bản thân mỗi người, điểm tựa của tính cách và cảm xúc. Hãy tưởng tượng bạn đang rất thỏa mãn, rất đầy đủ và không cần đòi hỏi một thứ gì khác nữa. Đó chính là sự đầy đủ mà người cần mãi sẽ được hưởng.

Bạn sẽ được lãnh đạo tôn trọng và chú ý

Trong khi những người khác luôn phải giành giật sự chú ý, người cần mãi luôn được những người có quyền lực hay người xuất chúng chú ý. Đó chính là điều mà Solomon ngụ ý khi ông nói rằng người cần mãi trong công việc "sẽ đứng trước mặt các vua"

(Châm ngôn 22:29). Thành tựu của họ khiến họ trở thành ngôi sao toả sáng thu hút sự chú ý của mọi người xung quanh.

Nhu cầu của bạn sẽ được đáp ứng

Những người làm việc cần mẫn trong lĩnh vực chuyên môn của mình sẽ đạt được thành công đáng kể để thỏa mãn nhu cầu. Trong Châm ngôn 28:19, Solomon viết: "Người nào cày ruộng mình sẽ được đầy thực phẩm, những kẻ theo đuổi hư không sẽ bị nghèo khó." Ở đây, ông cũng muốn nhắn nhủ chúng ta rằng, nếu từ bỏ nỗ lực trong lĩnh vực của mình để đi theo những người không có tương lai hoặc làm theo lời khuyên của họ, bạn sẽ chệch hướng trên con đường tìm đến sự hiểu biết. Điều này có nghĩa là đừng để sự hào nhoáng của những con người bề ngoài có vẻ thành công và các kế hoạch làm giàu quá nhanh đánh lừa bạn.

Bạn sẽ đạt được sự thành công ngày càng lớn hơn

Solomon đảm bảo với chúng ta rằng người làm việc cần mẫn sẽ gặt hái thành công ngày càng lớn. Nhưng

nếu chúng ta kiếm được tiền quá dễ dàng mà không cần nỗ lực thì số tiền đó rồi cũng sẽ mất đi. Ông nói: "Của cải phi nghĩa sẽ hao mòn nhưng người nào thu góp từng chút sẽ thêm nhiều." (Châm ngôn 13:11) Dù khó tin, nhưng hầu hết người trúng xổ số đều nhanh chóng mất tất cả khoản tiền thưởng. Thậm chí những người đánh bạc dù may mắn thắng lớn cuối cùng cũng mất hết số tiền đó và kết thúc cuộc đời trong cảnh nợ nần.

Nỗ lực của bạn sẽ đem lại lợi ích

Solomon hứa hẹn rằng mọi lao động cần mẫn đều đem lại lợi ích – đó là đạt được mục tiêu và những phần thưởng về tài chính. Trong Châm ngôn 14:23, ông nói rằng: "Mọi lao động đều đem lại lợi ích nhưng lời nói suông chỉ dẫn đến nghèo khổ." Bạn và gia đình mình sẽ đạt được sự no đủ bằng những nỗ lực trong hôn nhân, trong thực hiện vai trò làm cha mẹ. Bạn cần phải lao động cần mẫn. Bạn cần có tầm nhìn, sự sáng tạo, cam kết và hợp tác có hiệu quả. Về cơ bản, Solomon muốn đưa ra thông điệp: nếu công

việc không hiệu quả hoặc hôn nhân không như mong đợi, có thể do bạn chưa nỗ lực hết mình. Sự cần mẫn trong bất cứ lĩnh vực nào cũng luôn mang lại lợi ích cho bạn.

Hậu quả của sự không cần mẫn

Những động lực lớn nhất trong cuộc sống là mong ước có được mọi thứ và lo sợ sẽ mất đi mọi thứ. Solomon khuyến khích chúng ta nên có cả hai động lực đó. Nếu như bảy phần thưởng của ông không khiến bạn có đủ động lực cần thiết để theo đuổi sự cần mẫn thì có lẽ hậu quả của việc không cần mẫn sẽ thúc đẩy bạn tiến lên.

Bạn sẽ luôn luôn gặp phải những trở ngại không thể vượt qua

Người cần mẫn dành tất cả thời gian họ cần để hoạch định, chuẩn bị và hoàn thành công việc thật xuất sắc trong khi người không cần mẫn thì không thể. Họ có xu hướng "bắn trượt" và kết quả là họ sẽ thất bại. Solomon nói: "Kế hoạch của người cần mẫn chắc

chấn sẽ đưa đến dư dật nhưng mọi kẻ hấp tấp sẽ gặp phải sự thiếu thốn." (Châm ngôn 21:5)

Tôi từng năm lần làm mất khoản tiết kiệm của mình vì hành động hấp tấp. Hai lần đầu, tôi mất 20 nghìn đô la mỗi lần. Ba lần tiếp theo, tôi mất đến hàng triệu đô la. Tương tự, con trai tôi cũng đã mất một khoản tiền tiết kiệm khi hành động hấp tấp và không nhờ tôi hay những người khác tư vấn. Nếu cả hai chúng tôi đều hành động cẩn mẫn thay vì hấp tấp thì con trai tôi đã có một tài khoản tiết kiệm khá lớn, còn tôi đã có thêm hàng triệu đô la trong tài khoản.

Bạn sẽ bị điều khiển

Không ai muốn bị một người khác kiểm soát cuộc sống của mình. Tuy nhiên, Solomon nói rằng: "Bàn tay người siêng năng sẽ cai trị nhưng kẻ lười biếng sẽ phải lao dịch." (Châm ngôn 12:24) Ai sẽ là người quyết định tương lai của bạn? Bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền? Bạn sẽ được thăng chức, bị bãi nhiệm hay bị sa thải? Thậm chí, đối với doanh nghiệp, nếu

không cần mẫn, họ sẽ bị chính khách hàng và đối thủ cạnh tranh điều khiển.

Bạn luôn mong muốn nhưng không bao giờ đạt được điều gì

Trong khi người cần mẫn cảm thấy những nhu cầu cao nhất của họ được thỏa mãn và hết sức mãn nguyện, người không cần mẫn luôn mong muốn nhưng không đạt được điều gì. Trong Châm ngôn 13:4, Solomon không chỉ nói với chúng ta rằng linh hồn của người siêng năng được đầy đủ, ông còn răn rằng "linh hồn kẻ lười biếng mong muốn nhưng không được gì". Với những kẻ thiếu cần mẫn, cuộc sống sẽ không bao giờ được đầy đủ.

Bạn sẽ trở thành người thiếu hiểu biết

Ngày nay, trên các kênh truyền hình, chúng ta thấy nhiều người hứa hẹn rằng bạn sẽ giàu có mà không phải bỏ ra chút công sức nào. Bạn có thể mua bất động sản mà không cần phải bỏ tiền hay kiếm được hàng nghìn đô la trong những vụ giao dịch chứng khoán dù không có một xu nào trong tài khoản tiết

kiệm,v.v... Solomon cảnh báo rằng những người làm ăn theo kiểu chộp giật và theo đuổi các kế hoạch làm giàu nhanh chóng chỉ là những kẻ ngu dốt. "Người nào cày ruộng mình sẽ được đầy thực phẩm, nhưng kẻ theo đuổi hư không sẽ bị nghèo khó." (Châm ngôn 28:19)

Tài sản và những gì đảm bảo cho cuộc sống của bạn sẽ nhanh chóng biến mất

Của cải phi nghĩa sẽ hao mòn nhưng người nào thu góp từng chút sẽ có thêm nhiều.

- CHÂM NGÔN 13:11 -

Solomon chỉ ra hai cách làm giàu trái ngược nhau: những người trở nên giàu có nhờ nỗ lực làm việc cần mẫn và những người làm giàu mà không phải bỏ ra chút công sức nào. Trong Châm ngôn 13:11, ông răn rằng những ai làm giàu phi nghĩa thì của cải cuối cùng cũng sẽ hao mòn.

Kết quả cho những nỗ lực của bạn chỉ là con số 0

Người cần mẫn luôn làm việc hết mình trong khi người khác liên tục nói về những gì họ sẽ làm vào một ngày nào đó. Nói ra thì quá dễ dàng mà không cần sự nỗ lực nào trong khi làm việc cần mẫn luôn đòi hỏi nỗ lực lớn. Khi người cần mẫn thu được lợi ích từ nỗ lực của mình thì những kẻ ba hoa, khoác lác chỉ làm lãng phí thời gian của bản thân và người khác. Đó là lý do vì sao Solomon nói trong Châm ngôn 14:23: "lời nói suông chỉ dẫn đến nghèo khổ".

Làm thế nào để có được sự cần mẫn thật sự trong cuộc sống

Solomon đưa ra bốn bước mà ai cũng có thể sử dụng để trở thành người cần mẫn. Tuy nhiên, có một trở ngại rất lớn mà chúng ta phải vượt qua. Đó là xu hướng cố hữu trong chúng ta khi lựa chọn con đường ít gặp trở ngại nhất.

Tính lười biếng thuộc về bản chất của con người. Hầu như không ai tự nhận mình là kẻ lười biếng. Nhưng sự thật là tất cả chúng ta đều có mầm mống của tính lười biếng. Nếu không xử lý tính cách này,

chúng có thể lấy đi tất cả tiềm năng trong cuộc sống của chúng ta. Thông thường, chúng ta đối mặt với hạt giống của sự lười biếng trong một lĩnh vực nào đó của đời sống, như công việc hay sự nghiệp, và không quan tâm đến những lĩnh vực còn lại, ví dụ như hôn nhân hay mối quan hệ với con cái. Tôi từng quen biết những người có gia tài kếch sù nhưng lại không hạnh phúc trong hôn nhân. Sự cần mẫn không phải như vậy. Solomon đưa ra cách giải quyết những hạt giống của tính lười biếng và thay thế chúng bằng những hạt giống của sự cần mẫn.

Nhận diện nguyên nhân cốt lõi của sự lười biếng

Theo Solomon, có bốn nguyên nhân cốt lõi dẫn đến sự lười biếng là: tự cho mình là trung tâm, tính kiêu ngạo (tự mãn), sự dốt nát và vô trách nhiệm. Ông thường kết hợp hai tính cách cuối và gọi chung là sự ngu ngốc.

Tự cho mình là trung tâm

Mọi lối đi của một người đều ngay thẳng trước mắt mình, nhưng Chúa xem xét tấm lòng...

– CHÂM NGÔN 21:2 –

Theo lẽ tự nhiên, ban đầu chúng ta thường nhìn nhận mọi việc theo quan điểm cá nhân. Nếu không nghĩ đến lợi ích và sự tồn tại của người khác, chúng ta chỉ hành động để thỏa mãn bản thân một cách nhanh nhất. Chúng ta trở nên mù quáng trước những gì tác động đến tương lai của mình hoặc người khác. Solomon khuyên rằng, chúng ta nên tự hỏi bản thân xem hành động nào sẽ mang lại lợi ích cho mình và người khác.

Tính kiêu ngạo (tự mãn)

Kẻ lười biếng cho mình khôn ngoan hơn cả bảy người biết đối đáp thận trọng.

– CHÂM NGÔN 26:16 –

Chúng ta thường cho mình khôn ngoan hơn những người xung quanh nên hay tự ý hành động mà không cần tham khảo ý kiến hay nhờ người khác tư vấn. Chúng ta cần phải chấp nhận rằng người khác cũng thông minh, khôn ngoan như chúng ta, nếu không

nói là hơn. Chúng ta nên nhờ họ tư vấn trước khi đưa ra quyết định quan trọng và hành động theo quyết định đó. Người thật sự cẩn mẫn luôn tìm kiếm lời khuyên của người khác trước khi thực hiện bất kỳ hành động quan trọng nào.

Sự dốt nát và vô trách nhiệm

Tôi đi ngang qua đồng ruộng của người biếng nhác, qua vườn nho của kẻ vô tâm. Kìa, cỏ gai mọc đầy, cây gai che phủ khắp mặt đất và tường rào đá cũng hư hại.

– CHÂM NGÔN 24:30-31 –

Nguyên nhân cuối cùng dẫn đến tính lười biếng là sự dốt nát và vô trách nhiệm, hay như Solomon gọi là sự ngu ngốc. Thông thường nó là kết quả của những hành động diễn ra trong một thời gian dài thiếu hiểu biết. Dĩ nhiên, thực hiện hành động thiếu hiểu biết dễ dàng hơn rất nhiều so với hành động được đào tạo. Cần nhiều thời gian và công sức để đào tạo bản thân. Trong khi đó, tiếp tục duy trì sự dốt nát và đi theo con đường ít gặp trở ngại nhất bao giờ cũng dễ dàng.

Tuy nhiên, sự ngu ngốc có thể gây ra hậu quả lớn. Thậm chí tính vô trách nhiệm còn gây ra hậu quả lớn hơn.

Lười sẽ dẫn đến lười hơn

Kẻ lười biếng không cày cấy vào mùa đông, nên vào mùa gặt có tìm kiếm cũng chẳng thấy gì.

- CHÂM NGÔN 20:4 -

Tính lười biếng sẽ lây sang cả những lĩnh vực khác trong đời sống của bạn. Bạn càng thường xuyên đầu hàng bản tính tự nhiên của mình hay muốn thỏa mãn trong chốc lát, xu hướng đó sẽ trở thành một thói quen.

Tính lười biếng tạo ra những rào cản khó khăn trong quá trình vươn lên của cá nhân. Trong Châm ngôn 15:19, Solomon đã nói rằng "con đường của kẻ lười biếng như bờ rào gai". Khi tôi còn nhỏ, sân sau nhà ông Fouts, hàng xóm của tôi, có một hàng rào những cây trướng cá đỏ và các bụi gai lớn. Chúng tôi luôn cảm thấy kinh sợ khi không may ném bóng rơi vào

sân sau nhà ông. Để lấy lại quả bóng, chúng tôi phải tìm đường qua các bụi gai và phải chịu những vết xước rớm máu. Trong con mắt của Solomon, tính lười biếng tạo ra trở ngại cho thành công của cá nhân. Hầu như không ai có thể hay sẵn sàng vượt qua trở ngại này.

Lời khuyên của Solomon giúp chúng ta có tính cần mẫn trong cuộc sống của mình

Vậy làm thế nào để chúng ta có tính cần mẫn trong cuộc sống như Solomon đã khuyên? Để trở thành người cần mẫn thật sự cần nhiều thời gian và tạo thói quen cần mẫn hàng ngày trong các lĩnh vực quan trọng của cuộc sống. May mắn là bạn không cần phải đợi hàng năm, hàng tháng, hay thậm chí hàng ngày để bắt đầu áp dụng tính cần mẫn. Solomon đưa ra cho chúng ta bốn lời khuyên để nhanh chóng trở thành những người cần mẫn trong công việc, nghề nghiệp, hôn nhân, trong vai trò làm cha mẹ, và trong cả đời sống tinh thần.

Lời khuyên thứ nhất: Hãy đánh thức tính thực tế

Hỡi kẻ lười biếng, ngươi còn nằm cho đến chừng nào? Bao giờ ngươi mới thức dậy?... Thế là sự nghèo đói của ngươi sẽ đến như kẻ cướp bóc và sự thiếu thốn của ngươi sẽ đến như người lính nơi chiến trận.

– CHÂM NGÔN 6:9-11 –

Chúng ta nghĩ rằng phải cần nhiều thời gian hơn để đạt được mục tiêu nghề nghiệp và đời sống cá nhân nên thường trì hoãn những việc cần phải làm. Ví dụ, 80% người Mỹ hiện nay bị chứng béo phì. Hầu như ai cũng nghĩ tới việc sẽ bắt đầu giảm cân vào tuần tới, tháng tới, hay năm tới. Họ lên kế hoạch ăn uống, luyện tập nhiều hơn và chăm sóc bản thân tốt hơn nhưng lại không bao giờ thực hiện. Vóc dáng cân đối vẫn chỉ là giấc mơ đối với họ bởi tính thực tế của họ đang mơ ngủ. Tương tự, nhiều cặp vợ chồng luôn có kế hoạch xây dựng gia đình hạnh phúc hơn. Nhưng họ không làm gì để thực hiện kế hoạch đó. Solomon nói rằng: “Hãy thức tỉnh và đừng trì hoãn nữa!”

Đừng mơ ngủ trong khi thế giới mình đang sống là thực tế. Solomon khuyên chúng ta phải thức tỉnh để sống trong thế giới thật với những áp lực, đòi hỏi và cơ hội. Kim đồng hồ cứ chạy liên tục và mỗi ngày trôi qua là một ngày không bao giờ lấy lại được. Mỗi ngày trôi qua rút ngắn một ngày trong khoảng thời gian hữu hạn chúng ta tồn tại trên trái đất này. Hãy thức tỉnh và trở thành người cần mẫn. Bạn sẽ gặp nhiều cơ hội hơn. Hãy có trách nhiệm với cuộc sống, thái độ, giá trị và cách sử dụng thời gian của bản thân.

Lời khuyên thứ hai: Hãy xác định tầm nhìn

Solomon viết trong Châm ngôn 29:18 rằng: "Ở đâu không có tầm nhìn, dân chúng phóng túng." Thiếu tầm nhìn, chúng ta sẽ mất phương hướng, động lực, niềm say mê, năng lượng, sự sáng tạo,... Ngược lại, nếu có tầm nhìn đúng đắn trong mọi lĩnh vực, bạn sẽ có nguồn sinh lực mới, tìm ra phương hướng, động lực, niềm say mê, năng lượng, sự sáng tạo,...

Tầm nhìn là yếu tố không thể thiếu trong tính cần mẫn. Trên thực tế, bạn không thể trở thành người

cần mẫn nếu không có tầm nhìn chính xác về những gì mình muốn đạt được. Trong Châm ngôn 6:6, Solomon khuyên người thiếu cần mẫn nên quan sát con kiến: “Hỡi kẻ lười biếng, hãy đến xem con kiến.” Con kiến luôn có định hướng về nhiệm vụ nên dù không được chỉ dẫn hay giám sát, nó vẫn có thể làm chính xác những việc cần làm vì lợi ích của nó và cộng đồng kiến. Khi bạn có tầm nhìn rõ ràng về những gì mình muốn làm, như con kiến mà Solomon nói đến, bạn sẽ sử dụng trí óc của mình và có được sự cần mẫn để hoàn thành bất kỳ việc gì.

Lời khuyên thứ ba: Hãy hợp tác hiệu quả

Kế hoạch không thành vì thiếu sự hướng dẫn, nhưng nhờ nhiều nhà cố vấn, nó sẽ thành công.

– CHÂM NGÔN 15:22 –

Sự hiểu biết của chúng ta đều có giới hạn. Con đường duy nhất để trở thành người xuất sắc trong những lĩnh vực mà chúng ta thiếu kỹ năng hay bí quyết là tìm kiếm lời khuyên và sự hợp tác hiệu quả. Khi nói về sự hợp tác, tôi muốn đề cập đến sự giúp đỡ của

các nhà cổ vấn, tư vấn, những người thông thái hay bất kỳ ai có thể cung cấp cho chúng ta kiến thức và kỹ năng cần thiết để thực hiện xuất sắc mục tiêu.

Xuyên suốt lịch sử, chưa có ai đạt được bất kỳ mục tiêu đáng giá, dự án quan trọng hoặc những ước mơ tưởng chừng không thể thực hiện được mà không có sự hợp tác hiệu quả hay lời khuyên của người khác. Nếu những người thành công nhất trong lịch sử cũng cần sự giúp đỡ của các cố vấn, đối tác, tại sao bạn lại không? Người thật sự cần mẫn không tìm kiếm lời khuyên khi đang gặp khó khăn mà tìm kiếm lời khuyên trước khi nỗ lực làm một việc gì đó. Điều này nhằm giảm thiểu rủi ro, thất bại và gia tăng khả năng thành công của họ.

Lời khuyên thứ tư: Hãy tìm kiếm sự khôn ngoan và tạo dựng cuộc sống bằng sự khôn ngoan

Nhận được khôn ngoan là điều tốt hơn vàng. Và nhận được sáng suốt là điều đáng chuộng hơn bạc.

– CHÂM NGÔN 16:16 –

Một nhân tố quan trọng để trở thành người cần mẫn là tìm kiếm sự khôn ngoan và tạo dựng cuộc sống trên nền tảng đó. Solomon khuyên chúng ta nên tìm kiếm sự khôn ngoan như thể nó là kho báu vẫn được chôn giấu. Nhưng đó không phải là cuộc tìm kiếm quá khó khăn mà rất thú vị nhất là khi bạn biết được rằng phần thưởng của nó thật tuyệt vời. Bạn có thể thấy trong chương cuối của cuốn sách này phần thưởng khi có được sự khôn ngoan nằm ngoài sức tưởng tượng của bạn.

Bạn sẽ không thể trở thành người cần mẫn trong bất kỳ lĩnh vực nào nếu không vạch ra tầm nhìn rõ ràng và chính xác về mục tiêu muốn đạt được. Trong chương tới, bạn sẽ biết cách phát triển và đưa tầm nhìn vào mỗi công việc, dự án và những lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

Bạn có cần mẫn trong công việc của mình không?
Trong hôn nhân? Trong mối quan hệ với con cái?
Trong sự nghiệp? Hãy trả lời những câu hỏi đánh giá

sự cần mẫn dưới đây để biết được mức độ cần mẫn của bạn. Chúng sẽ giúp bạn xác định được mình đang thiếu sự cần mẫn ở đâu và khi nào. Những kỹ năng bạn sẽ học trong hai chương tới sẽ giúp bạn có được sự cần mẫn trong bất kỳ công việc nào mà bạn đang thực hiện.

NHỮNG CÂU HỎI ĐÁNH GIÁ SỰ CẦN Mẫn

Bạn có:

1. Tầm nhìn rõ ràng và chính xác về mục tiêu hay không?
2. Kiên trì, sáng tạo khi thất vọng và thất bại không?
3. Làm việc khôn ngoan?
4. Kế hoạch "chuẩn xác"?
5. Thực hiện kế hoạch "chuẩn xác"?
6. Làm việc nhanh chóng (với thời gian định sẵn)?
7. Làm việc hiệu quả?
8. Làm việc đạt được những kết quả có tác dụng?

9. Tạo ra thành quả?

10. Xuất sắc thật sự?

CHƯƠNG 3. Hoạt động tạo ra thành công phi thường

Ở đâu không có tầm nhìn, dân chúng phóng túng.

– CHÂM NGÔN 29:18 –

Tôi vừa nhận được phần thưởng là một chuyến du hành trên tàu hàng không mẫu hạm John C. Stennis của hải quân Mỹ. Ngay khi bước lên tàu, tôi rất kinh ngạc vì kích cỡ đồ sộ của nó. Tàu dài gấp ba sân bóng, và thật sự là một thành phố nổi, chứa được hơn 5.000 binh sỹ. Tàu hoạt động nhờ hai lò phản ứng hạt nhân đẩy tàu đi trên nước với quãng đường hơn 30 hải lý. Nhưng điều khiến tôi ấn tượng nhất là việc chiếc tàu không cần nạp thêm nhiên liệu mà vẫn có thể trụ lại trên biển bao lâu cũng được. Những chiếc chiến hạm truyền thống cần được cung cấp nhiên liệu thường xuyên. Trong khi tàu Stennis chỉ cần nạp thêm nhiên liệu một lần trong suốt 26 năm. Thật đáng kinh ngạc khi chỉ cần một ít nhiên liệu là bạn có thể nhận được rất nhiều năng lượng phóng ra.

Solomon chỉ ra nguồn năng lượng cá nhân để thúc đẩy chúng ta thực hiện những ước mơ xa vời, khó thành hiện thực. Trong chương này tôi tập trung nói đến năng lượng. Năng lượng có thể làm thay đổi hoàn toàn một lĩnh vực trong cuộc sống. Năng lượng có tác dụng đến mức:

- Nó giúp cho một người bỏ học ngay từ bậc tiểu học nhận được nhiều bằng sáng chế hơn bất kỳ ai trong lịch sử, gồm cả những bằng sáng chế cho thu âm, quay phim, tạo ra điện năng và tất nhiên cả bóng đèn điện.
- Năng lượng có thể biến một phụ nữ tật nguyền trở thành một trong những nhà văn và nhà diễn thuyết nổi tiếng nhất trong thế kỉ XX.
- Năng lượng khiến một thương gia 52 tuổi từ bỏ công việc bán máy đánh sữa để xây dựng hệ thống nhà hàng nhượng quyền thành công nhất trên thế giới.

- Năng lượng giúp hai sinh viên bỏ học biến một công ty phần mềm vô danh thành một trong những công ty được định giá cao nhất trên thế giới.
- Năng lượng cũng biến một người bán sách chỉ kiếm được 10 xu một giờ trở thành người đàn ông giàu có và quyền lực nhất trên thế giới.

Tôi có thể kể thêm nhiều câu chuyện về những con người đã đạt được giấc mơ xa vời nhờ nguồn năng lượng mà Solomon nói đến. Điều đó chứng tỏ sức thuyết phục của việc mang nguồn năng lượng này vào bất kỳ lĩnh vực quan trọng nào của cuộc sống. Nhưng nguồn lực này không chỉ tạo ra động lực mà còn là kim chỉ nam. Kim chỉ nam là gì? Nguồn lực của Solomon chính là *tầm nhìn* và *niềm tin* của ông chính là *hy vọng*. Nhưng đừng bị đánh lừa bởi tính đơn giản của các từ ngữ đó. Bạn sẽ phát hiện ra những nguồn lực tổng hợp giống như nguồn năng lượng khi cho nổ một quả bom hạt nhân.

Nguồn lực không ngờ tới của tầm nhìn và hy vọng

Quan niệm của Solomon về tầm nhìn và hy vọng hoàn toàn khác với quan niệm hiện tại của chúng ta. Khi nghe đến từ "tầm nhìn", chúng ta hình dung một cái gì đó trừu tượng như một giấc mơ huyền bí. Khi nghe từ "hy vọng", chúng ta lập tức nghĩ về một ước mơ hay khát vọng. Tiếc thay, quan niệm hiện tại này không đạt tiêu chuẩn theo những quan niệm của Solomon.

Tầm nhìn không phải một điều gì đó mơ hồ hay vô hình. Hy vọng cũng không đơn thuần chỉ là ước mơ hay khát vọng. Đối với Solomon, tầm nhìn và hy vọng đều hữu hình và chính xác. Hiểu được ngụ ý của Solomon khi sử dụng các từ này, bạn sẽ đạt được những điều kỳ diệu trong cuộc đời.

Đối với đa số mọi người, từ "tầm nhìn" không liên quan nhiều đến cuộc sống thường ngày. Trong định nghĩa của Solomon, hầu hết mọi người đều không có tầm nhìn về những gì mong muốn trong cuộc đời, hoặc nếu có thì cũng không rõ ràng và quá trừu tượng (ví dụ như thành công hơn, giàu có hơn,...).

Solomon cho rằng một tầm nhìn thật sự không hề trừu tượng. Có một tầm nhìn đúng đắn cũng giống như có một tấm bản đồ chỉ đường, nghĩa là phải rõ ràng về điểm đến cuối cùng và chi tiết đường đi đến đó.

Sau khi tốt nghiệp, tôi đã thất bại nhiều lần trong công việc bởi chưa có một tầm nhìn rõ ràng và chính xác về mục tiêu của mình. Thế nên, cũng không ngạc nhiên khi những công việc đó kéo dài chưa đầy một năm và mang lại cho tôi một khoản thu nhập hết sức khiêm tốn. Nhưng đến công việc thứ 10, tôi đã xây dựng một tầm nhìn rất chính xác. Tôi tạo ra một bản đồ chi tiết về các mục tiêu và trên cơ sở đó vạch ra những bước đi, những nhiệm vụ phải hoàn thành. Kết quả là trong sáu tháng kể từ khi bắt đầu công việc, doanh số của chúng tôi tăng vượt bậc từ một nghìn đô la tới hơn một triệu đô la mỗi tuần.

Tuy nhiên, cuộc đời tôi không phải là ví dụ duy nhất về một cuộc sống thay đổi hoàn toàn nhờ có tầm nhìn rõ ràng và chính xác. Thomas Edison đã bỏ học

từ khi còn học tiểu học. Ông được mẹ dạy học ở nhà. Mẹ ông còn dạy ông sách Châm Ngôn. Cho nên, ngay từ khi còn trẻ, Edison đã biết tầm quan trọng của việc phải có một tầm nhìn rõ ràng về điều mình muốn thực hiện và kế hoạch chi tiết để hoàn thành nó. Ông sử dụng “quá trình lập bản đồ tầm nhìn” để theo đuổi mọi phát minh. Quá trình này như một nguồn lực sáng tạo, kiên nhẫn và có sức mạnh giúp ông trở thành nhà sáng chế có nhiều phát minh nhất và thành công nhất trong lịch sử.

Có được một tầm nhìn rõ ràng và chính xác giúp John D. Rockefeller từ một nhân viên kế toán chỉ kiếm được 10 xu một giờ trở thành người giàu có nhất thế giới. Tầm nhìn giúp Helen Keller từ một thiếu nữ bất hạnh trở thành một trong những nhà diễn thuyết, nhà văn nổi tiếng nhất mọi thời đại. Tầm nhìn trở thành động lực khiến Ray Kroc chú ý đến một nhà hàng nhỏ bé ở San Bernardino, California và biến nó thành hệ thống 25 nghìn nhà hàng nhượng quyền mà ngày nay gọi là McDonald's.

TẦM NHÌN: là mục tiêu được hoạch định rõ ràng, chính xác với kế hoạch chi tiết và thời gian biểu để đạt được mục tiêu đó.

Một vấn đề sống còn

Tầm nhìn quan trọng như thế nào trong cuộc sống riêng tư cũng như trong sự nghiệp của bạn? Solomon cho rằng tầm nhìn quan trọng đến mức nếu thiếu nó, năng lực của chúng ta sẽ bị hao mòn. Chúng ta sẽ không có niềm vui trong cuộc sống mà chỉ tồn tại một cách đơn thuần cho qua ngày. Bạn đi từ niềm vui đến sự tồn tại, chán nản và cuối cùng là thất vọng. Đó không phải là cuộc sống mà chúng ta mong muốn. Chúng ta ai cũng muốn cuộc sống tràn ngập hạnh phúc và thành công trong công việc và trong gia đình. Nhưng như Solomon nói “Ở đâu không có tầm nhìn, dân chúng phóng túng.”

Đó là câu châm ngôn có thể áp dụng cho tất cả các lĩnh vực của đời sống. Mọi người thường bắt đầu công việc hay sự nghiệp với một ý tưởng hay tầm nhìn chung chung về những gì họ hy vọng đạt được.

Nếu bất kỳ ai nói với tôi rằng họ cảm thấy không hạnh phúc trong công việc hay trong hôn nhân, tôi chỉ cần hỏi họ tầm nhìn trong công việc và hôn nhân của họ là gì. Và vấn đề căn bản của họ lập tức được phơi bày. Rõ ràng, họ không hề có tầm nhìn. Nếu bạn có được một tầm nhìn rõ ràng và chính xác, bạn có thể biến ước mơ thành hiện thực và đổi mới cuộc đời của mình.

Tầm nhìn mang lại sự khác biệt

Năm 1897, James Ritty, chủ một khách sạn tại Dayton, Ohio đã nhận bằng sáng chế cho phát minh máy tính tiền. Ritty thành lập một công ty nắm giữ bằng sáng chế đó và bán máy tính tiền cho những doanh nhân khác. Thật không may, ông ta chỉ bán được vài trăm chiếc. Khi một doanh nhân khác ở Dayton là John Patterson muốn mua lại công ty và phát minh đã được cấp bằng sáng chế của Ritty với giá 6.500 đô la, ông ta vui vẻ đồng ý. Ritty và cộng đồng doanh nghiệp ở Dayton không thể tin có người trả nhiều tiền như vậy cho một phát minh được tiêu

thụ quá ít trong vòng năm năm kể từ khi được tung ra thị trường. Nhưng Patterson có thứ mà James Ritty và những doanh nhân khác ở Dayton không có, đó là tầm nhìn. Trước khi qua đời, Patterson bán được hơn 22 triệu chiếc máy tính tiền, và công ty của ông đã trở thành một trong những công ty kinh doanh và marketing có ảnh hưởng lớn nhất mọi thời đại. Ông đã đặt tên công ty là National Cash Register (NCR). Theo thăm dò, tính đến năm 1984, cứ sáu CEO thì có một người được đào tạo ban đầu tại Công ty NCR, trong đó có Thomas Watson – người sáng lập hãng IBM.

Làm thế nào để có được tầm nhìn cho những ưu tiên hàng đầu?

Mục tiêu trong sự nghiệp hay công việc kinh doanh của bạn là gì? Mục tiêu tài chính ngắn hạn và dài hạn của bạn thế nào? Mối quan hệ của bạn với người bạn đời và con cái ra sao? Nếu như bạn chưa vạch rõ ước mơ của mình trong từng lĩnh vực trên, tôi có thể cam đoan, bạn gần như không thể biến chúng thành hiện

thực. Tôi đã đề cập đến quá trình lập bản đồ tầm nhìn trong phần trước của chương này. Trong mục “Từ kiến thức đến sự khôn ngoan” dưới đây, tôi sẽ giải thích và minh họa chi tiết hơn. Sử dụng quy trình đơn giản này, bạn sẽ có một tầm nhìn rõ ràng và chính xác về tất cả những ước mơ quan trọng trong đời. Bạn sẽ biết cách biến mỗi tầm nhìn thành những mục tiêu, tiến trình và nhiệm vụ cụ thể. Kết quả là bạn sẽ có được một tầm nhìn rõ ràng với một tấm bản đồ chi tiết và kế hoạch để đạt mục tiêu đó.

Quy trình lập bản đồ tầm nhìn rất thú vị. Nó bắt đầu mang lại thành công thật sự khi bạn hoàn thành những nhiệm vụ nhằm đạt được tầm nhìn. Bản đồ tầm nhìn sẽ tạo ra kim chỉ nam và sức mạnh giúp bạn có được động lực hoàn thành cuộc hành trình. Solomon tiếp thêm cho bạn sức mạnh và niềm hy vọng để thực hiện được những ước mơ của mình. Tuy nhiên, những quan niệm của Solomon về hy vọng hoàn toàn khác cách chúng ta thường nghĩ. Trong chương tới, chúng ta sẽ khám phá giá trị thật sự của hy vọng.

Quy trình lập bản đồ tầm nhìn không chỉ có ích cho bạn mà cho cả những người xung quanh bạn: nhân viên, bạn đời và con cái của bạn. Bạn có thể giúp họ xác định những ước mơ và hành động để hiện thực hóa các ước mơ đó cũng như gia tăng mức độ thỏa mãn và động lực thúc đẩy họ.

Khi Carol, con gái lớn của tôi, tròn 11 tuổi, Michael Landon hỏi nó lớn lên muốn làm gì, nó trả lời: “Cháu muốn trở thành nữ tuyển thủ đầu tiên trong đội bóng chày Philadelphia Phillies.” Mike cười lớn và thúc vào khuỷu tay tôi. Tôi bảo Carol nói cho anh ta biết cô bé dự định thực hiện như thế nào. “Bố bảo rằng, khi có một ước mơ, chúng ta cần biến nó thành những mục tiêu cụ thể. Vì vậy, mục tiêu của con là trở thành người chặn bóng và đánh bóng giỏi nhất trong đội bóng. Bố bảo rằng, sau đó, con sẽ phải biến những mục tiêu thành kế hoạch cụ thể. Kế hoạch của con sẽ là thực hành chặn bóng mỗi ngày và đánh bóng mỗi tuần một lần. Bố bảo rằng, tiếp theo, con phải biến kế hoạch đó thành những nhiệm vụ. Vì vậy, bố phải trở về nhà vào lúc sáu giờ để chơi bắt bóng

với con và đưa con đến chỗ đánh bóng chày vào các ngày thứ bảy.” Mặc dù không bao giờ được tham gia vào đội bóng Phillies nhưng Carol đã tiến bộ đáng kể khi thực hiện các yêu cầu của huấn luyện viên. Cô bé truyền đạt lại những yêu cầu đó cho các bạn trong đội và cùng thực hiện đúng như chỉ dẫn. Kết quả là, từ một đội chơi tồi nhất ở mùa giải đầu tiên, đội của Carol trở thành đội thắng tất cả các trận và giành chức vô địch trong mùa giải sau đó. Đó chính là sức mạnh của quy trình lập bản đồ tầm nhìn, ngay cả với đứa trẻ 11 tuổi.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

SỬ DỤNG QUY TRÌNH LẬP BẢN ĐỒ TẦM NHÌN ĐỂ THIẾT LẬP LỘ TRÌNH HIỆN THỰC HÓA ƯỚC MƠ

Lập bản đồ tầm nhìn là quy trình thực hiện mục tiêu giúp bạn tăng năng suất và mức độ hoàn thành mỗi công việc, dự án hay lĩnh vực nào đó. Trước tiên, lập bản đồ tầm nhìn giúp bạn tạo ra tầm nhìn rõ ràng, chính xác cùng lộ trình chi tiết để đạt được tầm nhìn

một cách nhanh chóng và hiệu quả. Nó truyền năng lượng vào bất kỳ lĩnh vực nào mà bạn quan tâm.

Quy trình lập bản đồ tầm nhìn gồm năm bước. Khi tiến hành quy trình này, bạn cần có một chiếc bút và quyển sổ để ghi chép. Hoặc bạn cũng có thể xem “bản đồ tầm nhìn” ở trang web của tôi (www.stevenkscott.com).

Hãy liệt kê những lĩnh vực trong cuộc sống mà bạn muốn đạt được các bước tiến quan trọng. Một số người chỉ liệt kê hai lĩnh vực (ví dụ như đời sống cá nhân và sự nghiệp). Một số khác lại liệt kê nhiều hơn thế (Ví dụ như hôn nhân, con cái, sức khỏe, kinh doanh, dự án. Khi bạn đã xác định được những lĩnh vực quan trọng nhất trong cuộc đời mình, hãy viết chúng ra. Sau đó, hãy lập danh sách những ước mơ, khát vọng hay những dự án quan trọng nhất đối với mỗi lĩnh vực đó. Tiếp theo, sắp xếp thứ tự ưu tiên cho mỗi lĩnh vực, bắt đầu với ước mơ quan trọng nhất.

1. Bắt đầu với ước mơ quan trọng nhất trong bất kỳ lĩnh vực nào, miêu tả chi tiết và chính xác ước mơ đó trong một vài câu nhưng không được quá một trang giấy.
2. Lập mục tiêu cho ước mơ cụ thể đó. Hãy viết ước mơ của mình ngay ở đầu trang, sau đó lập danh sách những mục tiêu cụ thể, mục tiêu trung hạn cần đạt được để hiện thực hóa ước mơ.
3. Lập một trang cho mỗi mục tiêu và đặt đầu đề “Từ mục tiêu tới các bước thực hiện”. Ở mỗi trang, liệt kê mục tiêu trung hạn của bạn và những bước cần thiết để thực hiện mục tiêu đó.
4. Tiếp đó, tạo ra một trang có đầu đề “Từ các bước đến những nhiệm vụ cụ thể”. Liệt kê những nhiệm vụ cần hoàn thành để thực hiện bước đó.
5. Bước cuối cùng trong quy trình là đưa ra thời gian cụ thể cần hoàn thành mỗi nhiệm vụ và mỗi bước. Làm xong bước này, bạn đã sẵn sàng để bắt đầu. Bạn có thể làm việc để đạt mỗi mục tiêu hoặc mỗi bước

tại một thời điểm. Hoàn thành từng bước một cho đến khi bạn thực hiện được ước mơ của mình.

Quy trình này có thể có những nhiệm vụ hoặc những bước bạn không thể tự mình hoàn thành vì thiếu bí quyết hoặc thiếu nguồn lực. Đừng lo sợ! Trong Chương 6 sẽ có thêm một chiến lược hiệu quả nhất mà bạn có thể áp dụng để theo đuổi ước mơ và bạn có thể trở thành chuyên gia trong lĩnh vực này.

TÔI CÓ CẦN PHẢI VIẾT RA TẤT CẢ NHỮNG ĐIỀU TRÊN KHÔNG?

Đó là câu hỏi đầu tiên tôi nhận được khi chia sẻ quy trình này với khán giả. Câu trả lời là có. Hãy nhớ rằng, bạn muốn thiết lập một tầm nhìn rõ ràng và chính xác cho mỗi ước mơ, một lộ trình chi tiết và một thời gian biểu để thực hiện chúng. Đó là những gì quy trình này mang lại cho bạn. Trông nó có vẻ phức tạp nhưng không phải như vậy. Chỉ mất vài phút mỗi ngày để viết ra từng phần của quá trình. Bạn không phải làm mọi việc ngay một lúc. Hoàn thành bản đồ tầm nhìn là công việc cả đời. Bạn có thể

áp dụng quy trình này với một ước mơ trong một tuần, một tháng, hoặc một năm. Quy trình đơn giản nhất này sẽ giúp bạn trải nghiệm những sức mạnh của chiến lược mà Solomon đưa ra nhằm đạt được và hiện thực hóa tầm nhìn. Từ đó, bạn sẽ đạt được ước mơ của mình.

CHƯƠNG 4. Bí ẩn sức mạnh của Solomon khi biến ước mơ thành hiện thực

Hy vọng bị trì hoãn làm người ta đau lòng, còn ước vọng thành đạt là cây sự sống.

– CHÂM NGÔN 13:12 –

Nguồn nhiên liệu vĩnh cửu của loài người

Hơn một trăm năm trước, các kỹ sư và các nhà khoa học đã mơ về một nguồn năng lượng tồn tại vĩnh viễn. Hãy tưởng tượng chiếc ô tô của bạn có thể hoạt động mà không cần nạp thêm nhiên liệu. Tuy nhiên, nguồn năng lượng vĩnh viễn lại trái với quy luật vật lý mà chúng ta biết. Song, vẫn luôn có một nguồn nhiên liệu về cảm xúc và tinh thần giúp chúng ta hiện thực hóa những ước mơ của mình. Đó chính là “hy vọng”.

Ngày nay, chúng ta vẫn thường nghĩ hy vọng đồng nghĩa với ước mong. Tuy nhiên, theo Solomon, hy vọng hữu hình và có sức mạnh hơn rất nhiều. Ông định nghĩa hy vọng là “niềm tin có cơ sở vững chắc

và luôn khiến con người tin tưởng rằng sẽ thực hiện được một tầm nhìn (mục tiêu, khát vọng) cụ thể trong một khoảng thời gian cụ thể”.

HY VỌNG: là niềm tin có cơ sở vững chắc và luôn khiến con người tin tưởng rằng sẽ thực hiện được một tầm nhìn (mục tiêu, khát vọng) cụ thể trong một khoảng thời gian cụ thể.

Hãy suy nghĩ xem: làm sao bạn có thể tin chắc rằng mình sẽ thực hiện được một tầm nhìn cụ thể nếu bạn không có một tầm nhìn cụ thể?. Nếu tầm nhìn hoặc mong ước của bạn chung chung hoặc quá mơ hồ, bạn sẽ không thể hy vọng đạt được chúng. Đó là lý do tại sao quy trình lập sơ đồ tầm nhìn rất quan trọng. Nó là nền tảng để chúng ta có hy vọng thật sự. Khi bạn biết nơi mình muốn đến và có bản đồ chính xác để đến được đó, hãy tiếp nhiên liệu cho những nỗ lực vươn tới mục tiêu của mình.

Hy vọng thật sự trở thành nguồn nhiên liệu giúp bạn đi từ bước đầu tiên tới bước cuối cùng để thực hiện thành công tầm nhìn. Theo một nghĩa cụ thể nào đó,

hy vọng là nguồn nhiên liệu vĩnh viễn duy nhất của loài người. Hy vọng tạo ra những bước tiến hướng về mục tiêu, và bước tiến đó sẽ tiếp tục tạo ra nhiều hy vọng, động lực. Trong đó, quy trình lập sơ đồ tầm nhìn mang lại cho chúng ta những hy vọng ban đầu. Khi sử dụng quy trình này, chúng ta sẽ nhìn thấy đích đến rõ ràng và biết cách đến được đó.

Sự trì hoãn có thể mang lại hậu quả lớn

Nếu chúng ta không tiến hành các bước và hoàn thành những nhiệm vụ hướng về mục tiêu thì hy vọng có thể sẽ bị ngăn cản (Solomon gọi là “bị trì hoãn”). Khi hy vọng bị “trì hoãn”, nó sẽ dần dần tiêu tan. Hãy đoán xem điều gì sẽ xảy ra? Solomon viết trong Châm ngôn 13:12 rằng: “Hy vọng bị trì hoãn làm người ta đau lòng, còn ước vọng thành đạt là cây sự sống.” Khi hy vọng bị trì hoãn, bạn sẽ mất nguồn năng lượng về cảm xúc và động lực cho bản thân. Sự sáng tạo và năng suất của bạn sẽ giảm sút. Sớm hay muộn, bạn sẽ từ bỏ tầm nhìn hoặc ước mơ của mình.

Đó sẽ là một tình huống rất tồi tệ, chỉ khá hơn tình trạng sống qua ngày một chút.

Chúng ta gieo hạt giống hy vọng ở người khác bằng cách tuyên bố hoặc chỉ ngụ ý những lời hứa. Những lời hứa đó tạo ra tầm nhìn. Nếu không thực hiện đúng lời hứa, chúng ta đã trì hoãn hy vọng của người khác. Họ sẽ mất lòng tin ở chúng ta. Từ đó dẫn tới kết cục đáng buồn của mọi mối quan hệ.

Trì hoãn hy vọng trong công việc

Khi giám đốc trì hoãn hy vọng của nhân viên thì sự sáng tạo, năng suất, động lực làm việc của họ dần dần giảm sút đến mức nghiêm trọng. Henry Ford đã có một tầm nhìn khi mong muốn chế tạo chiếc xe ô tô mà bất kỳ gia đình nào cũng có thể mua được. Khi Công ty Detroit chọn Henry Ford làm kỹ sư chính, ban giám đốc luôn bảo Henry Ford phải làm gì. Họ muốn thiết kế và chế tạo xe cho những người nổi tiếng và giàu có chứ không làm theo tầm nhìn của Ford. Hy vọng của Ford đã bị trì hoãn và trong hai năm, ông và Công ty Detroit không bán được chiếc xe

ô tô nào. Ông đã bị sa thải. Một năm sau, ông sáng lập hãng Ford. Thay vì trì hoãn, ban giám đốc hãng ủng hộ tầm nhìn và cho phép Henry Ford thực hiện ý tưởng của mình. “Ý tưởng được thực hiện” trở thành “cây sự sống” đối với ông, công ty, nhân viên, khách hàng, quốc gia và toàn thế giới. Năm 1928, cứ hai chiếc ô tô xuất hiện trên thế giới thì một là của Ford.

Khi tôi làm công việc đầu tiên, ông chủ nói nếu tôi chào hàng qua điện thoại và sử dụng những kỹ năng bán hàng mà ông đã dạy, tôi sẽ đạt được doanh số lớn. Ông cho biết những khoản hoa hồng sẽ lớn hơn rất nhiều so với mức lương ít ỏi của tôi (500 đô la/tháng). Tôi làm việc rất chăm chỉ để nâng cao kiến thức bán hàng mà ông chủ đã dạy. Thật không may, tôi không bán được nhiều hàng. Sau sáu tháng bán hàng, tiền hoa hồng của tôi chưa được 40 đô la/tháng. Tôi đã mong đợi quá nhiều và hy vọng bị tiêu tan. Tôi từ bỏ công việc đó chỉ sau bảy tháng.

Khi tôi làm công việc thứ ba, ông chủ bảo rằng nếu tôi làm tốt công việc phân tích thì ông ta sẽ cho tôi

tham gia bộ phận sáng tạo và quảng cáo. Tôi hay nhàm chán kiểu công việc đơn điệu và yêu thích công việc đòi hỏi sự sáng tạo. Kết thúc tháng đầu tiên, tôi đã làm tốt công việc phân tích. Khi tôi hỏi ông chủ liệu tôi có thể làm việc với những con người sáng tạo không, ông nhìn tôi đầy khinh bỉ và từ chối. Hy vọng ban đầu ông gieo vào đầu tôi nhanh chóng bị trì hoãn. Tôi trở nên mệt mỏi, thất vọng. Tôi cung cấp chính xác những gì ông cần, không hơn không kém. Thay vì đưa tính sáng tạo vào công việc đang làm, tôi làm ngoài giờ cho những chi nhánh khác của công ty. Tôi đã nộp đơn xin vào một chi nhánh khác và được chấp nhận mà ông chủ không hề biết.

Khi nghe tin tôi chuyển đi, ông chủ đã đuổi việc và nhạo báng tôi trước tất cả các phòng ban. Ông ta cho rằng sức sáng tạo của tôi thật vô giá trị. Ba năm sau khi rời công ty, tôi lập một chiến dịch marketing cho công ty ông chủ với vai trò một người bán hàng ở bên ngoài. Đó là chiến dịch cá nhân sinh lời nhất trong lịch sử công ty. Thay vì trả tôi mức lương 12 nghìn đô la một tháng như trước đây, công ty ông

chủ đã phải trả cho tôi và các cộng sự hàng triệu đô la. Nếu không “trì hoãn hy vọng của tôi”, ông có thể tận dụng sự sáng tạo của tôi mà chỉ mất rất ít chi phí. Tôi tệ hơn, ông hầu như không nhận được lời khen ngợi nào của ban giám đốc về chiến dịch này. Những lời khen ngợi lại dành cho tôi – người bán hàng bên ngoài.

