

THÀNH CÔNG KHÔNG CHỚP NHOÁNG

Bảy bước để đạt được thành công thực sự



nhà xuất bản
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI



TRANSDIGITAL
THANH HÓA



RORY VADEN

LỜI GIỚI THIỆU

BẠN LÀ NGƯỜI QUYẾT ĐỊNH!

Lần gần đây nhất bạn đứng trước một cái thang bộ và một cái thang máy – bạn có chọn leo thang bộ không? Nếu bạn giống 95% dân số thế giới, thì chắc là không đâu. Hầu hết mọi người không chọn thang bộ, vì người ta thường tìm những lối tắt. Chúng ta đều muốn thành đạt và hạnh phúc, nhưng lúc nào chúng ta cũng kiếm đường bằng phẳng để đi. Ta đi “thang máy” với hi vọng là cuộc đời sẽ dễ thở hơn. Nhưng không may là, khi cố tìm cách để đơn giản hóa vấn đề, ta lại khiến mọi thứ rắc rối thêm.

Theo thống kê, số người gặp phải vấn đề về cân nặng ngày càng tăng; tỷ lệ ly hôn ở cuộc hôn nhân đầu tiên lên tới gần 50% và tăng vọt ở cuộc hôn nhân thứ hai. Ngày càng có nhiều người phá sản và số người hút thuốc lá thì không hề giảm.

Bạn có bị ảnh hưởng bởi những vấn đề này không?

Tôi thì có, và những người tôi yêu thương cũng vậy. Trong khi một số người chủ động chọn cuộc sống như thế thì một số khác chỉ đơn giản là bị chệch khỏi mục đích ban đầu. Nhưng họ đều đang thụt lùi. Không phải so với chuẩn mực của tôi, mà là với chuẩn mực của chính họ.

Trong rất nhiều lĩnh vực quan trọng của cuộc sống, chúng ta đơn giản là đang bị thiếu hụt một tiêu chuẩn. Trung tâm của tất cả những khó khăn này là việc thiếu đi một giá trị đang ngày càng bị quên lãng trong thời hiện đại: Đó là ý chí. Chúng ta sống trong một xã hội “làm giàu nhanh”, nơi chúng ta có thể “giảm cân nhanh” hoặc trị bệnh bằng cách “xin bác sĩ một viên thuốc thần diệu”. Nhưng cái giá vô hình ta phải trả khi sống trong một xã hội đi tắt như vậy lại vô cùng to lớn.

Chúng ta đã quen với mặc định rằng theo đuổi những sự thỏa mãn tức thời là thỏa đáng và luôn có lối vòng để tránh né khó khăn. Ta không muốn hi sinh cái gì, và rất nhiều người trong số chúng ta chưa bao giờ phải bỏ ra một cọng tóc. Thay vào đó, phần lớn xã hội ngày nay đã thấm nhuần “tâm lý thang máy” – kiểu tâm lý nói với người ta rằng để có được điều mình muốn không nhất thiết phải tốn quá nhiều công sức, và lúc nào cũng có lối tắt cả trong công việc lẫn đời sống hằng ngày.

Vấn đề là cách suy nghĩ này đang làm giảm sự tự tin và làm cùn nhụt những hành động cần thiết để thực sự trở nên thành công.

Ta hầu như chẳng bao giờ làm xong những gì mình khởi tạo, nếu như việc đó không đơn giản hoặc cực kì thư giãn.

Tinh thần trách nhiệm bị mài mòn dần vì chúng ta cho phép nhau thoải mái nợ nần, buông thả và trì hoãn. Ta muốn mọi thứ ngay tức khắc mà không cần phải nhọc công. Ta đã quen với việc ăn tráng miệng trước khi ăn xong món chính. Ta hầu như chẳng bao giờ làm xong những gì mình khởi tạo, nếu như việc đó không đơn giản hoặc cực kì thư giãn.

Ví dụ như, có nhiều khả năng bạn sẽ không đọc hết cuốn sách này. Ít nhất là không đọc trọn vẹn từ đầu chí cuối. Nếu bạn cũng như phần lớn mọi người trên thế giới ngày nay, cả đời mình bạn sẽ chỉ đọc trọn vẹn ít hơn năm cuốn sách. Theo một nhà xuất bản lớn ở Mỹ, 95% số sách được mua không bao giờ được đọc hết. Xin chúc mừng nếu bạn đọc đến dòng này, vì 70% số sách được mua thậm chí chẳng bao giờ được mở ra!

Thay vì đọc sách, ta vớ ngay Cliffsnotes⁽¹⁾. Thay vì đổi chế độ ăn, ta mua ngay một dụng cụ giảm cân hiện đại nhất. Thay vì thắt lưng buộc bụng, ta chơi xổ số hoặc lô đề để tiền dụng ra quẹt. Nhìn chung, phần lớn chúng ta thuộc về trường phái suy nghĩ kiểu “Tại sao tôi phải đi bộ khi thang máy có sẵn ngay cạnh đây?”

Mỗi người chúng ta đều kiếm tìm lối tắt trong mọi việc ta làm. Ta được lập trình như thế bởi vì khái niệm đường tắt được tất cả các phương tiện truyền thông trên thế giới quảng bá. Ta đọc những

quảng cáo trên tạp chí với nội dung “Làm thế nào để giảm cân chỉ với 4 phút mỗi ngày?” và ta mua những quyển sách hứa hẹn sẽ chỉ ra cách để nghỉ và thu hút thành công đến với mình mà không cần động đậy dù một ngón tay.

Có những trò chơi truyền hình thử thách lòng tham của chúng ta bằng cách xem ta có sẵn sàng đâm sau lưng đồng loại để có cơ hội kiếm được hàng triệu đôla hoặc trở thành một ngôi sao màn bạc hay không. Có những loại thuốc, sách báo, liệu pháp đang được bày để khiến cuộc sống dễ dàng hơn trên mọi phương diện, bởi vì – nói thật thì – cứ làm một người đi tìm “bí mật” như trăm triệu người khác thì cũng dễ dàng thôi. Ta tìm đường đi dễ – con đường mà mọi thứ sẽ tự động đến với ta mà chẳng phải đổ tí mồ hôi nước mắt nào.

Bản thân tôi cũng từng thích một vài trò chơi truyền hình như vậy, tôi cũng có thử một vài loại thần dược như thế, và tôi đã từng tin theo những bí quyết thành công ấy. Tôi đã từng nghĩ rằng cách nào đó mình sẽ có tất cả mà không cần ý chí, hi sinh hay làm lụng vất vả.

Nhưng vấn đề là phần lớn chúng ta sẽ không chiến thắng trong chương trình *Thần tượng Âm nhạc* hay *Ai là Triệu phú*? Chẳng mấy khi bạn hoặc người quen của chúng ta thành siêu sao màn bạc Hollywood hoặc được đi thi Olympics. Thế nên cho dù có vài trường hợp ăn may và vài câu chuyện thành công vĩ đại thật chẳng nữa, thì việc đánh cược vào một “vinh quang trong chớp mắt” có vẻ không phải là một kế hoạch tử tế cho cuộc đời. Tôi không muốn sự thành bại của mình bị phụ thuộc vào may rủi. Còn bạn thì sao?

Bất chấp rất nhiều thông điệp được tô vẽ các kiểu, công thức để thành công không có gì huyền bí. Chỉ là nó đã bị lãng quên trong thế giới quá dư thừa vật chất, và nó hiển nhiên đến nỗi người ta không còn nhận ra nữa. Công thức chắc chắn nhất để dẫn đến thành công xưa hay nay vẫn vậy.

Trong suốt thời niên thiếu, gia đình tôi luôn đề cao thành công bởi vì mẹ và anh trai luôn bảo rằng “Một ngày nào đó, Rory ạ, con sẽ lớn lên và con sẽ thành công!” Tôi muốn mình thành công nên tôi nghiên cứu nó. Tôi có bằng về lãnh đạo, quản lý, và một bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA). Khi còn đang học đại học tôi tình cờ

được tuyển vào một trong những chương trình đào tạo hoành tráng nhất dành cho thanh niên: Công ty Southwestern.

Southwestern dạy tôi bí quyết thành công cả trong công việc lẫn đời tư. Chính bí quyết này giúp họ tạo dựng một tập đoàn trong hơn 150 năm qua đã sản sinh ra hàng trăm lãnh đạo cấp cao trên khắp thế giới. Southwestern là một môi trường vun đắp thành công, và nó không những tạo điều kiện cho tôi tiếp xúc với những quy tắc căn bản của đời sống mà còn cho tôi cơ hội gây dựng doanh nghiệp nửa triệu đô khi vẫn còn mài đũng quần trên ghế nhà trường. Đó chính là nơi tôi say mê với việc tìm hiểu những yếu tố giúp cho con người thành công.

Tôi bắt đầu gặp gỡ và phỏng vấn những người thành công từ mọi nẻo đường đời. Tôi đọc hàng đống sách về những người thành công nhất trên thế giới. Tôi tiêu hàng nghìn đôla vào những khóa học và dành ra vô vàn thời gian chiêm nghiệm về một câu hỏi không thể làm ngo: “Điều gì khiến những người thành công thành công?”

“Người thành công bao giờ cũng phải làm những điều họ không thích để đến được nơi họ muốn.”

Sau này, tôi thậm chí còn đồng sáng lập một công ty quốc tế hàng triệu đôla tên là Tư vấn Southwestern, chuyên tổ chức các buổi hội thảo về thành công tầm cỡ lớn. Chúng tôi thu hút hàng chục ngàn người tài giỏi đến dự hoặc tham gia đào tạo. Chúng tôi tập huấn cho hàng trăm người bán hàng và doanh nhân giỏi nhất của Mỹ. Giờ tôi đảm nhiệm tổ chức những sự kiện lớn của những tập đoàn hàng đầu thế giới, và tôi rút ra một điểm chung ở *tất cả* những người thành công, đó là: “Người thành công bao giờ cũng phải làm những điều họ không thích để đến được nơi họ muốn.”

Thành công không đơn giản. Thành công không chớp nhoáng. Thành công không tầm thường. Thế nên để thành công, ta phải làm những điều không dễ mà những người tầm thường không làm. Thành công có nghĩa là ta phải rèn luyện ý chí để ép bản thân mình làm những điều mình không thích. Nói cách khác, thành công không phải là đi thang máy – mà là đi thang bộ.

Những người thành công đủ cứng rắn với bản thân để làm những điều họ không muốn. Họ thực hiện chúng bất chấp cảm xúc của mình ngay cả khi không hề có hứng. Kỷ luật là điều kiện tiên quyết để một người đạt đến thành công bởi như đã nói ở trên, để thành công, hầu như ta luôn cần làm những điều mình không thích. Nhưng có một tin tốt...

Cần rằng thực hiện điều ta không thích không khó như ta tưởng – nếu biết suy nghĩ đúng cách. Không phải là đối với người thành công những việc đáng chán để làm hơn người thường; chỉ là họ nghĩ về chúng theo cách khác. Quyển sách này sẽ hướng dẫn cho bạn cách nghĩ như những người thành công để có thể hành động như họ và có được những điều mà họ có.

Đúng vậy, *Thành công không chớp nhoáng* nói về kỷ luật bản thân – khả năng hành động bất chấp cảm xúc, tình hình tài chính hay sức khỏe. Quyển sách này không nói về cách khó nhất để làm một việc, mà là về cách làm điều khó nhất trong thời gian ngắn nhất để bạn có thể đạt được điều mình muốn – một cách nhanh nhất.

Hãy tưởng tượng xem bạn sẽ đạt được những gì nếu kiên trì theo đuổi những điều tốt đẹp nhất bất chấp mọi trở ngại. Hình dung bạn tự nói với cơ thể mình, "Mày quá cân rồi đấy. Giảm 20 pound đi (hoặc hơn)⁽²⁾". Nếu bạn không tự đặt ra một kỷ luật sắt đá cho bản thân mình, dự định đó sẽ không thành hiện thực. Nhưng nếu kỷ luật bản thân đủ lớn, thì tất cả mọi việc đều khả thi.

Sự trì hoãn và tự nuông chiều bản thân không khác gì những tay chủ nợ rồi sẽ đến đòi bạn trả lãi.

Sự đền đáp to lớn của kỷ luật bản thân là khi bạn đưa ra một quyết định về việc gì đó và biết trước rằng chắc chắn mình sẽ thành công, khi đó bạn sẽ đi đến cùng. Bạn sẽ đập tan quan niệm sai lầm phổ biến cho rằng ý thức kỷ luật là quá khó bởi vì nó chỉ khó một chút lúc đầu thôi. Nhưng những thứ thoát tiên dễ dàng sẽ trở nên khó khăn về lâu dài bởi vì sự trì hoãn và tự nuông chiều bản thân không khác gì những tay chủ nợ rồi sẽ đến đòi bạn trả lãi.

Kỉ luật bản thân sẽ cho bạn sức mạnh để vượt qua bất cứ cơn nghiện nào hay giảm được số cân như mong muốn. Nó loại bỏ sự trì hoãn, những rối loạn, sự xao lãng và sự ngu dốt. Nó có thể thay đổi con đường sự nghiệp, tương lai tài chính và quỹ đạo phần đời còn lại của bạn.

Đó là những điều mà *Thành công không chớp nhoáng* nói đến – đưa ra các quyết định sáng suốt hơn để cải thiện kỉ luật bản thân và cuộc đời bạn. Một tư duy được lập trình để đi thang bộ là bước đầu tiên trong công cuộc giải phóng tiềm năng trong bạn, và là con đường để đạt được bất cứ điều gì mà trái tim bạn khao khát.

Trong tất cả các phẩm chất, kỉ luật bản thân là phẩm chất đặc biệt sẽ đảm bảo thành công lớn hơn, thành tựu rực rỡ hơn, và hạnh phúc trọn vẹn hơn. Trong hàng ngàn những quy tắc để thành công đã được bàn luận qua bao nhiêu năm trời, phẩm chất này sẽ giúp bạn đạt được những điều tuyệt vời trong cuộc đời mình vững chãi hơn bất kì phẩm chất nào khác.

Ý chí là một thói quen, một sự luyện tập, một triết lý và một cách sống. Đi thang bộ là một kiểu tư duy, nhưng lại không hề liên quan gì tới cái cầu thang. Có thể thể chất của bạn không thích hợp để đi thang bộ thật – nhưng *bất kì* ai cũng có thể tập đưa ra những lựa chọn có kỉ luật hơn.

Tuy nhiên, trong thời đại ngày nay, kỉ luật bản thân đang ngày càng thui chột. Bạn bè, gia đình và công ty của chúng ta đều đầu hàng trước những trò giải trí, những điều phù phiếm, sự lảng tráng, thói nuông chiều, tính thờ ơ và trì hoãn bởi vì ta đã quen với lối suy nghĩ rằng ta xứng đáng được phục vụ ngay lập tức và rằng chính phủ hoặc một cơ quan nào đó sẽ chia tay kéo ta ra khỏi rắc rối bất cứ lúc nào cần thiết.

Chúng ta trở nên yếu đuối, ục ịch và hư hỏng. Thật đáng buồn, chúng ta đã trở thành một Quốc gia của Sự trì hoãn⁽³⁾.

Cái giá tiềm ẩn của “Con đường dễ đi”

Một nghiên cứu về 10.000 người lao động ở Mỹ cho biết trung bình mỗi ngày một người mất 2,09 giờ vào những hoạt động không liên quan đến công việc. Cứ cho lương trung bình của họ là 39.795 đôla, nghĩa là sự trễ nải này tiêu tốn của những người chủ lao động 10.396 đôla một năm cho mỗi nhân viên anh ta thuê!

Nếu bạn làm việc cho một công ty nhỏ có khoảng 100 nhân viên có nghĩa là mỗi năm sẽ có 1 triệu đôla bị lãng phí. Phần đáng sợ nhất là vấn đề này lan tràn đến nỗi hầu như không còn ai để ý đến nó nữa. Cả cuộc sống của chúng ta cũng vậy!

Bởi vì phần lớn chúng ta không đưa ra những lựa chọn có tính kỉ luật, càng ngày chúng ta càng khó nhận ra mình đang làm những điều có hại cho chính mình. Bạn thấy khoản nợ 5.000 đôla của mình thật nhỏ bé khi ngày ngày nghe nói về những người bị phá sản vì vùng tay quá trán đến hàng trăm ngàn. 10 pound mỡ thừa của tôi chẳng có gì ghê gớm khi tôi đứng cạnh một người bị thừa đến 30 pound. Có sao tôi lại không ly hôn khi có đến 50% những người xung quanh tôi đang làm như vậy?

Có vẻ như quá nhiều người trong số chúng ta đã trở nên dễ dãi trước những vấn đề *hoàn toàn nằm trong vòng kiểm soát*. Thường thì ta không để ý đến những vấn đề đó vì quá đắm chìm trong iPod, email, hoặc tin nhắn. Những thứ làm rối nhiễu này khiến ta vui vẻ trong phút chốc, nhưng về toàn cảnh thì chỉ khiến vấn đề trở nên trầm trọng hơn. Thật ra thì những thú tiêu khiển ấy là tên ném đá giấu tay nguy hiểm, luôn nhắm nhe phá hoại mục đích của ta.

Nghĩ xem. Chẳng nhẽ bạn chưa bao giờ thấy phòng tập thể dục thì trống huơ trống hoác còn nhà ăn lại đầy chật người sao? Những chương trình truyền hình đang ca ngợi ý chí, quyết tâm và sự chăm chỉ, hay chỉ tô bóng các cảm dỗ, kịch tính, và lòng tham? Thành thật mà nói, tôi cũng không hề để ý mấy điều này... cho đến một hôm tôi nhìn thấy một cái thang bộ không có người và một cái thang máy đang chen chúc chật cứng.

Khi nào ta còn chưa thừa nhận xu hướng nguy hại này, khi ấy ta vẫn chưa ngừng tìm kiếm những lối tắt. Lối tắt thật sự hiếm khi tồn tại. Thường thì bạn sẽ gặp những lối đi chỉ mang lại sự hài lòng tạm thời. Và nhiều người trong chúng ta vẫn đang sa vào đó.

Quyển sách *Bí Mật* (The Secret) và bộ phim cùng tên nói rằng ta tạo nên cuộc sống của mình với từng suy nghĩ trong từng phút, từng ngày. Phải, tư tưởng ấy đúng, tôi cũng tin điều đó và làm theo ngày ngày đấy – nhưng nếu không nhắc mông lên hành động, ta sẽ chẳng bao giờ tạo ra cái gì. Bí quyết thành công thực sự thiên về *hành động* nhiều hơn lực hấp dẫn. Chúng ta không nói nhiều về sự thật đó vì nó thực ra lại không hề hấp dẫn.

Tuần làm việc 4 giờ, cuốn sách bán chạy nhất của Timothy Ferriss, đề cao một lối sống có vẻ thú vị ngoại trừ một điều, ta quên mất là chỉ có những người đã làm việc cật lực trước đó mới có thể học theo kiểu sống ấy được. Một lần nữa, tôi hoàn toàn tán thành tư tưởng cũng như học hỏi được rất nhiều từ tác giả. Nhưng dù sao đi nữa, tôi vẫn chưa bao giờ gặp một người thành công nào đạt được cách sống trong mơ của họ mà không phải trả giá, phải hi sinh, phải rèn ý chí – kể cả chính Tim Ferriss theo những điều tôi biết về anh.

Hãy hỏi một vận động viên Olympic. Hãy đọc hồi kí của Michael Jordan⁽⁴⁾. Nghe Peyton Manning⁽⁵⁾ nói về bí quyết của anh. Họ đều giải thích rằng thành công của mình được tạo nên từ kỉ luật bản thân chứ không phải năng khiếu bẩm sinh. Tất nhiên những người vĩ đại thường có một chút năng khiếu, và tất nhiên, thời cơ và may mắn cũng góp một phần quan trọng. Nhưng Malcolm Gladwell đã chứng minh trong quyển *Những kẻ xuất chúng* (Outliers: The Story of Success) của mình, không có gì thay thế được lao động cần mẫn – chính xác là, bạn phải làm việc đến 10.000 giờ.

Chẳng lẽ bạn không có tài năng thiên bẩm nào sao? Hay là một đam mê đã ăn vào máu? Tất nhiên là có. Vấn đề là: Bạn có đang sử dụng chúng không?

Hầu hết chúng ta đồng ý rằng – ít nhất là ở mức độ đùa vui – có thêm chút kỉ luật bản thân nữa thì cũng tốt. Ta thường biết mình nên làm gì và thậm chí cũng có ý định làm những điều đó, chỉ có điều ta chẳng mấy khi thực sự hành động. Không phải vì ta là người kém cỏi, hay vì những người khác có nhiều tài năng, cơ hội, hay giỏi giang hơn ta; mà chỉ đơn giản là vì không ai dạy ta cách nghĩ đúng đắn về sự chăm chỉ. Quyển sách này sẽ làm điều đó. Nó không chỉ

tăng cường động lực cho bạn, mà sẽ thay đổi toàn bộ cách nghĩ của bạn.

Sau khi đọc xong quyển sách này, bạn sẽ biết sự khác biệt giữa những người có năng suất làm việc hàng đầu và những người trung bình. Bạn sẽ biết tại sao cách nghĩ của bạn khiến việc tập thể dục, trở thành người dẫn đầu hoặc tạo ra khác biệt lại khó khăn đến thế. Bạn thậm chí sẽ hiểu tại sao những quyết tâm đặt ra cho năm mới, dù với ý định nghiêm túc, vẫn chẳng bao giờ thành hiện thực.

Vậy tại sao chúng ta không làm những điều ta biết mình nên làm? Có lẽ bởi vì mọi thứ thay đổi chóng mặt quá. Mọi người đều đang di chuyển với tốc độ hàng triệu dặm một giờ, theo hàng nghìn hướng khác nhau. Và trong những tiếng ồn ào, ta để thời gian vụt qua mà không hề hay biết.

Việc ta không sẵn sàng hành động trong cuộc sống cá nhân dường như không phải là vấn đề mang tính toàn cầu. Nhưng khi sự trì hoãn của ta lan rộng ra gia đình, trường học, cộng đồng, và cả nền văn hóa nói chung, đất nước ta [nước Mỹ] sẽ trở thành một Quốc gia của Sự trì hoãn, không dám đối đầu với thách thức, luôn tìm kiếm sự thỏa mãn tức thời thay vì trưởng thành lên và thay đổi thực sự.

Quyển sách này không bàn về cách giải quyết một vấn đề của thế giới, mà về cách giúp bạn vượt qua khó khăn của chính mình. Nó sẽ giúp bạn thực hiện những điều bạn nghĩ đến, nói về và mơ tới. Bạn chịu trách nhiệm về tình hình tài chính của mình. Bạn quyết định được vẻ ngoài của mình. Bạn có sức mạnh để sống đúng với ước mơ của mình. Bạn có trách nhiệm về cách nghĩ, về kết quả của bản thân. Đã đến lúc lột bỏ lớp áo thờ ơ, xua đuổi mong muốn đổ lỗi, và bắt đầu cam kết nghiêm túc về việc thay đổi hành vi của mình. Cũng như rất nhiều bài học lớn trong đời, bài học đầu tiên của tôi về sự cam kết với những điều nực cười đến từ những lỗi lầm ngày còn thơ bé.

Cam kết với cả điều nực cười

Khi còn là một cậu bé, tôi thường quên khóa cửa. Cứ khoảng một tuần một lần, tôi lại đi học mà quên không khóa cửa trước. Mẹ tôi là một phụ nữ đơn thân đi làm từ sáng sớm, còn anh Randy đi học

sớm hơn tôi vài tiếng, nên tôi luôn có nhiệm vụ khóa cửa nhà mỗi sáng.

Thỉnh thoảng mẹ về nhà ăn trưa và phát hiện ra thói quen xấu này của tôi. Hơn nữa, ngày nào anh tôi cũng tan học trước tôi khoảng nửa tiếng và cứ lâu lâu lại phát hiện ra tôi quên khóa cửa.

Cả mẹ và anh ngồi giải thích cho tôi không biết bao nhiêu lần về tầm quan trọng của việc khóa cửa cũng như sự nguy hiểm khi để cửa nhà hở hênh như thế. Lần nào tôi cũng thề thốt là tôi hiểu tầm quan trọng của sự việc rồi, xin mẹ và anh từ nay cứ tin tưởng mình. Thế nhưng vì lý do nào đó, lúc đầu tôi quyết tâm hừng hực nhưng rồi đầu lại vào đó – một lối mòn quá quen thuộc với những người bỏ dở những quyết tâm đặt ra mỗi dịp đầu năm mới... tôi sẽ giải thích thêm về nguyên do của việc này.

Rồi chuyện ấy xảy ra. Một hôm tôi là người cuối cùng rời khỏi nhà, và sau khi tan trường, anh tôi đến nhà bạn chơi, nên tôi về nhà sớm nhất. Tôi không bao giờ quên được nỗi sợ đã bóp chặt tim mình khi bước lên nhà và thấy cửa mở toang. Tôi rón rén đi vào phòng khách thì thấy mọi thứ đã bị lục tung! Ghế chống ngược, gối vung vãi khắp nơi, và ti vi thì đã mất rồi! Nước mắt chảy giàn giụa trên mặt. Những ý nghĩ bắt đầu chạy rần rần trong đầu. “Mình có khóa cửa không nhỉ?”, “Đã xảy ra chuyện gì?”, “Liệu trong nhà còn có ai không?”, “Tất cả đều là lỗi của mình!”, “Mẹ sẽ giận mình lắm.” “Có còn cách giải thích nào khác không?”

Không muốn tin đó là sự thật, tôi nhón chân men theo góc nhà đi vào phòng mình. Ti vi, đầu đĩa, dàn loa – đều đã biến mất! Nhà bị trộm rồi! Tôi quăng cặp xuống, lao ra ngoài cửa! Tim đập thình thịch, nước mắt nhòe nhoẹt, đầu gối lẩy bẩy. Tôi chạy sang nhà hàng xóm và gọi mẹ về.

Vài phút sau, xe của mẹ tôi về đến cửa. Tôi vẫn nhớ sự pha trộn kỳ quặc giữa cảm giác an toàn và sợ hãi cùng cực về hậu quả tôi biết chắc sẽ xảy ra.

Khi mẹ vào, tôi chạy ừa ra khỏi nhà, nhào vào lòng bà và khóc nức nở: “Mẹ ơi, con xin lỗi, con xin lỗi, con xin lỗi.” Mẹ nở nụ cười ấm áp nhưng rất lạ. Và ngay lúc đó, một chiếc xe tải đỗ xích lại, chất đầy đồ

đặc lĩnh kinh. Tôi nhận ra ngay lập tức người đã đánh cắp mọi thứ – chính là mẹ tôi!

Tôi vẫn khóc tiếp, lần này là vừa bực vừa tức, lại xen lẫn cả cảm giác nhẹ nhõm vì biết chẳng qua là mẹ tranh thủ giờ ăn trưa về “dọn” nhà. Sau khi tôi bình tĩnh lại, mẹ giải thích tại sao mẹ làm vậy: Để dạy tôi một bài học, và cho tôi thấy tầm quan trọng của việc khóa cửa với bản thân và gia đình mình.

Sau khi nhận ra “hậu quả” của việc mình làm, tôi có thể thành thật nói rằng tôi không bao giờ rời khỏi nhà mình hay nhà người khác mà không kiểm tra hai – thậm chí ba lần – xem cửa đã khóa cẩn thận chưa. Đó là một kỉ niệm khá đau đớn và tác động rất mạnh mẽ đến tôi. Mẹ tôi sẵn sàng làm một việc nực cười để dạy cho tôi bài học ấy. Còn bạn thì sao? Bạn cam kết đến mức nào với công cuộc cải thiện cuộc đời mình? Bạn sẵn lòng hi sinh điều gì?

Vì vị trí của ta trong cuộc sống, vì cách thế giới của ta vận hành, và vì những điều cần làm để mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn – ta phải chấp nhận làm những điều nực cười. Đó là lý do tại sao cách đây không lâu tôi quyết định mình sẽ đi thang bộ chứ không đi thang máy nữa. Nó là một hành động mang tính biểu tượng, nhưng mọi người xung quanh tôi nhận ra và hiểu nguyên do của cơ sự này; và họ cũng quyết tâm Đi Thang Bộ, coi đó như một biểu hiện bên ngoài của quyết tâm sống có kỉ luật hơn từ bên trong.

Bạn cam kết đến mức nào với công cuộc cải thiện cuộc đời mình? Bạn sẵn lòng hi sinh điều gì?

Dù đã được học về kỉ luật bản thân trong võ thuật và từ gia đình nhưng thực sự tôi rèn luyện phẩm chất này nhiều nhất khi làm nhân viên bán hàng cho công ty Southwestern. Trong 150 năm vừa qua, Southwestern nổi tiếng vì “rèn luyện tính cách cho thanh niên” thông qua chương trình đào tạo cho sinh viên tự quản lý việc kinh doanh của họ. Khi tham gia vào chương trình cho dịp hè này, sinh viên phải tự mình đi đến từng nhà để bán sản phẩm giáo dục cho trẻ em tên là Southwestern Advantage.

Mỗi kì nghỉ hè tôi lại rời khỏi quê hương nhỏ bé của mình ở Frederick, Colorado để đến Nashville, Tennessee tham gia một tuần huấn luyện bán hàng chuyên sâu, rồi chuyển đến một thành phố xa nhà và làm việc mười bốn giờ một ngày, sáu ngày một tuần, hưởng tất cả lợi nhuận. Từ năm 1855 đến nay, mỗi mùa hè có khoảng 3.000 sinh viên tham gia vào hoạt động này trong chương trình của Southwestern. Chương trình nhằm thay đổi cách sinh viên học tại nhà bằng cách giúp họ tiếp cận với một hệ thống độc quyền đã gặt hái được nhiều thành công. Không thể phủ nhận đây là một trong những chương trình khó khăn và yêu cầu khắt khe nhất, nhưng cũng hiệu quả nhất cho thanh niên.

Điều tuyệt vời là sau một mùa hè, một người bán hàng mới tham gia trung bình kiếm được khoảng 8.500 đôla tiền lãi, trong đó những sinh viên giỏi nhất thường kiếm được hơn 50.000 đôla. Hai đối tác kinh doanh của tôi ngày nay, Dustin Hillis và Dave Brown, đều phá kỉ lục của công ty khi còn đi học, mỗi người kiếm được gần 100.000 đôla trong khoảng thời gian từ tháng Năm đến tháng Tám!

Mặc dù cũng khá thành công, kiếm được hơn 250.000 đôla sau những kì nghỉ hè, nhưng tôi lại nổi tiếng vì là người hay tuyển những đội quân nhỏ đi bán hàng tận nơi. Tôi đã chiêu mộ được 57 sinh viên tự nguyện tham gia chương trình trong vòng ba năm.

Nhưng để đạt được thành công ấy, trong một khoảng thời gian dài, tôi đã thật sự vất vả.

2 giờ 30 phút chiều ngày thứ hai của mùa hè đầu tiên, cả sáng hôm đấy trời mưa tầm tã. Từ 8 giờ 15 đến giờ tôi chưa tiếp cận được nhà ai và chưa bán được gì cả. Một gã trai vừa lớn tiếng đuổi tôi khỏi thềm nhà gã, và tôi choáng váng đến nỗi chỉ một lúc sau đã mất phương hướng hoàn toàn.

Nước mưa làm tấm bản đồ rách tươm, còn tôi thì run cầm cập vì rét, những vết rộp trên đôi bàn chân nhẵn nhúm tím ngắt khiến tôi phải lê lết chậm chạp. Không biết mình đang ở đâu, tâm trạng rối bời và cô đơn cùng cực, tôi ngồi xuống lề đường. Tôi không bao giờ quên được cảm giác khi nhìn xuống tấm bản đồ vẽ tay và thấy hai từ “Ngõ Buckingham” và “Phố Coral” nhòa vào nhau trong dòng nước mắt tuôn như suối của mình.

Thế quái nào mà mình lại ngồi đây nhỉ? Tại sao mình lại ngồi bên lề đường ở Montgomery, Alabama? Mình nghĩ gì mà lại đâm đầu vào cái này? Chẳng nhẽ mọi việc thật sự là thế này sao? Làm sao mà sống qua 90 ngày còn lại đây?

Tôi – một sinh viên ngành kế toán – nhận việc này vì nghĩ rằng nếu mình học được cách bán hàng thì biết đâu lại kiếm được tiền – tôi chưa bao giờ kiếm được tiền trước đây. Nhưng dường như tôi chỉ khiến mọi thứ u ám hơn vì giờ đây vừa xa nhà, xa bạn bè, mà có vẻ như trong khu phố đó không ai chào đón sự hiện diện của tôi.

Tôi đã mất hết tự tin và giờ đang suy sụp thảm hại. Tôi thấy như chẳng ai nhìn thấy mình, chẳng ai biết đến mình, chẳng ai quan tâm tới mình. Tôi cứ ngồi như thế và rồi nhận thấy mình căm ghét công việc đó, tôi muốn nghỉ việc ngay để về nhà.

Còn bạn, trong cuộc sống và trong công việc, đã bao giờ bạn trải qua những giây phút như thế chưa? Khi bạn không thể tin được là cơ sự lại tồi tệ đến mức ấy và không thấy lối thoát nào? Có thể không phải trong công việc mà trong mối quan hệ tình cảm chẳng hạn? Hay là trong một trận chiến vì sức khỏe? Hoặc một mối lo lắng lớn về tài chính?

Bạn có bỏ cuộc không, hay lại đứng lên và làm tất cả những gì cần làm, cho dù bản thân không hề muốn?

Cho dù tình huống cụ thể của bạn là thế nào, tôi tin rằng, tất cả chúng ta, sớm hay muộn, đều có lúc ngồi thụp xuống bên vệ đường như thế. Hoàn cảnh khác nhau, nhưng cảm xúc giống nhau. Và cho dù ta có đưa ra bao nhiêu lý do để giải thích việc mình ngừng lại, bỏ cuộc hay đổ lỗi, nhưng sự thật là cuối cùng ta vẫn phải sống với những quyết định mình đưa ra trong giờ phút ấy. Ta có bỏ cuộc không, hay lại đứng lên và làm tất cả những gì cần làm, cho dù bản thân không hề muốn?

Mặc dù rất khó khăn và tôi đã định bỏ cuộc mấy lần, nhưng tôi vẫn quay trở lại vào những mùa hè sau. Bây giờ mọi người thường hỏi tại sao hồi đó tôi vẫn cứ tiếp tục quay lại, tôi chỉ có một câu trả lời rất đơn giản. Tôi yêu triết lý sống mà công ty dạy cho tôi. Tôi yêu

những người bạn đồng nghiệp. Và hơn hết, tôi yêu con người mà tôi đang trở thành. Công việc ấy khiến tôi mạnh mẽ hơn, thông minh hơn, hiểu về bản thân mình hơn. Tôi mãi mãi biết ơn cơ hội đã giúp mình học được những điều đó khi còn là sinh viên làm việc dưới sự dẫn dắt của một ban lãnh đạo rất giỏi.

Cuộc sống không công bằng, cũng không dễ dàng. Thành công không đến từ việc ta chẳng may sa vào một hoàn cảnh thuận lợi, hay bỗng dưng có ai đó phát hiện ở ta một tố chất đặc biệt mà người khác không có. Đây là một câu chuyện thần tiên mà rất không may, vô vàn người trong chúng ta tin theo. Sự thật là thành công đến từ sự tôi luyện qua lửa đỏ, bị dồn ép tới mức tối đa, khi tính cách và sự tự tin đã được tôi rèn sau rất nhiều gian khổ. Những người thành công coi khó khăn là những bước cản, nhưng họ biết càng trải qua nhiều khó khăn thì họ càng rèn cho tính cách của mình gần hơn với sự vĩ đại.

Sau này tôi phát hiện ra rằng rất nhiều người đạt được thành tựu lớn trong đời, bao gồm thống đốc bang, thượng nghị sĩ và nghị sĩ quốc hội của Mỹ, các CEO và những nhà sáng lập của những công ty lớn và những tổ chức phi lợi nhuận cũng như một số hiệu trưởng các trường đại học, đều khởi nguồn thành công của họ từ những năm tháng sinh viên bán hàng cho Southwestern. Những con người ấy cũng đã có những lúc ngồi gục bên vỉa hè nhưng họ đã quyết định không bỏ cuộc.

Nói đơn giản, có hai loại hoạt động: Loại ta thích và loại ta không thích. Và nếu ta học được cách buộc bản thân làm những điều mình không muốn, nghĩa là ta đã tạo ra quyền năng để đạt được bất cứ thành tựu nào mình muốn trong đời.

Rất dễ nhận thấy một điều là ta sẽ luôn làm những điều mình muốn làm. Vậy câu hỏi duy nhất đặt ra là: Liệu ta có đủ khả năng để làm những điều ta biết là tốt cho mình ngay cả khi ta không thích làm hay không? Đó là một trong những khác biệt cơ bản giữa những người đạt được điều họ muốn và những người còn lại. Nếu đó là kỹ năng duy nhất bạn cần học để có được tất cả những gì bạn muốn, bạn có học không?