Vậy bài học ở đây là gì? Nếu muốn nhân viên cống hiến lòng trung thành, sự sáng tạo và năng suất, bạn đừng trì hoãn những hy vọng và ước mơ của họ mà phải khuyến khích họ. Bạn phải học cách áp dụng câu châm ngôn này trong công việc của mình.

Trì hoãn hy vọng trong hôn nhân

Các ông chồng thường trì hoãn hy vọng của vợ mình trong một số lĩnh vực quan trọng và phụ nữ thường tha thứ cho họ một cách vô thức. Theo Tiến sĩ Gary Smalley, chuyên gia về các mối quan hệ, bốn nhu cầu lớn nhất của phụ nữ là: (1) sự an toàn, (2) nhu cầu giao tiếp thường xuyên, (3) sự âu yếm không mang tính dục và (4) sự lãng mạn. Mỗi đêm, khi người

chồng trở về nhà, các bà vợ đều hy vọng những nhu cầu của mình sẽ được thấu hiểu và thỏa mãn (đôi khi chính bản thân họ không hề biết điều đó). Họ muốn cảm nhận sự an toàn trong tình yêu và những lời hứa của chồng mình; an toàn khi biểu lộ cảm giác và quan điểm mà không hề bị xen ngang hay phê phán. Họ muốn được chồng ôm vào lòng và vỗ về mà không hề mảy may pha chút tính dục nào. Họ muốn được lắng nghe và kể về một ngày đã qua của họ. Họ muốn nói về những hy vọng, khát khao và ước mơ. Họ muốn nghe chồng mình kể về ngày làm việc của anh ta. Họ muốn cảm nhận sự đồng điệu tâm hồn với chồng mình. Họ muốn người chồng đem đến sự lãng mạn và trân trọng họ vì chính bản thân họ chứ không chỉ qua những gì họ làm.

Các ông chồng đã trì hoãn những hy vọng đó như thế nào? Khi về nhà, hầu hết các ông chồng đều muốn được đắm mình vào “cuộc trò chuyện có ý nghĩa”. Vì vậy, họ làm tiêu tan hy vọng của các bà vợ. Họ có xu hướng trì hoãn hy vọng của các bà vợ về sự lãng mạn cho đến ngày Valentine hoặc đến khi họ muốn điều

gì đó. Bị kịch thay, đàn ông không chỉ trì hoãn hy vọng của vợ một lần mà là thường xuyên. Bên cạnh trì hoãn hy vọng của các bà vợ ở những nhu cầu lớn nhất của phụ nữ, đàn ông còn trì hoãn hy vọng ở các lĩnh vực khác như giúp đỡ việc nhà, chăm sóc con cái. Lại một lần nữa, rất nhiều người đàn ông trì hoãn những hy vọng đó.

Làm sao phụ nữ có thể tha thứ cho những điều đó?

Đàn ông cũng có những hy vọng bị trì hoãn. Theo Tiến sỹ Smalley, những nhu cầu lớn nhất của đàn ông là (1) cảm thấy được tôn trọng và ngưỡng mộ, (2) được vợ yêu và luôn khao khát, (3) tận hưởng khoái cảm tình dục thường xuyên và liên tục. Các ông chồng hy vọng những ân ái của vợ xuất phát từ sự khao khát chứ không phải là nghĩa vụ. Thật không may, hy vọng của người chồng thường bị trì hoãn nếu anh ta không thỏa mãn nhu cầu và hy vọng của người vợ trước.

Sự khác biệt giữa mong đợi của hai giới có thể tạo ra rất nhiều kiểu “hy vọng bị trì hoãn” trong hôn nhân.

Việc tìm kiếm hạnh phúc và sự thỏa mãn giữa một người đàn ông và một người phụ nữ trở nên khó khăn hơn trừ khi mỗi người đặt hy vọng và nhu cầu của phía bên kia lên hàng đầu, cố gắng đáp ứng thay vì trì hoãn chúng.

Giải pháp của Solomon

Nếu như hy vọng bị trì hoãn khiến cho trái tim trở nên yếu đuối, mặt mỗi thì có một điều đáng mừng ở vế thứ hai của câu châm ngôn trong phần đầu chương. Đó chính là “ước vọng thành đạt là cây sự sống”.

Khi tôi trúng tuyển công việc thứ mười, tôi hài lòng với mức lương ông chủ đưa ra. Nhưng ông ta còn khôn ngoan hơn thế. Bên cạnh tiền lương, ông còn cho tôi có cổ phần trong công ty. Hoàn toàn khác với chín công việc trước đó, đây là lần đầu tiên tôi có được “một chút quyền hành động”. Kết quả như thế nào? Trước khi tôi đến làm việc, mỗi năm công ty của ông đạt mức lợi nhuận ròng 100 nghìn đô la và khoảng gần một triệu đô la doanh số. Chiến dịch

marketing đầu tiên do tôi phát động (ba tháng sau khi ông thuê tôi) giúp công ty tăng doanh số thêm 20 triệu đô la và lợi nhuận đạt mức ba triệu đô la.

Với các nhân viên chủ chốt khác, ông cũng đối đãi tương tự, biến họ trở thành những cộng sự trong công việc. Cứ thế, chúng tôi đã làm việc cùng nhau, đạt doanh số hàng tỷ đô la và 150 triệu đô la lợi nhuận. Ông chủ và con cái ông trở thành những triệu phú – điều có thể đã không xảy ra nếu như ông không trao cho chúng tôi quyền làm chủ. Nhờ thỏa mãn “những khát khao không diễn đạt được bằng lời”, ông đã trồng cây sự sống mang lại lợi ích lớn lao cho tất cả chúng tôi.

Chúng ta có thể truyền nguồn lực hoàn toàn mới vào công việc, hôn nhân, cuộc sống và giúp đỡ những người khác đạt được các nhu cầu, ước mơ và khát vọng chân chính. Điều đó sẽ làm tăng niềm vui sống và sự hài lòng về cuộc sống của mỗi người; tăng tính nhân văn, sự cam kết, lòng tin cũng như sự sáng tạo và năng suất trong công việc.

Thối bùng ngọn lửa hy vọng

Nếu hy vọng bị trì hoãn khiến trái tim bạn trở nên mềm yếu, bạn phải làm tất cả những gì có thể để lấy lại sức lực càng nhanh càng tốt. Hãy nhớ, hy vọng bị trì hoãn theo hai cách. Trước tiên, nó bị trì hoãn khi những người khác không thực hiện các lời hứa hoặc cam kết của họ đối với bạn. Thứ hai, nó bị trì hoãn vì bạn thiếu tầm nhìn rõ ràng và chính xác về những ước mơ quan trọng trong cuộc đời mình.

Một tầm nhìn rõ ràng và chính xác về những ước mơ sẽ mang lại mức độ thỏa mãn hoàn toàn mới trong cuộc sống của bạn. Áp dụng quy trình lập bản đồ tầm nhìn để hiện thực hóa những ước mơ, bạn sẽ chỉ mất một khoảng thời gian hợp lý. Với mỗi khát vọng, ước mơ, hay mục tiêu được hoàn thành, mức độ thỏa mãn của bạn sẽ tăng lên đỉnh điểm. Bạn sẽ được tặng thưởng lời hứa của Solomon trong Châm ngôn 13:19: “Ước vọng được thành đạt là điều ngọt ngào cho tâm hồn...”

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

1. Lập danh sách những hy vọng lớn nhất của bạn bị trì hoãn vì hành động của người khác.
2. Lập danh sách những hy vọng bị trì hoãn do bạn thiếu một tầm nhìn rõ ràng và chính xác.
3. Lập danh sách những hy vọng của người khác đã bị bạn làm trì hoãn (Hãy hỏi vợ hay chồng bạn, hoặc những người làm việc cùng bạn. Họ sẽ rất vui lòng giúp bạn).
4. Lập danh sách những hy vọng bạn muốn theo đuổi bằng cách lập bản đồ tầm nhìn.
5. Hãy hỏi vợ hay chồng bạn về những hy vọng lớn nhất của anh/ cô ấy. Đề nghị giúp họ lập bản đồ tầm nhìn để theo đuổi những ước mơ đó.
6. Hãy hỏi con bạn về những hy vọng quan trọng của chúng. Hãy giúp chúng lập bản đồ tầm nhìn để theo đuổi những hy vọng đó.

CHƯƠNG 5. Chìa khóa mở mọi cánh cửa

Lòng khôn ngoan dạy dỗ miệng mình và làm cho đôi môi tăng sự thuyết phục.

– CHÂM NGÔN 16:23 –

Năm ngoái, Shannon, vợ tôi, mua một chiếc ô tô mới có nhiều tính năng mà chúng tôi chưa từng thấy. Chiếc xe này khá tiện lợi. Chúng tôi không cần sử dụng chìa khóa điện tử để mở cửa hay khởi động xe. Cửa sẽ tự động mở khi vợ tôi bước đến. Khi ngồi vào xe, vợ tôi chỉ cần đặt chân lên bàn đạp phanh và nhấn nút ở bảng vào số, ô tô lập tức khởi động. Tất cả sự kỳ diệu này là do hệ thống nhận biết và chuyển tín hiệu được thiết lập bên trong chìa khóa. Khi vợ tôi chạm tay vào cánh cửa hay ngồi ở ghế lái, ô tô phát ra tín hiệu và chìa khóa nhận được tín hiệu đó. Sau đó, chìa khóa chuyển một tín hiệu được mã hóa vào ổ khóa ở cửa xe hoặc bộ phận khởi động. Bạn có thấy nó thật sự là một chiếc chìa khóa tuyệt vời không?

Dù chiếc chìa khóa đó có tuyệt vời như thế nào cũng không thể so sánh với chìa khóa của Solomon. Chìa khóa của Solomon có thể mở mọi cánh cửa và khởi động bất cứ thứ gì trên đời. Nó có thể mở cửa tâm trí ông chủ hoặc những khách hàng tiềm năng của bạn. Nó có thể mở cửa kho ngân hàng và ví của những nhà đầu tư. Nó có thể mở cửa trái tim và tâm trí của người bạn đời và con cái bạn. Tôi đang nói về chiếc chìa khóa giao tiếp hiệu quả của Solomon.

Giao tiếp không hiệu quả – vấn đề hàng đầu trong kinh doanh và cuộc sống

Trong công việc hay trong cuộc sống gia đình, các ý kiến bị bỏ qua hay phản đối hầu hết không phải vì đó là những ý kiến tồi mà vì chúng không được truyền đạt một cách thuyết phục và hiệu quả. Kết quả một cuộc khảo sát các chủ doanh nghiệp và CEO của các tập đoàn cho thấy, giao tiếp không hiệu quả là vấn đề hàng đầu cần quan tâm trong kinh doanh. Còn Tiến sỹ Smalley cho rằng đây là vấn đề nghiêm trọng nhất trong các mối quan hệ. Khi bạn làm chủ những kỹ

năng giao tiếp mà Solomon đưa ra, bạn sẽ thành công trong công việc và vượt xa những người thiếu kỹ năng này.

Trong gia đình, giao tiếp kém hiệu quả còn mang lại hậu quả nghiêm trọng hơn. Mọi người thường mắc sai lầm là nói những điều không nên vào thời điểm không thích hợp. Điều tồi tệ như vậy cũng có thể xảy ra khi cả vợ và chồng không nói gì. Hầu hết phụ nữ hoạt động nghiêng về não trái (bộ phận cảm giác của não), còn nam giới hoạt động nghiêng về não phải (bộ phận phân tích và thực tế của não) dẫn đến rào cản giao tiếp giữa hai phái.

Theo các chuyên gia về giao tiếp, trong khi phụ nữ nói trung bình từ 25 – 50 nghìn từ một ngày thì nam giới chỉ nói 12 – 25 nghìn từ. Đặc điểm này càng tạo ra nhiều “sự hiểu nhầm” hơn. Theo Tiến sỹ Smalley, một trong những nhu cầu lớn nhất của phụ nữ là “cảm thấy gắn bó”. Nếu không có giao tiếp hiệu quả từ hai phía, sự gắn bó của một cặp đôi sẽ dần bị giảm

sút. Không lâu sau, họ sẽ không còn cảm thấy gấn bó với nhau nữa.

Điều chúng ta nói và cách chúng ta nói có thể làm thay đổi cuộc sống của những người khác.

Năm 1976, tôi xây dựng chương trình truyền hình trả lời trực tiếp đầu tiên. Đó là chương trình bán hàng trực tiếp cho khách hàng. Nó cung cấp số điện thoại không tính cước cuộc gọi, địa chỉ hoặc tên trang web miễn phí, giúp khách hàng có thể đặt hàng ngay sau khi chương trình diễn ra mà không cần phải đến cửa hàng bán lẻ. Nhưng bán hàng theo phương thức này không hề đơn giản. Bạn chỉ có từ một đến hai phút để thu hút sự chú ý của người xem, tạo sự tò mò về sản phẩm, mô tả sản phẩm, khác biệt hóa sản phẩm với các sản phẩm trên thị trường, vượt qua sự hoài nghi của người xem và những lý do khiến họ không mua sản phẩm, thúc đẩy họ đặt hàng và ghi nhớ (hay ghi lại) số điện thoại. Tỷ lệ thành công của hình thức bán hàng này thường chỉ đạt xấp xỉ 1/100. Tuy nhiên, trong mười năm đầu kinh

doanh của chúng tôi và những chương trình thương mại mà tôi đã viết, tỷ lệ thành công chiếm hơn 70%. Chúng tôi đã nhận được hơn 25 triệu cuộc gọi đặt hàng hóa và dịch vụ. Điều này cho thấy sức mạnh không ngờ của việc giao tiếp hiệu quả và thuyết phục.

Dù rất ấn tượng nhưng điều này cũng không thể bằng sức mạnh mà Solomon nói đến trong việc giao tiếp với người khác. Ông nói về mọi khía cạnh trong giao tiếp: ngôn từ, giọng nói, cử chỉ, biểu hiện của nét mặt, thần thái, thời gian và những ký hiệu giao tiếp không dùng lời nói.

Cách bạn giao tiếp có thể làm cơn giận tan biến hoặc trở nên trầm trọng hơn.

Lời đáp dịu dàng làm nguôi cơn giận, còn lời nói sỗ sàng gây ra tức giận.

– CHÂM NGÔN 15:1 –

Khi chúng ta giận dữ hay đối mặt với một ai đó đang giận dữ, chúng ta phải chọn một trong hai: làm tăng

cơn giận, thêm dầu vào lửa, hoặc làm giảm cơn giận và dập tắt những đám cháy. Xu hướng tự nhiên của chúng ta là luôn chọn con đường ít trở ngại nhất. Nếu đang giận dữ, tôi thường có xu hướng không kiểm soát được cơn giận. Nếu gặp ai đó đang tức giận, chúng ta thường có xu hướng phản ứng lại như vậy. Nếu họ lên giọng hay la hét, chúng ta sẽ càng to tiếng hơn. Thật không may, theo Solomon, lấy giận dữ để phản ứng giận dữ chỉ làm tăng thêm sự phá hoại. Chúng ta không nên làm theo xu hướng tự nhiên. Chúng ta có thể “dội nước lạnh” vào cơn giận của mình hay bất cứ ai chỉ đơn giản bằng những lời tử tế, giọng nói nhẹ nhàng, cử chỉ và âm điệu hòa nhã.

Vợ và các con tôi nói rằng tôi hay mất bình tĩnh. Vì thế, tôi đã tập cho mình thói quen là khi phát hiện điều gì đang xảy ra, tôi nhớ đến châm ngôn của Solomon: “Lời đáp dịu dàng làm nguôi cơn giận, còn lời nói sỗ sàng gây ra tức giận.” (Châm ngôn 15:1) Lúc đó, tôi nghĩ: Tiếp tục nói những lời khó nghe và làm tăng cơn giận hay chọn những từ ngữ ôn hòa,

giọng nói nhẹ nhàng và cử chỉ lịch thiệp hơn? Và lần nào cũng vậy, cơn giận lập tức biến mất khi tôi trở nên mềm mỏng. Nhờ đó, khi cảm thấy tức giận, tôi hầu như tôi trở nên bình tĩnh ngay được. Khi ai đó nổi giận với tôi, tôi có thể phải mất một phút hay một nỗ lực tương đương để họ bình tĩnh trở lại. Ví dụ nếu gặp đối tác rất giận dữ với tôi khi thảo luận trên điện thoại thì thay vì la hét, tôi hạ giọng, trả lời ôn hòa và nhẹ nhàng trước những lý lẽ của anh ta. Ngay lập tức anh ta cũng hạ giọng, thay đổi ngữ điệu, lắng nghe và không còn phản bác tôi nữa.

Với bốn đứa trẻ trong gia đình thì một ngày của chúng tôi hiếm khi trôi qua mà không có ít nhất một trận cãi vã. Tôi ngạc nhiên khi thấy bọn trẻ nhanh chóng trở nên ôn hòa khi tôi hạ giọng xuống. Khi bạn bắt đầu sử dụng kỹ năng này, đừng nản chí nếu thái độ ôn hòa của bạn không mang lại hiệu quả ngay lập tức. Đôi khi, một người có thể giận dữ đến mức bạn có thể sẽ cần phải nhẹ nhàng với họ vài phút trước khi họ bắt đầu bình tĩnh trở lại.

Lưu ý rằng nếu bạn làm điều gì khiến người khác cảm thấy bị xúc phạm nặng nề, họ sẽ coi những ngôn từ nhẹ nhàng và giọng điệu ôn hòa của bạn như một cử chỉ hạ mình hay chối bỏ trách nhiệm. Vì vậy, bạn phải cho họ thấy bạn hiểu mức độ xúc phạm trong lời nói của mình và rất chân thành sửa chữa sai lầm.

Cách bạn giao tiếp có thể gây tổn thương hay chữa lành vết thương cho người khác.

Lời nói thiếu suy nghĩ như lưỡi gươm đâm thủng, nhưng lưỡi người khôn ngoan chữa lành.

– CHÂM NGÔN 12:18 –

Những ông bố, bà mẹ mà tôi biết đều mong ước tạo ra tinh thần lành mạnh và sự tự tôn ở con cái. Tuy nhiên, tôi từng chứng kiến nhiều bậc cha mẹ nói những lời cay độc với con mình. Đôi khi những lời nói, giọng điệu đó như vết dao ngấm ngầm cứa vào lòng chúng và có thể để lại những vết thương lòng vĩnh viễn. Cha mẹ thường nghĩ, những lời lẽ cay độc này sẽ không ảnh hưởng đến con cái mình hoặc trẻ sẽ mau quên đi. Họ biện hộ rằng họ “chỉ nói sự thật”

và nếu sự thật làm trẻ đau lòng thì hãy chấp nhận sự thật đó. Chương tiếp theo của cuốn sách này sẽ cho bạn thấy có hàng nghìn cách chỉ trích sai lầm. Nhưng theo Solomon, chỉ có một cách chỉ trích đúng đắn. Các cách chỉ trích sai lầm gây nên những vết thương tận đáy lòng trong khi cách phê bình đúng đắn thường không làm tổn thương người khác.

Trong những lần xuất hiện trên kênh truyền hình PBS, tôi đã hỏi khán giả: “Khi còn nhỏ, bạn đã bị bố mẹ chỉ trích bao nhiêu lần và những lời chỉ trích đó có làm bạn đau lòng không?” Gần như mọi cánh tay trong khán phòng đều giơ lên. Thậm chí, nhiều người cao tuổi cũng có thể nhớ lại những lần họ bị chỉ trích khi còn trẻ. Đó chính là sức mạnh gây tổn thương của ngôn từ. Dấu ấn của chúng trong tâm trí con người có thể không bao giờ xóa mờ được.

Solomon nói rằng, người khôn ngoan dùng cách giao tiếp để chữa lành vết thương và mang lại sự khỏe khoắn cho người khác. Trong Châm ngôn 16:24, ông viết: “Lời nói dịu dàng như mật ong, ngọt ngào cho

tâm hồn và lành mạnh cho xương cốt.” Trước đó, trong Châm ngôn 12:25, ông nói: “Lo lắng làm cho lòng người mệt mỏi nhưng lời lành khiến lòng dạ người ta vui mừng.” Những lời lẽ tán dương, đánh giá cao, khuyến khích, sự thấu hiểu có thể thâm nhập vào tâm trí và chữa lành vết thương lòng của con người.

Nếu bạn còn hoài nghi về tác động của những lời khuyến khích đối với sức khỏe thể chất, tờ USA Today (Nước Mỹ ngày nay) có đăng hai nghiên cứu chỉ ra rằng sự suy sụp, căng thẳng sẽ làm tăng nguy cơ mắc bệnh tim. Một trong hai nghiên cứu đó chứng minh là mối quan hệ càng bền chặt, càng khiến một người hạnh phúc hơn, nhờ đó giảm nguy cơ mắc bệnh tim. Hãy nhớ, Solomon nói những lời lẽ êm dịu khiến con người khỏe mạnh cả về thể chất và tinh thần.

Cách giao tiếp của bạn có thể làm sống lại tinh thần của một người.

Lưỡi hiền lành là cây sự sống.

– CHÂM NGÔN 15:4 –

Trong tiếng Do Thái, khỏe mạnh có nghĩa là “có tác dụng làm lành” hay “có tác dụng cứu chữa”. Theo Solomon, một cái lưỡi hiền lành là “cây sự sống”. Tôi thích cách biểu cảm này, bởi cây không chỉ sống mà còn mang lại sự sống cho con người. Lá cây cung cấp oxy để chúng ta thở, trái cây là nguồn thực phẩm của chúng ta và rễ cây giữ đất mà ta đang sống. Người nói ra những ngôn từ có tác dụng chữa vết thương lòng cũng như vậy. Cách giao tiếp khuyến khích của một người không chỉ cải thiện cuộc sống của bản thân anh ta mà còn cải thiện cuộc sống của những người xung quanh.

Tuy nhiên, điều ngược lại cũng đúng. Solomon cho rằng sự giao tiếp ác ý có thể phá hoại tinh thần của con người. Ông viết trong châm ngôn: “Lưỡi gian tà làm tinh thần suy sụp.” Nếu giao tiếp không trung thực hay có những ngôn từ ác ý, chúng ta sẽ làm suy sụp tinh thần của người khác. Khi đó, không những mối quan hệ của chúng ta với người đó bị hủy hoại

mà còn khiến người đó có thể mang vết thương lòng mãi mãi.

Nhiều năm trước, một người bạn thân của tôi kể, cô bị chồng hành hạ cả về thể xác lẫn tinh thần. Điều khiến tôi bất ngờ nhất là với cô ấy, chính lời nói chứ không phải hành động vũ phu của chồng cô đã làm cô đau đớn hơn. Sau khi ly dị nhiều năm, cô vẫn nói với tôi rằng: “Những vết thương thân thể có thể lành sau vài ngày, nhưng nỗi đau và vết thương tinh thần đến giờ tôi vẫn chưa quên được.”

Trong cuộc sống, chúng ta có rất nhiều cơ hội giao tiếp, hoặc là theo cách chữa lành vết thương và mang lại sự khỏe khoắn, hoặc là tạo ra vết thương lòng cho người khác. Phần lớn mọi người không có ý niệm nào về sức mạnh lời nói của họ và cách họ nói. Hãy lựa chọn ngôn từ và cách diễn đạt thật khôn ngoan.

Lời nói của bạn có thể cứu sống một người nhưng cũng có thể lấy đi cuộc sống của người đó.

Sống chết ở trong tay của lưỡi, kẻ nào yêu mến nó sẽ ăn bông trái của nó.

– CHÂM NGÔN 18:21 –

Một trong những ví dụ điển hình nhất về “sức mạnh của cái lưỡi” có thể cứu sống con người phải kể đến sự việc xảy ra vào tháng 3 năm 2005 ở Atlanta, Georgia. Brian Nichols, kẻ giết hại một vị quan tòa và ba người khác, đã bắt cóc và uy hiếp cô Ashley Smith. Hầu hết người Mỹ đều biết phần kết của câu chuyện. Những lời lẽ đầy hy vọng, tầm nhìn và mục đích của Ashley Smith và những lời cô đọc từ cuốn sách *The Purpose Driven Life* (Sống đúng mục đích) đã tạo ra sự thay đổi không ngờ trong trái tim và suy nghĩ của kẻ sát nhân. Những lời nói đó không chỉ cứu sống bản thân cô mà còn cứu sống kẻ sát nhân và có thể nhiều người khác nữa nếu kẻ sát nhân không tự thú.

Người bạn thân nhất của tôi, Jim Shaughnessy, gần như cả đời mình đã sử dụng ngôn từ để cứu rỗi những người khác. Mỗi khi Jim xuất hiện, mọi người vui hẳn lên. Anh biết cách nói để mọi người, dù trẻ con hay người lớn, cũng đều cảm thấy vui vẻ, hạnh

phúc. Anh được mọi người đánh giá cao. Nhờ vậy, anh có nhiều mối quan hệ hơn bất kỳ ai mà tôi biết.

Lời nói của bạn có thể mang niềm vui đến cho người khác.

Lời nói đúng lúc khác nào trái táo vàng để trên đĩa bạc.

- CHÂM NGÔN 25:11 -

Đã bao giờ bạn ngẩn ngơ trước một bức tranh đẹp? Hãy tưởng tượng cung điện của Solomon tràn ngập những tuyệt tác đến mức khó tin. Khi đọc câu châm ngôn trên, tôi nhớ Solomon có một tác phẩm nghệ thuật rất đặc biệt, đã mang lại cho ông và những vị khách của ông niềm thích thú. Đó là một bức tranh, đúng hơn là một bức chạm trở mạ bạc, được điểm xuyết bởi một trái táo vàng. Theo Solomon, những lời nói đúng lúc cũng đẹp và giá trị như những bức tranh đó. Hơn nữa, khi một người nói hoặc viết đúng lúc, người đó sẽ được mọi người đánh giá cao. Tôi rất may mắn khi xung quanh mình có những người biết nên nói điều gì, nói như thế nào và khi nào nên

nói. Khi tôi gặp phải chuyện buồn hay thất vọng, vợ tôi và những người bạn tốt nhất của tôi: Jim và Patty Shaughnessy, Tom, Marlene Delnoce, gia đình Smallley, những đối tác của tôi Bob, John, và Dave Marsh luôn nói những lời mà tôi xem chúng như các trái táo trong bức tranh phủ bạc. Đó là những lời nói có sức mạnh giúp tôi thoát khỏi nỗi đau và nâng đỡ tâm hồn và tinh thần tôi. Trong những lúc như vậy, tôi càng đánh giá cao và yêu quý họ hơn.

Tất cả chúng ta đều có khả năng nói những lời yêu thương, khích lệ, tử tế và khôn ngoan. Dưới đây Solomon đưa ra cho chúng ta nhiều cách để tăng sức mạnh của ngôn từ và giao tiếp.

Bí quyết giao tiếp của Solomon

Những bí quyết của Solomon nhằm phát huy tối đa sức mạnh của giao tiếp thoát đầu nghe có vẻ chung chung, nhưng thực tế, chúng rất thông dụng và là kiến thức chung cho mọi người trong thời đại ngày nay.

1. Hãy nói theo cách khiến mọi người muốn nghe

Lười người khôn ngoan truyền rao tri thức, nhưng miệng kẻ ngu dại tuôn ra điều ngu xuẩn.

– CHÂM NGÔN 15:2 –

Với hầu hết mọi người, nói đơn giản chỉ là nói ra bất cứ điều gì họ muốn. Họ nói ra những gì họ nghĩ và không quan tâm đến tính xác thực và giá trị của chúng. Khi muốn người khác hiểu rõ và thông cảm, bạn cần phải nói theo cách dễ nghe, dễ hiểu. Một người khôn ngoan sẽ tìm mọi cách để người khác dễ tiếp thu lời nói của mình.

2. Học cách trở nên thuyết phục hơn

Lòng khôn ngoan dạy dỗ miệng mình và làm cho đôi môi tăng sự thuyết phục.

– CHÂM NGÔN 16:23 –

Solomon dùng từ “dạy” (theo tiếng Do Thái) trong Châm ngôn 16:23 để chỉ sự chỉ dẫn hay hướng dẫn có cân nhắc. Nói cách khác, bạn đừng nói năng tùy tiện mà hãy kiểm soát những gì bạn nói. Hãy học khi nào nên nói, khi nào không và nên nói cái gì trước.

Đối với một số người, điều này thật dễ dàng. Nhưng đối với những người khác, nó có thể rất khó khăn. Một lợi ích dễ dàng nhận thấy là, khi không nói, bạn có thể lắng nghe. Bạn sẽ hiểu rõ hơn cách nhìn nhận của người khác và quan điểm của họ.

Phần huấn thị thứ hai của Solomon trong châm ngôn này ngụ ý rằng bạn nên tăng thêm tính thuyết phục trong lời nói của mình. Đôi khi người ta thường đồng nhất sự thuyết phục với mách khéo. Nhưng đó là sai lầm. Không gì rõ ràng hơn sự thật. Mách khéo là sử dụng bất cứ điều gì, kể cả sự lừa gạt để thuyết phục ai đó làm điều trái với lợi ích của họ. Sự thuyết phục cho phép bạn thể hiện rõ ràng quan điểm của mình, khuyến khích ai đó làm những gì bạn tin là tốt nhất đối với họ và vì lợi ích chung.

3. Hãy nghe trước khi nói

Trả lời trước khi nghe, ấy là sự ngu xuẩn và hổ thẹn.

– CHÂM NGÔN 18:13 –

Nếu trả lời một ai đó trước khi nghe họ bày tỏ quan điểm, chúng ta sẽ là những người thô lỗ và ngốc nghếch. Một trong những người bạn thân nhất của tôi luôn có thói quen nói trước khi tôi nói hết suy nghĩ của mình. Cứ như thể anh ta đang trình bày nốt quan điểm của tôi cho tôi nghe vậy. Đáng buồn là anh lại thường đưa ra những kết luận hoàn toàn sai lầm. Không thể nói anh ta là người thô lỗ nhưng rõ ràng anh đã mắc sai lầm trong cách đánh giá. Tôi cũng từng mắc phải sai lầm đó với bạn bè, đối tác và gia đình của mình. Mặc dù tôi không có ý thô lỗ hay bất lịch sự, mọi thứ chỉ xuất hiện trong đầu tôi ngay lúc đó. Tại sao lại mạo hiểm như vậy trong khi chúng ta chỉ cần kiên nhẫn một chút chờ người kia nói xong?

4. Hãy nói chậm rãi và thận trọng với lời nói của mình

Con có thấy một người ăn nói hấp tấp không? Kẻ ngu dại còn có hy vọng hơn người đó.

– CHÂM NGÔN 29:20 –

Tại sao Solomon, người giàu nhất và khôn ngoan nhất thế gian, lại luôn khuyên bảo và cảnh báo chúng ta cần phải chú ý cái miệng của mình và “nói chậm lại”? Tôi cho rằng, là một vị vua, ông phải tiếp xúc với rất nhiều kẻ luôn giả vờ khôn ngoan. Nhưng lời nói của họ cho thấy họ là kẻ ngốc. Tôi chắc chắn Solomon từng chứng kiến nhiều kẻ nói rất nhanh và nói những điều ngốc nghếch. Khi chúng ta đã thốt ra lời nói thì không bao giờ lấy lại được. Hơn bất kỳ ai, Solomon biết sức mạnh không ngờ tới mà ngôn từ mang lại. Trong Châm ngôn 13:3, ông viết: “Người nào gìn giữ môi miệng sẽ giữ linh hồn mình, còn hủy hoại sẽ đến với kẻ hay hở môi.” Tôi từng biết rất nhiều người đã phá hủy và làm tiêu tan sự nghiệp của mình chỉ vì lời nói thiếu khôn ngoan.

5. Không bao giờ hạ thấp người khác, hãy nâng họ lên

Nói những điều gây đau lòng và làm tổn thương người khác rất dễ, dù là nói trước mặt hay sau lưng. Chúng ta thường biện hộ rằng những người khác

cũng làm như thế. Solomon đã mô tả là “lời nói thiếu suy nghĩ như lưỡi gươm đâm thủng” (Châm ngôn 12:18). Ông nói rằng, một người khôn ngoan sẽ sử dụng ngôn từ của mình để nâng người khác lên, chữa lành những vết thương và củng cố cái tôi của họ. Chúng ta thường có xu hướng tán gẫu nơi công sở, hoặc sử dụng những từ ngữ đầy nóng giận để phòng vệ khi bị tấn công. Solomon thúc giục chúng ta không nên làm như vậy. Ông cũng khuyên chúng ta nên thay thế các từ ngữ có tính tiêu cực bằng những từ có tính tích cực. Khi tán gẫu về người khác, thay vì phê phán, bạn hãy nói một cách tích cực. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy cuộc nói chuyện nhanh chóng chuyển từ tiêu cực sang tích cực.

6. Hãy ngừng lại khi bạn đã nói xong

Hễ nhiều lời thì sẽ không thiếu vấp phạm, nhưng người khôn ngoan gìn giữ môi miệng mình.

– CHÂM NGÔN 10:19 –

Có rất nhiều người khi đã mở miệng thì khó có thể ngừng lại. Tôi là một trong số đó. Solomon cảnh báo,

khi đã trình bày xong quan điểm mà bạn vẫn tiếp tục nói, có thể bạn sẽ nói ra điều ngu ngốc. Tôi đã gặp chuyện này rất nhiều lần. Hãy trình bày ngắn gọn quan điểm của mình và sau đó im lặng. Như ý nghĩa của Châm ngôn 17:28, thậm chí một kẻ ngốc cũng được xem là khôn ngoan khi im lặng. Và người đưa ra quan điểm có sức hút mạnh mẽ chỉ gói gọn trong vài lời nói sẽ được đánh giá rất cao.

7. Hãy chia sẻ sự khôn ngoan thật sự

Miệng của người công chính đem lại khôn ngoan.

– CHÂM NGÔN 10:31A –

Dù Solomon nhấn mạnh chúng ta nên nói ít đi thì vẫn có một lĩnh vực ông khuyến khích chúng ta nói nhiều hơn, đó là sự khôn ngoan. Mọi người nên chia sẻ những điều thật sự đáng giá. Các bậc ông bà, cha mẹ, những người hướng dẫn và các giám đốc nên hào phóng chia sẻ sự khôn ngoan từ kinh nghiệm của họ với con cái, cháu chắt, nhân viên, đối tác, đồng nghiệp,...

8. Luôn nói sự thật

Kẻ che giấu lòng thù ghét là kẻ có môi giả dối và người buông ra lời nói hành là người ngu dại.

– CHÂM NGÔN 10:18 –

Vừa qua, một nghiên cứu của các giám đốc nhân sự cho thấy tỷ lệ ứng viên ba hoa phóng đại hoặc nói dối trong hồ sơ rất cao. Trong lĩnh vực marketing cũng vậy. Các mục quảng cáo thường chứa rất ít thông tin thật. Chúng luôn phóng đại lợi ích và giảm thiểu rủi ro đối với khách hàng tiềm năng. Những quảng cáo phi thực tế dường như cũng tràn ngập tại những tập đoàn lớn nhất và nổi tiếng nhất của nước Mỹ.

Khi nói dối, người ta nghĩ rằng mình đang che mắt người khác. Theo Solomon, nói dối không phải là cách xử trí thông minh. Các giám đốc điều hành tại Tập đoàn Enron, Tyco và Worldcom từng nghĩ rằng họ đã rất khôn ngoan với “tài khoản sáng tạo của họ”. Nhưng họ chỉ làm giả được các con số. Những lời nói dối của họ đã khiến họ và các nhân viên, cổ đông của họ phải trả một giá rất đắt. Thậm chí, những lời

nói dối “không đáng kể” cũng có thể mang lại hậu quả nặng nề, như Martha Stewart đã chứng minh.

Những lợi ích khi trở thành người giao tiếp có hiệu quả

Solomon hứa hẹn sẽ mang đến ba phần thưởng cho những ai giao tiếp có hiệu quả và thuyết phục.

1. Thành công về vật chất

Mỗi miệng người công chính nuôi dưỡng nhiều người.

– CHÂM NGÔN 10:21 –

Steven Spielberg và tôi đã sát cánh bên nhau tại rất nhiều trận bóng đá ở trường. Không ai trong chúng tôi nổi bật khi còn đi học nhưng cả hai đều đạt được những “ước mơ tưởng chừng không thể” khi trưởng thành. Mười tám năm sau khi tốt nghiệp, khi gặp lại nhau, tôi phát hiện ra rằng cuộc sống của chúng tôi đều thay đổi do những nhân tố giống nhau. Chúng tôi cùng có một tầm nhìn rõ ràng và chính xác điều mình muốn đạt được, đều tìm được những đối tác và

người hướng dẫn xuất sắc, đều học được cách giao tiếp hiệu quả và thuyết phục.

Nếu bạn nghĩ chúng tôi là những ngoại lệ thì bạn đã lầm. Giao tiếp không hiệu quả là một trong những vấn đề lớn nhất của con người. Giao tiếp hiệu quả mang lại cho bạn và những người hợp tác với bạn các lợi ích lớn đến mức không tưởng. Trong Châm ngôn 18:20, Solomon nói: “Nhờ kết quả của miệng, một người được no bụng, sản phẩm của môi giúp người no đủ.”

2. Sự vui vẻ và thỏa mãn

Miệng đối đáp giỏi là niềm vui cho một người và lời nói hợp lúc tốt đẹp biết bao nhiêu.

– CHÂM NGÔN 15:23 –

Khi bày tỏ điều gì đó với người mà tôi biết sẽ có lợi, tôi đều cảm thấy hài lòng. Mỗi khi lời nói của tôi giúp các con thoát khỏi sự tổn thương hay lo ngại, tôi cảm giác có một niềm vui bất tận trong sâu thẳm lòng mình.

Theo Solomon, khi chúng ta nói những lời nên nói vào đúng thời điểm, chúng ta sẽ cảm nhận được cảm giác “thật tuyệt vời và dịu ngọt biết bao” như của Jackie Gleason (tài tử điện ảnh Mỹ). Trong Châm ngôn 12:14, Solomon nói rằng “nhờ kết quả của môi miệng, một người được đầy đủ điều tốt lành”. Chúng ta sẽ hài lòng khi biết rằng nói ra những lời khôn ngoan không chỉ mang lại sự khác biệt tích cực cho cuộc sống của người khác mà còn mang lại sự hài lòng, vui vẻ và mãn nguyện hơn cho cuộc sống của chính mình.

3. Tình bạn của những người xung quanh

Ai yêu mến tấm lòng trong sạch và môi miệng ân nghĩa sẽ được kết bạn với vua.

– CHÂM NGÔN 22:11 –

Ai lại không muốn được người khác tôn trọng, đánh giá cao, trở thành bạn? Solomon hứa hẹn rằng những người yêu mến tấm lòng trong sạch và thể hiện sự

tốt đẹp, duyên dáng trong lời nói sẽ có được nhiều điều giá trị, thậm chí được kết bạn với vua. Tôi chưa từng gặp vị vua nào, nhưng tôi thích kết bạn với những người kiệt xuất trong ngành giải trí, các nhà lãnh đạo trong kinh doanh và trong chính phủ.

Giống như mọi người, người có chức quyền cũng thích kết giao với những người họ tin tưởng. Sự trung thực và khả năng giao tiếp hiệu quả của bạn sẽ tạo nền tảng cho tình bạn ở mọi tầng lớp.

Cách tiếp thu kiến thức và làm cho lời nói của mình có sức thuyết phục hơn

Solomon khuyên chúng ta nên trở thành những người giao tiếp thuyết phục và sử dụng giao tiếp theo cách “tiếp thu kiến thức”. Câu hỏi đặt ra ở đây là: bằng cách nào? – làm thế nào để giao tiếp hiệu quả và thuyết phục? Hơn 30 năm qua, tôi đã sử dụng ba kỹ năng mang đến hiệu quả bất ngờ. Chúng giúp tôi thu được hàng triệu cuộc gọi đặt hàng từ những chương trình thương mại kéo dài hai phút của tôi và kiếm được doanh số hàng triệu đô la. Tôi đề cập đến

kỹ năng này trong hai chương viết về giao tiếp trong cuốn sách *Mentored by a Millionaire* của tôi. Hoặc bạn có thể tìm thấy phần tóm tắt ba kỹ năng đó trên trang web www.stevenkscott.com.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

Cách thức giao tiếp của chúng ta cho biết chúng ta là người như thế nào. Tuy nhiên, chúng ta thường ít chú ý đúng mức tới điều đó. Vào cuối ngày, bạn hãy nghĩ lại những gì bạn đã nói tại các thời điểm khác nhau để nhìn rõ bạn đã đúng, sai thế nào khi giao tiếp, dù ở cơ quan hay ở nhà. Hãy làm việc đó trong một tuần. Sau đó, viết ra phương pháp thay đổi những cách giao tiếp tiêu cực và tăng tính tích cực, hiệu quả trong giao tiếp.

BẢNG KIỂM TRA VIỆC GIAO TIẾP HÀNG NGÀY CỦA TÔI

Tôi có:

Sử dụng những câu trả lời “nhẹ nhàng” để giảm thiểu căng thẳng, sự tức giận và các cuộc tranh cãi không?

Dùng những lời nói cực cần để hạ bệ ai không?

Sử dụng những lời nói khuyến khích để nâng đỡ ai không?

Nói những điều đúng đắn vào đúng thời điểm để khuyến khích hay hỗ trợ ai không?

Tìm cách tiếp thu kiến thức không?

Sử dụng sự thuyết phục thay vì dùng quyền lực, thế lực khi tranh luận với người khác không?

Lắng nghe cẩn thận trước khi nói hoặc trả lời trước khi nghe xong không?

Tôi có:

Nói chậm lại hay là vội vàng bày tỏ quan điểm của mình?

Chân thành, không phóng đại, hay là nói những lời dối trá?

CHƯƠNG 6. Tăng tốc: Chìa khóa để thành công lớn nhất trong thời gian ngắn nhất

Kế hoạch không thành vì thiếu sự hướng dẫn, nhưng nhờ nhiều nhà cố vấn, nó sẽ thành công.

– CHÂM NGÔN 15:22 –

Tại sao bạn chỉ theo đuổi những ước mơ của mình với tốc độ quá chậm trong khi bạn có thể tăng tốc?

Ngay sau khi có bằng lái xe, tôi đã lái xe của chị gái mình trên một con đường ở Phoenix. Tôi đã thay đổi làn đường, tăng ga để vượt qua một chiếc chạy quá chậm phía trước. Vì mới biết lái xe nên tôi thích tận hưởng niềm phấn khích khi sử dụng bàn đạp và cảm thấy chiếc xe tăng tốc ngay lập tức. Tuy nhiên, lần này, có điều gì đó nghiêm trọng đã xảy ra. Khi đặt chân lên bàn đạp, thậm chí tôi không nghe thấy tiếng động cơ rú. Tôi tiếp tục sử dụng bàn đạp nhưng không có gì xảy ra cả. Tôi tệ hơn, chiếc xe bắt đầu giảm tốc độ. Tôi nhìn vào đồng hồ xăng và sửng sốt khi thấy kim chỉ xuống chữ E. Nếu bạn bị hết xăng,

bạn sẽ hiểu được cảm giác của tôi lúc đó. Nhưng cảm giác xâm chiếm tôi nhiều nhất và rõ rệt nhất chính là sự bất lực khi tôi cứ nhấn mãi chân ga mà vẫn không thấy sự thay đổi nào.

Bây giờ, bạn hãy tưởng tượng nếu không có chân ga thì thậm chí ngay cả chiếc xe thể thao chạy nhanh nhất và đắt tiền nhất cũng trở nên vô giá trị. Dù nhiên liệu và động cơ của nó mạnh đến thế nào mà không có chân ga thì cũng không sử dụng được. Trái lại, nếu có chân ga, chiếc xe không chỉ chuyển động mà còn tăng tốc và cho phép bạn đến đích nhanh chóng. Tương tự, nếu thiếu chân ga của Solomon, bạn sẽ không bao giờ đạt được những ước mơ phi thường trong một khoảng thời gian hợp lý. Trên thực tế, bạn có thể từ bỏ tất cả những ước mơ bằng cách không làm gì và không có tiến bộ đáng kể nào. Hầu hết mọi người đều làm như vậy. Nhưng sự tăng tốc của Solomon sẽ thay đổi mọi thứ. Sử dụng nó hợp lý, bạn sẽ đạt được những mục đích, ước mơ với tốc độ không tưởng.

Thật không may, phần lớn mọi người dù đã trải nghiệm nhiều lại không áp dụng hiệu quả sự tăng tốc trong quá trình theo đuổi ước mơ của mình. Đơn giản là vì họ lười biếng. Trong khi đó, những người đạt được thành tựu xuất sắc trong lịch sử đều sử dụng sự tăng tốc để đạt được ước mơ. Không ai là ngoại lệ. Vậy sự tăng tốc là gì? Đó là chiến lược hợp tác hiệu quả của Solomon.

Đối tác là gì?

Trong Chương 2, chúng ta thấy hợp tác có hiệu quả là một trong bốn bước để áp dụng sự cần mẫn vào bất cứ lĩnh vực nào trong cuộc sống. Bạn không thể cần mẫn nếu không có sự hợp tác. Trong sách của mình, Solomon sử dụng các từ "nhà cố vấn" hoặc "cố vấn" để trình bày khái niệm hợp tác. Tôi thích các từ này bởi chúng mang ý nghĩa rộng hơn khái niệm hiện đại của chúng ta về đối tác. Khi định nghĩa về một đối tác, chúng ta thường nghĩ họ mang tư cách pháp lý. Trái lại, nhà cố vấn có thể là bất cứ ai cho chúng ta lời khuyên, chỉ dẫn cần thiết hay giúp đỡ ta

trong quá trình theo đuổi một mục đích nào đó. Đó có thể là một đối tác mang tư cách pháp lý nhưng cũng có thể là một người bạn, vợ hoặc chồng, đồng nghiệp, một nhân viên chủ chốt, một cố vấn, một người đề ra phương hướng hay một tác giả. Theo định nghĩa này, khi nghiên cứu sách Châm Ngôn, bạn sẽ xem Solomon như nhà cố vấn của mình. Và khi làm theo lời khuyên của ông, bạn hành động như thể ông là đối tác của bạn vậy. Nói cách khác, bạn sẽ vinh dự có được một vị trí trong vương quốc của người giàu có và khôn ngoan nhất thế gian này.

ĐỐI TÁC (hay CỐ VẤN) là bất cứ ai có thể cho bạn những ý tưởng, lời khuyên, sự khôn ngoan hay bất kỳ sự giúp đỡ thiết thực nào để hành động hiệu quả, đạt được những dự án, những mục tiêu và những giấc mơ cụ thể.

Đáng buồn thay, hầu hết mọi người chỉ tìm đến cố vấn hay đối tác khi gặp vấn đề hoặc có những nhu cầu khẩn cấp mà bản thân không thể giải quyết. Điều này đặc biệt đúng đối với nam giới. Thậm chí ở trong

một thành phố lạ, nam giới thường không bao giờ dừng lại hỏi đường cho đến khi bị lạc.

Solomon hiểu biết nhiều hơn chúng ta. Ông không bao giờ đưa ra quyết định hay thực hiện điều gì mà chưa tìm kiếm lời góp ý khôn ngoan. Theo Solomon, thu nhận sự giúp đỡ của những nhà cố vấn khôn ngoan và đối tác tốt là yếu tố quan trọng giúp bạn đạt thành công nhanh nhất. Ông biết rằng hợp tác hiệu quả mang lại hiệu quả lớn lao và cố gắng giải quyết bất cứ vấn đề nào mà không có nhà cố vấn hay đối tác là một việc làm ngu ngốc.

Những hậu quả của việc "làm một mình"

Tất cả chúng ta đều đã nghe câu "tôi làm tốt đến mức có thể". Riêng tôi đã nghe câu này hàng nghìn lần, được diễn đạt theo những cách khác nhau: "Tôi không thể làm tốt hơn nữa", "Tốt như nó có thể", "Đó không phải là tôi", "Tôi không bao giờ làm được điều đó." Những lời tuyên bố này có thể đúng, bởi chúng phản ánh hạn chế của một cá nhân khi cố làm điều gì đó một mình. Tuy nhiên, chúng cũng hoàn toàn sai.

Nếu người đó lựa chọn một cố vấn hay đối tác cho mình, họ sẽ đạt được thành công nhiều hơn tưởng tượng. Solomon cảnh báo, làm việc thiếu sự trợ giúp của nhà cố vấn hay đối tác sẽ hạn chế thành công của bạn. Dưới đây là những hậu quả có thể gặp phải:

Những kế hoạch và mục tiêu của bạn có thể bị trì hoãn

Năm 1974, tôi bắt đầu tự mình làm công việc tư vấn marketing. Nguồn thu nhập chính của tôi đến từ khách hàng duy nhất là một chuyên gia phát triển bất động sản thương mại. Sáu tháng sau, tôi mất khoản tiền này khi công ty của ông ta phá sản. Tiền tiết kiệm của tôi đủ để kéo dài công việc thêm sáu tháng nữa. Trong lúc đó, có hai dự án marketing có thể mang lại cho tôi cơ may kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng tôi chỉ đủ tiền để theo đuổi một dự án. Trong tháng đầu tiên, tôi nghiên cứu và lập kế hoạch cho cả hai ý tưởng. Tôi tìm kiếm lời khuyên của một người cho một trong hai ý tưởng trên. Khi ông ta nói một ý tưởng sẽ chẳng đi đến đâu, tôi nhanh chóng

hoãn lại và dành thời gian cho kế hoạch kia. Tôi đầu tư từng đồng đô la để phát triển nó. Tôi cũng không tìm kiếm lời khuyên hay đối tác nào để giúp đỡ. Do đầu tư rất nhiều công sức, tiền bạc và thời gian nên tôi đã hết tiền trước khi đưa ý tưởng đó ra thị trường thử nghiệm. Tôi phá sản và nghèo khổ đến mức không đủ tiền để mua thực phẩm cho gia đình.

Trong Châm ngôn 15:22, Solomon nói với chúng ta rằng nếu không có cố vấn, những mục tiêu, kế hoạch, mục đích hay công việc của bạn sẽ phá sản, bị đình trệ hay chấm dứt hoàn toàn. Với trường hợp của tôi ở trên, tất cả những điều này đều đã xảy ra. Không ai nghĩ mình sẽ thất bại khi bắt đầu một dự án. Nhưng 70% công việc kinh doanh của chúng ta đều thất bại trong những năm đầu hoạt động. Tất cả các cặp vợ chồng bước vào hôn nhân đều tin rằng họ đang bắt đầu một cuộc sống "hạnh phúc mãi mãi". Nhưng, hơn 50% đã ly hôn. Tuy nhiên, tỷ lệ thất bại trong kinh doanh và hôn nhân sẽ giảm 2/3 khi họ tìm đến những nhà cố vấn trước khi bắt đầu công việc kinh doanh hay trao lời thề ước hôn nhân.

Bạn sẽ bị vấp ngã

Bạn đã bao giờ vấp ngã chưa? Không ai lên kế hoạch để vấp ngã nhưng điều này vẫn xảy ra. Một lần tôi bước lên một tảng băng và bị trượt ngã. Khi đó, tôi rất đau đớn và hoàn toàn mất kiểm soát. Tôi đã hy vọng một phần cơ thể được quần áo che phủ sẽ chạm đất trước, sau đó mới đến đầu. Nhưng tôi không hề có cơ hội lựa chọn như thế. May thay, tay của tôi đã chạm đất trước và ngăn cho tôi không ngã xuống. Tiếp đó là đầu. Cả hai khuỷu tay tôi đều bị bong gân còn đầu thì sưng lên như quả bóng gôn. Tiến sỹ Robert Atkins, người nổi tiếng với việc sáng tạo ra những thực đơn ăn kiêng, không được may mắn như vậy. Tôi chắc rằng khi bước xuống thềm nhà, ông không hề nghĩ mình đang bước những bước cuối cùng của cuộc đời. Ông không bao giờ thấy được tảng băng làm mình trượt ngã. Ông đã bị chấn thương sọ não nghiêm trọng. Mặc dù được các bác sĩ giỏi nhất ở New York cố gắng cứu chữa nhưng Atkins không bao giờ tỉnh lại và qua đời sau đó mấy ngày.

Solomon nói trong Châm ngôn 11:14 rằng nếu không có sự trợ giúp của nhà cố vấn, bạn sẽ vấp ngã. Sự khùng khiếp của cú ngã là bạn sẽ không bao giờ lường trước nó sẽ đến. Bạn sẽ mất sự kiểm soát và chịu những vết thương ở mức độ nào đó. Theo Solomon, nếu không có nhà cố vấn hay đối tác, sớm hay muộn bạn cũng vấp ngã. Đây không phải là vấn đề “nếu” mà là vấn đề “khi nào”. Nói cách khác, không tìm kiếm lời khuyên trong công việc hay hôn nhân, bạn sẽ vấp ngã. Không tìm kiếm lời khuyên từ sự cộng tác, bạn sẽ chùn bước và không tìm kiếm lời khuyên từ những chuyên gia tài chính, bạn sẽ thất bại.

Bạn sẽ phải gánh chịu những thua lỗ về tài chính và sự nhục nhã trong đời sống cá nhân

Kẻ bỏ qua lời giáo huấn sẽ bị nghèo khổ và nhục nhã.

– CHÂM NGÔN 13:18 –

Tôi từng có ba cơ hội kiếm tiền không thể bỏ qua được. Nhưng tôi quá tự tin khi cho rằng chúng là

những "điều chắc chắn" nên đã từ chối lắng nghe cố vấn tài chính và đầu tư trái với lời khuyên của họ. Tôi quên những gì Solomon cảnh báo trong Châm ngôn 13:18 rằng kẻ bỏ qua lời giáo huấn sẽ bị nghèo khổ và nhục nhã. Kết quả là tôi đã mất trắng khoản tiền tiết kiệm của mình vào một trong ba lần đầu tư đó. Mỗi lần đầu tư, tôi đều ở bờ vực phá sản, bị gia đình và bạn bè nhạo báng. May thay, công việc kinh doanh của tôi lại được hợp tác rất hiệu quả và thành công đến mức tôi có thể bù đắp hầu hết các khoản thua lỗ.

Một người bạn của tôi không may mắn đã trắng tay khi kinh doanh nhà hàng. Anh ta theo đuổi mục tiêu nhưng không tìm kiếm lời khuyên từ người khác và đã mất mọi thứ mình có. Tội tệ hơn, anh phải nhục nhã chạy trốn khỏi thị trấn. Hai chúng tôi có thể tránh được những thua lỗ tài chính và sự nhục nhã nếu khiêm tốn hơn và chịu tìm kiếm lời khuyên của người khác.

Phần thưởng của việc hợp tác hiệu quả

Bạn sẽ hoàn thành được những ước mơ, mục tiêu, kế hoạch của mình

Kế hoạch thành tựu nhờ cố vấn...

– CHÂM NGÔN 20:18 –

Theo Solomon, việc lựa chọn, tìm kiếm và sử dụng hiệu quả sự hợp tác, lời khuyên đúng đắn sẽ giúp bạn thực hiện được các mục tiêu của mình. Sự hợp tác hiệu quả còn đóng vai quan trọng trong thành công của bạn.

Sau khi thất bại cay đắng trong bảy công việc, đến công việc thứ mười, tôi hợp tác với nhà cố vấn của mình – người mang đến cho tôi hàng loạt đối tác sau đó. Kết quả hoàn toàn khác hẳn. Chúng tôi thu được hàng tỷ đô la doanh số và đạt hàng chục triệu đô la thu nhập cá nhân. Không thể xem nhẹ tầm quan trọng của việc hợp tác và những lời khuyên có hiệu quả.

Bạn sẽ giảm thiểu rủi ro

Một dân tộc sẽ sụp đổ vì thiếu chiến lược, nhưng nhờ nhiều cố vấn, nó sẽ chiến thắng.

– CHÂM NGÔN 11:14 –

Chỉ tìm kiếm lời khuyên không đủ để tránh thất bại. Theo Solomon, chúng ta cần rất nhiều người góp ý nếu muốn có những quyết định tốt nhất trong bất cứ công việc gì. Một người hàng xóm của tôi được bác sĩ cho biết bà bị ung thư giai đoạn cuối và chỉ còn sống được sáu tháng. Họ khuyên bà nên thu xếp mọi thứ sẵn sàng. Khi bà kể với một trong những người bạn của mình ở Texas, ông đã đưa bà đến gặp các chuyên gia ở Houston để kiểm tra. Họ đã tiến hành điều trị và cứu sống được bà. Hơn mười năm sau, bà đã khỏi bệnh và là người phụ nữ năng động, đáng yêu nhất ở tuổi 74 mà tôi từng gặp.

Tôi cũng từng chứng kiến các kết quả tương tự trong kinh doanh. Tôi có tám đối tác. Năm 1996, chúng tôi ở bờ vực phá sản vì những sai lầm trong thực hiện khâu marketing năm 1995. Chúng tôi chỉ đủ tiền tiến hành thêm một dự án. Những thử nghiệm thị trường

không đủ để biến chương trình thành một chiến dịch tầm cỡ quốc gia. Dave Marsh, một trong tám đối tác của tôi, đã có hai ý tưởng khiến cho một dự án thua lỗ hàng triệu đô la thu về được hàng tỷ đô la. Nếu tôi chỉ có bảy đối tác mà không có Dave, công ty của tôi có thể đã phá sản. Tập hợp các đối tác không chỉ mang lại sự an toàn mà còn mang lại hàng chục triệu đô la lợi nhuận trong nhiều năm sau đó. Trong Châm ngôn 24:6, Solomon nói với chúng ta rằng: "Đánh giặc, con nhờ mưu khôn ngoan; chiến thắng, con nhờ nhiều cố vấn."

Solomon rõ ràng đang nói về chiến tranh, nhưng lời khuyên của ông có thể áp dụng vào bất cứ hành động hay cuộc đấu nào. Bằng cách tìm kiếm lời góp ý khôn ngoan trước khi hành động, bạn sẽ khôn ngoan chiến thắng trong mọi trận đánh. Chúng ta thường gây mâu thuẫn với vợ hay chồng, con cái hay những người khác về các vấn đề không quan trọng. Những nhà cố vấn sẽ giúp bạn nhìn nhận vấn đề khách quan hơn. Họ sẽ giúp chúng ta tiếp cận và giải quyết mâu thuẫn với kết quả khả quan nhất. Tất nhiên, Solomon

là một trong những nhà cố vấn tốt nhất mà chúng ta có thể có. Trong Chương 9, bạn sẽ học các lời khuyên của ông để chiến thắng và giải quyết những mâu thuẫn.

Sự khôn ngoan sẽ giúp ích cho phần đời còn lại của bạn

Người nào đi với người khôn ngoan sẽ khôn ngoan, nhưng làm bạn với kẻ ngu dại sẽ bị thiệt hại.

– CHÂM NGÔN 13:20 –

Năm 24 tuổi, tôi gặp Bob Marsh và một năm sau đó, gặp Gary Smalley. Họ là những người khôn ngoan nhất mà tôi từng biết. Thật may mắn cả hai đều là những nhà cố vấn, đối tác và người chỉ dẫn cho tôi.

Gary đã giới thiệu sách Châm Ngôn cho tôi. Lời góp ý khôn ngoan của ông đã giúp tôi giải quyết những khó khăn trong công việc và đời sống. Bob Marsh như người cha thứ hai của tôi. Ông dạy tôi về marketing và kinh doanh trong ba tháng. Những kiến thức mà tôi thu được từ họ nhiều hơn những gì tôi có thể học

trong bốn năm ở trường kinh doanh và thực tiễn sáu năm kinh doanh của mình. Không có ngày nào trôi qua mà tôi không nhớ đến lời khuyên của Gary và Bob.

Bạn sẽ có ai đó giúp bạn vượt qua những thời điểm khó khăn

Hai người hơn một, vì làm việc chung có lợi cho cả hai. Nếu một người ngã, có người kia đỡ, khổ nổi cho người đơn độc, khi ngã, không ai đỡ người lên.

– TRUYỀN ĐẠO 4:9-10 –

Không ai chèo lái cuộc đời mình mà không trải nghiệm những lần thử nghiệm và thất bại. Sớm hay muộn, chúng sẽ đến với chúng ta. Solomon nói rằng mọi người dường như đều bỏ qua một điều hiển nhiên, đó là một đối tác tốt sẽ luôn hỗ trợ và nâng đỡ bạn. Nếu không có đối tác, những gì là trở ngại tạm thời sẽ trở thành trở ngại vĩnh viễn.

Bạn có thể chiến thắng những trận chiến mà nếu làm theo cách khác bạn sẽ thua

Người đơn độc dễ bị đánh hạ, nhưng hai người chung sức chống cự, dễ ai đánh hạ được sao. Dây ba tào không dễ gì đứt.

– TRUYỀN ĐẠO 4:12 –

Từ năm 1979 đến năm 1985, tôi và các đối tác đã tạo ra hàng loạt chiến dịch marketing trên truyền hình cho một công ty bảo hiểm nhân thọ quy mô nhỏ. Chúng tôi tạo ra một liên doanh nhằm tăng số tiền cho chiến dịch vận động trên truyền hình. Công ty bảo hiểm cung cấp cho chúng tôi những chính sách bảo hiểm để người xem có thể phản hồi. Theo hợp đồng, chúng tôi được 50% lợi nhuận từ những chiến dịch này. Năm 1985, một công ty nước ngoài đã mua lại công ty đó. Công ty đã từ chối trả cho chúng tôi phần chia lợi nhuận. Họ tỏ thái độ "sẽ kiện chúng tôi" bởi biết rằng chúng tôi không có tiền để theo kiện trong vòng năm hay mười năm. Chúng tôi đã hoàn toàn mất trắng. Không những vậy, công ty cũng không hoàn lại hàng triệu đô la mà chúng tôi chi cho những chiến dịch trước đó. Chúng tôi đã sử dụng thê

tín dụng để mua thời lượng phát sóng trên hàng trăm kênh truyền hình và giờ đây không có tiền để thanh toán.

Thật may, khi điều này xảy ra, chúng tôi đã thu nhận đối tác thứ bảy. Đó là vị cựu chủ tịch tài năng, trung thực của một công ty bảo hiểm. Anh ta tự nguyện dốc hết tài khoản tiết kiệm cá nhân để thanh toán cho đài truyền hình và mang lại cho chúng tôi một thương vụ với một công ty bảo hiểm khác. Sau đó, chúng tôi tiến hành chiến dịch để kiếm đủ tiền trang trải chi phí, trả lại tiền cho anh ta và duy trì công việc. Trong trường hợp của chúng tôi, một chiếc dây thừng tạo nên từ tám sợi dây đã giữ cho chúng tôi không bị lấn át và đổ vỡ. Chúng tôi tiếp tục thành lập nhiều công ty và cạnh tranh thắng lợi. Nhiều năm sau, chúng tôi mạnh hơn bất cứ công ty đại chúng nào trên thế giới. Nếu không có sự hợp lực, chúng tôi đã bị đánh bại và phá sản từ 20 năm trước.

Bạn sẽ đạt được thành công lớn hơn

Theo Solomon, với bất cứ thành công nào bạn có thể tự thân đạt được, nếu có sự cộng tác đúng đắn thì bạn sẽ còn đạt được mức độ thành công cao hơn rất nhiều. Hầu hết mọi người đều tự mình theo đuổi những giấc mơ cháy bỏng nhất của họ. Tại sao lại như vậy? Bởi họ không thấy được mọi điều sẽ tốt hơn khi có thêm đối tác theo đúng nghĩa.

Trong năm năm đầu sau khi rời trường đại học, tôi đã làm việc cho tám ông chủ khác nhau. Tôi đã "tự mình làm" tất cả những việc đó. Không có công việc nào kéo dài và tốt đẹp cả. Thu nhập của tôi không bao giờ được đến 1.000 đô la một tháng. Khi làm công việc thứ chín, tôi nhận sự giúp đỡ của một nhà cố vấn bán thời gian. Lương hàng tháng của tôi tăng lên mức 1.500 đô la và cùng lúc đó chúng tôi đã có thể nhân đôi doanh số của công ty từ 30 triệu lên 60 triệu đô la một năm. Đến công việc thứ mười, tôi hợp tác hoàn toàn với cố vấn của mình và chỉ một năm sau chúng tôi đã có thêm nhiều đối tác.

Vậy lời hứa của Solomon "có một sự hoàn lại tốt hơn rất nhiều" nếu xét về công sức mà chúng tôi đã bỏ ra liệu có đúng không? Công việc thứ mười kéo dài 29 năm và thu nhập của tôi đã tăng từ 1.000 lên 600 nghìn đô la mỗi tháng. Đó có phải là "một sự hoàn lại tốt hơn rất nhiều" cho những công sức mà chúng tôi đã bỏ ra không?

Bạn nói rằng: "Hãy đợi một chút, tôi và các đối tác đã đưa ra rất nhiều kinh nghiệm và những kỹ năng vào bàn đàm phán." Không gì rõ ràng hơn sự thật. TỰ tôi chưa bao giờ tạo ra một chương trình vận động hay một chiến dịch marketing thành công. Nhà cố vấn cho tôi là một doanh nhân 52 tuổi sắp nghỉ hưu. Những đối tác còn lại là một huấn luyện viên chó 27 tuổi, một công nhân dầu khí 24 tuổi, một nhân viên bách hóa 19 tuổi. Dù là thành viên duy nhất trong nhóm tốt nghiệp đại học nhưng tôi gặp nhiều thất bại hơn so với các thành viên còn lại. Bạn có thấy người nào trong nhóm này có tiềm năng để tạo ra hàng tá những công ty thu được hàng triệu đô la và hàng tỷ đô la doanh số? Câu trả lời là không thể vì

tiềm năng đó không hề tồn tại khi chúng tôi là những cá nhân. Chỉ hợp tác với nhau mới mang đến cho chúng tôi tiềm năng. Đó chính là sức mạnh không ngờ tới của sự hợp tác.

CẢNH BÁO: Hãy thận trọng, tránh hợp tác không đúng người

Bất cứ khi nào tôi nói với mọi người về những phần thưởng không thể đếm được của sự hợp tác, chắc chắn sẽ có người đề cập đến hậu quả của sự hợp tác sai lầm. Họ thường đưa ra những cuộc tranh luận chống đối sự hợp tác. Nhưng không bao giờ Solomon nói rằng đối tác chỉ là một ai đó. Ông cảnh báo, đối tác là những người đáp ứng tiêu chuẩn: "Tin cậy một kẻ bất trung trong ngày hoạn nạn giống như nhai với răng đau hay đi với chân bại." (Châm ngôn 25:19).

Con trai người hàng xóm của tôi đã gãy một chiếc răng khi nhai phải một viên sạn to trong đĩa đậu phộng. Chàng trai trẻ này là thành viên trong đội bóng đá ở trường đại học và đã phải chịu rất nhiều vết thương khi chơi bóng. Nhưng cậu ta nói rằng

chưa bao giờ phải chịu đựng một cảm giác nào khủng khiếp như khi bị gãy răng. Cũng tồi tệ như thế, bạn hãy tưởng tượng bạn đang có một cái chân bị trật khớp. Mỗi bước đi sẽ là một sự đầy ải với bạn. Trong cả hai trường hợp, nỗi đau sẽ nhức nhối như thể chúng ta không thể thực hiện công việc hiệu quả được.

Đó cũng là hậu quả mà bạn có thể gặp phải nếu cộng tác không đúng người. Kiểu người không phù hợp cho hôn nhân hay kinh doanh có thể khiến cho cuộc đời bạn trở nên khốn khổ. Trong bất cứ lĩnh vực nào, chọn lựa không đúng đối tác có thể làm biến đổi cuộc sống của bạn. Solomon đưa ra bảy lưu ý để bạn cảnh giác khi chọn đối tác hay cố vấn:

1. Thiếu trung thực

Người nào tòng phạm với kẻ ăn trộm ghét linh hồn mình.

– CHÂM NGÔN 29:24 –

Ở câu châm ngôn trên, Solomon không chỉ hàm ý về kẻ ăn trộm tài sản của người khác. Đối với ông, kẻ ăn trộm là người có tính cách thấp hèn, thiếu trung thực vì luôn tìm mọi cách để thỏa mãn những tham vọng của bản thân. Một người sống dựa vào khoản thu nhập sau thuế, lừa dối vợ mình, hoặc có những thương vụ cá nhân ở công ty thì cũng giống như một kẻ giật túi, ăn cắp ô tô hay cướp nhà băng. Sự khác nhau duy nhất là mục tiêu và mức độ thiếu trung thực. Một người không trung thực với người khác, sớm hay muộn cũng không trung thực với bạn và khách hàng của bạn. Ai cũng từng nói dối hay có những hành vi lừa gạt ít nhất một lần trong đời. Nhưng hầu hết mọi người đều cảm thấy tội lỗi về điều này. Solomon không cảnh báo những người này mà cảnh báo những người nhanh chóng hợp thức hóa hay biện hộ cho sự thiếu trung thực của mình; những người luôn ứng xử thiếu trung thực. Nếu hợp tác với những người như vậy, bạn sẽ phải thỏa hiệp với bản thân và những giá trị của bạn.

Sự trung thực có lẽ là tính cách quan trọng nhất mà chúng ta tìm kiếm khi lựa chọn đối tác, một người đồng hành hay một cố vấn. Hôn nhân của một trong những người bạn thân nhất của tôi đã bị một nhà tư vấn bất lương phá hủy. Người này đã chọn giải pháp tha thứ, thay vì chỉ trích, việc vợ bạn tôi ngoại tình. Và cô vợ của bạn tôi đã bỏ anh ấy theo người đàn ông khác, người sau đó cũng bỏ cô ta khi cô muốn tiến tới hôn nhân. Bạn tôi, những đứa con và vợ cũ của anh ấy đều phải trả giá đắt khi chọn một chuyên gia tư vấn không trung thực và không khôn ngoan.

2. Con giận hay sự phẫn nộ ngầm ngấm

Chớ làm bạn với người nóng tính, đừng kết giao với kẻ hay giận dữ.

– CHÂM NGÔN 22:24 –

Có thể tránh được bao nhiêu vụ ly dị nếu con người chú ý tới lời khuyên của Solomon? Tiến sỹ Gary Smalley cho rằng cơn giận là nguồn lực duy nhất và có sức phá hủy lớn nhất đối với các mối quan hệ. Đôi khi chúng ta không kiểm chế được cơn giận của bản

thân. Nhưng ở câu châm ngôn trên, Solomon nói về những người luôn luôn giận dữ. Những người như vậy rất khó kiểm chế vì họ không bao giờ giải quyết được nguyên nhân sâu xa của cơn giận. Trong Chương 11, chúng ta sẽ xem xét quan điểm của Solomon về sự nóng giận. Ở đây, tôi chỉ đơn thuần cảnh báo rằng không nên quan hệ hay hợp tác với một người thường xuyên giận dữ. Một người luôn nóng giận sẽ bỏ qua mọi lý do, trách nhiệm cá nhân và thậm chí là cả lương tâm nữa khi cơn giận nổi lên. Sớm hay muộn, cơn giận sẽ hạ gục họ và các đối tác của họ cũng phải trượt dốc theo.

Lời khuyên này của Solomon không có nghĩa là bạn không thể cư xử tốt hay dễ dãi với những người hay giận dữ. Nó đơn thuần chỉ cảnh báo rằng, chúng ta không nên tham gia vào bất cứ mối quan hệ nào với họ.

3. Sự ngu ngốc

Hãy tránh mặt người ngu dại, vì con sẽ không học được lời tri thức.

– CHÂM NGÔN 14:7 –

Solomon nói rằng nếu tìm kiếm lời khuyên và sự cộng tác với những người khôn ngoan, chúng ta sẽ có được sự khôn ngoan trong suốt cuộc đời mình. Trái lại, nếu cộng tác với loại người mà Solomon cho là ngốc nghếch, chúng ta sẽ mất khả năng thu nhận kiến thức thật sự. Nói cách khác, chúng ta sẽ không thể phân biệt ý kiến tốt hay ý kiến xấu. Khi tìm hiểu lịch sử của hàng trăm doanh nghiệp, tôi không tưởng tượng được rằng có các giám đốc điều hành làm những điều rất ngốc nghếch. Nhiều người trông có vẻ rất khôn ngoan nhưng đã mắc sai lầm khủng khiếp khi đưa ra quyết định liên quan đến cá nhân và công việc kinh doanh của mình. Nguyên nhân là do họ có quan hệ với những người ngu ngốc, đôi khi là các giám đốc điều hành khác, các cố vấn hay bạn bè họ.

4. Ai mời chào nhiều sẽ chỉ mang lại cho bạn rất ít

Nhiều người đưa ra những cơ hội hứa hẹn sẽ thu được lợi nhuận lớn chỉ với một khoản đầu tư nhỏ

hay nỗ lực không đáng kể, những cơ hội mà thoát nghe có vẻ dễ trở thành hiện thực. Solomon cho rằng không nên đi theo hoặc lắng nghe sự góp ý của những người đó cũng như không dính líu vào bất cứ mối quan hệ hay sự cộng tác có cam kết nào với họ. Trong Châm ngôn 28, ông cảnh báo nếu làm điều đó, chúng ta có thể phải đối mặt với sự nghèo đói. Tôi đã bỏ qua lời cảnh báo này và mượn hàng triệu đô la để đầu tư cùng người đã hứa hẹn cơ hội đó với tôi. Tiền của tôi chỉ giữ nguyên trong ba đến sáu tháng và sau đó tăng lên gấp bốn lần khi công ty niêm yết đại chúng. Đó là cách đây tám năm. Giờ thì công ty đã phá sản và tôi mất tất cả tiền của mình.

Không phải cứ là một tỷ phú bạn mới bị các kế hoạch làm giàu thôi thúc. Những nghệ sỹ trên truyền hình đã chỉ cho bạn hàng loạt cách kiếm tiền từ đầu tư bất động sản, buôn bán cổ phiếu,... Bạn chỉ phải gửi cho họ vài trăm đô la để học cách làm thế nào. Những người yêu cầu bạn rất ít nhưng lại hứa hẹn mang lại cho bạn rất nhiều là những người không đáng tin tưởng. Hãy tránh xa họ.

5. Nịnh bợ thái quá

Kẻ nào nịnh hót người lảng giềng, tức là giăng lưới dưới chân người.

– CHÂM NGÔN 29:5 –

Lưới dối trá ghét những kẻ nó chà đạp, miệng nịnh hót gây ra hủy hoại.

– CHÂM NGÔN 26:28 –

Có gì khác nhau giữa lời khen ngợi và lời nịnh bợ? Solomon dịch từ “khen ngợi” theo tiếng Do Thái có nghĩa là "ca ngợi" và từ “nịnh bợ” đồng nghĩa với "cách nói chuyện ngọt xớt". Cách nói chuyện ngọt xớt nghĩa là thổi phồng bản ngã của bạn lên; khen ngợi có nghĩa là ca ngợi tính cách, những việc làm và nỗ lực đáng quý của bạn. Bất cứ lúc nào "một kẻ nói chuyện ngọt xớt" nịnh bợ bạn, bạn hãy cảnh giác. Người hứa hẹn mang lại cơ hội có khoản tiền tăng lên gấp bốn đã nịnh bợ tôi trước rất đông khán giả. Trong khi vợ tôi không hài lòng trước những lời nịnh bợ đó thì bản ngã của tôi đã được tâng bốc. Và thế là

tài khoản ngân hàng của tôi nhanh chóng cạn kiệt. Tôi phải gánh chịu một khoản nợ gần như đã phá hủy hoàn toàn sự nghiệp của mình.

6. Có xu hướng buôn chuyện và phóng đại

Kẻ ngồi lê đôi mách hay tiết lộ bí mật, vậy chớ giao du với kẻ hở môi.

– CHÂM NGÔN 20:19 –

Solomon không tin tưởng những kẻ ba hoa, nói nhiều làm ít. Thậm chí ông còn khuyên chúng ta chú ý tới điều mà những kẻ nói dối, buôn chuyện, nịnh bợ và tiết lộ bí mật của người khác nói ra. Khi đối mặt với người như vậy, bạn đừng đi theo, đừng tìm kiếm lời khuyên hay cộng tác với họ.

Trước khi đọc sách Châm Ngôn, đã hai lần tôi thuê một số trợ lý hay buôn chuyện, ba hoa và nịnh bợ. Một người đã đánh cắp các sản phẩm trị giá hàng nghìn đô la của công ty tôi và đổ lỗi cho một người ngoài công ty. Còn một người khác thì sử dụng thẻ tín dụng của công ty mua hàng cho mình với giá trị

hơn một trăm nghìn đô la và chỉ trả cho công ty một nửa số đó. Giá như tôi biết câu châm ngôn này trước khi thuê họ.

7. Không tuân theo thói quen, quy định, luật pháp hay những nguyên tắc cá nhân

Ai tuân giữ Kinh Luật là đưa con sáng suốt, còn kết bạn với kẻ tham ăn uống làm nhục cha mình.

– CHÂM NGÔN 28:7 –

Bạn đã bao giờ biết người nào có suy nghĩ hoặc hành động như thể họ đứng trên luật pháp hoặc họ cảm thấy những nguyên tắc và luật lệ đó chỉ dành cho người khác chứ không phải họ? Mặc dù tính cách này có vẻ vô hại, nhưng thật ra không phải vậy. Những người như thế có thể biện hộ hay hợp lý hóa bất cứ điều gì họ làm. Họ thường là những người đạt được mọi thứ ở mức cao. Chúng ta rất dễ bị mê hoặc bởi lý lịch và những thành tích của họ mà không để ý đến tính cách của họ. Solomon cảnh báo rằng chúng ta không nên có những mối quan hệ hay hợp tác với loại người này, dù họ thành công đến mức nào. Sự

bất chấp nguyên tắc và luật pháp sẽ khiến họ dễ dàng đổ lỗi hoặc lạm dụng những hành vi không đúng đắn với bạn, nhân viên hay khách hàng của bạn.

Làm thế nào để lựa chọn các cố vấn, đối tác và tránh cộng tác với những người không phù hợp

Sự hợp tác và cố vấn có hiệu quả đem lại lợi ích rất lớn. Ngược lại, lựa chọn sai các cố vấn và đối tác cũng gây ra hậu quả không nhỏ. Dưới đây là một số lời khuyên để chúng ta có thể lựa chọn chính xác đối tác và người góp ý.

1. Sử dụng bảy lưu ý mà Solomon vừa cung cấp làm thước đo để đánh giá tất cả các cố vấn, người góp ý hay đối tác tiềm năng. Loại bỏ người có xuất hiện bất kỳ một lưu ý nào.

2. Khi tìm kiếm người góp ý, nhà cố vấn, hãy xem xét "những bước đi" của họ trước khi nghe họ nói. Cuộc sống của họ thể hiện điều gì về lĩnh vực mà họ đang khuyên bạn? Ví dụ, tại sao chúng ta lại tìm kiếm những lời cố vấn về hôn nhân từ một bác sĩ trị liệu

trong khi bản thân anh ta không có một cuộc hôn nhân hạnh phúc? Đây là nguyên tắc rất cơ bản. Thực tế có hàng triệu người đã làm theo lời cố vấn của những người thất bại trong công việc hay hôn nhân. Họ có thể làm đảo lộn cuộc sống của bạn. Vì thế, hãy tìm hiểu thật kỹ.

3. Đánh giá điểm mạnh và điểm yếu của bản thân. Bạn không bao giờ cần một đối tác giống hệt bạn.

4. Xác định những khả năng, năng lực và điểm mạnh bạn cần có ở một đối tác hay cố vấn để bù đắp cho các điểm yếu của mình.

5. Hãy tìm kiếm một người có thể cùng chia sẻ tầm nhìn mà bạn vạch ra cho những ước mơ, mục tiêu, dự án hay công việc kinh doanh của bạn. Đối tác của bạn không những phải nhìn ra nó mà phải xác định nó và bị nó lôi cuốn.

6. Trong kinh doanh, hãy tìm kiếm một đối tác toàn tâm toàn ý cam kết đi theo tầm nhìn của bạn để đạt thành công. Nếu như bạn cam kết còn đối tác của bạn lại không thì sự cộng tác đó sẽ không lâu dài. Hãy

nhìn vào cách anh ta thực hiện những tình huống khác. Anh ta chỉ cam kết trong chốc lát hay trung thành làm theo nó cho đến khi kết thúc?

7. Đối tác tiềm năng của bạn có phải là người tích cực hay không? Những người có cái nhìn tiêu cực thường là những đối tác tồi. Đối tác không cần phải tích cực hay lạc quan như bạn. Nhưng nếu anh ta nhanh chóng làm cho người khác nản chí hay có cái nhìn tiêu cực trong mọi vấn đề, có thể anh ta sẽ nhảy khỏi thuyền khi nó gặp chuyện không may. Tồi tệ hơn, anh ta có thể khiến nó đi chệch hướng.

8. Hãy nhìn vào những động lực và bản chất của đối tác tiềm năng của bạn. Anh ta/cô ta là người ba hoa, khoác lác hay là người chú tâm vào công việc? Làm thế nào bạn biết được điều đó? Hãy nhìn vào những việc họ làm, không chỉ là những gì người khác làm cho họ.

Dù bạn thành công trong công việc cũng như trong đời sống cá nhân đến mức nào thì việc tìm kiếm cố vấn và đối tác có hiệu quả sẽ nhân mức thành công

của bạn lên gấp bội. Tôi thà phải cộng tác với hàng tá đối tác tồi để tìm thấy một đối tác tốt còn hơn là không bao giờ cộng tác với ai cả. Bằng cách làm theo lời khuyên của Solomon, bạn có thể tránh được những người không phù hợp và tìm ra những người phù hợp với mình.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

NHỮNG CHIẾN LƯỢC VÀ CÁCH THỨC ĐỂ TÌM RA VÀ CHỌN NGƯỜI HƯỚNG DẪN

Một trong những kiểu đối tác quan trọng nhất mà chúng ta có thể lựa chọn là một cố vấn dày dạn kinh nghiệm. Đó là người đạt được những thành công vang dội trong lĩnh vực chúng ta muốn đạt thành công. Dưới đây là các chiến lược được nhiều người coi là hữu ích khi theo đuổi ước mơ của mình.

1. Xác định cụ thể ước mơ và lĩnh vực mà bạn muốn có người cố vấn. Bạn cần một cố vấn giúp bạn trong sự nghiệp nói chung hay trong một lĩnh vực cụ thể nào đó của công việc, sự nghiệp hay

chuyên môn (ví dụ, những kỹ năng quản lý hay những kỹ năng về marketing)?

2. Lập danh sách các cố vấn tiềm năng cho từng lĩnh vực cụ thể. Lập danh sách những người bạn kính trọng nhất có thể mang lại cho bạn tầm nhìn, sự khôn ngoan và lời khuyên cho mỗi lĩnh vực bạn muốn cải thiện trong cuộc sống theo thứ tự ưu tiên. Khi đó, nếu bạn có thể lựa chọn bất kỳ ai bạn muốn thì nên chọn người đứng đầu mỗi danh sách.

3. Bắt đầu với những cố vấn ở đầu danh sách, viết ra tình trạng mối quan hệ hiện tại của bạn với họ. Đó có thể là ông chủ, bạn, người quen, người hoàn toàn không quen biết, v.v...

4. Viết ra những điều bạn biết về người đó qua các lần tiếp xúc cá nhân với họ hay qua nguồn thông tin của một người khác.

5. Nghiên cứu mọi điều bạn biết về những người cố vấn tiềm năng của bạn. Sở thích, đam mê của họ là gì? Họ đã sử dụng thời gian trong và ngoài công việc như thế nào? Họ có động cơ gì?

6. Nếu họ chỉ là những người quen thông thường hoặc người lạ, bạn có biết người nào biết họ không? Nếu có, hãy tìm tất cả các thông tin mà bạn có thể thu được từ người đó. Hãy coi việc tiếp xúc với người đó như một nguồn tham khảo để có sự tiếp cận ban đầu với người hướng dẫn tiềm năng.

7. Chuẩn bị tiếp xúc với người cố vấn tiềm năng trên điện thoại, hoặc viết một lời đề nghị hay yêu cầu ngắn gọn. Cho dù bạn có kế hoạch tiếp xúc với họ qua nói chuyện cá nhân, trên điện thoại, bằng thư, bạn cũng cần phải chuẩn bị tốt những đề nghị và yêu cầu trước đó. Nếu như bạn tiếp xúc với một người biết mối liên hệ của bạn nhưng lại không biết bạn, bạn nên đề cập đến người liên hệ của bạn trong câu mở đầu. Sau đó, hãy tìm hiểu những tiêu chuẩn và tính cách mà bạn rất ngưỡng mộ ở người này. Hãy giải thích ngắn gọn tại sao những tiêu chuẩn đó rất quan trọng đối với bạn và bạn muốn có được chúng. Hãy hỏi liệu người đó có thể dành chút ít thời gian mỗi tuần hay mỗi tháng (một bữa ăn trưa, bữa điểm tâm, uống cà phê, hay một trận đánh gôn) để bạn đặt

ra những câu hỏi có thể giúp bạn phát triển trong một lĩnh vực cụ thể nào đó.

8. Liên hệ. Không gì bằng một cuộc hẹn cá nhân. Chiến lược này có thiết thực hay không tùy thuộc vào người cố vấn tiềm năng của bạn. Nếu bạn không hẹn gặp họ, cách liên lạc tốt nhất tiếp theo là gọi điện thoại. Nếu cả hai cách thức này đều không thực hiện được thì bạn mới nên viết thư. Dù liên hệ bằng cách nào, bạn cũng nên nói thật ngắn gọn và đúng trọng tâm. Người cố vấn nào cũng rất bận rộn và nếu họ nghĩ là việc tiếp xúc với bạn mất quá nhiều thời gian, họ sẽ nhanh chóng từ chối đề nghị của bạn hoặc tránh gặp bạn.

9. Ghi chép. Sau khi liên hệ với người cố vấn lần đầu tiên, hãy ghi chép tóm tắt những lời người đó đánh giá hay bình luận về điều gì đó đặc biệt.

10. Chuyển sang người tiếp theo trong danh sách. Nếu người cố vấn đầu tiên bạn lựa chọn từ chối gặp bạn, hãy tìm hiểu lý do. Sau đó, thực hiện một quy

trình tương tự với người tiếp theo trong danh sách của bạn.

CHƯƠNG 7. Bí mật của hạnh phúc

Tâm lòng vui vẻ là liều thuốc hay, tinh thần suy sụp làm xương cốt khô héo.

– CHÂM NGÔN 17:22 –

Bạn muốn gì?

Cách đây gần 3.000 năm, Solomon đã viết một điều mà mãi tới gần đây các nhà nghiên cứu mới khám phá ra, đó là hạnh phúc thật sự sẽ có ảnh hưởng tốt tới sức khỏe. Các nghiên cứu ngày nay cho thấy, hạnh phúc làm giảm nguy cơ mắc bệnh tim, ung thư, trầm cảm hoặc những căn bệnh khác. Cũng theo các nghiên cứu mới nhất, những người đau khổ, bất hạnh có tỷ lệ tổn thương hệ tuần hoàn cao hơn bình thường. Đây chính là nguyên nhân cơ bản dẫn đến bệnh tim, những cơn đau tim và đột quỵ. Nhìn chung, tỷ lệ tử vong ở những người trầm cảm cao gấp hai lần người bình thường tính theo từng độ tuổi (không tính các trường hợp tự tử). Nghiên cứu cũng chứng

minh rằng, người hạnh phúc hồi phục nhanh hơn nhiều so với người đau khổ.

Vậy làm thế nào để có được hạnh phúc?

Nếu có thể có được bất cứ điều gì trong cuộc sống, bạn sẽ lựa chọn như thế nào? Sự giàu sang? Cơ thể đẹp? Sức khỏe tốt? Sống lâu? Một cuộc hôn nhân tuyệt vời? Một công việc tốt? Một sự nghiệp thành đạt? Bạn sẽ chọn gì?

Nếu câu trả lời của bạn là “giàu sang”, tôi sẽ đáp lại: “Nếu bạn không có sức khỏe thì giàu sang có ý nghĩa gì?” Nếu bạn trả lời là “sức khỏe tốt”, tôi lại chỉ ra rất nhiều người khỏe mạnh nhưng lại khổ sở vì không thích công việc của mình hay không kiếm đủ tiền. Dù bạn lựa chọn như thế nào, tôi cũng có thể đưa ra dẫn chứng về những người đạt được điều bạn mơ ước nhưng vẫn không hạnh phúc. Howard Hughes có tiền bạc, quyền lực, sự nổi tiếng và sự lãng mạn nhưng ông ta vẫn đau khổ.

Thực tế, việc có nhiều tiền, hình thức đẹp, sức khỏe tốt, công việc tốt, hôn nhân hạnh phúc và thậm chí là

sống lâu hơn cũng chỉ là phương tiện đưa bạn đến đích. Điều bạn thật sự mong muốn chính là hạnh phúc.

HẠNH PHÚC: là niềm vui tận đáy lòng, bền vững và kéo dài mãi mãi.

Điều gì khiến chúng ta không thật sự hạnh phúc?

Trong những năm đầu đời, khi sự khôn ngoan chưa nhường chỗ cho tính kiêu ngạo, Solomon đã khám phá ra cách để đạt được, gìn giữ và nuôi dưỡng hạnh phúc. Ông cũng phát hiện rất nhiều rào cản khiến con người không đạt được hạnh phúc.

Tìm kiếm hạnh phúc không đúng chỗ

Người ham tiền bạc, bao nhiêu tiền bạc cũng không đủ, người ham của cải, lợi nhuận mấy cũng chẳng vừa lòng. Đây cũng là phù vân, hư ảo.

– TRUYỀN ĐẠO 5:10 –

Khi Solomon giàu có và kiêu ngạo hơn, ông đã bỏ qua sự khôn ngoan và những giá trị mà mình đã thừa

nhận đúng đắn. Bản thân ông đã thử mọi thứ ông muốn, từ sự khoái lạc của cuộc sống đế vương cho tới nghề làm vườn. Đến cuối đời, Solomon kết luận rằng tất cả những hoạt động trên cuối cùng cũng chỉ là phù vân, hư ảo.

Phù vân, hư ảo là những thứ hào nhoáng nhưng lại vô giá trị nếu đi sâu vào tìm hiểu bản chất. Theo Solomon, đạt được những thứ không có mục tiêu hay giá trị lâu dài sẽ không có ý nghĩa gì trong việc đem lại hạnh phúc. Dù một người có cuộc sống vật chất như thế nào thì sớm muộn cuộc sống đó cũng sẽ mất đi vẻ hấp dẫn, và hạnh phúc tạm thời mà nó đem lại cũng trở nên mờ nhạt dần.

Thiếu sự biết ơn

Tôi thấy có nhiều người tự bào chữa nguyên nhân không hạnh phúc của họ bằng câu: “Anh không hiểu hoàn cảnh của tôi.”

Solomon cho rằng, dù bạn không biết ơn cuộc sống vì lý do gì thì vẫn có nhiều lý do tốt đẹp hơn để bạn biết ơn. Trong Châm ngôn 20:12, ông chỉ ra rằng chúng ta

nên coi đôi mắt và đôi tai là món quà tuyệt vời mà mình nhận được. Có thể bạn sẽ hỏi: “Điều này thì liên quan gì tới lòng biết ơn?” Tất nhiên là mọi thứ đều liên quan tới lòng biết ơn. Tôi hoạt động trong lĩnh vực truyền hình và tôi khẳng định rằng, không máy quay phim nào có thể so sánh với cặp mắt người và không hệ thống âm thanh nào có thể so sánh với đôi tai người. Giống như những bộ phận cơ thể khác, tai và mắt thật tuyệt vời. Solomon ngụ ý rằng, không cần phải suy nghĩ trước sau mà chúng ta nên biết ơn tạo hóa đã ban cho mình cơ thể. Không máy bơm nào làm việc được như trái tim, không máy vi tính nào so sánh được với bộ não. Nhiều người có tai, mắt hay trái tim hoạt động không bình thường. Chúng ta nên biết ơn những món quà được ban tặng trong cuộc sống mà chúng ta thường coi như một điều hiển nhiên.

Con người không thể vừa biết ơn vừa đau khổ trong cùng một lúc. Dù vào bất cứ thời điểm nào, nếu thấy không vui nghĩa là bạn đã tập trung vào những vấn đề khác ngoài các món quà mà cuộc sống đã ban tặng

cho bạn. Hãy coi nỗi buồn như dấu hiệu nhắc nhở bạn phải định hướng lại mối quan tâm và năng lượng của mình. Nếu bạn muốn hạnh phúc hơn, hãy làm theo lời khuyên của Solomon: lập danh sách những món quà tuyệt vời bạn nên biết ơn. Sau đó, mỗi khi cảm thấy buồn, bạn hãy suy nghĩ về chúng.

Sự ghen tỵ

Cơn thịnh nộ thì tàn ác, cơn giận như nước lụt, nhưng ai đứng nổi trước cơn ghen?

– CHÂM NGÔN 27:4 –

“Nếu tôi cũng có được điều mà cô ấy (anh ấy) có thì tôi sẽ hạnh phúc.” Chúng ta thường có những suy nghĩ tương tự như vậy. Khi sống trong một căn hộ chung cư và chỉ có ít tiền, tôi ghen tỵ với những gia đình có nhà riêng và nhiều tiền hơn tôi. Khi mua được căn nhà đầu tiên, tôi lại ghen tỵ với những người có căn nhà đẹp hơn, rộng rãi hơn. Khi lái chiếc xe Studebaker sản xuất năm 1961, tôi ghen tỵ với người có xe ô tô mới hơn, đẹp hơn. Khi hôn nhân không hạnh phúc, tôi ghen tỵ với những người có gia

đình hạnh phúc. Dù đạt nhiều thành công nhưng tôi luôn ghen tỵ với người khác. Tôi trở thành một triệu phú, có công việc mình yêu thích và một gia đình hạnh phúc nhưng thỉnh thoảng vẫn cảm thấy ghen tỵ với một người bạn học cấp ba làm nghề đạo diễn và là một tỷ phú. Rồi một ngày, tôi đọc được những lời nói của Solomon về sự ghen tỵ. Ông nói rằng, sự ghen tỵ sẽ hủy hoại nhiều thứ hơn cả sự giận dữ. Chừng nào còn ghen tỵ, con người sẽ không thể hạnh phúc. Nếu không xóa bỏ sự ghen tỵ, tôi sẽ không bao giờ có hạnh phúc trọn vẹn. Tại sao? Bởi sự ghen tỵ làm bạn quên đi những gì đang có mà chỉ tập trung suy nghĩ vào những thứ không có. Đó chính là thái độ kiêu ngạo và đòi hỏi sự hưởng thụ. Khi ghen tỵ, sự đau khổ sẽ làm chủ cảm xúc của bạn.

Mầm mống của sự ghen tỵ nằm trong trái tim, trí óc và đòi hỏi con người phải kiểm soát hàng ngày. Martin Luther King từng nói: “Bạn không thể cầm một con chim đậu trên đầu, nhưng có thể ngăn không cho nó làm tổ trên đầu mình.” Chúng ta không thể loại bỏ hoàn toàn sự ghen tỵ nhưng có thể ngăn

không cho nó bám rễ vào trái tim mình. Và phương thức tốt nhất để thực hiện được điều đó chính là lòng biết ơn. Khi trái tim bạn ngập tràn lòng biết ơn, sự ghen tỵ sẽ không có cơ hội phát triển.

Cảm giác hưởng thụ

Mọi đường lối của một người đều ngay thẳng trước mắt mình.

– CHÂM NGÔN 21:2 –

Ngày nay, dù cho sở hữu hay được ban tặng thứ gì, người ta vẫn thường cảm thấy mình có quyền hưởng thụ nhiều thứ hơn. Các ông chồng thường thấy rằng mình xứng đáng được hưởng nhiều hơn những gì vợ họ mang lại. Các nhân viên thì thấy sếp chưa đem lại cho họ những quyền lợi xứng đáng. Mọi người nghĩ rằng mình có quyền được nhận nhiều hơn từ các công ty bảo hiểm, nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe hay các cơ quan chính phủ. Trong cuộc sống, bạn đã bao nhiêu lần phàn nàn vì không có những thứ mình xứng đáng được nhận? Tất cả chúng ta cần ý thức được quy luật của cuộc sống. Đó là chúng ta

chỉ có thể hạnh phúc khi không còn tập trung vào những thứ mình không có và những thứ chúng ta nghĩ mình đáng được hưởng.

Sự ngu ngốc

Kẻ tin cậy nơi lòng mình là kẻ ngu dại, nhưng ai bước đi theo sự khôn ngoan sẽ được an toàn.

– CHÂM NGÔN 28:26 –

Trở ngại cuối cùng ngăn con người đạt được hạnh phúc là việc chúng ta không sẵn sàng mở rộng tầm nhìn ra ngoài. Chúng ta chỉ dựa vào hiểu biết của bản thân, dựa vào trái tim và quyết định dựa trên cảm xúc của bản thân. Solomon đã nói trong Châm ngôn 28:26 rằng “kẻ tin cậy nơi lòng mình là kẻ ngu dại...” Tại sao vậy? Bởi vì cảm xúc của chúng ta không đáng tin tưởng, nó có thể thay đổi trong chốc lát. Có lúc chúng ta vui vẻ, có lúc lại buồn phiền, thất vọng. Có lúc chúng ta tràn ngập tình yêu, có lúc lại giận dữ. Có lúc chúng ta rất tự tin, lúc khác lại lo lắng và sợ hãi. Người chỉ nghe theo trái tim mình là kẻ đang đặt cược tương lai vào vốn kiến thức có hạn và những

cảm xúc chủ quan. Thật dễ hiểu khi Solomon gọi loại người này là những kẻ ngu dại.

Vượt qua những rào cản để đạt được hạnh phúc

Vượt qua những rào cản để đến với hạnh phúc đơn giản chỉ là thực hiện những điều dạy bảo trong các câu châm ngôn chúng ta đã đọc. Tuy nhiên, tôi thấy việc tóm tắt các lời khuyên của Solomon rất hữu ích.