Lựa chọn nhỏ – Kết quả lớn

Nếu ta đi thang máy, cơ thể ta không biến đổi tí nào ngay cả khi lên đến tầng cao nhất bởi vì ta chỉ đứng yên đó cho máy vận hành. Ngược lại, khi ta Đi Thang Bộ, sẽ có một số thay đổi diễn ra, cho dù nhỏ đến thế nào. Ta đốt calo, ta vận động cơ bắp, và nhịp tim tăng lên khi ta leo thang. Vậy là, có những biến đổi sinh lý diễn ra khi ta đi thang bộ thay vì đi thang máy. Trong cuộc sống cũng thế! Cho dù đi thang bộ một lần chưa đủ tạo ra sự khác biệt lớn nào trong thể trạng của bạn, nhưng nếu nó trở thành thói quen hàng ngày, chắc chắn nó sẽ thay đổi nhiều thứ. Đây là lý do vì sao tác giả Albert Gray có lần nói: “Những người thành công thiết lập thói quen làm những việc mà những người thất bại không thích làm.”

Thói quen là điều quan trọng. Thành công thường không phải là kết quả của những lựa chọn lớn, mà là tổng hợp của những quyết định nhỏ và có vẻ vụn vặt. Thành công đến từ việc chọn những điều đúng mà khó chứ không phải những điều sai nhưng dễ. Một cách kiên định.

Thế nếu ta tạo được thói quen Đi Thang Bộ cả nghĩa đen và nghĩa bóng thì sao? Tưởng tượng xem lúc ấy việc quyết định sẽ đơn giản làm sao. Mỗi khi phải lựa chọn, ta sẽ chọn điều “đúng mà khó” thay vì “sai nhưng dễ”. Ta sẽ quyết định nhanh chóng và tự tin vì đã biết hầu hết mọi người không lựa chọn giống mình, nhưng họ cũng sẽ không có được sự tiến bộ, trưởng thành hay thành tựu như ta sẽ có. Đó chính là những lựa chọn mà người thành công đang đưa ra ở khắp nơi trên thế giới ngay giờ phút này!

Huyền thoại về đường kết thúc vô hình

Hầu hết chúng ta theo đuổi một đường kết thúc vô hình. Ta luôn tìm kiếm đích đến tiếp theo, sống với ảo tưởng rằng ở đó sẽ có điều gì đó mang lại cho ta cảm giác mãn nguyện mà ta chưa có được. Ta nói những điều như:

- Khi ra trường, tôi sẽ kiếm được số tiền mình cần.

- Nếu tìm được người thích hợp để cưới, tôi biết mình sẽ hạnh phúc.
- Sau khi con cái tự lập...
- Sau khi tôi được thăng chức...
- Khi tôi về hưu...

Tất nhiên, thi thoảng điều đó xảy ra, nhưng cảm giác ta tìm kiếm chẳng bao giờ ở lại lâu. Bởi vì trong cuộc tìm kiếm vô hạn cho đích đến tiếp theo, ta bỏ lỡ một trong những sự thật lớn nhất của cuộc đời là, như triết lý trong bộ phim *Hannah Montana*⁽⁶⁾ nổi tiếng, “Ý nghĩa nằm ở lúc trèo lên.”

Khi tôi phỏng vấn một số những người thành công nhất trên thế giới, họ luôn nói đến tâm lý dần bước về phía mục đích – nhưng hơn thế, là cách suy nghĩ trân trọng quá trình và tìm kiếm hạnh phúc trên đường đi. Cách nghĩ của họ hoàn toàn khác. Trong khi hầu hết mọi người hay than vãn về những khó khăn trong cuộc sống, những người thành công tốt bậc mà bạn sẽ gặp trong quyển sách này dường như học cả cách yêu những việc nhỏ nhặt thường ngày.

Học cả cách yêu những việc nhỏ nhặt thường ngày.

Người thành công tự hào khi đương đầu với những việc người khác tránh xa. Họ hiểu rằng không có đường kết thúc nào hết, không có khoảnh khắc kì diệu mà họ sẽ “cán đích” và công thành danh toại. Khép mình vào kỉ luật là một quá trình liên tục, và sự trưởng thành nằm trong chính cuộc hành trình. Đơn giản vậy thôi, nhưng có điều này chắc bạn sẽ không thích nghe – bạn không hề có ngày nghỉ nào cả. Không hề.

Trước khi bạn gấp sách lại và quăng vào góc phòng, tôi có tin tốt đây. Không có ngày nghỉ không có nghĩa là bạn sẽ phải khổ sở. Ngược lại là khác. Mục đích của tâm lý Đi Thang Bộ là chuẩn bị cho bạn một cuộc sống mà ngày ngày bạn nôn nóng được tận hưởng. Lúc đầu sẽ khó khăn, nhưng một khi bạn đã thiết lập được thói quen đưa mình vào khuôn khổ trong mọi lĩnh vực, bạn sẽ không muốn có *ngày nghỉ nào hết*. Bạn sẽ có cuộc sống mình yêu thích, và không phải là tạm thời mà là mãi mãi.

Tiên đề Đi thuê

Lý do bạn phải kiên quyết khẹp mình vào kỉ luật ngày ngày trong suốt phần đời còn lại của mình là bởi một điều mà Southwestern chúng tôi hay gọi là Tiên đề Đi thuê, tiên đề này phát biểu rằng, bạn không thể sở hữu thành công, bạn chỉ thuê được nó – và ngày nào bạn cũng phải trả tiền thuê.

Bạn không thể sở hữu thành công, bạn chỉ thuê được nó – và ngày nào bạn cũng phải trả tiền thuê.

Tất nhiên, mỗi người đều có định nghĩa riêng về thành công. Tiên đề Đi thuê cho phép bạn làm điều đó. Có thể bạn muốn một cơ thể khỏe mạnh, làm ăn phát đạt, tài chính ổn định, hoặc hôn nhân hạnh phúc. Thay thế những điều đó vào chữ thành công, và bạn sẽ hiểu tôi muốn chuyển tải điều gì khi nói tất cả đều chỉ là “đi thuê” thôi.

Cho dù bạn đang ở đâu trên thước đo độ kỉ luật, bạn vẫn có thể tiến bộ hơn. Cũng như thế, cho dù bạn đã đạt được những gì thì vẫn sẽ có những khuyết điểm cần giải quyết. Quá trình bạn sắp trải qua sẽ xây dựng nền tảng để một cuộc sống kỉ luật có thể đơm hoa kết trái. Quá trình này sẽ thay đổi phần còn lại của đời bạn. Giờ đây bạn sẽ trở thành con người mà bạn hằng mong muốn.

Có thể bạn cảm thấy như mình đang chuẩn bị sẵn sàng cho một trận chiến khốc liệt, và có khi bạn đã sẵn sàng rồi. Nhưng phần thưởng ở phía bên kia của sự chuyển mình này là vô tận bởi vì bạn đang tạo ra sức mạnh và sự tự do để làm bất cứ điều gì trong đời.

Cho dù quá trình này nghe qua có vẻ không “vui” lắm, thật ra nó chỉ khó khăn lúc đầu thôi. Một khi bạn đã quen với việc đi thang bộ, bạn sẽ thấy mình hồ hởi, tự do, và tràn đầy sinh lực. Thêm vào đó, với quyền năng mới này, bạn có thể sử dụng nó theo ý mình. Nhớ rằng một khi bạn yêu thích việc mình làm, bạn sẽ không phải lao động một ngày nào trong đời.

7 chiến lược để đưa bản thân vào kỉ luật

Trong những chương sau, tôi sẽ giới thiệu đến bạn 7 phương pháp bạn cần để Đi Thang Bộ đến với cuộc sống như mong ước. Đây chính là 7 quy tắc được thẩm nhuần trong suy nghĩ và cuộc sống của những người đang sống ước mơ của mình mà tôi đã gặp gỡ, đã chứng kiến, đã đọc hay đã trò chuyện cùng.

Tôi không ngồi trong phòng kín và bịa ra những khái niệm này. Thật ra, tôi chỉ truyền đạt những thông tin mà mình tiếp nhận từ nhiều nguồn khác nhau. Những gì bạn chuẩn bị học được là sự thật tôi đúc kết được từ những người thành công trên khắp thế giới. Không phải chỉ tôi chia sẻ ý tưởng của cá nhân tôi mà là cả những minh chứng cho những bài học tôi học được từ họ. Những phương pháp này có tác dụng với họ, với tôi, và sẽ có tác dụng với cả bạn nữa.

7 quy tắc dùng kỉ luật bản thân để giải phóng tiềm năng là:

1. Hi sinh: Nguyên tắc Mậu thuận
2. Cam kết: Nguyên tắc Tăng cường
3. Tập trung: Nguyên tắc Khuếch đại
4. Toàn tâm toàn ý: Nguyên tắc Sáng tạo
5. Lên lịch: Nguyên tắc Thu hoạch
6. Niềm tin: Nguyên tắc Góc nhìn
7. Hành động: Nguyên tắc Quả lắc

Mỗi chiến lược đều được xây dựng dựa trên một khái niệm trung tâm của chương đó và đều được kết luận bằng một kế hoạch đơn giản dễ hiểu có thể thực hiện ngay. Có một mục hành động ở cuối mỗi chương để giúp bạn khởi động thói quen đưa mình vào khuôn khổ. Ở đây có cả vài đường link chỉ có trong cuốn sách này kết nối đến một vài trang thông tin ít công khai, trong đó có bài học video, bài tập và một kế hoạch hành động cá nhân phù hợp với vài chương. Ngoài ra, nếu vào đường link

www.takethestairsbook.com/focused40, bạn có thể làm thử một bài trắc nghiệm giúp đánh giá mức độ kỉ luật bản thân hiện tại trong tương quan với rất nhiều người đã được nghiên cứu trong quá trình làm sách. Cả bài trắc nghiệm lẫn điểm số và lời khuyên đi kèm đều miễn phí.

Kỉ luật cá nhân là cách đơn giản và nhanh nhất để khiến cho cuộc sống trở nên dễ dàng hết sức có thể. Nó là chìa khóa cho mọi mơ ước

của bạn. Kỉ luật tạo ra tự do – tự do để làm bất kì điều gì! Nó là điều biến tôi từ một cậu bé Tây Ban Nha nghèo được nuôi lớn bởi một bà mẹ đơn thân trong một bãi đỗ xe kéo thành người diễn thuyết trước hàng nghìn người chỉ trong vài năm.

Bạn đã sẵn sàng để bắt đầu hành trình này chưa?

Thời khắc đã đến rồi đấy.

Để nhận được lời nhắc hàng ngày về gây dựng kỉ luật, tìm Rory trên facebook ở địa chỉ www.roryonfacebook.com.



I

Trong cuộc hành trình đưa bản thân vào kỉ luật, khôn ngoan hơn cả là học cách nghĩ của con trâu. Vâng, chính là con trâu đấy ạ. Tôi sẽ giải thích ngay đây.

Tôi lớn lên ở miền trung Colorado. Khi tôi còn nhỏ, mẹ, anh trai và tôi sống trong khu đất dành cho những người sống trong toa xe kéo và mấy căn hộ quanh vùng Boulder, Lafayette, và Louisville. Khi nghĩ đến Colorado, mọi người hay nhớ đến rặng núi nổi tiếng thế giới Rocky Mountains trải dài cả phía tây của bang. Nhưng họ thường quên mất là ở đây còn có thảo nguyên Kansas kéo từ những ngọn đồi thấp dưới chân núi sang tận phía đông. Bởi vì địa hình độc đáo như thế nên đây là một trong số những nơi hiếm hoi trên thế giới có cả bò lẫn trâu.

Đồng cỏ là một trong những nơi yêu thích của tôi để tìm kiếm những quy luật của thành công và cách thế giới vận hành. Cách hai loài vật này, bò và trâu, ứng xử trong thiên nhiên đưa ra vài bài học rất sâu sắc cho chúng ta.

Khi một cơn bão đến từ phía tây, ở đây hầu như bão lúc nào cũng đi theo hướng đó, bò phản ứng theo một cách rất dễ đoán. Chúng biết bão từ phía tây đến, nên chúng đi sang phía đông để tránh bão.

Vấn đề duy nhất là, như bạn biết đấy, bò chạy không nhanh lắm. Chẳng mấy chốc bão đã đuổi kịp và con bò, không biết làm gì hơn, đành tiếp tục chạy. Thay vì tránh bão, chúng lại chạy cùng bão, và bị bão quật tơi tả. Như thế có dại không?

Rất nhiều người trong chúng ta cư xử y hệt như vậy ngày này qua ngày khác.

Ta né tránh những mâu thuẫn không thể tránh được. Trong tình cảm, tài chính, và cả sức khỏe, quá nhiều khi ta cố gắng “lảng tránh” vấn đề, giả vờ là vấn đề đó cũng chẳng có gì ghê gớm, và đến phút cuối ta cố chạy hết tốc lực khi rắc rối đuổi đến nơi. Bất hạnh thay, phần lớn chúng ta đều từng phải trải qua những bài học đau đớn này

rồi, càng né tránh thì vấn đề sẽ ngày càng tệ hại hơn, và cuối cùng ta phải đối mặt với những điều kinh khủng hơn nhiều so với ban đầu.

Ngược lại, con trâu hành xử rất độc đáo. Chúng đợi bão đi qua đỉnh núi, rồi khi bão đến, chúng lao thẳng vào cơn bão. Bằng cách ấy, chúng đi xuyên qua cơn bão đang hoành hành, và giảm thiểu tổn hại do bão gây ra.

Càng chần chừ thì rắc rối càng tăng thêm, và ta là người phải trả giá.

Giá mà nhiều người có thể đối diện với những vấn đề không thể tránh khỏi của cuộc sống theo cách trực diện như loài trâu thì tốt. Càng chần chừ thì rắc rối càng tăng thêm, và ta là người phải trả giá. Cần có sức mạnh – và suy nghĩ cẩn thận – để đương đầu với những tình huống khó khăn nhất. Nhưng với chúng ta, không như đàn trâu kia, đó là một kỹ năng ta phải học, rèn luyện và thực hiện.

Nghịch lý Nỗi đau

Ví dụ bạn đang ngồi trên ghế salon. Hôm đó là tối thứ Ba và bạn đang chọn lựa giữa việc đi tập thể dục và việc ngồi thư giãn ở nhà xem ti vi. Trong cuộc sống, bạn vẫn thường xuyên phải đưa ra những quyết định như thế này:

“Mình có nên mua món đồ đó hay nên để dành tiền cho những lúc khó khăn?”

“Mình có nên ăn món tráng miệng xa xỉ này không hay thôi không ăn nhỉ?” “Mình có nên cố gắng thêm hay cứ cầm chừng cho đạt yêu cầu tối thiểu thì thôi?”

Có hàng nghìn những tình huống tương tự thế này trong cuộc sống hàng ngày, nhưng quá trình lựa chọn thì luôn giống nhau. Khi đưa ra quyết định, có hai loại tiêu chuẩn đối nghịch ảnh hưởng đến suy nghĩ của ta. Một phần bộ não xử lý những cảm xúc và ý muốn, khuyến khích ta lựa chọn dựa trên sở thích. Phần kia phụ trách việc phân tích, đánh giá xem cái gì là hợp lý và âm thầm nhắc nhở ta phải

suy nghĩ logic. Hai xung lực này luôn mâu thuẫn, xô kéo chúng ta về hai hướng ngược nhau.

Nói một cách lý tính thì ta đều biết mình nên làm gì, nhưng khi xét về cảm xúc ta đều bị cám dỗ bởi những điều mình thích làm. Xu hướng của con người là lựa chọn dựa vào yếu tố tác động rõ rệt nhất ngay lúc đó. Xét trong ngắn hạn, cảm xúc, rung động và ý thích hầu như luôn thắng lý trí – cũng là lý do khiến người ta phần lớn lựa chọn dựa vào những cảm xúc và rung động.

Những lựa chọn dễ dàng trong ngắn hạn lại thường mâu thuẫn với những điều giúp cuộc sống suôn sẻ về lâu về dài.

Chúng ta lựa chọn như vậy vì ta muốn cuộc đời mình sẽ dễ dàng, và làm những điều ta thích thì luôn dễ. Tuy nhiên, những lựa chọn dễ dàng trong ngắn hạn lại thường mâu thuẫn với những điều giúp cuộc sống suôn sẻ về lâu về dài.

Ví dụ, chất kích thích khiến ta sung sướng trong một lúc, nhưng chúng kéo theo một loạt những cảm xúc tiêu cực, cũng như tổn hại lâu dài về sức khỏe và tài chính. Ngoại tình làm thỏa mãn khao khát tạm thời nhưng phá hủy hạnh phúc gia đình. Ngay cả những điều nhỏ như không chịu tập thể dục, tuy không phải vận động ngay lúc đó nhưng dần dà ta sẽ chịu ảnh hưởng do phải trả viện phí, sức khỏe giảm sút, và giảm tự tin. Điều trái khoáy nhất ở đây là những gì có vẻ đơn giản và dễ chịu tạm thời thường không tồn tại lâu.

Những người thành công biết rằng lựa chọn dựa vào ý thích tạm thời là lối tắt giả sẽ khiến ta phải vất vả hơn ở cuối đường. Tương tự như thế, họ biết rằng tạo nên một cuộc sống dễ dàng về lâu dài đòi hỏi phải chấp nhận những khó khăn trước mắt. Ví dụ, để giàu có ta phải tiết kiệm hoặc đầu tư tiền thay vì tiêu pha hoang phí. Để có sức khỏe tốt, ta phải cắt giảm một số loại thức ăn và một số chất không tốt cho cơ thể. Để đạt được một vị trí có tầm ảnh hưởng lớn trong công ty hoặc trong sự nghiệp đòi hỏi ta phải học cao hơn, thực hiện các dự án khó khăn hơn, và chấp hành những hạn định nghiêm khắc hơn.

Như vậy, trái với cảm tính, một cuộc sống dễ dàng thực sự đến từ việc hi sinh những thú vui nhất thời để hoàn thành những việc khó hơn. Nhưng chân lý mà những người thành công nhận ra, trong khi những người còn lại không hay biết, là *những vất vả này chỉ kéo dài trong một thời gian ngắn mà thôi*.

Điều này đưa ta đến Nghịch lý Nỗi đau cho quá trình ra quyết định. Nghịch lý chỉ ra rằng dễ dàng trong ngắn hạn dẫn đến khó khăn về lâu dài, và ngược lại khó khăn trong phút chốc dẫn đến dễ dàng về lâu dài. Nghịch lý ở chỗ những gì ta cho là dễ, nhìn có vẻ dễ, dường như thật đơn giản lại đưa ta đến một cuộc sống hoàn toàn không dễ dàng. Và ngược lại những điều ta cho là khó, những thách thức có vẻ kinh khủng nhất, những yêu cầu có vẻ ghê gớm nhất lại đưa ta đến một cuộc sống dễ chịu ai ai cũng muốn.

Như vậy, không phải là những người thành công sinh ra đã có tố chất đặc biệt mà chúng ta không có. Sự khác biệt nằm ở chính những tiêu chuẩn họ đề ra khi lựa chọn, vì họ biết cảm xúc chỉ là thứ thoáng qua, chúng không tồn tại lâu. Vậy nên trong khi phần lớn mọi người lựa chọn dựa vào những thôi thúc nhất thời, người thành công sẵn sàng hi sinh vì họ quyết định dựa trên logic lâu dài. Nhưng qua thời gian, khác biệt tinh vi trong cách lựa chọn của họ sẽ đưa lại kết quả tốt đẹp hơn rất nhiều lần.

Nhận ra rằng người thành công cũng có những thôi thúc và mong muốn giống ta, và họ cũng bị cám dỗ như tất cả những người khác khiến ta thấy vững tâm hơn. Nhưng họ biết (hoặc do linh tính hoặc do đã khếp mình vào kỉ luật) rằng về lâu dài, những cân nhắc lý tính mới là điều quan trọng.

Những điều dễ dàng trong ngắn hạn không hề dễ về lâu dài. Những gì khó khăn sẽ không khó mãi. Nhưng ta dành quá nhiều thời gian của cuộc đời mình để cố đơn giản hóa mọi chuyện, lãng tránh những việc khó khăn mà không nhận ra rằng chính hành vi đó khiến vấn đề về sau sẽ càng trở nên tồi tệ hơn. Hiểu và thực hành Nghịch lý Nỗi đau là một trong những điều quan trọng nhất trên con đường đi đến thành công đích thực.

Những điều dễ dàng trong ngắn hạn không hề dễ về lâu dài.

Mỗi ngày ta có hàng ngàn lựa chọn, mỗi lựa chọn đều trải qua quá trình giống hệt thế này. Nghịch lý Nỗi đau chứng minh một cách rõ ràng tại sao thành công và trở thành một người thành công lại phụ thuộc vào sự lựa chọn nhiều hơn so với hoàn cảnh. Đơn giản như lựa chọn giữa phải và trái, lên và xuống, trắng và đen.

Thành công là vấn đề về lựa chọn chứ không phải phụ thuộc vào hoàn cảnh.

Một điều rất ngạc nhiên là thành công không đến từ những quyết định to tát, mà ngược lại, thành công được tổng hợp từ những quyết định nhỏ, có vẻ như không quan trọng nhưng khi gộp lại đủ sức tạo ra quỹ đạo cho cuộc đời của chúng ta. Cuối cùng thì, thành công cũng chỉ đơn giản như việc chọn giữa đi thang bộ và đi thang máy.

Bạn thích cái nào hơn?

Hãy tưởng tượng bạn đang ở trong một khu thương mại và có một thẻ tín dụng trong tay. Bạn có thể mặc sức vung tiền qua cửa sổ. Ngay lúc ấy thì thích lắm đúng không? Trong vài giờ ngắn ngủi, bạn được sống như một ông hoàng và có được mọi thứ mình muốn. Thế nên đương nhiên là phải vui rồi!

Nghe phi lý ư? Bạn có biết là ở nước Mỹ, cứ 9 đứa trẻ 12 tuổi lại có một đứa có thẻ tín dụng trong túi? Bạn có biết là 18 triệu sinh viên Mỹ có thẻ tín dụng, và theo báo cáo của Sallie Mae⁽¹⁾, 82% trong số đó không trả được số tiền nợ mà mình đã tiêu hàng tháng?

Nếu bạn cứ thỏa sức vung tay ở trung tâm thương mại, điều đó sẽ gây ra hậu quả lâu dài như thế nào? Tốt hay xấu?

Mặt khác, nếu ta bỏ qua vụ mua sắm bạt mạng kia, cương quyết chi tiêu theo kế hoạch và tiết kiệm nhiều hơn số ta tiêu đi, ta sẽ để dành đủ cho những khi thật cần. Ta “mua” được nhiều tự do cho mình hơn về lâu dài.

Nghịch lý Hi sinh áp dụng vào tất cả những khía cạnh khác nhau của đời sống. Nếu ai đã từng ăn kiêng để có thân hình thon thả hơn hoặc cố cải thiện tình hình tài chính của mình thì đều quen thuộc với nghịch lý này. Nhưng ta thường xuyên gạt đi những điều mình đã biết, hành động theo ham muốn nhất thời để rồi sau này lại trả một cái giá đắt hơn.

SUY TÍNH VỀ LÂU DÀI LUÔN CÓ LỢI

Trường hợp nghiên cứu: Jeff Dobyns, Dịch vụ tài chính, Nashville, Tennessee

Có rất nhiều nhà hoạch định kinh tế trên toàn cầu, và đôi khi phân biệt giữa người này với người kia thật khó. Một nhà tư vấn tên là Jeff Dobyns quyết định sẽ thực hiện chiến lược lâu dài, và cuối cùng chỉ qua thời gian ngắn đã rất thành công, gây dựng được văn phòng sản xuất hàng đầu thế giới cho Raymond James, với 1200 chi nhánh trên khắp toàn cầu. Trong một ngành công nghiệp thống trị bởi những người có trên 30 năm kinh nghiệm, Jeff đã hoàn thành nhiệm vụ này một cách rất ngoạn mục khi mới chinh chiến được 13 năm.

Cũng như những tài năng siêu việt khác, Jeff khá lúng túng khi được hỏi anh đã làm điều gì đặc biệt, bởi vì đối với anh ấy thì chẳng có gì đặc biệt cả.

Anh nói:

Việc bạn phải trả giá trước cho một phần thưởng sẽ đến sau này với tôi hoàn toàn hợp lý. Trong năm đến mười năm đầu của ngành này, bạn cần hi sinh rất nhiều để công việc đi đúng hướng. Nhưng rất không may là ta thường thấy những người trẻ tuổi muốn tập trung nhiều vào sự cân bằng hơn là làm việc cật lực, và đương nhiên họ tự mình kéo dài thời gian biến ước mơ thành hiện thực. “Cố hết sức” trên mọi con đường là cách tốt nhất để thoát khỏi những trở ngại tâm lý ngăn trở tiến trình của chúng ta. Đây cũng là cách nhanh nhất đưa ta đến nơi mình muốn.

Hơn nữa, làm việc thật chăm chỉ thôi là chưa đủ mà còn phải hi sinh cho những điều đúng đắn. Đã có không biết bao nhiêu lần tôi đưa ra cho khách hàng những lời khuyên làm tổn hại đến lợi ích trước mắt của tôi bởi vì sự thật là một phương cách khác mới phù hợp với họ nhất. Kiểu tư vấn như thế khiến tôi bị đuổi khỏi một vài tổ chức, nhưng lại chính là nền tảng gây dựng nên danh tiếng cho tôi.

Qua thời gian, bạn phát triển được một niềm tin vững vàng và nhận ra nếu làm điều đúng đắn, mọi việc rồi sẽ ổn thỏa. Nhưng nó luôn là một quá trình liên tục, bởi vì khi ta nắm vững được cách hi sinh trong một khía cạnh của đời sống hoặc công việc thì dường như ta lại bắt đầu luyện tập ngay trong một khía cạnh khác.

Nhưng trong mọi khía cạnh, những hi sinh đó sẽ ngày một dễ hơn, cho đến một lúc nó trở thành phản xạ. Một điều khá ngạc nhiên là một thói quen hi sinh khắc khổ sau này lại thành nguồn vui sâu sắc. Ta tự hào khi làm những điều mình cần và coi việc làm những điều có lợi cho khách hàng là ưu tiên. Tôi nghĩ là hầu hết mọi người đều không đánh giá đúng tầm ảnh hưởng của các tác động – tích cực hoặc tiêu cực – khi xét trong khoảng thời gian lâu dài.

Hiệu ứng phức hợp

Ta thường đánh giá thấp những hiệu ứng phức hợp vô hình lên lựa chọn của mình. Lúc trước tôi có nói là sự trễ nải trong công việc làm mất của mỗi công ty trung bình 10.396 đôla một năm cho từng nhân viên. Tất nhiên con số này là rất lớn, thế nhưng qua một thời gian dài thì con số ấy có giá trị ra sao?

Giả sử thay vì phải trả lương cho người nhân viên lười biếng, công ty dùng số tiền 10.396 đôla trong một năm đó để đầu tư vào thị trường chứng khoán. Thường thường tốc độ tăng trưởng trung bình của một quỹ cổ phiếu tốt là khoảng 12%. Ta sẽ coi như công ty sẽ đầu tư số tiền đó cho quỹ này trong 30 năm. Bạn nghĩ sự trễ nải của một

nhân viên quy ra tiền thì giá trị sẽ là bao nhiêu? Tổng cộng là 311.000 đôla. Chỉ một nhân viên thôi đấy!

Bạn có thể nói “Tội nghiệp mấy công ty!”, và đương nhiên bạn nói đúng, nhưng còn người nhân viên kia thì sao? Anh ta phải trả giá thế nào cho những cơ hội bị bỏ qua, sự đình trệ, và cảm giác ỉ ạch vì không làm được hết tiềm năng của mình? Thế còn những doanh nghiệp nhỏ nhỏ có số vốn eo hẹp thì sao? Và cả những người bán hàng được trả theo phần trăm hoa hồng – hay nói rộng ra là những người được trả công dựa trên kết quả họ đạt được thì sao?

Trong nhiều trường hợp, tổn thất này là thật và nó chảy ra từ chính túi chúng ta. Đây là số tiền mà ta đáng lẽ có thể dùng để làm giàu, nhưng ta thậm chí không nói về nó vì nó không hiện ra trên sao kê tài khoản hay kê khai thu nhập của ta. Thật buồn là ta không định giá đúng những thứ mình không phải trả tiền trực tiếp. Nhưng sự thật là sự trì trệ chính là một trong những tổn thất vô hình lớn nhất trong kinh doanh ngày nay.

Nhưng sự thật là sự trì trệ chính là một trong những tổn thất vô hình lớn nhất trong kinh doanh ngày nay.

Trong cuốn *Hiệu ứng phức hợp* (Compound Effect), tác giả Darren Hardy giải thích nguyên lý này ảnh hưởng lên mọi mặt của cuộc sống như thế nào. “Mỗi đôla bạn tiêu hôm nay có giá trị ít nhất bằng 5 đôla cho một trong 20 năm và 10 đôla trong 30 năm (giả sử mức độ tăng trưởng là 8%)”. Có nghĩa là 5 đôla tiền café cho một ngày đang làm hụt đi 25 đôla trong túi tiền tương lai của bạn.

Tin tốt là nguyên tắc này cũng có mặt lợi. Ví dụ như một khoản đầu tư 1.000 đôla với mức lãi 8% trong 40 năm sẽ đạt giá trị gần 22.000 đôla!

Những con số này chứng minh và định lượng được những tác động liên quan đến Nghịch lý Hi sinh, nhưng không thể nào tính toán được những phí tổn khổng lồ ảnh hưởng lên những khía cạnh không thể đo đếm của đời sống.

Cuộc điện thoại hay lời xin lỗi bạn biết là mình nên nói với một người bạn hay một người thân mà chưa chịu làm – bạn đang phải trả giá bao nhiêu?

Hoặc những vấn đề sức khỏe mà bạn cứ lờ đi và coi như không có gì quan trọng – biết sao không, bạn của tôi, chúng sẽ khiến bạn phải tốn kém gấp bội trong tương lai, cam đoan đấy.

Thế còn điều này thì sao... bạn còn nhớ giấc mơ bạn vẫn ấp ủ cả đời nhưng chưa bao giờ làm gì để hiện thực nó chứ? Nói tôi nghe, điều ấy khiến bạn dẫn vật như thế nào?

Tất cả những điều này đang tước đi niềm vui bạn đáng được hưởng. Những niềm vui ấy đều có thể lấy lại được, chỉ cần có đủ kỉ luật bản thân và chấp hành Nghịch lý về sự Hi sinh.

Điều đó bắt đầu từ việc nhận ra hi sinh không hẳn là mất mát, nó chỉ là một khoản trả trước cho tương lai giàu có mà thôi.

Quà tặng đến theo những cách huyền bí

Khi còn nhỏ, tôi rất thích *Tuyển tập thư viện*. Tuyển tập này bao gồm một loạt những sách tham khảo mẹ mua cho tôi (một điều rất hay là, sách này được mua từ người sinh viên làm ở Southwestern đã gõ cửa nhà chúng tôi), để giúp tôi học 40 môn khác nhau. Tôi say mê nó suốt cả thời niên thiếu vì tuyển tập có toán, khoa học, và cả người khỏa thân nữa!

Nhưng hi sinh thật ra có nghĩa là gì? Nếu tôi cho bạn 1 đôla, như thế có gọi là hi sinh không? Nếu Bill Gates cho bạn 1 đôla, đó có gọi là hi sinh không?

Mẹ tôi thường bảo, “Rory ạ, quà tặng đến theo những cách rất huyền bí.” Như tôi đã giới thiệu, mẹ tôi là một bà mẹ đơn thân và tình cờ lại bán mỹ phẩm Mary Kay. Điều này có nghĩa là khi còn nhỏ lúc nào xung quanh tôi cũng toàn các bà, các cô thích dạy tôi về nguyên tắc thành công – cũng có nghĩa là tôi biết nhiều về mỹ phẩm hơn ô tô.

Số phận đưa đẩy, khi lớn lên, đi học đại học và bắt đầu làm việc cho Southwestern, tôi lại bán đúng bộ sách đó – *Tuyển tập thư viện*. Mùa hè đầu tiên của tôi ở Montgomery, Alabama, tôi vẫn nhớ mình dừng xe trước một ngôi nhà nằm sâu tít bên lề đường khuất sau mấy ngôi nhà khác.

Tôi gõ cửa, một bà mẹ đơn thân mảnh dẻ ra mở, bên cạnh bà là một cậu bé năm tuổi vô cùng kháu khỉnh. Mặt cậu lấm lem, và nói hơi ngọng, nhưng đang cười toe toét. Cậu bé thích tập sách lắm, nhưng gia đình này không lấy đâu ra 300 đôla để mua. Mẹ cậu thực sự đã nài nỉ tôi để dành tập sách cho họ, để họ có thời gian dành dụm tiền. Bà muốn tôi quay lại vào cuối mùa hè bởi vì bà đang gắng công dạy con rằng học tập là cách nhanh nhất để thoát nghèo.

Tôi bị cậu bé làm cho mềm lòng, nên tôi nói: “Này cậu bạn nhỏ, anh hứa sẽ để dành cho em tập sách này và anh sẽ quay lại vào cuối hè nếu em cũng hứa sẽ dành dụm tất cả tiền của mình, bỏ sẵn vào phong bì và đợi anh quay lại.”

Cậu bé hào hứng đồng ý ngay.

Mùa hè trôi qua và tôi thực sự quên mất gia đình nhỏ bé đó cho đến khi cần đưa sách cho họ. Khi tôi dừng xe lại, cảnh vật vẫn y như trước, và suýt nữa tôi đã bỏ đi vì chắc chắn rằng gia đình này chẳng có cách nào kiếm được số tiền ấy cả.

Nhưng do đã hứa với cậu bé, tôi ép mình ra khỏi xe và tiến gần lại ngôi nhà. Cậu bé nói vọng từ trong ra, “Mẹ ơi! Anh bán sách kìa! Anh ý quay lại kìa!”

Cậu chạy vụt ra ngoài, túm tay tôi và kéo vào nhà, bà mẹ đang ngồi trên ghế trong bộ đồ bệnh nhân, và tôi biết ngay tình hình đã tệ hơn rất nhiều.

Nụ cười của cậu bé bỗng chốc biến thành nước mắt khi cậu tiến lại chỗ tôi với chiếc phong bì trong tay. “Em đã để dành tiền cho anh đấy. Em có đủ tiền rồi, nhưng mẹ em lại cần tiền hơn.”

Hóa ra là, với sự trợ giúp của cô chị chín tuổi, cậu bé này đã cắt cỏ, bán nước chanh, thậm chí bán đi một ít thẻ bóng chày của mình,

và dành dụm từng đồng một để mua sách, nhưng rồi mẹ cậu bị ốm và kết cục thì bạn biết rồi đấy...

Lúc đó tôi mười tám tuổi, chẳng biết làm gì hơn ngoài việc ôm cậu bé thật chặt rồi bỏ đi. Khi lái xe quanh khu phố ấy, tôi nghĩ về bài học mà cậu bé năm tuổi vừa dạy mình. Đây là kiểu bài học người ta không còn dạy nhiều ở trường nữa, và trong *Tuyển tập thư viện* cũng không có nốt.

Thế là tôi làm điều mà bạn, hay bất cứ ai khác, cũng sẽ làm. Tôi quay lại ngôi nhà và đặt một bộ sách trên bậu cửa với lời nhắn “Quà tặng đến theo những cách huyền bí.”

Cậu bé dạy cho tôi về bí mật của hi sinh: Người hi sinh sẽ dành được quà tặng – đôi khi bằng những cách ta không hề nghĩ đến.

Hãy mừng tượng một bức tranh rõ ràng về những gì bạn muốn cho cuộc đời mình và bạn sẽ thấy việc chịu đựng đau khổ và xung đột, khép mình vào kỉ luật và làm lụng quần quật sẽ đưa bạn lên một tầm cao mới mà bạn không bao giờ nghĩ mình sẽ đạt được. Và một thế giới mới sẽ mở ra – thế giới mà bạn có thể có bất cứ điều gì... miễn là bạn quyết tâm theo đuổi nó.

Để xem video về chương này, vào trang
www.takethestairsbook.com/paradoxprinciple.

2

Một người đàn ông tên là Bob đang ở trong nhà vệ sinh, đứng trước bồn tiểu – và bỗng nhiên lâm vào cảnh khó xử. Ông vừa làm rơi đồng 5 đôla vào bồn tiểu. Bob đang nhìn xuống nghĩ xem nên làm gì thì một quý ông khác tên Dave đi vào.

Dave nhìn thấy tờ 5 đôla trong bồn tiểu, thở dài đồng cảm với tình huống trớ trêu, rồi nói, “Ồ, có vẻ khó nghĩ đây. Anh định làm gì?”

Bob nghĩ trong một giây. Nhìn vào bồn tiểu, rồi nhìn Dave. Một tích tắc sau Bob lôi ví ra, lấy một tờ 50 đôla vứt xuống bồn tiểu! Quá choáng váng, Dave kêu lên, “Ồi giờ ơi, anh làm cái gì đấy? Không thể tin được anh lại làm như thế. 50 đô đấy!”

Bob lại nhìn Dave, cười gằn, và đáp lại, “Ừ đấy, chẳng lẽ anh nghĩ là tôi sẽ thò tay xuống chỉ để nhặt một đồng 5 đô hay sao?”

Ta càng đầu tư nhiều vào cái gì thì khả năng ta để nó thất bại càng ít đi.