Nuôi dưỡng lòng biết ơn

Điều chúng ta làm đơn giản chỉ là tập trung vào những gì mình biết ơn mỗi ngày. Đối với người đang gặp khó khăn, phải vượt qua nỗi đau hay thất bại, hãy áp dụng kỹ năng “săn tìm kho báu” tuyệt vời mà Gary Smalley đề cập trong những chương mở đầu của cuốn sách *Making Love Last Forever* (Duy trì tình yêu vĩnh cửu).

Khi áp dụng kỹ năng đơn giản này, bạn sẽ khám phá ra những điều quý giá ngay cả trong giai đoạn khó khăn nhất. Nếu khám phá được những kho báu đó thì không gì có thể ngăn bạn đạt được hạnh phúc.

Xóa bỏ tư tưởng hưởng thụ

Suy nghĩ sai lầm về hưởng thụ là kẻ thù khiến bạn không thể đạt được hạnh phúc. Cách duy nhất để vượt qua rào cản này là từ bỏ những kỳ vọng phi thực tế đối với mọi người xung quanh: nhà nước, sếp của bạn, bạn bè, người thân, bạn đời và con cái bạn. Làm được điều này, bạn sẽ ngạc nhiên trước những kết quả đạt được. Bạn không chỉ hạnh phúc hơn rất nhiều mà còn học được cách yêu thương và kính trọng những người xung quanh.

Xóa bỏ tận gốc sự ghen tỵ

Khi cảm thấy ghen tỵ với ai đó, hãy nhắc nhở bản thân ba điều quan trọng sau: bạn không biết toàn bộ câu chuyện về những thử thách trong cuộc sống của họ; một người khi chết đi không thể mang theo bất cứ thứ gì anh ta có; cái chết có thể xảy đến bất cứ lúc nào.

Bạn không biết gì về cuộc sống của người khác, không biết họ hạnh phúc hay đau khổ như thế nào hoặc họ đã phải hy sinh những gì để đạt được mọi

thứ khiến bạn ghen tỵ. Họ có hy sinh cuộc sống cá nhân không? Họ có những lựa chọn vô đạo đức không? Họ có hy sinh thời gian dành cho gia đình không? Hãy nhớ rằng, dù họ sở hữu những gì thì khi họ chết đi chúng cũng chỉ còn là cát bụi. Khi 50 tuổi, tôi đã chứng kiến một vài người mà tôi ghen tỵ qua đời. Họ ra đi, bỏ lại của cải và gia đình. Tôi thà nghèo khổ nhưng có nhiều thời gian bên gia đình còn hơn có hàng tỷ đô la mà phải chết sớm.

Bất cứ khi nào bạn ghen tỵ, hãy coi đó là tín hiệu nhắc bạn thay đổi mối quan tâm của mình sang những điều bạn cần biết ơn.

Bắt đầu sống thật khôn ngoan

Sự khôn ngoan không đơn thuần là tri thức bạn có như một cuốn bách khoa toàn thư hay cơ sở dữ liệu. Sự khôn ngoan liên quan đến hành động. Nói đơn giản, sự khôn ngoan là việc áp dụng hiệu quả kiến thức vào hành vi hàng ngày của bạn. Trong Chương 15, tôi sẽ thảo luận về cách xây dựng cuộc sống dựa trên nền tảng của sự khôn ngoan và học hỏi.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

1. Trong số những rào cản hạnh phúc Solomon đưa ra, bạn đang phải đối mặt với rào cản nào?

- Tìm kiếm hạnh phúc không đúng chỗ;
- Thiếu lòng biết ơn;
- Ghen tỵ;
- Thích hưởng thụ;
- Ngu ngốc (chỉ tin tưởng vào trái tim hay cảm xúc của bản thân).

2. Liệt kê những điều tốt đẹp trong cuộc sống mà bạn nên biết ơn. Bắt đầu với những điều hiển nhiên và quan trọng nhất nhưng đừng dừng lại ở đó. Vài tháng sau, hãy bổ sung danh sách một lần. Cuối cùng, bạn sẽ có một danh sách đáng kinh ngạc và bạn nên xem lại mỗi ngày.

CHƯƠNG 8. Bốn phẩm chất giúp bạn trở nên vô giá

Chớ quên tình yêu thương và lòng trung tín, hãy đeo chúng trên cổ con, hãy ghi chúng vào lòng con. Nhờ đó, con sẽ tìm được ơn lành và tiếng tốt trước mắt Đức Chúa Trời lẫn con người.

– CHÂM NGÔN 3:3-4 –

Trong suốt sáu năm sau khi tốt nghiệp, tôi không hề làm công việc nào quá vài tháng. Các ông chủ thường nói với tôi những điều họ thích ở tôi, sau đó nêu lý do tôi bị sa thải. Lý do duy nhất khiến tôi bị sa thải là tôi không được đánh giá cao như những nhân viên khác. Những người được đánh giá cao nhất thì được thăng chức và trả lương nhiều nhất. Những người bị đánh giá thấp sẽ phải ra đi. Thực tế này cũng đúng trong các mối quan hệ cá nhân. Không ai quay lưng lại với những người bạn mà mình quý trọng. Chúng ta không ly dị người bạn đời mà chúng ta nâng niu.

Vậy câu hỏi đặt ra là: Điều gì tạo nên giá trị một con người khiến những ông chủ muốn thăng chức thay vì sa thải họ? Điều gì khiến một người đáng quý trọng tới mức bạn bè coi họ là bạn thân nhất và luôn muốn ở bên cạnh? Điều gì khiến một người đáng quý tới mức bạn đời của họ luôn ngưỡng mộ? Solomon đã phát hiện ra năm đức tính sẽ mang lại những giá trị lớn cho một con người trong sự nghiệp và trong cuộc sống khi họ biết nuôi dưỡng và phát triển các đức tính đó.

Trong Chương 2, chúng ta đã nghiên cứu đức tính đầu tiên: sự cần mẫn. Tính cần mẫn thật sự đem lại giá trị cao nhất cho một nhân viên ở bất cứ tổ chức nào.

Chương này tập trung phân tích bốn đức tính tạo ra chân giá trị của bạn trong cuộc sống. Giống như tính cần mẫn, cả bốn đức tính này đều tồn tại trong con người nhưng chúng không thể tự phát triển hoàn thiện. Chúng là những hạt giống cần chăm sóc để phát triển.

Sự tốt bụng và tính trung thực – những viên kim cương vô giá

Một lần, vợ chồng tôi tham dự một buổi lễ từ thiện tại Beverly Hills. Trong buổi lễ, có một người phụ nữ đeo đồ trang sức kim cương trị giá năm triệu đô la. Bà ta đeo chiếc vòng cổ đính một hạt kim cương màu vàng lớn và chiếc nhẫn gắn một hạt kim cương trắng cùng kích cỡ. Tuy nhiên, có hai đức tính quý giá còn lấp lánh hơn cả trang sức đắt tiền của người phụ nữ kia. Đó là những phẩm chất vô giá nhưng lại thường bị đánh giá thấp. Những phẩm chất này có sức hấp dẫn to lớn nhưng lại hiếm đến mức đáng ngạc nhiên. Vâng, tôi đang nói về sự tốt bụng và tính trung thực. Theo kết quả một cuộc điều tra, 80% học sinh lớp 12 thừa nhận đã gian lận thi cử. Tại các công sở, tình hình cũng tương tự. Người ta khó tìm thấy sự trung thực ở đâu, từ các nhà máy sản xuất đến các công ty. Mọi người cho rằng, vì sự thiếu trung thực thường đem lại lợi ích trước mắt, nên về lâu dài, nó không mang lại hậu quả tiêu cực đáng kể. Điều này hoàn toàn không đúng. Hãy hỏi các vị giám đốc điều hành

của các tập đoàn Enron, Worldcom và Tyco. Trong cuộc sống gia đình, vấn đề này cũng không khả quan hơn. Khoảng ½ số các ông chồng tại Mỹ thừa nhận đã lừa dối vợ, và hơn 1/3 số các bà vợ thừa nhận đã lừa dối chồng.

Trong một xã hội chỉ hướng về sự thỏa mãn tức thời và đề cao cái tôi như ngày nay, sự tốt bụng quả là khó tìm. Nói cách khác, tôi sẽ chăm sóc bản thân tôi trước, và nếu còn dư thời gian hay tiền bạc, tôi mới ban phát cho người khác.

Trong Châm ngôn 3:3-4, Solomon đã nói rằng: “Chớ quên tình yêu thương và lòng trung tín, hãy đeo chúng trên cổ con, hãy ghi chúng vào lòng con,...” Theo Solomon, sự tốt bụng và tính trung thực giống như đồ trang sức lấp lánh mà chúng ta nên mang theo trong cuộc sống. Đó là hai phẩm chất đầu tiên mà mọi người chú ý ở chúng ta. Bạn cũng nên tạo ấn tượng ban đầu với mọi người bằng sự tốt bụng và tính trung thực của mình. Đây là những phẩm chất đầu tiên mà tôi cảm nhận được từ Gary Smalley, một

trong những người bạn thân thiết nhất của tôi. Không chỉ tỏa sáng ở đôi mắt mà mỗi lời nói và hành động của anh đều thể hiện rất rõ sự tốt bụng và tính trung thực. Đó chính là cách “đeo những phẩm chất ấy trên cổ” mà Solomon đã nói đến.

Nhưng đó chỉ là một nửa lời hướng dẫn của Solomon. Nửa còn lại là “hãy ghi chúng vào lòng con”. Nói cách khác, hãy biến những đức tính ấy trở thành bản chất của mình và ảnh hưởng tới mọi việc bạn sẽ làm. Tôi đã chứng kiến Gary thể hiện sự tốt bụng và trung thực với tôi và mọi thành viên trong gia đình tôi trong suốt 31 năm. Tôi cũng thấy anh biểu lộ điều đó với những người bạn tôi giới thiệu với anh. Gary không phải nỗ lực để trở thành người tốt bụng và trung thực, vì đó là bản chất của anh. Điều này cũng đúng với một số người tôi đã gặp, gồm có Bob Mash – cố vấn kinh doanh của tôi, Herb và Helen Selby – những cố vấn tinh thần của tôi. Tôi nhận ra những đức tính này ngay từ lần đầu gặp họ cách đây ba, bốn chục năm.

Lợi ích vô biên của sự tốt bụng và trung thực

Xuyên suốt sách *Châm Ngôn*, Solomon đã đưa ra các câu điều kiện như: nếu con làm được điều này, con sẽ có được điều kia. Điều này cũng đúng với sự tốt bụng và trung thực. Nếu chúng ta biến chúng trở thành một phần cuộc sống, chúng ta sẽ thu được những ích lợi không thể mua được bằng tiền. Trong Châm ngôn 3, Solomon đã nói rằng chúng ta sẽ nhận được ơn lành của Chúa, của mọi người và tạo được uy tín đối với họ. Từ “ơn lành” trong tiếng Do Thái mà Solomon sử dụng có nghĩa là “sự đối xử một cách nâng niu, ưu tiên và được tán thành”. Theo đó, bạn bè, đồng nghiệp, ông chủ, nhân viên và gia đình sẽ tôn trọng bạn. Ngoài ra, hai đức tính này còn mang lại cho bạn nhiều lợi ích khác như:

Những mối quan hệ an toàn và giá trị

Khi biết mình có thể tin tưởng vào lời hứa của một người bạn đáng tin cậy, bạn sẽ cảm thấy tình bạn của mình được an toàn và đảm bảo. Sự trung thực sẽ tạo nền tảng vững chắc để xây dựng một mối quan hệ

lâu dài. Còn lòng tốt tạo ra giá trị và sự đánh giá cao trong mỗi quan hệ. Khi một người quen có những hành động thể hiện lòng tốt mà bạn không ngờ tới, bạn sẽ coi trọng mỗi quan hệ với người đó hơn những mối quan hệ khác.

Nguồn động viên và nuôi dưỡng lòng tự trọng

Khi tôi bị sa thải ở công việc thứ tư, phó Giám đốc Điều hành của công ty mẹ là Bob Marsh đã mời tôi ăn trưa. Ông hỏi tôi dự định làm gì. Khi tôi nói rằng mình đã được tuyển vào một ngân hàng ở Arizona, ông hỏi tôi đã có một bộ vest phù hợp cho vị trí tại ngân hàng chưa. Khi tôi trả lời là chưa có, ông đã đưa tôi đến một cửa hàng quần áo và mua cho tôi hai bộ vest công sở mới. Hành động của ông gây ấn tượng sâu sắc đối với tôi. Nó có giá trị hơn bất cứ sự kiện nào khác trong cuộc đời tôi. Nó đã nâng cao lòng tự trọng của tôi. Kết quả là tôi bắt đầu công việc ở ngân hàng với một suy nghĩ hoàn toàn khác về giá trị của bản thân.

Gia tăng sự gắn bó, lòng trung thành và động lực

Bất cứ khi nào bạn đối xử tốt với người khác, họ sẽ gắn bó và trung thành hơn với bạn. Lòng tốt của bạn cũng khuyến khích họ noi gương bạn bằng cách đối xử tốt với bạn và với mọi người. Ba năm sau khi mua tặng tôi hai bộ vest mới, Bob Marsh mời tôi cộng tác trong công ty marketing mà ông mới thành lập. Khi đó, tôi đang làm việc cho một công ty lớn. Công ty này đề nghị tăng lương gấp đôi và thăng chức phó giám đốc marketing nếu tôi ở lại. Vậy là tôi có hai lựa chọn: tiếp tục làm việc cho một công ty danh tiếng với mức lương 36 nghìn đô la/năm, được trang bị ô tô và thăng chức phó giám đốc marketing; hoặc rời công ty đang làm và trở thành đối tác của Bob tại một công ty mới thành lập chỉ có khả năng trả tôi 10 nghìn đô la/năm. Tôi biết rằng nếu công ty của Bob thành công thì tôi sẽ kiếm được nhiều hơn số tiền đó. Dù đây thật sự là một trò may rủi song tôi không cảm thấy khó khăn khi đưa ra quyết định. Cơ hội hợp tác với một doanh nhân tôi ngưỡng mộ đã lâu và đánh giá cao hơn tất cả những người khác là một giấc mơ đã trở thành hiện thực. Vì vậy, tôi chấp nhận

lời đề nghị của Bob. Thật may mắn, công việc kinh doanh của chúng tôi đã thành công vượt xa tưởng tượng. Khi Bob nghỉ hưu, tôi tiếp tục duy trì sự hợp tác với con trai ông và tình bạn của chúng tôi thật sự tốt đẹp. Không chỉ công ty của chúng tôi thành công mà quan trọng hơn cả là chúng tôi cảm thấy thích thú khi làm việc cùng nhau trong suốt hơn 30 năm. Và tất cả những điều đó chỉ bắt đầu từ một hành động tốt đẹp.

Những trở ngại đối với lòng tốt và sự trung thực

Dù biết rõ những ích lợi đáng kinh ngạc mà lòng tốt và sự trung thực mang lại, tại sao chúng ta vẫn gạt bỏ những đức tính ấy để nhường chỗ cho sự ích kỷ và dối trá? Câu trả lời thật đơn giản. Tính ích kỷ và yêu bản thân giống như năng lực tinh thần và cảm xúc mà chúng ta vẫn luyện tập hàng ngày trong cuộc sống. Đó thật sự là năng lực mạnh nhất của chúng ta. Bất cứ khi nào phải đối mặt với một tình huống có hai lựa chọn: lợi ích của bản thân hay lòng tốt đơn thuần, phản ứng tự nhiên của chúng ta sẽ đi theo lựa

chọn thứ nhất. Sự quan tâm của chúng ta luôn tập trung vào nhu cầu và ước muốn của bản thân.

Nói cách khác, lòng tốt là năng lực tinh thần và cảm xúc mà chúng ta chỉ có được khi sáng suốt lựa chọn hành động theo nó. Điều này đòi hỏi chúng ta phải gạt bỏ nhu cầu và ước muốn của bản thân để tập trung quan tâm đến nhu cầu thật sự của người khác. Khi quyết định sử dụng năng lực này, chúng ta buộc phải vượt qua tâm lý ích kỷ, vốn là bản tính tự nhiên của con người. Việc này không dễ dàng, nhưng nếu luyện tập thường xuyên, năng lực đó sẽ mạnh mẽ hơn và trở thành một phần bản chất của bạn. Trải qua thời gian, chúng ta sẽ tự nhiên hấp thu được năng lực này mà không cần phải nỗ lực một cách có ý thức.

Tại sao nói dối lại dễ dàng?

Khi nghĩ về người thiếu trung thực, hầu như tất cả chúng ta đều nghĩ về một người khác chứ không phải bản thân mình. Nhưng nếu tính cả những lời phóng đại, lời nói dối vô hại và việc cố ý che giấu sự thật thì

nhìn chung đa số chúng ta đều mắc tội thiếu trung thực. Tại sao việc phóng đại, bóp méo sự thật hay nói dối bằng cách loại bỏ một vài thông tin lại dễ dàng đến vậy? Bởi làm như thế sẽ tạm thời giúp chúng ta có một ưu thế tốt hơn so với việc nói ra sự thật.

Có ba lý do để nói dối, đó là: tự đề cao bản thân, bảo vệ bản thân và kiểm soát suy nghĩ, cảm xúc, hành động của người khác. Thật không may, cả ba lý do này đều là những nhận thức sai lầm. Chúng ta tưởng rằng nói dối có lợi cho mình. Nhưng dù đạt được những lợi ích gì thì đó cũng chỉ là lợi ích tạm thời, trong khi hậu quả lại kéo dài và nhiều hơn. Mỗi khi thiếu trung thực, chúng ta trở nên kém nhạy cảm với ý thức của mình và khả năng nói dối của chúng ta trong tương lai sẽ nhiều hơn. Không sớm thì muộn, hành vi thiếu trung thực sẽ trở thành thói quen hàng ngày của chúng ta. Nó sẽ trở thành một phần bản chất và quyết định cách chúng ta tương tác với thế giới. Sự dối trá đã hủy hoại cuộc sống của nhiều người, hủy hoại những cuộc hôn nhân, những công

ty trong danh sách Fortune 500 và thậm chí cả chính phủ.

Theo tôi, thiếu trung thực có hai dạng: bóp méo sự thật và che giấu sự thật. Dạng đầu tiên quá rõ ràng; nhưng dạng thứ hai có thể không như vậy.

Hãy xem trường hợp của Arthur Anderson . Trong giới kinh doanh, các công ty kế toán và kiểm toán là những công ty cần sự trung thực nhất. Các công ty này được trả tiền để phân tích và báo cáo với công chúng chính xác tình hình tài chính hiện tại của một doanh nghiệp. Nhưng Công ty Arthur Anderson đã cấu kết với các nhà điều hành Enron để khai báo thông tin sai lệch. Sự dối trá này tạo điều kiện cho các thành viên hội đồng quản trị của Enron tiếp tục lừa đảo cho đến khi công ty sụp đổ, hủy hoại tiền bạc của hàng nghìn nhân viên và rất nhiều cổ đông. Một giám đốc của Enron tự tử, những người khác bị đi tù. Danh tiếng và sự nghiệp kinh doanh của Anderson tiêu tan, 28 nghìn nhân viên của công ty mất việc. Đây mới chỉ là những thiệt hại có thể thấy rõ. Hậu

quả nặng nề hơn là dân chúng sẽ mãi mãi nghi ngờ các doanh nghiệp Mỹ và coi các doanh nghiệp này như những tổ chức do những kẻ tham lam lãnh đạo, những kẻ kiếm tiền cho bản thân bằng mọi giá, bất chấp hậu quả đối với cộng đồng.

Nhưng sự dối trá không bắt nguồn từ phòng họp của công ty mà là từ trái tim và trí óc mỗi người. Bạn có thể tránh được hậu quả xấu nếu xây dựng đức tính trung thực trở thành một phần không thể thiếu trong con người mình.

Có thể chúng ta không nhận ra hậu quả của sự lừa dối cho tới khi quá muộn

Thiếu trung thực gây ra tình trạng stress triền miên

Tại sao? Vì bạn luôn thường trực nỗi lo sợ đến một ngày nào đó thì sự dối trá sẽ bị phát giác. Bạn cũng phải đảm bảo rằng câu chuyện dối trá được liên mạch. Bạn luôn phải suy nghĩ về lời nói dối trước đây để không lỡ miệng nói ra điều gì mâu thuẫn khiến sự thật bị lộ. Tất cả những điều này gây stress,

ngăn cản chúng ta tận hưởng niềm vui và hủy hoại sức khỏe của chúng ta.

Thiếu trung thực dẫn đến sự đổ vỡ bất ngờ

Mỗi năm, có rất nhiều vụ trật đường ray tàu hỏa, hàng tá vụ đâm máy bay và hàng triệu vụ tai nạn ô tô. Trước khi sử dụng những phương tiện trên, không hành khách nào nghĩ mình sẽ trở thành nạn nhân của một vụ tai nạn kinh hoàng. Tương tự, không ai từng nói dối hay che giấu sự thật lại nghĩ rằng việc làm của mình sẽ phá hủy cuộc sống tươi đẹp mà mình đang hưởng thụ. Nhưng thực tế là như vậy. Dù sớm hay muộn, mọi sự dối trá đều sẽ bị phát hiện và hậu quả là xảy ra đổ vỡ.

Tính hào phóng – phẩm chất giúp nhận nhiều hơn cho đi

Người ban cho rộng rãi lại càng giàu có, nhưng kẻ quá keo kiệt thì vẫn thiếu thốn. Người rộng rãi sẽ được no đủ, kẻ cho người uống nước sẽ được nước uống.

– CHÂM NGÔN 11:24-25 –

Hào phóng là một trong những phẩm chất đáng khâm phục nhất của con người. Chúng ta đánh giá cao và khâm phục những người hào phóng, dù đó là đứa trẻ ủng hộ tiền tiêu vặt cho những người bị thiệt hại do thiên tai hay một doanh nhân dành hàng triệu đô la làm từ thiện. Nhưng được khâm phục và trân trọng không phải là phần thưởng duy nhất cho người hào phóng. Ngoài việc nhận được niềm vui sau mỗi lần giúp đỡ người khác, Solomon còn đảm bảo rằng người hào phóng sẽ không bao giờ thiếu thốn bất cứ thứ gì. Trong Châm ngôn 11:24-25, ông nói người rộng rãi sẽ được no đủ.

Các nhà tâm lý học đã chỉ ra rằng, hai động lực lớn nhất trong cuộc đời một con người là khát khao giành được thứ gì đó và nỗi lo sợ sẽ làm mất nó. Solomon đảm bảo, sự hào phóng ảnh hưởng trực tiếp tới cả hai động lực này. Nếu bạn có một cây dừa thần có khả năng đảm bảo vĩnh viễn nhu cầu vật chất và sự giàu có ngày càng tăng của bạn thì cây dừa đó

đáng giá bao nhiêu? Solomon đã đặt cây đuốc đó vào tay bạn. Tất cả những gì bạn phải làm là trở thành người hào phóng thật sự.

Vậy khi đề cập tới tính hào phóng, Solomon ngụ ý điều gì? Khái quát lại, Solomon ngụ ý rằng, người hào phóng sẽ ban tặng một phần đáng kể những gì anh ta có để thỏa mãn nhu cầu của người khác. Anh ta làm như vậy mà không kỳ vọng bất cứ hành động đền đáp nào. Mặc dù Solomon chủ yếu đề cập đến sự hào phóng về tài chính và vật chất nhưng nó không chỉ giới hạn ở đó. Hào phóng có nghĩa là tập trung làm thỏa mãn nhu cầu của người khác, có thể là tiền bạc, việc làm, hoặc hỗ trợ tinh thần.

Rất nhiều người nghĩ rằng phải giàu có mới có thể hào phóng. Nhưng thực tế không phải vậy. Một trong những người hào phóng nhất tôi biết là một người bảo vệ cùng làm với tôi ở trường đại học. Khi đó, anh ta đang chăm sóc người vợ ốm liệt giường. Anh ta rất hào phóng với tất cả những gì mình có: thời gian, những lời nói ngọt ngào, sự sâu sắc và hành động

quan tâm. Có lần tôi hỏi anh có cần gì không. Anh trả lời: “Không. Mọi thứ tôi cần đều được cung cấp thừa thãi.” Tới tận hôm nay, tôi vẫn chưa gặp người nào hạnh phúc hơn anh. Đúng như lời hứa của Solomon, anh ấy không thiếu thứ gì. Vì anh tiếp thêm sinh lực cho người khác nên bản thân cũng được tiếp thêm sinh lực.

Vậy còn những người keo kiệt thì sao? Theo Solomon, họ sẽ rơi vào cảnh nghèo túng. Không nhất thiết là nghèo về vật chất mà là sự nghèo nàn trong tâm hồn. Họ không bao giờ thỏa mãn với những gì mình có và luôn muốn có nhiều hơn. Họ bị “phá sản về tâm hồn”.

Sự nhân từ – phẩm chất nâng cao hình ảnh của mình trong mắt người khác

Một người đàn bà duyên dáng được vinh dự.

– CHÂM NGÔN 11:16 –

Theo Solomon, sự nhân từ chính là phẩm chất mang lại cho bạn niềm vinh dự, sự tôn trọng và hấp dẫn. Sự

nhân từ theo tiếng Do Thái thể hiện lòng tốt, sự kiên nhẫn, khéo léo, sang trọng, cao quý.

Solomon sử dụng từ này để nói về người phụ nữ bởi những phẩm chất này là tính cách vốn có của người phụ nữ hơn là của nam giới. Nhưng trên thực tế, hiếm khi tìm được đức tính này ở cả hai giới. Tôi đã trải qua rất nhiều thời gian ở các sân bay. Mỗi khi có chuyến bay bị chậm giờ (điều thường xuyên xảy ra), tôi luôn ngạc nhiên trước những hành vi thiếu kiên nhẫn, thô lỗ và đôi khi ngớ ngẩn của mọi người. Cách hành xử như vậy có vẻ rất thông dụng ngày nay.

Đáng mừng là sự nhân từ không phải là một tính cách cố định. Nó là điều bất kỳ ai cũng có thể làm được. Để trở nên nhân từ, trước tiên là phải học cách biết ơn. Solomon muốn chúng ta biết ơn mọi thứ mình được nhận trong cuộc sống. Hãy luôn ý thức rằng, mỗi thứ quan trọng mình có được là một món quà, chúng ta sẽ trở nên nhân từ với người khác. Nếu thật sự biết cách biết ơn, chúng ta sẽ có một tinh thần tốt. Đó là việc lựa chọn tính kiên nhẫn khi bạn

đang cảm thấy mất kiên nhẫn. Đó cũng là cách đối xử tốt với mọi người dù bạn đang rất tức giận và muốn trả đũa theo cách bạn nghĩ họ đáng bị như vậy. Đó là lựa chọn sửa lỗi khéo léo và nhẹ nhàng cho ai đó thay vì chỉ trích họ. Đó là lựa chọn đánh giá cao một ai đó dù bạn không muốn như vậy.

Người có lòng tốt thật sự làm tất cả những việc trên mà không hy vọng sẽ được đền đáp. Khi bạn đối xử tử tế và nhân từ với người khác, bạn sẽ nhận được sự kính trọng và tất cả những lợi ích mà nó mang lại cho bạn như lời Solomon đã hứa hẹn.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

HÃY BIẾN BỐN PHẨM CHẤT CỦA SOLOMON TRỞ THÀNH MỘT PHẦN TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN

1. Bạn biết ai có thể là tấm gương về bốn phẩm chất mà Solomon nêu ra? Với mỗi phẩm chất sau hãy kể tên ít nhất hai người:

Tính trung thực tuyệt đối:...

Sự tốt bụng:...

Sự hào phóng:..

Sự nhân từ:...

Ghi lại những ví dụ cụ thể khi bạn phóng đại, nói dối vô hại, che giấu một sự thật quan trọng hoặc nói dối thật sự.

2. Với mỗi ví dụ trong câu trên, hãy nêu lý do tại sao bạn lại làm như vậy. Bạn có thấy lợi ích gì đáng kể từ lời nói dối đó không? Có điều gì quan trọng sẽ bị mất đi nếu bạn không phóng đại hoặc nói dối?

3. Liệu ngày mai bạn có thể làm gì để từ bỏ thói quen phóng đại, bóp méo sự thật...?

4. Hãy mô tả các tình huống hoặc vướng mắc bạn gặp phải với người khác trong tuần qua. Đây là những tình huống mà lẽ ra bạn có thể thể hiện lòng tốt, sự hào phóng, nhân từ của mình nhiều hơn.

5. Hãy mô tả tình huống hoặc những vướng mắc bạn gặp phải trong tuần qua. Đây là những tình huống bạn có thể thể hiện lòng tốt, sự hào phóng, nhân từ với người khác mà không mong đợi được đền đáp.

CHƯƠNG 9. Giải quyết và chiến thắng mọi xung đột

Lấy lòng một anh chị em bị xúc phạm khó hơn chiếm một thành trì kiên cố.

Sự tranh chấp ấy giống như một lâu đài then cài cổng đóng.

– CHÂM NGÔN 18:19 –

Xung đột và vận đen là một phần tất yếu của cuộc sống

Dù bạn không thích thì xung đột và vận đen cũng vẫn là một phần tất yếu của cuộc sống, giống như việc bạn hít thở và ăn uống vậy. Nhưng theo Solomon, xung đột và vận đen phục vụ những mục đích quan trọng trong cuộc sống của chúng ta mà các phương tiện khác không thể thay thế được. Nếu bạn biết cách giải quyết đúng đắn, hai nhân tố này sẽ đem lại kết quả tích cực và củng cố mối quan hệ của bạn ở nơi làm việc và trong gia đình. Nếu không, bạn sẽ gánh chịu hậu quả tiêu cực, hạnh phúc và thành công của

bạn bị ảnh hưởng. Cố gắng khắc phục xung đột hoặc vận đen mà không có chiến lược của Solomon chẳng khác nào cố gắng đạp xe từ Florida đến Maine vào giữa mùa bão. Bạn có thể vẫn giải quyết được nhưng sẽ chịu rất nhiều áp lực và nguy hiểm. Và khả năng thất bại sẽ lớn hơn rất nhiều so với thành công.

Ai thắng, ai bại trong xung đột và vận đen?

Khi Henry Ford tranh luận với Giám đốc Công ty Detroit về định hướng phát triển công ty (sản xuất ô tô giá cao cho thị trường cao cấp hay ô tô giá rẻ bán hàng loạt ra thị trường), ông đã bị thua. Cuối cùng, ông bị sa thải. Công ty Detroit nhanh chóng thất bại và các nhà đầu tư bị thua lỗ. Trong khi đó, Henry Ford tiếp tục kinh doanh bằng cách mở Công ty Henry Ford và trở thành một trong những người giàu nhất hành tinh. Những nhà đầu tư vào công ty nhận được khoản lợi nhuận trên vốn đầu tư lên tới hơn 3.000 đô la cho một đô la bỏ ra. Vậy ai mới thật sự là người thắng cuộc trong cuộc xung đột tại Công ty Detroit? Về danh nghĩa, Henry Ford thua cuộc và

đường như vị giám đốc cùng các nhà đầu tư chiến thắng. Nhưng thực tế lại hoàn toàn trái ngược.

Công ty sản xuất phim hoạt hình đầu tiên của Walt Disney bị rút ruột và gần như hủy hoại hoàn toàn vì một nhà phân phối vô đạo đức, kẻ đã ăn cắp nhân vật hoạt hình nổi tiếng nhất – chú thỏ may mắn Oswald – và thuê một trong những họa sỹ phim hoạt hình của Disney. Disney suy sụp. Kẻ phân phối nghĩ rằng mình đã thắng lớn. Nhưng sau này công ty của anh ta đã bị phá sản, còn Walt Disney sáng tạo ra một vương quốc giải trí.

Thực tế, theo thời gian, người thắng cuộc thật sự trong một cuộc xung đột không nhất thiết phải là người thắng cuộc ngay từ đầu. Tương tự như vậy, vận đen không chỉ mang lại thách thức mà cả cơ hội. Tôi suy sụp sau mỗi lần bị sa thải trong cả chín công việc tôi làm sau khi tốt nghiệp đại học. Nhưng nếu tôi không mất chín công việc đó thì tôi đã không có được thành công ngoài sức tưởng tượng với công việc thứ mười. Tất cả chúng ta đều gặp chung một

vấn đề, đó là không nhìn trước được tương lai. Hậu quả là dù chúng ta có đưa ra quyết định về tình huống không may và xung đột trước, trong và ngay sau khi những việc đó diễn ra, thì nó vẫn có thể sai lầm. Solomon đã dạy chúng ta rằng, khi thấy được mục đích thật sự của xung đột và vận đen, chúng ta có thể nắm bắt cơ hội và cuối cùng sẽ trở thành người chiến thắng cả trong những tình huống tồi tệ nhất.

Có hai loại xung đột và vận đen. Loại thứ nhất do chúng ta tạo ra hoặc góp phần làm nảy sinh. Loại thứ hai do người khác (hoặc hoàn cảnh) tạo ra và nằm ngoài tầm ảnh hưởng hoặc kiểm soát của chúng ta. Hãy cùng xem xét loại xung đột và vận đen thứ hai.

Khi tôi đang học lớp một, cha tôi trở về nhà sau một chuyến đi thăm người chị của ông ở khu mỏ tại Arizona. Lần nào trở về nhà sau một chuyến đi, cha tôi cũng mang cho chị em tôi một bất ngờ nho nhỏ. Lần này, ông lấy một chiếc túi nhỏ từ vali của mình, đổ một nắm đá xấu xí lên bàn ăn. Tôi vô cùng thất

vọng. Trông chúng chẳng khác gì những viên đá ở sân sau nhà tôi. Rồi cha chỉ cho tôi xem mỗi viên đá chứa gì: “Viên đá này có vàng, viên này có bạc, và viên này có đồng bên trong.” Tôi hỏi ông tại sao chúng không sáng và tôi không thấy vàng, bạc hay đồng ở bên trong chúng. Cha tôi trả lời: “Chúng chưa được nung qua lửa.” Ông giải thích rằng người ta phải nung những viên đá ở nhiệt độ rất lớn vì chỉ lửa mới có thể tách những kim loại đẹp để từ những viên đá bao phủ xung quanh chúng.

Theo Solomon, những xung đột và vận đen xảy đến với chúng ta cũng như vậy. Chúng cũng nhằm làm tan chảy vỏ bọc bên ngoài của các tảng đá bao quanh tâm hồn và trái tim chúng ta; làm nảy sinh, tinh luyện và phát lộ tính cách ẩn giấu bên trong. Những tính cách đặc biệt chỉ có thể thể hiện thông qua phương thức này. Giống như quá trình luyện vàng hay bạc, thử thách này khiến chúng ta trở nên mạnh mẽ hơn cả về cảm xúc, tâm lý và tinh thần. Những viên đá chứa vụn vàng chỉ đáng giá vài đô la một tấn.

Nhưng vàng tinh luyện trị giá tới hàng trăm đô la một ounce.

Tương tự, xung đột và vận đen là quá trình nấu chảy để tạo ra hoặc tinh luyện tính cách thật sự của chúng ta và tất cả những phẩm chất mạnh mẽ trong tính cách đó: sự kiên nhẫn, lòng trắc ẩn, lòng tốt, dũng cảm, thủy chung, bền bỉ, trung thành, chính trực và tình yêu thương. Thay vì tức giận, nhụt chí hay phẫn uất vì xung đột hay vận đen, chúng ta nên nắm lấy những lợi ích và cơ hội chúng đem lại. Bởi vì không có “lửa” của xung đột và vận đen thì sẽ không có quá trình tinh luyện cho trái tim và tính cách.

Vì vậy, mỗi khi gặp vận đen, chúng ta được quyền lựa chọn: hoặc chấp nhận và trở nên nhụt chí, tức giận; hoặc kiên nhẫn và tìm kiếm lợi ích lâu dài từ vận đen này. Lựa chọn thứ nhất sẽ khiến chúng ta cảm thấy cay đắng và mất mát, còn lựa chọn thứ hai sẽ giúp chúng ta mạnh mẽ và thoải mái hơn.

Tuy nhiên, hầu như mọi xung đột và vận đen đều do hành động của chúng ta mang lại. Trong suốt 20 năm

cuối đời, cha tôi phải phẫu thuật tim ba lần. Ông mất ở tuổi 79 sau bảy tháng chiến đấu với bệnh phổi. Những lần phẫu thuật tim và bệnh ung thư của ông khiến cả ông và tôi đều vô cùng mệt mỏi và đau đớn. Nhưng căn bệnh đó lại là hậu quả của thói quen hút thuốc của cha tôi trong một thời gian dài.

Tôi bị sa thải khi làm công việc thứ ba do thiếu trung thành với ông chủ. Và trong hầu hết các vụ cãi vã với người khác, tôi thường là người mở màn hoặc thêm dầu vào lửa.

Xung đột mài sắc lưỡi dao cùn

Trong Châm ngôn 27:17, Solomon đã nói: “Một người rèn luyện nhân cách y người lân cận giống như sắt bén mài sắt.” Một lưỡi dao cùn không thể cắt được thứ gì. Cần phải dùng dao sắc. Mãi đến gần đây, người ta mới phát hiện ra cách mài dao sử dụng đá mài. Phương pháp này làm cọ xát và phát lửa khiến lưỡi dao sắc bén hơn. Solomon chỉ cho chúng ta cách mài giũa tính cách tương tự như vậy – thông qua tương tác gần gũi, thậm chí va chạm mạnh với những

người xung quanh. Trong kinh doanh, tranh luận là cách phổ biến để tìm ra một hướng đi bất ngờ, mang tính đột phá. Gary Smalley đã nói rằng, xung đột sẽ khiến việc trao đổi thông tin và tình cảm trong hôn nhân hay các mối quan hệ khác trở nên sâu sắc hơn. Những người tìm cách chạy trốn xung đột và các trở ngại bằng mọi giá sẽ vô tình làm tổn thương các mối quan hệ của họ nhiều hơn. Một cuộc hôn nhân không cãi vã và không gặp trở ngại sẽ không bao giờ đạt được sự gắn bó sâu sắc. Chúng ta không nên coi xung đột là kẻ thù nguy hiểm mà là một công cụ cần thiết để đạt được những thành tựu tuyệt vời.

Định nghĩa lại quan niệm chiến thắng

Chúng ta giành phần thắng trong một cuộc tranh luận nhằm khiến người khác nghe theo ý của mình và làm theo những điều mình muốn. Nếu theo quan niệm này thì Giám đốc Công ty Detroit đã thắng khi áp đảo Henry Ford. Nhưng thực tế thì cả hai bên đều thiệt hại. Chiến thắng thật sự trong bất kỳ tình huống nào có nghĩa là đạt được kết quả tốt nhất có thể. Đó

là điều cả hai bên đều mong muốn. Nhưng cũng có những quyết định có thể sai lầm do sự thiên vị, tham vọng chiến thắng hoặc không nhìn thấy lợi ích chung. Họ tranh luận mà không hiểu biết đầy đủ các thông tin hoặc chỉ đứng trên lập trường quan điểm cá nhân. Nói cách khác, khi Ford thuyết phục các nhà đầu tư ở Công ty Ford Motor ủng hộ tầm nhìn của ông về thị trường ô tô giá rẻ để sản xuất hàng loạt thì ông đã chiến thắng, những nhà đầu tư cũng chiến thắng, và hàng triệu người trên toàn thế giới cũng chiến thắng. Sau này, ông đã thuyết phục mọi người rằng Ford Motor nên tiếp tục sản xuất loại xe chỉ có duy nhất một màu (đen), trong khi những nhà sản xuất khác tung ra sản phẩm với màu sắc đa dạng. Dù ông thắng trong cuộc tranh luận nhưng ông và những người khác đều thiệt hại. Công ty đứng bên bờ vực phá sản.

Sử dụng những chiến lược thông tin của Solomon trong Chương 5 và những chỉ dẫn của ông về cách giải quyết xung đột mà tôi sẽ đề cập dưới đây, chúng ta sẽ thật sự chiến thắng trong bất cứ vụ tranh luận

nào. Các bên tham gia cũng giúp đỡ nhau nhiều hơn để nhìn nhận vấn đề rõ ràng hơn và đạt được kết quả tốt nhất có thể. Chiến thắng không còn là vấn đề “tôi giành được quyền” hay thuyết phục ai làm theo điều bạn muốn. Chiến thắng đem lại kết quả tối ưu cho tất cả mọi người.

Xung đột có thể đem lại lợi ích hay bất lợi phụ thuộc vào hành vi của chúng ta

Bất cứ khi nào tranh cãi với ai, dù do chúng ta khởi xướng hay chỉ là sự phản ứng lại, thì chúng ta thường tự vệ, bảo vệ quan điểm của bản thân và tấn công hoặc phản bác quan điểm của người khác. Trong hầu hết các trường hợp, đó là mục tiêu duy nhất của chúng ta. Chúng ta cũng không có nguyên tắc nào mà thường nói bất cứ điều gì xuất hiện trong đầu. Chúng ta thường làm tổn thương người khác và cũng bị tổn thương không kém. Hậu quả là mối quan hệ của chúng ta bị phá hoại tạm thời hoặc vĩnh viễn. Solomon nói rằng đây là sự ngu ngốc. Dù chúng ta bị cuốn vào cuộc cãi vã vì bất kỳ lý do gì thì cũng cần

kiểm soát ngôn từ. Thay vì tấn công hoặc phản ứng lại, hãy cố gắng đạt được kết quả tốt nhất cho cả hai bên. Trong mục “Từ kiến thức đến sự khôn ngoan” ở cuối chương, Gary Smalley liệt kê danh sách những điều nên và không nên làm khi tranh cãi và giải quyết xung đột.

Nguyên nhân gây ra những xung đột phá hoại

Solomon nói với chúng ta rằng có năm nguyên nhân gây ra xung đột bất lợi hoặc mang tính phá hoại. Mỗi khi xem xét việc lôi kéo ai đó tham gia vào một vụ xung đột, chúng ta nên tự hỏi liệu có nguyên nhân nào dưới đây dẫn đến xung đột không:

1. Sự kiêu ngạo. Châm ngôn 13:10 khẳng định: “Kiêu ngạo chỉ sinh điều cãi cộ. Khôn ngoan thuộc về người chịu nghe lời cố vấn.” Trong Chương 14, chúng ta sẽ cùng khám phá rằng tính kiêu ngạo chính là kẻ chủ mưu gây ra những rắc rối nhiều hơn bất cứ nguyên nhân nào khác. Solomon nói rằng đây chính là nguyên nhân đầu tiên gây xung đột. Vì vậy, trước khi tham gia vào bất cứ cuộc cãi vã nào, bạn hãy tự

hỏi động cơ đầu tiên có phải là để duy trì hay xây dựng bản lĩnh của mình, hay chỉ để bảo vệ khi cái tôi bị tấn công. Solomon khuyên chúng ta thế nào? Hãy tìm kiếm lời khuyên từ người ngoài trước khi tham gia vào một vụ cãi vã. Theo ông, người tư vấn thường giúp bạn kiềm chế một cuộc xung đột do lòng kiêu hãnh. Tôi từng chứng kiến những cặp vợ chồng đánh nhau không vì lý do gì, và họ cũng đối xử với con cái như vậy. Solomon khuyên chúng ta không nên làm thế. Hãy tranh luận và cãi vã vì những vấn đề thật sự xứng đáng và khi xung đột là cách duy nhất để giải quyết hoặc chấm dứt cuộc tranh cãi. Bạn chỉ nên xung đột với người khác vì những lý do và nguyên nhân hợp lý chứ không phải vì tính kiêu ngạo nhỏ nhen.

2. Sự nóng giận. Châm ngôn 15:18 nói rằng: “Kẻ nóng tính gây sự xung đột, nhưng người chậm nóng giận làm nguôi cuộc cãi vã.” Thông thường, người ta không cãi nhau vì đó là sự cần thiết mà do một bên nóng giận. Và rất nhiều lần nguyên nhân gây tức giận không liên quan gì đến cuộc cãi vã. Nếu bạn đang

giận dữ, hãy kịp thời kiểm soát vấn đề trước khi những mối quan hệ quan trọng trong cuộc sống của bạn bị phá hỏng. Nếu cơn giận của người khác không thể được giải tỏa, bạn hãy tránh va chạm với họ (điều này đồng nghĩa với việc bạn phải hạn chế tiếp xúc với họ). Trong Chương 11, chúng ta sẽ cùng xem xét chỉ dẫn của Solomon để đối phó với sự tức giận.

3. Lời nói sỗ sàng. Châm ngôn 15:1 dạy rằng: “Lời đáp dịu dàng làm nguôi cơn giận còn lời nói sỗ sàng gây ra tức giận.” Tất cả nguyên nhân châm ngòi cho một cuộc xung đột chỉ đơn thuần là một lời nói khó nghe hoặc gây tổn thương người khác. Solomon khuyên chúng ta nên kiểm soát ngôn từ và sử dụng lời nói dịu dàng để giảm căng thẳng hơn là những lời nói sỗ sàng góp phần “đổ thêm dầu vào lửa”.

4. Phản ứng bốc đồng. Trong Châm ngôn 25:8, Solomon nói rằng: “Điều gì mắt con thấy, đừng vội đi đến tranh tụng ngay. E rằng, khi kẻ láng giềng con làm con xấu hổ, rốt cuộc con sẽ làm gì.” Hầu hết các cuộc cãi vã đều bắt đầu do bốc đồng. Người ta

thường thiếu suy nghĩ trước khi gây xung đột. Solomon cảnh báo rằng một trận cãi nhau hay xung đột bắt đầu do bốc đồng dễ gây tổn thương thay vì có ích cho bạn. Chỉ dẫn của Solomon là gì? Đừng gây xung đột. Hãy ngừng lại và suy nghĩ về hướng hành động khác.

5. Can thiệp vào xung đột của người khác. Châm ngôn 26:17 viết rằng: “Người nào đi qua đường mà xen vào chuyện cãi cọ không liên hệ đến mình, giống như nắm tai con chó.” Giúp đỡ người khác khi họ đang xung đột là một việc làm rất tự nhiên. Nhưng một điều cũng tự nhiên không kém là, nếu bạn làm như vậy thì bạn sẽ là người “bị cắn”. Đứng về phía một người để chống lại người kia khi bạn không hiểu rõ vấn đề thật sự là một tai họa. Một trong những người bạn thân thiết nhất của tôi đã bị tổn thương nặng nề vì người con trai lớn của anh. Khi biết tin này, tôi rất nóng giận và muốn cho con trai anh một trận. Nhưng một người bạn khác của chúng tôi đã khôn ngoan khuyên tôi nên đứng ngoài nếu bạn tôi hoặc con trai anh không đề nghị tôi tham gia. Vì vậy,

tôi đã không can dự. Vài tháng sau, người con nhận ra lỗi của mình và xin cha tha thứ. Giờ đây, quan hệ cha con họ càng bền chặt hơn bao giờ hết. Nếu tôi xen vào cuộc xung đột của hai cha con, có thể tôi đã làm tổn hại mối quan hệ với một hoặc cả hai người. Sự tổn hại đó có thể còn kéo dài rất lâu sau khi xung đột hai cha con được giải quyết. Cho nên, ngay cả khi người ta đề nghị bạn can dự vào một cuộc xung đột của người khác thì bạn cũng cần cân nhắc. Hãy từ chối và để hai bên hiểu rằng đó thật sự không phải là việc của bạn. Đó mới là hành động đúng đắn.

Cách thức để chiến thắng trong các cuộc xung đột và vượt qua vận đen

Chúng ta đã biết ý nghĩa thật sự của chiến thắng (nghĩa là đạt được kết quả tối ưu), giờ chúng ta đã sẵn sàng xem xét lời khuyên của Solomon về cách giành thắng lợi trong các cuộc xung đột và vượt qua những tình huống không may.

Solomon đưa ra tám điều giúp chúng ta nhận thức sâu sắc về việc tham gia tranh cãi và đạt được kết quả tốt nhất.

1. Hiểu được những hậu quả của cuộc xung đột.

Trong Châm ngôn 18:19, Solomon cho chúng ta biết rằng lấy lòng người bị xúc phạm khó hơn chiếm một thành trì kiên cố. Ông muốn chúng ta nhận ra hậu quả của việc tham gia vào các cuộc xung đột hay cãi vã. Nó có thể tồi tệ hơn những gì chúng ta sẵn sàng đón nhận. Khó có thể giành lại được tình bạn, niềm tin. Sự bất hòa có thể tạo ra những rào cản không thể khắc phục. Điều này không có nghĩa là chúng ta nên tránh những rào cản hợp lý mà nên cân nhắc cẩn thận hậu quả có thể xảy ra khi đưa ra quyết định.

2. Luôn nhớ mục tiêu của bạn là “đạt được kết quả tốt nhất cho tất cả các bên tham gia”.

Mục đích thật sự của các cuộc xung đột là để tình hình trở nên tốt đẹp hơn chứ không phải tồi tệ đi. Mục tiêu của chúng ta là giành được kết quả tối ưu không chỉ cho bản thân mà còn cho tất cả các bên tham gia.

3. Xin tư vấn trước khi tham gia một cuộc xung đột. Trong Châm ngôn 20:18, Solomon nói với chúng ta rằng “kế hoạch thành tựu nhờ cố vấn”. Hiểu mục tiêu là giành được kết quả tối ưu nhất, ông khuyên chúng ta nên tìm kiếm lời khuyên khách quan từ những người ngoài cuộc trước khi quyết định. Đó là cách tốt nhất để đạt được mục đích.