Một câu chuyện cũ, nhưng nó minh họa được một khả năng quan trọng trong công cuộc rèn luyện kỷ luật bản thân. Tôi gọi đó là Nguyên tắc Tăng cường Cam kết, và nguyên tắc này chỉ ra rằng khi ta càng đầu tư nhiều vào cái gì thì khả năng ta để nó thất bại càng ít đi.

Bạn có biết những người có rất nhiều tiềm năng nhưng chẳng bao giờ có thể tận dụng hết điều đó để trở thành người dẫn đầu không? Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao rất nhiều cặp vợ chồng đã từng thăm thiết cuối cùng lại li hôn? Đã bao giờ bạn tò mò về việc tại sao một số người chấp nhận chịu trách nhiệm cho quyết định của mình còn một số khác dường như luôn là nạn nhân của hoàn cảnh chưa?

Câu trả lời cho tất cả những câu hỏi đó nằm ở cách ta quyết định tại những thời khắc quan trọng nhất của cuộc sống.

Chuỗi cam kết

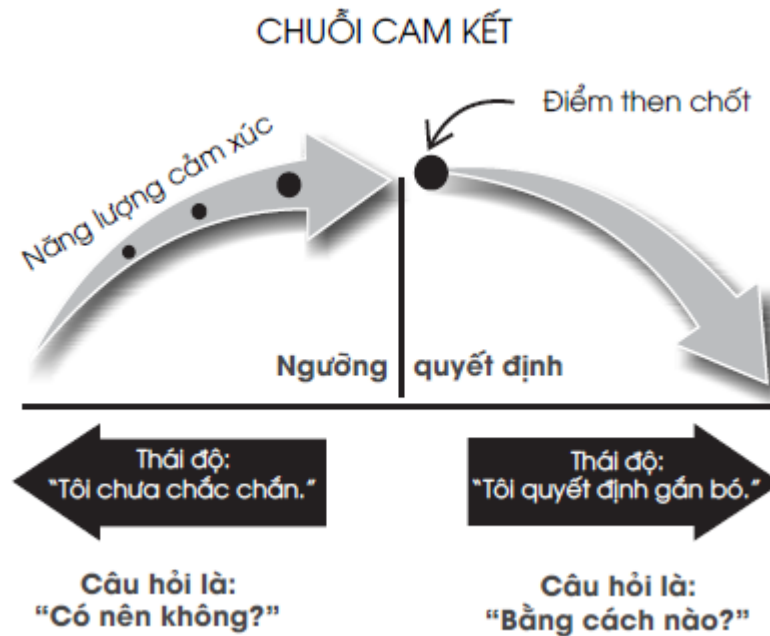
Cho dù bạn định nghĩa thành công như thế nào thì để đạt được nó bạn cũng cần sử dụng năng lượng – năng lượng vật lý, chắc chắn rồi – và cả năng lượng cảm xúc nữa, yếu tố này ít khi được đề cập nhưng chính nó là lý do khiến rất nhiều người trong số chúng ta từ bỏ những nỗ lực ý nghĩa nhất.

Như lược đồ phía dưới cho thấy, cam kết về cảm xúc tăng lên khi ta theo đuổi bất cứ hoạt động gì. Nó bắt đầu khá dễ dàng, rồi khó dần và đạt đến cực độ ở một điểm gọi là “điểm then chốt.”

Khoảnh khắc quyết định đó thường xảy ra dưới dạng một khủng hoảng nào đó, là khi ta phải đưa ra quyết định mình sẽ đi tiếp hay quay lại. Đây là khoảnh khắc bạn vẫn nghe những người thành công nhắc đến khi mọi thứ đều sụp đổ và họ phải đưa ra quyết định – chính là một lựa chọn mà sau này nhìn lại, họ nhận ra đó chính là bước ngoặt của đời mình.

Năng lượng cảm xúc dùng để đưa ra quyết định lại thường lớn hơn năng lượng vật lý cần để thực hiện quyết định đó.

Chúng ta đối mặt với điểm then chốt đó hàng trăm, thậm chí hàng nghìn lần trong đời. Có người vượt qua điểm nút đó, có người lại chẳng thể vượt qua. Tất cả mọi người – dù thành công hay không – đều trải qua những điểm nút then chốt này, và quan trọng hơn, chúng ta đều muốn vượt qua những xáo trộn và bất an trong cảm xúc để trở lại trạng thái bình thường và ổn định càng nhanh càng tốt. Tuy nhiên, mọi sự khác biệt lại đều phụ thuộc vào cách suy nghĩ của ta trong những giây phút quyết định ấy.



Một điều thú vị là năng lượng cảm xúc dùng để đưa ra quyết định lại thường lớn hơn năng lượng vật lý cần để thực hiện quyết định đó. Nói cách khác, một khi đã đến phòng tập thì việc tập thể dục không có gì khó; khó là lúc ngồi trên ghế và tự tranh đấu xem có nên đi hay không, do đó quá trình đấu tranh tâm lý là quan trọng hơn. Cả những người thành công và những người bình thường đều phải vật lộn với những lựa chọn cũng như những điểm nút khó khăn. Có thể phương pháp lựa chọn chỉ khác nhau một chút, nhưng kết quả về lâu dài lại khác một trời một vực. Xét cho cùng thì không có gì hơn ngoài thay đổi một độ trong quan điểm sống.

Lùi bước

Ai cũng có lúc gặp khó khăn, nhưng những người lùi bước tiếp cận vấn đề với thái độ thế này “Tôi chưa chắc về điều này lắm”, “Tôi không chắc công việc này đã lý tưởng”, “Tôi không chắc người này đã phù hợp chưa”, “Tôi không chắc mình có đủ kỹ năng không”, “Tôi không chắc lúc này đã đúng thời điểm chưa”. Vì luôn nghi ngờ như vậy nên họ cứ trăn trở những câu hỏi: “Mình có nên không?”, “Mình có nên tiếp tục không?”, “Mình có nên cố giải quyết vấn đề này không?”, “Mình có nên thử cái khác không?” “Mình có nên rời bỏ con người này không?”, “Mình có nên đi tìm việc mới không?” Họ cứ

chạy quanh và hỏi “nên, nên, nên” nhiều đến nỗi họ trở thành một cái đầu nhồi đầy chữ “nên”.

Kiểu suy nghĩ có vẻ vô hại “Tôi không chắc” và “Tôi có nên không?” trong những thời khắc quyết định có thể đẩy ngược cam kết của ta về hướng ngược lại. Ta đi ngược về hướng kia bởi vì ta biết mình có thể quay lại trạng thái tâm lý bình thường nếu trở lại vị trí cũ hoặc nếu ta chuyển sang một trạng thái mới.

Ta cần chấm dứt việc tốn quá nhiều thời gian để nghĩ ngợi về một quyết định đúng, mà thay vào đó nên dành thời gian để đưa ra lựa chọn rồi làm cho nó đúng.

Vấn đề của cách xử lý này là sẽ chẳng bao giờ có sự lựa chọn hoàn hảo! Sẽ không có thời điểm hoàn hảo, con người hoàn hảo, hoặc một tình huống hoàn hảo nào để ta làm những điều cần làm. Ta cần chấm dứt việc tốn quá nhiều thời gian để nghĩ ngợi về một quyết định đúng, mà thay vào đó nên dành thời gian để đưa ra lựa chọn rồi làm cho nó đúng.

Nếu bỏ cuộc ngay khi gặp thử thách và bắt đầu luôn một cái mới – công việc mới, quan hệ mới, kế hoạch tập thể dục mới, dụng cụ mới, nơi ở mới – thì ta bắt đầu lại từ đầu nhưng hầu như sẽ luôn kết thúc ở điểm cũ. Sự việc cứ lặp lại như thế bởi vì ta không chịu thừa nhận rằng cốt lõi vấn đề không nằm ở ngoại cảnh, mà ở chính ta.

Sự thật phũ phàng là phần lớn chúng ta đưa ra các quyết định mà không nhận thức được ảnh hưởng sâu sắc của những quyết định ấy lên cuộc đời mình. Ta không hiểu rằng khi sống bằng một thái độ hời hợt kiểu “Tôi không chắc”, ta liên tục tự bỏ rơi chính mình, lùi bước trong những thời khắc quan trọng nhất, ngay khi thành công chỉ còn cách một tầm tay. Sự do dự đó khiến ta không dám đặt quyết tâm và đẩy ta rơi vào những vòng quay luẩn quẩn.

Một cuộc đời bình thường, hay tầm thường, không xuất phát từ một thái độ kém cỏi. Một cuộc đời trung bình là kết quả của một thái độ trung bình.

Có lẽ khám phá lớn nhất trong đời tôi là một cuộc đời bình thường, hay tầm thường, không xuất phát từ một thái độ kém cỏi. Một cuộc đời trung bình là kết quả của một thái độ trung bình. Nó khiến tôi lúc nào cũng “chậm một bước và thiếu một đồng” bởi vì sự tầm thường là sản phẩm phụ mà ta thường không nhận ra của việc luôn hỏi câu “Mình có nên không?”. Nếu bạn đã từng cảm thấy nản lòng vì mãi vẫn cứ là một người không thể tận dụng được những cơ hội lớn, chắc bạn biết tôi muốn nói gì.

Lao về phía trước

Đó là cách mà những người thành công, và có ý thức kỉ luật tiếp cận ngưỡng quyết định. Có lẽ bạn cũng có thái độ như thế ít nhất với một khía cạnh nào đó trong đời.

Với một người thực sự hết lòng cho một việc nào đó, họ không có đường lùi vì họ không thể chấp nhận được hậu quả của việc bỏ cuộc. Một lúc nào đó, hoặc là do có quá nhiều thứ để mất, hoặc là người đó đã kiên quyết từ lâu là mình sẽ không thể lùi bước dù với bất cứ giá nào.

Như đã đề cập, khi quyết định người này cũng phải vật lộn không khác gì một người bình thường. Nhưng – một chữ “nhưng” rất to - thay vì nói “Tôi chưa chắc chắn lắm”, họ nói “Tôi quyết tâm theo đuổi đến cùng.” Sự khác biệt đó có nghĩa là thay vì cứ hỏi mãi “Có nên không?”, họ cho phép mình hỏi “Sẽ làm thế nào?": “Tôi phải làm gì để cải thiện mối quan hệ này?”, “Tôi phải làm gì để giải quyết cho xong việc ấy?”

Một phần rất thú vị của trí não con người là khi ta hỏi “làm thế nào”, sự sáng tạo trong ta cũng được kích hoạt. Như triết gia thế kỉ thứ hai trước Công nguyên Patanjali đã nói: “Tâm trí người vượt qua mọi giới hạn; tâm thức người mở rộng về mọi hướng... Những xung lực, bản thể và tài năng vốn ngủ quên bỗng sống dậy, và người sẽ khám phá ra mình tuyệt vời hơn người vẫn tưởng rất nhiều.”

Patanjali đã nói: “Tâm trí người vượt qua mọi giới hạn; tâm thức người mở rộng về mọi hướng... Những xung lực, bản

thể và tài năng vốn ngủ quên bỗng sống dậy, và người sẽ khám phá ra mình tuyệt vời hơn người vẫn tưởng rất nhiều.”

Nói cách khác, khi ta chủ động hỏi “làm thế nào” thay vì lúc nào cũng trăn trở mãi câu hỏi “có nên không”, tiềm thức của ta được thôi thúc, ta sẽ trả lời được những câu hỏi “làm thế nào” đó – và sẽ đạt được nhiều thành tựu hơn ta vẫn nghĩ.

Thế giới của các giải pháp mở ra khi ta đủ tâm huyết để vượt qua điểm then chốt mang tính quyết định. Đó là lý do rất nhiều nhà diễn giả và những người thông thái nói về việc thành công chỉ ở sau thời điểm bạn muốn bỏ cuộc một tí chút.

Đó là lý do Southwestern luôn dạy chúng tôi rằng “câu trả lời nằm sau cánh cửa tiếp theo”. Đó là lý do hầu như tất cả chúng ta đều gặp phải những điểm then chốt mang tính quyết định trong đời, và chúng ảnh hưởng sâu sắc lên hướng đi của cả phần đời còn lại. Bạn có khả năng lật ngược tình thế trong những khoảnh khắc quan trọng đó – và điều đó có thể xoay chuyển tất cả, bởi vì nếu ta không chủ định chọn một thái độ đứng đắn, điều đó đồng nghĩa với việc ta vô thức chọn một thái độ tồi. Cho dù vô thức, nó vẫn chính là một lựa chọn.

Tạo ra những hậu quả không chấp nhận được

Khi còn nhỏ, tôi và anh Randy chơi bóng bầu dục suốt ngày. Thật ra thì cũng không hẳn là chúng tôi có một quả bóng da, chúng tôi chơi bằng một con mèo Garfield nhồi bông tròn như quả bóng được ai đó cho. Ngoài việc quả bóng mèo này có đôi mắt bằng nhựa cứng có thể cào rách tay bạn khi bị ai đó ném quá mạnh thì đây là một quả bóng hoàn hảo.

Chúng tôi từng sống ở đằng sau một ngôi nhà có những người đáng sợ khủng khiếp. Không biết hồi nhỏ bạn có chơi trò này không, nhưng lúc đó chúng tôi thường bịa ra với nhau là mấy vị hàng xóm này là một bọn sát nhân bằng rìu. Họ lúc nào cũng mặc quần áo tối

màu, chỉ ra ngoài ban đêm và tôi chắc như đinh đóng cột là lúc nào họ cũng nhòm qua khe cửa sổ.

Chúng tôi hay đổ nhau: “Em thách anh gõ cửa hoặc bấm chuông nhà đấy.” Tất nhiên là chẳng đứa nào dám làm vì cả hai đều sợ. Cho đến một hôm chúng tôi đang chơi bóng, Randy ném bóng cho tôi, đôi mắt to thô lỗ của con mèo Garfield trượt khỏi lòng bàn tay tôi và bay vèo qua hàng rào nhà bên.

Cho dù chỉ là trẻ con, nhưng khi Garfield bị rớt sang nhà bên ấy, cuộc bàn bạc của chúng tôi đã chuyển từ “Ta có nên sang đó không?” thành “Làm thế nào để sang đó bây giờ?” Khoảnh khắc đó là một ví dụ tiêu biểu của điểm then chốt. Đây là khi bạn “ném bóng qua hàng rào” và không có cách nào khác ngoài tìm ra một giải pháp.

Bạn cần ném loại bóng nào qua hàng rào? Làm sao để tăng quyết tâm với một điều bạn biết cần giải quyết xong cho dù không chắc mình có làm được không, hay phải làm như thế nào? Làm sao để tạo ra một hậu quả không thể chấp nhận được để ép mình phải hành động?

Khi Bob đứng trước bồn tiểu và cố nghĩ xem nên làm gì, anh đã tạo ra một hậu quả không chấp nhận được. Mất 5 đôla không đủ đau lòng để khiến Bob thò tay vào bồn tiểu công cộng. Nhưng mất 50 đôla thì có!

Khi tờ 5 đôla nằm dưới bồn tiểu, Bob ở điểm then chốt. Anh mắc kẹt giữa những lựa chọn hóc búa. Gọi là hóc búa bởi vì không có quyết định nào *rõ ràng* là đúng. Mất 5 đôla thì khó chịu thật, nhưng cho tay vào toilet cũng thế. Khi phải lựa chọn giữa hai điều, câu hỏi bên trong Bob là “Mình có nên không?”, “Mình *có nên* lấy lại tiền không?”, “Mình có nên thò tay xuống không?” Nghĩa là “Có đáng để làm thế không?” hoặc “Mình có làm được không?”

Tuy nhiên, khi Bob lấy tờ 50 đôla ra và ném xuống bồn tiểu, anh tạo ra một hệ quả không thể chấp nhận được và quyết định bỗng trở nên vô cùng rõ ràng. Đột nhiên câu hỏi đổi từ “Có nên lấy lại tiền không?” sang “*Làm thế nào* lấy lại tiền?”. Sự thay đổi trong tư duy làm nên khác biệt.

Có lẽ bạn cũng đã từng trải nghiệm nguyên tắc này trong cuộc sống rồi. Bạn đã bao giờ thuê huấn luyện viên riêng chưa? Tại sao người ta lại thuê huấn luyện viên riêng? Bởi vì nếu bạn không thích đến phòng tập thể dục, bạn sẽ không đi, bởi vì đi hay không cũng chẳng quan trọng gì. Nhưng một khi bạn đã mất 150 đôla cho một buổi tập dù bạn có đến hay không, thì chắc chắn bạn sẽ có mặt!

Đây cũng là lý do vì sao người ta thuê những người tư vấn riêng như chúng tôi. Tất nhiên chúng tôi được trả tiền vì kỹ năng và kiến thức của mình, nhưng còn vì việc đó gia tăng hệ quả không thể chấp nhận được của việc không thực hiện những thay đổi mà người ta muốn trong đời.

Bạn có thể sẽ nói: “Nhưng Rory ạ, còn những dụng cụ tập đắt tiền tôi đã mua thì sao? Tôi cũng bỏ hàng đồng tiền ra và bây giờ thậm chí chẳng sờ đến.” Bạn nói đúng. Sau một thời gian, hệ quả trở nên dễ chấp nhận hơn. Chỉ đơn giản là vì càng về sau thì cảm giác xót xa càng giảm bớt.

Đổi từ “Có nên không?” sang “Làm thế nào?” là cách tư duy tạo nên mọi sự khác biệt.

Điều này dẫn đến một đặc điểm quan trọng khác của hệ quả không thể chấp nhận được: Nó phải tiếp diễn. Lý do thuê một huấn luyện viên riêng hiệu quả hơn mua dụng cụ tập mới là vì trên lý thuyết, việc trả cho người này không bao giờ kết thúc, trong khi trả tiền cho dụng cụ tập thì có. Hệ quả luôn tiếp diễn thì “cắn đau hơn”.

Tương tự như thế, cứ mỗi giây trôi qua, nỗi day dứt do hậu quả để lại cho chúng ta sẽ giảm dần. Nếu Bob bỏ qua tờ 5 đôla rơi xuống bồn tiểu, mỗi giây qua đi khả năng anh quay lại để nhặt nó sẽ giảm dần. Anh sẽ bớt nghĩ đến nó, tầm quan trọng cũng giảm đi, cuối cùng nó sẽ trôi hẳn vào quên lãng. Đó cũng là những điều diễn ra trong mối quan hệ của ta với những mục đích, và những người ta yêu quý; khi không có quyết tâm gắn bó, họ vượt khỏi tay ta lúc nào không biết.

Rất không may, không chỉ là khi Bob bỏ đi, khả năng tìm ra cách giải quyết mới giảm dần, mà ngay cả với mỗi giây anh dành để nghĩ

về nó, quyết tâm của anh cũng nhỏ lại. Bởi vì khi nghĩ ngợi, anh dùng cách tư duy “Có nên không?”, và nếu vẫn trăn trở với câu hỏi đó thì có nghĩa là anh giữ thái độ “Mình vẫn chưa chắc lắm”. Do đó cứ mỗi giây trôi qua, anh lại trượt xa dần khỏi điểm then chốt.

Nếu bạn đang ở một thời khắc quyết định của cuộc đời và thực sự muốn thay đổi, bạn phải hành động ngay bây giờ. Bạn phải tăng khoản cược lên, tăng giá phải trả lên, tăng thời gian và số tiền đầu tư vào bất cứ điều gì có ý nghĩa với bạn. Bởi vì nếu bạn không thay đổi từ “Mình chưa chắc lắm” sang “Mình sẽ theo đuổi đến cùng” thì bạn đang tự buông mình rơi trở lại lối mòn bạn đã quanh quẩn từ trước đến nay.

Bạn nên biết sự do dự thường gây nhiều tổn hại hơn một quyết định sai. Một người bạn tôi tên là Pete Wilson, mục sư tại nhà thờ Cross Point ở Nashville, hay nói là: “Bỏ lỡ cơ hội thường tốn kém hơn việc làm rồi tung lên.”

Cam kết vô điều kiện

Tất cả những người đã trưởng thành – hoặc đang trưởng thành – đều biết là cảm xúc, ham muốn và hoàn cảnh luôn thay đổi. Không có gì giữ mãi như cũ. Nếu quyết tâm của ta phụ thuộc vào những tiêu chí mong manh như vậy, ta sẽ có một cuộc đời đầy thăng trầm, lộn xộn, và tóm lại, sống y như một người lúc nào cũng hỏi “Có nên không?”.

Ví dụ, khi cưới chúng ta nói: “Anh/em hứa sẽ sống với em/anh trọn đời cho đến khi cái chết chia lìa”, nhưng trong nhiều trường hợp, thật ra ta nói là “Anh/em hứa cho đến khi...”

- Em phát phì
- Anh kiếm được ít tiền hơn
- Em phản bội anh
- Các con lớn lên

- Một trong hai chúng ta yêu người khác

Hoặc “Anh/em hứa miễn là...”

- Chúng ta sống sung túc

- Chuyện chăn gối viên mãn

- Cả hai hạnh phúc

- Mọi mặt đều thuận tiện

Tôi sẽ không giả vờ biết điều nào trong số những gạch đầu dòng trên là chấp nhận được và điều nào không. Tôi chỉ muốn nói là hầu hết chúng ta đều có “điều kiện” khi cam kết. Thường những điều kiện này không được nói ra hay viết ra, nhưng chúng vẫn luôn tồn tại. Bằng chứng nằm trong những có ta viện ra khi phá vỡ cam kết. Những có ta đưa ra chính là những điều kiện “bất thành văn” vẫn luôn ngầm có mặt.

Tin tốt là cam kết của bạn có thể tồn tại độc lập với những yếu tố luôn biến đổi kia. Nhớ rằng một sự cam kết chỉ đơn giản là tự hỏi mình câu “Làm thế nào?” thay vì “Có nên không?”. Giây phút một người chồng hoặc vợ hỏi câu “Mình nên ở lại hay bỏ đi?” là lúc cuộc hôn nhân đó đã lâm vào tình cảnh khó khăn rồi.

Bạn cho phép những điều kiện nào làm yếu đi cam kết đáng lẽ phải vững như kiềng ba chân của mình?

NIỀM TIN KHÔNG CHAO ĐẢO

**Trường hợp nghiên cứu: Sue Schick, lĩnh vực y tế,
Philadelphia, Pennsylvania**

Để một người phụ nữ leo được lên vị trí cao nhất của một tập đoàn tại Mỹ không hề dễ. Nếu tôi nói với bạn rằng trong ban lãnh đạo cao nhất của một trong những công ty lớn nhất nước Mỹ có một người phụ nữ, quản lý một bộ máy gồm 3.000 nhân viên trong mười văn phòng, phục vụ khoảng 1 triệu người trải

khắp hai bang thì sao? Đó chính là điều mà một trong những khách hàng của chúng tôi – Sue Schick, CEO của United Healthcare ở Pennsylvania và Delaware – đã làm. À, và cô ấy thực hiện điều đó trong vòng chưa đến tám năm làm việc với công ty.

United Health Group là một công ty chuyên về cải thiện sức khỏe và các dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Trong 30 lãnh đạo cấp cao của công ty, sáu người là phụ nữ, bao gồm cả CEO cấp quốc gia là Gail Boudreaux, và Sue là một trong những người mới nhất.

Sue coi thành công trong công việc và đời tư của mình là kết quả của một nguyên tắc cốt lõi: Cam kết. Tuy nhiên, cô không học về giá trị của cam kết từ bất kì phòng họp cấp cao nào cả.

Con trai George của tôi bị khuyết tật bẩm sinh – cháu sinh ra không có tai. Là một người mẹ trẻ, tôi đã rất choáng váng. Nhưng cha tôi đã đóng đinh trong tôi một niềm tin sắt đá là luôn có cách giải quyết cho mọi vấn đề. Chúng tôi quyết tâm tìm cách để George nghe được bình thường. Trong bảy năm tiếp đó, bốn nhà phẫu thuật, hai bệnh viện, và trải qua bảy cuộc phẫu thuật, cuối cùng họ cũng đắp được cho cháu một đôi tai mới và khôi phục chức năng nghe năm cháu tám tuổi.

Thế nên chúng tôi rất đau lòng khi tám năm sau, George lại mất khả năng nghe vì đôi tai đó bị hỏng. Lần này cả bác sĩ phẫu thuật giỏi nhất nước cũng nói là không có cách nào cứu chữa được cho George. Sau vô vàn những lần đi khám, hàng nghìn đôla chi phí, kiệt quệ về cảm xúc, chúng tôi đã nản lòng.

Nhưng rồi một lần nữa, tôi nhớ lại lời khuyên của bố: Khi con quyết tâm thì sẽ tìm ra cách giải quyết. Gia đình tôi không chấp nhận từ bỏ hi vọng và cương quyết giữ vững niềm tin là chúng tôi sẽ tìm ra cách nào đó chỉ đơn giản vì George không thể sống mà không được nghe. Chúng tôi luôn nói với các bác sĩ rằng: “Cám ơn vì đã dành thời gian cho chúng tôi nhưng chúng tôi sẽ tiếp tục đến nơi khác cho đến khi tìm ra được cách chữa.” Gần một thập kỉ sau, chúng tôi tìm được một chuyên gia, và một lần nữa, người này mang lại điều kì diệu.

Tôi nghĩ, sau khi nghe ý kiến của “các bác sĩ giỏi nhất” trên thế giới, hầu hết mọi người sẽ chấp nhận những chuẩn đoán đó, nhưng chúng tôi cương quyết không. Chúng tôi quyết tâm tìm một lối ra cho dù mất hàng năm trời để đạt được kết quả như mong muốn – và cuối cùng đã tìm được.

Toàn bộ câu chuyện này ghi dấu trong tôi rằng đây chính là cách tôi nên sống – trong gia đình và trong công việc. Bây giờ George đã hồi phục chức năng nghe hoàn toàn. Cháu tốt nghiệp trường Đại học Michigan và đã có công việc đầu tiên.

Đôi khi buông xuôi trước hoàn cảnh rất dễ, nhất là khi phải trải qua nhiều cảm xúc tiêu cực. Nhưng với gia đình tôi, chúng tôi biết chỉ cần có đủ kiên cường, đủ sức sáng tạo và tập trung cao độ thì luôn có phương án giải quyết.

Bạn phải tập trung vào việc tìm kiếm hướng đi đến nỗi không còn tâm trí nào cho những cản trở tầm thường có thể ngăn bước hầu hết mọi người.

Cam kết có điều kiện

Tôi không nói là mọi cam kết đều phải vô điều kiện. Cam kết có điều kiện chẳng có gì sai miễn là những người liên quan hiểu biết thấu đáo về các giới hạn. Cam kết có điều kiện giúp ta linh động hơn trong cuộc sống và tham gia được vào nhiều hoạt động khác nhau.

Ta vẫn có thể cực kỳ găng bó ngay cả khi cam kết của ta có một vài điều kiện. Hiểu rõ giới hạn của chính mình cũng là sức mạnh. Nền tảng của một cuộc sống kỉ cương là sống hết mình và làm những gì ta nói mình sẽ làm. Nếu ta nêu rõ điều kiện từ trước, khi đó ta biết điều kiện của mình là chính đáng và mọi người đều có thể dựa vào đó mà lập kế hoạch cho họ.

Làm hết sức khi còn đương nhiệm

Một trong những câu tôi hay được hỏi nhất, về công việc, tình cảm hoặc những quyết định khác, là: “Rory, làm sao để biết khi nào tôi nên bỏ đi để thử một điều mới?”

Câu trả lời của tôi lúc nào cũng vậy, và rất đơn giản thôi: “Bạn đã làm hết sức trong hoàn cảnh hiện thời chưa?” Nếu câu trả lời là rồi, và bạn thông thạo đến tường tận nghề đó, ví dụ như thế và bạn muốn ngừng lại, thì cứ thoải mái bỏ đi. Nếu câu trả lời là không, thì hãy làm việc cho đến khi bạn đã phát huy hết tiềm năng của mình – rồi hãy xem xét quyết định đó.

Nếu chưa phát huy hết tiềm năng của mình ở vị trí hiện tại, bạn sẽ không thể biết được mình có nên bỏ đi hay không bởi vì bạn chưa trải nghiệm hết tất cả những gì nó có thể mang lại. Nghĩ theo cách khác, quyết định của bạn rất khác sau khi đã chơi hết mình, cố hết sức. Nếu chưa làm thế, thì việc dứt áo ra đi là bất công với chính bạn và những người liên quan khác.

Có một điều thú vị là những người thành công thường thành công ở mọi nơi, trong mọi việc. Ví dụ, chỉ cần có đủ thời gian và được đào tạo, một người buôn bán bất động sản giỏi cũng có thể trở thành một nhà tư vấn tài chính giỏi, cho dù đó không phải năng khiếu bẩm sinh của cô ta. Michael Jordan là một ví dụ tiêu biểu. Bóng rổ là năng khiếu trời cho và có lẽ anh không thể chơi bất cứ môn nào giỏi như bóng rổ, nhưng ý thức kỷ luật và quyết tâm đã giúp anh chơi bóng chày và golf cũng rất cừ.

Điều này là lí do vì sao Vince Lombardi⁽¹⁾ từng nói: “Chiến thắng là một thói quen, nhưng bất hạnh thay, thua cuộc cũng thế.” Có những người có thói quen chiến thắng, và mặc dù ta thích nghĩ rằng những người này có năng lực siêu nhiên bí ẩn, sự thật đơn giản hơn thế nhiều: Họ đặt quyết tâm vào bất cứ điều gì họ muốn làm. Nếu bạn hỏi tôi thì đây mới là điều ấn tượng – họ có thể đặt quyết tâm và áp dụng ý thức kỷ luật vào bất cứ điều gì họ làm.

Vậy là, ở vị trí hiện tại, bạn luôn phải làm hết sức. Bạn phải làm chủ được ở tất cả mọi việc mình đang làm. Bạn phải làm mọi điều trong khả năng để vươn lên đỉnh cao của trò chơi bạn đang tham gia. Bởi vì nếu không, thì bạn không phải là một người thành công đang tìm kiếm các thách thức mới; bạn sẽ chỉ là một người giữ được cái

cam kết có điều kiện đang tìm một môi trường mới, và có lẽ sẽ bắt đầu lại một quá trình tự đánh bại bản thân trong một cuộc chơi chẳng khác gì cuộc chơi cũ đã mang lại nhiều thất bại.

Thành công không phải là vấn đề của hoàn cảnh; mà là vấn đề của lựa chọn. Tìm kiếm một hoàn cảnh mới không giúp bạn thành công, nhưng đưa ra lựa chọn mới sẽ làm được điều đó.

Áp dụng chuỗi cam kết: Lựa chọn quan điểm sống

Có một lần tôi đi Jamaica du lịch cùng vợ. Chúng tôi vừa đáp máy bay thì gặp phải một cơn mưa như trút nước. Tôi phải thừa nhận là ngay lập tức tôi phản ứng vô cùng tiêu cực. Khi vào được taxi thì tôi đã khá bức bối vì kì nghỉ này chắc sẽ bị tan tành bởi điều kiện thời tiết quá thất thường.

Thế là tôi bảo anh lái xe: “Sao mà mưa lắm thế? Mưa thế này thì cả tuần mới tạnh hả anh?” Người đàn ông Jamaica cao, da đen nhìn tôi, cười và nói bằng giọng tiếng Anh lơ lớ: “Thưa ông, ở Jamaica không có mưa, chỉ có nắng... dạng lỏng thôi, thưa ông.”

Trên đường đến khách sạn, tôi để ý thấy có rất nhiều con lươn giảm tốc ở mọi nơi. Tôi lại bức bối hỏi người lái xe: “Sao ở đây lắm con lươn giảm tốc thế, khó chịu quá đi mất!” Anh ta lại đáp rất hóm hỉnh: “Thưa ông, ở Jamaica chúng tôi không có con lươn giảm tốc, mà chỉ có... cảnh sát đang ngủ, thưa ông.”

Anh giải thích là có rất nhiều trẻ em chết vì tai nạn giao thông do những người lái xe quá nhanh trên đường phố. Để giải quyết vấn nạn này, dân chúng đã hợp sức vận động đặt những con lươn giảm tốc để những người lái xe chạy chậm lại. Từ đó đến nay, dân ở đây gọi chúng là cảnh sát đang ngủ.

Lúc đó, vừa mệt vừa ướt lướt thướt, nóng bức và luộm thuộm, lần đầu tiên tôi nhận ra định nghĩa thực sự của quan điểm là gì. Tôi đã rất may mắn được kèm cặp bởi một trong những nhà diễn thuyết vĩ đại nhất thế giới, tất cả đều nhắc đến tầm quan trọng của quan

điểm, nhưng chính là anh lái xe taxi người Jamaica này, trong một cuộc nói chuyện phiếm, đã khiến tôi hiểu ra chân lý.

Quan điểm chỉ đơn giản là cách bạn chọn để nhìn vạn vật.

Quan điểm chỉ đơn giản là cách bạn *chọn* để nhìn vạn vật. Mưa đối với tôi là nắng dạng lỏng với anh. Con lươn giảm tốc với tôi là khó chịu nhưng lại là dụng cụ bảo hộ với anh. Việc nhận ra hai người có thể nhìn vào cùng một sự vật với nhận định hoàn toàn khác nhau là rất quan trọng. Và bởi vì cách nhìn ảnh hưởng lên cảm nhận và hành động, những lựa chọn này, dù có vẻ nhỏ nhất, thật ra có quyền năng rất lớn.

Một minh họa khác về tác động của những lựa chọn đơn giản là quyển sách rất thuyết phục của Mac Anderson và Sam Parker có tên *212: Thêm một độ* (212: The Extra Degree). Trong sách và một video ngắn đi kèm, các tác giả chứng minh sự thật là ở 211 độ ⁽²⁾ thì nước nóng – nhưng ở 212 độ thì nước sôi.

“Khi nước sôi sẽ bốc hơi và hơi nước này có thể dùng để chạy máy hơi nước. Chỉ 1 độ này là đủ để tạo nên tất cả sự khác biệt”, các tác giả nói. Họ còn minh họa tác động của 1 độ thông qua vài ví dụ khác nữa.

Tôi tin rằng 1 độ rất nhỏ, hầu như không đáng kể, gần như không nhận biết được, nhưng nó cũng tạo ra khác biệt như việc lựa chọn hai thái độ “Tôi chưa chắc lắm” và “Tôi sẽ theo đến cùng.” Hay nói cách khác là, giữa câu hỏi “Có nên không?” và câu hỏi “Làm thế nào?”

1 độ khác biệt trong quyết tâm phân cách những người bạn trông cậy được và những người sẽ bỏ bạn giữa cuộc chơi.

Nó cũng quyết định người sẽ chinh phục được thế giới và người sẽ đầu hàng trước thế giới.

Đây là sự khác biệt giúp một số cá nhân để lại tên tuổi trong sử sách và những người còn lại chỉ là cái bóng nhờ nhờ của tiềm năng không được khai thác hết.

Nó cho ta sức mạnh sống một cuộc đời vận hành bởi những lựa chọn chứ không phải cuộc đời bị điều khiển bởi ngoại cảnh.

Nó khiến ta tạo đà và quyết chí thay vì trở nên bạc nhược trước khó khăn và những nỗi lo vớ vẩn.

Nó quyết định đời ta sẽ là một đường thẳng quyết tâm hay những sự do dự chông chéo.

Nó tiên đoán ai sẽ kết hôn với lòng quyết tâm và ai sẽ sớm li hôn những giấc mơ của họ.

Nó tạo ra một đường biên phân cách, để rồi cuối cùng trở thành một khoảng cách ngăn giữa những người chiến thắng và kẻ bại trận.

Nó là “nhân tố tối cao” nhất trong việc quyết định đời bạn sẽ là một thành tựu rực rỡ hay chỉ là một mớ bở đi.

Cam kết nghe thì khó, và nó khó thật, nhưng nó cần thiết bởi vì chẳng ai bảo khép mình vào khuôn khổ là đơn giản.

Hay đúng là đơn giản thật?...

Để xem video tương ứng với chương này, xin mời vào www.takethestairsbook.com/buyinprinciple.

3

Nếu bạn đặt một mẫu giấy trên đường nhựa trong một ngày hè nắng nóng, sẽ chẳng có gì xảy ra, nhưng nếu bạn đặt một chiếc kính lúp giữa mẫu giấy và mặt trời, mẫu giấy sẽ cháy rụi.

Tại sao? Bởi vì Tập trung chính là sức mạnh. Khi tụ đủ ánh mặt trời, năng lượng sẽ đủ để đốt giấy. Khi dòng nước được tập trung đủ mạnh, nó có thể cắt kim loại. Nguyên tắc Khuếch đại Sự Tập trung đơn giản nói về một trong những sự thật quan trọng nhất của cuộc sống: *Tập trung là Sức mạnh*.

Khi ta bị dao động, ta sẽ chỉ đạt được kết quả nửa vời.

Một bước quan trọng để cải thiện kỉ luật bản thân là nâng cao khả năng tập trung. Khi ta bị dao động, ta sẽ chỉ đạt được kết quả nửa vời. Nói cách khác ta phải giảm thiểu tối đa những tác nhân làm mình xao lãng.

Ba loại trì hoãn

Trong chương mở đầu, ta đã thấy rằng sự trễ nải của một nhân viên làm tổn của những ông chủ hơn 10.000 đôla mỗi năm. Tuy nhiên, không chỉ có thế, sự trì hoãn có thể đang gây hại đến nhiều khía cạnh khác của đời bạn mà bạn không hề hay biết.

Có ba loại trì hoãn cơ bản. Loại đầu tiên là *trì hoãn cổ điển*, tức là chủ tâm làm đình trệ những việc ta biết mình cần phải làm. Bạn có thể thừa nhận hoặc chối bỏ là mình có gặp vấn đề này, nhưng hầu hết chúng ta đều ý trệ trong ít nhất một lĩnh vực nào đó.

Ví dụ như bạn làm việc rất hiệu quả, nhưng lại không chịu trả hóa đơn đúng hạn mà cứ để chúng dồn đống lên cho đến khi bạn mất kiểm soát. Hoặc tài chính của bạn ổn thỏa, nhưng bạn lại luôn kiểm

có để trốn dọn nhà. Hoặc bạn hoàn toàn không gặp những vấn đề trên nhưng lại không thể tự ép mình đi tập thể dục dù biết việc ấy là cần thiết.

Tuy nhiên, còn một loại trì hoãn nguy hiểm hơn đang ngày càng gia tăng nơi công sở. Nó nguy hiểm bởi vì nó vô thức – tinh vi và vô hình, nhưng những tổn hại nó mang lại vô cùng trầm trọng. Nó là một loại hành vi tôi tự nhận thấy ở mình đầu tiên, tôi gọi nó là *lảng tránh có tính sáng tạo*.

Lảng tránh một cách sáng tạo là hành động ta vô thức lấp đầy ngày làm việc của mình bằng những việc lặt vặt, đến mức mà cuối cùng ta bận rộn chỉ vì những thứ không đâu. Khi phát hiện ra vấn đề này ở bản thân, tôi nhận ra cả ngày mình chỉ trả lời email, dọn dẹp giấy tờ, tán chuyện với đồng nghiệp, đi ra đi vào, làm việc cá nhân, và cứ thế. Đến cuối ngày tôi đã “làm việc” vất vả, nhưng chẳng đạt được thành quả gì.

“Khi không có mục đích rõ ràng, ta trở nên trung thành kì lạ với những việc vặt vãnh vớ vẩn.”

Cả ngày tôi tham gia vào rất nhiều hoạt động, nhưng không đi đến đâu. Tôi làm việc chăm chỉ, nhưng không đạt được hiệu quả. Tôi làm việc theo đúng yêu cầu, nhưng không phải việc cần làm. Có một câu nói khuyết danh thế này: “Khi không có mục đích rõ ràng, ta trở nên trung thành kì lạ với những việc vặt vãnh vớ vẩn.”

Nguy hiểm thực sự của lảng tránh sáng tạo là nó không bao giờ kết thúc. Nó có thể cứ tiếp diễn như thế mãi. Như quy luật Douglas McArthur⁽¹⁾ chỉ ra, “Lượng công việc sẽ luôn phình ra đủ để lấp đầy lượng thời gian còn rỗi.” Tôi bị sự lảng tránh có tính sáng tạo này nuốt chửng. Tôi bỏ qua những thứ mà tôi tự biết là quan trọng nhất để làm những nhiệm vụ dễ hơn, cần ít năng lượng hơn và đương nhiên cũng kém hiệu quả hơn. Đây là một dạng đi thang máy.

Bạn thấy khái niệm trốn tránh sáng tạo này có quen thuộc không? Đã bao giờ bạn cứ chăm chăm làm những việc vặt mà lơ đi những thứ thực sự quan trọng chưa? Phần lớn chúng ta đều thế, bởi vì đây chính là cách thế giới “đi thang máy” vận hành. Chúng ta tự nhủ

mình bận quá, nhưng thật ra bạn tốn hàng tiếng đồng hồ lang thang trên mạng, xem các chương trình phát lại, hoặc tạo ra những việc làm vô bổ cho chính mình và quay lưng lại với công việc thật sự.

Nếu không có mục tiêu hay kết quả rõ ràng cho hoạt động bạn đang làm, thì đừng làm nữa! Nếu bạn cảm thấy hàng ngày mình đều bị hút vào những việc vặt vô nghĩa, thì hãy thức dậy đi! Thật buồn khi biết bao dự định và mơ ước của chúng ta cuối cùng lại bị ngã gục trước những điều vớ vẩn. Lựa chọn là của chúng ta.

Loại trì hoãn thứ ba cũng ít khi bị phát hiện – và nó thường ảnh hưởng lên chính những người đặt mục tiêu cao. Nó gọi là “*ưu tiên loãng*.”

Ưu tiên loãng hay gặp ở những người giỏi giang nhất, bận rộn nhất, tài năng nhất, và nhiều mục đích nhất. Họ biết mục tiêu của mình là gì – nhưng vẫn để sự tập trung trôi sang những việc kém quan trọng hơn. Họ có quá nhiều email, hội họp, mục tiêu, vấn đề gia đình, và những trách nhiệm khác đè nặng trên vai đến nỗi họ không còn kiểm soát được tính hiệu quả của mình nữa.

Ví dụ, mỗi khi cần bắt kịp tiến độ công việc, những người bận rộn luôn chân luôn tay này thường bắt đầu đọc email trong hòm thư từ trên xuống dưới. Khởi cần nói đây là một cách làm phi thực tế, và tất nhiên không dễ gì làm được (có bao giờ bạn đọc hết thư trong hòm thư đến không? Không phải không?)

Trong khi một người có xu hướng lảng tránh kiểu sáng tạo thường đắm đầu vào những thứ vớ vẩn rồi làm ra vẻ khẩn trương, thì người bị pha loãng sự ưu tiên lại biến những việc khẩn cấp thành quan trọng. Như bạn tôi - David Allen miêu tả: “Thay vì làm những thứ ta biết là cần làm, ta luôn bị mắc vào những thứ sát nút nhất và gây chú ý nhất.”

Kinh nghiệm đào tạo hàng trăm khách hàng của chúng tôi cho thấy đối với lực lượng trí thức ngày nay, kỉ luật có nghĩa là tập trung vào điều quan trọng nhất, học cách bỏ qua những thứ nhỏ nhặt, và chấp nhận hoãn những công việc ít quan trọng hơn đến lúc thích hợp (ta sẽ bàn về việc này khi nói đến Nguyên tắc Thu hoạch).

Kĩ năng quan trọng nhất cho thể hệ trí thức tiếp theo không phải là học những việc cần làm, mà là học cách quyết định *việc gì không cần làm*.

Như vậy, kĩ năng quan trọng nhất cho thể hệ trí thức tiếp theo không phải là học những việc cần làm, mà là học cách quyết định việc gì không cần làm. Và thay vào đó ta phải tập trung vào những mục đích chính. Sự bình an trong tâm hồn đến từ việc ta chấp nhận và tôn trọng sự thật hiển nhiên là ta sẽ không bao giờ có đủ thời gian để làm tất cả mọi việc. Chỉ khi ta rộng lượng chấp nhận những tiếng ồn ào nhốn nháo trong cuộc sống và công việc thì ta mới tắt được nó – hoặc ít nhất biến nó thành những tiếng rè vô nghĩa. *Mặc kệ tiếng ồn. Chinh phục việc quan trọng. Kiểm soát những việc lẻ tẻ.*

Để đạt được độ tập trung cần thiết, ta cần kiểm soát ba khía cạnh mật thiết của bản thân: Suy nghĩ, lời nói và hành động. Tôi sẽ nói về cả ba vấn đề này, nhưng chúng ta hãy bắt đầu học cách tập trung từ suy nghĩ bởi vì chỉ khi làm chủ trí óc ta mới làm chủ được cơ thể. Và thay đổi vĩnh viễn trong hành động cần được củng cố bằng thay đổi vĩnh viễn trong suy nghĩ.

Tập trung suy nghĩ

Cuốn sách trứ danh và bộ phim cùng tên *Bí mật* (The Secret) thành công vang dội trong việc giáo dục lại cho thế giới về một nguyên tắc cơ bản của thành công: *Chúng ta trở thành những gì ta nghĩ*. Ta có xu hướng mang lại những điều mình tập trung vào. Như nhiều người biết, đó là Luật hấp dẫn, không phải do một xung lực kì bí, vũ trụ hay huyền ảo nào vận hành cả. Đơn giản nó chỉ là biểu hiện cho sức mạnh của tiềm thức – một sức mạnh mang lại những kết quả to lớn, nếu ta tập trung và điều khiển suy nghĩ của mình bằng phương pháp Đi Thang Bộ.

Trong thế giới thang máy ngày nay, phần lớn chúng ta không phải nghĩ nhiều. Ta có điện thoại di động để lưu những số quan trọng, khi có câu hỏi ta tìm trên Internet, ta phụ thuộc vào đồ ăn nhanh và những thứ tiện nghi khác để thỏa mãn nhu cầu cơ bản. Tuy nhiên,

nguy hiểm nằm ở chỗ *thật ra lúc nào chúng ta cũng suy nghĩ*. Ta chỉ chưa hề nghĩ về điều đó thôi. Sự thật đáng sợ là khi ta không nghĩ về suy nghĩ của mình, suy nghĩ sẽ tự động vận hành.

Các nhà tâm lý học nói rằng trí não con người hoạt động nhanh hơn gấp bảy lần tốc độ nói, vậy mà ngày nay rất nhiều người để tài sản mạnh nhất của mình lang thang vô định về mọi hướng.

Sự thật đáng sợ là khi ta không nghĩ về suy nghĩ của mình, suy nghĩ sẽ tự động vận hành.

Không biết bạn thế nào, chứ tôi biết chắc khi không được điều khiển liên tục, tâm trí tôi tự động hướng về phía tiêu cực. Thật sự là những suy nghĩ tự do của tôi thường tiêu cực đến nỗi tôi dần tin rằng mình không phải là người duy nhất có tác động lên suy nghĩ của mình, mà còn một người khác nữa cũng làm việc ấy.

Giọng nói thầm trong đầu tôi

Từ lúc sinh ra bạn đã không chỉ có một mình. Cả cuộc đời bạn có một người bạn đồng hành bé nhỏ. Dan Moore, Chủ tịch tập đoàn Southwestern, nói rằng người bạn này ngồi trên bạn, nhỏ bé đến nỗi bạn không nhìn thấy được, nhưng người này lại có cái miệng rất to. Người bạn này được biết đến với cái tên là “tiếng nói thì thầm của bạn.” Nếu bạn ngồi im một lúc, bạn sẽ nghe thấy ông ta nói.

“Giọng thì thầm nào? Tôi có bao giờ nghe thấy giọng nào đâu. Thằng cha này khùng rồi. Đi thang bộ à? Tôi việc quái gì phải đi thang bộ. Thang máy tồn tại cũng có lý do của nó chứ.”

Bạn thấy chưa, đó chính là tiếng nói thì thầm trong đầu bạn. Nhiều người hiểu lầm rằng nó chính là “bạn”, nhưng nó không phải là “bạn” vì nếu nó là bạn thì nó đang nói chuyện với ai?

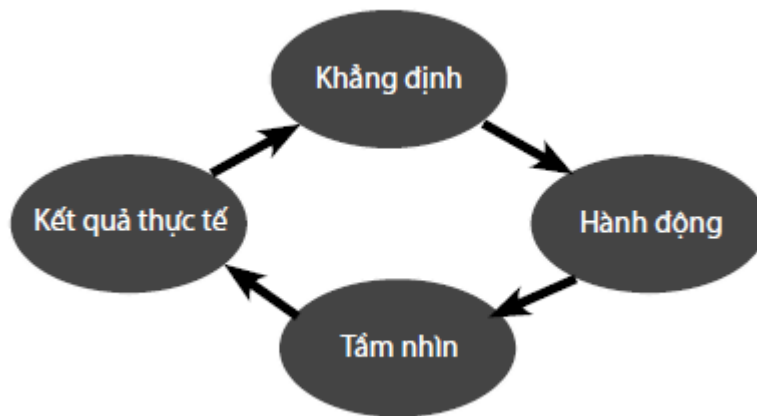
Không, đấy không phải là bạn đâu, mà là giọng nói thầm trong đầu bạn. Cứ tạm gọi nó là ngài T đi. Và vì lý do nào đó ngài T được lập trình từ khi sinh ra để làm mỗi một việc là phá hoại động cơ tích cực của bạn. Ngài T nhăn nhó, than thở, bới móc những thứ tiêu

cực, luôn chỉ ra những lý do tại sao mọi thứ rồi sẽ không được như ý muốn của bạn. Mục đích duy nhất của gã là khiến bạn có một cuộc đời hết sức tầm thường, thoải mái nhưng chỉ dừng ở mức trung bình. Đây là lý do nhân viên của Southwestern thường gọi gã là “Ngài Tầm thường”.

Có những thời điểm trong đời bạn mà Ngài Tầm thường như phát cuồng lên như những khi mọi thứ không thuận buồm xuôi gió, khi bạn nghĩ đến một thử thách mới, hoặc khi bạn gặp gỡ bố mẹ vợ. Mặc dù khái niệm về Ngài Tầm thường nghe rất tếu táo, nhưng đừng hiểu lầm ý tôi; gã đang sống rất phồn phơ và gã tiêu cực từ trong máu. Một trong những nhiệm vụ khó khăn nhất để gây dựng ý chí kiên cường và duy trì quyết tâm Đi Thang Bộ là học cách điều khiển Ngài Tầm thường.

Hầu như tất cả những người cực kỳ thành công trên thế giới đều đồng ý rằng cách tốt nhất để điều khiển Ngài Tầm thường là học cách tự trò chuyện với bản thân một cách tích cực. Cho dù gã có cái miệng rộng thật, nhưng gã không thể nói át bạn được. Bạn thấy đấy, bạn không thể nói một điều tích cực và nghĩ đến một điều tiêu cực cùng một lúc. Cứ thử xem. Nếu bạn nói to lên: “Tôi có thể, tôi sẽ làm, tôi làm được; tôi có thể, tôi sẽ làm, tôi làm được”, nói đi nói lại nhiều lần, Ngài Tầm thường sẽ không thể chen vào để phát ngôn những suy nghĩ tiêu cực được nữa.

Nếu bạn định Đi Thang Bộ và trở nên thành công, bạn phải học cách rèn luyện bản thân để biết cách sử dụng những khẳng định tích cực. Huấn luyện trí óc mình để mỗi lần bạn nghe thấy Ngài Tầm thường mè nheo về chuyện gì đó, chuông báo động của bạn sẽ réo ầm lên và bạn sẽ ngay lập tức làm tắt ngúm ngọn lửa của gã bằng một tràng những câu nói tích cực. Cái này thoạt nghe có vẻ hơi ngớ ngẩn. Thật ra thì lúc nào có cũng có vẻ hơi nực cười như thế. Tôi xin được nói với bạn ngay rằng hầu như mọi người đều không muốn tự sử dụng những khẳng định tích cực. Nhưng hãy nhớ là: Những người thành công làm những điều người khác không muốn làm – đây chính là lý do họ đạt được những kết quả phi thường.



Bao nhiêu phần của đời bạn đã bị điều khiển bởi Ngài Tầm thường? Đã bao nhiêu lần bạn buông xuôi bởi vì gã không chịu cảm miêng lại? Bao nhiêu lần bạn đã làm tổn thương ai đó, xúc phạm ai đó, hoặc nói một câu vô ý bởi vì Ngài Tầm thường cứ gào vào tai bạn? Nếu bạn cũng như đa số chúng ta, chắc những điều này cũng xảy ra khá thường xuyên và cứ thế ta để mặc cho gã chỉ đạo cảm xúc của mình, rồi ta phản ứng và đưa ra quyết định dựa vào những *cảm xúc* ấy.

Một lợi thế vô song của việc sử dụng những khẳng định tích cực là nó có thể thay đổi cảm xúc của bạn. Như tác giả Og Mandino đã viết, “Nếu bạn thấy chán đời thì hãy hát lên”. Nếu bạn thấy tự ti, hãy phát biểu mạnh dạn lên. Nếu bạn do dự, hãy dùng từ ngữ để ngay lập tức vẽ ra viễn cảnh khả dĩ. Đây là kỹ năng sẽ cho bạn sức mạnh để điều khiển cảm xúc. Những khẳng định tích cực giúp bạn tạo ra những thay đổi trong cảm xúc ở bất cứ thời điểm nào.

Hãy học cách sử dụng từ ngữ và dùng những khẳng định tích cực khi Ngài Tầm thường bắt đầu lên tiếng. Quyền sách hay nhất về chủ đề này là *Nói gì khi tự trò chuyện với bản thân* (What to Say When You Talk to Yourself) của Shad Helmstetter. Mua nó. Đọc nó. Sống theo nó. Nó sẽ giúp bạn thiết lập thói quen Đi Thang Bộ. Nó sẽ dạy bạn từng bước chế ngự Ngài Tầm thường và làm chủ suy nghĩ của mình.

SUY NGHĨ SÁNG SUỐT

**Trường hợp nghiên cứu: Synara Brown, người làm
trong lĩnh vực bán hàng trực tiếp, Milwaukee,
Wisconsin**

Rõ ràng là tìm được loại đồ ăn phù hợp có lợi cho sức khỏe là thách thức với tất cả chúng ta. Một công ty đã biến việc này thành một kế hoạch kinh doanh có khả năng tăng trưởng vượt trội. Cây đại là nguồn thức ăn tự nhiên không nhiễm chất phụ gia, chất bảo quản, mì chính hay phẩm màu. Họ sản xuất từ các loại nước chấm, nước sốt đến pizza – tất cả đều ngon. Trong số 3500 nhân viên làm việc bán thời gian cho công ty này, một bà mẹ đã một tay gây dựng thành công một nhóm làm việc gồm hơn 2100 người.

Synara Brown tâm sự, bà tham gia Wildtree bởi vì bà muốn đặt gia đình lên hàng đầu, và trong quá trình làm việc bà tạo ra thu nhập xấp xỉ những nhà lãnh đạo cấp cao. Làm thế nào để vận hành một tổ chức lớn như thế mà bà vẫn tham gia đầy đủ những chuyến dã ngoại của các con? Bà trả lời rất khiêm tốn:

Có lẽ điều duy nhất tôi khác với mọi người là tôi biết chính xác mình muốn gì và tôi tập trung vào lý do tôi làm việc đó. Tôi xác định lý do để thành công cụ thể đến mức tôi rất hào hứng biến nó thành hiện thực!

Người ta không thể bắt mình làm điều họ không muốn, bởi vì động lực của họ chưa đủ mạnh. Nếu họ không tìm ra động lực để làm việc hoặc gọi điện chào hàng, đấy là do họ chưa bỏ thời gian để xác định mục đích tổng thể của mình. Họ không có tầm nhìn đủ rõ ràng để cân bằng với những hi sinh cần thiết cho thành công.

Phần lớn mọi người bị xao nhãng trong suy nghĩ và ít khi làm việc cật lực trong một ngày. Rồi họ mất 10 đến 15 tiếng một tuần để xem ti vi. Tôi không xem ti vi. Chỉ cần làm vài tiếng một ngày là tôi đã hoàn thành hầu hết đầu việc nếu biết phân chia công việc hợp lý, rồi tôi dành thời gian còn lại cho gia đình.

Tôi hỏi Synara làm sao bà theo sát được tất cả bọn họ.

Bà nói:

Thật ra thì tôi không làm như vậy. Tôi ngồi lại với những người trưởng nhóm giỏi nhất, và họ giỏi hơn tôi trong việc đào tạo những người cấp dưới có kỉ luật nhất của mình. Chỉ cần hai tuần là tôi xác định được một người có tố chất để thành công hay không, bởi vì phẩm chất đó bộc lộ ra trong cách họ làm việc, thái độ và đạo đức nghề nghiệp. Tất cả những điều này đều là phẩm chất của một người biết cách điều khiển suy nghĩ của mình và có một tầm nhìn rõ ràng.

Hoạch định tầm nhìn

Tập trung ý nghĩ là điểm quan trọng nhất của mọi sáng tạo trong đời. Trước khi ta tạo ra được bất cứ thứ gì trong thế giới vật chất, nó phải được hình dung trong thế giới tinh thần trước đã. Có người gọi là mục đích, có người gọi là tầm nhìn, có người gọi là khả năng. Cụm từ tôi thích dùng là “hoạch định tầm nhìn” (visioneering). Tôi mượn cụm từ này từ tác giả Andy Stanley và tôi thấy nó rất hay vì nêu được hai khía cạnh quan trọng nhất của việc tạo ra ý tưởng – “vision” (tầm nhìn) và “engineering” (hoạch định)

Sức bền và cường độ tập trung đều liên quan trực tiếp đến sự rõ ràng của tầm nhìn ấy.

Bạn gọi nó là mục tiêu, mục đích, hay tầm nhìn đều được, điều quan trọng nhất là bạn phải có một thứ như thế. Tạo ra một tầm nhìn không phải là một bài tập hàn lâm, nó cũng không phải là yếu tố trong một kế hoạch kinh doanh, càng không phải là một cuộc hội ngộ siêu nhiên với vũ trụ. Một tầm nhìn là một bức tranh tinh thần có khả năng truyền cảm hứng và thôi thúc bạn hành động. Tầm nhìn của bạn quan trọng vì sức bền và cường độ tập trung đều liên quan trực tiếp đến sự rõ ràng của tầm nhìn ấy.

Bạn càng thấy rõ tầm nhìn của mình bao nhiêu thì bạn càng tập trung được vào nó bấy nhiêu, và bạn càng tập trung thì nó càng thôi

thúc bạn hành động. Một tầm nhìn tốt giống như một cục nam châm lớn kéo mạnh bạn về phía một tương lai mà bạn trở nên tốt đẹp hơn.

Không thể diễn tả hết một hình dung cụ thể về tương lai mà bạn hằng mong muốn sẽ tác động lên cuộc đời bạn như thế nào. Tại khoảnh khắc bạn đặt ra một tầm nhìn rõ ràng trong trí óc, cơ thể bạn phản hồi ngay lập tức. Bạn đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của bức tranh này cũng như mối dây liên kết của nó với thế giới vật chất bạn sẽ tạo ra cho chính mình.

“Mộng tinh”

Người đập tan sự nghi ngờ trong tôi về sức mạnh và tầm quan trọng của những hình dung sống động này là huấn luyện viên bóng rổ ở trường Frederick, thầy Terry Witty. Huấn luyện viên Witty được biết đến như một người kĩ luật thép rất truyền thống. Mặc dù thầy không phải là người khéo léo trong giao tiếp (Thầy từng hét lên với tôi: “Vaden! Cậu là thằng lỏi con khôn ngoan dần dần nhất mà tôi biết!”) nhưng thầy là một tấm gương cực kì quan trọng đã ảnh hưởng sâu sắc lên cách nghĩ của tôi ngày nay.

Khi thầy lần đầu tiên nói với tôi về cái gọi là bức tranh tinh thần này, tôi thấy nó thật là vớ vẩn, cho đến khi thầy giải thích cho cả đội bằng cách liên hệ tới một khái niệm mà chúng tôi ai cũng từng sống: Thầy dùng ví dụ về mộng tinh.

Thầy nói với cả đội: “Rất nhiều chàng trai trẻ các cậu chắc đã nhận ra sức mạnh của những tưởng tượng. Bởi vì cũng như nhiều anh choai choai khác, chắc các cậu cũng đã từng biết đến cái việc, như tôi gọi là phát tán về đêm.” Chúng tôi, là những gã trai trẻ, hiểu ý thầy ngay lập tức.

Một ví dụ khác là ác mộng. Đã bao giờ bạn tỉnh dậy giữa đêm, tim đập thình thịch và toát mồ hôi lạnh chưa? Hai ví dụ đơn giản này minh chứng rằng suy nghĩ của ta có sức mạnh rất thật, hoàn toàn có thể mang lại những thay đổi về thể chất. Việc sử dụng năng lượng này để mang lại những thay đổi quan trọng nhất trong đời hoàn toàn tùy thuộc vào lựa chọn của ta.

Cuộc đời của tôi trong hoạch định tương lai

Ngày 27/10/2005, tôi ngồi xuống và viết một bản mô tả chi tiết cuộc đời mà mình muốn có. Tôi vừa được biết về cuộc thi Thuyết trình Toàn cầu trước công chúng do Toastmasters International tổ chức. Đây là một cuộc thi gồm hơn 30.000 ứng viên từ 113 nước, thi đấu trong 9 tháng để tìm ra 10 diễn giả xuất sắc nhất thế giới.

Nửa đêm tôi tỉnh dậy với thôi thúc mãnh liệt phải tham dự cuộc thi. Tôi đã từng nhìn thấy những hình ảnh như thế hồi còn nhỏ – nhận đại diện, được đại diện cho toàn trường phát biểu trong lễ tốt nghiệp trung học, được học bổng toàn phần ở bậc đại học – nhưng đây là bức tranh rõ ràng nhất tôi từng thấy trong đời.

Mơ ước này có vẻ bất khả thi đến nỗi tôi bật khóc vì người trẻ nhất từng chiến thắng cuộc thi này 29 tuổi. Lúc đó tôi mới 23.

Phần lớn cuộc hành trình dài đã được khơi nguồn cảm hứng bởi nhà diễn thuyết chuyên nghiệp mà tôi quen, Eric Chester. Tôi đã mơ nhiều về việc trở thành một diễn giả chuyên nghiệp, nhưng phải đến khi gặp Eric tôi mới biết con đường ấy trông thế nào. Anh ấy nói rằng sự khác biệt giữa một diễn giả tốt và một diễn giả vĩ đại là 1000 buổi diễn thuyết.

Anh bảo tôi cứ đăng tham gia vào Toastmasters và diễn thuyết càng nhiều càng tốt, ở bất cứ đâu có người cho phép tôi nói. Quyết định tham gia Toastmasters đã thay đổi cuộc đời tôi mãi mãi.

Khi viết về việc chiến thắng trong cuộc thi, tôi miêu tả tỉ mỉ mọi thứ sẽ diễn ra thế nào. Tôi lột tả cảm giác của mình. Tôi cũng viết về lối sống mà mình sẽ tuân theo. Tôi viết những đoạn dài miêu tả việc diễn thuyết về ý thức kỉ luật trước hàng ngàn người. Tôi viết về việc mình sẽ thức dậy trên tầng cao nhất của một tòa nhà ở trung tâm thành phố, và làm việc với tư cách lãnh đạo của một công ty đào tạo và hướng dẫn diễn thuyết lớn.

Trong danh sách của tôi là tên của 12 người tôi rất ngưỡng mộ và muốn trở thành bạn thân. Có cả danh sách về bảy mục tiêu, bao gồm viết một cuốn sách bán chạy nhất.

Cuối cùng là một tuyên bố: “Thành công không bao giờ được sở hữu, nó chỉ có thể được thuê, và phải trả giá thuê hằng ngày – câu hỏi duy nhất là tôi có sẵn lòng trả giá cao hơn những người khác không?”

Khi viết những dòng đó, tôi đang sống trong một căn hộ tồi tàn ở tầng hai của một tòa nhà cũ. Tôi đang học nốt cao học ở trường Đại học Denver, làm việc cho một công ty bảo mật Internet, mới chỉ thoáng gặp một trong số những người tôi hình dung ra, và chưa bao giờ diễn thuyết một cách chuyên nghiệp.

Trong 18 tháng tiếp đó, tôi nói chuyện miễn phí 304 lần ở các nhà thờ, câu lạc bộ, cuộc họp của Toastmasters, trường cấp 3, và tất cả những nơi chịu cho tôi nói. Tôi bỏ hàng trăm giờ và hàng nghìn đôla để học và đọc sách về thành công cũng như nghề diễn thuyết. Thành viên của Toastmasters ở khắp cả nước mời tôi đến câu lạc bộ của họ rồi nhận xét và đào tạo tôi miễn phí. Toastmasters đã chấp cánh cho tôi. Những diễn giả như Eric, David Avrin, Darren LaCroix và Mark Sanborn của Hội Diễn giả Quốc gia thu nhận tôi dưới sự bảo trợ của họ và dẫn lối chỉ đường cho tôi; họ đặt niềm tin vào tôi.

Ngày 15/8/2007, tôi trở thành người trẻ tuổi nhất trong lịch sử được đứng vị trí số hai trong giải vô địch thế giới Toastmasters International. Ngày 27/4/2007, cùng với một cộng sự kinh doanh, tôi mua một căn hộ ở tầng 29 của một tòa nhà ở trung tâm Nashville. Ở thời điểm quyển sách này đang được viết, chúng tôi ăn mừng kỉ niệm năm năm thành lập công ty đào tạo và huấn luyện toàn cầu, Tư vấn Southwestern, một doanh nghiệp có quy mô triệu đô hoạt động ở ba nước. Hôm nay, tám trên 12 người trong danh sách ngày xưa là bạn thân của tôi. Năm trong bảy mục tiêu đã đạt được, và bạn đang cầm quyển sách trong tay, không biết bán có chạy hay không – tôi hi vọng đây là thành tựu số sáu.

Mọi chuyện diễn ra nhanh hơn tôi tưởng, và phần nhiều là do tầm nhìn của tôi đã được hoạch định rất sắc nét và cụ thể, cũng do tôi đã tập trung toàn lực cho nó. Đây chỉ là một minh chứng cá nhân cho quyền năng của sự tập trung – nó sẽ đến với bạn chỉ đơn giản khi bạn tập trung điều khiển suy nghĩ một cách có chủ đích. Một điều chắc chắn là điều gì ta không có *định hướng* đến nó ngay từ đầu thì ta sẽ chẳng bao giờ chú ý đến nó.

Một điều chắc chắn là điều gì ta không có định hướng đến nó ngay từ đầu thì ta sẽ chẳng bao giờ chú ý đến nó.

Tầm nhìn của bạn rõ ràng đến mức nào? Bạn muốn gì? Nếu bạn có thể sống theo bất cứ cách nào, thì bạn sẽ chọn lối sống ra sao? Chẳng nhẽ những điều này lại không đáng bỏ chút thời gian để viết ra hay sao?

Tạo nên một tầm nhìn VAST⁽²⁾

Một mẹo khá hữu ích tôi học được từ một người bạn, cũng là nhà diễn thuyết vô địch thế giới, Craig Valentine là: hãy biến những lời tuyên bố, dự định, và khả năng của bạn thành VAST. Nghĩa là, hãy miêu tả mục tiêu của mình bằng những từ ngữ hấp dẫn với các giác quan: Thị giác, Thính giác, Khứu giác và Xúc giác (Visual, Auditory, Smell, Touch - VAST). Thêm thao tác đơn giản này vào quá trình thiết lập tầm nhìn sẽ giúp hình ảnh ấy sống động hơn, tác động lên những giác quan mạnh hơn và có tác động to lớn hơn.

Hãy dành công sức và tâm sức cho việc viết ra những hình dung này. Bởi vì bạn đang viết ra toàn bộ tương lai của mình, nên hãy chú tâm vào, coi như bạn là một nhà văn đang miêu tả một cảnh tượng khả dĩ chân thật hết mức cho người đọc. Hãy ý thức thực sự rằng cảnh tượng đó chính là mục tiêu của đời bạn và người đọc cũng là bạn. Kỹ thuật VAST sẽ thổi một luồng sinh khí cho chính bạn!

Bảng tầm nhìn

Tầm nhìn ngắn hạn là một trong những lý do chủ yếu dẫn đến thất bại trong thế giới thang máy của chúng ta. Ta dành quá nhiều thời gian để lang thang giữa những thứ nhỏ nhặt không bao giờ kết thúc đến nỗi ta dễ dàng mất phương hướng tổng thể. Một mẹo không bao giờ cũ của những người thành công nhất trên thế giới là làm bảng tầm nhìn.

Gần đây bảng tầm nhìn trở nên phổ biến hơn. Chúng rất đơn giản. Bạn thu thập tranh ảnh từ Internet, tạp chí hay bất cứ nơi nào, rồi tạo thành một tập hợp những điều bạn hi vọng làm được trong đời. Mẹo này có tác dụng vì nó giúp bạn nhanh chóng nhắc nhở bản thân về những thứ mình muốn, và nhìn vào nó để thúc đẩy mình.

Đây cũng là một ý tưởng mà ngày trước tôi không muốn thử vì nghe có vẻ sến quá, nhưng tôi tặc lưỡi làm đại sau khi biết rất nhiều người giàu có và thành công đã làm thế. Dù sao thì lối tư duy Đi Thang Bộ có nghĩa là làm những điều hầu hết mọi người không muốn làm. Nhưng cuối cùng thì hóa ra bảng tầm nhìn lại là một trong những thành tố quan trọng nhất của đời tôi.

Trên thực tế, chúng tôi xây hẳn một bảng tầm nhìn vào một bức tường trong ngôi nhà mới! Có một điều rất đáng kinh ngạc là nhiều đề mục trong bảng của tôi cũng như của các khách hàng đã thành hiện thực gần đúng y như trong miêu tả ban đầu. Làm một bảng tầm nhìn là bài tập đầu tiên và quan trọng nhất chúng tôi thực hiện mỗi khi có ai đó đăng kí học khóa đào tạo. Chúng tôi cập nhật các bức ảnh vài tháng một lần để giữ cho chúng tươi mới và khơi nguồn cảm hứng. Thử mà xem, bạn sẽ không hối tiếc đâu.

Vào đầu, ra cuối

Cuối cùng, một trong những cách quan trọng nhất để tập trung suy nghĩ là biến suy nghĩ đầu tiên và cuối cùng trong ngày thành động lực thúc thúc bạn. Tôi thường đọc sách trước khi đi ngủ, và ngay khi mắt bắt đầu mỏi, tôi đặt sách xuống, để tâm trí mình lang thang vào những mộng tưởng sống động về những điều tôi muốn nhất trong đời.

Bạn phải rất cẩn trọng với những ý nghĩ đầu tiên khi mới thức dậy. Chúng sẽ quyết định thái độ của bạn trong ngày hôm đó. Theo gợi ý của Darren Hardy, trưởng ban biên tập tạp chí *Success*, mỗi sáng tôi đều nằm trên giường mười phút để nghĩ về những điều tôi thấy biết ơn trong đời. Bài tập này kèm vài phút đọc Kinh Thánh hay quyển sách nào đó sẽ giúp bạn có một khởi đầu đầy sáng khoái mỗi khi thức dậy, thế là đủ để thay đổi ngày hôm đó – và cả cuộc sống

của bạn một cách sâu sắc. Hãy bắt đầu từ việc nghĩ về cách suy nghĩ của mình và tập trung vào sự tập trung.

Áp dụng Hoạch định tầm nhìn

Bạn hình dung tương lai của mình ra sao? Điều gì quan trọng nhất với bạn? Bạn muốn cuộc đời của mình sẽ tốt đẹp như thế nào? Bạn muốn có được điều gì? Bạn muốn làm việc gì?

Hãy tập trung vào những điều này. Nghĩ về chúng. Khẳng định trong đầu, trên giấy, và nói to rằng bạn có thể làm được những điều này. Bằng cách chủ động điều chỉnh ý nghĩ, bạn sẽ chủ động điều chỉnh được thái độ của mình. Một khi bạn đã có một thái độ quyết liệt thì những hành động thiết thực chắc chắn sẽ đến. Khi đã hành động thiết thực, thành công và kết quả cụ thể sẽ là điều chắc chắn kéo theo.

Thật là xấu hổ khi ta mất nhiều năm cuộc đời mình để làm những việc ta nghĩ mình phải làm, và chỉ bỏ ra vài phút để xác định xem thật ra mình muốn gì nhất. Hãy bắt đầu viết luôn đi.

Nếu bạn chưa làm thử bài trắc nghiệm “The Focused 40” thì hãy làm ở địa chỉ www.takethestairsbook.com/focused40.

Cho dù bạn theo tôn giáo nào thì cũng không thể phủ nhận quyền năng của ngôn ngữ nói. Chúa tạo ra thế giới bằng lời nói, theo đúng nghĩa đen.

Bạn và tôi có khả năng tạo ra thay đổi trong đời mình bằng cách lựa chọn từ ngữ cẩn thận rồi hiện thực nó.

Một trong những nguyên nhân gây tổn thương trong thế giới thang máy ngày nay là hầu hết mọi người không nhận thức được ảnh hưởng của lời nói lên chính bản thân họ và người khác. Ngôn ngữ có sức mạnh – sức mạnh tạo ra ý nghĩa, và hủy hoại ý nghĩa, sức mạnh mang đến sự sống, và tước nó đi.

Bạn nghĩ một điều, bạn nói nó ra, bạn thực hiện nó, nó thành sự thật.

Từ cái ghế bạn đang ngồi, đến những tòa nhà cao nhất thế giới, đến công ty bạn đang làm việc, đến tất cả những phương tiện truyền thông bạn theo dõi, kiểu mẫu đơn giản này được lặp đi lặp lại. Từ ngữ là động cơ để khởi tạo mọi hành động. Cũng như với suy nghĩ của ta, chúng có sức mạnh vô song nếu được lựa chọn cẩn thận và có chủ đích. Nói những lời đầy sức mạnh là nền tảng tối cao của một cuộc sống có kỉ luật. Với sự vững vàng toàn tâm, bạn có thể tạo ra bất cứ điều gì bạn muốn trong đời.

“Con có bố không?”