4. Không trả lời một kẻ điên theo cách của anh ta. Rất nhiều cuộc cãi vã và xung đột còn chưa chín muồi và vô cùng ngớ ngẩn. Solomon khuyên chúng ta đừng cư xử như những kẻ ngốc. Nếu ai gọi đích danh hay công kích tính cách chúng ta, đừng phản ứng bằng cách tương tự. Ông nói rằng: “Đừng trả lời một kẻ điên dựa vào sự điên rồ của anh ta, nếu không bạn cũng không khác gì anh ta cả” mà “Hãy trả lời một kẻ điên đúng với những gì sự điên rồ của anh ta xứng đáng được nhận.” Hãy tấn công và công kích quan điểm của anh ta thay vì tấn công con người anh ta. Nếu anh ta không thể tiếp thu những điều bạn nói, hãy bỏ đi, để anh ta gánh chịu hậu quả của sự điên rồ.

5. Đừng tiết lộ thông tin bí mật. Khi chúng ta tham dự vào một cuộc cãi vã hay xung đột, chúng ta thường trích dẫn những ý kiến, cảm xúc và câu nói của người khác để củng cố quan điểm của mình. Đây là phản ứng rất tự nhiên. Solomon đã cảnh báo chúng ta trong Châm ngôn 25:9-10 rằng: “Hãy thuyết phục người láng giềng con, nhưng đừng tiết lộ bí mật của người khác. E rằng người nghe điều đó sẽ trách con, và danh tiếng con sẽ không lấy lại được.” Vi phạm bí mật riêng tư của người khác do cãi vã sẽ gây tổn hại lâu dài đến uy tín và mối quan hệ của bạn, và cuối cùng, bạn sẽ phải hối tiếc vì điều này.

6. Đừng bao giờ kéo dài một cuộc cãi vã. Khi cãi nhau, ai cũng muốn mình là người kết thúc câu chuyện và đưa ra quan điểm cuối cùng. Solomon khuyên chúng ta kiềm chế phản ứng tự nhiên này. Trong Châm ngôn 15:1, ông nói rằng: “Lời đáp dịu dàng làm nguôi cơn giận, còn lời nói sỗ sàng gây ra tức giận.” Bằng cách nói những lời dịu dàng, tử tế và góp ý mang tính xây dựng, chúng ta có thể nhanh chóng giảm căng thẳng và xung đột. Châm ngôn

26:20 nói: “Lửa tắt vì thiếu củi, nơi nào không có nói hành, chuyện cãi cọ cũng ngưng.” Bạn càng đổ thêm dầu vào vụ cãi vã, xung đột càng trở nên nghiêm trọng và càng có khả năng gây tổn thương. Vì vậy, hãy dừng việc ngồi lê đôi mách và đừng thêm dầu vào lửa.

7. Tặng một món quà bất ngờ. Trong Châm ngôn 21:14, Solomon nói: “Quà biếu kín đáo sẽ làm nguôi cơn giận; của hối lộ bỏ vào lòng sẽ làm nguôi cơn giận.” Từ khi đọc được châm ngôn trên, tôi đã sử dụng biện pháp này hàng chục lần và lần nào cũng mang lại hiệu quả. Một lần, đối tác cũ của tôi đã làm một việc khiến tôi buồn phiền đến mức sẵn sàng chấm dứt tình bạn với người đó. Tôi nghĩ: “Đây là giọt nước làm tràn ly. Mình không còn muốn quan hệ với anh ta nữa.” Ngày hôm sau khi đến cơ quan, tôi bất ngờ nhận được một món quà có thắt nơ đỏ rất lớn. Trong đó có một tấm thiệp nhỏ với lời lẽ giản dị: “Mình rất rất xin lỗi. Hãy tha lỗi cho mình.” Mọi giận dữ trong tôi chợt tan biến và chúng tôi lại là những người bạn thân. Tất cả chỉ nhờ một món quà cùng

với một lời xin lỗi. Món quà đó có thể chỉ đơn giản là một mẫu giấy nhỏ ghi lời xin lỗi hay quan điểm của bạn về vấn đề gây xung đột mà thôi.

8. Nhanh chóng tha thứ. Solomon nói với chúng ta rằng: “Lòng căm thù gây ra xung đột, và tình yêu xóa bỏ mọi hận thù.” Mỗi khi ai đó làm chúng ta đau lòng, chúng ta lại có một cơ hội tuyệt vời để đáp lại bằng sự tha thứ, lòng tốt và tình yêu. Không phẩm chất nào tốt đẹp hay đáng ca ngợi hơn đức tính khoan dung. Nhưng chúng ta chỉ có thể tha thứ nếu bị xúc phạm một cách bất công. Đó là lý do tại sao chúng ta nên thật lòng biết ơn, thậm chí với cả những người làm chúng ta đau lòng nhất. Càng đau khổ, chúng ta càng có cơ hội để tha thứ. Càng biết tha thứ, chúng ta sẽ càng ngay thẳng và hào phóng hơn.

Đối phó với vận đen

Solomon cung cấp cho chúng ta nhiều hiểu biết sáng suốt để sử dụng khi gặp vận đen, dù mức độ khó khăn đến thế nào.

Nhận thức rằng vận đen cũng là một phần giá trị của cuộc sống. Chỉ có vận đen mới tạo điều kiện cho chúng ta phát triển tính cách một cách tự nhiên và mạnh mẽ. Theo Châm ngôn 17:3, lò đúc để luyện bạc, lò luyện kim để luyện vàng, nhưng Chúa thử nghiệm tấm lòng con người. Không ai thích trải qua vận đen, nhưng nếu chưa từng gặp vận đen, chúng ta sẽ không bao giờ có cơ hội phát huy sức mạnh của tính cách và tiềm năng.

Cho đến khi cha tôi qua đời, tôi mới biết cảm giác đau đớn thật sự khi mất người sinh thành ra mình. Tôi chưa bao giờ đau lòng đến thế. Tôi nhớ ông nhiều hơn nghìn lần tôi tưởng. Lần đầu tiên tôi hiểu cảm giác của những người mất cha hoặc mẹ. Trước đây, tôi chỉ biết vỗ vai và nói một vài lời hỏi hớt để an ủi họ. Giờ đây, tôi thật sự cảm thông với những gì họ trải qua, và tôi có thể giúp họ nhiều hơn.

Thừa nhận trách nhiệm của bạn trong tình huống không may. Nhiều khi vận đen là kết quả trực tiếp hoặc gián tiếp từ những hành động của chúng ta.

Chúng ta lựa chọn sai, quyết định sai, hoặc đơn giản là không làm việc đáng ra phải làm. Khi đưa ra những quyết định đầu tư sai lầm, tôi phải thừa nhận trách nhiệm vì mình đã tham lam và ngớ ngẩn. Một số người đã lừa tôi về các cơ hội tôi có, nhưng thực tế chính tôi mới là người đưa ra quyết định. Tôi đã trải nghiệm những hậu quả mà Solomon đã cảnh báo với người đọc. Bất cứ khi nào bạn góp phần gây ra vận đen, bạn phải thừa nhận trách nhiệm của mình. Đừng chỉ đổ lỗi cho người khác hay hoàn cảnh.

Tuy nhiên, trong cuộc sống, chúng ta cũng phải trải qua những chuyện xui xẻo không phải do mình gây nên. Trong các tình huống như vậy, điều quan trọng là chúng ta không được tự đổ lỗi cho bản thân hay cho những người không liên quan. Khi bạn tôi mất con gái vì bệnh bạch cầu, anh đã tâm sự với tôi rằng Chúa trừng phạt anh vì những tội lỗi anh gây ra trong quá khứ. Nói cách khác, anh đang tự trách mình. Solomon tin rằng đôi khi chúng ta không biết tại sao vận đen lại xảy đến. Dù thế nào, cố gắng giải

thích cho sự không may đó không chỉ là một việc làm vô ích mà còn rất ngớ ngẩn.

Xem xét kỹ vận đen để rút ra bài học kinh nghiệm. Người hàng xóm của tôi mất cô con gái 15 tuổi trong thảm họa sóng thần tại Thái Lan ngày 26/12/2004. Anh đã nhận thức rõ ràng về tính hữu hạn của sự sống. Kết quả là, anh đã quyết định phải sống trọn vẹn từng ngày trong suốt quãng đời còn lại. Nhờ có tình yêu thương và lòng tốt của những người cũng bị mất người thân như anh, anh đã tích cực giúp đỡ những người tuyệt vọng khác. Khi cơn bão Katrina tàn phá vịnh Mexico, anh đã liên tục tổ chức các chiến dịch giúp đỡ cộng đồng rất hiệu quả.

Thấu hiểu tâm sự của người khác. Chúng ta thường xuyên bị vận đen làm mù quáng. Vậy bạn phải làm gì? Đây chính là tình huống Solomon khuyên chúng ta nên tìm kiếm lời khuyên từ người khác. Hãy gặp người khác và xin ý kiến của họ. Vấn đề rắc rối gì đã xảy ra? Tại sao tôi lại không nhận ra những rắc rối ấy? Tôi có mù quáng không? có nhẩn

tâm không? có ngờ nghếch không? Đôi khi những người khác có thể thấy điều mà chúng ta không thấy vì chúng ta ở trong cuộc nên không thể khách quan được.

Cách tốt nhất để vượt qua vận đen

Bất cứ khi nào gặp vận đen, phản ứng tự nhiên của chúng ta là sợ hãi, thu mình lại, đầu hàng hoặc rút lui. Theo Solomon, cách hiệu quả hơn là chúng ta hãy đối mặt với nó. Trong Châm ngôn 28:1, ông nói rằng: “Kẻ ác bỏ chạy dù không ai đuổi, còn người công chính tự tin như con sư tử.” Nói cách khác, khi vận đen tới, họ sẽ không có thời gian để sợ hãi. Nếu bạn ngất xỉu vào ngày vận đen tới thì sức mạnh của bạn quá nhỏ bé. Người nào đứng vững thay vì nhụt chí thì tính cách sẽ mạnh mẽ hơn. Bạn cần có sự bền bỉ nếu bạn muốn giành được thành công phi thường. Nhưng sự kiên trì chỉ có thể phát triển sau những lần bạn gặp chuyện không may. Solomon nói rằng “một người đàn ông đích thực vấp ngã bảy lần và vẫn đứng lên”. Mỗi lần đứng dậy sau khi vấp ngã, chúng

ta được luyện tập tính kiên trì – một phẩm chất và sức mạnh nâng đỡ chúng ta trong suốt cuộc đời.

Lợi ích của vận đen

Tóm lại, vận đen đem lại hai lợi ích. Thứ nhất, bạn phát triển được tính kiên nhẫn, sức mạnh, lòng dũng cảm, lòng tốt, tình yêu, tính khiêm tốn và thủy chung. Thứ hai, bạn sẽ có giá trị hơn trong mắt người khác khi họ trải qua chuyện xui xẻo. Những người được trang bị tốt nhất để giúp đỡ người khác khi họ gặp chuyện không may chính là người đã trải qua sự không may đó.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

NHỮNG NGUYÊN TẮC CỦA GARY SMALLEY VỀ SỰ
THAM GIA: NHỮNG ĐIỀU NÊN VÀ

KHÔNG NÊN LÀM ĐỐI VỚI NHỮNG XUNG ĐỘT PHÁ
HỎNG MỐI QUAN HỆ

NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN LÀM KHI XẢY RA XUNG
ĐỘT

Đừng chôn chặt trong lòng những rắc rối và nỗi đau xảy ra đối với bạn. Đừng nghĩ rằng câu trả lời cho tất cả các cuộc xung đột là lẩn tránh, hoặc chôn chặt nó bằng cách chối bỏ. Nếu như vậy, nỗi đau đó sẽ bùng phát như một căn bệnh không thể chữa khỏi, thậm chí còn trầm trọng hơn.

Đừng để xung đột gay gắt trở thành sự công kích tính cách của người đối thoại với bạn. Hãy tập trung vào vấn đề. Đừng đi chệch vấn đề bằng cách tập trung vào những điểm yếu hay tính cách của người đối thoại với bạn.

Đừng dùng những lời nhận xét, xúc phạm, hay chửi thề. Đừng châm ngòi xung đột hoặc làm cho nó dữ dội hơn. Khi bạn dùng những lời nói trên trong cuộc tranh luận, nó sẽ thay đổi hoàn toàn trọng tâm của cuộc tranh luận, khiến người đối thoại với bạn phải tự bảo vệ bản thân, hoặc đưa ra những lời biện hộ và không thể chú ý đến thực chất của vấn đề. Nó cũng sẽ khiến họ làm ngơ, bịt tai trước những lời bạn nói.

Đừng gây xung đột bằng thái độ khinh thường hay cho rằng mình là người biết tất cả. Để đạt được kết quả tốt nhất, hãy đối mặt với sự xung đột bằng tinh thần của người ham học hỏi – một người cũng có những điểm yếu và có thể mắc sai lầm. Điều này rất khó thực hiện nhưng bạn phải tôn trọng người đối thoại với bạn nếu muốn họ cũng tôn trọng mình.

Đừng để cho xung đột này gây ra những xung đột khác. Cho dù bạn có muốn tranh cãi về các vấn đề khác nữa thì hãy tập trung vào vấn đề gây ra xung đột.

Đừng bao giờ sử dụng tối hậu thư hay đe dọa. Khi đó, bạn sẽ đẩy người đối thoại với bạn đến đường cùng khiến họ có thể có phản ứng rất nguy hiểm. Những phản ứng này cũng có thể đi chệch khỏi trọng tâm của vấn đề và tập trung vào sự đe dọa hay tối hậu thư.

Đừng dùng những cử chỉ bất kính hay cách giao tiếp không văn minh. Không được đảo mắt, lắc lư

đầu, vỗ trán, hay bất kỳ kiểu phản ứng thô lỗ và không văn minh khác.

Đừng ngắt lời. Hãy để người đối thoại với bạn nói hết những gì họ muốn nói hay đang suy nghĩ. Chỉ tập trung vào những gì họ đang nói. Gật đầu để thể hiện rằng bạn đang tập trung lắng nghe họ. Cho họ thấy rằng bạn kiên nhẫn. Hãy kiềm chế lời nói. Điều đó chứng tỏ rằng bạn đánh giá cao người khác. Và vì bạn chăm chú lắng nghe mỗi bận tâm của họ nên họ sẽ tiếp thu, lắng nghe những mối bận tâm và suy nghĩ của bạn.

Đừng lên giọng. Hãy nhớ rằng những lời nói ngọt ngào sẽ làm tan cơn giận còn những lời nói khó nghe sẽ khiến cơn giận trở nên gay gắt hơn. Hãy cho họ thấy sự tôn trọng trong giọng nói của bạn.

Không bao giờ bỏ đi, rút lui, hay dập điện thoại khi cuộc xung đột chưa kết thúc. Hãy nhớ rằng, cách tốt nhất để người khác thật sự lắng nghe những gì bạn đang nói là thể hiện sự tôn trọng trong suốt cuộc nói chuyện. Rút lui, bỏ đi hay dập máy điện

thoại thể hiện rằng bạn không hề tôn trọng họ. Việc này chỉ thích hợp khi người đối thoại bắt đầu có thái độ lãng mạ bạn.

GIẢI QUYẾT XUNG ĐỘT

Hãy dành thời gian để lấy lại khả năng kiểm soát cảm xúc của bạn. Hãy chờ cho đến khi bạn đủ bình tĩnh trước khi bước vào một cuộc tranh luận gay gắt.

Hãy chuẩn bị cho cuộc tranh luận trước khi bạn tham gia. Thay vì thái độ hùng hổ và công kích người khác, bạn hãy dành thời gian xác định rõ mục tiêu cụ thể của mình trong cuộc tranh luận. Bạn chỉ muốn giải quyết vấn đề hiện tại phải không? Bạn muốn chấm dứt thái độ hiện tại của mình hay thay thế nó bằng cách xử sự có tính xây dựng hơn? Bạn muốn sửa chữa, khuyến khích, hay trừng phạt? Bạn nên hướng cuộc tranh luận đến việc thực hiện một mục tiêu cụ thể, chứ không phải đổ thêm dầu vào lửa trong một tình huống vốn đã rất tồi tệ. Hãy vạch ra mục tiêu nếu bạn có đủ thời gian. Hãy xác định xem

mình nên bắt đầu cuộc tranh luận thế nào để tránh gây ra sự phản đối dù là nhỏ nhất.

Nếu bạn chỉ có ý định phê bình người đối thoại với bạn, hãy dùng phương pháp bánh sandwich.

Hãy để một lát bánh chỉ trích giữa hai lát bánh tán dương. Nghĩa là bắt đầu bằng cách nêu lên các cống hiến tích cực của người đó, sau đó hãy phê bình và kết thúc bằng những nhận xét tích cực.

Hãy sử dụng nhiều lời nhận xét tích cực và khích lệ khi giải quyết vấn đề. Mục tiêu của bạn không phải là công kích người khác, mà là cố gắng xác định và giải quyết vấn đề với thái độ xây dựng. Đưa thêm lời khích lệ và tán dương vào cuộc tranh luận sẽ khiến mọi người nghĩ rằng mục tiêu của bạn là giúp đỡ họ chứ không phải là làm tổn thương họ. Vì thế, họ sẽ dễ dàng lắng nghe, thấu hiểu và phản ứng tích cực hơn.

Hãy sẵn sàng đề nghị hay chấp nhận một giải pháp về thời gian để giải quyết vấn đề. Nói cách khác, đừng hy vọng giải quyết vấn đề ngay lập tức.

Hãy sẵn sàng cùng người khác giải quyết vấn đề. Cần phải nhận ra rằng thời gian thường là yếu tố quan trọng nhất cho sự thay đổi lâu dài.

Hãy xin lời khuyên để biết cách giải quyết vấn đề.

Điều này không chỉ thể hiện thái độ khiêm tốn mà còn thể hiện thiện chí của bạn trong việc nhận trách nhiệm về những hành động làm phức tạp thêm vấn đề. Mặt khác, nó cũng thể hiện bạn muốn cùng những người khác giải quyết vấn đề như một nhóm thống nhất hơn là hai phe đối lập nhau.

Nếu người đối thoại tấn công bạn, đừng trả đũa ngay lập tức.

Thay vào đó, khi bị tấn công, bạn hãy đề nghị họ giải thích rõ vấn đề cho bạn. Hãy hỏi họ: “Tôi còn làm việc gì khác khiến anh/chị phiền lòng?” Hãy khẳng định với họ rằng, bạn cũng có những điểm yếu cần phải khắc phục. Điều này sẽ chứng tỏ rằng mong muốn thật sự của bạn là đạt được kết quả tốt nhất.

Nếu có thể, hãy khẳng định lại với đối phương về mong muốn củng cố và xây dựng mối quan hệ

bền vững. Hãy cho họ thấy rằng lời cam kết của bạn với họ và với mối quan hệ hợp tác giữa hai bên là lý do khiến bạn quyết tâm giải quyết xung đột hay vấn đề.

CHƯƠNG 10. Hãy biến kẻ thù nguy hiểm nhất trở thành người bạn tốt nhất

Ai khước từ giáo huấn, khinh bỉ linh hồn mình, nhưng người nghe lời quở trách được thêm sự hiểu biết.

– CHÂM NGÔN 15:32

Trong một lần xuất hiện trên Đài Truyền hình PBS, tôi đã hỏi khán giả trong trường quay rằng: “Có bao nhiêu người trong số các bạn thích bị phê bình?” Không có cánh tay nào giơ lên. Cuối cùng, tôi hỏi: “Có bao nhiêu người trong số các bạn có thể nhớ một lời phê bình, chỉ trích của bố mẹ, thầy cô, bạn bè, hay bất cứ một ai khác đã thật sự làm tổn thương bạn trong thời thơ ấu?” Hầu hết mọi người đều giơ tay lên ngay lập tức. Thậm chí có những khán giả ở tuổi 70 vẫn có thể hồi tưởng được lời phê bình gây tổn thương họ trong thời trẻ. Điều đó cho thấy lời phê bình có thể làm tổn thương con người đến mức nào.

Nhìn chung, hầu hết mọi người đều không thích bị phê bình và xem nó như là một kẻ thù đáng sợ. Họ làm bất cứ điều gì để tránh bị phê bình, và khi bị phê bình thì họ phản kháng, biện hộ trước lời phê bình đó, chạy trốn hoặc tấn công người chỉ trích mình.

Cũng như mọi người, tôi cũng từng rất ghét bị phê bình. Tuy nhiên, tôi đã phải nghe rất nhiều lời phê bình trong đời. Tôi từng bị bạn bè, ông chủ và thậm chí cả vợ tôi phê bình. Tôi đã cố đối mặt với các lời chỉ trích đó bằng những cách thông thường nhất: phớt lờ, chạy trốn, phủ nhận, cãi lại, đưa ra lý do biện hộ, và nhất là đổ lỗi cho một người khác hoặc công kích lại người đã chỉ trích mình.

Tốt hơn cả tình yêu thương kín đáo

Khi nghiên cứu sách Châm Ngôn, tôi phát hiện rằng cách chúng ta phản ứng lại lời phê bình có thể còn gây hại hơn rất nhiều so với chính lời phê bình đó. Quan điểm duy nhất và độc đáo nhất của Solomon về những lời phê bình nằm ở Châm ngôn 27:5. Thay vì phản ứng với lời phê bình bằng thái độ thù địch, ông

nói rằng chúng ta nên xem nó như “một tình yêu kín đáo” – “Thà quả trách công khai tốt hơn là yêu thương kín đáo.” Hãy suy ngẫm về câu nói đó. Bạn có còn nhớ cảm giác yêu lần đầu tiên không? Bạn có nhớ đã từng nhận những tin nhắn yêu thương từ người yêu không? Cảm giác đó cũng như cảm giác khi quan sát kim đồng hồ chạy từng giây cho đến ngày hẹn? Bạn có nhớ cảm giác lần đầu tiên được người yêu cầm tay hay trao cho bạn nụ hôn đầu không? Những cảm giác thật tuyệt vời. Nhưng Solomon cho rằng lời phê bình, chỉ trích còn có giá trị hơn thế.

Khi đọc câu châm ngôn này, tôi chợt nghĩ “Solomon muốn nói gì đây?” Mặc dù vậy, tôi vẫn quyết định thử làm theo lời khuyên của ông. Khi bị ai đó chỉ trích, tôi trân trọng lời phê bình đó thay vì phản ứng tiêu cực. Tôi đã làm việc vất vả nhiều ngày để hoàn thành bản thảo cho chương trình bán hàng trên truyền hình quy mô lớn đầu tiên của mình. Sau khi hoàn thành, tôi chạy ngay đến nhà ông chủ để đưa cho ông đọc. Khi ông bắt đầu đọc chương trình, tôi mong chờ ông

sẽ nở một nụ cười. Thay vào đó, ông lại nhăn mặt lại. Ông nhìn tôi và nói đầy thất vọng: “Cũng tạm được, nhưng không hấp dẫn.” Tôi cảm thấy suy sụp nghiêm trọng bởi thay vì nhận được một khen tôi lại bị phê bình. Nhưng ngay lúc đó, tôi nhớ đến câu châm ngôn của Solomon và quyết định coi lời nhận xét của ông chủ như là bằng chứng của một tình yêu kín đáo. Cho nên, thay vì tranh cãi về bản thảo, tôi trân trọng lời phê bình của ông và chỉ hỏi: “Ông nói hấp dẫn có nghĩa là sao?” Ông giải thích sự hấp dẫn là như thế nào, tại sao nó quan trọng và cần phải hấp dẫn ngay từ phần đầu chương trình. Sau vài phút, tôi viết lại phần mở đầu và đọc cho ông nghe. Phản ứng của ông đã hoàn toàn thay đổi. Ông cười lớn và nói: “Đây chính là sự hấp dẫn!”

Vì trân trọng lời phê bình của ông chủ, tôi không chỉ thay đổi cách viết mà còn tạo ra sự hấp dẫn, lôi cuốn ngay từ đầu của chương trình bán hàng trên truyền hình. Nhờ đó, công ty chúng tôi đã thu được doanh số lên đến một triệu đô la mỗi tuần. Và trong suốt 29

năm, nó liên tục tạo ra doanh số hàng tỷ đô la cho công ty.

Bây giờ, hãy để tôi hỏi bạn một câu. Nếu như một người lạ đưa cho bạn hàng triệu đô la, bạn sẽ coi anh ta là kẻ thù hay người bạn tốt? Lời phê bình của ông chủ tôi chính là người lạ đó. Xét cho cùng, Solomon là một người khôn ngoan. Trên thực tế, học cách ứng xử đúng đắn nhất với lời phê bình khiến cho cuộc sống cũng như công việc của tôi tốt đẹp hơn nhiều so với những gì tôi từng mơ ước.

Giải quyết lời phê bình bằng cách nào?

Bạn có luôn bảo vệ bản thân hay các hành động của mình không? Bạn có cảm thấy bị xúc phạm và chỉ trích người đã phê bình mình không? Bạn có ngay lập tức đổ lỗi cho người khác và vạch ra sai lầm của họ không? Bạn có phủ nhận lời phê bình bằng cách tự biện hộ cho mình hoặc chạy trốn nó bằng cách lánh xa người chỉ trích bạn không? Nếu bạn đã đối mặt với lời phê bình theo những cách thức kể trên thì cũng đừng trách cứ bản thân. Chúng là những

phản ứng rất tự nhiên. Nhưng thật sai lầm khi làm vậy. Nếu bạn quay lưng lại với những lời phê bình, bạn có thể sẽ phải gánh chịu hậu quả khôn lường.

Hậu quả của phản ứng tiêu cực trước lời phê bình

Bất hạnh, không cảm thấy thỏa mãn, và tồi tệ hơn thế. Trong Châm ngôn 15:32, Solomon đã viết: “Ai khước từ sự giáo huấn, khinh bỉ linh hồn mình, nhưng người nghe lời quở trách được thêm sự hiểu biết.” Tất nhiên, “quở trách” đồng nghĩa với phê bình. Theo tiếng Do Thái, “sự giáo huấn” có nghĩa là “sự chỉnh sửa”, hoặc cũng có thể là những chỉ dẫn mang tính nguyên tắc. Theo ngôn ngữ hiện đại, chúng ta có thể gọi đó là lời phê bình mang tính xây dựng. Solomon muốn nói với chúng ta rằng, người không nghe lời phê bình mang tính xây dựng cũng sẽ làm tổn thương bản thân nghiêm trọng. Ngược lại, người lắng nghe và phản ứng hợp lý với những lời nhận xét và phê bình sẽ nâng cao tầm hiểu biết của mình.

Trong chương đầu tiên của sách *Châm Ngôn*, Solomon đưa ra lời cảnh báo nghiêm trọng nhất đối với những ai không thể chấp nhận lời phê bình rằng: “Không theo lời ta khuyên, khinh bỉ mọi điều quả trách của ta, cho nên chúng sẽ phải ăn nuốt hậu quả của đường lối chúng, và no nê với những mưu chước mình, vì sự lầm lạc giết kẻ ngây ngô, còn sự vô tâm của kẻ ngu dại hủy diệt chính chúng nó.” Nói cách khác, khi bạn phủ nhận lời góp ý hay phê bình, bạn sẽ đi theo con đường của bạn nhưng cuối cùng thế nào nó cũng sẽ dẫn bạn đến sự thất bại.

Những vấn đề không thể giải quyết. Trong *Châm ngôn* 10:17, Solomon nói rằng: “Ai nghe lời giáo huấn ở trên đường dẫn đến sự sống, nhưng kẻ khước từ sự quả trách sẽ bị lầm lạc.” Nghĩa là, khi chúng ta phản ứng lời phê bình không đúng cách, chúng ta sẽ đi chệch khỏi con đường dẫn đến cuộc sống đầy mãn nguyện. Mặc dù ban đầu, việc đi chệch hướng có thể không có tác động nào đáng kể, nhưng sau một thời gian, nó có thể gây ra hậu quả khôn lường. Trong *Châm ngôn* 29:1, ông cảnh báo rằng:

“Một người thường bị quở trách nhưng vẫn cứng đầu, sẽ bị hủy diệt thành linh không phương cứu chữa.” Tôi thấy câu châm ngôn này rất đúng với nhiều người, nhiều cuộc hôn nhân, với các mối quan hệ giữa cha mẹ và con cái, và thậm chí với cả lĩnh vực kinh doanh.

Sự nghèo khổ và nhục nhã. Trong Châm ngôn 13:18, Solomon cảnh báo: “Kẻ bỏ qua lời giáo huấn sẽ bị nghèo khổ và nhục nhã. Nhưng người chịu nghe lời quở trách sẽ được tôn trọng.” Đối tác kinh doanh, cố vấn tài chính và vợ tôi đều cho tôi những lời phê bình mang tính xây dựng khi cảnh báo tôi không nên đầu tư vào một lĩnh vực. Tôi đã bỏ qua những lời đó để đầu tư hàng triệu đô la vào lĩnh vực mà tôi tin sẽ là một cơ hội “không thể thất bại”. Cuối cùng, tôi lại gặp thất bại và mất tất cả. Thảm cảnh này đã diễn ra ngay trước mắt những người quan trọng nhất đối với tôi. Thật tồi tệ! Dùng từ “rất xấu hổ” cũng chỉ thể hiện được một phần tâm trạng của tôi lúc đó.

Sự ngu ngốc. Solomon đã tóm tắt hậu quả của việc bỏ qua những lời phê bình trong Châm ngôn 12:1 như sau: “Ai ghét sự quở trách là kẻ ngu dại.” Tôi đã từng không lắng nghe lời phê bình, lời giáo huấn của người khác. Hậu quả của mỗi lần hành động như thế thật khôn lường. Khi nhìn lại, từ duy nhất và chính xác nhất mà tôi có thể dùng để mô tả hành động và cảm giác của mình là “sự ngu ngốc”. Và tôi tin chắc rằng những ai chứng kiến quá trình đó cũng sẽ nói về hành động của tôi như vậy.

Tin tốt lành...

Hãy tưởng tượng bạn bị ốm và bác sĩ kê một đơn thuốc mới. Ông nói rằng ba ngày sau bạn phải trở lại để gặp ông. Nếu khi bạn quay lại, ông lo lắng nhìn bạn và nói cơ thể của bạn đang “phản ứng” thuốc, bạn có lý do để lo lắng. Trái lại, nếu ông cười và nói bạn đang phản ứng rất tốt với thuốc, bạn sẽ cảm thấy nhẹ nhõm. Đó là ví dụ về sự khác nhau giữa phản ứng và phản hồi. Phản ứng lời phê bình sẽ mang hậu quả tiêu cực đến cuộc sống của bạn. Nhưng các phản

hồi hợp lý có thể mang lại cho bạn những lợi ích không ngờ tới.

Những điều bạn có thể mong đợi khi phản hồi hợp lý lời phê bình

Cuộc sống hiệu quả hơn và thỏa mãn hơn. Trong Châm ngôn 10:17, Solomon nói với chúng ta rằng người nghe lời phê bình sẽ đi đúng con đường dẫn đến cuộc sống đầy đủ và mãn nguyện.

Kiến thức và sự khôn ngoan. Theo Châm ngôn 15:32, người nghe lời phê bình sẽ có thêm sự hiểu biết. Khi có sự hiểu biết, bạn sẽ được hưởng tất cả lợi ích mà nó mang lại. Và trong Châm ngôn 15:31 và 29:15, chúng ta biết rằng, lắng nghe lời phê bình sẽ có được sự khôn ngoan. Vậy sự hiểu biết và sự khôn ngoan thật sự đáng giá như thế nào? Thông qua sách Châm Ngôn, người giàu nhất thế gian gửi đến chúng ta thông điệp: kiến thức và sự khôn ngoan còn đáng giá hơn cả bạc, vàng, trang sức quý giá hay bất cứ một khoản tiền nào.

Nguồn vui bất tận. Solomon đã xem lời phê bình còn tốt hơn cả tình yêu đầu tiên. Trong Châm ngôn 27:9, ông nói rằng lời khuyên ngọt ngào của tình bạn đáng giá hơn biệt thuốc hay hương liệu quý. Sau đó, ông còn cho rằng đối với những người trân trọng và làm theo các lời khuyên thì một lời chỉ trích khôn ngoan còn tốt hơn cả một viên ngọc quý.

Sự tôn trọng. Trong Châm ngôn 13:18, Solomon nói rằng người chịu nghe lời quở trách sẽ được tôn trọng trong suốt cả cuộc đời. Đó chính là thứ mà tiền không thể mua được. Tại một buổi biểu diễn piano, cậu con trai chín tuổi của tôi đã chơi bản nhạc “Phantom of the Opera” một cách say mê và không hề có sự hỗ trợ. Khi bản nhạc kết thúc, tất cả các bậc phụ huynh của những thí sinh khác nhìn tôi kinh ngạc. Những tràng vỗ tay nồng nhiệt hướng về phía con trai tôi. Nhưng có một điều khán giả không thể thấy. Đó là những lời phê bình và hướng dẫn mang tính xây dựng của người giáo viên hướng dẫn con tôi trong suốt các tuần luyện tập chuẩn bị cho buổi độc tấu.

Sự sắc sảo. Trong suốt quá trình làm việc của mình, tôi đã đi hàng nghìn chuyến bay. Trong những lần chu du đó, tôi ngồi cạnh rất nhiều người, đa số họ đều rất bình thường, một số cũng khá thú vị, và một số thì vô cùng sắc sảo. Tôi ấn tượng với trí thông minh, khả năng nắm bắt vấn đề nhanh chóng và sự thông tuệ của họ. Nếu là một người sắc sảo, họ sẽ thể hiện giá trị của mình khi lên tiếng.

Quá trình gọt giũa rất khó nhọc, khổ công và cần có nhiệt huyết lớn của cả người rèn giũa và người được rèn giũa. Những người bạn tốt nhất của tôi cũng là những người phê bình tốt nhất, và nhờ có họ mà tôi đã sắc sảo hơn, chín chắn hơn.

Trải qua quá trình đó không hề đơn giản chút nào. Nhưng kết quả cuối cùng luôn thật giá trị. Trong Châm ngôn 27:6, Solomon nói rằng: “Thương tổn do người thương mình gây ra còn đáng tin hơn vô số cái hôn của kẻ thù ghét mình.” Nói cách khác, nhận được lời phê bình có ích từ bạn bè sẽ tốt hơn một cái vỗ vai thân mật của người không thật sự quan tâm đến

bạn. Khi chúng ta phản ứng hợp lý với lời phê bình của một người bạn, họ sẽ giúp chúng ta trưởng thành hơn, có hành trang vững vàng hơn để đối phó với những trở ngại của cuộc sống.

Cách đúng đắn để đáp lại lời phê bình

Qua nhiều năm trải nghiệm, tôi nhận ra rằng chỉ có một cách duy nhất và đúng đắn để đáp lại những lời phê bình. Đầu tiên, hãy xem xét cẩn thận nguyên nhân của lời phê bình. Thứ hai, xác định tính chính xác của lời phê bình. Cuối cùng, bạn phải thay đổi thái độ và hành động của mình trước những lời phê bình mà bạn cho là đúng. Chắc chắn rằng khi đáp lại lời phê bình theo cách này, bạn sẽ không bị tổn thương.

Xem xét nguyên nhân

Người phê bình bạn có đủ kiến thức và kinh nghiệm để đánh giá bạn không? Tầm nhìn của họ có thông suốt và chính xác không, hay là bị méo mó và không chính xác?

Khi sa thải tôi, ông chủ thứ ba nói: “Anh sẽ chẳng bao giờ thành công trong lĩnh vực marketing.” Nhưng ông ta thật sự không đủ trình độ để đánh giá hay dự đoán như vậy bởi ông ta chỉ là chuyên gia marketing, không phải là nhà tiên tri.

Với những lời phê bình đến từ những người không đủ trình độ để phê bình người khác, bạn có thể bỏ ngoài tai.

Khi ông chủ thứ mười nhận xét chương trình bán hàng trên truyền hình của tôi không hấp dẫn, ông ta có thừa trình độ để đưa ra lời phê bình. Và tôi đã trân trọng nó.

Xem xét tính chính xác của lời phê bình

Khi ông chủ đầu tiên của tôi nói với tôi: “Anh chính là điều thất vọng lớn nhất trong quá trình làm việc của tôi”, tôi đã chán nản trước lời phê bình này. Nhưng đêm đó, tôi xem xét lại. Không hề có lý do nào để nói rằng tôi là sự thất vọng lớn nhất trong quá trình làm việc của ông ta vì tôi không quan trọng đối với ông ta đến mức như vậy. Ông ta là phó giám đốc marketing

của một công ty lớn. Tôi chỉ là giám đốc hỗ trợ phát triển sản phẩm – một vị trí rất thấp. Tôi chắc chắn rằng trong quá trình làm việc lâu dài của mình, ông ta đã phải đối mặt với nhiều điều thất vọng lớn hơn một người quản lý cấp thấp như tôi.

Khi tôi nhận ra lời nhận xét của ông chỉ là sự phóng đại và ông ta chủ tâm làm tổn thương tôi thì tôi không bận tâm nữa. Nếu bạn xem xét lời phê bình của người khác đối với mình, bạn sẽ thấy rất nhiều trong số đó thật sự không chính xác như bạn tưởng.

Hãy xem lời phê bình như một lời khuyên và quyết định cách ứng xử đúng đắn

Bước cuối cùng là bước quan trọng nhất. Nó xảy ra khi bạn quyết định không phản ứng ngay mà cần “xem xét, cân nhắc” lời phê bình. Bạn sẽ có đủ thời gian để phân tích lời phê bình, cân nhắc, xem xét nguyên nhân và tính chính xác của nó, sau đó quyết định cách ứng xử thích hợp nhất.

Gần San Diego có một bãi biển. Khi tôi nằm trên bờ biển hưởng một chút nắng ban mai, con trai tôi nghĩ

rằng sẽ rất thú vị nếu múc một xô nước biển và hắt vào mặt tôi nhằm tạo sự bất ngờ. Nhận một lời phê bình cũng giống như việc nhận một xô nước bất thành lình dội vào mặt vậy. Mặc dù nó sẽ gây sốc nhưng cũng không hề nguy hiểm cho bạn.

Nếu chúng ta không chạy trốn hay công kích người phê bình, lời phê bình cũng chỉ là nước. Hãy lấy vôi hoa sen và rửa sạch chúng khỏi mặt bạn. Nước ở trong lời phê bình thường là phần vô giá trị – phần phóng đại, suy xét quá đà hay những chuyện tầm phào. Tuy nhiên, giống như xô nước ở bãi biển San Diego, lời phê bình luôn chứa đựng một ít cát và có thể bay vào mắt bạn. Nó làm bạn nhức nhối, ảnh hưởng đến tầm nhìn và không thể chú ý đến những gì xung quanh.

May là cát rất dễ rửa sạch. Và khi đã rửa chúng đi, bạn lại có thể tập trung sự chú ý vào những điều quan trọng xung quanh. Trong lời phê bình, cát là phần gây nhức nhối nhất – bao gồm tinh thần, cơn giận, lời nói cay nghiệt, sự ám chỉ và thậm chí cả

động cơ của người phê bình bạn. Cách tốt nhất để rửa sạch chúng khỏi mắt bạn là viết ra chính xác lời phê bình đó. Tiếp theo, hãy đọc nó. Bạn sẽ không phải nghe giọng điệu hay ngôn ngữ cơ thể của người phê bình. Nhờ đó, nó sẽ loại ra phần dễ gây tổn thương nhất của lời phê bình khiến bạn phản ứng thiếu cân trọng.

Tiếp đó, hãy xem xét động cơ của lời phê bình. Nếu mục đích của người phê bình bạn là làm tổn thương bạn, bạn có thể cần phải cân nhắc mối quan hệ với họ trong thời gian tới. Tuy nhiên, trong hầu hết các trường hợp, động cơ của lời phê bình thường là để chỉnh sửa, bảo vệ chúng ta hoặc chỉ cho chúng ta hướng đi có lợi. Trong trường hợp này, hãy hiểu động cơ của họ để giảm bớt sự khó chịu, chỉ trích và đón nhận lời phê bình khách quan hơn. Sự thật là dù động cơ của họ thế nào đi nữa thì khi chúng ta tiến hành bước cuối cùng trong quy trình này, lời phê bình của họ cũng không thể làm tổn thương bạn. Thậm chí nếu họ có động cơ xấu xa nhất, bạn cũng có

thể sử dụng lời phê bình đó phục vụ cho lợi ích lâu dài của bản thân.

Đãi cát tìm vàng

Trong mỗi lời phê bình luôn có một ít vàng. Đó có thể là chút ánh vàng và cũng có thể là một thỏi vàng lớn. Khi ông chủ của tôi nói rằng chương trình thương mại của tôi cần hấp dẫn hơn, lời phê bình đó lại chứa một thùng đầy vàng. Trái lại, khi ông chủ thứ ba đuổi việc tôi, tôi đã phải tìm kiếm một chút ánh vàng trong những lời phê bình của ông. Khi ông ta nói rằng tôi là điều duy nhất và lớn nhất khiến ông ta cảm thấy rất thất vọng trong suốt quá trình làm việc của mình, tôi đã phải hỏi ông tại sao. Tại sao ông lại nói những lời không hề rộng lượng như vậy đối với một chàng trai 23 tuổi? Nhìn lại chín tháng làm việc cho ông ta, tôi nhận ra là mình đã nhầm chán với lịch trình làm việc lặp đi lặp lại. Vì vậy, tôi đã tìm một công việc làm thêm cho các chi nhánh khác của công ty. Ông ta nghĩ tôi không trung thành nên đã giận dữ và phê phán tôi. Tôi quyết định bỏ cách làm cũ và để

thể hiện lòng trung thành với các ông chủ trong tương lai, tôi không làm thêm ở bên ngoài nữa. Điều này đã trả công tôi xứng đáng. Mặc dù mục đích của ông chủ cũ là làm tôi tổn thương nhưng lời phê bình của ông có tính xây dựng và rất cần thiết cho tương lai của tôi. Nếu như bạn khai thác những lời phê bình mà bạn nhận được, dù chúng làm bạn tổn thương hay bị thiệt hại, bạn cũng tìm thấy những mỏ vàng ẩn chứa bên trong có thể thay đổi bạn và cải thiện cuộc sống của bạn.

Cách đưa ra lời phê bình tốt nhất

Dù bạn là ông chủ trong công ty, là người vợ/chồng hay cha mẹ trong gia đình, bạn cũng không nên phê bình người khác. Hầu hết những lời phê bình mà chúng ta mang lại cho người khác đều không cần thiết. Chúng ta phải cân nhắc khi đưa ra lời phê bình. Solomon cảnh báo rằng, chỉ với một lời phê bình chúng ta có thể làm tổn thương hoặc gây hại đến tinh thần của người khác. Rõ ràng, nó có thể thay đổi cuộc sống của họ. Trong Châm ngôn 18:14, Solomon

nói rằng: “Tinh thần của một người có thể chịu đựng bệnh tật; nhưng khi tinh thần sụp đổ thì ai có thể chịu đựng nỗi bệnh tật.” Nghĩa là, chúng ta có thể có sức mạnh để đối mặt với bệnh tật nhưng khi tinh thần bị tổn thương thì không ai có thể chịu đựng nỗi nó.

Lời phê bình mang tính xây dựng là một phần rất quan trọng và cần thiết trong cuộc sống. Mặc dù, chỉ nên phê bình ở mức tối thiểu nhưng khi cần thiết chúng ta cũng vẫn phải làm điều đó. Có hàng trăm cách sai lầm khi chỉ trích một ai đó. Chỉ có duy nhất một cách phê bình đúng đắn là không nên phê bình khi đang nóng giận. Nên nhớ rằng mục đích duy nhất và giá trị nhất khi phê bình một ai đó là mang lại sự thay đổi tích cực. Vì vậy, nếu bạn đang giận dữ, hãy chờ cho đến khi nguôi giận rồi quyết định bạn muốn nói gì và diễn đạt thế nào cho hiệu quả. Trên thực tế, có rất nhiều điều nên và không nên làm khi xảy ra xung đột.

Gary Smalley gợi ý một cách phê bình mà tôi đã áp dụng trong nhiều năm và luôn thu được những kết quả tích cực. Đó là phương pháp “bánh sandwich”. Mỗi chiếc bánh sandwich đều có một lát bánh mì ở mỗi bên, và phần ngon nhất (thịt, cá, chim hoặc bơ lạc) sẽ ở giữa. Với lời phê bình, mỗi “lát bánh mì” nên là sự khen ngợi hoặc nhận xét theo hướng tích cực.

Vì vậy, trước khi bạn tập trung vào phần “thịt” của lời phê bình, hãy đặt thêm vào đó một lát của sự tán dương và khuyến khích. Hãy thể hiện sự tôn trọng người khác bằng lời nói và ánh mắt dịu dàng.

Sau đó, hãy chuyển tới phần “thịt” của lời phê bình. Bạn hãy nói với họ rằng những gì họ đã hoặc đang làm là sai lầm và gợi ý cho họ cách sửa sai. Khi gợi ý, bạn hãy yêu cầu họ cố gắng. Hãy để họ thấy cách xử sự và lời khuyên của bạn là tốt cho họ, và mục đích bạn phê bình hoàn toàn vì muốn giúp đỡ họ.

Cuối cùng, hãy thêm vào lát bánh sự khuyến khích, khen ngợi, và một cử chỉ thân thiện nào đó.

Lời khuyên: Solomon nói rằng có những người bạn không bao giờ nên chỉ trích

Mục đích khi phê phán một ai đó là giúp đỡ họ. Solomon khuyên chúng ta không nên phê bình người phớt lờ hoặc phản ứng lời phê bình của bạn. Ông viết “ai sửa sai người nhạo báng chuốc lấy sỉ nhục cho mình”, và “ai quở trách người gian ác sẽ bị tổn thương”. Tất cả chúng ta đều biết những người như thế. Nếu chúng ta chỉ trích họ, họ sẽ căm ghét, xúc phạm hoặc thậm chí lợi dụng chúng ta. Tốt nhất là nên để họ gánh chịu những hậu quả vì không nghe lời phê bình. Solomon nói trong Châm ngôn 23:9 rằng “đừng nói vào tai kẻ ngu dại vì nó sẽ khinh bỉ lời khôn ngoan của con”.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

Cách tốt nhất để bắt đầu thay đổi các thói quen là bạn phải xem lại kinh nghiệm và áp dụng những gì bạn đã học được. Điều này sẽ khuyến khích bạn thay đổi thói quen từ phản ứng gay gắt trước lời phê bình đến phản hồi nó một cách có hiệu quả. Nó cũng sẽ

giúp bạn giúp đỡ những người khác hiệu quả hơn bằng các lời phê bình mang tính xây dựng.

NHẬN LỜI PHÊ BÌNH

1. Lập danh sách những lời phê bình đáng nhớ mà bạn đã nhận được trong gia đình hay ở nơi làm việc.

2. Sau mỗi lời phê bình, hãy đánh giá những người đã đưa ra lời phê bình đó. Viết chữ V cho những người có trình độ cao, chữ S cho những người có trình độ vừa phải và chữ N cho những người không hề có trình độ.

3. Bên cạnh lời phê bình, hãy viết ra những lý do phê bình của người đó.

E: Dựa trên cảm tính.

PE: Dựa trên những kinh nghiệm hay thất bại trong quá khứ của bạn hay của người đó.

LU: Dựa trên sự thiếu hiểu biết hay không hiểu rõ những mục tiêu, ý định và tầm nhìn của bạn.

CT: Dựa trên lối suy nghĩ truyền thống thay vì lối suy nghĩ sáng tạo.

L: Dựa trên logic.

RS: Dựa trên tính *thực tiễn của vấn đề*.

4. Động cơ của người phê bình là gì? Có phải họ quan tâm đến bạn hoặc công việc của bạn? Họ có thật sự quan tâm đến người khác không? Hay họ phê bình bạn chỉ vì sự ích kỷ, ghen tỵ, lo sợ, thù địch, muốn làm tổn thương bạn, trút giận lên bạn, hoặc đó là sự thiếu chín chắn của họ?

5. Hãy nhìn lại và xem xét tính chính xác của lời phê bình.

A. Xác định phần "nước" trong lời phê bình – phần bị phóng đại, vô lý và vô nghĩa.

B. Xác định phần "cát" trong lời phê bình – phần gây đau đớn nhất.

C. Xác định phần "vàng" trong lời phê bình – phần sự thật có thể rút ra từ lời phê bình và có thể giúp chúng ta hoàn thiện hơn trong tương lai.

6. Bạn sẽ phản ứng thế nào trước lời phê bình? Nóng giận, tự phòng vệ, từ chối, đổ lỗi, tấn công hay rút lui? Hoặc bạn lắng nghe, nhận thức, cảm ơn, giải thích cho người phê bình để giúp họ hiểu bạn và hành động của bạn hơn?

7. Làm thế nào để phản ứng theo cách có ích cho bạn, cho sự phát triển của bạn và mối quan hệ với người phê bình bạn?

8. Viết ra những cách tốt nhất bạn tin là mình có thể phản ứng trước lời phê bình trong tương lai.

ĐƯA RA LỜI PHÊ BÌNH

1. Bạn nhanh nhạy hay chậm chạp trong việc đưa ra lời phê bình? (hãy hỏi những người thân trong gia đình, bạn bè và đồng nghiệp của bạn)

2. Bạn đã chuẩn bị kỹ cho những lời phê bình của mình chưa, hay chỉ đơn giản phản ứng trước các tình huống và “công kích người khác”?
3. Bạn phê bình dựa trên quan điểm của một người nghĩ mình giỏi hơn người khác, hay với thiện chí của một người mong muốn giúp đỡ người khác?
4. Những người bị bạn phê bình cảm thấy dễ chịu hơn hay tồi tệ hơn sau khi bị phê bình?
5. Hãy liệt kê một số lời phê bình mà bạn dành cho người khác trong thời gian gần đây. Nếu bạn không thể nghĩ ra bất kỳ lời phê bình nào, hãy hỏi người bạn đời của mình, con cái, bố mẹ, anh chị em, hay đồng nghiệp (nếu họ không thể nhớ được bất cứ lời phê bình nào, thì bạn đã trở thành một vị thánh rồi đấy).
6. Tiếp theo, sau mỗi lời phê bình, hãy mô tả lại cách bạn đưa ra lời phê bình đó, người khác đón nhận nó thế nào, và kết quả cuối cùng trong cuộc sống của người bị bạn phê bình.

7. Hãy mô tả lại cách bạn biến mỗi lời phê bình thành một kinh nghiệm tích cực hơn.

8. Hãy đưa ra một ví dụ về cách thức bạn đã sử dụng để đưa ra lời phê bình theo phương pháp chiếc bánh sandwich.

CHƯƠNG 11. Xóa bỏ các yếu tố phá hoại mối quan hệ

Cơn thịnh nộ thì tàn ác, cơn giận như nước lụt.

– CHÂM NGÔN 27:4A –

Gần đây, nhiều người bị kích động cao độ khi nghe tin một cô gái 23 tuổi bị sát hại tàn nhẫn. Cô đang ngồi trên xe ô tô tại bãi đỗ xe cùng chị gái và cô con gái ba tuổi thì người bạn trai cũ tiến về phía cô. Họ bắt đầu cãi nhau, và người bạn trai tức giận đến mức rút súng ngắn và bắn chết cô.

Sáng nay, tôi lại đọc được câu chuyện về một người cha do quá tức giận đã dùng chiếc gậy bóng chày tấn công huấn luyện viên bóng chày của con gái mình.

Tuy những ví dụ này có vẻ là ngoại lệ, nhưng các sự việc tương tự (hoặc ít nghiêm trọng hơn) vẫn diễn ra hàng ngày, trong hàng nghìn mối quan hệ, đem lại những hậu quả khôn lường. Một người bạn của tôi mới kết hôn được bốn tháng, đã hỏi chồng mình một câu hỏi mà cô nghĩ là vô hại. Chồng cô ngay lập tức

trở nên giận dữ và trong cơn phẫn nộ đã ghì cô xuống đất và đè đầu gối lên cổ họng cô. Trước đó, chồng cô chưa hề có hành vi bạo lực nào. Anh ta không chỉ là một bác sỹ thành đạt mà còn là một giáo viên.

Không ai trong những người kể trên nghĩ rằng họ sẽ làm điều gì khủng khiếp có thể làm thay đổi sâu sắc cuộc sống của mình. Người bạn trai cũ của cô gái 23 tuổi đơn giản chỉ định đề nghị cô giao cho mình chiếc xe mà họ đã chung tiền mua. Người cha chỉ định yêu cầu huấn luyện viên cho con gái mình trở lại đội bóng. Và chồng cô bạn tôi chỉ đơn giản đi làm về và dự định có một buổi tối bình thường với vị hôn thê mới.

Tại sao lại có hàng triệu người đưa ra các quyết định ngu ngốc có thể lấy đi của họ tất cả những gì họ trân trọng? Solomon biết câu trả lời cho câu hỏi này. Đó là họ chưa từng học cách kìm nén cơn giận dữ như hàng triệu người khác. Ông đã nói trong Châm ngôn

14:17 rằng: “Người nóng tính hành động ngu dại, và kẻ mưu mô sẽ bị ghét.”

Nếu bạn không thể kiểm soát được cơn giận, bạn sẽ hủy hoại hạnh phúc cá nhân trong một giây phút hay thậm chí là cả cuộc đời. Cơn giận của bạn có thể phá vỡ những mối quan hệ gia đình cũng như công việc của bạn. Thực tế, chuyên gia về hôn nhân gia đình – Tiến sỹ Gary Smalley – đã nói giận dữ là nguyên nhân hàng đầu của các vụ ly dị và là yếu tố phá hoại những mối quan hệ dưới mọi hình thức.

Sức mạnh của cơn giận

Cơn thịnh nộ thì tàn ác, cơn giận như nước lụt.

– CHÂM NGÔN 27:4A –

Solomon đã mô tả sức mạnh phá hủy của cơn giận giống như cơn mưa rào hay cơn lũ, rất “dữ dội và mạnh mẽ”. Bạn đã bao giờ gặp một cơn mưa rào đột ngột chưa? Năm ngoái, khi tôi đang lái xe trên đường cao tốc thì một cơn mưa rào bất chợt ập đến. Tôi phải dừng lại giữa đường và đợi mưa tạnh. Một học

sinh năm cuối trong trường trung học của tôi không may mắn như vậy. Cô bị mất tay lái, đâm vào một bức tường xi măng và cô tử nạn ngay lập tức.

Sức mạnh của những cơn lũ thậm chí còn khủng khiếp hơn. Chúng có thể phá hủy mọi thứ: đường sá, cầu cảng, nhà cửa và sinh mạng. Đây cũng chính là bản chất của sự tức giận. Nó có thể bắt đầu như một cơn mưa nhỏ, và biến thành một trận mưa rào dữ dội. Như một trận sóng thần, nó có thể cuốn đi bất cứ thứ gì trên đường đi của nó. Vậy sự nóng nảy của bạn thì sao? Bạn có thể nghĩ rằng: “Đúng là tôi có chút nóng nảy, nhưng đó không phải là vấn đề gì to tát.” Nhưng thực tế, một chút nóng nảy trong khoảnh khắc cũng có thể biến thành một trận mưa rào hay một cơn lũ và khiến bạn mất tự chủ.

Bạn cảm thấy thế nào khi một người gần gũi với mình bỗng trở nên giận dữ? Dù bạn bỏ chạy hay chống lại cơn giận đó, thì cũng không dễ chịu khi trở thành mục tiêu trong cơn giận của người khác. Bạn cảm thấy thế nào khi đang tức giận một ai đó? Liệu

bạn có thể bình tĩnh trong cả ngày hôm đó không? Liệu cơn giận của bạn có trở nên dữ dội hơn không? Nó có tác động đến suy nghĩ và cảm xúc của bạn không? Hầu hết mọi người đều không thích phải tức giận hay trở thành mục tiêu trong cơn giận của người khác.

Hậu quả của sự tức giận

Sự tức giận gây ra bất hòa. Solomon nói “kẻ nóng tính gây sự xung đột”. Nếu có quá nhiều xung đột trong cuộc sống của bạn, thì có nhiều khả năng đó không phải là hậu quả từ cách cư xử của những người khác. Có thể bạn đã có những cơn giận chưa được người ngoài thỏa đáng.

Sự tức giận khiến người khác tránh xa chúng ta. Solomon đã nói với chúng ta rằng: “Chớ làm bạn với người nóng tính, đừng kết giao với kẻ hay giận dữ.” Xu hướng tự nhiên của mọi người là tránh xa người đang tức giận. Nhưng khi cơn giận bột phát của họ qua đi, chúng ta thường có xu hướng giải thích thái độ của họ và khôi phục mối quan hệ. Solomon

khuyến chúng ta không nên quan hệ với một người chất chứa đầy rẫy những cơn giận chưa được giải quyết. Hãy nghĩ về điều này: hàng năm, có hàng nghìn người bị vợ/chồng, bạn trai, bạn gái của họ giết hại và hàng triệu người bị ngược đãi về thể chất chỉ vì những người kia không thể kiểm soát được cơn giận đang sôi sục.

Sự tức giận hạ thấp sự tự tôn của chúng ta và người khác. Solomon nói “người nóng tính hành động ngu dại”. Bạn từng làm việc gì khiến chính bạn hay những người xung quanh bạn cảm thấy ngu ngốc hay chưa? Một người dễ nổi giận sẽ hành động ngốc nghếch vì sự tức giận làm lu mờ tầm nhìn của họ. Sự tức giận có thể làm thay đổi quan điểm của chúng ta về các tình huống xảy ra cũng như về khả năng nhìn nhận và đánh giá lời nói hay hành động của người khác một cách sáng suốt. Vì vậy, chúng ta thường phản ứng thái quá (thay vì xử sự hợp lý) trước một tình huống thực tế.

Phần thưởng cho việc kiềm chế được bản thân

Bạn sẽ có được sức mạnh để chiến thắng xung đột hay sự bất hòa. Trong Châm ngôn 15:18, Solomon khẳng định: “Kẻ nóng tính gây sự xung đột, nhưng người chậm nóng giận làm nguôi cuộc cãi vã.” Kiểm soát được tâm trạng của mình sẽ giúp bạn giữ được thái độ khách quan dù bạn đang ở trong cuộc tranh luận hay cãi vã. Cách xử sự của bạn không chỉ ảnh hưởng đến cuộc tranh luận, mà quan điểm rõ ràng và chính xác của bạn về tình huống sẽ cho phép bạn đưa ra giải pháp mà những người đang tức giận không thể có được.

Bạn sẽ có hiểu biết sâu sắc hơn. Solomon nói: “Người chậm nóng giận có nhiều sáng suốt, nhưng người hay nóng tính bày tỏ sự điên rồ.” Vì quan điểm của bạn không bị cơn giận làm lu mờ hoặc che lấp hoàn toàn, nên khả năng bạn hiểu rõ về tình hình thực tế của tình huống sẽ tăng lên.

Phần thưởng của bạn sẽ tăng lên. Trong Châm ngôn 16:32, Solomon đã viết: “Chậm nóng giận thắng hơn một dũng sỹ; tự chủ tâm thần tốt hơn chiếm lấy

một thành.” Có những người không thể kiểm soát được cảm xúc của mình nhưng cũng có những người duy trì được sự kiểm soát đó và có lợi thế rất lớn. Họ không chỉ đạt được thành công lớn hơn trong công việc mà còn có thể xây dựng được một gia đình hạnh phúc.

Bạn sẽ được người khác tôn trọng hơn. Solomon đã viết: “Người hiểu biết chậm nóng giận và vì sự vinh hiển của mình, người bỏ qua sự xúc phạm.” Ryan, con trai tôi, là hậu vệ trong đội bóng. Trong một trận đấu, một cầu thủ đối phương đã cố ý phạm lỗi từ phía sau Ryan và tôi nhận thấy con mình vô cùng đau đớn. Khoảng năm phút sau, đội bạn có bóng và Ryan đã khéo léo cướp được bóng từ chân của chính cầu thủ đã phạm lỗi với nó lúc trước. Khi cầu thủ đó nằm trên sân bóng, tôi thấy Ryan cúi xuống và hỏi thăm anh ta có sao không. Sau đó, nó còn đưa tay ra giúp anh ta đứng dậy. Khoảnh khắc này khiến tôi tự hào về Ryan hơn bất kỳ thành tích nào cậu đạt được trong suốt mùa thi đấu. Hành động

đó đã phản ánh chính xác lời khuyên của Solomon về việc “bỏ qua sự xúc phạm”.

Làm thế nào để đối phó hiệu quả với cơn giận của bản thân và của những người khác

Theo Tiến sỹ Gary Smalley, tức giận là cảm xúc gây ra vì nỗi đau, cảm giác thất bại, nỗi sợ hãi chưa được giải quyết hay sự kết hợp những cảm xúc này. Khi tức giận, chúng ta nên giải quyết bằng cách bắt đầu từ nguồn gốc thật sự của cơn giận, nó sẽ dần tiêu tan. Chúng ta cũng có thể phản ứng bằng cách thể hiện sự tức giận của mình hoặc kìm nén và giữ chặt nó. Hầu hết mọi người đều làm theo hai cách: thể hiện cơn giận (thường gây ra hậu quả tiêu cực, làm tổn thương bản thân và người khác); giữ chặt cơn giận và tự mình làm tiêu tan nó. Cách thứ hai này cũng không phải là hướng giải quyết hay hơn. Nó gây ra sự phẫn nộ, cay đắng, và cuối cùng sẽ hủy hoại tư tưởng của chúng ta. Sớm hay muộn, chúng ta cũng sẽ không thể nào kìm nén sự phẫn nộ của mình và sẽ ở

trong trạng thái nóng giận cao độ có thể bùng phát chỉ vì những sự quấy rầy nhỏ nhất.

Cách duy nhất để làm nguôi cơn giận hiệu quả là giải quyết từ nguyên nhân gốc rễ của nó. Chúng ta phải đấu tranh với nỗi đau đớn tinh thần, sự thất bại và nỗi sợ hãi chúng ta thường gặp phải. Chúng ta làm bằng cách nào? Theo gợi ý của Gary Smalley, giải quyết từng trạng thái tâm lý này tuy đơn giản nhưng không hề dễ dàng. Bởi mỗi trạng thái tâm lý này đều khởi nguyên từ nguyên nhân duy nhất: những kỳ vọng không được thỏa mãn của chúng ta.

Khi mới sinh ra, 100% nhu cầu của chúng ta được người khác thỏa mãn. Khi bước sang thời thơ ấu, những người khác lại tiếp tục thỏa mãn hầu hết mọi nhu cầu của chúng ta. Thậm chí khi bước sang tuổi vị thành niên, chúng ta vẫn kỳ vọng những người khác thỏa mãn đa số nhu cầu của mình. Kết quả là chúng ta tự xây dựng cảm giác phi thực tế rằng chúng ta có những đặc quyền. Cảm giác này trở thành rào cản chính khiến chúng ta khó đạt được hạnh phúc. Nó

tạo ra những kỳ vọng mà chúng ta áp đặt lên người khác. Chúng ta kỳ vọng người khác sẽ làm những việc khiến mình được hạnh phúc và thỏa mãn. Chúng ta kỳ vọng được họ trân trọng và đánh giá cao. Trong mọi mối quan hệ, chúng ta đều xây dựng một chuỗi kỳ vọng mù quáng như vậy.

Bất cứ khi nào có ai đó không đáp ứng kỳ vọng hoặc làm việc gì đó trái ngược hoàn toàn với kỳ vọng của chúng ta, chúng ta sẽ cảm thấy mình thất bại và tổn thương. Và một người càng không đạt được kỳ vọng trong một thời gian dài thì càng thêm lo sợ rằng sẽ không bao giờ được thỏa mãn nó. Những nỗi đau, cảm giác thất bại và nỗi sợ hãi không được giải quyết này lại tiếp tục tạo ra sự tức giận.

Làm thế nào để thỏa mãn sự kỳ vọng của mình? Trước tiên, hãy xác định rõ những kỳ vọng đó. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy bị tổn thương, thất bại hay sợ hãi, hãy tự hỏi xem có kỳ vọng nào bị lãng quên hay từ chối. Khi bạn xác định rõ những kỳ vọng đó, bạn sẽ có một trong hai lựa chọn: giữ chặt cảm xúc xung

quanh kỳ vọng đó hoặc dùng sức mạnh tinh thần để giải phóng nó. Chúng ta thường có xu hướng giữ chặt kỳ vọng, nhưng làm thế sẽ chỉ khiến sự đau đớn, cảm giác thất bại, hay nỗi sợ hãi thêm mạnh mẽ, gây ra sự tức giận, thù hận, và cay đắng. Hoặc bạn có thể chọn cách giải phóng kỳ vọng, để cho nó thoải mái và chuyển động cùng vòng quay cuộc đời. Bằng cách đó, tâm hồn bạn sẽ được thanh thản và bạn sẽ chiến thắng hoàn toàn sự tức giận.

Loại bỏ cơn giận chưa được giải quyết

Gary Smalley nói rằng tất cả chúng ta đều giữ trong tim mình một “chiếc cốc tức giận”. Đối với một số người, chiếc cốc của họ đầy đến tận miệng. Có thể nó chứa đầy những cơn giận dữ trong suốt cuộc đời của họ, hoặc cũng có thể chỉ là cơn giận trong một ngày. Chỉ cần nhỏ thêm một lượng rất nhỏ sự phiền nhiễu vào chiếc cốc thôi cũng đủ khiến cho sự tức giận trào ra và bắn vào bất cứ người nào đã gây ra sự phiền nhiễu đó. Chỉ cần một sự việc nhỏ nhặt – một người vượt qua họ trên đường, hoặc phớt lờ, từ chối kỳ

vọng duy nhất của họ – cũng có thể kích động một người mang một chiếc cốc chứa đầy giận dữ. Nó có thể biểu hiện bằng một cơn nóng nảy bất ngờ, một sự bùng phát cảm xúc, sự ăn miếng trả miếng hay một cuộc tấn công trực tiếp. Hoặc nó có thể nén lại bên trong rồi gây hại cho người đón nhận bằng sự cay đắng, ngờ vực, thù hận, hay những suy nghĩ và cảm giác thất vọng.

Tuy nhiên, một số người lại có những chiếc cốc tức giận vơi đến 90%. Họ có thể phải trải nghiệm những sự phiền nhiễu và những kỳ vọng không được thỏa mãn mà không làm tràn chiếc cốc. Còn chiếc cốc của bạn thì sao? Nó có đầy đến tận miệng hay không? Nó có đầy đến $\frac{3}{4}$ hay không? Hay nó gần như cạn? Không cần biết có bao nhiêu cơn giận chứa trong chiếc cốc giận dữ của bạn, điều quan trọng là tập trung vào việc bạn có thể làm để cho chiếc cốc cạn hoàn toàn – và giữ cho nó luôn luôn như thế.

Trong seri video Bí quyết để có những mối quan hệ tốt đẹp, Tiến sỹ Smalley đã tiết lộ bảy bước mà

chúng ta nên tuân theo để có thể làm cạn cơn giận đang chất chứa bên trong chúng ta. Bạn có thể sử dụng những bước này bất cứ khi nào cảm thấy mình đang tức giận vì bất cứ lý do gì. Tuân theo những bước này sẽ giữ cho chiếc cốc tức giận của bạn luôn luôn cạn và ngăn không cho sự phẫn nộ hay cay đắng hủy hoại nhân cách của bạn. Đây chính là hàm ý của Solomon khi nói về “sự tức giận kìm nén”.

Các bước loại bỏ sự tức giận của Gary Smalley

Xác định sự bức bối bằng cách viết ra. Chúng ta bức bối thường là vì ai đó hoặc vừa làm giảm khả năng thành công của chúng ta hoặc vừa làm tăng khả năng thất bại của chúng ta. Chúng ta cảm thấy bị xúc phạm. Hãy viết cụ thể điều người đó đã làm và thứ người đó đã lấy đi của bạn. Điều đó gây cho bạn sự mất mát vĩnh viễn hay đó chỉ là sự mất mát sẽ tan biến dần theo thời gian? Nó có ảnh hưởng đến lòng tự tôn hay làm tổn thương những cảm xúc của bạn hay không? Trong phút giây nóng giận, những cảm xúc của chúng ta có thể khiến mọi thứ vượt quá giới

hạn. Khi bạn viết ra cụ thể việc người khác đã gây bức bối cho bạn như thế nào, bạn sẽ nhìn nhận việc đó bằng một quan điểm thực tế hơn.

Hãy để mình được đau buồn vì mất mát. Đôi khi bạn phải chịu đựng một nỗi mất mát lớn lao. Tôi đã từng tin một người đến mức quyết tâm đầu tư khoản tiết kiệm mà mình đã dành dụm cả cuộc đời theo lời khuyên của người đó. Nhưng anh ta đã nói dối tôi về những tổn thất và trong vòng một vài tháng đã làm tiêu tan 95% số tiền tiết kiệm của tôi. Không cần phải nói cũng biết tôi đã tức giận thế nào. Một trường hợp khác, sau khi cha tôi mất, tôi trở nên kém kiên nhẫn với các con, vợ, các nhân viên của tôi và tôi không hiểu lý do tại sao. Sau này, tôi mới nhận ra rằng tôi đã che giấu cơn giận đằng sau cái chết của cha mình. Trong mỗi tình huống, Gary Smalley đều nhắc nhở tôi phải viết ra nỗi mất mát của mình và để mình được đau buồn vì nỗi mất mát đó. Đó là vì một nỗi đau không được giải quyết có thể làm cho sự tức giận chất chứa bên trong con người chúng ta.

Hãy cố gắng hiểu rõ hơn người làm bạn bức bối.

Tại sao người khiến bạn bức bối lại nói hoặc làm những việc làm tổn thương bạn? Liệu họ có biết họ đã làm bạn bị tổn thương không hay họ không thể thấy được điều đó? Liệu có phải đơn giản họ chỉ đối xử với bạn như cách họ đối xử với mọi người khác hoặc như cách người khác đối xử với họ? Họ chịu ảnh hưởng từ đâu? Liệu có phải chỉ vì họ chưa đủ trưởng thành? Mỗi người đều có các “điểm mù” và họ thường gây tổn thương cho người khác mà không hề dự tính những mất mát đã gây ra. Khi bạn nhận ra rằng một người vừa làm việc gì đó do bản tính, do sự thiếu trưởng thành hay thiếu hiểu biết của họ, thì cảm giác đau đớn của bạn sẽ không quá lớn. Trong nhiều năm liền, Shannon, vợ tôi, đã bị tổn thương sâu sắc vì những hành động của một người bạn. Khi cô ấy phát hiện ra người bạn đó cũng đối xử với mọi người theo cách này, và đó là do nền tảng giáo dục và tính cách của cô ta chứ không phải do chủ ý làm tổn thương người khác, thì Shannon đã hoàn toàn thoát

khỏi trạng thái tức giận đã hình thành và ăn sâu trong tim cô ấy.

“Truy tìm kho báu” trong nỗi bức bối. Hãy tìm kiếm những điều tốt đẹp nảy sinh từ mỗi tình huống. Liệu nó có khiến bạn gắn bó hơn với những người khác không? Nó có phải là động lực khiến bạn đối xử với người khác không như họ đã đối xử với bạn? Một người bạn của tôi đã mất đứa con gái nhỏ trong một vụ tai nạn giao thông. Trước khi chuyện đó xảy ra, anh chưa từng đặt chân đến bệnh viện nhi. Anh có thể xem những tin tức về các sự việc tương tự mà không mảy may cảm thấy đau buồn hay thông cảm. Nhưng sau khi mất đi cô con gái, anh đã trở thành người đàn ông có trái tim giàu tình cảm nhất mà tôi được biết. Anh thường xuyên đến thăm bệnh viện nhi tại địa phương để chia sẻ và an ủi cha mẹ của những đứa trẻ bị ốm hay bị thương.

Một viên ngọc trai được hình thành từ những hạt cát bức bối. Khi chúng ta trải nghiệm một cuộc xung đột, các cơn bức bối hay phiền nhiễu, chúng thường tạo

nên những viên ngọc trai ẩn giấu. Nhận ra những viên ngọc ẩn giấu này, bạn sẽ có cảm giác biết ơn có thể thay thế nỗi đau đớn và cơn giận mà bạn cảm thấy ban đầu.

Hãy viết một bức thư (nhưng đừng gửi đi). Tại sao vậy? Bởi vì cơn giận, sự phẫn nộ và cay đắng của bạn sẽ được giải phóng bằng ngòi bút hoặc bàn phím máy vi tính. Lưu ý là sự giải phóng đó diễn ra qua hành động viết chứ không phải hành động gửi thư. Bạn cần tỏ ra hết sức chân thành và mô tả một cách rất sinh động. Đừng chỉnh sửa lại. Mục đích của bạn là giải phóng tất cả mọi thứ và việc chỉnh sửa lại chỉ phá hỏng nó mà thôi.

Hãy giải phóng cho người khác khỏi những nỗi đau đớn mà họ phải trải qua và những kỳ vọng tương lai. Solomon đã nói với chúng ta rằng việc không nhận thấy giới hạn chính là vinh quang của một người. Theo tiếng Do Thái, “không nhận thấy” có nghĩa là gạt sang một bên và vượt lên trên” còn “sự tha thứ” có nghĩa là giải thoát. Để thật sự tha thứ cho một

người, bạn phải giải thoát họ khỏi trách nhiệm về nỗi đau mà họ đã gây ra cho bạn. Sự tha thứ không phải là một cảm giác hay lời nói mà là một sự lựa chọn. Solomon nói rằng khi bạn lựa chọn theo cách đó, bạn sẽ nhận được vinh quang. Bằng cách giải thoát cho người khác và cho bất cứ kỳ vọng tương lai nào mà bạn đặt vào họ, bạn sẽ được giải thoát khỏi cơn giận và sự cay đắng của chính mình.

Bày tỏ thiện chí. Khi không có mối đe dọa hay nguy hiểm nào, việc bày tỏ thiện chí đối với người gây bức bối cho bạn có thể đem lại lợi ích to lớn cho cả hai bên. Hãy để tôi đưa ra một ví dụ cho bạn. Quan hệ của Jim (một đối tác của tôi) với cha anh rất tệ hại. Trong suốt thời thơ ấu của mình, cha anh luôn ngược đãi anh, em trai anh và mẹ anh về mặt thể chất. Sự ngược đãi rất tàn tệ và thành một thói quen của cha anh. Thậm chí ngay cả khi đã trưởng thành, Jim vẫn còn căm hận cha mình. Gary Smalley đã giúp Jim trải qua quá trình bảy bước mà tôi đã mô tả ở phần trên. Phần khó khăn nhất trong toàn bộ quá trình diễn ra vào ngày mà Jim phải bày tỏ thiện chí với cha mình.

Kỳ diệu thay, chính vào ngày đó, hai cha con anh đã khởi đầu một mối quan hệ hoàn toàn mới. Mối quan hệ này không chỉ xóa đi cơn giận mà Jim chất chứa trong tim suốt thời gian qua mà còn thay đổi hoàn toàn cuộc sống của cha anh. Họ trở thành những người bạn tốt nhất và có một mối quan hệ khó tin trong hai mươi năm cuối đời của cha Jim.

Đối phó với cơn giận của những người khác.

Khi đối phó với cơn giận của những người khác đối với mình, chúng ta thật sự đứng trước hai tình huống: làm dịu đi cơn giận của họ trong một hoàn cảnh cụ thể, và giúp họ giảm nhẹ cơn giận chất chứa trong tim họ đã lâu. Đây là những gợi ý của Solomon về cách làm dịu cơn giận trong một tình huống mất bình tĩnh cao độ.

Dùng sự mềm mỏng đáp lại sự cứng rắn. Solomon nói: “Một câu trả lời nhẹ nhàng sẽ làm dịu đi sự bức tức. Nhưng những lời nói gay gắt sẽ châm ngòi cho cơn giận.” Thay vì dùng sự lảng mạ đáp trả sự lảng mạ, hãy cố gắng trả lời bằng một giọng điệu và lời lẽ

mềm mỏng hơn. Thông thường, cơn giận của đối phương sẽ nguôi ngoai dần.

Đừng đổ thêm dầu vào lửa. Solomon đã viết “nếu thiếu gỗ thì lửa sẽ tắt”. Rất nhiều lần chúng ta muốn nói lời cuối cùng. Khi chúng ta làm vậy, việc đó giống như ném một thanh củi lớn hay thậm chí là đổ thêm dầu vào lửa. Chúng ta có thể tránh đổ thêm dầu vào lửa bằng cách thừa nhận trách nhiệm (hoặc đổ tội cho người khác) về những việc chúng ta đã làm hay đã nói khiến người khác bị tổn thương, thay vì chỉ buộc tội hay công kích những lời nói hay hành vi của chúng ta.

Làm thế nào để ngăn chặn hậu quả do cơn giận gây ra?

Bất cứ khi nào bạn mất bình tĩnh trước một ai đó thì bạn mới làm họ tức giận. Nếu họ chín chắn hơn bạn, họ có thể lấy lại bình tĩnh ngay lập tức. Nhưng thông thường, cảm giác bị tổn thương không dễ dàng quên được và bạn cần phải chịu trách nhiệm ngăn chặn hậu quả do cơn giận gây ra. Việc này liên quan đến

quá trình chúng ta loại bỏ cơn giận nhưng với một kết quả bất ngờ. Sau khi thực hiện những bước nhằm loại bỏ cơn giận mà tôi đã thảo luận ở phần trước, bạn nên:

Xác định nỗi bức tức của bạn với người khác. Bạn đã làm gì khiến họ tổn thương? Bạn đã chối bỏ hay phớt lờ những kỳ vọng của họ như thế nào? Bạn đã gây ra tổn thất hay làm mất đi lợi ích gì? Hãy xác định rõ bản chất và mức độ của nỗi bức tức.

Hãy nói với đối phương rằng bạn thật sự muốn xin lỗi họ. Hãy nói cụ thể và chi tiết về nỗi bức tức của bạn. Không ai đánh giá cao hay tin vào một lời xin lỗi chung chung. Chỉ lời xin lỗi cụ thể mới khiến người khác biết bạn thật sự hiểu việc bạn đã làm và mức độ tổn thương mà bạn gây ra cho họ.

Hãy xin được tha thứ. Một lần nữa, hãy nói cụ thể về điều mà bạn mong nhận được từ người khác.

Hãy cố gắng duy trì mối quan hệ như trước kia. Hãy cho đối phương biết rằng bạn mong muốn được tôn trọng họ.

Sự khôn ngoan thật sự không bao giờ bị động mà luôn luôn chủ động. Solomon đã đưa ra các gợi ý cụ thể mà chúng ta có thể sử dụng để tránh khỏi nỗi đau, cảm giác thất bại, những kỳ vọng không được thỏa mãn và sự tức giận. Điều đó xảy ra khi chúng ta đối xử với những người chọc giận chúng ta theo cách đi ngược lại hoàn toàn xu hướng tự nhiên của con người.

Đừng bao giờ tìm kiếm hận thù. Trong Châm ngôn 24:29, Solomon đã viết: “Chớ nói rằng, tôi sẽ làm cho nó như nó làm cho tôi, tôi sẽ báo trả mỗi người tùy theo điều nó làm.” Ông phản đối sự trả thù dưới bất kỳ hình thức nào, như ông đã viết trong Châm ngôn 26:27: “Kẻ đào hố sẽ sụp xuống hố, kẻ lăn đá sẽ bị đá đè trở lại.”

Đừng bao giờ vui mừng khi người đã từng làm tổn thương bạn bị tổn thương. Trong Châm ngôn 24:17, Solomon nói: “Chớ vui mừng khi kẻ thù con bị ngã và đừng hớn hờ trong lòng khi nó bị lật đổ.”

Hãy tìm kiếm cơ hội để đối xử tốt với những người làm bạn tổn thương. Solomon viết trong Châm ngôn 25:21: “Nếu kẻ thù con đói, hãy cho nó bánh ăn; nếu khát, hãy cho nó nước uống.” Điều này hoàn toàn trái ngược với bản tính của con người. Tuy nhiên, khi giúp đỡ những người đã làm chúng ta bực bội, thì chúng ta không chỉ rút nhiên liệu ra khỏi cơn giận của họ mà còn cho họ thấy rằng chúng ta cũng quan tâm đến người khác như chính mình.

Chiến thắng nổi tức giận không phải là chiến thắng cá nhân

Trong suốt cuộc đời chúng ta phải đối mặt với sự tức giận nhiều lần. Nhưng chúng ta không nhất thiết phải trở thành nạn nhân của nổi tức giận do chính mình hay người khác gây ra. Sự tức giận bắt đầu giống như một cơn mưa nhỏ. Song, nếu chúng ta không chú ý, nó có thể trở thành cơn lũ mà Solomon đã cảnh báo. Tuy nhiên, bạn có thể thực hiện các biện pháp để đảm bảo chắc chắn rằng nó không lấn át bạn hay hủy

hoại những mối quan hệ của bạn. Bạn có thể giữ cho chiếc cốc tức giận của bạn cạn khô hoàn toàn.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

CHIẾC CỐC GIẬN DỮ CỦA BẠN ĐẦY ĐẾN MỨC NÀO?

1. Bạn có dễ bị tổn thương, cáu gắt và bực bội bởi những điều nhỏ nhặt không?

2. Bạn có thường xuyên bực bội, tức tối không?

3. Có sự đổ kỵ hay xung đột nào đang xảy ra trong mối quan hệ của bạn không? Bạn có muốn thoát khỏi người nào không?

4. Lần cuối cùng bạn rút lui trong giận dữ là khi nào?

A. Điều gì khiến bạn thoát ra được?

B. Với những gì bạn đã biết, bạn sẽ giải quyết tình thế sắp tới như thế nào?

5. Lập danh sách bất cứ ai bạn cảm thấy có thể cải thiện được mối quan hệ với họ.

Để có cái nhìn đúng, bạn cần phải hỏi ý kiến của gia đình, bạn bè và đối tác của mình.

CHƯƠNG 12. Giải trừ "những cái bẫy" trên đường đến thành công

Người đơn sơ tin cậy mọi lời nói, nhưng người khôn khéo xem xét bước đường mình.

– CHÂM NGÔN 14:15 –

Solomon tiết lộ rằng cả trong cuộc sống cá nhân cũng như trong sự nghiệp của bạn đều có một cái bẫy có thể cản trở bạn đạt được thành công. Cái bẫy đó là sự ngây thơ. Nó có thể phục kích bất cứ ai, bất kể người đó thông minh đến đâu, được giáo dục thế nào, thành công về tài chính hay có đời sống cá nhân hạnh phúc.

Philo T.Farnsworth là một thiên tài. Khi còn đi học, sự hiểu biết về vật lý, toán học và điện tử của ông đã vượt xa cả giáo viên của mình. 19 tuổi, ông bắt đầu dồn công sức và thời gian để phát minh chiếc vô tuyến đầu tiên của thế giới. Rất nhiều nhà khoa học, kỹ sư và nhà sản xuất hàng đầu thế giới cho rằng thiết bị đó hoàn toàn không khả thi. Tuy nhiên, khi

24 tuổi, Farnsworth đã được cấp hai bằng phát minh sáng chế cho hai sản phẩm máy quay vô tuyến và máy thu hình đầu tiên.

Edward H. Armstrong, một nhà phát minh khác, đã tìm ra phương pháp khuếch đại âm thanh, sau này trở thành cơ sở của sự truyền dẫn âm thanh được sử dụng trên radio, ti vi và điện thoại di động.

Tuy nhiên, dù họ có tư chất thiên tài và đã có những đóng góp vô giá cho hệ thống truyền thông, nhưng không ai trong số họ đạt được lợi ích bền vững từ phát minh của mình. Armstrong đã tự tử khi gần như bị phá sản. Farnsworth không nhận được một đồng nào từ hàng triệu đô la tiền phát minh sáng chế mà công ty điện tử thu lợi nhiều nhất từ phát minh của ông đã hứa hẹn.

Tại sao điều này lại xảy ra? Solomon trả lời câu hỏi này bằng Châm ngôn 14:15: "Người đơn sơ tin cậy mọi lời nói, nhưng người khôn khéo xem xét bước đường mình." Họ đã quá ngây thơ trên thương trường. Farnsworth không đề phòng gì khi vị CEO

của RCA cử Vladimir Zworykin, một nhà khoa học của công ty, đến tìm hiểu phát minh của ông. Farnsworth không chỉ tiếp đón mà còn hướng dẫn ông ta cách tạo ra một trong những thiết bị chính của phát minh. Vladimir Zworykin đã đánh cắp kỹ thuật của ông và đã được vinh danh nhiều năm sau đó với vai trò người đã phát minh ra chiếc vô tuyến. Armstrong cũng đã bị phản bội bởi David Sarnoff và RCA, một CEO và một công ty mà ông đã rất tin tưởng. Sau nhiều năm kiện tụng và gần như bị phá sản, ông đã nhảy lầu tự tử.

Cái giá của sự ngây thơ

Năm 1993, bạn tôi đã giới thiệu tôi với một tỷ phú, nhà tài trợ cho một công ty sở hữu kỹ thuật tân tiến được cấp bằng sáng chế. Tôi đã hứa sẽ đầu tư 2,5 triệu đô la vào công ty của ông. Năm 1998, một người bạn nói với tôi rằng ông ta sẽ đưa công ty ra niêm yết trong thời gian ngắn. Nghe vậy, tôi đã đầu tư 3 triệu đô la vào công ty đó. Năm 2000, người anh em họ của tôi giới thiệu tôi với một cao thủ chơi

chứng khoán, người đã biến 5.000 đô la thành 14 triệu đô la chỉ trong bốn năm. Vì vậy, tôi đã đầu tư 2 triệu đô la cùng với anh ta. Ba khoản đầu tư (trị giá tổng cộng 7,5 triệu đô la) sau đó chỉ tạo ra cho tôi 200 nghìn đô la. Bạn thấy đấy, tôi đã mất 97% số tiền của mình.

Điều gì sai sót ở đây? Tôi đã tin tưởng vào trực giác của mình và vào vẻ bề ngoài của tất cả mọi người. Tôi đã vi phạm ba lời khuyên lớn nhất của Solomon và phải chấp nhận một kết cục bi thảm là phá sản. Nếu như làm theo một lời khuyên, tôi có thể đã giàu có hơn hiện tại hàng triệu đô la. Nếu làm theo cả ba lời khuyên, ngày nay số tiền 7,5 triệu đô la của tôi có thể đã lên đến gần 20 triệu đô la.

Sự ngây thơ và chỉ số IQ

Sự ngây thơ không mấy liên quan đến trí thông minh mà liên quan nhiều hơn đến cách chúng ta xử lý những tình huống cá nhân nói riêng và cuộc sống nói chung. Một người ngây thơ có xu hướng đơn giản hóa tình huống quá mức nên không nhận ra các nhân

tổ quan trọng có thể ảnh hưởng lớn đến kết quả. Như chúng ta vừa thấy, những thiên tài có thể cũng ngây thơ như người có trí tuệ ở mức trung bình. Solomon mô tả con người ngây thơ khi anh ta/cô ta không "nhìn rõ một vấn đề" trước khi lựa chọn phương pháp hành động. Hầu hết mọi người không thực hiện sự cân nhắc đúng mức vì một hay nhiều lý do. Bạn có nhận ra lý do nào trong số đó không?

Xem nhẹ vấn đề. Tất cả chúng ta đều có xu hướng tự nhiên là hướng về sự đơn giản. Chúng ta muốn hình dung ra mọi điều ngay tức khắc mà không cần phải đọc sách hướng dẫn hay làm bài tập ở nhà. Chúng ta muốn tin vào mọi người và chấp nhận những gì được nghe. Đáng buồn thay, đó chính là điều gốc gác. Trong Châm ngôn 1:22, Solomon khiển trách: "Hỡi những kẻ dại dột, các người yêu mến sự dại dột cho đến bao giờ? Những kẻ nhạo báng vui thích trong việc nhạo báng và những kẻ ngu dại ghét sự hiểu biết cho đến khi nào?" Đưa ra những quyết định quan trọng không phải là việc đơn giản.

Luôn có các nhân tố quan trọng mà chúng ta cần tìm kiếm và xem xét.

Sự suy đoán. Trong Châm ngôn 27:1, Solomon cảnh báo rằng: "Chớ khoe khoang về ngày mai, vì con không biết ngày mai có điều gì sẽ xảy ra." Solomon đang nói về thái độ và những quan điểm suy đoán. Chúng ta suy đoán rằng những điều kiện và cơ hội đang ở trước mặt mình ngày hôm nay sẽ vẫn như vậy trong tương lai. Chúng ta hành động dựa trên sự bốc đồng của mình và cho rằng sẽ còn có ngày mai để sửa lỗi lầm đã gây ra hôm nay. Chúng ta không nhìn thấu vấn đề trước khi ra quyết định vì nghĩ rằng có thể nhìn lại nó sau này. Tuy nhiên, sự thật là chúng ta không sống trong một thế giới "tĩnh". Mọi thứ thay đổi từng giây, nên nếu cho rằng mình sẽ có những cơ hội, điều kiện để sống trong ngày mai như hôm nay thì chúng ta quả là ngây thơ và ngu ngốc.

Lòng tin đặt sai chỗ. Chúng ta thường đặt nhiều lòng tin vào người mà mình không hiểu rõ. Thông thường, con người ít có khả năng, ít kinh nghiệm, ít

thông minh và ít trung thực hơn vẻ bề ngoài của họ. Họ luôn khoe ra những điểm tốt nhất của mình và chúng ta luôn đánh giá họ chỉ trong vài giây hay vài phút. Mỗi quyết định đầu tư sai lầm của chúng ta đều dựa trên việc xem xét vẻ ngoài của con người, tin rằng những gì họ nói là đúng. Nhiều người quá lạc quan và không đủ trình độ để đưa ra những dự báo. Trong mỗi trường hợp tôi đã gặp, tôi đều tin rằng những người khuyên tôi đều trung thực và tài năng trong những đề xuất của họ. Nếu như tôi làm theo chỉ dẫn của Solomon và nhìn thấu vấn đề, đào sâu xem xét những thành công trong quá khứ và những gì họ đang thực hiện ở hiện tại, chắc tôi đã không đặt niềm tin vào họ.

Vẻ bề ngoài tầm thường. Cách chúng ta phản ứng với một người hay một tình huống thường dựa hoàn toàn vào vẻ bề ngoài. Thoạt nhìn ban đầu, một người có thể rất lôi cuốn, cá tính, hay một cơ hội kinh doanh có thể trở nên tốt đẹp hơn mức bình thường. Nhưng vẻ ngoài hầu như không bao giờ đủ để có thể làm cơ sở đưa ra các quyết định quan trọng. Một

trong những quyết định đầu tư của tôi đã bị ảnh hưởng bởi một mẫu sản phẩm mới được trao hàng loạt bằng sáng chế. Nó có vẻ là một sự đột phá về công nghệ tại thời điểm đó. Nhưng tôi đã không nhận ra là để biến hình mẫu từ phòng thí nghiệm trở thành sản phẩm được sản xuất đại trà sẽ mất nhiều thời gian và chi phí hơn dự tính. Năm 1998, công ty đã phát hành ra cổ phiếu đại chúng với giá 21 đô la/cổ phiếu. Ngày nay, giá mỗi cổ phiếu chỉ còn 17 cent. Giá phải trả cho vẻ bề ngoài quả là quá đắt!

Sự lười biếng. Xu hướng tự nhiên của con người là làm sao đạt được những gì mình muốn càng nhanh chóng, đơn giản và nhẹ nhàng càng tốt. Quá trình ra quyết định cũng như vậy. Để nhìn rõ mọi vấn đề, bạn cần nhiều nỗ lực và sáng tạo hơn là chỉ chấp nhận một câu nói hay một người qua vẻ bề ngoài. Để chiến thắng bản tính tự nhiên của mình, chúng ta phải có sự cẩn mẫn để đưa ra quyết định mỗi khi xem xét một cam kết quan trọng nào.

Sự thúc giục, vội vã. Khi bị đốc thúc về thời gian, chúng ta sẽ vội vã đưa ra quyết định và không có đủ thời gian nhìn nhận toàn diện vấn đề. Trong mỗi quyết định đầu tư sai lầm của mình, tôi đã được nghe rất nhiều người nói rằng, hoặc là tôi phải hành động ngay tức khắc hoặc là sẽ bỏ lỡ cơ hội nghìn vàng đang có ở trong tay. Trong Châm ngôn 21:5, Solomon cảnh báo: "Kế hoạch của người cần mẫn chắc chắn sẽ đưa đến dư dật, nhưng mọi kẻ hấp tấp sẽ đưa đến thiếu thốn." Vội vã là một trong những biểu hiện thường gặp nhất của sự ngây thơ. Đã có bao nhiêu cuộc hôn nhân có kết cục không tốt đẹp vì một bên thúc ép bên kia làm đám cưới nhanh hơn họ mong đợi? Khi có người thúc ép bạn, bạn nên giương cao một lá cờ đỏ. Hãy hăm phanh. Đừng để bị thúc ép rồi vội vã đưa ra một quyết định quan trọng nào đó. Hãy kiên trì dành thời gian đào sâu, tìm kiếm lời khuyên và thực hiện sự cần mẫn cần thiết để có những quyết định sáng suốt.

Tầm nhìn hạn hẹp. Tầm nhìn của chúng ta thường bị hạn chế nên không dễ đưa ra quyết định đúng đắn

nhất dựa trên hiểu biết và kinh nghiệm của bản thân. Solomon cảnh báo trong Châm ngôn 15:22 rằng: "Kế hoạch không thành vì thiếu sự hướng dẫn, nhưng nhờ nhiều người cố vấn nó sẽ thành công." Đưa ra quyết định quan trọng mà không có sự hỗ trợ của những cố vấn bên ngoài không chỉ gây thơ hơn mà còn ngu ngốc. Bằng cách xem xét quan điểm của chuyên gia và lời góp ý của người khác, chắc chắn chúng ta sẽ mở mang được tầm nhìn và có trình độ hơn để đưa ra một quyết định.

Sự trung thực. Thật không may là một người càng trung thực thì anh ta càng có khả năng trở nên gây thơ hơn. Tại sao lại như vậy? Người trung thực không bao giờ nghĩ về việc nói dối, trộm cắp hay lừa đảo người khác để lấy đi khoản tiền tiết kiệm cả đời của họ. Những suy nghĩ như vậy quá xa lạ đối với họ nên họ không thể tưởng tượng rằng ai đó có thể làm như vậy với mình. Pat Boone và tôi đã từng là bạn bè của nhau gần 30 năm. Chúng tôi thường đùa xem ai trong chúng tôi gây thơ hơn. Không ai trong chúng tôi nghĩ có thể sẽ cướp khoản tiền tiết kiệm mà

người khác khó khăn lắm mới có thể kiếm được. Vì vậy chúng tôi cũng không thể tưởng tượng có ai đó làm như vậy với mình. Tuy nhiên, điều này đã xảy ra rất nhiều lần với cả hai chúng tôi.

Một ví dụ khác, bố vợ tôi là một trong những người đàn ông thật thà nhất mà tôi từng biết. Là nhân viên bán hàng thành công của hãng IBM, ông đã được các chủ công ty máy tính nhỏ chào mời về làm việc. Họ nói rằng sẽ trả cho ông khoản hoa hồng cao hơn những gì ông nhận được từ IBM. Ông không có lý do nào nghi ngờ lời hứa này bởi bản thân ông không bao giờ hứa điều gì mà không giữ lời. Những người này lại rất hay đến nhà thờ của ông. Vì vậy, ông từ bỏ sự nghiệp 20 năm của mình tại IBM mà không hề suy xét kỹ lưỡng vấn đề. Ông cống hiến rất nhiều cho những người chủ mới nhưng họ không bao giờ trả cho ông mức hoa hồng như đã hứa. Bố vợ tôi đã bị sốc. Làm sao họ có thể giả dối trắng trợn như vậy? Sự trung thực đã khiến cho ông quá tin tưởng vào những người ông không hiểu rõ và không thấy được sự cần thiết phải kiểm tra gốc gác của họ.

Sự tham lam. Đôi khi chúng ta quá tin rằng bất cứ lời khuyên nào của người khác cũng có thể giúp chúng ta kiếm lời. Mỗi khi đầu tư, tôi đều muốn tin ý kiến của những người lạc quan và bỏ qua tất cả lời cảnh báo từ những người hoài nghi. Trong khi đó, các lời cảnh báo đó đều là những cơ hội nhân số tiền của tôi lên gấp nhiều lần. Sự tập trung của tôi đã bị che mờ bởi lòng tham – một yếu tố khiến tôi không thể nhìn rõ vấn đề.

Sự ngạo mạn. Một trong những nguyên nhân cơ bản dẫn đến sự ngậy thơ chính là tính ngạo mạn. Người ngạo mạn thường nghĩ họ khôn ngoan hơn bất cứ ai. Họ không cảm thấy cần phải có lời khuyên từ người khác hay phải thực hiện sự cần mẫn cần thiết. Solomon nói rằng: "Sự tự kiêu theo sau đó là sự phá hủy, và tính ngạo mạn sẽ dự báo sự trượt dốc." Sớm hay muộn, những người ngạo mạn sẽ bị mờ mắt bởi cá tính đó của mình.

Những ưu tiên sai lầm. Có những người không xem xét kỹ vấn đề trước khi đưa ra quyết định quan trọng

vì họ nghĩ sự cần mẫn thật sự không quan trọng. Họ thà dành thời gian đó xem vô tuyến, lướt web, chơi gôn, hay làm hàng trăm việc khác mang lại kết quả ít hơn. Vì họ không nhận ra cái giá tiềm ẩn của sự ngây thơ nên không bao giờ bỏ qua một thứ gì.

Phương án

Phương án xóa bỏ sự ngây thơ của Solomon là một trong những phương thuốc đơn giản nhất trong tác phẩm của ông. Ông đặt chúng ta trước thách thức "nhìn mọi vấn đề rõ ràng" trước khi đưa ra bất cứ quyết định quan trọng nào. Trong Chương 2, chúng ta đã xem xét việc "nhìn nhận vấn đề một cách đúng đắn", tức là mang tất cả những nhân tố của sự cần mẫn vào quá trình ra quyết định của bạn. Sự cần mẫn giống như một chiếc đèn bão khổng lồ – hãy bật nó lên và bóng tối của sự ngây thơ sẽ biến mất.