Khi tôi bảy tuổi, một hôm tôi đi cùng với mẹ trên đường South Boulder để đến Boulder, Colorado. Đây là một trong những cảnh tượng hùng vĩ nhất trên trái đất, bởi vì khi bạn đi từ Louisville đến Boulder, sẽ có một điểm mà bạn vừa vượt qua đỉnh đồi thì cả rặng núi Rocky Mountains tràn ra trước mắt bạn.

Ở phía bên kia là đỉnh núi phủ tuyết trắng xóa và sương núi mát lạnh ulla vào phổi khi bạn phi như bay xuống chân quả đồi vĩ đại này.

Tôi đặc biệt nhớ chuyến đi ấy không phải vì cảnh tượng này mà bởi vì khi ấy tôi đã quay sang hỏi mẹ: “Mẹ, con có bố không? Bố con đâu? Các bạn ở trường đều có bố. Bố con đâu ạ?”

Mẹ tôi đáp: “Con yêu ạ, mẹ không được may mắn lắm với đàn ông. Mẹ thử vài lần rồi nhưng chẳng đi đến đâu cả.” Thế là tôi trả lời ngay: “Nhưng mà con vẫn muốn có bố.” Mẹ đành bảo: “Ừ, thế nếu con muốn có bố thì con phải tự đi tìm. Con hãy thử tìm một ông bố tốt cho chúng ta xem nào.”

Tôi vẫn nhớ mình đã nghĩ... “Mẹ nói linh tinh gì thế nhỉ? Tự đi tìm bố á?” Nhưng tôi cũng coi đấy như một thách thức và tuyên bố đồng ý: “Cũng được ạ, thống nhất thế, con sẽ đi tìm bố cho mẹ con ta.”

Chuyến đi đó là lúc chúng tôi đang trên đường đến một trung tâm Võ Thuật Thiếu Lâm Tự lần đầu tiên. Tôi đã từng học Tae Kwon Do rồi nhưng muốn thử một cái gì đó mới. Điều đặc biệt của trung tâm Thiếu Lâm này là chỉ toàn có người lớn thôi. Người trẻ thứ hai ở đó sau tôi cũng đã 28 tuổi. Ngày đầu tiên, tôi được xếp cặp với một chú tên là Kevin cũng vừa bắt đầu học. Chú này để tóc dài và xăm trổ đầy tay, áo da thì tả tơi và đi xe phân khối lớn.

Tất nhiên là với một đứa nhóc bảy tuổi như tôi lúc ấy, chú là người đáng sợ nhất mà tôi từng gặp!

Bởi vì cả hai đều là môn sinh mới nên luôn được bắt cặp tập với nhau. Dần dà, chúng tôi lên đai cùng nhau và chơi thân với nhau. Càng học lên cao thì lớp càng khuya, và cuối cùng chú bắt đầu đưa tôi về sau buổi học vì mẹ phải dậy sớm đi làm.

Chú Kevin bắt đầu đưa tôi về và rồi bắt đầu đến chơi với tôi những dịp cuối tuần. Chẳng bao lâu sau, chú, tôi và mẹ tôi cùng đi chơi. Và tôi không thể quên được lần đầu tiên họ đi xem phim với nhau - không rủ tôi. Tôi đã tức phát điên!

Cuối cùng tôi cũng hiểu ra cơ sự. Khi tôi 10 tuổi, chú Kevin và tôi cùng nhau thi đai đen; không lâu sau chú cưới mẹ tôi. Chú nhận tôi làm con, và tôi đổi họ thành họ của chú, và gọi chú là Bố từ đó đến nay.

Nếu tôi và mẹ không có buổi nói chuyện hôm đó, liệu họ có gặp và yêu nhau không? Chẳng có cách nào để biết được. Nhưng tôi biết mọi tạo vật trong đời đều xảy ra theo một cách. Bạn nghĩ đến nó, bạn nói ra, bạn hành động và nó trở thành hiện thực. Lời nói rất quan trọng trong quá trình định hình cuộc đời ta. Lựa chọn từ ngữ rõ ràng là nhiên liệu để giúp ta Đi Thang Bộ cả đời.

Bạn sẽ tạo ra điều gì nếu bạn biết mình có thể khởi động quá trình đó chỉ bằng cách đơn giản là nói về nó?

Những cách để tăng sức mạnh cho lời nói của bạn

Có nhiều cách đơn giản để tăng sức mạnh cho lời nói của bạn, gia tăng lòng nhiệt huyết và tối ưu hóa tiềm năng cho những thay đổi tích cực trong cuộc đời bạn và những người khác.

Tạo ra khả năng. Sau một khóa học hấp dẫn tên là “Đào tạo để đổi đời”, tôi học được rằng khi tuyên bố định hoàn thành việc gì đó, chúng ta dường như đã chuẩn bị sẵn bối cảnh để nó xảy ra. Để một thay đổi xảy đến, trước tiên bạn phải dùng từ ngữ để *tạo ra* khả năng trở thành hiện thực cho nó. Bạn muốn thay đổi điều gì trong đời? Bắt đầu từ những điều nhỏ thôi, và khi tự tin hơn, bạn có thể nói đến những điều to tát. Câu tục ngữ “Hãy trông chừng ước mơ của bạn” cũng có phần đúng, bởi vì những gì bạn nói rất có thể thành sự thật. Thế nên hãy nói năng cẩn thận.

Thể hiện lòng biết ơn. Có lẽ cách tốt nhất để khiến Ngài Trời thương, được nhắc đến trong chương trước, cam miệng là thể hiện lòng biết ơn với những điều tốt đẹp trong đời bạn. Tại một thời điểm bất kì ta chỉ có thể hoặc tập trung vào những thứ khiến mình thấy biết ơn hoặc lo lắng về những thứ mình chưa được ban cho. Khi thể hiện lòng biết ơn ra bằng lời, bạn xóa bỏ bức bối, và tiếp sức cho động lực giữ vững cách tư duy Đi Thang Bộ, ngay cả khi thế giới thang máy ra sức mời gọi.

Khen ngợi. Một điểm đặc biệt trong bản chất con người là chúng ta có khao khát mãnh liệt được là người *đúng*. Lời khen có sức mạnh

bởi vì khi ta thật tâm công nhận ai đó về một tính cách đáng ngưỡng mộ hoặc một công việc họ hoàn thành xuất sắc, ta thỏa mãn các nhu cầu tự nhiên được là người đứng của họ. Nhìn nhận theo cách đó thì những lời nói tốt đẹp là một kiểu tiền tệ. Nó là tài nguyên vô hạn vì có thể được trao đổi thoải mái để tạo ra những kết nối vững vàng giữa hai người.

Trong thế giới khan hiếm lời khen, một lời động viên bất ngờ sẽ tạo ra sự trung thành triu mến và thay đổi tích cực. Bằng cách *dùng ngôn từ* để nâng ai đó lên, ta trực tiếp *tạo ra* thay đổi lâu dài trong hành vi của họ. Một trong những khách hàng của chúng tôi là nhà quản lý Christine Roland đã phát biểu rất đúng đắn: “Điều gì được tán thưởng thì sẽ được lặp lại.”

Tuy thế, thường ta không trân trọng ảnh hưởng to lớn của lời mình nói ra lên những người xung quanh. Nhưng Christine, một nhà quản lý cực kì thành công trong lĩnh vực hậu cần, nhận thấy: “Khi bạn không chỉ chuyện trò với con người họ trong hiện tại, mà trò chuyện với con người họ có thể trở thành, bạn sẽ tạo ra động cơ sống tích cực để họ trở nên tốt đẹp hơn.” Nguyên tắc ở đây là ta nghĩ một điều, ta nói ra điều đó, *họ* hành động, và điều đó thành hiện thực.

Nhận ra tiềm năng ở những người xung quanh

Hồi tôi còn tuyển sinh viên để bán hàng cho Southwestern, có một sinh viên để lại ấn tượng rất mạnh cho tôi, đó là một cô gái tên là Lara. Từ lần đầu tiên trò chuyện, tôi đã cảm nhận ở cô gái này một tiềm năng phát triển rất lớn, nhưng tiềm năng này bị nhốt ở bên trong và vì lý do nào đó mà chưa bộc phát được. Khi nghe nói đến chương trình hè của chúng tôi, cô ngay lập tức biết đó chính là điều mình cần làm. Không phải vì tiền, mà để bồi đắp sự tự tin. Tất cả mọi người ở đó đều nhìn ra tia lửa và cảm nhận được nguồn nhiệt huyết vừa được đánh thức bên trong cô gái.

Tôi sẽ không bao giờ quên cái ngày mà Lara vừa khóc vừa kể cho tôi gia đình cô đã phản đối thế nào. Cô khóc vì bạn bè nói là “ý tưởng

đó nghe không hay ho gì.” Nhưng chủ yếu là cô khóc vì không có đủ tự tin để vượt qua được bóng tối của sự nghi ngờ là mình có thể tham gia vào chương trình và thành công.

Đang nói chuyện thì một trong những quản lý trẻ của chúng tôi lại gần và nói, “Lara! Bạn làm được điều này. Bạn biết là bạn có thể làm việc thật chăm chỉ, và chỉ cần thế là đủ chiến thắng rồi. Bạn là kiểu người có đủ tố chất để thành công.”

Tám tháng sau chúng tôi đi cùng Lara đến Mexico trong một chuyến đi miễn phí cô giành được nhờ mùa hè thành công đầu tiên. Lara kiếm được chút tiền, học được vài kĩ năng sống quý giá, làm quen với vài người bạn mới, nhưng quan trọng nhất cô nuôi dưỡng trong mình một sự tự tin chính đáng do cô làm được những thứ người khác không chịu làm. Được tiếp sức từ một lời khen đúng lúc đúng chỗ, Lara đã giải phóng cho tiềm năng của mình. Niềm tin của bạn có thể trở thành niềm tin của người khác khi bạn thật tâm tin vào nó. Và khen người khác một câu để đời không những khiến cả hai vui, mà còn giúp bạn góp phần gây dựng một tương lai rạng ngời.

Đặt trách nhiệm cho người khác. Rất nhiều người thích được chịu trách nhiệm với những gì tốt nhất cho họ, nhưng không dễ làm thế vì chẳng ai muốn bị phê phán – hay đi phê phán người khác. Cách hiệu quả nhất để khuyến khích thay đổi tích cực là loại bỏ phán xét và cảm xúc của chúng ta và chỉ chú tâm vào nhắc cho người kia nhớ về con người họ đã từng nói muốn trở thành. Nguy hiểm nằm ở chỗ đôi khi ta lại khiến người khác hiểu nhầm, như thế ta đã biết rõ đường đi nước bước còn họ thì chưa, rằng họ đã mắc lỗi, hoặc rằng ta *đúng* còn họ *sai*.

Qua kinh nghiệm làm việc trực tiếp với khách hàng, chúng tôi nhận ra rằng họ chỉ muốn có một người bạn đồng hành, chứ chẳng ai cần một kẻ cai tù. Một người đưa ra phản hồi hiệu quả là người xử lý vấn đề đang cần được giải quyết, trong khi đó vẫn hỗ trợ được cho người muốn thay đổi. Chúng ta làm điều này bằng cách nói như sau:

- “Tôi tin vào bạn quá nhiều để có thể khoanh tay nhìn bạn [điền vào hoạt động].”

- “Tôi biết bạn đủ để hiểu bạn không thực sự muốn [điền vào hoạt động], mà cái bạn muốn thực sự là [điền vào mục đích].”
- “[Điền vào tên], bạn là một người quan trọng với tôi và thật không phải nếu tôi không nói cho bạn biết tôi thất vọng thế nào khi bạn [điền vào hoạt động].”
- “Hi vọng là bây giờ bạn đã nhận ra tôi chỉ muốn điều tốt nhất cho bạn. Bởi thế, tôi nghĩ tôi nên nói cho bạn biết là tôi không thể chấp nhận nổi việc bạn [điền vào hoạt động] bởi vì nó không giúp bạn đến được nơi mà tôi biết bạn muốn đến.”
- “Tôi nhất mực tin tưởng rằng bạn có đủ tố chất để đạt được [điền vào mục đích], thế nên tôi sẽ khiến bạn thất vọng nếu tôi không nói cho bạn biết tôi cảm thấy thế nào khi bạn [điền vào hoạt động].”

Cũng nên nhớ rằng có ba cách để khiến người khác hành động. Cách một là đề nghị họ làm điều đó. Cách hai là ép buộc họ làm. Và cách ba là giúp họ nhận ra tại sao làm việc đó tốt cho chính bản thân họ. Nếu bạn có thể điều chỉnh sự cân bằng mong manh giữa việc để người khác chịu trách nhiệm với bản thân họ và ép buộc họ làm theo ý mình, nghĩa là bạn đã tăng khả năng tạo điều kiện cho thay đổi của mình lên đáng kể.

Thể hiện đúng điều mình đã nói. Trong bộ phim *Liar Liar*⁽¹⁾, nhân vật luật sư nhận ra không những anh ta phải nói thật, mà còn không được hỏi khi biết câu trả lời sẽ chỉ là một lời nói dối. Đây cũng chính là mối quan hệ giữa lời nói của bạn với những gì bạn đòi hỏi ở người khác. Làm được những gì mình nói thôi không đủ, bạn còn không được yêu cầu người khác làm việc mà mình sẽ không làm. Nắm vững nguyên tắc này rất quan trọng trong việc phát triển sự toàn tâm toàn ý, nền tảng của một cuộc sống có kỉ luật.

Những cách tiêu cực khiến lời nói của bạn bị giảm trọng lượng

Một trong những vấn đề lớn nhất của thế giới đi thang máy là sự thiếu thành tâm trong cách chúng ta sử dụng lời nói. Điều này đến từ âm nhạc, phim ảnh, những người làm truyền thông, Internet, và

nhieu thứ khác. Tư duy theo kiểu Đi Thang Bộ có nghĩa là nhận ra và tránh xa những cạm bẫy này.

Thất hứa. Khi thất hứa, bạn làm ai đó thất vọng, đồng thời bạn phá hoại danh tiếng của chính mình. Mỗi lần bạn không làm được những gì mình đã hứa, khả năng tạo ra những kết quả mong muốn trong tương lai của lời nói cũng bị giảm đi.

Bất kì sự bất nhất nào giữa lời nói và hành động của chúng ta cũng đều ảnh hưởng trực tiếp lên khả năng tạo ra cơ hội trong tương lai. Bạn có thấy điều này hay xảy ra trong thời đại thang máy không? Để Đi Thang Bộ cần có nghị lực – nhưng nỗ lực này sẽ được tưởng thưởng rất nhiều lần.

Nói không suy nghĩ. Một trong những cách phổ biến mà mọi người hay buông thả lời nói của mình là không nghĩ đến ảnh hưởng của nó lên người khác. Bạn nói thế nào là tùy bạn, nhưng kỉ luật thể hiện ở chỗ bạn suy nghĩ cẩn thận trước khi nói chứ không phải mặc kệ cảm xúc của người nghe. Nói những điều ta nghĩ và cảm nhận mà không nghĩ trước về tác động của nó lên người khác không phải là thành tâm, đấy là sự nuông chiều bản thân. Tôi đã có một bài học đắt giá về việc này.

Khi còn là thiếu niên, tôi thấy chửi bậy là một hành động rất người lớn. Tôi coi đó là cách để khẳng định quyền và sự tự lập cho bản thân. Tôi hồi đó khá mạnh mẽ và độc lập, nên tôi học cách nói năng tục tĩu rất sớm, cứ tưởng như thế là mình người lớn lắm. Tất cả đã thay đổi chỉ trong một ngày khi tôi 15 tuổi. Lúc đấy ở trong phòng khách của nhà bố mẹ, mẹ tôi nói: “Con ạ, mẹ rất đau lòng khi nghe con chửi bậy.”

Trời ạ. Đau ghê. Tôi vô cùng xấu hổ khi khiến mẹ thất vọng vì tôi không kiểm soát được một vài từ ngữ đơn giản. Tôi quyết định ngay lập tức là tôi sẽ cố hết sức để không bao giờ nói tục trước mặt mẹ nữa.

Một thời gian sau tôi ngộ ra là nếu mẹ tôi đau lòng khi nghe tôi nói tục thì chắc những người khác cũng thế, nên tôi thôi hẳn. Bài học được ghi nhớ. Bạn có để tâm đến ảnh hưởng của lời nói của mình lên những người xung quanh không?

Phá hoại người khác. Nhiều thập kỉ trước, Dale Carnegie⁽²⁾ viết, “Đừng bao giờ nói xấu một ai cả. Đừng bao giờ.” Đây là một trong những lời khuyên tuyệt vời nhất tôi từng gặp được. Tôi không nói về đạo đức ở đây. Bạn có định nghĩa về đạo đức của riêng mình. Tôi đưa ra điều này vì những tác động tiêu cực của nó lên nền tảng cuộc sống mới của bạn – nền tảng ấy chính là những điều bạn nói. Một bài học vô giá nữa tôi học được là một câu cũng hay được dùng trong giới diễn giả: “Micro lúc nào cũng bật.”

Nó nhắc chúng ta luôn nói năng cẩn thận, và đó cũng là lời khuyên giá trị khi giờ đây tiến bộ của công nghệ đã có thể giúp người khác dễ dàng lưu lại lời nói của chúng ta vĩnh viễn trên Internet.

Nói nước đôi. Những người thiếu ý chí thường sợ phải cam kết. Họ sợ nói “Tôi sẽ” hoặc “Tôi hứa” trong hầu hết mọi việc. Bởi vì họ không tự tin là mình sẽ đi đến cùng với lời nói ấy, họ tạo ra những “cửa sau” hoặc những lối thoát cả về mặt ngôn từ và tâm lý để có đường rút lui mà vẫn giữ được thể diện khi muốn từ bỏ.

Ở chương 2, chúng ta đã đưa ra một ví dụ cho cách làm này, đó là cụm từ “miễn là”. Hoặc như khi bạn nghe thấy người ta nói “Chắc là tôi có thể.” Một câu thông dụng khác là “Tôi sẽ thử xem...” Nói nước đôi là cách để dễ bề bỏ cuộc. Nó cũng là một dạng đi thang máy. Như triết gia vĩ đại Yoda đã nói: “Làm hoặc không làm. Đừng thử.”

Suy nghĩ theo kiểu Đi Thang Bộ nghĩa là hoặc nói “Tôi sẽ làm... chấm hết”, hoặc “Rất tiếc tôi không thể cam kết về việc đó.” Hai câu tuyên bố này khó phát biểu – và có giá trị hơn rất nhiều. Khi phải cam kết với người khác, đôi khi điều khó nói nhất là từ chối khi ta thực sự thực lòng muốn từ chối.

Phủ định điều trước đó. Cùng họ với “cửa sau” là phủ định điều trước đó. Đặc trưng của kiểu nói “cửa sau” là “miễn là”, còn phủ định trước được nhận dạng bằng từ “nhưng”. Mỗi khi bạn nói “nhưng”, bạn đang phủ định tất cả những điều mình vừa nói trước đó.

Một trong những tác hại ghê gớm nhất của việc dùng từ “nhưng” là khi bạn nhận xét hoặc khen ngợi người khác. Tôi hay nghe người ta nói “Bạn rất tuyệt vời, nhưng nếu bạn làm điều này... và..., thì sẽ

tốt hơn.” Từ “nhưng” khiến cho người nghe lơ mờ (hoặc rõ ràng) cảm thấy tất cả những gì ta nói trước từ đó đều vô nghĩa.

Khi dùng phủ định như thế, ta tưởng đang giảm nhẹ lời chỉ trích của mình, nhưng thật ra, ta đang hạ giá trị lời khen - và quan trọng hơn, là tất cả những điều mình nói. Hãy nói những gì bạn muốn truyền tải, càng thẳng thắn càng tốt.

Đưa chuyện. Một trong những đức tính kỉ luật khó học nhất, với bản thân tôi và nhiều người khác, là sự tránh cảm dỗ của ngòi lê đôi mách. Tham gia vào đưa chuyện rất dễ. Hoạt động này diễn ra quanh chúng ta, rất dễ lây lan, và có vẻ vô hại – nhưng thật ra thì không. Đưa chuyện có thể phá hoại công ty, các mối quan hệ, và thậm chí là cả gia đình. Nó là một trong những thế lực tàn phá ghê gớm nhất trong thế giới thang máy.

Ta phải kiểm soát được lời nói và tính trước sau như một của mình trước khi kiểm soát được cuộc sống.

Hãy nhớ rằng hậu quả của đưa chuyện không giới hạn ở những người đầu tiêu hay đối tượng bị bàn tán, mà nó thường ảnh hưởng xấu đến những người lan truyền hoặc thậm chí cả những người định giúp đỡ bằng cách xen vào giữa. Khi bạn phát hiện ra hai người có mâu thuẫn, hãy giải quyết tình huống đó bằng cách giúp họ nói chuyện trực tiếp với nhau. Đây là một phương pháp giúp ta luyện khả năng điều khiển lời nói của mình. Ta phải kiểm soát được lời nói và tính trước sau như một của mình trước khi kiểm soát được cuộc sống.

Nói quá nhiều. Mark Twain nói “Khúc chiết là bản chất của sự thông thái.” John Maxwell gọi đó là “Khi những thủ lĩnh thực sự cất tiếng nói, người ta lắng nghe.” Tôi cho rằng nếu ai đó cần phải nói rất nhiều, có lẽ họ không biết mình thực sự muốn nói gì. Những người quyền lực nhất trên thế giới lắng nghe trước, xử lý thông tin, rồi mới đáp lại.

Bớt đi bao giờ cũng là nhiều hơn. Như James Humes từng viết, có 66 từ trong lời cầu nguyện của Chúa – hầu hết mọi người đều biết. Có 179 từ trong Mười điều răn – rất nhiều người đọc thuộc lòng

được. Có 282 từ trong diễn văn Gettysburg⁽³⁾ – vô vàn người Mỹ nói về nó. Và khi luật pháp của chính phủ Mỹ dùng đến 26.911 từ để nói về luật kinh doanh bắp cải – chẳng ai thêm quan tâm.

Gian dối về mặt trí tuệ. Đây có lẽ là dạng làm giảm giá trị lời nói khó phát hiện nhất, nhưng cũng phát triển nhanh nhất. Gian dối về mặt trí tuệ không phải là nói dối. Nó cũng không phải là phát biểu điều gì rồi không thực hiện được. Gian dối trí tuệ chỉ đơn giản là để ai đó tin vào một điều bạn biết là không đúng. Rất khó để phát hiện việc này vì vấn đề không phải ở điều bạn nói ra, mà ở điều bạn không nói.

Gian dối trí tuệ chỉ đơn giản là để ai đó tin vào một điều bạn biết là không đúng.

Cá nhân tôi đã thấy nhiều trường hợp gian dối như vậy, tập trung chủ yếu vào hai nhóm người: Lãnh đạo các tập đoàn và những nhân viên kinh doanh. Ta chỉ cần nhìn vào những vụ rùm beng kế toán của đầu thế kỉ 21 là đã thấy vài ví dụ điển hình về gian dối trí tuệ. Những nhà lãnh đạo để hàng nghìn người *nghĩ* rằng họ đang tuân theo đúng luật kế toán và số tiền họ đang phụ trách được quản lý với một tinh thần trách nhiệm rất cao. Trong phần lớn trường hợp họ không nói dối về việc tiền đi đâu (tuy nhiên thỉnh thoảng cũng có), mà họ chỉ để người khác tin rằng mọi chuyện vẫn ổn thỏa trong khi không phải vậy.

Những người bán hàng phải đối mặt với sự căm dỗ kiểu thang máy của gian dối trí tuệ hàng ngày. Mỗi lần một khách hàng tiềm năng hỏi về một chức năng nào đó mà sản phẩm của họ tuy có, nhưng bị hạn chế (ví như khi so với mặt hàng của đối thủ), người bán hàng chỉ nói rằng “Vâng, cũng có cả chức năng đó nữa” thì dễ hơn nhiều so với phải giải thích dài dòng về sự hạn chế nọ.

Những nhà tuyển dụng cũng hay gặp vấn đề này. Giả sử một công ty đang cần tuyển nhân viên, và trong buổi phỏng vấn, ứng viên nói, “Ở công việc trước tôi có tài khoản tiết kiệm lương hưu mà công ty cũ đóng cho. Chỗ anh có ưu đãi này không?” Cứ cho là công ty của nhà tuyển dụng này có mở cho nhân viên tài khoản tiết kiệm lương

hưu nhưng không đóng tiền cho nhân viên. Lúc đó, nhà tuyển dụng nói “Tất nhiên chúng tôi có ưu đãi này” thì rất dễ. Lối sống Đi Thang Bộ đòi hỏi người ta phải trả lời thành thật và rõ ràng, thay vì chỉ nói về nửa sự thật dễ nghe.

Tôi không nói rằng làm được thế là dễ, hay tôi luôn luôn làm được như vậy. Tôi chỉ nói đây là những tiêu chuẩn mà những người thành công nhất trên thế giới vẫn luôn hướng tới – và tất cả chúng ta đều nên cố gắng để đạt được điều tương tự.

CHIẾN THẮNG CỦA CÁ NHÂN

Trường hợp nghiên cứu: Sean Wolfington, Ô tô & Giải trí,
Miami, Florida

Bán ô tô và sản xuất phim bom tấn thì có liên quan gì đến nhau? Chẳng có gì, và vấn đề chính là ở đó. Bởi vì nếu bạn là một thiên tài sáng tạo như Sean Wolfington, bạn sẽ đạt được thành tựu trong cả hai ngành công nghiệp đó và xây dựng một đế chế 500 triệu đôla bằng cách trung thành thực hiện một chiến lược: Chính trực. “Nếu tôi có điều gì khác với mọi người, thì đấy là việc tôi nhìn thấy được mọi việc nên thế nào, rồi tôi tạo ra kết quả ấy.”

Một triết lý nghe có vẻ đơn giản đến giật mình từ người gây dựng ba công ty Fortune 100, phát triển tất cả chiến dịch quảng bá kỹ thuật số cho Shakira, và sản xuất một trong những phim độc lập hay nhất trong thời gian gần đây. Bất chấp ánh hào quang của việc sống trong nhà cũ của Cher, đi chơi cuối tuần với những người như Roger Federer, Alec Baldwin, và P Diddy, Sean vẫn rất vững vàng nhờ tiếp thu được những kiến thức uyên thâm quý giá lâu đời của gia đình mình.

Hành trình đi đến tiến bộ được đắp nên bởi sự hi sinh. Và triết lý sống của bạn giống như hệ thống điều khiển của một chiếc máy tính. Nó hoặc giúp bạn hoạt động hiệu quả hơn nhờ vào những nguồn dữ liệu đầu vào tốt, hoặc trong trường hợp những người muốn được hưởng trước khi hi sinh thì - triết lý

sống có chức năng tương tự virus. Mọi thành công trong đời tóm lại chỉ là một thử thách để kiểm tra xem bạn có sẵn lòng hi sinh khi không ai hay biết hay không. Bạn có làm việc khi không ai tán thưởng, hay ghi nhận cố gắng của mình không? Những người thành công làm điều đúng chỉ vì nó đúng, đó gọi là tính chính trực. Và tôi nghĩ, sự chính trực để nhìn ra, nói về, và thực hiện việc đó sẽ tạo ra một kiến trúc sư bên trong bạn để giúp bạn vững vàng.

Chúng tôi đang nói chuyện thì một chai nước rơi xuống sàn.

Thấy không! Mọi sự rắc rối trong đời tóm gọn lại trong lựa chọn đơn giản này! Nếu bạn lờ chai nước đó đi và để nhân viên tạp vụ nhặt lên, nó sẽ làm rò rỉ bể nguyên liệu chứa đầy tính chính trực của bạn. Nếu bạn dừng lại, chạy tới và nhặt nó lên để vứt đi, một điều đặc biệt đã xảy ra: Bạn vừa giành được một chiến thắng cá nhân để bơm vào bể của mình. Lờ nó đi khiến năng lượng cạn đi, nhưng nhặt nó lên lại nạp cho năng lượng đầy lên. Tôi không biết tại sao lại thế, tôi chỉ biết chắc chắn sẽ như thế thôi.

Hi sinh cũng khiến hương vị của thành công đậm đà hơn. Một giọt nước với vận động viên marathon vừa cán đích ngọt ngào hơn nhiều một lít soda với người sớm bỏ cuộc. Theo đuổi đến cùng luôn được tưởng thưởng – dù sớm dù muộn.

Khi bạn làm đúng, bạn thấy thanh thản. Khi bạn thấy thanh thản, bạn suy nghĩ sáng suốt. Khi bạn làm sai, bạn thấy bứt rứt, và khi trong bạn thấy bứt rứt thì tâm trí của bạn cũng rối loạn. Và khi bạn ngập tràn lo lắng, tủi hổ, sợ hãi, môi trường của bạn trở thành một mảnh đất màu mỡ cho lối sống vô đạo đức, rồi lối sống này lại gây ra nhiều đau dứt hơn. Chính những thất bại cá nhân nho nhỏ trong những chuyện có vẻ không quan trọng lại dẫn đến sự bại hoại kinh khủng ở phần lớn mọi người. Tương tự như vậy, những chiến thắng cá nhân nho nhỏ cuối cùng hợp lại thành sự vĩ đại của họ.

Khi tôi đứng dậy để vứt cái chai đi, tôi thanh thản vì biết mình đang làm đúng; và quyết định nhỏ bé đó là đại diện cho thành công trong công việc và cuộc sống sẽ đến với những người

quyết chí theo đuổi cách suy nghĩ đó. Đầu tiên bạn mường tượng ra nó, bạn nói về nó, rồi bạn phải thực hiện nó. Tôi tin rằng những quyết định nhỏ thật ra có ý nghĩa rất lớn.

Hãy sáng tạo đi

Hãy nhớ rằng khi đi kèm với sự chính trực, không gì có quyền năng bằng lời nói. Từ ngữ là biểu hiện đầu tiên của ý tưởng và suy nghĩ ra ngoài thế giới. Ban đầu, những ý tưởng mới xuất hiện trong đầu, nhưng một khi đã được nói hay viết ra, chúng tồn tại và có khả năng định hình thế giới quanh ta. Thời điểm ta biến những ý nghĩ của mình thành *ngôn từ* đánh dấu sự khởi đầu của sáng tạo.

Không may là ta thường không nhận ra sự đơn giản của việc bắt đầu một quá trình sáng tạo nên ta không đặt đúng giá trị cho việc sử dụng ngôn từ. Đây là danh sách bảy nguyên tắc cơ bản để bảo tồn và phát huy sức mạnh của lời nói.

1. Nghĩ trước khi nói
2. Chọn từ ngữ thật cẩn thận
3. Làm những gì bạn đã nói là sẽ làm
4. Đến nơi bạn đã nói mình sẽ đến
5. Kiểm chế sự thôi thúc muốn nói những lời thô lỗ
6. Giả thiết rằng “mic luôn bật” và mọi người sẽ nghe được tất cả những điều bạn nói
7. Dùng cách nói tích cực khi nói về bạn và người khác.

Tính chính trực là một trong những thứ bạn mang theo mình dù ở bất cứ nơi đâu. Bạn chịu trách nhiệm tạo ra thế giới quanh mình.

Bạn nghĩ đến một điều, nói ra điều đó, làm nó và thế là nó đã xảy ra.

Bạn chỉ cần tìm cách để làm được tất cả những công đoạn này...

Để biết thêm nhiều cách biến ước mơ thành sự thật, theo dõi Rory ở Twitter tại www.roryontwitter.com.

5

Nông dân năm nào cũng có một vụ thu hoạch. Đây là thời điểm sống còn với kết quả lao động cả năm của người nông dân. Bạn có biết một người nông dân làm việc trung bình bao nhiêu giờ một ngày trong vụ thu hoạch không?

Khoảng 18 giờ.

Họ thường dậy từ 4 giờ 30 sáng và kết thúc công việc lúc 11 giờ đêm. Bởi vì tất cả kế sinh nhai và sự no ấm của họ trong năm tới phụ thuộc vào thành quả của vụ thu hoạch này, bạn có nghĩ họ được phép nghỉ ốm không?

Bạn cho rằng những người nông dân có quyền mệt mỏi hay dành thời gian để “đánh giá những cơ hội nghề nghiệp khác” trong mùa thu hoạch ư? Hoàn toàn không. Vụ thu hoạch là thời cơ chỉ tồn tại trong thời gian rất ngắn. Giả sử người nông dân muốn làm 18 tiếng một ngày vào thời gian khác trong năm cũng không được, vì mùa thu hoạch là mùa thu hoạch.

Mệt mỏi, kiệt sức hay chán chường không phải là lựa chọn của người nông dân trong vụ thu hoạch bởi vì đây là thời điểm duy nhất trong năm để tạo ra thành quả giúp duy trì cuộc sống.

Trong lúc nước sôi lửa bỏng, thay vì ngồi suy nghĩ xem mình có thích làm việc hay không, người nông dân sắp xếp cuộc sống của mình theo cách giúp anh ta chuẩn bị sẵn sàng để gặt hái được thành quả cao nhất trong vụ mùa.

Nỗ lực được nhân lên nhiều lần nếu biết tính toán thời điểm áp dụng kỉ luật nghiêm khắc.

Cho dù bạn đã từng đến một nông trại hay chưa, bạn phải cực kì thông thuộc Quy luật Thu hoạch nếu bạn cam kết sống theo lối suy nghĩ Đi Thang Bộ. Luật này phát biểu rằng: Nỗ lực được nhân lên nhiều lần nếu biết tính toán thời điểm áp dụng kỉ luật nghiêm khắc.

Tại sao ta lại nói về nghề làm nông? Bởi vì ẩn trong Quy luật Thu hoạch là giải pháp tốt nhất cho vấn đề số một của thời hiện đại: Thời gian.

Lên lịch: Huyền thoại về quản lý thời gian

Quản lý thời gian là lý do số một khiến người ta theo học những khóa đào tạo của chúng tôi, và có lẽ nó là vấn đề hàng đầu mà các cá nhân, gia đình, công ty và các tập đoàn đều phải đối mặt.

Ngày nay, với vô vàn sự lựa chọn xâm chiếm sự chú ý của ta, việc quyết định sử dụng thời gian thế nào hay làm sao để sắp xếp tất cả mọi việc một cách hợp lý thực sự là một vấn đề căng thẳng. Giải quyết vấn đề này theo hướng Đi Thang Bộ giúp bạn không phải làm tất cả những gì ta *có thể làm* trong một ngày, mà đơn giản là làm tất cả những gì ta *nên làm* trong ngày. Không may là ta đã bị lạc hướng bởi những quan niệm sai về thời gian, mà những niềm tin này không giúp ích gì cho ta. Đầu tiên và trên hết là niềm tin hoang đường về sự *cân bằng*.

Chúng ta nghe thấy từ “cân bằng” suốt ngày, nhất là trong cụm từ quá quen thuộc “cân bằng giữa công việc và cuộc sống”. Nhiều người trong chúng ta nghĩ rằng cân bằng tức là chia thời gian bằng chẵn chẵn cho những hoạt động tương đương bởi vì theo định nghĩa “cân bằng” nghĩa là chia đều về những hướng đối lập. Nhưng nếu bạn lùi lại một chút và nghĩ về điều này trong chốc lát, bạn sẽ thấy phân chia thời gian theo cách này vừa mơ hồ vừa bất khả thi. Đây cũng là một phương cách quản lý thời gian vô ích do một số hoạt động đơn giản không cần đến nhiều thời gian như những hoạt động khác.

Cân bằng nên có nghĩa là dành thời gian thích hợp cho những ưu tiên quan trọng.

Ví dụ để có một cơ thể khỏe mạnh bạn chỉ cần bỏ ra 30 phút ba lần một tuần. Như vậy, cân bằng không có nghĩa là chia thời gian bằng nhau cho các hoạt động bằng nhau. Cân bằng nên có nghĩa là dành thời gian thích hợp cho những ưu tiên quan trọng.

Không phải “Đủ” mà là “Khi nào”

Vấn đề lớn nhất với khái niệm về sự cân bằng là nó khiến chúng ta đặt câu hỏi sai. Thay vì hỏi “Mình có dành đủ thời gian cho hoạt động này không?”, thật ra chúng ta nên hỏi “Khi nào là thời điểm tốt nhất để tập trung vào hoạt động này?”

Đạt được cân bằng không những là một mục tiêu đáng phải đặt câu hỏi mà nó còn là một mục tiêu không tưởng. Thế giới ta đang sống thay đổi liên tục, do đó cần một hướng tiếp cận linh hoạt hơn. Những bi kịch và những lúc thăng hoa của cuộc đời, những công việc và cả những điều tâm phào đều dao động, lúc tăng lúc giảm. Cuộc sống, cũng như thiên nhiên, có lúc dồn dập, lúc thanh thoi cũng như mùa vụ trong nông nghiệp vậy. Đây là thời điểm Nguyên tắc Thu hoạch phát huy tác dụng.

Có rất nhiều loại mùa trong cuộc đời. Ta có mùa của học tập, mùa của độc lập, mùa của tình yêu, mùa của tăng trưởng, mùa của khởi đầu mới, mùa của ốm đau và mùa của khỏe mạnh. Một “mùa” mà tôi đang nói đến có thể dài vài năm hoặc chỉ gói gọn trong vài phút. Tôi để ý thấy rất nhiều mối lo âu trong cuộc đời của các khách hàng đến với chúng tôi bắt nguồn từ việc họ cố gắng đảm nhận quá nhiều mùa một lúc, và một vài trong số đó, về bản chất lại mâu thuẫn với nhau.