Một số người sợ rằng họ sẽ xúc phạm người khác khi thực hiện sự cần mẫn. Họ sợ ai đó sẽ hỏi "Bạn không tin tôi à?" Nếu câu hỏi này cũng dành cho bạn, bạn nên trả lời rằng: Tôi chưa có lý do gì để không tin

bạn cả, tôi tin vào mọi điều tôi biết về bạn. Nhưng tôi không bao giờ muốn mắc một sai lầm nào nên tôi luôn tuân theo một nguyên tắc đơn giản là nhìn nhận mọi vấn đề trước khi đưa ra những quyết định quan trọng. Bất kể người đó là ai." Nếu người đó thật sự đáng tin cậy, họ sẽ tôn trọng sự thấu đáo của bạn và hoanh nghênh bất cứ nỗ lực cần mẫn thật sự nào của bạn.

Đừng ngây thơ khi đưa ra những lựa chọn sai lầm

Trong Châm ngôn 22:3, Solomon cảnh báo rằng: "Người khôn ngoan thấy tai họa và tránh khỏi, nhưng người ngu dại cứ đi lên và lâm nạn." Đa phần mọi người hiếm khi rơi vào tình trạng thấy tai họa mà không tránh. Solomon nói với chúng ta rằng, người khôn luôn tìm cách tránh tai họa còn người ngây thơ vẫn tiếp tục tiến lên và lâm nạn. Trường hợp các giám đốc điều hành tại các tập đoàn Enron, Worldcom, Tycos, Anderson và Health South là ví dụ. Họ đã thấy trước được tai họa và mỗi người trong số họ đã có sự lựa chọn. Nếu khôn ngoan, họ có

thể tìm kiếm một công việc khác. Thật không may, hầu hết họ đều lựa chọn trái ngược lại. Kết quả là họ mất việc và danh tiếng. Một kết cục tệ hại cho những người đã từng được coi là thành công nhất và giỏi nhất trong thế giới doanh nhân.

Bao nhiêu người đã cảm thấy sự bất ổn trong những mối quan hệ mới khi họ bị yêu cầu làm những điều trái với lương tâm? Họ cảm thấy lương tâm hơi cắn rứt, và sau đó đứng trước sự lựa chọn nên quay lại hay sẽ tiếp tục đi. Tôi đã được một cố vấn về hôn nhân cho biết, hầu hết các nạn nhân của bạo lực gia đình đã thấy trước một hoặc nhiều biểu hiện lạm dụng về thể chất của người bạn đời của họ trước khi tiến tới hôn nhân nhưng vẫn ngây thơ giữ mối quan hệ với hy vọng thay đổi. 20 nghìn người đã thiệt mạng mỗi năm từ những vụ tai nạn do các lái xe say rượu – những người biết rõ tác hại của rượu nhưng vẫn uống – gây ra.

Có một con đường dường như là đúng đắn...

Solomon cảnh báo rằng chúng ta có thể chọn đi trên những con đường có vẻ đúng đắn nhưng cuối cùng hóa ra chúng ta lại sai lầm. Nguyên nhân vì sao? Chúng ta không mang sự cẩn mẫn vào trong quá trình ra quyết định. Trong Châm ngôn 14:12, ông nói: "Có một con đường dường như chính đáng cho loài người, nhưng cuối cùng là con đường sự chết." Nếu nhìn nhận vấn đề một cách cẩn mẫn chắc chắn điều đó sẽ không xảy ra.

Trong Châm ngôn 14:18, Solomon nói: "Kẻ ngu dại thừa hưởng sự ngu xuẩn, nhưng người khôn ngoan được đội mão trí thức." Nói cách khác, chỉ những ai xem xét vấn đề đúng đắn trước khi đưa ra quyết định quan trọng thì mới được mọi người coi là khôn ngoan.

Làm thế nào để có những quyết định khôn ngoan?

Đừng từ chối sự ngây thơ. Hãy chọn cách nhìn vấn đề một cách thực tế. Hãy chấp nhận xu hướng tự nhiên trong việc ra quyết định của bạn. Đó là luôn chọn con đường lười biếng và ngây thơ. Hãy nhìn vấn đề một

cách chủ động và đúng bản chất trước khi bạn đưa ra quyết định quan trọng.

Tìm kiếm lời khuyên ở bên ngoài. Solomon khuyên chúng ta nên tìm kiếm lời khuyên từ bên ngoài: "Một dân tộc sẽ sụp đổ vì thiếu chiến lược nhưng nhờ nhiều cố vấn nó sẽ chiến thắng." (Châm ngôn 11:14); "Kế hoạch không thành vì thiếu sự hướng dẫn, nhưng nhờ nhiều người cố vấn nó sẽ thành công." (Châm ngôn 15:22) Ông còn nói "kế hoạch thành tựu nhờ cố vấn". Hãy làm theo những lời khuyên rõ ràng và không thể chối cãi của ông.

Nếu như không có lời khuyên của các đối tác, tôi đã không bao giờ thành công trong kinh doanh. Nếu không có Tiến sỹ Gary Smalley, tôi đã không thể tận hưởng cuộc hôn nhân tuyệt vời như hiện nay. Và nếu không có lời góp ý của Solomon, tôi đã không thể đạt được thành công và hạnh phúc dài lâu.

Hãy chọn bạn và hợp tác khôn ngoan. Trong Châm ngôn 13:20, Solomon viết: "Người nào đi với người khôn ngoan sẽ khôn ngoan, nhưng làm bạn với kẻ

ngu đại sẽ bị thiệt mạng." Người bạn chọn để liên kết hay cộng tác có thể giúp bạn nhưng cũng có thể sẽ làm bạn phá sản. Bạn có thể kết bạn với bất cứ ai. Nhưng bạn nên xem xét cẩn thận về người mà bạn định gắn bó hay cộng tác. Hãy xem xét sự khôn ngoan và lòng trung thực của họ. Hãy nhạy cảm với bất cứ dấu hiệu nào cho thấy họ thiếu trung thực. Hãy nhìn vào những ưu tiên của họ và cách họ sắp xếp cuộc sống. Họ đối xử với cha mẹ, vợ chồng, anh chị em và con cái họ như thế nào? Họ xem trọng cái gì nhất? Đừng để bạn trở thành đồng hành của những kẻ ngốc.

Trở nên khôn ngoan là lựa chọn của bạn

Trở nên khôn ngoan là lựa chọn phải có mỗi khi bạn quyết định một việc gì quan trọng. Cho dù đó là quyết định kinh doanh, tài chính hay cá nhân, trước tiên bạn phải "nhìn rõ vấn đề". Nếu bạn lựa chọn như vậy và áp dụng các bước chúng ta đã bàn đến, bạn sẽ có những quyết định khôn ngoan mang lại cho bạn những phần thưởng không ngờ tới. Nếu không làm

thế, xu hướng tự nhiên sẽ chỉ bạn đi theo con đường của sự ngây thơ – con đường dẫn đến sự thất vọng hoặc thất bại.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

1. Hãy nêu ra hai hoặc nhiều quyết định mà bạn cho là sai lầm lớn (về cá nhân, công việc hay tài chính). Ví dụ, một vụ mua bán giá trị lớn, một quyết định đầu tư tồi, chọn sai công việc, bỏ công việc phù hợp, thất bại trong hôn nhân hay trong sự hợp tác.

2. Nhân tố nào trong những nhân tố sau khiến bạn đưa ra những quyết định đó?

- Xem nhẹ vấn đề;
- Sự phỏng đoán;
- Đặt sai lòng tin;
- Sự lười biếng;
- Vẻ ngoài tầm thường;
- Sự vội vã;

- Tầm nhìn hạn hẹp;
- Tính trung thực;
- Sự tham lam;
- Tính ngạo mạn;
- Những ưu tiên sai.

3. Bạn đã có thể làm gì khác trong quá trình ra quyết định khiến bạn "nhìn nhận vấn đề rõ ràng" và đưa ra một quyết định tốt hơn?

4. Einstein cho rằng những kẻ điên lặp lại sai lầm nhiều lần và hy vọng kết quả sẽ khác đi. Bạn có thể làm gì khác với các quyết định trong tương lai để chắc chắn chúng sẽ khôn ngoan chứ không phải ngốc nghếch?

5. Liệt kê những quyết định quan trọng bạn đang phải đối mặt hoặc hy vọng nó sẽ đến trong tương lai.

6. Đối với mỗi quyết định đó, hãy viết ngắn gọn những gì bạn sẽ làm trong quá trình ra quyết định để chắc chắn sẽ có được quyết định tốt nhất.

CHƯƠNG 13. Nguyên nhân duy nhất và lớn nhất dẫn đến thua lỗ tài chính

Đó là kết cục của tất cả những kẻ tham lợi phi nghĩa; sự cướp bóc sẽ tước đoạt mạng sống của kẻ sở hữu nó.

– CHÂM NGÔN 1:19 –

ĐỐ NHANH

Đúng hay sai:

- Người giàu thường tham lam hơn người nghèo và người có thu nhập trung bình.
- Càng làm ra nhiều tiền, con người càng tham lam hơn.
- Tham lam không phải là một vấn đề trong cuộc sống của tôi.

Khi đề cập đến lòng tham, chúng ta thường nghĩ nó liên quan đến người khác chứ không phải mình. Trên thực tế, lòng tham luôn tồn tại trong mỗi con người. Đối với một số người, những hạt giống này ngấm

ngầm nẩy mầm và ảnh hưởng ngày càng mạnh tới các quyết định của họ, ngăn cản họ đạt được những gì họ coi là đáng giá nhất. Đối với một số người khác, chúng phát triển rất mạnh, quét sạch mọi niềm vui ra khỏi cuộc sống của họ. May thay, Solomon đã chỉ ra những cách hữu hiệu để ngăn lòng tham không nẩy mầm, ảnh hưởng hay kiểm soát cuộc sống của chúng ta.

Trước tiên, hãy hình dung rõ hơn về định nghĩa của Solomon về lòng tham. Bạn đã trả lời những câu hỏi lựa chọn đúng, sai ở trên chưa? Theo định nghĩa của Solomon, đáp án “sai” là chính xác nhất cho các câu hỏi trên.

Bạn muốn gì và nhu cầu của bạn cấp thiết thế nào?

Lòng tham của con người không chỉ dừng lại ở tiền bạc. Không chỉ thúc đẩy con người theo đuổi của cải vật chất, lòng tham còn có thể điều khiển bất kỳ hành vi nào. Solomon đã sử dụng hai từ trong tiếng Do Thái để miêu tả lòng tham. Một từ nghĩa là "hết sức

mong muốn, khao khát điều gì đó"; từ còn lại ngụ ý sự mong muốn điều gì đó lớn đến mức để đạt được nó bạn sẵn sàng giẫm đạp lên người khác. Kết hợp hai từ này mang lại cho chúng ta ý nghĩa hoàn hảo hơn về những gì Solomon muốn nói: Lòng tham là sự khao khát, mong muốn quá mức một điều gì đó khiến người ta sẵn sàng làm bất cứ điều gì để thỏa mãn nó. Nói cách khác, lòng tham không dựa trên điều bạn muốn mà dựa trên độ cấp thiết trong mong muốn của bạn.

Một người có thể chỉ tham lam chỉ ở những lĩnh vực như: theo đuổi quyền lực hay sự nổi tiếng, theo đuổi tình yêu, sự thỏa mãn tình dục, sự nhàn rỗi hay một sở thích. Nhưng trong xã hội của chúng ta, kiểu lòng tham tồn tại nhiều nhất có lẽ là theo đuổi sự giàu có.

LÒNG THAM: là sự khát khao sâu sắc điều gì đó khiến chúng ta có thể sẵn sàng làm bất cứ điều gì để đạt được.

Lòng tham có thể phát triển như căn bệnh ung thư

Michael Landon là một trong những người bạn thân nhất của tôi ở Hollywood. Anh tốt bụng và hào phóng với tôi một cách hiếm thấy. Tôi vinh dự được làm một bộ phim về dự án cuối cùng của Mike. Một tuần trước khi khởi quay, anh đưa tôi tới phòng tập thể dục tại gia của anh. Khi tôi hỏi anh cảm thấy thế nào, anh trả lời: "Steve à, tôi chưa bao giờ cảm thấy khỏe mạnh như lúc này. Tôi đang rất khỏe mạnh." Bốn tuần sau, anh đã phải đi cấp cứu vì một cơn đau nghiêm trọng ở bụng. Vài ngày sau, bác sĩ chẩn đoán anh bị ung thư gan và tụy giai đoạn cuối. Không giống như những căn bệnh ung thư khác, ung thư tụy phát triển dần dần từ năm này qua năm khác trước khi tạo ra những triệu chứng rõ rệt. Nói đúng hơn, căn bệnh này chỉ thể hiện triệu chứng khi bước vào giai đoạn cuối. Ba tháng sau khi được chẩn đoán là ung thư, Mike đã chết. Trái lại, bố tôi được chẩn đoán là bị ung thư gan trầm trọng nhưng căn bệnh này thể hiện triệu chứng ngay trong vài tháng sau khi nó có mầm mống. Bố tôi đã chết sau khi được chẩn đoán bảy tháng.

Lòng tham có thể phát triển theo cách của một trong hai căn bệnh ung thư nói trên – dữ dội và lộ rõ ngay từ đầu, hoặc cũng có thể ngấm ngầm và không gây sự chú ý cho đến khi trở nên nghiêm trọng. Đó chính là cách mà lòng tham len lỏi vào cuộc sống của chúng ta. Tôi từng bị dụ dỗ đưa ra ba quyết định đầu tư sai lầm vì thiếu hiểu biết. Tuy nhiên, lý do khiến tôi tin tưởng những lời hứa hẹn trên là vì lòng tham của mình – tôi muốn kiếm tiền nhanh chóng. Khi tôi nhận ra thì đã quá muộn, tất cả khoản tiết kiệm của tôi đã bị mất hết.

Bạn có tham lam không?

Nếu tôi hỏi rằng bạn có vấn đề với lòng tham không, có thể bạn sẽ trả lời không và làm một bài kiểm tra không đúng sự thật. Tuy nhiên, lòng tham có thể bắt nguồn từ chính bạn. Trên thực tế, có thể nó chưa đưa ra những tín hiệu báo động hay hậu quả trầm trọng, nhưng điều đó không có nghĩa là nó không tồn tại và không gây hại. Nếu bạn không điều chỉnh và ngăn

chặn, sớm hay muộn lòng tham sẽ cướp đi những gì đáng giá nhất trong cuộc sống của bạn.

Hậu quả của lòng tham

1. Lòng tham có thể lấy mất cuộc sống của bạn.

Khi lần đầu tiên đọc lời răn của Solomon ở Châm ngôn 1:19: “Đó là kết cuộc của tất cả những kẻ tham lợi phi nghĩa, sự cướp bóc sẽ tước đoạt mạng sống của kẻ sở hữu nó”, tôi đã nghĩ rằng ông chỉ đề cập đến cuộc sống một cách trừu tượng. Sau này, tôi đã biết rất nhiều người, cả nam và nữ, mà cuộc sống của họ là minh chứng hùng hồn nhất về lòng tham, sự trống rỗng, thiếu mục đích, bất hạnh, suy sụp và xung đột. Giờ đây, tôi nhận ra rằng lòng tham cũng có thể lấy đi cuộc sống của chủ nhân nó xét theo cả nghĩa đen. Một trong những đối tác cũ của tôi rời bỏ công ty của chúng tôi và kiếm được hàng triệu đô la. Anh ta cưới được một người vợ xinh đẹp và có những đứa con thật tuyệt vời, nhưng lòng tham đã tước đi của anh mọi niềm vui và sự mãn nguyện. Khi

công việc làm ăn thất bại và đứng bên bờ vực phá sản, anh đã tự sát.

2. Lòng tham có thể phá hủy nguồn lực tài chính của bạn. Trong Châm ngôn 28:22, Solomon nói rằng những người khao khát làm giàu nhanh chóng sẽ phải đổi mặt với sự nghèo túng: "Người có mắt tham chạy theo giàu có, nhưng người không biết rằng sự mất mát sẽ đến." Solomon nói rằng những người chỉ chú tâm vào làm giàu thì "sự giàu có thành linh mọc cánh bay lên trời như chim ưng".

3. Lòng tham có thể ảnh hưởng đến những người mà bạn yêu thương. Chắc hẳn nhiều lần bạn đã nghĩ: "Những gì tôi đang làm chỉ là chuyện của riêng tôi, không liên quan đến bố mẹ, vợ hay con cái của tôi." Nhưng trong Châm ngôn 15:27, Solomon cảnh báo: "Kẻ tham lợi phi nghĩa gây họa cho nhà mình. Nhưng người ghét của hối lộ sẽ sống." Không có điều gì chỉ là "của riêng bạn". Những gì bạn tham lam muốn đạt được đều ảnh hưởng đến những người bạn quan tâm, dù đó là về tài chính, vật chất hay một

sở thích, đam mê. Trong kinh doanh, chúng ta có thể khởi đầu với mục định tốt đẹp. Chúng ta muốn kiếm thêm tiền để cải thiện cuộc sống gia đình. Nhưng khi những hạt giống của lòng tham nảy mầm, chúng ta bắt đầu đam mê theo đuổi sự nghiệp và bỏ quên gia đình mà chúng ta đã từng muốn mang lại cuộc sống tốt đẹp hơn cho họ.

4. Lòng tham có thể phá hủy tinh thần của bạn.

Trong Châm ngôn 13:7, Solomon viết: "Có người làm ra vẻ giàu nhưng không có gì cả, có kẻ làm ra vẻ nghèo nhưng lại có nhiều của cải." Bất cứ ai đã đọc tiểu sử của Howard Hughes đều có thể hình dung rõ hơn về điều này. Hughes đã bị thúc đẩy bởi lòng tham của cải, quyền lực, sự nổi tiếng và tình yêu. Ông từng được coi là người đàn ông giàu có nhất trên thế giới, tuy nhiên thực tế ông lại không có gì cả: không có hạnh phúc lâu bền, không có sự thỏa mãn và không cảm thấy an toàn. Bạn cũng có thể đạt bất cứ cái gì bạn khát khao nhưng Solomon đảm bảo chắc chắn rằng, thậm chí ngay cả khi đã đạt được thì cũng

sẽ không nhận được chút giá trị nào từ những điều đó.

5. Lòng tham có thể tước đi hạnh phúc của bạn và lý do để bạn tồn tại. Đầu tiên, bạn chỉ muốn có thêm một chút. Sau đó, bạn muốn thêm một chút nữa. Đầu tiên, bạn nghĩ về điều đó chỉ một lần. Sau đó, bạn nghĩ về điều đó hàng ngày, nhưng mỗi ngày một ít. Chẳng mấy chốc bạn tập trung hoàn toàn vào nó và nó khống chế hoàn toàn cuộc sống của bạn. Bạn không thể cảm thấy hạnh phúc hay thỏa mãn vì những gì bạn đang tập trung vào lại là những thứ bạn không hề có. Nghĩa là bạn đã đánh mất những gì trước đây từng là mục đích sống của mình để tập trung vào việc theo đuổi những gì còn thiếu. Đó chính là bản chất của lòng tham.

6. Lòng tham có thể khiến bạn mất đi sự ngay thẳng. Trong Châm ngôn 28:20, Solomon nói: "Người trung tín được nhiều phước lành, kẻ vội làm giàu ắt sẽ không tránh khỏi hình phạt." Lòng tham khiến con người mất đi tính kiên nhẫn, vội vàng để

đạt những gì mình muốn, và luôn có thái độ "tôi muốn nhiều đến mức có thể và tôi muốn có ngay bây giờ". Lòng tham thúc đẩy con người phải đạt sự thỏa mãn ngay lập tức. Để đạt được nhiều hơn, họ sẵn sàng làm bất cứ điều gì kể cả những điều trái với truyền thống đạo đức, bất lương hay bất hợp pháp. Hoàn toàn không có gì sai trái khi muốn đạt được nhiều hơn. Nhưng khi khao khát đó trở thành điểm tập trung tất cả tinh thần của chúng ta hoặc khiến cho chúng ta gạt bỏ những ưu tiên, những giá trị hay đạo đức sang một bên, thì nó đã trở thành lòng tham.

7. Lòng tham tạo ra cảm giác sai lầm về sự an toàn. Trong Châm ngôn 11:28, Solomon viết: "Kẻ nào tin cậy nơi sự giàu có của mình sẽ ngã." Thật không may, càng làm ra nhiều tiền, con người càng dễ trở nên tự mãn. Anh ta bắt đầu nghĩ rằng có thể kiếm được nhiều hơn nữa. Anh ta chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Và khi trượt dốc, anh ta cũng trượt nhanh và thảm hại hơn.

Ngăn chặn lòng tham ngay từ đầu

Hãy luôn nhớ rằng lòng tham không phải là những gì bạn muốn mà chính là độ dài của con đường bạn sẵn sàng đi để đạt được điều đó. Lòng tham cũng không chỉ là khao khát tiền bạc hay những tiện nghi vật chất. Nó kiểm soát bất cứ khao khát nào trong cuộc sống của chúng ta. Nó biến những khao khát tự nhiên thành động lực mong muốn nhiều hơn, bất kể thứ gì cho bản thân hay cho người khác. Để lòng tham không thể khống chế cuộc sống của mình, chúng ta cần xác định những cảnh báo về sự hiện hữu của lòng tham.

Những dấu hiệu cảnh báo sớm về lòng tham

Mong muốn sở hữu. Khi nhìn thấy những gì người khác có, tất cả chúng ta đều dấy lên khát khao có chúng ngay lập tức. Đó là bản chất tự nhiên của con người. Nói cách khác, mong muốn sở hữu là khát khao mạnh mẽ và bền bỉ. Nó trở thành tâm điểm của những suy nghĩ và ước mơ của chúng ta. Mong muốn đạt được nó ngay tức khắc trở thành điểm ưu tiên

hàng đầu, ngăn chặn hay thay thế những ưu tiên khác quan trọng hơn đối với cuộc sống của chúng ta.

Hơn, hơn nữa. Khi bạn đạt mục tiêu và có được những gì mình muốn, thay vì cảm thấy biết ơn, bạn lại chuyển mục tiêu sang những gì mình không có. Bạn nhận ra mình có rất nhiều khát khao nhưng lại không cảm thấy thỏa mãn và hạnh phúc.

Nhanh, nhanh lên. Khi bạn theo đuổi bất cứ điều gì, bạn cũng muốn đạt được nó nhanh chóng. Thay vì kiên nhẫn và nỗ lực theo đuổi những gì bạn muốn, bạn lại tìm những con đường tắt để đến đích nhanh hơn. Có những người vay những khoản nợ tín dụng vượt quá mức bình thường vì họ muốn nhiều hơn trước khi họ có thể thật sự đáp ứng được những mong muốn đó.

Nhắm mắt thỏa hiệp. Khi bạn thấy mình đang dự tính thỏa hiệp với những giá trị và sự trung thực, ngay thẳng của mình để đạt được điều bạn muốn nhanh hơn mức có thể, thì có nghĩa là lòng tham đang dần chiếm lấy suy nghĩ của bạn. Nếu bạn đã

thật sự thỏa hiệp với những giá trị của mình, thì tất cả đều quá muộn. Tốt hơn là lúc nhận ra lòng tham đang dần chiếm lĩnh tâm trí bạn, bạn hãy dừng lại và chuyển hướng.

Càng rối loạn hơn. Nếu như bạn thấy đang phải đối mặt với nhiều mâu thuẫn và vấn đề hơn trong cuộc sống, hãy nghĩ về những gì bạn đang tập trung vào. Khi liên tục xoay chuyển sự tập trung vào những gì mình không có, chúng ta sẽ làm cho cuộc sống của cá nhân và của những người xung quanh trở nên rối loạn. Điều này có thể là dấu hiệu cho thấy lòng tham đang điều khiển chúng ta.

Lòng tham chiếm giữ vị trí thế nào trong tâm trí bạn?

Khi tốt nghiệp cao đẳng, tôi không có mục tiêu đầu tư và hầu như cũng không có nhu cầu vật chất nào quá lớn. Tôi chỉ muốn thành công trong sự nghiệp và có thể đáp ứng nhu cầu vật chất cơ bản cho gia đình. Khi đứa con thứ hai ra đời, tôi nợ nần chồng chất và không thể kiếm đủ tiền để thanh toán các hóa đơn.

Sau nhiều lần thất bại, tôi khởi sự công việc kinh doanh mới với các đối tác của mình. Đó là khoảng thời gian thật tuyệt vời. Tôi đã chuyển trọng tâm từ cuộc sống gia đình sang mong muốn thành công trong sự nghiệp. Tôi đi công tác 160 ngày/năm, làm hết dự án này đến dự án khác. Sau đó, 160 ngày chuyển sang 230 ngày. Bước sang năm thứ mười kể từ ngày khởi sự công việc kinh doanh, tôi đã có tới gần 300 ngày/năm rong ruổi trên đường. Tôi không làm việc chăm chỉ vì tiền bạc hay vật chất. Lòng tham của tôi là tạo ra nhiều dự án thành công hơn nữa. Tôi yêu công việc. Nhưng tôi đã hy sinh gia đình của mình. Tiền không phải là mục đích chính của tôi, nhưng thật sự là tôi đã tham lam vì muốn đạt được thành công và được mọi người khen ngợi, đánh giá cao.

Lòng tham có thể len lỏi vào bất cứ mục tiêu nào, thậm chí có thể phá hỏng những mối quan hệ tốt đẹp của bạn với người bạn đời hay với con cái bạn.

Tôi có thể đạt được thành công phi thường mà không trở nên tham lam không?

Bạn có thể nghĩ: "Nào, hãy đợi một chút. Lý do tôi mang cuốn sách này về là vì tôi muốn học bí mật của Solomon để đạt được thành công lớn hơn và của cải nhiều hơn." Vâng, bạn có thể đạt được thành công vang dội hơn và gia tăng của cải của mình khi sử dụng bí quyết của Solomon. Không có gì sai trái hay bất lương khi muốn đạt thành công. Bạn chỉ bất lương khi mong muốn đó bị nhuốm lòng tham. Bí quyết mấu chốt ở đây là bạn hãy duy trì nỗ lực của mình theo đúng hướng. Hãy chú ý đến những dấu hiệu cảnh báo của lòng tham. Hãy tìm kiếm những lời khuyên của người khác – người quan tâm đến bạn và gia đình bạn. Nếu làm như vậy, bạn sẽ ngăn được lòng tham trú chân trong tâm trí và cuộc sống của bạn.

Những hướng dẫn của Solomon để đạt được thành công mà không trở nên tham lam

Tập trung vào thành tựu thay vì tiền bạc. Bạn thật sự muốn đạt được gì trong cuộc sống, sự nghiệp hoặc một công việc, dự án cụ thể nào đó? Khi đã biết mình muốn đạt được gì, vấn đề chỉ còn là áp dụng những gì bạn vừa học về sự cần mẫn và các chiến lược khác mà chúng ta vừa bàn đến. Trong Châm ngôn 14:23, Solomon viết: "Mọi lao động đều đem lại lợi ích. Nhưng lời nói suông chỉ dẫn đến nghèo khổ." Nếu bạn áp dụng sự cần mẫn thật sự trong bất kỳ công việc nào, bạn sẽ cảm nhận thành công có ý nghĩa (miễn là động lực thành công của bạn không gạt bất cứ giá trị quan trọng hay những ưu tiên quan trọng của bạn sang một bên).

Sử dụng sức lao động của mình để đạt được thành công về tài chính, thay vì theo đuổi sự giàu có trong những cuộc đua bắt khác. Solomon nói rằng tất cả lao động đều tạo ra lợi nhuận. Ông muốn chúng ta đầu tư sự cần mẫn và sự xuất sắc vào lao động. Lao động của tôi là đầu tư vào lĩnh vực marketing. Lao động của Warren Buffett là trong lĩnh vực đầu tư. Tôi đã kiếm được nhiều tiền từ công việc

của mình và ngược lại, thua lỗ lớn vì cố gắng kiếm tiền ở những lĩnh vực không phải chuyên môn. Nếu bạn đầu tư sự cần mẫn và sự xuất sắc vào công việc, bạn sẽ kiếm được tiền. Nếu bạn áp dụng sự khôn ngoan của Solomon trong chi tiêu, những khoản tiết kiệm của bạn sẽ tăng lên. Nếu bạn áp dụng kiến thức của Solomon vào đầu tư (tìm kiếm lời khuyên từ các cố vấn và không cố làm giàu nhanh chóng), lợi nhuận của bạn sẽ tăng lên đáng kể.

Đừng cố làm giàu. Solomon đã chỉ rõ rằng, chúng ta không nên tập trung làm giàu vì sẽ bị phá sản nhanh chóng. Trong Châm ngôn 23:4-5, ông viết: "Đừng lao khổ để làm giàu; hãy sáng suốt đủ để dừng lại. Vì khi con chớp mắt nhìn sự giàu sang, thì nó đã bay mất rồi, nó thành linh mọc cánh bay lên trời như chim ưng." Khi đầu tư vào những dự án với hy vọng làm giàu, tôi đã mất tất cả các khoản đầu tư đó. Trái lại, khi tập trung đạt mục tiêu bằng công sức cá nhân, tôi đã thành công ngoài tưởng tượng. Ai cũng muốn thắng trong trò đánh bạc vì đều muốn làm giàu bằng nỗ lực ít ỏi đến mức có thể. Nhưng cứ có 50 triệu

người nắm giữ một vé xổ số thì có đến 49.999.999 người ném vé số của mình vào sọt rác. Những kế hoạch làm giàu nhanh chóng cũng như vậy. Với mỗi người thắng cuộc, có hàng triệu người khác sẽ thua cuộc. Trái lại, 100% số người áp dụng sự cần mẫn và xuất sắc trong công việc của mình cuối cùng đều thành công. Mặc dù nó đòi hỏi nhiều nỗ lực, nhưng tôi vẫn thích sự lựa chọn này hơn.

Làm thế nào để chiến thắng lòng tham

Làm thế nào để loại bỏ lòng tham ngay khi nó ảnh hưởng đến chúng ta?

Hãy hào phóng với những người đang cần sự giúp đỡ. Trong Châm ngôn 21:26, Solomon nói "người công chính hay ban cho và không bủn xỉn". Sự hào phóng là liều thuốc phòng chống và cũng giải được độc cho lòng tham. Cách nhanh nhất để loại trừ lòng tham ra khỏi cuộc sống của bạn là dành sự tập trung cho những người khác. Bạn đừng đợi cho đến khi giàu có mới trở nên hào phóng. Bạn có thể hào phóng trong chừng mực thời gian của bạn, với lòng

tốt, những lời khuyến khích, sự lao động và bất cứ tiền bạc hay của cải mà bạn có. Khi được hỏi sẽ làm gì với hàng triệu đô la thu được từ việc bán sách, Rick Warren, tác giả cuốn *The Purpose Driven Life* (Sống đúng mục đích), đã nói rằng điều đầu tiên ông làm là sẽ trả lại 20 năm tiền công mà nhà thờ đã trả cho ông. Ông và vợ ông là "người thu thuế thập phân theo hướng nghịch", nghĩa là họ giữ lại 10% cho họ và dành 90% còn lại cho tổ chức từ thiện họ lập ra để đáp ứng nhu cầu của mọi người trên khắp thế giới. Nhưng ông đã phải lao động rất lâu trước khi đạt được một nửa thành công. Lời tuyên bố tiếp theo của ông đã thật sự gây ấn tượng lớn đối với tôi. Ông nói rằng, khi lần đầu tiên trở thành mục sư của nhà thờ, ông và vợ ông đồng ý rằng họ sẽ dành 10% thu nhập của mình cho hoạt động từ thiện, và mỗi năm họ sẽ tăng khoản tiền đó lên. Sau 10 năm, họ đã giành 20% thu nhập của mình làm từ thiện, và sau 20 năm tỷ lệ đó đã là 30% (các con số này tính trên khoản tiền lương của mục sư trước khi cuốn sách được xuất bản).

Hãy ngừng theo đuổi sự giàu có. Trong Châm ngôn 23:7, Solomon nói: "Vì hấn suy nghĩ trong lòng thế nào, thì hấn quả như vậy." Nếu những suy nghĩ và tình cảm của bạn tập trung vào việc làm giàu, bạn sẽ bị lòng tham "nuốt chửng". Thay vào đó, bạn nên tập trung vào thành công và việc đáp ứng rộng rãi những nhu cầu chân chính của người khác.

Đừng hiểu nhầm bản chất của lòng tham

Một lần, một người bạn của tôi đã kể cho tôi nghe câu chuyện đáng buồn của anh thời thơ ấu. Mẹ anh dẫn anh đến một rạp xiếc lưu động đang diễn trong thành phố. Buổi biểu diễn có tiết mục một người huấn luyện rắn bước vào chuồng với một con rắn rất to. Như mọi lần, người huấn luyện đứng im không cử động khi con rắn bắt đầu quấn quanh người anh ta. Sau đó, trước sự kinh hoàng của mọi người, con rắn bắt đầu siết lại. Những biểu hiện trên mặt người huấn luyện cho đám đông thấy hình như có điều gì khủng khiếp đang xảy ra. Anh ta không thể thét lên vì cổ họng anh ta đã bị bóp nghẹt. Sau đó,

đám đông thấy xương anh ta bắt đầu gãy. Khi những người huấn luyện khác chạy vào trong chuồng để cứu anh ta thì anh ta đã chết. Bạn tôi hỏi tôi: "Bạn có biết người huấn luyện đó đã mắc phải lỗi gì không?" Tôi lắc đầu nói không, anh nói: "Anh ta nghĩ rằng đã thuần hóa được con trăn. Nhưng sự thật là bạn không thể thay đổi bản tính của loài trăn."

Lòng tham cũng như vậy. Chúng ta nghĩ rằng có thể kiểm soát nó được phần nào nhưng thật sự là không thể. Nếu để cho chúng có một góc nhỏ trong cuộc sống của bạn, cuối cùng nó sẽ tước đi cuộc sống của bạn – cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

TÌM KIẾM HẠT GIỐNG CỦA LÒNG THAM TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN

1. Hãy xem xét bất cứ hiện tượng nào trong những hiện tượng sau để biết sự tham lam có xuất hiện trong cuộc sống của bạn không.

- Bạn có khao khát sở hữu những gì người khác có không?
- Dù bạn đang sở hữu rất nhiều thứ, bạn có mong muốn nhanh chóng có nhiều hơn nữa không?
- Bạn có cảm giác mình rất muốn đạt được những gì mình mong ước ngay lập tức không?
- Bạn có thỏa hiệp với các ưu tiên, giá trị và đạo đức của bản thân để đạt được những gì mình muốn không?
- Bạn có cảm thấy ít hài lòng và thỏa mãn với bản thân không?
- Nhìn chung, bạn có cảm thấy cuộc sống hay những cuộc mưu cầu của bạn ngày càng trở nên hỗn loạn hơn không?

2. Bạn có gặp phải vấn đề nào với lòng tham trong:

- Nghề nghiệp hay sự nghiệp?
- Những nỗ lực đầu tư hay tiết kiệm?
- Khát khao đạt được điều gì đó?

- Những mối quan hệ?
 - Những sở thích và hoạt động giải trí, thư giãn lúc rảnh rỗi?
3. Hãy mô tả những hành động cụ thể mà bạn có thể làm để loại bỏ lòng tham ra khỏi cuộc sống của mình.
 4. Bạn có sử dụng thẻ tín dụng để mua những thứ không thật sự cần thiết trước khi có đủ tiền để mua chúng không?
 5. Bạn nên làm gì để dừng việc mua những thứ không cần thiết trước khi bạn thật sự có đủ tiền để mua chúng?

CHƯƠNG 14. Đánh bại kẻ thù của hạnh phúc và thành công

Kiêu ngạo đi trước sự hủy diệt; tự cao đi trước sự sa ngã.

– CHÂM NGÔN 16:18 –

Thái độ báo trước sự thất bại

Thái độ kiêu ngạo hay tự mãn có thể gây ra những hậu quả trầm trọng nhất trong cuộc sống cá nhân và sự nghiệp của bạn. Nó đã hủy hoại cuộc sống của rất nhiều cá nhân, chia rẽ những gia đình êm ấm, làm hàng loạt công ty phá sản, thậm chí còn là nguyên nhân gây ra sự suy vong của cả một quốc gia. Nó có thể bất ngờ len lỏi vào tâm trí chúng ta như đợt sóng thần đột ngột quét qua một ngôi làng ven biển yên bình. Tất cả chúng ta phải ứng phó với nó trong cuộc sống hàng ngày, dù theo cách này hay cách khác. Khi phát hiện sự kiêu ngạo, chúng ta có thể kiểm soát nó. Nhưng khi mọi người không chú ý hay dung túng nó, nó sẽ phát triển như ngọn nến đang cháy.

Một trong những sự kiện được bàn tán và thu hút sự chú ý nhiều nhất trong Thế vận hội Olympic Mùa đông là kết quả vòng chung kết cuộc thi trượt băng dành cho nữ. Năm 2002, Michelle Kwan, đương kim vô địch thế giới được rất nhiều người dự đoán sẽ tiếp tục giữ vị trí dẫn đầu. Buổi sáng trước khi sự kiện đó xảy ra, Katie Couric có buổi phỏng vấn Michelle trên chương trình *The Today Show*. Katie hỏi Michelle lý do cô kết thúc mối quan hệ lâu năm với huấn luyện viên ngay trước khi Olympic diễn ra. Michelle trả lời rằng cô muốn thế giới biết cô sẽ dựa trên sức lực của bản thân để chiến thắng mà không cần huấn luyện viên giúp đỡ. Katie hỏi Michelle rằng có phải cô sẽ đưa bố mình vào vị trí huấn luyện viên, Michelle trả lời: "Vâng, nhưng không phải với vai trò là một huấn luyện viên. Ông ấy chỉ động viên tôi về mặt tinh thần."

Ngay lúc đó, tôi quay sang vợ tôi và nói: "Cô ấy sẽ không chiến thắng trong kỳ Thế vận hội này!" "Tại sao anh lại nói như vậy?" Shannon hỏi lại, "Bởi vì cô ấy tự quyết định dựa trên sự kiêu ngạo... cô ấy sẽ

thất bại." Michelle muốn thế giới biết cô tự mình giành được chiến thắng chứ không phải do những chiến lược hay kỹ năng của huấn luyện viên. Đáng buồn thay, đúng như tôi dự đoán, đêm đó, Michelle đã ngã trên sân băng và đánh mất chiếc huy chương vàng Thế vận hội Olympic.

Cũng trong đêm đó, tôi đã chứng kiến một vận động viên trượt băng 16 tuổi người Mỹ tên là Sarah Hughes chuẩn bị biểu diễn. Tôi để ý thấy cô và huấn luyện viên đã có cuộc thảo luận ngắn trong những phút cuối cùng. Tôi quan sát cách cô chăm chú nhìn vào mắt của huấn luyện viên, lắng nghe và ghi nhớ từng lời. Cô gật đầu, cười rạng rỡ, và bắt đầu trượt vào đường băng. Tôi liền bảo với vợ: "Hãy xem nhé, cô ấy sẽ thực hiện bài thi thành công nhất trong cuộc đời mình." Shannon hỏi lại: "Làm sao anh biết?" "Hãy xem cô ấy khiêm tốn như thế nào. Cô ấy thấm nhuần từng lời góp ý của huấn luyện viên như một miếng bọt biển. Cô ấy không nghĩ mình có cơ hội chiến thắng, nên không hề cảm thấy bị áp lực. Cô ấy chỉ ra sân, có cơ hội thực hiện những điều mà mình thích

nhất và cố gắng thực hiện tốt hơn bao giờ hết." Những gì Sarah thực hiện chính xác như lời tôi dự đoán. Cô thực hiện một động tác rất khó mà từ trước đến nay chưa từng có vận động viên trượt băng nào dám thực hiện trong cuộc thi. Cô thực hiện động tác đó đến hai lần mà không hề mắc lỗi nào. Và chiếc huy chương vàng Thế vận hội đã thuộc về cô.

Tôi kể câu chuyện này không phải để phê phán Michelle. Cô từng nhiều lần là nhà vô địch thế giới và là một trong những vận động viên trượt băng vĩ đại của mọi thời đại. Theo tôi, những hành động của Michelle kể trên chính là bức tranh minh họa sinh động nhất về tính kiêu ngạo và hậu quả của nó, trong khi thái độ của Sarah cho chúng ta thấy phần thưởng của tính khiêm tốn. Tất cả chúng ta đều phải đấu tranh chống lại tính kiêu ngạo. Tôi đã mất hàng triệu đô la và phải nếm trải các thất bại cay đắng trong cuộc sống cũng như trong công việc vì những suy nghĩ kiêu căng, tự mãn của mình.

Chúng ta thường không nhận ra tính kiêu ngạo có ảnh hưởng rất lớn đến mình. Cũng chính vì kiêu ngạo mà Solomon đã thất bại. Thay vì sở hữu quyền năng, của cải, và sự khôn ngoan không giới hạn, ông đã mất đi hầu hết mọi thứ quý giá chỉ vì tính kiêu ngạo. Solomon biết rằng tính kiêu ngạo có thể là nguyên nhân khiến ông thất bại. Ông đã viết: "Kiêu ngạo đi trước sự hủy diệt, tự cao đi trước sự sa ngã." Tuy nhiên, tính kiêu ngạo là kẻ thù xảo quyệt và khó đánh đuổi đến nỗi mặc dù đã biết rõ sức phá hoại của nó, bạn cũng có thể sẽ phải đầu hàng trước tiếng gọi đầy quyến rũ của nó.

Chính vì sự ngạo mạn, những thành viên ban quản trị của Tập đoàn Enron phải gánh chịu nhiều hậu quả. Một thành viên điều hành tự tử và những thành viên còn lại bị hủy hoại thanh danh, hàng nghìn nhân viên đã mất khoản tiết kiệm cả đời, còn các nhà đầu tư vào tập đoàn thua lỗ hàng chục tỷ đô la. Nếu ai đó nghĩ sự kiêu ngạo là một sai lầm phổ biến và vô hại thì quả là ngốc nghếch.

Bạn không thể đánh bại kẻ thù mà mình không hiểu rõ

Solomon hàm ý gì khi sử dụng những từ "kiêu ngạo" và "tự cao"? Ông muốn nói về sự thay đổi đang diễn ra trong bạn. Trong tiếng Do Thái, nó xuất phát từ một từ mang nghĩa "quá cao" hay "cao". Một người kiêu ngạo và tự cao nghĩ rằng mình giỏi hơn tất cả những người khác. Anh ta luôn tin rằng chỉ có mình anh ta xứng đáng với những gì đã đạt được. Anh ta đón nhận những điều tốt đẹp trong cuộc sống và đổ lỗi cho những người khác vì các điều xấu.

Sự kiêu ngạo không giới hạn ở bất cứ tầng lớp nào. Nó tồn tại trong cả người giàu và người nghèo, người có học và người vô học. Mầm mống của tính kiêu ngạo là việc chúng ta tự xem mình là trung tâm của vũ trụ. Chúng ta muốn trở thành người có quyền quyết định cuối cùng. Sâu thẳm trong tâm hồn, chúng ta muốn người khác đáp ứng nhu cầu, khát khao và kỳ vọng của bản thân. Chúng ta hành xử như thể nhu cầu, khát khao và kỳ vọng của mình quan

trọng hơn của người khác. Khi hỏi 100 người: "Bạn có đầu hàng trước tính kiêu ngạo và sự tự cao không?" thì ít nhất có 99 người trả lời không. Bi kịch ở đây chính là nếu bạn không nghĩ rằng mình có vấn đề với tính kiêu ngạo thì bạn sẽ không làm gì để nó không ảnh hưởng đến cuộc sống của mình.

Hậu quả của tính kiêu ngạo

Không hy vọng hạnh phúc bền lâu. Trong Châm ngôn 26:12, Solomon viết: "Con có thấy một người tự cho mình khôn ngoan theo mắt mình không? Kẻ ngu còn có hy vọng hơn người đó." Nói cách khác, người kiêu ngạo tự cho mình là giỏi hơn, thông minh hơn, thực tế sẽ ít hy vọng nhận được những thứ thật sự có giá trị so với một kẻ ngốc.

Khi tôi bỏ ngoài tai lời khuyên của những cố vấn và những người quan tâm đến tôi để đi đến các quyết định đầu tư sai lầm, điều thúc đẩy tôi lúc đó chính sự kiêu ngạo. Tôi bỏ qua lời khuyên vì nghĩ rằng mình biết nhiều hơn người khác.

Xung đột. Nếu bạn có một mối quan hệ mà luôn có nguy cơ xảy ra cãi vã vì những lý do không đâu, đó cũng chính là dấu hiệu cho thấy bạn hoặc người kia đang có vấn đề với tính kiêu ngạo. Theo Solomon, một người kiêu căng không chỉ lôi kéo sự tranh cãi mà còn gây ra sự tranh cãi đó: “Người nào có lòng kiêu ngạo gây ra tranh cãi”. Ông ngụ ý tính kiêu ngạo là nguồn gốc cơ bản của những xung đột. Người bị tính kiêu ngạo khổng chế chỉ cảm thấy được công nhận khi những người khác đồng ý với quan điểm của mình. Anh ta xem sự bất đồng như là sự lãng mạ cá nhân nên phản bác lại bất cứ bất đồng nào. Nếu bạn thấy mình ưa tranh cãi thì cần xem lại suy nghĩ và thái độ của mình vì có thể tính kiêu ngạo đang ngự trị trong đó.

Sự hủy hoại. Trong Châm ngôn 18:12, Solomon cảnh báo: "Lòng tự cao đi trước sự hủy hoại; lòng khiêm nhường đi trước sự vinh quang." Khi 17 tuổi, tôi đã cùng với 11 học viên Trường Sĩ quan Tuần tra Hàng không dân dụng tham gia chương trình học lái tàu lượn. Trong những ngày đầu của khóa học, bốn

phi công hướng dẫn đã đánh cược xem sinh viên đầu tiên của ai có thể tự bay một mình. Để nhanh giành chiến thắng trong cuộc cá cược, ngay từ những ngày đầu của khóa huấn luyện, giáo viên hướng dẫn tôi đã nhảy ra khỏi tàu lượn để tôi thực hiện chuyến bay một mình đầu tiên. Biết mình chưa thật sự sẵn sàng, tôi đã rất từ tốn trong lần bay đầu tiên, cẩn thận thực hiện từng bước. Chuyến bay của tôi cực kỳ thành công và giáo viên hướng dẫn tôi đã thắng cuộc cá cược. Sau đó một ngày, các sinh viên khác đều có thể thực hiện chuyến bay một mình. Chúng tôi còn có thời gian cho một lần bay nữa. Tôi đã nhảy ngay vào tàu lượn và nghĩ rằng mình đã sẵn sàng làm bất cứ điều gì. Tính kiêu ngạo sục sôi trong đầu và làm mờ tầm nhìn của tôi. Ban đầu, chuyến bay có vẻ tốt đẹp. Thật không may, do tính ngạo mạn, tôi bay quá xa trường bay và bị lạc mất phương hướng. Tôi đáp xuống mặt đất cách một dặm so với sân bay và bị giáo viên hướng dẫn chỉ trích ngay trước mặt nhiều sinh viên khác. Đó chỉ là một trong rất nhiều thất bại

xảy ra với tôi khi tính kiêu ngạo ngự trị trong suy nghĩ.

Trong kinh doanh, tôi đã thực hiện hàng loạt chiến dịch marketing, tạo ra doanh thu hàng trăm triệu đô la. Nhưng thỉnh thoảng, theo sau những dự án đó lại là các dự án bị thiệt hại lớn. Tại sao lại như vậy? Bởi vì những cuộc vận động ở sân nhà của tôi thường dẫn đến tính kiêu ngạo và kéo theo là thất bại.

Bị thất thế và bồi nhọ. Trong Châm ngôn 11:2, Solomon viết: “Khi kiêu ngạo đến, sỉ nhục cũng đến nữa, nhưng sự khôn ngoan vẫn ở với người khiêm nhường.” Bạn có thể tưởng tượng ra cảnh bị ghét bỏ và suy sụp khi mất toàn bộ khoản tiết kiệm cả đời vì đã làm trái với lời khuyên của những người bạn yêu thương và ngưỡng mộ không? Bạn có thể tưởng tượng ra cảm giác khi thúc giục những đối tác của mình tiến hành dự án mà họ đã đầu tư rất lớn về thời gian và tiền bạc để rồi cuối cùng đứng nhìn nó thất bại không? Đó là một vài điều tôi đã nếm trải bởi tính kiêu ngạo, tự cao của mình. Tôi có thể đưa ra rất

nhiều ví dụ khác nữa Solomon đưa ra cho chúng ta sự lựa chọn đơn giản. Trong bất cứ tình huống nào, chúng ta có thể để cho sự khiêm tốn hoặc tính kiêu ngạo điều khiển những quyết định và thái độ của mình. Khi tính kiêu ngạo thống trị, chúng ta sẽ phải gánh chịu sự nhục nhã đau đớn.

Giải quyết hiệu quả tính kiêu ngạo

Làm thế nào để phát hiện ra tính kiêu ngạo và giải quyết nó hiệu quả là điều rất quan trọng. Trong những năm đầu của thập kỷ 70 (thế kỷ XX), tôi làm việc cho một ngân hàng lớn. Một nhân viên của Cục Dự trữ Liên bang – một chuyên gia làm tiền giả – đã đến thăm ngân hàng của chúng tôi. Khi được hỏi rằng đã nghiên cứu tiền giả trong bao lâu, anh ta trả lời: "Tôi không nghiên cứu tiền giả mà chỉ nghiên cứu tiền thật." Anh ta giải thích rằng, nhờ hiểu biết kỹ càng từng góc cạnh của tờ tiền thật nên anh ta có thể phát hiện tờ tiền giả được ngay. Tính kiêu ngạo cũng vậy. Cách tốt nhất để nhận ra nó chính là hiểu được bản chất của tính khiêm tốn. Bằng cách ghi nhớ

những đặc tính của tính khiêm tốn, chúng ta có thể nhanh chóng nhận ra nếu nó vắng mặt. Và khi nó vắng mặt, tính kiêu ngạo thường kiểm soát.

Tính khiêm tốn thật sự là gì? Đó không phải là khi một người trùm kín mình và kêu rên "Khốn khổ thay cái thân tôi." Sự khiêm nhường thật sự bắt đầu với niềm tin rằng những người khác có thể giúp bạn có được mọi điều giá trị trong cuộc sống. Khi tin vào điều đó, bạn sẽ luôn hứng khởi và biết ơn, đón nhận và đánh giá cao những gì nhận được và sự đóng góp của người khác. Người ham học hỏi luôn tôn trọng quan điểm, suy nghĩ và nhu cầu chính đáng của người khác. Trên thực tế, một trong những đặc điểm đáng ngưỡng mộ nhất của người khiêm tốn là thường đặt nhu cầu của người khác cao hơn của bản thân.

Mục sư nhà thờ trước đây của tôi, Tiến sỹ Jim Borrer, khi đến thăm một nhà thờ ở phía bắc, đã được một phụ nữ mời ghé thăm chồng bà. Chồng bà là một doanh nhân có trong tay hàng triệu đô la với hàng

nghìn nhân viên. Mặc dù có rất nhiều tiền và bất cứ thứ gì mà tiền có thể mua được, nhưng người đàn ông này lại không hề cảm thấy hạnh phúc và luôn cảm thấy khó chịu và bức tức. Không ai muốn ở gần ông và bất cứ nơi nào ông đến đều xảy ra xung đột và cãi vã. Nhân viên và thậm chí cả con cái của ông đều không ưa ông. Vợ ông cũng khó có thể tha thứ cho ông.

Khi gặp người đàn ông đó, Jim Borrh đã lắng nghe ông ta nói về những thành tựu đã đạt được. Jim nhanh chóng nhận ra rằng tính kiêu ngạo ngự trị trong tâm hồn và trí óc của ông ta. Ông ta nói rằng mình đã tự tay xây dựng nên công ty ngay từ buổi ban đầu. Thậm chí bố mẹ ông ta cũng không hề đưa cho ông ta một đồng nào. Ông còn tự mình học cao đẳng.

Jim hỏi: "Và ông tự mình làm mọi thứ?"

Người đàn ông đó trả lời: "Vâng."

Jim lặp lại: "Chưa từng có ai mang lại cho ông bất cứ thứ gì?"

"Không gì cả!"

Jim hỏi tiếp: Ai đã chăm sóc ông khi ông còn là một đứa trẻ? Ai dạy ông đọc và viết? Ai mang lại công việc cho ông và khuyến khích ông tự học cao đẳng? Ai tạo việc làm cho ông ngay khi ra trường? Ai phục vụ bữa trưa ở công ty ông? Ai lau dọn phòng vệ sinh của công ty ông? Người đàn ông cúi đầu xấu hổ. Lát sau, ông ta khóc và nói: "Giờ đây, khi nghĩ về những điều đó, tôi lại thấy mình chưa từng tự làm cái gì cả. Nếu như không có lòng tốt và nỗ lực từ phía những người khác, có lẽ tôi đã không có cái gì trong tay." Jim gật đầu và hỏi: "Ông không nghĩ là họ cần một lời cảm ơn sao?"

Suy nghĩ của người đàn ông này đã thay đổi dường như chỉ sau một đêm. Trong những tháng sau đó, ông viết thư cảm ơn tới bất cứ ai mà ông biết là đã đóng góp một phần nào đó cho cuộc sống của mình. Ông viết những tấm thiệp cảm ơn tới từng người trong số 3.000 nhân viên. Ông không chỉ cảm thấy biết ơn sâu sắc mà còn bắt đầu tôn trọng và đánh giá

cao những người xung quanh. Vài năm sau, khi ghé thăm ông ta, Tiến sỹ Borrer hầu như không nhận ra được con người xưa của ông ta. Hạnh phúc và sự bình yên đã thay thế cho những cơn giận và sự xung đột trong con người ông ta. Trông ông ta trẻ ra đến chục tuổi. Các nhân viên yêu mến ông vì ông đã đối xử rất tôn trọng và kính nể họ. Đó là những gì xuất phát từ tính khiêm tốn.

Những phần thưởng mà tiền không thể mua được

Sự kính trọng và sự hỗ trợ. Trong khi tính kiêu ngạo hạ thấp con người thì tính khiêm tốn lại ngược lại. Solomon nói: “Ai có lòng khiêm nhường sẽ được tôn vinh.” Ở đây, Solomon muốn nói về tính khiêm tốn thuộc về con người bạn – những người khiêm tốn sẽ xem người khác cũng quan trọng như mình. Họ sẽ trân trọng những gì họ có với lòng biết ơn, nhận biết đóng góp của người khác trong cuộc sống của họ. Solomon nói rằng họ sẽ được kính trọng và giúp đỡ khi hạnh phúc cũng như khi khó khăn.

Mười sáu tuổi, Minnie Aiton bắt đầu học đại học chuyên ngành toán. Cô có chỉ số IQ của một thiên tài và một trí nhớ tuyệt vời. Nhưng khi cuộc Đại suy thoái xảy ra, cô đã rời khỏi trường đại học để trở thành nhân viên hành chính cho một công ty hoạt động trong lĩnh vực tiết kiệm và cho vay nhỏ ở bang Arizona. Cô là nhân viên thứ năm của công ty. Công ty này cuối cùng trở thành một trong những tổ chức tài chính lớn nhất ở Mỹ. Khi công ty đang phát triển, Minnie không chỉ thực hiện công việc được giao mà còn đào tạo các kỹ năng và nguyên tắc cho hầu hết nhà quản lý của công ty. Cô nổi tiếng vì hiểu biết nhiều về các thương vụ cho vay và tiết kiệm hơn bất cứ ai ở bang này. Cô cũng được biết đến là người mà bất cứ ai cũng có thể chia sẻ khi gặp khó khăn. Một CEO của công ty đã nói với tôi rằng không nghi ngờ gì nữa, cô chính là người được yêu quý và kính trọng nhất trong công ty. Khi mất đi, tại đám tang của cô, một người cũng đã nói với tôi: "Bất cứ khi nào ở bên cạnh Minnie, bạn cũng sẽ cảm thấy mình là người quan trọng nhất trên thế gian này. Bạn biết rằng cô

ấy quan tâm đến bạn và sẽ làm bất cứ điều gì để giúp bạn." Vào giai đoạn cuối trong sự nghiệp của Minnie, một luật sư nói với cô những điều mà cô cũng đã nghe rất nhiều người nói: "Nếu như cô là nam giới, họ sẽ bầu cô làm phó chủ tịch cấp cao từ nhiều năm trước." Ông ta bảo rằng, nếu cô để ông ta làm đại diện thì ông ta sẽ giúp cô thắng hàng triệu đô la trong vụ kiện công ty. Bạn có biết Minnie đã trả lời như thế nào không? "Tại sao tôi lại phải kiện? 40 năm qua, cứ hai tuần một lần, họ lại trả lương cho tôi và chi trả cho những kỳ nghỉ của tôi cùng những dịch vụ khám sức khỏe của gia đình tôi." Và Minnie đã từ chối lời đề nghị này. Đó chỉ là một trong nhiều ví dụ về sự khiêm tốn của Minnie. Mọi người đều biết đến tính khiêm tốn của cô. Với anh em, cháu chắt, họ hàng, cô luôn là người thân thiết và được yêu quý. Trong suốt tám mươi năm cuộc đời mình, Minnie luôn sống trong sự tôn trọng của người khác.

Sự khôn ngoan. Trong Châm ngôn 11:2, Solomon cho rằng: "Khi kiêu ngạo đến, nhục nhã cũng đến, nhưng sự khôn ngoan đến với người khiêm

nhường." Nói một cách khác, càng khiêm tốn, bạn càng trở nên khôn ngoan. Không giống như người kiêu ngạo, tin rằng mình biết tất cả mọi điều, người khiêm tốn đánh giá cao những gì người khác dạy họ. Họ trở nên giống như miếng bọt biển, thấm tất cả sự khôn ngoan từ mọi người họ gặp.

Thay thế tính kiêu ngạo bằng tính khiêm tốn

Tính khiêm tốn và tính kiêu ngạo không thể cùng tồn tại trong con người vào cùng một thời điểm. Sự tồn tại của tính cách này sẽ xóa bỏ sự tồn tại của tính cách kia. Nói cách khác, thay vì tập trung vào nhổ bỏ gốc rễ của tính kiêu ngạo, tốt hơn hết là chúng ta nên tìm ra những gì có thể làm để suy nghĩ và hành động một cách khiêm tốn.

Hãy biết ơn. Hãy tập trung nhiều hơn vào những điều tốt đẹp trong cuộc sống của bạn, vào những đóng góp không ngờ tới của người khác, vào những điều bạn cho là giá trị nhất. Hãy lập danh sách những điều này, càng dài càng tốt. Ví dụ, những vấn đề hàng đầu trong bản danh sách của tôi là những mối quan

hệ với Chúa, với gia đình, sức khỏe của tôi và người thân, bạn bè thân thiết, sự thanh thản trong tâm hồn, khả năng kiếm sống, các đối tác của tôi và sự thành công trong công việc kinh doanh của chúng tôi. Bước tiếp theo, bạn hãy viết ra tên của những người đã giúp bạn trong từng lĩnh vực của cuộc sống. Khi bắt đầu xem xét những đóng góp của người khác cho cuộc sống của bạn, lòng biết ơn sẽ tự nhiên xuất hiện. Và khi đó, tính khiêm tốn của bạn sẽ phát triển.

Hãy chú ý hơn và tập trung hơn vào những nhu cầu của người khác. Hãy tập trung nhiều hơn vào việc đóng góp cho nhu cầu của những người khác. Lòng biết ơn và tính khiêm tốn sẽ theo đó mà phát triển. Tại sao Mẹ Teresa lại rất khiêm tốn? Đó không phải vì những gì bà đã làm hay không làm, cũng không phải vì bất cứ điều gì bà đã nói mà chúng ta có thể nhớ được. Đó là bởi vì toàn bộ cuộc đời bà đã được cống hiến vào việc đáp ứng nhu cầu của những người khác. Bà đã tập trung hết sức đáp ứng nhu cầu của mọi người và hầu như không hề chú ý đến những nhu cầu vật chất mà bà còn thiếu. Nhưng bạn không

cần thiết phải sống một cuộc đời hy sinh như Mẹ Teresa. Đơn giản bạn chỉ cần trở nên chú ý hơn đến nhu cầu của những người khác và biết ơn với những gì bạn có.

Những suy nghĩ cuối cùng

Hãy để tôi chỉ cho bạn thêm ba quan điểm của Solomon về tính kiêu ngạo.

Tính tự mãn và lười nhác. Châm ngôn 26:16 viết: “Kẻ lười biếng cho mình khôn ngoan, hơn cả bảy người biết đối đáp thận trọng.” Theo Solomon, những người lười biếng không làm việc vì họ nghĩ rằng họ giỏi hơn những người phải làm việc.

Tính kiêu ngạo và những người giàu. Trong Châm ngôn 28:11, Solomon nói: “Người giàu tự cho mình khôn ngoan, nhưng một người nghèo sáng suốt thấy rõ người.” Nói cách khác, một người nghèo sáng suốt nhận ra rằng anh ta cần hiểu biết hơn và khôn ngoan hơn nên chủ động đi tìm kiếm chúng.

Đừng hợp tác với kẻ tự mãn. Trong Châm ngôn 16:19, Solomon viết: “Thà có tinh thần khiêm nhường với người cùng khổ, hơn là chia của cướp với kẻ kiêu ngạo.” Nói cách khác, khiêm tốn và làm bạn với những người khiêm tốn còn hơn hợp tác với những kẻ tự mãn.

Solomon hiểu về tính tự mãn nhiều hơn bất cứ người nào. Tuy nhiên, ở tuổi trung niên, ông đã bỏ qua và trở thành nạn nhân của nó. Điều này cũng có thể xảy ra đối với bất cứ ai. Chúng ta cần liên tục cảnh giác và tìm kiếm những biểu hiện của tính kiêu ngạo. Trong phần "Từ kiến thức đến sự khôn ngoan" sau đây, tôi sẽ chỉ ra một bản danh sách mà bạn có thể sử dụng để kiểm tra mình có tính kiêu ngạo không trong từng giai đoạn. Bạn nên thường xuyên kiểm tra và bổ sung vào bản danh sách những đóng góp của người khác đối với bạn.

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

1. Lập một danh sách "biết ơn" như tôi đã nói ở trên. Xem xét và bổ sung nó hàng ngày.

2. Sử dụng bản danh sách dưới đây để kiểm tra xem tính kiêu ngạo hay sự khiêm tốn đang ngự trị trong quan điểm và hành động của bạn.

BẢN DANH SÁCH KIỂM TRA NHỮNG BIỂU HIỆN CỦA TÍNH KIÊU NGẠO

Bạn có:

- Bỏ qua hay làm ngơ trước những nhu cầu của người khác?
- Xem xét mọi điều trên quan điểm của bạn thay vì cố hiểu nó theo quan điểm của người khác?
- Nói nhanh và chậm rãi lắng nghe đồng nghiệp, bạn bè và những thành viên trong gia đình của bạn?
- Tập trung vào điều bạn muốn nói thay vì tập trung vào những gì mà người khác muốn nói?
- Đo mức độ thành công của bản thân theo nghề nghiệp, chức danh, lương bổng hay sự sở hữu?

Bạn có:

- Là người hay tranh cãi không?

- Nhanh chóng đổ lỗi cho người khác vì những vấn đề nảy sinh và thất bại không?
- Chậm thừa nhận rằng mình đã sai không?
- Không quan tâm đến những quan điểm và cảm giác của người khác không?
- Nhanh chóng khinh thường người khác không?

CHƯƠNG 15. Nền tảng thành công của Solomon

Nhận được khôn ngoan là điều tốt hơn vàng, và được sáng suốt là điều đáng chuộng hơn bạc.

– CHÂM NGÔN 16:16 –

Sự khác nhau cơ bản giữa kiến thức và sự khôn ngoan

Từ xa xưa, loài người đã xây nhà dựa trên nền móng. Ngày nay cũng vậy. Không kiến trúc sư nào thiết kế một tòa nhà mà lại không xem nền móng của nó. Nếu không có nền móng vững chắc thì sẽ không thể xây dựng được một tòa nhà bền vững thật sự.

Điều này cũng đúng trong lĩnh vực kinh doanh và trong cuộc sống cá nhân. Tuy nhiên, nhiều người xây dựng đời sống cá nhân và sự nghiệp mà không có nền móng vững chắc. Họ đối mặt với những vấn đề của cuộc sống hàng ngày mà không hề có kế hoạch tỉ mỉ. Cũng có thể họ đã lên kế hoạch cho từng ngày hoặc lập danh sách cho hàng loạt dự định trong ngày.

Nhưng khi phải đối mặt với những biến động bất ngờ của cuộc sống, họ nhanh chóng bị xáo trộn, mất ổn định và thường đi đến những quyết định hay lựa chọn sai lầm, đôi khi phải gánh chịu hậu quả nghiêm trọng.

Bạn không cần phải có chỉ số IQ cao mới trở nên khôn ngoan

Tôi có một người bạn làm trưởng nhóm kỹ thuật thiết kế và xây dựng phần linh kiện chính của chiếc máy tính tân tiến nhất thế giới vào năm 1976. Khi kể với tôi về những tính năng vượt trội của nó, anh ta tự hào khẳng định rằng nó có thể nhận hơn một tỷ byte thông tin mỗi giây. Tôi hỏi nó có thể nhận và xử lý đồng thời bao nhiêu byte. Anh ta hơi bối rối và trả lời: "À, chỉ một thôi." Tôi hỏi anh ta nghĩ gì về chiếc máy vi tính có thể nhận và xử lý hàng triệu byte trong cùng một thời điểm. Anh ta trả lời: "Không thể có chuyện đó." Tôi bảo anh ta rằng, bộ óc của con người có thể nhận và xử lý hơn hai triệu byte thông tin đồng thời từ mỗi một con mắt. Ngoài ra nó còn có

thể xử lý những byte thông tin từ bốn giác quan còn lại cùng tất cả những thông tin đầu vào từ những bộ phận và tế bào khác của cơ thể. Con số này đã lên tới hàng chục triệu byte trong cùng một thời điểm.

Quan điểm của tôi ở đây là, trong mỗi con người đều có một chiếc máy vi tính tân tiến nhất thế giới, có khả năng tạo ra những thành tựu ngoài sức tưởng tượng. Nhưng để tối ưu hóa tính năng của nó và đạt được thành tựu và hạnh phúc, chiếc máy vi tính của chúng ta phải được cài đặt các phần mềm chuẩn xác. Và Solomon đã đưa ra hệ thống phần mềm tuyệt vời nhất từ trước tới nay, đó chính là "sự khôn ngoan".

Chỉ số IQ là thứ mà tạo hóa ban cho chúng ta từ lúc chào đời. Nhưng bạn không cần phải có chỉ số IQ cao hoặc phải trở thành một học giả mới có thể tiếp thu sự khôn ngoan. Những thiên tài cũng có lúc hành động rất ngớ ngẩn và nhiều học giả giỏi nhất thế giới lại không đạt được hạnh phúc hay thành công về vật chất. Trong khi đó, rất nhiều người thành công nhất trên thế giới (bao gồm Edison, Rockefeller, Henry

Ford, Clara Barton, Helen Keller, và Oprah Winfrey) lại không phải là học giả hay thiên tài. Nhưng vào những thời điểm quan trọng trong cuộc đời mình, họ đã đưa ra được các quyết định đúng đắn và đạt được thành công phi thường, biến họ từ những con người bình thường trở thành ngôi sao.

Tiếp nhận sự khôn ngoan thật sự mang lại cho bạn nền móng vững chắc để có thể đi đến những quyết định quan trọng trong cuộc đời. Solomon vạch ra các bước đi cụ thể mà chúng ta có thể thực hiện để trở thành người khôn ngoan hơn. Sự khôn ngoan này không mang tính bị động mà rất chủ động và tích cực. Nó sẽ mang lại cho bạn một cuộc sống thành công và hạnh phúc.

Về cơ bản, sự khôn ngoan khác với kiến thức đơn thuần. Nó giống như sự khác biệt giữa việc tìm hiểu về một nhà tỷ phú và trở thành một nhà tỷ phú. Bạn lựa chọn thế nào: chỉ có hiểu biết về nhà tỷ phú hay trở thành nhà tỷ phú? Kiến thức đơn thuần chỉ là thu nhận thông tin. Chúng ta đang sống trong kỷ nguyên

thông tin, thu nhận thông tin mỗi ngày nhiều hơn so với các thế hệ trước thu nhận trong một năm. Nhưng việc thu nhận thông tin không tạo ra thành công, niềm vui và sự thỏa mãn lâu dài.

Sự hiểu biết dạy chúng ta cách phân biệt giữa thông tin xác thực và thông tin không xác thực. Sự hiểu biết mang lại giá trị lớn lao cho sự thật và việc áp dụng nó trong thực tế.

Sự khôn ngoan còn tiến một bước xa hơn. Đó là sự thu nhận những sự thật có giá trị lớn nhất và áp dụng chính xác vào những tình huống, trường hợp cụ thể hay trong cuộc sống nói chung.

KIẾN THỨC: Sự thu nhận thông tin.

SỰ HIỂU BIẾT: Nhận thức và đánh giá cao những sự thật có tính thực tiễn và tầm quan trọng.

SỰ KHÔN NGOAN: Hành động áp dụng những sự thật được đánh giá cao vào bất cứ tình huống cụ thể nào xảy ra hay trong cuộc sống nói chung.

Tiếp thu sự khôn ngoan

Solomon cho rằng, việc sở hữu sự hiểu biết có giá trị rất lớn nhưng việc áp dụng sự khôn ngoan còn có giá trị lớn hơn. Dưới đây là một số lợi ích ông cam đoan rằng những người dựng xây cuộc đời mình dựa trên sự khôn ngoan sẽ nhận được:

Một tài khoản kiến thức. Hãy tưởng tượng bạn có một tài khoản ở nhà băng lớn đến mức bạn chỉ cần viết một tấm séc vào bất cứ khi nào cần bất cứ điều gì. Solomon nói người khôn ngoan dự trữ kiến thức trong một "tài khoản khôn ngoan" cũng giống như vậy. Anh ta luôn có kiến thức khi cần một giải pháp vào thời điểm khó khăn hay có sự khôn ngoan để tối ưu hóa một cơ hội. Những người ngớ ngẩn không hề có được điều đó. Trong Châm ngôn 10:14, Solomon viết: "Người khôn ngoan tích trữ tri thức, nhưng môi miệng kẻ ngu dại đem hủy hoại đến gần."

Hiểu tại sao bạn lại hành động theo cách như vậy. Đã bao nhiêu lần bạn làm điều ngu ngốc, trái với tính cách của mình và sau đó phải nghĩ lại: "Tại sao tôi lại làm như vậy?" hay "Tôi đã suy nghĩ gì vậy?" Nếu bạn

không hiểu mình, bạn sẽ liên tục cư xử như thế. Điều này sẽ không xảy ra khi bạn tiếp nhận sự khôn ngoan. Như Solomon đã nói trong Châm ngôn 14:8: "Sự khôn ngoan của người khôn khéo là hiểu biết đường lối mình; sự ngu xuẩn của kẻ ngu dại là sự lừa gạt." Khi bắt đầu hiểu rõ hơn hành vi, thái độ và những thiên hướng tự nhiên của mình, bạn sẽ đưa ra được những lựa chọn tốt nhất thay vì làm theo cảm tính.

Nguồn sống. Hầu hết chúng ta đều học bài học lịch sử là Ponce de León là người châu Âu đầu tiên đặt chân lên Florida. Ông đi để tìm kiếm nguồn lực của tuổi thanh xuân. Ông không bao giờ tìm thấy nó bởi vì nó không bao giờ tồn tại. Nhưng Solomon đã tiết lộ một nguồn lực còn thực tế và thần kỳ hơn ở trong Châm ngôn 16:22. Ông gọi nó là "nguồn sống". Nó là sự hiểu biết. Giống như một nguồn mạch, sự hiểu biết không chỉ mang lại sự sống cho những nhu cầu và khao khát sâu thẳm nhất trong con người bạn, mà còn mang lại nguồn sống cho nhiều người xung quanh.

Sự ủng hộ của những người có quyền lực. Khi bạn còn là một đứa trẻ, không động lực gì tốt bằng việc có một huấn luyện viên hay giáo viên cười với bạn, vỗ vào lưng bạn và nói: "Hãy làm theo cách đó đi! Con sẽ đạt được thành công vang dội!" Người lớn cũng vậy. Chúng ta ghét những người nổi nóng với chúng ta, cho dù đó là bạn đời của ta, ông chủ hay một nhân viên cảnh sát. Solomon nói "tôi tớ khôn ngoan được ơn của vua" (Châm ngôn 14:35) và "một người được khen ngợi nhờ khôn ngoan" (Châm ngôn 12:8). Sự khen ngợi ở đây là sự tán dương cùng với một món quà. Trong công việc, món quà đó thường là tiền thưởng hay được tăng lương.

Giá trị và sự tôn trọng. Theo Gary Smalley, ước mong lớn nhất của con người là được ngưỡng mộ. Và tất cả mọi người đều muốn cảm thấy mình có giá trị. Solomon nói với chúng ta rằng, cách chắc chắn nhất để được đánh giá cao và được tôn trọng chính là trở nên khôn ngoan: người khôn ngoan sẽ thừa hưởng vinh hiển.

Sự giàu có. Solomon nói đến sự giàu có cả về vật chất và tinh thần. Sự giàu có về vật chất có thể được đo lường dựa trên những khoản mục đầu tư, tài khoản ngân hàng và sự sở hữu. Sự giàu có về tinh thần được xác định dựa trên tình yêu, sự thỏa mãn, nguồn vui, sự yên bình, những mục đích mà bạn đã trải nghiệm và nhu cầu của những người khác mà bạn đã giúp họ thỏa ước nguyện. Có quá nhiều người hy sinh sự giàu có về tinh thần để theo đuổi sự giàu có về vật chất. Tôi luôn tin rằng đạt được sự giàu có về vật chất cần ít sự khôn ngoan hơn đạt được sự giàu có về tinh thần. Solomon nói rằng một khôn ngoan có thể đạt được cả hai. Ông nói: "Mão của người khôn ngoan là sự giàu có của họ" (Châm ngôn 14:24) Ông nói sự giàu có là mào (vương miện) chứ không phải trái tim hay linh hồn của người khôn ngoan. Trái tim của người khôn ngoan tập trung vào hệ thống giá trị phản ánh sự khôn ngoan thật sự, những giá trị tinh thần và những ưu tiên mà sự khôn ngoan mang lại. Đó là lý do tại sao người đàn ông giàu có nhất thế gian có thể nói dựa trên uy quyền của mình:

"Nhận được sự khôn ngoan là điều tốt hơn vàng, và được sáng suốt là điều đáng chuộng hơn bạc."

Sự bảo vệ và sự an toàn. Trong Châm ngôn 2:11-12, Solomon viết: "Sự khôn khéo sẽ giữ gìn con, và sự sáng suốt sẽ bảo vệ con, giải cứu con khỏi đường tà, khỏi kẻ nói lời tai ác." Sự khôn ngoan không chỉ bảo vệ chúng ta khỏi các tình thế nguy hiểm mà còn bảo vệ ta không trở thành con mồi cho những kẻ không lương thiện – những người muốn lừa lấy hết mọi khoản tiết kiệm cả đời của bạn, hay những cộng sự muốn bạn mờ mắt trước các quyết định và hành động bất lương. Solomon đang nói về việc đạt được một trình độ nhận thức để thấy rõ bản chất bên trong của những kẻ vô liêm sỉ. Ông nói rằng sự nhận thức, hiểu biết và khôn ngoan như vậy sẽ bảo vệ con người khỏi bị lôi kéo vào các tình thế phải thỏa hiệp.

Tuổi thọ. Những người có sự khôn ngoan thường sống thọ hơn người không có. Solomon nói rằng, khi đón nhận sự khôn ngoan thì "các năm của đời con sẽ được thêm nhiều" (Châm ngôn 4:10). Lại một lần

nữa, ông phân biệt kiến thức và sự khôn ngoan. Tôi sẽ đưa ra ví dụ làm rõ hơn sự khác biệt này. Gần như tất cả mọi người đều biết rằng nếu như không thắt dây an toàn khi ngồi trong ô tô, bạn có thể thiệt mạng. Tuy nhiên, một nửa trong 43 nghìn vụ tai nạn gây chết người hàng năm tại Mỹ là tai nạn ô tô xảy ra với những người không thắt dây an toàn. Gần như ai cũng biết hút thuốc lá sẽ rút ngắn tuổi thọ nhưng mỗi năm vẫn có hàng trăm nghìn người Mỹ chết vì những bệnh gây ra bởi khói thuốc. Để đón nhận những phần thưởng mà Solomon đã hứa, bạn phải thu nhận sự khôn ngoan và kiên trì áp dụng nó.

Hậu quả của việc không tiếp thu sự khôn ngoan

Cuộc sống không có mục đích, sự thỏa mãn và hạnh phúc. Trong Châm ngôn 21:16, Solomon nói: "Người nào đi lạc khỏi con đường khôn ngoan sẽ an nghỉ trong hội người chết." Ông đang nói về những người về thể xác vẫn sống nhưng đã chết về tinh thần, những người không xây dựng cuộc sống dựa trên giá trị. Bởi các hy vọng, ước mơ và giá trị của họ

dựa trên những thứ trần tục, rồi cũng bị lệch lạc bởi các biến động của cuộc sống. Họ có thể hạnh phúc và thỏa mãn vào một thời điểm nào đó, nhưng khi tình thế thay đổi thì hạnh phúc và sự thỏa mãn cũng lần lượt rời xa họ. Một cuộc sống xây dựng trên nền tảng khôn ngoan không bao giờ đi chệch khỏi mục đích, nguồn vui và giá trị của chính nó. Bạn có muốn chỉ "sống cho qua ngày" thôi không? Solomon cho rằng đó là đích đến của một cuộc sống không dựa trên nền tảng của sự khôn ngoan thật sự.

Quyết định thoát nghe tưởng tốt đẹp nhưng mang lại kết quả không mấy tốt đẹp. Trong cuộc đời mình, rất nhiều lần chúng ta nghĩ rằng đã quyết định đúng đắn, sau đó mới nhận ra nó thực sự là quyết định sai lầm. Một phụ nữ mà tôi biết đã bị chồng cũ bắn chết khi lái xe đưa con gái đến chơi nhà một người bạn. Sau đó, người chồng đã tự kết liễu đời mình. Vài năm trước, khi còn yêu người đàn ông này say đắm, cô ta tin rằng mình đã lựa chọn đúng đắn khi cưới anh ta. Dù nhận ra những dấu hiệu về tính khí không thể kiểm soát được của anh ta nhưng

chắc chắn cô không bao giờ nghĩ rằng anh ta có thể căm hận mình đến như vậy bởi anh ta cũng yêu cô nhiều như cô yêu anh ta. Trong Châm ngôn 14:12, Solomon cảnh báo: "Có một con đường dường như chính đáng cho loài người, nhưng cuối cùng là con đường sự chết." Nếu không có sự khôn ngoan, chúng ta không thể đảm bảo rằng quyết định của mình sẽ không chỉ đúng đắn tại thời điểm đó mà quan trọng hơn, còn đúng trong suốt cả cuộc đời mình.

Tự lừa dối bản thân. "Tôi đã làm gì vậy?" "Tôi đã không làm điều gì sai cả." "Những người khác cũng làm như vậy cả thôi." Một nhân viên cảnh sát cho hay điểm chung nhất mà mọi người thường nói khi bị gọi lại vì vi phạm luật giao thông là họ thật sự tin mình đã không làm điều gì sai trái cả. Solomon nói: "Mọi đường lối của một người đều là trong sạch theo mắt mình." Việc tự lừa dối bản thân sẽ ngấm ngấm thâm nhập vào cuộc sống của những người không thể xây dựng nó dựa trên nền tảng của sự khôn ngoan. Ví dụ điển hình nhất cho điều này là những gì Adolf Hitler ghi lại trước khi tự sát. Vào cuối Chiến tranh Thế giới

thứ Hai, sau khi giết bỏ hàng triệu người Do Thái và tàn phá nước Đức, Hitler đã tự sát và để lại lời nhắn rằng: "Tôi chết trong trạng thái đầy hạnh phúc." Ông ta còn dự đoán chắc chắn rằng, quốc gia này một ngày nào đó sẽ hợp nhất lại để tiếp tục công việc mà ông ta đã bắt đầu: "Chỉ những người Do Thái trên thế giới mới phải chịu trách nhiệm trước chiến tranh."

Chúng ta thường tự lừa dối mình theo một cách, một trạng thái hay một thể thức nào đó. Để tránh điều này, chúng ta cần một tầm nhìn mang tính nhân văn. Theo Solomon, tầm nhìn duy nhất có thể giúp chúng ta nhìn rõ và lựa chọn hướng đi tốt nhất trong cuộc sống chính là sự khôn ngoan. Nếu như không có tầm nhìn, chúng ta sẽ có những quyết định dường như có vẻ tốt ở thời điểm ban đầu nhưng rốt cục lại chỉ mang đến thất bại.

Những quyết định ngốc nghếch. Những người Solomon khinh rẻ nhất là những người bị ông coi là ngu ngốc. Chúng ta đều có những quyết định ngốc nghếch vào các thời điểm khác nhau của cuộc đời,

nhưng chúng không làm cho chúng ta thành những kẻ ngốc. Solomon quan niệm kẻ ngốc là người có cuộc sống là một chuỗi những quyết định kém khôn ngoan. Ty Cobb có thể được coi là cầu thủ bóng chày giỏi nhất trong lịch sử, đã đạt hơn 90 kỷ lục ở các giải đấu trong sự nghiệp cá nhân. Nhờ đầu tư tốt, ông ta cũng tích lũy được một gia tài khá lớn. Tuy nhiên, khi ông chết chỉ có ba người tham dự đám tang của ông. Thậm chí đến cả con của ông cũng không hề có mặt. Đáng buồn thay cho người đàn ông đó, dù đã đạt được nhiều thành công trong sự nghiệp và tiền bạc nhưng chỉ nhận được rất ít tình yêu thương và quý trọng từ người khác. Dù ông ta có phải là một kẻ ngốc theo định nghĩa của Solomon hay không cũng không phải là vấn đề tôi muốn bàn đến. Nhưng rõ ràng rằng đó là sự nguy hại khi cuộc sống đầy rẫy quyết định xuẩn ngốc. Cũng như Solomon đã nói: "Môi miệng người công chính nuôi dưỡng nhiều người, nhưng những kẻ ngu dại chết vì thiếu trí hiểu." (Châm ngôn 10:21)

Những dấu hiệu của kẻ ngốc

Solomon dạy rằng nếu chúng ta hành động như một kẻ ngốc trong thời gian dài thì chúng ta có thể sẽ trở thành một kẻ ngốc. Ông đưa ra rất nhiều dẫn chứng về hành vi của kẻ ngốc. Tôi chia sẻ cho bạn với hy vọng rằng nếu bạn nhận ra những dấu hiệu đó xuất hiện, bạn sẽ làm bất cứ điều gì cần thiết để thay đổi thái độ, hành vi và suy nghĩ của mình. Ngay cả bản thân tôi cũng đã từng đưa ra những quyết định sai lầm. Và nếu không có tầm nhìn của Solomon, tôi cũng có thể đã kết thúc cuộc đời mình như những kẻ ngốc mà Solomon đã đề cập đến.

Bị tai trước những lời hướng dẫn. "Anh đang dạy tôi cách đọc đoạn hội thoại này à?" một diễn viên truyền hình nổi tiếng đã nói như vậy khi tôi chỉ đạo anh ta thực hiện chương trình bán hàng trên truyền hình. Tôi rất sửng sốt. Trước đó, tôi đã từng chỉ đạo hơn 70 ngôi sao điện ảnh và truyền hình như Charlton Heston, Mickey Rooney, Cher, Jane Fonda,... mà không hề gặp phải sự phản đối như vậy. Tôi đã sản xuất hàng trăm chương trình truyền hình thành công, thu về hàng tỷ đô la doanh số. Tôi đã sáng tạo

và sản xuất chương trình đặc biệt này. Tôi biết mức độ cần thiết của việc phải diễn đạt như thế nào để người tiêu dùng tin tưởng. Tuy nhiên, ngôi sao này lại từ chối làm theo cách đó, và dự án đã thất bại. Thay vì thu được hàng triệu đô la tiền bản quyền như những ngôi sao nổi tiếng khác, anh ta chỉ nhận được vài nghìn đô la. Tính kiêu ngạo đã làm mờ mắt anh ta và anh ta đã quyết định một cách xuẩn ngốc.

Trong Châm ngôn 1:7, Solomon nói: "Kẻ ngu đại khinh bỉ sự khôn ngoan và lời giáo huấn." Tôi đã từ chối sự chỉ dẫn nhiều lần trong đời. May thay, những câu châm ngôn của Solomon đã hoàn toàn thay đổi cách tôi nhìn nhận sự góp ý của người khác. Một người khôn ngoan sẽ tìm tòi và đánh giá cao những chỉ dẫn mà họ nhận được.

Những kẻ ngốc có xu hướng "nói ngay không hề suy nghĩ". Họ nói bất cứ điều gì nghĩ tới hay cảm thấy mà không hề suy xét. Trong Châm ngôn 10:14, Solomon nói "môi miệng kẻ ngu đại đem hủy hoại đến gần". Nhiều người bị mất việc, sự nghiệp trượt

dốc, hôn nhân tan vỡ cũng chỉ vì nói những điều ngu ngốc mà không hề suy xét.

Lặp lại những hành vi ngu ngốc. Einstein đã từng nói rằng, kẻ điên là người cố gắng làm đi làm lại những điều không mang lại kết quả gì mà vẫn hy vọng kết quả sẽ khác đi. Solomon nói: "Kẻ ngu dại lặp lại điều ngu xuẩn của mình, khác nào chó ăn lại đồ nó mửa ra."

Không phản ứng lại sự trừng phạt. Trong Châm ngôn 27:22, Solomon viết: "Dù con dùng chày giã kẻ ngu trong cối chung với gạo, thì sự ngu dại cũng không lìa khỏi nó." Tất cả chúng ta đều có những quyết định ngu ngốc. Khi bị thất bại hay trừng phạt, chúng ta thường thay đổi các cách làm sai lầm của mình. Điều đó không hề đúng với những kẻ ngu. Một trong những ông chủ trước đây của tôi (có chỉ số IQ rất cao) đã kiếm được hàng triệu đô la trong một kế hoạch lừa đảo. Ông ta đã bị bỏ tù. Khi ra tù, ông ta bắt đầu công việc kinh doanh mới, và lại một lần nữa bị bắt giam. Từ đó trở đi, tôi không còn biết gì về ông

ta nữa. Cách đây không lâu, tôi thử tìm kiếm tin tức về ông ta trên Google. Kết quả là tên ông ta xuất hiện với tội danh lừa đảo tiền của hàng nghìn phụ nữ trên toàn quốc. Một lần nữa, ông ta lại bị truy tố. Rõ ràng, người đàn ông này là một trong những người đàn ông thông minh nhất mà tôi đã gặp, nhưng theo định nghĩa của Solomon, ông ta là một kẻ ngốc.

Chỉ tin vào lý lẽ của riêng họ. "Tôi cảm thấy đó là điều tốt" thường là lý do người ta làm điều gì đó dù sau đó sai lầm. Chúng ta đều ra quyết định dựa trên cảm tính. Đôi khi những lựa chọn như vậy đúng. Nhưng một người làm như vậy, theo Solomon, là một kẻ ngốc. Ông viết "kẻ tin cậy nơi lòng mình là kẻ ngu đại".

Sự thật là những cảm xúc của chúng ta thường bị lu mờ hay bị điều khiển bởi những nhận thức sai lầm. Chúng ta bỏ qua hay không tìm kiếm lời khuyên của người khác; chúng ta không "nhìn đúng vấn đề" mà hành động dựa trên cảm xúc cá nhân. Chúng ta nên xem xét cảm xúc của mình khi ra quyết định nhưng

không nên đưa ra bất cứ quyết định nào nếu chỉ dựa vào nó. Chắc chắn nó sẽ dẫn đến thất bại.

Phá tan ngôi nhà của chính mình. Ngôi nhà của chúng ta nên là một bến cảng bình yên cho chúng ta và gia đình mình. Tuy nhiên, đối với nhiều người, ngôi nhà không có những ý nghĩa trên. Nó là nơi đầy rẫy sự nhụt chí, lời phê bình, chỉ trích, cãi cọ, và đôi khi là những hành động lăng mạ.

Trong Châm ngôn 14:1, Solomon nói: "Người đàn bà khôn ngoan xây dựng nhà mình, nhưng phụ nữ ngu dại lấy tay phá hủy nó." Ai cũng muốn có những mối quan hệ tràn đầy tình yêu thương với người bạn đời và con cái mình. Tuy nhiên, họ lại làm những điều không hề khôn ngoan nên đã phá hủy các mối quan hệ đó, dẫn đến đổ vỡ hôn nhân và gia đình. Dù những lời chỉ trích, những cơn giận, sự không chung thủy, sự ngốc nghếch có phá hủy ngôi nhà của họ bởi chính bàn tay của họ hay không thì Solomon cũng đưa ra quan điểm rằng, một người khôn ngoan sẽ

làm tất cả điều gì có thể để xây dựng ngôi nhà thành một bến cảng bình yên đúng nghĩa.

Những chiến lược của Solomon giúp thu nhận sự khôn ngoan

Chúng ta có thể có được sự khôn ngoan như Solomon nói bằng cách nào? Solomon đã chỉ cho chúng ta những bước cụ thể để thực hiện:

Hãy tìm kiếm sự khôn ngoan như tìm kiếm kho báu bị chôn giấu. Rất ít kho báu hiện rõ cho chúng ta thấy. Chúng ta phải tự thân tìm kiếm mới được. Solomon nói rằng, hãy theo đuổi sự khôn ngoan bằng sự đam mê của người đào vàng và đánh giá nó cao hơn vàng và những của báu khác. Hãy trả bất cứ giá nào để có được nó, và một khi đã có nó, đừng coi nhẹ nó. Hãy đánh giá sự khôn ngoan cao hơn cả của cải hay bất cứ thứ gì bạn sở hữu. Có thể diễn đạt theo ngôn ngữ hiện đại là Solomon đánh giá sự khôn ngoan và những chiến lược ông tiết lộ cao hơn cả tài khoản ngân hàng và các khoản mục đầu tư của bạn.

Hãy lắng nghe. Hãy luôn là người lắng nghe trong suốt cuộc đời mình. Trong mọi tình huống hãy hỏi và lắng nghe thay vì vội vàng đưa ra câu trả lời. Trong Châm ngôn 1:5, Solomon nói: "Nguyện người khôn ngoan sẽ nghe và tăng thêm sự học vấn; người sáng suốt sẽ nhận được sự hướng dẫn." Sự khôn ngoan không đến từ bên trong mà đến từ những nguồn bên ngoài chúng ta. Hãy nhớ đến lợi ích khi tìm kiếm lời khuyên.

Trong Châm ngôn 1:8, Solomon còn cho chúng ta một lời khuyên nữa: "Hỡi con ta, hãy nghe lời giáo huấn của cha con; và chớ bỏ lời dạy dỗ của mẹ con." Khi tôi còn đang đi học, cha tôi và tôi đã tranh cãi về việc tôi có nên tham gia một lớp học đánh máy hay không. Tôi nói với ông rằng đánh máy chỉ dành cho con gái và tôi sẽ rất xấu hổ khi học lớp đó. Ông nói với tôi rằng ông luôn luôn thấy bức bối vì không thể đánh máy, và ông khẩn thiết bảo tôi phải tham gia lớp học đó. Cuối cùng, chúng tôi đi đến một thỏa thuận: tôi sẽ tham gia lớp học đó trong một kỳ. Nếu cuối kỳ, tôi trở thành người đánh nhanh nhất lớp, tôi

sẽ không tham gia học kỳ thứ hai nữa. Nếu không, tôi sẽ tham gia học kỳ thứ hai. Kết quả là tôi chỉ phải tham gia một kỳ học đánh máy. Nhưng chỉ một kỳ học đó thôi đã làm thay đổi hoàn toàn cuộc sống của tôi. Trước khi học đánh máy, tôi không thể viết nhanh suy nghĩ của mình và thậm chí nếu có thì cũng không ai (kể cả tôi) đọc được những điều tôi viết ra. Nhưng nếu tôi giảm tốc độ viết để dễ đọc hơn, tôi lại đứt mất mạch suy nghĩ. Việc đánh máy đã thay đổi mọi thứ. Tôi có thể đánh máy những suy nghĩ của mình nhanh như tốc độ nó xuất hiện trong đầu tôi. Và dường như sự nghiệp của tôi cũng đã được quyết định nhờ khả năng đánh máy. Trong suốt 30 năm, tôi đã viết hàng trăm chương trình thương mại và những show diễn. Các tác phẩm của tôi đã tạo ra hàng trăm triệu đô la thu nhập cho những đồng nghiệp và chính tôi. Và trên hết, tôi được tận hưởng niềm vui khi viết ra hàng loạt cuốn sách bán chạy nhất mà tôi tin sẽ giúp nhiều người đạt được thành công và sự thỏa mãn ở mức cao hơn trong cuộc sống. Nếu như tôi không học đánh máy theo lời khuyên

của bố tôi, tôi đã không thể viết ra dù chỉ là một bản thảo chương trình truyền hình hay một cuốn sách.

Hãy lắng nghe, kể cả khi đã trở thành người lớn, chúng ta cũng nên xem xét kỹ lời khuyên của bố mẹ mình. Không ai thương yêu và quan tâm đến chúng ta nhiều như bố mẹ chúng ta.

Học từ sách Châm Ngôn. Trong Châm ngôn 4:20-22, Solomon viết: "Hỡi con ta, hãy chú ý đến các lời ta; hãy lắng tai nghe những lời ta nói. Mất con chó là xa các lời ấy; hãy gìn giữ chúng trong lòng con vì những lời ấy là sự sống cho ai tìm được chúng, là sự chữa bệnh cho toàn thân thể họ." Solomon thật sự tin rằng sự khôn ngoan mà ông đúc kết trong sách Châm Ngôn không bắt nguồn từ suy nghĩ của ông mà do Chúa mang lại cho ông. Những câu châm ngôn mà tôi đã đề cập đến trong cuốn sách này chỉ chiếm không đến 1/5 số lượng có trong cuốn sách Châm Ngôn. Tôi tha thiết mong bạn nên nghiên cứu và làm theo lời khuyên của Solomon.

Nhận. Bạn sẽ không bao giờ nhận bất cứ lợi ích nào từ nước và thức ăn chỉ bằng cách ném chúng. Sự khôn ngoan thật sự cũng như vậy. Chỉ hiểu biết thì hầu như sẽ không làm được gì để tăng thêm giá trị cho cuộc sống của bạn. Trong Châm ngôn 4:10, Solomon nói: "Hỡi con ta, hãy nghe và nhận các lời của ta." Để sự hiểu biết có thể chuyển thành sự khôn ngoan, chúng ta phải đón nhận nó và để cho nó thay đổi con người mình. Qua đó, sự hiểu biết sẽ tự thể hiện trong mỗi thái độ và hành động của chúng ta.

Hãy giữ những lời giáo huấn về sự khôn ngoan trong suy nghĩ và tầm nhìn của chúng ta. 32 năm trước, Gary Smalley đã thách thức tôi đọc một chương của sách Châm Ngôn mỗi ngày trong hai năm. Kết quả thật thần kỳ.

Solomon thúc giục chúng ta làm những điều mà Gary đã thách thức tôi làm. Trong Châm ngôn 3:21-24, ông viết: "Hỡi con ta, hãy giữ lấy sự khôn ngoan và suy xét. Mắt con chớ rời xa những điều ấy, chúng sẽ là sự sống cho linh hồn con, và đồ trang sức cho cổ

con. Bây giờ con sẽ đi an toàn trên đường, và chân con không vấp ngã. Khi nằm con sẽ không sợ, lúc ngủ, con sẽ ngủ ngon." Tiếp theo, ông viết: "Hãy nắm chặt lấy lời giáo huấn, chớ buông ra, hãy giữ gìn nó vì nó là sự sống của con."

Từ kiến thức đến sự khôn ngoan

HÃY BIẾN NHỮNG CHÂM NGÔN THÀNH HÀNH ĐỘNG

1. Mỗi ngày đọc một chương sách *Châm Ngôn*. Viết ra những gì bạn thu nhận được và cách áp dụng chúng vào cuộc sống hàng ngày. Tôi đã chia sự khôn ngoan trong sách *Châm Ngôn* thành 46 danh mục. Trong cuốn sách này, tôi đã đề cập đến 15 trong số đó. Hãy nghĩ về những hiểu biết đầy thú vị và bất ngờ đang chờ đón bạn.

2. Khi nghiên cứu sách *Châm Ngôn*, tôi khuyên bạn nên sử dụng bản dịch mới. Thông thường, bản truyền thống rất khó để chúng ta có thể theo sát.

3. Thiếu sót duy nhất và lớn nhất của hầu hết các cuốn sách là mặc dù mang lại cho người đọc nhiều quan điểm và giá trị tuyệt vời, nhưng chúng không dạy những kỹ năng cụ thể cần thiết để áp dụng vào cuộc sống hàng ngày. Người đọc có thể tự trang bị cho mình những kỹ năng cơ bản để áp dụng các nguyên tắc sống của Solomon bằng cách xem sách, báo, tạp chí, bài viết tại website của tôi: stevenkscott.com. Tôi đánh giá cao cuốn sách đầu tiên của mình, *Mentored by a Millionaire – The Master Strategies of Super Achievers*, không phải vì tôi viết nó mà bởi vì nó chứa đựng mọi kỹ năng cần thiết không chỉ để áp dụng những chiến lược này vào cuộc sống mà còn áp dụng được với những câu châm ngôn của Solomon nữa. Nếu muốn củng cố tốt đẹp các mối quan hệ, tôi khuyên bạn nên đọc hai cuốn sách của Gary Smalley – *The DNA of Relationships* và *Making Love Last Forever*.

Dự án 1.000.000 ebook cho thiết bị di động

Phát hành ebook: <http://www.taisachhay.com>

Tạo ebook: Tô Hải Triều

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

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