Chúng ta nên sắp xếp và lập kế hoạch cho các mùa của mình một cách có chủ đích và thực tế hơn. Ví dụ như nếu bạn đang trong mùa sinh em bé thì đấy không phải là thời điểm tốt để bắt đầu một mùa kinh doanh. Nếu bạn đang trong mùa làm việc vất vả, đấy không phải lúc để bắt đầu mùa sang sửa nhà cửa.

Thay vì tự hỏi “Làm thế nào để nhồi thêm được nhiều việc?”, ta nên hỏi “Đời mình đang trong những mùa nào, khi nào là thời điểm thích hợp để hoàn thành những hoạt động đi kèm với nó và mình cần làm gì để thu hoạch tối đa cho mùa này?” Nỗ lực được nhân lên gấp bội nếu biết tính toán thời điểm hợp lý và rèn luyện được kỉ luật nghiêm khắc.

Vận động viên, đôi vợ chồng mới cưới, những người bán hàng, trường học, cha mẹ và cả thiên nhiên đều có mùa. Mỗi mùa có quy luật vận động riêng – nhiệm vụ của ta là dựa vào những quy luật đó

để tạo ra kết quả tốt nhất. Khi ta nhận thức được mùa mà mình đang trải qua và tập trung vào việc tối ưu hóa thành quả của mùa ấy, ta đã biết rõ ưu tiên của mình, và cứ thế ta sẽ đạt được kết quả tốt gấp nhiều lần. Nhưng nếu ta cứ lờ đi quy luật của mùa, ta sẽ tự vắt kiệt mình khi cố thu hoạch vào những thời điểm *không thích hợp* với những hoạt động và lại dần trải sự tập trung của mình vào quá nhiều việc một lúc.

Nếu bạn định đi câu cá, bạn sẽ đi vào lúc nào? Bạn nên đi vào lúc sáng sớm hoặc lúc tờ mờ tối. Tại sao? Bởi vì đó là lúc cá cắn câu. Bạn đi câu cá lúc 11 giờ sáng thì cho dù thả bao nhiêu cần xuống nước – có nghĩa là, làm việc cật lực và nhanh hết mức có thể – bạn vẫn sẽ không đạt được kết quả tốt bằng với khi bạn bỏ cùng một lượng công sức như thế vào buổi sáng hoặc tối. Một lần nữa, câu hỏi hợp lý không phải là “Tôi đã câu cá đủ lâu chưa?” mà là “Tôi có đang câu đúng lúc không?”

Có thể bạn đã làm theo cách này khi đi câu, nhưng phần lớn chúng ta không áp dụng nó vào công việc và đời sống gia đình của mình. Thay vì hỏi “Hôm nay mình sẽ hoàn thành được bao nhiêu việc?”, ta nên hỏi “Bây giờ, với số lượng thời gian mình có, mình nên làm gì để đạt hiệu quả cao nhất?” Thay đổi nhỏ này có thể mang lại những kết quả khổng lồ.

Làm thêm giờ gấp đôi để được tự do hoàn toàn

Tư duy Đi Thang Bộ không phải chỉ là làm việc cật lực, hay làm việc thông minh, mà là cả hai.

Từ những thảo luận của chúng ta về Nguyên tắc Khuếch đại Sự Tập trung, ta đã biết rằng tập trung là sức mạnh. Kết hợp sự tập trung với tính toán đúng đắn về thời gian là bạn đã có được một sự kết hợp giúp đảm bảo chiến thắng. Làm việc hết sức trong vụ thu hoạch, khi đất đai đã sẵn sàng và mọi điều kiện đều phù hợp, sẽ mang lại kết quả tốt hơn so với cùng công sức bỏ ra (hoặc thậm chí vất vả hơn) khi điều kiện chưa chín muồi.

Nói cách khác, tư duy Đi Thang Bộ không phải chỉ là làm việc cật lực, hay làm việc thông minh, mà là cả hai.

Khi tập trung làm việc ở thời điểm ưu việt nhất, ta có thể hoàn thành nhanh hơn nhiều lần so với những thời điểm khác. Ở Shouthwestern chúng tôi gọi hiện tượng này là “Làm thêm gấp đôi để được tự do hoàn toàn”. Tức là, cách nghĩ Đi Thang Bộ nói rằng lúc này tôi sẽ làm việc gấp đôi (vào thời điểm và vụ mùa thích hợp) để sau này được rảnh rỗi hoàn toàn.

Tâm lý “Làm thêm gấp đôi để được tự do hoàn toàn” tuyệt vời ở chỗ kết quả của mỗi mặt của cuộc sống sẽ thay đổi và tốt lên rất nhiều. Ví dụ nếu bạn đang trong mùa trả nợ thì bạn phải làm việc. Bạn phải đấu tranh. Bạn phải phấn đấu. Bạn phải làm tất cả những gì có thể để kiếm từng xu lẻ và thắt lưng buộc bụng hết cỡ.

Cải thiện toàn diện tài chính. Tôi đã từng nợ tới 45.000 đôla, nhưng tôi đã cố gắng hết sức để thoát nợ. Tôi thực hiện kế hoạch chi tiêu nghiêm ngặt để tiết kiệm từng đồng, liên tục làm việc quá giờ, gọi điện chào hàng thêm, đẩy giới hạn tối đa với từng xu lẻ cho đến một ngày, hai năm sau đó, tôi nhìn lên và thấy mình đã Tự Do!

Tôi được giải phóng khỏi nợ nần cho phần còn lại của đời mình. Suốt những năm tháng sau này tôi có thể đi chơi và ăn thỏa thích, mua sắm thỏa thuê và làm gì tùy ý miễn là tôi trả tiền mà không dùng thẻ tín dụng được bởi vì tôi đã hoàn toàn được giải phóng! Nhưng có lẽ tôi sẽ chẳng bao giờ được như thế nếu tôi chỉ làm như bình thường, với sự tập trung bình thường và mức độ căng thẳng bình thường. Cần phải cực kì căng trong một khoảng thời gian ngắn, cần phải làm việc giống như trong một vụ thu hoạch.

Thêm một ví dụ khác từ trải nghiệm của chính tôi. Năm 2003 tôi nặng 215 pound. Ngày nào tôi cũng ăn đồ ăn nhanh, sống bằng soda và ghét chạy bộ. Đến một lúc tôi quyết định mình sẽ chấm dứt hoàn toàn việc ăn uống vô tội vạ như thế, loại bỏ 100% các thức uống có ga và thực hiện một chế độ ăn mới. Tôi cũng quyết chí là mỗi ngày tôi sẽ chạy 30 phút với một lịch tập thể dục thật căng cho đến khi cuộc đời tôi thay đổi. Tôi tập thể dục tối khuya hoặc sáng sớm nếu cần thiết, tôi chú ý đến từng thứ mà cơ thể mình hấp thụ, tôi đến phòng

tập hàng ngày. Tôi cố gắng gấp đôi cho đến một ngày tám tháng sau đó tôi đứng lên cân và thấy mình đã giảm được 40 pound.

Kỉ luật tạo nên tự do

-Randy Gage

Giờ đây tôi có thể ăn nhẹ khi thích, đi tập thể dục vài lần mỗi tuần và thỉnh thoảng cũng ăn đồ ăn nhanh, tôi làm được như vậy bởi vì tôi đã tự do hoàn toàn. Tất nhiên tự do hoàn toàn không có nghĩa là bạn không bao giờ phải làm việc nữa, mà chỉ là sau khi khép mình vào kỉ luật sắt trong một khoảng thời gian nhất định (một “mùa”), bạn thoát khỏi những căng thẳng và lo lắng thường đến từ những cố gắng tầm thường. Làm việc gấp đôi lái cuộc đời bạn theo hướng hi sinh trong thời gian ngắn để tạo ra một kết quả để kiểm soát hơn về lâu dài.

Bạn có thể đạt được tự do trong bất cứ lĩnh vực nào của cuộc đời nếu bạn sẵn lòng tập trung vào một mùa thích hợp, từng mùa một, trong đó bạn làm việc gấp đôi để được tự do hoàn toàn sau này. Khởi phải nói, tôi không làm những điều này cùng một lúc. Trả nợ và tập thể dục diễn ra vào những mùa khác nhau. Trích lời anh bạn Randy Gage của tôi “Kỉ luật tạo nên tự do”, nhưng đúng lúc là điều quan trọng nhất.

Áp dụng “Làm thêm gấp đôi để tự do hoàn toàn” vào cuộc sống hàng ngày của bạn

Sau khi nghiên cứu hàng nghìn người thành công và làm việc sát sao với họ trong chương trình đào tạo của chúng tôi, có vẻ như đơn giản là họ làm những gì cần làm khi cần thiết và họ trả giá trong thời gian ngắn để thu hoạch lợi ích về lâu dài (Nguyên tắc mâu thuẫn của sự Hi Sinh)

Một nguyên do khiến rất nhiều công ty và gia đình đang dần tan rã trong môi trường thang máy ngày nay là vì ta muốn có thành quả và tự do tuyệt đối trước khi sẵn lòng bỏ công sức làm việc gấp đôi.

Thành công trong mọi việc đều phải đổ mồ hôi sôi nước mắt, và theo Nguyên tắc Thu hoạch trong công tác Lập kế hoạch, thành công luôn đến từ sự Mất Cân Bằng! Một cách tiếp cận thông minh với vấn đề quản lý thời gian trong thế kỉ 21 là đặt câu hỏi: “Việc tôi đang làm có phải cách sử dụng thời gian tốt nhất vào lúc này không? Tôi có đang làm việc quan trọng nhất trong thời điểm phù hợp nhất không?”

Thay vì cố làm rất nhiều việc cùng một lúc chỉ để động tay vào mỗi thứ một tí, tốt hơn là nên chọn ra một hoặc vài ưu tiên hàng đầu và tập trung cuộc đời bạn vào hướng có hiệu quả nhất. Tất nhiên, cái gì là đúng lúc và quan trọng luôn thay đổi tùy theo từng lĩnh vực của cuộc sống mỗi người.

“Đúng lịch” là một kiểu tư duy

Chiếm một phần lớn trong tâm lý Đi Thang Bộ là luôn luôn đúng lịch. Điều này không chỉ là có mặt ở nơi bạn phải có mặt, làm việc bạn nên làm vào lúc cần làm. “Đúng lịch” còn là một kiểu tư duy. Nó là nền tảng của ý chí sắt đá.

Chúng tôi rất may mắn khi một trong những người bán hàng tài ba nhất trên thế giới, Dave Brown lại là một trong những đối tác của công ty Tư vấn Southwestern. Những năm tháng tuổi 20, Dave đã kiếm được 19.000 đôla một tháng từ hơn 35.000 cuộc gọi ngẫu nhiên (bán hàng tại nhà và qua điện thoại). Có nhiều người sẽ gọi Dave là bậc thầy bán hàng, và đúng là anh đã phá vỡ kỉ lục của tất cả những mặt hàng anh từng bán, nhưng anh nói thành tựu đặc biệt này chẳng qua chỉ là kết quả của việc anh duy trì một thói quen sắt đá. “Tôi có một mục tiêu và một kế hoạch mà tôi biết sẽ đưa tôi đến đích. Kế hoạch đó được chia nhỏ đến từng việc tôi cần làm trong từng giây của mỗi ngày, và tôi hoàn toàn quyết tâm làm theo kế hoạch đó. Các kết quả thì cứ tự chúng đến thôi.”

Với bạn, trong cuộc sống và công việc, chẳng phải đôi khi bạn thấy mình “đúng lịch” và đôi khi lại thấy mình “sai lịch” hay sao? Khi bạn “đúng lịch”, mọi thứ đều suôn sẻ, bạn làm việc chăm chỉ và vun vút lao đến thành công trong mơ của mình.

“Đúng lịch” nghĩa là giữ vững một thói quen sắt đá trong mùa thu hoạch. Một trong những cách làm mất thời gian và năng lượng nhanh nhất là nghĩ xem ta sẽ đi đâu tiếp theo. Có một lịch trình cụ thể sẽ giúp loại trừ vấn đề này và lịch trình ấy mang lại một tiến trình chặt chẽ để ta tập trung năng lượng vào những việc đang làm. Thay vì cứ tốn thời gian hỏi đi hỏi lại “Giờ mình nên làm gì?” thì bạn đã bắt tay vào thực hiện nó rồi.

Đá, sỏi, cát

Một lần, một giáo sư nọ đặt một bình thủy tinh đựng đầy đá trước mặt học sinh. Ông hỏi: “Bình đầy chưa?”, học sinh đều đáp: “Tất nhiên là đầy rồi ạ.” Ông thầy lấy một nắm sỏi từ sau bàn và thả vào bình, sỏi lọt vào những khe giữa đá. Ông hỏi: “Bây giờ bình đầy chưa?” Học sinh cười và nói: “Vâng, giờ thì đầy rồi ạ.”

Từ sau bàn, ông giáo sư lại lấy ra một cốc cát và đổ vào bình, để cho những hạt cát lấp đầy chỗ trống giữa đá và sỏi. Ông lại hỏi: “Các em, bình đã đầy chưa?” Giờ thì nhận ra cái bình không thể đổ thêm gì nữa vì không còn nhìn thấy được chỗ trống, học sinh đáp: “Dạ, bây giờ thì chắc chắn là đầy rồi ạ.”

Nhưng một lần nữa, từ sau bàn, thầy giáo lấy ra một yếu tố nữa. Lần này là một bình nước, và khi ông đổ nước vào, nó lấp đầy những khoảng trống cuối cùng trong bình. Lúc bấy giờ ông nói với cả lớp: “Trong cuộc sống, ta thường nghĩ mình không thể cố được nữa, nhưng khi ta ép mình phải sáng tạo, ta sẽ thấy luôn còn chỗ trống đợi ta lấp đầy.”

Đây có lẽ là một trong những câu chuyện cổ nhất trong thế giới của những người làm trong lĩnh vực phát triển con người, nhưng tôi chưa bao giờ nghe một ẩn dụ nào tuyệt hơn về việc tạo ra một lịch trình hiệu quả. Rất nhiều người sống với cái có: “Tôi không có thời gian.” Rồi họ để có đó trở thành lý do họ không thể làm một người chồng hay vợ, cha hay mẹ, chủ doanh nghiệp hoặc một viên chức tốt. Đây có lẽ cũng là một trong những lời biện hộ hay được dùng nhất để giải thích lý do ta không đạt được mơ ước của mình.

Đừng cho phép mình nuông chiều bản thân mà nói rằng “Tôi bận quá”.

Đừng cho phép mình nuông chiều bản thân mà nói rằng “Tôi bận quá” hay “Tôi không có thời gian”. Đây là một kiểu nuông chiều bản thân bởi vì ngay khi bạn nói “Mình bận quá”, sự sáng tạo của bạn đông cứng lại và ngay lập tức bạn “thoát nạn”. Tôi không nói là bạn không bận, thật ra thì cứ cho là bạn bận đi. Có thể bạn bận đến mức không biết làm sao mình có thể nhét thêm bất cứ việc gì vào nữa – nhưng đây chính là điều tôi muốn nói. Khoảnh khắc bạn nói với bản thân rằng mình quá bận là lúc bạn đã dừng suy nghĩ một cách sáng tạo để tìm cách đưa một việc có lẽ rất quan trọng vào trong lịch hoạt động và công việc hàng ngày của mình. Ta thường nghĩ mình chỉ có thể có tiền *hoặc* thời gian. Ta nghĩ mình chỉ có thể thành đạt trong công việc *hoặc* có một gia đình hạnh phúc. Ta nghĩ mình *hoặc* chơi thật vui *hoặc* thắt chặt chi tiêu. Một trong những sự thật có sức mạnh nhất từ *Bí mật của trí não những nhà tỉ phú* (Secret of the Millionaire Mind) của T. Harv Eker là người giàu luôn nghĩ theo kiểu “cả hai”. Họ liên tục đặt câu hỏi và sáng tạo để tìm ra cách trong khi những người khác mặc nhiên chấp nhận hoàn cảnh.

Những người này thấy cái bình gần đầy và dừng lại ở đấy. Tôi bao giờ cũng kinh ngạc khi nghe về quá nhiều lĩnh vực mà hầu hết những người thành công tôi quen có liên quan tới. Họ có nhiều bạn bè, gia đình hạnh phúc, sự nghiệp thành công, đóng góp hào phóng cho các quỹ từ thiện, tuân theo triết lý sống ý nghĩa, duy trì thể chất khỏe mạnh và kinh tế vững vàng.

Những người này hiểu thông điệp của câu chuyện về đá, sỏi và cát. Họ học cách thoải mái với sự khó chịu, và tìm cách để “xếp tất cả vào” và “làm được tất cả” bằng việc hiểu thấu đáo trình tự và điều phối thời gian cho từng công việc. Những gì người khác dùng làm có thì họ coi là thách thức – họ hân hoan và tự hào vượt qua những thách thức ấy.

ĐỪNG PHÍ MỘT GIÂY

Trường hợp nghiên cứu: Chad Goldwasser, Bất động sản, Austin, Texas

Một ví dụ yêu thích của tôi về người có thể “xếp tất cả vào” là một khách hàng trong khóa đào tạo của chúng tôi tên là Chad Goldwasser. Khi tôi gặp anh lần đầu, Chad 36 tuổi, có ba con, đang ở thể trạng sung mãn nhất, có những mối quan hệ tuyệt vời và tất cả bạn bè của anh đều nhận xét rất tốt về anh. Không những thế, anh còn điều phối các hoạt động xã hội cho địa phương mình và mỗi năm gây quỹ rất nhiều cho những hoạt động từ thiện. Anh hăng hái tham gia các hoạt động trong nhà thờ, quản lý tài chính tốt và nhiệt tình trong mọi khía cạnh của đời sống. À, tôi quên chưa nói năm đó nhóm của anh bán được 543 ngôi nhà và anh chính là nhà quán quân của giải Nhân viên Bất động sản của Keller Williams trong tổng số hơn 72.000 nhân viên trên khắp thế giới.

Trong một bữa ăn tối, tôi hỏi về lịch sinh hoạt cụ thể của anh. Tuyệt vời lắm các bạn ạ! Anh lập sẵn kế hoạch cho từng phút trong từng ngày từ thứ Hai đến thứ Bảy. Mỗi phút từ lúc mới thức dậy cho đến khi đi ngủ đều được anh định ra chính xác. Điều độc đáo là Chad dành phần lớn thời gian cho những ưu tiên quan trọng nhất. Dường như anh có những “vụ mùa mini” trong một tuần – hoặc thậm chí một ngày.

Ví dụ, mỗi tối thứ Ba, Chad dành toàn thời gian để làm việc. Cụ thể là anh gọi điện cho khách hàng tiềm năng trong gần ba tiếng liên tục. Anh không nghỉ để đọc email, ăn, và chỉ họa hoằn lắm mới đứng lên đi vệ sinh. Mỗi tối thứ Tư, Chad và vợ mình lại hẹn hò – chỉ hai người họ. Anh không để công việc, các cuộc điện thoại từ bạn bè hay con cái xen vào giờ phút quý báu ấy dành cho vợ.

Sáng thứ Hai, thứ Tư và thứ Sáu, Chad tập thể dục, chỉ một lúc thôi nhưng tập khá nặng. Anh nhận ra mình có thể duy trì hình thể lý tưởng mà chỉ cần tập cater lực ba lần một tuần. Anh xử lý email bằng cách đặt lịch hẹn với chính mình! Anh coi email và công việc văn phòng như một hoạt động riêng rẽ (thay vì mỗi lúc lại làm một tí suốt cả ngày), và anh không đặt hẹn hay nghe điện

thoại trong thời gian đó. Cũng tương tự như vậy, anh tắt thông báo email để không bị quấy rầy khi đang làm những việc khác. Nếu ai biết một chút về bất động sản thì đều hiểu thứ Bảy là một ngày quan trọng với dân môi giới, nhưng Chad làm việc chăm chỉ trong suốt cả tuần nên cứ hai tuần một lần anh lại dành cả ngày thứ Bảy cho gia đình.

Trong mọi công việc, anh tận dụng tối đa sức mạnh của sự tập trung. Anh không phải lo lắng khi công việc dồn lên hay băn khoăn rằng mình có thể bỏ lỡ điều gì đó bởi vì anh có thể cứ cho phép việc chất lên như thế và biết rằng mình có một mùa thu hoạch mini trong lịch để xử lý. Thêm vào đó, do anh thường làm một việc cố định trong khoảng thời gian cố định (thói quen sắt đá), anh có thể thiết lập một thói quen chuẩn bị sẵn những dụng cụ cần thiết để giải quyết nhiệm vụ đó, và thói quen này thực sự đã tập cho những người xung quanh anh xử lý các vấn đề nhất định trong những khoảng thời gian nhất định. Nói chung Chad đạt được kết quả tốt đẹp trong mọi lĩnh vực của đời sống bằng cách thiên lệch và tập trung hoàn toàn đầu óc, năng lượng của mình vào một việc trong một khoảng thời gian ngắn hàng ngày. Làm tất cả những điều này, câu nói ưa thích của anh là: “Được trả giá cho giấc mơ của tôi là một đặc quyền, không phải là sự hi sinh”.

Năm điều cơ bản

Một trong những lý do quan trọng khiến ta cần lên lịch là để đảm bảo ta hoàn thành mọi công việc mà vẫn sống vui vẻ và không căng thẳng. Một điều thú vị chúng tôi nhận ra là những người làm việc chất lượng cực cao, siêu giàu và cực kì hạnh phúc ở những hoàn cảnh khác nhau đều tuân theo một vài thói quen giống nhau.

Tất cả đều có những “vụ mùa” cố định trong tuần dành cho năm lĩnh vực cơ bản của cuộc sống: Đức tin, Gia đình, Sức khỏe, Sự nghiệp và Tài chính.

NĂM ĐIỀU CƠ BẢN



Cho dù họ làm trong ngành nghề nào, họ bao nhiêu tuổi hay sống ở đâu, những người thành công này đều đặt ra những hoạt động cố định như đá tảng trong lịch sinh hoạt của mình mỗi tuần. Đức tin nằm ở trung tâm đơn giản vì những người được phỏng vấn thường xuyên nói rằng đó là điều quan trọng nhất, và vì Đức tin kết nối tất cả những yếu tố còn lại thông qua việc đưa ra một cái nhìn hợp lý để củng cố các lĩnh vực đó mạnh hơn (tôi sẽ nói thêm về điều này ở chương sau).

Trong công việc, những gì bạn không làm hôm nay có thể để ngày mai, nhưng với gia đình thì việc gì không làm hôm nay sẽ không quay trở lại nữa.

Một câu dễ dàng hình thành trong suy nghĩ của chúng ta là: “Ta chỉ có thể hoặc thành công trong sự nghiệp hoặc có một gia đình hạnh phúc.” Nhưng *Gia đình* là một ưu tiên thường được những người thành công nhắc đến. Một phần đam mê trong công việc của họ đến từ suy nghĩ rằng mọi việc họ làm đều để bồi đắp gia đình. Và nói thẳng ra thì trong công việc, những gì bạn không làm hôm nay có thể để ngày mai, nhưng với gia đình thì việc gì không làm hôm nay sẽ không quay trở lại nữa.

Vui vẻ là lĩnh vực duy nhất mà phần lớn họ không lên kế hoạch cụ thể cho mỗi tuần. Cho dù tất cả những người này đều cho rằng cuộc sống của mình rất vui, dường như niềm vui ấy là kết quả của những điều tốt đẹp trong năm lĩnh vực kia.

Có những “luật” đơn giản và tương tự nhau mà dường như họ đều tuân theo. Chúng tôi đã đúc kết những luật này thành một danh sách gọi là: Năm điều cơ bản:

1. Đức tin. Bắt đầu mỗi ngày bằng việc đọc Kinh Thánh hoặc những cuốn sách có tác dụng truyền cảm hứng khác, và tham gia một buổi sinh hoạt tâm linh tập thể ít nhất mỗi lần một tuần.
2. Gia đình. Dành một buổi tối giữa tuần cho bạn đời hoặc con cái – ngay cả nếu mỗi người chỉ hẹn được một lần trong một tháng (ngẫu nhiên thay, ngày phổ biến nhất là thứ Tư).
3. Sức khỏe. Thực hiện một hoạt động thể thao mỗi ngày (như chống đẩy 30 lần và đứng lên ngồi xuống 100 lần) và tập cật lực 30 phút một ngày, mỗi tuần ba ngày.
4. Sự nghiệp. Nếu cần, dành một tối cố định trong tuần (hoặc hai tối trong những lúc công việc bề bộn căng thẳng hoặc trong một “mùa thu hoạch” đã được định trước) để làm việc hoặc chăm chút cho một thú vui cá nhân.
5. Tài chính. Xem bảng cân đối mới nhất của tất cả các tài khoản tài chính mỗi tối Chủ nhật.

Thành công trong hầu hết các lĩnh vực quan trọng nhất của cuộc đời thường dựa trên chất lượng chứ không phải độ dài của thời gian.

Trong mọi ví dụ, việc lập kế hoạch và thực hiện theo kế hoạch trong một tuần có giá trị, cho dù nhỏ, và giá trị ấy mang lại kết quả tốt hơn so với khi làm mỗi thứ một tí. Tỉn tốt cho những người bận rộn là cũng như một mùa thu hoạch, không phải mọi khoảng thời gian đều được chia bằng nhau. Thật ra là thành công trong năm “tảng đá” này của cuộc đời hầu như luôn dựa trên chất lượng chứ không phải là độ dài của thời gian.

Sở hữu lối suy nghĩ Đi Thang Bộ bền bỉ để theo đuổi năm hoạt động này sẽ giúp bạn tốn chưa tới mười giờ mỗi tuần, nhưng lại tạo ra được cuộc sống mà bạn vô cùng thỏa mãn.

Đối với riêng bản thân mình, tôi thấy nếu tôi chấp hành thời gian đi nhà thờ và thời gian tập thể dục nghiêm chỉnh thì mọi thứ khác

đều suôn sẻ. Thế nên hai điều này trở thành hai “tảng đá” lớn nhất trong lịch hoạt động của tôi.

Lập ra thời gian biểu lý tưởng

Rõ ràng, ngày nay, khó khăn lớn nhất với hầu hết mọi người là *thời gian*. Thế nhưng khi chúng tôi khuyên người khác viết ra một thời gian biểu, cách thức của thế giới thang máy là giờ tay đầu hàng và tuyên bố rằng làm thế chẳng có ích gì cả bởi vì ta không thể lập kế hoạch tỉ mỉ cho mọi sự việc bất ngờ diễn ra hàng ngày. Có thể đúng là tuân theo một thời gian biểu chặt chẽ rất khó, nhưng một điều chúng tôi biết chắc là nếu bạn không biết rõ một tuần lý tưởng của mình là thế nào, bạn sẽ không bao giờ có được một tuần như thế.

Để viết ra một thời gian biểu, bạn chỉ cần một tờ giấy có chia ô, đây chính là cái bình của bạn. Tiến sĩ Stephen Covey đã giảng dạy nhiều năm về cách đặt những “tảng đá” lớn vào trước, nên hãy bắt đầu bằng việc đặt Năm điều cơ bản vào trước, sau đó đặt những “viên sỏi” như giấc ngủ và hợp hành xung quanh. Những “hạt cát” nhỏ như trả lời email và công việc giấy tờ sẽ tự động đi theo. “Nước” là bất cứ cái gì còn lại – và điều đó nghĩa là bạn được thoải mái làm bất cứ những gì mình muốn.

HÃY BẮT ĐẦU CHẤM ĐIỂM

**Trường hợp nghiên cứu: Ian Koniak, Văn phòng phẩm,
Los Angeles, California**

Ý kiến cho rằng những thứ không quản lý được thì không thể cải thiện và điều gì bạn không đo đếm được thì không giám sát được là điều không có gì mới. Nhưng thường chỉ có những người làm theo cách nghĩ Đi Thang Bộ mới theo dõi kết quả của mình.

Lần đầu Koniak đến một sự kiện cộng đồng của công ty Tư vấn Southwestern có tên là “Thành công bắt đầu từ lúc này!”, anh còn là một nhân viên bán hàng trẻ tuổi. Lúc đó anh đã đạt danh

hiệu “Người bán hàng của năm” ba lần liên tiếp và là một trong những nhà sản xuất hàng đầu quốc gia của Ricoh Business Solutions. Sau khi được thăng chức Giám đốc kinh doanh quản lý toàn bộ khu vực Los Angeles, anh tăng tổng doanh thu lên 34% trong một thời gian ngắn. Mặc dù những giải thưởng và thành tựu này nghe rất hào nhoáng, phương pháp thành công của anh lại vô cùng đơn giản. Trích lời anh:

“Để duy trì kỉ luật bản thân, tôi dùng một quyển lịch trong tủ mà cứ cuối ngày tôi lấy ra để đánh dấu.

Mục tiêu hàng tuần của tôi:

- *Làm việc: 50 giờ/tuần*
- *Xem ti vi và lang thang trên mạng (những thứ khiến tôi mất thời gian): Không quá 7 giờ/tuần*
- *Ngủ: Ít nhất 7 giờ/ngày*
- *Tập thể dục: 3 ngày/tuần*

Cứ cuối mỗi ngày, tôi sẽ viết xem ngày hôm đó tôi đã làm việc bao nhiêu tiếng, xem ti vi và lang thang trên Internet bao lâu, ngủ mấy giờ và có đi tập thể dục hay không. Cứ mỗi cuối tuần tôi cộng lại tổng số giờ trong mỗi mục, và nếu tôi không đạt được mục tiêu của tuần, tôi sẽ chỉnh lại mục tiêu của tuần sau sao cho phù hợp với mục tiêu then chốt nhất của tôi.

Tôi đề ra hệ thống này để đảm bảo mình sống lành mạnh (ngủ và tập thể thao) và làm việc đủ nhiều để thành công (dựa vào kinh nghiệm đã có, tôi biết mình cần bỏ ra số giờ cần thiết để đạt được những mục tiêu đầy tham vọng của mình). Tôi cũng muốn chắc chắn là mình không tốn thời gian xem ti vi và làm những việc vô ích trên mạng.

Nếu tôi không theo dõi trên cơ sở ngày và chịu trách nhiệm về bản thân, tôi không có cách nào đo được mục tiêu của mình hàng tuần. Hệ thống này rất sơ đẳng nhưng nó rất có tác dụng với tôi (tôi đã làm được nhiều năm rồi).

Những hoạt động cá nhân mà Ian đang theo dõi thì ở Southwestern chúng tôi gọi là Những Yếu tố Thành công Quan trọng. Với mỗi người trong mỗi hoàn cảnh khác nhau, các yếu

tổ lại khác đi, nhưng từ kinh nghiệm làm việc với khách hàng, chúng tôi thấy chỉ cần nhận dạng và theo dõi những yếu tố chủ đạo này là đã tăng hiệu quả lên 30%.

Nếu bạn tha thiết muốn đạt được mục tiêu, những yếu tố quan trọng này sẽ là ưu tiên quan trọng hơn so với sự thoải mái thời gian biểu mà bạn thường cho phép.

Một trong những cách chúng ta làm tốn thời gian của mình ghê gớm nhất là không biết phải làm gì tiếp theo. Lập một thời gian biểu sẽ giúp bạn không phải nghĩ ngợi nhiều về việc mình nên dành thời gian làm gì, bởi vì bạn đã cân nhắc một lượt sao cho hợp lý từ trước rồi, thay vì đợi nước đến chân và chờ xem mình *có hứng* làm việc này hay không.

Lập ra một thời gian biểu hợp lý và quyết tâm làm theo có lợi ở chỗ bạn sẽ thoát khỏi căng thẳng và lo lắng trong cuộc sống. Nếu làm được thì bạn sẽ nhanh chóng tăng hiệu quả làm việc và hình thành những thói quen làm việc tốt.

Chúng tôi thường thảo luận với các khách hàng về việc lập thời gian biểu lý tưởng và theo dõi việc thực hiện từ rất sớm. Đôi khi thuyết phục họ cũng hơi tốn công một chút, nhưng thường thì thời gian biểu thay đổi hoàn toàn cuộc sống của họ và chính là nguyên nhân dẫn đến những kết quả đo đếm được sau này. Nó cũng sẽ có tác dụng như thế với bạn, nên hãy làm quen với nó đi.

Sẵn sàng cho điều bất khả kháng

Vince Lombardi từng nói: “Chiến thắng là một thói quen, nhưng khốn khổ thay, thất bại cũng thế.” Ông hiểu rằng những điều ta đạt được trong đời chỉ đơn giản là hệ quả của nỗ lực lặp đi lặp lại và một lịch sinh hoạt đã đi vào khuôn khổ.

Cải thiện kỉ luật cá nhân không chỉ là đặt ra một lịch sinh hoạt hợp lý mà còn học cách phục hồi sau những lần không làm theo lịch. Thành thật mà nói thì ai trong chúng ta cũng có lúc đi chệch đường.

Đôi khi cũng không phải lỗi do ta, đôi khi thì đúng là thế, nhưng sớm hay muộn cũng sẽ có lúc ta gặp trở ngại.

Đừng hiểu lầm tôi, chắc chắn là đã có những lúc bạn làm rất tốt. Bạn còn nhớ cái hồi ngày nào bạn cũng đến phòng tập lúc 6 giờ sáng, hay cái tháng mà bạn hoàn toàn tập trung làm việc quần quật không. Nhưng rồi chuyện gì xảy ra? Hoặc là động lực của ta cạn kiệt đi, hoặc là một việc gì đó xảy đến và khiến ta không theo được thời gian biểu nữa, và ngày càng khó quay lại thói quen cũ hơn.

Hãy chuẩn bị để đối mặt với những bước lùi này. Bất kể bạn đang thực hiện lịch sinh hoạt thế nào hay đeo đuổi mục tiêu gì thì chắc chắn là kế hoạch của bạn sẽ không diễn ra toàn vẹn. Giải pháp cho mỗi lần bị trượt khỏi đường đi là học cách chuyển sự chú ý của bạn khỏi những kết quả không nằm trong tầm kiểm soát của mình.

Rất nhiều người buồn phiền và chán nản bởi vì họ quá chú tâm vào những điều không nằm trong khả năng của mình. Tức là họ để cho giá trị bản thân mình được định nghĩa bởi kết quả thay vì nỗ lực, nên khi họ không giành được thành công chóng vánh, hoặc bị trượt khỏi đường ray, họ không tuân theo thời gian biểu nữa. Nếu bạn làm trong ngành bán hàng hoặc kinh doanh, bạn không thể kiểm soát được ai sẽ là người mua hàng; bạn chỉ có thể gây ảnh hưởng đến việc đó thông qua dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt, một sản phẩm chất lượng cao, và số lượng người bạn nói chuyện về mặt hàng của mình. Nếu bạn đang dự thi, bạn sẽ không thể kiểm soát được việc mình thắng hay bại, bạn chỉ có thể tác động lên kết quả bằng cách tập luyện thật chăm chỉ và tiến hành một kế hoạch hành động đã được vạch ra kỹ lưỡng.

Một phần của công cuộc luyện nghĩ theo kiểu Đi Thang Bộ là học cách ngẩng cao đầu mà điều khiển những hoạt động nằm trong khả năng của bạn và bỏ qua cảm giác lo lắng sợ hãi đến từ những kết quả nằm ngoài tầm kiểm soát. Tâm lý Đi Thang Bộ có nghĩa là hiểu rằng những việc làm của hôm nay sẽ trở thành thành công của tuần sau.

Thời gian biểu và hiệu ứng lò xo

Bạn sẽ được đền đáp khi làm việc chăm chỉ, nhưng không phải lúc nào cũng là ngay lập tức.

Bạn có nhớ cái lò xo không? Đó là ẩn dụ tốt nhất mà tôi nghĩ đến cho mối quan hệ giữa thời gian biểu và kết quả của bạn. Làm việc theo một lịch trình được vạch sẵn là một sự đầu tư và đó là điều giúp bạn xuất phát; thành quả của sự lao động đó thường đến sau. Một phần của tâm lý Đi Thang Bộ là hiểu rằng chắc chắn bạn sẽ được đền đáp khi làm việc chăm chỉ, nhưng không phải lúc nào cũng là ngay lập tức.

Lịch hoạt động của bạn vận hành giống như một cái lò xo bởi vì nỗ lực của bạn tạo ra năng lượng – năng lượng ấy sẽ dẫn đường – và thành quả theo sau, khi nhanh khi chậm. Luôn có một khoảng cách giữa nỗ lực bạn bỏ ra để tuân theo đúng kế hoạch và thời điểm bắt đầu gặt hái kết quả. Vì không thấy kết quả ngay nên mọi người thấy khó khăn khi phải tuân theo lịch trình hoạt động. Bản năng của ta là muốn nhìn thấy thành quả lao động và lợi nhuận từ đầu tư ngay tức khắc. Nhưng đó không phải là quy luật của kỉ luật và cách vận hành của thời gian biểu.

Như Dave Ramsey đã nói: “Kỉ luật không phải là cái lò vi sóng; nó là cái nồi hầm.” Nó có hiệu quả và nó tốt hơn cho bạn, nó có tác động tuyệt vời lên cuộc sống của bạn, nhưng phải mất thời gian. Nghĩ được như thế là bạn có thể điều chỉnh được mình mỗi khi sai lệch.

Tôi cũng thích hình ảnh lò xo bắt đầu “có đà”.

Ta làm việc, tập trung, duy trì một thái độ phấn chấn và kết quả đến rất tự nhiên. Thành công để ra thành công, và cứ nối tiếp đà như thế thì chẳng khó khăn gì.

Nhưng khi điều gì đó gián đoạn lịch trình của ta (một sự kiện, một thất bại bất ngờ hoặc chỉ đơn giản là mất tập trung trong chốc lát), ta bị phân tán và mất cả nhịp điệu lẫn đà chuyển động. Cái lò xo tự dừng lại. Vậy bạn nên làm gì để thoát khỏi tình thế tù hãm này?

Kiên quyết đặt lòng tự trọng của bạn vào thói quen làm việc thay vì kết quả của công việc.

Đơn giản thôi: Kiên quyết đặt lòng tự trọng của bạn vào thói quen làm việc thay vì kết quả của công việc. Điều này sẽ khiến việc trở lại nếp cũ dễ hơn nhiều. Bạn chỉ cần kích hoạt lại đà chuyển động tích cực ấy. *Bạn* đã từng khiến nó chuyển động, giờ *bạn* có thể làm lại lần nữa. Một khi mọi thứ vào guồng, đà chuyển động sẽ đẩy bạn tiến tới, và kết quả chắc chắn sẽ đi theo. Dù sao thì cái lò xo cũng không tự đi xuống cầu thang, nó cần ai đó – chính là bạn – đẩy nó đi.

Nếu khi bạn không theo được lịch hoạt động mà bạn vẫn giữ được cách nghĩ đúng và quyết tâm tập lại, bạn sẽ chiến thắng. Tất cả chỉ là vấn đề của cách nhìn...

Để đọc những mẹo về quản lý thời gian miễn phí, đăng kí nhận tin từ kênh Youtube của Rory ở địa chỉ www.roryonyoutube.com.

6

Trong bộ phim *Hội những nhà thơ quá cố* (Dead Poets Society), Robin Williams đứng lên một chiếc bàn trong lớp và nói: “Tôi đứng lên bàn để tự nhắc mình rằng chúng ta phải luôn nhìn mọi thứ theo một cách khác.” Có lẽ không có câu nói nào xác đáng hơn về việc cải thiện kỉ luật với bản thân. Để thay đổi hành vi, hãy thay đổi góc nhìn.

Thước dây đo thời gian

Tôi rất may mắn được có dịp nghe nhà diễn thuyết Eric Chester nói chuyện. Ông là một trong những chuyên gia về thanh niên và là người truyền cảm hứng nổi tiếng nhất thế giới. Eric trình bày một minh họa đã mãi mãi gắn chặt trong tâm trí cũng như triết lý sống của tôi về góc nhìn.

Eric mời hai sinh viên trong số khán giả xung phong tham gia. Ông đưa một người đầu có nút bạc của thước dây có đánh dấu mốc “o foot”. Rồi ông nhờ người sinh viên còn lại cầm thước và đi đúng 80 foot, gần như phải đi một vòng quanh phòng.

“Tuổi thọ trung bình của một người là 80 năm”, Eric nói. “Một foot gồm 12 inch và một năm có 12 tháng, nên mỗi foot của thước đo này biểu thị cho một năm của đời bạn. Và mỗi inch của thước biểu thị cho một tháng trong đời bạn. Vì vậy, trước mặt các bạn đây là mô phỏng cho toàn cảnh cuộc đời một con người.”

Chester tiếp tục giải thích rằng bốn năm đại học của chúng ta (được thể hiện bằng khoảng “18-22” foot) là giai đoạn cuộc đời mà chúng tôi đang trải qua. Ông nói nếu không tính thời gian ngủ trong suốt bốn năm đó, rồi thời gian chúng tôi không ở trên lớp hay học hành gì cả (tổng cộng khoảng 16 giờ một ngày hay nói cách khác hai phần ba cả giai đoạn), rồi tính những kì nghỉ hè, thì quãng thời gian học đại học tương như dải thườn thọt này rút lại chỉ còn 1 foot trong tổng số 80 foot thước đo cuộc đời.

Rồi ông nói với chúng tôi rằng bằng cách đưa ra những lựa chọn đúng đắn và làm việc cật lực trong 12 inch nhỏ xíu đó, chúng tôi có thể sẽ thành công trong cả cuộc đời, tức là 60 năm sau đó (60 foot). Tương tự, nếu đưa ra một quyết định sai, trong một khoảnh khắc của một ngày nào đó, cuộc đời có thể rẽ sang một ngã hoàn toàn khác trong thời gian rất dài.

Theo thước đo cuộc đời của Eric, một “ngày tồi tệ” thật ra khó mà nhìn thấy. Nó chỉ khoảng một phần ba mươi của một inch.

Nếu có góc nhìn đủ rộng, tất cả những thất bại và thành công của chúng ta đều được thu lại đúng kích cỡ thực sự của chúng. Trong một ngày, sự bức bối khiến chúng ta choáng ngợp, những thất bại thật cay đắng, những rắc rối quả là đau đầu; nếu ta chỉ nhìn chúng từ góc nhìn nhỏ hẹp dựa trên ảnh hưởng những điều này lên ngày hôm đó. Nhưng nếu bạn nhìn vào cuộc đời mình từ góc nhìn của cả 80 foot, những khó khăn ngày hôm nay thường chỉ là một hạt bụi nhỏ hầu như không nhận ra được trên thước đo của đời ta.

Nếu bạn nhìn đời mình trong bối cảnh của toàn bộ khoảng thời gian lịch sử đã được ghi nhận, bao gồm hàng nghìn hàng vạn những foot thước đo như vậy, thì tầm nhìn đó còn lớn hơn thế nào nữa? Nếu bạn nhìn qua lăng kính của vĩnh hằng thì nó còn lớn đến mức độ nào?

Nếu ta có đủ niềm tin rằng có một tương lai đang đón đợi và ta chuẩn bị sẵn sàng cho nó, thì ta cũng có cơ sở cho một tầm nhìn thích hợp với những vấn đề và sự rắc rối của ngày hôm nay. Khi ta mất niềm tin vào tương lai và quên mất vị trí của ngày hôm nay đặt trong thước đo lịch sử cuộc đời ta là như thế nào, ta sẽ không còn biết đặt góc nhìn vào đâu nữa. Khi ấy, kích cỡ của khó khăn ngày hôm nay sẽ chỉ được so sánh với sự ngăn ngại của một ngày.

Niềm tin có rất nhiều dạng. Nó có thể là đức tin vào Chúa, hay một quyền lực lớn lao nào đó. Bạn gọi là gì cũng được, hoặc thậm chí chẳng có tên cũng được. Sự khác biệt của việc có đức tin là bạn không phải liên tục lo lắng về hiện tại mà bạn bình tâm vì đã biết về lâu về dài mình có thể biến chuyển những thất bại nhỏ nhặt ngày hôm nay.

Chiều sâu của niềm tin quyết định độ rộng của góc nhìn, và độ rộng của góc nhìn quyết định tầm vóc của vấn đề.

- Nếu xét trong ngày hôm nay, một thử thách là một khó khăn lớn.
- Nếu xét trong cả cuộc đời, một thử thách là một khó khăn nhỏ.
- Nếu xét trong vĩnh hằng, một thử thách chẳng là gì cả.

Có được niềm tin này, góc nhìn về lâu dài này, sẽ khiến ta đưa ra những quyết định tốt hơn. Nó cho ta sức mạnh để chịu đựng những hi sinh trước mắt. Nó cung cấp năng lượng để ta nhất mực tin rằng mọi việc chần chẫn rồi sẽ tốt đẹp hơn nếu ta chịu làm việc.

Bạn không thể đưa ra một quyết định đúng đắn ngày hôm nay khi không có niềm tin vào ngày mai. Tại sao bạn phải ăn những thực phẩm có lợi cho sức khỏe nếu bạn không tin là chúng sẽ giúp bạn mạnh khỏe? Tại sao bạn lại tập thể dục nếu bạn không tin làm thế sẽ khiến bạn khỏe và đẹp hơn?

Bạn thấy đấy, đôi khi ta đưa ra lựa chọn không phải vì thiếu kỉ luật, mà vì ta thiếu đi một tầm nhìn và niềm tin. Nhưng khi tầm nhìn quá hạn hẹp, ta sẽ đưa ra những quyết định dẫn đến đau khổ. Khi tầm nhìn hạn hẹp, ta chẳng có lời giải thích nào cho bị kịch.

Đôi khi ta đưa ra lựa chọn không phải vì thiếu kỉ luật, mà vì ta thiếu đi một tầm nhìn và niềm tin.

Mở rộng tầm nhìn, lùi lại một bước để nhìn được toàn cảnh cuộc đời, ta sẽ đưa ra được những quyết định khiến mình hạnh phúc dài lâu. Việc đó thu những thăng trầm trong phút chốc của ta về lại đúng với kích cỡ của nó. Nó đưa ra được những lý giải cho những cú vấp và cả những suy sụp ghê gớm. Mở rộng tầm nhìn sẽ giúp tâm trí ta thanh thản.

Đó là Nguyên tắc Tầm nhìn của Niềm tin: Ta có bình tâm được hay không liên quan trực tiếp đến tầm nhìn ta có.

Thước đo cuộc đời của Eric Chester là một ví dụ hùng hồn nhất mà tôi được biết cho nguyên tắc này. Nó ghi dấu ngay tức khắc vào cuộc đời tôi và truyền cho tôi sức mạnh để quyết định những chuyện

mà người xung quanh tôi không dám. Không phải vì tôi muốn chọn những điều đúng đắn khó khăn thay vì những điều đơn giản dễ dàng, không phải vì tôi có gì đặc biệt hơn người khác, và càng không phải vì tôi là kẻ gàn dở thích tự làm khổ mình.

Nó cho tôi sức mạnh bởi vì tôi có một tầm nhìn đủ xa để thấy được tương lai tốt đẹp và mong muốn đầu tư cho tương lai ấy thay vì xuôi theo bản năng của con người là chỉ quan tâm đến chuyện trước mắt. Tôi gọi tầm nhìn đó là “niềm tin”. Đó là khoảnh khắc tôi quyết định đặt niềm tin và hi vọng của mình vào kết quả tốt đẹp chứ không phải là một quá trình dễ chịu.

Với bạn và cuộc đời bạn, đặc biệt nếu bạn đang phải vật lộn để đưa ra những quyết định ngắn hạn bạn muốn, hãy thay đổi góc nhìn của mình. Lùi lại và nhìn vào những lựa chọn qua góc độ của cả thước đo cuộc đời chứ không chỉ dừng ở những điều ngay trước mắt. Hãy nghĩ về điều này trong một phút. Bạn có bao giờ nhìn lại một thời điểm nào đó trong đời khi mà mọi việc diễn biến hoàn toàn trái ngược với kế hoạch đã đề ra, nhưng lúc này nghĩ lại, bạn hoàn toàn có thể nói rằng nó đã xảy ra theo chiều hướng tốt nhất? Chắc chắn rồi!

Có thể đó là một mối quan hệ hoặc một công việc đã mục ruỗng và làm tổn thương cảm xúc của bạn một cách sâu sắc trong thời điểm đó, và bạn không thể hiểu nổi tại sao mọi sự lại như thế, nhưng bây giờ nghĩ lại, bạn hoàn toàn thấu hiểu tại sao nó lại phải như vậy. Có khi bạn còn thấy biết ơn nó nữa!

Nhưng khi đó bạn nản lòng bởi vì bạn không tận dụng được nguyên tắc góc nhìn. Thật ra thì sự nản lòng chỉ đến khi người ta không có tầm nhìn. Chỉ cần nhìn rộng ra, mọi thứ sẽ khác hoàn toàn.

Nhìn thế giới qua vỏ bút

Tâm lý thang máy quanh ta một mực tập trung vào ở đây và bây giờ. Ta có đang hạnh phúc không? Ta có đang thoải mái không? Mọi việc có trôi chảy ngay phút này không? Nếu không thì hãy dừng ngay việc ta đang làm và tìm cái khác dễ chịu hơn.

Những người giữ kỉ luật bản thân tốt luôn nhìn nhận mọi việc với tầm nhìn dài hạn. Cho dù hiện tại của họ đầy rẫy khổ đau hay vinh quang, họ vẫn bình tâm bởi vì họ sống theo phương châm “làm hết sức mình và quên mọi thứ khác đi.” Họ biết nếu mình chăm chỉ và làm mọi thứ có thể, sớm hay muộn mọi việc đều sẽ được giải quyết, cho dù bây giờ chỉ là mớ bòng bong.

BÀI KIỂM TRA VỀ BỐI CẢNH



Tôi nhận thấy hầu như mỗi lần tôi bực bội, chán nản hay thất vọng, tầm nhìn của tôi lại bị giảm xuống chỉ còn gói gọn trong “lúc này và ở đây”. Để giúp bản thân nhìn được toàn cảnh, tôi tạo ra một “thiết bị” nhắc nhở ngớ ngẩn mà tôi lôi ra mỗi lần thấy ngã lòng. Đơn giản là tôi cầm cái bút lên sát mắt và nhìn thẳng vào vỏ bút. Rồi sau đó tôi đưa bút ra xa và nhìn toàn bộ cái bút, điều này nhắc tôi nhớ rằng tôi cần nhìn cuộc đời như thế. Tôi cần hiệu chuẩn lại tầm nhìn của mình để được thanh thản. Nó là một thiết bị nhắc nhở hàng ngày để nhắc tôi rằng những lúc đó tôi đang nhìn đời qua lăng kính hạn hẹp thay vì toàn bộ thước đo cuộc đời qua một góc độ hợp lý.

Làm như vậy còn khiến tôi mỉm cười bởi vì nó nhắc mình cũng có thể ngốc nghếch tới mức nào – và đó chính là cách nhìn mà đôi lúc mỗi chúng ta đều cần.

Trở thành Kẻ thất bại Số một Thế giới

Như tôi đã kể, cuộc thi Toastmasters International để lại ảnh hưởng sâu sắc lên cuộc đời tôi. Toastmasters là một tổ chức phi lợi nhuận với mục đích tăng cường các kỹ năng như thuyết trình trước đám đông, truyền thông và lãnh đạo của thành viên thông qua những buổi họp mặt hàng tuần và cơ cấu lãnh đạo dựa vào những người tình nguyện là chủ yếu.

Với hơn 260.000 thành viên ở hơn 100 nước, tổ chức bao gồm cả những người giỏi khích lệ và thúc đẩy người khác nhất thế giới – tôi là một sản phẩm đầy tự hào của tổ chức đó.

Một thời gian ngắn sau khi tham gia vào Toastmasters, tôi gặp một người đàn ông tên là Ed Tate, người được vinh danh là Vô địch Thế giới về Diễn thuyết. Tuyệt! Người này chắc chắn đã tranh tài trong cuộc thi Toastmasters International tổ chức hàng năm, mỗi lần thi có 30.000 thí sinh thi đấu trong hơn chín tháng để giành danh hiệu Vô địch Thế giới.

Chuyện thì dài nhưng tóm lại là, tôi đặt mục tiêu tham gia vào cuộc thi này. Tôi đọc sách, mở rộng quan hệ, chăm chỉ luyện tập và luyện tập. Tôi gọi điện ngẫu nhiên cho hàng loạt các trường trung học, nhà thờ, phòng thương mại, các câu lạc bộ để năn nỉ họ cho tôi điều mà nhà vô địch thế giới năm 2001 Darren Lacroix và cũng là người hướng dẫn cho tôi luôn nói tôi rất cần: “Thời gian trên sân khấu, thời gian trên sân khấu, thời gian trên sân khấu!” Tôi sẵn sàng lái xe một tiếng rưỡi xuống Colorado Springs để được đứng năm phút trước khán giả trong một căn phòng phía sau của một nhà hàng Denny. Việc này tốn trọn tất cả thời gian không ngủ của tôi.

Một năm sau, tôi lọt vào giải Vô địch Thế giới về Diễn thuyết. Tôi nằm trong nhóm mười người dẫn đầu thế giới – và thua cuộc. Năm sau đó, tôi quay lại mạnh mẽ hơn, làm việc cật lực hơn, học hành chăm chỉ hơn, và còn đứng trên sân khấu nhiều hơn. Tổng cộng, tôi trình bày 304 bài diễn thuyết miễn phí và lại lọt vào giải Vô địch Thế giới.

Toàn bộ gia đình tôi, những người bạn thân nhất và cả nhóm cộng sự của tôi ở công ty Tư vấn Southwestern ngồi lẫn trong hàng ngàn khán giả. Tất cả sự chuẩn bị của tôi đã hoàn chỉnh, và không thể đếm được bao nhiêu tiền bạc và thời gian đã được đổ vào thời

khắc này. Tôi ra sân khấu và trình bày bài diễn thuyết hay nhất đời mình, cống hiến hết mọi thứ tôi có... và về nhà.

Dù tôi đã cười rất thật lòng trên sân khấu khi kết quả được xướng lên, tôi thấy mình vỡ vụn. Sụp đổ tinh thần. Cảm xúc tê liệt. Cơ thể rúm ró. Tôi hầu như không thở nổi và cố nuốt ngược những giọt nước mắt khi tất cả mọi cố gắng của mình đều tan tành trong một khoảnh khắc thất bại ấy. Tôi không thể hiểu nổi tại sao một thứ mình đã cố gắng đến cùng cực như thế – một thứ tôi ham muốn điên dại – có thể kết thúc thế này. Chắc là bạn đang nghĩ “Ôi giới, á quân cũng đâu phải là tệ”, nhưng với tôi, đó là một thất bại khiến tôi gục ngã.

Nhưng tối muộn hôm đó, tôi nhận ra một điều. *Tôi đã gắng hết sức. Tôi chẳng thể làm thêm bất cứ điều gì.* Đó chính là khi nỗi đau của sự thất vọng tan hòa vào một niềm thanh thản trong tâm hồn bởi vì tôi nhận ra mình không có quyền điều khiển. Tôi đã làm mọi thứ có thể. *Tôi đã làm tất cả những thứ nhỏ nhặt nhất mà tôi nghĩ ra để chiến thắng – nhưng không được.*

Bạn có thấy vẻ đẹp trong điều ấy không? Tôi đã làm tất cả. Thế nên tôi *biết chắc chắn* đó không phải lỗi của mình. Tôi không thể làm gì sai trái bởi vì chẳng có gì tôi chưa làm và cũng chẳng có gì đáng lẽ tôi phải làm khác đi. Cho dù không giành được ngôi vô địch, tôi biết chắc rằng mình chẳng có gì để hối tiếc. Tôi có thể chấp nhận kết quả và rút ra bài học để tiếp tục tiến tới.

Chính trong đó ẩn chứa sự bồi đắp phi thường của niềm tin và khả năng tự khép mình vào kỉ luật. Khi bạn làm tất cả những gì có thể và tất cả những gì trong tầm kiểm soát của mình, mà sự việc vẫn không xảy ra như bạn đã kì vọng hoặc dự định, thì bạn có thể *hoàn toàn tin tưởng* rằng chắc chắn việc ấy phải xảy ra theo cách đó. Bạn chẳng thể làm gì thêm nữa.

Những người vô kỉ luật và thiếu niềm tin không được đền bù bằng sự thanh thản ấy. Nếu bạn không bắt đầu với niềm tin đủ lớn rằng mọi thứ rồi sẽ tốt lên, hoặc nếu bạn không có đủ ý thức kỉ luật để làm mọi việc có thể, thì sâu thẳm bên trong, bạn hiểu rõ tại sao mọi việc lại xảy ra như thế. Bạn đã không làm mọi thứ mà bạn có thể làm. Bạn không tài nào khẳng định được bạn có đang sống cuộc đời mình xứng đáng hay không trừ khi bạn đang làm tất tần tật những gì

trong tầm kiểm soát để khiến cuộc đời tốt đẹp hơn. Nhưng nếu bạn đang làm mọi thứ có thể, thì bạn hãy một mực tin rằng mọi chuyện đã diễn ra đúng như nó cần phải thế. Có niềm tin mang lại kết quả tuyệt diệu như vậy, và đó chính là lý do tại sao một nhà vô địch thực sự luôn có phong độ và đẳng cấp bất chấp mọi hoàn cảnh.

Cố gắng đến chết

Một trong những bộ phim yêu thích nhất của tôi là *Đối mặt với những người khổng lồ* (Facing the Giants). Bộ phim nói về một đội bóng bầu dục ở trường trung học đang vật lộn để tìm ra và hiện thực hóa niềm tin trong cuộc sống và thể thao. Đặc biệt có một cảnh mà tôi cực kì yêu thích.

Một cầu thủ trẻ tên là Brock được yêu cầu thực hiện một bài tập mà cậu phải vừa bò vừa cõng một người trên lưng quanh sân bóng lần thứ hai, chỉ khác là lần này huấn luyện viên yêu cầu cậu phải làm hết sức.

Lúc đầu Brock nói cậu có thể bò đến vạch 30 yard⁽¹⁾. Huấn luyện viên nói cậu có thể bò đến vạch 50, với một cầu thủ khác trên lưng... và bị bịt mắt.

Huấn luyện viên nói ông không quan tâm Brock bò được bao xa miễn là cậu cố hết sức. Thật sự hết sức. Một cách vô cùng ấn tượng, Brock ép mình đến giới hạn và sụp xuống khi hoàn thành bài tập. Cậu bỏ khăn bịt mắt ra và thấy mình đã ở phía gôn bên kia, cách 100 yard. (Tôi quả thật rất say mê kiểu phim khích lệ người xem như vậy).

Bàn về tâm lý Đi Thang Bộ, chỉ có một điều quan trọng là ta làm hết sức mình – cố gắng đến chết. Cố đến không thể cố hơn được nữa. Quan trọng là ta cho đi mọi thứ mình có để theo đuổi một mục tiêu mà ta đã quyết là xứng đáng với những cố gắng và sự tập trung toàn lực của mình.

Nếu thực sự bạn đang cố hết sức, thì hãy tự hào về điều đó, hãy hào hứng lên và tiếp tục duy trì! Bạn nằm trong số vài người ít ỏi có thể làm hết sức từng ngày một, và với sự chăm chỉ của bạn – làm

những việc mà hầu hết mọi người không muốn làm – mọi chuyện chắc chắn sẽ diễn ra theo chiều hướng có lợi cho bạn.

Nếu bạn không đang cố hết sức, nếu bạn không làm tất cả những điều nhỏ nhất bạn biết nên làm, nếu bạn đang không làm việc với cường độ căng thẳng tối đa, thì hãy nhắc mông lên đi. Bạn cứ lần khần như thế thì chẳng có lợi gì cho bản thân cả. Bạn đang để mơ ước của mình thành nạn nhân của sự ỉ ạch. Bạn đang đổi những gì mình mong muốn nhất để lấy những gì bạn muốn *ngay bây giờ*. Và nhất là bạn đang tự chối bỏ phần thưởng kịch xù của một thành công đến từ đổ mồ hôi sôi nước mắt.

LÀM PHẬN SỰ CỦA MÌNH

Trường hợp nghiên cứu: Tim Knight, Chuyên gia tuyển dụng, Nashville, Tennessee

Pinnacle Society là một hội gồm 75 nhà tư vấn hàng đầu chuyên tìm kiếm, tuyển dụng và bố trí công việc mỗi năm trên toàn quốc. Yêu cầu ít nhất năm năm kinh nghiệm và hơn 300.000 đôla thu nhập cá nhân mỗi năm, nó là nơi tụ họp của những người đầu ngành. Tim Knight của SBR Executive Search là thành viên của Pinnacle trong chín năm liên tiếp – tức là chín năm anh đều đạt tiêu chuẩn. Tim làm việc vô cùng năng suất.

Ngay khi chúng tôi đang phỏng vấn, anh vừa nói chuyện điện thoại với chúng tôi vừa đi lại quanh phòng làm việc của mình. Tim làm việc ở một cái bàn đứng, anh không có ghế. Anh giải thích rằng quyết tâm tốt độ về việc hành động, hiệu quả và làm việc năng suất của anh đến từ một niềm tin rất đậm nét.

Tôi luôn hết lòng tin tưởng rằng nếu tôi cố hết sức thì mọi thứ sẽ diễn ra đúng như đã được định đoạt. Có lẽ một điều tôi khác với mọi người là tôi cho rằng đức tin không chỉ là ngồi đợi Chúa điều khiển mọi sự. Thay vào đó, tôi tin tiền đề cho việc thu hái kết quả là đầu tiên tôi phải làm phần việc của mình đã.

Khi tôi bắt đầu buổi sáng của mình bằng cách thực hiện những công việc quan trọng nhất trong ngày, tôi biết mình đang thể hiện niềm tin rằng đó là những điều quan trọng nhất và sẽ mang lại thành công tôi mong muốn. Hàng phục được những cuộc gọi hoặc đầu mục công việc khó khăn nhất mang lại cho tôi tự tin trong suốt phần còn lại của ngày. Tôi luôn biết những việc khác sẽ tiếp nối một cách suôn sẻ hoặc vẫn ở đó để đợi tôi giải quyết. Một hiện tượng thú vị hay xảy ra là may mắn có vẻ thường đến theo đà chuyển động của nỗ lực làm việc chăm chỉ.

Tim cũng đặt niềm tin vào những nguyên tắc cơ bản và bất diệt của thành công.

Tự nói với mình những điều tích cực rất quan trọng, tôi làm việc theo từng khoảng thời gian, và khi tôi nghe điện thoại tôi sẽ ngắt kết nối Internet, bao gồm cả email. Rất nhiều người nghĩ theo lối mòn rằng nếu có ai gửi email thì ta phải trả lời ngay lập tức; như thế không đúng. Hơn nữa tôi đọc email vào buổi sáng, buổi trưa, và buổi tối, tôi thấy có rất ít việc không thể đợi bốn tiếng. Tất nhiên là có phải hai tuần đầu, ta đang nói đến bốn tiếng cơ mà.

Nhìn chung, tôi đặt niềm tin vào những hành động quan trọng bởi vì tôi tin rằng công việc của mình là một sứ mạng. Chúa đặt tôi ở vị trí này vì một lý do, và lý do đó không phải chỉ để kiếm tiền mà còn để khuyến khích và hỗ trợ những người khác thông qua hình mẫu của tôi và những lời nói của tôi. Chúng ta đều có những lúc không phấn chấn, nhưng đó chỉ là cảm xúc nhất thời, và tôi chẳng thấy những cảm xúc ấy liên quan gì đến việc tôi hoàn thành công việc và đạt được mục đích của mình. Tôi cần cố hết sức và thực hiện kế hoạch. Mỗi khi chán nản, tôi trò chuyện với mọi người và tôi thấy phấn chấn hơn, tôi lại có động lực. Niềm tin của tôi chưa bao giờ khiến tôi thất vọng.

Đối xử với nỗi đau: Ta không bao giờ biết câu chuyện sẽ diễn biến thế nào

Năm 1969, một người phụ nữ tên là Jane chuẩn bị cưới chàng thanh niên xứng đáng nhất của vùng Dalton, Georgia tên là John. Bị kịch thay, chỉ sáu tháng trước lễ cưới, John qua đời trong một tai nạn. Như bạn có thể hình dung, Jane hoàn toàn suy sụp trước sự kiện kinh hoàng và vô lý này.

Tuy nhiên một năm sau cô gặp một người đàn ông tên là Ronnie, yêu và cưới anh. Cô và Ronnie có ba đứa con khá khỉnh và một gia đình hạnh phúc như trong phim. Họ sống ở một thị trấn nhỏ, rất năng nổ tham gia các hoạt động tại địa phương cũng như nhà thờ, và cũng quản lý công việc kinh doanh của gia đình.

Năm 1997, tai họa lại giáng xuống Jane lần nữa. Cô, người chưa bao giờ hút một liều thuốc nào trong đời, lại bị chẩn đoán là đã mắc bệnh ung thư phổi giai đoạn cuối. Một năm sau cô qua đời, để lại gia đình vẫn chìm trong câu hỏi *như thế nào?* Nhất là cô con gái duy nhất mà cô rất gần gũi tên là Amanda. Cô bé đã liên tục dằn vặt bản thân với câu hỏi *tại sao* nỗi đau như thế lại ập đến gia đình mình.

Cũng như những người khác khi gặp bất hạnh, Amanda bước vào một thời kì mới của cuộc đời. Không còn tuổi thơ êm đềm như cũ, cô bé dấn thân vào một con đường liều lĩnh hơn. Những thói quen và hành vi mới mang cô đến với một nhóm bạn mới, trong đó có một gã trai. Gã này là một tên chuyên gây rắc rối bằng những lời đường mật, dễ dàng chiếm cảm tình của các bậc phụ huynh vào ban ngày và đưa con cái họ vào con đường tội lỗi vào ban đêm.

Tên gã là Dustin. Dustin và Amanda dần dần trở thành bạn thân, và khi đang học tại trường Đại học Tennessee, Dustin được tuyển vào làm chân bán sách cho trẻ em.

Một năm trước đó, một sinh viên của trường Đại học Denver tên là Rory cũng được tuyển làm công việc tương tự. Rory đã vật lộn ghe góm suốt cả mùa hè bán hàng. Cậu rất hay nghĩ đến chuyện bỏ cuộc và liên tục tự hỏi tại sao lại tự đưa mình vào hoàn cảnh căng thẳng mệt mỏi và thường xuyên bị đuổi thẳng cổ như thế, và làm sao công việc này giúp cậu có cuộc sống tốt hơn được. Cậu không thể nhìn xa hơn hoàn cảnh hiện tại của mình.

Nhưng Rory rất thích sự biến chuyển của chính con người mình trong quá trình ấy (và cả số tiền cậu kiếm ra nữa), nên cậu quyết định bán hàng thêm một mùa hè nữa và lần này với tư cách nhà tuyển dụng. Năm đó Dustin phá vỡ kỉ lục bán hàng của công ty và Rory cũng trở thành một trong những nhà tuyển dụng hàng đầu trong lịch sử công ty.

Họ gặp nhau trong những chuyến nghỉ thưởng và cùng là đại diện cho công ty đi diễn thuyết trên khắp nước, Dustin và Rory trở thành bạn tốt và cùng mơ về một ngày thành lập công ty tư vấn bán hàng và đào tạo diễn thuyết.

Vài năm sau Dustin và tôi cùng Gary Michels và vài cộng sự nữa, đồng sáng lập ra công ty Tư vấn Southwestern.

Một năm sau, Amanda và tôi bắt đầu hẹn hò, và ba năm sau đó, tôi xin phép bố cô là ông Ronnie, đồng ý để tôi cưới con gái ông. Vợ tôi, Amanda, là món quà tuyệt vời nhất trong đời tôi. Cô ấy là lý do để tôi vui sống mỗi ngày. Cô ấy là lý do để tôi làm những gì tôi làm, và cô ấy chính là người đem lại cho tôi tự tin để viết quyển sách bạn đang cầm trên tay.

Lúc đó tôi không hiểu tại sao tôi phải giằng co và khổ sở đi gõ cửa từng nhà. Amanda đương nhiên cũng không hiểu tại sao cô phải chịu sự mất mát lớn lao khi mẹ qua đời trong những năm tháng thiếu niên. Và tôi cũng khá chắc rằng ngày xưa Jane cũng không hiểu làm sao cuộc đời bà có thể tươi sáng hơn sau khi mất chồng chưa cưới đầu tiên của mình. Tôi không nói rằng việc này dẫn đến việc kia – nhưng nếu không có tai nạn năm 1969 thì chưa chắc đã có Amanda trên đời. Có nghĩa là sẽ chẳng có Amanda và Rory. Nếu không có Amanda và Rory thì có lẽ *hiện giờ* bạn cũng đang không cầm cuốn sách này trên tay.

Chúng ta không bao giờ biết câu chuyện sẽ tiến triển ra sao. Ta cũng không có được niềm hạnh phúc được biết tại sao sự việc lại xảy ra như thế. Không có khả năng nhìn thấu tương lai, chúng ta không có quyền đánh giá những lý do cho những điều *tôi* tệ xảy ra hôm nay. Niềm tin, do đó, cũng có nghĩa là lựa chọn để tin vào những điều xảy ra hôm nay – hay hay dở – đều là một phần của một kế hoạch lớn hơn.

Chúng ta không có quyền đánh giá những lý do cho những điều tồi tệ xảy ra hôm nay.

Điều mà tôi biết là câu chuyện của tôi đã đưa tôi đến với bạn. Và câu chuyện của bạn đã đưa bạn đến với tôi. Chúng ta chọn làm điều gì từ lúc này về sau đơn giản phụ thuộc vào việc ta có tin mọi chuyện sẽ tốt đẹp hơn trong tương lai hay không – nếu ta quả quyết sẽ cố gắng hết sức.

Để nhận được lời nhắc miễn phí hằng ngày về việc làm thế nào để giữ vững tầm nhìn, tìm Rory trên facebook ở địa chỉ www.roryonfacebook.com.

Một vị giáo sư đang giảng cho học sinh về Nguyên lý Quả lắc. Ông nói: “Nguyên lý Quả lắc phát biểu rằng một khi quả lắc được thả ra, nó không thể quay lại điểm cao hơn điểm nó được thả. Các bạn có hiểu không?” Học sinh trả lời: “Có.” Ông giáo sư nhắc lại: “Thế các bạn có tin không?” Học sinh lại trả lời: “Có.”

Rồi ông lấy từ trong túi ra một quả lắc nhỏ thật hoàn hảo. Ông kéo quả lắc lại, thả ra và nói: “Cả lớp, Nguyên tắc Quả lắc nói rằng một khi quả lắc được thả ra, nó không thể quay lại điểm cao hơn điểm nó được thả. Các bạn có hiểu không?”

Học sinh đều nói: “Có.” Ông đáp lại: “Các em có tin không?” Học sinh lại đáp: “Có.”

Lúc này, một cậu học sinh rất ngạo mạn ngồi phía trên buột miệng: “Xì, quá hiển nhiên rồi còn gì.” Giáo sư bèn mời người học trò ngạo mạn này đi lên phía trên, và cậu đồng ý. Ở phía bên trái phòng học có một cái bàn, trên bàn có một cái ghế. Thầy giáo đề nghị cậu học trò ngạo mạn trèo lên ghế và cậu làm theo.

Sau đó ông thầy đến giữa phòng học, kéo một tấm rèm lớn, và trên trần nhà lộ ra một dây cáp kim loại. Ở phía cuối dây cáp là ba quả tạ nặng 45 pound. Ông thầy đã tạo ra một quả lắc rất to và hoàn hảo trong lớp học. Ông túm lấy quả lắc và chậm chậm kéo nó đến gần đầu mũi cậu học sinh kiêu ngạo kia, rồi ông nói: “Nguyên lý Quả Lắc nói rằng một khi quả lắc được thả ra nó không thể quay trở lại điểm cao hơn điểm nó được thả. Cậu có hiểu nguyên lý này không?” Cậu học sinh kiêu ngạo kia nói, lần này giọng đã hơi run: “Có ạ.” Thầy giáo nói: “Cậu có tin không?” Liền đó, ông thả quả lắc ra!

Nó bay đến phía bên phải của phòng và bắt đầu quay trở lại, nhằm hướng mũi của cậu học trò. Các bạn nghĩ cậu học trò kia làm gì?

Đúng rồi đấy. Tôi đã nhảy ra khỏi cái ghế đó nhanh hết mức có thể! Quả lắc bay lại và nó không đập vào tường. Bạn thấy đấy, ngày hôm đó thầy giáo không dạy về Nguyên lý Quả lắc, mà ông dạy học trò về một quy luật khác, đó là Quy luật Hành động. Quy luật Hành động nói rằng chỉ phát biểu niềm tin *bằng lời* thì không đủ, niềm tin thực sự được minh chứng bằng chính *hành động* của ta.

Có thể bạn hiểu Nguyên lý Quả lắc và không tin vào nó. Có thể bạn hiểu tất cả những gì chúng ta nói đến trong quyển sách này, nhưng không tin vào nó. Chỉ khi bạn đưa ra những lựa chọn khác và hành động khác đi sau khi đọc sách thì mới biết được bạn có tin vào nó hay không.

Bạn không nên chỉ nhận ra thiếu sót của mình mà bạn phải giải quyết chúng.

Cha xứ đầu tiên của tôi, Rick Rusaw, luôn nói: “Rory, nếu con muốn biết một người tin vào điều gì, hãy nhìn vào thời gian biểu và tập chi phiếu của họ, bởi vì người ta thường hay bỏ thời gian và tiền bạc cho những gì họ tin nhất.” Bây giờ bạn đã đọc gần hết sách rồi và bạn đã có quyết định về những điều mình sẽ thay đổi. Bạn sẽ hành động thế nào? Có điều gì bạn vẫn biết là mình nên làm mà bạn vẫn chưa muốn làm? Bạn sẽ làm gì để thay đổi? Tư duy theo kiểu Đi Thang Bộ nghĩa là bạn không chỉ nhận ra thiếu sót của mình, bạn phải giải quyết chúng. Bạn không chỉ xác định những thay đổi cần thực hiện, bạn phải tiến hành thay đổi. Để là người thành công, bạn cần phải hành động.

HÀNH ĐỘNG ĐẦY CẢM HỨNG

Trường hợp nghiên cứu: Peter Ferre, Bảo hiểm, Wallowa, Oregon

Với nhiều người, hành động chỉ là hệ quả nhất thời của những cảm xúc thất thường. Nhưng với Peter Ferre, hành động đơn giản là sự hợp nhất giữa mục tiêu và những gì cần phải làm để đạt được mục tiêu ấy. Trong 12 năm qua, Peter và nhóm làm việc tuyệt vời của ông đã phát triển Dịch vụ Tài chính Tư pháp

thành một công ty môi giới bảo hiểm bổ sung gồm hơn 100 đại lý... từ hai bàn tay trắng. Trọng tâm triết lý sống của Peter là một công thức đơn giản, rõ ràng mà ông đã áp dụng trong suốt sự nghiệp để đảm bảo hành động, và đương nhiên theo sau đó là thành công.

Mặc dù ông đã quản lý và xây dựng rất nhiều cơ sở kinh doanh khác nhau trong hơn 27 năm làm việc với rất nhiều nhóm hỗ trợ, sợi chỉ xuyên suốt tất cả các việc kinh doanh của ông là năm nào các công ty cũng tăng trưởng. Peter giải thích cho sự đều nhất đáng kinh ngạc này như sau:

Hãy điều hành việc kinh doanh đúng như nó phải thế. Ngày nay, rất nhiều vấn đề lớn mà người ta phải đối mặt trong công việc – và cuộc sống – là kết quả của việc không đưa ra những quyết định hợp lý.

Nhiều khi ta vướng vào việc làm những thứ ta nghĩ là cần làm, hoặc đưa ra quyết định dựa trên cảm hứng, và như thế chẳng hợp lý chút nào bởi vì quyết định ấy không liên quan đến những gì doanh nghiệp của ta thật sự cần. Bốn lần một năm, vào đầu mỗi quý, chúng tôi xem xét những thước đo quan trọng, và để cho việc kinh doanh quyết định điều gì cần làm, chứ không phải ngược lại. Miễn là chúng tôi nhìn vào những con số chính xác, chúng tôi bao giờ nói dối. Khi đã nắm vững nguyên tắc ấy, chúng tôi nhanh chóng biết được công ty cần những gì, và kế hoạch ấy điều khiển hoạt động của chúng tôi trong quý tiếp theo. Đôi khi điều đó có nghĩa là tôi sẽ phải làm những điều mà mình không muốn làm.

Tôi đối tất cả để lấy một niềm tin cá nhân bắt rễ rất sâu sắc là nếu tôi làm việc hiệu quả, việc kinh doanh của tôi sẽ tăng trưởng hàng năm. Do đó, chúng tôi luôn cố đưa ra quyết định dựa trên những gì việc kinh doanh đang chỉ ra một cách cụ thể theo con số chứ không phải những cảm xúc chúng tôi có.

Tất nhiên, nếu ngay từ đầu bạn không mừng tưng được là bạn muốn công việc và cuộc đời mình sẽ ra sao thì tất cả mọi chuyện đều vô nghĩa. Tôi hiểu rằng phát triển một hình dung rõ rệt là kỹ năng và thói quen do tập luyện mà có và nó rất

quan trọng đối với thành công bền vững lâu dài trong bất kì điều gì ta làm. Không những thế, khi một người đã phát triển được kĩ năng vạch ra một tầm nhìn rõ rệt và giàu ý nghĩa, điều quan trọng là họ phải kết nối hình dung đó với mục đích của những hoạt động cần làm mỗi ngày để hiện thực hóa nó. Chúng ta cần phải hiểu được mối liên quan giữa mỗi hoạt động nhỏ ta làm hôm nay với việc đạt được mục đích sau này.

Tôi đã mắc vô số sai lầm trong sự nghiệp của mình, nhưng cuối cùng tôi và gia đình vẫn ở vị trí mà chúng tôi luôn hình dung. Ở tuổi 47, tôi chỉ làm việc khi thích và sống ở một nông trại nơi con cái tôi có thể cưỡi ngựa đi hai dặm mà vẫn chưa ra khỏi khuôn viên nhà mình. Chúng tôi đạt đến cấp độ này không phải vì chúng tôi có khả năng siêu việt, mà chỉ vì một phần mục tiêu của chúng tôi là giúp những người xung quanh nhận ra mục tiêu của cuộc đời họ và chính họ lại nâng chúng tôi lên. Ai cũng biết rằng khi những việc cần làm và mục đích được kết nối rõ ràng và mạnh mẽ, làm những việc cần thiết để khiến mục đích ấy xảy ra không khó. Nếu những việc cần làm kết nối lỏng lẻo với mục đích người ta muốn đạt được, thì hầu hết chúng ta đều thấy việc thức dậy vào mỗi sáng và sẵn sàng đương đầu với những thử thách mà một thành công bền vững cần có là rất khó.”

Phần lớn cuốn sách này nói về cách nghĩ của bạn và nguyên tắc tâm lý để thay đổi cách nghĩ ấy. Tất cả những suy nghĩ và sự thấu hiểu này đều quan trọng bởi vì cách nghĩ đúng đi trước bước chuyển đúng, nhưng mấu chốt của việc nhìn thấy được sự thay đổi và kết quả trong đời bạn là bạn phải Hành Động! Bạn phải đứng lên và làm gì đó!

“Hành động để biến suy nghĩ thành sáng suốt chắc chắn hơn nhiều so với nghĩ ngợi để biến hành động thành sáng suốt.”

Sự thông thái chỉ đơn giản là áp dụng tri thức và việc áp dụng tất cả những gì bạn vừa học được trong cuốn sách này được thể hiện bằng một cách duy nhất: Hành Động! Hãy bắt đầu làm

những việc bạn không thích làm và bỏ qua những khó chịu tức thời để nhằm đạt được kết quả dài lâu. Bạn chuyển động. Bạn hành động. Bạn tạo ra đà tiến tới. Bạn mang lại thay đổi. Bạn chiến thắng.

Tôi hi vọng bạn sẽ xem xét, thẩm thấu, tranh luận, suy ngẫm và thậm chí làm theo những nguyên tắc tôi vừa trình bày. Nhưng cuối cùng chốt lại, tất cả chỉ là vô nghĩa nếu bạn không hành động. Như anh Roger Seip có lần bảo tôi: “Hành động để biến suy nghĩ thành sáng suốt chắc chắn hơn nhiều so với nghĩ ngợi để biến hành động thành sáng suốt.”

Hầu hết mọi người không gặp khó khăn vì thiếu kĩ năng mà họ gặp khó khăn vì thiếu ý chí.

Bạn sẽ nhận thấy là trong cuốn sách này chúng ta không hề nói về việc bạn nên làm gì, bởi vì tôi không nghĩ bạn cần tôi hay bất kì ai khác nói cho bạn điều đó. Tôi không có quyền. Nhưng quan trọng hơn, tôi tin là hầu hết chúng ta đều đã biết mình nên làm gì. Vấn đề là ta không chịu làm. Hầu hết mọi người không gặp khó khăn vì thiếu kĩ năng mà họ gặp khó khăn vì thiếu ý chí.

Ta chống lại điều gì: Quy luật Ý chí giảm dần

Sự trì hoãn phá hủy ước mơ của ta duyên dáng hơn mọi xung lực khác nằm trong tầm kiểm soát.

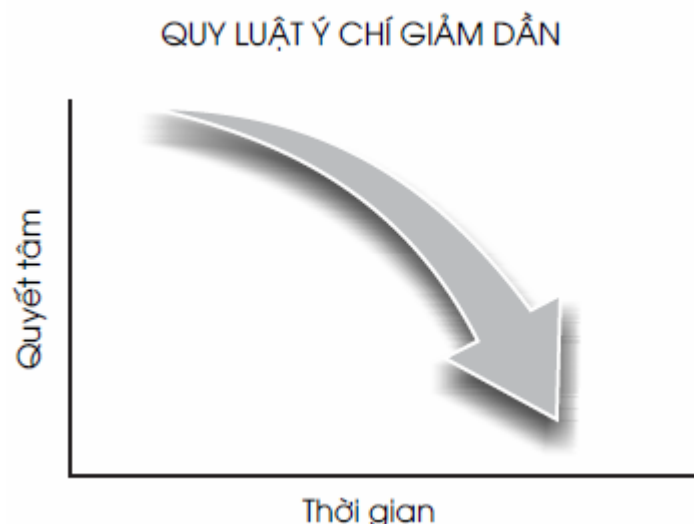
Nó đánh cắp của ta những đam mê cháy bỏng nhất và chẳng để lại gì ngoài hàng đống những lời bào biện đáng thất vọng. Thế nên, ta cần liên tục thúc giục bản thân hành động chống lại một kẻ thù luôn luôn tích cực làm hại ta.

Kẻ tội phạm mà tôi đang nói đến được gọi là ý chí giảm dần, và cũng như rất nhiều kẻ phá hoại ý chí khác, nó nguy hiểm chủ yếu bởi vì nó vô hình. Mọi người thường hừng hực nhằm tới mục tiêu bởi vì khi mới bắt đầu, quyết tâm hành động của ta cao nhất. Nhưng thật không may, càng ngày thể chủ động của ta càng dần dần tụt xuống.

Biểu đồ phía dưới minh họa ảnh hưởng đơn giản mà ghê gớm của Quy luật Ý chí giảm dần.

Một ví dụ tiêu biểu của nguyên lý này là những quyết tâm ta đặt ra vào đầu năm. Nếu bạn đến phòng tập vào mùng 5 tháng 1 lúc 6 giờ tối, bạn sẽ thấy gì? Tất nhiên rồi, đông nghẹt người! Người tập ở khắp mọi nơi, đứng xếp hàng chờ lên máy chạy và phòng tập cần bổ sung rất nhiều dụng cụ.

Nếu bạn cũng đến phòng tập cùng giờ nhưng vào ngày 5 tháng 3, bạn sẽ thấy gì? Bỗng nhiên mọi người đều biến mất và phòng tập hầu như trống không. Điều gì đã xảy ra với những người đặt quyết tâm đầu năm mới? Có phải họ là những người không tốt không? Họ có phải là những kẻ dối trá không? Hay là họ dễ nhụt chí? Tuyệt đối không.



Mặc dù không nhận ra, nhưng họ chỉ đơn giản là nạn nhân của Quy luật Ý chí giảm dần. Họ là những người không nhận ra dự định của chính ta có thể dễ lung lay và phù du thế nào. Hiểu được việc này ta sẽ giải thích được tại sao những quyết tâm đầu năm hầu như chẳng bao giờ được thực hiện. Ta không thể đặt ra quyết tâm một lần mỗi năm và kì vọng là việc này sẽ làm điểm tựa cho chúng ta hành động trong suốt cả năm ấy. Thay vào đó, như Albert Gray viết năm 1940: “Bất cứ quyết tâm nào được đặt ra ngày hôm nay cũng cần phải được đặt lại vào ngày mai.” Và ngày hôm sau, ngày hôm sau nữa, ngày hôm sau nữa (bạn còn nhớ Tiên đề Đi thuê không?)

Hành động là một chiến lược và cũng là một thói quen, nhưng nó còn là một cách nghĩ nữa. Khả năng hành động là kết quả của lối suy nghĩ đúng đắn, và giờ khi bạn đã biết đối thủ của mình là ai, bạn thực sự có cơ hội chiến thắng.

Điều gì đang kìm giữ bạn? Ba bộ mặt của sự thụ động

Khi làm việc với khách hàng, chúng phát tôi hiện ra rằng những người phải đấu tranh với tính thụ động hoặc trì hoãn thường có một trong ba kiểu thái độ như sau:
Sợ hãi: “Tôi sợ làm điều này.”

Đòi hỏi: “Tôi chẳng việc gì phải làm điều này.”

Cầu toàn: “Tôi sẽ không thử làm nếu tôi không thể làm hoàn hảo.”

Những vấn đề quá phổ biến này ảnh hưởng đến mọi người ở khắp các ngành nghề, tuổi tác, và ở những mức nỗ lực khác nhau. Bạn cứ cho tôi một người không đạt được mức độ như họ mong muốn trong cuộc sống và tôi sẽ cho bạn thấy một trong những triệu chứng kia. Tin tốt là những thái độ ấy không nhất thiết phải kìm giữ ta lại.

Sợ hãi

Có một câu nói đã cũ nhưng rất hay là: “Sợ hãi có nghĩa là những chứng cứ giả tưởng như thật.” Hầu như lúc nào nỗi sợ cũng là như thế. Nó là một câu chuyện giả tưởng được chính trí não của ta viết nên.

Tại sao rất nhiều người trong chúng ta lại quy ngã trước nỗi sợ? Bởi vì để ước mơ tan biến thì đơn giản và dễ làm hơn là tập trung ý chí và quyết tâm làm việc để biến ước mơ đó thành hiện thực. Phần thưởng của nỗi sợ là ta không phải thử, không phải làm việc, không phải tự ép mình đến giới hạn. Nói cách khác, tâm lý đi thang máy cho phép nỗi sợ của ta hoành hành để ta không phải làm những việc

ta cần làm để đạt được ước mơ. Ngược lại, tâm lý Đi Thang bộ phá tan nỗi sợ để lựa chọn duy nhất còn lại là cố gắng biến ước mơ thành hiện thực. Hành động là phương thuốc cho sợ hãi.

Có lần tôi được nghe một chuyện có thật về một người phụ nữ bị mắc kẹt trong một tầng rất cao của một tòa nhà đang cháy. Cô bị mắc chứng sợ độ cao vô cùng và cả bệnh sợ không gian hẹp, nên khi có chuông báo cháy, cô khẳng khái không chịu theo đồng nghiệp ra thang bộ để chạy đến chỗ an toàn.

Cô không thể chịu nổi ý nghĩ đi xuống thang bộ và nhìn xuống khoảng không hun hút bên dưới. Tưởng tượng cảnh bị mắc kẹt ở trong cầu thang kín thật cũng quá sức chịu đựng nên cô chủ tâm đưa ra lựa chọn chui xuống gầm bàn và chờ chết. Cô sẵn sàng lựa chọn cái chết thay vì đối mặt với nỗi sợ của mình.

Cuối cùng một người lính cứu hỏa tìm thấy cô và kéo cô xuống cầu thang. Cô phản kháng dữ dội, vừa đá vừa gào khóc: “Tôi sợ lắm! Tôi không muốn đi vì tôi sợ lắm!” Anh không thể kéo được người phụ nữ đi cho đến khi anh nhìn sâu vào mắt cô và nói: “Thế cũng được, vừa đi vừa sợ cũng được.”

“Vừa làm vừa sợ. Vừa làm vừa sợ. Sợ cũng được, thì cứ vừa làm vừa sợ.” Anh nhắc đi nhắc lại câu này, thì thầm vào tai cô suốt 80 tầng nhà. Cụm từ đó cứu sống cô theo nghĩa đen, nhưng nó cũng hoàn toàn biến chuyển cuộc đời cô. Cụm khẩu hiệu đó trở thành thần chú của cô, giúp cô đưa ra những lựa chọn tốt hơn.

Đã bao giờ bạn hành xử giống như vậy chưa – khi bạn biết mình nên làm gì, nhưng bạn cho phép nỗi sợ kìm chân mình lại? Sợ cũng không sao – cứ vừa làm vừa sợ. Do dự cũng không sao – cứ vừa làm vừa do dự. Khó chịu cũng không sao – cứ vừa làm vừa khó chịu. Hãy bắt đầu từ nơi bạn đang đứng. Đó là thái độ của những người có đầu óc kỷ luật và thành công nhất trên thế giới.

Bạn sẽ phát triển một thói quen hành động bất chấp sợ hãi. Bạn sẽ tạo ra chuyển động và lực đà. Bạn sẽ lại gần nỗi sợ hơn để có thể hiểu và vượt qua nó.

Đòi hỏi

Hơn cả sợ hãi, thái độ đòi hỏi là một chứng bệnh của lối suy nghĩ thang máy ngày nay. Có quá nhiều người trong chúng ta bức tức vì ta tin là mình có quyền đòi hỏi một cuộc sống đáng lẽ phải dễ dàng hơn. Ta muốn ai đó làm việc cật lực cho ta, ai đó giải quyết các vấn đề của ta, ai đó dạy ta, ai đó cứu ta ra khỏi nợ nần, ai đó trả lương hưu cho ta, ai đó chăm sóc con cái cho ta, ai đó khiến ta hài lòng với bản thân mình, ai đó cho ta thứ ta muốn. Những niềm tin này mọc rễ quá sâu và nhan nhản khắp nơi đến nỗi ta chẳng nhận ra chúng nữa. Tự cho là mình có quyền đòi hỏi là một căn bệnh đáng kinh tởm phá hủy khả năng vươn đến ước mơ của ta – bởi vì ngay khi suy nghĩ về cái quyền ấy trỗi dậy cũng là lúc ý chí của ta tiêu tan.

Ngay khi suy nghĩ về cái quyền ấy trỗi dậy cũng là lúc ý chí của ta tiêu tan.

Sự đòi hỏi chẳng đem lại cho ta cái gì; chỉ có hành động mới làm được việc đó. Tôi không nói rằng tôi không muốn cuộc đời bạn được suôn sẻ. Tôi muốn chứ! Nhưng thư giãn, tiện nghi và sự hài lòng thực sự chỉ đến từ hành động. Những cảm xúc ấy được mang lại từ việc cố gắng hơn tất cả những gì bạn đã từng làm. Chúng đến từ việc hi sinh nhiều hơn, hoàn thành nhiều hơn, tập trung cao độ hơn, tiết kiệm hơn, cẩn trọng hơn, và quyết tâm hơn.

Nếu bạn không tin tôi, cứ thử tìm một người thành công gần nhất và hỏi họ xem!

Đòi hỏi đồng nghĩa với kết thúc của thành công. Hãy chối bỏ nó. Hãy thực hiện những điều quan trọng với cuộc đời bạn thật hăng say, và một ngày bạn sẽ thức dậy với quả ngọt của thành công, nhiều hơn cả những gì bạn từng nghĩ là mình xứng đáng.

Cầu toàn

Các nhà tâm lý nói nguyên nhân số một của mọi sự trì hoãn là hành động tự trách. Ta thấy an toàn hơn khi không phải bắt đầu một

hành trình đáng sợ hoặc một nhiệm vụ khó bởi vì ít nhất ta biết mình sẽ không thất bại.

Quyết định từng có vẻ như vô hại là lựa chọn sự an toàn nhanh chóng trở thành một lối sống thụ động bó hẹp, thậm chí hao kiệt.

Rồi thay vì lao vào hành động, ta chờ đợi. Ta đợi một kế hoạch hoàn hảo, một thời khắc hoàn hảo và những nguồn lực hoàn hảo. Vấn đề là một hoàn cảnh hoàn hảo chẳng bao giờ đến. Và quyết định từng có vẻ như vô hại là lựa chọn sự an toàn nhanh chóng trở thành một lối sống thụ động bó hẹp, thậm chí hao kiệt.

Nỗi sợ làm sai khiến người ta run rẩy ấy nhưng nghịch lý nằm ở chỗ: Sai lầm có thể là người thầy tốt nhất cho ta.

Không ai có mọi câu trả lời trước khi họ bắt đầu. Những người thành công hành động cho dù họ không biết kết quả sẽ ra sao, họ thẩm thấu tư tưởng rằng trong quá trình nhào nặn, thành công cũng là một mớ hỗn độn. Họ chọn cách tiến lên mà không cần biết chính xác con đường sẽ dẫn đến đâu, và họ thoải mái với sự không hoàn chỉnh thoáng chốc ấy. Họ di chuyển. Họ đi tới. Họ hành động.

Có phải sự cầu toàn đang giữ bạn lại không? Hãy rèn luyện thói quen hành động bằng cách liên tục cố gắng tiến bộ và bỏ qua những đòi hỏi đối với sự hoàn hảo. Bạn vượt qua thói cầu toàn không phải bằng cách nhấn mạnh vào kết quả vượt bậc, mà vào cố gắng vượt bậc. Hãy hướng bản thân mình theo những tiêu chuẩn ấy, chắc chắn thành công sẽ đến với bạn.

Trách nhiệm 360 độ

Nếu bạn đang nghĩ những điều này nghe giống một cuộc hành trình mệt nhọc và đơn độc quá, thì tôi có tin tốt cho bạn đây. Qua những khóa đào tạo và tư vấn, chúng tôi đã chính mắt thấy một điều mà những nhà tâm lý đã biết từ lâu: Người ta giỏi giang nhất khi được sự hậu thuẫn và quan tâm của những người xung quanh.

Chắc hẳn bạn đã trải qua điều này rồi – từ cả hai phía. Ta cố gắng nhiều hơn, chịu đựng lâu hơn và đứng lên từ thất bại nhanh hơn khi người xung quanh quan tâm đến những điều ta đang làm. Một điều lạ lùng là làm chính bản thân ta thất vọng rất dễ dàng, nhưng khiến người khác thất vọng lại khó chấp nhận làm sao. Ở một mức độ cơ bản, ta cần nhau – để thôi thúc, thấu cảm, thử thách, và tôn vinh. Ngắn gọn là ta có sức mạnh để giúp nhau thay đổi cuộc sống.

Chúng ta cần cộng đồng. Ta lớn mạnh khi có người trợ giúp. Đây là lý do vì sao người ta thuê huấn luyện viên, tìm kiếm người hướng dẫn; đây là một cách gia đình và bạn bè mang lại sự trợ giúp và ý nghĩa cho cuộc đời ta.

Chính bản thân ta thất vọng rất dễ dàng, nhưng khiến người khác thất vọng lại khó chấp nhận làm sao.

Trong khi đào tạo, chúng tôi giúp khách hàng lập ra một hệ thống gọi là 360 độ trách nhiệm. Hệ thống này dựa trên một nguyên tắc đơn giản: Nếu bạn muốn làm mọi thứ để tác động lên khả năng hành động của mình, bạn cần có trách nhiệm trong ít nhất bốn mối quan hệ sau:

- Người giám sát: Sếp hoặc một người hướng dẫn rất được trọng vọng
- Người cấp dưới: Một nhân viên hoặc người được hướng dẫn
- Người có ý nghĩa: Bạn đời, thành viên gia đình, đồng nghiệp, bạn thân hoặc một người bạn chí cốt
- Người ủng hộ: Một đối tác công tâm là bên thứ ba, mang lại góc nhìn không thiên lệch.

(Để biết thêm về chương trình này, hãy vào đường link www.takethestairsbook.com/accountability.)

Hệ thống 360 độ trách nhiệm có tác dụng bởi vì mỗi mối quan hệ đều có sức mạnh riêng. Làm mỗi người trong số này thất vọng đều khiến bạn phải *trả giá* rất đắt. Thêm vào đó, để được tin tưởng dưới hình thức một người hướng dẫn, tư vấn hay huấn luyện viên bạn sẽ

phải tốn vài trăm đô một tháng, nhưng cái giá của sự mất lòng tin thì cao vô cùng.

Một người bạn thân của tôi sở hữu thân hình rất trắng kiện. Có lần anh ấy nói với tôi rằng, tất cả chỗ tiền anh bỏ ra cho thực phẩm đắt đỏ nhưng có lợi cho sức khỏe hay các dụng cụ tập luyện anh đều coi là “thuế sáu múi.” Sự đầu tư trước mắt để có những gì ta muốn về lâu dài như thế là xứng đáng.

Hãy tạo ra sự tin tưởng trong đời bạn. Chia sẻ mục tiêu của bạn với một người có thể động viên bạn, đưa ra các chiến lược hành động với những người giúp bạn, đầu tư vào ước mơ của bạn – và bạn sẽ thấy kinh ngạc biết bao khi nỗi sợ hãi, thái độ đòi hỏi và thói cầu toàn nhanh chóng biến mất.

Lời kêu gọi hành động

Cho dù trong thế giới thang máy này, ta chỉ chăm chăm lảng tránh, thì hành động vẫn là tiền đề không thể thiếu cho thành công. Hành động minh chứng cho lời nói, xóa đi những lần thất bại và chữa trị nỗi sợ hãi của ta.

Hành động vẫn là tiền đề không thể thiếu cho thành công.

Chúng ta không thể chờ thang máy của sự dễ dàng và thuận tiện xuất hiện trong đời bởi vì cái giá của sự thuận tiện đó quá lớn. Cùng với mỗi nhịp tích tắc của đồng hồ trôi đi, lòng quyết tâm dẫn bước về phía sự vĩ đại của tôi lại mòn đi một chút. Thường thì *đưa ra lựa chọn sai* không phải là cái giá đắt nhất, mà là *không chọn gì cả*. Do đó, ta phải chối bỏ sự chần chừ nước đôi và nắm lấy quyền điều khiển những gì ta có thể điều khiển. Ta phải làm chủ hoàn cảnh, có trách nhiệm với kết quả, và tự tin thực hiện hành động đang hiện hữu với chúng ta ngày hôm nay.

Bạn phải phát huy một lối sống hành động. Bạn phải quyết tâm hành động. Bạn phải nắm lấy hành động. Nếu bạn làm, nếu bạn hành động, nếu bạn di chuyển, thì bạn có thể có bất cứ điều gì mình muốn. Nếu bạn không hành động, khi ấy bạn hiểu nhưng không tin.

Nếu bạn không hành động, bạn chẳng qua chỉ là một người hiểu biết đang lạc hướng. Nếu bạn không hành động, bạn là một bến cảng bất hạnh của đầy rẫy những tiềm năng không được dùng đến. Nếu bạn không hành động, nếu bạn không làm, nếu bạn không di chuyển, thì bạn sẽ chẳng có gì hết.

Bạn sẽ làm. Bạn sẽ thắng.

Để xem video của chương này, hãy vào
www.takethestairsbook.com/pendulumprinciple.

LỜI CUỐI: ĐÃ ĐẾN LÚC CẤT BƯỚC

Sự thật về thành công có thể không phổ biến, nhưng vững như bàn thạch. Có thể không dễ dàng, nhưng đơn giản. Thật ra thì nó hiển nhiên đến mức tưởng như mơ hồ. Và có thể ta không muốn nghe những điều như thế này về thành công, nhưng nó là phương pháp đảm bảo duy nhất cho kết quả cao trong bất cứ nỗ lực nào. Có thể tóm tắt lại chỉ cần một từ thôi: Kỷ luật.

Những khó khăn ta đối mặt ngày nay không phải là vấn đề của kỹ năng, mà là vấn đề của ý chí. Không phải là ta không biết quản lý thời gian, mà ta không biết quản lý chính mình. Ta thất bại không phải vì hoàn cảnh đưa đẩy mà vì ta thiếu kỷ luật với bản thân.

Thế nhưng bạn sinh ra đã có một năng lượng vô cùng lớn. Bạn được sinh ra cho một mục đích nhất định. Bên trong bạn ẩn chứa một sự vĩ đại của riêng bạn. Cuộc đời bạn có rất nhiều ý nghĩa, và cho dù bạn đã làm đúng hay sai thế nào trong những ngày qua, bạn có cơ hội bắt đầu đưa ra những lựa chọn đơn giản ngay hôm nay để đi đến những thành công tráng lệ mà bạn chưa bao giờ nghĩ tới có thể xảy đến trong tương lai.

Tôi hi vọng quyển sách này đã làm sống dậy hi vọng của bạn về một sự thật sẽ thay đổi suy nghĩ, ảnh hưởng lên hành vi và tất nhiên là thay đổi cuộc đời bạn. Tôi biết đây là một thông điệp đã hoàn toàn rơi vào quên lãng trong thế giới thang máy của sự nhanh chóng, dễ dãi và miễn phí. Nhưng tôi hứa với bạn là nếu bạn thực hiện những nguyên tắc này trong cách nghĩ, chúng sẽ thay đổi cuộc đời bạn, như chúng đã thay đổi cuộc đời tôi.

Ngoài việc đó, tôi hi vọng hành động của bạn sẽ truyền cảm hứng cho những người xung quanh. Dù sao đi nữa, chúng ta đều có trách nhiệm với nhau, và tấm gương, niềm đam mê cùng sự hỗ trợ của bạn sẽ củng cố tinh thần trách nhiệm cho những người bạn yêu thương nhất. Khi ta quyết tâm thực hiện giấc mơ của mình và gắn bó

với người khác chính là ta đang thực hiện trách nhiệm cao cả nhất trong việc định hình thế giới mà ta sống. Cùng nhau đi thang bộ thì hăng hái hơn và vui hơn nữa.

Cảm ơn bạn đã đồng hành cùng tôi. Nếu bạn giữ vững ý chí trong từng ngày, thì kỉ luật sẽ không còn khó khăn như bây giờ nữa. Nếu bạn loại bỏ “lối suy nghĩ ngắn hạn” của thế giới thang máy, và thay vào đó suy nghĩ theo hướng rằng thành công không bao giờ sở hữu được, bạn chỉ có thể thuê nó – và tiền thuê ngày nào cũng phải trả – thì một điều vô cùng kì diệu đã xảy ra. Đó là lòng khao khát của bạn dần dần biến đổi. Một sự lột xác xảy ra khi bạn bắt đầu “thèm” những điều đã có lúc bạn không thể ép mình làm. Và những thứ khi phải bỏ đi đã từng là sự hi sinh lớn thì giờ đây chẳng cảm dỗ được bạn nữa. Khi bạn tự mình thực thi kỉ luật với bản thân, nó không phải là hi sinh, mà là niềm hân hoan. Tôi rất mong được tiếp tục hành trình này với bạn. Hẹn gặp lại ở “cầu thang.”

HƯỚNG DẪN DÀNH CHO NGƯỜI ĐỌC

Dưới đây là những câu hỏi thảo luận và bước hành động cho mỗi chương trong sách. Tôi hi vọng những câu hỏi và gợi ý này sẽ củng cố các nguyên tắc chính, giúp bạn tập trung và truyền cảm hứng cho bạn để tăng cường và hồi phục quyết tâm đi thang bộ của bạn:

Giới thiệu: Bạn là người quyết định!

1. Trong cuộc sống, bạn đang “đi thang bộ” theo những cách nào? Bạn đang “không đi thang bộ” theo những cách nào?
2. Bạn có nghĩ “tâm lý thang máy” phổ biến như chương này nói không? Có thể sống trong một thế giới mà ai ai cũng có kỉ luật cao không? Thế giới đó sẽ như thế nào?
3. Bạn có đồng ý là “thành công không bao giờ được sở hữu được, chỉ có thể đi thuê, và tiền thuê phải trả hàng ngày” không? Tại sao, hoặc tại sao không? Bạn đã và đang theo đuổi đường kết thúc vô hình nào?

HÀNH ĐỘNG: Trong tuần này, hãy chú ý đến những tình huống và lựa chọn bạn phải xử lý mà lôi cuốn bạn về phía “thang máy.”

I. Hi sinh: Nguyên tắc Mâu thuẫn

1. Hãy thử tìm ví dụ từ chính bản thân mình khi sự trì hoãn đã làm tình huống hoặc vấn đề trở nên xấu đi? Bạn đã có thể làm gì khác?
2. Sự trì hoãn đang lấy đi cái gì của bạn? Nó “lấy” của bạn thứ gì đó theo những cách nào?

3. Khi bạn áp dụng bài kiểm tra quỹ đạo vào thói quen và lựa chọn của bạn lúc này, bạn nghĩ 20 năm sau bạn sẽ thế nào nếu không có gì thay đổi?

HÀNH ĐỘNG: Mô tả cuộc đời bạn muốn trong năm năm tới. Càng chi tiết càng tốt.

2. Cam kết: Nguyên tắc Tăng cường

1. Bạn có cam kết nào trong cuộc đời mà nếu thất bại thì hậu quả sẽ khủng khiếp đến mức bạn không được phép thất bại không?
2. Làm thế nào để tăng “đầu tư” vào những cái cam kết?
3. Bạn có đồng ý là cần tốn nhiều năng lượng cảm xúc để đưa ra quyết định hơn là năng lượng thể chất khi thực hiện quyết định ấy không? Tại sao và tại sao không? Hãy đưa ra ví dụ từ những trải nghiệm của bạn?

HÀNH ĐỘNG: Lập một danh sách những việc bạn “nên làm” và phân định xem những việc nào quan trọng đủ để chuyển thành “Mình sẽ làm việc này thế nào?”

3. Tập trung: Nguyên tắc Khuếch đại

1. Đối với bạn, dạng gây mất tập trung nào là khó nhận biết nhất?
2. Bạn có nghĩ là mình bị ảnh hưởng bởi chứng lảng tránh một cách sáng tạo không? Nếu có, nó xảy ra khi nào?
3. “Ngài Tầm thường” ảnh hưởng lên cuộc đời bạn thế nào? Gã xuất hiện dưới dạng tích cực hay tiêu cực ra sao?

HÀNH ĐỘNG: Viết ra mười câu khẳng định tích cực bạn có thể tự đọc cho mình (đọc thầm hoặc đọc thành tiếng) khi “Ngài

Tâm thường” bắt đầu lộ hành.

4. Toàn tâm toàn ý: Nguyên tắc Sáng tạo

1. Những người thân với bạn nhất có hay bị đàm tiếu không? Bạn có thể làm gì để giảm ảnh hưởng của những lời xì xào này, hoặc thậm chí tháo gỡ vướng mắc?
2. Ai hay động viên, khích lệ bạn? Ai hay làm bạn chán nản? Ai là người bạn ngưỡng mộ, kính trọng, và muốn được giống họ?
3. Bạn có nhớ ví dụ nào minh họa cho mô hình “Bạn nghĩ, bạn nói, bạn làm, sự việc xảy ra” không?

HÀNH ĐỘNG: Hãy làm một bảng mục tiêu bằng cách cắt những hình ảnh giàu cảm hứng từ báo chí và dán lên một tấm bảng. Cứ sáng tạo thoải mái, đừng lo người khác nghĩ gì. Mục đích của bảng này là truyền nhiệt huyết cho bạn.

5. Lên lịch: Nguyên tắc Thu hoạch

1. Bạn đang ở “mùa” nào trong đời? Bạn vừa hoàn thành mùa nào? Bạn có thấy mùa nào đang đến không?
2. Trong số năm điều cơ bản (Đức tin, Gia đình, Sức khỏe, Sự nghiệp, và Tài chính), lĩnh vực nào đang suôn sẻ nhất? Lĩnh vực nào cần tập trung nhiều nhất?
3. Bạn thấy mình thường gắn lòng tự trọng của mình vào kết quả hay vào thói quen và nỗ lực của mình?

HÀNH ĐỘNG: Viết ra một thời gian biểu chi tiết về một tuần lý tưởng của bạn lúc này và năm năm sau.

6. Niềm tin: Nguyên tắc Góc nhìn

1. Nhìn lại những kinh nghiệm đã qua, bạn hãy đưa ra ví dụ khi mọi việc có vẻ trắc trở, nhưng bây giờ, khi nhìn lại với góc độ khác, bạn lại thấy nó thật ra rất tốt?
2. Bạn có nhìn những khó khăn, thách thức và những chán nản hàng ngày với một góc nhìn xa rộng không? Làm điều này có khó với bạn không? Tại sao và tại sao không?
3. Ngay lúc này bạn có được thanh thản trong tâm hồn không? Bạn sẽ làm gì để được thanh thản hơn? Điều gì khiến bạn lo lắng không yên?

HÀNH ĐỘNG: Gặp ai đó bạn biết mà đang buồn nản với một vấn đề hoặc khó khăn nào đó. Thử xem bạn có thể lắng nghe họ bằng sự thấu cảm và cố gắng mở rộng góc nhìn của họ thật nhẹ nhàng và tinh tế không.

7. Hành động: Nguyên tắc Quả lắc

1. Quy luật Ý chí giảm dần xuất hiện trong đời bạn thế nào? Có điều gì trong đời bạn đang là nạn nhân của khái niệm này không?
2. Trong số những bệnh cảm xúc gây ra bởi sự thụ động (sợ hãi, đòi hỏi, cầu toàn), bạn phải vật lộn với thái độ nào nhiều nhất? Tại sao vậy?
3. Ngoài bạn ra, ai là người cũng trông đợi vào việc bạn chịu trách nhiệm với những mục tiêu của mình? Bạn có kế hoạch gì để tăng ý thức trách nhiệm?

HÀNH ĐỘNG: Đưa ra năm việc bạn biết mình có thể làm (nhỏ cũng được) mà sẽ khởi động con đường dẫn đến ước mơ của bạn.

Lời cuối: Đã đến lúc cất bước

1. Sau khi đọc sách này bạn học được bài học nào ý nghĩa nhất với bản thân?
2. Bạn quyết tâm thay đổi điều gì nhất sau khi đã biết sự thật về sự tự chủ và “thành công chớp nhoáng”?
3. Bạn có biết ai cần đọc sách này hay nghe thông điệp này không?

HÀNH ĐỘNG: Chia sẻ câu trả lời cho câu hỏi 1 với một người thân và kể cho họ bạn đã học được gì từ quyển sách này.

Để biết thêm thông tin về mời Rory Vaden đến diễn thuyết ở sự kiện của bạn, hay tìm hiểu xem tác giả sống ở đâu, hoặc đăng kí để nhận những email, video và thông tin mới miễn phí, xin hãy vào trang web www.roryvaden.com.

Nếu bạn muốn đăng kí cho chương trình đào tạo của chúng tôi, xin hãy nộp hồ sơ tại địa chỉ www.takethestairsbook.com/accountability.